iktisada giriş

Gözden Geçirilmiş Ondördüncü Basım

Prof. Dr. Zeynel DİNLER

Ekin Kitapevi Yayınları
Bursa -2008

© Copyright 2008, Ekin Kitabevi.

Tüm hakları mahfuzdur. Bu kitabın tamamı ya da bir kısmı 5846 sayılı yasanın hükümlerine göre, kitabı yayınlayan kitabevinin izni olmaksızın elektronik, mekanik, fotokopi ya da herhangi bir kayıt sistemi ile çoğaltılamaz, özetlenemez, yayınlanamaz ve depolanamaz.

Önceki Baskılar: 1995, 1996, 1997, 1998, Ocak 2000, Kasım 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007

14. Baskı
Eylül 2008

Sayfa Düzeni: Papyrus Tasarım-Dizgi ve Bilgisayar Hizmetleri
Kapak : Murat Özbay

Baskı:
Star Ajans Ltd. Şti.
Soğukkuyu Mh. Havaalanı Cd.
Güneş Sk. No: 2 **Bursa**
Tel. (0224) 249 33 20

EKİN Basım Yayın Dağıtım
Altıparmak Cad. Burç Pasajı
No.27-29 Osmangazi/**BURSA**
Tel .: (0.224) 220 16 72 - 223 04 37
Fax.: (0.224) 223 41 12
e-mail: info@ekinyayinevi.com
www.ekinyayinevi.com

Öğrencilerime

ÖNSÖZ (BİRİNCİ BASIM)

Bu çalışma yaklaşık yirmibeş yıldan bu yana yürüttüğümüz çeşitli iktisat derslerinde edindiğimiz deneyimlerin ürünüdür. Çeşitli fakülte ve yüksekokullarda *İktisada Giriş* dersi okuyan öğrenciler kadar müsabaka sınavlarına (müfettişlik, uzmanlık, kaymakamlık vb.) hazırlanan öğrencilerin de yararlanabileceği kitabımızda, tüm iktisat teorilerine, basit düzeyde ve kolay anlaşılır tarzda yer verdik.

Özellikle *monetarist teori, arz yanlı iktisat teorisi* ve *rasyonel bekleyişler teorisi* gibi *yeni görüşlere* de yer verdiğimiz çalışmamızda, değerli öğretim üyesi arkadaşlarımızın görüş ve önerilerinden yararlandık. Eksik ve hatalar tarafımıza ait olmak üzere, kendi uzmanlık alanlarına ilişkin bölümleri okuyarak önerilerde bulunan değerli arkadaşlarım Prof. Dr. Cafer Unay'a, Prof. Dr. Emin Ertürk'e, Prof. Dr. Ercan Dülgeroğlu'na, Prof. Dr. Nuri Burhan'a, Yard. Doç. Dr. Mehmet Aslanoğlu'na ve Yard. Doç. Dr. Hanefi Aslan'a içten teşekkür ederim. Ayrıca çalışmamızın bilgisayar çıktılarını titizlikle okuyarak hatasız yayınlanması çabamıza, değerli araştırma görevlilerimizden Alparslan Serel, Tezcan Aydın, Feridun Yılmaz, Hülya Kanalıcı ve Ufuk Başoğlu omuz verdiler. Kendilerine teşekkür borçluyum.

Bir eserin ortaya çıkmasında ilk ve en önemli faktör, huzurlu bir çalışma ortamının varlığıdır. Bana bu imkânı büyük bir özveriyle sağlayan, kitaplarımı evin her tarafına yaymama yıllarca katlanan eşime ve çocuklarıma minnet borçluyum.

Ayrıca, kitabın dizgisini titizlikle yapan, yaptığım değişiklikleri hoşgörüyle karşılayan ve şekilleri itinayla çizen Bildem çalışanlarına, kitabın yayınını gerçekleştiren Ekin Kitabevi sahibi Mehmet Oymak'a ve nihayet kitabın baskısını yapan Motif Matbaası çalışanlarına en içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Bursa (Kükürtlü) 4 Eylül 1995 *Zeynel DİNLER*

YEDİNCİ BASKI İÇİN

Kitabımızın altıncı baskısı da, önceki baskılar gibi, beklediğimizin ötesinde ilgi gördü. Eldeki yedinci baskı yapılırken, kitabın daha anlaşılır olmasını sağlamak için küçük düzeltmeler yanında, hiç bitmeyen yazım hatalarını olabildiğince azaltmaya çalıştık. Ancak, bu baskıda daha önceki baskıdan farklı olarak yer yer, yeni açıklamalara da yer verdik. Bu yeni açıklamalar ve ilaveler içinde en kayda değeri, milli gelir hesaplamalarının açıklandığı 35. Kısım'da oldu. 1990'lara kadar Makroekonomi kitaplarında, milli gelir hesaplamalarında, **gayri safi milli hasıla** (GSMH) baz olarak alınıyordu. Ancak, globalleşme ile birlikte ülkeler arasında ilişkilerin yoğunlaşması, GSMH ile **gayri safi yurt içi hasıla** (GSYİH) arasında kayda değer farklılıkların ortaya çıkmasına neden oldu. Birçok ülke, milli gelir hesaplarında, ülke vatandaşlarının bir yılda elde ettikleri toplam geliri ifade eden GSMH yerine, o ülkede üretilen ve dolayısıyla ülkenin üretim kapasitesini yansıtan GSYİH'yı ön plana almaya başladılar. ABD'de de milli gelir hesaplarında 1994 yılından itibaren öncelikle GSYİH'nın hesaplanması ile başlanılması uygulamasına geçildi. Batıda son yıllarda yayınlanan iktisat kitaplarındaki yaklaşıma paralel olarak bizde bu baskıda, GSMH ile GSYİH arasındaki farklılıkları ön plana çıkaracak açıklamalar yapmaya çalıştık.

Hata ve eksiklikler tarafıma ait olmak üzere, eleştiri ve önerilerinden yararlandığım meslektaşlarıma ve özellikle hiç bitmeyen yazım hatalarının düzeltilmesinde ve kaynaklara erişmemde yardımcı olan asistanım Metin Özdemir'e teşekkür borçluyum. Ayrıca, eldeki yedinci baskıyı, bundan önceki baskılarda olduğu gibi, titizlikle basıma hazırlayan Ümit ve Meral Korbek'in çalışma azim ve sabırlarını takdirle karşılıyorum.

Bursa (Kükürtlü) 10 Ekim 2001 *Zeynel DİNLER*

SEKİZİNCİ BASKI İÇİN

Kitabımızın yedinci baskısı da önceki baskılar gibi büyük ilgi gördü. Eldeki sekizinci baskıyı yayına hazırlarken, yine önceki baskılarda olduğu gibi, öncelikle yazım hatalarını düzeltmeye çalıştık. Ayrıca, başta **aksak rekabet piyasasının ortaya çıkış nedenleri, monopol** ve **monopolcü rekabet** olmak üzere birçok bölümdeki bazı konuları daha anlaşılır hale getirmek amacıyla yeniden kaleme aldık.

Hata ve eksiklikler tarafıma ait olmak üzere, yazım hatalarının düzeltilmesinde ve yeni kaynaklara erişmemde bana yardımcı olan asistanım Metin Özdemir ile eldeki baskıyı büyük bir titizlikle baskıya hazırlayan Papyrus Tasarım-Dizgi ve Bilgisayar Hizmetleri sahipleri, Aysun Köse ve Özgür Köse'ye teşekkür borçluyum.

Ancak asıl teşekkürü hak edenler, kuşkusuz kaynakçada yer alan eserlerin değerli yazarlarıdır. Eğer söz konusu eserler olmasaydı, böyle bir çalışmanın ortaya çıkması olanaksızdı.

Bursa (Kükürtlü) *1 Eylül 2002* *Zeynel DİNLER*

ONİKİNCİ BASKI İÇİN

Kitabımın onbirinci baskısı da önceki baskılarda olduğu gibi büyük ilgi gördü. Eldeki onikinci baskıyı yayına hazırlarken, kitabın tamamını gözden geçirerek, bazı konuları daha anlaşılır hale getirebilmek için küçük ilaveler ve düzeltmeler yaptım. Ayrıca ***üretim faktörleri fiyat analizi bölümünde, üretim faktörleri talebi, emek ve ücret ile sermaye ve faize ilişkin konuları yeniden yazdım.***

Değerli meslektaşım Dr. Metin Özdemir, bu baskıya yeni eklediğim konuların bilgisayar çıktılarını okuyarak düzeltti. Papyrus Tasarım-Dizgi ve Bilgisayar Hizmetleri sahipleri, Aysun Köse ve Özgür Köse kitabı basıma hazır hale getirdiler. Hata ve eksiklikler tarafıma ait olmak üzere kendilerine teşekkür borçlu olduğumu belirtmek isterim.

Bursa (Bademli), *2 Eylül 2006* ***Zeynel DİNLER***

ONDÖRDÜNCÜ BASKI İÇİN

Kitabımın onüçüncü baskısı da önceki baskılarda olduğu gibi büyük ilgi gördü. Eldeki baskıyı yayına hazırlarken, her baskıda olduğu gibi, kitabın tamamını gözden geçirdim ve çok küçük ilaveler ve düzeltmelerle yetindim

Değerli meslektaşlarımdan ve okuyucularımdan gelebilecek, kitabımın daha yararlı hale gelmesine yönelik her türlü eleştiri, beni sevindirecektir.

Bursa (Bademli), *2 Eylül 2007*

Zeynel DİNLER
zeyneldinler@ttnet.net.tr

İÇİNDEKİLER

BİRİNCİ BÖLÜM
EKONOMİ İLMİNİN NİTELİĞİ VE ÖNEMİ

1. GİRİŞ ... 3
2. KITLIK KANUNU VE EKONOMİ İLMİ ... 6
3.ALTERNATİF MALİYET ... 8
4. ANA KAVRAMLAR ... 11
   1. Gereksinme ... 11
   2. Kaynaklar (ya da Üretim Faktörleri): Emek, Toprak, Sermaye, Girişim ... 15
   3. Üretim ... 17
   4. Mal, Hizmet ve Fayda ... 19
   5. İş Bölümü, Uzmanlaşma ve Mübadele ... 21
   6. Bölüşüm ... 22
   7. Tüketim ... 23
5. İKTİSAT BİLİMİNDE TEORİ VE KANUNLARIN ÖZELLİKLERİ ... 25
   1. Bir Sosyal Bilim Olan İktisatta, Kanunların Özellikleri ... 25
   2. Pozitif İktisat-Normatif İktisat ... 27
   3. Teori ve Gerçek Ekonomik Hayat ... 27
6. HER EKONOMİNİN ANA SORUNLARI ... 29
   1. Tam Kullanım Sorunu ... 29
   2. Etkin Kullanım Sorunu ... 30
   3. Üretilen Mal ve Hizmet Miktarını Arttırmak ... 33
7. ANA EKONOMİK SORUNLAR VE EKONOMİK DÜZEN ... 34
   1. Liberal Kapitalist Düzen ve Piyasa Mekanizması ... 34
   2. Sosyalist Düzen ve Merkezi Planlama ... 37
   3. Karma Ekonomik Düzen ve Türkiye ... 40
   4. Serbest Piyasa Ekonomisi Görüşü ve Türkiye ... 41
   5. Ekonomi İlminin Teorik Çerçevesi: Mikroekonomi ve Makroekonomi ... 43

İKİNCİ BÖLÜM
FİYAT TEORİSİNE GİRİŞ

8. TALEP ... 48
   1. Talep Tanımları ... 48
   2. Talep Fonksiyonu ... 49
   3. Talep Çizelgesi ve Talep Eğrisi ... 50
   4. Bireysel Talep, Piyasa Talebi ve Talep Kanunu ... 51
   5. Ferdi Talep Fonksiyonu ve Piyasa Talep Fonksiyonu ... 52
   6. Talep Eğrisinin Şekli ve Talep Kanununun İstisnaları: Giffen Paradoksu ... 53
   7. Talep Değişmesi ve Talep Eğrisi Üzerinde Hareket ... 54
   8. Talebin Fiyat Esnekliği ... 55

9. ARZ ... 65
   1. Arz Çizelgesi ve Arz Eğrisi ... 66
   2. Firma Arzı ve Endüstri (Piyasa) Arzı ... 67
   3. Arz Eğrisinin Şekli, Eğimi ve Arz Kanunu ... 68

4. Arz Eğrisi Üzerindeki Hareket ve Arz Değişmesi 68
5. Arz Esnekliği 69
10. TAM REKABET PİYASASINDA DENGE FİYATININ OLUŞUMU (KISMİ DENGE) 73
1. Piyasa Kavramı 73
2. Tam Rekabet Piyasasının Tanımı 73
3. Tam Rekabet Piyasasında Denge Fiyatı (ya da Piyasa Fiyatı) 76
4. Kısmi Denge Analizi 78
5. Tüketici Rantı (Tüketici Artığı) 80
6. Arz ve Talep Değişmelerinin Piyasa Fiyatına Etkisi 80
7. Piyasa Fiyatının Oluşmaması Hali 82
8. Statik, Mukayeseli Statik ve Dinamik Denge Analizleri 83
9. Piyasa Dengesi ve Zaman: Çok Kısa Dönem, Kısa Dönem ve Uzun Dönem 84
11. ARZI VE TALEBİ ETKİLEYEN O MALIN FİYATI DIŞINDAKİ FAKTÖRLER 88
1.Talebi Etkileyen O Malın Fiyatı Dışındaki Faktörler, Talebin Gelir Elastikiyeti ve Talebin Çapraz Esnekliği 88
2. Arzı Etkileyen O Malın Fiyatı Dışındaki Faktörler 95
12. ARZ, TALEP VE ESNEKLİK ANALİZLERİ İLE İLGİLİ UYGULAMALARDAN ÖRNEKLER 98
1. Bolluk Paradoksu (King Kanunu) 98
2. Örümcek Ağı Teoremi: Üretimin Fiyat Değişmelerine İntibakının Gecikmesinden Kaynaklanan Devresel Fiyat Dalgalanmaları 99
3. Tarımsal Ürün Fiyatlarına Devlet Müdahalesi 102
4. Kira Kontrolleri 106
5. Esneklik ve Verginin Yansıması 107

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
TÜKETİCİ TEORİSİ

13. FAYDANIN ÖLÇÜLEBİLİRLİK PROBLEMİ VE TERCİH SIRASININ SAPTANMASI 114
1. Faydanın Ölçülebileceğini Savunanlar: Kardinal Faydacılar ve Azalan Marjinal Fayda Kanunu 114
2. Faydanın Ölçülemeyeceğini Savunanlar: Ordinal Faydacılar 118
14. EŞ MARJİNAL FAYDA İLKESİ VE TÜKETİCİ DENGESİ (KARDİNAL YAKLAŞIM) 120
1. Tüketici Dengesi 120
2. Tüketici Dengesi ve Ferdi Talep Eğrisi 123
15. FARKSIZLIK ANALİZİ VE TÜKETİCİ DENGESİ (ORDİNAL YAKLAŞIM) 124
1. Farksızlık Eğrileri 125
2. Bütçe Doğrusu 130
3. Tüketici Dengesi 131
4. Fiyatların Değişmesi, Tüketici Dengesi ve Ferdi Talep Eğrisi 132

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
ÜRETİCİ TEORİSİ

16. ÜRETİM FONKSİYONU VE VERİM ANALİZİ 138
1. Üretim Fonksiyonu 138
2. Kısa Dönem ve Azalan Verimler Kanunu 140
3. Uzun Dönem ve Ölçeğe Göre Getiri 145

17. EN DÜŞÜK MALİYETLE ÜRETİM (OPTİMAL FAKTÖR BİLEŞİMİ SEÇİMİ) 147
1. Eş-Ürün Analizi 147
2. Eş- Maliyet Doğrusu 151
3. En Düşük Maliyetle Üretim (Optimal Faktör Bileşimi Seçimi) 152
4. Genişleme Yolu 153
18. MALİYET ANALİZİ 155
1. Üretim Fonksiyonundan Maliyet Fonksiyonuna 155
2. Üretim Maliyeti ve Zaman: Kısa ve Uzun Dönem 157
3. Kısa Dönem Maliyet Eğrileri 158
4. Uzun Dönem Maliyet Eğrileri 165
5. Uzun Dönem Ortalama Maliyet Eğrisinin Şekli ve Ölçeğe Göre Getiri 166

BEŞİNCİ BÖLÜM
FİYAT TEORİSİ

19. FİRMA DENGESİ YA DA KÂR MAKSİMİZASYONU 178
1. Firma Dengesinde Amaç 178
2. Firma Dengesi (Kâr Maksimizasyonu) Koşulu 178
3. Firma Dengesi ve Sektör (Endüstri) Dengesi 180
20. TAM REKABET PİYASASINDA FİRMA DENGESİ 182
1. Piyasa Talebi ve Firmanın Talebi 183
2. Firmanın Hasılatı 184
3. Tam Rekabet Piyasasında Tek Firmanın Kısa Dönem Dengesi 185
4. Tam Rekabet Piyasasında Uzun Dönem: Firma ve Endüstri Dengesi 192
5. Endüstri Arz Eğrisi ve Azalan, Artan, Sabit Maliyetli endüstriler 194
6. Tam Rekabet Piyasasının Eleştirisi 197
21. AKSAK REKABET PİYASASININ ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ VE TÜRLERİ 198
1. Aksak Rekabet Piyasasının Ortaya Çıkış Nedenleri 198
2. Aksak Rekabet Piyasaları Türleri 202
22. MONOPOL 205
1. Monopolün Tanımı ve Ortaya Çıkış Nedenleri 205
2. Monopolde Denge 208
3. Monopolde Fiyat Farklılaştırılması 214
4. Monopolün Eleştirisi 219
23. MONOPSON VE ÇİFT MONOPOL 224
24. MONOPOLCÜ REKABET PİYASASI 227
1. Monopolcü Rekabet Piyasasının Tanımı 227
2. Monopolcü Rekabet Piyasasındaki Firmanın Talep Eğrisi 229
3. Kısa Dönem Firma Dengesi 230
4. Uzun Dönem Firma ve Grup Dengesi, Kapasite ve Ölçek Sorunu 231
5. Monopolcü Rekabet Piyasasının Eleştirisi 233
25. OLİGOPOL 235
1. Piyasa Talebi ve Oligopolcünün Talebi 236
2. Oligopolcü Dengesi: Cournot'un Düopol Modeli, Dirsekli Talep Eğrisi Modeli ve Ortak Kârın Maksimizasyonuna Yönelik Kartel 236
3. Oyun Teorisi ve Oligopol 242
3. Oligopolün Eleştirisi ve Tekelleşmeye Karşı Antitröst Politika 245

26. FİYAT TEORİSİNE ELEŞTİRİ VE FİRMA KARARLARINDA KÂR MAKSİMİZASYONU DIŞINDA HEDEFLER 250
1. Neo-Klasik İktisat Teorisinin Eleştirisi 250
2. Satış Maksimizasyonu Teorisi 251
3. Pazar Payı ve Tatmin Edici Kâr Teorisi 252
4. Mark-up Fiyatlama (Tam Maliyet Fiyatlama) 252
5. Tam Maliyet Fiyatlaması 253

ALTINCI BÖLÜM
BÖLÜŞÜM: ÜRETİM FAKTÖRLERİ FİYAT ANALİZİ

27. ÜRETİM FAKTÖRLERİ TALEBİ 260
1. Faktör Talebinin Özellikleri 261
2. Faktör Talebi (Marjinal Verimlilik Teoris) 261
3. Mal ve Faktör Piyasasında Tam rekabetin Olması Halinde Firmanın Faktör Talebi 263
4 Piyasa Emek Talebi 265
4 Emek Talep Esnekliği 266
28. EMEK VE ÜCRET 268
1. Emek 268
2. Ücret 269
3. Emek Arzı 269
4. Emek Piyasasında Tam Rekabet Koşulları Varlığı Halinde Ücret 273
5. Devletin İşçileri Korumak Amacıyla Emek Piyasasına Müdahalesi 274
6. Toplu Pazarlık ve Ücret Konusunda Anlaşma: Hick Analizi 275
7. Ücret Farklılıkları 277
29. TOPRAK VE RANT 279
1. Toprak ya da Doğal Kaynaklar 279
2. Rant 279
3. Rant Çeşitleri: Differansiyel Rant ve Mutlak Rant 280
4. Rant Kavramının Genişletilmesi: Kent Rantı, Kalite Rantı, Kabiliyet Rantı, Rant Benzeri ve Tüketici ve Üretici Rantları 281
30. SERMAYE VE FAİZ 284
1. Sermaye 284
2. Rant 285
3. Genel Faiz Teorisi (Ödünç Verilebilir Fonlar Teorisi) 285
31. GİRİŞİM VE KÂR 291
1. Girişim 291
2. Kâr 292
3. Kâr Teorileri 293
32. GELİR DAĞILIMI POLİTİKASI 295
1. İşlevsel Gelir Dağılımı İle Kişisel Gelir Dağılımı İlişkisi 295
2. Kişisel Gelir Dağılımında Eşitsizliğin Ölçülmesi: Lorenz Eğrileri Yöntemi ve Gini Katsayısı Yöntemi 296
3. Kişisel Gelir Dağılımında Adaletsizliğin Nedenleri 297
4. Gelir Dağılımında Adaletsizliğin Azaltılması Gereği 299
5. Gelir Dağılımında Eşitsizliği Azaltıcı Politikalar 300
33. ENDÜSTRİLEŞME, KENTLEŞME VE ÇEVRE EKONOMİSİ 303
1. Endüstrileşme - Kentleşme Olgusu 303
2. Çevre Sorunları ve Çevre Sorunlarının Ekonomik Analizi 305
3. Çevre Korunması İçin Alınabilecek Önlemler (Kaynak Tahsisinde Optimalin Sağlanmasına Yönelik Politikalar): Coase Teoremi ve Devlet Müdahalesi 309

YEDİNCİ BÖLÜM
MİLLİ GELİR

34. MAKRO EKONOMİK AKIMIN DOĞUŞU VE MAKRO MODELLER 315
1. Sanayi Devrimi ve Klasik ve Neo-Klasik Ekonomik Düşünce (1770-1930) 316
2. 1929 Dünya Ekonomik Krizi, Keynes Devrimi ve Makroekonomik Akımın Doğuşu (1930-1970) 318
3. Stagflasyon Krizi ve Yeni Makro Modeller: Monetarist Teori, Arz Yönü Ekonomisi, Rasyonel Bekleyişler Teorisi ve Yeni Keynesyenler ve Yapısalcı Akım (1970-) 319

35. MİLLİ GELİR, MİLLİ GELİR HESAPLAMA YÖNTEMLERİ VE MİLLİ GELİRLE İLGİLİ KAVRAMLAR 324
1. Milli Gelir ve Milli Gelir Hesaplama Yöntemleri 325
2. Milli Gelirle İlgili Diğer Kavramlar: Kişisel Gelir, Harcanabilir Gelir, Kişi Başına Düşen Milli Gelir, Nominal, Reel GSYİH, Tüketici Fiyat Endeksleri ve GSYİH Deflatörü 335
3. Milli Gelir ve Ekonomik Refah: Milli Gelir Rakamlarının Düzeltilmesi Gereği 342

36. MİLLİ GELİRİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER: TÜKETİM, TASARRUF VE YATIRIM FONKSİYONLARI 347
1. Tüketim Harcamaları ve Tüketim Fonksiyonu 348
2. Tasarruf ve Tasarruf Fonksiyonu 352
3. Yatırım ve Yatırım Fonksiyonu 355

37. DENGE MİLLİ GELİRİNİN BELİRLENMESİ 365
1. Devlet Faaliyeti Olmayan Kapalı Ekonomide Denge Milli Geliri 366
2. Tam İstihdam Milli Geliri, Deflasyonist ve Enflasyonist Açık 378
3. Devlet ve Milli Gelir: Devlet Harcamaları Çarpanı, Transfer Harcamaları Çarpanı ve Denk Bütçe Çarpanı 381
4. Açık Ekonomi, Milli Gelir ve Dış Ticaret Çarpanı 386

38. MİLLİ GELİR VE FİYATLAR GENEL DÜZEYİ TOPLAM TALEP VE TOPLAM ARZ (MODERN MAKRO EKONOMİ) 389
1. Kısa Dönemde Milli Gelir ve Fiyatlar Genel Düzeyi Arasındaki İlişkiler 390
2. Uzun Dönemde Milli Gelir ve Fiyatlar Genel Düzeyi İlişkisi 398

SEKİZİNCİ BÖLÜM
PARA

39. PARANIN ÖZELLİKLERİ, PARA ÇEŞİTLERİ VE EMİSYON REJİMLERİ 405
1. Paranın Tanımı ve Fonksiyonları 405
2. Para Çeşitleri : Mal Para, Temsili Paralar, Kaydi Para, Para Benzerleri ve Para İkamesi 408
3. Emisyon Rejimleri (Para Sistemleri) : Maden Para Sistemi ve Kağıt Para Sistemi 414

40. PARANIN MAKROEKONOMİDEKİ ROLÜ 419
1. Para Talebi ve Para Arzı Faiz Haddi 419
2. Denge Faiz Haddinin Oluşması (Keynesyen Faiz Teorisi) 425
3. Para Arzının Artışı Sonucu Denge Faiz Haddinin Değişmesi ve Likidite Tuzağı 427
4. Para Talebinin Değişmesi Sonucu Denge Faiz Haddinin Değişmesi 427
5. Para Arzının Değişmesinin Toplam Harcamalar, Ulusal Gelir ve Fiyatlar Genel Düzeyi Üzerindeki Etkileri 428

41. MİLLİ GELİRİN GENEL DENGESİ: PARA VE MAL PİYASASINDA EŞANLI DENGE 431
1. Para Piyasasında Denge: Faiz Oranı, Milli Gelir ve LM Eğrisi 431
2. Mal Piyasasında Denge: Faiz Oranı, Milli Gelir ve IS Eğrisi 433
3. Milli Gelirin Genel Dengesi (Para ve Mal Piyasasında Eşanlı Denge) 435
42. PARANIN DEĞERİ SORUNU: PARA MİKTARI İLE FİYATLAR GENEL DÜZEYİ ARASINDAKİ İLİŞKİ 437
1. Miktar Teorisi: Fisher Denklemi ve Cambridge Denklemi 438
2. Keynes'in Paranın Değeri Hakkındaki Görüşleri: Gelir ve Harcama Teorisi 441
3. Monetarist Miktar Teorisi (Modern Miktar Teorisi) 443
43. MERKEZ BANKASI'NIN PARA ARZINI KONTROLÜ: PARA POLİTİKASI ARAÇLARI 446
1. Para Politikasının Kapsamı 446
2. Para Politikasını Yürüten Organ: Merkez Bankası 446
3. Para Politikasının Araçları : Reeskont Oranı, Açık Piyasa İşlemleri, Kanuni Karşılık Oranı, Kredi Tavanı ve Selektif Kredi Denetimi 448

DOKUZUNCU BÖLÜM
EKONOMİK HAYATTAKİ İSTİKRARSIZLIKLAR VE İSTİKRAR POLİTİKALARI

44. ENFLASYON 455
1. Enflasyonun Tanımı ve Şiddetine Göre Enflasyon Dereceleri 456
2. Enflasyonun Nedenleri ve Nedenlerine Göre Enflasyon Türleri: Talep Enflasyonu , Arz Enflasyonu, Kalıcı Enflasyon ve Yapısal Enflasyon 457
3. Enflasyonun Etkileri 464
4. Enflasyonla Mücadele 469
45. İSTİHDAM VE İŞSİZLİK 475
1. İstihdam ve İstihdamla İlgili Kavramlar: Geniş ve Dar Anlamda Tam İstihdam, Yüksek İstihdam, Eksik İstihdam 475
2. İşsizlik ve İşsizlik Türleri 478
3. Enflasyon İle İşsizlik Arasındaki İlişki: Phillips Eğrisi 486
4. İşsizlikle Mücadele (İstihdam) Politikaları 491
46. EKONOMİK HAYATTAKİ KONJONKTÜREL DALGALANMALAR 493
1. Tarihte Konjontürel Dalgalanmalar: 1929 Büyük Ekonomik Krizi ve 1970 Stagflasyon Krizi 493
2. Konjonktür Devresi ve Aşamaları 494
3. Konjonktürel Dalgalanmaların Nedenleri 496
4. Monetaristlere ve Keynesyenlere Göre Konjonktürel Dalgalanmalarda Para Arzının Rolü 503
47. EKONOMİK İSTİKRAR POLİTİKALARI: KEYNESYEN MALİYE VE MONETARİST PARA POLİTİKALARI 505
1. Maliye Politikası Aracı Olarak: Bütçe ve Klasiklerin Denk Bütçe Görüşü 506
2. Resesyonda ve Enflasyonda İzlenecek Maliye Politikaları 508
3. Maliye Politikası Yöntemleri: Otomatik İstikrar Sağlayıcı Maliye Politikası ve İradi Maliye Politikası 511
4. Keynesyen Maliye Politikasına Karşı, Monetaristler'in Para Politikasının Üstünlüğü Görüşü 514

ONUNCU BÖLÜM
ULUSLARARASI EKONOMİK İLİŞKİLER, EKONOMİK BÜYÜME VE KALKINMA

48. DIŞ TİCARET TEORİSİ 521
1. Ülkeler Arasında Dış Ticaretin Nedenleri 521
2. Klasik Dış Ticaret Teorileri : Mutlak Üstünlük Teorisi ve Mukayeseli Üstünlük Teorisi 522
3. Heckscher-Ohlin Teorisi (Faktör Donatımı Teorisi) 525
4. Heckscher-Ohlin Teorisinin Test Edilmesinde Karşılaşılan Sürpriz: Leontief Paradoksu 526
5. Dış Ticaret Teorisinde Yeni Gelişmeler 527
6. Dış Ticaret Hadleri Ve Az Gelişmiş Ülkelerin Aleyhine İşlemesi Sorunu 528

49. DIŞ TİCARET POLİTİKASI 531
1. Hükümetlerin Dış Ticarete Müdahale Nedenleri 532
2. Dış Ticarete Müdahale Araçları : Gümrük Tarifeleri, Takas ve Kliring 535
3. Uluslararası Ticaretin Serbestleştirilmesi. Ticaret Genel Anlaşması (GATT), Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ve Ekonomik Bütünleşme Hareketleri 541

50. DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU VE DÖVİZ PİYASASI 544
1. Dış Ödemeler Bilançosunun Ana Kalemleri : Cari İşlemler Hesabı, Sermaye İşlemleri Hesabı, Net Hata – Noksan ve Rezerv Hareketleri Hesabı 544
2. Dış Ödemeler Bilançosu Dengesizlikleri: Dış Ödeme Açığı ve Dış Ödeme Fazlası 549
3. Döviz Piyasası : Düz Kur ve Çapraz Kur 552
4. Devalüasyon, Marshall-Lerner Koşulu ve J Eğrisi Etkisi 556
5. Konvertibilite 558

51. ULUSLARARASI PARA SİSTEMLERİ 560
1. Bretton Woods Sistemi Öncesi: Altın Standardı ve Esnek Kur Sistemleri 560
2. Bretton Woods Sistemi 562
3. Bretton Woods Sisteminin Çöküşünden Günümüze: Esneklik Kazanmış Sabit Kur Sistemi ve Müdahaleli Esnek Kur Sistemi 564

52. GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER: EKONOMİK BÜYÜME VE KALKINMA 569
1. Ekonomik Gelişme, Kalkınma ve Büyüme Kavramları 571
2. Ekonomik Büyüme 572
3. Gelişmekte Olan Ülkeler ve Ekonomik Kalkınma 578

KAYNAKÇA 586

İNDEKS 590

BİRİNCİ BÖLÜM

EKONOMİ İLMİNİN NİTELİĞİ VE ÖNEMİ

1. GİRİŞ

2. KITLIK KANUNU VE EKONOMİ İLMİ

3. ALTERNATİF MALİYET

4. ANA KAVRAMLAR

5. İKTİSAT BİLİMİNDE TEORİ VE KANUNLARIN ÖZELLİKLERİ

6. HER EKONOMİNİN ANA SORUNLARI

7. ANA EKONOMİK SORUNLAR VE EKONOMİK DÜZEN

1

GİRİŞ

18. yüzyıl ortalarında patlak veren sanayi devrimiyle birlikte, üretim teknolojisinde sağlanan hızlı gelişmeler, geniş halk kitlelerinin ve ülkelerin kaderini değiştirdi. Devrimi yaşayan ülkeler hızla gelişirken, bu ülkelerle ticari ilişkiler sonucu sömürülmekten kurtulamayan ülkeler ise, mevcut ekonomik faaliyetlerinin de körlenmesi sonucu daha da gerilediler. 1950'lere gelindiğinde, dünya ülkelerinin ***gelişmiş ülkeler*** ve ***gelişmekte olan ülkeler*** diye iki bloka ayrılmış olduğu görüldü. Bugün 6 milyara erişen dünya nüfusunun yaklaşık 4 milyarı, gelişmekte olan ülke olarak nitelenen, fakir ülkeler bloku içinde yaşamaktadır.

Osmanlı İmparatorluğunun gerileyip yıkılmasının altında yatan nedenlerin en başında da İmparatorluğun, Avrupa'da 1765 yılından itibaren yaşanmaya başlanan Sanayi Devrimi'ne ayak uyduramaması gelmektedir. Birinci Dünya Savaşı ile birlikte tarihe karışan ve toprakları üzerinde 23 devletin kurulduğu İmparatorluğun kalıntıları üzerinde yeşeren Türkiye Cumhuriyeti'nde, ekonominin geliştirilmesi için ilk çaba, daha Cumhuriyet ilan edilmeden 1923 Şubat'ında, ***İzmir İktisat Kongresi***'nin toplanmasıyla başlamıştır. Gazi Mustafa Kemal Paşa, kongrenin açılışında yaptığı konuşmada "***Zamanımız tamamen bir iktisat devrinden başka birşey değildir***" diyerek, iktisadın genç Türkiye Cumhuriyeti'nin geleceği için ne kadar önemli olduğunu vurgulamıştır.

1923 yılında izlenmeye başlanan liberal iktisat politikasıyla kalkınmanın güçlüğü, 10 yıllık bir uygulama sonucu ortaya çıkmış ve 1933'den itibaren ***karma ekonomik düzen*** benimsenmiştir. Bu dönemden itibaren tüm ülkeye yayılan kamu iktisadi teşekkülleri, Türkiye Cumhuriyeti'nin gelişmesinde yadsınamayacak bir rol oynamıştır.

1950'lerden itibaren, karma ekonomik politikadan liberal politikaya geçen Türkiye, çok geçmeden enflasyonla tanışmış ve bu tanışma neredeyse evliliğe dönüşmüştür. Ülkemizde ilk istikrar tedbirleri 1958 yılında alınmıştır. 27 Mayıs 1960 yılında ülkemizde ilk askeri darbe yaşanmış ve darbeyle birlikte ekonominin planlı bir şekilde yönlendirilmesi için Devlet Planlama Teşkilatı kurulmuştur. 1963 yılından günümüze, beşer yıllık ekonomik kalkınma planları hazırlanmaktadır. Kalkınma planları ile ekonominin yönlendirilmesine karşın, enflasyonun önü alınamamış ve özellikle 1970'lerden

itibaren yıllık %50 ila %100'lere varan ve hatta %100'leri aşan enflasyonlu yaşama alışan Türkiye'de, ikinci ve üçüncü istikrar tedbirleri 24 Ocak 1980'de ve 5 Nisan 1994'de alınmıştır. Bu istikrar tedbirleri IMF'nin önerileri (reçeteleri) doğrultusunda alınırken, 1980'lerden sonra Türkiye ekonomisi IMF tarafından yönetilen bir ülke görünümüne bürünmüştür. 1958'den 2001'e kadar geçen 43 yılda IMF ile yapılan Stand-By anlaşması sayısı 18'e erişmiştir. 2001 yılında büyük bir borç batağına saplanan ve borçlarını döndüremez duruma düşen Türkiye, IMF ile 18. Stand-By anlaşmasını yaparken, ekonominin bir defa daha krize girmemesi için gerekli tüm yasal düzenlemeleri yapmayı taahhüt etmek zorunda kalmıştır.

Yirmi birinci yüzyılın başında Türkiye'nin en önemli sorunları ***işsizlik, cari açık, bütçe açıkları, iç ve dış borçlar, düşük milli gelir, gelir dağılımında adaletsizlik, enerji yetersizliği, sağlıksız kentleşme, çevre kirliliği*** vb.'dir. Günlük gazetelerde en az üç sayfanın ekonomik haber ve yorumların yer aldığı ülkemizde, artık halk, hükümetlerin izledikleri iktisat politikasını yaygın şekilde tartışmaya başlamıştır.

Uluslararası ilişkilerin giderek arttığı, sokaktaki insanın, cari açık, enflasyon, İMF, ekonomik kriz, istikrar tedbirleri vb. gibi konularda akıl yürüttüğü günümüzde, kafa kurcalayan yüzlerce soru ve sorun vardır. Bu sorunlardan önemli gördüğümüz birkaçını sıralayalım:

– ***IMF nedir?*** Neden bu kuruluş, ülkemizin yakasını bırakmıyor? Hükümetlerimiz IMF reçeteleri olmadan ülkemizi idare edemezler mi?

– ***İşsizlik nereden kaynaklanmaktadır?*** Ülkemizde işsizliği azaltmak için ne yapmak gerekir? Gençlerimizin iş bulamamaları, kaderleri midir?

– ***Cari açık nedir?*** Neden sürekli döviz sıkıntısı yaşıyoruz.

– ***Enflasyonun kaynağı nedir?*** Üstesinden gelinmesi için neler yapılması gerekir? Neden, gelişmiş ülkelerde enflasyon hızı yıllık % 2'lerde seyrederken, bizde daha yüksek?

– ***Ekonomik durgunluklar hangi nedenlerden kaynaklanıyor***? Bunları aşmak için neler yapılmalıdır?

– ***Ülkemizde kişisel gelir dağılımı neden bu kadar adaletsiz hale gelmiştir?*** Asgari ücret neden dört kişilik bir ailenin insanca yaşayabileceği bir düzeyde saptanmıyor?

– ***Ülkemizde bölgelerarası gelişmişlik farklılıkları neden çok fazla?*** Geri kalmış bölgelere daha fazla devlet desteği verilerek, bu bölgelerdeki işsizlik azaltılamaz mı?

– ***Ülkemizde kırsal kesimden ve küçük yerleşme merkezlerinden büyük kentlere göç*** *önlenemezse, on milyonluk İstanbul'un durumu gelecekte ne olacaktır?*

– ***Ülkemizde bazı malların fiyatlarını belirli kişi ya da kuruluşlar belirlemekte,*** *geniş halk kitleleri bu keyfi fiyatlamalardan zarar görmektedir.* Bunlarla mücadele edilemez mi?

– ***Bir ev bile satın alamayacak emeklilik ikramiyesi alan eniştem, acaba ikramiyesini nerede ya da nasıl değerlendirmelidir***? Borsaya güvenilir mi? Döviz mi çok getirir, yoksa parasını bankaya vadeli hesaba mı, yatırım fonlarına mı ya da devlet tahviline mi yatırırsa, daha kârlı olacaktır?

– *Ülkemizde neden hastane ve okul sıkıntısı çekilirken, pastane, kahvehane, birahane sıkıntısı çekilmiyor?*

– *Neden bir öğretmen, bir futbolcunun bir yılda kazandığını tüm ömrü boyunca kazanamıyor?*

– *Neden, insan yaşamı için son derece yararlı olan su çok ucuzken, yaşamın devamı için hiçbir önemi olmayan ziynet eşyaları çok yüksek fiyatlardan alıcı bulabiliyor?*

Bu ve benzeri sorular çoğaltılabilir. Bu soruları tartışabilmek, tüm parasal sorunlara çözüm arayabilmek için, ekonomi bilmek gerekir.

Ekonomi biliminin kapsadığı alanı ve bu bilimin çekiciliğini ortaya koyabilmek amacıyla, gelişigüzel birkaç soru sıraladık. Bu kitap, doğrudan doğruya yukarıdaki ya da benzeri soruların tümünün cevaplarını aramaya yönelmemekte, ama bu soruların büyük bir kısmına cevap verilmesini sağlayacak bir ***"alet çantası"*** niteliği taşımaktadır.

2

KITLIK KANUNU VE EKONOMİ İLMİ

İnsanoğlunun gereksinmeleri sınır tanımaz. Bu gereksinmeleri gidermeye yönelik mal ve hizmet miktarı ise, daima kıttır. Başka bir deyişle gereksinmelerle, onları gidermeye yönelik mal ve hizmet miktarları arasında dengesizlik vardır.

Gereksinmelerin sonsuz olduğunu, sınır tanımadığını belirttik. Eğer dünyada tüm insanların gereksinmelerini karşılayacak kadar bol mal ve hizmet bulunsaydı, çalışmaya gerek olmayacak, herkes her istediğine kolaylıkla sahip olabilecekti. Ne var ki, eldeki kaynaklarla (emek, toprak, sermaye), toplumdaki tüm bireylerin gereksinmelerinin ancak bir kısmını karşılayacak kadar mal ve hizmet üretmek olasıdır. Gereksinmeler ile gereksinmeleri karşılayacak mal ve hizmetler arasındaki bu dengesizlik, gelişmiş ya da az gelişmiş, kapitalist ya da sosyalist, tüm toplumlar için söz konusu olduğundan, buna **kıtlık kanunu** (ya da aynı anlamda ***nedret kanunu***) denir.

Toplumu oluşturan bireylerin tüm gereksinmelerini karşılayacak kadar mal ve hizmet miktarının bulunmamasının nedeni, bu mal ve hizmetlerin üretimini sağlayan kaynakların (üretim faktörlerinin) sınırlı olmasıdır. Bu kaynaklar ise emek (üretimde görev alan işgücü), doğal kaynaklar (ekilebilir topraklar, yer altı ve yer üstü zenginlikleri) ve sermaye (insanlar tarafından üretilmiş üretim araçları). İşte, ekonomide mal ve hizmet üretiminin sınırlı kalmasına neden olan bu kaynaklara, ***kıt kaynaklar*** denilmektedir. Buradaki ***kıt (ya da nadir) kelimesi***, *yokluğu ya da fakirliği değil,* ***toplumdaki tüm bireylerin gereksinmelerine karşılık vermede sınırlılık olması durumunu belirtmektedir.*** Örneğin ekonomide bol miktarda bulunan, hatta yeteri kadar alıcı olmadığı için fiyatı düşen bir mal (buğday, odun vb.) yine kıt maldır. Çünkü ona sahip olmak için, belirli bir bedel ödemek gerekir. *Eğer bir mal, toplumun gereksinme duyduğu miktardan fazla olursa, fiyatı olmayacaktır. Ona sahip olmak isteyenler, bir bedel ödemek zorunluluğunda kalmayacaklardır.*

Şu halde, ***bedeli ödenerek sahip olunan her mal "kıt maldır"*** ve kıt mallara aynı zamanda *"**ekonomik mallar**"* denir. ***Ekonomik malların değeri, fiyatı ile ölçülür.***

Kıt olmayan, başka bir deyişle gereksinme duyulan miktarlardan fazla olan mallara ise ***serbest mallar*** denir. *Serbest mallara, deniz kenarında deniz suyunu, havayı, güneş ışığını ve çölde kumu örnek verebiliriz.* Mübadeleye konu olmayan bu malların fiyatları da yoktur. Eğer tüm mal ve hizmetler, serbest mal olsaydı ekonomik sorunlar olmayacaktı. Bu varsayımlar altında ekonomi biliminden söz etmek olasılığı da olmayacaktı.

Bu açıklamalardan da net bir şekilde anlaşıldığı gibi, ekonomi ilminin ortaya çıkış nedeni, kaynakların kıt olmasıdır. Buradan hareketle, ekonomi ilmini şu şekilde tanımlayabiliriz:

Ekonomi bilimi, sınırlı kaynaklarla sınırsız gereksinmelerini karşılama sorunu ile karşı karşıya olan bir kişinin ya da toplumun, tatmin düzeyini en yükseğe eriştirmesinin yollarını arar.

Mevcut kaynaklarla tüm gereksinmelerin karşılanma olasılığının olmadığı bir toplumda, her birey elindeki kaynaklarla en yüksek doyum düzeyine erişmek için, bir takım kararlar almak sorunu ile karşı karşıyadır. Bu kararlar çeşitli alternatifler arasından birinin *seçimi* ile ilgilidir. İşte bu seçim kararı bizi *alternatif maliyet* kavramına götürür.

3

ALTERNATİF MALİYET

Sınırlı kaynaklarla sınırsız gereksinmeleri giderebilmek için bazı gereksinmelerden özveride bulunmak gerekir. Hangi gereksinmelerin giderileceği, hangilerinden özveride bulunacağı konusunda verilen ***seçim kararında, yapılan her tercih, başka tercihlerden vazgeçilmesi pahasına elde edilmektedir.***

İnsanoğlu için en kıt şey zamandır. Biriktirilemez, geri döndürülemez. Şimdi, pazar tatilini evinin dışında geçirmek isteyen bir aile düşünelim. Bu aile, çeşitli alternatiflerle karşı karşıyadır. Çok sayıdaki alternatiflerden sadece ikisini alalım. ***Birinci alternatif,*** kırda piknik yapmaktır. ***İkinci alternatif ise,*** plaja gidip yüzmektir. Bu aile, aynı anda hem kırda, hem denizde olamayacağına göre bu alternatiflerden birini seçmek, hangi yere gideceğine karar vermek durumundadır. Aile, kıra gitmeye karar vermiş olsun. Bu aile kıra gitmekle, denize gitmekten özveride bulunmuştur. Şu halde, bu aile için kırda piknik yapmanın alternatifinin maliyeti, vazgeçilen deniz kenarına gitme alternatifidir. İşte ***kıt kaynakların kullanılmasında alınan her kararda, seçilen alternatifin maliyeti, seçiminden vazgeçilen alternatiftir.*** Buna boşa harcanan ya da kaçırılan fırsatlar anlamında ***fırsat maliyeti*** ya da ***alternatif maliyet*** denir.

Her gün, yüzlerce ve hatta binlerce karar almak durumundayız. Aldığımız her kararın mutlaka bir ya da birkaç alternatifi vardır. ***Karar verilen alternatifin maliyeti, söz konusu karar verilirken vazgeçilmek zorunda kalınan alternatiftir.*** Dolayısıyle, tüketim kararlarında olduğu kadar, üretim kararlarında ve hatta devletin aldığı kararlarda (bütçe kalemlerinin oluşturulmasında) *daima bir alternatif maliyet söz konusudur.*

- **Tüketim kararlarında alternatif maliyet.** Tüketici ne kadar zengin olursa olsun, belirli bir bütçeye sahiptir. Belirli bütçesi ile her istediğini alamayacak olan tüketici, neleri satın alacağına karar verirken, neleri satın alamayacağına da karar vermiş olmaktadır. Dolayısıyla, ***satın almaya karar verdiği mal ya da hizmetin alternatif maliyeti, o malı almak için ödediği parayla***

satın alabileceği halde almaktan vazgeçmiş olduğu mal ya da hizmetlerdir. Ailesinin kendisine gönderdiği para ile gereksinme duyduğu gömlek ile ayakkabı arasında tercih yapmak durumunda olan bir öğrenci, eğer gömlek almaya karar verirse, satın aldığı gömleğin alternatif maliyeti, satın alabileceği ancak gömlek alınca satın almaktan vazgeçmek zorunda kaldığı ayakkabıdır.

Bundan böyle bir öğrenci satın aldığı her mal yada hizmetin kendisine alternatif maliyetini hesaplayarak, satın alma kararını irdeleyebilir. 15 YTL ödeyerek satın alınan bir iktisat kitabının ya da 7 YTL ödenerek satın alınan sinema biletinin o öğrenciye alternatif maliyeti nedir? Kuşkusuz bu karşılaştırma yapılırken, satın alınan malın faydası o malı almakla satın alma fırsatını kaçırdığı malın faydasının karşılaştırılması gerekir.

- **Üretim kararlarında alternatif maliyet**: Kıt mal ve hizmetlerin *tüketim kararlarının alınmasında*, her kararın bir alternatif maliyeti olduğu gibi, *üretilen her malın da bir alternatif maliyeti* vardır. Her ekonomide, kıt olan üretim faktörleriyle, çeşitli mal ve hizmetler üretilmektedir. Üretilmiş her malın üretiminde kullanılan faktörlerle başka malların da üretilmesi olasıdır. Örneğin, bugün teknik ilerlemenin uçak yapımına olanak verdiği bir ülkede, uçağın üretiminde kullanılan üretim faktörleriyle aynı zamanda, otomobil, bisiklet, gözlük vb. mallar üretilebilir. Ne kadar daha fazla uçak yapımı kararı alınırsa, uçak üretiminde kullanılan faktörlerle üretilebilecek mal ve hizmetlerin üretiminden o kadar çok özveride bulunulması gerekir. Burada üretilmiş olan uçağın alternatif maliyeti, söz konusu uçağın *üretimine katılan üretim faktörleriyle üretilmesi mümkün olduğu halde üretilememiş olan mal ve hizmetlerdir.*

Üretim kararlarında ***alternatif maliyeti, üretim olanakları eğrisi yardımıyla daha belirgin şekilde ortaya koymak olası***dır.

Her toplumda, var olan üretim faktörleri yardımıyla, gereksinmelere paralel olarak sayıları binleri bulan mal ve hizmetler üretilir. Analizi basitleştirmek için bir toplumda üretim faktörleriyle, sadece iki mal, ***tank ve otomobil,*** üretildiğini varsayalım. Kuşkusuz bu örneğimizde tank askeri tüketim mallarına, otomobilde sivil tüketim mallarına örnektir. Kaynakların tümünün üretime en etkin şekilde katıldığı varsayımı altında, bir yıl içinde, her iki maldan üretilmesi olası mal bileşimleri ***Tablo 3.1***.'de görülmektedir.

Tablo 3-1
Tank ve Otomobil Üretim Alternatifleri

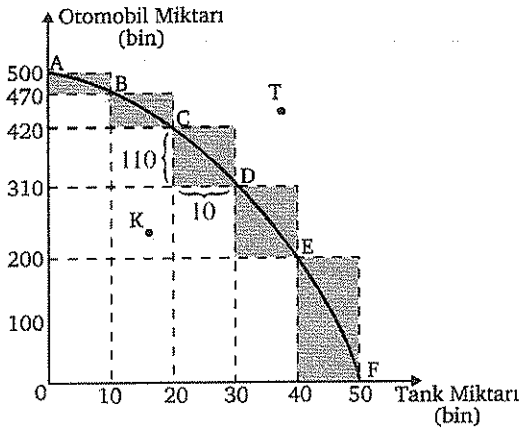
Üretim Alternatifleri	Tank (1000 adet)	Otomobil (1000 adet)
A	0	500
B	10	470
C	20	420
D	30	310
E	40	200
F	50	0

Ekonomide tüm kaynaklar tank üretimine ayrıldığında 50 bin tank üretilmesine karşın hiç otomobil üretilmezken (F bileşimi), bunun tersi olarak, sadece oto-

mobil üretildiği takdirde, 500 bin otomobil üretilebilmektedir (A bileşimi). Her iki malın birlikte üretilmesi halinde ise B, C, D, E alternatifleri söz konusu olmaktadır.

Tablo 3.1.'deki A, B, C, D, E ve F alternatiflerini, dikey ekseninde otomobilin, yatay ekseninde ise tankın üretim miktarlarının yer aldığı bir diyagram üzerinde işaretleyelim (*Şekil 3.1*.) Çeşitli üretim bileşimlerini veren bu noktaları birleştirdiğimizde bir eğri elde ederiz. Toplumdaki mevcut üretim faktörleriyle üretilmesi olası mal ve hizmet bileşimlerinin üst sınırlarını veren bu eğriye, ***"üretim olanakları eğrisi", "transformasyon eğrisi"*** ya da kısaca ***"üretim sınırı"*** denilmektedir.

Üretim olanakları eğrisi, ekonomideki tüm üretim faktörlerinin veri teknoloji ile üretime koşulması, hiçbirinin atıl kalmaması varsayımı altında, belirli bir dönemde, üretilmesi mümkün olan mal bileşimlerini vermektedir. Eğri dışındaki herhangi bir üretim bileşimine (örneğin T noktasındaki bileşim), veri teknoloji ve ekonomideki kaynaklarla erişmek olası değildir. Çünkü ***eğri, erişilebilecek üst sınırdır.*** Eğri ile eksenler arasında bir üretim bileşiminde ise (örneğin K noktasındaki bileşim), faktörlerin tümü üretime koşulmamıştır, bir kısmı atıldır.



Şekil 3-1
Üretim Olanakları Eğrisi

Üretim olanakları eğrisi üzerindeki A noktasında, 500 bin otomobil üretilirken, hiç tank üretilmemektedir. Eğer, tank endüstrisi kurulmasına karar verilir ve 10 bin tank üretilirse -B noktası-, 30 bin otomobilin üretiminden vazgeçilmesi gerekmektedir. Bu koşullarda, 10 bin tank üretimi için 30 bin otomobilden vazgeçildiğine göre, ortalama olarak 1 tankın maliyeti 3 otomobil olmaktadır. Bu durumda bir tank daha fazla üretilmesi halinde, bu tankın alternatif maliyeti, üretiminden vazgeçilen 3 otomobildir.

Eğri üzerinde C noktasında 20 bin tank ve 420 bin otomobil üretilirken, üretilen tank miktarı 10 bin adet daha arttırıldığı zaman, 110 bin adet otomobilin üretiminden vazgeçilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla burada üretiminde karar verilen bir tankın alternatif maliyeti, üretiminden vazgeçilen 11 otomobil olmaktadır.

Şekildeki taralı dikdörtgenlerin dikey kenarları, her ilave 10 bin tank üretimi karşısında ne kadar otomobil üretiminden vazgeçilmesi gerektiğini göstermektedir. Başka bir deyişle, ***dikey kenardaki otomobil miktarı, yatay kenarda ifade edilen tank miktarının alternatif maliyetini vermektedir***. Şekilde, yatay kenarları aynı olan dikdörtgenlerin dikey kenarlarının giderek yükselmesi (üretim olanakları eğrisinin orijine göre iç bükey olmasının sonucudur), üretilen tank miktarı arttıkça, her ilave tank üretimi için özveride bulunulması gereken otomobil miktarının arttığını, başka bir deyişle, tankın alternatif maliyetinin yükseldiğini göstermektedir. Buna ***artan alternatif maliyet hali*** denir. Artan alternatif maliyet olgusunun nedeni, her

malın üretimi için gerekli üretim faktörlerinin niteliklerinin farklı olmasıdır. Bir maldan üretilen miktar arttıkça söz konusu malın üretimi için, daha az uygun olan üretim faktörlerinin kullanması kaçınılmaz olmaktadır. Zira, bir ülkedeki toprakların verimliliği, insanların kabiliyetleri ve fiziki sermaye mallarının nitelikleri farklıdır

- **Devletin harcama kararlarında alternatif maliyet.** Öte yandan, her toplumda en önemli karar birimlerinden biri olan devlet, son derece büyük rakamlarla ifade edilen belirli bir bütçe ile harcamalarda bulunmaktadır. Devletin aldığı her harcama ya da yatırım kararının da alternatif maliyeti vardır. Örneğin kamu bütçesi yapılırken, belirli bir parayı yeni bir üniversite kurmak için harcayabileceği gibi, aynı parayla iki kent arasında otoyol yapım kararı alabilir. Eğer yeni bir üniversite kurmak kararı verilirse, bu üniversitenin alternatif maliyeti yapılma fırsatı kaçırılmış olan otoyoldur. Yalnız, devletin her yatırım ya da harcama kararı, toplumu ilgilendirdiğinden, burada alınan kararın *"sosyal alternatif maliyeti"*nden söz edilir.

4

ANA KAVRAMLAR

Ekonomi ilminde kullanılan kavramların çoğu, konuşma dilinden alınmıştır. Ekonomi eğitimi görmemiş olanlar bile, bir ekonomi kitabını okuyup, onu anlayabilir ve ondan zevk alabilirler. Ne var ki ekonomide kullanılan kelime ya da kavramların anlamı (ya da kapsamları), bazen bilinenden farklı olduğundan yanılgılara düşülür. Bu nedenle, ekonomi öğrenimine yeni başlayanlar için yararlı olacağına inandığımız, sık sık kullanılan başlıca kavramların anlam ve kapsamlarından öz olarak bahsedeceğiz.

1. GEREKSİNME (İHTİYAÇ)

İnsanoğlu ilk nefesinden son nefesine kadar çalışır, çırpınır durur. Bu çalışma ve çırpınışlarının tümü, sayıları oldukça fazla ve çeşitli olan gereksinmeleri gidermeye yöneliktir. Bir yerde yaşamın anlamı diyebileceğimiz bu gereksinmeler, ***çeşitli tatminlere karşı duyulan"arzu" ya da "açlık duygusudur".*** Yeme, içme, giyinme, barınma, eğlenme, gezme, öğrenme, konuşma, ibadet etme, vb. gibi. Bu gereksinmeler karşılanmadığı zaman insan acı, ıstırap ve üzüntü duyar; hatta yaşamının sürekliliği tehlikeye girer. Karşılandığı zaman ise haz ve zevk duyulur.

Şu halde bu kavramı şöyle tanımlayabiliriz: ***Karşılandığı zaman haz ve zevk veren, karşılanmadığı zaman acı ve üzüntü duyulan, hatta yaşamın devamını tehlikeye sokan duygulara, gereksinme (ihtiyaç) denir.*** Çok sayıda olan gereksinmelerin, önce çeşitlerini belirtip daha sonra özelliklerini inceleyeceğiz.

A. Gereksinmelerin Çe□itleri

Gereksinmeler ekonomik olup olmama ve zaruret yönünden çeşitlere ayrılabildiği gibi, gereksinmeleri karşılamaya yönelik mallar da ekonomik olup olmama yönünden birbirinden ayrılır.

a) Gereksinmeler, Ekonomik Olup Olmama Yönünden İkiye Ayrılır

Ekonomik gereksinmeler, karşılanabilmesi için bir mal ya da hizmetin mevcut olduğu (bir mal ya da hizmetin satın alınarak karşılandığı) duygulardır. Örneğin,

susayan kimse suya, yazı yazmak isteyen kimse, kalem ve kağıda gereksinme duyar ve bunları satın alarak gereksinmelerini karşılar (tatmin olur).

Ekonomi dışı gereksinmeler ise, bir mal ya da hizmet satın alınarak karşılanması mümkün olmayan duygulardır. Bir başka deyişle, insan mutluluğu için en az *ekonomik gereksinmeler* kadar önemli olan bu gereksinmeleri, bir mal ya da hizmet satın alınarak tatmin etmek mümkün değildir. Güzel ya da yakışıklı olmak, güzel konuşmak, sevilmek, beğenilmek, sayılmak, daha cesur olmak, daha zeki olmak vb. gibi birçok önemli gereksinme, belirli bir mal ya da hizmet satın alınarak karşılanamaz. Bu gereksinmeler tanrı vergisidir. Genetik olarak aileden gelir ve kişiler sahip olduklarıyla yetinerek mutlu olma yollarını aramak zorundadırlar.*

Ekonomistler, insan mutluluğu için çok önemli olmasına karşın, *ekonomi dışı* gereksinmelere ilişkin konularla ilgilenmezler.

b) Gereksinmeleri Karşılayan Mallar Ekonomik Olup Olmama Yönünden İkiye Ayrılır

Ekonomik gereksinmeleri karşılamaya yönelik malların bir kısmı, *"serbest mallar"* dır: hava, çölde kum vb. gibi. Bir kısmı ise, *"kıt mallar"* dır: kalem, ekmek vb. gibi. Ekonomik analiz, daha çok ikinci gruba giren mallarla karşılanabilen gereksinmeleri esas alarak, tatmin maksimizasyonu sorununun kurallarını araştırır.

c) Gereksinmeler Giderilmelerindeki Zorunluluk Derecesi Yönünden Farklılıklar Gösterirler

Kıt mallarla giderilen gereksinmelerin her biri farklı şiddettedir. Bazılarının karşılanması ertelenebilir, bazılarınınki ise ertelenemez. Bu yönden gereksinmeleri, *zorunlu ve zorunlu olmayan* diye iki gruba ayırmak olasıdır.

Zorunlu gereksinmeler, yeme, içme, ısınma, giyinme, barınma vb. gibi insanın yaşamını sürdürebilmesi için gerekli olan gereksinmelerdir. Örneğin her insanın yaşamını sürdürebilmesi için, günde belirli bir kaloriyi şu ya da bu şekilde, mutlaka alması gerekmektedir. Dünyanın çeşitli yörelerinde yaşayan insanlar arasında en az farklılık gösteren gereksinme beslenme gereksinmesidir. Ancak bu gereksinmeyi karşılayabilmek için alınması gereken günlük kalori miktarı sıcak iklimlerden soğuk iklimlere, cinsiyete ve kişinin mesleğine göre farklılıklar gösterir.

Belirli ölçüler içinde mutlaka karşılanması gereken bu gruptaki gereksinmeler farklı bir *şiddet sırasına* sahiptir. Genel olarak, yemek, içmek ve barınmak, şiddetle karşılanması gereken zorunlu gereksinmelerin başında yer alır.

Kültürel ya da medeni denilebilen, zorunlu olmayan gereksinmeler karşılanmadığı takdirde, insan yaşamı tehlikeye girmez. Giderildikçe haz, giderilmedikçe üzüntü, hatta moral çöküntüsü kaynağı olur. Bu grup gereksinmeler, bireyin yaşadığı sosyal çevre ve ait olduğu kültür düzeyine göre farklılıklar gösterir. Yaşa-

---

* Arabesk müziğin çıkışı, ekonomik olmayan gereksinmeler için tanrıya yalvarış şeklinde olmuştur. 1970'li yılların başında birçok sanatçı tarafından okunan, "Tanrım beni baştan yarat" (şiir, Ali Tekündüre, beste, Mustafa Sayan) adlı şarkıdaki, ***"Baştan yarat ellerimi / Baştan yarat gözlerimi / Baştan yaz şu kaderimi / Tanrım beni baştan yarat"*** dizelerinde, ekonomik olmayan gereksinmeler Tanrı'dan istenmektedir.

nılan yöreye göre ortaya çıkan bu farklılığın ana nedeni, biraz da toplumun ya da yörenin yapısına bağlı olan *gelenekler* ve *göreneklerdir*. Bir toplumda gereksinme duyulan bir mal ya da hizmet, bir başka toplumda hiç bir anlam taşımayabilir. Bir Avrupalı'nın gereksinme duyduğu mal ve hizmetler, Avustralya yerlisininkiyle karşılaştırıldığı zaman, bu farklılık tüm ayrıntılarıyla ortaya çıkar. Örneğin hiç ayakkabı görmemiş ve giymemiş bir kişi için, ayakkabı gereksinmesi söz konusu değildir.

Fakat bazı gereksinmeler tatmin edildikçe, bağımlılık söz konusu olabilir. Bu tür gereksinmeler önceleri zorunlu değilken zamanla, zorunlu gereksinme haline gelebilir. Örneğin, sigara tiryakisi olmayan bir kimse için sigara içmek, zorunlu bir gereksinme değildir. Aynı kimse, sık sık sigara içerse, sigara içme alışkanlığı edineceğinden, sigara içmek onun için zorunlu bir gereksinme haline gelir.

B. Gereksinmelerin Özellikleri

Gereksinmelerin çeşitli özellikleri vardır. Bunların başlıcalarına kısaca değinelim.

a) Gereksinmeler Sonsuzdur

Gereksinmelerin birinci özelliği, sonsuz denilecek kadar çok sayıda olmasıdır. Yukarıda sınıflara ayırdığımız bu gereksinmelerden özellikle kültürel olanlara her geçen gün yenileri ilave olmaktadır. Zaman içinde, yeni buluşlar, alışkanlıklar ve moda, yeni gereksinmelerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Nasıl ortaçağ insanının gereksinmeleri ile günümüz insanınkiler arasında sayılmayacak kadar çok fark varsa, yarının insanı ile günümüz insanının gereksinmeleri arasında da farklar olacaktır. Hele buluş ve yeniliklerin eskiye oranla çok süratli gelişme gösterdiği günümüze bakılarak, gelecekte değişikliklerin ne denli hızlı olacağı hakkında fikir yürütmek olasıdır. Bir cümle ile ifade etmek gerekirse, *yaşam insanoğluna daima taklit edilecek yeni şeyler* ve *yenilenebilir heyecanlar* (yani yeni gereksinmeler) *vermektedir*. Örneğin dün lüks gereksinme iken bugün zaruri gereksinmeler arasına giren doğal gaz, buzdolabı, çamaşır makinesi, televizyon, video, bulaşık makinesi, bilgisayar, Internet vb. ile dedelerimiz tanışma olanağı bile bulamadılar. Torunlarımız da kuşkusuz bizim bilmediğimiz bir çok mal ve hizmete gereksinme duyacaklardır.

b) Gereksinmeler Farklı Şiddettedirler ve Tatmin Edildikçe Şiddetleri Azalır

Her gereksinmenin şiddeti farklıdır. Ayrıca, bir gereksinmenin şiddeti, belirli bir kişi için, daima aynı değildir. *Bir gereksinme giderildikçe, genellikle şiddeti azalır.*

Kişi öncelikle en şiddetli gereksinmesini tatmine yönelir. Tatmin edilen gereksinmenin şiddeti azalır ve kişi bu defa, kendisi için daha şiddetli olan bir diğer gereksinmeyi tatmine yönelir. O gereksinme de karşılanınca bu defa daha şiddetle hissedilen bir diğer gereksinmeye yönelir. Bu şekilde kişi, her an, en öne geçen gereksinmesini tatmine yönelirken, ne yapacağına, neleri satın alacağına ya da ne yapmayacağına ve neleri satın almayacağına karar verir. Şimdi bunu basit bir ör-

nekle açıklayalım. Çok acıkmış ve aynı zamanda çok susamış bir kimsenin yemeğe oturduğunu göz önüne alalım. Bu kişi önce su mu içecektir yoksa hemen yemeğe mi başlayacaktır. Hangi gereksinme daha şiddetliyse önce o gereksinmeyi karşılayacaktır*. Örneğin, su içme gereksinmesinin daha şiddetli olduğunu varsayalım. Bu kişi önce birkaç yudum su içecektir. Bu birkaç yudum su ile birlikte, su içme gereksinmesi şiddetini kaybedecek ve onun yerine, su içmeden önce su içme gereksinmesinden daha az şiddetli olan bir başka gereksinme, yemek yeme gereksinmesi geçektir. Biraz yemek yedikten sonra yemek yeme gereksinmesinin şiddeti azalırken, yeniden su içme gereksinmesi, en şiddetli gereksinme konumuna gelecek ve bu defa yeniden su içecektir.

Şu halde, ***gereksinmelerin şiddetleri farklıdır. Ayrıca her gereksinmenin şiddeti sürekli değişmektedir.*** Genellikle bir gereksinme giderildikçe, şiddeti azalmakta ve önem sırası değişmekte ve bir diğer gereksinme ön plana çıkmaktadır. Eğer bir gereksinmenin şiddeti, giderildikçe azalmasaydı, insan oğlu hangi maldan ne kadar tüketeceğine karar veremezdi. Örneğin su içen bir kişi, ne kadar su içeceğine karar vermeyeceğinden, patlayana kadar su içme durumu ile karşı karşıya kalacaktı.

c) Gereksinmeler ya da Gereksinmeleri Karşılayan Mallar Birbirleri Yerine Geçebilirler

Gereksinmeler çoğu kez, birbiri yerine geçebilir. Bu durum, özellikle zaruri olmayan gereksinmelerde daha çok görülür. Örneğin bir aile, yaz tatilinde deniz kenarında bir motelde onbeş gün dinlenme yerine evine bir halı alabilir. Burada, evinin dışında tatil yapmaktan vazgeçerek evine halı satın alan aile, seyahat (ya da dinlenme) gereksinmesi yerine, ev düzme gereksinmesini ikame etmiştir. Eğer gereksinmeler birbirleri yerine ikame edilmeseydi, insanoğlunun en basit kararı alması bile olanaksız olacaktı.

Öte yandan, *belirli bir gereksinmeyi çok çeşitli mal ya da hizmetle gidermek olasıdır.* Başka bir deyişle, belirli bir gereksinmeyi gidermede bir mal ya da hizmet yerine, başka bir mal ya da hizmet ikame edilebilir. Örneğin et gereksinmesini gidermek için koyun eti yerine dana eti ya da tavuk eti yenilebilir.

d) Ekonomist İçin Gereksinmenin Ahlaki Yönü Yoktur

Kişinin giderilmesini dilediği her duyguya gereksinme demek gerekir. Bazen bu gereksinmeler ya da onu gidermeye yönelik mal ve hizmetler kanunla yasak edilmiş olabilir. Örneğin, uyuşturucu kullanmak ve alışverişini yapmak kanunla yasak edilmiştir. Uyuşturucu bağımlısı bir kişi, alıştığı uyuşturucuyu (afyon, eroin, kokain vb.) kullanmadığı zaman büyük ızdırap duyduğundan, ekonomist bunu bir gereksinme olarak kabul eder. Şu halde, ekonomist gereksinmenin ahlaki yönü ile ilgilenmez.

---

* Yorucu bir günün akşamı ahırına dönen ve hem acıkmış hem de susamış bir eşeğin önüne, bir kap su ve bir kap ot koyalım. Acaba eşek, önce ot mu yiyecektir yoksa su mu içecektir? Eğer örneğimizdeki eşek için otun ve suyun şiddeti aynı olsaydı, "***önce ot mu yesem yoksa su mu işsem*** ?"diye düşünürken, açlıktan ve susuzluktan oracıkta ölürdü. Oysa eşek içgüdüsel olarak, hangi gereksinmesi öne çıkıyorsa, önce o gereksinmesini tatmin edecektir.

2. KAYNAKLAR (YA DA ÜRETİM FAKTÖRLERİ)

Kıtlıkla savaşta, gereksinmelerin tatmini için, gerekli mal ve hizmetlerin elde edilmesinde kullanılan ***emek, toprak, sermaye ve girişim***, kıt olduğunu belirttiğimiz kaynakları (üretim faktörleri) oluşturmaktadır. Bir ekonominin gelişmişlik derecesi, başka bir deyişle o ekonomi ortamında yaşayan bireylerin erişebilecekleri tatmin düzeyi, sahip olunan kaynakların nicelik ve nitelikleriyle sınırlıdır.

A. Emek (ya da İşgücü)

Üretim faktörlerinin en önemlisi emektir. Emek faktörü olmadan herhangi bir malın üretimi ya da bir hizmetin karşılanması düşünülemez. Üretimde ne kadar makineleşmeye (otomasyona) gidilirse gidilsin, emek faktörünü ortadan kaldırmak mümkün değildir. ***Bir ülkedeki mevcut emek miktarı, o ülkedeki tüm nüfustan çalışamayacak yaştaki ihtiyarların ve çocukların sayısının çıkarılmasıyla elde edilir.*** Dolayısıyla gerçek emek miktarı, nüfusun oldukça altındadır. Kaldı ki *bir ülkenin nüfusu* ya da *çalışabilir nüfusu*, toplam emek (işgücü) hakkında ancak kabaca fikir vermektedir. ***İşgücünün çalışma süresi, beceri gücü, eğitim durumu, çalışmayı sevmesi, mutlu olması vs. onun verimini etkiler.***

Emek, ***adale kuvvetine dayanan*** bir uğraşı olabildiği gibi, ***zihni*** bir uğraş da olabilir.

Hangi çeşit olursa olsun, emek genel olarak ***nitelikli ve niteliksiz*** diye ikiye ayrılır. Karışık ve dikkat isteyen işleri yapan nitelikli emek, daha basit işleri yapan niteliksiz emeğe oranla daha uzun eğitimi gerektirir. Bir ülkenin eğitilmiş işgücünü, bir başka deyişle işgücünün bilgi ve beceri düzeyi, beşeri sermayesidir. Ekonomik gelişmede beşeri sermayenin rolü giderek artmaktadır. Günümüzde gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında beşeri sermaye varlığı açısından gelişmiş ülkeler lehine önemli farklılıklar olduğu gözlenmektedir.

Bir ülkedeki nüfusun özellikleri ne olursa olsun, ***toplam emek miktarı kısa dönemde sınırlıdır*** ve önemli ölçüde arttırılması olanaksızdır. Uzun dönemde emek miktarının artması, nüfus artışı ve emeğin niteliğini belirleyen koşullarda değişiklik olması halinde sözkonusu olacaktır.

B. Doğal Kaynaklar (ya da Toprak)

Kıtlıkla savaşta, gereksinmeleri gidermeye yarayan mal ve hizmetlerin üretiminde ***emeğin üzerine uygulandığı yer*** (tüm fabrika ve işyerlerinin arsası), ***toprak*** (besinsel gereksinmeleri karşılayan tüm yiyecek maddelerinin üretildiği verimli topraklar), ***orman, yeraltı zenginlikleri*** (yeraltından çıkarılan tüm madenler, petrol ve doğal gazlar), ***akarsular, göller ve denizler, güneş enerjisi, doğal kaynakları oluşturmaktadır.*** Şu halde, doğal kaynakları, ***"insanın üretim esnasında doğada hazır bulduğu ya da doğanın üretim için kendisine sunduğu tüm yararlı unsurlardır"*** diye tanımlayabiliriz.

Doğal kaynakların en önemlisi, ekilebilir topraklar olduğundan, doğal kaynaklara bazen, kısaca "toprak" denilmektedir.

Doğal kaynakların alansal dağılımı, homojen (yeknesak) bir özellik arz etmez. Başka bir deyişle, doğal kaynakların bölgeler ve ülkeler arasındaki dağılı-

mında büyük farklılıklar vardır. Doğal kaynaklar yönünden zengin olan ülkeler, daha erken kalkınabilme şansına sahip olmaktadırlar. Doğu Anadolu ile Batı Anadolu arasındaki gelişmişlik farkının ilk nedeni, doğal kaynakların dağılımında Batı lehine varolan dengesizliktir. Doğa, Batı Anadolu'ya Doğu Anadolu'ya oranla daha cömert davranmıştır.

Ancak ***çoğaltılması olanaksız olan doğal kaynaklar yenilenip yenilenmeme açısından ikiye ayrılır. Bazı doğal kaynaklar yenilenebilir.*** *Örneğin kullanılan su yağmur olarak dünyaya geri döner. Tahrip edilen ormanlar yeniden yetiştirilir. Toprak daima yeniden ürün yetiştirilebilir hale getirilebilir.* ***Doğal kaynakların bir kısmı yenilenemez.*** *Tüketildikten sonra geri dönmesi mümkün olmayan petrol, doğal gaz, kömür vb. yer altı zenginliklerine, yenilenemez kaynaklar, denir. Bunların doğadaki miktarı sınırlıdır ve tüketilen kısmı yeniden yerine koymak mümkün değildir.*

C. Sermaye (ya da Kapital)

Sermaye, ***fiziksel sermaye*** ve ***finansal sermaye*** diye ikiye ayrılır. Ancak iktisatta, üretim faktörü olarak sermayeden söz edildiğinde, daima fiziksel anlamda sermayeden söz edilir.

Üretim faktörü olarak sermaye (fiziksel sermaye), üretimde emeğin verimini arttıran, yol, baraj, fabrika, tesis, araç, gereç, aygıt, donatım vb. gibi, ***daha önce insanlar tarafından üretilmiş olan üretim araçlarıdır.*** Şu halde, doğal kaynakla, sermaye arasındaki en önemli fark, birinin insanoğlu tarafından doğada hazır bulunmuş olmasına karşın, diğerinin elde edilmiş yani üretilmiş olmasıdır. Örneğin, çimento fabrikasında, fabrikanın yeri, su, üretimde girdi olarak kullanılan petrol, toprak vb., doğal kaynak; fabrika binası, makineler, fabrikanın yolu, vb. sermayedir.

Sermaye faktörü çeşitli ülkeler ve hatta bir ülkenin farklı bölgeleri arasında doğal kaynaklarda olduğu gibi, adil olmayan bir dağılım gösterir. Kıt faktör olan sermaye malları, gelişmiş ülkelerde (bu ülkelere örnek olarak A.B.D., İngiltere, Almanya, Japonya vs. gösterilebilir), az gelişmiş ülkelerdekine (bu ülkeler grubuna örnek olarak tüm Siyah Afrika ülkeleri ile tüm Güney Amerika ülkeleri gösterilebilir) oranla daha fazladır.

Yatırım yapmak isteyen girişimci, yatırım için gerekli fonu sermaye piyasasından ödünç (kredi olarak) alır. Bu şekilde yatırımcının fiziksel sermaye satın alabilmek için daha önce yapmış olduğu tasarruflar yanında, bankalardan aldığı krediye ya da piyasaya arz ettiği tahvil karşılığında elde ettiği fona, ***finansal (parasal) sermaye*** denir. Dolayısıyla, fiziksel sermayenin arkasında daima finansal sermaye vardır.

Nihayet, emek faktörünü açıklarken belirttiğimiz gibi, bir ülkede iş gücünün bilgi, beceri ve deneyimi, o ülkenin ***beşeri sermayesi***ni oluşturmaktadır.

D. Girişim (ya da Müteşebbis)

Emek, toprak ve sermaye faktörlerinin bir araya getirilerek, üretime koşulması için bir dördüncü faktöre gerek vardır ki buna girişim (müteşebbis) faktörü denilmektedir. Girişimci, üç faktörü bir araya getirerek, toplumun gereksinim duyduğu mal ve hizmetlerin üretimini gerçekleştirir. İşin riskini ve geleceğin belirsizli-

ğini üstlenen girişimci, *gerçek kişi* olabileceği gibi, *şirket* ya da *kamu kuruluşu* da olabilir.

Ekonomistlerin bir kısmı girişimi, ilk üç faktör ile birlikte bir dördüncü faktör olarak sayarken, bazıları da girişimi emek faktörü içinde sayma görüşünü paylaşmaktadırlar.

3. MAL, HİZMET VE FAYDA

İnsan gereksinmelerini dolaylı ya da dolaysız olarak karşılamaya elverişli ve bu amaç için kullanılmaya hazır her şeye mal denir. Mallar gereksinmeleri giderme amacıyla kullanılırken, bir ***fayda*** elde edilir. Dolayısıyla, ***malların arzu edilme nedeni faydalı olmalarıdır.***

Herhangi bir şeyin fayda sağlayabilmesi, yani mal niteliği olabilmesi için her şeyden önce, ***somut bir gereksinmenin*** olması ve bu gereksinme ile onu giderecek araç (yani mal) arasında *ilişki* bulunması gerekir. Eğer bir şeye hiç kimse gereksinme duymuyorsa (örneğin bite ya da tahtakurusuna), o şey mal olarak kabul edilemez. Gereksinme duyulan araç, kanunen ve ahlaken yasaklanmış bile olsa, ona gereksinme duyanlar olduğu sürece mal olarak kabul edilir.

Öz olarak yinelersek, ***insan gereksinmelerini gidermeye yönelik her şeye mal ve malların gereksinmeleri tatmin özelliğine de fayda denilmektedir.*** Yalnız ***fayda kavramı sübjektiftir.*** Belirli bir malın faydası kişiden kişiye değişebilir. Hatta aynı kişi için bir malın faydası, farklı zamanlarda değişik olabilir. Zira, *herhangi bir mal ya da hizmetin faydası, söz konusu mala istek duyulmasıyla başlar, isteğin ortadan kalkmasıyla kaybolur.* Örneğin, kahvenin onu içince rahatsızlık hissedeceğine ya da uyuyamayacağına inanan bir kişiye hiç bir faydası yoktur. Öte yandan, kahve içmediği zaman çalışmasının verimli olamayacağına inanmış bir kahve tiryakisi için kahvenin faydası oldukça büyüktür.

Ekonomide, insana fayda sağlayan her mal, analizlere konu olmaz. Ekonomist sadece *ekonomik mallarla* ilgilenir. Bu nedenle kısaca ekonomik mal kavramına hangi malların girdiğini ve bunun karşıtı olan serbest malların özelliklerini belirtelim.

Ekonomik mal, gereksinmelere oranla kıt olan ve bu nedenle de elde edebilmek için bir bedel ödenen yani *fiyatı olan mallardır.* Daha önce ***kıt olduğunu belirttiğimiz kaynakların tümü ekonomik mallardır.*** Üretim ve mübadele, ancak ekonomik mallar için söz konusudur. Ancak, üretilmesi için çaba harcanan ve bir maliyeti olan kamu mallarından ülke vatandaşları bir bedel ödemeden yararlanır. Piyasası ve fiyatı olmadığı için üzerinde fazla durmadığımız kamu mallarının özellikleri ile ilgili ayrıntılar **KUTU 4.1**'de yer almaktadır.

Serbest mallar ise, gereksinmelere oranla daha bol olduğundan, insanların hiç bir çaba harcamadan arzuladıkları kadar çevrelerinde bulabildikleri mallardır. Hava, güneş ışığı vb. gibi. Bu mallar kullanıldığı zaman, başka malların kullanılmasından vazgeçme zorunluluğu olmadığından, bu malların alternatif maliyeti de söz konusu değildir. *Ekonomik analizlerde, sadece ekonomik mallar göz önüne alınır.*

KUTU 4.1: KAMU MALLARI

Ekonomide üretilen malların büyük kısmı **özel maldır. Özel malların özelliği**, bir kişi tarafından satın alındığında, o kişinin izni olmaksızın, söz konusu malı bir başkasının tüketmesinin mümkün olmamasıdır. Örneğin kalem satın alan bir kişinin, satın aldığı kalemi başkasının -o kişinin izni olmaksızın- kullanması mümkün değildir.

Kamu malları ise, bir kişi tarafından tüketilirken, başkası tarafından da tüketilmesi mümkün olan ve aynı zamanda başkası tarafından tüketilmesi engellenemeyen mallardır. Örneğin güvenlik bir kamusal maldır. Bir kişi polisten yardım alırken, polis aynı zamanda başkalarının da yardımına koşmak zorundadır.

Ülke huzur ve güvenliğinin sağlanması yanında, vatandaşların hiçbir ücret ödemeden yararlandıkları yollar, ortak yeşil alanlar (parklar), bazı durumlarda eğitim ve sağlık hizmetleri, kamu mallarına örnek olarak verilebilir. Ülke vatandaşlarının **bedava** yararlandıkları kamu mallarının üretiminin tıpkı özel malların üretimininki gibi belirli bir maliyeti vardır ve bu maliyet halktan alınan vergilerle karşılanır. Ancak, her ülkede vergiler genellikle artan oranlıdır. Kişiler gelirleri arttıkça daha yüksek oranda vergi öderler. Oysa kamu mallarından herkes eşit yararlanır. Hatta çok vergi ödeyenler kamu mallarından daha az yararlanırlar. Örneğin yüksek gelirliler çocuklarını paralı okullarda (özel okullarda) okuturken, çok az vergi ödeyen düşük gelirliler çocuklarını kamu malı niteliğinde olan devlet okullarında okuturlar.

Kamu malının piyasası ve dolayısıyla fiyatı olmadığından, hangi kamu malının ne miktarda üretileceğine hükümetler, bütçe olanaklarını göz önüne alarak karar verirler. Özel yarardan ziyade kamu yararının göz önüne alınmasıyla üretilen kamu malları bazen gereksinim duyulan miktarın üzerinde üretilirken, bazan da gereksinim duyulan miktarın çok altında üretilir. Örneğin devlet okulları mevcut öğrencilerin eğitimi için yetersiz kalır, 30-35 öğrencinin okuması gereken sınıflara 70-80 öğrenci yerleştirilir, hatta ikili, üçlü tedrisat yapılır. Bazan da, trafik yoğunluğunun çok az olması nedeniyle otoyola ihtiyaç olmayan bir bölgeye, bir bakanın ya da başbakanın seçim bölgesi olduğu için otoyol yapılır ya da 50 yataklı devlet hastanesine ihtiyaç olan bir küçük yerleşme merkezine gene aynı nedenle 500 yataklı hastane yapılır.

A. Ekonomik Malların Çeşitleri

Ekonomik malları değişik ölçütlere göre sınıflara ayırmak mümkündür. Bunlardan en önemlilerine değinelim.

a) Mallar Görünüşlerine Göre İki Gruba Ayrılır: Maddi Mallar ve Maddi Olmayan Mallar (Hizmetler)

Gereksinmeleri gideren faydalı mallardan bir kısmı *maddi bir görünüme sahiptir*. Tüketicinin dokunabildiği maddi mallara, tüm besin maddeleri, giyecekler ve benzeri tartılması ve ölçülmesi mümkün tüm mallar örnek verilebilir. Bu mallar bir süre saklanabildiği gibi, bu malların mülkiyeti de el değiştirebilir. Ekonomide mal terimi ile bu maddi mallar kastedilir.

Manevi mallar** da denilen, **maddi olmayan mallar**,* tüketicilerin gereksinmelerini tatmin eder. Bu nedenle var oldukları kuşku götürmez bir tarzda kabul edilir. Fakat maddi bir görünümden yoksun olan ve dolayısıyla dokunmanın söz konusu olmadığı bu mallara ***hizmet denilir. Hizmetlere ticaret, ulaşım, bankacılık, eğitim faaliyetleri vb. faaliyetler, örnek verilebilir. Örneğin, doktorun hasta muayene etmesi bir hizmettir. ***Mal ve hizmeti birbirinden ayıran özellikleri şöyle özetleyebiliriz:***

Mal, üretildikten sonra muhafaza edilebilir, başka bir deyişle stok edilerek, dayanıklılığı oranında *arzulandığı zaman tüketilebilir.* Bu arada, dokunmanın mümkün olduğu be mallar el değiştirilebilir, yani ***mülkiyeti başkasına devredilebilir.***

Hizmet ise, *üretildiği anda tüketilir.* Dokunulamaz, dolayısıyla stoklanamaz ve ***mülkiyeti el değiştirilemez.***

Gerçekte ***mal ve hizmet arasında, gereksinmeleri giderme yönünden hiçbir fark yoktur.*** Zira, bir gereksinme giderilirken kullanılan malın doğrudan doğruya kendisinden değil de, sağladığı hizmetten yararlanılmaktadır. Örneğin, bir buzdolabının bizzat kendisinden değil onun sağladığı suyu soğutma ya da yemek ve meyveleri muhafaza hizmetlerinden yararlanılmaktadır.

b) Mallar Karşıladıkları Gereksinmeler Yönünden İkiye Ayrılır: Tüketim Malları ve Üretim Malları

Tüketim malları, tüketicilerin gereksinmelerini doğrudan doğruya karşılayan mallardır. Bu mallara, aynı zamanda ***dolaysız mallar ya da nihai mallar*** denir. Bu mallara kitap, ekmek, radyo, ev vb. mallar örnek gösterilebilir.

Üretim malları, başka malların üretimine olanak sağlayan mallardır. ***Dolaylı mallar*** ya da ***ara malları*** da denilen üretim mallarının birikimi ***ülkenin fiziksel sermayesini*** oluşturur ve ekonomik kalkınmanın ana faktörüdür. Bu grup mallara sanayide kullanılan tüm makine, alet ve gereçler vb.'leri örnek gösterilebilir.

B. Üretim ve Tüketim Malları Kalımlı Olup Olmama Yönünden İkiye Ayrılır

Dayanıksız mallar: Bu grup mallar sadece bir defa kullanılır. Meyve, ekmek, elektrik enerjisi, havagazı vb. gibi. Dayanıklı malların genellikle ikinci el piyasası vardır.

Dayanıklı mallar: Bu mallar birkaç yıl kullanılmalarına karşın, belirli dönemlerde yenilenir. Dokuma tezgâhı, ayakkabı, fotoğraf makinesi gibi.

C. Mallar Üretimle Çoğaltılıp Çoğaltılamama Yönünden İkiye Ayrılır

Çoğaltılabilen mallar: Miktarlarının üretimle arttırılması mümkün olan mallardır. Kitap, ekmek, sigara vb. gibi.

Çoğaltılamayan mallar ise, miktarının arttırılması olanaksız olan mallardır. Bunlara örnek olarak antika eşyaları, tarihi eserleri ve ressamı ölmüş tabloları vb.'lerini örnek verebiliriz.

D. Mallar İkame Edilebilirlik ve Tamamlayıcılık Yönleriyle de İkiye Ayrılır

İkame malları: Aynı gereksinmenin karşılanmasında birbirleri yerine geçebilen mallardır. Tereyağı-margarin, şeker-pekmez vb. gibi.

Tamamlayıcı mallar: Belirli bir gereksinmenin karşılanmasında birlikte kullanılan mallardır: Araba ile benzin, oje ile aseton, vb. gibi.

Birbirleriyle tamamlayıcılık ya da ikame ilişkisi olmayan mallara, **bağımsız mallar** denir: Otomobil ile dolma kalem, çakmak ile gözlük vb. gibi.

4. ÜRETİM

İnsanoğlunun sınırsız diye nitelediğimiz gereksinmelerini karşılamaya yönelik mal ve hizmetler, doğada eskiden beri var olan mallar değildirler. İçtiğimiz süt, okuduğumuz gazete, soframıza gelen ekmek, yemekler, oturduğumuz ev, giydiğimiz elbise, dünyanın oluşumundan bu yana, bir köşede bizim onları almamızı beklememektedir. *Girişimciler, üretim faktörlerini (emek, toprak, sermaye) bir araya getirerek, toplumun gereksinme duyduğu mal ve hizmetleri üretirler. Ancak üretim, sadece yeni mal ve hizmetlerin miktarının arttırılması ile sınırlı değildir.* Biraz önce malları tanımlarken belirtildiği gibi, ***malların gereksinmeleri karşılama özelliğine fayda denilmektedir***. Dolayısıyla, ***üretilmiş olan malları daha faydalı hale getirmek de üretim sayılır.*** Örneğin, Bursa'da üretilmiş olan şeftalinin İstanbul'da oturan bir kişiye hiç bir yararı yoktur. Üretilmiş olan şeftalinin, onu satın alacak kişinin ayağına, onun arzu ettiği zamanda götürülmesi, o malın faydasını arttırdığından, üretim sayılır.

Şu halde ***üretim, bireylerin sınırsız gereksinmelerini gidermeye yönelik kıt mal ve hizmetlerin miktar ya da faydalarını arttırmayı amaçlayan çabalardır.*** Mal ve hizmetlerin miktarını arttırmadan, sadece faydasının arttırılmasıyla yapılan üretim ***zaman*** ve ***mekân*** faydası yaratılarak gerçekleştirilebileceği gibi, ***mülkiyet*** ve ***şekil*** faydası yaratılarak da gerçekleştirilebilir.

A. Mekân Faydası Yaratılarak Yapılan Üretim

Genellikle bir malı üretenler ile ondan yararlanan yani tüketenler, farklı yörelerde bulunurlar. Farklı dediğimiz yer, ayrı kıtalar olabildiği gibi, ayrı ülkeler, aynı ülke içinde ayrı kentler ve hatta aynı kentte, farklı semtler olabilir. Brezilya'da üretilmiş olan kahvenin, Almanya'da üretilmiş olan otomobilin, Edirne'de üretilmiş olan peynirin, Bursa'da oturan bir kişiye hiçbir faydası yoktur. İşte tüm üretilmiş malları, üretildiği yerden ondan yararlanacak kimselerin ayağına getirmeyi öngören ***"taşıma" işlemi, bu malların mekânını değiştirerek, onları tüketecek olanlara faydalı bir duruma soktuğundan, üretim faaliyeti*** sayılır.

B. "Zaman Faydası" Yaratılarak Yapılan Üretim

Üretimle tüketim, genellikle farklı zamanlara rastlar. Örneğin Brezilya'da üretilen kahve veya İstanbul'da üretilmiş olan buzdolabı, Bursa'ya gelmiş olsa bile *(mekân faydası yaratma)*, onlara hemen gereksinme duyulmayabilir. Onları satın almak isteyenlerin, bu arzu ile ortaya çıkmalarına kadar o malların bekletilmesi gerekir. Eğer üretilmiş olan mallar belirli süre bekletilmezlerse, ya hiç kimse aradığını bulamaz ya da herkesin, her malı üretildiği anda satın almak için harekete geçmesi gerekecektir. Bu ise olanaksızdır. Dolayısıyla, ***bir malın ona gereksinme duyulan zamana kadar bekletilmesi faaliyeti de üretimdir.***

C. "Mülkiyet Faydası" Yaratılarak Yapılan Üretim

Üretim, kıt malların miktarını arttırma ya da miktarını arttırmadan sadece zaman ve mekan arttırmakla sınırlı değildir. Üretilmiş bir malın sahip değiştirmesini sağlamak, başka bir deyişle, onu gereksinme duyan kişinin mülkiyetine sokmak

da üretimdir. Bu nedenle, üretilmiş tüm mal ve hizmetlerin, ona gereksinme duyanların mülkiyetine geçmesini sağlayan ***aracıların (satıcılar) bu faaliyeti üretimdir.*** Aksi halde, yani satıcılar olmasa, kimin hangi malı alacağı konusunda kaos yaşanacaktır.

D. "Şekil Faydası" Yaratılarak Yapılan Üretim

Üretilmiş bazı malların şeklini değiştirerek, onu gereksinmeleri daha iyi karşılayacak hale getirmek de üretim sayılır. Örneğin ayakkabı yapımında kullanılan deri, kösele vs. üretilmiştir. Fakat, bunlar ayakkabı yapımında kullanılmadıkça hiç kimseye bir fayda sağlamazlar. Deri ve köseleye şekil vererek, ayakkabı haline getirmek ve tüm benzeri faaliyetler de üretimdir. Aynı şekilde farklı yerlerde üretilmiş olan domates, biber, salatalık, tuz vs.'yi bir araya getirerek salata yapmak, üretim sayılır.

E. Hizmet de Bir Üretimdir

Malların miktarını ve faydasını arttırarak yapılan üretim çeşitleri yanında, öğretmenin öğrenci yetiştirmesi, avukatın suçsuzu savunması, ekonomistin "danışmanlık" görevi yapması vb. hizmetler, onlardan yararlananlara fayda sağladığından üretim sayılır. Dolayısıyla bir ev hanımının evini temizlemesi, çocuğuna bakması vb. faaliyetleri hizmettir ve üretim sayılır.

5. İŞ BÖLÜMÜ, UZMANLAŞMA VE MÜBADELE

Birey ya da ailenin, tüm gereksinmelerini kendi faaliyetleri sonucu elde ettiği mallarla gidermesi olası değildir. İlkel toplumlardan itibaren, her birey kabiliyetinin olanak sağladığı ölçüde farklı bir mal üretme ve ürettiği malın kendi gereksinmesinden fazla olan kısmını başka mallarla değiştirme yolunu seçmiştir. Bu şekilde, toplumdaki bireyler arasında *"işbölümü"* ortaya çıkmış ve bu iş bölümüne göre belirli bir malın üretimini sağlayanlar, zamanla *uzmanlaşmışlardır.*

Toplumdaki bireyler arasındaki ***işbölümü*** ve bu işbölümünün sonucunda erişilen ***uzmanlaşma*** ile hem üretimde verim artışı sağlanmış, hem de üretilen mallar giderek daha kaliteli ve nitelikli hale gelmiştir. Günümüz ekonomilerinin en önemli özelliği, bireylerin genellikle *aşırı* ***"işbölümü" sonucu, kendilerinin hiç gereksinme duymadıkları*** **ya da** ***çok az gereksinme duydukları mal*** **ya da** ***hizmetleri üretmeleridir.*** Örneğin bir kahveci, bir doktor, ayçiçeği yetiştiren bir köylü, ya da bir sütçü, ürettiği mal ve hizmetin çok azını kullanarak, ürün fazlasını başka mallarla mübadele ederek, gereksinmelerini karşılamaktadır.

İki tür işbölümü vardır. Birincisi, ***"mesleki işbölümü"*** dür. Bu iş bölümünde, her fert farklı bir meslekte uzmanlaşır: Semercilik, terzilik, kahvecilik, mobilyacılık, muhasebecilik vb. gibi. İkincisi, ***"teknik işbölümü"***dür. Bu işbölümünde ise, işletmeler bir malın üretiminin çeşitli teknik evrelerinde uzmanlaşır. Tekstilde iplik bükmenin, dokumanın, boyamanın farklı işletmeler tarafından yapılması örneğinde olduğu gibi.

Gerek teknik, gerek mesleki işbölümünün bugün erişilen üretim düzeyini ne kadar olumlu yönde etkilediğini belirtmek amacıyla basit bir örnek verelim. Bir ailenin hazır giyim olarak satın aldığı elbiseyi -aynı kalitede olmak üzere-

üretme kararı aldığını ve hiç bir mübadelenin olmadığını kabul edelim. Söz konusu aile, yün imali için, önce söz konusu yünü üretebilecek koyun yetiştiriciliği ile işe başlamalıdır. Koyunların kırpılması, elde edilen yünün işlenmesi, boyanması, tezgahta işlenmesiyle kumaş elde edilmesi işlemlerini yapması gerekir. Bu işlemler için, çobanlık, kırpma aleti yapma bilgisi, kırpıcılık bilgisi, yünü işleme bilgisi, boya elde etme ve boyama bilgisi, dokuma tezgahı yapma ve işleme bilgisi vb. bir çok konuyu öğrenmesi gerekir ki, bir ailenin ömrü bunları öğrenmeye yetmez. Sadece kırpma aletini en basit bıçak ya da makas olarak düşünürsek, bunun için maden çıkarma, demir elde etme, demiri işleyerek şekil verme bilgisi gerekir. Söz konusu ailenin ömrü, sadece koyun kırpma aletini yapmaya dahi yetmeyecektir. Dolayısıyla, bugün kullandığımız mal ve hizmetlerin tümü aşırı işbölümü ve uzmanlaşma sonucu elde edilmektedir.

Şu halde günümüz ekonomilerinin bu denli güçlenmesinin en önemli nedeni, işbölümü ve uzmanlaşmanın giderek artması olmuştur.

Toplumdaki bireylerin işbölümüne giderek, belirli bir malın ya da ara malının üretiminde uzmanlaşmaları ancak "*mübadele*" ile mümkün olmaktadır. Bireyler kendi üretim fazlalarını gereksinme duydukları başka mallarla mübadele etmektedirler. Ekonomide işbölümü arttıkça, mübadele daha yoğun olmaktadır.

"***Bir mal ya da hizmetin, başka bir mal ya da hizmetle değiştirilmesi***"nden başka bir şey olmayan "***mübadele***", ***işbölümü ve uzmanlaşma ile birlikte, günümüz ekonomilerine karakterini vermektedir.*** Yalnız mübadelenin olabilmesi için, bir malın el değiştirirken *mülkiyetinin de el değiştirmesi* gerekir. Örneğin bir malın üreticiden toptancıya, oradan da perakendeciye geçmesi mübadele değil, "*dağıtım*" dır.

6. BÖLÜŞÜM

İşbölümü ve mübadelenin giderek arttığı günümüz ekonomilerinde, aşağı yukarı her mal birçok aşamadan geçerek üretilmektedir. Üretimin her aşamasında ise, üretime katılan üretim faktörlerinin sahipleri farklı kimseler olabilmektedir. *Bölüşüm,* bu şekilde elde edilen *üretimden,* bu üretime katılan *üretim faktörlerinin,* başka bir deyişle, üretim faktörleri sahiplerinin *ne kadar pay alacağını konu alır.* Bu tanımda da görüldüğü gibi, iki tür bölüşümden söz edilebilir. Fonksiyonel bölüşüm ve kişisel bölüşüm.

Fonksiyonel bölüşüm (ya da ***işlevsel bölüşüm***), üretim faktörlerinin üretimden aldıkları payların ne kadar olduğunu ifade eder. Şöyle ki, belirli bir malın üretimine katılan **işgücünün üretimden aldığı paya *"ücret", sermayenin payına "faiz", doğal kaynakların payına "rant"*** ve ***girişimcinin payına "kâr" denir.*** Şu halde işlevsel bölüşüm, bir toplumda belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin ne kadarının ücret olarak emek sahiplerine, ne kadarının faiz olarak sermaye sahiplerine, ne kadarının rant olarak toprak sahiplerine ve ne kadarının kâr olarak girişimciye gideceğini ifade eder.

Ancak burada sermayenin üretimden aldığı pay olan faiz ile ilgili bir yanlış anlaşılmayı açıklığa kavuşturalım. Eğer bir kimse bir üretim aracını, örneğin kamyonunu, çimento karma makinesini, dikiş makinesini ya da herhangi bir üretim araç ya da gerecini başkasına ödünç verirse, söz konusu sermaye mallarını başkasına kullandırması karşılığı aldığı para, ***kira***dır. Ancak bir kişi, tasarruf ettiği parayı bir

başkasına ödünç olarak verirse - ki ödünç verilen para, finansal sermayedir - ödünç karşılığında aldığı para **faiz**dir. Ancak daha önce de belirttiğimiz gibi, ***"üretim faktörü olan fiziki sermayenin arkasında finansal sermaye vardır"***. Çünkü, finansal sermayeyi ödünç alan girişimci (yatırımcı), bu para ile fiziksel sermaye malları satın alarak üretimde bulunacaktır. Dolayısıyla, tasarruf sahibinin parasını kullandırması karşılığında aldığı faiz, dolaylı olarak o para ile satın alınan sermaye malının belirli süre kullanılmasının karşılığı olmaktadır. Bu nedenle de sermayenin üretimden aldığı pay ya da sermayenin fiyatı faiz olarak nitelendirilir.

Kişisel bölüşüm, bir ülkede belirli bir dönemde yaratılan hâsılanın toplumdaki kişiler arasında nasıl dağıldığını ifade eder. Toplumdaki kişilerin, üretim faktörlerinin aynı zamanda sahipleri olmaları nedeniyle, ücret, faiz, rant ve kâr gelirlerinin toplumdaki kişiler arasında nasıl dağıldığını ifade eden kişisel bölüşüm de önem arz etmektedir.

Görüldüğü gibi, işlevsel gelir dağılımı ile kişisel gelir dağılımı arasında, kişilerin aynı zamanda üretim faktörlerinin sahipleri olmaları nedeniyle, yakın bir ilişki vardır.

7. TÜKETİM

Ekonomik mal ve hizmetlerin faydalarından gereksinmelerin dolaysız tatmini için yararlanmaya tüketim (yoğaltım, istihlâk) denir. Kıtlıkla savaşta, tüm çabalar, daha yüksek tatmin, başka bir deyişle daha yüksek tüketim düzeyine erişmeye yöneliktir.

Tüketimin söz konusu olabilmesi için, *mal ve hizmetlerden* ***faydalanmanın dolaysız*** olması gerekir. Suyu içmek, elektriği evde aydınlanma için kullanmak vb. gibi. Eğer bir çimento fabrikasında elektrik, çimento imalinde *bir girdi* (üretim faktörü) olarak kullanılıyorsa, eğer su yine aynı fabrikada bir takım makineleri soğutmak için kullanılıyorsa, bu girdiler bir daha kullanılmayacak hale gelmiş olsalar bile, tüketim olarak kabul edilemez. Zira burada su ve elektrik enerjisi faydalı bir mal olan çimentonun ortaya çıkışında görev almıştır. Bu nedenle *yeni bir mal üretmek ya da mevcut malların miktarını arttırmak için yapılan kullanımlara, tüketim değil* ***"ara kullanım"*** *denilmektedir.* Ara kullanıma konu olan mallara da, ara malı ya da üretim malı denildiğini yukarıda malları sınıflandırırken belirttik.

Tüketim kelimesi halk dilinde *"yok etme"*anlamında kullanılır. Ekonomi ilminde tüketime konu olan mal, tüketim anında ortadan kalkabileceği gibi, kalkmayabilir de. *Birinciye örnek* olarak ekmeğin yenmesini, *ikinciye ise* uzun zaman kullanılan mallar gösterilebilir. Dolmakalem, kaşık, ev, uçak v.b. gibi. Bu grup malların kullanılmaz hale gelmesi için yılların geçmesi gerekir. Uzun yıllar kullanılan malların fiyatı çok yüksekse (otomobil, mobilya beyaz eşya vb. gibi) bu gibi malların ikinci el piyasası oluşur.

Bazı mallar ise tüketildiği halde, hiçbir değişikliğe uğramaz. Müzelerde her gün bir çok kimsenin seyrettiği tablolar, tarihi eserler, v.b. mallar bu gruba girer. Tabloyu, tarihi eserleri ziyaret edenler, onları görmekle kimi gereksinmelerini tatmin ederek fayda sağlarlar. Bu eserlerin seyredilmesi, incelenmesi tüketimdir. Fakat, ne tablo, ne de tarihi eserler iyi koşullarda muhafaza edilmeleri halinde, nesiller boyu hiç bir değişikliğe uğramadan kalırlar.

5

İKTİSAT BİLİMİNDE TEORİ VE KANUNLARIN ÖZELLİKLERİ

İktisat, sosyal olayları daha öz bir deyişle insan davranışlarını konu alır. Bu nedenle, iktisadın bir bilim olup olmadığı, iktisat bilimindeki kanunların özelliklerinin neler olduğu tartışma konusu olmaktadır. Bu bölümde, önce *iktisatta kanunların özelliklerini* tartışacağız. Daha sonra *pozitif ekonomi* ile *normatif ekonomi* arasındaki farkları açıklayarak, iktisat teorilerinin nasıl oluşturulduğuna değineceğiz. Bu bölümde son olarak, iktisat teorileri ile *gerçek ekonomik hayat arasındaki ilişkileri* ortaya koymaya çalışacağız.

1. BİR SOSYAL BİLİM OLAN İKTİSATTA, KANUNLARIN ÖZELLİKLERİ

Sosyal olayları konu alan iktisatta ortaya atılan teoriler ve varılan kanunlar ile fizik, kimya vb. doğal bilimlerdeki teoriler ve bu teorilere uygun olarak ortaya atılan kanunların elde ediliş yöntemi arasında farklılıklar vardır.

Doğal bilimlerde kanunları laboratuarlarda *deney* yaparak *test etme* olanağı vardır. Dolayısıyla bu alandaki kanunlar sınanıp doğruluğu *ispat* edilebilir. Örneğin suyun 100°C'de kaynaması ya da ısıtılan bakırın genleşmesi, bir deneyle ortaya konulabilir.

Oysa, ***iktisat biliminde*** *laboratuar toplumun kendisidir.* Ancak toplumdaki *karar birimlerinin davranışları gözlenerek,* teori ve kanunların doğru olup olmadığı, belirli bir zaman kesiti içinde *gözlemlenir.*

Çok sayıdaki karar biriminin davranışlarının gözlenerek kurala bağlanması şeklinde varılan *iktisat teori ve kanunlarıyla,* deneye dayalı olarak varılan *doğal bilimlerdeki teori ve kanunların* elde edilişinde izlenen yöntemlerin farklılığı, doğal bilimlerin sosyal bilimlerden daha üstün olduğu izlenimini vermektedir. Bu konu doğru değildir. Sosyal bilimlerde ve dolayısıyla iktisatta ileri sürülen kanunlar her

ne kadar laboratuarlarda hemen test edilemiyorsa da, belirli bir dönem içinde gözlemler sonucunda test edilmesi mümkündür. İktisatta ortaya atılan bir kanunun, örneğin talep kanununun (yani fiyatı düşen bir maldan talep edilen miktarın artması), az sayıda mal ve tüketici üzerinde test edilmesi halinde, sağlıklı bir şekilde doğrulanmasında güçlüklerle karşılaşılabilinir. Test edilen mal ve hizmet sayısı ve test edilen tüketicilerin sayısı arttıkça, talep kanununun daha kesin bir şekilde doğrulandığı görülecektir. İstatistikteki ***"büyük sayılar kanunu"*** na, iktisadi kanunların test edilmesinde başvurulması, iktisadi kanunların da kesin olduğunu göstermektedir.

İktisat biliminde teorilerin oluşturulmasında, ***önce gözlem*** yapılır, daha ***sonra tümevarım yöntemi yardımıyla hipotez oluşturulur*** ve oluşturulan ***hipotez tümdengelim yöntemiyle test edilir.*** Bu test sonucunda hipotez doğrulandığında, artık söz konusu hipotez, teori niteliğini kazanmış demektir. İktisat biliminde teorilerin oluşturulası ile ilgili daha ayrıntılı bilgi **KUTU 5.1** 'de yer almaktadır.

KUTU 5.1: İKTİSAT BİLİMİNDE TEORİLERİN OLUŞTURULMASI

Bir toplumdaki karar birimlerinin (üretici, tüketici ve devlet) davranışlarını konu alan iktisat, sosyal bir bilimdir. Tüm sosyal bilimlerde olduğu gibi, iktisatta da *teorilerin kuruluşu* ***gözlem, hipotez*** ve ***hipotez testi*** aşamalarını gerektirir. İktisat teorisinin oluşturulmasında kat edilmesi gereken bu etapların özelliklerini biraz daha yakından inceleyelim.

Gözlem: Sosyal nitelikli olan iktisadi olaylar çok yönlüdür. Çok sayıda tüketicinin ya da üreticinin aynı olay karşısında davranışları incelendiğinde, birtakım farklar olmasına karşın, büyük ölçüde benzer davranışlar içinde oldukları görülür. Örneğin kuru fasulyenin fiyatı düştüğünde, tüketilmek istenen miktar artar. Ancak bazı kişiler, kuru fasulyeyi sevmediklerinden, tükettikleri miktarı arttırmak istemeyebilirler. Ne var ki, gözlenen tüketici sayısı arttıkça, fiyat düşüşüne karşı gösterilen tepkinin ortalamasından sapan tüketici sayısı azalır.

Hipotez. Kuşkusuz ekonomik olayların gözlemlenmesi bir bilgi demeti oluşturmaktan öteye gitmez. Gözlemlenen olayda değişmeyen *sebep-sonuç ilişkilerinin saptanarak, bir hipotez elde edilmesi* gerekir. Örneğimizde kuru fasulye fiyatının düşmesi *sebep*, satın alınmak istenilen miktarın artması *sonuçtur*. Ancak, satın alınmak istenilen miktarın artmasında, fiyat düşmesi dışında başka değişkenler de olabilir. Tercihlerde değişme, ikame mallarının fiyatlarında değişme, tüketicilerin gelirlerinde değişme vb. gibi. İşte belirli sebep-sonuç ilişkileri gözlemlenerek değişmez ilişkiler saptanırken, değişkenler arasındaki ilişkileri etkileyen faktörlerden **bir kısmını analiz dışı bırakmak, değişmiyor varsaymak *(ceteris paribus)* gerekir.** Bu şekilde gözlemler sonucu saptanan değişmez ilişkiler *hipotez* olarak belirlenir. Gözlemlerden hipoteze erişmede ***tümevarım yöntemine*** başvurulur.

Hipotez testi: Gözlemler sonucunda erişilen hipotez, bu defa tek tek olaylara inilerek yeniden test edilir ve testin gerçek olaylar karşısında doğruluğu araştırılır. Hipotezin test edilerek doğruluğunun araştırılmasında ***tümdengelim yöntemine*** başvurulur.

Teori. Bir hipotez, tek tek uygulandığı tüm ekonomik olayda doğrulanabiliyorsa, sözkonusu hipotez artık *teori* niteliği kazanmış olur.

Hipotez kurulurken sabit kabul edilen değişkenler teker teker modele dahil edilerek, teori zenginleştirilir ve gerçek ekonomik hayata uygun kurallar haline getirilir.

Görüldüğü gibi, iktisat teorilerine erişilmesinde tümevarım ve tümden gelim yöntemlerinin her ikisine de başvurulmaktadır. Bu da her iki yöntemin birbirinin rakibi değil tamamlayıcısı olduğunu göstermektedir.

2. POZİTİF İKTİSAT-NORMATİF İKTİSAT

Diğer sosyal bilimlerde olduğu gibi iktisat bilimi de, *pozitif iktisat* ve *normatif iktisat* olarak iki ana dala ayrılır.

Pozitif iktisatta, ekonomik olaylar gözlemlenerek, olaylar arasındaki sebep-sonuç ilişkileri ortaya konulur. Bu sebep-sonuç ilişkilerine dayalı olarak **hipotezler** geliştirilir. Varılan hipotezler test edilerek doğrulukları ispat edilebilir niteliktedir. **Değer yargılarına yer vermeyen pozitif iktisat**, ekonomideki karar birimlerinin (üreticiler ve tüketiciler) nasıl karar aldıklarının esaslarını ortaya koymaya çalışır. Böylece ekonominin işleyiş kuralları incelenirken, aynı zamanda koşullardaki değişmelerin ekonomide neden olduğu yansımaların açıklanmasına çalışılır. ***Değer yargılarına yer vermeyen pozitif iktisattaki kural ve teoriler, doğal bilimlerde olduğu gibi sürekli test edilerek, doğrulukları sınanır.***

Normatif iktisat ise, ***değer yargılarına yer verir***. Pozitif iktisatta olduğu gibi, sebep-sonuç ilişkilerini gözleyerek, "neden" ve "niçin" sorularının cevabını aramaz. Hangi malların ne miktarda üretilmesi lazım geldiğini, toplum tercihlerini göz önüne alarak araştıran pozitif iktisada karşılık, normatif iktisat, toplum için hangi malların ne miktarlarda üretilmesinin daha iyi olacağını araştırır. Kuşkusuz ***normatif iktisatta, iktisadi görüş sahiplerinin ahlaki, dini ve siyasi yaklaşımları, ekonomik kuralların çerçevesini belirler.***

Şimdi bir örnekle pozitif ve normatif iktisadın sınırlarını daha belirgin bir şekilde ortaya koymaya çalışalım: "*Tarımsal ürün fiyatları tarım dışı ürün fiyatlarına göre daha istikrarsızdır. Fiyat istikrarsızlığının olumsuzluklarını en aza indirebilmek için hükümetlerin tarımsal ürün fiyatlarına müdahale etmesi gerekir.*" Bu ifadede tarımsal ürün fiyatlarının istikrarsız olmasının nedenleri pozitif iktisadın konusuna girer. Hükümetin o ülke vatandaşlarının ödedikleri vergilerle tarımsal ürün fiyatlarındaki istikrarsızlığı azaltmak amacıyla destekleme alımları yapması ya da yapmaması, bir başka deyişle tarıma ne kadar sübvansiyon verileceği, normatif iktisadın konusuna girer. Hükümetin tarımı mı desteklemesi ya da aynı parayı çevre kirlenmesini azaltmak için mi harcaması gerektiği, tartışma götürür bir konudur. Her iki görüşün de taraftarlarının bulunması doğaldır.

Biz kitabımızda, ekonomik olayları pozitif yaklaşıma uygun bir şekilde ele alıp inceleyen teorilerden söz edeceğiz. Bir başka deyişle, bilimsel çizgiden uzaklaşmayacağız.

3. TEORİ VE GERÇEK EKONOMİK HAYAT

İktisat teorilerinin oluşturulmasında izlenen yöntemlerden de anlaşıldığı gibi, teori gerçek ekonomik hayatın gözlemlenerek, değişmez ilişkilerin, bilimsel yöntemlerle saptanmasından başka bir şey değildir. Ancak, sosyal nitelikli olan ekonomik olaylar sürekli değişmektedir. İşte zaman içinde toplumdaki değişiklikler incelenerek, mevcut teorilerin değiştirilmesi yönünde çalışmalar yapılması gerekmektedir. *O halde **iktisat teorileri doğal bilimlerdeki konular gibi değişmez karakterde***

değildir. Ancak iktisat teorilerinin zamanla değişebilirliği, bu teorilerin gerçekleri yansıtmadığı anlamında yorumlanmamalıdır.

Kimi zaman, kitaplarda yazan teorik bilgilerin gerçekleri yansıtmadığı ileri sürülerek ***"teoriyi bırak, gerçeklere bak"*** gibi ifadeler kullanılır. Böyle bir yaklaşım, iki şekilde yorumlanır. Ya bu şekilde konuşanlar teoriyi bilmiyorlardır ya da teori hatalıdır, gerçekleri yansıtmamaktadır (kötü bir teoridir veya teorinin varsayımları geçerliliğini yitirmiştir.). Eğer, ikinci alternatifte olduğu gibi teori hatalıysa, varsayımlar gözden geçirilerek, gerçekleri yansıtan yeni bir teori geliştirmek gerekir. O halde, ***teoriler karşısında daima şüpheci olmalıyız. Onları koşulsuz doğru kabul etme yerine, gerçekliğini koruyup korumadığı konusundaki şüphemizi hiçbir zaman gözden uzak tutmamalıyız.***

Teoriler gerçekleri yansıtmak durumundadır. Bir teorinin varsayımları değişmiş yani teori gerçekliliğini yitirmişse, eleştirilmesi gereken ***teorik çalışma yapmanın hatalı bir uğraşı olduğu değil, söz konusu teorinin gerçeklerden uzak oluşunun nedenlerinin araştırılmasıdır.***

O halde, tüm sosyal bilimlerde olduğu gibi, iktisatta da, kitaplarda her yazılanı mutlak doğru olarak kabul etme yerine, şüpheci olmalıyız. Teorileri elimizden geldiğince test ederek, doğruluğunu araştırmamız gerekir. Eğer bunu sağlıklı bir şekilde yaparsak, iktisat biliminin ayakları daha sağlam olarak yere basacaktır.

6

HER EKONOMİNİN ANA SORUNLARI

Ekonomi ilminin ortaya çıkış nedeni sonsuz denilecek kadar çok sayıda olan gereksinmeleri tatmine yönelik kaynakların kıt olması idi. Tüm ekonomik faaliyetler, gereksinmelerle kaynaklar arasındaki dengesizliği azaltarak, insan refahını arttırmaya yönelmiştir. Bu gayretlere kısaca, *kıtlıkla savaş* denilmektedir.

Her toplum, hangi ekonomik sistemi kabul etmiş olursa olsun, kıtlığa karşı yapmak zorunda kaldığı savaşta, üç temel sorunun çözümünü en iyi tarzda sağlamakla karşı karşıyadır. Eğer bir toplumda, bu sorunlar sağlıklı bir şekilde çözümlenebiliyorsa, o toplumda işsizlik sorunu olmaz, refah düzeyi yüksektir, insanlar o ülkede yaşıyor olmaktan mutludurlar ve siyasi istikrar vardır. Eğer bu sorunlar sağlıklı bir şekilde çözüme kavuşturulamamışsa, insanların bir kısmı işsizdir, halk fakirdir, mutsuzdur ve siyasi istikrarsızlık vardır.

Mutlaka sağlıklı bir şekilde çözümü gereken bu üç temel sorun şunlardır:

- Kıt kaynakların tümünden yararlanmak (***tam kullanım sorunu***).
- Kıt kaynakları, gereksinmeleri en iyi karşılayacak biçimde kullanmak (***etkin kullanım sorunu***).
- Eldeki kaynaklarla üretilen mal ve hizmetlerin miktarını arttırmak (***ekonomik büyüme ve gelişme sorunu***).

1. TAM KULANIM SORUNU

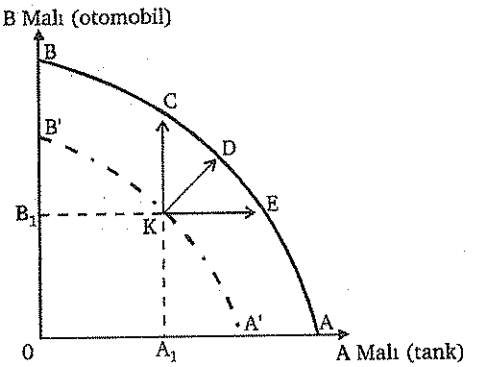
Kıtlıkla savaşta, her toplumun çözmesi gereken en önemli sorunlardan birincisi, kıt olan mevcut kaynakların (üretim faktörlerinin) tümünün üretim faaliyetinde görev almasını sağlamaktır. Özellikle ekonomilerin eskiye oranla yüksek bir üretim düzeyine erişmiş olduğu günümüzde, arzulanmadığı halde, zaman zaman kıt kaynakların bir kısmının atıl kaldığı görülmektedir. Bir yandan, daha önce çalışanların bir bölümü işsiz kalırken, öte yandan fabrikalar kapanabilmekte ya da atıl kapasitede çalışmak zorunda kalmakta, toprakların bir kısmında üretim yapılamamaktadır. Bu şekilde üretim faktörlerinin bir kısmının zaman zaman atıl kalmasının nedeni, ekonomik krizlerdir. Şimdiye kadar dünyada yaşanan en büyük kriz (ekonomik daralma, resesyon), 1929 Dünya Ekonomik Krizi'dir. Ülkemizde ise, 1929 Dünya

Ekonomik Krizi'nden günümüze, ekonomi politikalarında değişikliklere neden olabilecek büyüklükte beş kriz (1958-61, 1978-81, 1988-89, 1994, 1998-2002) yaşanmıştır.

Bir ekonomide tüm üretim faktörlerinin üretime koşulmasına ***"tam kullanım"*** ya da ***"tam istihdam"*** denilmektedir. Eğer bir ekonomideki mevcut üretim faktörlerinin bir kısmı, şu ya da bu nedenle üretime katılamıyorsa, yani atılsa, buna ***"eksik kullanım"*** ya da ***"eksik istihdam"*** denilmektedir. Tam istihdam ve eksik istihdam kavramlarının neyi ifade ettiklerini *üretim olanakları eğrisi* yardımıyla açıklamaya çalışalım.

Hatırlanacağı gibi, ***üretim olanakları eğrisi, bir ülkedeki üretim faktörlerinin tümünün üretime koşulması halinde, elde edilecek çeşitli üretim bileşimlerini veriyordu***. Daha önce Şekil 3,1'de elde edilişini de açıkladığımız üretim olanakları eğrisini, buraya Şekil 6.1 olarak aktaralım. Şekildeki BA üretim olanakları eğrisi üzerindeki her nokta, söz konusu ekonomide tam istihdam halinde (sadece iki mal üretilmesi varsayımı altında) hangi mal bileşimlerinin üretilebileceğini göstermektedir.

Üretim olanakları eğrisinin altındaki herhangi bir noktadaki üretim bileşimi, kaynakların tümünün üretime koşulamaması halindeki üretim düzeyini ifade etmektedir. Bu gibi durumlarda, ekonomide tam istihdam sağlanamamış, bir kısım kaynaklar atıl kalmış olduğu için, üretim düzeyi de düşmüştür.



Şekil 6-1
Eksik İstihdam

BA üretim olanakları eğrisinin altındaki bir K noktasını ele alalım. Üretim faktörlerinin bir kısmının atıl kaldığı (örneğin çalışmak isteyenlerin bir kısmının iş bulamadığı) bu durumda, üretim olanakları eğrisi, daha düşük üretim demetlerini gösteren B'A' eğrisi şekline dönüşecektir. *Kıt kaynakların* bir kısmının israf edildiği bu ***eksik istihdam*** durumunda, ancak OA_1 kadar tank ile OB_1 kadar otomobil üretmek olasıdır (Şekil 6.1).

Görüldüğü gibi, durgunluk dönemlerinde üretim azalırken ekonomide mevcut *kıt kaynakların* bir kısmı üretime sokulamadığından (eksik istihdam), toplam üretim azalmakta ve bunun sonucu olarak da toplumun refah düzeyi düşmektedir. Bu nedenle her ekonomide ilk önce, arzu edilmeyen eksik istihdam durumunun, özellikle de *işsizlik sorununun yaşanmaması için, ekonomik krizleri önleyici iktisat politikalarının,* dinamik bir şekilde izlenmesi gerekir.

2. ETKİN KULLANIM SORUNU

Kıt kaynakların tümünün üretime koşulması sorunu yanında, bir başka önemli sorun, ***mevcut kaynakların toplum gereksinmelerini en iyi karşılayacak tarzda üretime koşulmasıdır***. Kaynakların kıt ve kıt olan kaynakların ***da alternatif kullanım olanaklarının*** bulunması, bunların üretime koşulmasında isabetli karar

alınması sorununu ön plana çıkarmaktadır. Bireyler, işletme yöneticileri ve hükümet, sınırlı kaynakları nasıl kullanacaklarına karar vermek zorundadırlar.

Kıt kaynakların etkin kullanımını sağlamaya dönük bu seçim kararlarının neler olduğu, şu ***üç temel soru***nun yanıtlarında yatmaktadır.

- ***Hangi mal ve hizmetler, ne kadar üretilecektir?***
- ***Üretim, hangi üretim faktörlerinin yardımıyla, hangi yöntemlerle, nasıl yapılacaktır?***
- ***Mal ve hizmetler kimler için üretilecektir?***

Hangi ekonomik sistemi kabul etmiş olursa olsun, her toplumda bu soruların mutlaka en sağlıklı bir şekilde yanıtlanması gerekir. ***Nelerin, nasıl*** ve ***kimler için*** üretileceğine karar alanlar ve görüşleri, her ekonomik sistemde farklıdır. Ekonomik sistemlerde kimlerin ve hangi esaslara göre bu kararları aldıklarına değinmeden önce, bu soruların kapsamlarını ortaya koymaya çalışalım.

A. Hangi Mal ve Hizmetler, Ne Kadar Üretilecek?

Her ekonomide, sınırsız gereksinmeleri karşılamak amacıyla, kıt kaynaklar üretime koşulurken, çeşitli mal ve hizmetler üretilmektedir. ***Üretilmesi muhtemel çeşitli mallardan hangilerinin üretileceğinin saptanması,*** en önemli sorunlardan biridir. Örneğin tüketim mallarından sadece ayakkabıyı ele alırsak, çok çeşitli alternatiflerle karşılaşırız. Şöyle ki, hangi çeşit ayakkabı üretilecektir? Bot mu, çizme mi, makosen mi üretilecektir? Üretilen ayakkabılar hangi renk, hangi model ve kaç numara olacaktır? Sadece ayakkabıyı göz önüne aldığımız takdirde dahi, üretilmesi gerekli ayakkabı türlerini gösteren liste uzayıp gidecektir. Her ekonomide gereksinme duyulan ve üretim kararının verilmesi gereken mal ve hizmet sayısı binleri hatta onbinleri bulmaktadır. Eğer ***"hangi mallar üretilecektir?" sorusunun yanıtı sağlıklı bir şekilde verilmemişse, o ekonomide aranan bazı malların üretimi söz konusu olmayacaktır.*** Bir başka deyişle söz konusu ekonomi dışarıya kapalı ise, bazı malları o ekonomide bulmak mümkün olmayacaktır. Şekil 6.1 deki üretim olanakları eğrisi üzerinde ekonomide sadece iki mal üretilmesi varsayımı göz önüne alınmıştır.

Hangi malların üretileceğinin yanında sağlıklı bir şekilde çözümü gereken ikinci sorun, ***üretilmesine karar verilen malların ne miktarlarda üretileceğidir.*** Eğer üretilmesi kararı alınan mallardan ***ne miktarlarda üretilecektir sorusunun yanıtı sağlıklı bir şekilde verilemezse, bazı malların yokluğu çekilir, sokaklarda uzun kuyruklar oluşur, hatta bazı temel malların karne ile dağıtılması kaçınılmaz olacaktır.***

Şu halde üretilmesine karar verilen mal ve hizmetlerin, toplum gereksinimlerine en uygun bileşimde olması gerekmektedir. *Bu sorun, üretim olanakları eğrisi üzerinde, hangi üretim bileşiminin seçimine karar verileceği ile ilgilidir.* Başka bir deyişle, bir toplumda üretilmesi muhtemel malların iki gruba indirgenmesi halinde, muhtemel üretim bileşimlerini veren üretim olanakları eğrisi üzerindeki B, C, D, E, A ve benzeri noktalardan (bkz. Şekil 6.1) hangisi seçilecektir? Bu bileşimlerden herhangi biri seçilebilir. Eğer seçim o toplumdaki tüketim kararlarına uygun yapılmamışsa, bazı gereksinmeleri gidermeye yönelik malların bulunmasında güçlük çe-

7

ANA EKONOMİK SORUNLAR VE EKONOMİK DÜZEN

Hangi ekonomik sistemi benimsemiş olursa olsun, her toplumun karşı karşıya olduğu üç ana ekonomik sorunun neler olduğunu ortaya koyduk. Şimdi de bu *sorunların çözümüne toplumda kimlerin, nasıl karar vereceğini inceleyeceğiz.*

İşbölümü, uzmanlaşma ve mübadelenin artması kadar, üretilen mal ve hizmetlerin sayısının çoğaldığı günümüz toplumlarında, bu ana ekonomik sorunların çözümü, bir seri ***kararın alınmasını*** gerektirmektedir. Bu kararların alınmasında devletin rolü ne olacaktır? Günümüzde fazla tartışılan konuların başında gelen ***ekonomik düzen tartışmaları bu ana ekonomik sorunların çözümünde öngörülen yöntemlerdeki farklılıklardan kaynaklanmaktadır.***

Bu ana sorulara farklı yaklaşımlarla yanıt arayan düşünce sistemleri, ***liberal kapitalist düzen*** ve ***sosyalist düzen*** olmak üzere iki dala ayrılır. Bir yelpazenin iki ucu gibi, çok farklı özelliklere sahip olan her iki sistem de pür haliyle hiçbir ülkede uygulanmamıştır. Günümüzde her ülke, her iki sistemin de bazı özelliklerini taşıyan kendine özgü bir sistem uygulamaktadır.

1. LİBERAL KAPİTALİST DÜZEN VE PİYASA MEKANİZMASI

Üretim ve tüketim mallarında ***sınırsız mülkiyet hakkının tanındığı***, bireylerin diledikleri konuda ***serbestçe mukavele yapabilecekleri*** liberal kapitalist düzene, ***"özel girişim sistemi"*** (ya da ***hür teşebbüs sistemi ve hatta pazar ekonomisi***) de denir. Esasları ilk defa 1776 yılında ***Adam Smith***'in ***Milletlerin Zenginliği*** adlı eserinde ortaya atılan liberal kapitalist düzenin esası, *toplumda kendi çıkarlarını en yüksek düzeye çıkaracak biçimde hareket eden bireylerin ve firmaların aldıkları kararlarla, toplum yararının da en yüksek düzeye çıkacağıdır. Bu nedenle, bu* ***karar birimlerini tercihlerinde serbest bırakmak*** *gerekir.*

Şu halde *liberal kapitalist düzende,* savunma, adalet, sağlık, eğitim, çevreyi koruma vb. gibi kolektif gereksinmeler için Devlet tarafından alınan kararlar bir yana bırakılırsa, toplumdaki tüm öteki üretim kararları, ***kendi çıkarları için hareket eden firmalar*** *(özel girişim)* tarafından alınmaktadır.

Özel girişim, üretim kararlarını ***tüketicilerin dileklerini göz önüne alarak*** verir. Bu ise, ancak üretici ile tüketicinin karşı karşıya gelmesi ile mümkün olur. Bu

karşılaşmaya olanak sağlayan kurum ise, ***piyasadır***. *Piyasada üretici ve tüketicilerin dili,* başka bir deyişle anlaşma aracı, ***fiyattır***.

Liberal kapitalist düzende, ekonomideki tüm sorunların çözümünü piyasa mekanizması ya da fiyat mekanizması adı verilen bir sistem sağlar. Eğer fiyat mekanizması aksamadan işlerse devletin müdahalesine lüzum kalmadan, tüm ekonomik sorunlar en iyi bir tarzda çözülecektir.

Liberal kapitalist düzende piyasa mekanizmasının bu ana ekonomik sorunları nasıl çözümlediğini ayrı ayrı inceleyelim.

– **Tam İstihdam Sorunu**. Her ekonominin, en önemli sorunlarından biri olan kaynakların tam kullanımı, fiyat mekanizmasının düzgün çalışması sonucu gerçekleşecektir. Eğer toplumda, çalışmak isteyenlerin bir kısmı iş bulamıyorsa, ücretler düşecek, düşük ücretlerden işverenler daha çok işçi çalıştırmak isteyince, ekonomide işsiz kalmayacaktır. O halde ücretler, tüm işsizler iş bulana kadar düşecektir. İşgücü dışındaki üretim faktörlerinin üretime koşulması da, aynı şekilde fiyat mekanizmasının düzgün işleyişiyle sağlanacaktır.

– **Etkin Kullanım Sorunu.** Üretim faktörlerinin kullanımı ile ilgili sorunların çözümü, yani hangi malların ne kadar, nasıl ve kimler için üretileceği, yine düzgün işleyen fiyat mekanizması tarafından sağlanacaktır.

Hangi mallar ne kadar üretilecektir? Toplumda her tüketici, gereksinmelerini karşılamaya yönelik mal ve hizmetleri, hiç ısmarlamadığı halde, kolaylıkla bulabilmektedir. O halde "*Ekonomide sayıları binleri bulan bu mal ve hizmetlerin üretimine kimler, neye dayanarak karar vermektedir?*" sorusunun yanıtını aramamız gerekmektedir.

Liberal kapitalist düzeni benimsemiş olan toplumlarda, ***hangi mal ve hizmetlerin, ne kadar üretileceğine karar verenler, kâr motifiyle hareket eden girişimciler (firmalar) dır.*** Firmaların karar almasını sağlayan *sihirli kuvvet ise* ***fiyat mekanizmasıdır***. Belirli bir gelire sahip olan tüketiciler, bu parasal güçleriyle, kendilerine maksimum tatmini sağlayacak mal ve hizmet kompozisyonunu satın almaya yönelirler. Hangi mal ve hizmetlerden ne kadar alacaklarına karar verirken, kendilerine piyasadaki mal ve hizmetlerin fiyatları konusundaki deneyimleri yardımcı olur. Öte yandan, aynı şekilde, piyasa fiyatları konusundaki deneyimlerine göre üreticiler, kendilerine en yüksek kârı sağlayacak mal ve hizmetleri üretmeye yönelirler.

Şu halde *üreticiler hangi mallardan ne kadar üreteceklerine karar verirken, tüketicilerin tercihlerini göz önüne almaktadırlar. Üreticilere ise fiyatlar, daha açık bir deyişle fiyat mekanizması yol göstermektedir. Fiyatı olan yani piyasada alıcı bulabilen mal ve hizmetler, üreticiler kâr elde edebildiği sürece üretilecektir.* Örneğin tüketicilerin herhangi bir mala verdikleri değerin artmış olduğunu düşünelim. Daha çok satın alınmak istenen bu malın fiyatı yükselecektir. Fiyatı yükselen bu malı üretmek eskisinden daha kârlı hale geleceğinden, *bir yandan* halen söz konusu malı üreten mevcut firmalar üretimlerini arttırırken, *öte yandan* yeni firmalar da bu malın üretimini gerçekleştirmek için faaliyete geçeceklerdir. *Sonuç olarak,* ***daha çok tercih edilen malın önce fiyatı yükselecek, sonra da üretimi arttırılacaktır.*** Bunun aksine, tüketicilerin herhangi bir mala verdikleri değerin azaldığını düşünelim. Tüketicilerin eskisi kadar satın almak istemedikleri bu malın, fiyatı düşecektir. Fiyatı düşen bir malı üretmek piyasadaki öteki mallardan daha az kârlı olmaya

başlayınca, söz konusu malın üretimi azaltılacaktır. Eğer o malı satın almak isteyenlerin ödemeye razı olacakları fiyatlardan üreticiler kar elde edemezlerse, söz konusu malın üretiminden vazgeçilecektir.

Görüldüğü gibi, liberal kapitalist düzende, hangi mal ve hizmetlerin ne kadar üretileceğine tüketicilerin kararları, başka bir deyişle oyları yol göstermektedir. Üreticiler tüketicilerin bu kararlarına göre hareket etmektedir. Alıcı ve satıcıların sayısı milyonlara eriştiğinden, bu malın üretici ve tüketicilerin bir araya gelmesi olanaksızlaşmakta, ama *düzgün işleyen bir fiyat mekanizması* tüketicilerin kararlarını, üreticilerin en iyi bir şekilde algılamasını sağlamaktadır.

Mal ve hizmetler, hangi üretim faktörleri yardımıyla, hangi üretim teknikleri kullanılarak üretilecektir? Üretim faktörleri piyasasında fiyat mekanizmasının işleyişi, üretimde hangi faktörlerin kullanılacağını belirleyecektir. Rasyonel hareket eden girişimci üretim faktörlerinin fiyatlarını göz önüne alarak, en düşük maliyetle üretimi gerçekleştirebileceği, faktör bileşimini saptamaya yönelecektir. Eğer bir toplumda işgücünün fiyatı kapitalin fiyatından daha ucuzsa, ***emek yoğun üretim teknolojisini*** kullanmakla daha düşük maliyetle üretim gerçekleştirmek mümkün olacaktır. Eğer söz konusu toplumda işgücünün fiyatı nispi olarak daha yüksekse, üretimin daha çok kapital kullanılarak ***(kapital yoğun üretim teknolojisi)*** yapılması daha ekonomik olacaktır.

Mal ve hizmetler kimler için üretilecektir? Üretim faktörleri piyasasında fiyat mekanizmasının işleyişi, aynı zamanda, üretimin kimler için yapılacağını, başka bir deyişle üretimin kimler arasında bölüşüleceğini belirlemektedir. Üretim faktörleri piyasasında, her faktörün bir fiyatı vardır. Daha önce belirttiğimiz gibi, ***emek faktörünün fiyatı ücret, tabiat faktörününki rant ve sermaye faktörününki faizdir.*** Üretimin sonunda üretim faktörlerine yapılan ödemeler çıktıktan sonra ***girişimciye kalan fazlalık kâr***'dır. Üretim faktörlerine sahip olanlar, elde ettikleri ücret, rant, faiz ve kâr geliriyle, piyasadan diledikleri mal ve hizmetleri satın alırlar. Dolayısıyla, *hangi üretim faktörünün fiyatı ötekilere oranla daha yüksekse, o üretim faktörleri sahipleri piyasadan daha çok mal ve hizmet satın alabilirler.* Görüldüğü gibi, tüketim mal ve hizmetleri piyasası ile üretim faktörleri piyasası iç içe girmiştir. Hangi mal ve hizmetlerin üretileceğinin analizi yapılırken, bu iki piyasayı birbirinden ayırma olanağı yoktur.

– **Üretim kapasitesinin artırılması sorunu.** Temel ekonomik sorunların üçüncüsü olan üretim kapasitesinin artırılarak, toplam üretim miktarının artırılması, liberal kapitalist düzende ***kâr peşinde koşan girişimciler*** tarafından gerçekleştirilecektir. Girişimciler, düzenin kendilerine sağladığı aşırı hareket serbestisiyle, daha fazla kâr elde etmek amacıyla, yeni üretim teknolojilerine geçebilmek için birbirleriyle yarış edecekler, bu amaçla yatırımlar yapacaklardır. Bu çabalar sonunda, ekonominin üretim kapasitesi yükselecek, daha çok mal ve hizmet üretimini gerçekleştirmek mümkün olacaktır.

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, liberal kapitalist düzende, düzgün işleyen piyasa mekanizmasının temel ekonomik sorunları nasıl çözümlediğini öz olarak belirttik ve devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiğini, ancak devletin piyasa mekanizmasının düzgün işlemesini sağlayacak önlemleri almasının yeterli olduğunu vurguladık. Piyasa mekanizması düzgün işlediği sürece, kâr peşinde

koşan özel girişim kendi yararını maksimize ederken, dolaylı olarak toplum yararı da maksimum düzeye erişmektedir.

Ancak günümüzde, piyasa mekanizmasının ekonomik etkinliği sağlamasını engelleyen bazı olumsuzluklar söz konusudur. Özel yararın, sosyal (toplumsal) yararın önüne çıktığı, bir başka deyişle özel yarar maksimum düzeye erişirken, sosyal yararın maksimizasyonunun mümkün olmadığı bu olumsuzluklara, **piyasa mekanizmasının başarısız olduğu durum** anlamında **piyasa başarısızlığı** denilmektedir.

Piyasa başarısızlığının ortaya çıkmasına neden olan durumlar ve piyasa başarısızlığının neden olduğu olumsuzlukları azaltmak için gerekli kamu müdahaleleri ile ilgili bilgiler **KUTU 7.1**'de yer almaktadır.

2. SOSYALİST DÜZEN VE MERKEZİ PLANLAMA

Sosyalist düşünce, liberal kapitalist düzendeki aksaklıklara bir tepki olarak ortaya çıkmıştır. Bu düşünceyi bilimsel olarak ***Karl Marx*** (1818-1883) ortaya koymuştur. İngiltere ve Fransa'daki liberal kapitalist uygulamadaki sınırsız mülkiyet hakkının çok büyük adaletsizliklere neden olduğunu gören Karl Marx, işçilerin sefalet içindeki yaşamlarını yakından izledikten sonra, ***Kapital*** *(üç cilt olan Kapitalin ilk cildi 1867'de,diger iki cildi Marx'ın ölümünden sonra Engels tarafından yayınlanmıştır)* adlı eserlerinde, kapitalist düzenin mutlaka yıkılacağını, yerini sosyalist düzenin alacağını öne sürerek, ***bilimsel sosyalizmin*** temellerini ortaya koydu.

Şimdi kısaca, liberal kapitalist düzene tepki olarak XIX. yüzyılda bilimsel olarak ortaya atılan sosyalist düzenin temel ekonomik sorunların çözümü için nasıl bir yaklaşım önerdiğini açıklayalım.

Pür haliyle hiç bir ülkede uygulaması söz konusu olmayan sosyalist düşüncede, toplumdaki gelir dağılımı adaletsizliklerini ortadan kaldırmak için ***üretim faktörlerinin*** (toprak ve sermaye faktörlerinin) ***mülkiyetinin kamuya mal edilmesi ve üretim organizasyonunun*** (girişim faktörü) da ***kamu tarafından yapılması öngörülmektedir.*** Böylece kapitalist düzenin esasını oluşturan kâr motifiyle hareket sosyalist düzende ortadan kalkmaktadır.

Kapitalist düzende, ana ekonomik sorunların çözümünü gerçekleştiren ***piyasa mekanizması yerini sosyalist düzende, merkezi otoriteye bırakmaktadır.*** Merkezi otorite, tüm kararları ***merkezi planlama*** aracılığıyla almaktadır.

- **Tam Kullanım:** Üretim faktörleri mülkiyetinin kamuya ait olması, üretimin merkezi plana göre yapılması nedeniyle, sosyalist düzende kaynakların noksan kullanımı, başka bir deyişle *işsizlik sorunu olmayacaktır.Devlet herkesi istihdam edecektir.*

- **Kaynakların Etkin Kullanımı:** Hangi mal ve hizmetlerin ne miktarda ve hangi üretim teknolojisi ile üretileceğini, yine merkezi otorite, kaynakları ve gereksinmeleri göz önüne alarak saptayacaktır. Toprak ve sermaye devletin mülkiyetinde olduğundan ve üretimi devlet organize ettiğinden, bireylerin kira, faiz ve kâr adı altında hiç bir geliri olmayacaktır. Bu düzende *bireyler sadece ücret geliri elde etmekte*, öte yandan kimlerin hangi işte çalışacağı ve ne kadar ücret alacağı, merkezi otorite tarafından saptanan esaslara göre düzenlenecektir.

KUTU 7.1: PİYASA BAŞARISIZLIĞI VE KAMU MÜDAHALESİ GEREĞİ

Günümüzde, düzgün işleyen piyasa mekanizması bazı alanlarda ekonomik etkinliği tam olarak sağlamakta yetersiz kalmaktadır. Ekonomik etkinliğin sağlanamadığı durumlara, piyasa mekanizmasının başarısızlıkları anlamında **"piyasa başarısızlığı"** denilmektedir. Piyasa başarısızlığına neden olan durumları ve bu başarısızlıkları telafi için devlet müdahalesi gereklerine değinmeden önce, piyasa mekanizmasının etkin kaynak dağılımını gerçekleştirmesini sağlayan **"görünmez el"**den öz olarak söz etmek gerekir.

Görünmez El Prensibi

Yukarıda, liberal kapitalist düzende temel ekonomik sorunların çözümünü düzgün işleyen piyasa mekanizmasının (fiyat mekanizmasının) nasıl sağladığını belirttik. Kâr peşinde koşan özel girişim, nelerin, nasıl ve kimler için üretileceği kararını alırken, tüketicilerin gereksinmelerini göz önüne alıyordu. Bu şekilde kendi yararını maksimize etmeye yönelen özel girişim, üretim faktörlerini en etkin şekilde üretime koşarken, toplumun menfaatlerinin en yüksek düzeye erişmesini asıl amacının bu olmamasına karşın sağlıyordu. Bu şekilde, kendi çıkarlarını maksimum düzeye eriştirmeye çalışan özel girişimin, sonuçta toplumun yararını da en üst düzeye çıkarmasının bir **"görünmez el"** tarafından yönlendirildiği öne sürülmektedir.

Görünmez el prensibinden ilk defa Adam Smith, 1776 yılında yayınlanan **Milletlerin Zenginliği** adlı eserinde söz eder. Smith'e göre, görünmez el prensibi sayesinde, **"kişisel yarar"** maksimumlaştırılırken, devletin piyasa mekanizmasının işleyişine hiçbir müdahalede bulunmaması halinde **"toplum yararı (sosyal yarar)"** da en üst düzeye erişecektir.

"Görünmez el"in A. Smith'in esaslarını belirttiği şekilde, düzgün işleyen piyasa mekanizması aracılığıyla kaynak dağılımında etkinliği sağlaması, günümüzde bazı durumlarda başarısızlığa uğramaktadır. **"Piyasa başarısızlığı"** denilen bu ekonomik etkinlikten sapmaların *başlıca nedenleri arasında kamu malları, dışsallıklar, eksik bilgi, aksak rekabet, gelir dağılımında adaletsizlik* gösterilebilir. Görünmez elin işlemesini engelleyen ve kaynak dağılımında etkinlikten uzaklaşılması sonucunu doğuran bu çarpıklıklara biraz daha yakından bakalım.

Kamu Malları

Liberal kapitalist düzende rekabetin önündeki engelleri kaldırmakla yükümlü olan devlet, aynı zamanda ülke güvenliğini ve huzuru sağlamakla yükümlüdür. Diğer yandan günümüzde devlet ülke güvenliğini ve huzuru sağlama işlevi yanında, sosyal devlet anlayışı gereği olarak tüm vatandaşların ücret ödemeden yararlandığı bir çok mal ve hizmet üretmektedir. Vatandaşların ücret ödemeden (**bedava**) yararlandıkları, devlet tarafından üretilen tüm mal ve hizmetler, **kamu malları (kamusal mallar)** olarak nitelendirilir.

Vatandaşların bedava yararlandığı kamu mallarının piyasası ve fiyatı yoktur. Bu nedenle sözkonusu malların üretim kararlarında piyasa mekanizmasının devreden çıkması, kaynak dağılımında etkinlikten uzaklaşılması sonucu doğurur. Bu etkinsizlik de piyasa başarısızlığının bir nedeni olarak nitelendirilir. Ancak, vergi gelirleriyle kamu malları üretme kararı alma durumunda olan devlet, kaynak dağılımında etkinsizliği en aza indirebilmek için, sosyal kârın maksimizasyonunu amaçlar (kamu malları ile ilgili daha fazla ayrıntıya KUTU 4.1'de yer verilmiştir)

Dışsallıklar ve Çevrenin Korunması ile İlgili Düzenlemeler

Dışsallıklar, üreticilerin ya da tüketicilerin aldıkları kararlarla, ekonomideki diğer üretici ya da tüketicileri, piyasa fiyatı dışında, olumlu ya da olumsuz etkilemelerini ifade eder. Özellikle çevre kirlenmesi yaratanlar, başkalarına verdikleri zararların maliyetine katılmadıkları için, piyasada oluşan fiyatlar kaynak dağılımında etkinliği sağlayamazlar. Bu durumda yararlarını (kârlarını) maksimize edecek şekilde üretim kararı alan üreticilerin, bu kararları sonucunda sosyal yararın da maksimize olamaması, piyasa başarısızlığının bir diğer nedeni olarak nitelendirilmektedir. Çevre kirlenmesi, dışsallıklar ve çevre korunması için gerekli düzenlemeler Kitabımızın 33. Kısım'ında incelenmektedir.

Aksak Rekabet ve Anti-Tröst Yasaları

Liberal kapitalist düzende temel ekonomik sorunların çözümünü düzgün işleyen piyasa mekanizmasının sağladığını belirttik.

→

Düzgün işleyen piyasa mekanizması, belirli koşulların varlığına dayanan tam rekabet piyasasının geçerli olması halinde mümkündür. Tam rekabet piyasası ise, günümüzde aksamaktadır. Piyasa fiyatını etkileyecek kadar az sayıda satıcının bulunduğu aksak rekabet piyasalarında *satıcılar elde ettikleri piyasa gücü* sayesinde, *fiyatları kontrolleri altına alarak*, ürettikleri malları tam rekabet piyasası fiyatlarına göre daha yüksek fiyattan satabilmek için, üretimlerini yapay olarak kısabilirler.

Firmaların pazar paylarını artırabilmek için rekabeti engelledikleri aksak rekabet piyasasında kâr maksimizasyonuna yönelen firmaların davranışları, sosyal yararın maksimizasyonunu engeller. Bu şekilde ortaya çıkan piyasa başarısızlığının olumsuzluklarını en aza indirebilmek için, **antitröst yasaları** ile piyasada rekabeti engelleyici uygulamalar engellenmeye çalışılmaktadır. Antitröst politikası ile ilgili konulara Kitabımızın 25. Kısım'ında değinilmektedir.

Eksik Bilgiden Kaynaklanan Risklerin Azaltılması İçin Kalite, Sağlık ve Güvenlik Alanında Standartların Oluşturulması

Kaynak dağılımında etkinliği sağlayan piyasa mekanizmasının düzgün işlemesi açıklık koşulunun (tam rekabet piyasasını tanımlayan dört varsayımdan biri) varlığına bağlıdır. Bu koşul, karar birimlerinin piyasadaki mal ve hizmetler (ve alıcılar ile satıcılar) hakkında **aynı (simetrik)** bilgiye sahip olmalarını ifade eder. Ne var ki, açıklık koşulu gerçek ekonomik hayatta gerçekleşmez ve karar birimleri **farklı (asimetrik)** bilgilere sahiptirler.

Karar birimlerin birbirlerinden farklı bilgilere sahip olmaları, kaynak dağılımında etkinliğin gerçekleşmesini önlerken, kişisel yarar sosyal yararın önüne geçer ki, bu bilgi eksikliği piyasa başarısızlığının bir diğer nedenini oluşturur. Şimdi eksik bilginin kaynak dağılımında etkinliğin gerçekleşmesini nasıl engellediğini bir örnekle açıklayalım.

Kanserojen ortamda çalışan işçiler bu yüksek riski telafi edebilecekleri yüksek ücretle çalışmalıdırlar. Zira böyle bir ortamda çalışmak isteyen az olacağından, ücretler yüksek olacaktır. Ancak işverenlerin işçilerin karşı karşıya olduğu riskleri bilmelerine rağmen, işçiler bu risklerden habersizlerse (***asimetrik bilgi***), düşük ücretle çalışacaklardır. Böyle bir durumda söz konusu iş yerinde üretilen malın özel maliyeti sosyal maliyetinden düşük olacağından, söz konusu mal kaynak dağılımında etkinliğin sağlanması halinde üretilmesi gereken miktarın üzerinde üretilecektir. Bu şekildeki etkinsizlikleri azaltmak için, kalite, sağlık ve güvenlik alanında standartlar oluşturup yasal düzenlemeler yapılarak (özellikle ürünlerin üzerinde gerekli bilgilerin yazılması zorunluluğu), karar birimlerinin **aynı (simetrik)** bilgilere sahip olmalarına çalışılmaktadır.

Kişisel Gelir Dağılımında Adaletsizlik ve Gelirin Yeniden Dağılımını Amaçlayan Vergileme Politikaları

Piyasa mekanizmasının düzgün işlemesi sonucu kaynak dağılımında etkinliğin sağlanması halinde bile, sınırsız mülkiyet hakkının bulunduğu liberal kapitalist sistemde, üretim faktörleri mülkiyetinin dağılımındaki dengesizlik, kişisel gelir dağılımında büyük adaletsizliklere neden olmaktadır. O halde piyasa mekanizmasının düzgün işlemesi halinde, temel ekonomik sorunların en etkin şekilde çözüldüğü liberal kapitalist sistemde yaygın olarak ortaya çıkan kişisel gelir dağılımındaki adaletsizlikler, önemli bir piyasa başarısızlığı olarak nitelendirilmektedir. Bu başarısızlığın olumsuzluklarını azaltabilmek için, ***gelirin yeniden dağılımını sağlamayı amaçlayan vergileme politikası*** izlenmektedir. Gelirin yeniden dağılımı ile ilgili konulara, Kitabımızın 32. Kısım'ında değinilmektedir.

– **Üretim Kapasitesinin Arttırılması:** Ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin miktarının artırılması, yani yeni üretim tekniklerinin geliştirilmesi ve üretim kapasitesini artırıcı yatırımların yapılması merkezi plana göre olacaktır.

Temel ekonomik sorunların çözümünde piyasa mekanizmasının yerini merkezi planın aldığı kumanda ekonomileri, ilk bakışta toplum yararına büyük avantajlara sahiptir. Bu ekonomik sistemde, merkezi planın etkin şekle uygulanmasıyla birlikte, tam istihdam kolaylıkla sağlanırken işsizlik diye bir sorun olmayacak, gelir

dağılımında adalet sağlanırken, kaynakların önemli bir kısmının yatırıma yönlendirilmesiyle oldukça yüksek bir büyüme hızı yakalanacak ve üretim kararlarını devlet aldığından, çevre sorunu yaşanmayacaktır.

Ancak, merkezi planın, fiyat mekanizmasının yerini alarak, temel ekonomik sorunların çözümünü toplum lehine en etkin şekilde sağlaması, sistemde öngörüldüğü kadar kolay değildir. Bunun başlıca nedenleri şu şekilde sıralanabilir;

- ***Neyin, ne kadar ve nasıl üretileceği kararları***nı piyasa ekonomisinde onbinlerce üretici alırken, kumanda ekonomilerinde bu kararlar merkezde (plancılar tarafından) alınmaktadır. Plancıların bu kararları alırken, sağlıklı bilgi toplayabilmeleri gerekir. Ancak ekonomi büyüdükçe, sağlıklı bilgi toplayabilmek ve bu kararları etkin şekilde almak güçleşmektedir. Diğer yandan, merkezi planı yapacak, çok büyük ve karmaşık bir bürokrasinin ortaya çıkmasını önlemek çok güçtür.

- ***Tüm fiyatlar merkezden belirlendiğinden*** eğer üretim faktörlerinin fiyatları her üretim faktörünün nispi kıtlığına göre saptamak güçtür. Dolayısıyla kaynak dağılımında etkinliğin sağlanmasında sorun yaşanabilineceği gibi, faktör kullanımında israf söz konusu olabilecektir.

- Emek dışındaki üretim faktörlerini mülkiyeti topluma mal edilmiş olduğundan ve toplumda herkes ücretli olduğundan, ücret yelpazesini sağlıklı bir şekilde saptamak çok güçtür. ***Çalışanların daha verimli olmalarını sağlayabilmek için prim verilmesi gerekir.*** Prim, üretim miktarının artmasını sağlamaya yönelik verilirse, üretim artarken üretilen malın kalitesi düşebilecektir. Sonuç olarak herkesin ücret geliri elde ettiği bu sistemde, yönetici ve işçilerin daha etkin ve daha verimli çalışmalarını sağlamak son derece güçtür.

- ***Neyin üretileceğine devlet karar verirken, neyin tüketileceğine de devlet karar vermektedir.*** Kişilerin girişim ve tüketim özgürlükleri erozyona uğrayacaktır.

- ***Neyin üretileceğine devlet karar verirken*** ücretleri de devlet belirlediğinden, toplumdaki ***kişilerin neler satın alabileceğini dolaylı yoldan devlet belirlemektedir.*** Ancak devletin, kişilerin ellerine geçen ücretleriyle hangi malları satın alacaklarına karışamayacağına göre, bazı malların arzı talebini karşılanmayacak, satıcıların önünde ***kuyruk oluşmasının önünü almak çok güç*** olacaktır.

Sosyalizmin düşünce alanından uygulama alanına geçişi, Karl Marx'ın ölümünden 34 yıl sonra, onun teorilerinden farklı bir şekilde, ekonomisi büyük ölçüde tarıma dayalı olan Rusya'da 1917 yılında ihtilalle oldu. Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB)'nde uygulanmaya başlanılan sosyalist düzen, daha sonraki yıllarda başka ülkelerce de benimsendi.

Kumanda ekonomisi de denilen sosyalist (ya da komünist düzen) yetmiş yılı aşkın bir süre SSCB'de uygulandıktan sonra, yine ilk defa bu ülke tarafından 1991 yılında terk edildi. Bu düzenin terk edilmesinin nedeni, liberal kapitalist düzenle kalkınan gelişmiş ülkelerle sosyalizmi uygulayan ülkeler arasında ortaya çıkan gelişmişlik farklılığı ve sosyalist düzenin sürdürülmesi halinde bu farkı kapatmanın olanaksızlığının anlaşılmasıdır

3. KARMA EKONOMİK DÜZEN VE TÜRKİYE

Yukarıda ana ekonomik sorunları nasıl çözümlediklerini belirttiğimiz kapitalist ve sosyalist düzen, daha önce de vurguladığımız gibi saf haliyle hiç bir ülkede uygu-

lanmamıştır. Özellikle Birinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda, her ülke, kendi bünyesine en uygun ekonomik düzeni arama ve uygulama çabası içine girmiştir. Kamu müdahalesinin en aza indirilmesini öngören liberal kapitalist sistem ile ekonominin tamamıyla kamunun kontrolü altında olmasını öngören sosyalist sistemin yer aldığı ekonomik sistem yelpazesinin tam ortasında, karma ekonomik düzen yer almaktadır.

Karma ekonomik düzende, ekonomik kalkınmayı hızlandırmak amacıyla, özel sektörün gelişme durumu da göz önüne alınarak, kamu sektörü ekonomiye yön vermektedir.

Karma ekonomik düzende, *l*iberal kapitalist düzende olduğu gibi, ***temel ekonomik sorunların çözümü fiyat mekanizmasının otomatik işleyişine bırakılmıştır.*** Devlet, bazı mal ve hizmetlerin üretimini bizzat üstlendiği gibi, zaman zaman üreticiyi ya da tüketiciyi korumak amacıyla piyasaya müdahale etmektedir. Bu müdahale, bazen doğrudan fiyat kontrolleri şeklinde olabileceği gibi, vergileme ya da sübvansiyon (mali yardım) yoluyla, mal ve hizmetlerin ve üretim faktörlerinin nispi (göreli) fiyatlarının kontrolü şeklinde olabilir.Bazen de, gerek görüldüğü bazı malları üretimini sosyal ve mali amaçla (bizdeki tekel ürünleri gibi) olduğu kadar ekonomik gelişmeyi sağlama amacıyla (ülkemizdeki iktisadi devlet teşekkülleri gibi) bizzat devlet yapmaktadır.

Ülkemizde, Cumhuriyetten hemen sonra başlatılan ve zaman zaman küçük sapmalarla birlikte 2000'li yılların başına kadar uygulana gelen karma ekonomik düzen, en yoğun şekilde 1933-1950 yılları arasında uygulanmıştır. 1980'li yıllardan itibaren esmeye başlayan özelleştirme rüzgârı ile devletin ağırlığının azaltılması çabasına gidilmiştir ki bu çaba, günümüzde bile devam etmektedir.

Osmanlı İmparatorluğu'nun enkazı üzerinde kurulan genç Türkiye Cumhuriyeti'nde devletin doğrudan ekonomik girişimde bulunmasını gerektiren nedenler o günkü ekonominin vasıflı işgücünden, birikmiş sermayeden ve çok daha önemlisi, girişimciden yoksun olmasıdır. Arzu edilmesine karşın ülkenin liberal kapitalist ekonomi politikası ile kalkınması güçtü ve devletçilik prensibi benimsendi. Ekonomik gelişmeyi sağlamak için *özel girişimin yapamayacağı ekonomik faaliyetleri devletin bizzat yapması* şeklinde yorumlanabilen devletçilik prensibi, en yoğun bir şekilde 1933-39 yılları arasında uygulandı. Bu yıllar arasında, *iki sanayi planı* hazırlandı. Bunlardan birincisi tam olarak uygulandı. Buna karşın ikincisi, II. Dünya Savaşı'nın araya girmesi nedeniyle uygulanamadı. Demir çelik, tekstil başta olmak üzere, bir çok endüstrinin temelleri bu dönemde atılmıştır.

Ülkemizde uygulanan karma ekonomi de diyebileceğimiz devletçilik, kolektivizme kapalı ve liberal esasa dayalıdır. Devletçilik politikası 1950'lerden itibaren yerini liberal politikaya bırakmıştır. Planlamadan uzaklaşıldığı bu liberal dönem, 1950'den 1960'a kadar sürmüştür.

1960 ila 1980 yılları arasında ise *planlı karma ekonomik düzen* uygulanmıştır. 1963'ten başlayarak 15'er yıllık perspektife dayalı 5'er yıllık kalkınma planları hazırlanması öngörülmüştür.

1980 yılından itibaren ülkemizde "*serbest piyasa ekonomisi*" politikası izlenilmesi gayreti içine girmiş olmasına karşın, kalkınma planı uygulamaları da devam etmiştir.

Birinci planlama dönemi (1933-39) ile ikinci planlama döneminde (1963'ten günümüze) izlenen politikalar arasında en göze çarpan fark, *birincisinde yalnız sanayileşmenin gelişmesinin planlanmış olmasına karşın, ikincisinde kamu ve özel sektör ile birlikte tüm ülkenin sosyal ve ekonomik gelişmesini öngören bir planlama anlayışının hakim olmasıdır.*

Kamu sektörü için emredici, buna karşın özel sektör için yol gösterici olan beş yıllık kalkınma planlarında öngörülen karma ekonomi düzeninin en önemli niteliği, ekonomik kararların alınmasında, piyasa mekanizmasının etkin olmasıdır. Kamu kesimi ile özel kesim, birbirinin rakibi değil, tamamlayıcısıdır. Devlet uzun vadede endüstriyel faaliyetlerin geliştirilmesini özel sektöre bırakacak ve bunu özendirici önlemler alacaktır.

4. 1929 DÜNYA EKONOMİK KRİZİ İLE 1980 STAGFLÂSYON KRİZLERİ VE KAMU MÜDAHALESİNİN DOZU (KEYNESYEN VE SERBEST PİYASA EKONOMİSİ GÖRÜŞÜLERİ)

Yukarıda esaslarını belirttiğimiz Klasik iktisatçıların öne sürdüğü, düzgün işleyen piyasa mekanizmasının temel ekonomik sorunların en uygun şekilde çözümleyebileceği görüşü, karşı görüş ve eleştirilere rağmen, 1929 Dünya Ekonomik Krizine kadar, büyük kabul gördü.

Batı dünyasını kasıp kavuran, üretimin düşmesine ve binlerce işçinin işsiz kalmasına neden olan 1929 krizinin sorumlusunun, ekonomiyi düzenleme görevini yüklenen piyasa mekanizması olduğu sonucuna varıldı. İngiliz ekonomisti **J. M. Keynes** (1883-1946), 1936 yılında yayınlanan ***"İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi"*** adlı eserinde düzgün işleyen piyasa mekanizmasının tüm ekonomik sorunları en etkin şekilde çözümleyebileceğini öne süren klasik liberal görüşlerin zaaflarını ortaya koydu. Keynes'e göre, piyasa mekanizması, tam istihdamı iddia edildiği gibi otomatik olarak gerçekleştirememektedir. Bir ülkede eksik istihdam varsa, devlet ekonomiye müdahale ederek tam istihdamı sağlayıcı iktisat ve maliye politikası izlemelidir.

Görüldüğü gibi, Keynes'le birlikte, piyasa mekanizmasının tam istihdamı ve kaynakların etkin kullanımını gerçekleştireceğini öngören klasik liberal görüşlere güven sarsılmış ve devlet ekonomiye, özellikle İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda, önemli ölçüde müdahaleye başlamıştır. Bu müdahaleler, çağdaş refah devleti görüşüyle ve piyasa mekanizmasının olumsuz yanlarını düzeltmek amacıyla, daha da yoğunlaşmıştır. ***Refah devleti*** görüşüyle, ***liberal kapitalist sistemin meşrulaştırılmasına yönelik önlemler, kaynakların etkin kullanımı ya da tam istihdamın sağlanmasıyla sınırlı değildir. Bu önlemler, piyasa mekanizmasının işleyişi sonucu ortaya çıkan, gelir ve servet dağılımını düzeltmeyi de kapsamaktadır.***

Batı'da çağdaş sosyal devlet anlayışıyla piyasa mekanizmasının olumsuz yönlerini düzeltmek amacıyla ekonomiye müdahale edilirken, aynı yıllarda Türkiye'de, devlet ekonomik gelişmeyi sağlamak ve hızlandırmak amacıyla, ekonomiye müdahale etmeye başlamıştır. Yukarıda 1930'lu yıllardan günümüze ülkemizde uygulanan karma ekonomik düzen ve nedenlerinden söz ettik. Batıdaki refah devleti anlayışına yönelik müdahaleler yanında ülkemizde ayrıca ekonomik gelişmeyi sağlama amacına yönelik müdahaleler de yoğun şekilde yapıla gelmiştir.

1970'lerde endüstrileşmiş Batı dünyasında, o zamana kadar görülmemiş olan bir kriz yaşanmaya başlandı. Bir yandan fiyatlar yükselirken, öte yandan işsizlik artıyordu. Bu gelişme karşısında, Keynesyen politika araçlarıyla giderilmesi mümkün olmayan yeni bir bunalım türü ile karşı karşıya olunduğu yaygın kanısı ortaya çıktı. Bu bunalıma, ***durgunluk içinde enflasyon*** anlamına gelen ***"stagflasyon"*** denildi.

Keynesyen politikanın stagflasyon krizini aşmakta yetersiz kalışı, krizin atlatılması için yeni reçetelere başvurulmasına neden oldu. Kitabımızın 34. Kısım'ında özetlediğimiz bu yeni görüşler (monetarist teori, arz yönü ekonomisi ve rasyonel bekleyişler teorisi), bir biri ardına ortaya atılmaya başlandı. Bu görüşlerin ortak yanı, Keynesyen politikaların stagflasyon krizini aşmada yetersiz oluşu ve yeniden tüm kararların piyasa bırakılmasını savunmalarıdır. Bu nedenle bu görüşlere kısaca ***"yeni liberal görüş"*** adı verilmektedir.

İşsizliğin arttığı, yıllık enflasyon oranlarının % 100'lere yaklaştığı 1970'ler Türkiyesi'nde, ekonomik darboğazları aşabilmek için, 24 Ocak 1980 tarihinden başlayarak, ***"serbest piyasa ekonomisi"*** görüşü altında, ***"yeni liberal formüllere"*** başvuruldu. Burada ülkemizde uygulanmakta olan ***"serbest piyasa ekonomisinin"*** eleştirisini yapmadan, uygulanmasına çalışılan yeni liberal formülün neyi ifade ettiğini belirtmekle yetineceğiz. Bu açıklamalarımız, kitabımızda incelediğimiz konuların güncelliği ve geçerliliği konusunda, okuyuculara fikir verecektir.

"Daha az devlet, daha çok özel girişim" şeklinde formüle edilen yeni liberalist görüşe göre, devlet piyasaya müdahale etmeyecek, monopollerle mücadelede uluslararası ticaret önündeki engelleri en aza indirmek için rekabetin ortaya çıkmasını sağlayacak, elindeki tüm işletmeleri özelleştirecek, sıkı para politikası izleyecek ve gelir dağılımına düşük gelirliler lehine müdahale etmeyecektir. Yeni liberallere göre devletin küçülmesi, devletin güçsüzleşmesi anlamına gelmemektedir. Devlet piyasa mekanizmasının düzgün işleyişini sağlayabilmek için, güçlü olacaktır.

Öncelikle, ***kitabımızın ilk altı bölümünde*** *(33. Kısım'a kadar)* ***liberal kapitalist düzenin en önemli kurumu olan piyasa mekanizmasının işleyişini, önce mal, daha sonra da faktör piyasalarında tam rekabetin varlığı varsayımına dayanarak açıklayacağız.*** Daha sonra tam rekabetin aksaması sonucu oluşan ***aksak rekabet piyasalarında firmaların davranışlarından*** söz edeceğiz. Bu açıklamalarımız, liberal kapitalist düzenin işleyişini sağlayan piyasa mekanizması ve bu mekanizmanın uygulamada nasıl aksadığını ortaya koymamızı sağlamaktadır.

Öte yandan kitabımızın ***7. Bölümünden itibaren*** (34. Kısım'dan başlayarak), ***Keynesyenler'in görüşlerine dayanarak milli gelirin oluşması ve tam istihdamı sağlayıcı politikanın esaslarını*** ortaya koyacağız. Enflasyon, işsizlik ve özellikle stagflasyon krizinin aşılmasında Keynesyen görüş ile bu görüşe tepki olarak ortaya atılan, monetarist teori, arz yönü ekonomisi ve rasyonel bekleyişler teorilerine de yer vereceğiz.

5. EKONOMİ İLMİNİN TEORİK ÇERÇEVESİ: MİKROEKONOMİ VE MAKROEKONOMİ

Ekonomi ilminde teoriler iki ana kola ayrılır. Birey, aile ya da işletmeler gibi ekonomik birimlerin kararlarını inceleyen teoriler ***mikroekonomiyi*** oluştururlar. Ulusal üretim ya da ulusal gelir gibi, toplumu ilgilendiren konuları kapsayan teoriler ***makroekonomiyi*** oluştururlar.

Mikro ve makro ekonomiyi oluşturan teorilerin konusu ise, yukarıda sözünü ettiğimiz, her ekonomide ortak olan ana ekonomik sorunlardan kaynaklanır.

Bu sorunların her birinin çözümü bir ya da birkaç ekonomi teorisinin konusunu oluşturmaktadır. Bu sorunların neleri ifade ettiğini öz olarak yineleyerek, söz konusu sorunları konu alan ekonomi teorilerinin neler olduğunu belirtelim.

- **Tam Kullanım:** Ekonomideki kıt kaynakların tümünün üretime koşulmasını ifade eden tam kullanım sorununu, ***"istihdam ve milli gelir teorileri"*** konu almaktadır.
- **Kaynakların Etkin Kullanımı:** Kıt kaynakların etkin kullanımı üç ana sorunun yanıtına bağlıdır.

– ***Hangi mallar ne miktarlarda üretilecektir?*** Bu soruların çözümü ile ilgili konular, ***"fiyat teorisi"***nin kapsamını oluşturmaktadır.

– ***Üretimde hangi kaynaklar ve hangi üretim yöntemleri kullanılacaktır?*** Bu soruların çözümü ile ilgili konular, ***"üretici teorisi"***nin kapsamını oluşturur.

– ***Üretim kimler için yapılacaktır?*** Bu sorunun çözümü ile ilgili konular, ***"bölüşüm teorisi"*** nin kapsamını oluşturur.

– ***Kaynakların etkin kullanımını sağlama. Kaynakların üretim alanları arasında*** optimal dağıtımı ve gelirlerin toplumdaki fertler arasında en hakça bölüşümü sorunlarını konu alan ***ekonomik etkinlik, "refah teorisi"***nin kapsamını oluşturur.

- **Üretim Kapasitesini Arttırma:** Üretilen tüm mal ve hizmetlerin miktarını arttırma ile ilgili sorunların çözümü için uygulanması gerekli yöntemler, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler için farklılıklar arz etmektedir. *Gelişmiş ülkelerde üretim kapasitesini arttırma çabaları,* ***"büyüme teorisi"***nin, *az gelişmiş ülkelerdeki benzer çabalar* ise ***"kalkınma teorisi"***nin konusunu oluşturmaktadır.

Görüldüğü gibi, her toplumun karşı karşıya olduğu temel sorunlar, çeşitli iktisat teorilerinin uğraşı alanını oluşturmaktadır. Yukarıda, ekonomi ilminin mikro ve makroekonomi olarak iki ayrı bölüme ayrıldığını belirttik. Yani,

Ekonomi İlmi = Mikroekonomi + Makroekonomi idi.

Bireylerin hangi malları ne miktarda satın alacakları, firmaların hangi malları ne miktarda üretecekleri vb. kararları nasıl alacaklarını, toplumda gelir dağılımının nasıl olacağını konu alan mikroekonomi refah ve değer teorilerinden oluşmaktadır. Yani,

Mikroekonomi = Değer Teorisi + Refah Teorisi dir.

Değer teorisi ise fiyat, üretici ve bölüşüm teorilerinden oluşur. Yani:

Değer Teorisi = (Fiyat Teorisi) + (Üretici Teorisi) + (Bölüşüm Teorisi) dir.

Ekonomideki toplam üretim miktarının ne kadar olacağı, istihdam düzeyi, fiyatlar genel düzeyi vb. gibi ulusal düzeydeki sorunları konu alan makroekonomi, ulusal gelir ve istihdam teorileri ile kalkınma ve büyüme teorilerinden oluşmaktadır

Bireylerin hangi malları ne miktarda satın alacakları, firmaların hangi malları ne miktarda istihdam teorileri ile kalkınma ve büyüme teorilerinden oluşmaktadır.

$$\text{Makroekonomi} = \left\{ \begin{matrix} \text{Ulusal Gelir ve} \\ \text{İstihdam Teorisi} \end{matrix} \right\} + \left\{ \begin{matrix} \text{Ekonomik Büyüme} \\ \text{ve Kalkınma Teorisi} \end{matrix} \right\}$$

Kitabımızda, mikro ve makro ekonomiyi oluşturan tüm teorilere, öz olarak değinecek, aralarındaki ilişkileri vurgulamaya çalışacağız.

İKİNCİ BÖLÜM

FİYAT TEORİSİNE GİRİŞ

8. TALEP

9. ARZ

10. TAM REKABETTE PİYASA DENGESİ

11. HERHANGİ BİR MALIN ARZ VE TALEBİNİ ETKİLEYEN O MALIN FİYATI DIŞINDAKİ FAKTÖRLER

12. ARZ, TALEP VE ESNEKLİK ANALİZLERİYLE İLGİLİ UYGULAMALARDAN ÖRNEKLER

Kapitalist düzeni benimsemiş toplumlarda, hangi mal ve hizmetlerin, nasıl ve kimler için üretileceğini, fiyat mekanizmasının otomatik işleyişi çözümlemektedir. Bu mekanizmanın işleyişini anlayabilmek için, önce tam rekabet piyasasında her mal için geçerli olan denge fiyatının nasıl oluştuğunu bilmek gerekir.

Fiyat, *"herhangi bir mal ya da hizmetin, başka bir mal ya da hizmetle değişim oranı"* dır, biçiminde tanımlanabilir. Bu tanıma göre, örneğin, bir kilogram elma ile üç kilogram soğan değiştiriliyorsa, bir kg. elmanın soğan cinsinden ifade edilen fiyatı, 3 kg. soğandır. Bu örnekte, fiyat birimi olarak, soğan alınmıştır. Bu şekilde saptanan fiyatlara, "***nispi fiyat***" denilmektedir.

Mal ile malın değiştirildiği dönemler çok geride kalmıştır. Günümüz toplumlarında, mübadeleyi kolaylaştırmak için aracı olarak "***para***" kullanılmaktadır. Bugün bir malın fiyatından söz edilirken, söz konusu malın bir biriminin piyasadaki para değeri kastedilir (1 metre kumaş 25 YTL, 1 kg. salatalık 1 YTL gibi). Bu şekilde, para ile ifade edilen fiyatlara "***mutlak fiyat***" denilmektedir. Kuşkusuz, bir malın ***"mutlak fiyatı" biliniyorsa, "nispi fiyatı" saptamak son derece kolaydır.*** Eğer 1 kg. elma 2 YTL. ise, bir kg. soğan da 50 Ykr. ise, 1 kg. elmanın 4 kg. soğan değerinde olduğunu (ya da 1 kg. soğanın 250 gr. elma değerinde olduğunu) söyleyebiliriz.

İster mutlak fiyat, ister nispi fiyat olsun, ***herhangi bir malın fiyatı, o malın arz ve talebine bağlıdır.*** Bu nedenle, piyasa fiyatının nasıl oluştuğunu belirtmeden önce *talep* ve *arz* kavramlarını, çeşitli yönleriyle açıklamaya çalışalım.

8

TALEP

Taleple ilgili açıklamalarımızda öncelikle çeşitli talep kavramları üzerinde durarak, talep eğrisinin özelliklerini ortaya koymaya çalışacağız. Talep esnekliği ile ilgili açıklamalarımız ise, talebin daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.

1. TALEP TANIMLARI

Herhangi bir malın talebini çeşitli yaklaşımlarla belirtmek olasıdır. *Çizelge anlamında talep, belirli bir fiyattan talep* ve *talep fonksiyonu* ile, *bireysel talep* ve *piyasa talebini* ayrı ayrı açıklamak, talep kavramının daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.

Talep denildiğinde, ***"belirli bir malın piyasasında, belirli bir dönemde, o malın fiyatı dışındaki faktörler değişmemek kaydıyla, çeşitli fiyatlardan tüketicilerin söz konusu maldan satın almak istedikleri miktarlar"*** kastedilir. Belirli varsayımlar altında, çeşitli fiyatlardan tüketicilerin satın almak istedikleri miktarlar alt alta yazıldığında, bir çizelge (tablo ya da şedül) elde edildiğinden, bu ***talep kavramı,*** aynı zamanda ***çizelge anlamında talebi*** ifade etmektedir. Çizelgede görülen fiyat-miktar bileşimlerini, daha sonra açıklayacağımız gibi ***talep eğrisi*** adı verilen bir eğriyle ifade etmek olasıdır. ***Ekonomik analizde, talep denildiğinde, çizelge anlamında talep kastedilir.***

Belirli fiyattan talep, ***herhangi bir malın piyasasında*** (et, ekmek, dolmakalem, kesmeşeker vb. gibi binlerce malın her biri için, bir piyasa söz konusudur) ***belirli bir zamanda, belirli bir fiyattan, satın alınmak istenen miktar kastedilir.*** Örneğin ***"Ankara piyasasında, üzümün kilogramı 1 YTL. iken, bir haftada satın alınmak istenilen üzüm miktarı 40 tondur"*** denildiği zaman, belirli bir fiyattan talep edilen miktar kastedilmektedir. *Çizelge anlamında talep kavramında* belirli koşullarda, çeşitli fiyatlardan satın alınmak istenen miktarlar ifade ediliyordu. İşte talep çizelgesindeki çeşitli fiyatların herhangi birinden satın alınmak istenen miktar, *"belirli bir fiyattan talebi"* ifade etmektedir.

Konuşma dilinde talep, ***"istek", "arzu" anlamına gelir.*** Gereksinmelerin sonsuz olduğu hatırlanırsa, tüketicilerin her gördüklerini arzulamalarını, onlara sahip olmayı istemelerini doğal karşılamak gerekir. Fakat ekonomik anlamda, ***bir satın alma isteğinin talep sayılabilmesi için, "satın alma gücü ile desteklenmesi" gerekir.*** Örneğin ülkemizde herkes, bir otomobile sahip olmayı ister. Ama ülkemizdeki otomobil talebinden söz ederken, otomobil almak için gerekli parayı ödemeye

hazır kimselerin satın alma arzuları kastedilir. Toplumda daima, otomobil alacak parası olmadığı halde otomobil sahibi olmayı arzulayanlar vardır. Bu gibi *satın alma arzuları satın alma gücü ile desteklenmediğinden, talep sayılmaz.*

2. TALEP FONKSİYONU

Yukarıda çizelge anlamında talep, o malın fiyatı dışındaki faktörler değişmemek kaydıyla, belirli bir piyasada, belirli bir dönemde bir maldan çeşitli fiyatlardan satın alınmak istenen mal ve hizmet miktarları olarak nitelendirildi. Demek ki, ***bir mal ya da hizmetin talebi, sadece onun fiyatına değil, aynı zamanda o malın fiyatı dışında değişmediğini varsaydığımız faktörlere de bağlıdır.*** Sabit kabul edilen bu faktörler *piyasadaki öteki mal ve hizmetlerin fiyatları (o malın rakibi olan ve o malın tamamlayıcısı olan malların fiyatları), tüketicilerin gelirleri, tüketicilerin tercihleri, tüketici sayısı* (ki buna *nüfus* denilebilir) *toplumdaki gelir dağılımı, tüketicilerin fiyatlarla ilgili beklentileri vb.dir* . Şu halde, *bir mal ya da hizmetten talep edilen miktar, o malın fiyatı yanında, öteki mal ve hizmetlerin fiyatlarına, tüketicilerin gelirlerine, tüketicilerin zevk ve alışkanlıklarına* (ki buna kısaca *tercihleri* denilebilir) *nüfusa, gelir dağılımına, fiyatlarla ilgili beklentilere vb.'lerine bağlıdır.*

Bir piyasada talep edilen miktar ile o miktarın belirlenmesini sağlayan etkenler arasındaki bu ilişki, matematiksel bir ifade olan, talep fonksiyonu* ile daha derli toplu gösterilebilir:

$M_{t_x} = f(F_x, F_r, F_t, G, F_b, T, N, G_d, ...)$ dir.

Bu denklem, herhangi bir X malından ***talep edilen miktarın*** (M_{t_x}),

- ***o malın fiyatının*** (F_x),
- ***o malın rakibi olan malların fiyatlarının*** (F_r),
- ***o malın tamamlayıcısı olan malların fiyatlarının*** (F_t),
- ***tüketicilerin gelirlerinin*** (G),
- ***tercihlerinin*** (T),
- ***fiyatlarla ilgili beklentilerin*** (F_b),
- ***piyasadaki tüketici sayısının ya da kısaca nüfusun*** (N) ***ve***
- ***gelir dağılımının*** (G_d) ***fonksiyonu***

olduğunu, başka bir deyişle M_{t_x}***'in*** F_x, F_r, F_t, G, T, F_b, N, ***ve*** G_d***'ye bağlı olduğunu*** ifade etmektedir.

Talebi etkileyen faktörlerden o malın fiyatı (F_x) dışındakilerin ($\overline{F}_r, \overline{F}_t, \overline{G}, \overline{T}$, ...) değişmediğini kabul ettiğimiz zaman talep fonksiyonu,

$M_{t_x} = f(F_x)$ ceteris paribus

biçimine dönüşecektir. "***Fiyatın fonksiyonu olarak talebi***" ifade eden bu fonksiyon, ***talebi etkileyen o malın fiyatı dışındaki tüm koşullar sabitken (ceteris paribus)***,

---

* Hatırlanacağı gibi fonksiyon, birden fazla değişken arasındaki ilişkileri açıklamaktadır.

y = f (x) ifadesinde, x bağımsız, y bağımlı (x'e bağlı) değişkendir. Bu fonksiyon, x 'deki değişikliklerin y 'yi ne derecede etkilediğini göstermekte, başka bir deyişle, ilişkinin nasıl olduğunu ortaya koymaktadır. Talep fonksiyonunda ise, talep edilen miktar ile onu etkileyen faktörler arasındaki ilişki ifade edilmektedir.

fiyatla talep edilen miktar arasındaki ilişkiyi vermektedir. *Bu ilişki yukarıda belirttiğimiz çizelge anlamında talep tanımının fonksiyonla ifadesidir.*

3. TALEP ÇİZELGESİ VE TALEP EĞRİSİ

Herhangi bir A ailesinin X malına olan talebinin ampirik olarak hesaplandığını varsayalım. Yukarıda

$M_{t_x} = f(F_x)$ c.p.

şeklinde belirttiğimiz fonksiyon, söz konusu aile için

$M = 10 - 2F$

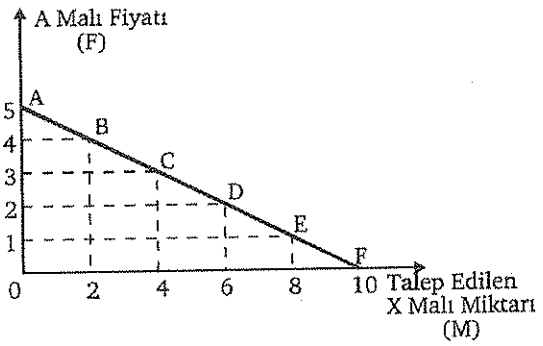
olarak hesap edilmiş olsun. Bu fonksiyon bize, A ailesinin X malından hangi fiyatlardan ne miktarlarda mal satın almak istediğini göstermektedir. Bu fonksiyondan hareketle, A ailesinin önce X malı talep çizelgesini elde edecek, daha sonra da bu çizelgeden hareketle, talep eğrisini çizeceğiz.

A ailesinin X malı talep çizelgesini elde etmek için, fonksiyondaki F'ye çeşitli değerler vererek, M'yi hesaplamak ve bunları alt alta yazmak yeterlidir.

Tablo 8.1
A Ailesinin X Mal Talep Çizelgesi

	Fiyat (F)	Talep Edilen X Malı Miktarı (M)
A	5	0
B	4	2
C	3	4
D	2	6
E	1	8
F	0	10

Tablo 8.1'de görüldüğü gibi, X malının fiyatı 5 birimken, (YTL., bin YTL., ya da dolar) A ailesi X malından hiç satın almak istememektedir. Söz konusu mal, bu fiyattan A ailesi için cazip değildir.



Şekil 8-1
A Ailesinin X Malı Talebi

X malının fiyatı 4 birime düştüğünde A ailesi en fazla 2 birim (kg, metre, ton vs.) mal satın almak istemektedir. X malının fiyatı 3 birime düştüğünde A ailesinin satın almak istediği miktar, 4 birime yükselmektedir.

X malının fiyatı 1 birime düştüğünde, A ailesinin söz konusu maldan satın almak istediği miktar 8 birime yükselmektedir.

Hemen belirtelim ki, burada tüketicinin X malından 8 birim satın alabilmek için ödemeye razı olduğu en yüksek fiyat 1 birimdir. Ne var ki, satıcıların X malını 1 birimlik bir fiyattan satması hiçbir zaman söz konusu olmayabilir. Eğer X malını kestane şekeri olduğunu varsayarsak satıcı (üretici) firmanın, hiçbir zaman malını üretim maliyetini bile kurtaramadığı böyle bir fiyattan satmaya razı olmayacağı görülür. O halde bu fiyat, ***talep fiyatıdır*** ve alıcıların söz konusu maldan 8 birim satın almaya razı olacakları en yüksek fiyatı ifade etmektedir.

X malının fiyatının sıfır olması halinde - ki bu durum söz konusu malın ***serbest mal*** olduğunu ifade etmektedir - talep edilen (bir başka deyişle hiç para ödenmeden sahip olunmak istenen) X malı miktarı 10 birime yükselmektedir.

İşte piyasa fiyatının ne olacağı konusunda hiç bir fikir vermemesine karşın, tüketicinin çeşitli fiyatlardan ne kadar mal satın almak istediğini belirten bu bilgi demetine talep ***çizelgesi (talep tablosu ya da talep şedülü)*** denir. Talep çizelgesindeki fiyat-miktar ilişkisini daha rahatlıkla takip edebilecek bir hale getirebilmek için, çizelgedeki bilgileri bir diyagrama aktarmak olasıdır. *Dikey eksende muhtemel fiyatları yatay eksende ise talep edilen miktarları gösteren bu diyagrama, çizelgedeki değerler aktarıldığında* ***talep eğrisi*** *elde edilecektir* (Şekil 8.1).

Talep tablosundaki bilgilerin, eksenler arasına yerleştirilmesiyle elde edilen noktaların birleştirilmesi sonucu ortaya çıkan ***talep eğrisi, çeşitli fiyatlardan*** (fiyat dışında talebi etkileyen faktörler sabitken), ***talep edilen miktarları gösterir***. Dolayısıyla, ***talep eğrisi üzerindeki her nokta hangi fiyattan ne kadar mal ya da hizmetin satın alınmak istendiğini yansıtmaktadır.***

4. BİREYSEL TALEP, PİYASA TALEBİ VE TALEP KANUNU

Yukarıda, talep çizelgesi ve talep eğrisi ile ilgili açıklamaları yaparken tüketici birimi olarak A ailesini örnek aldık. Bir tek tüketici ya da tüketici birimi olan ailenin (ev halkının) belirli bir mala olan talebine ***bireysel (ferdi) talep*** adı verilir. Fakat bir piyasada, hiç bir zaman belirli bir malı satın almak isteyen bir tek tüketici yoktur. Satıcıyı bir tek alıcının davranışları değil, o malı satın almak isteyen tüm tüketicilerin davranışları ilgilendirir. Bir piyasadaki tüm bireylerin belirli bir mala olan taleplerinin toplamına, "***piyasa talebi***" -ya da kısaca bireysel talep eğrileri toplamına "***piyasa talep eğrisi***"- denir.

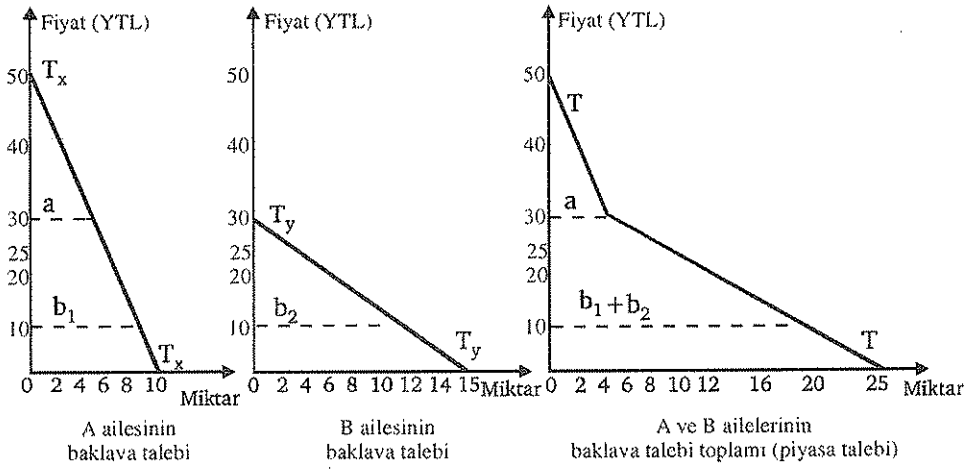
Onbinlerce tüketicinin bulunduğu bir piyasada tüm tüketicilerin belirli bir mala olan taleplerinin toplamını ifade eden piyasa talep eğrisini saptamak için yapılacak işlemle, aynı piyasada sadece iki tüketicinin bulunması halinde yapılacak işlem arasında fark yoktur. Bu nedenle baklava piyasasında sadece iki tüketicinin (A ve B) olduğunu varsayalım. Bu iki tüketicinin taleplerinin yatay toplamından oluşan baklavanın piyasa talep çizelgesi, Tablo 8.2'de, bu çizelgeyi yansıtan baklava talep eğrileri de Şekil 8.2'de görülmektedir.

Tablo 8-2
A ve B Ailelerinin Bir Ayda Satın Almak İstedikleri Baklava Miktarları ve Piyasa Talebi

Fiyatlar (YTL.)		A Ailesinin Talebi (M_1)	B Ailesinin Talebi (M_2)	(Piyasa talebi) $M_1 + M_2$
A	50	0	0	0
B	40	2	0	2
C	30	4	0	4
D	25	5	2,5	7,5
E	20	6	5	11
F	10	8	10	18
G	0	10	15	25

Şekil 8.2 (ya da Tablo 8.2) de açıkça görüldüğü gibi, fiyat 50 YTL iken, piyasada hiçbir aile baklava satın almak istememektedir. Bu fiyat, piyasada bulunan

A ve B ailesi için, çok yüksektir. Ancak fiyat 40 YTL'ye düştüğünde A ailesi bir haftada iki birim (250 gr. ya da 500 gr.) baklava satın almak istemektedir. Fiyat 30 YTL'ye düştüğünde, A ailesi, bir haftada satın aldığı miktarı 4 birime çıkarırken, B ailesi, yine söz konusu maldan satın almak istememektedir. Baklavanın fiyatı 25 YTL'ye düştüğünde, artık B ailesi de söz konusu maldan 2,5 birim satın almak istemektedir. Görüldüğü gibi baklavanın fiyatı 50 YTL'den 30 YTL.'ya düşene kadar, satın alınmak istenen miktarı, sadece A ailesinin talebi oluşturmaktadır. Fiyat 30 YTL.'nın altına düşmeye başlayınca, B ailesi de alıcı durumuna geçmektedir.



Şekil 8-2
Bireysel Talep Eğrileri Toplamı (Piyasa Talep Eğrisi)

Piyasa talep eğrisinin şekli, onu oluşturan bireysel talep eğrilerinin şeklinden farklı olabilir. Ne var ki, piyasa talep eğrisinin özellikleri, o piyasadaki bireysel talep eğrilerinin özelliklerinden pek farklı olmayacaktır. Talep eğrileri daima sol yukarıdan sağ aşağıya inen bir yönseme gösterirler. Talep eğrisinin bu yönsemesi, yani bir malın fiyatı düştüğünde o maldan daha fazla satın alınmak istenmesi ya da fiyatı yükselen maldan satın alınmak istenen miktarın azalması, istisnalar dışında, her mal için ve her mekânda geçerlidir. Bu nedenle, tüketicilerin davranışlarının ifadesi olan bu yönsemeye yani, ***fiyattaki değişme ile talep edilen miktardaki değişme arasındaki bu ters yönlü ilişkiye, talep kanunu*** denilmektedir.

5. FERDİ TALEP FONKSİYONU VE PİYASA TALEP FONKSİYONU

Piyasa talebi ile ilgili açıklamalarımızı bitirirken, ferdi talep fonksiyonu ile piyasa talep fonksiyonu arasındaki farkları da belirtmekte yarar görüyoruz.

Ferdi talep fonksiyonu, bir tek ferdin (tüketicinin) herhangi bir maldan satın almak istediği miktarların nelere bağlı olduğunu (nelerin fonksiyonu olduğunu) ifade eder ve yukarıda belirttiğimiz gibi,

$M_{t_x} = f(F_x, F_r, F_t, G, T)$ şeklinde ifade edilmektedir. Bu fonksiyon, tüketicinin X malından talep ettiği miktarın (M_{t_x}), o malın fiyatına (F_x), o malın rakibi olan malların fiyatlarına (F_r), o malın tamamlayıcısı olan malların fiyatlarına (F_t), tüketicinin gelirine (G) ve tercihlerine (T) bağlı olduğunu göstermektedir.

Piyasa talep fonksiyonunda, talebi etkileyen yukarıdaki faktörlere ilave olarak, nüfus (N), toplumdaki gelir dağılımı (G_d) ve tüketicilerin fiyatlarla ilgili beklentileri (F_b) v.b.'leri ilave edilebilir. O halde, *piyasa talep fonksiyonunu*, şu şekilde yazabiliriz:

$M_{t_x} = f(F_x, F_r, F_t, G, T, F_b, N, G_d,)$

6. TALEP EĞRİSİNİN ŞEKLİ VE TALEP KANUNUNUN İSTİSNALARI

Gerçek hayatta talep eğrisi daima doğrusal olmadığı gibi, talep kanununa ters düşen durumlar da söz konusudur.

A. Talep Eğrisinin Şekli

Yukarıdaki örneklerde talep eğrisinin şeklinin, sol yukarıdan sağ aşağıya inen bir *doğru* şeklinde olduğunu varsaydık. Gerçek hayatta talep eğrisinin doğrusal olması, çok az görülen bir durumdur. Ancak, *açıklamaları kolaylaştırması nedeniyle, doğrusal talep eğrilerine, ekonomik analizlerde sık sık başvurulur.* Talep eğrisinin gerçekte Şekil 8.3'deki gibi doğrusal olmayan bir yönseme gösterdiği gözlenmektedir.

B. Talep Kanununun İstisnaları: Giffen Malları Talebi ve Veblen Malları Talebi

Tüketicinin fiyatı düşen maldan daha fazla (ya da fiyatı yükselen maldan daha az) satın almak istediğini ve bu yönsemeye ***talep kanunu*** denildiğini yukarıda belirttik. Ne var ki, tüketicilerin fiyatı düşen maldan satın almak istedikleri miktarı azaltma yönünde davranışlar sergiledikleri, bir başka deyişle, talep kanuna ters düşen durumlarla, istisnai de olsa, karşılaşılmaktadır. Talep kanununa ters düşen bu istisnai durumlara ***Giffen malları talebi*** ve ***"Veblen malları talebi"*** örnek oluşturmaktadır.

a. Giffen Malları Talebi

Giffen malları adı verilen bazı malların talebi, sağ aşağıdan sol yukarıya seyreder, bir başka deyişle fiyatlar yükseldikçe talep edilen miktar artarken, fiyatlar düştükçe talep edilen miktar azalır. Talep kanununa ters düşen bu duruma ***"Giffen Paradoksu"***, fiyat yükseldikçe daha fazla satın alınan bu mallara da ***"Giffen Malları"*** denilmektedir.

Giffen Paradoksunu ilk defa XIX. yüzyılda, İrlanda'da fakir işçilerin temel gıda maddeleri olan patates taleplerini inceleyen ***Sir Henry Giffen (1837-1910)*** ortaya koymuştur.

Giffen'in gözlemleri şu şekildedir: Gelirleri çok düşük olan işçiler, bu gelirlerinin önemli bir kısmını, yaşamlarını sürdürebilmek için, patates alımına ayırmaktadırlar. *Temel gıda maddesi olan patatesin fiyatı yükseldiğinde*, işçiler satın almakta oldukları patates için daha fazla para ödemek zorunda kalmaktadırlar. Bu durumda, patatesin fiyatının yükselmesiyle satın alma güçleri (reel gelirleri) düşen işçiler, patatesle birlikte satın aldıkları ve fiyatı daha pahalı olan gıda maddelerinden daha az satın almak zorunda kalacaklardır. Ancak, patatesle birlikte tüketilen kısaca katık dediğimiz et, sebze, meyve vb. gıda maddelerinden daha az satın alan işçiler, karınlarını doyurabilmek için, bu gıda maddeleri yerine de – nispi olarak daha ucuz olduğundan - patates satın almak zorunda kalacaklardır. Sonuç olarak, temel gıda maddesi olan patatesin fiyatı yükseldiğinde talep kanununun tersine, satın alınmak istenen patates miktarının da arttığı gözlenmektedir.

Öte yandan, *patates fiyatı düştüğünde*, aynı miktar patates için daha az para ödeyen işçilerin reel gelirleri, yani satın alma güçleri artacaktır. Patatese daha az para ödenmesi sonucu ellerinde kalan parayla patatesten daha pahalı olan gıda maddeleri satın alma şansını yakalayan işçiler, bu defa karınlarını patates dışı gıda maddeleriyle (et, meyve, sebze vb.) doyurmuş olacaklarından, yedikleri patates miktarını azaltacaklardır. Dolayısıyla, patatesin fiyatının düşmesi halinde, işçiler satın aldıkları patates miktarını azaltacaklardır.

b. Gösterişe Yönelik Talep (Veblen Malları Talebi)

Snop (züppe, kibirli) diye nitelendirilen kimseler, kendilerinden üstün kabul ettikleri kimselerin kullandıkları malları satın almak ve böylece dikkat çekerek, sosyal sınıf atlamak isterler. Bu nedenle, snoplara hitap eden mallara olan talep, belirli bir fiyat düzeyinin üzerinde, fiyat yükseldikçe artar. İlk defa ***Thorstein Veblen (1857–1929)*** tarafından öne sürülen, snopların talep kanununa ters düşen bu davranışlarına "***gösterişe yönelik talep***", bu tür mallara da ***Veblen malları*** denir. Ülkemizde daha kaliteli olmadığı bilinmesine karşın, bazı markalı ithal malların çok yüksek fiyatlardan alıcı bulması gösterişe yönelik talebe örnek olarak gösterilebilir.

7. TALEP EĞRİSİ ÜZERİNDE HAREKET VE TALEP DEĞİŞMESİ

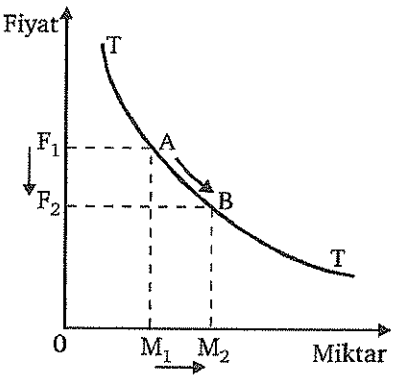
Genellikle, "*talep arttı ya da azaldı*" ifadesi ile "*talep edilen miktar arttı ya da azaldı*" ifadeleri karıştırılır ve birbirleri yerine gelişi güzel kullanılır. Bu ikisini birbirine karıştırmamak gerekir. *"Talep arttı ya da azaldı"* denildiğinde, talep değişmesinden söz edilirken, *"talep edilen miktar arttı ya da azaldı"* denildiğinde *talep eğrisi üzerindeki hareket* kastedilmektedir.

A. Talep Eğrisi Üzerinde Hareket

Talep eğrisi, hatırlanacağı gibi, belirli bir zamanda talebi etkileyen fiyat dışındaki faktörler sabit kalmak koşuluyla, çeşitli fiyatlardan satın alınmak istenilen miktarları göstermektedir. Kısaca, belirli koşullar altında, fiyat-miktar birleşimlerini vermektedir. ***Talep edilen miktardaki değişmeden*** söz edildiği zaman talep eğrisi üzerinde hareket edildiği, *herhangi bir fiyat-miktar bileşiminden bir diğerine geçil-*

diği anlatılmak istenir. Örneğin Şekil 8.3'de, TT talep eğrisi üzerindeki A noktasında F_1 fiyatından M_1 kadar mal satın alınmak istenmektedir. Aynı talep eğrisi üzerinde hareket edilerek B noktasına gelindiğini varsayalım. B noktasında fiyat F_2'ye düşerken, talep edilen miktar M_2'ye yükselmiştir. Görüldüğü gibi, talep eğrisi üzerindeki harekette, talebi etkileyen fiyat dışındaki faktörler sabitken, fiyat değiştiğinde satın alınan miktardaki değişme kastedilmektedir.

Şu halde "*talep edilen miktar arttı*", ya da "*talep edilen miktar azaldı*" denildiğinde, fiyatın değişmesi karşısında talep edilen miktardaki değişmeden söz edilmektedir.

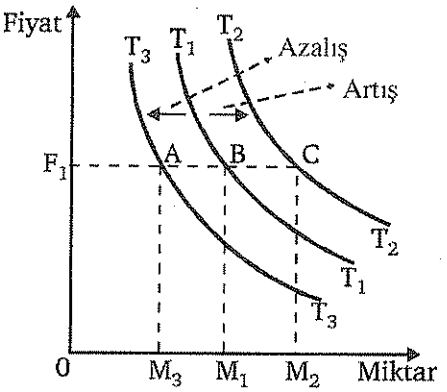


Şekil 8-3
Talep Eğrisi Üzerindeki Hareket (Talep Edilen Miktardaki Değişme)

B. Talep Değişmesi

Talep değişmesi ile talep eğrisinin tümüyle yer değiştirmesi anlatılmak istenir. Örneğin, "***şeftali talebi arttı***" denildiğinde, daha önce T_1T_1 şeklinde olan şeftali talep eğrisinin, olduğu gibi sağa kayarak T_2T_2 konumunu almış olduğu belirtilmektedir. Talep değişmeden önce F_1 fiyatından M_1 kadar şeftali satın alınmak istenirken, talep artışından sonra aynı fiyattan satın alınmak istenilen miktar M_2 kadar olmaktadır (Şekil 8.4). Kısaca, talep artınca, aynı fiyattan satın alınmak istenilen miktar artmaktadır.

Talep azaldı denildiği zaman, yine başlangıçta T_1T_1 şeklinde olan talep eğrisinin tümüyle sola kayarak T_3T_3 konumuna gelmiş olduğu kastedilmektedir. Talep azalmadan önce F_1 fiyatından talep edilen miktar M_1 kadarken, talep azalınca aynı F_1 fiyatından talep edilen miktar M_3'e inmektedir. Başka bir deyişle, her fiyat düzeyinde talep edilen miktarlar, eskisinden daha az olmaktadır.



Şekil 8-4
Talep Artış ve Azalışı

Talep değişmesine, *fiyat dışında kalan ve yukarıda sabit varsaydığımız faktörlerden herhangi birinin değişmesi neden olmaktadır.* Talep eğrisinin yer değiştirmesine neden olan ve bu nedenle de "***talep kaydırıcı faktörler***" olarak nitelendirilen bu faktörlerden (ki bunlar, *öteki malların fiyatı, tüketicinin geliri ve tüketicilerin zevk ve alışkanlıkları* vb. idi) "***talebi etkileyen fiyat dışındaki faktörler***" başlığı altında, ileride ayrıntılı olarak değinilmektedir.

Talep eğrisi üzerindeki hareket, statik bir değişmedir. Zaman değişmesi olmadan (bir gün, bir hafta, bir ay vb. gibi belirli bir dönem içinde) talep eğrisi üzerindeki fiyat-miktar ilişkisinin değişmesini yansıtır.

Talep artışı ya da azalışı şeklinde olan talep değişmelerinde ise belirli olarak kabul edilen *zamanın dışına çıkılmaktadır.* Bu nedenle de bu, ***dinamik bir değişmedir.***

8. TALEBİN FİYAT ESNEKLİĞİ

Tüketicilerin, belirli bir fiyattan talep ettikleri miktar, her mal ya da hizmet için farklı olduğu gibi, fiyat değiştiği zaman talep edilen miktardaki değişme şeklinde gösterilen tepki de her mal için -hatta bir mal için farklı fiyatlar düzeyinde- farklıdır.

Fiyat değişikliği karşısında, tüketicilerin bu değişikliğe karşı satın aldıkları miktarı değiştirmek şeklinde gösterdikleri tepkinin şiddeti -ya da duyarlılık derecesi- ***talebin fiyat esnekliği ile ölçülür*** *ki buna, kısaca talep esnekliği de* denir. Bu esneklik bir katsayı ile ifade edilir.

Talebin fiyat esneklik katsayısı, fiyattaki küçük bir değişme karşısında talep edilen miktardaki yüzde değişmenin, fiyattaki yüzde değişmeye oranına eşittir. Yani,

$$e_f = \frac{\text{Talep edilen miktardaki \% değişme}}{\text{Fiyattaki \% değişme}} \quad \text{dir.}$$

Bu esneklik katsayısı denklemini bir örnek vererek, daha anlaşılır hale getirelim. Herhangi bir X malının fiyatı F_1 düzeyindeyken fiyatında % 2 oranında bir azalış olması halinde, talep edilen miktar % 3 artıyorsa, talebin fiyat esnekliği:

$$e_f = \frac{\%3}{-\%2} = -1{,}5 \quad \text{dur.}$$

Talebin fiyat esnekliğinin -1,5 olması, fiyatlarda % 1'lik düşüş halinde, talep edilen miktarlarda % 1,5'luk bir artış olduğunu ifade etmektedir.

Esneklik katsayısı, sıfır ile sonsuz arasında, her değerde olabilir. Eğer, esneklik katsayısının ***bire eşit ise, birim esnek talep*** hali söz konusudur. Talep edilen miktardaki yüzde değişmenin, fiyattaki yüzde değişmeye eşit olması halini ifade eden ***birim esnek talep, talebin fiyat esnekliğini sınıflandırmada ölçüt olarak alınır.***

Eğer esneklik ***katsayısı birden büyük*** ($\infty > e_f > 1$) yani, talep edilen miktardaki yüzde değişme, fiyattaki yüzde değişmeden daha büyükse, ***talep esnektir.*** Buna *talep esnekliği* ***yumuşaktır*** da denir.

Talebin fiyat esneklik ***katsayısı birden küçük*** ($0 < e_f < 1$), yani talep edilen miktardaki yüzde değişme, fiyattaki yüzde değişmeden küçükse, ***talep esnek değildir.*** Buna ***talep esnekliği*** *serttir, ya da* ***katıdır*** *da* denilir.

Unutulmaması gereken önemli bir konu, ***talebin fiyat esneklik katsayısının her defasında negatif, yani eksi değerli*** olduğudur.

Talebin fiyat esneklik katsayısı daima eksi değerli olmasının nedeni, fiyatta bir düşüş olması halinde talep edilen miktarın artması, ya da fiyatta bir artış olması halinde, talep edilen miktarın azalması, bir başka deyişle, fiyatlardaki değişme ile miktardaki değişmenin ters yönlü olmasının (talep kanunu) sonucudur. Ancak

Veblen ve Giffen malları gibi, talep kanununa ters düşen özelliğe sahip malların taleplerinin fiyat esnekliği, pozitif değerlidir.

Ekonomik analizlerde, genellikle talebin fiyat esneklik katsayısının eksi değerli olduğu belirtilmeye gerek görülmez. Bu nedenle herhangi bir katsayısının değerinin ne olduğu belirtilmemiş olsa bile, onun eksi değerli olduğunu bilmek gerekir.

Talebin fiyat esnekliğini, *"fiyattaki küçük bir değişme karşısında, talep edilen miktardaki yüzde değişmenin, fiyattaki yüzde değişmeye oranıdır"* şeklinde belirttik. Bu tanım, şu şekilde formüle edilebilir:

$$e_f = \frac{\frac{\Delta M}{M}}{\frac{\Delta F}{F}} = \frac{\Delta M}{\Delta F} \cdot \frac{F}{M}$$

Bu formülde, ΔM ve ΔF miktar ve fiyattaki çok küçük ***mutlak değişmeleri***, $\Delta M/M$ ve $\Delta F/F$ ise miktar ve fiyattaki ***yüzde (nispi, oransal) değişmeleri*** ifade etmektedir. Örneğin Şekil 8.5'de talep eğrisi üzerinde A'dan C'ye geçildiğinde, fiyat F_1'den F_2'ye düşerken, talep edilen miktar M_1'den M_2'ye yükselmektedir. İşte, fiyatta sözkonusu olan, çok küçük değişme bu formülde kısaca ΔF olarak gösterilmektedir. Fiyattaki bu mutlak değişmeye karşı, talep edilen miktardaki mutlak değişmeye de kısaca ΔM denilmektedir. Formüldeki M, Şekil 8.5'deki, fiyat değişikliğinden önce talep edilen miktarı yani M_1'i, F ise, ilk fiyatı yani şekildeki F_1'i ifade etmektedir.

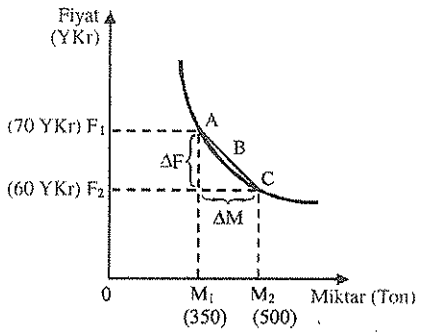
Şimdi basit bir örnek yardımıyla, talebin fiyat esnekliğinin hesaplanmasına ve yorumuna açıklık getirelim.

Bursa'da çilegin kg fiyatı 70 YKr iken, bir haftada 350 birim (ton vs.) çilek satın alınmak istenirken, çileğin fiyatının 60 YKr'a düşmesi halinde satın alınmak istenen çilek miktarının 500 birime çıkmış olduğu varsayımı altında, talebin fiyat esnekliğini hesaplayalım.

$\Delta F = F_2 - F_1 = 60 - 70 = -10$
$\Delta M = M_2 - M_1 = 500 - 350 = 150$
$F = 70$ (İlk fiyat)
$M = 350$ (İlk miktar)

Bu değerleri formüle uygulayalım.

$$e_f = \frac{\frac{\Delta M}{M}}{\frac{\Delta F}{F_1}} = \frac{\frac{150}{350}}{\frac{-10}{70}} = -\frac{150}{350} x \frac{70}{10} = -\frac{15}{35} x \frac{7}{1} = -3$$



Şekil 8-5

Çileğin fiyatının 70 Ykr'dan 60 Ykr'a düşmesi halinde, talebinin fiyat esnekliği - 3 dür. Esneklik katsayısı 1'den büyük olduğundan (e>1) talep esnektir. Tüketiciler, fiyat değişikliğine karşı duyarlıdırlar. Esneklik katsayısı yorumlanırken, daima katsayının mutlak değerinin göz önüne alınması gerekir.

A. Yay (Ark) Esnekliği

Talep eğrisi üzerindeki hareket oldukça önemliyse, başka bir deyişle fiyattaki mutlak değişme (ΔF) büyükse, talep esnekliğinin hesaplanması için yukarıdaki formülden yararlanmak hatalı olacaktır. Zira, *fiyatın yükselmesi* ya da *düşmesi halinde aynı fiyat aralıkları için hesaplanan esneklik katsayısı farklı çıkacaktır.* Başka bir deyişle, *talep eğrisi üzerinde hareket oldukça önemliyse, iki nokta* (Şekil 8.5'de A ve C noktaları) *arasında birden fazla esneklik katsayısı vardır.* Esnekliğin hesaplanmasındaki hataları azaltmak için yayın *iki ucundan* (yani A ile C noktalarından) *geçen doğrunun orta noktasının (B noktasının) esnekliğini veren,* kısaca ***"yay esnekliği"*** *denilen bir formülden yararlanılmaktadır.* Yay esnekliği formülü:

$$e_f = \frac{\frac{M_2 - M_1}{(M_1+M_2)/2}}{\frac{F_2 - F_1}{(F_1+F_2)/2}} = \frac{\frac{\Delta M}{M_1+M_2}}{\frac{\Delta F}{F_1+F_2}} \quad \text{dir.}$$

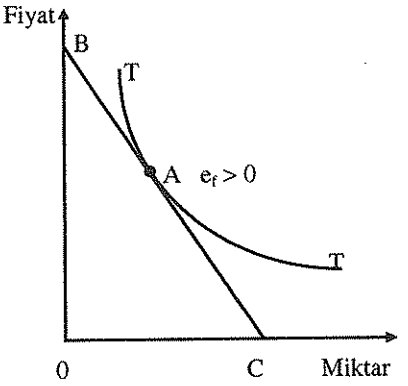
Şimdi yukarıdaki örneği, yay esnekliği formülü yardımıyla yeniden hesaplayalım.

$$e_f = \frac{\frac{500-350}{500+350}}{\frac{60-70}{70+60}} = \frac{\frac{150}{850}}{\frac{-10}{130}} = -\frac{3}{17} \times \frac{13}{1} = -\frac{39}{17} = -2{,}3$$

Görüldüğü gibi, çileğin kg fiyatı 60 Ykr ila 70 Ykr arasında iken, talebin fiyat esnekliliği (yay esnekliği) - 2,3'dür. Bu katsayı fiyat düşse de yükselse de değişmemektedir. Nedeni esnekliği hesaplanan yayın tam orta noktasının esnekliğinin alınmasıdır.

B. Nokta Talep Esnekliği

Nokta talep esnekliği, talep eğrisi üzerindeki bir noktanın esnekliğidir. *Yay esnekliğindeki, yayın iki ucundaki noktaların birbirine çakışması halinde, nokta talep esnekliği söz konusu olur.*



Şekil 8.6

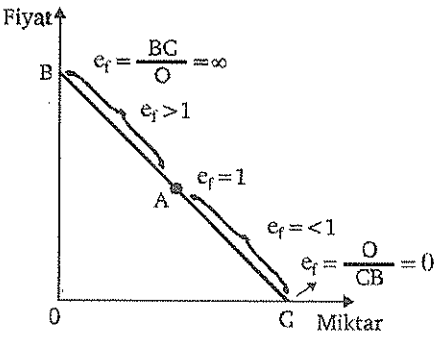
Nokta talep esnekliğini geometrik yoldan hesaplamak ve ölçmek mümkündür. Herhangi bir *talep eğrisi üzerindeki bir noktanın* (örneğin A noktası) ***esneklik katsayısı,*** *o noktadan geçen teğetin,* ***teğet noktası ile teğetin yatay ekseni kestiği noktaya kadar olan mesafenin*** (AC mesafesi), ***yine teğet noktası ile teğetin dikey ekseni kestiği noktaya kadar olan mesafeye*** (AB mesafesi) ***oranına eşittir*** (Şekil 8.6). Şu halde TT talep eğrisi üzerindeki herhangi bir A noktasının

esneklik katsayısı $e_f = \frac{AC}{AB}$ oranına eşittir. Şekilde AC > AB olduğundan, A noktasında esneklik birden büyüktür.

Eğer talep eğrisi, doğru şeklinde ise, esneklik yine aynı orantı ile saptanır.

A noktası BC doğrusunun tam ortasında ise, AC=AB olacağından, $e_f = \frac{AC}{AB} = 1$ olacaktır. Bu durumda, A noktasında talebin fiyat esnekliği bire eşit olmaktadır.

Eğer talep eğrisi doğru şeklindeyse, A ile C arasındaki noktalarda pay, paydadan küçük olduğundan, talebin fiyat esnekliği birden küçüktür ($e_P < 1$) yani, esnek değildir. A noktasından C'ye doğru yaklaşıldığında, birden küçük değerler alan esneklik katsayısı giderek küçülmekte ve C noktasında pay sıfıra eşit olacağından, esneklik de sıfıra $(e_f = \frac{O}{CB} = 0)$ eşit olacaktır (Şekil 8.7).



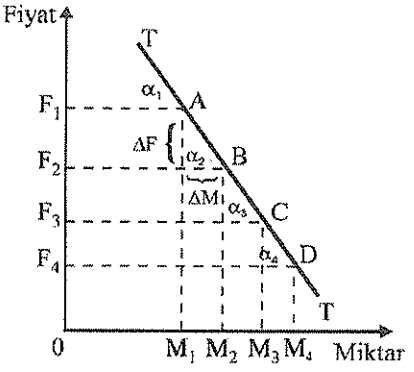
Şekil 8-7

A ile B arasındaki noktalarda ise, pay paydadan daha büyük olduğundan, talebin fiyat esnekliği birden büyük ($e_f > 1$), yani esnektir. A noktasından B 'ye doğru yaklaşıldığında, pay giderek büyürken, payda da küçüleceğinden, katsayı giderek büyüyecek ve B noktasında esneklik katsayısı ∞ olacaktır, yani $(e_f = \frac{BC}{O} = \infty)$ dir.

Şu halde, eğer talep eğrisi doğru şeklinde ise, doğrunun dikey ekseni kestiği noktadan yatay ekseni kestiği noktaya kadar, nokta talep esnekliği ∞'dan 0'da düşerken, her noktada ayrı bir değer almaktadır (Şekil 8.7).

C. Eğim ve Esneklik

Talep eğrisinin, doğrusal olması halinde bile, üzerindeki her noktada esnekliğin farklı değerler aldığını yukarıda gördük. Ne var ki, talep eğrisi doğru şeklinde ise, eğri üzerindeki her noktada eğim aynıdır (Şekil 8.8). Dolayısıyla, ***eğim ile esnekliğin birbirine karıştırılmaması gerekir.***



Şekil 8-8

$e_f = \frac{\Delta M}{\Delta F} \cdot \frac{F}{M}$ formülünde, $\Delta M/\Delta F$ oranı (miktarındaki mutlak değişmenin, fiyattaki mutlak değişmeye oranı) eğri

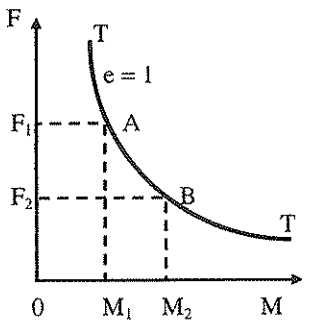
üzerinde esnekliği saptanan noktanın eğiminin tersidir.* Miktardaki yüzde değişmenin fiyattaki yüzde değişmeye oranına eşit olan talep esnekliğini hesaplamak için miktar ve fiyattaki mutlak değişmelerin oranı (ΔM/ΔF) ile, fiyat ve miktar oranlarının (F/M) çarpılması gerekir.

Şu halde, ***bir talep eğrisinin eğimine bakarak, talebin esnek olduğunu ya da olmadığını söylemek hatalıdır. Çünkü bu talep eğrisi üzerindeki her noktada esneklik katsayısı farklı olduğu gibi, sonsuzla sıfır arasındaki tüm değerleri alabilmektedir.***

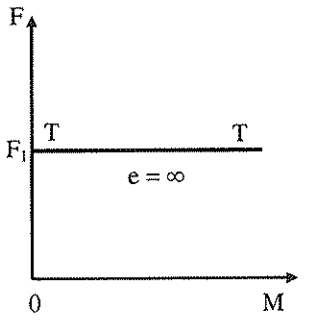
D. Üzerindeki Her Noktada Esnekliğin Aynı Olduğu Özel Talep Eğrileri

Eğri üzerindeki her noktada esnekliğin değişmediği üç özel talep eğrisi vardır; *birim esnek talep, sonsuz esnek talep ve sıfır esnek talep.*

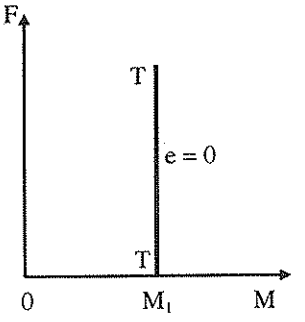
Birim esnek talepte, eğri üzerindeki her noktada esneklik katsayısı bire eşittir. Eğrinin şekli ikizkenar hiperboldür (Şekil 8.9). Bu eğri üzerinde fiyattaki yüzde değişme ile miktardaki yüzde değişme daima bir birine eşittir.



Şekil 8-9
Birim Esnek Talep
($e_p = 1$)



Şekil 8-10
Sonsuz Esnek Talep
($e_p = \infty$)



Şekil 8-11
Sıfır Esnek Talep
($e_p = 0$)

Sonsuz esnek talepte, talep eğrisi miktar eksenine paralel bir doğrudur (Şekil 8.10). Eğri üzerindeki her noktada esneklik katsayısı ∞'a eşittir. Belirli bir fiyattan ne kadar mal piyasaya sürülürse sürülsün alıcı bulabilecektir.

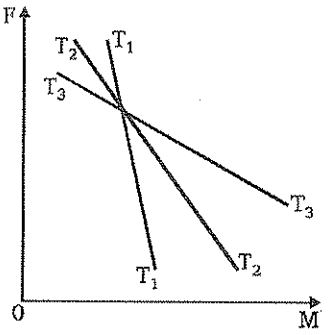
Sıfır esnek talepte, talep eğrisi üzerindeki her noktada esneklik katsayısı sıfıra eşittir. Talep eğrisi, fiyat eksenine paralel bir doğrudur (Şekil 8.11). Fiyat ne kadar düşerse düşsün ya da yükselirse yükselsin, talep edilen miktar sabit kalmak-

---

* Şekil 8.8'de görüldüğü gibi, TT talep eğrisinin eğimi $\text{tg}\alpha = \frac{\Delta F}{\Delta M}$ dir. Bu eğim talep doğrusu üzerindeki her noktada aynıdır. Diğer yandan bu eğim, yani $\frac{\Delta F}{\Delta M}$, esneklik formülünün birinci kısmının, yani $\frac{\Delta M}{\Delta F}$ 'nin tersidir. O halde eğri üzerindeki her noktada ΔM/ΔF oranı sabittir.

tadır. Talebinin fiyat esnekliği, sıfır olan mallara, uyuşturucu bağımlılarının bağımlı oldukları uyuşturucu maddeye olan taleplerini örnek verebiliriz.

Bu özel talep eğrileri bir yana, bir talep eğrisine bakarak, esnekliği hakkında bir fikir yürütemeyiz. Ne var ki, *eğer iki talep eğrisi verilir ve bunların birbirleriyle esneklik yönüyle karşılaştırılması istenirse, bu eğrileri mukayese ederek, eğimi daha küçük olanın, ötekine göre daha esnek olduğunu söyleyebiliriz.* Şekil 8.12'de görüldüğü gibi, T_2T_2 talep eğrisinin, T_1T_1 talep eğrisine göre daha esnek, T_3T_3 talep eğrisininse T_2T_2 talep eğrisine göre daha esnek olduğu söylenebilir.



Şekil 8-12

E. Talebin Fiyat Esnekliğini Etkileyen Faktörler

Bir malın talebinin esnek olmasını ya da esnek olmamasını belirleyen etkenler dört grupta toplanabilir: *Söz konusu mala karşı duyulan gereksinmenin şiddeti, o malı ikame edecek malların bulunup bulunmaması, o mala harcanan paranın tüketici bütçesindeki oransal önemi ve zaman.*

a. Bir mala karşı duyulan gereksinmenin şiddeti talebin fiyat esnekliğini etkileyen en önemli faktörlerden biridir. Tüketiminin ertelenmesi güç olan ***zorunlu malların talebi esnek değildir.*** Bu malların fiyatı ne kadar yükselirse yükselsin, talep edilen miktarlarda önemli bir azalma olmayacaktır. Bu grup mallara sağlık hizmetlerini ve besinsel malları örnek verebiliriz: Kuşkusuz besinsel mallar fiyatı derken, tüm besinsel malların fiyatları genel seviyesi kastedilmektedir.

Zorunlu olmayan malların (ki bunlara ***lüks malları ve kültürel malları*** örnek verebiliriz) ***talebi esnektir.*** Bilgisayar, giysi, kitap (roman), tiyatro, sinema vb. gibi bu grup mal ve hizmetlerin fiyatları yükseldiğinde, alıcılar onları satın almaktan rahatlıkla vazgeçebilirler. Fiyatları düştüğünde ise, bu mal ve hizmetleri daha önce satın almak istediği halde yeteri kadar parası olmadığından ötürü satın alamayanlar, bu kez alıcı durumuna geçebileceklerinden, talep edilen miktarlarda büyük artışlar olur.

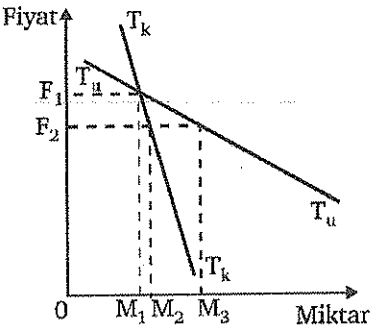
b. Esnekliği etkileyen ikinci faktör talep edilen mal ve hizmetlerin ikamelerinin mümkün olup olmadığıdır. ***İkamesi mümkün olan malların talebi esnek, ikamesi mümkün olmayan mallarınki ise genellikle esnek değildir.*** İkamesi çok kolay olan bir malın fiyatındaki yükselme, tüketicileri aynı gereksinmeyi tatmin için başka malları satın almaya yöneltecektir. Örneğin kahve fiyatı yükseldiği zaman, tüketiciler kahve yerine çay ya da bir başka meşrubatı yeğleyebilirler.

İkamesi mümkün olmayan malların fiyatları yükseldiğinde, tüketiciler bu grup malların tüketiminden vaz geçemezler. Bir başka deyişle, fiyat değişikliğine karşı tüketicilerin tepkisi fazla değildir. Sağlık hizmetleri, bağımlıları için uyuşturucu maddeler, bu grup mallara örnek verilebilir.

c. Esnekliği etkileyen üçüncü faktör bir mala harcanan paranın, tüketici bütçesindeki oransal önemidir. ***Bir mala ödenen toplam para tüketici bütçesinde önemli bir yer tutmuyorsa, sözkonusu malın talebi esnek değildir.*** Tuz, kibrit,

kağıt, zarf, kalem, çakmaktaşı vb. gibi fiyatı çok düşük ya da çok az kullanıldığından aile bütçesindeki yeri önemli olmayan malların fiyatı yükseldiğinde, satın alınan miktarda önemli bir azalma olmayacağı gibi, fiyatı düştüğünde, daha fazla talep edilmez. Oysa, aile bütçesine önemli yer tutan malların fiyatlarındaki değişme, tüketicilerin bütçelerinde diğer malların satın alımına ayrılmış olan para miktarında önemli değişiklik yapılmasını gerektireceğinden (reel gelirdeki düşüş nedeniyle), tüketiciler fiyat değişikliğine, büyük tepki gösterirler, yani bu grup malların talebi esnektir.

d. Talep, zamanla daha esnek hale gelir. Bir malın fiyatı düştüğünde, talep zamanla daha esnek hale geldiğinden, o maldan satın alınan miktar daha da artmaktadır. Bu durumu bir şekil yardımıyla açıklamaya çalışalım (Şekil 8.13). Belirli bir dönemdeki talep eğrisi T_kT_k şeklinde iken, fiyat F_1'den F_2'ye düştüğünde, talep edilen miktar M_1'den M_2'ye yükselmektedir. Fakat T_kT_k talep eğrisi zamanla daha esnek hale gelerek T_uT_u şeklini almakta ve aynı fiyat düşüşleri karşısında talepteki artış M_1'den M_3'e yükselmektedir.



Şekil 8-13

Talep eğrisinin zamanla daha elastik hale gelmesi üç ayrı nedene dayanılarak açıklanabilir:

– Birinci neden, ***tüketici davranışları*** ile ilgilidir. Tüketiciler genellikle kullanımına alıştıkları bir malın fiyatındaki değişikliğe, ani tepki göstermezler. Fiyatı değişen maldan kullanılan miktarı değiştirmeleri -eski alışkanlıklarını bırakabilecekleri kadar- bir zamanın geçmesini gerektirir. Örneğin tavuk eti fiyatının F_1 'den F_1 'e düşmesi halinde ilk etapta, talep edilen miktar M_1'den M_2'e yükselmektedir. Ancak uzun dönemde, talep edilen miktarda M_2M_3 kadar daha artış olabilecektir. Bu artış, balık ve koyun eti yiyenlerin zamanla bu alışkanlıklarını bırakarak daha ucuz olan tavuk etini satın almaya başlamaları sonucunda olacaktır.

– İkinci neden, ***dayanıklı tüketim mallarının talebinin özelliği*** ile ilgilidir. Dayanıklı tüketim mallarından birbirlerinin işlevlerini görebilen iki maldan (ikame malları) birinin fiyatı değiştiğinde diğer malın talebindeki değişme ancak belirli bir zaman sonra mümkün olmaktadır. Örneğin fuel-oil ve maden kömürünün fiyatları sabitken, doğal gazın fiyatının düştüğünü varsayalım. Evlerini fuel-oil ya da maden kömürü ile ısıtanların doğal gazla ısınmalarını sağlayacak sisteme geçmeleri kendileri için avantajlı olacaktır. Ancak, doğal gazla ısınma sistemine geçilmesi zaman alacaktır. En azından böyle bir dönüşüm için uygun mevsimin beklenmesi gerekecektir. Bu nedenle Şekil 8.13'deki talep eğrisinin doğal gaz talebi olduğunu varsaydığımızda, doğal gaz fiyatı F_1'den F_2'ye düştüğünde önce doğal gazla ısınanların talep ettikleri doğal gaz miktarı M_1M_2 kadar artar. Bunun nedeni, ısınmanın daha ucuz hale gelmesi nedeniyle, doğal dazla ısınan kişilerin daha iyi ısınabilmek için daha fazla kalorifer yakmalarıdır. Evlerini maden kömürü ya da fuel-oil ile ısıtanlar da zamanla kalorifer sistemlerini doğal gazlı sisteme dönüştürdüklerinde, doğal gazdan talep edilen miktarda M_2M_3 kadar

ilave artış olacaktır ki bu da, doğal gaz talebinin zamanla daha esnek hale gelmesi demektir. (T_kT_k konumunda olan doğal gaz talebi T_uT_u konumunu almıştır).

– Üçüncü neden, ***piyasada haberleşme koşullarının mükemmel olamamasıdır.*** Borsası olan mallar bir yana, birçok malın fiyatındaki değişikliklerden, o piyasadaki alıcıların önemli bir kısmının haberdar olması için, belirli bir zamanın geçmesi gerekir. Örneğin, tavuk eti fiyatı düştüğü zaman, söz konusu piyasadaki tüm tüketiciler, bu yeni fiyattan anında haberdar olamazlar. İşte fiyat F_1'den F_2'ye düşerken talep edilen miktar ilk anda M_1'den M_2'ye çıkmakta, ama tüm tüketiciler yeni fiyattan haberdar olunca talep edilen miktar bu defa M_2'den M_3'e yükselmektedir.

F. Talebin Fiyat Esnekliği ve Tüketici Harcamaları (Satıcıların Toplam Satış Hâsılatları)

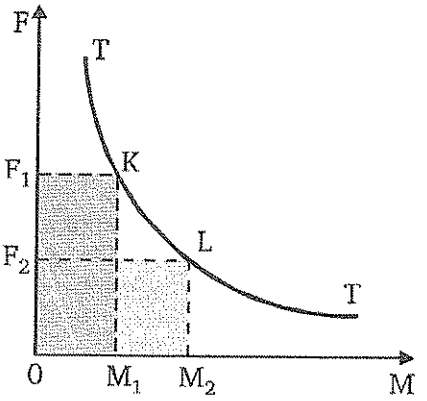
Talebin fiyat esnekliğini oldukça ayrıntılı bir biçimde inceledik. Talep esnekliğine bu denli önem verilmesinin nedeni, *fiyat değişikliği karşısında satıcıların gelirlerinin seyri hakkında fikir vermesidir.* Daha öz bir deyişle, *satıcıların satış gelirlerini arttırmalarında yol gösterici olmasıdır.*

Tüketicilerin çeşitli fiyatlardan satın almak istedikleri miktarlardan başka bir şey olmayan talep, aynı zamanda satıcıların o maldan hangi fiyattan ne kadar satabileceklerini göstermektedir. ***Talebin fiyat esnekliği*** ise, fiyatın düşürülmesi ya da yükseltilmesi halinde, ***satıcıların toplam satış hâsılatlarının (gelirlerinin) seyrinin ne olacağı*** konusunda bilgi vermektedir.

Herhangi bir mala yapılan toplam harcamayı geometrik olarak şekil üzerinde (Şekil 8.14) göstermek olasıdır. Örneğin bir malın fiyatı F_1 düzeyinde iken, sözkonusu maldan satın alınmak istenen miktar M_1 kadarsa, tüketicilerin o mal için yapmaya razı olacakları harcama toplamı (ki bu satıcıların toplam satış hasılatını gösterdiğinden TH diyoruz):

$$TH_1 = F_1 \times M_1$$

TH_1 kadarlık toplam harcamayı, şekil üzerinde OF_1KM_1 dikdörtgeninin alanının sayısal değerleriyle gösterebiliriz. Zira, dikdörtgenin bir kenarı F_1 (yani fiyat), öteki kenarı M_1 (yani satılan miktar) kadardır ve ikisinin çarpımı OF_1KM_1 dikdörtgeninin alanını verir. Fiyat F_1'den F_2'ye düştüğünde, talep edilen miktar M_1'den M_2'ye çıkarken, toplam hasılat OF_2LM_2 dikdörtgeninin alanına eşit olacaktır (Şekil 8.14).



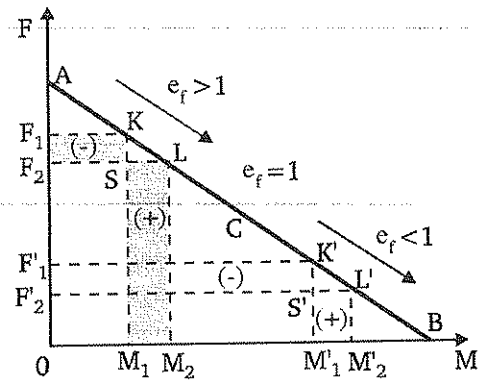
Şekil 8-14
Birim Esnek Talep (Fiyat Ne Olursa Olsun, Tüketici Harcamaları Değişmemektedir)

Birim Esnek Talep: *Talebin fiyat esnekliği,* Şekil 8.14'deki gibi talep eğrisinin üzerindeki her noktada aynı ve *bire eşitse* ($e_f = 1$), ***fiyat değişiklikleri sonucunda toplam harcamada hiç bir değişiklik olmayacaktır.*** Bir başka deyişle

talep eğrisi üzeride K ve L ve benzeri noktalarda tüketicilerin yapacakları toplam harcama birbirine eşit olacaktır.

Esnek Talep: Eğer *talep esnekliği birden büyükse* ($e_f > 1$) talep edilen miktardaki yüzde değişme, fiyattaki yüzde değişmeden daha fazla olduğundan, ***fiyatlarda düşüş olması halinde, toplam satış hasılatı artacaktır.*** Bunu doğrusal bir talep eğrisi üzerinde göstermeye çalışalım (Şekil 8.15).

Fiyat F_1 iken, talep edilen miktar M_1 kadardır ve toplam satış hasılatı F_1KM_1O dikdörtgeninin alanı kadardır. Fiyat F_2'ye düştüğünde, satın alınan miktar M_2'ye yükselirken, toplam satış hasılatı F_2LM_2O dikdörtgeninin alanı kadar olacaktır. F_1 fiyatını, F_2 fiyatına çok yakın kabul edersek, F_2SM_1O alanının, iki dikdörtgen için ortak olduğu görülmektedir. Dolayısıyla satış hasılatındaki değişmeyi, fiyatın düşüşü sonucunda kaybedilen gelir (F_1KSF_2 dikdörtgeninin alanı kadar) ile satılan miktardaki artış sonucu kazanılan gelir (M_1SLM_2 dikdörtgeninin alanı kadar) arasındaki fark belirlemektedir. Fiyat düştüğünde $e_f > 1$ ise, fiyat düşüşü sonucu kaybedilen gelir, satılan miktardaki atış sonucu kazanılan gelirden küçük (yani $M_1SLM_2 > F_1KSF_2$) olduğunda, toplam satış hasılatı artmaktadır. Fiyat yükselişi halinde -bu mekanizma tersine işlediğinden- toplam satış hasılatı azalmaktadır.



Şekil 8-15

Esnek Olmayan Talep: ***Eğer talep esnekliği birden küçükse*** ($e_f < 1$) ***fiyat düştüğünde*** (Şekil 8.15'de fiyatın K' 'den L' 'ne düşmesi) ***toplam satış hasılatı azalmaktadır*** (Zira $F'_1K'S'F'_2 > S'L'M'_2M'_1$ dir).

Görüldüğü gibi satıcıların, satışa arz ettikleri malın fiyatında değişiklik yapmaları halinde alıcıların tepkilerinin ne olacağını -yani talebin fiyat esnekliğini- bilmeleri, toplam satış gelirlerini arttırmalarını sağlayacak kararları almalarında yol gösterici olacaktır. ***Eğer söz konusu malın talebi esnekse, toplam satış hasılatlarını arttırmak için, satıcıların fiyatlarını düşürmeleri gerekir. Eğer bir malın talebi esnek değilse, satıcılar fiyatları yükselttiklerinde satış hasılatlarını arttırabileceklerdir*** (Bkz: Tablo 8.3).

Tablo 8-3
Esneklik ve Toplam Satış Hasılatı İlişkisi

Fiyat	Esneklik	Toplam Satış Gelirleri
Yükseliş	Birim esnek ($e_f = 1$)	Değişmez
Yükseliş	**Esnek ($e_f > 1$)**	**Azalır**
Yükseliş	Esnek değil ($e_f < 1$)	Artar
Düşüş	**Birim esnek ($e_f = 1$)**	**Değişmez**
Düşüş	Esnek ($e_f > 1$)	Artar
Düşüş	**Esnek değil ($e_f < 1$)**	**Azalır**

9

ARZ

Arz ile talep arasında birçok benzerlikler vardır. Her ikisi de belirli koşullardaki fiyat miktar ilişkisini yansıtmaktadır. Talepte olduğu gibi, bir malın arzından söz edildiğinde, çizelge anlamında arz kastedilir ve *belirli fiyattan arz ile çizelge anlamında arzı* birbirine karıştırmamak gerekir.

Çizelge anlamında* arz** denildiğinde, ***belirli bir piyasada, belirli bir zamanda (gün, ay, hafta, yıl vs.) ***arzı etkileyen fiyat dışındaki faktörler değişmemek kaydıyla, çeşitli fiyatlardan satıcıların satmaya razı oldukları miktarlar*** kastedilmektedir. Fiyat miktar ilişkisini ortaya koyan bu çizelge de *arz eğrisine* dönüştürülebilir. *Ekonomik analizde arz denildiğinde, genellikle çizelge anlamında arz kastedilir.*

Belirli bir fiyattan arz, ise, ***"Herhangi bir malın piyasasında, belirli bir zamanda ve belirli bir fiyattan, satılmak için piyasaya sunulan mal ya da hizmet miktarı"*** dır. "Bursa piyasasında çileğin kg'ı 1 YTL. iken bir haftalık çilek arzı 40 tondur" ifadesi gibi.

Çizelge anlamında arz tanımında; arzı etkileyen o malın fiyatı dışındaki faktörlerin değişmediği kabul edilmektedir. Demek ki, bir mal ya da hizmetin arzı, sadece o malın fiyatına bağlı değildir. O malın fiyatı yanında, *öteki malların piyasa fiyatları, üretim faktörlerinin fiyatı* ve *teknoloji* ile *vergiler, sübvansiyonlar, gelecekle ilgili beklentiler* ve *piyasadaki satıcı sayısı* da arzı etkilemektedir.

Arz edilen miktar ile o miktarın belirlenmesini sağlayan faktörler arasındaki ilişki, ***arz fonksiyonu*** ile ifade edilebilir:

$$M_{a_x} = f(F_x, F_{ö}, F_{ü}, T, V, S_{ü}, B, S_s...)$$

Bu ifade, herhangi bir ***X malından arz edilen miktarın*** (M_{a_x}),

- ***o malın fiyatının*** (F_x),
- ***öteki malların piyasa fiyatlarının*** ($F_{ö}$),
- ***üretim faktörlerinin fiyatının*** ($F_{ü}$),
- ***üretim teknolojisinin*** (T),
- ***devletin üreticiden aldığı vergiler*** (V) ***ile***
- ***sübvansiyonların*** ($S_{ü}$)
- ***gelecekle ilgili beklentilerin*** (B_K) ***ve***

-piyasadaki satıcı sayısının (S_s)
fonksiyonu olduğunu, başka bir deyişle M_{a_x} 'in, F_a, $F_{ö}$, $F_{ü}$, T, V, $S_{ü}$, B_k, S_s 'ye bağlı bulunduğunu göstermektedir.

Arzı etkileyen faktörlerden, o malın fiyatı dışındaki faktörleri ($\overline{F}_{ö}$, $\overline{F}_{ü}$, $\overline{T}$, $\overline{V}$, $\overline{S}_{ü}$, $\overline{B}$, $\overline{S}_s$, $\overline{B}_k$ 'yı) değişmiyor kabul ettiğimizde, arz fonksiyonu şu şekli alacaktır:

$M_{a_x} = f(F_X)$ ceteris paribus

Fiyatın fonksiyonu olarak arzı ifade eden bu fonksiyon, *arzı etkileyen o malın fiyatı dışındaki faktörler sabitken (ceteris paribus), fiyatlardaki değişiklikler karşısında arz edilen miktarlarda ne kadar değişikliklerin olduğunu, daha öz deyişle,* ***fiyatla arz edilen miktar arasındaki ilişkileri*** *vermektedir.* Bu ilişkiyi, talepte olduğu gibi, arz çizelgesi ve arz eğrisi yardımıyla, daha belirgin bir tarzda ortaya koymak mümkündür.

1. ARZ ÇİZELGESİ VE ARZ EĞRİSİ

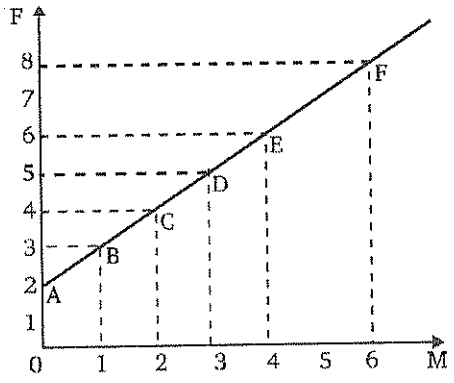
$M_{a_x} = f(F_X)$ şeklinde ifade edilen A firmasının X malı arz fonksiyonunun, ampirik çalışmalar sonucunda

$M = F - 2$ olarak hesap edilmiş olduğunu varsayalım. Bu arz fonksiyonu bize A firmasının X malından hangi fiyatlardan ne miktarlarda mal satmak istediğini vermektedir. Bu fonksiyondan hareketle önce A firmasının X malı ***arz çizelgesinin,*** daha sonra da bu çizelgeden hareketle söz konusu firmanın ***arz eğrisinin*** elde edilişini açıklayalım.

Tablo 9-1
A Firmasının
X Malı Arz Çizelgesi

	Fiyat (F)	Arz Edilen X Malı Miktarı (M)
A	2	0
B	3	1
C	4	2
D	5	3
E	6	4
:	:	:
F	8	6

A firmasının X malı arz çizelgesini elde edebilmek için, fonksiyondaki F 'ye çeşitli değerler vererek, M 'yi hesaplamak ve bunları alt alta yazmak yeterlidir.



Şekil 9-1
Z Firmasının X Malı Arz Eğrisi

Tablo 9.1'de görüldüğü gibi X malının fiyatı 2 birimken (YTL, dolar vb.) A firması X malından hiç satmak istememektedir. Ancak fiyat 2 birimin üzerine çıkınca, söz konusu malı üretip satmak, firma için kârlı olmaya başlamaktadır.

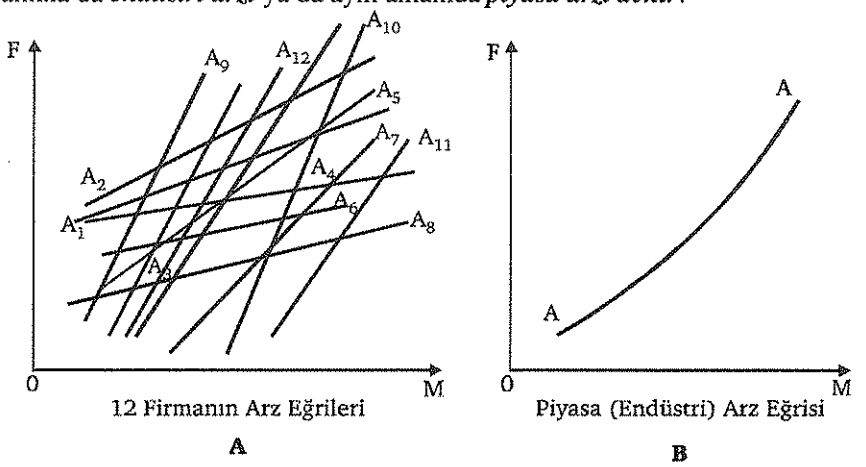
X malının fiyatı 3 birime yükseldiğinde, A firması 1 birim (kg., metre vs.) mal satmak istemektedir. X malının fiyatı 4 birime yükseldiğinde, A firması bu fiyattan 2 birim mal satmak istemektedir.

Talepte yapıldığı gibi, bu arz çizelgesi, bir eğriye dönüştürüldü-

günde, fiyat miktar ilişkisini izlemek kolaylaşacaktır. Yine dikey eksende fiyatlar, yatay eksende arz edilen miktarlar gösterilip, tablodaki fiyatlar ve bu fiyatlardan satılmak istenen miktarlar eksenler arasında işaretlenerek, elde edilen A, B, C, D, E ve F noktaları birleştirildiğinde, A firmasının X malı arz eğrisi elde edilir (Şekil 9.1). Eğri üzerindeki her nokta, firmanın hangi fiyattan ne kadar malı piyasaya arz etmeye hazır olduğunu gösterir.

2. FİRMA ARZI VE ENDÜSTRİ (PİYASA) ARZI

Yukarıda arz çizelgesi ve arz eğrisini açıklarken, örnek olarak bir üretici firmayı ele aldık. Piyasada özel durumlar dışında, daima birden çok üretici firma ve dolayısıyla satıcı vardır. Örneğin, buzdolabı üretimi alanında, bir piyasada faaliyette bulunan firma sayısı üçü ya da beşi bulur. Tarımsal ürünlerin üretimi alanında faaliyette bulunan firma sayısı ise binlere erişir. Bu nedenle tüketicileri, piyasadaki herhangi bir firmanın arzından çok, söz konusu piyasadaki o malı üreten tüm üreticilerin arzı ilgilendirir. İşte ***aynı üretim alanında faaliyette bulunan firmalar topluluğuna endüstri*** (buzdolabı endüstrisi, hazır giyim sanayi vb.) ve bu firmaların arzları toplamına da ***endüstri arzı*** ya da aynı anlamda ***piyasa arzı denir***.



Şekil 9-2

Belirli bir malı üreten firmaların arz eğrilerinin toplamı olan piyasa arz eğrisi, piyasa talep eğrisinin elde ediliş işlemi gibi, arz eğrilerinin yatay toplamı yapılarak elde edilebilir. Konuyu basitleştirirken gerçeklere de daha uygun hale getirebilmek için, bir piyasada 12 firma olduğunu varsayalım. Bu firmaların arzlarının özellikleri birbirinden farklı ve Şekil 9.2.A 'da görüldüğü gibi olsun. Şekil 9.2.B'de, bu 12 firmanın arzlarının toplamı olan (arz eğrilerinin yatay toplamı), *piyasa* (ya da *endüstri) arz eğrisi* görülmektedir.

3. ARZ EĞRİSİNİN ŞEKLİ, EĞİMİ VE ARZ KANUNU

Arz eğrisi ile ilgili açıklamaları yaparken, bu eğrinin doğru şeklinde olduğunu varsaydık. ***Arz eğrisinin doğrusal olması,*** talep eğrisinin ki gibi, ***istisnai*** **bir**

durumdur. Buna karşın açıklamaları kolaylaştırdığından kimi kez analizlerde arz eğrisinin doğrusal olduğu farz edilir. Gerçekte hem firma hem de piyasa arz eğrisi, Şekil 9.3'deki arz eğrisininkine benzeyen bir yönsemeye sahiptir.

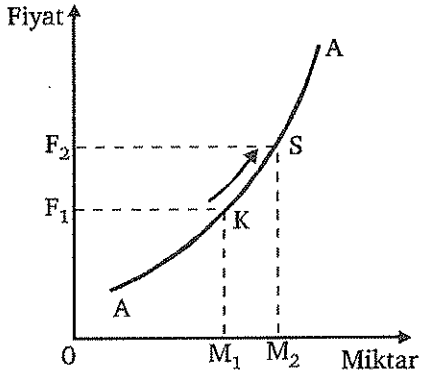
Arz eğrisinin eğimi, fiyatlarla miktarlardaki değişme, aynı yönde olduğundan ***daima pozitiftir***. Fiyat yükseldikçe, üreticiler daha fazla malı piyasaya sunmak istemektedirler. Kârlılığa yönelmiş üreticilerin davranışlarının ifadesi olan bu yönsemeye ***arz kanunu*** denir.

Ancak arz eğrisinin eğiminin pozitif olmadığı *istisnai durumlar* da sözkonusudur. Bazen bir malın fiyatı arttıkça, arz edilen miktar azalabilir. Arz kanununa ters düşen bu duruma işçilerin ücretleri arttıkça daha az çalışmak istedikleri özel hali ifade eden, ***tersine dönen emek arz eğrisi*** (bkz: Şekil 28.1), örnek olarak verilebilir.

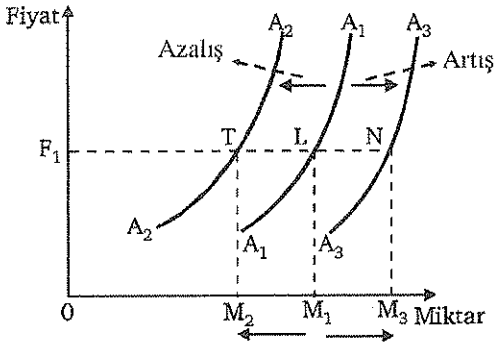
4. ARZ EĞRİSİ ÜZERİNDEKİ HAREKET VE ARZ DEĞİŞMESİ

Talepte olduğu gibi, *arz eğrisi üzerindeki hareket ile arzın değişmesi farklı* şeylerdir.

*"**Arz edilen miktar arttı**" ya da "**arz edilen miktar azaldı**"* denildiğinde, ***arz eğrisi üzerindeki hareket*** kastedilmektedir. ***Arz eğrisi üzerindeki hareket***te, arz eğrisi üzerindeki belirli bir fiyat miktar bileşiminden, bir başka fiyat miktar bileşimine geçilmesi söz konusudur. Örneğin, arz eğrisi üzerinde K noktasından S noktasına geçilmesi eskiden F_1 fiyatından M_1 kadar mal ve hizmet piyasaya arz ediliyorken, fiyatın F_2'ye çıkmasıyla, piyasaya arz edilen miktarın M_2 ye çıktığını ifade etmektedir (Şekil 9.3.). *Arz eğrisi üzerindeki harekette, arzı etkileyen o malın fiyatı dışındaki faktörlerin değişmediği varsayılmaktadır.*



Şekil 9-3
Arz Eğrisi Üzerindeki Hareket (Arz Edilen Miktarın Değişmesi)



Şekil 9-4
Arzın Değişmesi

*"**Arz arttı**" ya da "**arz azaldı**"* denildiğinde, ***arzın değişmesi, bir başka deyişle arz eğrisinin olduğu gibi kayması*** kastedilmektedir. ***Arzın değişmesine,*** *arzı etkileyen o malın fiyatı dışındaki faktörlerden birinin* (öteki malların piyasa fiyatı, üretim faktörlerinin fiyatı ve üretim teknolojisi ...) *değişmesi neden olmaktadır.*

Arz eğrisi A_1A_1 şeklindeyken, ***arzın azalması***, arz eğrisinin tümüyle sola doğru kayarak A_2A_2 konumunu almış olduğunu ifade etmektedir. A_1A_1 eğrisi üzerindeki L noktasında F_1 fiyatında M_1 kadar mal ve hizmet piyasaya arz edilmek istenirken, arz azalarak A_2A_2 haline dönüştüğünde aynı fiyattan arz edilen miktar M_2'ye düşmektedir (Şekil 9.4).

"Arz arttı" denildiğinde, A_1A_1 konumunda olan arz eğrisinin tümü ile sağa kayarak A_3A_3 durumuna gelmesi hali kastedilmektedir. F_1 fiyatından piyasaya arz edilen miktar M_1 kadarken, arzın artışı sonucu yine F_1 fiyatından piyasaya arz edilen miktar M_3'e yükselmektedir (Şekil 9.4).

Arzın değişme nedenlerinden, *"arzı etkileyen fiyat dışındaki faktörler"* adı altında, ileride ayrıntılı olarak söz edilecektir.

5. ARZ ESNEKLİĞİ

Arz esnekliği - talebin fiyat esnekliği gibi - fiyat değişiklikleri karşısında satıcıların satmak istedikleri miktarı değiştirmek şeklinde gösterdikleri ***tepkinin şiddetini ölçer*** ve bir katsayı ile ifade edilir. ***Arz esneklik katsayısı, fiyattaki çok küçük bir değişiklik karşısında, arz edilen miktardaki yüzde değişikliğin, fiyattaki yüzde değişikliğe olan oranına eşittir.*** Arz esneklik katsayısının formülü:

$$e_a = \frac{\text{Arz edilen miktardaki \% değişme}}{\text{Fiyattaki \% değişme}} = \frac{\Delta M / M}{\Delta F / F} \text{ dir.}$$

Örneğin fiyattaki %2'lik bir düşüş karşısında, arz edilen miktarda %5'lik bir düşüş oluyorsa, arz esneklik katsayısı:

$$e_a = \frac{-\%5}{-\%2} = 2{,}5 \quad \text{dir.}$$

Bu örnekle esneklik katsayısı birden büyük olduğundan, *arz esnektir.*

Arz esnekliğinde de, talebin fiyat esnekliği ve öteki esnekliklerde olduğu gibi, esneklik katsayısının 1 olması hali, ***ölçüt*** olarak alınır. Arz esneklik katsayısının birden büyük olması ***esnek arzı***, birden küçük olması ***esnek olmayan arzı*** *ifade eder.*

Dikkat edilirse, arzın fiyat esnekliği ile talebin fiyat esnekliği arasında, esneklik katsayısının *önündeki değer dışında önemli bir fark yoktur.* Talep kanununun sonucu olarak, talep esneklik katsayısı daima negatif değerler alıyordu. Arz esnekliğinde ise, fiyattaki değişmelerle arz edilen miktardaki değişmeler *daima aynı yönde olduğundan* ***(arz kanunu) arz esneklik katsayısı***, istisnalar dışında ***daima pozitif değerlidir.***

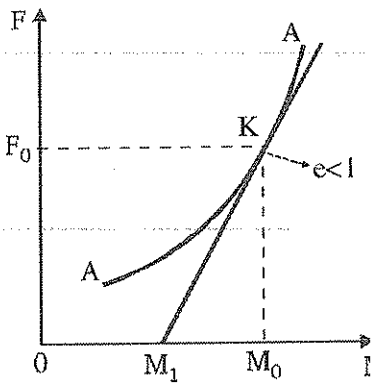
Nokta arz esnekliği: Arz eğrisi üzerindeki herhangi bir noktanın esnekliğini, talep esnekliğinde olduğu gibi, geometrik yollardan hesaplamak mümkündür. Herhangi bir arz eğrisi üzerinde esnekliği hesaplanacak noktanın (Şekil: 9.5'de K noktası) esnekliği, o noktadan geçen teğetin yatay ekseni kestiği nokta ile, teğet noktasının yatay eksendeki izdüşümü arasındaki mesafenin (M_1M_0) izdüşüm noktasının orijine uzaklığına ($0M_0$) olan oranına eşittir.

Yani, $e_a = \frac{M_1 M_0}{0M_0}$ dir.

Şekil 9.5'de, pay (M_1M_0), paydadan (OM_0) küçük olduğundan K noktasında arz esnek değildir ($e_a<1$).

Söz konusu teğet, yatay ekseni kesmeyip de orijinden geçerse, $M_1M_0 = 0M_0$ olacağından, arz esneklik katsayısı 1'e eşit olacaktır (birim esnek arz).

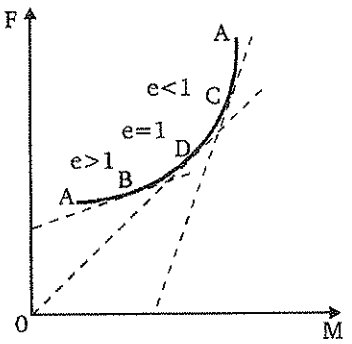
Eğer söz konusu teğet, dikey ekseni keserse $M_1M_0 > 0M_0$ olacağından arz esnek ($e_a>1$) olacaktır.



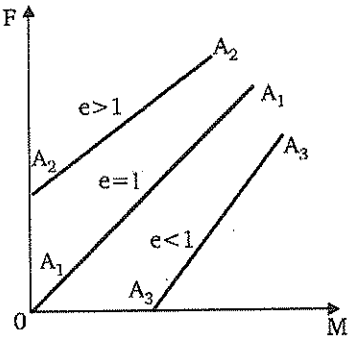
Şekil 9-5

Bu üç durumu, Şekil 9.6'da aynı eğri üzerinde görmek mümkündür. Söz konusu şekildeki arz eğrisi üzerinde yer alan B noktasından geçen *teğet dikey ekseni kestiğinden bu noktada arz esnek* ($e_a>1$), D noktasından geçen *teğet orijinden geçtiğinden bu noktada arz birim esnek* ($e_a=1$) ve C noktasından geçen *teğet yatay ekseni kestiğinden, bu noktada arz esnek değildir* ($e_a<1$).

Öte yandan eğer herhangi bir malın arz eğrisi doğru şeklindeyse, bu ***doğru üzerindeki her noktada esneklik katsayısı birbirinden farklı olmasına karşın,*** arz doğrusunun hangi ekseni kestiğine bakarak söz konusu doğrunun esnekliğinin birden küçük mü, bire mi eşit, yoksa birden büyük mü olduğu hakkında fikir sahibi olunabilir.



Şekil 9-6



Şekil 9-7

Eğer doğrusal arz eğrisi orijinden geçiyorsa, bu özel bir durumdur. Eğrinin eğimi ne olursa olsun ***üzerindeki her noktanın esnekliği aynıdır*** ve ***bire eşittir*** (Şekil 9.7'de A_1A_1 ve Şekil 9.8A).

Eğer doğrusal arz eğrisi miktar eksenini kesiyorsa, eğri üzerindeki her noktanın esnekliği farklı, ancak ***daima birden küçüktür*** (Şekil 9.7'de A_3A_3).

Eğer doğrusal arz eğrisi, fiyat eksenini kesiyorsa, eğri üzerindeki her noktanın esnekliği farklı, fakat ***daima birden büyüktür*** (Şekil:9.7'de A_2A_2).

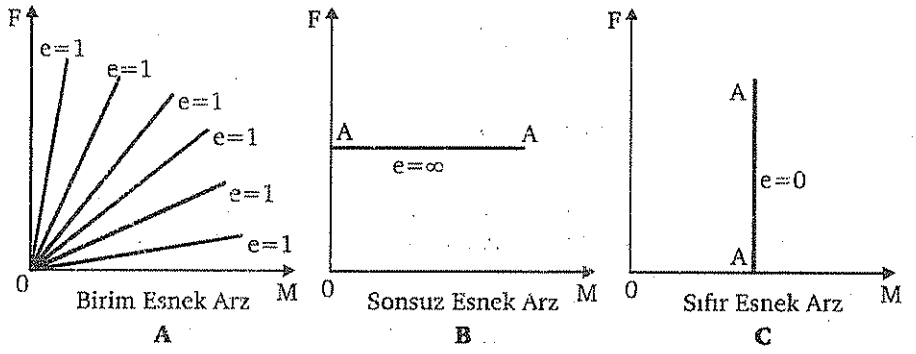
A. Üzerindeki Her Noktada Esnekliğin Aynı Olduğu Özel Arz Eğrileri

Esnekliği her noktada aynı olan üç özel arz eğrisi (birim esnek arz,sonsuz esnek arz ve sıfır esnek arz) vardır.

Birim esnek arz: Daha önce söz edildiği gibi, ***eğer arz eğrisi doğrusal ise ve orijinden geçiyorsa,*** (Şekil 9.8.A) bu doğru üzerindeki her noktanın esnekliği aynı ve bire eşittir .

Sonsuz esnek arz: ***Eğer arz, yatay eksene paralel bir doğru şeklindeyse***, esneklik, her noktada birbirine eşit ve ***esneklik katsayısı*** ∞ ***dur*** (Şekil: 9.8.B). Bu durumda, satıcılar aynı fiyattan ne kadar istenirse o kadar mal satmaya hazırdırlar.

Sıfır esnek arz: ***Eğer arz, dikey eksene paralel bir doğru şeklinde*** ise, eğri üzerindeki her noktada esneklik katsayısı ***sıfırdır*** (Şekil: 9.8.C). Bu durumda satıcılar fiyat ne olursa olsun, piyasaya arz ettikleri miktarı değiştirmek istememektedirler. Arz esnekliği sıfır olan mallara, yeniden üretilmesi mümkün olmayan ressamı ölmüş tabloları, antika eşyaları vb. malları örnek verebiliriz.



Şekil 9-8
Esnekliği Üzerindeki Her Noktada Aynı Olan Özel Arz Eğrileri

B. Arz Zamanla Daha Esnek Hale gelmektedir

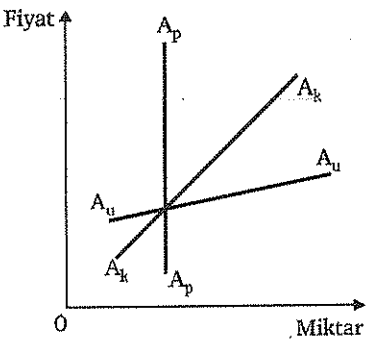
Arz esnekliği, üretimi süren ürün için farklı, üretilmiş ve stok olan mallar için farklıdır. Ancak arz, zamanla daha esnek hale gelir. Esneklik ve zaman analizi, esnekliği etkileyen diğer etkenlerin de daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacaktır.

Esnekliğin zamanla değişmesi, talebinkine nispetle daha önemlidir. Zira, arz esnekliği üretim koşulları ile yakından ilgilidir. Zamanla piyasadaki firmalar, üretimlerini az ya da çok, değiştirebilirler. *Zaman içindeki değişmelere göre, arz esnekliği,* ***çok kısa dönem, kısa dönem*** ve ***uzun dönem*** *olmak üzere üç ayrı dönemde incelenebilir.*

a) Çok Kısa Dönem

Çok kısa bir dönemde - ki bu döneme "***pazar***" ya da "***piyasa***" dönemi de denilmektedir - üretim yapılmış ve piyasaya gelmiştir. Satıcılar muhafazası mümkün olmayan mallarda arz miktarını piyasa koşullarına göre ayarlama (artırıp azaltma) olanaklarına sahip olamadıklarından arz esnekliği çok küçük hatta sıfırdır (Şekil 9.9.'da A_pA_p arz eğrisi gibi).

Ancak çok kısa dönemde bazı ürünlerin muhafazası ve dolayısıyla stoklanması ve stoktan piyasaya sürülmesi söz konusudur (tahıllar gibi). Bir ürünün *stoklanma olanakları ne kadar fazla ve stoklanma maliyeti ne kadar düşükse, o ürünün arzı o denli esnek olacaktır.* Aksine, üretilen malın stoklanması ne kadar güçse (çabuk bozulabilme, modası geçme, vb.) ve stoklanma maliyeti ne kadar fazlaysa, bu özelliklere sahip ürünlerin arzları daha az esnek olacaktır.



Şekil 9-9

b) Kısa Dönem

Firmaların üretim kapasitesi ile sınırlı olarak (kapasite dâhilinde) üretim miktarını arttırıp azaltabildiği ***kısa dönemde*** arz, çok kısa döneme göre daha esnektir (Şekil 9.9'da A_kA_k arz eğrisi gibi). Bu dönemde, piyasa talep koşullarına göre üretimin artış ya da azalış yönünde değiştirilmesinin mümkün olduğu faaliyet alanlarında, arz esnektir. Üretim düzeyinin değiştirilmesinin, çeşitli nedenlerle çok güç olduğu faaliyet alanlarındaki malların piyasa arzı ise, daha az esnektir.

Örneğin tarımsal ürünlerin üretiminde, sabit faktörlerin payı çok fazladır. Üretim miktarını üretim esnasında yani, tohum tarlaya atıldıktan (ya da ağaç dikildikten sonra) azaltmak ya da artırmak çok güç hatta olanaksız olduğundan kısa dönemde, *tarımsal ürünlerin arzları esnek değildir.* Oysa, endüstriyel mallarda, piyasa koşullarına göre arz, kapasite dahilinde azaltılıp arttırıldığından, bu malların arzı, tarımsal ürünlerinkine göre daha esnektir.

c) Uzun Dönem

Firmaların üretim miktarını artırabilmek için tüm girdileri artırabildikleri ve dolayısıyla firmaların üretim kapasitelerinin de değişken olduğu ***uzun dönemde*** arz oldukça esnektir (Şekil 9.9'da A_uA_u arz eğrisi gibi).

10

TAM REKABET PİYASASINDA DENGE FİYATININ OLUŞUMU (KISMİ DENGE)

Arz ve taleple ilgili olarak buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, çeşitli fiyatlardan firmaların ne kadar mal ve hizmet satmak arzusunda oldukları ve tüketicilerin de hangi fiyatlardan ne kadar mal ve hizmet satın almak istedikleri konusu üzerinde durduk. Bu analizlerde, tüketicilerin davranışlarının üreticilerinkinden bağımsız ve üreticilerin davranışlarının tüketicilerinkinden bağımsız olduğu varsayımından hareket edildi. Ancak herhangi bir malın arz ve talebinin piyasada karşılaşmalarıyla, söz konusu malın ***piyasa fiyatı*** (buna ***denge fiyatı*** da denilmektedir) oluşacaktır. Piyasa fiyatının nasıl oluştuğunu, talep ve arzdaki değişmelerin piyasa fiyatını nasıl etkilediğini incelemeye başlamadan önce, fiyatın oluştuğu çevre olan *piyasa* ve özellikle, özel bir durum olan *tam rekabet piyasasından* söz edeceğiz.

1. PİYASA KAVRAMI

Bir malı satmak isteyenlerle, söz konusu malı satın almak isteyenlerin tümü, piyasayı oluşturur. Kısaca ***piyasayı, alıcı ve satıcıların oluşturduğu mübadele ağıdır*** diye tanımlayabiliriz. Bir malın piyasasından söz ederken hemen akla, alıcı ve satıcıların karşılaştıkları ***yöre*** gelir. Piyasanın oluşması için, mutlaka alıcı ve satıcıların belirli bir coğrafi yörede, yüz yüze gelmeleri gerekmez (balık pazarı, bıçakçılar çarşısı ya da hayvan pazarı vb. örneğinde olduğu gibi). Alıcı ve satıcıların, telefon, telgraf, teleks, elektronik posta ya da başka bir haberleşme aracılığıyla anlaşmaları halinde, piyasa oluşmuş demektir.

Piyasalar, ***genişlik kıstası göz önüne alınarak***, ***"yerel piyasalar"***, ***"bölgesel piyasalar"***, ***"ulusal piyasalar"*** ve ***"uluslararası piyasalar"*** şeklinde gruplara ayrılabilir. Son yıllarda ***e-ticaretin*** gelişmesiyle birlikte, piyasalar genişlemiş ve yerel-bölgesel-ulusal ve uluslar arası piyasa sınırları ortadan kalkmaya başlamıştır. Artık, çok küçük bir yerleşme merkezinde faaliyette bulunan (üretim yapan) bir firma,

ürünlerini İnternet aracılığıyla, tüm ülkeye ve hatta diğer ülkelere kolaylıkla pazarlayabilmektedir.

Öte yandan piyasalar, ***alışverişe konu olan malların niteliğine göre***, ***"mal ve hizmet piyasaları"*** ve ***"faktör piyasaları"*** adı altında iki ana gruba ayrılabilir.

Nihayet piyasalar, ***rekabetin gerçekleşip gerçekleşmemesine göre***, ***tam rekabet piyasası*** ve ***eksik rekabet piyasası*** (***aksak rekabet piyasası***) olarak iki gruba ayrılır.

Biz burada, piyasayı rekabet yönünden ele alarak, rekabetin en iyi şekilde gerçekleştiği tam rekabet piyasasında, denge fiyatının oluşmasını ve değişmesini açıklayacağız.

2. TAM REKABET PİYASASININ TANIMI

Tam rekabet piyasası, alıcı ve satıcıların, belli koşullar altında, hiçbir engel olmadan karşılaştıkları ideal bir rekabet ortamını ifade etmektedir. *Büyük ölçüde varsayımlar üzerine kurulan* ve *gerçek hayattan oldukça uzak olan bu piyasa*, günümüzdeki *çeşitli piyasaların anlaşılmasında* yardımcı olacaktır. Tam rekabet piyasasının varolabilmesi için, aşağıdaki ***dört koşulun*** gerçekleşmesi gerekir:

-Atomisite koşulu: ***Bu koşul, alıcı ve satıcıların tek başlarına piyasa fiyatını etkileyemeyecek kadar çok sayıda (n tane) olmalarını ifade eder.*** Bir tek alıcı ve bir tek satıcının, piyasadaki payı o kadar küçüktür ki (ya da piyasada alıcı ve satıcı o kadar çok sayıdadır ki), tek alıcı ya da satıcı, piyasa talebini ya da arzını ve dolayısıyla piyasa fiyatını etkileme gücüne sahip değildir. Piyasa fiyatını etkileme gücüne sahip olamayan alıcı ve satıcılar ise, piyasa fiyatını kabullenmek zorundadırlar. *Alıcı ve satıcıların piyasa fiyatını kabullenmek zorunda olmalarına*, ***"tek alıcı ve tek satıcı için piyasa fiyatı veridir"*** ya da ***"alıcı ve satıcılar piyasa fiyatını kabul edici konumdadırlar"*** denilmektedir.

Şimdi atomisite koşulunun ve bu piyasadaki alıcı ve satıcıların piyasa fiyatını kabul edici konumda olmalarını bir örnekle açıklayalım. Sayıları binleri hatta milyonları bulan küçük firmalar tarafından üretilen ve ülke nüfusunun neredeyse tamamının tükettiği tahıl, meyve ve sebze piyasasında alıcı ve satıcının konumu, tam rekabet piyasasına örnektir. Kavun piyasasını alalım. Çok sayıda tarımcının biri ya da birkaçı, kavun üretmeme kararı alırsa, kavun arzı ve dolayısıyla kavun fiyatı bundan etkilenmez. Aynı şekilde, bir ya da birkaç kişi kavun yememe kararı alsa (ya da tükettikleri kavun miktarını iki katına çıkartırlarsa), bu karardan kavun talebi ve dolayısıyla kavun fiyatı etkilenmez.

Görüldüğü gibi, alıcı ve satıcının sayısının piyasa fiyatını etkileyemeyecek kadar çok sayıda olmasını ifade eden atomisite koşulunun doğal bir sonucu, alıcı ve satıcıların *piyasa fiyatını kabullenmek zorunda olmaları* bir başka deyişle *"veri"* olarak almalarıdır.

-Mobilite Koşulu: ***Bu koşul alıcı, satıcı ve üretim faktörlerinin piyasada tam hareket serbestisine sahip olmalarını ifade eder.*** Herhangi bir alıcı, arzuladığı her malı dilediği her piyasaya hiçbir engel olmadan girerek alabileceği gibi, herhangi bir satıcı (ya da firma) da arzuladığı alanda ve her piyasada faaliyete geçebilir ya da, faaliyette bulunduğu piyasayı hiç bir sınırlama olmadan terk edebilir.

Bu varsayımın doğal bir sonucu olarak üretim faktörleri, (emek, toprak, sermaye) alternatif kullanım alanları arasından en yüksek karşılık (ücret, rant, fiyat) alabilecekleri alanlara kayabilirler.

-Homojenlik Koşulu: Bu koşul bir ***piyasada üreticilerin, tüketicilerin ve alışverişe konu olan malların birbirlerinin aynı olması halini ifade eder.***

Hiçbir satıcı, alıcılar tarafından diğer satıcıya herhangi bir nedenle (yer, davranış, satış koşulları, hizmet farklılığı vb.) tercih edilmediği gibi, hiçbir alıcı da satıcılar tarafından diğer alıcılara (cinsiyet, az ya da çok satın alma, giyiniş, görünüş vb.) tercih edilmemektedir.

Ancak homojenlik denilince, ilk önce piyasada alınıp satılan malların birbirinin aynı olması akla gelir. Hiçbir mal öteki maldan, renk, görünüş, kalite, isim, marka vb. nedenle farklı değildir. Hatta renk, koku, görünüş, kimyasal özellikler yönünden birbirlerinin aynı olan mallar, tüketicinin gözünde farklı ise, homojenlik koşulu gerçekleşmemiş demektir. O halde, ***homojenlik objektif olduğu kadar, subjektif anlamda da gerçekleşmelidir.***

Bir piyasada, satılan belirli bir malın tüm birimlerinin birbirinin aynı (homojen) olması için, söz konusu piyasada reklamın ve markanın olmaması gerekir. Bilindiği gibi, günümüzde yaygın olan reklamlar, mal ve hizmetlerin birbirinin aynı olmadığını alıcıya inandırmak için yapılan psikolojik bir baskı aracıdır.

Tam rekabet piyasası yerine bazen ***saf (pür) rekabet piyasası*** terimi de kullanılır. Ancak bazı kaynaklar da tam rekabet ile saf rekabetin farklı olduğu vurgulanır. Böyle bir ayırımda ise, ***ilk üç koşulun*** (atomisite, homojenlik ve mobilite) ***gerçekleştiği piyasaya saf rekabet,*** şimdi belirteceğimiz ***dördüncü koşulun (açıklık koşulu) da gerçekleşmesi halinde söz konusu olan piyasaya tam rekabet piyasası denilmektedir.*** Şimdi, tam rekabet piyasası için varlığı gereken son koşul olan açıklık koşuluna değinelim.

-Açıklık Koşulu (Eksik Bilgiye Sahip Olmama Koşulu): Açıklık koşulu tüketicilerin ve üreticilerin piyasada kendi lehlerine olabilecek her türlü bilgiye sahip olmalarını ifade eder. Tüketiciler üretilen malların tüm özelliklerini (başta kalitesi olmak üzere) bildikleri gibi, piyasadaki fiyat değişikliklerinden de haberdarlardır. Üreticiler ise, üretim faktörleri fiyatları, üretim teknolojisi ve piyasadaki fiyat değişiklikleri ile ilgili her türlü bilgiye sahiptirler. O halde, açıklık koşulu gerçekleştiğinde fayda maksimizasyonuna yönelen tüketiciler ile kar maksimizasyonuna yönelen üreticiler, bu maksimizasyonu sağlayacak kararları sağlıklı bir şekilde alabilecekleri ***tüm bilgilere aynı ölçüde (simetrik bilği) sahiptir***ler.

Eğer piyasada ***haberleşme tamsa, piyasaya giriş çıkış engellenmemişse, alıcı ve satıcı çok sayıdaysa*** ve ***mal homojense, o piyasadaki malın tek fiyatı olacaktır.*** Zira, farklı fiyatlar teklif edilmesi halinde, mal homojen ve piyasaya giriş-çıkış engeli olmadığından ve ayrıca açıklık koşulları nedeniyle farklı fiyat tüm alıcı ve satıcılar tarafından bilindiğinden, çok sayıdaki tüketiciler, daha düşük fiyatla mal satan satıcıların mallarını öncelikle satın alacaklardır. Sonuçta hiçbir satıcı malına, diğer satıcılardan daha yüksek fiyat isteyemeyecektir.

Özetleyecek olursak *tam rekabet piyasasında, alıcı ve satıcılar piyasa fiyatına etki edemeyecek kadar çok sayıdadır (**atomisite koşulu**); alışverişe konu olan mal ve hizmetler bir birinin aynıdır (**homojenlik koşulu**); haberleşme tamdır (**açık-***

*lık koşulu) ve alıcı ile satıcıların hareketlerini engelleyecek hiç bir kısıtlama yoktur (**mobilite koşulu**)*

Teorik olan tam rekabet piyasasındaki bu dört koşulun da gerçekleştiğini görmek, olanaksız denilecek kadar güçtür. Ne var ki, bu koşullardan biri ya da bir kaçının gerçekleşmemesi halinde tam rekabet piyasasından söz edilemez. Bu durumda ortaya çıkan rekabet piyasasına ***aksak rekabet piyasası*** denilmektedir. Biz burada, tam rekabet piyasasında denge fiyatının oluşmasını açıklayacağız. İlerleyen kısımlarda, tam rekabet piyasası koşullarının aksaması sonucu ortaya çıkacak olan rekabet piyasası türlerinden söz edeceğiz.

3. TAM REKABET PİYASASINDA DENGE FİYATI (YA DA PİYASA FİYATI)

Şimdiye kadar, sadece arz ve talep kavramlarından, çeşitli yönleriyle söz ettik. Fakat bir malın ne sadece arzına, ne de sadece talebine bakarak, o malın piyasa fiyatını belirlemek ya da piyasa fiyatı hakkında düşünce öne sürmek mümkün değildir.

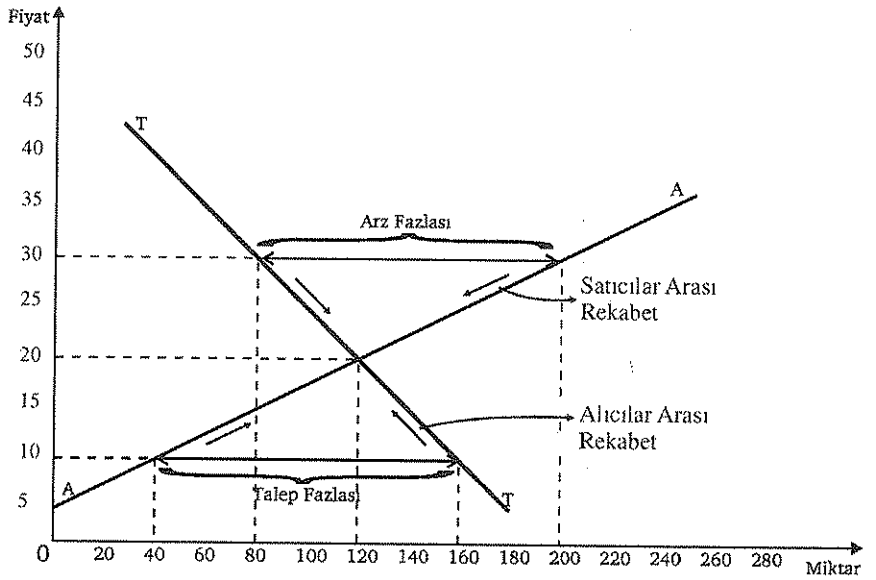
Piyasada belirli bir malın fiyatı ancak, o malı satın almak isteyenlerle satmak isteyenlerin, başka bir deyişle, o malın talep ve arzının piyasada karşı karşıya gelmesi ile oluşur. Arz ve talep piyasada karşılaştığı zaman, ***arz edilen miktarla talep edilen miktarı birbirlerine eşit kılan fiyat, piyasa fiyatı (denge fiyatı)*** *dır.* ***Bu fiyat diyagramatik olarak arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktaya karşılık gelir.***

Denge fiyatının neden arz edilen miktarla talep edilen miktarı eşit kılan fiyat olduğunu çizelge ve diyagram yardımıyla açıklamaya çalışalım. Belirli bir piyasada, belirli bir X malının arz ve talep çizelgelerinin Tablo 10.1 ve bu çizelgelerin bir diyagrama aktarılmasıyla elde edilmiş olan arz ve talep eğrilerinin Şekil 10.1'deki gibi olduğunu varsayalım. Arz edilen ve talep edilen miktarın birbirine eşit olduğu, ya da arz ve talep eğrilerinin kesiştiği fiyat -ki örneğimizde 20 YTL dir- piyasa fiyatı olmaktadır. Söz konusu malın piyasada tek fiyatı olacak ve -arz ile talebi etkileyen o malın fiyatı dışındaki koşullar sabit kaldığı sürece- bu fiyat değişmeyecektir. Zira, piyasa fiyatını oluşturan denge, ***kararlı denge*** niteliğindedir.

Tablo 10-1
X Malının Arz ve Talep Çizelgesi

Fiyat (YTL)	Talep Edilen Miktar (Birim)	Arz Edilen Miktar (Birim)	Talep ya da Arz Fazlası		Fiyatın Eğilimi
5	180	0	180	Talep Fazlası	Yükselme
10	160	40	120	Talep Fazlası	Yükselme
15	140	80	60	Talep Fazlası	Yükselme
20	**120**	**120**			**Denge**
25	100	160	60	Arz Fazlası	Düşme
30	80	200	120	Arz Fazlası	Düşme
35	60	240	180	Arz Fazlası	Düşme

Piyasa fiyatının herhangi bir nedenle, denge fiyatının altındaki bir düzeyde örneğin 10 YTL olduğunu varsayalım: Bu fiyattan sadece 40 birim (kg, ton, metre vb.'lerinden biri) X malı arz edilirken, talep edilen X malı 160 birimdir. Arz edilen miktarla talep edilen miktar arasındaki 120 birimlik bir fark olması ***(talep fazlası)*** 10 YTL.'dan piyasaya çıkarılan tüm malların satılmasına karşın, alıcıların önemli bir kısmının mal bulamaması halini ifade etmektedir. Bu fiyattan mal bulamayanlar, aynı malı daha yüksek bir fiyattan satın almak isteyeceklerdir. Malın homojen, alıcı ve satıcıların çok sayıda ve giriş-çıkışın engellenmediği ve açıklığın olduğu bu piyasada, malı daha yüksek fiyattan satın almak isteyenler olunca, artık kimse daha düşük fiyattan mal bulamayacaktır. Böyle alıcılar arasındaki bu rekabet, fiyatın yükselmesine neden olacak, ama fiyatlar arttıkça piyasaya arz edilen mal miktarı da artacağından, talep ve arz eğrileri arasında talep fazlasını gösteren açıklık, giderek azalacaktır (*arz talep makasının kapanması*). Alıcıların kendi aralarında, rekabet ederek fiyatı yukarı doğru itişi (daha yüksek fiyatı ödemeye razı oluşu), fiyat 20 YTL.'ya yükselene kadar devam edecektir. Fiyat 20 YTL. olduğunda, ***arz edilen miktarla, talep edilen miktar birbirine eşit olduğundan, başka bir deyişle piyasada söz konusu fiyattan X malı satın almak istediği halde eline mal geçmeyen kimse kalmadığından, fiyat yükselişi duracaktır.***



Şekil 10-1
Piyasa Fiyatı (Denge Fiyatı)

Piyasa fiyatının herhangi bir nedenle *denge fiyatının üzerindeki düzeyde*, örneğin 30 YTL. olduğunu varsayalım. Bu fiyattan talep edilen miktar 80 birimken, arz edilen miktar 200 birim olacaktır. Bu fiyattan piyasada satışa hazır olan malın 120 birimi alıcı bulamayacak ve satıcıların elinde kalacaktır ***(arz fazlası)***. Bu durumda malını elden çıkarmak isteyen satıcılar, kendi aralarında rekabete girişe-

cekler ve bunlar arasından daha düşük fiyattan mal satmaya razı olacaklar çıkacaktır. Malını 30 YTL.'nın altında satmak isteyenler çıktıkça fiyat düşecek, daha düşük fiyatlarda satın alınmak istenen miktarlar da artacaktır. Satıcıların kendi aralarında rekabeti, fiyat 20 YTL.'a düşene kadar devam edecektir. Bu fiyattan, *piyasaya çıkarılan tüm mallar alıcı bulacağından, artık fiyat düşüşü söz konusu olmayacaktır.*

Bu nedenle, piyasa fiyatının, herhangi bir nedenle denge fiyatından ayrılması halinde alıcılar ya da satıcılar arasındaki rekabet sonucu yeniden denge fiyatına dönmesine ***piyasanın temizlenmesi*** ya da ***piyasanın süpürülmesi*** denilmektedir.

Fiyat, denge fiyatının üzerinde ise, arz fazlası söz konusu olacağından, satıcılar arası rekabet fiyatın denge fiyat seviyesine kadar inmesini sağlayacaktır.

Aksine, ***fiyat, fiilen denge fiyatının altında ise, talep fazlası*** *söz konusu olacağından,* ***bu defa alıcılar arasındaki rekabet fiyatı denge noktasına kadar yükselmeye zorlayacaktır.*** *Arz ve talep eğrilerinin kesiştiği fiyat düzeyinde piyasada, ne söz konusu fiyattan mal bulamayan alıcı, ne de malına alıcı bulamayan satıcı olmadığından, denge fiyatı* (piyasa dengesi) *oluşacaktır.* Talep ve arz fonksiyonlarının bilinmesi halinde, denge fiyatının ve denge miktarının saptanması ile ilgili bir örneğe **KUTU 10-1**'de yer verilmiştir.

KUTU 10-1: TALEP VE ARZ FONKSİYONLARININ BİLİNMESİ HALİNDE DENGE FİYATININ VE DENGE MİKTARININ SAPTANMASI

X malının, talep denklemi F = 10 - 0,2M ve arz denklemi F = 2 + 0,2M şeklinde ise denge fiyatının ve denge miktarının kaç olduğunu hesaplayalım (KPSS 2002).

Piyasa denge fiyatının oluşmasını açıklarken, talep edilen miktarla arz edilen miktarı eşitleyen fiyatın denge fiyatı olduğundan söz ederek talep ve arz eğrilerinin kesişme noktasından hareketle denge fiyatının ve denge miktarının hangi düzeyde olduğunu belirttik.

Eğer bize arz ve talep fonksiyonları verilmişse, arz ve talep fonksiyonlarını eşitleyerek (yani M=M 'den hareket ederek), denge fiyatını ve denge miktarını hesaplamamız gerekir. Ancak yukarıdaki soruda, talep ve arz fonksiyonları, bizim tüm açıklamalarımızda belirttiğimiz gibi, ***fiyatın fonksiyonu olarak talep ve fiyatın fonksiyonu olarak arz fonksiyonu*** şeklinde verilmeyip, miktarın fonksiyonu olarak talep ve miktarın fonksiyonu olarak arz şeklinde verilmiştir. Bu durumda, denge fiyat ve miktarını bulmak için, yine talep ve arz fonksiyonlarını eşitlemek gerekir. Önce denge miktarını oradan da denge fiyatını hesaplayacağız.

F=F

10 - 0,2M = 2 + 0,2M

8 = 0,4M

M = 20 elde edilir. Denge miktarı 20 birimdir. Denge fiyatını hesaplamak için, bulduğumuz M'nin değerini, arz ya da talep fonksiyonunda yerine koyulması yeterlidir. Talep denkleminden hareket edelim.

F = 10 - 0,2 x 20 = 10 - 4 = 6 Denge fiyatı 6 birimdir.

Tam rekabet piyasasında oluşan denge, ***kararlı denge***dir. Fiyat denge noktasından ayrılsa da, yukarıdaki mekanizma sonucunda, tekrar dengeye yönelecektir. Denge fiyatı, ancak arz ve talep eğrilerinin bütünü ile yer değiştirmesi halinde değişir. Bu takdirde, değişen koşullar altında, yeni bir piyasa fiyatı oluşturacaktır.

4. KISMİ DENGE ANALİZİ

Ekonomik olayları etkileyen birçok faktör vardır. Ancak *iktisat öğretiminde birtakım basitleştirilmelere gidilip, ekonomik olayların bir kısmının değişmediği varsayılarak (ceteris paribus) analiz dışı bırakılır.* ***Alfred Marshall (1842-1924)*** *tarafından ekonomiye kazandırılan bu denge analizine de kısmi denge analizi denir.*

Kısmi denge analizine en tipik örneklerden birini, tam rekabet piyasasında denge fiyatının oluşması konusundaki analiz oluşturur. Şimdi bu denge analizinin, neden kısmi denge analizine örnek olduğunu açıklayalım.

Daha önce yaptığımız açıklamalardan hatırlanacağı gibi herhangi bir malın talebini etkileyen çok sayıdaki faktörden fiyat dışındakileri sabit kabul ederek, "***fiyatın fonksiyonu olarak talebi***",

$M_{t_x} = f(F_x)$ c.p.

şeklinde açıkladık ve bu fonksiyondan da hareketle talep eğrisini elde ettik.

Öte yandan, herhangi bir malın arzını etkileyen fiyat dışındaki faktörleri değişmiyor kabul ederek, "***fiyatın fonksiyonu olarak arzı***",

$M_{a_x} = f(F_x)$ c.p

şeklinde açıkladık ve bu fonksiyondan hareketle de arz eğrisini elde ettik.

Tam rekabet piyasasında denge fiyatının oluşmasında ise, arzedilen miktarla talep edilen miktarı eşitleyen fiyatın denge fiyatı olduğunu belirttik ve diyagramatik olarak, bu dengenin talep ve arz eğrilerinin kesiştiği noktada oluştuğunu açıkladık.

Bu şekilde ***herhangi bir malın arzını ve talebini etkileyen çok sayıdaki faktörün analiz dışı bırakılarak*** (daha öz bir ifade ile ceters paribus varsayımına dayanarak) ***ekonomik olayların sadece bir kısmının gözönüne alınmasıyla yapılan denge analizine kısmi denge analizi denilmektedir.***

Tam rekabet piyasası dengesinin oluşmasını örnek olarak verebileceğimiz kısmi denge analizi, ekonomik olayları etkileyen faktörlerin sadece bir kısmının göz önüne alınmasıyla yapıldığından, iktisat öğretimi yönünden, avantajlar taşımaktadır. Göz hafızasına hitap eden grafiklerden yoğun şekilde yararlanılması, iktisadi olayların açıklanmasında anlatım kolaylığı sağlanmaktadır. Ancak karmaşık ekonomik olayların bu denli basitleştirilmesi, iktisadın zayıf yönünü oluşturmaktadır.

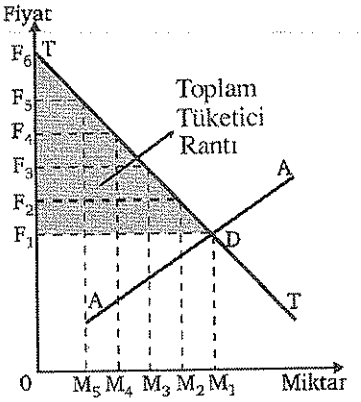
Gerçekte, tüm ekonomik olaylar arasında sıkı bir ilişki vardır. Ekonomideki tüm mal ve hizmetlerle üretim faktörlerinin fiyatları birbirine bağlıdır. Şöyle ki, herhangi bir malın fiyatı değiştiği zaman, bu değişiklikten sadece o malın arz ve talebi etkilenmez, o malın rakibi ve tamamlayıcısı olan malların arz ve talepleri ile bazı üretim faktörlerinin talepleri de etkilenir. Dolayısıyla bir malın fiyatındaki değişme, zincirleme etki ve tepkilerle ekonomide çok sayıda mal ile hizmetin ve üretim faktörünün fiyatlarını ve üretimlerini etkileyecektir.

Kısmi denge analizinin sakıncalarını ortadan kaldırmak için yapılması gereken analiz, ***genel denge analizidir***. İlk defa ***Leon Walras (1834-1910)*** tarafından 1874 yılında ortaya atılan bu analizde, bir ekonomide herhangi bir malın arz ve talebini etkileyen tüm faktörler göz önüne alınmaktadır. Çok sayıda değişkenin karşılıklı ilişkilerinin göz önüne alınmasının güçlüğü, bu defa genel denge analizinin yapılmasını olanaksız kılmaktadır.

Görüldüğü gibi, kısmi denge analizi, ekonomik ilişkilerin açığa kavuşturulmasında yetersiz kalırken, bu analizin yetersizliklerini ortadan kaldırması gereken genel denge analizinin gerçekleştirilmesi ise veri toplama ve toplanan verilerin değerlendirilmesindeki güçlükler nedeniyle, hemen hemen olanaksızdır.

5. TÜKETİCİ RANTI (TÜKETİCİ ARTIĞI)

Yukarıda talebi, belirli koşullar altında, tüketicilerin çeşitli fiyatlardan satın almak istedikleri miktarlar olarak tanımladık. Dolayısıyla talep eğrisi, tüketicilerin bir maldan hangi fiyatlardan ne miktarda satın almaya razı olacaklarını göstermektedir. Şekil 10.2'deki talep eğrisi incelendiğinde, fiyat F_6 iken, malın fiyatının çok yüksek olduğu düşüncesinde olan tüketiciler, söz konusu maldan hiç satın almak istememektedirler. Fiyat F_6'nın altına düştükçe, söz konusu maldan satın almak isteyenler olmaktadır. Şöyle ki, F_5 fiyatından M_5 kadar, F_4 fiyatından M_4 kadar, F_3 fiyatından M_3 kadar mal satın alınmak istenmektedir. Oysa, piyasa dengesinin, arzla talebin kesiştiği D noktasında gerçekleşmesi ve piyasa fiyatının F_1 olarak belirlenmesi halinde, tüm alıcı ve satıcılar için bu fiyat veri olmaktadır. Bu fiyattan, diledikleri kadar mal alabilen tüketiciler, F_1 piyasa fiyatının üzerinden satın almaya hazır oldukları miktarları da F_1 fiyatından satın alarak, büyük bir kazanç elde etmektedirler. İşte, ***tüketicilerin yüksek fiyattan satın almaya razı olacakları malı, oluşan piyasa fiyatından*** (kuşkusuz almaya razı olacakları en yüksek fiyatın altındaki bir fiyattan) ***satın alırken, sağladıkları kazanca tüketici rantı denilmektedir.***



Şekil 10-2
Tüketici Rantı

Şekil 10.2'deki F_6DF_1 üçgeninin alanının sayısal değeri, söz konusu piyasadaki *alıcıların elde ettikleri* ***"toplam tüketici rantı"dır.*** ***"Tüketici artığı" da denilen tüketici rantı, bir tek alıcı için, söz konusu mala ödemeye razı olduğu en yüksek fiyat ile piyasa fiyatı arasındaki farktır.*** Örneğin tüketici A, söz konusu mal için F_5 fiyatı ödemeye razı iken, bu malı piyasadan, denge fiyatı olan F_1 fiyatından satın alabiliyorsa, satın aldığı birim mal başına F_5-F_1 kadarlık bir tüketici rantı elde etmiş olmaktadır. Talep fonksiyonun verilmesi halinde, belirli bir fiyat düzeyinde toplam tüketici rantının hesaplanmasına ilişkin bir örneğe, KUTU 10-2'de yer verilmiştir.

6. ARZ VE TALEP DEĞİŞMELERİNİN PİYASA FİYATINA ETKİSİ

Hatırlanacağı gibi bir malın talebini etkileyen ya da arzını etkileyen fiyat dışındaki faktörlerin herhangi biri değiştiğinde, söz konusu malın talep ya da arz eğrisi tümü ile yer değiştiriyordu. Hangi faktörler değiştiğinde, talep ya da arzda hangi yönde değişiklikler olacağının incelenmesini daha sonraya bırakarak şimdi *arz sabitken talebin değişmesi, talep sabitken arzın değişmesi* ve *arz ile talebin birlikte değişmesi halinde, piyasa fiyatının nasıl değişeceğini* inceleyelim.

KUTU 10-2: TÜKETİCİ RANTININ HESAPLANMASI

A'nın ete yönelik talebi M= 100 - F ise, etin fiyatı 75 iken, A'nın net tüketici artığının ne kadar olduğunu hesaplayalım (2003 KPSS).

A'nın ete yönelik talep fonksiyonu M= 100 - F dir. Önce, F 'ye ve M 'ye sıfır değerini vererek, talep eğrisini çizelim.

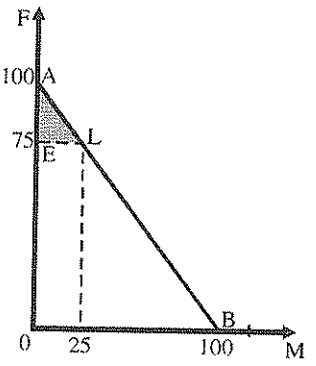
F=0 iken M=100 (B noktası)

M =0 iken F =100 (A noktası)

olduğuna göre, eksenler üzerinede A ve B noktalarını işaretleyerek, talep eğrisini çizeriz. Etin kilogramı 75 olduğunda (F=75), satın alınmak istenilen et miktarı,

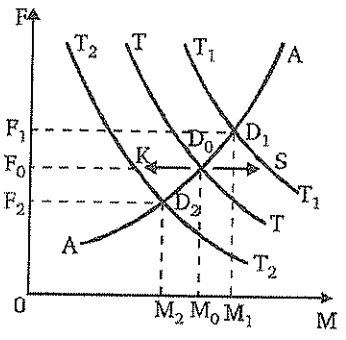
M=100-75=25 birimdir (bkz, yandaki Şekil). Tüketici rantı şekildeki taralı alana (AEL ikizkenar dik üçgeni alanına) eşittir. Yatay ve dikey eksen değerlerini çarpıp, ikiye böldüğümüzde söz konusu ikizkenar dik üçgenin alanını buluruz.

Tüketici rantı=$\frac{25x25}{2}$=312,5 dir.



A. Arz Sabitken Talebin Değişmesi

Bir malın ***arzı sabitken, herhangi bir nedenle talebi arttığında piyasa fiyatı yükselir; talebi azaldığında ise piyasa fiyatı düşer.*** Bu durumu Şekil 10.3 yardımıyla açıklamaya çalışalım: Başlangıçta TT piyasa talep eğrisi ile AA piyasa arz eğrisinin kesiştiği D_0 noktasında, piyasa dengesi oluşmuştur. Denge fiyatı F_0 ve piyasada alınıp satılan mal miktarı da M_0 dır. Herhangi bir nedenle söz konusu malın talebinin arttığını varsayalım. Talep eğrisi bütünü ile sağa doğru kayarak T_1T_1 konumunu alırken, piyasa fiyatı F_0'dan F_1'e çıkacaktır. Zira, talep arttığı zaman, F_0 fiyatında bir talep fazlası olacaktır (talep ile arz arasındaki D_0S kadar). Bu durumda F_0 fiyatından mal bulamayan tüketicilerin rekabeti, fiyatın yükselmesine neden olurken, üreticiler daha yüksek fiyatlardan piyasaya arz ettikleri miktarları arttıracaklardır. Sonuçta piyasa dengesi D_1 noktasında gerçekleşirken, piyasa fiyatı F_1'e alış-verişe konu olan mal miktarı ise M_1'e yükselecektir. Bu durumda, fiyatta F_0F_1 , alınıp satılan miktarda ise M_0M_1 kadar bir artış olmaktadır.

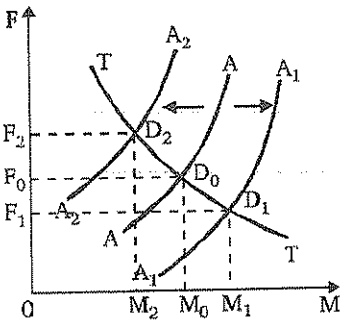


Şekil 10-3
Talep Artış ve Azalışının Piyasa Fiyatına Etkisi

Bu defa talebin azaldığını, TT talep eğrisinin bütünü ile sola kayarak T_2T_2 konumunu aldığını düşünelim. KD_0 kadarlık arz fazlası nedeniyle, satıcılar arasındaki rekabet sonucunda söz konusu malın piyasa fiyatı F_2 düzeyine inecek, alış-veriş miktarı da M_2 düzeyine düşecektir.

B. Talep Sabitken Arzın Değişmesi

Bir malın talebinde bir değişme yokken herhangi bir nedenle ***arzı arttığında, piyasa fiyatı düşmekte, arzı azaldığında ise, bu defa piyasa fiyatı yükselmektedir.*** Şekil 10.4'de, piyasa dengesinin talep (TT) ve arz (AA) eğrilerinin kesiştiği D_0 noktasında gerçekleşmiş olduğunu varsayalım. Bu durumda piyasa fiyatı F_0 ve bu fiyattan alınıp satılan miktar ise M_0 kadardır. Herhangi bir nedenle arz artmış ve arz eğrisi bütünü ile sağa kayarak A_1A_1 durumunu almış olsun. Piyasa fiyatı F_0'dan F_1 'e düşerken, alınıp satılan mal miktarı M_0'dan M_1'e yükselecektir.

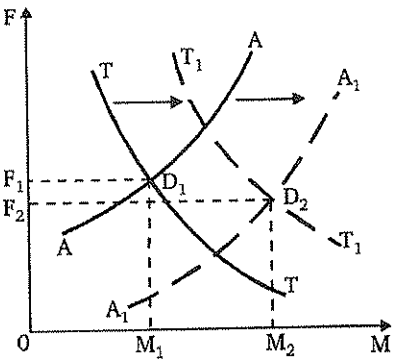


Şekil 10-4
Arz Artış ve Azalışının Piyasa Fiyatına Etkisi

Bir diğer varsayım olarak arzın azaldığını ve arz eğrisinin bütünü ile sola kaydığını gözönüne alalım. Fiyat F_2'ye yükselirken, satılan miktar M_2'ye düşecektir. Görüldüğü gibi ***arz artınca piyasa fiyatı düşerken*** (F_0F_1 kadar) ***arz azalınca piyasa fiyatı yükselmektedir*** (F_0F_2 kadar).

C. Talep ve Arzın Birlikte Değişmesi

Yukarıdaki talep değişmesi halinde arzın, arz değişmesi halinde talebin değişmediği varsayımından hareketle bu değişikliklerden piyasa fiyatının hangi yönde etkileneceğini inceledik. Bazen, belirli bir dönemde, hem arz hem de talep eğrileri değişebilir. Arz ve talebin birlikte artması halinde, D_1 piyasa dengesi yeni arz ve talep eğrilerinin kesiştiği D_2 noktasına kayacaktır. Yeni denge noktasında, Şekil 10.5'deki örneğimizde piyasa fiyatı F_1'den F_2'ye düşmüştür. Ancak, arz ve talep artışlarının niteliğine göre, piyasa fiyatı ilk fiyatın üzerine çıkabileceği gibi sabit de kalabilecektir. Eğer talepteki artış, arzdaki artıştan daha büyükse, piyasa fiyatı ilk piyasa fiyatının üzerinde gerçekleşirken, arzdaki artış talepteki artıştan daha büyükse (Şekil 10.5'deki gibi), piyasa fiyatı ilk piyasa fiyatının altında gerçekleşecektir.



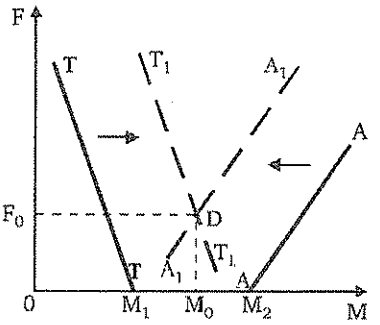
Şekil 10-5
Hem Arz Hem de Talebin Artışı Halinde Pivasa Fivatının

7. PİYASA FİYATININ OLUŞMAMASI HALİ

Bir piyasada arz ve talep eğrilerinin kesişme noktasında piyasa dengesi oluşuyordu. Fakat, bazen piyasada bir malın arz ve talep eğrileri kesişmez ve dolayısıyla piyasa fiyatının oluşması mümkün olmaz. Bu şekilde piyasa fiyatının oluşamaması iki durumdan kaynaklanabilir. Bunlara örnek olarak ***fiyatı olmayan serbest mallar ile üretimi mümkün olmayan aşırı lüks malları*** verebiliriz.

A. Serbest Mallar

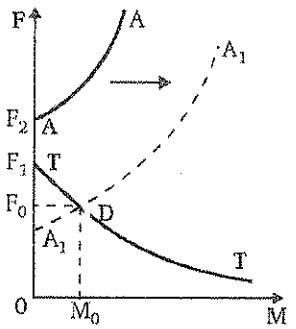
Bazen *piyasada bir mal,* ***tüketicilerin tüm gereksinmelerini karşılayacak kadar bol*** *bulunabilir.* ***Serbest malları*** örnek vereceğimiz bu durum, Şekil 10.6'da görülmektedir. Fiyat sıfırken talep edilen miktar M_1 arz edilen miktar ise M_2 kadardır. Bu durumda piyasa fiyatı oluşmamakta ve ***tüketiciler gereksinme duydukları miktarda malı (OM_1 kadar), hiç bir karşılık (bedel) ödemeden alabilmektedirler.*** Piyasa fiyatının oluşması için, *ya söz konusu malın talebinin artması ya da arzının azalması gerekir.* Hem arzın azaldığını (A_1A_1), hem de talebin arttığını (T_1T_1) varsayarsak, piyasa fiyatı A_1A_1 ile T_1T_1'in kesiştiği F_0 düzeyinde oluşacaktır.



Şekil 10-6

B. Aşırı Lüks Mallar

Piyasa fiyatının oluşmadığı bir başka özel durum ise, *piyasada* ***bir mal için ödenmeye razı olunan en yüksek fiyatın*** *(F_1 fiyatı)* ***bile, satıcıların o malı satmaya razı olacakları en düşük fiyatın*** *(F_2 fiyatı)* ***altında olmasıdır.*** Arz ve talep eğrisinin kesişmediği böyle bir duruma (Şekil 10.7) sözkonusu piyasa için çok lüks (maliyeti ve dolayısıyla satış fiyatı o piyasadaki tüketicilerin alıcı olamayacakları kadar yüksek) olan mal ve hizmetler örnek olarak gösterilebilir. Böyle bir durumda piyasa fiyatının oluşabilmesi için ya talebin ya da arzın artması gerekir. Örneğin arzın artarak A_1A_1 konumunu (teknolojik ilerlemelerle aynı malın daha ucuza üretilmesi varsayımı) aldığını kabul edersek, piyasa fiyatı F_0 düzeyinde oluşacaktır.



Şekil 10-7

8. STATİK, MUKAYESELİ STATİK VE DİNAMİK DENGE ANALİZLERİ

"Zaman" faktörü göz önüne alınarak ekonomik olayların incelenmesinde başlıca iki analiz yöntemine başvurulur: ***Statik analiz ve dinamik analiz.*** Bu iki analiz türüne, statik analizin özel bir hali olan ***mukayeseli statik analiz*** de ilave

edilebilir. Bu üç analiz yöntemini, örnekler de vererek, öz olarak açıklamaya çalışalım.

A. Statik Analiz

Statik analizde, ekonomik olayların ve genellikle dengenin açıklanmasında ***belirli bir andaki durum*** *esas alınır.* Bu analize örnek olarak tam rekabet piyasasında denge fiyatının oluşmasını verebiliriz. *Bu analizde* ***gerek arzı gerekse talebi etkileyen, fiyat dışındaki faktörler sabit varsayılmaktadır.*** Bu şekilde belirlenen piyasa dengesinde, arz ve talep arasındaki ilişkiler belirli bir zaman kesiti içinde geçmektedir. Bir başka deyişle analizde belirli olan zamanın dışına çıkılmadığından, *zaman bir değişken olarak göz önüne alınmamaktadır.* ***İşte, tam rekabet piyasasında denge fiyatının oluşması gibi, belirli bir zaman dönemi içindeki (belirli bir andaki) ilişkileri inceleyen analiz yöntemine, statik analiz denilmektedir.***

B. Mukayeseli Statik Analiz

Mukayeseli statik analiz ise, statik analize göre yapılan iki ya da daha fazla dengenin karşılaştırılması esasına dayanan bir analizdir. Bu analiz yönteminde statik analize göre ***farklı zaman kesiti içinde yapılmış olan çeşitli denge durumları mukayese edilirken, sadece sonuçlar karşılaştırılmaktadır.*** Mukayeseli statik analize örnek olarak, *arz ya da talebi etkileyen faktörlerden herhangi birinin değişmesi halinde* ***arzın ya da talebin kayması ve denge fiyatının değişmesine ilişkin açıklamaları gösterebiliriz.*** Herhangi bir nedenle talebin artarak T_1T_1 durumuna geldiği varsayıldığında, artık TT talebi için söz konusu olan an'ın (zamanın) dışına çıkılmıştır, bir başka deyişle fiyat dışındaki talebi etkileyen faktörlerden birinin değişmesi, fiyat-miktar ilişkisinin geçtiği zaman kesiti dışına çıkılması sonucunu doğurmuştur (Şekil 10.3'de dengenin D_0'dan D_1'e kayması örneğinde de olduğu gibi).

C. Dinamik Analiz

Dinamik analizde ise ekonomik olaylar *zaman* içinde incelenmekte ve özellikle bir dengeden ötekine geçişte, zaman içindeki değişmeler göz önüne alınmaktadır. Dolayısıyla dinamik analizde, çeşitli denge durumları karşılaştırılırken, zaman içindeki değişikliklerin analizi mümkün olmaktadır. ***O halde zamanın bir değişken olarak yer aldığı dinamik analize,*** *giriş niteliğinde olmak üzere,* ***örümcek ağı teoremini örnek*** *olarak verebiliriz.* İleriki sayfalarda yer alan bu teorem, soğan, sarımsak vb. bazı tarımsal ürünlerdeki yıllık fiyat dalgalanmalarının açıklanmasına olanak sağlamaktadır.

9. PİYASA DENGESİ VE ZAMAN

Tam rekabet piyasasında arz ya da talepteki değişmelerin, piyasa fiyatını hangi yönde değişikliğe uğrattığını yukarıda açıkladık. Fakat bu açıklamalarda, konuyu basitleştirebilmek amacıyla analize zamanı katmadık.

Herhangi bir talep artışı karşısında, yeni piyasa fiyatının ne olacağı, arz edilen miktarın bu talep artışı karşısında ne kadar arttırılabileceği ile ilgilidir. Bu açıdan piyasa denge analizleri "***çok kısa dönem***", "***kısa dönem***" ve "***uzun dönem***"

olmak üzere üçe ayrılarak incelenmektedir. *Daha önce arzın zamanla nasıl daha esnek hale geldiğini incelerken bu dönemleri kısaca belirterek, belirli bir malın arz eğrisinin esneklik yönünden bu dönemlerde nasıl bir durum gösterdiğini belirttik.* Şekil 9.9'da görüldüğü gibi, satıcıların arzı piyasa koşullarına göre ayarlama olanağına sahip olamadıkları ***çok kısa dönemde arz***, esnekliği sıfır olan bir doğru şeklindeydi. ***Kısa dönemde*** arz eğrisi, çok kısa döneme oranla daha esnek ve nihayet ***uzun dönemde*** daha esnek bir durum alıyordu. Bu dönemlerde, talepteki herhangi bir artış karşısında değişen dengede, arzın (yani üretimin) mı, yoksa talebin mi daha etkin bir rol oynadığını incelemeye çalışalım.

A. Çok Kısa Dönem ve Muhafaza Fiyatı

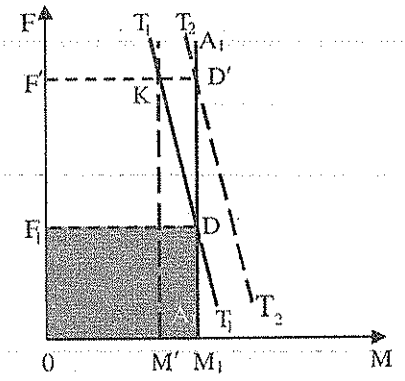
Çok kısa dönemde -ki bu döneme ***pazar*** ya da ***piyasa dönemi*** de deniliyordu- üretim söz konusu değildir, üretilmiş olan mal pazara (piyasaya) gelmiştir. ***Satıcılar, ellerindeki malları satabilecekleri, fakat mevcut mal stokuna ilaveler yapamayacakları kadar sınırlı bir zamana sahiptirler.*** Arzın stok olduğu bu piyasaya, bekletilmesi mümkün olmayan domates vb. sebzeler, çilek vb. meyvelerle balık gibi malların alınıp satıldığı piyasalar örnek gösterilebilir. Bu gibi piyasalarda çok ***kısa dönemin uzunluğu, birkaç saat ile birkaç gün arasında değişir.*** Örneğin, bir balıkçı kasabasındaki balıkçı pazarında, balık avına çıkmış olan teknelerin kasabaya döndüğü andan itibaren, çok kısa dönem başlar. Pazara gelmiş olan balık miktarı belirlidir (stoktur). Talep ne olursa olsun, piyasadaki balık miktarını arttırmaya imkan yoktur. Balıkçıların yeniden balık avına çıkıp taze balıkla dönmelerine kadar geçen süre, çok kısa dönemdir.

Çok kısa dönemde, ürünün stok olması ve muhafazasının mümkün olmaması nedeniyle arz esnekliği sıfırdır. *Piyasa fiyatının hangi düzeyde olacağı, çok kısa dönem başladıktan sonra artık talebe bağlıdır.* Üretimin söz konusu olmadığı bu dönemde ***fiyatla maliyet arasında bir ilişki yoktur.*** Ne var ki, bazen satıcılar piyasa fiyatını çok düşük bulurlarsa, oluşan piyasa fiyatından satış yapmak istemezler. Kendileri bir fiyat belirleyerek, mallarını bu fiyattan satmayı denerler. Satıcıların bu şekilde kendi malları için belirledikleri fiyata ***muhafaza fiyatı*** denir. Muhafaza fiyatı, zaman zaman sebze hallerinde, domates vb. gibi, uzun süre bekletilemeyen ***sebzelerin imha nedenlerini*** açıklamamıza da yardımcı olmaktadır. Domatesin muhafaza fiyatının belirlenmesini bir şekil yardımıyla açıklayalım.

Sebze haline getirilmiş olan domatesin miktarının M_1 kadar olduğunu varsayalım. Söz konusu dönemde domates talebi de T_1T_1 ise, piyasa fiyatı Şekil 10.8'de görüldüğü gibi F_1 düzeyinde oluşacaktır. Bu fiyat arzın çok fazla (yani hale çok mal gelmesi) ya da talebin yetersiz olması gibi nedenlerden dolayı, üreticileri tatmin etmeyen düzeyde (maliyetinin altında) olabilir. Böyle bir durumda satıcılar, domatesi düşük olan F_1 piyasa fiyatından satmaya razı olmazlar. Mallarını satmaya razı olacakları en düşük fiyatı ki bu fiyat kuşkusuz piyasa fiyatının üzerindedir, kendileri saptamayı yeğlerler. İşte *satıcıların kendi mallarına biçtikleri bu fiyata,* ***muhafaza fiyatı*** *denilmektedir.* Satıcılar muhafaza fiyatı olarak F' fiyatını belirlemişlerse, bu fiyattan OM' kadar mal piyasada satılacak, kalan $M'M_1$ kadarlık bir mal ile satıcıların ellerinde kalacak ve satıcılar ellerinde kalan malı ***imha*** edeceklerdir. Özellikle sebze hallerinde zaman zaman görülen, domatesin, ıspanağın vb. sebzelerin imhası olayı,

buna örnektir. Burada imha edilen $M'M_1$ kadarlık mal miktarını sanki ***satıcının kendi malına talebi*** gibi düşünmek gerekir. Satıcılar fiyatı F_1 den F' 'ne çıkarabilmek için, sanki piyasaya alıcı olarak girmişler ve T_1T_1 talep eğrisinin T_2T_2 konumunu almasını sağlamışlardır.

Çok kısa dönemde oluşan piyasayı küçük bir balıkçı pazarı ya da küçük bir kasabanın köylü pazarı olarak da düşünebiliriz. Balıkçı pazarında, muhafaza fiyatından satılmayan balıklar yeniden denize dökülmektedir (balığın bol olarak avlandığı günler). Köylü pazarında ise köylü satılmayan malını çocuklarına, komşularına vermek üzere, evine geri götürecektir.



Şekil 10-8
Bekletilmeyen Malların Çok Kısa Dönem Dengesi ve Muhafaza Fiyatı

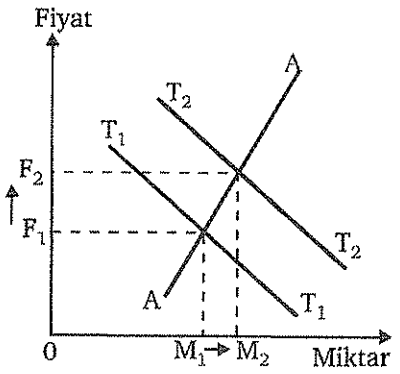
Çok kısa dönemde satıcının kendi malına talebinin nedeni, az miktarda malın piyasadan çekilmesi ($M'M_1$ kadar) sonucunda, ürün fiyatının önemli ölçüde (F_1F' kadar) yükselmesine neden olmasıdır. Az miktarda malın piyasadan çekilmesi sonucu fiyatın büyük ölçüde yükselmesinin nedeni, muhafazası mümkün olmayan tarımsal ürünlerin arz esnekliğinin çok küçük (hatta sıfır) olması yanında talebinin fiyat esnekliğinin de çok küçük olmasıdır. Arz enekliğinin sıfıra yakın olma nedenini yukarıda açıkladık. Talep esnekliğinin çok küçük olmasının nedeni ise, gıda maddelerinin talebinin özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Gıda maddelerinin fiyatı yükseldikçe kişiler gıda maddesi tüketiminden vazgeçemeyecekleri (karınlarını doyurmayı erteleyemeyecekleri) gibi, fiyatı düştüğünde tükettikleri miktardaki artış midelerinin hacmiyle orantılı yani sınırlıdır.

Şimdi de satıcıların kendi mallarının fiyatlarını belirlemeleri ve ürünlerinin bir kısmını imha ederek, bu politikadan ne kadar kazançlı çıkacaklarını Şekil 10.8 yardımıyla açıklayalım. Eğer satıcılar, piyasaya gelmiş olan M_1 kadar mallarını F_1 piyasa fiyatından satsalardı, toplam satış gelirleri F_1DM_1O dikdörtgenin alanının sayısal değeri kadar (şekildeki taralı alan) olacaktı. Oysa, mallarını F' muhafaza fiyatından sattıklarında $M'M_1$ kadar mal ellerinde kalmasına karşın, satış gelirleri $F'KM'O$ dikdörtgenin alanı kadar olacaktır. Şekilden de açık olarak görüldüğü gibi, $F'KM'O > F_1DM_1O$ olduğundan, satıcılar bu muhafaza fiyatı uygulamasından kazançlı çıkacaklardır.

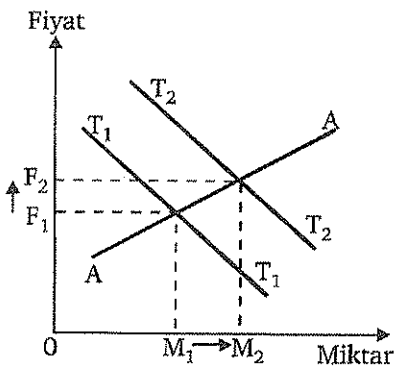
B. Kısa Dönem

Kısa dönem, firmaların mevcut üretim kapasiteleriyle sınırlı olarak üretimlerini arttırabilecekleri bir dönemdir. Talep artışı karşısında arzı artırmak, mevcut tesislerce belirlenen ***üretim kapasitesi dahilinde*** olabileceğinden arz, çok kısa dönemdekine oranla daha esnektir. Dolayısıyla talep artışı karşısındaki yeni fiyat düzeyinin oluşmasında, talep kadar arz da etkin rol oynamaktadır. Bu durumu bir şekil yardımıyla açıklayalım. Piyasa arzı AA ve talebi T_1T_1 iken piyasa fiyatı F_1 dü-

Hata! Hiçbir dizin öğesine rastlanmadı.zeyindedir. Herhangi bir nedenle talep artmış ve bunun sonucu olarak talep eğrisi T_2T_2 durumuna gelmiş olsun. Bu durumda, piyasa fiyatı F_1'den F_2'ye yükselirken, arz edilen miktar da M_1'den M_2'ye yükselir (Şekil 10.9). Görüldüğü gibi, kısa dönemde talep arttığında, arzın artırılmasının üretim kapasitesi ile sınırlı olması nedeniyle yeni fiyat düzeyinin oluşmasında talebin rolü arzdakinden daha fazla olduğundan, fiyattaki artış, miktardaki artışa göre daha fazladır.



Şekil 10-9



Şekil 10-10

C. Uzun Dönem

Uzun dönem firmaların üretimlerini artırabilecekleri her türlü olanağa sahip oldukları bir zaman aralığıdır. Bu dönemde firmaların artan talep karşısında sadece mevcut üretim kapasiteleriyle sınırlı olarak değil de, yeni yatırımlara giderek, *üretim kapasitelerini de genişletip, üretimlerini arzuladıkları gibi arttırmaları olasıdır.* Bu nedenle, uzun dönem arzın esnekliği, kısa dönem arzınınkinden daha büyüktür. Herhangi bir talep artışı karşısında arzı arttırmak mümkün olduğundan, yeni fiyatın belirlenmesinde arz önemli ölçüde etkin olmaktadır. Bu durumu bir şekil yardımıyla açıklayalım (Şekil 10.10). Talep T_1T_1 ve arz AA şeklinde iken, piyasa fiyatı F_1 ve alışveriş miktarı M_1 kadardır. Herhangi bir nedenle talep artarak T_2T_2'ye yükseldiğinde, piyasa fiyatı F_2'ye yükselirken, arz edilen miktar M_2'ye yükselecektir. Görüldüğü gibi talep artışı sonucunda fiyatta küçük bir artış olmasına karşın (F_1 F_2 kadar), arz edilen miktarda oldukça önemli bir artış olmaktadır (M_1 M_2 kadar). Dolayısıyla ***yeni fiyatın oluşmasında arzın rolü talebinkinden daha fazladır.***

11

ARZI VE TALEBİ ETKİLEYEN O MALIN FİYATI DIŞINDAKİ FAKTÖRLER

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda arz ve talebi etkileyen faktörlerden fiyat dışındakilerin değişmesi halinde, arz ve talep değişmelerinden söz edilmesi gerektiğine değindik. Arz ve talepte değişmeler olması halinde yeni piyasa fiyatının nasıl oluşacağını açıkladık. Şimdi talebi ve arzı etkileyen o malın fiyatı dışındaki faktörleri teker teker ele alarak, bunların değişmesinin talebi ve arzı nasıl etkileyeceğini incelemeye çalışalım.

1. TALEBİ ETKİLEYEN O MALIN FİYATI DIŞINDAKİ FAKTÖRLERİN DEĞİŞMESİ

Yukarıda, belirli bir X malından talep edilen miktarın (M_{t_x}) sadece o malın fiyatına (F_x) değil, aynı zamanda öteki malların fiyatına (F_t, F_r) tüketicilerin gelirlerine (G), tüketicilerin zevk ve alışkanlıklarına (T), nüfus ve nüfus yapısına (N), toplumdaki gelir dağılımına (G_d), gelecekteki fiyat beklentilerine (F_b) bağlı olduğunu belirtmiştik.

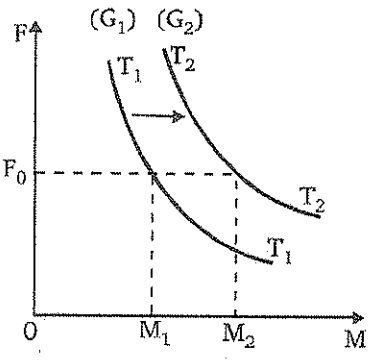
Talebi etkileyen bu faktörlerden *o malın fiyatı dışındaki faktörleri* değişmiyor kabul ederek, talep edilen miktarla o malın fiyatı arasındaki ilişkiyi daha önce geniş bir şekilde belirttik ve talebin fiyat esnekliğinden söz ettik. Şimdi de *talebi etkileyen o malın fiyatı dışındaki faktörlerin değişmesi halinde, talebin nasıl değiştiğini, her faktörü ayrı ayrı değiştirerek, açıklamaya çalışacağız.* Ancak hemen belirtelim ki, talebi etkileyen fiyat dışındaki faktörlerin (F_t, F_r, G, T, N, G_d, F_b, ...) değişmesi, talebin artmasına ya da azalmasına neden olduğundan, bunlara ***"talep kaydırıcı faktörler"*** denilmektedir.

A. Talebi Etkileyen Faktörlerden Tüketici Gelirinin Değişmesi ve Talebin Gelir Elastikiyeti

Belirli bir maldan talep edilen miktar ile tüketicilerin geliri arasında, doğru yönlü bir ilişki vardır. Tüketicilerin geliri arttıkça, talebi etkileyen öteki faktörler sabit kalmak kaydıyla, herhangi bir maldan satın alınmak istenen miktarlar artar. Gelirle talep arasındaki bu ilişki, ***talep eğrisi yardımıyla*** açıklanabileceği gibi, *özel bir talep eğrisi olan* ***Engel Eğrisi yardımıyla*** da açıklanabilir.

a. Tüketici Gelirinde Değişme ve Talep Eğrisinin Kayması

Tüketici gelirinde herhangi bir değişme -talebi etkileyen tüketici geliri dışındaki faktörler sabitken- tüketicinin daha önce satın almakta olduğu tüm mallara karşı olan talebini değiştirir. Tüketici A 'nın gelirinin bir defaya mahsus olarak, G_1'den G_2'ye yükseldiğini varsayalım. Tüketicinin geliri G_1 düzeyinde iken, herhangi bir X malına olan talebi T_1T_1 durumundayken, geliri G_2 düzeyine çıkınca, talebi artarak T_2T_2 durumunu alacaktır (Şekil 11.1). Gelirle birlikte talep eğrisinin bütünüyle sağa kayması sonucu, eskiden herhangi bir F_0 fiyatından M_1 kadar X malı talep eden tüketici gelirinin artması sonucunda, yine aynı fiyattan talep ettiği miktarı M_2 düzeyine çıkaracaktır. Gelirin azaldığını varsaydığımızda bu defa talep eğrisi bütünü ile sola kayacak ve her fiyat düzeyinde, talep edilen X malı miktarı azalacaktır.



Şekil 11-1
Tüketici Gelirinin Artışı Sonucu Talep Artar

b. "Engel" Eğrisi ve Talebin Gelir Esnekliği

Talebi etkileyen gelir dışındaki faktörlerin değişmediği kabul edilirse (ceteris paribus), herhangi bir X malından talep edilen miktar, tüketicilerin gelirlerine bağlı olarak değişmektedir. Bunun talep eğrisini nasıl kaydırdığını ***gelirin bir defa G_1'den G_2'ye yükselmesi*** halini göz önüne alarak yukarıda belirttik (Şekil 11.1). ***Gelirdeki değişmenin sürekli olması halinde gelir değişmesi ile bir maldan talep edilen miktar arasındaki ilişkiyi,*** bir fonksiyon şeklinde belirtmek mümkündür. Bu takdirde, ***gelirin fonksiyonu olarak talepten*** söz etmek gerekir. Bu fonksiyonu

$M_{t_x} = f(G)$ ceteris paribus

şeklinde ifade edilebilir. Yatay eksende gelirdeki değişmeleri dikey eksende ise X malından talep edilen miktarların (M_{t_x}) yer aldığı bir grafik üzerinde, gelirle harcamalar arasındaki ilişki, bir eğri şeklinde gösterilebilir. *Gelirin fonksiyonu olarak belirli bir malın talebinin seyrini* (çeşitli gelir düzeylerinde o maldan ne kadar satın alınmak istendiği) *gösteren bu eğriye, konuyu ilk defa inceleyen Alman istatistikçi* ***Ernest Engel'e (1821–1896)*** *atfen,* ***Engel Eğrisi*** ya da kısaca ***tüketim eğrisi*** *denilmektedir.*

Şekil 11-2A'daki Engel eğrisini incelediğimizde, gelir G_1 kadarken, X malından satın alınmak istenilen miktar M_1 kadardır. Gelir G_2'e yükseldiğinde, X malından satın alınmak istenilen miktar, M_2'e yükselmektedir. Gelir değişmeleri karşısında talep edilen miktarın değiştirilmesi şeklinde gösterilen bu tepkinin şiddetini, ***talebin gelir esnekliği*** ile ölçülür.

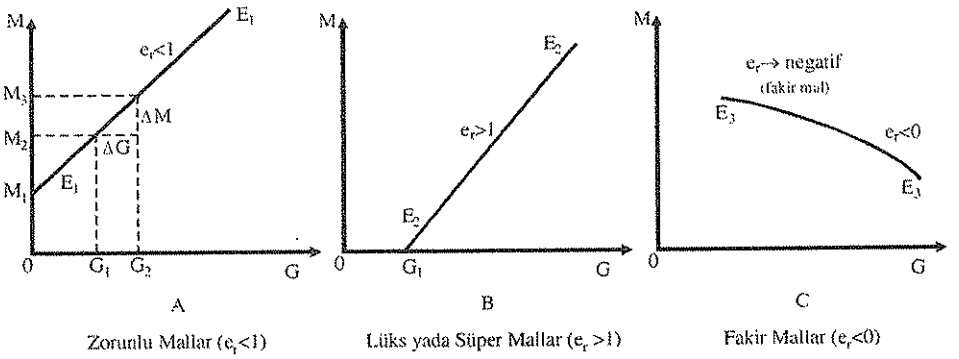
Kısaca ***gelir esnekliği*** denilen ***talebin gelir esnekliği, gelirdeki küçük bir değişme karşısında talep edilen miktardaki yüzde değişmenin tüketicilerin gelirlerindeki yüzde değişmeye olan oranına eşittir.*** Herhangi bir malın talebinin gelir esnekliğini, şu şekildeki bir formülle ifade edebiliriz:

$$e_g = \frac{\text{X malından talep edilen miktarlardaki yüzde değişme}}{\text{Tüketicilerin gelirlerindeki yüzde değişme}} = \frac{\dfrac{\Delta M_x}{M_x}}{\dfrac{\Delta G}{G}}$$

Gelir esnekliği de, öteki esneklikler gibi, bir katsayısı ile ifade edilir. Talebin gelir esnekliği katsayısının *bire eşit* (e_g=1) olması haline "***birim esnek***" denir. Katsayı *birden büyükse* (e_g>1) ***talebin gelir esnekliği yumuşak***, *birden küçükse* (e_g<1), ***talebin gelir esnekliği katı*** ya da ***serttir.***

Tüketicinin satın aldığı mallar, gelir esneklik katsayısının pozitif ya da negatif olmasına göre, üstün mallar ve fakir mallar olmak üzere iki gruba ayrılır.

▪ **Üstün mallar**: Gelir arttığında, talep edilen miktarın da arttığı bu grup malların ***talebinin gelir esnekliği, pozitiftir***. Ancak, gelirdeki artışla birlikte satın alınmak istenilen miktarın da arttığı üstün malların talebinin gelir esnekliği, birden küçük olduğu gibi birden büyük de olabilir. Üstün mallar, talebinin gelir esnekliğine göre, zorunlu mallar ve lüks mallar diye ikiye ayrılır.



Şekil 11-2
Üstün (Zorunlu ve Lüks) ve Fakir Mallarının Engel Eğrileri

- ***Zorunlu mallar:*** Talebinin gelir esneklik katsayısı birden küçük olan üstün mallara, *zorunlu mallar* ***denilmektedir***. Et, taze meyve, sebze, bira v.b gibi gıdasal mallar zorunlu mallara örnektir. Şekil ***Şekil 11.2A***'da görüldüğü gibi tüketicinin geliri sıfırken, zorunlu mallardan M_1 kadar tüketilmektedir. Bunun nedeni, ***yaşamın***

devamı için önemli olan bu malların, gelir sıfırken bile daha önceki tasarruflarla ya da borç alınıp, belirli bir miktar satın alınarak tüketilmesinin zorunlu olmasıdır. Bu malların talebinin gelir esnekliğinin birden küçük olmasının nedeni ise, bu tip gereksinmelerin insan midesi ile sınırlı olmasıdır. İnsanlar zenginleştikçe, yani gelirleri arttıkça, mideleri de gelirleri ile aynı oranda büyümez. Gıda maddeleri harcamalarında yüzde artış daima, gelirdeki yüzde artıştan daha küçüktür.

- ***Lüks mal*** ya da ***süper mal***: Talebinin gelir esneklik katsayısı birden büyük olan üstün mallara, ***lüks mal*** ya da ***süper mal denilmektedir.*** Küçük bir gelir artışı karşısında, talep edilen miktardaki yüzde artışın gelirdeki yüzde artıştan daha büyük olduğu bu grup mallara, varlıklıların kullandıkları pahalı mallar (dayanıklı tüketim malları, ülke dışı seyahatler, mücevher, spor arabalar, kaliteli şarap, alkollü içecekler v.b) örnek verilebilir. ***Şekil 11.2B***'de görüldüğü gibi, tüketiciler bu grup malları ancak gelirleri belirli bir düzeye (Şekil'de G_1 düzeyine) eriştikten sonra satın almaya başlarlar.

- **Fakir mallar:** Tüketicilerin gelirlerindeki artış, kimi malların talebinde azalış sonucunu doğurabilir Tüketicilerin gelirleri arttıkça kullanımından vazgeçtikleri bu grup mallara ***"fakir mallar"*** denir. Bulgur, ekmek ve lastik ayakkabı başta olmak üzere gelir arttıkça talebi azalan bu grup malların talebinin gelir esnekliği ***negatiftir**** ***(Şekil 11-2C).***

Ernest Engel'in 1857 yılında gelirleri artan ailelerin çeşitli mallara yaptığı harcamanın seyrini incelemiş ve *tüketicilerin gelirleri arttıkça, toplam harcamalar içindeki* ***besin mallarının payı azalırken*** ($e_g < 1$), ***kültür, eğlence, hijyen, sağlık ve ulaşım harcamalarının payının artmakta*** olduğunu ($e_g > 1$) saptamıştır. ***Giyim ve lojman harcamalarındaki artışın ise,*** *tüketicilerin gelirleriyle* ***aynı oranlarda seyrettiğini görmüştür*** ($e_g = 1$). Bu verilerden yola çıkan Engel, tarım sektörünün ekonomideki payının azalmasının kaçınılmaz olduğunu vurgulamıştır ki bu olguya, ***Engel kanunu*** denilmektedir.

c. Talebin Gelir Esnekliğinin Önemi

Ekonomiler sürekli gelişmekte ve her ülkede kişi başına düşen milli gelir yıldan yıla artmaktadır. Bir ülkede kişi başına düşen reel milli gelirin her yıl ortalama reel olarak % 6 arttığını varsayalım. Beş yıl sonra, söz konusu ülkede yaşayan insanların satın alma güçleri % 33 civarında artmış olacaktır (gelir dağılımında adaleti bir yana bırakıyoruz). Diğer yandan kültür, eğlence, sağlık vb. lüks malların talebinin gelir esnekliğinin birden büyük olması, ülke zenginleştikçe, bu grup mallara olan talebin daha fazla olacağını yansıtmaktadır. Besin maddelerine olan talep ise, kültür, eğlence vb. mallara olan talepten daha az olacaktır.

---

* Diğer yandan, daha önce belirttiğimiz Giffen malları ile fakir malları bir birine karıştırmamak gerekir. ***Giffen malları***, fiyatı düştüğünde daha az satın alınan malları, ***fakir mallar (düşük mallar)*** ise tüketicinin geliri arttığı zaman daha az satın alınan malları ifade etmek için kullanılan terimlerdir. Ancak, Giffen mallarının tümü, aynı zamanda fakir mal niteliği gösterir yani gelir artışı ile de bu malların talebi azalır. Ama fakir malların bir kısmı Giffen malı olmayabilir. Zira, tüketicinin geliri arttıkça, daha az harcama yaptığı (ve fakir mal niteliğinde olan) bazı malların talebinde düşüş olmaz ve dolayısıyla bu gibi fakir mallar, Giffen malı özelliği göstermez.

Girişimciler malların talebinin gelir esnekliğine bakarak, hangi alanlarda yatırım yapacaklarına karar verirken, hükümetler de zaman içinde hangi sektörlerin ne oranda büyüyeceği ve vergi gelirlerinin ne kadar artacağı konusunda tahminler yapabilmektedirler.

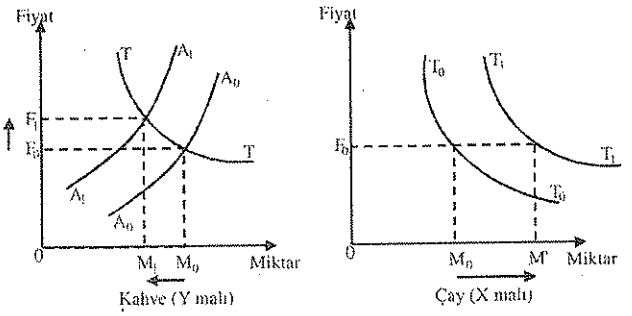
B. Talebi Etkileyen Faktörlerden Öteki Malların Fiyatı ve Talebin Çapraz Esnekliği

Tüketiciler herhangi bir maldan ne kadar satın alacaklarına karar verirken, sadece o malın fiyatını değil, o malla yakın ilişkisi olan öteki malların fiyatlarını da göz önüne alırlar. Çok sayıda (n tane) mal ve hizmetin talep edildiği ekonomik ortamda, belirli bir malla yakın ilişkisi olan malları, ilişkinin niteliğine göre iki grup altında toplamak mümkündür: ***İkame malları (rakip mallar) ve tamamlayıcı mallar.***

a. İkame Malları Fiyatındaki Değişme

Belirli bir gereksinmenin karşılanmasında, birbirleri yerine geçebilen mallara, ikame malları *denilmektedir.* Bu mallara, aynı gereksinmenin karşılanmasında birbirlerinin rakibi olduklarından ***rakip mallar*** *da* denir. Sinema ile tiyatro, koyun eti ile tavuk eti, çay ile kahve, fasulye ile nohut, vb. mallar, ikame mallarına örnek gösterilebilir. İkame mallarından ***birinin*** (örneğin kahve) *fiyatının artması, onun rakibi olan bir diğer malın* (örneğin çay) ***talebini arttıracaktır.*** Bunu bir şekil yardımıyla, açıklayalım.

Şekil 11.3'de görüldüğü gibi, kahvenin piyasa fiyatı F_0 düzeyinde iken herhangi bir nedenle kahve arzının azalarak (A_0A_0 arz eğrisinin bütünüyle sola kayması) piyasa fiyatının F_1 düzeyine çıktığını düşünelim. Piyasada talep edilen kahve miktarı M_0M_1 kadar azalacaktır. Bu yeni fiyatlar düzeyinde çayı kahveye oranla daha ucuz bulan tüketiciler, kahve yerine çayı ikame edeceklerdir. Böylece çay talebi artarken (çay talep eğrisi T_0T_0 konumundayken T_1T_1 konumunu almaktadır) her fiyattan daha fazla çay satın alınmak istenmektedir. Sabit olduğunu varsaydığımız F_0 fiyatından satın alınması istenen çay miktarının da M_0'dan M' 'e yükseldiği gözlenmektedir.

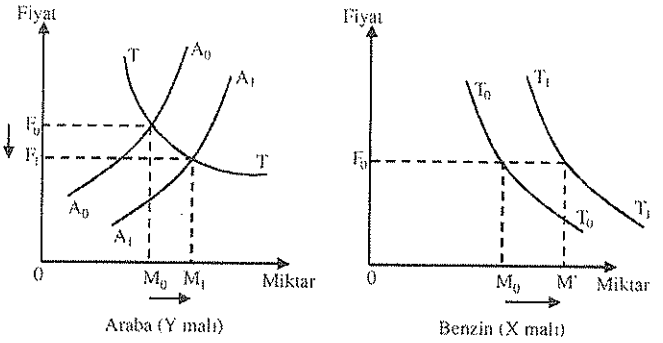


Şekil 11-3 İkame Malları

b. Tamamlayıcı Malların Fiyatındaki Değişme

Dolma kalem-mürekkep, oje-aseton, çakmak-çakmaktaşı, araba-benzin vb. gibi, birlikte tüketilen mallara, tamamlayıcı mallar denilmektedir. Tüketimleri bu şekilde birbirine bağlı olan mallardan birinin fiyatının düşmesi, öteki malın tale-

binin artması sonucunu doğuracaktır. Tamamlayıcı mallar arasındaki bu fiyat miktar ilişkisini, araba-benzin örneği yardımıyla açıklamaya çalışalım. Başlangıçta arabanın piyasa fiyatı F_0 düzeyindeyken, herhangi bir nedenle araba arzının artması (araba üzerindeki vergi oranlarının düşürülmesi ya da teknolojik gelişmeyle birlikte maliyelerin düşmesi vb. nedenlerden herhangi biri) sonucu, piyasa fiyatının F_1 düzeyine düştüğünü kabul edelim. Talep edilen araba miktarı M_0M_1 kadar artacaktır. Daha fazla araba satın alınması, araba ile birlikte kullanılabilen benzin talebini olumlu yönde etkileyecektir. T_0T_0 durumunda olan benzin talep eğrisi, bütünü ile sağa kayarak T_1T_1 durumunu alırken, F_0 fiyatından talep edilen benzin miktarı M_0'dan M_1'e yükselecektir (Şekil 11.4).



Şekil 11-4
Tamamlayıcı Mallar

c. Talebin Çapraz Esnekliği

Mallar arasındaki ikame ya da *tamamlayıcılık ilişkisinin derecesi* ***talebin çapraz fiyat esnekliği*** *ya da diğer bir deyişle* ***çapraz talep esnekliğiyle*** *ölçülür.* Herhangi bir malın fiyatındaki küçük bir değişme karşısında, o malın rakibi ya da tamamlayıcısı olan maldan talep edilen miktarda değişiklik yapılması şeklinde gösterilen tepkinin şiddetini çapraz talep esnekliği ile ölçeriz. O halde ***çapraz talep esnekliği herhangi bir malın fiyatındaki çok küçük bir değişiklik karşısında o malın ikamesi ya da tamamlayıcısı olan maldan talep edilen miktardaki yüzde değişmenin sözkonusu malın fiyatındaki yüzde değişmeye oranına eşittir.*** Eğer Şekil 11.3 ve 11.4'deki gibi fiyatı değişen mala Y ve o malın rakibi ya da tamamlayıcısı olan mala da X dersek

$$e_{ç} = \frac{\text{X malından talep edilen miktardaki \% değişme}}{\text{Y malının fiyatındaki \% değişme}} = \frac{\dfrac{\Delta M_X}{M_X}}{\dfrac{\Delta F_Y}{F_Y}}$$

dir. Çapraz talep esneklik katsayısının pozitif ya da negatif değerler alması, birbirleri ile ilişkili olan malların, tamamlayıcı ya da ikame malları olmalarına göre değişir.

- ***İkame malları*** arasındaki çapraz talep esneklik sayısı daima ***pozitif*** değerlidir. Zira, bu iki maldan herhangi birinin fiyatının yükselmesi, o maldan tüketilen miktarın azalması sonucunu doğururken, (Şekil 11.3'de talep edilen kahve miktarının M_0M_1 kadar azalması) o malın yerine ikame edilen öteki maldan talep edilen miktarda artış (Şekil 11.3'de talep edilen çay miktarının M_0M' kadar artması) sonucunu doğuracaktır.

Eğer çapraz esneklik katsayısı pozitif ve birden büyükse söz konusu mallar ikame mallarıdır ve arasındaki ikame ilişkisi güçlüdür. Eğer ikame malları ***tıpatıp aynıysa, söz konusu mallar arasındaki çapraz esneklik katsayısı sonsuzdur.***

Eğer çapraz esneklik katsayısı pozitif ve birden küçükse, söz konusu mallar ikame mallarıdır ve aralarındaki ***ikame ilişkisi zayıftır. Katsayının sıfır olması ise,*** mallar arasında ikametin mümkün olmadığını gösterir.

- ***Tamamlayıcı mallar arasındaki*** çapraz talep esneklik katsayısı daima ***negatif*** değerlidir. Zira birlikte kullanılan iki maldan herhangi birinin fiyatının düşmesi o maldan talep edilen miktarın artması (Şekil 11.4'de talep edilen araba miktarın M_0M_1 kadar artmaktadır) sonucunu doğururken, o malın tamamlayıcısı olan öteki maldan talep edilen miktarda da artışa (Şekil 11.4'de F_0 fiyatında talep edilen benzin miktarının M_0M' kadar artmaktadır) neden olacaktır.

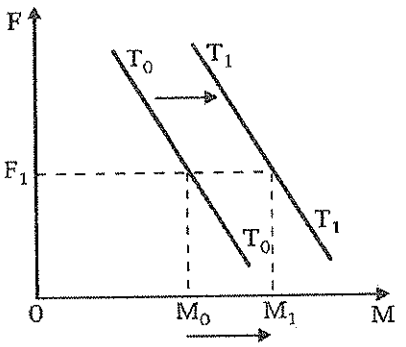
Eğer çapraz talep esnekliği negatif ve birden büyükse, söz konusu mallar tamamlayıcı mallardır ve aralarındaki tamamlayıcılık ilişkisi güçlüdür.

Eğer çapraz talep esnekliği negatif ve birden küçükse, söz konusu mallar tamamlayıcı mallardır ancak tamamlayıcılık ilişkisi zayıftır. ***Katsayının sıfır olması,*** mallar arasında tamamlayıcılığın söz konusu olmadığını ifade eder.

- ***Bağımsız mallar,*** birbirleriyle ikame ya da tamamlayıcılık ilişkisi olmayan mallardır (gözlük ile ayakkabı, koyun eti ile kitap gibi).

C. Talebi Etkileyen Faktörlerden Zevk ve Alışkanlıklar

Bir maldan talep edilen miktar, aynı zamanda tüketicilerin zevk ya da alışkanlıklarına da bağlıdır. Kısaca tercihler (T) dediğimiz zevk ve alışkanlıklarda değişiklik (öteki faktörler sabitken), talebi kaydırır. Örneğin, tüketicilerin geliri ve piyasadaki tüm malların fiyatları değişmediği halde, şapka giymek moda haline gelirse, şapka talebi artar. Şekil 11.5'de görüldüğü gibi, T_0T_0 şapka talebi eğrisi, şapkaya olan ilginin artması sonucu bütünü ile sağa doğru kayarak T_1T_1 şekline gelirken, her fiyattan satın alınmak istenen şapka miktarı artmaktadır.



Şekil 11-5

D. Talebi Etkileyen Faktörlerden Nüfus ve Nüfus Yapısı

Piyasa talebini doğrudan etkileyen bir diğer faktör, piyasalardaki tüketici sayısı, bir başka deyişle piyasanın genişliğidir. Eğer piyasadaki tüketici sayısı artarsa talep artar ve talep eğrisi sağa kayar (Şekil 11.5'de görüldüğü gibi).

Piyasadaki tüketici sayısı, piyasası tüm ülkeyi kapsayan mal ve hizmetler için kabaca ülke nüfusu (özellikle tarımsal ürünler için), belirli bir bölgede satılan mal ve hizmetler için ise bölge nüfusu ile sınırlıdır. Nüfus arttıkça, artan tüketici sayısına paralel olarak talep de artar.

Talebi etkileyen bir diğer faktör, nüfus yanında nüfusun yapısı, bir başka deyişle nüfus içindeki yaş dilimlerinin paylarıdır. Eğer bir ülkede nüfus artışı yüksek ve genç nüfusun toplam nüfus içindeki payı, yaşlı nüfusa oranla daha büyükse, söz konusu ülkede gençlere hitap eden mal ve hizmetlerin (oyuncaklar, okul araç-gereçleri vb.) talebi artacaktır.

E. Talebi Etkileyen Faktörlerden Gelir Dağılımı

Bir ülkede fert başına düşen milli gelirin o toplumdaki kişiler arasında dağılımı –ki buna kişisel gelir dağılımı denilmektedir– çeşitli mal ve hizmetlerin taleplerinin oluşmasında önemli bir etkendir. Eğer bir ülkede gelir dağılımı adaletsizse ve giderek daha da adaletsiz hale geliyorsa, yüksek gelir gruplarına hitap eden mal ve hizmetlerin talebiyle (yat vb. gibi pahalı deniz araçları, aşırı lüks mallar, yurt dışı seyahatleri vb.) düşük gelir gruplarına hitap eden malların talebi (sosyal konutlar, ikinci el arabalar, toplu taşıma araçları vb.) artar. Gelir dağılımında adaleti sağlayıcı bir politika izlenir ve bu politika başarılı olursa, bu defa orta gelirlilere hitap eden mal ve hizmetlerin (başta az yıldızlı turistik tesisler ve pansiyonlar olmak üzere bilgisayar, müzik setleri, DVD ve küçük arabalar vb.) talepleri artmaya başlayacaktır.

F. Talebi Etkileyen Faktörlerden Fiyatlar İle İlgili Beklentiler

Ekonomide çeşitli nedenlerle, bazı mal ve hizmetlerin fiyatları farklı zamanlarda birden yükselebildiği gibi birden de düşebilir. İşte tüketiciler, satın almak istedikleri mal ve hizmetlerin fiyatlarının düşme olasılığı beklentisi içine girdiklerinde, satın alma isteklerini geçici olarak erteleyerek, fiyatların düşmesini beklerler. Bu şekilde tüketicilerin satın alma isteklerini ertelemelerine neden olan beklentiler, talebin azalmasına neden olur. Buna çeşitli örnekler verilebilir. Ülkemizde 2002 yılında ikinci el arabalarda taşıt alım vergisinin kalkacağı söylentisi, ikinci el araba piyasasında satın alma isteğinin ertelenmesine ve ikinci el arabaların taleplerinin düşmesine neden oldu ve bu durum, söz konusu verginin kalkmasına kadar devam etti.

Eğer gelecekte fiyatların yükseleceği beklentisi varsa, böyle bir beklenti, bu defa talebin artmasına neden olur. Böyle bir talep artışına tipik bir örnek, ülkemizde sıkça görülen dövize bağlı malların talebindeki artış ya da azalışlardır. Özellikle döviz fiyatlarının tırmanışa geçtiği dönemlerde tüketiciler fiyatlarının daha da artacağı düşüncesiyle daha sonra satın alabilecekleri ithal malları da öncelikle satın almaya yönelirler ki, bu şekildeki eğilimler, söz konusu malların talebinin artmasına neden olur.

2. ARZI ETKİLEYEN O MALIN FİYATI DIŞINDAKİ FAKTÖRLER

Bir maldan arz edilen miktarın, o malın fiyatına, öteki malların piyasa fiyatlarına, üretim faktörlerinin fiyatına, üretim teknolojisi ile vergilere, sübvansiyonlara, beklentilere ve firma sayısına bağlı olduğu belirttik. Arz kavramı ile ilgili açıklamaları yaparken de, arzı etkileyen faktörlerden o malın fiyatı dışındakileri

(yani $\overline{F}_ö$, $\overline{F}_ü$, $\overline{T}$, $\overline{V}$, $\overline{S}_ü$, $\overline{B}$, $\overline{S}_s$, $\overline{B}_k$ 'yi) değişmiyor kabul ederek, bir malın fiyatı ile arz edilen miktarlar arasındaki ilişkileri inceleyip arz esnekliğini ve arz eğrisinin özelliklerini açıkladık.

Arzı etkileyen, o malın fiyatı dışındaki faktörlerin değişmesi halinde, arz değiştiğinden bu faktörlere ***"arz kaydırıcı faktörler"*** denilmektedir. Şimdi, bu arz kaydırıcı faktörleri tek tek ele alarak, bunların değişmesinin arzı hangi yönde değiştirdiğini belirtelim.

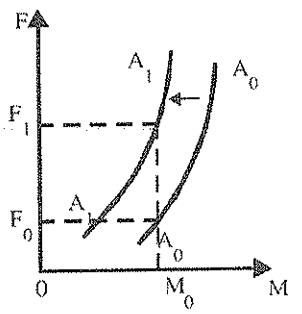
A. Arzı Etkileyen Faktörlerden Üretim Faktörlerinin Fiyatı

Üretimde maliyet unsuru olan *üretim faktörleri fiyatının değişmesi,* arzı etkileyen öteki faktörler sabitken, arzın değişmesi sonucunu doğurur. Arz fonksiyonunda $F_ü$ diye gösterdiğimiz ***üretim faktörleri fiyatı***, hatırlanacağı gibi ***ücret*** (işgücünün fiyatı), ***faiz*** (sermayenin fiyatı) ve ***rant*** (doğal kaynakların fiyatı) idi. ***İşçi ücretlerinin, faiz oranlarının ve kiraların artması sonucu maliyetlerin artışı, arzın azalması sonucunu doğuracaktır.*** Örneğin belirli bir X malının arz eğrisi, A_0A_0 şeklindeyken, üretim ücretlerin yükselmesiyle maliyetlerin artması, arz eğrisinin bütünüyle sola kayarak A_1A_1 konumunu almasına neden olacaktır (Şekil 11.6). Arz azalmadan önce, M_0 kadar mal F_0 fiyatından arz edilirken, arz azalınca aynı miktar mal F_1 fiyatından satılmak istenecektir.

Üretim faktörleri fiyatlarının düşmesi, maliyetleri düşüreceğinden, arzın artmasına neden olacaktır.

B. Arzı Etkileyen Faktörlerden Öteki Mal ve Hizmetlerin Fiyatı

Herhangi bir ürünün piyasa fiyatında hiç bir değişiklik yokken (söz konusu malın üretimine koşulan aynı üretim faktörleri yardımıyla üretimi mümkün olan) öteki ürünlerin fiyatlarındaki değişiklik, o ürünün arzını etkileyecektir. Fiyatı artan malı üretmek daha kârlı olacağından, üretim faktörlerinin, fiyatı artan malın üretimine kaydırılmaları, fiyatı değişmeyen malların arzlarının azalması sonucunu doğuracaktır. Bu duruma, her yıl tarlalarına hangi ürünü ekeceklerine karar verme durumunda olan tarımcıları örnek verebiliriz.



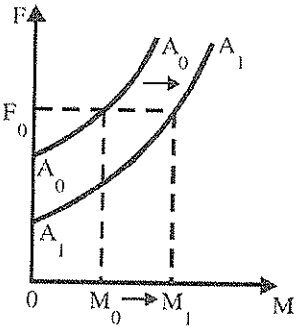
Şekil 11-6
Arzın Azalması

Her yıl tarlalarına hangi ürünü ekeceklerine karar verme durumunda olan tarımcılar, aynı tarlada üretilmesi mümkün olan diğer ürünlerin bir yıl önceki fiyatlarını göz önüne alacaklardır. Örneğin bir yıl önceki buğday fiyatı, nohut, yulaf, mercimek vb. ürünlerin fiyatlarına göre, nispeten daha yüksek düzeyde oluşmuşsa, tarımcılar bir önceki yıl arpa üretimi yapmış oldukları topraklarını, bu defa daha yüksek gelir getireceğine inandıkları

buğday üretimine açacaklardır. Bu koşullarda, arpanın arzı azalacak yani arpa arz eğrisi bütünü ile sola kayacaktır (Bkz. Şekil 11.6).

C. Arzı Etkileyen Faktörlerden Üretim Teknolojisi

Bir malın arzını üretim teknolojisindeki değişiklikler de etkiler. Yeni buluşlar, yeni üretim yöntemlerinin uygulanması, verimliliği arttırıp üretim maliyetini düşürecektir. Maliyetlerdeki düşüş, arzın artmasına neden olacaktır. Şekil 11,7'de tekstil alanındaki üretim teknolojisinin geliştirilmesi sonucunda havlu arz eğrisindeki değişiklik görülmektedir. Eskiden emek yoğun teknolojisiyle üretilen havlu, sermaye yoğun teknolojilerle üretilmeye başlanınca, A_0A_0 olan arz eğrisi A_1A_1 şeklini almıştır. Görüldüğü gibi, eskiden F_0 fiyatından piyasaya M_0 kadar mal arz edilirken, üretim teknolojisindeki değişmeyle birlikte aynı fiyattan piyasaya arz edilen miktar artmaktadır (M_1'e yükselmektedir).



Şekil 11-7
Arzın Artması

D. Arzı Etkileyen Faktörlerden Vergiler ve Sübvansiyonlar

Devlet firmaların sattığı malların üzerine koyduğu vergiler nedeniyle arzın azalmasına, yine bazı üreticilere verdiği sübvansiyonlar nedeniyle de arzın artmasına neden olur.

Piyasaya arz edilen bir malın üzerine konulan satış vergisi (KDV vb. vergiler) bir maliyet unsuru gibi arzın azalmasına neden olur. Diğer yandan devletin üreticilere verdiği çeşitli sübvansiyonlar (örneğin tarımcılara verilen ucuz gübre vb.) ise arzın artmasına neden olur.

E. Fiyatlarla İlgili Beklentiler

Firmalar gelecekte fiyatların yükseleceği beklentisi içine girerlerse ürünlerinin bir kısmını daha sonra yüksek fiyatlardan satmak üzere stoklarlar. Bu şekilde firmaların mallarını stok etmeleri, arzın azalmasına, stoktan piyasaya mal sürülmesi ise, arzın artmasına neden olur.

Üreticilerin gelecekteki fiyatlarla ilgili beklentilerine örnek olarak yaklaşan savaş tehlikesi, ihracat ya da ithalat politikasında değişiklik olasılıkları vb. durumlar ileri sürülebilir. Fiyatlarla ilgili beklentilere tarım ürünleri arzı daha duyarlıdır.

12

ARZ, TALEP VE ESNEKLİK ANALİZLERİ İLE İLGİLİ UYGULAMALARDAN ÖRNEKLER

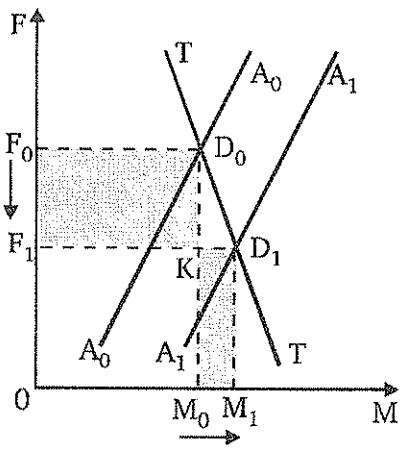
Buraya kadar, ekonomik analizin en önemli araçlarından olan arz ve talebi çeşitli yönleriyle incelemeye çalıştık. Bu açıklamalarımız, ekonomi ilmine yeni başlayanlara bu aletleri tanıtma amacına yönelikti. Şimdi de arz, talep ve esnekliğin uygulamadaki önemini gösteren birkaç örnek vereceğiz.

1. BOLLUK PARADOKSU (KİNG KANUNU)

"Bolluk paradoksu" adı verilen olay tarımcıların, iyi hava koşulları sonucu üretimin bol olduğu yıllarda satış gelirlerinin azalmasını açıklar. Tarımcıların mahsulü elde edene kadar çok sevindikleri, fakat mahsulü pazara götürdükleri zaman düşük piyasa fiyatı karşısında çok üzüldükleri ve gelirlerinin normal ürün yılının da altına düştüğü bu olayın nedenlerini ilk defa XVII. yüzyıl sonunda açıklayan **Gregory King (1648-1712)**'den dolayı, bu olaya ***King Kanunu*** da denilmektedir.

Tarımcıların ürünün bol olduğu yıldaki gelirlerinin normal ürün yıllarındaki gelirlerinin de altına düşmesi olgusu, tarımsal ürünler talebinin özellikleri sonucudur. ***Tarımsal ürünler talebi, esnek değildir.*** Bunun nedeni, tarımsal ürünlerin fiyatının düşmesi halinde tüketicilerin tükettikleri miktarı artıramamaları (gıdasal mallar tüketimi, tüketicinin midesinin kapasitesiyle sınırlıdır), fiyat yükseldiğinde ise gıda gereksinmesinin ertelenemediği gibi, başka bir gereksinme ile ikame edilememesi (örneğin kitap okunarak ya da sinemaya gidilerek, açlığın bastırılamaması) dir. Diğer yandan ***tarımsal ürenler arzı*** da, fiyat düşüşleri ile birlikte üretimi kısa dönemde azaltmak mümkün olmadığından - tıpkı tarımsal ürünler talebi gibi - ***esnek değildir.***

Şimdi, King Kanunu'nu bir şekil yardımıyla açıklayalım (Şekil 12.1). Başlangıç yılında, herhangi bir tarımsal ürünün, örneğin buğdayın, piyasa fiyatının F_0 düzeyinde ve denge fiyatındaki alışveriş miktarının M_0 kadar olduğunu varsayalım. Bir yıl sonra, hava koşullarının çok uygun gitmesi sonucu, rekolte artmış olsun. Bu durumda arz eğrisi, bütünü ile sağa kayacak ve piyasa fiyatı F_1 düzeyine inerken alınıp satılan miktar M_1'e yükselecektir. Fiyattaki önemli bir düşüş (F_0F_1 kadar) karşısında, satış miktarında küçük bir artış M_0M_1 olması sonucu, üreticilerin satış gelirleri, normal yıllardaki satış gelirlerinden daha da küçük olacaktır.



Şekil 12-1
Ürünün Bol Olduğu Yılda Satış

Ürünün bol olduğu yılda satış gelirinin bir önceki yıla göre, ne kadar azaldığını, ***Şekil 12.1*** üzerinde, ayrıntılarıyla açıklamaya çalışalım. Bilindiği gibi, bir satış işleminde satış geliri, satış fiyatıyla satılan miktarın çarpımına eşittir. Başlangıç yılında F_0 fiyatından M_0 miktarında mal satıldığına göre ***satıcıların toplam gelirleri:***

$\mathbf{TG_0 = OF_0 x OM_0}$ 'dır. Bu da $F_0D_0M_0O$ dikdörtgeninin alanının sayısal değerine eşittir. Bir yıl sonra arz artışı sonucunda, piyasa fiyatı F_1'e düşerken, satış miktarı M_1'e çıktığında ***toplam satış geliri:***

$\mathbf{TG_1 = OF_1 x OM_1}$ 'dir ki, bu da $F_1D_1M_1O$ dikdörtgeninin alanının sayısal değerine eşittir.

$F_0D_0M_0O$ dikdörtgeni ile $F_1D_1M_1O$ dikdörtgeninde OF_1KM_0 alanı ortaktır. Buna karşın, $F_0D_0M_0O$ dikdörtgeninde $F_0D_0KF_1$ kadar bir alan fiyat düşmesi sonucu kaybedilirken, $F_1D_1M_1O$ dikdörtgeninde $KD_1M_1M_0$ kadar bir alan miktar artması sonucu kazanılmış olacaktır.

$F_0D_0KF_1 > KD_1M_1M_0$ olduğundan,

$TG_0 > TG_1$ olacaktır. Görüldüğü gibi, ***tarımsal ürünler talebinin esnekliğinin birden küçük olması sonucu, ürünün bol olduğu yıllarda piyasa fiyatının aşırı düşmesi*** ve ***satın alınmak istenen miktarın pek artmaması nedeniyle, tarımcıların gelirleri, normal ürün yıllarında elde edilen gelirin altına düşmektedir.*** Bazen ürünün çok bol olması, fiyatları ürünün pazara taşıma masraflarını bile karşılamayacak derecede düşürür. Bu gibi durumlarda, mahsul toplanmadan, tarla ya da ağaçta çürümeye terkedilir. Üretici, yaptığı üretim masraflarının karşılığını bile alamaz.

2. ÖRÜMCEK AĞI TEOREMİ: ÜRETİMİN FİYAT DEĞİŞMELERİNE İNTİBAKININ GECİKMESİNDEN KAYNAKLANAN DEVRESEL FİYAT DALGALANMALARI

Soğan ve sarımsak başta olmak üzere, üretimi yıllık olan tarımsal ürün fiyatlarında görülen devrevi dalgalanmalar, üreticiler tarafından yapılan üretim planlamasının bir üretim dönemi öncesindeki fiyatların esas alınmasından kaynaklanmaktadır.

Daha önce ayrıntılarıyla açıkladığımız gibi tam rekabet piyasasında denge fiyatı, arz edilen miktar ile talep edilen miktarı eşitleyen fiyattır ve diyagramatik olarak bu fiyat arz ve talep eğrilerinin kesişme noktasına karşılık gelmektedir (Şekil 10.1). Talepte bir artış ya da azalış olması halinde, denge yeni talep eğrisi ile arz eğrisinin kesişme noktasına kayıyordu (Bkz. Şekil 10.3). Ne var ki, Şekil 10.3'deki gibi, bir fiyat değişikliği yani talebin artmasıyla denge fiyatının F_0'dan F_1'e yükselmesi, tarımsal ürünler piyasasında, tarım dışı sektörlere ilişkin ürünlerdeki gibi hemen olmaz. ***Tarımsal ürünlerde, talep arttığında, bu artan talebi karşılamak için, arzın artırılabilmesi, bir üretim dönemi sonra mümkün olacaktır.*** Bu üretim döneminin uzunluğu da, tarımsal ürünün türüne göre değişiklik gösterir. Bu dönem bazı ürünler için bir yıl, bazılarında ise birkaç yıldır.

Tarımsal işletmelerin her yıl, topraklarının ne kadarını hangi ürünlerin üretimine ayıracaklarına karar verirken, bir yıl önceki piyasa fiyatlarını göz önüne almaları sonucu, tarımsal ürün fiyatlarının yıllık dalgalanmalarını açıklamak mümkün olmaktadır. Dönemler boyunca fiyat dalgalanmalarını açıklayan şekiller, bir örümcek ağını anımsattığından, bu olayı açıklayan teoreme "***Örümcek Ağı Teoremi***" ya da kısaca "***Cobweb Teoremi***" adı verilmektedir.

Dönemler arasındaki fiyat hareketleri, arz ve talep eğrilerinin durumlarına göre, ***sürekli bir dalgalanma*** olabileceği gibi, ***zamanla dengeye yönelik dalgalanma*** ya da ***dengeden uzaklaşan dalgalanma*** şeklinde de olabilir. ***Dalgalanmanın hangi şekilde olacağı arz ve talep eğrilerinin eğimlerine bağlıdır.***

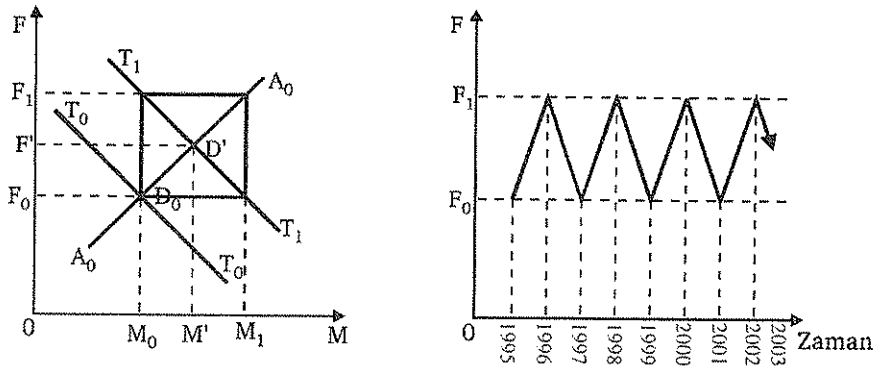
A. Sürekli Dalgalanma

Belirli bir piyasada, belirli bir dönemdeki soğan arz ve talebinin A_0A_0 ile T_0T_0,piyasa fiyatının F_0, alışveriş miktarının ise M_0 olduğunu varsayalım (Şekil 12.2). Cari fiyat, F_0 denge fiyatından herhangi bir nedenle (talep kayması ya da başka nedenlerden biri) uzaklaştığında, yeniden eski düzeyine dönememektedir. Biz herhangi bir nedenle talebin artmış olduğunu varsayalım (T_0T_0'dan T_1T_1 'e kaymıştır).

Talep artışı sonucunda, daha önceki açıklamalarımızda yeni piyasa dengesinin D' 'de gerçekleştiğini ve arz edilen miktarın M' düzeyine yükselirken piyasa fiyatının da F' yükseleceğini belirtmiştik. Ne var ki, söz konusu dönemde piyasa arzı (soğan miktarı) M_0 kadardır ve arzın M' 'ne yükselmesi için üretimin buna göre planlanarak izleyen yıl daha çok tarım alanının soğan üretimine ayrılması gerekir. Şu halde, ***bir talep artışından sonra, arzın talebe uyabilmesi için, bir üretim döneminin geçmesi gerekmektedir.*** Bu nedenle, talebin arttığı temel dönemde, tüketiciler M_0 miktarı için F_1 fiyatını vereceklerdir. Fiyatın F_1'e yükseldiğini gören üreticiler, bir dönem sonraki

üretimlerini, bu fiyata bakarak planlayacaklardır (F' fiyatından habersizdirler). F_1 fiyatına göre planlanarak yapılan üretim miktarı ise M_1 kadar olacaktır.

Burada vurgulamamız gereken bir nokta, başlangıç yılındaki üretimin (örneğimizde M_o) çok kısa dönem arz miktarını gösterdiği ve ***dolayısıyla M_o'dan çıkılan dik çizginin çok kısa dönem arz eğrisini, A_oA_o arz eğrisinin ise uzun dönem arz eğrisini ifade ettiği***dir. A_0A_0 uzun dönem arz eğrisi ise, her yıl piyasa fiyatı değiştiğinde üreticilerin ne kadar üretim yapacaklarını (çeşitli fiyatlardan arz miktarlarını) göstermektedir.



Şekil 12-2
Sürekli Dalgalanma

M_1 kadar üretimin piyasaya geldiği bir sonraki dönemde, piyasa fiyatı yeniden F_0'a düşecektir. *Üçüncü dönemde* üreticiler, F_0 piyasa fiyatını esas alarak üretimlerini M_0 miktarına düşürecekler (soğan ekimine ayrılan alanlar daraltılacaktır), bu defa da fiyat yeniden F_1 düzeyine çıkacaktır. Böylece talep artışıyla piyasa fiyatının değişmesi karşısında, arzın talepteki değişmeye bir üretim dönemi gecikmesiyle uyması, fiyat ve miktarın, dalgalanması sonucunu verecektir.

Eğer arz ve talep eğrilerinin eğimleri birbirine eşitse, fiyat ve miktarlardaki dalgalanma, dönemden döneme (ki her üretim dönemini bir yıl olarak kabul edebiliriz) ***aynı oranda değişerek, sürüp gidecektir*** (Şekil 12.2).

B. Dengeye Yönelik Dalgalanma

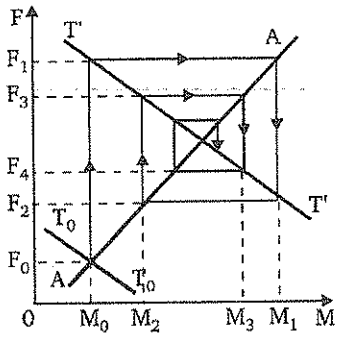
Eğer bir tarımsal ürünün talep eğrisi, arz eğrisine oranla daha yatıksa (eğimi azsa) ***cari fiyat***, herhangi bir nedenle denge fiyatından ayrılırsa, söz konusu malın fiyatı yıllar boyu, ***giderek dengeye yönelen bir şekilde dalgalanacaktır***. Fiyat ve miktarın değişmesi, sürekli dalgalanmada açıklandığından, dengeye varan dalgalanmanın sadece şeklini veriyoruz (Şekil 12.3).

C. Dengeden Uzaklaşan Dalgalanma

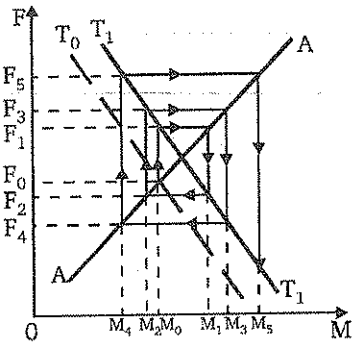
Eğer bir malın talep eğrisinin eğimi arz eğrisinin eğiminden daha büyükse, söz konusu malın talebinde ortaya çıkan herhangi bir artış, üretim dönemlerine pa-

ralel olarak, piyasa fiyatının giderek dengeden uzaklaşan bir şekilde dalgalanmasına neden olacaktır (Şekil 12.4).

Örümcek ağı teoremi, cari fiyatın denge fiyatından ayrılması halinde, arzın fiyattaki değişikliğe uyabilmesi için, bir üretim döneminin geçmesi ve üreticilerin bir önceki yılın fiyatlarına bakarak, üretim planlamasına gidecekleri varsayımına dayanmaktadır. Sayıları binleri, hatta yüzbinleri bulan tüm üreticiler, birbirlerinden habersiz, ama aynı yönde karar aldıklarından, bir yıl fiyatı yüksek olan tarımsal ürünün, o yılı izleyen yılda üretimi arttığından fiyatı düşük olmaktadır. Düşük fiyatlara bakan üreticiler, bir sonraki yıl, fiyatı düşük olan malın üretiminden vazgeçince, bu defa o malın fiyatı yeniden yükselecektir.



Şekil 12-3
Dengeye Yönelik Dalgalanma



Şekil 12-4
Dengeden Uzaklaşan Dalgalanma

Tarım sektörüne karakterini veren ve örümcek ağı teoreminin işleyişi ile ortaya çıkan bu yıllık fiyat-miktar dalgalanmalarını ortadan kaldırmak için, *üreticileri muhtemel fiyatlar konusunda aydınlatmak* ya da *piyasa fiyatına müdahale etmek gerekir.*

Örümcek ağı teoremi, eleştirilebilir yanlarına rağmen, başta soğan ve sarımsak olmak üzere, birçok tarımsal ürün fiyatlarındaki devrevi dalgalanmaları açıklayan oldukça tutarlı bir görüştür.

3. TARIMSAL ÜRÜN FİYATLARINA DEVLET MÜDAHALESİ

Devlet tarımsal ürün fiyatlarına, *üreticiyi koruma amacıyla olduğu kadar, tüketiciyi koruma amacıyla* da müdahale etmek zorunda kalmaktadır.

A. Üreticiyi Korumak Amacıyla Tarımsal Ürün Fiyatlarına Devlet Müdahalesi

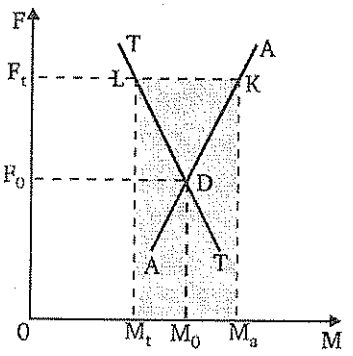
Devlet, aşırı fiyat dalgalanmaları ve ayrıca tarımsal ürün fiyatlarının düşük düzeyde kalması nedeniyle tarımcıların zarar görmelerini önlemek amacıyla, tarımsal ürün fiyatlarına müdahale edebilir. *Bu müdahale iki şekilde* olmaktadır. ***Birincisi,*** devlet ya da devlete bağlı kuruluşların tarımsal ürün fiyatlarına, *fiyatları yükseltme amacıyla müdahale etmeleri* (***taban fiyatı politikası***), ***ikincisi*** *ise* piyasadaki

alışverişe müdahale etmeden, *belirli bir fiyat saptayarak piyasa fiyatı ile saptanan fiyat arasındaki farkı üreticiye* ödemektir (***mali yardım politikası***).

a. Taban Fiyatı Politikası

Taban fiyatı (***destekleme fiyatı*** *ya da* ***asgari fiyat***) politikasında devlet, ***üreticiyi korumak amacıyla, piyasa fiyatının belirli bir düzeyin altına düşmemesini garanti eder.*** Devletin üreticiye garanti ettiği bu fiyata taban fiyatı denir. Piyasa fiyatının, saptanan taban fiyatının altına düşmesini önlemek için, devletin ya da devlete bağlı kuruluşların piyasaya bizzat alıcı olarak girmesi gerekir.

Devletin neden ve ne kadar ürünü piyasadan alması gerektiğini Şekil 12.5 yardımıyla açıklamaya çalışalım: Arz ve talebe hiç bir müdahale olmadığı takdirde, piyasa fiyatı F_0 düzeyinde oluşacaktır. Devlet taban fiyatı olarak F_t düzeyini ilan etmiş olsun. Bu fiyat düzeyinde, piyasa tarafından talep edilen miktar M_t kadar; piyasaya üreticiler tarafından arz edilen miktar ise M_a kadardır. Bu durumda piyasada M_tM_a kadar arz fazlası ortaya çıkmaktadır. Devletin, piyasa fiyatının üreticilere garanti ettiği F_t taban fiyatının altına düşmesini önlemek için, arz ile talep arasındaki fark olan M_tM_a kadar ürünü (arz fazlası) piyasadan satın alması gerekir. Böylece, üreticiler tüm ürünlerini F_t fiyatından satmış olacaklardır.



Şekil 12-5
Taban Fiyatı Politikası

Bu politika sonucunda piyasa fiyatı F_0'dan F_t'ye çıkmakta ve M_t kadar ürün piyasada satılırken, M_tM_a kadar ürün de Devlet tarafından satın alınarak stoklanmakta ya da ihraç edilmektedir. Devlet F_t fiyatından M_tM_a kadar malı piyasadan satın alarak bunun karşılığında toplam M_tLKM_a dikdörtgeninin alanının sayısal değeri kadar bir parayı üreticilere ödemektedir.

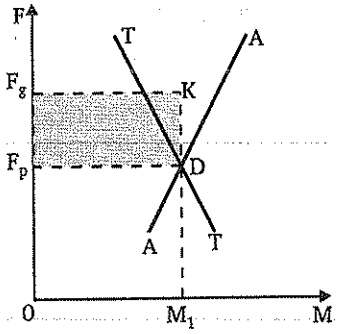
Eğer Devlet piyasaya müdahale etmeseydi, M_0 kadar ürünü F_0 fiyatından satan üreticilerin ellerine F_0DM_0O dikdörtgeninin alanını sayısal değeri kadar bir satış hâsılatı geçecekti. Devlet taban fiyatı politikası izleyerek F_t fiyatını ilan ettiğinde, F_t fiyatından M_a kadar mal satan üreticilerin eline F_tLM_tO kadarı piyasadaki alıcılardan ve LKM_aM_t kadarı da Devlet'ten olmak üzere, toplam F_tKM_aO dikdörtgenin alanının sayısal değeri kadar bir satış hâsılatı geçecektir.

b. Mali Yardım Politikası (Prim Sistemi)

Mali yardım politikasında üreticiyi koruma amacında olan Devlet, üreticilere bazı tarımsal ürünler için yine belirli bir fiyatı garanti eder, fakat alış-verişin piyasa fiyatından yapılmasını serbest bırakır. Eğer söz konusu ürünün piyasa fiyatı garanti edilen fiyatın atına düşerse, aradaki fark, üreticiye ödenir ki, bu ödeme *hem üreticiye* ve *hem de tüketiciye yapılan mali yardım niteliği* taşımaktadır.

Bu uygulamayı, tereyağını örnek alarak Şekil 12.6 yardımıyla açıklamaya çalışalım. Piyasaya hiç bir müdahale yokken, tereyağının piyasa fiyatı F_p düzeyinde

oluşmuş olsun. Devlet tarafından garanti edilen fiyatın F_g olduğunu varsayalım. F_p fiyatından piyasada M_1 miktarında tereyağı alınıp satılacak ve devlet üreticilere, garanti ettiği F_g fiyatı ile piyasa fiyatı arasındaki farkı prim adı altında mali yardım olarak ödeyecektir. Piyasada M_1 kadar tereyağı satıldığı ve satılan her birim (kg) için üreticilere F_gF_p kadar bir ilave para ödendiği göz önüne alınırsa, Devlet üreticiyi korumak amacıyla F_gKDF_p dikdörtgeninin alanının sayısal değeri kadar bir parayı mali yardım olarak, tüm üreticilere ödeyecektir. Dikkat edilirse Devlet taban fiyatı politikasında piyasadan ürün satın alırken, mali yardım politikasında hiç bir ürün satın almamaktadır.

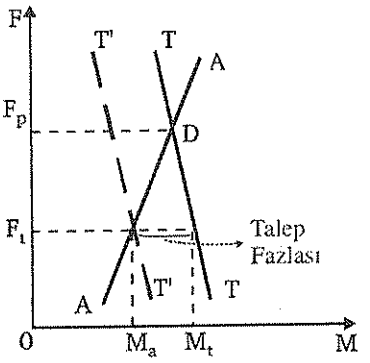


Şekil 12-6
Mali Yardım Politikası

İki politika arasındaki en önemli *fark* ise, *tüketicilerin ödedikleri fiyat yönünden ortaya çıkmaktadır.* Mali yardım politikasında *tüketiciler* alışlarını garanti fiyatının altında oluşan piyasa fiyatından yaptıklarından destekleme politikasına oranla daha avantajlıdırlar. Bu nedenle yukarıda, mali yardım politikasının hem üreticiyi hem de tüketiciyi koruma amacına yönelmiş olduğunu belirttik.

B. Tüketiciyi Korumak Amacıyla Tarımsal Ürün Fiyatlarına Devlet Müdahalesi: Tavan Fiyatı Politikası

Savaş ve kıtlık dönemlerinde, özellikle büyük kentlerde, devlet ya da otoritesini devletten alan kamusal kuruluşlar, tüketiciyi korumak amacıyla özellikle temel gıda maddelerinin piyasa fiyatlarına müdahale ederler. Bu müdahalede esas amaç, arz yetersizliği nedeniyle çok yüksek düzeyde oluşan piyasa fiyatını düşürmektir. Piyasa fiyatının altında ve maliyet fiyatının biraz üzerinde bir fiyat, ***tavan fiyatı (maksimum fiyat, azami fiyat)*** olarak saptanır ve saptanan bu fiyatın üzerinde alışveriş yasaklanır.



Şekil 12-7
Tavan Fiyatı Politikası

Uygulamada, genellikle belediyelerin kıtlık yıllarında temel gıda maddelerinin fiyatlarındaki aşırı yükselmeyi önlemek amacıyla başvurduğu bu müdahale fiyatına, ***narh*** adı verilir. Tavan fiyatı uygulamasını, savaş ya da kıtlık dönemlerinde ekmek fiyatının aşırı yükselmesi halini esas alarak, Şekil 12.7 yardımıyla açıklamaya çalışalım.

Kıtlık (ya da savaş) döneminde, ekmek arzı çok azaldığından piyasa fiyatı, aşırı yükselerek F_p düzeyine çıkmış olsun. Bu temel gıda maddesini piyasada oluşan yüksek fiyattan satın alacak parası olmayanlar, açlık sorunu ile karşı karşıya kalacaklardır. Bu koşullarda belediye tarafından tavan fiyatı politikası uygulanarak, ek-

meğin maksimum satış fiyatının F_t olarak saptandığını ve bu fiyatın üzerinde ekmek satışının yasaklandığını kabul edelim.

F_t fiyat düzeyinde artık, fiyat mekanizması arz edilen ekmeğin tüketiciler arasında dağıtılması görevini yürütemeyecektir. Zira F_t fiyatından, piyasaya M_a kadar ekmek arz edilirken, M_t kadar ekmek talep edilmektedir. Dolayısıyla M_aM_t *kadar bir* ***talep fazlası*** söz konusudur.

Tavan fiyatı ilan edildikten sonra piyasaya arz edilen M_a miktarındaki ekmeğin, M_t miktarında ekmek almaya hazır olanlar arasında dağılımını sağlayacak yeni bir mekanizmanın bulunması gerekir. Eğer fiyatı saptayan kamu kuruluşu, bu fiyatın üstünde satışı yasaklayacak kadar güçlüyse, ***talep fazlası sorununun çözümü için, üç yöntem uygulanabilir.***

Birinci yöntem, satıcıların ekmekleri dilediklerine satmasıdır. Çeşitli nedenlerle (itibar, devamlı müşteri olmak, kamu görevlisi olmak vb. gibi) ayrıcalıkları olan alıcıların ekmek bulmakta güçlük çekmedikleri, fakat alıcıların önemli bir kısmının, ekmek satın alacak parası olduğu halde, ekmeksiz kalabildiği *bu yöntem,* görüldüğü gibi *çok adaletsizdir.*

İkinci yöntem "önce gelen alır" yöntemidir. Bu yöntemde M_a kadar ekmek, saptanan tavan fiyatından (F_t fiyatı) belirli merkezlerde satışa çıkarılır. Ekmek almak isteyenler buralarda "***kuyruğa***" girer ve sıranın kendilerine gelmesini beklerler. Ekmek bitene kadar (M_a miktarı) kuyruktakilere satılır. *Önce gelenlerin ekmek satın alabildiği, geç kalanların ise ekmek bulamadığı bu yöntem de, oldukça sakıncalıdır.* Bir yandan tüketiciler uzun zaman kuyrukta beklemek zorunda bırakılırken, öte yandan kuyruğa geç girenler temel gıda maddesi olan ekmeği almak şansını kaybedeceklerdir.

Üçüncü yöntem özellikle savaş yıllarında başvurulan adalet yönünden en az mahzurlu olan "***vesika" yöntemi***dir. Bu yöntemde, tavan fiyatından tüm alıcıların isteklerini karşılamayan arz miktarının (M_a miktarı) alıcılar arasında eşit bir şekilde dağıtılması amaçlanmaktadır. Böylece bir yandan uzun kuyrukların ortaya çıkması önlenirken, öte yandan piyasadaki (kentteki) tüm tüketicilerin temel gıda maddesi olan ekmeği bulması sağlanmış olacaktır. Vesika yöntemiyle, her tüketiciye belirli bir miktarın üzerinde mal alamama koşulunun getirilmesiyle, talep eğrisi T'T' durumunu alacak şekilde, talep azaltılmış olmaktadır (Şekil 12.7).

II. Dünya Savaşı yıllarında ülkemizde de uygulanan vesika yönteminde alıcıların ekmek fiyatı yanında, kamu otoritelerince verilmiş *ekmek* ***karnelerine*** sahip olmaları gerekmektedir. Bu yöntemde, hiç bir alıcı, karnesinde belirtilmiş olan miktarın üzerinde ekmek satın alma hakkına sahip değildir.

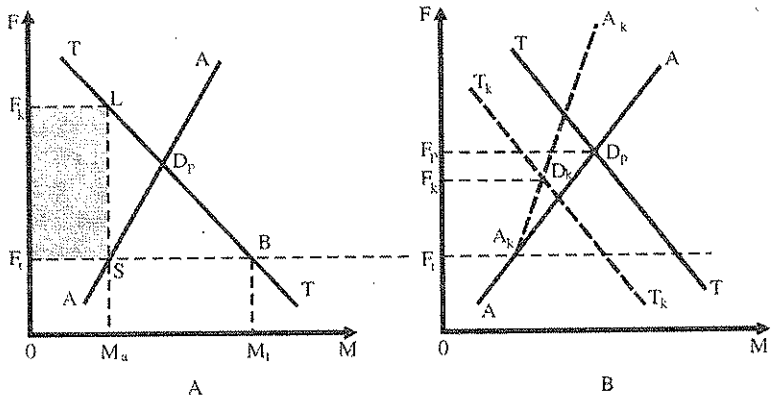
Tavan fiyatı politikası uygulandığında -hangi yöntemle dağıtım yapılırsa yapılsın- satın almak istediklerinin altında bir miktarı almak durumunda kalan tüketiciler, kanuni olmayan yollarla daha fazla mal satın almaya çalışacaklardır. Bu nedenle tavan fiyatının üzerinde alışveriş ne kadar yasaklanırsa yasaklansın, karaborsanın ortaya çıkmasını önlemek mümkün değildir.

C. Karaborsa

Tavan fiyatının ilan edildiği ve bu fiyatın üzerinde alışverişin yasaklandığı bir piyasada, söz konusu fiyatın üzerinde o malı almak isteyen olduğu sürece, yasal olmasa da bir ikinci piyasa ortaya çıkacaktır. "Karaborsa piyasası" adı verilen bu piyasada, tavan fiyatının üzerindeki bir fiyattan gizlice satış işlemi gerçekleştirilir.

Karaborsa fiyatının nasıl ve hangi düzeyde oluştuğunu açıklamaya başlamadan önce, tavan fiyatından satın alınan tüm malların yeniden karaborsa fiyatından satıldığını varsayalım. Böyle bir durumda, Şekil 12.8A'da görüldüğü gibi, F_t tavan fiyatından satın alınan M_a kadar mal, F_k fiyatından yeniden satılabilecektir. Tavan fiyatından alınan M_a kadar malın tümünün F_k fiyatından satıldığını varsaydığımızda, karaborsacıların toplam satış kârları F_kLSF_t dikdörtgenin alanı kadar (taralı alan) olacaktır.

Ne var ki, piyasada kanuni olarak satın alınan M_a kadar malın dışında ayrıca el altından satılmaya hazır (memurların suiistimali, hırsızlık, kaçakçılık vb. yollardan elde edilen) mallar vardır. Bu mallar el altından satılırken, karaborsa arzı oluşur. Ancak karaborsa satışı yasal ve dolayısıyla riskli olduğundan (ve ayrıca normal masraflar dışında birtakım ek masraflar da gerektirdiğinden) karaborsa arzı, A_kA_k şeklinde, arz eğrisinin solunda yer alır (Şekil 12.8B). Diğer yandan karaborsa talep eğrisi (t_kt_k eğrisi) piyasa talep eğrisinden daha soldadır. Karaborsa talep eğrisinin piyasa talep eğrisinin solunda olmasının nedeni bir yandan yasağa karşı psikolojik tepki, diğer yandan da söz konusu yüksek fiyattan almaya razı olabilecek kişilerin, gereksinme duydukları malın bir kısmını tavan fiyatından almış olmalarıdır.



Şekil 12-8
Karaborsa Fiyatı

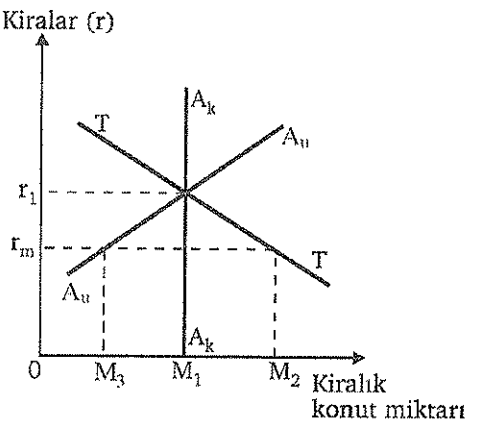
Karaborsa arz eğrisi (A_kA_k) ile karaborsa talep eğrisi (T_kTk) nin kesiştiği D_k noktasında, karaborsa piyasasında denge teşekkül edecek ve karaborsa fiyatı F_k düzeyinde oluşacaktır. Şekil 12.8B'de görüldüğü gibi, karaborsa fiyatı (F_k), serbest piyasa denge fiyatından (F_p) daha küçük, fakat tavan fiyatının üzerindedir. Karaborsa arz ve talep eğrilerinin konum ve esnekliklerine bağlı olarak karaborsa fiyatı, serbest piyasa denge fiyatının üzerine bile çıkabilir.

4. KİRA KONTROLLERİ

Geçmişte ABD, İsveç ve İngiltere gibi birçok ülkede konut kiralarının aşırı yükseldiği dönemlerde, belirli merkezlerde kiralara müdahale edilmiştir. Ülkemizde de 2000 yılında çıkarılan bir kanunla kira artışları dondurulmuş,ancak uygulama Şubat 2001 krizi ile terkedilmiş ve kiralar yeniden serbest bırakılmıştır. Bu müdahaleler karakter olarak, tüketiciyi korumak için uygulanan *tavan fiyatı politikası niteliğindedir.* Ancak tarımsal ürünlerde uygulanan tavan fiyatı politikasında, saptanan tavan fiyatından arz edilen miktar, tüm alıcılar arasında, bazen vesika yöntemi de uygulanıp dağıtılmaktadır. Böylece tüm tüketicilerin belirlenen tavan fiyatından, istedikleri miktar kadar olmasa da temel gıda maddeleri satın almaları sağlanmaktadır. Oysa, konut kiralarına müdahale edildiğinde belirlenen kira düzeyinde konut bulabilen mutlular yanında, konutsuz kalan büyük bir kitle söz konusu olacaktır. Bu durumu bir şekil yardımıyla açıklayalım.

Şekil 12.9'da görüldüğü gibi uzun dönem *konut talebi oldukça esnektir.* Bunun nedeni, konut kiraları yükseldikçe, bazı kişilerin kiranın düşük olduğu yörelere göç etmeleri ya da küçük konutları tercih etmek zorunda kalmalarıdır. Öte yandan bazı kimseler çok yüksek kira ödemektense, konut satın almayı tercih edeceklerdir. Ancak kısa dönemde konut arzının esnekliğinin sıfıra çok yakın olduğu düşünülebilir. Şekil 12.9'da görüldüğü gibi, M_1 kadar kiralık konutun bulunduğu bir merkezde, kısa dönem konut arzının A_kA_k şeklinde olduğu düşünülebilir.

Piyasaya hiç müdahale söz konusu değilken, bölgeye aşırı bir göç nedeniyle (bu göç savaş nedeniyle olabileceği gibi, söz konusu yörede istihdam patlaması ya da başka bölgelerdeki aşırı işsizlik nedeniyle olabilir), konut kiralarının r_1 düzeyinde oluşmuş olduğunu varsayalım.



Şekil 12-9

Bu kira düzeyini çok yüksek bulan kamu otoritelerinin, konut kiralarına müdahale ederek, kiraların r_m düzeyinin üzerine çıkmasını yasaklayıcı düzenleme yapmış olsunlar. Böyle bir müdahale sonucunda, r_m fiyatından OM_1 kadar konutu kiralama şansı yakalayanlar yanında, M_1M_2 kadar konut talebi karşılanamayacaktır. M_1M_2 kadar *konut açığının* olduğu bu durumda *ev sahipleri, evlerini boş olarak kiraya verme yerine möbleli olarak kiraya vermeyi yeğlerler.* Böylece evlerini eski eşyalarla doldurarak, kiracıları yüksek kira ödemeye zorlarlar. Bazen de *bir hatta iki yıllık kirayı peşin alma koşulu öne sürerler.* Ayrıca çok sayıda kiracı adayı arasından seçim yapma şansını yakalayan ev sahipleri, kiracılarını mesleklerine, çocuklu olup olmamalarına vb. özelliklerine bakarak seçerler.

Kira kontrolleri kısa vadede kiracıların lehlerine gibi görülse de, uzun vadede aleyhlerine döner. Düşük kirayı ekonomik bulmayan ev sahipleri, evlerinin yıllık

bakımını ihmal ederler. Kiracının ayrılmasından sonra, konutlarını boş bırakmayı yeğleyebilir ve hatta, konut dışı amaçlar için kullanıma yönelik yeni düzenlemelere gidebilirler.

Uzun dönem konut arzı, kısa dönem konut arzına göre daha esnektir. Düşük kiralardan yeni konut üretimi ekonomik olmadığı gibi, mevcut konutlar da bakımsızlıktan konut olma niteliğini kaybederken bir kısmı da boş bırakılır. Bu nedenle kısa dönemde A_kA_k konumunda olan konut arzı uzun dönemde A_uA_u konumunu alır. Arz esnekliğinin zamanla artması nedeniyle r_m kira düzeyinde daha önce OM_1 kadar olan konut arz miktarı OM_3'e düşecektir.

Sonuç olarak, kira kontrolü ile birlikte M_1M_2 kadar olan konut açığı, zamanla artarak M_3M_2 düzeyine yükselecektir (Şekil 12.9).

Kira kontrolü, uzun vadede olumsuz sonuçlarına karşın, oldukça sevilen, popüler bir politika olagelmiştir. Bu politikayı izleyen hükümetlerin, konut açığını karşılamak için süratle kiralık toplu konut yapımına yönelmeleri gerekir.

5. ESNEKLİK VE VERGİNİN YANSIMASI

Arz, talep ve esneklik analizine ilişkin açıklamalarımızı, verginin yansıması olayından söz ederek bitirmek istiyoruz. ***Acaba herhangi bir mal üzerinden alınan satış vergisini,*** (KDV ve benzeri, satılan malın satış fiyatı üzerinden alınan vergi) ***üretici mi, yoksa tüketici mi öder?*** Başka bir deyişle, belirli bir mal üzerine konan sabit bir satış vergisi, onu devlete ödeyen üretici üzerinde mi kalacaktır, yoksa üretici bunu tüketicilere yansıtabilecek midir? Yansıtabilecekse, yansıtma oranı neye bağlıdır.

Bu soruların yanıtını verebilmek için, önce verginin tümünün tüketicilere yansıtılmasını mümkün kılan, daha sonra da tümünün üreticiler tarafından ödenmesini gerektiren, iki özel durumdan söz edelim. Üçüncü olarak, verginin bir kısmının üretici, bir kısmının da tüketici tarafından ödendiği durumu belirterek, verginin yansıtılmasında talep esnekliğinin rolünü ortaya koymaya çalışalım.

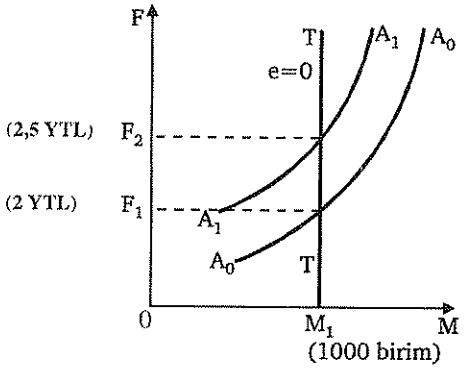
A. Verginin Tümünün Alıcıya Yansıması Hali

Herhangi bir A malının arz eğrisinin (A_0A_0) şeklinde yani sol aşağıdan sağ yukarıya yükselen yönseme göstermesine karşın talep eğrisinin esnekliğinin çok küçük hatta sıfır, olduğunu varsayalım. Şekil 12.10'da görüldüğü gibi, söz konusu malın denge fiyatı 2 YTL. ve bu fiyattan alınan ve satılan miktar 1000 birim olsun.

Şimdi Devlet'in üreticiler tarafından satılan malın her biriminin üzerine 0,5 TL.'lık bir satış vergisi koyduğunu kabul edelim. Öncelikle vergi konmasının arz ve talep eğrilerini ne yönde etkilediğini açıklığa kavuşturalım.

Vergi konulması halinde, talepte bir değişiklik söz konusu olmayacaktır. Üreticilerin çeşitli fiyatlardan satmaya razı olacakları miktarları gösteren ***arz eğrisi*** ise, ***satış vergisinden etkilenerek tümüyle sola kayacak, yani arz azalacaktır.*** Zira üreticiler, eskiden eğri üzerindeki her fiyattan satmaya razı oldukları miktarları şimdi, aynı fiyatın üzerine 0,5 YTL vergiyi de koyarak satmaya razı olacaklardır. ***Vergi, üretici için maliyet arttırıcı unsur özelliği arz etmektedir.*** Şekil 12.10'da görüldüğü gibi, 1000 birim malı eskiden 2 YTL.'dan (F_1 fiyatı) satmaya razı olan üreticiler, 0,5 YTL satış vergisi konunca 2,5 YTL' dan (F_2 fiyatı) satmaya razı olacaklardır. Satılan her birim başına 0,5 TL.'lık satış vergisi konulmasıyla A_0A_0 arz eğrisi, her noktada bu

vergi miktarı kadar sola kayarak A_1A_1 konumunu alacaktır. Şu halde, A_1A_1 ile A_0A_0 eğrileri arasındaki fiyat eksenine paralel olarak çizilen doğruların uzunluğu konulan vergiye eşittir ki, bu da örneğimizde 0,5 YTL'dır. Şimdi satış vergisini kimin ödeyeceği sorusunun yanıtını vermeye çalışalım.



Şekil 12.10
Verginin Tümünün Tüketiciye Yansıması

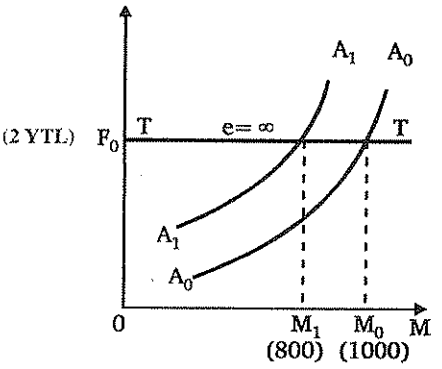
Başlangıçta denge fiyatı 2 YTL ve alış veriş hacmi 1000 birimken, vergiden sonra denge fiyatı 2,5 YTL.'ya yükselirken, alış-veriş hacmi değişmemektedir (1000 birim).

Vergiden önce üreticiler her birim malı 2 YTL.'ya, vergiden sonra ise 2,5 YTL.'ya satmakta, aradaki 0,5 YTL.'yi vergi olarak devlete ödemektedirler. Bu durumda üreticilerin toplam satış gelirlerinde, vergi konulması halinde hiç bir değişiklik olmamakta, verginin tümü tüketicilere yansıtılmaktadır. Eskiden her birim mal için 2 YTL. ödeyen tüketiciler, vergiden sonra 2,5 YTL ödemektedirler.

Şu halde, ***talep eğrisinin esnekliği her noktada sıfırsa*** (tam esnek olmayan talep), *tüketiciler fiyat ne olursa olsun, satın aldıkları miktarı değiştirmediklerinden,* ***satıcılar verginin tümünü tüketicilere yansıtabilmektedirler.***

B. Verginin Tümünün Satıcının Ödemek Zorunda Kalması Hali

Eğer talep tam esnekse (yani talep eğrisinin üzerindeki her noktada esneklik katsayısı sonsuza eşitse) satış vergisinin tümünü satıcılar ödemek zorunda kalırlar. Küçük bir fiyat yükselişi halinde, tüketiciler satın aldıkları miktarı sıfıra düşüreceklerinden, satıcılar vergiden sonra satış fiyatında bir değişiklik yapmayarak, vergiyi kendileri yüklenirler.



Şekil 12.11
Satış Vergisinin Tümünü Satıcının Ödemesi Hali

Verginin tümünü satıcıların ödemesi halini, Şekil 12.11 yardımıyla açıklamaya çalışalım. Vergiden önce piyasa fiyatı 2 YTL ve denge arz-talep miktarı 1000 birimdir. Satılan mal birimi başına 0,5 YTL 'lık bir satış vergisi konulmasıyla arz eğrisi sola kaydığında, piyasa fiyatı yine 2 YTL olarak kalmakta, fakat alış-veriş miktarı

800 birime düşmektedir.

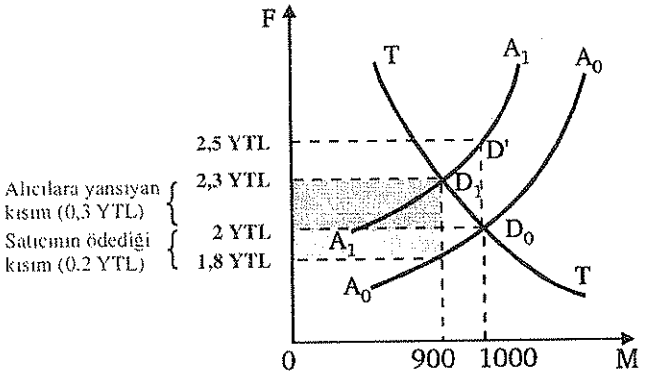
Dikkat edilirse, ***talebin tam esnek olduğu bu durumda*** *vergi konulması halinde hem talep edilen miktar azalmakta* (1000 birimden 800 birime düşmekte) ***hem de verginin tümünü satıcı üstlenmek zorunda kalmaktadır.*** Ancak burada vergi geliri de azalmaktadır.

Talebin tam esnek ve tam esnek olmaması, son derece özel durumlardır. Genellikle talep eğrisi, az ya da çok, ama daima esnektir. Bu durumda, verginin bir kısmını alıcılar, bir kısmını satıcılar ödeme durumunda kalmaktadır.

C. Satış Vergisinin Bir Kısmının Alıcı Bir Kısmının Satıcı Tarafından Ödenmesi Hali

Arz eğrisinin (A_0A_0) yine pozitif eğimli fakat talep eğrisinin (TT) az çok esnek olduğu bir durumu göz önüne alalım. Vergi söz konusu değilken, arz ile talep eğrilerinin kesiştiği denge noktasına (D_0) tekabül eden piyasa fiyatı yukarıdaki örneklerde olduğu gibi yine 2 YTL. ve bu fiyatta arz ve talep miktarının 1000 birim olduğunu varsayalım (Şekil 12.12). Satılan birim başına 0,5 YTL 'lık bir satış vergisi konulduğunda, *verginin satıcı ile alıcı arasında nasıl bölüşüleceğini ortaya koymaya çalışalım.*

Birim başına 0,5 TL.'lık bir vergi konulması halinde, eskiden 1000 birim malı 2 YTL.'dan satmaya hazır olan satıcılar aynı miktarı bu defa 2,5 YTL 'ye vermeye razı olacaklardır. (D' noktası). Fakat arz eğrisinin vergiyle birlikte tümüyle sola kaymasıyla, piyasa dengesi D_1 noktasına kayarken, piyasa fiyatı 2,3 YTL 'ye yükselmekte, talep miktarı ise 900 birime düşmektedir.



Şekil 12.12
Satış Vergisinin Alıcı İle Satıcı Arasında Paylaşılması

Vergiyle birlikte arz azalırken, piyasa fiyatı 0,3 TL. yükselmekte (2 YTL.'dan 2,3 YTL.'ye), ama 2,3 YTL.'dan 0,5 YTL 'sını satıcı devlete vergi olarak ödediği için, satıcının elinde ancak birim satış fiyatı olarak 1,8 YTL kalmaktadır (2,3 YTL -0,5 YTL = 1,8 YTL). *Dolayısıyla, söz konusu mal üzerine 0,5 YTL 'lik bir satış vergisi konulduğunda satıcılar, bu verginin 0,3 YTL.'sini alıcılara yansıtırken 0,2 YTL 'sini kendileri ödemek zorunda kalmaktadırlar.* Başka bir deyişle, verginin % 60'ı alıcılara, yansıtılmış, kalan % 40'ı satıcılar tarafından ödenmiş olmaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TALEBİN ARKA PLANI: TÜKETİCİ TEORİSİ

13. FAYDANIN ÖLÇÜLEBİLİRLİK PROBLEMİ VE TERCİH SIRASININ SAPTANMASI

14. EŞ MARJİNAL FAYDA İLKESİ VE TÜKETİCİ DENGESİ

15. FARKSIZLIK ANALİZİ VE TÜKETİCİ DENGESİ

İkinci bölümde, "fiyat teorisine giriş" başlığı altında arz ve talebi çeşitli yönleriyle inceledikten sonra, tam rekabet piyasasında denge fiyatının oluşmasından ve bu fiyatın değişmesinden öz olarak söz edildi. Bu açıklamaların, üretici ve tüketici davranışlarını açıklayan üretici ve tüketici teorilerinden sonra yapılması mümkündü ve böylesi daha tutarlı olacaktı. Ne var ki daha önce ekonomi eğitimi görmemiş olduğunu varsaydığımız okuyucunun "arz" ve "talep" kavramlarını bilmeden bu kavramları açıklamaya yönelik teoriler arasında kaybolma riski ile karşı karşıya kalacağını düşündük. Buna karşın, fiyat teorisine giriş bölümünde söylenenleri yani, fiyat mekanizmasının işleyişini bilinçli bir şekilde kavramak için, arz ve talebin arka planını (yani üretici ve tüketici teorilerini) bilmek gerekir.

Tüketici teorisi başlığı altında, bu üçüncü bölümde, talebin dayandığı güçler belirtilerek, *talep kanununu açıklığa kavuşturma amacı* güdülmektedir. Fiyat yükseldikçe (düştükçe) satın alınmak istenilen miktarların azalması (artması) nın nedenleri, bir tek tüketicinin davranışları ele alınarak incelenecektir. Bir tek tüketicinin davranışlarının incelenmesi, piyasadaki tüm tüketicilerin davranışları hakkında bilgi verecektir. Zira, daha önce belirtildiği gibi, piyasa talep eğrisi, bireysel talep eğrilerinin yatay toplamından başka bir şey değildir.

Tüketici davranışlarını ***iki ayrı yöntem*** yardımıyla incelemek mümkündür.

- Bunlardan ***birincisi*** olan ***eş-marjinal fayda yöntemi (Kardinalistler),*** 1870'lerde ***William Stanley Jevons*** (İngiliz,1835-1882), ***Carl Menger*** (Avusturyalı,1840-1912) ve ***Leon Walras*** (Fransız,1834-1910) tarafından ortaya konulmuştur. Bu üç iktisatçı, marjinalizmin birinci kuşağını oluşturmaktadır.

- ***İkinci yöntem,*** *başta* ***Vilfredo Pareto*** (İtalyan,1848-1923) olmak üzere John R. Hicks (1904- 1989) ve **R.G. D. Allen** (İngiliz, 1906-1983) tarafından 1930'larda geliştirilen ***farksızlık eğrileri yöntemidir (Ordinalistler).***

Her iki yöntem de farklı yollardan aynı sonuca varmaktadır. Talebin kavranılmasında bu iki yöntemden sadece biri yeterlidir. Bu nedenle, bazı ekonomi kitaplarında, bunlardan sadece birine yer verilmekle yetinilmiş olduğu görülmektedir. Biz aralarında bir tercih yapmadan önce, eş-son birim yararı (klasik fayda) yöntemiyle sonra da farksızlık analizi yöntemiyle tüketici dengesini açıklayarak, ferdi talep eğrisinin elde edilişini açıklayacağız. Bu iki yöntemin temelinde faydanın ölçülüp ölçülememesi yattığından, önce bu konuyu aydınlatmaya çalışalım.

13

FAYDANIN ÖLÇÜLEBİLİRLİK PROBLEMİ VE TERCİH SIRASININ SAPTANMASI

Faydanın, mal ve hizmetlerin gereksinmelerimizi karşılama özelliği olduğu daha önce belirtildi. Rasyonel hareket eden tüketicinin, kendine daha fazla fayda sağlayan mal ve hizmetleri ötekilere tercih etmesi doğaldır. Böyle bir düşüncede *tüketici talebinin temelinde fayda* unsurunun bulunduğu görülmektedir. Bu noktadan hareket eden ekonomistlerin, faydanın ölçülüp ölçülemeyeceğini tartıştıklarını görüyoruz.

1. FAYDANIN ÖLÇÜLEBİLECEĞİNİ SAVUNANLAR: KARDİNAL FAYDACILAR VE AZALAN MARJİNAL FAYDA KANUNU

Faydanın ölçülebileceğini savunan ekonomistler -ki bunlara *kardinal faydacılar* denilmektedir- *her mal ya da mal grubunun belirli* bir fayda birimiyle (bu fayda birimine ***util*** *ya da* ***utilon*** denilmektedir) ölçülebileceğini kabul ederler. Şu halde faydanın ölçülmesinde (ağırlıkta kg ya da uzunlukta metrenin kullanılmasına benzer şekilde), ***fayda birimi*** kullanılmaktadır. Örneğin herhangi bir tüketici için: *"1 çatalın faydası = 100 fayda birimi (util)" ve "1 tabağın faydası = 200 fayda birimi (util)"* ise, bu tüketici için *2 çatalın faydası 1 tabağın faydası* kadardır.

Mal ve hizmetlerin tüketicilere sağladığı faydanın bu şekilde ölçüldüğü kabul edilince, ortaya yeni bir sorun çıkmaktadır. *Çeşitli malların faydaları arasındaki ilişki nedir*? Bir malın faydası, başka bir malın faydasından bağımsız mıdır, yoksa aralarında ilişki var mıdır?

A. Malların Faydaları Arasındaki İlişkiler

*Çeşitli **malların faydalarının birbirinden bağımsız olduğu görüşünü savunanlara göre, her malın faydası sadece o maldan tüketilen miktara bağlıdır.*** Örneğin bir tüketiciye, pinpon topunun (A malı) faydası, sahip olduğu ya da satın aldığı pinpon toplarının miktarlarına bağlıdır. Bu görüşe göre, A malının faydası, onunla birlikte gereksinme duyulan raket, pinpon masası, vb.'den bağımsızdır. Oysa, pinpon topunun, raketi olmayan bir kişiye sağladığı fayda ile raketi olan bir kişiye sağladığı fayda farklıdır. Bu nedenle, çeşitli mallarının faydalarının birbirinden bağımsız olduğu görüşü yeterli derecede tutarlı olmadığından, terkedilmiştir.

Çeşitli malların faydalarının birbirine bağlı olduğu görüşünü savunanlara göre, bir maldan elde edilen fayda ile tüketicinin sahip olduğu öteki malların miktarları (kuşkusuz bu öteki mallar, pinpon raketi vb. gibi, söz konusu malın tamamlayıcısı ya da ikamesi olan mallardır) ***arasında da ilişki vardır.***

B. Toplam Fayda ve Azalan Marjinal Fayda Kanunu

Faydanın ölçülebilirliği hipotezi, marjinal fayda diye bir kavramın tanımlanmasına olanak sağlamaktadır.

Belirli bir malın, onu tüketen belirli bir kişiye ***marjinal faydası,*** *tüketilen son birimden elde ettiği faydadır. Bir başka deyişle,* ***bir maldan bir birim daha tüketildiğinde, toplam faydadaki artış, tüketilen son birimin faydası, yani marjinal faydadır.*** *Burada çeşitli malların faydalarının birbirine bağlı olduğu kabul edilse dahi,* ***öteki mallardan tüketilen miktarın değişmediği (ceteris paribus) kabul edilmektedir.***

Bir gereksinme ne kadar şiddetliyse, o gereksinmeyi karşılamaya yarayan mal ya da hizmetin sağladığı fayda o kadar büyük olacaktır. Nasıl bir gereksinme karşılandıkça şiddeti azalıyorsa, bir kimsenin sahip olduğu mal miktarı da arttıkça o malın kişiye sağladığı fayda azalmaktadır. Şu halde, ***bir kişiye sahip olduğu*** (ya da tükettiği) ***herhangi bir malın ilk biriminin sağladığı fayda, aynı malın ikinci birimininkinden daha büyüktür.*** Hiç saati olmayan bir kişiye, satın aldığı bir saatin faydası oldukça yüksek olacaktır. Aynı kişi, bir ikinci saat aldığında, bu saatte onun için faydalıdır. Ama ikinci saatin sağladığı fayda, birincininkinden daha az olacaktır.

Tablo 13.1
Kahvaltıda Yumurta Yiyen Bir Kişinin Elde Ettiği Toplam ve Marjinal Fayda

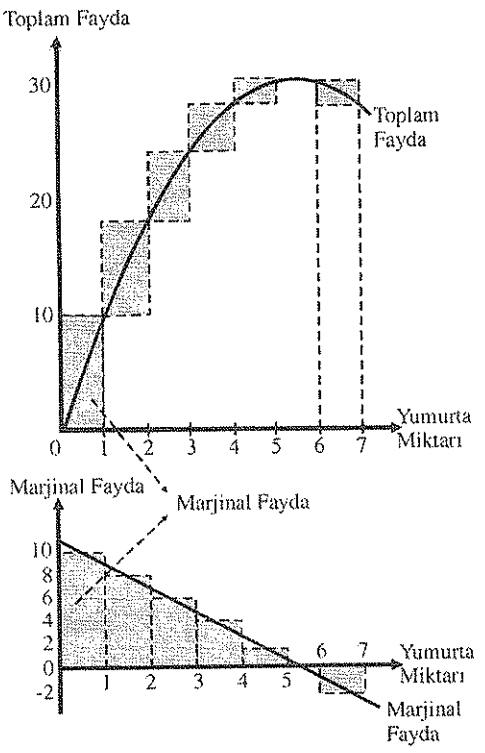
Kahvaltıda Yenilen Yumurta Miktarı	Toplam Fayda	Marjinal Fayda
0	0	
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2

Görüldüğü gibi, ***bir kişinin belirli bir maldan sahip olduğu (ya da tükettiği miktar) arttıkça, her ilave birimin o kişiye sağladığı fayda*** *–ki buna marjinal fayda diyoruz–* ***azalmaktadır.***

Herhangi bir mala sahip olmaktan (ya da tüketmekten) elde edilen tatmin toplamı olan *toplam fayda* ile o malın sahip olunan (ya da tüketilen) son biriminin toplam faydaya ilavesi olan *marjinal faydayı* ve bu ikisi arasındaki ilişkiyi bir örnek yardımıyla açıklamaya çalışalım.

Kahvaltıda yumurta yiyen bir kişinin, yediği yumurtalardan elde ettiği faydayı bildiğini (faydanın ölçülebilirliği varsayımına göre) ve sağladığı toplam ve marjinal faydanın Tablo 13.1'deki gibi olduğunu belirttiğini varsayalım.

Söz konusu kişi, kahvaltıda yediği ilk yumurtadan 10 birimlik bir fayda elde ettiğini belirtmiştir. Yenen ilk yumurta aynı zamanda, yenen son yumurta olduğundan, hem toplam, hem de marjinal fayda 10 fayda birimidir. Aynı kişi ikinci yumurtayı yediğinde, toplam faydası –ki bu söz konusu kişinin yediği iki yumurtadan elde ettiği fayda toplamıdır– 18 fayda birimine yükselirken, marjinal fayda 8 fayda birimine düşmektedir.* Üçüncü yumurtada ise, toplam fayda 24 fayda birimine yükselirken, marjinal fayda 6 fayda birimine düşmektedir. Aynı kahvaltıda, dördüncü yumurtayı yiyen bu kişinin sağladığı toplam fayda 28 fayda birimine yükselirken, marjinal fayda 4 fayda birimine düşmektedir. Bu şekilde yumurta yemeye devam eden kişinin elde ettiği toplam fayda azalarak artarken, marjinal fayda yenilen ilk yumurtadan itibaren azalmaktadır.



Şekil 13.1
Toplam Fayda ile Marjinal Fayda Arasındaki İlişki

Sabah kahvaltısında yumurta yiyen bu kişi beşinci yumurtayı yediğinde, yumurtadan sağladığı tatmin en yüksek düzeye çıkmaktadır. Eğer bu kişi, altıncı yumurtayı yemek isterse, toplam fayda da bir artış olmayacak ve dolayısıyla altıncı yumurtadan hiç fayda elde edemeyecektir (*marjinal fayda sıfır* olacaktır). Eğer yedinci yumurtayı yemeyi denerse, artık rahatsız olacaktır. Dolayısıyla altıncı yumurtadan sonra yediği yumurtalar bu kişiye zarar vereceğinden, *marjinal fayda eksi değerli* olacak, bunun sonucu olarak da toplam fayda azalacaktır. Toplam faydanın maksimum – ve dolayısıyla marjinal fay-

---

* Marjinal fayda, tüketilen her ilave birimin (örneğimizde yumurta) toplam faydaya yaptığı ek olduğuna göre, marjinal birim olan ikinci yumurtanın faydasını bulabilmek için, toplam faydadan son birimin tüketilmesinden önceki toplam faydayı çıkarmak gerekmektedir. Yani, ikinci yumurtanın faydası 18–10 = 8'dir.

dasının sıfır – olduğu tüketim miktarında, tüketici ***en yüksek tatmin düzeyine (doyum, işba)*** erişmektedir. Bu Örneğimizde tüketici altıncı yumurtayı yediğinde işba noktasına erişmektedir.

Dikkat edilirse, ***ilk yumurtadan itibaren toplam fayda azalan bir hızla artarken, marjinal fayda, ilk yumurtadan itibaren azalmaktadır.***

Tablo 13.1'deki bilgiler bir diyagrama aktarıldığında, Şekil 13.1'deki toplam ve marjinal fayda eğrileri elde edilmektedir. İki eğri karşılaştırıldığında, marjinal fayda sıfırken, toplam faydanın maksimuma erişmiş olduğu görülmektedir. Unutmamak gerekir ki, *toplam faydaya marjinal fayda yön vermektedir.* ***Toplam fayda, daima marjinal faydaların toplamına eşittir****. Bu nedenle, ***marjinal fayda sıfırken, toplam fayda en yüksek değere erişmiş olmaktadır. Marjinal fayda negatif olunca, toplam fayda da azalmaktadır.***

Marjinal birimin faydasının bir önce tüketilen birimin faydasından az olması, ilave (marjinal) *birimin niteliği* hakkında yanlış bir yargıya varılmasına neden olmamalıdır. *Gerçekte* ***marjinal*** *olarak kabul edilen* ***birim ile öteki birimler arasında hiç bir fark yoktur.*** Başka bir deyişle, bir kişinin sahip olduğu (ya da tükettiği) tüm birimler birbirinin aynı, yani homojendir. Örneğimizde tüketiciye en yüksek fayda sağlayan birinci yumurta ile zarar veren yedinci yumurta arasında hiç bir fiziki fark yoktur. Eğer aynı kişi, altıncı yumurtayı ilk defa yerse, yine aynı faydayı elde edecektir.

Marjinal faydanın azalışı kuralı tüketilen her mal ve her tüketici için, her mekanda geçerlidir. Bu yönsemeye, evrensel olduğunu belirtmek için "***azalan marjinal fayda kanunu***" adı verilir. Marjinal faydanın azalışının nedenini insanoğlunun psikolojik ve fizyolojik yapısıyla açıklamak mümkündür ama, ekonomistleri bu yasanın sonuçları ilgilendirir. Tüketici dengesi ve talep eğrisinin şeklini, biraz sonra bu yasaya dayanarak açıklayacağız.

C. Değer Paradoksu

İnsan yaşamında hiç de önemli olmamasına rağmen çok yüksek fiyatlardan alıcı bulabilen bazı malların varlığı, hep dikkatimizi çekmiş ve aklımızı kurcalamıştır.

Acaba insanoğlunun yaşamı için hiç de önemli olmayan bir pırlanta kolye ya da ressamı ölmüş bir tablo, neden çok yüksek fiyatlardan alınıp-satılırken, yaşam için son derece önemli olan su ya da bir çok gıda maddesi çok ucuzdur.

Bazı ekonomistlerce öne sürülen herhangi ***bir malın değerini, o malın maliyetinin belirleyeceği*** görüşü konuyu açıklığa kavuşturamamıştır. Öte yandan A. Smith, malın değerinin belirtilmesinde "***kullanım değeri***" ile "***mübadele değeri***" arasında bir ayırım yapılması lazım geldiğini, malların değerini ancak "*mübadele değeri*"nin belirleyeceğini öne sürmüştür.

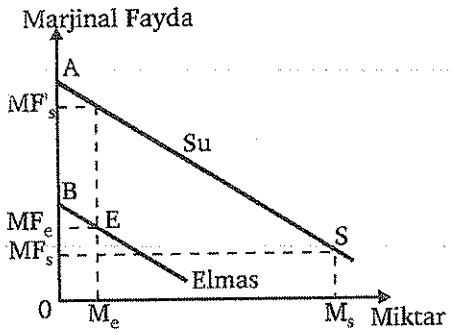
Ne var ki, arz ve talep analizinin henüz bilinmediği bu dönemlerde malların değerini açıklamaya yönelik görüşler, ziynet eşyaları başta olmak üzere, miktarı kıt olan malların fiyatının neden yüksek olduğunu açıklamadan uzak kalmıştır. Bu ko-

---

* Örneğin tüketici 3. birim malı tükettiğinde sağladığı toplam fayda 24 birimken, marjinal faydaların toplamı da 24'tür. Yani 10+8+6=24'tür (Tablo 13.1).

nunun mantıklı bir şekilde açıklanabilmesi için, marjinal fayda görüşünün ortaya atıldığı döneme (1870'lere) kadar beklemek gerekmiştir.

Bu görüşü savunanlara göre, ***herhangi bir mal ya da hizmetin değerini, o malın faydası değil de, o maldan kullanılan son birimden sağlanan fayda, daha öz bir deyişle, o malın marjinal faydası belirlemektedir.*** Tüketicinin herhangi bir maldan sahip olduğu miktar arttıkça, o malın marjinal faydası azalmaktadır. Böylece, *miktarı son derece az olan ziynet eşyasının, yaşamın devamı için gerekli olan temel gıda maddelerine göre neden çok daha değerli olduğunu açıklamak mümkün olmaktadır.* Ziynet eşyalarına örnek olarak ***elması,*** fizyolojik gereksinmelere örnek olarak ***suyu*** alarak, bu ikisinin değerleri arasındaki farkı açıklamaya çalışalım. Suyun ve elmasın marjinal fayda eğrilerinin Şekil 13.2'deki gibi olduğunu kabul edelim. Suyun bol olarak bulunduğu yörelerde, marjinal faydası ve dolayısıyla değeri düşük olacaktır. Tüketici kendisi için değeri düşük olan bir mala daha az para ödemeye razı olacağından, miktarı bol ve dolayısıyla bu nedenden değeri düşük olan suya da düşük bir fiyat ödemeye razı olacaktır. Suyun miktarı arttıkça, marjinal faydası ve değeri daha da düşerken, tüketicinin ödemeye razı olduğu fiyat da düşecektir.



Şekil 13.2

Örneğimizde, M_s miktar su olan bir yörede suyun marjinal faydası MF_s kadardır. Aynı yörede, sudan az olan elmasın (M_e kadar) marjinal faydası (MF_e) suyunkinden yüksek ($MF_e > MF_s$) olduğundan, suyun değeri ve dolayısıyla fiyatı elmasınkinden düşük olmaktadır. Burada dikkati çeken bir nokta, elmasın değerinin suyunkinden yüksek olmasına karşın, sudan sağlanan toplam faydanın ($OASM_s$ şeklinin alanı kadar), elmasınkinden ($OBEM_e$ şeklinin alanı kadar) daha büyük olmasıdır.

Görüldüğü gibi, insanlara çok daha yararlı olan su, yaşamın devamı için hiç de önemli olmadığı halde, çok az miktarda bulunan elmastan daha az kıymetli olmaktadır. Ne var ki, su miktarı az olan bir yörede, suyun elmastan daha kıymetli olabileceği görülecektir. Hiç su bulunmayan bir yerde -örneğin çöldeki bir yolculukta- tüm suları bitmiş bir kişi için yaşamının devamı için gerekli olan bir yudum su, dünyanın tüm elmaslarından daha kıymetli olabilecektir. Bu durumu, yine Şekil 13.2'deki diyagram yardımıyla açıklamaya çalışalım. M_s olan su miktarı azalarak, elmasın miktarına yani M_e'ye indiği takdirde suyun marjinal faydası MF_s 'den MF'_s'ne çıkacaktır. Böyle bir durumda suyun marjinal faydası elmasınkinden yüksek olacağından ($MF'_s > MF_e$) su elmastan daha değerli ve dolayısıyla pahalı olacaktır.*

---

* Kuşkusuz buradaki analizde, MF'ları mukayese için su ve elmas miktarlarını aynı diyagramda gösterdik. Oysa, su miktarı çok fazla olduğundan, su ve elmasla ilgili diyagramların, eksendeki değerleri farklı olan diyagramlarda gösterilmesi daha doğru olurdu. Öte yandan, suyun miktarının azalması halinde aynı marjinal fayda eğrisinin varlığının sürmesi varsayımını benimsedik. Oysa, su miktarı azalınca, marjinal fayda eğrisinin yukarıya doğru kayması da söz konusu olabilecektir.

2. FAYDANIN ÖLÇÜLEMEYECEĞİNİ SAVUNANLAR: ORDİNAL FAYDACILAR

Faydanın, belirli bir fayda birimi ile ölçülerek, malların fayda yönünden birbiriyle mukayesesi, gerçekleri yansıtmaktan oldukça uzaktır. Faydanın ölçülebilir olduğunu savunanların karşısına, *faydanın ölçülemeyeceğini, ancak malların fayda yönünden birbirleri ile mukayese edilerek tercih sırasının saptanabileceğini savunan ekonomistler* çıkmışlardır. ***Ordinal faydacılar*** dediğimiz bu ekonomistlerin görüşleri, ***tercih*** ya da ***farksızlık*** hipotezi üzerine oturmaktadır.

İki malın (A ve B) tüketimi ile karşı karşıya olan bir tüketici, ya bu mallardan birini ötekine *tercih* edecek, ya da ikisi arasında *kayıtsız (farksız)* kalacaktır. Yani:

- A malını B 'ye tercih edebilir (A 'nın faydası B 'ninkinden büyüktür);
- B malını A 'ya tercih edebilir (B 'nin faydası A 'nınkinden büyüktür);
- A ile B arasında hiç fark gözetmez (A 'nın faydası ile B 'nin faydası birbirine eşittir).

Son durumda ikisinden birini seçmekte hiç bir fark görmez. Burada ordinal sıralama söz konusudur ve iki ilişki vardır: ***tercih ya da farksızlık.***

Görüldüğü gibi ordinal faydacılara göre, tüketiciler mal ve hizmetleri, ancak kendilerine sağladıkları faydaya göre sıralayabilmektedirler. Dolayısıyla herhangi bir malın faydasını, fayda birimi ile ölçmek mümkün olmadığından, marjinal faydanın tanımı da mümkün değildir.

*
* *

Önce kardinal, daha sonra da ordinal fayda görünüşünü savunanlara göre tüketici dengesini ayrı ayrı inceleyerek, ferdi talep eğrisinin elde edilişini her iki görüşe göre de açıklayacağız. Farklı yollardan hareket ederek aynı sonuca varan bu iki görüşün özü aynıdır. Ancak, 1970'lerde ortaya atılan kardinalist yaklaşıma göre, 1930'larda ortaya atılan ordinalist yaklaşım daha fazla kabul görmektedir.

14

EŞ MARJİNAL FAYDA İLKESİ VE TÜKETİCİ DENGESİ (KARDİNAL YAKLAŞIM)

Gereksinmeleri sonsuz olan tüketici, belirli bir dönemde, veri olan geliriyle, toplam faydasını –yani tatminini– ***en yüksek düzeye çıkaracak mal ve hizmetleri satın almaya yönelir.*** Malların kendisine sağladığı faydaları bilen tüketici, çeşitli mal ve hizmetlerden kendisine en yüksek faydayı sağlayan bileşimi satın aldığında, dengeye erişir ve bu dengeyi değiştirmek istemez.

Tüketicinin, en yüksek tatmine nasıl eriştiğini, belirli varsayımlardan hareketle şöyle açıklayabiliriz:

– **Birinci varsayım**, *tüketicinin veri bir dönemdeki* ***geliri sabittir.***

– **İkinci varsayım**, *veri dönemde, piyasadaki tüm* ***mal ve hizmetlerin fiyatları sabittir ve tüketici bu fiyatları kabullenmek durumundadır.***

– **Üçüncü varsayım**, *tüketici* ***her malın*** *kendine sağladığı* ***marjinal faydanın ne olduğunu bilmektedir ve azalan marjinal fayda kanunu geçerlidir.***

– **Dördüncü varsayım**, *tüketicinin* ***ussal hareket etmesidir.*** Ussal hareket koşulu daha önce belirttiğimiz gibi tüketicinin toplam faydasını maksimum etmeye yönelecek şekilde, yani birbiriyle uyuşan kararlar almasıdır.

1. TÜKETİCİ DENGESİ

Toplumda her tüketicinin az ya da çok belirli bir geliri (günlük, haftalık, aylık vb.) vardır. Acaba, tüketici bu geliriyle toplam faydasını maksimize edecek mal bileşimini satın almaya nasıl karar verecektir? Eğer, elindeki parayı gelişigüzel harcarsa pek önemli olmayan gereksinmelerini karşılarken, çok önemli gereksinmelerini karşılayamayacaktır.

Gereksinmeleri sonsuz olan tüketici, neyi ne kadar satın alacağına karar verirken, mal ve hizmetleri kendisine sağladığı faydayı göz önüne alarak, önem sırasına dizer. Önce, en fazla gereksinme duyduğu, yani kendisine sağladığı fayda (marjinal fayda) en yüksek olan mal ve hizmetleri satın alır. Marjinal faydası yüksek olan mal ve hizmetler satın alındıkça, bunlara karşı duyulan gereksinmenin şiddeti ve dolayısıyla marjinal faydaları azalır. Böylece *tüketici, hangi maldan satın alacağına malların marjinal faydalarına bakarak karar vermektedir.* Ne var ki tüketici son satın aldığı kurşun kalem ile kitabın marjinal faydalarını karşılaştırarak, hangisini öncelikle alacağına sağlıklı bir şekilde karar veremez. Zira kitabın marjinal faydası, kurşun kalemin marjinal faydasının onlarca katıdır. Belirli bir geliri olan tüketici, malların kendisine sağladığı *marjinal fayda yanında, onların fiyatla-*

rını da göz önüne alır. Hangi maldan öncelikle satın alacağı kararını verirken, malların marjinal faydalarını değil, o mallara ödediği paranın marjinal faydalarını (o mallara harcanan son liraların faydalarını) göz önüne alır. ***Bir mala harcanan son liranın tüketiciye sağladığı fayda, o malın marjinal faydasının fiyatına bölümüne eşittir.*** Yani. $\frac{\text{Marjinal Fayda}}{\text{Fiyat}}$ dır.

Tüketici, gereksinmesinin şiddetine göre malları sıraya dizerek, öncelikle ödediği paranın marjinal faydası en yüksek olan mallardan başlayarak, alışlarını yapar. Ne var ki, bir maldan bir birim satın aldığında o malın marjinal faydası ve dolayısıyla, o mala harcanan paranın da marjinal faydası azalacağından, diğer malların alımına sıra gelir. Bu şekilde bütçesindeki parayı çeşitli mallar arasında, *her malın kendisine sağladığı marjinal faydanın eşit olmasına değil de* ***her mala yaptığı harcamanın son lirasının kendisine sağladığı fayda*** (her mala harcanan paranın marjinal faydası) ***eşit olacak şekilde dağıtır.***

Şu halde tüketici çeşitli mallardan satın alacağı miktarı her mala harcadığı son liranın faydası birbirine eşit olacak şekilde saptayacaktır. Böylece ***tüketici, her mala harcadığı paranın marjinal faydası eşit olduğunda, toplam faydası en yüksek düzeye eriştiğinden dengeye gelecektir. Denge koşulları değişmediği sürece de, çeşitli mallardan satın aldığı miktarı değiştirmeyecektir.*** Şu halde, ***tüketici dengesi, tüketicinin satın aldığı her malın marjinal faydasının fiyatına eşit olması halinde gerçekleşmektedir.*** Yani:

$$\frac{MU_a}{F_a}=\frac{MU_b}{F_b}=\frac{MU_c}{F_c}=..=\frac{MU_n}{F_n}$$ dir. Burada A, B, C,..... M mallarının marjinal faydaları MU_a, MU_b, MU_c.....MU_n ve fiyatları F_a, F_b, F_c,.....F_n dir*.

Bu denge koşulunu bir örnekle açıklamaya çalışalım. Haftalık alış veriş için pazara çıkan bir ev hanımı, belirli bütçe ile hangi mallardan ne kadar satın alırsa, toplam faydasını en üst düzeye çıkarabilecektir? Pazarda satılan her malın kendisine sağlayacağı marjinal fayda ve malların fiyatları farklıdır. Elmanın bir kilogramının fiyatı 1 YTL., armudunkinin 1,5 YTL. ve muzunkinin 3 YTL. iken, elmanın ilk kilogramının faydasının 5 fayda birimi, armudunkinin 3 fayda birimi, muzunkinin 9 fayda birimi, olduğunu varsayalım.

Söz konusu tüketicinin *pazardaki bu malların ilk kilogramları için ödeyeceği paranın marjinal faydaları* (ya da son YTL:'nin faydaları) *şu şekildedir*:

---

* Tüketicinin herhangi bir malın kendisine marjinal faydasının ne olduğunu söylemesinin mümkün olmadığını bilmemize rağmen karar verme durumunda olan tüketicilerin bu denge koşuluna göre davrandıklarını söyleyebiliriz. Şöyle ki:

Beş arkadaşın bir restorana yemek yemeye girdiklerini düşünelim. 1-Her birinin maddi durumu yani yemek için ayıracağı para farklıdır (tüketicinin geliri veri). 2- Her birinin damak zeyki farklıdır (her yemekten alacakları haz yani elde edecekleri marjinal fayda farklıdır). 3-Her yemeğin fiyatı farklıdır (fiyat sabit). Bu beş arkadaştan her biri hangi yemeği ısmarlayacağına (talep edeceğine) karar verirken listeyi eline alır ve yemeğin ismine bakar ve hemen yemek gözünün önüne gelir ve yemeğin tadını hisseder (yemeğin marjinal faydası). Arkasından yemeğin karşısındaki fiyata bakar ve bütçesini göz önüne alır ve yemeğe ayırdığı para ile kendisine maksimum fayda sağlayan bir menü sipariş verir. Sonuçta beş arkadaşın beşi de az ya da çok, farklı birer menü siparişi verirler. Ancak bu siparişler yani talep sonucunda, her tüketici geliri, zevkler ve malların fiyatlarını göz önüne alarak, kendisine en yüksek fayda sağlatan mal bileşimini (menü) satın almış olacaktır.

Elmaya ödenen paranın marjinal faydası : 5/1 = 5 fayda birimi,
Armuda ödenen paranın marjinal faydası: 3/1,5 = 2 fayda birimi,
Muza ödenen paranın marjinal faydası: 9/3 = 3 fayda birimi,

Bu koşullarda tüketici, bütçesinden elma için ödeyeceği paranın marjinal faydası (5 fayda birimi) en yüksek olduğundan, önce elma almayı tercih edecektir. Bir kilogram elma aldıktan sonra, elmanın marjinal faydasının 2 fayda birimine indiğini kabul edersek, elmaya ödenen son liranın marjinal faydası 2 fayda birimine düştüğünden, tüketici ikinci kilogram elma ile birlikte armutta de alabilecektir. Bu şekilde mallara ödediği paranın marjinal faydalarına bakarak alış yapan tüketici, veri bütçesi ile her maldan, o mala ödenen son lira başına sağladığı fayda eşit olacak miktarda satın aldığında dengeye gelecektir.

2. TÜKETİCİ DENGESİ VE FERDİ TALEP EĞRİSİ

Yukarıda tüketicinin dengesinin, *satın aldığı malların marjinal faydalarının fiyatlarına oranı birbirine eşit olduğu zaman gerçekleştiğini* belirttik. Eğer tüketici, belirli bir bütçe ile n sayıda mal ve hizmet satın alıyorsa, her maldan ne kadar satın alacağını, şu eşitlik gerçekleşecek şekilde saptıyordu:

$$\frac{MU_a}{F_a}=\frac{MU_b}{F_b}=\frac{MU_c}{F_c}=\ldots=\frac{MU_n}{F_n} \qquad (1)$$

Bir an için - A malı talebini etkileyen fiyat dışındaki faktörler sabitken - A malının fiyatının düştüğünü varsayalım. Bu durumda yukarıdaki eşitlik bozulacaktır:

$$\frac{MU_a}{F_a'}>\frac{MU_b}{F_b}=\frac{MU_c}{F_c}=\ldots=\frac{MU_n}{F_n} \qquad (2)$$

A malının fiyatının F_a'dan F_a' 'ne düşmesi, A malına ödenen son liranın faydasının öteki mallarınkine oranla yükselmesine neden olmaktadır (MU_a/F_a kesirinde payda küçüldüğünden dolayı). Bu durumda tüketici için, öncelikle ödediği paranın marjinal faydası diğer mallarınkinden daha yüksek olan A malından satın almak daha ussal olacaktır. A malından satın alınan miktar arttığında, A malının marjinal faydası azalacaktır. Böylece tüketici satın aldığı A malı miktarını

$$\frac{MU_a}{F_a}=\frac{MU_b}{F_b}=\frac{MU_c}{F_c}=\ldots=\frac{MU_n}{F_n} \qquad (3)$$

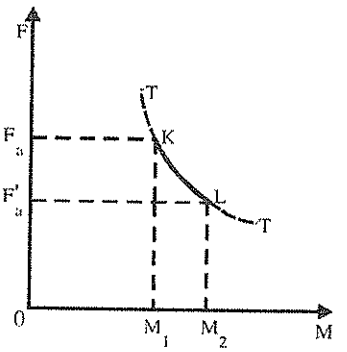
eşitliği yeniden gerçekleşene kadar sürdürecektir.

Şimdi bu açıklamalara dayanarak, tüketicinin A malına olan talep eğrisinin (=ferdi talep eğrisi) elde edilişini açıklayabiliriz.

A malının fiyatı F_a'iken, **1 *Nolu Denklem***de ifade edildiği gibi, tüketici her maldan çeşitli miktarlarda satın alıp, her malın MU/F'larının birbirine eşit olması sonucunda dengeye gelmiştir. Bu denge durumunda, A malının fiyatı F_a iken, söz konusu maldan satın alınmış olan miktarın da M_1 kadar olduğunu varsayalım (Şekil 14.1'de K noktası).

A malının fiyatının F_a'den F_a''ne düşmesi sonucu (diğer faktörler sabitken), A malına yapılan ödemenin marjinal faydası yükselecek ve *1. Nolu Denklem*deki eşitlik bozulacaktır (***2 Nolu Denklem***). Bu durumda tüketici toplam faydasını maksimuma eriştirmek için, mallar arasındaki "MU/F" eşitlikleri yeniden gerçekleşene kadar, fiyatı düşen A malından daha fazla satın alacaktır. Eşitlik yeniden gerçekleştiğinde (***3 Nolu Denklem***), A malından satın alınan miktarın M_1'den M_2'ye erişmiş olduğunu varsayalım (Şekil 14.1.).

Görüldüğü gibi tüketici, A malının fiyatının F_a'den F_a''ne düşmesi halinde, satın aldığı miktarı M_1'den M_2'e çıkarmaktadır. A malı fiyatının bir defa düşmesi sonucu, satın alınmak istenen miktarın nasıl arttığı Şekil 14.1'de KL yayında görülmektedir. Eğer A malının fiyatını bu şekilde bir defa değil de sonsuz kez düşürülse, her defasında tüketicinin satın aldığı miktarın arttığı görülecektir. Bu şekilde fiyat düşüşü halinde söz konusu olan fiyat-miktar bileşimlerini gösteren KL benzeri yaylar birleştirildiğinde, Şekil 14.1'de görüldüğü gibi TT ferdi talep eğrisi elde edilecektir.



Şekil 14.1
Ferdi Talep Eğrisi

Şimdi ferdi talep eğrisinin elde edilişi ile ilgili açıklamalarımızı özetleyelim. Hatırlanacağı gibi daha önce 8. Kısımda (Bkz. Şekil 8.1), ***fiyatı düşen maldan daha çok satın alınmak istendiğinden, talep eğrisinin daima negatif eğimli olduğunu –yani sol yukarıdan sağ aşağıya indiğini– belirtmiştik.*** Talep kanunu denilen bu yönsemesinin nedeni, tüketicinin satın aldığı mallardan sağladığı toplam faydayı en yüksek düzeye çıkarmak amacıyla, herhangi bir malın fiyatı değiştiği an satın aldığı mal ve hizmet bileşimini (sepetini) değiştirmesinin sonucudur. Herhangi bir A malının talebini etkileyen faktörlerden o malın fiyatı dışındakiler sabitken, *söz konusu malın fiyatı düştüğünde, tüketicinin satın aldığı mallardan her mala harcadığı son liradan elde ettiği faydayı eşitlediği denge bozulacaktır. Tüketici bu değişikliği göz önüne alarak toplam faydasını yeniden maksimize edebilmesi için fiyatı düşen maldan daha çok satın almaktadır.*

Tüketicinin fiyatı düşen herhangi bir maldan satın aldığı miktarı arttırması yani talep kanunu, iki etki ile açıklanır.

Bunlardan **birincisi**, söz konusu malın fiyatındaki düşüş sonucu, tüketici gerçek (reel) gelirindeki artış (ki buna satın alma gücündeki artış da denilebilir) nedeniyle, her maldan ve bu arada fiyatı düşen maldan daha fazla satın almak istemesidir. Buna ***gelir etkisi*** denilmektedir.

İkincisi ise, fiyatı düşen söz konusu malın öteki mallara oranla daha ucuz hale gelmesi sonucu, tüketicinin bu maldan daha çok satın almaya yönelmesidir. Buna da ***ikame etkisi*** denilmektedir. Şu halde ***tüketici fiyatı düşen bir maldan gelir ve ikame etkileri nedeniyle daha fazla satın almaktadır.***

15

FARKSIZLIK ANALİZİ VE TÜKETİCİ DENGESİ (ORDİNAL YAKLAŞIM)

Her malın tüketiciye sağladığı faydanın ölçülebilir olduğunu benimseyen ekonomistlerin görüşlerine göre, tüketici dengesinin nasıl gerçekleştiğini yukarıda inceledik. Bu dengenin nasıl gerçekleşeceğini faydanın ölçülemeyeceğini benimseyen ekonomistlerin görüşlerine dayanarak, bir defa daha açıklayacağız.

Ordinal yaklaşımla tüketici dengesini açıklamaya başlamadan önce, *dengenin* belirlenmesinde önem arzeden ***varsayımları*** kısaca belirtelim:

i. ***Tüketicinin Geliri:*** Tüketicinin ***geliri*** (G) ***veridir.***

ii. ***Tüketicinin Satın Aldığı Malların Fiyatları:*** Tüketicinin sadece iki mal satın aldığını varsayacağız. Bu ***malların fiyatları*** (F_a, F_b) ***veridir.***

iii. ***Tüketicinin Tercihleri:*** Tüketici, malların kendine olan faydasını ölçememekte, fakat mal bileşimleri ile ilgili olarak tercihlerde bulunabilmektedir. ***İki mal demetinden birini öbürüne tercih edebilmekte*** ya da ***kayıtsız*** (***farksız***) kalmaktadır.

iv. ***Rasyonellik:*** *Tüketici,* ***rasyonel hareket etmektedir.*** Rasyonellik tüketicinin mal demeti konusundaki tercihlerinde tutarlı olduğunu ifade eder. Eğer A mal demetini B mal demetine tercih ediyorsa ve yine B mal demetini C mal demetine tercih ediyorsa, bunun sonucu olarak A'yı C'ye tercih etmelidir. Yani A > B ve B > C ise A > C olmalıdır.

Tüketici dengesini açıklayabilmek için, önce *tüketicinin tercihlerini yansıtan* ***farksızlık eğrilerini*** açıklayacağız. Farksızlık eğrileri ile ilgili açıklamaları, *tüketicinin veri geliri ve veri piyasa fiyatlarıyla hangi maldan ne kadar satın alabileceğini gösteren* ***bütçe doğrusunun*** açıklanması izleyecektir. Bütçe doğrusu ve farksızlık eğrilerine dayanarak, ***tüketici dengesini,*** yani tüketicinin toplam faydasını en yüksek düzeye çıkarabilmek için, hangi maldan ne kadar satın alması lazım geldiğini ortaya koyacağız. Kuşkusuz tüketici dengesi, talep eğrisinin elde edilişini açıklamamıza olanak sağlamaktadır.

1. FARKSIZLIK EĞRİLERİ

Tüketici tercihlerini açıklamakta araç olarak kullanılan ***farksızlık eğrisi (kayıtsızlık eğrisi, eş-toplam fayda eğrisi*** ya da kısaca ***eş-fayda eğrisi),*** tüketicinin çeşitli mallardan sahip olduğu miktarları değiştirmesi halinde, toplam faydanın değişmediği varsayımına dayanır.

Farksızlık analizinde, tüketici davranışlarını açıklayabilmek amacıyla bazı basitleştirmelere gidilmiştir. Çok sayıda (n tane) mal tüketen bir tüketicinin davranışlarıyla, sadece iki mal tüketen bir tüketicinin davranışları arasında fark olmadığı varsayımından hareketle, ***sadece iki mal tüketen bir kimsenin davranışları esas alınmaktadır.*** İki mal tüketen bir kimsenin davranışlarından çıkarılacak teorik sonuçlar, n sayıda mal ve hizmet satın alan bir tüketici için de geçerlidir.

A. Farksızlık Eğrilerinin Tanımı

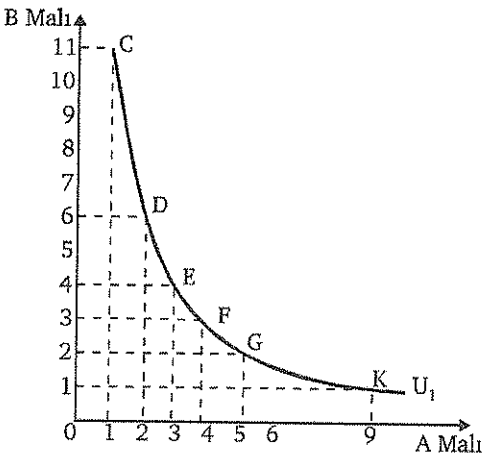
Sadece A ve B gibi iki mal tüketen bir tüketici düşünelim. A ve B malları çok küçük parçalara bölünebiliyor olsun. Söz konusu tüketicinin, her iki maldan, kendisine aynı tatmini sağlayan değişik bileşimlerde alabildiğini kabul edelim.

Tablo 15-1
Tüketiciye Aynı Tatmini (U_1) Sağlayan Mal Bileşimleri Çizelgesi

Tahmin Düzeyi	Alternatif Bileşimler	B Malı	A Malı
U_1	C	11	1
U_1	D	6	2
U_1	E	4	3
U_1	F	3	4
U_1	G	2	5
U_1	K	1	9

Tüketiciye aynı tatmin düzeyini sağlayan A ve B mallarının çeşitli bileşimleri Tablo 15.1'deki gibi olsun. Bu tabloda örnek olarak sadece altı bileşim alınmış olmasına karşın, tüketici benzer şekilde A ve B mallarından aynı tatmini veren sonsuz sayıda bileşim alabilecektir.

Tüketicinin her bileşiminde aynı (örneğimizde U_1) tatmin düzeyine erişmesinin anlamını biraz daha açıklayalım. Tüketici C bileşiminde 11 birim B ve 1 birim A malı alarak U_1 tatmin düzeyine erişmiştir. Bu tüketici A malından bir birim fazla alarak aynı tatmin düzeyini korumak için B malından 5 birim vazgeçmek istemektedir. Böylece 6 birim B ve 2 birim A malı alarak, U_1 tatmin düzeyini korumaktadır (D bileşimi). Aynı şekilde, tüketicinin, aldığı A malı miktarı artarken, B malından fedakârlık ederek aynı tatmin düzeyini sağlayan E, F, G. K bileşimlerine erişmesi mümkün olmaktadır.



Şekil 15-1
Farksızlık Eğrisi

A malını yatay, B malını dikey eksende gösterip Tablo

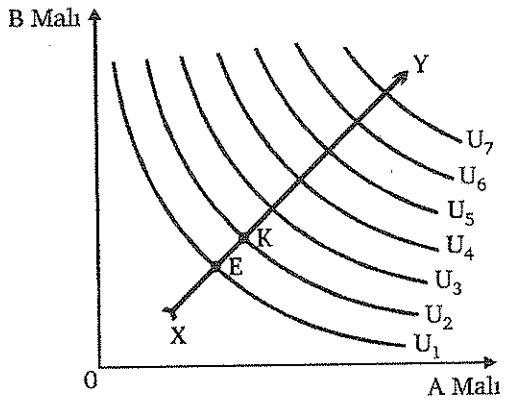
15.1'deki tüm alternatif bileşimleri bir diyagramda işaretleyip bunları birleştirdiğimizde, U_1 tatmin düzeyini ifade eden farksızlık eğrisi elde edilecektir (Şekil 15.1). Eğri üzerindeki her nokta tüketiciye U_1 tatmin düzeyini sağlayan A ve B malları bileşimlerini göstermektedir.

Şu halde ***farksızlık eğrisi, tüketiciye aynı tatmini sağlayan farklı mal bileşimlerinin geometrik yeridir.*** Eğri üzerindeki her nokta, A ve B mallarından alınan farklı bir bileşimi ifade etmesine karşın tüketici, bu bileşimlerden hangisine sahip olursa olsun, aynı tatmini sağladığından, aralarında bir tercih yapamamaktadır, yani farksızdır. Öte yandan, tüketicinin eriştiği U_1 fayda düzeyinin ne kadar olduğu, faydanın ölçülmesi mümkün olmadığından, bilinmemektedir.

B. Farksızlık Haritası

Belirli bir tatmin düzeyini ifade eden farksızlık eğrisi üzerinde olmayan noktalar, farklı tatmin düzeyini ifade ederler. Örneğin, U_1 farksızlık eğrisinden daha sağda bulunan bir K noktasında, tüketicinin sahip olduğu A ve B malları daha fazladır. Görüldüğü gibi, K noktası E noktasına göre daha büyük bir tatmin düzeyini göstermektedir (Şekil 15.2).

Görüldüğü gibi, A ve B mallarından farklı bileşimlerde alınarak erişilecek tatmin düzeyi bir tane değildir (U_1 gibi). Her iki maldan tüketilen çeşitli bileşimlerle, farklı tatmin düzeyini sağlayan U_1 gibi sonsuz sayıda farksızlık eğrisi söz konusudur. Şekil 15.2'de orijinden kuzeydoğuya doğru uzanan ok (XY oku) üzerindeki her noktadan farklı tatmin düzeyini ifade eden farksızlık eğrisi geçmektedir. Şekilde görülen U_1, U_2, ...U_7 farksızlık eğrileri, bunlar arasından örnek olarak çizilen sadece birkaçıdır. Tüketicilerin iki maldan alarak erişebileceği farklı tatmin düzeyini ifade eden bu farksızlık eğrilerinin tümüne, ***farksızlık haritası*** ya da ***farksızlık paftası*** adı verilir. Eksenlerden uzaklaştıkça, daha sağ üst tarafta bulunan her eğri kendisinden bir önceki eğriden daha yüksek tatmin düzeyini ifade eder.



Şekil 15-2
Farksızlık Haritası

Ancak, fayda ölçülemediğinden, eksene daha uzakta bulunan farksızlık eğrisinin tatmin düzeyinin, bir öncekine göre ne kadar daha yüksek (iki katı, beş katı vb.) olduğunu bilememektedir.

C. Farksızlık Eğrilerinin Özellikleri

Farksızlık eğrilerinin üç belirgin özelliği vardır. Bu özellikler sırayla, farksızlık eğrilerinin sol yukarıdan sağ aşağıya inmesi, birbirlerini kesmemeleri ve ori-

jine göre dış bükey olmalarıdır. Şimdi bu özelliklerin neleri ifade ettiklerini belirtelim.

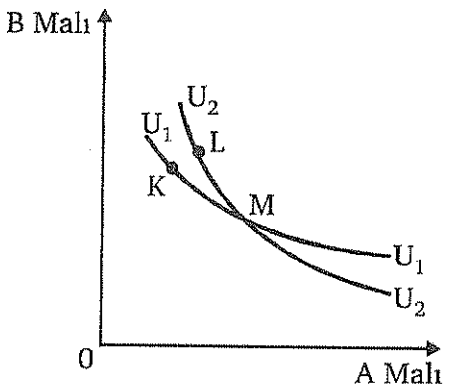
a. Farksızlık Eğrileri Birbirlerini Kesmezler

Farksızlık eğrileri kesişmezler. Eğer farksızlık eğrileri kesişseydi ne olurdu, bunu bir şekil yardımıyla açıklamaya çalışalım (Şekil 15.3). U_1 farksızlık eğrisi üzerindeki K ile M noktaları tüketiciye aynı tatmini sağlamaktadır. Ayrıca tüketici için U_2 farksızlık eğrisi üzerindeki L ile M arasında da tatmin yönünden bir fark yoktur. Ussal hareket eden tüketici için,

– K ile M bileşimleri arasında tatmin yönünden bir fark yoksa,

– L ile M bileşimleri arasında da tatmin yönünden bir fark söz konusu değilse,

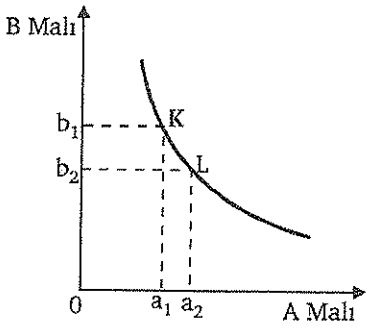
– K ile L arasında da bir fark olmaması gerekir. Dolayısıyla K ile L bileşimlerinin aynı farksızlık eğrileri üzerinde bulunmaları gerekir ki, bu da U_1 ve U_2 farksızlık eğrilerinin ***birbirleriyle kesişemeyeceğini,*** ancak ***çakışabileceğini*** ifade etmektedir.



Şekil 15-3
Farksızlık Eğrileri Kesismez

b. Farksızlık Eğrileri Sol Yukarıdan Sağ Aşağıya Doğru İnerler

Farksızlık eğrilerinin sol yukarıdan sağ aşağıya inmesi tüketicinin aynı tatmin düzeyinde kalabilmek için, bir maldan aldığı miktarı azaltırsa, öteki maldan aldığı miktarı arttırması gereğinin doğal sonucudur. Şekil 15.4'de görüldüğü gibi, tüketicinin K bileşiminden L bileşimine geçerek aynı tatmin düzeyinde (U_1) kalması, A malından a_1 a_2 kadar daha fazla almasına karşın, B malından b_1b_2 kadar vazgeçmesi sonucunda mümkün olmaktadır.

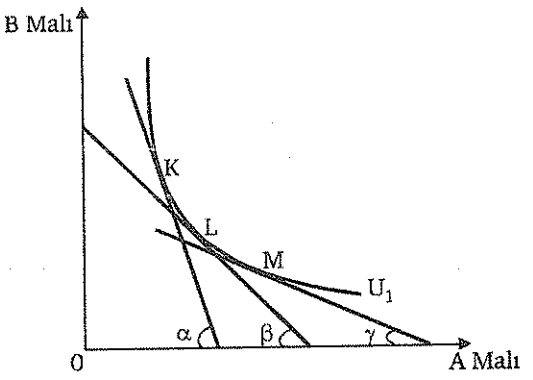


Şekil 15-4

c. Farksızlık Eğrileri Orijine Göre Dış Bükeydir

Yukarıda farksızlık eğrisinin sol yukarıdan sağ aşağıya doğru seyrettiğini belirtmiştik. Sol yukarıdan sağ aşağıya doğru inen bu eğri aynı zamanda orijine göre dış bükeydir. Eğrinin orijine göre dış bükey olması, Şekil 15.5'de görüldüğü gibi, B malı yerine A malının ikame edilerek, K bileşiminden L ve M bileşimine

geçilmesi halinde, eğrinin eğiminin giderek azalmasını ifade etmektedir (yani $\alpha > \beta > \gamma$).



Şekil 15-5

Farksızlık eğrisinin eğimi, mallar arasındaki *marjinal ikame oranını* vermektedir. Farksızlık eğrisinin orijine dış bükey olması, *marjinal ikame oranının azalan seyir takip etmesinin* sonucudur. Marjinal ikame oranı ve bu oranın azalmasının (azalan marjinal ikame oranı prensibi) nedenleri belirtilince, farksızlık eğrisinin neden orijine dış bükey olduğu daha iyi anlaşılacaktır.

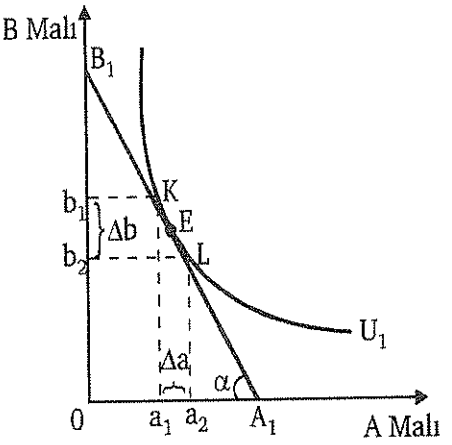
D. Marjinal İkame Oranı ve Azalan Marjinal İkame Oranı Prensibi

Marjinal ikame oranı, tüketicinin aynı tatmin düzeyinde kalabilmesi için, malların birinden bir birim daha alması halinde öteki maldan vazgeçmesi gereken miktarın ne olduğunu gösteren bir orandır. Tüketicinin, U_1 farksızlık eğrisi üzerindeki K noktasından L noktasına geçmesi halini göz önüne alarak, marjinal ikame oranının neye eşit olduğunu gösterelim. Tüketici, K noktasındaki bileşimden L noktasındaki bileşime geçerken, Δa kadar A malı alırken, erişmiş olduğu U_1 tatmin düzeyini korumak için Δb kadar B malından vazgeçmektedir (Şekil 15.6). B malı yerine A malının ikame edildiği bu durumda, marjinal ikame oranı ($MİO_{ba}$):

$$MİO_{b,a} = -\frac{\Delta b}{\Delta a} \quad \text{dır.}$$

Tüketicinin aynı tahmin düzeyini koruyabilmek için bir maldan bir miktar daha az alması halinde, öteki maldan daha fazla alması lazım geldiği olgusu nedeniyle, MİO'nın değeri daima negatiftir.

Δa'nın çok küçük olduğunu kabul edersek ($\Delta a \rightarrow 0$), marjinal ikame oranı, farksızlık eğrisinin eğimine eşit olmaktadır (Şekil 15.6). Zira, Δa'nın sıfıra yakın bir değer alması K ve L noktalarının E noktasına çakışacak kadar yakınlaşmasını ifade etmektedir. Dolayısıyla E noktasında

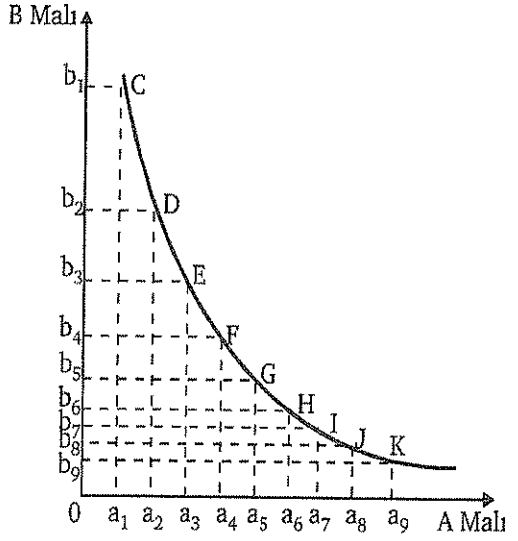


Şekil 15-6

$M\dot{I}O_{b,a} = -\frac{\Delta b}{\Delta a} = tg\alpha = \frac{OB_1}{OA_1}$ dir.

Tüketici aynı tatmin düzeyinde kalmasına karşın, aldığı mallardan birini devamlı arttırırsa marjinal ikame oranı azalır. Şekil 15.7'de görüldüğü gibi tüketici sahip olduğu A malını her defasında belirli bir miktarda (Δa kadar) arttırarak, C bileşiminden K bileşimine doğru kaydığında, aynı tatmin düzeyinde kalabilmek için, vazgeçeceği B malı miktarı giderek azalmaktadır. Dolayısıyla, $M\dot{I}O_{b,a} = -\frac{\Delta b}{\Delta a}$ oranında, Δa değişmediği halde $(a_1a_2 = a_2a_3 = ... = a_8a_9)$, Δb'nin giderek küçülmesi $(b_1b_2 > b_2b_3 > b_3b_4 > ... > b_8b_9)$, MİO'nın (payda aynı, pay küçüldüğü için) küçülmesine neden olmaktadır. Marjinal ikame oranının bu şekilde giderek küçülen bir değer almasına, "***azalan marjinal ikame oranı prensibi***" adı verilmektedir.

Azalan marjinal ikame oranının nedenini, azalan marjinal fayda ile açıklamak mümkündür. Başlangıçta tüketicinin sahip olduğu B malı çok fazla ve A malı azken (tüketicinin Ob_1 kadar B malına ve $0a_1$ kadar A malına sahip olduğu C bileşimi) B malının marjinal faydası düşük ve A malının marjinal faydası yüksektir. K bileşimine doğru kayıldıkça, bir yandan tüketicinin sahip olduğu A malı miktarları artarken, bu malın marjinal faydası giderek azalmakta, öte yandan B malı miktarı azalırken B malının marjinal faydası yükselmektedir. İşte tüketici, farksızlık eğrisinin sol üstündeki C bileşiminden sağ altındaki K bileşimine doğru kayarken A malının marjinal faydası giderek azaldığından, daha fazla A malı almak için, her defasında B malından daha az özveride bulunmak isteyecektir. Dolayısıyla $M\dot{I}O_{b,a}$, C'den K'ya doğru azalmaktadır (Şekil 15.7).



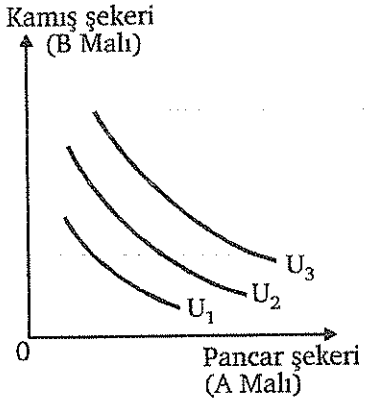
Şekil 15-7

Marjinal ikame oranının azalan bir seyir göstermesinin sonucu ise, yukarıda belirttiğimiz gibi, farksızlık eğrisinin orijine göre dış bükey olmasıdır.

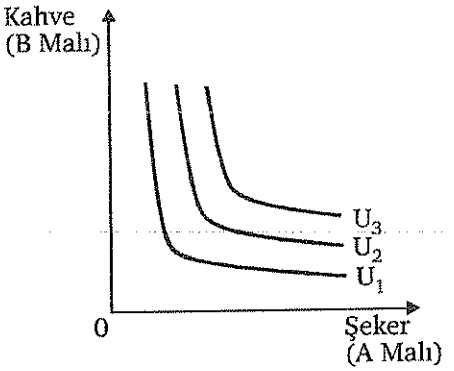
İki mal arasında ikame durumu, farksızlık eğrisinin şeklinin oluşmasında etkin olmaktadır.

- Eğer ***iki mal arasında ikame kolaylıkla mümkünse, farksızlık eğrisinin orijine göre dış bükeyliği çok azdır*** (Şekil 15.8).

- Mallar arasındaki ***ikame güçleştikçe, bükeylik derecesi artar. İkame çok güçleşir, hatta tamamlayıcılık ilişkisi sözkonusu olursa, farksızlık eğrisinin bükeylik derecesi daha çok artar*** (Şekil 15.9).



Şekil 15-8
Kolayca İkame Edilebilen Malların Farksızlık Eğrileri

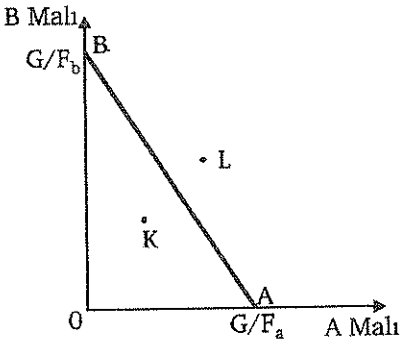


Şekil 15-9
İkamesi Güç Olan Malların Farksızlık Eğrileri

2. BÜTÇE DOĞRUSU

Farksızlık eğrileri analizinde, tüketiciye farklı tatmin düzeyini veren farksızlık eğrilerinin oluşturduğu farksızlık haritasının bilindiğini farzettik. Ne var ki, tüketici bu harita üzerinde kendisine en yüksek tatmini sağlayacak bileşimi seçerken "*bütçe kısıtı*" ile karşı karşıyadır. ***Bütçe kısıtı, tüketicinin satın alabileceği mal miktarının, piyasadaki malların fiyatları ve tüketicinin harcamalar bütçesi ile sınırlı olmasını ifade eder.***

Veri harcamalar bütçesi ve veri piyasa fiyatlarıyla tüketicinin çeşitli mallardan satın alabileceği miktarları belirleyen bütçe kısıtını ***bütçe doğrusu*** ile ifade edeceğiz.



Şekil 15-10
Bütçe Doğrusu

Bütçe doğrusu analizinde farksızlık eğrisine paralel olarak tüketicinin yine sadece iki mal satın alma durumunda olduğunu farz ediyoruz. Tüketicinin harcamalar bütçesinin G, satın alacağı mallardan A 'nın fiyatının F_a, B 'ninkinin ise F_b olduğunu varsayarak bütçe doğrusunun nasıl elde edileceğini belirtelim.

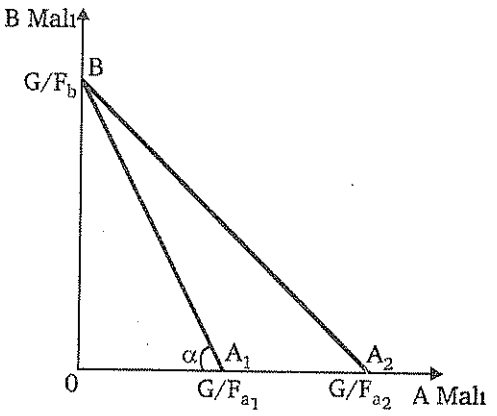
Tüketici harcamalar bütçesindeki tüm parasını sadece A malı almak için harcasaydı, satın alabileceği miktar G/F_a kadar olacaktır. Başka bir deyişle harcamalar bütçesindeki para, A malının fiyatına bölündüğünde, satın alınacak A malı miktarı elde edilecektir. Aynı şekilde, tüketici sadece B malı satın alsaydı, satın alabileceği B malı miktarı G/F_b kadar olacaktır (Şekil 15.10).

Yatay ekseninde A malından, dikey ekseninde ise B malından satın alınan miktarların yer aldığı bir diyagramda, G/F_a ve G/F_b değerleri işaretlendiğinde, A ve

B noktaları elde edilir. Bu noktalar birleştirildiğinde elde edilen BA doğrusu, ***tüketicinin veri piyasa fiyatları ve veri bir bütçe ile A ve B mallarından ne miktarlarda satın alabileceğini gösteren bütçe doğrusudur*** (Şekil 15.10).

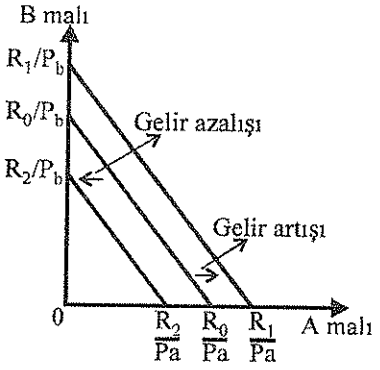
BA doğrusu üzerindeki her nokta, tüm bütçe olanaklarının A ve B malları alımında kullanılması halinde satın alınacak değişik A ve B malları bileşimlerini vermektedir. BA bütçe doğrusu altındaki her noktada (ABO üçgeni içindeki noktalardan herhangi birinde, örneğin K noktasında) tüketicinin, tüm bütçe olanaklarının harcanmadığı bir durum söz konusudur (Şekil 15.10).

Tüketicinin AB bütçe doğrusunun üstündeki herhangi bir noktadaki -örneğin L noktasındaki- bileşimi, tüketicinin, veri bütçe olanaklarıyla satın alması mümkün değildir. Zira bütçesi ile alabileceği bileşimler, BA doğrusu ile sınırlıdır. Şu halde, gelirinin tümünü A ve B mallarını almakta kullanan tüketici, mutlaka, AB doğrusu üzerindeki bileşimlerden birini seçebilecektir.



Şekil 15-11

Tüketicinin geliri sabitken, satın aldığı malların birinin fiyatının değişmesi halinde, bütçe doğrusunun eğimi değişecektir. Örneğin tüketicinin geliri (G) ve B malının fiyatı sabitken A malının fiyatının değiştiğini ve Fa$_1$ iken Fa$_2$'ye düştüğünü varsayalım. B malı fiyatı değişmediğinden, satın alınan B malı miktarı sabit kalırken, A malından daha çok almak mümkün hale gelecektir. A malı fiyatı Fa$_1$ iken A malından OA$_1$ kadar alınırken, fiyat Fa$_2$'ye düşünce, satın alınan A malı miktarı OA$_2$'ye yükselmekte ve bütçe doğrusu BA$_2$ konumunu almaktadır (Şekil 15.11).



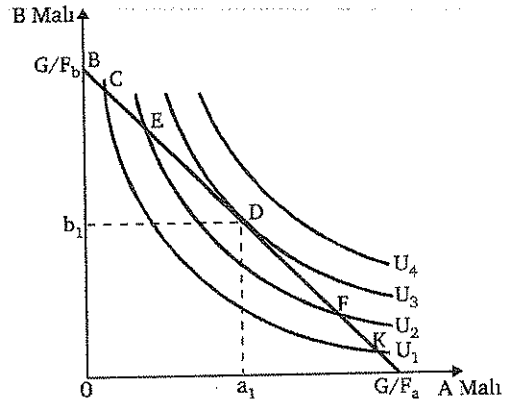
Şekil 15-12

Satın aldığı malların fiyatı sabit olan bir tüketicinin gelirinin (harcamalar bütçesinin) ***değişmesi halinde***, bütçe doğrusu gelir değişikliğinden önceki bütçe doğrusuna paralel bir şekilde kayar (fiyatlar değişmediğinden, fiyatlar oranına eşit olan bütçe doğrularının eğimleri değişmediğinden). Şu halde, tüketici geliri artarsa (G$_0$'dan G$_1$'e yükselirse) bütçe doğrusu sağa, azalırsa (G$_0$'dan G$_2$'ye düşerse) sola kaymaktadır (Şekil: 15.12).

3. TÜKETİCİ DENGESİ

Belirli bir geliri olan tüketicinin, kendisine en yüksek tatmin sağlayacak mal ve hizmet bileşimini satın aldığında, dengeye geleceğini belirttik. Acaba tüketici, bu mal ve hizmet bileşimini nasıl seçecektir? Bu seçim işlemini açıklayabilmek için yukarıda geniş şekilde incelediğimiz farksızlık eğrileri ile bütçe doğrusundan yararlanacağız.

Tüketici, bütçe doğrusu üzerindeki mal bileşiminden herhangi birine karar verebilecektir. Dengeye gelebilmesi için ise, bu alternatif bileşimlerden, kendisine en yüksek toplam fayda sağlayanı seçmesi gerekir. Bunun hangi nokta olduğunu saptayabilmek için, tüketicinin farksızlık haritası (Şekil 15.2) ile bütçe doğrusunu (Şekil 15.10) tek diyagramda birleştirelim (Şekil 15.13). *Tüketici bütçe doğrusunun kendisine sağladığı satın alma olanaklarıyla, en yüksek tatmini sağlayan farksızlık eğrisine erişmeye çalışacaktır.* Bunun için, bütçe doğrusu üzerindeki C, E, D, F, K ve benzeri binlerce bileşimden, kendisine en yüksek fayda sağlayanı seçmesi gerekir. Eğer tüketici, bunlardan C bileşimini seçerse U_1 farksızlık eğrisinin tatmin düzeyine erişecektir. Aynı bütçe olanaklarıyla satın alabileceği E bileşimi tüketiciye, C bileşimine oranla daha yüksek tatmin sağlamaktadır. Şu halde, bütçe doğrusu üzerinde sol yukarıdan sağ aşağıya doğru kayıldıkça, her bileşim tüketiciye, bir öncekinden daha yüksek tatmin sağlamaktadır. D bileşiminden sonra ise sağ aşağıya doğru kayıldıkça, tüketicinin satın alabileceği mal ve hizmet bileşimleri kendisine daha düşük tatmin düzeyi sağlamaktadır. Dolayısıyla, *tüketici bütçe doğrusu üzerinde kendisine en yüksek tatmini sağlayan bileşimi veren D noktasında dengeye gelecektir.* D noktası, BA bütçe doğrusu ile U_3 farksızlık eğrisinin teğet noktası olmaktadır. Tüketicinin U_3 farksızlık eğrisinden daha yüksek tatmin düzeyini ifade eden U_4, U_5... farksızlık eğrilerine erişmek için yeterli geliri yoktur.



Şekil 15-13
Tüketici Dengesi

D denge noktasında tüketici, B malından ob_1, A malından oa_1 kadar satın alarak, veri geliri ile en yüksek tatmin düzeyine (U_3 farksızlık eğrisinin tatmin düzeyi) *erişmektedir.*

4. FİYATLARIN DEĞİŞMESİ, FİYAT TÜKETİM EĞRİSİ VE FERDİ TALEP EĞRİSİ

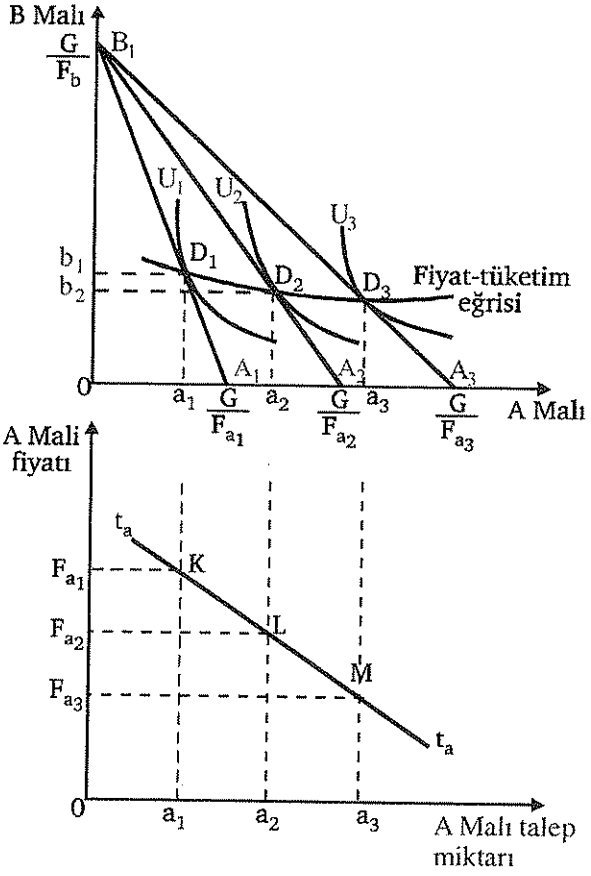
Tüketicinin satın aldığı malların fiyatındaki değişmenin, bütçe doğrusunu hangi yönde etkilediğini yukarıda belirttik (Şekil 15.11). Şimdi de tüketicinin satın

aldığı mallardan birinin fiyatının değişmesi halinde, tüketici dengesinin nasıl değişeceğini inceleyelim.

Tüketici, harcamalar bütçesi G, satın aldığı malların fiyatları da sırasıyla F_{a1} ve F_b iken, D_1 noktasında dengededir. A malından oa_1, B malından ob_1 kadar satın alarak toplam tatmini maksimum kılmaktadır. Şimdi B malının fiyatı sabitken A malının fiyatının F_{a2}'ye düştüğünü varsayalım. Daha önce $B_1 A_1$ şeklinde olan bütçe doğrusu, $B_1 A_2$ konumunu alacaktır. Bu yeni fiyatlar düzeyinde, tüketicinin dengesi D_2 noktasına kayacaktır (Şekil 15.13). Yeni denge noktasında tüketici A malından oa_2, B malından ob_2 kadar alarak daha yüksek bir tatmin düzeyine (U_1'den U_2'ye) erişmektedir.

A. Fiyat Tüketim Eğrisi

Tüketicinin satın aldığı mallardan birinin fiyatı değiştiği zaman tüketici her yeni fiyatlar düzeyinde kendisine maksimum tatmin sağlayan denge noktaları (D_1, D_2 vs.) na erişmektedir. Bu denge noktaları birleştirildiğinde, ***fiyat-tüketim eğrisi*** elde edilir (Şekil 15.14'de üstteki diyagram). Şu halde ***fiyat-tüketim eğrisi, tüketicinin satın aldığı mallardan birinin fiyatının sürekli değişmesi halinde, tüketiciye en yüksek tatmini sağlayan farklı mal bileşimlerinin geometrik yeridir.***



Şekil 15-14
Fiyat-Tüketim Eğrisi ve Ferdi Talep Eğrisi

B. Ferdi Talep Eğrisi

Anımsanacağı gibi ***talep,*** talebi etkileyen o malın fiyatı dışındaki faktörler sabitken (tüketicinin gelir ve tercihleri ile öteki malların fiyatları), çeşitli fiyatlardan tüketicinin söz konusu maldan satın almak istediği miktarları veriyordu. *Fiyat-tüketim eğrisi ise sadece A malının fiyatı değiştirildiği zaman* (G, F_b ve tercihleri gösteren farksızlık paftası sabitken) tüketicinin *A ve B mallarından talep ettiği miktarların na-*

sıl değiştiğini göstermektedir. Dolayısıyla fiyat tüketim eğrisi yardımıyla, tüketicinin fiyatı düşen A malından satın almak istediği miktarların seyrini, bir başka ifadeyle tüketicinin A malı talebinin (ferdi talep eğrisinin) elde edilişini açıklayabiliriz. Şekil 15.13'de üstteki diyagramda, A malının fiyatı Fa_1 iken, $0a_1$ kadar A malı talep edilirken, A malının fiyatının Fa_2'ye düşmesi halinde, talep edilen A malı miktarının $0a_2$'e yükseldiği görülmektedir. A malı fiyatı Fa_3'e düştüğünde ise, A malı talebi $0a_3$'e yükselmektedir. Şimdi bu fiyat-miktar bileşimlerini Şekil 15.14'de alttaki diyagrama taşıyalım. Bu diyagramın, yatay ekseninde yine satın alınmak istenen A malı miktarı, dikey ekseninde ise A malı fiyatı yer almaktadır. Tüketici Fa_1, Fa_2 ve Fa_3 fiyatlarından, sırasıyla $0a_1$, $0a_2$ ve $0a_3$ kadar A malı satın aldığına göre, bu fiyat miktar bileşimlerini gösteren K, L ve M noktaları birleştirildiğinde ***A malının fiyatı dışındaki faktörler sabitken tüketicinin çeşitli fiyatlardan satın almak istediği miktarları veren, ferdi talep eğrisi elde edilmektedir.***

C. Fiyatı Düşen Bir Maldan Daha Çok Satın Alınmasının Nedeni: Gelir ve İkame Etkisi

Talep eğrisinin sol yukarıdan sağ aşağıya inen yönsemesi, fiyatı düşen bir maldan daha çok satın alınmak istendiğini (ya da fiyatı yükselen bir maldan daha az satın alınmak istendiğini) ifade etmektedir. Talep eğrisinin bu yönsemesi yani fiyattaki değişme ile talep edilen miktardaki değişmenin ters yönlü ilişki içinde olmasına ***talep kanunu*** denildiğinden daha önce söz etmiştik.

*Tüketicinin fiyatı düşen bir maldan daha fazla satın almak istemesi, bir yandan gelir etkisi, öte yandan ikame etkisi' ne bağlı olarak açıklanır. Bu iki etki toplamına ise "**toplam etki**" ya da "**fiyat etkisi**" adı verilir.*

Gelir etkisi *satın aldığı malın fiyatının düşmesi sonucu nominal geliri* değişmeyen tüketicinin reel gelirinin** artması nedeniyle, her maldan ve bu arada fiyatı düşen maldan daha çok satın almasıdır.*

İkame etkisi, *tüketicinin satın aldığı mallardan birinin fiyatının düşmesi sonucu, mallar arasındaki nispi fiyat ilişkisinin bozulması ve tüketicinin nispi olarak daha ucuz hale gelen malı (ki bu mal fiyatı düşen maldır) öteki mallara yeğleyerek, öteki mallardan satın aldığı miktarları azaltarak, fiyatı düşen maldan daha çok satın almasıdır.*

---

* **Nominal gelir**, tüketicinin para birimi ile ifade edilen geliridir. Örneğin, tüketici X'in aylık geliri 600 milyon TL. denildiğinde, nominal gelirden söz edilmektedir. Nominal gelire, aynı zamanda "***parasal gelir***" ve hatta "***nakdi gelir***" de denir.

** **Reel gelir**, tüketicinin satın alabileceği mal ve hizmet miktarını belirler. "*Gerçek gelir*" de denilen reel gelir, tüketicinin "***satın alma gücü***" hakkında bilgi edinilmesini sağlar.

Piyasadaki mal ve hizmetlerin fiyatları sabitken, tüketicinin nakdi gelirinin artması, onun reel gelirinin de artması sonucunu doğurur. Tüketicilerin nakdi gelirleri (yani maaş ve ücretleri) sabitken, satın aldıkları malların fiyatlarının yükselmesi, reel gelirlerinin azalması sonucunu doğurmaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ARZIN ARKA PLANI: ÜRETİCİ TEORİSİ

16. ÜRETİM FONKSİYONU VE VERİM ANALİZİ

17. EN DÜŞÜK MALİYETLE ÜRETİM (OPTİMAL FAKTÖR BİLEŞİMİ SEÇİMİ)

18. MALİYETİ ANALİZİ

Bir önceki bölümde tüketici teorisini inceleyerek, ***"talebin arka planını"*** açıklığa kavuşturmaya çalıştık. Tüketici dengesinin analizi, tüketicilerin hangi mallardan ne kadar talep edeceklerine nasıl karar verdiklerine ışık tutuyordu. Böylece, ferdi talep eğrisi elde edildi.

Üretici teorisini incelerken, tüketici teorisine benzer bir analiz yapacağız. Tüketicilerin gereksinme duyduğu mal ve hizmetleri karşılamaya çalışan üretim birimi *firma* dır. Firma davranışlarının analizi ***"arzın arka planını"*** açıklamamıza yardımcı olacaktır. Firmalar hangi mallardan ve ne kadar üretecekleri konusundaki kararları alırken, kârlarını en üst düzeye çıkarmayı amaçlarlar. Dolayısıyla faaliyetlerini kâr getirecek alanlara kaydırarak, üretimlerini kârın en yüksek olduğu miktar düzeyine çıkarmaya yönelirler. Şu halde ***nasıl tüketici fayda maksimizasyonuna yöneliyorsa, üretici de kâr maksimizasyonuna yönelmektedir.***

Bir firmanın toplam kârını en üst düzeye çıkaracak üretim miktarını saptayabilmesi için, bir yandan satış hasılatının öte yandan üretim maliyetinin seyrini bilmesi gerekir. Bu ikisi arasındaki farkın en fazla olduğu üretim düzeyinde, firma kârını maksimum kılarak dengeye gelir.

Görüldüğü gibi, ***bir firmanın kendisine en yüksek kârı sağlayan üretim miktarını belirleyerek dengeye gelebilmesi için***, her şeyden önce üretim maliyetini bilmesi gerekir. Üretim maliyeti ise, üretimde kullanılan faktörlerin miktar ve fiyatlarına bağlıdır. Rasyonel hareket eden girişimcinin, üretimde hangi faktörlerden ne kadar kullanılacağına karar verirken, ***"en uygun faktör bileşimi"***ni seçmesi gerekir. Bu seçim, ***"üretimin nasıl yapılacağı"*** sorusunun yanıtıdır.

En düşük maliyetle üretimi gerçekleştirecek faktör bileşimini seçebilmek için, üretim faktörleri ile gerçekleştirilecek üretim miktarı arasındaki ilişkileri bilmek gerekir. *Bu ilişki, matematiksel olarak* ***üretim fonksiyonunda*** *ifadesini bulur.* Bu fonksiyon bir yandan üretimde verimliliğin, öte yandan üretim maliyetlerinin seyrinin açıklanmasında yardımcı olacaktır.

Üretici teorisi adını verdiğimiz bu bölümde:

- Üretim faktörleri ile üretim miktarı arasındaki ilişkileri belirten ***üretim fonksiyonu ve üretimle ilgili verim kanun ve prensiplerinden,***
- En düşük maliyetle üretimi sağlayan ***optimal faktör bileşiminin seçiminden*** ve
- ***Üretim maliyetinden*** söz edilecektir.

16

ÜRETİM FONKSİYONU VE VERİM ANALİZİ

Hatırlanacağı gibi *üretimi, "kıt mal* ya da *hizmetlerin miktar* ya da *faydalarını artırmaya yönelik her türlü çaba"* olarak ifade etmiştik. Üretim fonksiyonu ise üretim sürecinde üretim faktörleri bileşimi ile elde edilen üretim miktarı arasındaki ilişkileri açıklamaktadır.

Acaba firma bir mal üretirken hangi faktörlerden ne miktarlarda kullanmalıdır. Bu sorunun yanıtı, üretim fonksiyonundan hareketle verilebilir. Üretim fonksiyonunda, üretim faktörleri ile üretim miktarı arasındaki ilişkiler, kısa dönemde azalan verimler kanunun (üretimde her faktörden ne kadar kullanılacağı ile ilgili), uzun dönemde ölçeğe göre getirinin (firmaların üretim ölçeklerinin ne kadar olacağı ile ilgili) açıklanmasına olanak sağlar.

1. ÜRETİM FONKSİYONU

Üretim fonksiyonu, belirli bir malın üretimine katılan üretim faktörleriyle (girdiler)***, elde edilen üretim miktarı*** *(çıktılar)* ***arasındaki teknik*** *(fiziki)* ***ilişkileri ifade eder.*** Eğer, A malının üretiminde, emek (L), kapital (C) ve doğal kaynaklar (N) kullanılıyorsa, üretim fonksiyonu

$q_a = f(C, L, N)$ şeklinde formüle edilir. Bu ifade de q_a, A malından üretilen fiziki çıktı miktarını, C, L, N ise üretimde kullanılan *fiziki girdi miktarlarını* ifade etmektedir.

Yukarıdaki fonksiyondaki girdiler, klasik ayırıma uygun olarak C, L, N diye gruplandırılmıştır. Genellikle, bu temel üretim faktörlerini oluşturan girdiler formülde ayrı ayrı gösterilirse, üretim fonksiyonu şu şekli alır:

$q_a = f(x_1, x_2, x_3, x_4 ...., x_m)$ Bu ifade, bir firmanın veri bir dönemde, $X_1, X_2, X_3, X_4 ...., X_m$ üretim faktörlerinden $x_1, x_2, x_3, x_4 ...., x_m$ kadar kullanarak, q_a kadar A malı üretilmesi halini ifade etmektedir.

Üretim fonksiyonunun önemi, üretimde geçerli olan verim kanun ve prensiplerinin açıklanmasındaki rolünden gelmektedir. Girdilerdeki değişikliklerin çıktılar üzerin-

deki etkilerinin dönemsel analizi, ***azalan verimler kanunu*** ve ***ölçeğe göre getiri***'nin açıklanmasını sağlamaktadır. Bu verim kanun ve prensiplerinin açıklanmasına başlamadan önce, ***üretim fonksiyonunun özelliklerinden*** söz edeceğiz.

A. Faktörlerarası Bileşim Oranı ve Üretim Teknolojisi

*Belirli bir malın üretiminde kullanılan üretim faktörleri bileşim oranına, **"faktörlerarası bileşim oranı"*** ya da, ***"üretim teknik katsayısı"*** **denir.** Örneğin yukarıdaki fonksiyonda "$x_1/x_2,x_3,...,x_n$" oranı x_1 faktörü ile öteki faktörlerin bileşim oranını verir. x_1 faktörüne "emek" dersek, bu oran üretimde belirli bir miktar emekle, öteki faktörlerin hangi oranda birleştirileceği konusunda fikir vermektedir. Faktörlerarası bileşim oranı, sabit olabileceği gibi, değişken de olabilir.

Faktörlerarası bileşim oranı, aynı zamanda üretim teknolojisinin ne olduğunu gösterir. *Zamanla yeni buluş ve gelişmeler sonucu, aynı mal değişik teknolojilerde üretilebilir.* Üretim teknolojisi değiştiğinde, söz konusu malın belirli bir miktarını yeni teknoloji yardımıyla, girdilerin bir kısmını daha az kullanarak, üretmek mümkün olmaktadır.

Günümüzde teknolojik gelişme denildiğinde, aynı malın daha az emek ve daha çok kapitale dayalı teknolojilerle üretilmesinin gerçekleştirilmesi kastedilmektedir. Örneğin el tezgâhları ile dokunan tekstilin, yarı otomatik makinelerle ve nihayet tam otomatik makinelerle üretilmeye başlanması, faktörler arası bileşim oranının değiştirilmesini ve yeni üretim teknolojilerinin uygulanmasını ifade etmektedir.

B. Teknolojik Etkinlik

Teknolojik etkinlik, en uygun üretim araç ve gereçleri seçiminin sağlıklı bir şekilde yapılması ve dolayısıyla girdi israfının olmamasıdır.

Teknolojik etkinliğin ne olduğunu bir örnekle açıklayalım. Bir ayakkabı fabrikası kurma kararı almış olan girişimci, hangi tip makineleri kullanılacağına, deri ve kösele kesme makinelerinin tip ve modellerinin ne olacağına, makinelerin iş yerinde hangi düzenle yerleştirileceğine, vb. teknik konulara karar vermek durumundadır. Ancak bu konudaki seçimlerin yapılması, teknik elemanların (mühendislerin) konusuna girer. Üretim araçlarının sağlıklı bir şekilde seçilip üretime koşulmasına, ***"teknolojik etkinlik sorunu"*** *denir*

İşletmenin verimlilik hesabını yapma durumunda olan ekonomistler, girdilerin niteliklerinin belirlenmesinde ve üretimin nasıl yapılacağı konusunda, teknolojik etkinliğin sağlanmış olduğunu, varsayarlar.

C. Her Firmanın Bir Tek Mal Üretmesi Varsayımı

Her firma, genellikle belirli üretim faktörleri kullanarak, birden fazla malı aynı zamanda üretir. Dolayısıyla bir üretim faktörü çoğu kez, birden fazla malın üretimine katılır. Herhangi bir üretim faktörünün hangi malın üretimine ne oranda katıldığını saptamak genellikle çok güç, hatta olanaksızdır. Biz, bu zorluğu göz önüne alarak, üretimle ilgili analizlerimizde firmanın *tek mal ürettiği varsayımını* kabul edeceğiz.

D. Üretim Fonksiyonu ve Zaman

Üretim fonksiyonu, girdi ile çıktı arasındaki ilişkileri ifade ediyordu. Şu halde, bu fonksiyon, girdilerden biri, bir kaçı ya da tümü değiştirildiğinde, çıktı miktarındaki değişikliklerin ne olduğunu ifade etmektedir.

Girdi ile çıktı arasındaki ilişkiler, girdilerin biri, birkaçı ya da tümünün değiştirilmesine yetecek kadar zamanın olup olmaması göz önüne alınarak, kısa ve uzun dönem içinde gözlenebilir.

Kısa dönemde, firma tüm üretim faktörlerini değiştirecek kadar zamana sahip değildir. Ancak faktörlerden bir kısmını değiştirebilir. Bu durum üreticinin, talep koşullarının değişmesi sonucu, üretimini hemen değiştirmek (artırmak ya da azaltmak) zorunluluğunu hissetmesi halinde söz konusu olmaktadır. ***Kısa dönemde, üreticinin değiştirebildiği üretim faktörlerine*** (kimi işgücü, hammadde, enerji vs.) ***değişken faktörler, değiştirilmesi mümkün olmayan üretim faktörlerine*** (fabrika binası, makineler vs.) ise ***sabit faktörler adı verilir.***

Uzun dönem, üreticinin tüm üretim faktörlerini değiştirebilecek kadar zamana sahip olduğu bir üretim dönemidir. Piyasa koşullarına paralel olarak üretimini artırmak isteyen üreticinin fabrikasını genişletebileceği, başka bir deyişle tüm faktörleri değiştirerek üretimi ayarlayabileceği bir dönemdir.

Şu halde, üretimde kısa ve uzun dönemler, sabit-değişken faktör ayırımından kaynaklanmaktadır.

Faktörlerden bir kısmının sabit, bir kısmının değişir olduğu ***kısa dönemde*** *değişken faktörü artırarak üretim arttırılmaya çalışıldığında değişen faktörün verimi belirli bir düzeyden sonra mutlaka azaldığından,* ***azalan verimler kanunu söz konusu olmaktadır.***

Uzun dönemde *tüm üretim faktörlerini değiştirmek mümkün olduğundan,* ***üretim ölçeğini değiştirmek söz konusu***dur. Her faktörün belirli bir oranda arttırılması sonucu, üretimdeki artışın gözlendiği bu durumda, ***üretim ölçeğinin verimliliğinden***, daha alışılmış bir deyişle, ***ölçeğe göre getiriden*** söz edilir.

2. KISA DÖNEM VE AZALAN VERİMLER KANUNU

Kısa dönemde üretim faktörlerinin bir kısmı sabitken, sadece birinin ya da bir kısmının değiştirilmesinin mümkün olduğunu belirtmiştik. Başka bir deyişle bu dönemde sadece değişken faktörü artırarak üretim miktarını artırmak olasıdır. Üretimde tüm faktörlerin sabit tutulup, sadece tek faktör değişken olarak alındığında, üretim fonksiyonu şu şekli alır:

$q_a = f(x, \bar{y})$ Bu fonksiyonda:

- $\bar{y}$ sabit,
- x değişken üretim faktörünü (ya da faktörlerini),
- q_a ise, A malından üretilen miktarı ifade etmektedir. ***Bu fonksiyon, değişken faktör (x) artırıldıkça, üretimin (q_a) nasıl değiştiğini*** (arttığını ya da azaldığını) ***gösterir.***

Tüm faktörler sabit tutulup, tek faktör arttırıldıkça, toplam ürün önce artan hızla artmaktadır ***(artan verim hali)****, değişir faktör artırılmaya devam edildikçe, toplam ürün*

*bu defa azalan hızla artmaya devam etmektedir (**azalan verimler hali**), değişir faktörün artırılmasına devam edilmesi halinde belirli bir noktadan sonra, toplam ürün azalmaya başlamaktadır (**mutlak azalan verimler hali**).* Burada görüldüğü gibi, toplam üretimin seyri - sabit faktörlerin de üretimde önemli bir rolü ve payı olmasına karşın - *değişken faktörün üretimdeki payının (yani veriminin) saptanmasına olanak sağlamaktadır. Miktarı artırılan faktörün veriminin, önce artarken, belirli bir noktadan sonra mutlaka azalmaya başlamasından dolayı, bu yönsemeye "**azalan verimler kanunu**" adı verilmektedir.* Oysa yukarıdaki açıklamalardan da anlaşıldığı gibi, değişir faktörün verimi önce artmakta, sonra azalmakta ve hatta negatif olmaktadır. Bu nedenle bu yönsemeye bazı kaynaklarda "***değişik oranlı verim kanunu***" denildiği gibi, değişir faktörün fiziki verimliliğinin ölçülmesinden dolayı da "***azalan marjinal fiziki verim kanunu***" ve hatta "***azalan marjinal fiziki ürün kanunu***" da denilmektedir.

Azalan verimler, önceleri sadece tarımsal üretim için düşünülmüş, fakat zamanla bunun her üretim alanında ve her firma için geçerli olduğu görülmüştür. Evrensel bir kural niteliği taşımasından dolayı da buna ***kanun*** denilmiştir. Azalan verimler kanununu tarımsal üretim alanından alınmış temsili bir örnek yardımıyla açıklamaya çalışalım.

A. Azalan Verimler Kanununa Sayısal Örnek

Buğday üreten bir çiftçinin, belirli bir tarlada kullandığı gübre, tohum araç ve gereçler sabitken (*sabit faktörler*), üretim döneminde çalıştırdığı işgücünü sıfırdan başlayarak arttırması sonucunda elde ettiği toplam, ortalama ve marjinal ürünün seyrinin Tablo 16.1'deki gibi olduğunu kabul edelim.

Bu tabloda

-***birinci sütun***, tarlada çalışan işgücü miktarındaki artışı,

-***ikinci sütunsa*** ilave işgücü sonucunda üretim miktarının ne kadar olduğunu yani, toplam üretim miktarını göstermektedir.

-İşgücü başına düşen üretim miktarını (ortalama ürün) veren ***üçüncü sütun,*** toplam ürün miktarının (ikinci sütun), işgücü miktarına (birinci sütun) bölümü sonucu elde edilmektedir. Yani, ***ortalama ürün, "toplam ürün /işgücü miktarı"*** ya da kısaca, **q/x** dir.

-***Üretime ilave edilen her değişken faktör biriminin (burada işgücü ve Δx kadar) toplam üretimde sağladığı artışı (Δq) gösteren marjinal ürün (Δq/Δx)*** ise, ***dördüncü sütunda*** yer almaktadır.

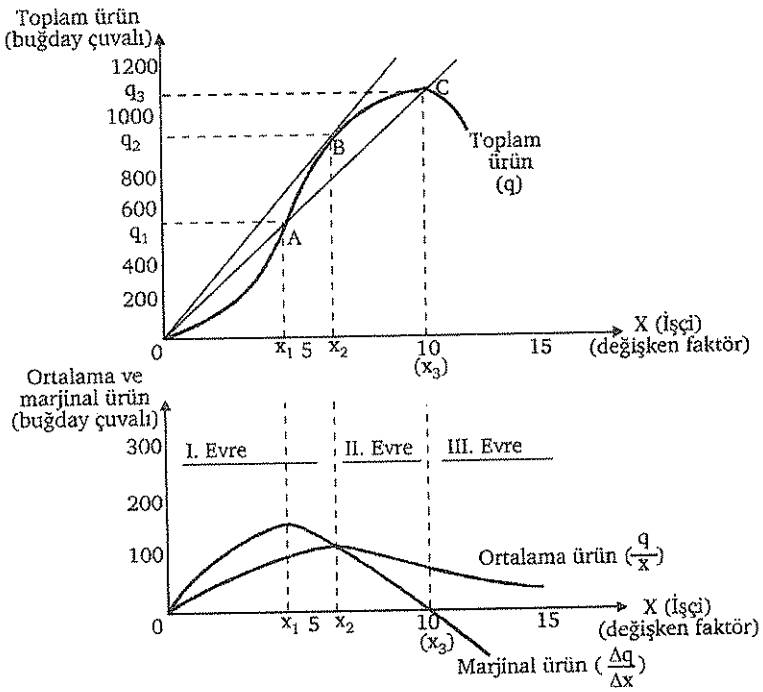
Tablo 16-1
İşgücündeki Artış İle Üretilen Buğday Miktarı Arasındaki İlişki (Azalan Verimler Kanunu)

İşgücü miktarı (Kişi) x	Ürün miktarı (Çuval) q	Ortalama ürün (Çuval) q/x	Marjinal ürün (Çuval) Δq/Δx
0	0	–	–
1	40	40	40
2	140	70	100
3	300	100	160
4	480	120	180
5	650	130	170
6	810	135	160
7	961	137	151
8	1,080	135	119
9	1,170	130	90
10	1,200	120	30
11	1,190	108	-10
12	1,140	95	-50
13	910	70	-230

Bu tablodaki bilgiler diyagramlara aktarıldığında, Şekil 16.1 elde edilmektedir. Bu şeklin üstündeki diyagramda toplam ürün eğrisi, altındaki diyagramda ise ortalama ve marjinal ürün eğrileri yer almaktadır.

Kısaca S eğrisi adı verilen toplam ürün eğrisi incelendiği zaman, üretime katılan işgücü sıfırdan x_1'e kadar arttırıldıkça toplam üretimin ***artan hızla arttığı*** gözlenmektedir. Bunun nedeni, üretime katılan her işçinin üretime katkısının kendisinden önceki işçinin katkısından daha fazla olmasıdır. Dolayısıyla *son işçinin üretime katkısının seyrini veren* ***marjinal ürün q_1'e kadar yükselmektedir.***

Değişken faktör arttırılmaya devam edilirse x_1 *'den sonra üretime katılan her ilave işgücünün üretime katkısı kendisinden önceki işgücünün katkısından az olduğundan* toplam ürün, bu defa ***azalan bir hızla artmaktadır.*** Marjinal ürün (ki buna marjinal verim de denilmektedir) ise azalmaktadır. İşgücü x_3'e yükseldiğinde, son işgücünün üretime katkısı sıfır olduğundan, toplam ürün en yüksek düzeye erişmektedir (q_3 düzeyine). x_3'ten itibaren işgücünün artırılması devam edildiğinde, ***her ilave işgücünün üretime katkısı negatif değerli olacağından*** - başka bir deyişle, ilave işgücü toplam üretimde azalmaya neden olacağından - ***toplam ürün eğrisi azalmaya başlamaktadır.***



Şekil 16-1
Azalan Verimler Kanunu

İşgücü başına düşen üretim miktarı (*ortalama ürün*) ise, değişken faktör x_2'ye erişene kadar artan, x_2'den sonra azalan bir seyir izlemektedir. Toplam ürün ve ortalama ürüne marjinal ürün yön vermektedir. Bu nedenle:

-Marjinal ürün eğrisinin yükseldiği ox_1 arasında toplam ürün artan hızla artmaktadır. Marjinal ürünün azaldığı x_1x_3 arasında, toplam ürün azalan hızla artışını sürdürmektedir. Marjinal ürünün sıfır olduğu x_3 noktasında, toplam ürün

maksimuma erişmekte ve x_3'ten sonra marjinal ürün negatif değer alırken, toplam ürün azalmaktadır. Zira toplam ürün, marjinal ürünlerin toplamına eşittir.

-Değişken faktör (işgücü) *başına düşen üretim miktarı olan* ***ortalama ürün ise, marjinal ürün artarken armakta, azalırken azalmaktadır.*** Bu nedenle de ***marjinal ürün, ortalama ürünü maksimum noktasında kesmektedir.***

Marjinal ürünün ortalama ürüne yön vermesi, marjinal ürün artarken ortalama ürünün artması, marjinal ürün azalırken ortalama ürünün de azalması ve bu ilişki nedeniyle marjinal ürünün ortalama ürünü maksimum noktasında kesmesinin rakamsal örnekle açıklaması KUTU 16.1'de yer almaktadır.

KUTU 16-11: MARJİNAL İLE ORTALAMA ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Bu bölümde, marjinal ürün ile ortalama ürün arasındaki ilişkileri açıklarken, marjinal ürün artarken ortalama ürünün de artacağını, marjinal ürün azalırken ortalama ürünün de azalacağını belirterek, bu ilişki sonucunda marjinal ürünün ortalama ürünü daima maksimum notasında kestiğini belirttik. Benzer bir yönseme ilerleyen sayfalarda, marjinal ve ortalama maliyet arasında gözlendiği gibi, iktisatta daha birçok marjinal ve ortalamaya dayanan analiz vardır.

Marjinal ve ortalama değerler arasındaki ilişkinin daha iyi anlaşılabilmesi için sayısal bir örnek verelim.

Bir sınıftaki örgencilerin ağırlıklarının ortalama olarak kaç kg. olduğunu saptamaya çalışalım. Basküle çıkan ilk öğrenci 65 kg ise, sınıfın ortalama ağırlığı ile marjinal ağırlığı aynı ve 65 kg'dır. İkinci örgencinin 75 kg geldiğini varsayalım. Sınıfın marjinal ağırlığı 75 kg'a yükselirken, ortalama ağırlıkta 70 kg'a yükselecektir (65+75=140/2=70). Eğer üçüncü yani marjinal örgenci, sınıf ortalama ağırlığı olan 70 kg'dan ağır gelirse, ortalama ağırlık yükselecek, daha hafif gelirse ortalama ağırlık düşecektir. Zira ortalamaya marjinal değerler yön vermektedir. Üçüncü örgencinin ağırlığı 55 kg ise, marjinal ağırlık 55'e düştüğünden, ortalama ağırlık da 65'e düşecektir (65+75+45=195/3=65).

Görüldüğü gibi, son tartılan örgencinin (ki bu öğrenci marjinal öğrencidir) sınıf ortalamasının üzerinde ya da altında olması, ortalamayı yükseltmekte ya da düşürmektedir.

Üretimde tüm faktörler sabit tutulup sadece biri değiştirildiğinde, acaba değişken faktörün verimi (üretime katkısı) neden belirli bir üretim düzeyinden sonra azalmaktadır? Başka bir deyişle *azalan verimler kanununun ortaya çıkışı hangi nedenlere* dayanmaktadır.

B. Azalan Verimlerin Ortaya Çıkış Nedenleri

Azalan verimlerin ortaya çıkış nedeni, her üretim teknolojisinde, üretime katılan tüm faktörlerin en yüksek verimliliğe eriştikleri bir "***optimal faktör bileşim oranının***" varlığına dayanılarak açıklanabilir.

Optimal faktör bileşim oranına erişinceye kadar, değişken faktör arttırıldıkça değişken faktör başına düşen sabit faktör miktarı gereğinden fazla olduğundan, sabit faktörlerin bir kısmı aylak kalmakta yani üretime etkin olarak katılamamaktadır. Bu safhada, her ilave değişken faktör artışıyla, bir yandan aylak kalan sabit faktör üretimde kullanılırken, diğer yandan iş bölümü ve uzmanlaşma artacağından, ***artan verim*** söz konusudur.

Optimal faktör bileşim oranından sonra, değişken faktörün artırılması sürdürüldüğünden, değişken faktör başına düşen sabit faktör miktarı giderek azalırken, üretimde değişken faktörün sabit faktör yerine ikamesinin giderek güçleşmesi, değişken faktörün verimin azalmasına neden olmaktadır ki, bu durumda ***azalan verim*** söz konusudur.

Değişken faktördeki artışa devam edilirse, ***faktörler arasındaki ikame ilişkisinin bittiği*** (bu noktada tamamlayıcılık ilişkisi ortaya çıkmaktadır) ***andan itibaren***, her ilave değişken faktör, üretimin azalmasına (marjinal ürünün negatif olması ve toplam ürünün azalması hali) neden olacaktır. Bu durum değişken faktörün artışına devam edilmesi halinde işyerinde çalışan işgücünün aşırı artması göz önüne alınarak açıklanabilir. Belirli bir çalışma alanında (fabrika, atölye ya da tarla) biriken gereğinden fazla işçinin bir kısmı – sabit faktörlerin tümü diğer çalışanlar tarafından kullanıldığından – atıl kalırken (boş dururken), aynı zamanda çalışanları meşgul edecekler ya da çalışanların hareketlerini sınırlayacaklardır. Böylece çalışmayanlar çalışanlara da mani olarak toplam üretimin (yani verimin) düşmesine neden olacaklardır ki, bu durumda ***mutlak azalan verim*** söz konusudur.

C. Üretimde Üç Evre ve Optimal Faktör Bileşim Oranı Seçimi

Üretim faktörlerinin tümü sabit tutulup, sadece biri değiştirildiğinde değiştirilen faktörün üretimde yaptığı değişiklikler üç evrede (safhada) incelenebilir.

I.Evre, *değişken faktörün bir birim kullanılmasıyla başlamakta ve ortalama ürünün maksimum olduğu B noktasında bitmektedir. Üretimin sıfırdan* q_2'ye yükseldiği bu evrede, üretimde ***artan verimler****** durumu söz konusudur. (Şekil 16.1'de OB).

II.Evre, *ortalama ürünün maksimum olduğu üretim düzeyinden başlamakta ve marjinal ürünün sıfır olduğu noktaya kadar devam etmektedir. Üretimin* q_2 düzeyinden q_3'e yükseldiği ya da değişken faktörün x_2'den x_3'e çıktığı bu evrede, ***azalan verimler*** *hali söz konusudur.* (Şekil 16.1'de BC)

III.Evre, *marjinal ürünün sıfır olduğu üretim düzeyinden başlayarak, toplam ürünün sıfır olduğu noktaya kadar devam eder. Değişken faktörün* x_3 düzeyinden sonra artırılması sonucu toplam ürünün azalacağı bu evrede, ***mutlak azalan verimler*** *durumu söz konusudur.*

Acaba ussal hareket eden bir firma, değişken faktördeki artışı hangi düzeyinde durdurmalıdır? Bir başka deyişle, faktörler arasında en uygun (optimal) bileşim oranını nasıl belirleyecektir. Kuşkusuz firma değişir faktör miktarının ne kadar olacağı kararını alırken, üretime kattığı faktörün marjinal verimliliğinin seyrini göz önüne alacaktır.

Artan verim durumunun söz konusu olduğu ***birinci evrede firma değişken faktörü artırmayı durdurmaz.*** *Zira her ilave değişken faktörün üretime katkısı ken-*

---

* Artan verim hali marjinal verimlilik göz önüne alınarak saptanmalıdır. Böyle bir yaklaşım benimsendiğinde, işgücü x_1'e erişene kadar artan verim söz konusu olacaktır. Ancak uygulamada verimlilik saptanırken firmalar, ortalama verimi göz önüne alınmaktadırlar. Dolayısıyla, artan verim safhasının bitip azalan verim safhasının başlamasının, işgücünün x_2'e eriştiği, bir başka deyişle ortalama ürünün maksimum olduğu düzeyde gerçekleştiği belirtilmiştir.

dinden bir önceki faktörün veriminden daha fazla olduğundan üretim artan hızla artmaktadır.

Toplam ürünün azalan bir seyir izlediği ***üçüncü evre, üretim yapmak için uygun değildir.*** *Hiç bir firma, üretimi azaltma pahasına değişken faktörü artırmaz.*

Şu halde, ***firma için, en uygun faktör bileşimi ikinci evrede -yani azalan verimin başladığı evrede- söz konusu olmaktadır.*** *Acaba firma bu evrede, üretimini hangi düzeyde saptamalıdır?*

Firma, istihdam edeceği işgücü miktarının ne kadar olduğunu saptarken, ***ilave işgücünden elde ettiği hâsılata (gelire)*** ve ilave işgücünün kendisine maliyetinin ne kadar olduğuna bakar. İlave işgücünden elde ettiği hasılata, ***emeğin marjinal ürün hasılatı*** denir. İlave işgücünün maliyeti ise, ***işçiye ödenen ücrete eşit***tir.

Firma, emeğin marjinal ürün hasılatı, emeğin fiyatına eşit olduğu düzeye gelene kadar, işgücü istihdam eder. İşte, bu istihdam edilen işgücü miktarı, işçinin marjinal ürün hasılatı ile ücret düzeyine bağlı olarak, ikinci safha içinde belirli bir düzeydedir. Bu konu ile ilgili ayrıntılı bilgi, 27. Kısım'da üretim faktörleri talebi başlığı altında, ayrıntılı olarak açıklanmaktadır. Ancak, üretim faktörünün fiyatının sıfır olduğunu varsaydığımızda (ki böyle bir duruma, sıfır maliyetli işgücü* denir). Firma marjinal ürünün sıfır ve dolayısıyla toplam ürünün maksimum olduğu ikinci evrenin sonuna kadar (Şekil 16.1'de C noktası), işgücü istihdam edecektir.

3. UZUN DÖNEM VE ÖLÇEĞE GÖRE GETİRİ

Kısa dönemde değiştirilemeyen faktörler de dahil, üretime katılan tüm faktörlerin değiştirilmesinin mümkün olduğu döneme ***uzun dönem*** *denir.* ***Bu dönemin uzunluğu,*** *üretim miktarını azaltmak* ya da *artırmak için, üretim tesis ölçeğinin değiştirilmesi için gerekli süre kadardır.* Dolayısıyla firma, uzun dönemde yeni üretim planlamasına giderek, üretim kapasitesini belirleyen üretim tesis ölçeğinde istediği değişikliği yapabilir. Bu durum

$$q = f(x, \bar{y})$$

şeklinde ifade ettiğimiz üretim fonksiyonunda, kısa dönemde değiştirilmesi mümkün olmayan $\bar{y}$ faktörünün (fabrikanın binası, makineler vb.) de değiştirilebileceğini ifade etmektedir.

Uzun dönemde tüm üretim faktörleri aynı oranda değiştirildiğinden, ***tesis ölçeği de değişmekte*** ve ***üretim ölçeği verimini saptamak mümkün olmakta***dır. *Üretim ölçeği verimine, birçok kitapta* ***ölçeğe göre getiri***** denildiğinden, biz de bu ifadeyi kullanacağız.

---

* Gerçek ekonomik hayatta, fiyatı sıfır olan bir değişken faktör mevcut değildir. Ancak kırsal kesimde küçük aile işletmelerinde, çok çocuklu ailelerin, çalışabilecek yaştaki fertlerinin bir kısmı, sıfır maliyetli iş gücü gibi düşünülse de, yine de bu fertlerin aileye bir maliyeti (yeme, içme, barınma, giyinme vb.) vardır.

** Tüm üretim faktörlerinin değişmesi üretim kapasitesinin değişmesini ifade etmektedir. Üretim kapasitesini, üretim tesis ölçeği belirlediğinden, buna üretim tesis ölçeğinin değişmesi de denilebilir. Bu nedenle ölçeğe göre getiri yerine, ***üretim ölçeği verimi, ölçek ekonomisi*** ya da ***üretim kapasitesi verimi*** de denilmektedir.

Eğer üretim faktörleri artış oranı ile üretimdeki artış oranı aynıysa, ölçeğe göre sabit getiri *hali söz konusudur. Bu durumda üretim, küçük ya da büyük ölçekli birimle yapıldığında, verimlilikte hiç bir değişiklik olmamaktadır. Büyük ölçekli işletmelerle, küçük ölçekli işletmelerin aynı verimlilikte çalışması uygulamada çok nadir olarak görülebilir.*

Eğer, üretim artış oranı, üretim faktörleri artış oranından daha büyükse, ölçeğe göre artan getiri *hali söz konusudur. Üretim ölçeği büyüdükçe, üretimdeki artış da devam ettiğinden, bu durum firma için büyük avantajdır.*

Eğer üretim artış oranı, üretim faktörleri artış oranından daha küçükse, ölçeğe göre azalan getiri hali söz konusudur. Bu durumda, firma için büyümek yerine küçülmek avantajlıdır. Bazen, firmanın üretim tesisi belirli bir ölçeğin üzerine çıktıktan sonra, ölçeğe göre artan getiri, yerini *ölçeğe göre azalan getiriye bırakır.* Eğer ölçeğe göre artan getiri, belirli bir ölçekten sonra ölçeğe göre azalan getiriye dönüşüyorsa, firmanın uzun dönemde en düşük maliyetle üretim yaptığı bir tesis ölçeği söz konusudur ki, bu tesis ölçeğine en uygun anlamında **optimal üretim tesis ölçeği** denilir.

17

EN DÜŞÜK MALİYETLE ÜRETİM (OPTİMAL FAKTÖR BİLEŞİMİ SEÇİMİ)

Kârını maksimum kılacak üretim miktarını saptamış olan firmanın, bu üretim miktarını *minimum maliyetle* gerçekleştirmesi gerekir. Firmanın minimum maliyetle üretimi sağlayan optimal faktör bileşim oranını nasıl saptayacağını açıklamak için, önce firmanın belirli bir üretim miktarını hangi faktörlerden ne miktarda kullanarak üretilebileceğini ortaya koymaya olanak sağlayan ***"eş ürün eğrileri"***nden söz edilecektir. Bundan sonra, belirli bir bütçeye sahip olan firmanın bütçesindeki paraların tümü ile hangi faktörden ne kadar satın alabileceğini gösteren ***"eş-maliyet doğrusu"*** belirtilecektir. Bu ikisi bilinince, optimal faktör bileşiminin nasıl saptanacağını ortaya koymak mümkün olacaktır.

1. EŞ-ÜRÜN ANALİZİ

Üretim faktörleri belirli bir malın üretiminde farklı oranlarda birleşebiliyorsa, yani üretim faktörleri birbirleri yerine rahatlıkla ikame edilebiliyorsa, üretim fonksiyonu

$\bar{q}_1 = f(x, y)$ şeklinde yazılabilir.

Bu fonksiyon, X ve Y gibi iki üretim faktörünün, çeşitli bileşimlerde kullanılarak, daima $\bar{q}_1$ *kadar bir üretimi gerçekleştirmenin mümkün olduğunu ifade etmektedir.*

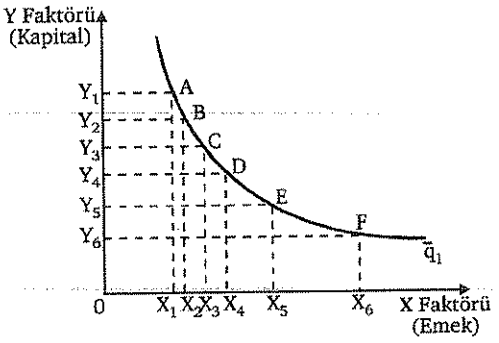
X faktörünün emek,Y faktörünün kapital olduğunu varsayalım. Girişimci $\bar{q}_1$ kadar A malını, x_1 kadar emek ve y_1 kadar kapital kullanarak üretebildiği gibi, aynı miktar malı başka bileşimlerle (x_2 ve y_2, x_3 ve y_3, x_4 ve y_4,....) de üretmesi olasıdır (Şekil 17.1).

Bu durum, $\bar{q}_1$ kadar A malını, emek ve kapitali farklı bileşimlerde kullanarak (yani birbirleri yerine ikame ederek), üretmenin mümkün olduğunu ifade etmektedir. Bu ve benzer bileşim noktaları birleştirildiğinde, eş-ürün eğrisi elde edilmektedir.

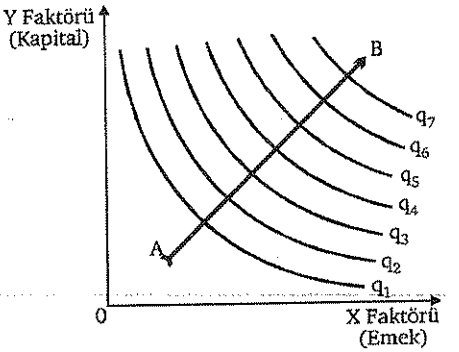
Şu halde ***eş-ürün eğrisi "girişimciye aynı üretim düzeyini sağlayan çeşitli faktör bileşimlerinin geometrik yeridir".***

İki üretim faktöründen farklı bileşimlerde kullanarak sağlanacak üretim düzeyi - q_1 eş-ürün eğrisininki gibi - bir tane değildir.

İki üretim faktörünü farklı bileşimlerde kullanarak, $\bar{q}_1$ benzeri, sonsuz sayıda eş-ürün eğrileri oluşturmak olasıdır. Şekil 17.2'de bu eş-ürün eğrilerinden birkaçı görülmektedir. Bu şekilde orijinden kuzey doğuya doğru uzanan AB oku üzerindeki her noktadan, farklı üretim düzeyini temsil eden bir eş-ürün eğrisi geçmektedir.



Şekil 17-1
Eş-Ürün Eğrisi



Şekil 17-2
Eş-Ürün Haritası

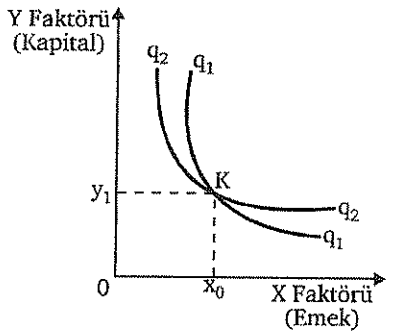
Üreticinin, *iki üretim faktörü kullanarak erişebileceği üretim düzeylerini gösteren eş-ürün eğrilerinin tümüne,* ***eş-ürün haritası*** *ya da* ***eş-ürün paftası*** *adı verilir. Bu eğrilerden, eksenlerden daha uzakta olan, kendisinden bir öncekinden daha yüksek bir üretim düzeyini yansıtır.* Her eş-ürün eğrisinin üretim düzeyinin ne kadar üretimi temsil ettiği bilindiğinden bu eğriler birbirleriyle karşılaştırılabilir. Örneğin q_1 eş-ürün eğrisi, 1000 metre kumaşı, q_2 eş-ürün eğrisi 2000 metre kumaşı gösteriyorsa $2q_1 = q_2$ dir.

A. Eş-Ürün Eğrilerinin Özellikleri

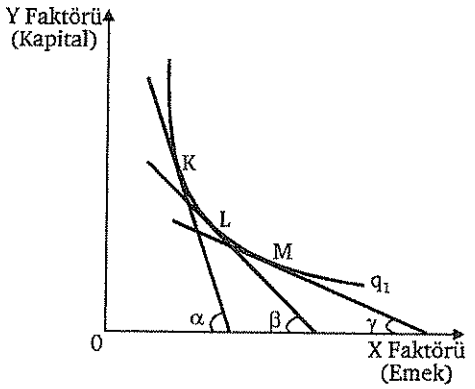
Eş-ürün eğrilerinin de farksızlık eğrilerininki gibi ***üç özelliğ***inden söz edilebilir.

-Eş-Ürün Eğrileri Sol Yukarıdan Sağ Aşağıya İnerler: Eğrilerin sol yukarıdan sağ aşağıya inen bir yönseme göstermesi, aynı üretimi gerçekleştirebilmek için iki üretim faktöründen biri daha az kullanıldıkça, öteki faktörden daha fazla kullanılması gereğinin sonucudur. Şekil 17.1'de görüldüğü gibi A bileşiminden F bileşimine doğru kayıldıkça, aynı üretim miktarını koruyabilmek için, daha az Y faktörü kullanılırken, daha çok X faktörü kullanmak gerekmektedir..

-Eş-Ürün Eğrileri Birbirlerini Kesmezler: Eğer eş-ürün eğrilerinin birbirlerini kesebilecekleri kabul edilirse, girişimcinin belirli bir faktör bileşimi ile iki ayrı üretim düzeyine erişebileceği kabul edilmiş olacaktır. Şekil 17.3'te görüldüğü gibi, q_1 ve q_2 eş-ürün eğrilerinin kesiştiğini kabul edersek, x_0 ve y_0 faktör bileşimiyle, hem q_1 hem de q_2 kadar üretimi gerçekleştirmek mümkün olmaktadır. Bu ise olanaksızdır. Firma belirli faktör bileşimleriyle üretebileceği en yüksek üretimi gerçekleştirecek, düşük üretim düzeyini göz önüne almayacaktır.



Şekil 17-3
Eş-Ürün Eğrileri Birbirini Kesmez



Şekil 17-4
Eş-Ürün Eğrileri Orijine Göre Dışbükeydir

-Eş-Ürün Eğrileri Orijine Göre Dış Bükeydirler: Eş-ürün eğrilerinin birinci özelliği, sol yukarıdan sağ aşağıya inmesiydi. Sol yukarıdan sağ aşağıya inen bu eğriler, aynı zamanda orijine göre dış bükeydir. Eğrinin dış bükey olması, Şekil 17.4'te görüldüğü gibi, K noktasından M noktasına doğru kaydıkça eğrinin eğiminin azaldığını gösterir. Yani $\alpha>\beta>\gamma$ dir. Eş-ürün eğrisinin eğimi ise, üretim faktörleri arasındaki "*marjinal teknik ikame oranı*"na eşittir. *Faktörler arasındaki marjinal teknik ikame oranının azalan bir seyir izlemesini açıkladığımız zaman, hem eş-ürün eğrilerinin orijine dış bükey olma nedenini açıklamış olacak, hem de faktörler arasındaki "ikame"* ve "*tamamlayıcılık*" ilişkisi ile "*ikame sınırı*"nı *açıklayacağız.*

B. Faktörlerarası Marjinal Teknik İkame Oranı ve İkame Sınırı

Eş-ürün eğrisi üzerindeki herhangi bir bileşimden öteki bileşime geçildiğinde, aynı ürün düzeyini koruyabilmek için bir faktör daha az kullanılırken, onun yerine öteki faktör ikame edilmektedir. Şekil 17.5'de C noktasında, y_1 kadar kapital x_1 kadar emek kullanılarak q_1 kadar A malı üreten bir firma, D bileşiminde aynı miktar malı, kullandığı kapitali Δy kadar azaltıp, emeği Δx kadar arttırarak gerçekleştirmektedir. Şu halde söz konusu firma q_1 eş-ürün eğrisi üzerinde, C noktasından D noktasına geçerken aynı üretim düzeyini koruyabilmek için Δy kadar kapital yerine Δx kadar emek ikame etmektedir.

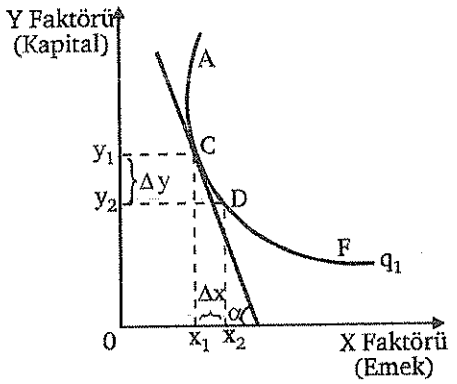
İşte aynı üretim düzeyini koruyabilmek için, faktörler arasındaki bu ikame oranına, ***marjinal teknik ikame oranı*** *(MTİO)* denilmektedir. C 'den D 'ye gelindiği zaman MTİO' nu:

$$MTİO_{y,x} = -\frac{\Delta y}{\Delta x}\ \frac{(\text{İkame edilen faktör mik.})}{(\text{İkame eden faktör mik.})} \quad \text{dir.}$$

Δx sıfıra yakın kabul edildiğinde C ile D birbirine çok yaklaşacak $\Delta y/\Delta x$, eğrinin C noktasındaki eğimine eşit olacaktır. Şu halde, C noktasından geçen teğetin x ekseni ile yaptığı açının eğimini veren tgα, Y faktörünün X faktörüne ikame edilmesi halinde, o noktadaki MTİO'nı vermektedir (Şekil 17.5). Eş-ürün eğrisinin orijine göre dış bükey

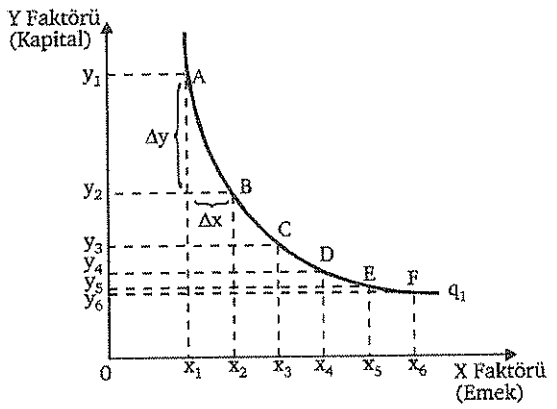
olması, A'dan F'ye gelindikçe eğrinin eğiminin (tgα) ve dolayısıyla MTİO'nın azalması sonucudur (Şekil 17.5).

Eş-ürün eğrisi üzerinde sol-üstten sağ-alta doğru kayıldıkça, MTİO'nın azalmasının nedeni, ki buna ***azalan marjinal teknik ikame oranı prensibi*** denilen, ***"teknolojik bir gerçeğe"*** dayanmaktadır.



Şekil 17-5

Şekil 17.6'daki eş-ürün eğrisi üzerindeki her nokta q_1 kadar üretimi sağlayan X ve Y faktörü bileşimini vermektedir. Eğri üzerindeki A noktasında (x_1, y_1) kapital emekten daha fazladır. A noktasından B'ye geçilirken Δx kadar ilave emek için, çok daha fazla kapitalden vazgeçerek (Δy kadar), aynı üretim düzeyini (q_1 kadar) korumak mümkün olacaktır. B 'den C 'ye geçilirken, emek yine aynı miktarda (Δx kadar) artırıldığında, vazgeçilecek kapital azalmaktadır. F'ye doğru kayıldıkça, ***üretimde emeğin kapital yerine ikamesi*** (yani üretimde emeğin kapitalin yerini tutması) ***giderek zorlaşacağından***, *her emek artırılışında daha az kapitalden vazgeçilecektir.* Dolayısıyla, *A'dan F'ye kayıldıkça, kapital yerine emeğin ikamesi güçleştiğinden, başka bir deyişle Δx'ler aynı oranda artırıldığında, vazgeçilen Δy'ler giderek küçüldüğünden,* Δy/Δx oranı da giderek küçülmektedir. Δy/Δx'nin -yani MTİO' nın eğri boyunca azalması ise- eş-ürün eğrisinin orijine göre dış bükey olmasına neden olmaktadır.

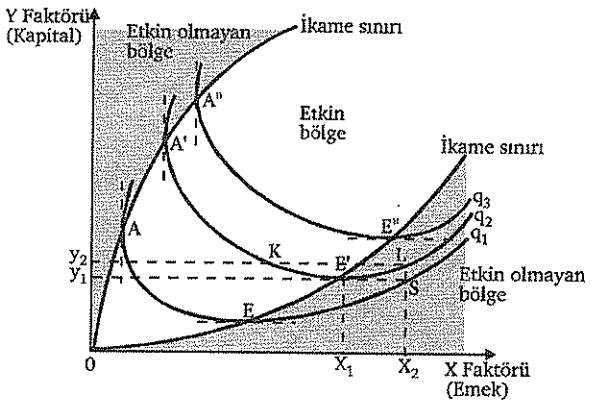


Şekil 17-6

Faktörlerden biri arttırıldıkça (ya da öteki faktör azaltıldıkça) miktarı artırılan faktörün öteki faktörü ikamesi güçleşmekte ve belirli bir bileşimin ötesinde, ikame artık mümkün olamamaktadır. Zira, her malın üretiminde üretim faktörlerinin mutlaka belirli oranda birleşmeleri gerekmektedir ***(tamamlayıcılık özelliği)***. Örneğin toprağı işlemek için ne kadar gelişmiş kapital malları kullanılırsa kullanılsın, işgücü olmadan üretimi gerçekleştirmek olanaksızdır. Burada, emek ve makinenin üretim esnasında birbirlerini tamamlaması söz konusudur.

Üretim faktörlerinin birbirlerinin yerine geçmesinin olanaksız olduğu noktalar, eğrinin eksenlere paralel olduğu noktalardır (Şekil 17.7'de A ve E noktaları). Bir eş-ürün haritasında, farklı üretim düzeyini temsil eden eş-ürün eğrileri üzerin-

deki ikamenin olanaksız olduğu noktalar birleştirildiğinde elde edilen eğri, faktörlerin *"ikame sınırı"*'nı vermektedir (Şekil 17.7'de AA" ve EE" eğrileri). ***İkame sınırları arasındaki etkin bölgede, eş-ürün eğrilerinin* eğimi *negatif*tir.** Üretim sınırları ile eksenler arasındaki *etkin olmayan bölgede* ise, eş-ürün eğrileri *pozitif* eğimlidir.



Şekil 17-7
İkame Sınırı

Etkin olmayan bölgede, faktör bileşimini değiştirerek aynı üretimi elde edebilmek için, her iki üretim faktörünü de artırmak gerekir. Örneğin E' bileşiminden L bileşimine geçilmek istendiğinde, aynı üretim düzeyini (q_2) koruyabilmek için, E' bileşimine göre X faktöründen x_1x_2, Y faktöründen y_1y_2 kadar daha fazla kullanmak gerekmektedir.

Öte yandan E' bileşiminden sonra, Y faktörü sabit tutulup (Oy_1), X faktörü x_1x_2 kadar artırıldığında, üretim q_1 düzeyinden q_2'ye düşmektedir. Bunun nedeni, ***mutlak azalan verimlerin söz konusu olması***dır.

2. EŞ- MALİYET DOĞRUSU

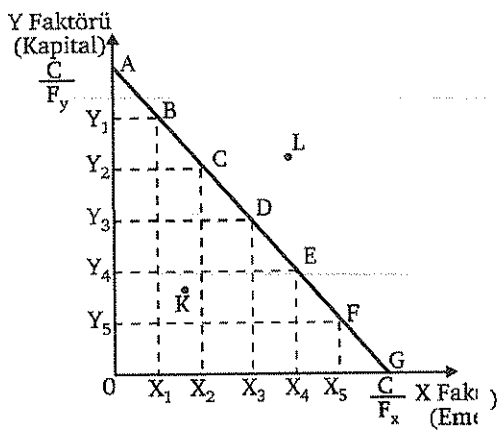
Eş-ürün analizinde, üretim faktörlerinin fiyatını ve üreticinin parasal olanaklarını gözönüne almadan, bir malın farklı faktör bileşimiyle üretim olanakları üzerinde durduk. Fakat üreticinin eş-ürün eğrileri üzerindeki faktör bileşimlerinden hangisi ile üretimi gerçekleştireceği, bir yandan bütçesine, öte yandan faktörlerin fiyatına bağlıdır.

Şu halde, üreticinin optimal faktör bileşimini seçebilmesi için, *eş-ürün eğrileri yanında*, hangi faktörlerden ne kadar satın alacağını gösteren *eş-maliyet doğrusunu bilmesi gerekmektedir.*

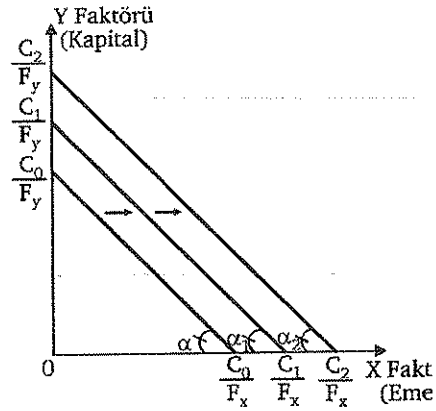
Üreticinin, belirli bir bütçe ve veri faktör fiyatlarıyla, satın alabileceği faktör bileşimlerinin ne olacağını gösteren, *eş-maliyet doğrusunun* nasıl elde edildiğini belirtmek için, üreticinin bütçesine C_0, X faktörünün fiyatına F_x, Y faktörünün fiyatına da F_y diyelim. Üretici bütçesindeki tüm parayla sadece Y faktörü satın almak istediğinde, $\frac{C_0}{F_y}$ kadar Y faktörü, sadece X faktörü satın almak istediğinde ise $\frac{C_0}{F_x}$ kadar X faktörü satın alabilecektir. Dikey ekseninde Y faktörü, yatay ekseninde X faktörünü gösteren bir diyagram da $\frac{C_0}{F_y}$ ve $\frac{C_0}{F_x}$ değerleri işaretlenip birleştirildiğinde firmanın eş-maliyet doğrusu elde edilir (Şekil 17.8). Bu doğru üzerindeki her

nokta üreticinin bütçesinin tümünü X ve Y faktörleri alımına ayırması halinde, satın alabileceği bir bileşimi göstermektedir.

Şu halde, **eş-maliyet doğrusu** *"üreticinin belirli bir bütçe ile faktör fiyatları veri iken her iki faktörden satın alabileceği bileşimleri veren noktaların geometrik yeridir".*



Şekil 17-8
Eş-Maliyet Doğrusu



Şekil 17-9
Eş-Maliyet Haritası

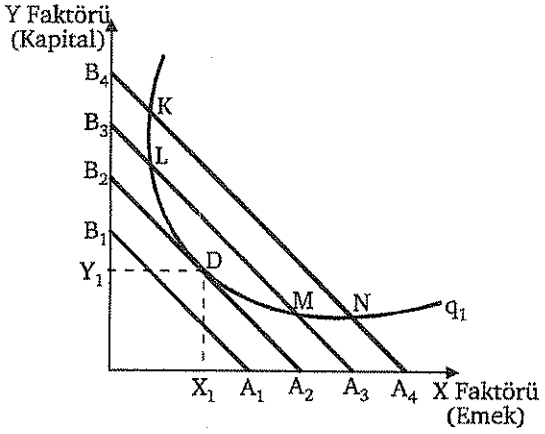
Üretici, tüm bütçe olanaklarını harcayarak eş-maliyet doğrusu üzerindeki herhangi bir bileşimi satın alabilecektir. Üretici, eş-maliyet doğrusu ile eksenler arasındaki AOG üçgeni içindeki bir noktanın, örneğin K noktasının belirlediği bir faktör bileşimini almak istediğinde, tüm bütçe olanaklarını harcamayacaktır. Öte yandan, maliyet doğrusunun dışındaki bir noktanın - örneğin L noktasının - belirlediği bileşimi satın alması mümkün değildir. Zira, böyle bir faktör bileşimi için ödenmesi gereken para miktarı, bütçe olanaklarının üzerinde olacaktır.

Faktör fiyatları sabitken, firmanın bütçesi değiştiği zaman eş-maliyet doğrusu bütçe değişikliğinden önceki eş-maliyet doğrusuna paralel bir şekilde kayar. Doğrunun kayma yönü bütçe arttıkça sağa, bütçe azaldıkça sola doğrudur (Şekil 17.9).

3. EN DÜŞÜK MALİYETLE ÜRETİM (OPTİMAL FAKTÖR BİLEŞİMİ SEÇİMİ)

Ussal hareket ettiği kabul edilen her girişimcinin kârını en üst düzeye çıkaracak şekilde hareket ettiği varsayılır. Bu şekilde hareket eden girişimci kendisine en yüksek kârı sağlayacak üretim hacmini, en düşük maliyetle gerçekleştirmeye yönelir. ***Firmanın iç dengesi*** de denilen, firmanın üretimi en düşük maliyetle gerçekleştirmesini sağlayan ***optimal faktör bileşimi***ni nasıl saptayacağını, ***eş-ürün eğrileri*** ve ***eş-maliyet doğruları*** yardımıyla açıklamaya çalışacağız.

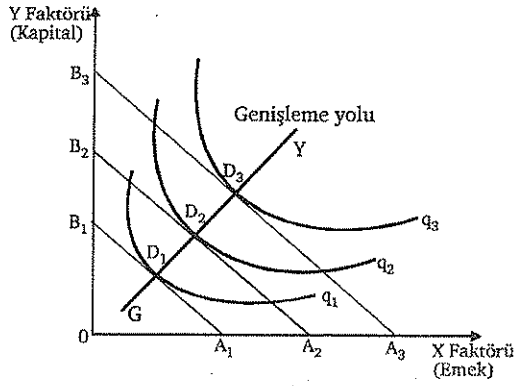
Firmanın üretimini gerçekleştirmek istediği üretim miktarı q_1 kadar olsun. q_1 eş-ürün eğrisi, firmanın q_1 kadar malı üretmesi için gereken çeşitli(sonsuz sayıda) faktör bileşimlerini göstermektedir. q_1 eş-ürün eğrisiyle, firmanın eş-maliyet haritasını, aynı diyagrama taşıyalım (Şekil 17.10). Firmanın, bu eş-ürün eğrisi üzerindeki sonsuz sayıdaki faktör bileşiminden kendisine minimum maliyetle üretimi gerçekleştirmesini sağlayacak olanını seçmesi gerekir. Bu bileşim ise q_1 eş-ürün eğrisinin A_2B_2 eş-maliyet doğrusuna teğet olduğu D noktasındaki bileşimidir. Zira, bu eş-ürün eğrisini kesen, tüm öteki eş-maliyet doğruları aynı üretimin farklı faktör bileşimleriyle (L, K, M, N...gibi) ve daha yüksek maliyetle gerçekleştirileceğini göstermektedir. Girişimci, X faktöründen x_1, Y faktöründen y_1 kadar satın alarak, q_0 üretim hacmini en düşük-maliyetle (A_2B_2 eş- maliyet doğrusunun maliyet düzeyi) gerçekleştirerek dengeye gelecektir (Şekil 17.10).



Şekil 17-10
Maliyet Minimizasyonu Sağlayan Optimal Faktör Bileşimi

4. GENİŞLEME YOLU

Yukarıda firmanın, kârını maksimum kılan q_1 üretim düzeyini gerçekleştireceği optimal faktör bileşimini nasıl saptayacağını inceledik. Fakat firmanın en kârlı durumda olduğu q_1 üretim hacmi zamanla değişebilir. Bu nedenle *firma çeşitli üretim miktarlarını en düşük maliyetle gerçekleştireceği faktör bileşimleri ile ilgilenir. Bu bileşimleri gösteren noktalar birleştirildiğinde, firmanın* ***genişleme yolu*** *elde edilir.*



Şekil 17-11
Firmanın Genişleme Yolu

Yukarıda örnek olarak aldığımız firmanın üretim miktarını q_1'den q_2 ve q_3'e çıkarması halinde, faktör fiyatları sabitken optimal faktör bileşimini veren denge noktaları D_1'den D_2 ve D_3'e kayacaktır. Bu noktalar birleştirildiğinde elde edilen GY eğrisi firmanın genişleme yolunu verir.

Bu eğri üzerindeki her nokta, o noktadan geçen eş-ürün eğrisinin gösterdiği üretim hacminin minimum maliyetle gerçekleşmesini sağlayan (optimal) faktör bileşimini vermektedir (Şekil 17.11).

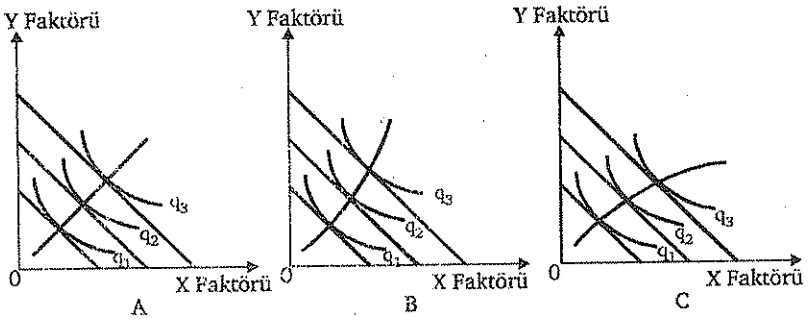
Şu halde, ***genişleme yolu, faktör fiyatları sabitken, bir firmanın çeşitli üretim miktarlarını minimum maliyetle gerçekleştirmesini sağlayan optimal faktör bileşim noktalarının geometrik yeridir.***

Acaba ***genişleme yolu üzerindeki her noktada faktörlerin birleşim oranı sabit midir?*** Başka bir deyişle *firmanın üretimde kullanması gereken sermaye ile emeğin oranı, çeşitli üretim hacminde hep aynı mıdır?* Genişleme yolu üzerinde faktör bileşim oranı sabit olabileceği gibi değişken de olabilir. Üç farklı durum sözkonusudur.

Birincisi, *çeşitli üretim düzeylerinde* ***optimal faktör bileşim oranının değişmemesidir.*** Bu durumda, genişleme yolu doğru şeklindedir (Şekil 17.12 A). Üretim miktarını artırabilmek için üretim faktörlerinin aynı oranda arttığı bu durumda, firma tesis ölçeğini büyüttükçe aynı teknoloji ile üretimi gerçekleştirmektedir.

İkincisi, *üretim arttıkça* ***optimal faktör bileşim oranında, sermayenin ağırlığının artması halidir.*** Dolayısıyla daha yüksek üretim miktarını en düşük maliyetle gerçekleştirmek için, *kapital yoğun üretim teknolojilerine yönelinilmesi* gerekmektedir (Şekil 17.12 B).

Nihayet ***üçüncüsü,*** *üretim arttıkça, en düşük maliyeti* ***sağlayan faktör bileşiminde sermaye yerine emeğin ikame edilmesidir.*** Bu durumda üretim hacmi arttıkça *emek yoğun üretim teknolojilerine* geçilmektedir (Şekil 17.12.C). Gerçek ekonomik hayatta daha çok 17.12. B 'deki durum söz konusu olmaktadır.



Şekil 17-12
Genişleme Yolu Boyunca Optimal Faktör Bileşim Oranının Sabit ve Değişken Olduğu Durumlar

18

MALİYET ANALİZİ

Her firma, üretim ve satış miktarını saptarken kârını en yüksek düzeye çıkarmaya bir başka deyişle, kâr maksimizasyonuna yönelir. Kâr maksimizasyonuna yönelen bir firma, ne kadar üreteceğine karar verirken, bir yandan *toplam satış hasılatının seyrini, öte yandan toplam üretim maliyetinin seyrini* göz önüne almak durumundadır.

Firmanın amacının kâr maksimizasyonu olduğunu belirtirken, yukarıda incelediğimiz optimal faktör bileşimi seçiminin amaçsız olduğunu belirtmek istemiyoruz. Üretilmek istenen belirli bir miktar mal, seçilen faktör bileşimine göre, çok farklı toplam maliyetlerle üretilebilir. Optimal bileşim dışındaki tüm öteki bileşimlerde, daha yüksek toplam maliyetle üretimin yapılması gibi bir olumsuzluk söz konusudur.

Her firmanın, üretim maliyetinin seyri kısa ve uzun dönemde farklılıklar gösterir. Bu nedenle üretim maliyetini kısa ve uzun dönemlerde ayrı ayrı inceleyeceğiz. Ancak, üretim maliyeti ile ilgili açıklamalara başlamadan önce, üretim fonksiyonu ile maliyet fonksiyonu arasındaki ilişkileri açıklığa kavuşturacağız. Diğer yandan maliyet analizinin daha iyi anlaşılabilmesi için ***açık maliyet*** ve ***örtük maliyet*** arasındaki farklarla, ekonomist açısından önem arz eden ***ekonomik maliyet*** ve ***alternatif maliyet*** arasındaki farkları bilmek gerekir.Bu maliyet kavramları hakkındaki ayrıntılı bilgi KUTU 18.1 'de yer almaktadır.

1. ÜRETİM FONKSİYONUNDAN MALİYET FONKSİYONUNA

Daha önce belirttiğimiz gibi üretim fonksiyonu, üretime katılan üretim faktörleri ile üretim miktarı arasındaki fiziki ilişkileri vermektedir.

pıldığı zaman buna ***kısa dönem*** *denilmektedir. Eğer üretim miktarındaki değişiklik,* ***üretim kapasitesinin değiştirilmesini gerektirecek kadar önemliyse,*** *yeni tesislerin kurulması zaman alacağından, buna da* ***uzun dönem*** *denilmektedir.*

Burada yapılan ***kısa dönem*** **ve** ***uzun dönem*** *ayırımı, üretim fonksiyonunda yaptığımız, dönemsel ayırımın aynıdır.*

Bu açıklamalardan anlaşılmaktadır ki, ***maliyet analizlerinde kısa ve uzun dönem*** *deyimleri, basit bir şekilde* ***zaman süresini ifade etmemektedir. Bazı koşulların yerine getirilebilmesi için gerekli bir zaman süredir.*** *Buradaki koşul ise, firmanın üretim miktarını değiştirebilmesi için,* ***kısa dönemde sabit olan ve üretim kapasitesini belirleyen üretim faktörlerini değiştirecek kadar zamanın olup olmamasıdır.***

Firmanın ***üretim kapasitesinin*** *ve dolayısıyla* ***üretim teknolojisinin*** *de veri olduğu* ***kısa dönemde,*** *sabit faktörlere yapılan ödemeler,* ***sabit masrafları,*** *değişir faktörlere yapılan ödemeler,* ***değişir masrafları*** *oluşturur.* Öte yandan, ***azalan verimler kanununun geçerli olduğu kısa dönemin uzunluğu, firmanın faaliyette bulunduğu endüstri başına göre farklılıklar gösterir. Basit teknoloji*** kullanan endüstri branşında faaliyette bulunan firma sabit tesislerini çok kısa bir zamanda değiştirebildiğinden, kısa dönemin uzunluğu da aylarla ifade edilebilir. ***Ürün karmaşık hale geldikçe*** kısa dönemi temsil eden zaman aralığı uzayacaktır.

Tüm üretim faktörlerinin (değişmez faktörler de dahil) *değiştirilmesinin mümkün olduğu zaman aralığına* ***uzun dönem*** denilmektedir. Bu dönemde firmanın ***üretim kapasitesi ve üretim teknolojisi değişebilmekte***dir. Ayrıca, bu dönemde tüm faktörler değiştirildiğinden, ***ölçeğe göre getiri*** söz konusudur.

Ana hatlarıyla belirttiğimiz kısa ve uzun dönemlerde, üretim masraflarının özelliklerini ayrıntılarıyla ortaya koymaya çalışalım.

3. KISA DÖNEM MALİYET EĞRİLERİ

Kısa dönemin üretim faktörlerinin tümünün değiştirilmesine olanak olmayan bir zaman aralığı olduğu belirtildi. Bu dönemde, ***değiştirilebilen faktörlere yapılan harcamalar toplam değişir masrafları, değiştirilemeyen faktörlere yapılan harcamalar ise toplam sabit masrafları oluşturuyordu.*** Şu halde firmanın toplam üretim maliyeti toplam sabit masraflar ile toplam değişir masrafların toplamına eşittir.* O halde:

Toplam Üretim Maliyeti = Toplam Sabit Masraflar + Toplam Değişir Masraflar dır.

Ancak firma satış fiyatını belirlerken, toplam maliyet ve masrafları değil ortalama, bir başka deyişle, parça başına maliyet ve masrafları bilmek durumundadır. Bu nedenle toplam maliyet ve masraflarla ilgili açıklamalarımızı, ortalama maliyet ve masrafların özelliklerini de belirterek sürdüreceğiz. Ortalama maliyet ve orta-

---

* Dikkat edilirse, toplam maliyetin, toplam sabit ve toplam değişir masraflar toplamına eşit olduğunu belirttik. Maliyet ve masraflar Türkçe kaynaklarda birbirinin yerine kullanılmaktadır. Kimi kaynakta maliyet yerine masraf terimi kullanılırken, kimi kaynakta ise masraf yerine maliyet terimi kullanılmaktadır. Biz maliyeti oluşturan giderlere masraflar demeyi yeğledik.

lama masraflar (ortalama sabit ve ortalama değişir masraflar), toplam maliyet ve masrafların üretim miktarına bölümüne eşittir. Yani:

TM /M = TSM / M + TDM / M ya da

OM = OSM + ODM dır.

Şimdi, bu masraf kalemlerini sabit masraflardan başlayarak, sırasıyla incelemeye çalışalım.

A. Sabit Masraflar

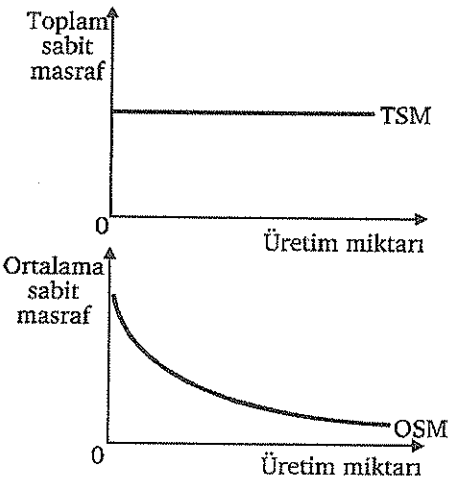
*Kısa dönemde, firmanın üretim miktarından bağımsız olan masraflara, **sabit masraflar** denir. Toplam sabit masraflar içinde,* makinelerin, fabrikanın, patentin vb.'nin amortismanları, arsa ve binaya ödenen kiralar, bina ve makinelerin sigorta primleri, reklam giderleri, yönetici ve sekreter aylıkları vb. gibi, *üretim yapılsa da, yapılmasa da firmanın üstlenmesi gereken tüm masraf kalemleri* sayılabilir.

***Toplam sabit masraflar** (TSM),* üretim miktarından bağımsız olan sabit masrafların toplamı olduğundan, miktar eksenine paralel bir doğru şeklindedir (Şekil 18.1'de üstteki diyagram).

Ortalama sabit masraf** (OSM),* bir başka deyişle, ***parça başına (ya da ***üretim birimi başına***) düşen sabit masraf, toplam sabit masrafın üretim miktarına bölümüne eşittir.Yani;

$$OSM=\frac{\text{Toplam Sabit Masraf (TSM)}}{\text{Üretim Miktarı (M)}}$$

dir.



Şekil 18-1
Toplam Sabit Masraf ve Ortalama Sabit Masraf Eğrisi

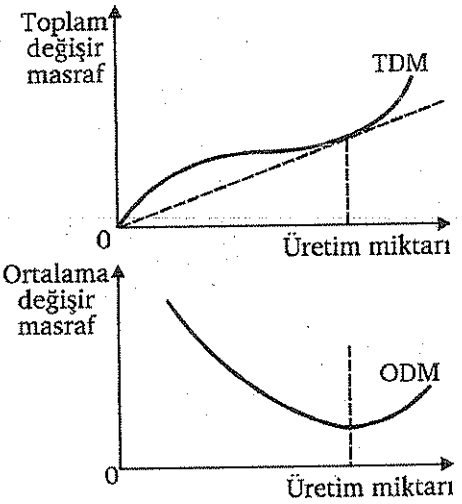
Ortalama sabit masraf üretim miktarı arttıkça, azalan bir seyir izler. Çünkü toplam sabit masraflar (yani pay) sabitken, üretimle birlikte, üretim miktarı (yani payda) artacağı için, OSM giderek küçülen değerler alacaktır (Şekil 18.1'de alttaki diyagram).

B. Değişir Masraflar

*Firmanın, üretimini sürdürebilmesi için gerekli üretim faktörlerine yapılan ödemeler **değişir masrafları** oluşturur.*

Üretim miktarı sıfırken, yani firma hiç üretimde bulunmazsa, değişir masraflara katlanması sözkonusu değildir. Fakat firma üretime başladığı andan itibaren değişir masrafları yapmaya başlayacaktır. ***Üretimle birlikte artan değişir masraflara hammadde, işçilik*** (işçilere ödenen ücretler ve fazla mesailer), ***enerji*** (ısınma ve aydınlatma yanında makinelerin çalışması için gerekli enerji), ***su,*** vb. giderleri örnek verebiliriz. Örneğin ayakkabı üreten bir firma bina, makineler, alet-edevat yönetici kadro vb. gibi, *sabit masraf kalemlerini* oluşturan harcamaları yaptıktan sonra, üre-

time geçmek istediğinde ayrıca, çeşitli hammadde (deri, kösele, bez, çivi, iplik, boya, çeşitli yapıştırıcılar vb.), işçi ücretleri, prim ve ikramiyeler, enerji giderleri vb. giderlere katlanmak zorundadır ki, bu ikinci grup giderler toplamı *toplam değişir masrafları oluşturur.* ***Üretim hiç yapılmazken sıfır olan ve üretimle birlikte artan toplam değişir masraf eğrisi, orijinden başlayarak artar*** *(Şekil 18.2'de üstteki diyagram).*



Şekil 18-2
Değişir Masraf ve Ortalama Masraf Eğrileri

Üretim birimi başına düşen değişir masrafı ifade eden ***ortalama değişir masraf*** (ODM), toplam değişir masrafın üretim miktarına bölümüne eşittir. Yani,

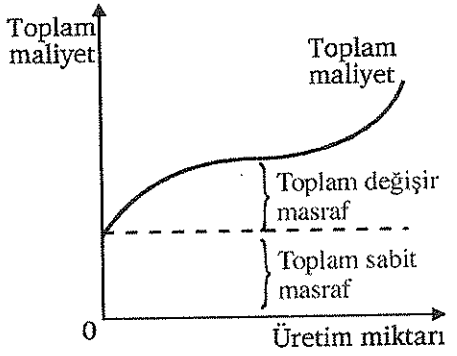
$$ODM = \frac{\text{Toplam Değişir Masraf (TDM)}}{\text{Üretim Miktarı (M)}} \quad \text{dir.}$$

Ortalama değişir masraf eğrisi, önce azalan belirli bir minimumdan geçtikten sonra artan bir seyir izler (Şekil 18.2'de alttaki diyagram).

C. Toplam Üretim Maliyeti

Bir firmanın kısa dönem toplam üretim maliyetinin toplam sabit ve toplam değişir masraflarının toplamına eşit olduğunu belirtmiştik.

Şu halde özelliklerini daha önce belirttiğimiz *toplam sabit ve toplam değişir masraf eğrileri toplandığında, toplam maliyet eğrisi ortaya çıkacak*tır (Şekil 18.3).



Şekil 18-3
Toplam Maliyet Eğrisi

a) Ortalama Maliyet

Ortalama maliyet (ki buna ***parça başına maliyet*** ya da ***üretim birimi başına maliyet*** diyebiliriz), *toplam maliyetin üretim miktarına bölümüne eşittir.* Yani;

$$OM = \frac{\text{Toplam Maliyet (TM)}}{\text{Üretim Miktarı (M)}}$$ 'dir.

Ortalama maliyet, toplam maliyetin üretim miktarına bölümüne eşit olduğundan, ***toplam maliyet eğrisi üzerindeki bir nokta orijine birleştirildiğinde yatay eksenle yaptığı açının*** - örneğimizde tgα açısı - ***değeri, o noktaya karşılık gelen üretim miktarının ortalama maliyetine eşittir.*** Şöyle ki, Şekil 18.4'de A noktasını orjine birleştirdiğimizde A0 doğrusunun yatay eksenle oluşturduğu tgα açısının değerine bakalım:

$$tg\alpha = \frac{AM_1}{OM_1}$$ (M_1 kadar üretim yapıldığında toplam maliyet) / (M_1 üretim miktarı)

Görüldüğü gibi,

$$tg\alpha = \frac{\text{Toplam maliyet}}{\text{Üretim miktarı}} = \text{Ortalama maliyet}$$

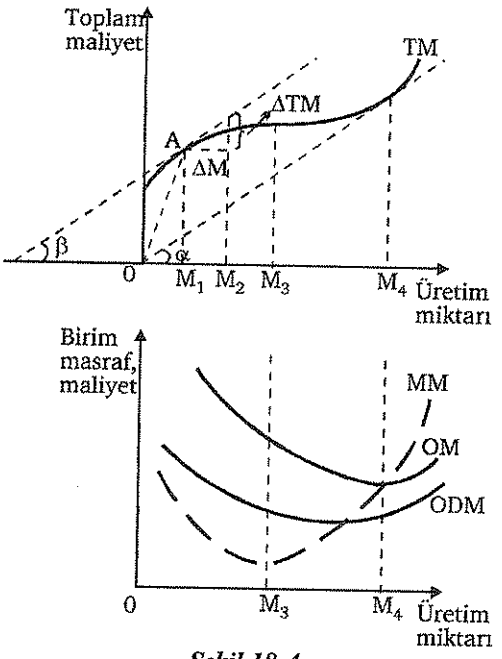
dır. Diğer yandan tgα, üretim OM_4'e yükselene kadar küçülmekte, üretim OM_4'ü aşınca büyümektedir. Bu da bize, ortalama maliyetin U harfi şeklinde bir yönseme gösterdiğini ortaya koymaktadır.

b) Marjinal Maliyet

Üretilen son birim malın maliyetini ifade eden ***marjinal maliyet,*** *üretimdeki bir birimlik bir değişmeye karşın, toplam maliyetteki değişmeye eşittir.* Örneğin üretim miktarı M_1'den M_2'ye çıkarılarak Δ M kadar arttırıldığında toplam maliyet ΔTM kadar artıyorsa (Şekil 18.4) marjinal maliyet:

$$MM = \frac{\Delta TM}{\Delta M}$$ 'dir.

Marjinal maliyet, toplam maliyet eğrisinin eğimine eşittir. Zira, ΔM'in çok küçük, hatta sıfıra



Şekil 18-4
Toplam, Ortalama ve Maliyet Eğrileri

yakın olduğu gözönüne alınırsa $\frac{\Delta TM}{\Delta M}$, TM eğrisinin A noktasındaki eğimine, yani Tgβ'in sayısal değerine eşit olacaktır (Şekil 18.4).

Marjinal maliyet, üretim miktarı arttıkça önce azalan ve belirli bir üretim miktarından (Şekil 18.4'de M_3 üretim miktarı) ***sonra artan bir seyir izlemekte***dir. Başka bir deyişle, M_3 üretim miktarına kadar üretilen her ilave birim mal, bir önceki birimden daha düşük maliyetle üretilirken, M_3 üretim miktarından sonra, her ilave birim bir öncekinden daha yüksek maliyetle üretilmektedir. Bu durumu geometrik olarak, toplam maliyet eğrisinin eğiminin seyrine (tgβ'ya) bakarak da belirtmek olasıdır. Şöyle ki;

– Üretim miktarı M_3'e erişinceye kadar tgβ açısının sayısal değeri giderek küçülmekte ve dolayısıyla marjinal maliyet düşmektedir.

– Toplam maliyet eğrisinin büküm noktası olan M_3 üretim miktarından itibaren üretim artışına devam edilirse, tgβ'nın sayısal değeri, yani marjinal maliyet yükselmektedir.

Dikkat edilirse, marjinal maliyet eğrisinin şekli ile ortalama değişir masraf ve ortalama maliyet eğrilerinin şekli arasında büyük benzerlik vardır. Her üçü de U şeklindedir. Bu eğriler arasındaki ilişkilerin tetkiki, benzerliğin nedenlerine de ışık tutacaktır.

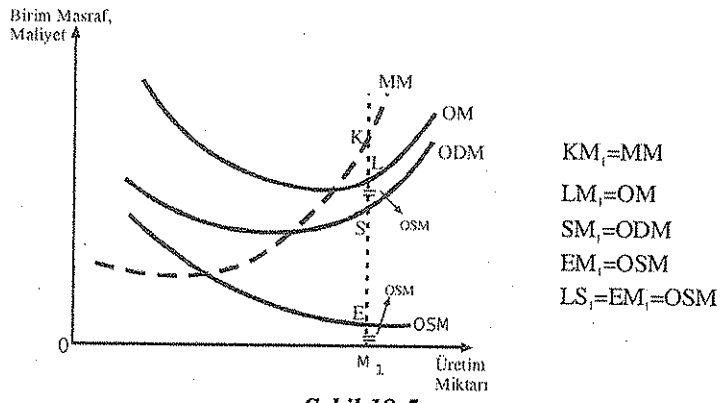
D. Marjinal Maliyet İle Ortalama Değişir Masraf ve Ortalama Maliyet Arasındaki İlişki

Toplam maliyet ile ortalama maliyet arasındaki ilişkileri ve ayrıca yine *toplam maliyetle marjinal maliyet arasındaki ilişkileri,* biraz önce Şekil 18.4 yardımıyla açıkladık. Şimdi de ***marjinal maliyet eğrisinin, ortalama maliyet ve ortalama değişir masraf eğrilerini minimum noktasında kesmesini ve nedenlerini*** incelemeye çalışacağız.

a) Marjinal Maliyet İle Ortalama Maliyet Arasındaki İlişkiler

Üretilen son birimin maliyetini ifade eden ***marjinal maliyet, ortalama maliyete yön vermekte***dir. ***Marjinal maliyet azalırken, ortalama maliyeti de aşağıya çekerek azaltmakta***dır. Zira, üretilen son birimlerin daha düşük maliyetle elde edilmesi, ortalama maliyetin de düşmesine neden olmaktadır.

Marjinal maliyet yükselirken, ortalama maliyeti de yukarıya doğru çekerek yükseltecektir. Yine yukarıda belirttiğimiz gibi, son birimlerin daha yüksek maliyetle elde edilmesi, ortalama maliyetin de artmasına yol açmaktadır. *Yalnız,* ***marjinal maliyet artmaya başladığında, ortalama maliyeti düşürücü etkisi zayıflayarak bir süre daha devam eder.*** Bunun sonucudur ki ***marjinal maliyet ortalama maliyeti daima minimum noktasında keser.*** Başka bir deyişle, marjinal maliyetin ortalama maliyete eşit olduğu noktada, parça başına maliyet en düşük düzeye erişmiş olmaktadır (Şekil 18.4 ve Şekil 18.5).



Şekil 18-5
Birim Maliyet ve Masraf Eğrileri

b) Marjinal Maliyet İle Ortalama Maliyet ve Ortalama Değişir Masraf Arasındaki İlişkiler

Sabit masraflar, kısa dönemde üretim miktarı ne olursa olsun değişmediğinden, ***toplam maliyet eğrisinin seyri, toplam değişir masrafların seyrine bağlıdır.*** Dolayısıyla, ***üretim artışı halinde toplam masraflardaki ilavelerden başka bir şey olmayan marjinal maliyetin seyri de, toplam değişir masraflara bağlı olmakta***dır. Bu nedenle, ortalama maliyet ile marjinal maliyet arasındaki ilişkilerle, ortalama değişir masraf ile marjinal maliyet arasındaki ilişkiler aynıdır. Bu ilişki nedeniyledir ki, marjinal maliyet eğrisi, ortalama değişir masraf eğrisini de minimum noktasında kesmektedir (Şekil 18.5).

Diğer yandan, toplam maliyet, toplam sabit ve toplam değişir masrafların toplamı olduğundan, ortalama maliyet (OM) de, ortalama sabit masrafla (OSM) ortalama değişir masrafın (ODM) toplamına eşittir. Yani,

OM = OSM + ODM dür.

Şekil 18.5'de de açıkça görüldüğü gibi, üretim miktarı arttıkça ODM eğrisi, OM eğrisine yaklaşmaktadır. Bunun nedeni, her üretim miktarında, OM ile ODM arasındaki farkın, OSM'ye eşit olması ve yine Şekil 8-1 ve Şekil 8-5 'de görüldüğü gibi, OSM'nin üretim arttıkça azalan bir seyir izlemesidir..

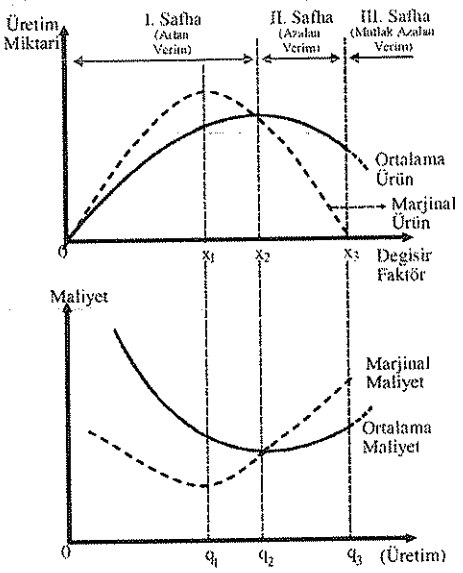
Şekil 18.1 yardımıyla, OSM'ın üretim arttıkça azalan bir seyir izlemesi daha önce açıkladı. Ayrıca, Şekil 18.5'e, MM, ODM ve OM eğrileri ile OSM eğrisini yer almaktadır. OM ile ODM arasındaki düşey mesafenin OSM 'ye eşit olduğunu vurgulayabilmek için M_1 kadar üretim yapılması halinde OSM'ın LS'ye ve aynı zamanda EM_1 'e eşit olduğu ayrıca şekil üzerinde belirtilmiştir.

E. Maliyetlerin Seyri ve Azalan Verimler Kanunu

Marjinal ve ortalama maliyet eğrilerinin U şeklini alması, belirli bir üretim düzeyinden sonra azalan verimler kanununun işlemeye başlamasından kaynak-

lanmaktadır. Hatırlanacağı gibi azalan verimler kanunu, bir firmanın tüm üretim faktörlerini sabit tutup sadece birini artırması halinde, değişken faktörün veriminin belirli bir üretim miktarından sonra azalmaya başlamasının kaçınılmaz olması idi.

Kısa dönemde üretim esnasında, aynı şekilde üretim faktörlerinden bir kısmı sabitken (bunlara yapılan ödemeler sabit masrafları oluşturmaktadır), bir kısmı üretimle değişmektedir (bunlara yapılan ödemeler ise değişir masrafları oluşturmaktadır). Dolayısıyla, ***kısa dönemde*** *üretim yapılırken, azalan verimler kanununu ortaya çıkaran koşullar söz konusu olmaktadır.* Üretim belirli bir düzeye erişinceye kadar, her ilave değişir faktör bir öncekine göre daha yüksek verim sağladığından, ***artan verim*** *hali söz konusu olmakta ve* ***marjinal maliyet azalmaktadır.*** Üretime devam edildiğinde, ***azalan verimlerin*** söz konusu olduğu safhada, ***marjinal maliyet yükselmekte***dir. Bu durum Şekil 18.6 'da açık bir şekilde görülmektedir. Söz konusu şeklin üstündeki diyagramda marjinal ve ortalama ürün eğrilerini (Şekil 16.1deki diyagramın alt bölümünün benzeri), altındaki bölümde ise marjinal ve ortalama maliyet eğrileri (Şekil 18.4 'deki diyagramın alt bölümünün benzeri) yer almaktadır. Şeklin üst bölümünde yer alan diyagramda artan verimin söz konusu olduğu 1. safhada ortalama maliyet azalırken, artan verimin söz konusu olduğu 2. safhada, ortalama maliyet artmaktadır. Dolayısıyla, *marjinal maliyet ve ortalama maliyet eğrilerinin önce azalan sonra artan bir seyir takip etmesinin* (yani U şeklinde olmasının) *nedeni, azalan verimler kanunudur.* ***Marjinal ve ortalama maliyet eğrileri düşerken artan verimler, yükselirken azalan verimler hali söz konusu olmaktadır.***



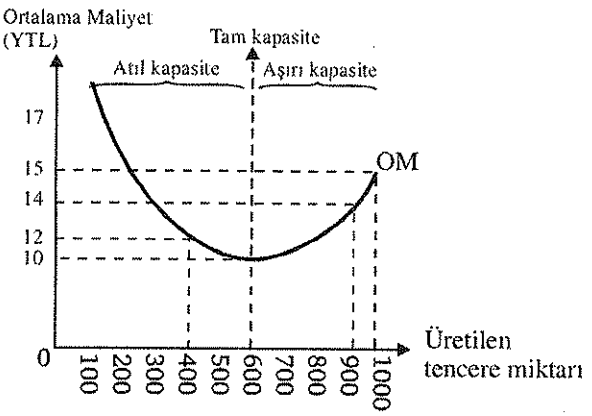
Şekil 18-6.

Artan Verim Azalan Maliyet İlişkisi

F. Kapasite Sorunu

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda firmanın üretim kapasitesinin kısa dönemde sabit olduğunu belirttik. Firma, üretimini her zaman tam kapasite üretim düzeyinde gerçekleştiremez. Zaman zaman, tam kapasite üretim düzeyinin üzerinde ya da altında üretimde bulunabilir. Kapasitenin tam olarak kullanılmaması halinde söz konusu olan ***atıl kapasite, aşırı kapasite*** ve ***maksimum kapasiteyi*** bir şekil yardımıyla açıklığa kavuşturmaya çalışalım.

Bir tencere fabrikasının ***tam kapasite*** üretim miktarının 600 tencere/gün olduğunun belirtilmesi, şunu ifade etmektedir: Söz konusu fabrikada, üretim faktörlerinin optimal bileşimi sağlandığında -ki bu teknoloji tarafından belirlenen en uygun "değişken faktör/sabit faktör" oranıdır- günde 600 tencere üretmek mümkün olmaktadır. Bu üretimi gerçekleştirdiği zaman, ortalama maliyeti minimum olmaktadır. Bu maliyet tencere başı-na 10 YTL. olsun (Şekil 18.7).



Şekil 18-7
Tam Kapasite Üretim Miktarı (600 adet/gün)

Atıl kapasite (eksik kapasite), firmanın tam kapasite üretim miktarının altında üretimi sürdürmesi durumunu ifade etmektedir. Örneğimizde, firmanın günde 600 tencerenin altında bir üretimde bulunması, atıl kapasitede çalışmasını ifade eder. Görüldüğü gibi, firma atıl kapasitede çalıştığı zaman üretimi, tam kapasite birim maliyetinden daha yüksek birim maliyetle yapmaktadır. Örneğin firma günde 400 tencere üretirse, 12 YTL.'ya mal edebilecektir.

Aşırı kapasite (kapasite üstü) firmanın üretimini tam kapasite üretim miktarının üzerine çıkarması halini ifade eder. Aşırı kapasitede ortalama maliyet azalan verimler nedeniyle tam kapasite ortalama maliyetinden daha yüksektir.

Maksimum kapasite, bir firmanın kısa dönemde mevcut tesisleriyle üretebildiği en yüksek üretim miktarını ifade eder. Firma kısa dönemde ne kadar önlem alırsa alsın (fazla mesai, çift vardiya, özel prim vs.) üretimini maksimum kapasitenin üzerine çıkarması olanaksızdır. Başka bir deyişle, ***maksimum kapasite, aşırı kapasitenin üst sınırıdır.*** Ortalama maliyet, üretim maksimum kapasitede gerçekleştirildiğinde, en yüksek düzeye çıkmaktadır*. Örneğimizde, firmanın maksimum kapasitesi günde 1000 tenceredir. Firma bu kapasitede çalıştığında, tencerenin tanesini 15YTL.'ya mal edebilmektedir.

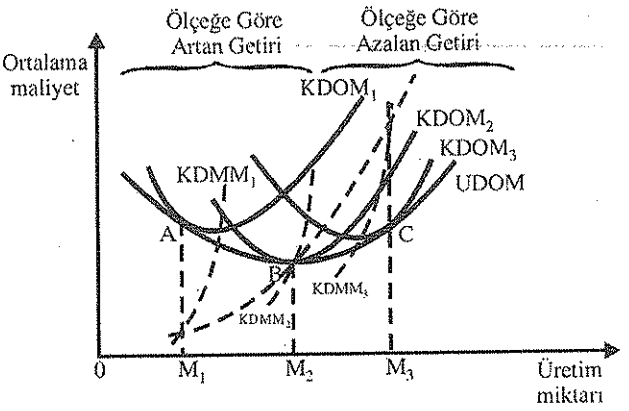
4. UZUN DÖNEM MALİYET EĞRİLERİ

Tüm üretim giderlerinin değişebildiği uzun dönemde firma, üretim planlaması yapmak için gerekli zamana sahiptir. Mevcut makine, araç ve gereçlerini elden çıkarabilir ya da yenilerini alabilir. Mevcut binalarını satabileceği gibi, yeni binalar satın alabilir veya yaptırabilir. Daha öz bir deyişle, uzun dönemde firma mevcut fabrikalarına yenilerini ilave edebildiği gibi, fabrikasını genişletebilir ya da makinelerinin bir kısmını elden çıkarabilir.

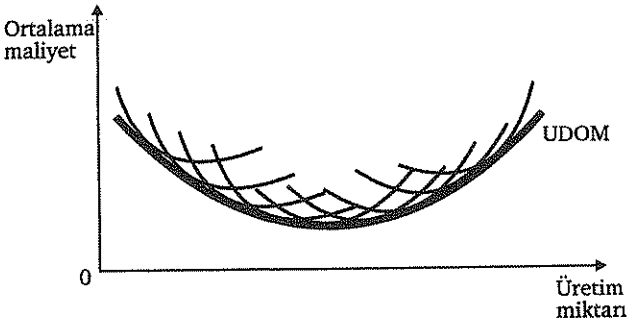
* Maksimum kapasite üretim miktarı, Şekil 18.6 'daki q_3 üretim miktarına karşılık gelmektedir ki, bu üretim miktarında marjinal ürün (verim) sıfırdır.

Bu dönemde, üretim kapasitesini belirleyen *sabit masraflar da değiştiğinden, firmanın* ***üretim kapasitesi de değişmektedir.*** Firma için uzun dönemde sorun, planladığı üretim miktarını kendisine sağlayan üretim tesis ölçeğini gerçekleştirmektir. Bunun için mevcut tesisler yetersiz kalırsa, yeni tesisler kurulması gerekir. Bu dönemde, üretim tesis ölçeğini arzuladığı gibi değiştirebilen firma, her yeni tesis ölçeğinde, kısa dönem üretim koşulları ile yüz yüzedir. Bu açıdan bakıldığında, ***uzun dönemin kısa dönemlerin yan yana gelmesiyle*** *oluştuğu görülür. Zira firma,* ***içinde bulunduğu kısa dönemin koşullarını değiştirerek yeni bir kısa döneme girince, artık uzun dönem sözkonusu olmaktadır.***

Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, kısa dönem ortalama maliyet eğrilerinden hareketle elde edilir. Bunun için firmanın üretim ölçeğini üç defa artırdığını varsayalım. Artırılan bu ölçeklere karşılık gelen kısa dönem ortalama maliyet eğrileri sırasıyla $KDOM_1$, $KDOM_2$ ve $KDOM_3$ olsun (Şekil 18.8). Uzun dönemde belirli bir üretim miktarını gerçekleştirmek isteyen firmanın, bu miktarı minimum maliyetle üretebileceği üretim ölçeğini saptaması gerekir. Örneğin firma M_1 üretim miktarını gerçekleştirmek isterse, üretim tesislerini $KDOM_1$ ölçeğine çıkardığında, bu miktarı minimum maliyetle gerçekleştirecektir (Şekil 18.7'de A noktası). Çeşitli üretim miktarlarını firmanın minimum ortalama maliyetle üretebileceği A benzeri noktalar (Şekil 18.8'de A, B, C ...) birleştirildiğinde uzun dönem ortalama maliyet eğrisi elde edilir. *Şu halde* ***UDOM eğrisi, kısa dönem ortalama maliyet eğrilerini alttan saran bir eğridir ve firmanın çeşitli üretim miktarını üretebileceği minimum maliyetleri vermektedir.*** Biz yukarıda örnek olarak, sadece bir firmanın üretim tesis ölçeğini üç defa değiştirmesi halini esas aldık. Firma uzun dönemde teorik olarak sonsuz sayıda farklı ölçekte tesis kurabilir (Şekil 18.9). Kısa dönem ortalama maliyet eğri-



Şekil 18-8
Uzun Dönem Ortalama Maliyet Eğrisi



Şekil 18-9

lerinin tümünü alttan saran eğri, uzun dönem ortalama maliyet eğrisidir. UDOM eğrisine, bu nedenle "*zarf eğrisi*" de denilir.

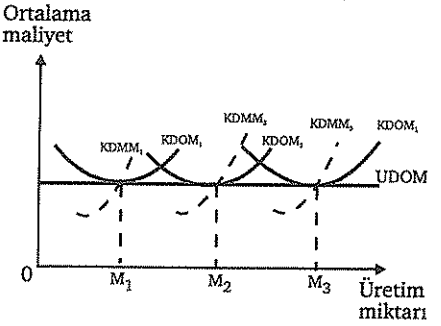
Öte yandan uzun dönem marjinal maliyet eğrisi ile uzun dönem ortalama maliyet eğrisi arasındaki ilişki, kısa dönem marjinal maliyet eğrisi ile kısa dönem ortalama maliyet eğrisi arasındaki ilişkilere paralellik gösterir. ***Uzun dönem marjinal maliyet eğrisi de uzun dönem ortalama maliyet eğrisini minimum noktasında keser. Tıpkı KDMM eğrisinin KDOM eğrisini minimum noktasında kestiği gibi*** (Bkz. Şekil 18.8).

5. UZUN DÖNEM ORTALAMA MALİYET EĞRİSİNİN ŞEKLİ VE ÖLÇEĞE GÖRE GETİRİ

Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin genellikle önce azalan, sonra artan bir seyir takip ettiğini kabul görmektedir. Hemen belirtmek gerekir ki, UDOM eğrisinin yayvan U şeklini alması ile KDOM eğrilerinin U şeklini alması, birbirinden farklı nedenlere dayanır.

Kısa dönemde faktörlerden bir kısmı (ya da sadece biri) sabit, bir kısmı değişir nitelikte olduğundan, üretimde ***azalan verimler kanunu*** geçerli olmaktadır. Değişir faktörün verimi artarken ortalama maliyet düşmekte, aksine azalırken ortalama maliyet yükselmekte olduğundan, kısa dönem ortalama maliyet eğrisi daima U şeklini almaktadır. Bu durumu daha önce Şekil 18.6 yardımıyla açıkladık.

Uzun dönemde ise, tüm üretim faktörleri değiştiğinden, ***ölçeğe göre getiri*** söz konusu olmaktadır. Başka bir deyişle üretim tesis ölçeği değiştirildikçe, daha büyük ölçeğin verimini (getirisini) saptamak mümkün olmaktadır. Örneğin firma, üretim miktarını M_1'den M_2'ye çıkarmak istediğinde, tüm faktörleri (sabit ve değişir faktörler) arttırarak üretim tesis ölçeğini $KDOM_1$'den $KDOM_2$'ye çıkarmaktadır (Şekil 18.8). Üretim ölçeği değiştirildikçe, ölçeğe göre getiri de değişmektedir. *Genellikle başlangıçta **ölçeğe göre artan getiri*** söz konusu iken, *üretim ölçeği büyüdükçe verimlilik azalmakta ve **ölçeğe göre azalan getiri** ortaya çıkabilmektedir.* Şekil 18.8'de üretim düzeyi, M_2'ye erişene kadar üretim tesis ölçeği büyütüldükçe, *ölçeğe göre artan getiri* söz konusu iken, M_2'den sonra ölçek büyütülmeye devam edildiği takdirde, *ölçeğe göre azalan getirinin* söz konusu olduğu görülmektedir. Firma, *ölçek değişiklikleri karşısında verim artışı sağlarken, yani **ölçeğe göre artan getiri** elde ederken, **UDOM eğrisi azalan seyir izlemekte, ölçeğe göre azalan getiri** hali söz konusu olmaya başlayınca da **UDOM eğrisi yükselmektedir.***



Şekil 18-10
Uzun Dönemde Ortalama Maliyetin Değişmemesi Hali (Ölçeğe Göre Sabit Getiri)

Ne var ki, her zaman ölçeğe göre getirinin üretim ölçeğindeki büyüme ile birlikte önce artan, sonra azalan bir seyir izlemesi gerekmez. Bazen üretim tesis ölçeği değiştirildiğinde ölçek verimliliği değişmez. Kısaca ***ölçeğe göre sabit getiri*** denilen bu gibi durumlarda UDOM eğrisi yatay eksene paralel bir doğru şeklindedir (Şekil 18.10).

Uzun dönemde, firmanın üretim ölçeğini büyütmesiyle ölçek veriminin ortalama maliyeti ne yönde etkilediğini belirttik. Ortalama maliyetlerin seyri, yani ölçeğe göre getirinin nedenleri ise ***ölçek ekonomisi'***de denilen ***içsel ekonomiler'***le açıklanır.

A. İçsel Ekonomiler (Ölçek Ekonomisi)

Firmanın üretim ölçeğindeki değişme sonucu sağlanan ***içsel ekonomiler***, iki gruptur. Bir kısmı maliyetlerin düşmesini sağlayan avantajlardır ki, bunlara ***pozitif içsel ekonomiler*** denir. Maliyetlerin yükselmesine neden olan dezavantajlara ise, ***negatif içsel ekonomiler*** adı verilir. Birçok kaynak, pozitif içsel ekonomilerden söz ederken, sadece içsel ekonomiler demekle yetinmektedir. Bu nedenle, içsel ekonomi denilince, pozitif içsel ekonomi anlaşılmalıdır. Şimdi önce pozitif içsel, sonra da negatif içsel ekonomilerin nedenlerini belirtelim.

a) Pozitif İçsel Ekonomiler

Uzun dönemde, üretim tesis ölçeği büyüyen firmanın genellikle ortalama maliyeti azalmaktadır. Maliyetlerdeki bu düşüşe, tesis ölçeğindeki artış nedeniyle firmanın bizzat kendi içinde sağladığı tasarruflar neden olduğundan, bu tasarruflara ***pozitif içsel ekonomiler (içsel tasarruflar*** ya da ölçekten sağlanan avantaj anlamına ***ölçek ekonomisi***) denir. Şu halde ***pozitif içsel ekonomiler "firmaların üretim ölçeğindeki artış nedeniyle sağladığı avantajlardır***" diye tarif edilebilir. Bundan böyle, pozitif içsel ekonomiler yerine içsel ekonomiler demekle yetineceğiz.

İçsel ekonomilerin ortaya çıkış nedenleri dört grupta toplanabilir:

i. ***Emekte işbölümü ve uzmanlaşma nedeniyle sağlanan avantajlar***: Adam Smith'den beri, üretim ölçeğinin artmasıyla işçilerin aralarında işbölümü yapacakları ve bunun uzmanlaşmayı doğuracağı bilinmektedir. İşbölümü ve uzmanlaşma ise üretimde verimin artmasının en önemli nedenlerinden biridir. Bu verim artışı, bir yandan işbölümü sonucu aynı işi yapan işçinin söz konusu işi daha az zamanda yapma alışkanlığını kazanması, öte yandan bir işten öbür işe geçerken söz konusu olan zaman kaybının ortadan kalkması sonucudur.

Adam Smith (1723-1790), 1776 yılında yayınlanan **Milletlerin Zenginliği** adlı eserinde, işbölümünün verimlilik üzerindeki etkisini açıklayabilmek için önemsiz bir imalat olan toplu iğneyi örnek verir. Smith'e göre bir işçi, bir atölyede tek başına toplu iğne üretirse, günde ancak 20 iğne üretebilecektir. Oysa, toplu iğne üretiminde 18 aşama vardır. Eğer 10 kişilik bir işçi grubu toplu iğne üretirse, biri sadece telleri üretime hazırlarken, diğeri sadece telleri doğrultacak, bir diğeri doğrultulmuş olan telleri kesecektir. Buna benzer şekilde aralarında iş bölümü yapan işçiler, aynı zamanda yaptıkları işte giderek uzmanlaşacaklarından, bir işçinin payına düşen günlük toplu iğne üretimi 48.000 iğneye çıkabilecektir.

ii. ***Teknolojik avantajlar*****:** Bir firmanın üretmeyi planladığı miktar ile üretimde kullanacağı üretim teknolojisi arasında yakın bir ilişki vardır. Üretimini planladığı mal miktarı az olan küçük firmaların gelişmiş üretim teknolojilerini kullanmaları ekonomik olmaz. Ancak çok büyük miktarda mal üretmeyi planlayan firmalar, gelişmiş teknolojileri kullanarak, birim başına maliyeti düşürebilirler.

Diğer yandan, bir fabrikanın üretim kapasitesi iki katına çıkarılmak istendiğinde, makineler için yapılan harcamalar iki katın altında, yaklaşık 2/3 oranında artar. Bunun için basit bir örnek olarak, yük taşınmasında kullanılan kamyonu örnek vermek mümkündür. 20 ton yük taşıma kapasiteli bir kamyonun fiyatı 10 ton yük taşıma kapasiteli bir kamyonun fiyatının iki katından azdır. Zira, tüm makineler gibi, kamyonların da gücü arttıkça, üretim için yapılan girdilerin toplamı (yani üretim maliyeti), güç artış oranının altındadır.

iii. ***Yönetim avantajı:*** İşletmenin tesisi büyüdükçe, üretim birimi başına düşen yönetim giderleri düşer. Öte yandan, tesis büyüdükçe, teleks, bilgisayar vb. gibi, karar ve kontrol araçlarının kullanılmasının ekonomik hale gelmesi, yönetimin verimliliğini artırır.

iv. ***Parasal Avantajlar:*** Tesis ölçeği büyüdükçe, işletmenin hem daha çok miktarda girdi satın alması, hem de daha büyük miktarda ürün pazarlaması söz konusu olacaktır. Bu da işletmenin girdi satın alımı ve çıktı pazarlamasında pazarlık gücünün artması sonucunu doğurur. Bu şekilde elde edilen pazarlama avantajları arasında satın alınan ham madde fiyatlarında indirim sağlanması, daha düşük faizli kredi temini, daha ucuzu reklam ve daha düşük tarifeli taşıma anlaşmalarının yapılabilme olanaklarından söz edilebilir.

Şu halde, firmanın üretim ölçeği arttıkça bir yandan iş bölümü ve uzmanlaşmanın sağlanması ve gelişmiş teknolojileri kullanmanın mümkün olması, öte yandan yönetim avantajı ile parasal avantajlar nedeniyle, birim başına maliyetin (UDOM) düşmesi söz konusu olabilmektedir. Fakat maliyetlerdeki azalmanın da bir sınırı vardır. Belirli bir ölçeğin üzerine çıkılınca, maliyetteki azalışın yerini artışa terkettiği görülür ki, bu da negatif (olumsuz) içsel ekonomilerle açıklanır.

b) Negatif İçsel Ekonomiler

Firmanın üretim tesis ölçeğindeki artışlar belirli bir eşiği aştığında, daha önce içsel avantaj olarak sayılan faktörlerin bir kısmı bu defa ters yönde işlemeye başlar. Uzun dönemde ortalama maliyetlerin yükselmesine neden olan bu olumsuz faktörler, ***aşırı uzmanlaşmanın olumsuz etkileri*** ve ***yönetimin etkinliğini kaybetmesidir.***

Firmanın, belirli bir ölçeğin üzerine çıkması halinde, ***işbölümü ve uzmanlaşmanın aşırılaşması,*** işçilerin üretilen malın tamamı içindeki rollerini algılamalarının güçleşmesi, işçilerin kendilerine olan güvenlerinin kaybolmaya başlaması (işlerini kaybetmeleri halinde yeniden benzer uzmanlık isteyen iş bulmanın zorluğunu hissetmeleri) yanında ***monotonluk, sinirsel yıpranmalara neden olurken, işçilerin verimlerinin düşer.***

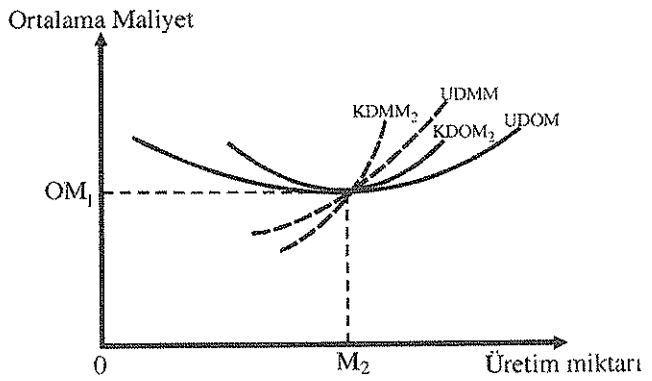
Ölçek büyüdükçe, ***yönetici kadrosunun etkinliğini kaybetmesi*** kargaşaya neden olurken, ***kırtasiyecilik*** ortaya çıkacaktır.

Görüldüğü gibi üretim tesis ölçeği belirli bir büyüklüğün üzerine çıktığı zaman bir yandan aşırı uzmanlaşmanın olumsuz etkileri, öte yandan yönetimin etkinliğini kaybetmesi, ortalama maliyetin yükselmesine neden olmaktadır.

Eğer ***firmanın uzun dönem ortalama maliyeti, üretimle birlikte değişmiyorsa*** (ölçeğe göre sabit getiri hali), bu durumda üretim tesis ölçeği büyüdükçe firma, ne içsel ekonomi sağlamakta ne de negatif içsel ekonomilerle karşılaşmaktadır. Böyle bir durumda, firma üretim tesis ölçeğini büyüttükçe, parça başına maliyet aynı kalır, bir başka deyişle UDOM eğrisi Şekil 18.10'daki gibi miktar eksenine paraleldir.

B. Optimal Üretim Tesis Ölçeği ve Minimum Etkin Ölçek

Uzun dönemde, üretim tesis ölçeğini arttıran firmanın ortalama maliyetinin önce azalan, sonra artan bir seyir takip ettiğini ve bunun nedenlerini açıkladık. Bu üretim ölçekleri arasında *birim başına en düşük maliyetle üretimi sağlayan, yani en etkin üretim ölçeğini temsil edene*, en uygun anlamında, ***optimal üretim tesis ölçeği*** denilmektedir. Bu ise, ***uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin minimum olduğu noktada ona teğet olan, kısa dönem ortalama maliyet eğrisinin üretim tesis ölçeğidir.*** Optimal üretim tesis ölçeğinin minimum olduğu noktadaki üretim miktarına (optimal üretim tesis ölçeği tam kapasite üretim miktarı), ***minimum etkin ölçek*** denilmektedir ve firmalar için en etkin üretim miktarını vermektedir.



Şekil 18-11
Optimal Üretim Tesis Ölçeği ve Minimum Etkin Ölçek

Optimal üretim tesis ölçeğini bir şekil yardımıyla gösterebilmek için, UDOM eğrisinin özelliklerini açıkladığımız Şekil 18.8'yi sadeleştirerek (şekildeki eğrilerden sadece UDOM eğrisi ile optimal üretim tesis ölçeğini yansıtan KDOM eğrisini alarak), Şekil 18.11 olarak buraya alıyoruz. Bu şekildeki $KDOM_2$ eğrisinin üretim ölçeği, söz konusu firma için optimal üretim tesis ölçeğidir. M_2 ise firmanın ***minimum etkin ölçeğini*** göstermektedir.

C. Esnek Üretim Sistemi ve Optimal Üretim Tesis Ölçeğinin Küçülmesi

Sanayi devriminin başlangıcından itibaren üretim teknolojisi sürekli gelişirken, özellikle XX. Yüzyılın başında **Henry Ford (1863-1947)**'un kendi fabrikalarında uyguladığı ve **"Fordist Üretim Sistemi"** de denilen **"Hareketli Band"** yardımıyla üretim gerçekleştirilmeye başlandı. **"Kitle Üretim Sistemi"** de denilen Fordist Üretim Sistemi'nde her makine sadece belirli bir iş yapacak şekilde planla-

nıyor ve aşırı bir iş bölümü sonucu, büyük verim artışı sağlanıyordu. Fordist Üretim Sistemi ile birlikte, önemli boyutlara varan içsel ekonomiler sağlayan işletmelerin üretim tesis ölçekleri de önemli ölçüde büyüdü.

Bilgisayar teknolojisindeki gelişmelerin endüstriyel tasarım ve üretimde yoğun olarak kullanılmaya başlanmasıyla birlikte, birden fazla işi yapmaya programlanabilen makineler geliştirilerek, endüstriyel üretimde kullanılmaya başlandı. Bu makineler işletmelerin üretim tesis ölçeklerinin küçülmesine yol açtığı gibi, üretilen ürünün niteliklerinin (model ve özelliklerinin) tüketici tercihlerine göre sürekli değiştirilmesine olanak sağladı. Bu şekilde küçük ve orta boy işletmelerin, büyük çaplı işletmelerin maliyet avantajını elde etmeleri sonucunu doğuran üretim sistemine **Post-Fordist Üretim Sistemi** ya da aynı anlamda **esnek üretim sistemi** denilmektedir.

Öz olarak yinelersek XX. Yüzyıl başından itibaren uygulanmaya başlanan Fordist Üretim Sistemi'nde ölçek ekonomilerinin artan önemi sonucu işletmelerin optimal üretim tesis ölçekleri aşırı derecede büyürken, aynı yüzyılın sonlarına doğru uygulama alanı bulan Post-Fordist Üretim Sisteminde, ölçek ekonomilerinin önemi azalırken, özellikle teknolojik avantajlar küçük işletmelerin lehine gelişmeye başladı. Böylece işletmelerin optimal üretim tesis ölçekleri küçülürken, küçük ve orta boy işletmelerin önemlerinin artması gündeme geldi.

D. Endüstri Ölçeği ve Dışsal Ekonomiler

Buraya kadar, firmanın üretim maliyetlerini önce kısa dönem, daha sonra uzun dönem koşullarını göz önüne alarak inceledik. Özellikle uzun dönemde, firmanın üretim maliyetlerinin seyrinin, ölçek ekonomisi de denilen içsel ekonomilere bağlı olarak değişeceğini belirttik.

Ne var ki, bir firmanın üretim maliyeti, aynı zamanda faaliyette bulunduğu *endüstrinin büyümesi ve kalabalıklaşması sonucu ortaya çıkan avantaj ve dezavantajlara bağlı olarak yükselebildiği gibi, düşebilmektedir.* ***İşte firmanın maliyetlerini etkileyen, fakat firmanın faaliyetleri dışında, içinde bulunduğu endüstriden sağladığı kazanç ve kayıplara, dışsal ekonomiler denilmektedir.*** Dışsal ekonomiler de, içsel ekonomiler gibi ***negatif*** ve ***pozitif dışsal ekonomiler diye iki gruba*** ayrılırlar. Bu ekonomilerin ortaya çıkış nedenlerini kısaca açıklamaya çalışalım.

a) Pozitif Dışsal Ekonomiler

Bir endüstri gelişip büyüdükçe, başka bir deyişle endüstride faaliyette bulunan firma sayısı ve dolayısıyla toplam üretim hacmi arttıkça, o endüstride faaliyette bulunan firmaların maliyetlerinin azalmasına neden olan bazı avantajlar ortaya çıkabilecektir.

Ödenmeyen üretim faktörü ya da kısaca ***dışsal ekonomiler*** de denilen ***pozitif dışsal ekonomiler***in ortaya çıkmasını sağlayan bu avantajların başlıcaları olarak, ***daha ucuz yarı işlenmiş mamul*** ve ***kalifiye eleman temini*** ile ***satın alınan hizmetlerden*** ve ***alt-yapı tesislerinden sağlanan avantajlar*** sayılabilir. Bunları öz olarak açıklamaya çalışalım.

– ***Satın alınan yarı işlenmiş mamullerden sağlanan avantajlar:*** Bazı malların üretimi giderek daha karmaşık hale gelmektedir. Otomobil, uçak, televizyon vb. gibi malları üreten firmalar, ürettikleri mamulün birçok parçasını kendilerinden daha düşük maliyetle* üretim yapan öteki firmalardan satın aldıklarında nakdi bir tasarruf sağlayarak, üretim maliyetini düşürebileceklerdir.

– ***Uzmanlaşmış işgücü temini sonucu sağlanan avantajlar:*** Bazı yeni ve gelişmekte olan endüstrilerde, kalifiye eleman yeteri kadar yoktur, gereksinim duydukları elemanları kendileri yetiştirmek zorundadırlar. Ancak endüstri geliştikçe, kalifiye elemanları kendileri yetiştirme yerine endüstriden temin ederek, önemli bir avantaj elde ederler. Günümüzde endüstriler giderek daha çok kalifiye elemana dayanan bir teknoloji düzeyine girdiklerinden, bu avantaj oldukça önem arz etmektedir.

– ***Satın alınan hizmetlerden sağlanan avantajlar:*** Endüstri gelişip büyüdükçe sayısı giderek artan firmalara hizmet arz eden işletmeler ortaya çıkacaktır. Giderek büyüyen endüstrinin oluşturduğu "***endüstriyel iklim***" içinde gelişebilen bu hizmetleri sunan firmalar arasında, ünlü avukatlık büroları, mali danışmanlık büroları, dağıtım firmaları, teknik inceleme ve araştırma kurumları, büyük reklamcılık firmaları vb. sayılabilir.

– ***Alt-yapı tesis ve hizmetlerinin varlığı nedeniyle sağlanan avantajlar:*** Belirli bir yörede yerleşmiş olan endüstri geliştikçe, kamusal kuruluşlar da ortak kullanıma yönelik alt-yapı tesislerini öncelikle tamamlarlar. Yol, su, elektrik, haberleşme, kanalizasyon, sosyal konutlar ve hatta gelişmiş bir itfaiye örgütü vb. gibi yatırımların yapılmış olması, o yöredeki işletmeler için maliyeti düşürücü önemli bir avantaj niteliği taşıyabilecektir.

Endüstrilerin büyümesi ve kalabalıklaşması sonucu ortaya çıkan dışsal ekonomiler nedeniyle maliyeti azalan endüstrilere, ***azalan maliyetli endüstriler*** denir. Bu endüstrilerle ilgili ayrıntılı açıklama, Kitabımızın 20. Kısım'ında yer almaktadır. Ayrıca bu gibi endüstrilerin uzun dönem arz eğrisi Şekil 20-12 yardımıyla açıklanmıştır

b) Negatif Dışsal Ekonomiler

Pozitif dışsal ekonomiler, herhangi bir endüstri gelişip büyüdükçe, endüstrideki firmaların maliyetlerinin düşmesine olanak sağlayan avantajların ortaya çıkması idi. Ne var ki, bir endüstrinin aşırı derecede kalabalıklaşması, bazen maliyetleri yükselten bir takım olumsuzlukların ortaya çıkmasına neden olabilir. Negatif

---

* Bir ana mamulün parça ya da bölümlerinin sadece birinin üretimi için gerekli optimal üretim tesis ölçeği, firma gereksinmelerinin çok üzerinde olabilir. Bu durumda bir başka firma, endüstri içindeki tüm firmaların gereksinmeleri için üretim yaparak tek tek o malı üretmek durumunda olan firmalardan daha düşük maliyetle üretimi gerçekleştirmeyi başarabilir. Bu şekilde ucuz ara malı satın alan işletmenin sağladığı dışsal ekonomi, söz konusu ara malını üreten firmanın sağladığı ölçek ekonomisi nedeniyle maliyetlerini düşürmesinden kaynaklanmaktadır

dışsal ekonomiler dediğimiz bu kayıplar genellikle, endüstri kalabalıklaştıkça sayısı artan firmaların birbirlerine verdikleri zararlardan kaynaklanmaktadır.

Her şeyden önce endüstrinin giderek kalabalıklaşması yani, endüstri içindeki firma sayısının artması, ulaşım, haberleşme, elektrik enerjisi, su vb. ***altyapı hizmetlerinin yetersiz hale gelmesine*** *neden olabilir. Sık sık* ***karşılaşılan trafik tıkanmaları, işçilerin işyerine gidiş gelişlerinde aşırı zaman kaybetmeleri ve en önemlisi çevre kirlenmesi*** *(artıkların doğaya bırakılması sonucu, havanın, akarsuların hatta denizlerin kirlenmesi)* ***zamanla işçilerin verimlerinin düşmesine ve dolayısıyla maliyetlerin yükselmesine neden olabilecektir.***

Öte yandan bir endüstrideki firma sayısının artması, endüstride kullanılan *üretim faktörlerine olan talebin artmasına* neden olabilecektir. Üretim faktörlerine olan talebin artması, eğer faktör arzı sınırlı ise, faktör fiyatlarının yükselmesine neden olacaktır.

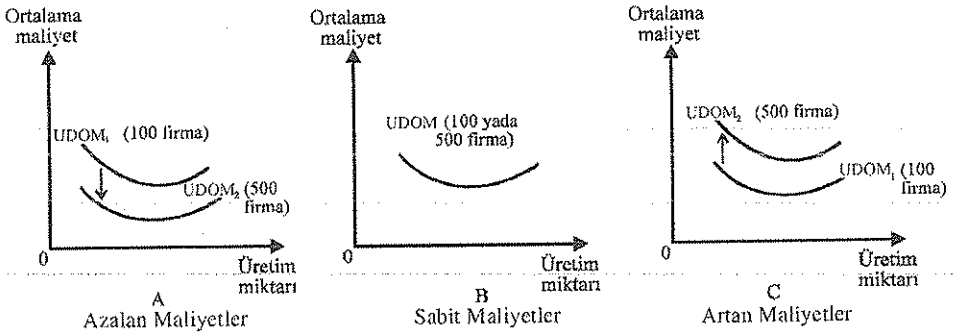
Endüstrilerin aşırı büyümesi ve kalabalıklaşması sonucu ortaya çıkan negatif dışsal ekonomiler nedeniyle maliyeti artan endüstrilere, ***artan maliyetli endüstriler*** denir. Bu endüstrilerle ilgili ayrıntılı açıklama, Kitabımızın 20. Kısım'ında yer almaktadır. Ayrıca bu gibi endüstrilerin uzun dönem arz eğrisi Şekil 20-13 yardımıyla açıklanmıştır.

c) Dışsal Ekonomilerin Firma Maliyeti Üzerindeki Etkisi

Pozitif ve negatif dışsal ekonomiler, yukarıda belirttiğimiz gibi, firmaların başka endüstrilerin faaliyetleri sonucu sağladıkları maliyeti düşürücü avantajlar ve maliyeti yükseltici dezavantajlardır. *Dışsal ekonomiler maliyetler üzerinde, maliyet eğrisinin yer değiştirmesi şeklinde etki ederler.* Başka bir deyişle bu ekonomiler, maliyet eğrilerinin yer değiştirerek, aynı üretim miktarında maliyetin *düşmesine* ya da *yükselmesine* neden olabilirler. Şöyle ki, ***endüstrideki işletme sayısının artmasıyla ortaya çıkan pozitif dışsal ekonomiler maliyetlerinin düşmesine neden olurken, endüstrideki işletme sayısının aşırı derecede artmasıyla ortaya çıkan negatif dışsal ekonomiler, bu defa maliyetlerinin yükselmesine neden olacaktır.***

Eğer bir endüstri gelişip büyüdükçe, ***endüstride azalan maliyetler söz konusu ise, yani endüstrideki işletmeler dışsal ekonomilerden yararlanıyorsa uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, olduğu gibi aşağıya kayacaktır.*** Böylece, her üretim miktarında daha düşük maliyetle üretim mümkün olabilecektir. Şekil 18.12A'da bu durum, endüstrideki firmaların sayısının 100'den 500'e çıkması halinde, herhangi bir firmanın UDOM eğrisinin $UDOM_1$ konumundayken $UDOM_2$ konumunu alması şeklinde görülmektedir.

Eğer bir endüstri gelişip büyüdükçe, endüstride artan maliyetler söz konusu ise, ***yani endüstrideki firmalar negatif dışsal ekonomilerle karşı karşıya ise,*** UDOM eğrisi olduğu gibi yukarıya kayacaktır. Böyle bir durumda firmalar, her üretim miktarında daha yüksek maliyetle üretimde bulunmak durumundadırlar (Şekil 18.12C).



Şekil 18-12

Eğer bir endüstri gelişip büyüdükçe, endüstrideki firmalar için dışsal ekonomiler ve negatif dışsal ekonomiler söz konusu değilse, bu özelliklere sahip endüstrilere, ***sabit maliyetli endüstriler*** denilmektedir. Sabit maliyetli endüstrilerin endüstri arz eğrisi, Şekil 20-14'de görüldüğü gibi, yatay eksene paraleldir, **UDOM** eğrilerinde ise, ***Şekil 18-***12 B'de görüldüğü gibi, herhangi bir kaymadan söz etmek olası değildir.

BEŞİNCİ BÖLÜM

FİYAT TEORİSİ

19. FİRMA DENGESİ YA DA KÂR MAKSİMİZASYONU

20. TAM REKABET PİYASASINDA FİRMA DENGESİ

21. AKSAK REKABET PİYASALARININ ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ VE TÜRLERİ

22. MONOPOL

23. ÇİFT MONOPOL

24. MONOPOLCÜ REKABET

25. OLİGOPOL

26. FİYAT TEORİSİNE ELEŞTİRİ VE FİRMA KARARLARINDA KÂR MAKSİMİZASYONU DIŞINDA HEDEFLE

Her ekonominin en önemli sorunlarından biri, o ekonomide mevcut olan kıt üretim faktörlerinin *hangi mal ve hizmetlerin üretimine* yöneltileceği, üretimine karar verilen mal ve hizmetlerden ise *ne kadar* üretileceğidir. Hangi malların ne kadar üretileceğine - toplumdaki bireylerin gereksinmelerine en iyi şekilde - cevap verecek bir *karar otoritesine* gerek vardır. Daha önce belirttiğimiz gibi, *sosyalist* düzeni benimsemiş *ekonomilerde*, bu kararı *merkezi planlama* veriyordu. *Liberal kapitalist* düzeni benimsemiş *toplumlarda* ise kararı verenler, kâr amacıyla üretime yönelen *firmalardır.* Fakat firmaların üretime ilişkin bu kararları almalarını sağlayan *sihirli kuvvet, fiyat mekanizması*dır. Firmalar, fiyatı olan -yani tüketicilerin gereksinme duydukları için bütçelerinden para ödemeye hazır oldukları- malları üretmeye yönelmektedirler.

Şu halde liberal kapitalist düzende üretim kararını veren üreticiler, tüketicilerin arzularına göre hareket etmektedirler. Fakat sayıları çok fazla olan firmalar, yine sayıları yüz binleri ve hatta milyonları bulan tüketicilerin kararlarını düzgün işleyen bir fiyat mekanizması aracılığıyla algılarlar. Kâr maksimizasyonu amacına yönelik olduğu kabul edilen her *üretim birimi*, kendisine kâr sağlayabilen malları ve kârını en yükseğe çıkarabileceği miktarda üretmeye yönelir. Üretim miktarını, kârını maksimum kılan düzeyde belirler.

Kitabımızın başından beri yaptığımız açıklamalarda, firma kararlarını ortaya koyabilmek için gerekli ön bilgilerin önemli bir kısmı verildi. Hatta, bu bölümde belirtilmesi gereken tam rekabet piyasasında denge fiyatının oluşması gibi kimi konular, okuyucuların ekonomi bilimi ile ilk defa karşı karşıya geldikleri göz önüne alınarak, *"fiyat teorisine giriş"* adı altında, ikinci bölümde incelendi.

Bu bölümde ise, önce tüm rekabet piyasaları için geçerli olan *firma dengesi ilkelerini* inceleyeceğiz. Tam rekabet piyasasındaki dengeyi, bu rekabet piyasalarından sapmalar ve aksak rekabet piyasalarının ortaya çıkışı ve aksak rekabet piyasaları tanımları takip edecek. Nihayet çeşitli aksak rekabet piyasalarında firmaların kar maksimizasyonuna ilişkin kararları, bu bölümün son konuları olacaktır.

19

FİRMA DENGESİ YA DA KÂR MAKSİMİZASYONU

Firmaların satış fiyatı ve üretim miktarı konusundaki davranışlarının ekonomik analizi, firmaların kâr maksimizasyonunu gerçekleştirme amacına yöneldikleri varsayımına dayandırılır. Kârını en yüksek düzeye çıkaran firmanın dengeye geldiği ve bu şekilde saptandığı denge üretim miktarını koşullar değişmediği sürece, sürdüreceği kabul edilir.

1. FİRMA DENGESİNDE AMAÇ

Acaba her firmanın en son ve biricik amacı mümkün olduğu kadar yüksek kâr elde etmek* midir?** Kuşkusuz, firmalar üretim ve satış miktarını saptarken kâr maksimizasyonu dışında amaçlara da yönelebilirler. Bunlar arasında, ***satış miktarını en yüksek düzeye çıkarma, ortaklarına yeterli gelir sağlama, piyasada isim yapma, firmayı mümkün olduğu kadar büyütme vb. amaçlar sayılabilir. Bütün bunlara karşın, piyasa ekonomisinde bir firmanın varlığını sürdürmesi ancak kâr etmesiyle mümkün olacaktır. Yeteri kadar kâr sağlayamayan firmalar piyasadan çekilmek zorunda kalacaklardır. Bu nedenle kâr maksimizasyonu amacını esas almak oldukça ussaldır. Öte yandan, sadece ***kâr maksimizasyonu amacının göz önüne alınması, analizleri basitleştirmektedir.***

2. FİRMA DENGESİ (KÂR MAKSİMİZASYONU) KOŞULU

Firmanın ürettiği malın tümünü sattığı kabul edildiğinde (yani stok olmadığı varsayıldığında) her satış miktarına karşılık gelen kâr, söz konusu miktarın satışından elde edilen hâsılat ile üretim maliyeti arasındaki farktır. Toplam satış hasılatına TH, toplam üretim maliyetine TM dediğimizde, firmanın toplam kârı (π);

$\pi = TH - TM$ 'dir.

Üretim maliyeti ile ilgili açıklamalara daha önce geniş bir şekilde yer verildi. ***Satış hâsılatı*** ise, ***firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisine*** (buna ***firmanın talep eğrisi*** ya da kısaca firmanın ***satış eğrisi*** denilebilir) ***bağlıdır***. *Bu eğri ise, firmanın faaliyette bulunduğu rekabet piyasasına göre farklılıklar gösterir.* Bu nedenle, her rekabet piyasasında firmaların satış hâsılatları ile ilgili açıklamalara, rekabet piyasalarının özelliklerine değindikten sonra yer vereceğiz. Buna karşın her rekabet piyasasında firma dengesi ilkelerinin neyi ifade ettiğini belirtebilmek için, satış hasılatından kısaca söz edelim.

Toplam satış hâsılatı (toplam satış geliri) firmanın sattığı mal miktarı ile satış fiyatının çarpımına eşittir. F_1 fiyatından, M_1 kadar mal satan bir firmanın, toplam hasılatı (TH_1):

$TH_1 = F_1 \times M_1$ dir.

Ortalama satış hâsılatı (kısaca ***ortalama hâsılat*** ya da ***ortalama gelir***), satılan mal birimi başına düşen hâsılatı ifade etmektedir. Ortalama hasılatı bulmak için toplam satış hasılatını, satılan mal miktarına bölmek gerekir. M_1 kadar mal satıldığında, toplam satış hâsılatı TH_1 kadarsa, ortalama hâsılat (OH_1):

$$OH_1 = \frac{TH_1}{M_1}$$ 'dir. Ancak, $TH_1 = F_1 \times M_1$ olduğundan,

$$OH = \frac{TH}{M} = \frac{F \times M}{M} = F$$ dir. Dolayısıyla, ***ortalama hâsılat daima satış fiyatına eşittir,*** yani $F=OH$ dir.

Marjinal satış hasılatı (ya da kısaca ***marjinal hasılat***), satılan son birim maldan elde edilen hasılattır. Satış miktarında ΔM kadar küçük bir artış olduğunda, toplam hasılatta ΔTH kadar bir artış oluyorsa, marjinal hasılat (MH) şu şekilde ifade edilir:

$$MH = \frac{\Delta TH}{\Delta M}$$

Firma, kârını maksimize edecek üretim düzeyini nasıl saptayacaktır? Firmanın kârı, toplam satış hâsılatı ile toplam üretim maliyeti arasındaki fark olduğuna göre, firma bu farkın en yüksek olduğu üretim düzeyinde dengeye gelecektir. Şu halde, kâr maksimizasyonunu sağlayarak firmanın dengeye gelebilmesi için,

π = ***Toplam Hâsılat –Toplam Maliyet*** ***(Max)***

formülüne göre, hasılat ile maliyet arasındaki fark olan toplam kârın (π) en yüksek olduğu üretim miktarının saptanması gerekir*.

---

* Daha önce 18.Ünite'de maliyet analizi ile ilgili açıklamalarımızda, firmanın maliyet giderlerinden söz etmeden önce, açık ve örtük maliyet kavramlarına değindik. ***Muhasebe maliyeti*** de denilen ***açık maliyet*** üretimde satın alınan üretim faktörlerine yapılan ödemeleri, ***örtük maliyet*** ise, girişimcinin mülkiyeti kendisinin olan üretim faktörlerinin karşılıkları (ücret, rant, faiz) toplamından oluşuyordu. ***Ekonomik maliyet***

Firma dengesi, toplam satış hasılatı ve toplam maliyete bakılarak saptanabildiği gibi, firmanın marjinal hasılatı ve marjinal maliyetine bakılarak da saptanabilir. Bu iki yol, birbirinden farklı değil, aksine birbirinin tamamlayıcısıdır. *Toplam hasılat ile toplam maliyet arasındaki farkın en fazla olduğu üretim miktarında, **son birimin firmaya yüklediği ilave maliyet (marjinal maliyet) ile son birimin satışından elde edilen hasılat (marjinal hasılat) birbirine eşit** olmaktadır.*

Eğer firmanın saptadığı üretim hacminde ***"marjinal hasılat > marjinal maliyet"*** ise, üretimin bir birim daha arttırılması halinde firma daha kârlı duruma gelecektir. Bu durumda kâr en yüksek düzeye çıkmamış demektir.

Firmanın eriştiği üretim hacminde ***"marjinal maliyet > marjinal hasılat"*** ise, firmanın son birimin satışından elde ettiği gelir, söz konusu birimin üretim maliyetinden az olduğundan, firmanın kârı, üretimin arttırılması halinde azalmaktadır. Dolayısıyla, kâr maksimizasyonunu gerçekleştiren üretim düzeyinde:

MM = MH

olmaktadır. Şu halde firma, MM = MH'ın gerçekleştiği üretim düzeyinden daha az ya da daha fazla üretimde bulunduğu zaman, toplam kârı azalacaktır.

3. FİRMA DENGESİ VE SEKTÖR (ENDÜSTRİ) DENGESİ

*Belirli bir üretim alanında, aynı gereksinmeye yanıt veren mal ya da hizmetleri üreten firmaların toplamına **endüstri** ya da **sektör** denir.* Yukarıda herhangi bir sektörde faaliyette bulunan bir firmanın, denge koşulunu inceledik. Ancak buradaki denge, tek tek her firma için en uygun durum olmasına karşın, söz konusu firmaların oluşturduğu endüstrinin dengeye gelmesi için yeterli değildir. ***Endüstri dengesi hiç bir yeni firmanın o endüstri dalına gelmek istememesi ve o endüstriye dahil firmaların hiç birinin endüstriyi terketmek ya da üretim tesis ölçeğini değiştirmek istememesi halini ifade eder.***

Hiç bir firmanın o endüstri dalına gelmek istememesi, o endüstrideki kâr oranlarını yeterli bulmaması halinde mümkün olacaktır. Yine o endüstri dalındaki firmaların üretim ölçeklerini değiştirmek ya da endüstriyi terketmek istememeleri, o endüstri dalında faaliyette bulunmakla sağladıkları kârın, öteki alanlardakinden daha yüksek ya da en azından aynı olması halinde olasıdır. ***Endüstri dengesi sağlandığında, ne o endüstrideki firmalar başka alanlara kaymayı, ne de yeni firmaların o endüstriye girmeyi arzulamadıklarına göre, endüstrideki firma sayısı sabittir.***

Endüstri dengesinin oluşabilmesi için, o endüstri içindeki tüm firmaların üretim birimi başına aynı kârı elde etmeleri gerekir. Bu kâra, ***"normal kâr"*** denir. Bir endüstride tüm firmalar normal kâr elde edebiliyorsa, o endüstri dengeye gelmiş demektir. Daha sonra tekrar döneceğimiz normal kâr şu şekilde tanımlanabilir: ***Normal kâr, o endüstride çalışan firmaların başka endüstrilere kaymasını önleye-***

---

ise, firmanın açık ve örtülü maliyetleri toplamına eşitti. Maliyet ilişkileri ile ilgili açıklamalardan sonra firmanın elde ettiği karı da ***muhasebe karı*** ve ***ekonomik kar*** olarak ikiye ayırabiliriz.

Muhasebe Karı= Toplam Hâsılat - Açık Maliyetler

Ekonomik Kar =Toplam Hâsılat - Ekonomik Maliyet

= Toplam Hâsılat - (Açık Maliyetler+Örtük Maliyetler)

cek kadar yeterli fakat yeni firmaları o endüstriye cezbetmeyecek kadar önemsiz olan bir kâr miktarıdır. Söz konusu karı her firma, faaliyette bulunduğu alanda elde etmektedir. Her firma hangi alanda (endüstride) faaliyette bulunursa bulunsun bu karı mutlaka elde edeceğinden, maliyet unsuru olarak nitelendirilir. Çünkü firmanın üretime koştuğu üretim faktörleri, hangi alanda üretime koşulurlarsa koşulsun aynı karşılıktan (aynı ücretten, aynı ranttan, aynı faizden) fazlasını alamayacakları gibi, girişimci de hangi alanda faaliyette bulunursa bulunsun ancak aynı karı edebilecektir.

Endüstri dengesi, söz konusu endüstrideki tüm firmaların ancak normal kâr elde etmeleri halinde gerçekleştiğine ve normal kâr da bir maliyet unsuru gibi masraflara dahil edildiğine göre; endüstri dengesinin oluşması için her firmanın toplam kârının sıfır olması gerekir. Yani

$$\pi = TH - TM = 0 \qquad \text{ya da} \qquad TH = TM \qquad \text{olmalıdır.}$$

Öte yandan $TH - TM = 0$ olduğunda, $OH = OM$ olacaktır.

Diğer yandan

F=MH=OH 'nın söz konusu olduğu tam rekabet piyasasında, firma ve endüstri dengesinin gerçekleşmesi için

$$\underbrace{F = UDMM = KDMM = MH}_{\text{Firma dengesi}} = \underbrace{UDOM = KDOM = OH}_{\text{Endüstri dengesi}}$$

koşulunun sağlanması gerekir.

Firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisinin sol yukarıdan sağ aşağıya seyrettiği ***aksak rekabet piyasalarında ise***, daima F>MH olduğundan,

uzun dönem firma ve endüstri dengesi koşulu:

$$\underbrace{UDMM = KDMM = MH}_{\text{Firma dengesi}} \quad \text{ve} \quad \underbrace{F = UDOM = KDOM}_{\text{Endüstri dengesi}} \quad \text{dir.}$$

20

TAM REKABET PİYASASINDA FİRMA DENGESİ

"Fiyat teorisine giriş" bölümünde tam rekabet piyasasının tanımını yaptıktan sonra, bu piyasaya örnek olarak aldığımız herhangi bir malın denge fiyatının oluşmasını açıkladık. Hatırlanacağı gibi, tam rekabet piyasası, alıcılarla satıcılar arasında rekabetin en iyi şekilde sağlandığı ideal bir piyasaydı.

- Alıcılar ve satıcıların piyasa fiyatını etkileyemeyecek kadar çok sayıda (***atomisite koşulu***),
- Alıcılar, satıcılar ve alışverişe konu olan malların birbirinin aynı (***homojenlik koşulu***),
- Piyasaya her türlü giriş ve çıkış engellenmemiş (***mobilite koşulu***),
- ve nihayet piyasada olup bitenlerden, piyasadaki tüm karar birimlerinin haberdar olduğu (***açıklık koşulu***), bu piyasada, ***her malın tek fiyatı*** vardı. Bu fiyatı ***alıcı ile satıcılar kabullenmek durumundaydı.***

Bu kısımda, tam rekabet piyasası koşullarında faaliyette bulunan bir firmanın dengesini incelemeye çalışacağız. *Firmanın kârını maksimum yapan üretim miktarının ne olduğunun saptanması işleminden başka bir şey olmayan dengesini, kısa ve uzun dönemlerde ayrı ayrı inceledikten sonra, firma ve sektör dengesi ilişkilerinden söz edeceğiz.*

Bir önceki kısımda belirttiğimiz gibi, kâr maksimizasyonuna yönelen firmanın denge koşulu

$\pi = TH - TM$ "*Max*" ve *aynı zamanda*

$MM = MH$

idi. Tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan tek firmanın toplam, ortalama ve marjinal maliyetlerinin seyrinin 18. Kısım'da açıkladığımız özelliklerde olduğunu varsayacağız. Öte yandan tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan tek firmanın hasılat eğrilerinin (TH, OH ve MH) bilinebilmesi için, öncelikle söz konusu firma-

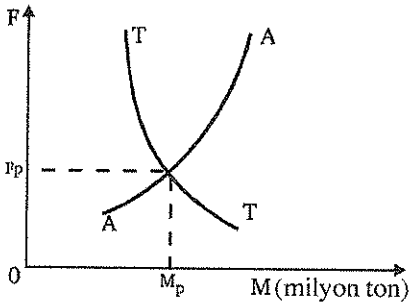
nın, hangi fiyatlarlardan ne kadar mal satabileceğini gösteren, ***karşı karşıya olduğu talep eğrisini*** bilmesi gerekir. O halde, öncelikle tam rekabet piyasasında, *piyasa talebi ile firmanın talebinin özelliklerini* ortaya koymaya çalışalım.

1. PİYASA TALEBİ VE FİRMANIN TALEBİ

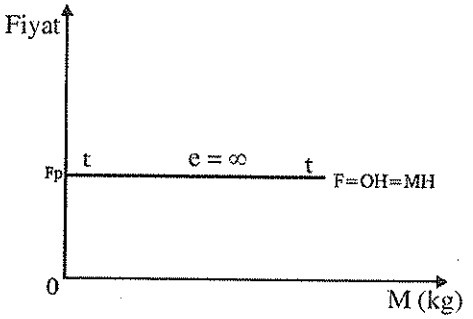
Tam rekabet piyasasında çok sayıdaki alıcıların taleplerinin yatay toplamına eşit olan piyasa talep eğrisi, o piyasadaki tüm alıcıların, öteki koşullar değişmemek kaydıyla, hangi fiyatlardan ne miktarlarda mal satın almak istediklerini göstermektedir. Ne var ki aynı piyasada, ***tek satıcının karşı karşıya olduğu talep eğrisi (firmanın talep eğrisi)*** piyasa talep eğrisinden farklıdır.

Tam rekabet piyasasında, piyasa talebinin TT ve piyasa arzının AA şeklinde olduğunu varsayalım (Şekil 20.1). Bu piyasada denge fiyatı, arz ve talep eğrilerinin kesiştiği F_p fiyatı düzeyinde oluşacaktır. Bu fiyattan piyasada alınıp satılan miktar ise M_p kadardır.

Bu piyasadaki ***tek firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisi*** ise, F_p ***fiyat düzeyinden yatay eksene paralel olarak çizilen bir doğru şeklindedir*** (Şekil 20,2'de tt doğrusu). ***Tek bir firma, F_p piyasa fiyatından dilediği kadar malı satabilecektir.*** Zira, daha önce belirttiğimiz gibi, bu piyasaya örnek olarak buğday piyasasını alırsak, bir tek satıcının piyasadaki payı, çok küçüktür. Buğday üreten tek firma (çiftçi), ne kadar buğday üretirse üretsin, piyasa fiyatını etkileyemez. Piyasada OM_P kadar mal alınıp satılırken, bir tek firma, piyasa fiyatından dilediği kadar malı söz konusu piyasada (OM_P piyasa üretim miktarı içindeki payı çok küçük olduğu için) satabilmektedir. Bu nedenledir ki, tek firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisi, esnekliği sonsuz olan bir doğru şeklindedir.



Şekil 20-1
Tam Rekabet Piyasasında Denge Fiyatı



Şekil 20-2
Tam Rekabet Piyasasındaki Firmanın Talep Eğrisi

Bu piyasadaki tek firmanın, piyasa fiyatının üzerindeki herhangi bir fiyattan satış yapması ise olanaksızdır. Piyasa fiyatının üzerinde bir fiyat isteyen firmanın karşısındaki alıcılar, piyasa fiyatından satış yapan öteki firmaların malına yöneleceklerdir. Zira bu piyasada alışverişe konu olan mal ve satıcılar birbirinin aynıdır (homojenlik koşulu), satıcı sayısı çok fazladır (atomisite koşulu) ve tüm fiyat değişikliklerinden piyasadaki herkes anında haberdar olmaktadır (açıklık koşulu).

Aynı şekilde piyasa fiyatının altındaki bir fiyattan mal satması akılcı değildir. Zira, piyasadaki payı çok küçük olduğundan, zaten tüm malını piyasa fiyatından satabilmektedir. Dolayısıyla, ne kadar mal üretirse üretsin, bunu F_p fiyatından satabilecek olan bir satıcının, daha düşük bir fiyattan satış yapması akılcı olmayacaktır.

Tam rekabet piyasasındaki tek firmanın karşı karşıya olduğu *yatay eksene paralel doğru şeklinde olan* ***talep eğrisi üzerindeki her noktada talebin fiyat esnekliği aynıdır ve esneklik katsayısı sonsuzdur.***

Şekil 20.1 ve Şekil 20.2'de, yatay eksenler miktarı göstermesine karşın, kullanılan ölçek farklıdır. Şekil 20.1'de M_p kadar mal, tam rekabet piyasasında n tane firmanın üretimleri toplamına eşittir. Şekil 20.2'deki yatay eksen ise, bu piyasadaki n tane firmanın sadece birinin üretimini göstermektedir. Bir tek firmanın piyasadaki payı, çok küçük olduğundan, Şekil 20.1'deki piyasada (örneğin buğday piyasasında) yatay eksendeki değerler milyon ton ise, Şekil 20.2'deki yatay eksende değerler kg'la ifade edilebilir.

2. FİRMANIN HÂSILATI

Tam rekabet piyasasındaki tek firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisi yatay eksene paralel bir doğru şeklinde (Şekil 20.2) olduğuna göre bu eğriden hareketle firmanın toplam, ortalama ve marjinal hasılat eğrilerinin özelliklerini belirtelim.

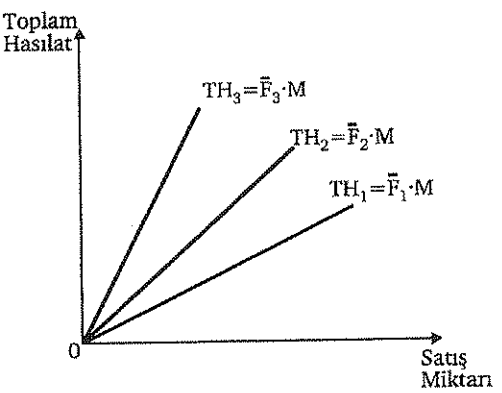
A. Toplam Hâsılat (Toplam Gelir)

Satış fiyatı (F) ile satılan miktarın (M) çarpımına eşit olan toplam hasılat (TH), hatırlanacağı gibi şöyle ifade edilmektedir:

$TH = F \times M$

Tam rekabet piyasasında tek firma için F sabit olduğundan -yani firma tüm malını aynı fiyattan satabildiğinden- toplam hâsılat formülü

$TH = \bar{F} \times M$ şeklini almaktadır. Bu formülde değişkenlerden biri (fiyat) sabit olduğundan, toplam hâsılat eğrisi, doğru şeklindedir. Diğer yandan, doğru şeklinde olan bu eğri aynı zamanda orijinden geçmektedir. Orijinden geçiş nedeni ise, hiç satış yapılmadığı zaman, yani M=0 iken, toplam hasılatın da sıfır ($TH = 0 \times \bar{F} = 0$) olmasıdır (Şekil 20.3).



Şekil 20-3
Tam Rekabet Piyasasındaki Tek Firmanın Hasılat Eğrisi

Satış fiyatı $\bar{F}_1$ iken, toplam hâsılat TH_1 şeklindedir ($TH_1 = \bar{F}_1 \times M$). Satış fiyatı F_2'ye yükseldiğinde, toplam hâsılat TH_2 şeklini almaktadır. ($TH_2 = \bar{F}_2 \times M$). Öte yandan, toplam hâsılat doğrusunun yatay eksenle yaptığı açı, satış fiyatı yükseldikçe artmaktadır. Şekil 20.3'de satış fiyatının $\bar{F}_1$'den $\bar{F}_2$ ve $\bar{F}_3$'e yükselmesi halinde, toplam hasılat doğrusu TH_1 konumundayken TH_2 ve TH_3 konumunu almaktadır.

B. Ortalama Hâsılat (Ortalama Gelir)

Firmanın *parça başına gelirini ifade eden* ***ortalama hâsılat*** (OH) söz konusu firmanın, ***satış fiyatına eşittir.*** Zira tam rekabet piyasası koşullarında faaliyette bulunan tek firma, tüm malını aynı fiyattan (piyasa fiyatından) satabilmektedir. Bunu formül yardımıyla gösterelim. Ortalama hâsılat, toplam hasılatın (TH) satış miktarına (M) bölümüne eşittir. Toplam hâsılat ise, satış fiyatıyla satış miktarın çarpımına eşit olduğuna göre:

$$OH = \frac{TH}{M} = \frac{\bar{F} \times M}{M} = \bar{F}$$ 'dir. O halde

"ortalama hâsılat = satış fiyatı" olmaktadır. Bu durumda, firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisi ile firmanın ortalama hasılat eğrisi çakışmakta ve ***firmanın talep eğrisi aynı zamanda firmanın ortalama hasılat eğrisi olmaktadır*** (Şekil 20.2).

C. Marjinal Hâsılat (Marjinal Gelir)

Firmanın bir birim daha fazla satması halinde toplam hasılattaki artışı ifade eden marjinal hasılat (MH), satış fiyatına eşittir. Zira firma malının her birimini aynı fiyattan satmaktadır. Ürettiği malın her birimini aynı fiyattan satan ***firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisi, ortalama hasılatın seyri yanında aynı zamanda marjinal hasılatın da seyrini göstermektedir*** (Şekil 20.2).

3. TAM REKABET PİYASASINDA TEK FİRMANIN KISA DÖNEM DENGESİ

Daha önce belirtildiği gibi, kısa dönemde firma ancak sabit tesislerinin belirlediği üretim kapasitesi sınırları içinde üretim miktarını değiştirebilmektedir. Üretim kapasitesini değiştirerek, üretim miktarında büyük değişiklikler yapabilecek kadar zamana sahip değildir. Firmanın kısa dönem dengesi birbirinin tamamlayıcısı olan iki ayrı yöntemle yapılabilir. Bunlardan *birincisi denge üretim miktarının,* ***toplam hasılat ve toplam maliyetten, ikincisi marjinal hasılat ve marjinal maliyetten hareketle saptanmasıdır.*** Hangi yöntem izlenirse izlensin, kârı maksimum kılan, denge üretim düzeyi aynıdır.

A. Toplam Hâsılat ve Toplam Maliyete Göre Denge Kararı (Anormal Kar Durumu)

Belirli bir üretim (ve satış) miktarında, firmanın toplam kârı (π), toplam hasılat (TH) ile toplam maliyeti (TM) arasındaki farka eşittir. Yani:

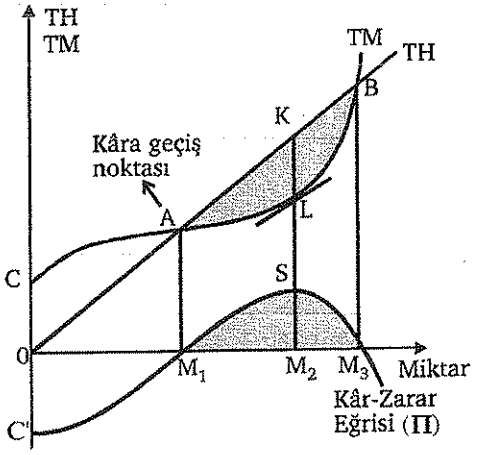
$\pi = TH - TM$ dir.

Firma toplam kârın en yüksek olduğu üretim düzeyinde dengeye gelecektir. Temsili bir firma alarak, denge üretim miktarının nasıl saptandığını, şekil yardımıyla açıklayalım. Bunun için, söz konusu firmanın toplam hasılat ve toplam maliyet eğrilerini, aynı diyagram üzerine aktarmak yeterlidir (Şekil 20.4).

Firmanın üretim miktarı, sıfırdan itibaren M_1'e yükselene kadar, her üretim miktarına karşılık gelen toplam maliyet, toplam hâsılattan büyük olduğundan, firma

zarar etmektedir. Toplam maliyetin toplam hâsılata eşit olduğu A noktasında firma ne kâr ne de zarar etmektedir. Firmanın zararının sıfır olduğu, fakat üretime devam etmesi halinde, kâra geçeceği M_1 üretim düzeyine karşılık gelen bu A noktasına, *"kâra geçiş noktası"* (*başabaş noktası*) denir.

Firma M_1 üretim düzeyinden itibaren üretime devam ettiğinde her üretim miktarında toplam hâsılat toplam maliyetten büyük olduğundan, artık firma kârdadır. Üretim miktarı M_3'e erişinceye kadar, bu kârlılık durumu devam eder. Acaba firma için denge üretim düzeyi, kârlı olduğu M_1M_3 arasındaki hangi üretim miktarıdır. Firmanın denge koşulu kâr maksimizasyonu olduğuna göre, bu koşulu sağlayan üretim düzeyi ise, toplam hâsılat (TH) ile toplam maliyet (TM) arasındaki farkın en fazla olduğu M_2 üretim miktarıdır. M_2 üretim miktarında TH ile TM arasındaki dikey mesafeye eşit olan kâr en yüksek düzeye erişmiştir. Şu halde Şekil 20.4'de KL mesafesi en yüksek düzeye erişmiş olan *toplam kâr miktarını* göstermektedir. M_2 üretim düzeyini bulmak için, toplam hâsılat eğrisinin eğimi ile toplam maliyet eğrisinin eğiminin aynı olduğu L noktasını saptamak gerekir.



Şekil 20-4
Anormal Kar Elde Eden Bir Firmanın Dengesi (Toplam Hasılat-Maliyete Göre)

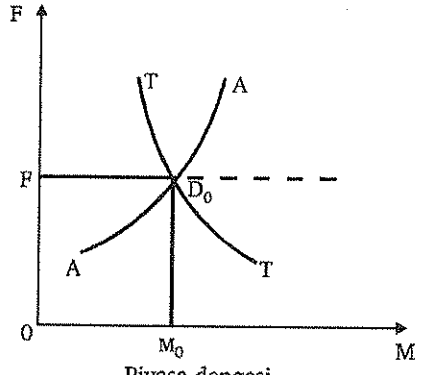
Çeşitli üretim düzeylerinde firmanın kârlılık durumunu, *"kâr-zarar eğrisi"* yardımıyla daha rahat bir şekilde belirlemek mümkündür. Üretim miktarı M_1'e erişene kadar, firma zarardadır ve her üretim düzeyindeki zarar miktarı TH ile TM arasındaki farka eşittir. M_1M_3 arasında kâr-zarar eğrisi ile yatay eksen arasındaki düşey mesafeler, her üretim miktarındaki kârı (TH ie TM arasındaki farkı) göstermektedir. M_2 üretim düzeyinde firmanın kâr-zarar eğrisi maksimuma erişmektedir. Bu denge üretim düzeyinde firmanın eriştiği maksimum kâr M_2S kadardır ve $KL = M_2S$ 'dir.

B. Marjinal Maliyet ve Marjinal Hasılata Göre Denge Kararı (Anormal Kar Durumu)

Firmanın kısa dönem dengesini bir defa daha, fakat bu defa marjinal hasılat ve marjinal maliyetten hareketle inceleyelim. Bu ikinci analiz yolu, birincinin daha ayrıntılı bir tekrarıdır.

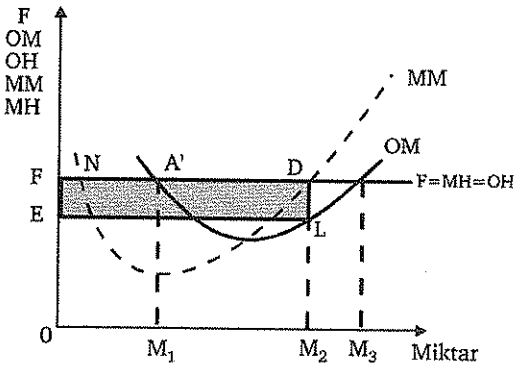
Şekil 20.5'de piyasada oluşan fiyatın F olduğu görülmektedir. Bu piyasadaki tek firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisinin Şekil 20.6'da, F piyasa fiyatının düzeyinden yatay eksene paralel çizilen doğruya eşit olduğu görülmektedir. Bu

doğru aynı zamanda sözkonusu firmanın ortalama hasılat ve marjinal hasılat eğrilerine özdeş olduğundan doğru üzerindeki her noktada: F = MH = OH dır.



Piyasa dengesi

Şekil 20-5



Firma Dengesi (Anormal Kar Durumu)

Şekil 20-6

Daha önce firma denge koşulunun, "***Marjinal Maliyet = Marjinal Hâsılat***" olduğunu belirtmiştik. Şekil 20.6'daki temsili firma, MM = MH eşitliğinin gerçekleştiği D noktasında dengeye gelecektir. Bu firma M_2 kadar bir üretimde bulunarak bunu piyasa fiyatından (F fiyatı) sattığında, kârını maksimum kılmaktadır. Bu firmanın denge üretim miktarında maksimuma erişen toplam kârı, FDLE dikdörtgeninin alanının sayısal değeri kadardır. Zira üretilen ve satılan M_2 kadar malın ortalama maliyeti LM_2 kadarken, ortalama hâsılatı DM_2 kadardır. Ortalama hâsılattan ortalama maliyet çıkartıldığında, ***parça başına kârı ifade eden ortalama kâr*** elde edilir.

O halde ortalama kâr: $DM_2 - LM_2 = DL$ 'dır.

OM_2 kadar mal, DL kadarlık bir ortalama kârla satıldığına göre, *ikisinin çarpımını* veren FDLE dikdörtgeninin alanının sayısal değeri, ***toplam kârı*** gösterir.

Dikkat edilirse, Şekil 20.6'da marjinal maliyet, marjinal hasılatı sadece D noktasında değil, bir de N noktasında kesmektedir. ***Acaba, kısa dönemde firma için iki denge noktası mı vardır?*** *Firma MM = MH koşulunun* ***gerçekleştiği N noktasında da mı dengeye gelmektedir?***

Daha önceki açıklamalarımızda, firmanın ancak OH > OM olduğu M_1M_3 üretim miktarları arasındaki bir noktada dengeye geleceğini açıklamıştık (Şekil 20.6). M_1M_3'ün dışında olan bir üretim düzeyine karşılık gelen N noktasında OM > OH olduğundan, firma zarardadır ve denge söz konusu değildir.

Şu halde, ***tam rekabet piyasasındaki firma, kısa dönemde marjinal maliyetin yükselmesi safhasında, marjinal maliyetin marjinal hasılata eşit olduğu üretim düzeyinde dengeye gelmektedir.***

C. Kısa Dönemde Kâr Koşulu

Veri piyasa koşullarına göre, temsili bir firmanın kısa dönemde kâr maksimizasyonunu sağlayarak nasıl dengeye geldiğini inceledik. Ne var ki, piyasa fiyatının

yükselmesi ya da düşmesi yanında, firmaların maliyet yapılarının farklı olması nedeniyle, bir piyasada firmaların bir kısmı ***anormal kâr*** (normalin üzerinde kâr ya da ***aşırı kâr***) elde ederken, bir kısmı ***normal kâr*** (anormal kârı sıfır) elde edebilir. Hatta bazı firmalar ***zarar minimizasyonuna (zarara rağmen üretimin sürdürülmesi hali)*** yönelebilir.

Şimdi, sırasıyla anormal kâr, normal kâr elde eden firmaların dengesiyle, zarar etmesine rağmen üretimini sürdüren firmaların dengesini ayrı ayrı açıklayalım.

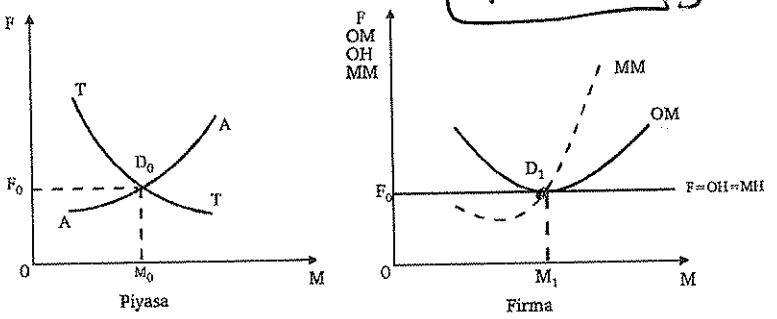
a) Anormal Kâr Elde Eden Firmanın Dengesi

Eğer piyasa fiyatı, firmanın ortalama maliyetinin minimum düzeyinden daha yüksek düzeyde oluşmuşsa, böyle bir firma anormal (aşırı) kâr elde eder. Tam rekabet piyasasında bir firmanın kısa dönem dengesine örnek olarak verdiğimiz Şekil 20.4'deki (toplam değerlere göre firma dengesi) ve Şekil 20.6'deki (marjinal değerlere göre firma dengesi), firma dengeleri *anormal kâr* elde eden firma dengesine örnektir.

Tam rekabet piyasasında piyasa fiyatının, OM 'in minimum düzeyinin üstünde olması halinde elde edilen bu kâra, ***anormal (aşırı)*** kâr denilmesinin nedenine biraz sonra değineceğiz.

b) Normal Kârla Çalışan Firma Dengesi

Eğer piyasa fiyatı, ortalama maliyetin minimum olduğu **düzeyde oluşmuş ise,** ***yukarıdaki firmanın elde ettiğini belirttiğimiz anormal kâr sıfır olmaktadır.*** Marjinal maliyetin, marjinal hasılata eşit olduğu D_1 denge noktasında, aynı zamanda OM = OH eşitliği de gerçekleşmektedir. Şekil 20.7'deki firma dengesi buna örnektir. Firma, M_1 kadar üretimde bulunarak bunun tümünü F_0 piyasa fiyatından sattığında, hem OH = OM, hem de MH = MM olmaktadır. Anormal kârın sıfır olduğu bu denge durumunda, firmanın üretimini sürdürmekle elde ettiği kâra, "***normal kâr***" adı verilir.



Şekil 20-7
Normal Kar Elde Eden Bir Firmanın Dengesi

Anormal kâr kavramı mantığı açısından, normal kâr pek anlam taşımamaktadır. Ne var ki, bir önceki kısımda belirttiğimiz gibi normal kâr, bir maliyet unsuru gibi nitelendirilmektedir. Bu nedenle, normal kâr elde eden firma faaliyetini sürdü-

rür. Daha önce ***normal kâr***ı, "***o endüstride çalışan firmaların öteki endüstrilere kaymak istemeyecek kadar yeterli gördükleri fakat yeni firmaları o endüstriye cezbetmeyecek kadar önemsiz olan bir kâr***" olarak belirttik. Firmayı o endüstride kalmaya ikna edecek kadar yeterli olması, *üretime katılan faktörlerin başka endüstrilerde faaliyete geçirilmesi halinde elde edilecek olan karşılığın, en azından o endüstriden sağlanmasını ifade etmektedir.*

Tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan bir firma, kısa dönemde normal kar elde ederek faaliyetlerini sürdürebilir. Ancak, tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan firmaların uzun dönemde normal karın üzerinde bir kar elde etmeleri söz konusu değildir. Bu nedenle normal karla ilgili açıklamalarımıza, tam rekabet piyasasında uzun dönemde tek firmanın dengesini açıklarken tekrar döneceğiz. Normal karın, girişim faktörünün alternatif maliyetlerine eşit olduğu ve bir maliyet unsuru gibi ortalama maliyetin içinde yer aldığı şeklinde nitelendirmenin mümkün olduğunu belirteceğiz.

c) Firmanın Zarar Etmesine Karşın Üretimini Sürdürmesi Hali (Zarar Minimizasyonu) ve Kapatma Noktası

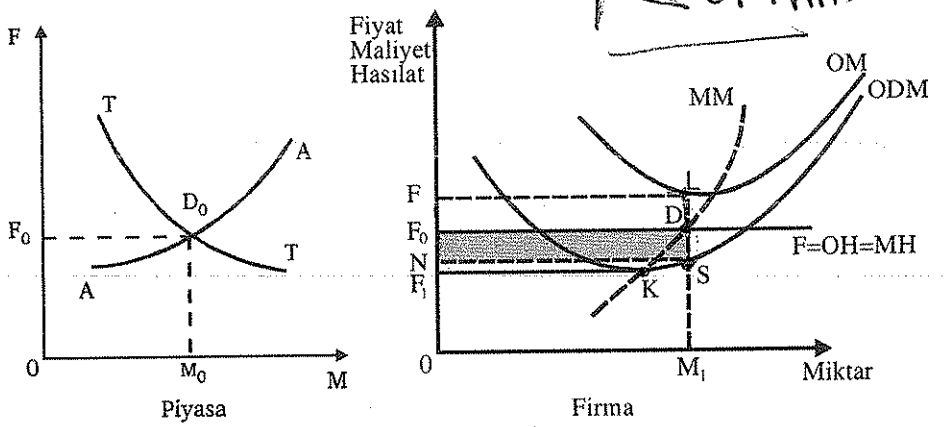
Eğer piyasa fiyatı, ortalama maliyetin minimum olduğu düzeyin de altında ise -yani ortalama maliyet eğrisi, ortalama hasılat eğrisinin üzerinde seyrediyorsa- ***firma için zarar söz konusudur.***

Kısa dönemde, maliyet giderlerini bile kurtaramayan böyle bir firma zarar edecektir. Ancak, *zarar eden bir **firma üretimini durdurduğu zaman, zararı sabit masrafların tümü olacaktır.*** Böyle bir firma, üretime devam etmesi halinde:

- üretim esnasında katlanacağı ***değişir masrafların tümünü;***
- üretimi durdurması halinde kaybedeceği ***sabit masrafların da bir kısmını kurtarabiliyorsa, zarar etmesine rağmen üretimini bir süre daha devam kararı alabilecektir*** *ki,* buna ***zarar minimizasyonu*** denilmektedir. Bu durumda, firmanın piyasadan çekilip çekilmeyeceği, piyasa koşulları, daha doğrusu piyasa fiyatlarının geleceği konusundaki beklentilerine bağlıdır. Eğer firma, fiyatların yükseleceğini tahmin ediyorsa, zarar etmesine karşın, bir süre daha üretime devam kararı alabilecektir.

Zararını minimize etmeye yönelen temsili bir firmanın dengesi, *Şekil 20.8'de görülmektedir.* Piyasa fiyatı, OM'in minimum düzeyinin altında ancak ODM'ın minimum düzeyinin üzerinde olan bu firma, MM=MH eşitliğinin gerçekleştiği D noktasında dengeye geldiğinde:

- M_1 kadar üreterek, bunun tümünü F_0 piyasa fiyatından satabilecektir;
- Eğer firma, üretimini durdurmuş olsaydı, sabit masrafların tümünü kaybetmiş olacağından, toplam zararı FLSN dikdörtgeninin alanının sayısal değeri kadar olacaktı.
- Firma M_1 kadar üretip, bunun tümünü F_0 fiyatından sattığında, zararı sabit masrafların bir kısmının karşılığı olan $FLDF_0$ dikdörtgeninin alanının sayısal değerine eşittir (Hatırlanacağı gibi ODM ile OM eğrileri arasındaki mesafe ortalama sabit masrafa eşittir).



Şekil 20.8
Zarar Minimizasyonu Halinde Firma Dengesi

– Firmanın üretime devam etmekle ***kurtaracağı zarar (yani sabit masraflardan kurtarabileceği kısım),*** F_0DSN dikdörtgeninin alanının (şekilde taralı olarak belirtilmiştir) sayısal değeri kadardır. Zira, *firma üretimi bıraksaydı, tüm sabit masraflarını kaybedecek, fakat değişir masraflara da katlanmayacaktı. Üretimi yapınca, değişir masraflar için yaptığı harcamaların tümünü ve sabit masraflar için yaptığı harcamaların, bir kısmını kurtarmaktadır.*

Eğer piyasa fiyatı, ortalama değişir masraflarının minimum olduğu düzeye kadar düşerse, firma için artık, üretime devamın hiç bir yararı yoktur. Ortalama değişir masrafların minimum olduğu nokta, firmanın üretimini durdurması (başka bir deyişle firmanın kapanması) için piyasa fiyatının en düşük seviyesinin ne olması gerektiğini gösterdiğinden bu noktaya ***kapatma noktası*** denilmektedir. Şekil 20.8'deki K noktası kapatma noktasını ve F_1 fiyatı firmanın üretimine devam edebilmesi için malını satması gereken *en düşük fiyatı* göstermektedir.

D. Firmanın Kısa Dönem Arz Eğrisi

Kısa dönemde denge ve kâr koşulu ile ilgili olarak yukarıdaki açıklamalarımız firmanın kısa dönem arz eğrisinin belirtilmesine olanak sağlamaktadır.

Tam rekabet piyasasında temsili bir firmanın anormal kâr, normal kâr ve hatta zarar etmesine karşın üretimini sürdürdüğü, çeşitli denge durumlarını açıkladık. Şimdi tüm bu denge durumlarını bir şekil üzerinde özetleyelim. Şekil 20.9'da arz sabitken herhangi bir nedenle talep değişmeleri karşısında, piyasa fiyatındaki değişiklikler gözlenmektedir. Şekil 20.10'da ise firmanın dengesinin bu çeşitli piyasa fiyatları karşısında nasıl değiştiği görülmektedir.

Piyasa fiyatı F_1 düzeyindeyken (Şekil 20.9), MH = MM'in eşit olduğu D_1 noktasında dengeye gelen firma (Şekil 20.10) M'_1 kadar üretimde bulunarak ***anormal kâr*** sağlayacaktır (Şekil 20.6'daki firmanın denge durumuna benzer).

Piyasa fiyatı F_2'ye düştüğü zaman, D'_2 noktasında dengeye gelen firma, M''_2 kadar üretimde bulunarak, sadece ***normal kâr*** elde edecektir (Şekil 20.7'deki firmanın denge durumuna benzer).

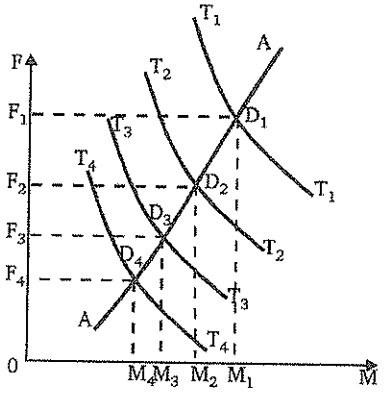
Piyasa fiyatı F_3'e düştüğü zaman, D'_3 noktasında dengeye gelen firma, bu fiyattan M'_3 kadar üretimde bulunarak zararını minimize edecek (Şekil 20.8'deki denge durumu benzeri) ve fiyat F_4'e düşene kadar üretimini sürdürmekte yarar görecektir. Piyasa fiyatı F_4'ün altına düştüğünde, firma üretimi durdurmak zorunda kalacaktır.

Dikkat edilirse ***her fiyat düzeyinde, firmanın dengeye geldiği nokta marjinal maliyet eğrisi üzerinde bulunmaktadır***. Başka bir deyişle, tam rekabet piyasasında

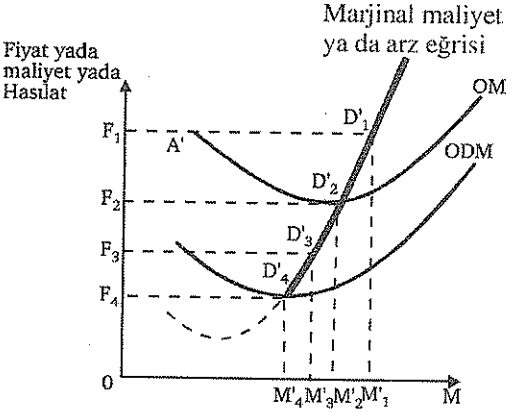
$F = MH$ idi. Denge koşulu ise,

$MH = MM$ olduğuna göre,

$F = MH = MM$ olmaktadır. Buradan da tam rekabet piyasasında dengenin $F = MM$ eşitliği gerçekleştiğinde sağlandığı gözlenmektedir. Bu denge noktaları da marjinal maliyet eğrileri üzerinde bulunduğuna göre, ***marjinal maliyet eğrisi firmanın çeşitli fiyatlardan ne kadar üretip satacağını göstermektedir.*** Anımsanacağı gibi talep eğrisi, firmanın çeşitli fiyatlardan ne kadar malı piyasaya sürmek istediğini gösteriyordu. Dolayısıyla, ***firmanın kısa dönem arz eğrisi ile marjinal maliyet eğrisi özdeştir.*** Firma piyasa fiyatı ortalama değişir masrafın minimum olduğu düzeyin (kapatma noktası) üzerinde oluştuğu sürece üretimini sürdürdüğüne göre, firmanın arz eğrisi de marjinal maliyetin ortalama değişir maliyetin üzerinde kalan kısmına özdeş olmaktadır. Şu halde, ***tam rekabet piyasası koşullarında faaliyette bulunan tek firmanın kısa dönem arz eğrisi, bu firmanın ortalama değişir masraflar üzerinde kalan marjinal maliyet eğrisine özdeştir.*** Şekil 20.10'da firmanın marjinal maliyet eğrisinin arz eğrisi özelliği kazanan kısmı daha kalın çizilmiştir



Şekil 20-9
Tam Rekabet Piyasasında Denge Fiyatının Talep Değişmeleriyle Birlikte Değişmesi



Şekil 20-10
Tam Rekabet Piyasasında Tek Firmanın Kısa Dönem Arz Eğrisi

E. Kısa Dönem Endüstri Arz Eğrisi

Aynı malı üreten firmalar topluluğuna endüstri (ya da piyasa) denildiği daha önce belirtilmişti. Herhangi bir endüstrinin arzı o endüstri alanında faaliyette

bulunan tüm firmaların arzları toplamından oluşmaktadır. Şu halde, bir endüstrinin arz eğrisi (ya da belirli bir mal için piyasa arz eğrisi), endüstride faaliyette bulunan tüm firmaların arz eğrilerinin yatay toplamına eşittir. Yukarıda tam rekabet piyasasındaki tek firmanın kısa dönem arz eğrisinin elde edilişinden söz ettik. Daha önce ise bir endüstrideki firmaların arz eğrilerinin yatay toplamına eşit olan endüstri arz eğrisinin elde edilişini şekille göstermiştik (Bkz. Şekil 9.2).

4. TAM REKABET PİYASASINDA UZUN DÖNEM: FİRMA VE ENDÜSTRİ DENGESİNİN BİRLİKTE GERÇEKLEŞMESİ VE NORMAL KAR

Tam rekabet piyasasında kısa dönemde bir endüstrideki firmaların bir bölümü anormal kârla, bir bölümü normal kârla çalışırken, bir bölümünün de zarar edebileceğini belirttik.

*Eğer **endüstride anormal kâr elde eden firma ya da firmalar varsa**, bu kârdan yararlanmak için bir yandan endüstrideki firmalardan bir bölümü üretim ölçeklerini arttıracaklar, öte yandan yeni firmalar söz konusu endüstriye girecekler-dir.* Üretimin bu şekilde artması, piyasa arzının artması -ve talebin değişmediği varsayıldığında- piyasa fiyatının düşmesine neden olacaktır. Arzda bu nedenden kaynaklanan artışlar ve dolayısıyla piyasa fiyatındaki düşüşler, endüstrideki anormal kâr sıfır olana kadar devam edecektir.

*Eğer kısa dönemde bir **endüstride zarar eden firmalar varsa**, bu firmaların piyasayı terk etmeleriyle piyasa fiyatı yeniden yükselecektir.* Piyasa fiyatındaki bu şekildeki yükseliş, endüstride zarar eden firma kalmayana kadar devam edecektir.

Görüldüğü gibi, kısa dönemdeki anormal kâr ya da zarar durumu, uzun dönemde piyasaya yeni firmaların giriş-çıkışları ya da mevcut firmaların üretim ölçeklerini arttırıp-azaltmaları sonucu ortadan kalkmaktadır. Böylece uzun dönemde ***endüstrideki her firma normal kârla yetinmek zorunda kalırken, hem firma hem de endüstri dengesi sağlanmış olacaktır.*** Bu durumu bir şekil yardımıyla açıklayalım.

Endüstrideki tüm firmaların maliyet yapılarının aynı olduğu varsayımı altında, endüstrideki her firmanın denge durumu Şekil 20.11'de görülen temsili firmanınki gibi olacaktır. Endüstrideki her firmanın sadece normal kâr elde edebildiği bu durumda, endüstri yeni firmalar için çekici olmadığı gibi, zarar eden firma da olmadığından, endüstri dengesi gerçekleşmiş olacaktır.

Uzun dönemde firma ve endüstri dengesinin sağlandığı D_u noktasında,

- firma denge koşulu olan UDMM = KDMM = MH ve
- endüstri denge koşulu olan UDOM = KDOM = OH eşitliği gerçekleşmektedir.

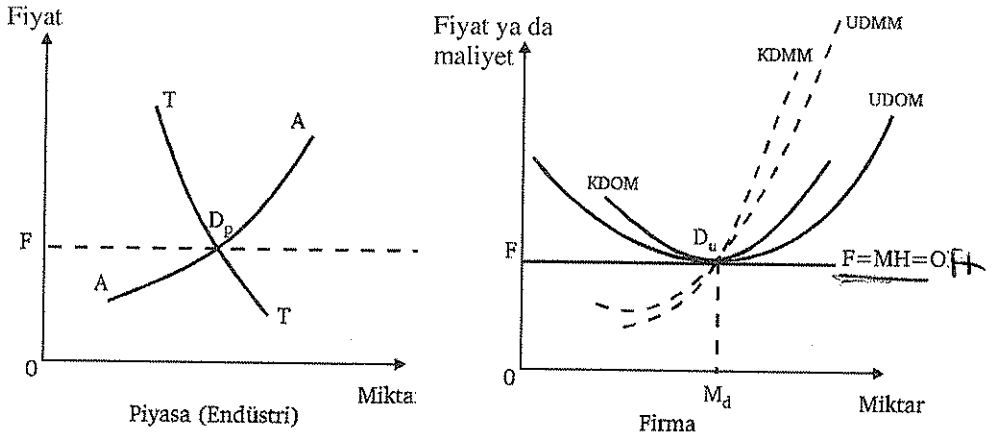
Dolayısıyla uzun dönem firma ve endüstri denge koşulu şu şekilde formüle edilir:

$$F = \underbrace{UDMM = KDMM = MH}_{\text{Firma Dengesi}} = \underbrace{UDOM = KDOM = OH}_{\text{Endüstri Dengesi}}$$

Ya da kısaca

$$F = \underbrace{MM = MH}_{\text{Firma Dengesi}} = \underbrace{OM = OH}_{\text{Endüstri Dengesi}}$$

Bu durumda, endüstrideki her firma üretim tesisini, optimal ölçekte kurmuş ve üretim düzeyini tam kapasiteye çıkarmıştır. Her firma ancak normal kâr ederek faaliyetini sürdürmektedir.



Şekil 20-11
Uzun Dönem Endüstri ve Firma Dengesi

Daha önce yaptığımız açıklamalarda, normal karın bir endüstride faaliyette bulunan firmaların başka endüstrilere kaymasını önleyecek kadar yeterli, ancak yeni firmaları o endüstriye cezbetmeyecek nitelikte olan, bir başka deyişle her firmanın hangi endüstride faaliyette bulunursa bulunsun elde edebileceği minimum kar miktarı olarak nitelendirdik. Tam rekabet piyasasında uzun dönemde firma ve endüstri dengesi gerçekleştiğinde her firma sadece normal kar elde ederek faaliyetlerini sürdürmek zorunda olduğundan, normal karın girişim faktörünün alternatif maliyetine eşit olduğunu ve bir maliyet unsuru olarak nitelendirilmesi gerektiğini belirttik. Şimdi normal karın niçin girişim faktörünün alternatif maliyetine eşit olduğunu ve de maliyet unsuru olarak nitelendirilmesi gerektiğini açıklığa kavuşturmaya çalışalım.

Tam rekabet piyasasında uzun dönemde girişimcilerin, daha yüksek kâr olan alanlara, aşırı kâr ortadan kalkana kadar girdiklerini belirttik. Uzun dönem firma ve endüstri dengesi gerçekleştirildiğinde, girişimci (firma) hangi alanda faaliyette bulunursa bulunsun, aynı kârı elde edeceğine (daha yüksek kar elde edemeyeceğine) göre, normal kâr olarak nitelendireceğimiz bu kâr, girişim faktörünün alternatif maliyetine eşittir. Tavuk çiftliği kuran girişimci, "***keşke tavuk çiftliği yerine devekuşu çiftliği kursaydım***", ya da "***keşke tavuk çiftliği yerine küçükbaş hayvan çiftliği kursaydım, şimdi daha fazla kazanırmışım***" diyemeyecektir. Zira, hem tavuk, hem devekuşu ve hem de küçükbaş hayvan çiftliği işleten girişimciler, aynı miktar kar (normal kar), elde edeceklerdir.

Diğer yandan girişimciler kâr olan alana girerken, en düşük maliyeti sağlayacak faktör bileşimini seçmelerinin sonucu olarak, fiyatı nispeten düşük olan üretim faktörlerini öncelikle talep edeceklerdir. Bu yönseme sonucu, talebi artan üretim faktörünün fiyatı yükselmeye başlayacaktır. Girişimcilerin fiyatı nispeten daha düşük olan faktörlerini öncelikle talep etmeleri, endüstrideki tüm üretim faktörlerinin fiyatı birbirine eşitleninceye kadar devam edecektir.

Uzun dönem firma ve endüstri dengesi gerçekleştiğinde, girişimciler hangi alanda faaliyette bulunursa bulunsunlar aynı karı elde derken (normal kar), her üretim faktörünün (emek, toprak, sermaye) de fiyatı (ücret, rant, faiz), hangi alanda faaliyete koşulursa koşulsun aynı olacaktır. Dolayısıyla tam rekabet piyasasında uzun dönem firma ve endüstri dengesi gerçekleştiğinde, F= KDOM = UDOM eşitliklerinin gerçekleştiği denge üretim miktarında, ***her firmanın ortalama maliyeti, üretim faktörlerinin alternatif maliyetlerinin toplamına eşit olacaktır.*** Girişim faktörünün üretimden aldığı pay olan kâr da (ki bu kâra normal kâr denilmektedir) söz konusu faktörün alternatif maliyetine eşit olduğundan, normal karın da bir maliyet unsuru gibi ortalama maliyet içinde yer aldığı varsayılır.

5- ENDÜSTRİ ARZ EĞRİSİ VE AZALAN, ARTAN, SABİT MALİYETLİ ENDÜSTRİLER

Tam rekabet piyasasında uzun dönemde firma ve endüstri dengesi gerçekleştiğinde, Şekil 20-11'de görüldüğü gibi endüstride faaliyette bulunan tüm firmalar optimal üretim tesis ölçeğinde, tam kapasitede faaliyette bulunmaktadırlar. Piyasa fiyatı değişmediği sürece, endüstrideki firmalar kendileri için veri olan bu fiyattan normal kâr elde ettiklerinden ve bu kârı yeterli gördüklerinden, faaliyetlerini sürdürmeye devam ederler.

Herhangi bir nedenle denge fiyatının değişmesi, örneğin yükselmesi, endüstride normalin üzerinde kâr elde etme olanaklarını ortaya çıkaracaktır. Aşırı kârın varlığı, hem endüstrideki firmaların üretimlerini artırmalarına, hem de yeni firmaların endüstriye girmelerine neden olacaktır. Endüstride üretim artışına neden olan bu hareketlilik, aşırı kâr ortadan kalkana kadar devam edecektir. Ne var ki aşırı kârdan yararlanmak isteyen firmaların endüstriye girişleri ve dolayısıyla endüstri arzının artması sonucunda yeniden uzun dönem firma ve endüstri dengesi oluşurken maliyetler artık Şekil 20-11 belirtildiği gibi, yeniden daha önceki fiyat düzeyine inmeyebilir. Maliyetlerin değişen seyri açısından üç farklı durumla karşılaşılması söz konusudur:

Birinci durum, talebin artması sonucu yeni firmaların endüstriye girişi ve endüstrinin kalabalıklaşması sonucu, ***pozitif dışsal ekonomilerin ortaya çıkması*** ve endüstride maliyetlerin azalmasıdır (***azalan maliyetli endüstriler***).

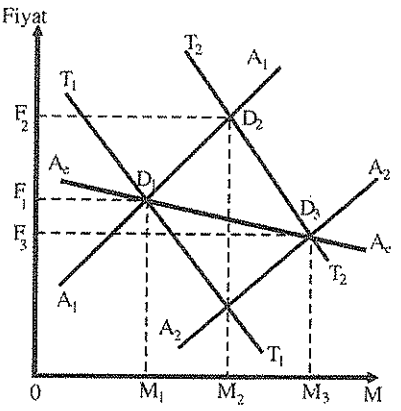
İkinci durum, talebin artmasıyla ***birlikte negatif dışsal ekonomilerin ortaya çıkması*** sonucu, endüstride maliyetlerin artmasıdır (***artan maliyetli endüstriler***).

Üçüncü durum ise talebin artmasına karşın, pozitif ya da negatif dışsal ekonomilerin söz konusu olmaması ve dolayısıyla maliyetlerin değişmemesidir (***sabit maliyetli endüstriler***). Şimdi sırasıyla azalan, artan ve sabit maliyetli endüstrilerde, endüstri arz eğrilerinin elde edilişlerini incelemeye çalışalım.

A. Azalan Maliyetli Endüstriler

Uzun dönem dengesinin gerçekleşmiş olduğu, her firmanın piyasada oluşan fiyattan malını sattığında normal kâr elde ettiği bir endüstriyi göz önüne alalım. Uzun dönem firma ve endüstri dengesinin sağlanmış olduğu böyle bir durum Şekil 20-12'de görülmektedir. Piyasa fiyatının F_1 düzeyinde gerçekleştiği bu endüstride, faaliyette bulunan tüm firmalar normal kâr elde etmektedirler.

Şimdi, endüstride üretilen mala olan talebin herhangi bir nedenle arttığını, bunun sonucunda endüstri talebinin T_1T_1 konumunda iken, T_2T_2 konumunu aldığını varsayalım. Piyasa dengesi D_2'e kayarken, piyasa fiyatı da F_1'den F_2'ye yükselecektir. Piyasa fiyatının F_1 'den F_2'ye yükselmesiyle birlikte, söz konusu piyasada (endüstride) faaliyette bulunan firmalar, aşırı kâr elde etmeye başlayacaklardır. Endüstride aşırı karların varlığı, bu kârdan yararlanmak isteyen firmaları endüstriye çekecektir. Gerek endüstride faaliyette bulunan firmaların (***yerleşik firmalar***) üretimlerini artırmaları, gerekse endüstriye yeni firmaların (***potansiyel firmalar***) girmesi, endüstri arzının artmasına neden olacaktır. Endüstri arzının artmasıyla birlikte A_1A_1 arz eğrisi, sağa doğru kayarken, piyasa fiyatı F_2 düzeyinin altına düşmeye başlayacaktır. Bu şekilde arzdaki artış ve bunun sonucunda piyasa fiyatındaki düşüş A_1A_1 arz eğrisinin A_2A_2 konumuna gelmesine, bir başka deyişle endüstrideki aşırı kârın ortadan kalkmasına kadar devam edecektir. Endüstri arzının artıp, A_1A_1 konumundan A_2A_2 konumuna gelmesiyle, D_3 noktasında ***endüstri dengesi oluşacaktır.*** Bu şekilde, uzun dönemde endüstride hangi fiyattan ne kadar mal arz edileceğini gösteren D_1, D_3 ve benzeri denge noktaları birleştirildiğinde A_eA_e, ***endüstri arz eğrisi*** elde edilecektir. ***Bu eğri endüstri genişledikçe, endüstriye yeni katılan firmaların UDOM eğrilerinin minimum noktalarının seyrini göstermektedir. Azalan maliyetli endüstrilerde endüstri arz eğrisi,*** Şekil 20-12'de görüldüğü gibi, ***azalan bir seyir göstermekte***dir. ***Bu yönseme endüstride, arz miktarının artması bir başka deyişle endüstrinin kalabalıklaşması ile birlikte maliyetlerin düştüğünü gösterir.***



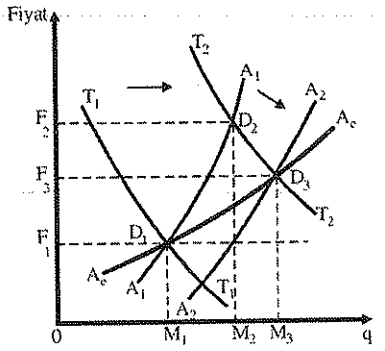
Şekil 20-12
Endüstri Arz Eğrisi
(Azalan Maliyetli Endüstri)

Endüstri talebinin artması sonucunda endüstriye yeni firmaların girmesi bir başka deyişle endüstrinin kalabalıklaşmasıyla birlikte söz konusu endüstride faaliyette bulunan firmaların maliyetlerinin düşmesine neden olan avantajlara ***ödenmeyen üretim faktörü*** ya da ***pozitif dışsal ekonomiler*** ve bu endüstrilere de ***azalan maliyetli endüstriler denilmektedir.***

Endüstride maliyetlerin düşmesine neden olan ***pozitif dışsal ekonomiler***in başlıcaları olarak, ***daha ucuz yarı işlenmiş mamul*** ve ***kalifiye eleman temini*** ile ***satın alınan hizmetlerden*** ve ***alt-yapı tesislerinden sağlanan avantajlar*** sayılabilir ki bu avantajlara daha önce 18. Kısım'ın sonunda, pozitif dışsal ekonomiler başlığı altında değinildi.

B. Artan Maliyetli Endüstriler

Artan maliyetli endüstrilerle ilgili olarak yapacağımız açıklamaların özü biraz önce azalan maliyetli endüstrilerle ilgili yaptığımız açıklamaların benzeridir. Bu açıklamalardan farklı olan husus, Şekil 20.13'de görüldüğü gibi, endüstri talebinin artışı sonucunda aşırı kârın ortaya çıkmasını takiben endüstri arzı artarken, üretim faktörleri talebindeki artışın, maliyetlerde artışa neden olmasıdır. Piyasaya yeni firmaların girişi ve endüstri arzının artışı, endüstrideki aşırı kâr ortadan kalkana kadar devam edecektir. Ne var ki ***endüstriye yeni firmaların girişi ve üretimin artışıyla birlikte üretim maliyetinin yükselişi endüstri uzun dönem denge fiyatının*** (F_2 *fiyatı*) ***ilk denge fiyatının*** (F_1 *fiyatı*) ***üstüne çıkmasına neden olmaktadır.*** F_1, F_3 ve benzeri denge noktaları birleştirildiğinde elde edilen A_eA_e, ***endüstri arz eğrisi, artan bir seyir göstermekte***dir (Şekil 20-13)



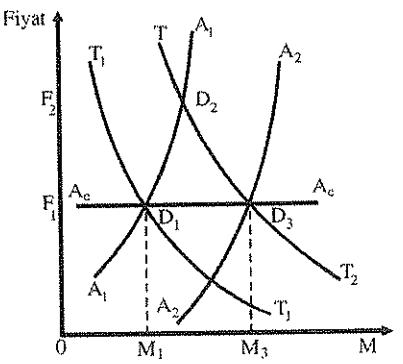
Şekil 20-13
Endüstri Arz Eğrisi (Artan Maliyetli Endüstri)

Endüstriye yeni firmaların girişleri sonucunda üretim faktörlerine olan talebin artmasının üretim maliyetinin yükselmesine neden bu endüstrilere ***artan maliyetli endüstriler*** *denilmektedir.* Endüstrinin kalabalıklaşması sonucunda maliyetlerdeki artışların neden olan olumsuzluklar ise ***negatif dışsal ekonomiler*** olarak nitelendirilmektedir ki bu dezavantajlara daha önce 18. Kısım'ın sonunda, negatif dışsal ekonomiler başlığı altında değinildi.

C. Sabit Maliyetli Endüstriler

Sabit maliyetli endüstrilerde, bir uzun dönem endüstri dengesinden öteki uzun dönem endüstri dengesine geçiş ve endüstri arz eğrisinin elde edilişinde yapılacak açıklamaların özü, yukarıda azalan ve artan maliyetli endüstrilerle ilgili olarak yaptığımız açıklamaların aynıdır. Bu nedenle, burada yeniden ayrıntıya girmeyeceğiz.

Şekil 15.14'de görüldüğü gibi, piyasa



Şekil 20-14
Endüstri Arz Eğrisi (Sabit Maliyetli Endüstri)

talebinin artması sonucunda endüstri, bir uzun dönem dengesinden öteki uzun dönem dengesine (D_1'den D_3'e) geçerken, piyasa fiyatı yeniden ilk fiyat düzeyine (F_1 düzeyine) inmektedir. D_1, D_3 ve benzeri denge noktaları birleştirildiğinde A_eA_e endüstri arz eğrisi elde edilmektedir. Sabit maliyetli endüstrilerde endüstri arz eğrisi Şekil 20-14'de ki gibi, yatay eksene paraleldir. Bu durum, söz konusu endüstride, aynı fiyattan istenildiği kadar malın üretilerek arz edilmesinin mümkün olduğunu göstermektedir. Sabit maliyetli endüstrilerde talep artışı sonucunda endüstriye yeni firmaların girmesiyle endüstri gelişip büyürken, endüstrideki firmalar sabit maliyetle çalışmakta, başka bir deyişle endüstrideki firmalar için pozitif dışsal ekonomiler ve negatif dışsal ekonomiler söz konusu olmamaktadır.

6. TAM REKABET PİYASASININ ELEŞTİRİSİ

Tam rekabet piyasası, belirli koşulların varlığı varsayımında, rekabetin en üst düzeyde gerçekleştiği ideal bir piyasadır. Gerçek ekonomik hayatta rastlanılması fevkalade güç olan bu piyasaya ***sadece olumlu eleştiriler*** yapılmakta, bir başka deyişle, bu rekabet piyasasının kritiği yapılırken ***ideal rekabetin olumlu sonuçlarından*** söz edilmektedir. Bu nedenle de, ilerleyen sayfalarda başta monopol olmak üzere, aksak rekabet piyasalarının eleştirilerini yaparken, tam rekabet piyasası ile karşılaştırarak, bu piyasadan yani ideal durumdan ne kadar sapılmış olduğu vurgulanacaktır.

Rekabet piyasalarını, ***kaynak dağılımında etkinliği sağlanması, gelir dağılımında adaletin gerçekleştirilmesi*** ve ***reklamlardan kaynaklanan israfın söz konusu olup olmaması*** açısından eleştireceğiz.

(1) Bu ***olumlu eleştirilerden birincisi***, tam rekabet piyasasında ***ekonomik etkinliğin en üst düzeye çıkmasıdır***. Uzun dönemde endüstri dengesi gerçekleştiği zaman, ***her firma üretim tesisini optimum ölçekte kurmaya zorlanmakta ve tam kapasite üretim düzeyinde faaliyette bulunmaktadır*** (Şekil 20.11'deki denge). Bu durumda her üretim faktörü en verimli olduğu alanda üretime koşulduğundan, girişimcilerin üretim faktörlerinin üretime katıldıkları alanı değiştirerek, üretim miktarını artırmaları mümkün olmadığı gibi, tüketiciler de piyasadan gereksinme duydukları mal ve hizmetleri ***en düşük fiyattan (normal karı da kapsayan ortalama maliyetten) satın almakta***dırlar.

(2) ***İkinci olumlu eleştiri***, uzun dönemde aşırı kârın ortadan kalktığı bu piyasada, ***gelir dağılımında adaletin sağlanmasıdır***. Uzun dönemde her firma, ancak normal kâr elde edebilmektedir. Yani üretim faktörleri, faaliyette bulundukları endüstriden başka alanlara koşulmaları halinde halen faaliyette bulundukları endüstride elde ettikleri karşılıktan fazlasını sağlayamamaktadırlar.

Tam rekabet piyasasına yapılan ***üçüncü olumlu eleştiri, reklama gereksinme duyulmaması ve dolayısıyla kıt kaynakların reklama ayrılarak israf edilmemesidir***. Bu piyasada reklama gerek olmamasının nedeni, malın homojen ve firmaların piyasa fiyatını etkilemeyecek kadar çok sayıda olmalarıdır. Bir tek firma, reklam yaparak homojenliği bozamayacağı gibi, piyasa fiyatını etkilemeyeceğine göre (piyasa fiyatı kendisi için veridir) reklam, karşılığı alınamayan bir masraf olmaktan öteye gitmeyecektir.

21

AKSAK REKABET PİYASASININ ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ VE TÜRLERİ

Gerçek ekonomik hayatta alıcı ve satıcılar arasında rekabetin en iyi şekilde sağlandığı "ideal" bir piyasa olan tam rekabet piyasasına örnek verilebilecek mükemmellikte bir piyasaya rastlamak olası değildir. Zira tam rekabetin olabilmesi için varsayılan, ***atomisite, homojenlik, mobilite*** ve **açıklık** koşullarının doğrulandığı hiçbir mal ve hizmet piyasası gösterilemez. Alıcı ve satıcı sayısının çokluğu, ürünün homojen olması vb. bazı özellikler nedeniyle, buğday, arpa vb. tarımsal ürünler piyasası, tam rekabet piyasasına oldukça yakın bir örnek oluşturur. Ancak, üretici ile tüketici arasına çoğu kez aracıların girmesi, tarımsal ürünler piyasasını tam rekabet piyasası olmaktan çıkarır.

Tam rekabetten söz edilebilmesi için mutlaka gerçekleşmesinin gerektiği öne sürülen dört koşuldan birinin, birkaçının ya da tümünün aksaması sonucu oluşan piyasaya, aksak rekabet piyasası denir. Tam rekabet piyasasından ne kadar sapıldığını araştırmak –yani koşulların gerçek hayatta ne kadar geçerli olup olmadığını incelemek– aksak rekabet piyasasının tek bir tür olmadığını göstermektedir.

Aksak rekabet piyasası türlerini belirtmeden önce, ortaya çıkış nedenlerini öz olarak açıklamaya çalışacağız. Ancak, hemen belirtelim ki, ilerleyen sayfalarda aksak rekabet piyasalarını incelerken, her piyasanın ortaya çıkış koşullarının neler olduğuna ayrıca değineceğiz. Bu nedenle burada, biraz da aksak rekabet piyasa türlerini ve özelliklerini şematik olarak açıklayabilmek için, bu piyasaların ortaya çıkmasını hazırlayan koşulları toplu olarak inceleyeceğiz..

1. AKSAK REKABET PİYASASININ ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ

Aksak rekabet piyasasının, tam rekabet piyasasının oluşabilmesi için varlığı gereken koşullardan birinin, birkaçının ya da tümünün aksaması sonucu ortaya çıktığını belirttik. Şu halde bu koşulları tek tek ele alarak, gerçek ekonomik hayatta ne

kadar geçerli olduklarını araştırmak, aksak rekabet piyasasının ortaya çıkışına ışık tutacaktır. Önce mobilite ve atomisite koşullarının, daha sonra da homojenlik ve açıklık koşullarının gerçekleşme güçlüklerine değineceğiz.

A. Piyasaya Giriş Engelleri: Mobilite ve Atomisite Koşullarının Aksaması

Atomisite koşulu, *alıcı ve satıcıların piyasa fiyatını tek başlarına etkileyemeyecek kadar çok sayıda (n tane) olmalarını ifade etmektedir.* ***Mobilite koşulu*** ise, *gerek üreticilerin gerekse tüketicilerin ve de üretim faktörlerinin hiçbir engel olmadan piyasaya girip çıkabilmelerini daha öz bir deyişle piyasaya giriş engellerinin olmamasını ifade etmektedir.* Atomisite koşulunun varlığı, mobilite koşuluna bağlıdır. ***Mobilite koşulu aksarsa*** yani piyasaya girişte engeller varsa, piyasadaki firma sayısı n taneden daha az olacağından (firmaların sayısının tek başlarına piyasa fiyatını etkileyecek kadar azalacağından), ***atomisite koşulu da aksayacaktır.***

Piyasaya giriş engelleri arasında ***mutlak maliyet avantajı, doğal kaynağa sahip olma avantajı, ölçek avantajı, limit fiyat uygulaması, yasal engeller*** ve ***mekân engeli*** ön plana çıkmaktadır.

a) Mutlak Maliyet Avantajı

Bir endüstriye girişi engelleyen nedenler arasında ilk sıraya endüstride faaliyette bulunmakta olan firmaların (***yerleşik firmalar***), endüstriye girecek olan firmalardan (***potansiyel firmalar***) çok daha düşük maliyetle üretim yapmasıdır. Yerleşik firmaların potansiyel firmalara karşı sağladığı mutlak maliyet avantajlarının başlıcaları, potansiyel firmaların yerleşik firmaların sahip olduğu ***teknolojik bilgiye, üretim faktörlerine*** ve ***sermayeye aynı koşullarda sahip olmayabilmeleridir.*** Şimdi bu avantajların neleri kapsadığına ya da hangi nedenlerden kaynaklandıklarına öz olarak değinelim.

– ***Teknolojik Bilgi Avantajı.*** Günümüzde bir çok endüstriyel faaliyet alanında teknolojik bilgi düzeyi çok yüksektir ve giderek daha da yükselmektedir. Yerleşik firmalar eriştikleri teknolojik bilgileri kontrol altında tutarak yeni firmaların kendi üretim alanlarına girmelerini engelledikleri gibi, sahip oldukları teknolojiyi potansiyel firmalara ancak ücret karşılığı yararlandırırlar. Üretim için gerekli teknolojiyi ele geçirememek, potansiyel firmaların endüstriye girişine engel olduğu gibi, teknoloji için ayrıca ücret ödemek zorunda kalmaları, maliyet dezavantajı nedeniyle endüstriye girişleri sınırlandıracaktır.

– ***Üretim Faktörleri Avantajı.*** Günümüzde giderek çok karmaşık hale gelen endüstriyel ürünlerin üretimi için gerekli başta kalifiye eleman olmak üzere birçok üretim faktörlerini temin etmek, potansiyel firmalar için güçtür. Yeterli kalifiye elemanı temin edemeyen potansiyel firma endüstriye girmekte zorlanır. Söz konusu elemanların temininin mümkün olması halinde ise, yerleşik firmalarla aynı uygun koşullara sahip olmayabilirler. Örneğin, bu kalifiye elemanları kendileriyle çalışmaya ikna edebilmek için almakta oldukları üretin daha fazlasını vermeleri gerekebilir.

– ***Sermaye Avantajı.*** Potansiyel firmaların endüstriye girişini engelleyen bir diğer önemli etken, yerleşik firmaların sahip oldukları sermaye avantajıdır. Günü-

müzde tesis ölçeği büyüyen endüstriyel ürünleri üretmek büyük sermaye ister ve sermaye belirli ellerde toplanmıştır. Potansiyel firmalar, yerleşik firmalar kadar sermayeye sahip olmadıkları gibi, yerleşik firmalarla aynı uygun koşullarda sermaye temin etme olanaklarını bulamayabilirler

b) Ölçek Avantajı

Bazı endüstrilerde optimal üretim tesis ölçeği çok büyüktür. Bazı endüstrilerde ise, üretim tesis ölçeği büyüdükçe, parça başına maliyet azalan bir seyir izler. İşte bu gibi durumlarda, bir ya da birkaç firma, tüm piyasa talebini karşılayacak bir üretim kapasitesine erişir.

Bir endüstrideki firmaların büyük ölçek avantajı (pozitif içsel ekonomiler) sağlayarak üretim maliyetini düşürmeyi başardıkları ve de üretim tesis ölçeğinin çok büyük olduğu durumlarda, yeni firmaların bu endüstrilere girmesi çok güçtür.

Güçlüğün birici nedeni, büyük ölçekli yerleşik firmanın ölçek avantajı nedeniyle eriştiği düşük maliyetli üretimle rekabet edebilmek için potansiyel firmaların da büyük çap üretim tesisi oluşturmaları zorunluluğudur. Bu zorunluluk, potansiyel firmaların sektöre girerken büyük finansman olanaklarına sahip olmalarını gerektirir. Çok büyük finansmanla işe başlanılması halinde ise, karşılaşılan risk çok büyüktür.

Güçlüğün ikinci nedeni ise, piyasada faaliyette bulunan firma ya da firmaların endüstriye yeni girmek isteyenlere karşı izleyebilecekleri rekabet politikasıdır. Mevcut firmalar, endüstriye girecek firmalara karşı, ***limit fiyat*** uygulamasına giderek, onların endüstriye ***girişini fiilen engelleyebilir.***

c) Limit Fiyat Uygulaması

Mutlak maliyet ve ölçek avantajı nedeniyle, endüstride az sayıda firmanın faaliyette bulunduğu durumlarda, piyasaya yeni firmaların girmesi girişimi, şiddetli bir tepkiyle karşılanır.

Endüstriye yeni firmaların girmesini engelleyebilmek için, piyasaya girme olasılığı olan firmaların (potansiyel firmalar) uzun dönem ortalama maliyetlerinin altında bir fiyattan satış yapılır. *Endüstriye yeni girişleri engelleyici düzeydeki bu fiyata,* ***limit fiyat*** *denilmektedir.*

d) Yasal Engeller

Bazen belirli alanlara giriş, yasalarla engellenerek, söz konusu alanda faaliyette bulunma yetkisi tek firmaya tanınır. Bu şekilde giriş engeli, ***mali ve sosyal amaçlarla oluşturulabileceği gibi hukuki amaçla*** da oluşturulabilir. Bu yasal engellere ileride monopollerin ortaya çıkışında geniş olarak değinildiğinden, burada ayrıca ayrıntıya girmeyeceğiz.

e) Mekân Engeli

Atomisite varsayımı alıcı ve satıcıların birbirine etki edemeyecek kadar çok (n tane) olmasını ifade etmektedir. Fakat *gerçek ekonomik hayatta bir çok piyasada, ne alıcının karşısında n sayıda satıcı, ne de satıcının karşısında n sayıda alıcı vardır. Buna en büyük engel mekândır.* Alıcıların satıcıların bulunduğu yere gitmesi için bir mesafe (mekân) katetmesi gerekir. Bu da zaman ve enerji kaybına, bazen ilave ulaşım ve taşıma masraflarına neden olur. Örneğin bir kentte, her semtte otu-

ran tüketiciler temel besin maddelerini, o semtteki bakkal, manav ve fırından almak zorundadırlar. İstanbul'da Boğazda Bebek semtinde oturan bir kimsenin daha ucuza alış veriş yapabileceği Kadıköy'deki bir satıcıdan günlük temel besin maddeleri alış verişini yapması olanaksızdır. Zira bu alışveriş, kendisine bir yandan çok büyük zaman kaybına, öte yandan gidiş-dönüş masraflarına neden olacaktır. Gerçek hayatta ***alıcıların mekân (yer) engelini aşmakta karşılaştıkları güçlükler, piyasaları aşırı derecede parçalarken, mobilite ve atomisite koşullarını aksatmaktadır.*** Bir başka deyişle, ***mekân engeli, piyasaları parçalayarak küçültmektedir.*** Öte yandan bir malın ağırlığı arttıkça taşınması güçleşir. Dolayısıyla, taşınması güçleşen malın piyasası küçülür.

Ancak son yıllarda ***e-ticaret*** de denilen ***elektronik ticaretle*** alış-veriş yapılmaya başlanmıştır. Alıcı ve satıcının internet aracılığıyla anlaştıkları elektronik ticarette, piyasa genişleyerek satıcının bulunduğu bölgenin ve hatta faaliyette bulunduğu ülkenin sınırlarını kolaylıkla aşmakta ve böylece mekan engeli ortadan kalkmaktadır. E-ticaretin yoğunluğunun artması ile birlikte çıkan ekonomik koşullar ***yeni ekonomi*** olarak nitelendirilmektedir.

B. Homojenlik Koşulu

Alıcı, satıcı ve özellikle alışverişe konu olan malın birbirine tam anlamıyla benzemesi halini ifade eden homojenlik koşulu, gerçek ekonomik hayatta en fazla aksayan koşullardan biridir.

Satıcılar *genellikle homojen değildir.* Alıcılar çeşitli nedenlerle bazı satıcıları tercih ederler. Tercih nedenlerinden *bir kısmı* ***psikolojik etkenlerle*** açıklanabilir. Güler yüz, tatlı dil v.b. gibi kişisel ilişkiler bazı satıcıları aynı malı satan öteki satıcılara karşı üstün kılar. *İkinci neden,* ***mekânsal etkene*** bağlıdır. Yukarıda belirtildiği gibi, tüketici satın alacağı malın kıymetine göre genişliği farklı olabilen belirli bir mekân (yer, bölge) içindeki satıcıları tercih etmek zorundadır.

Alıcılar da kimi durumlarda satıcılar için *homojen değildir.* Bazen satıcılar kişisel ilişkilere dayanan psikolojik nedenlerle, kimi alıcıları tercih ederler. Bazen de, bir malı az miktarda satın alanla, çok miktarda satın alana ya da her zaman satın alanlara, satıcılar tarafından farklı davranılır.

Asıl homojenlikten uzaklaşma, ***alışverişe konu olan mallarda*** *görülür.* Satıcılar yaptıkları yoğun reklamlarla mallarını homojenlikten uzaklaştırmaya çalışırlar. Aynı malı, farklı renk, koku, ambalaj ve reklamla farklı isim, marka vb. birtakım değişikliklerle piyasaya sürerek, farklı bir mal gibi göstermeye çalışırlar. Gerçek ekonomik hayatta bu şekilde homojenliği azaltma çabaları, homojenlikten uzaklaştırılan malın piyasasını böler.

Bu şekilde marka çeşitlemesine gidilerek, malın homojenlikten uzaklaştırılması ve hatta heterojen hale getirilmesi, sözkonusu endüstrinin piyasasını bölüp küçültürken, bir çeşit giriş engeli oluşturur. Buna otomobil endüstrisini örnek verebiliriz. Otomobil firmaları bir kaç yılda bir farklı model piyasaya sürerek, pazar paylarını arttırmaya yönelirler. Her farklı markanın üretimi için, firma belirli bir ölçek avantajına sahip olacağından, bu farklılaşmayla değişik mallara olan talep de karşılanarak, söz konusu piyasaya yeni girişler için fiili engel sağlanmış olur. Bu şekilde

aksayan homojenlik koşulu aynı zamanda mobilite koşulunun aksamasına da neden olurken, sonuçta atomisite koşulu da aksamiş olur.

C. Açıklık Koşulu

Açıklık koşulu, kâr maksimizasyonuna yönelen üreticilerle fayda maksimizasyonuna yönelen tüketicilerin, maksimizasyonla ilgili kararlarını kolayca alabilecekleri ***her türlü bilgiye eksiksiz ve da maliyetsiz bir şekilde erişebilmelerini ifade*** ediyordu. Ne var ki, malların heterojen hale geldiği günümüzde, alıcı ve satıcıların piyasadaki her türlü bilgiye sahip olmaları olanaksız denilecek kadar güçtür. Genellikle bir malı üreten ya da satanlar, o malın nitelikleriyle ilgili, sözkonusu malı satın alanlardan daha fazla bilgiye sahiptirler. Bu **şekilde *bir malı satanlarla satın alanların, sözkonsu malla ilgili bilgilerinin aynı olmamasına "asimetrik bilgi" denilmektedir***. Günümüzde sadece altın ve değerli kağıtlar gibi, borsası olan malların piyasasında fiyatlar ve fiyat değişmelerinin anında izlenmesi mümkün olabilmektedir.

Çoğu kez tüketiciler, bir mal satın alırken, daha iyi bilgilenme (daha kaliteli ve daha ucuz olan mal ya da hizmeti araştırma) için yeterli çabayı, zaman kısıtı nedeniyle göstermemektedirler. Bu şekilde, ***tüketicilerin bilgi edinme konusunda çaba harcamamalarına "tüketici isteksizliği" denilmektedir.***

2. AKSAK REKABET PİYASA TÜRLERİ

Görüldüğü gibi, tam rekabet piyasasının oluşması için varsayılan koşullar gerçek ekonomik hayatta, şu ya da bu nedenle, ama mutlaka aksamaktadır. 1930'lardan önce ekonomistlerce tüm piyasalar için kabul edilen tam rekabet piyasasının bugün sadece bazı ürünler (özellikle tarımsal ürünler) için kısmen geçerli olduğu kabul edilmektedir. ***Tam rekabet piyasası koşullarının aksaması sonucu ortaya çıkan ve günümüzde yaygın olduğu kabul edilen aksak rekabet piyasası (ki buna eksik rekabet piyasası da denir) ise söz konusu sapmanın niteliğine göre türlere ayrılmaktadır.***

Tablo 21.1'de şematik olarak tüm rekabet piyasası türlerine yer verildiği gibi, Tablo 21.2'de günümüz ekonomilerinde en yaygın olarak karşılaşılan ve hatta piyasaların neredeyse tamamını oluşturan dört temel piyasa modelinin karakteristikleri yer almaktadır. Bir başka deyişle bu dört piyasa, ***homojenlik koşulunun gerçekleşmesi ya da aksaması, piyasayı kontrol edebilme gücü, mobilite koşulunun gerçekleşip gerçekleşmemesi, fiyat dışı rekabet*** (homojenlikten uzaklaşma) ve ***piyasada yoğunlaşma oranı*** açısından karşılaştırılmaktadır. İlerleyen sayfalarda sadece bazılarını inceleyeceğimiz aksak rekabet tiplerini burada, biraz da tam rekabet piyasası koşullarından ne kadar uzaklaşıldığını göz önüne alarak, öz olarak belirtmekle yetineceğiz.

Monopol, piyasaya girişin engellenmesi sonucunda, özellikle ikamesi güç bir malın arzının, tek firma tarafından kontrol edilmesidir.

Monopson. Piyasaya giriş, bazen alıcılar için kısıtlanabilir. Eğer tüm piyasaya tek alıcı hâkimse, bir başka deyişle piyasada tek alıcı varsa, buna *monopson* denir.

Oligopol, piyasaya girişin engellenmesi sonucunda, piyasadaki satıcı sayısının birbirini etkileyecek kadar az sayıda olmasını ifade eder. Oligopolün özel şekilleri ***düopol*** (piyasada sadece iki satıcının olması) ve ***triopoldür*** (piyasada sadece üç satıcının olması).

Oligopson. Alıcıların piyasaya girişinin engellenmesi sonucunda, eğer piyasada birbirlerini etkileyecek kadar az sayıda alıcı varsa, buna *oligopson* piyasası denir. Oligopson piyasasının özel hali ise, sadece iki alıcı firmanın piyasaya hâkim olması ***(düopson)*** ile sadece üç alıcı firmanın piyasaya hakim olmasıdır ***(triopson).***

Tablo 21-1
Rekabet Piyasası Türleri

Tam Rekabet Piyasası
(Koşulları:)
- Atomisite
- Homojenlik
- Mobilite
- Açıklık

Aksak Rekabet Piyasası

Satıcılar Yönünden

1) **Monopol Piyasası**
(tek satıcı n alıcı)

2) **Oligopol Piyasası**
(az sayıda satıcın alıcı)

- **Düopol Piyasası**
(iki satıcı n alıcı)

- **Triopol Piyasası**
(üç satıcı n alıcı)

3) **Monopolcü Rekabet Piyasası**
(çok satıcı n alıcı)

Alıcılar Yönünden

1) **Monopson Piyasası**
(tek alıcı n satıcı)

2) **Oligopson Piyasası**
(az sayıda alıcın satıcı)

- **Düopson Piyasası**
(iki alıcı n satıcı)

- **Triopson Piyasası**
(üç alıcı n satıcı)

3) **Monopsoncu Rekabet Piyasası**
(çok alıcı n satıcı)

- **İki yanlı monopol**
(tek satıcı ve tek alıcı)
- **Çift monopol**
(monopson-monopol)

Monopolcü rekabet piyasası. Bazen aynı gereksinmeyi karşılayan mallar aşırı reklam ya da başka yollardan, tüketiciye farklı mallar gibi gösterilebilir. Bu şekilde *malını homojenlikten uzaklaştırarak satıcının kendine özgü bir alıcı kitlesi oluşturması halinde ortaya çıkan piyasaya* ***monopolcü rekabet piyasası*** *adı verilir.*

Monopsoncu rekabet piyasası. Bazen alıcılar kendilerini öteki firmalardan farklı göstererek, belirli bir satıcı kitlesini kendilerine bağlamayı başarabilirler. Böyle bir durumda monopsoncu rekabet piyasasından söz edilir.

İki yanlı monopol. Eğer, *bir piyasada, karşı karşıya gelen sadece tek alıcı ve tek satıcı varsa bu piyasaya,* ***iki yanlı monopol piyasası*** *denir.*

Çift Monopol: Bazen piyasada tek firma, hem monopson hem monopol durumunda bulunur. Geniş bir üretici kitlesinden satın aldığı malı, geniş bir tüketici kitlesine satan tek firmanın tüm piyasaya hakim olduğu bu durumda, **çift monopolden** söz edilir.

Tablo 21-2
Dört Temel Piyasa Modelinin Karakteristik Özellikleri

	Piyasa Modeli			
Karakteristikler	**Tam Rekabet**	**Monopolcü Rekabet**	**Oligopol**	**Tam Monopol**
Firma sayısı	Çok sayıda (n tane)	Çok	Birbirini etkileyecek kadar az	Bir tane
Ürün tipi (Homojen ya da Heterojen)	Birbirinin aynı (Homojen)	Birbirinden farklı (Heterojen)	Homojen ya da Heterojen	İkamesi güç tek ürün
Fiyatları Kontrol Edebilme (Piyasa gücü)	Tek firma için fiyat veridir (Fiyatı kabul edici)	Fiyatı sınırlı bir şekilde kontrol eder.	Rakibi tepki gösterdiğinden dilediği gibi fiyatları kontrol edemez.	Büyük ölçüde
Piyasaya Giriş Engeli	Hiç engel yok	Giriş kolay	Giriş nispeten engellenmiş	Giriş tamamen engellenmiş
Fiyat Dışı Rekabet	Yok	Reklam, marka vb. nedenlere dayalı olarak fiyat dışı rekabet var	Ürün farklılaştırmasına dayalı olarak var.	Rakip yok ancak reklamla piyasayı etkilemeye çalışılması söz konusu
CR_4^*	0	% 40'dan küçük	% 40'dan büyük	% 100
HHI*	1000'den küçük	1000-1800	1800'den büyük	10.000
Örnek	Tarımsal ürünler	Perakende ticaret, kuaför, salçalar, şampuanlar, çikletler	Demir-çelik, otomobil, çimento	Mahalli piyasadaki tek satıcılar ülkemizde rakı

* CR_4 ve HHI ile ilgili açıklamalar 25. Ünite'de yer almaktadır.

Tam rekabet piyasası koşullarının aksaması sonucunda ortaya çıkan aksak rekabet piyasası türlerini şematik olarak belirttikten sonra, bu piyasaları öz olarak tanımladık. Şimdi monopolden başlayarak, günümüzde en yaygın olarak görülen monopolcü rekabet ile oligopol piyasalarını ayrıntılı olarak inceleyeceğiz. Monopson ve çift monopol piyasaları ile iki yanlı monopol piyasalarına ise öz olarak değineceğiz.

Firmaların faaliyette bulundukları rekabet piyasası tam rekabet piyasası koşullarından uzaklaştıkça, bu firmaların toplam kârlarını artırmak amacıyla üretimlerini kısarak, fiyatlarını yükseltmeye yöneldikleri görülmektedir. Bu nedenle, *aksak rekabet piyasaları toplum refahını azaltıcı özellikleri nedeniyle eleştirilere hedef olmaktadır. Tam rekabet piyasası gibi, aksak rekabet piyasasının en ucunda bulunan monopol piyasasına da gerçek ekonomik hayatta rastlamak oldukça güçtür.* Tam rekabet ve monopol piyasalarının iyice kavranılması, gerçek hayatta en fazla rastlanılan monopolcü rekabet ve oligopol piyasalarının daha iyi anlaşılmasında yardımcı olacaktır.

Malın ikamesi yok
piyasaya giriş engelli

22

MONOPOL

Tam rekabet piyasası gibi teorik olan monopol piyasası, uzun zamandan beri ekonomistlerin ilgisini çekmiştir. Bu ilginin bugün de devam etmesi, gerçek ekonomik hayatta görülen rekabet piyasalarının anlaşılmasını kolaylaştırmasından ileri gelmektedir. Zira, gerçek ekonomik hayatta görülen rekabet piyasalarının bir ucunda tam rekabet, öbür ucunda monopol bulunmaktadır.

1. MONOPOLÜN TANIMI VE ORTAYA ÇIKIŞ NEDENLERİ

Monopol, ikamesi güç bir malın üretim ya da satışının bir tek firma tarafından yapılmasıdır. Tek satıcı karşısında n tane alıcının olduğu varsayılır.

*"**Satıcı tekeli**"* de denilen monopolün ***iki karakteristik özelliği var***dır. ***Birincisi*** monopolcünün arzını kontrol ettiği malın ***ikamesinin olmaması, ikincisi*** monopolcünün faaliyette bulunduğu ***piyasaya başka firmaların girememesidir***. Bu iki özelliğin ayrı ayrı incelenmesi, monopolün daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.

A. Monopolün Arzını Kontrol Ettiği Malın İkamesinin Güçlüğü ve Tam Monopol

Monopolcünün arzını kontrol ettiği malın ikamesi olanaksızsa, ***tam*** (***salt*** ya da ***mutlak***) ***monopol*** söz konusudur. Ancak, gerçek ekonomik hayatta tam monopole pek rastlanılmaz. Zira her malı, az ya da çok ama mutlaka ikame eden mallar vardır. Ekonomide üretilen ve birbirleriyle ilişkisi olmadığı düşünülen tüm malların üreticileri, birbirlerinin rakibi durumundadırlar. Zira, herşeyden önce tüketicilerin bütçeleri sınırlıdır.

*"**Tam monopol**" ün koşulu, **monopolcü firmanın, üretim miktarı ne olursa olsun, piyasadaki tüketicilerin tüm gelirlerini alabilecek kadar güçlü olmasıdır.*** Bu da ancak, toplumdaki tüm malların tek firma tarafından üretilmesi ve satılmasıyla mümkün olabilecektir. Bu nedenle, salt monopol teorik sınırlamalara dayanmaktadır. Buna karşın ***monopol, piyasaya hakim olan tek firmanın fiyatı nasıl belirlediğini göstermesi bakımından ilginçtir.***

*Monopolün arzını kontrol ettiği malla, piyasadaki öteki mallar arasındaki **çapraz talep esnekliğine** bakılarak, monopol gücü hakkında hükme varmak olasıdır.* Monopolcünün arzını kontrol ettiği malın ikame olanakları ne kadar güçse, o malla öteki mallar arasındaki çapraz talep esnekliği o kadar küçük ve dolayısı ile monopol o denli güçlü olacaktır.

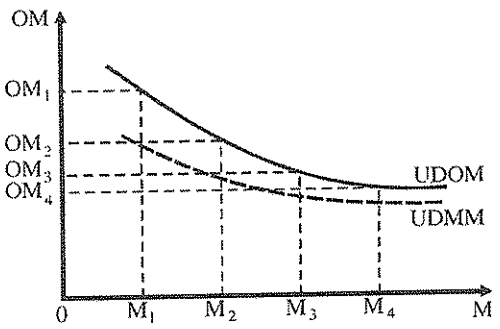
Arzını kontrol ettiği malın ikamesi güç olduğundan, ***monopolcünün kararları başka endüstrilerdeki firmaları etkilemez. Dolayısıyla başka firmaların kararları da monopolcüyü ilgilendirmez.***

B. Giriş Engelleri

Monopolü, bir malın arzının tek firma tarafından kontrol edilmesi ya da aynı anlamda piyasada "tek satıcı" olması şeklinde niteledik. Bir firmanın piyasada tek satıcı olarak varlığını sürdürebilmesi için, rakip firmaların söz konusu firmanın arzını kontrol ettiği malın piyasasına girememeleri gerekir ki buna kısaca giriş engelleri denir. Giriş engellerini, ***doğal monopol, ana hammaddeyi kontrol eden monopoller, akdi monopoller ve yasal monopoller*** olmak üzere dört başlık altında inceleyeceğiz.

a) Ölçek Ekonomileri ve Doğal Monopol

Üretim tesis ölçeği büyüdükçe parça başına maliyetin düştüğü ya da *optimal üretim tesis ölçeğinin çok büyük olduğu endüstrilerde zamanla tek firma tüm piyasaya egemen olarak monopolleşebilir.* Üretim tesis ölçeğini aşırı büyüterek, hem parça başına maliyetini düşüren, hem de piyasa gereksinmesinin tümüne yakın miktarda üretimde bulunan firma, endüstriye yeni firmaların girmesini, aşırı rekabete girerek önleme şansına da sahiptir. Bu durumu Şekil 22.1 yardımıyla açıklamaya çalışalım.



Şekil 22-1
Ölçek Ekonomisi ve Doğal Monopol

Piyasada toplam talebin M_4 kadar olduğunu varsayalım. M_4 kadar malı 4 firmanın üretmesi halinde her firmanın ortalama maliyeti OM_1 düzeyinde olacaktır. Ancak aynı malı iki firma üretirse bu defa her firmanın ortalama maliyetleri OM_2 düzeyine düşecektir. Oysa M_4 kadar malı tek firma üretirse, söz konusu firmanın ortalama maliyeti ölçek avantajı nedeniyle OM_4 düzeyine düşecektir.

İşte *bir firmanın tesisini büyüterek parça başına maliyetini düşürmesi sonucu rakip firmaları piyasadan kovması halinde ortaya çıkan bu güçlü monopole,* ***doğal monopol*** *denilmektedir.*

b) Bir Temel Hammaddenin Mülkiyetinin ya da Arzının Kontrolünün Tek Firmanın Eline Geçmesi

Bazen bir firma ikamesi olanaksız ***bir madenin tüm rezervini*** kontrolü altına almayı başarabilir. Böyle bir madenin üretim ve satışını ***imtiyaz sözleşmesi*** ile eline geçirmiş olan firma diğer firmaların bu alana girmesini engelleyerek güçlü bir monopol oluşturur.

c) Firmalar Arası Anlaşmalar ve Akdi Monopoller

Bir endüstride, aynı malı üreten firmalar, bazen aralarındaki rekabeti ortadan kaldırmak için ortak hareket etmeye yönelirler. Bu şekilde firmalar arasında yapılan ***anlaşma (akit)*** sonucu piyasadaki tüm firmalar tek firma gibi hareket etmeyi başarır-

larsa, monopol oluştururlar. Akdi monopollerin çeşitli şekilleri vardır. Burada sadece, bunlar arasında en yaygın olan kartel ve tröstlerden öz olarak söz edeceğiz.

Kartel, bir piyasadaki firmaların rekabeti ortadan kaldırmak için yaptıkları anlaşmalarla oluşturdukları birliktir. Kartel anlaşması yapan firmalar ***tüzel kişiliklerini korumakta ancak, anlaşma yapılan konularda ortak hareket etmeyi taahhüt etmektedirler.*** Anlaşma dışındaki konularda, firmalar diledikleri gibi hareket ederler. Firmalar aralarında bazen, belirli bir fiyatın altında mal satmama (***fiyat karteli***), bazen belirli bir miktarın üzerinde piyasaya mal sürmeme (***miktar karteli***), bazen de satış alanını paylaşma (***bölge karteli***), konusunda anlaşırlar.

Tröst, firmaların rekabeti ortadan kaldırmak amacıyla ortak hareketten çok daha ileri giderek aralarında birleşip, tek firma gibi hareket etmeleridir. Birleşme sonucu, tröstü oluşturan firmalar ***bağımsız hareket etme yetkilerini büyük ölçüde kaybederler.*** Tröst genellikle, bir firmanın aynı alanda faaliyette bulunan öteki firmaların hisse senetlerinin % 50'sinden fazlasını ele geçirmesiyle gerçekleştirilir. Bu durumda, "***oy tröstü***"nden söz edilir.

Toplum yönünden tehlikeli oldukları için tepki çeken monopoller, akdi monopollerdir. Bunlar genellikle yasal olarak engellenmeye çalışılır. Doğal ve fiili nedenlerden doğan monopoller de yine toplum için tehlikeli olarak nitelendirilirler. Ancak, bu monopol türlerine, bir de "***iyi huylu monopol***" diyebileceğimiz hukuki ve yasal monopolleri ilave etmek gerekir.

d) Hukuki Nedenler ve Yasal Monopoller

Bazen yasalar, ikamesi güç bir malın tek üretici ve satıcı olma hakkını bir firmaya verebilir. Kısaca yasal monopolü oluşturan bu ayrıcalıklar mali, sosyal ve hukuki amaçlarla verilebilir.

Mali amaçlı yasal monopoller, devlete gelir sağlamak için, bazı malların üretiminin bir tek firmaya verilmesiyle oluşmaktadır. Örneğin ülkemizde, devlete gelir sağlamak amacıyla, bazı malların tek üreticisi olma hakkı, kanunla Tekel Genel Müdürlüğü'ne verilmişti, bazı içkileri (rakı, votka vb.) sadece tekel üretebiliyordu. 2003 yılının ilk yarısında Tekel'in alkollü içkiler kısmı özelleştirildi ve alkollü içki üretiminin tamamen serbest piyasa prensipleri ile yapılması kararı alındı.

Sosyal Amaçlı Yasal Monopoller: Sosyal amaçlı yasal monopoller bazı hizmetlerin en iyi şekilde karşılanabilmesi ve aynı zamanda ekonomik israfın önlenebilmesi amacıyla, ***kamu tarafından verilen lisans ve imtiyazlar*** sonucu oluşur. Bu tür yasal monopollere ***doğal gaz dağıtımı, otoyollar, elektrik dağıtımı, telefon hizmetleri, kablolu yayın hizmetleri*** vb. örnek verilebilir. Hükümetler bu lisans ve imtiyazların bir kısmını özel firmalara bir kısmını ise kamuya ait işletmelere verebilmektedir. Bu lisans ve imtiyaza dayalı monopollerin oluşturulmasının önemli bir nedeni, ***ekonomik israfı önlemektir.*** Birkaç ayrı firmaya faaliyet izni verilmesi halinde evlerin önünden farklı firmalara ait kablolu yayın hattı, elektrik hattı, hatta su boruları geçecektir ki, doğal monopolleri açıklarken belirttiğimiz gibi, tüketicilere (vatandaşlara) bu hizmetler –birden fazla firma tarafından sağlanması halinde– çok yüksek fiyatlardan arzedilecektir. Kamuya ait sosyal amaçlı monopollerin birçok ülkede özellikle 1980'li yıllardan bu yana özelleştirildiği gözlenmektedir.

Hukuki amaçlı yasal monopoller (Patent ve Telif Hakkı): Buluşlar, yenilikler ve özgün çalışma sonucu ortaya çıkan eserler büyük bir zaman, enerji, maddi destek ve

yetenek ister. Bu nedenle yeni ***buluşlar patent,*** kişilerin özel yetenekleri ile ürettikleri ***eserler telif hakkıyla*** korunur.

Patent, yeni buluşların üretim aşamasına geçmesi halinde, rakip firmaların bu alana belirli süre girmesini engelleyen ve dolayısıyla buluşu yapanlara monopol olma hakkını yasayla veren bir uygulamadır.

Telif hakkı ise bir sanat ya da düşünce ürünü bir eseri yaratanların eserlerinden doğan haklarını korumaya yöneliktir.

2. MONOPOLDE DENGE

Monopolcünün kendisine maksimum kâr sağlayan üretim miktarını ve satış fiyatını saptayabilmesi,

- çeşitli üretim miktarının satışı sonucunda elde edeceği hasılatların seyrini gösteren hasılat eğrileri (TH, OH ve MH) ile,

- çeşitli üretim miktarlarında maliyetinin (TM, OM ve MM), seyrini bilmesi gerekir.

Monopolcünün maliyet eğrilerinin, daha önce 18. Kısım'da incelediğimiz maliyet analizindeki yönsemeleri gösterdiğini varsayacağız. Bu maliyet eğrilerinin, 20. Kısım'da incelediğimiz tam rekabet piyasasındaki tek firma için de aynı yönsemeleri gösterdiğini varsaydık. Tam rekabet ve monopolde firmaların ölçeklerinin ayrı olmasına karşın, yönsemelerinin aynı olduğu tartışma götürürse de, genel kabul görmektedir.

Monopolcünün hasılat eğrileri ise, tam rekabet piyasasındaki firmanınkinden farklıdır. Hatırlanacağı gibi, tam rekabet piyasasında piyasa fiyatı tek satıcı firma için veri idi. Oysa, monopol, piyasada tek satıcı olduğundan, *piyasa talebi ile karşı karşıyadır.* Bu nedenle, monopolcünün hasılatının özelliklerini incelemeye başlamadan önce, *monopolcünün talebinin özelliklerini* incelemekte yarar görüyoruz.

A. Monopolcünün Arzı ve Talebi

Aynı malı üreten firmaların tümünün oluşturduğu topluluğa endüstri (ya da piyasa) denildiğini daha önce belirtmiştik. Monopol, belirli bir malın tek üreticisi olduğuna göre, *endüstri ile firma arasında bir ayırım yapmak olanaksızdır. Belirli bir malı üreten monopolcü, aynı zamanda o malın endüstrisi olduğundan,* ***monopolcünün arzı da endüstri arzını oluşturmaktadır.***

Piyasada tek satıcı durumunda olan monopolcü, piyasa talebi ile karşı karşıyadır. Bir diğer deyişle, bu piyasadaki n tane alıcının talepleri toplamına eşit olan ***piyasa talebi, monopolcünün talebini oluşturmaktadır.***

Monopolcünün sattığı malın ikamesi ne kadar güçse, karşılaştığı talep eğrisi o kadar az esnek ve dolayısıyla monopol gücü o kadar fazla olacaktır.

Monopolcü satış fiyatını tek başına saptamak olanağına sahiptir. Ancak monopolcü, satış fiyatını saptarken kâr maksimizasyonuna yönelerek, kendisine maksimum kâr sağlayan satış fiyatı ve üretim miktarını saptar. Bunun için monopolcü kendi talep eğrisini ve dolayısıyla toplam, ortalama ve marjinal hasılatlarını seyrini bilmelidir.

B. Monopolcünün Hâsılatı

Monopolcünün talep eğrisi, hangi fiyattan ne kadar mal satabileceğini göstermektedir. Bu eğrinin bilinmesi halinde, yardımıyla monopolcünün *hasılat eğrilerini* elde etmek mümkündür.

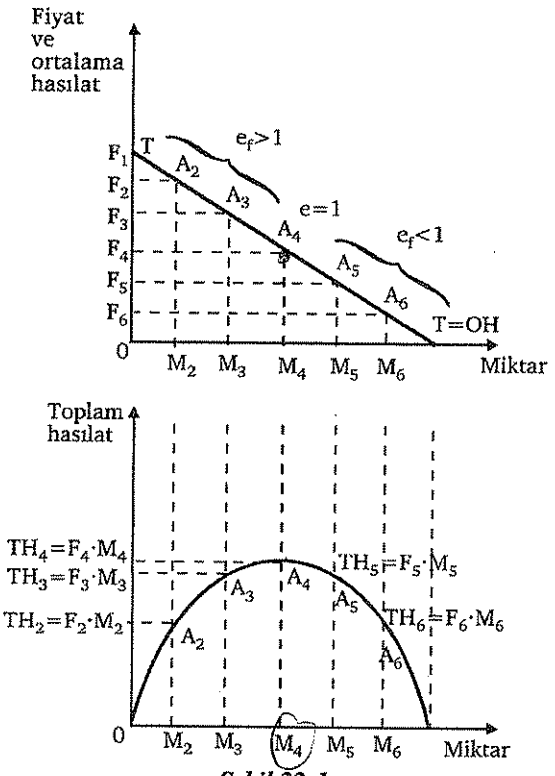
a) Toplam Hâsılat

Fiyata F, satılan miktara M denildiğinde, firmanın toplam hasılatı (TH) şu şekilde gösteriliyordu:

$TH = F \times M$

Karşı karşıya olduğu talep eğrisi sol yukarıdan sağ aşağıya inen yönseme gösteren monopolcü, fiyatı düşürdükçe, satılan miktarı arttırabilmektedir. Bu durumda, yukarıdaki formülde hem F, hem de M değişmektedir.

Monopolcü firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisinin TT şeklinde bir doğru olduğunu kabul edelim (Şekil 22.1'de üstteki diyagram). Fiyat F_1 iken satılan mal miktarı sıfır olduğundan, toplam satış hasılatı da sıfırdır. Doğru üzerinde A_2 'den A_6'ya doğru, fiyatın F_1'den itibaren düştüğünü göz önüne alalım. Fiyat F_2'düştüğünde satılan miktar M_2'ye yükselecek ve toplam satış hasılatı $TH_2 = F_2 \times M_2$ 'ye eşit olacaktır. Bu da $F_2A_2M_2O$ dikdörtgeninin alanının sayısal değerine eşittir. Fiyat F_1'den F_4'e doğru azaldıkça, firmanın satış hasılatı artmaktadır. F_4'ten itibaren fiyattaki azalış devam ettikçe, bu defa toplam satış hasılatı azalmaktadır. Şu halde *eğri üzerinde talebin fiyat esnekliğinin bire eşit olduğu F_4 fiyatında toplam satış hasılatı en yüksek düzeye erişmektedir.*



Şekil 22-1
Monopolcünün Toplam ve Ortalama Hasılatı

Görüldüğü gibi talep eğrisi üzerindeki her noktaya karşılık gelen satış fiyatı ile satılan miktarın çarpımına eşit olan toplam hasılat, fiyat azaldıkça önce artan sonra azalan bir seyir takip etmekte ve toplam hasılat eğrisi bir "***çan***" biçimini almaktadır (Şekil 22.1'de alttaki diyagram).

b) Ortalama Hâsılat

Ortalama hasılat (OH), toplam hasılatın (TH), satılan miktara (M) bölümüne eşittir. Her fiyat düzeyinde toplam hasılat fiyatla miktarın çarpımına eşit olduğuna göre, ***ortalama hasılat, daima fiyata eşittir.*** Zira,

$$OH = \frac{TH}{M} = \frac{F \times M}{M} = F \quad \text{dir.}$$

Ortalama hâsılat daima fiyata eşit olunca, monopolcünün talep eğrisi, aynı zamanda ortalama hasılat eğrisine özdeş olmaktadır.

c) Marjinal Hâsılat

Marjinal hasılat, son satılan birimin toplam hasılata yaptığı katkıyı ifade etmektedir. Satılan miktar ΔM kadar arttırıldığında, toplam hasılatta ΔTH kadarlık bir artış olduğuna göre, marjinal hasılatı (MH) şu şekilde gösterebiliriz:

$$MH = \frac{\Delta TH}{\Delta M}$$

Negatif eğimli bir talep eğrisi ile karşı karşıya olan ***monopolcünün marjinal hasılatı daima ortalama hasılattan (ve dolayısıyla satış fiyatından) daha düşüktür.*** Başka bir deyişle marjinal hasılat eğrisi, talep eğrisinin altında seyreder. Bunun nedeni monopolcünün daha çok satabilmek için fiyatını düşürmesi gereğidir. ***Daha fazla satabilmek için fiyatını düşüren monopolcü, sadece son sattığı birimi değil, daha önce yüksek fiyattan satması gereken tüm miktarı da daha düşük olan son birimin fiyatından satmak durumunda olduğundan, son satılan birimin firmaya sağladığı hasılat olan marjinal hasılat bu birimin satış fiyatının (dolayısıyla ortalama hasılatın) altında olacaktır.*** Bunun sonucu olarak, marjinal hasılat eğrisi, ortalama hasılat (ve dolayısıyla monopolcünün talep eğrisinin) altında seyreder. Bu söylediklerimizi monopol durumunda olan bir kasaba doktorunu ele alarak sayısal örnek yardımıyla açıklayalım.

Tablo 22.1'de görüldüğü gibi, kasabadaki tek doktorun:

- Vizitesi 100 YTL iken, muayene olmak isteyen hasta yoktur (M = 0).

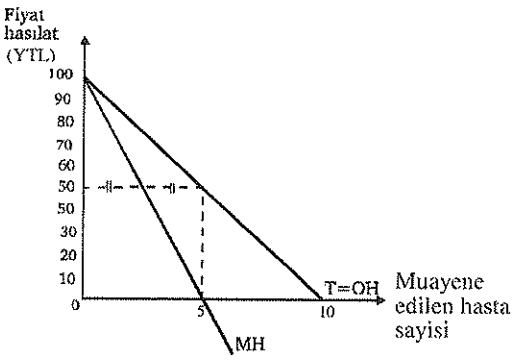
- Vizitesini 90 YTL'ye dü-

Tablo 22-1
Bir Kasaba Doktorunun Toplam, Ortalama ve Marjinal Hasılatı (YTL)

Vizite Fiyatı (F)	Günlük Hasta Sayısı (M)	Toplam Hâsılat (TH = F.M)	Ortalama Hâsılat $OH = \frac{TH}{M}$	Marjinal Hâsılat MH = ΔTH/ΔM
100	0	0	–	–
90	1	90	90	90
80	2	160	80	70
70	3	210	70	50
60	4	240	60	30
50	5	250	50	10
40	6	240	40	-10
30	7	210	30	-30
20	8	160	20	-50
10	9	190	10	-70
0	10	0	0	-90

şürdüğünde, günde 1 hastaya bakmaktadır ve günlük geliri (toplam satış hasılatı) 90 YTL'dir. Marjinal hâsılatı 90 YTL (MH = ΔTH/ΔM = 90/1= 90) ve ortalama hasılatı (OH=TH / M = 90/1= 90) bir birine eşit ve 90 YTL'dir. O halde, doktor günde iki hasta muayene ettiğinde F=90 ve MR=AR=90 YTL'dır.

- Vizite ücretini 80 YTL'ye düşürdüğünde, muayene ettiği günlük hasta sayısı 2'ye ve toplam geliri 160YTL'ye çıkmaktadır. Ancak, vizitesini 80 YTL'ye düşürdüğünde, 2 hasta muayene ederken, daha önce 90YTL'den muayene etme şansı olan 1 hastasını da 80 YTL'den muayene ettiğinden, günlük hâsılatı 90YTL'den 160 YTL'ye çıkarken, 90YTL yerine 80YTL'den muayene ettiği bir hasta nedeniyle uğradığı hasılat kaybı 10 YTL olmaktadır. Bu durumda 80YTL'den hasta muayene ettiğinde, satış fiyat (burada vizite ücreti) ve ortalama hasılat birbirine eşit ve 80YTL iken marjinal hasılat 70 YTL'dir (160-90 = 70) Dolayısıyla, doktor günde 80 YTL'den 2 hasta muayene ettiğinde, F=OH=80 YTL iken MH=70 YTL'dir.



Şekil 22-2

-Viziteyi 70 YTL'ye düştüğünde doktorun muayene ettiği günlük hasta sayısının bu defa 3'e yükseldiği gözlenmektedir. Bu 3 hastayı da 70 YTL'den muayene eden doktor, daha önce 80 YTL'den muayene ettiği 2 hastayı da 70 YTL'den muayene etmek durumunda olduğundan, bu fiyat düşüşü nedeniyle 20 YTL hâsılat kaybı ile karşı karşıyadır. Dolayısıyla son hastadan elde ettiği gelir olan marjinal hasılat - 70 YTL'lik vizite ücretinden 20 YTL'lik kayıp çıkarıldığında - 50 YTL'ye inmektedir. O halde, doktor günde 70 YTL'den 3 hasta muayene ettiğinde, F=OH=70 YTL ve MH=50 YTL'dir.

Görüldüğü gibi monopolcü durumunda olan doktor, daha fazla hasta muayene etmek için vizite ücretini düşürdüğünde hasta talebi artmakta, ancak daha önce yüksek fiyatlardan muayene ettiği hastaları da düşük fiyattan muayene ettiğinden, son hastadan elde ettiği gelir (marjinal hasılat), vizite ücretinin (=fiyatın) ve dolayısıyla, ortalama gelirin altında kalmaktadır

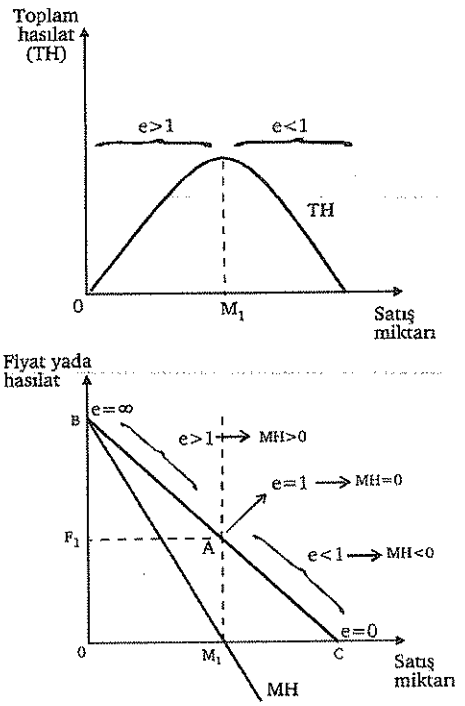
Tablo 22.1'deki rakamlar diyagrama aktarıldığında marjinal hasılat ile ortalama hasılat arasındaki ilişki, daha açık bir şekilde görülmektedir. Özellikle burada, firmanın karşı karşıya olduğu piyasa talep eğrisi doğru şeklinde olduğundan, marjinal hasılat eğrisi ortalama hasılat eğrisi ile fiyat ekseni arasındaki mesafenin tam ortasından geçmektedir (Şekil 22.2).

Talep eğrisinin doğru şeklinde olması halinde fiyat, marjinal hasılat ve toplam hasılat ile esneklik arasındaki ilişkiler, Şekil 22.3'de görülmektedir.

- ***Talebin fiyat esnekliğinin bir olduğu noktada*** *marjinal hasılat sıfıra inerken, toplam hasılat maksimum olmaktadır.*

-Talebin fiyat esnekliğinin birden küçük olduğu AC arasında *(üretimin M_1C arasında bulunması hali) marjinal hasılat negatif olduğundan, monopolcü için toplam karını maksimum kılacağı MH=MM eşitliğinin gerçekleştiği denge söz konusu olamaz. Zira monopolcunun hiçbir zaman maliyeti negatif olamaz.*

-Monopolcü ancak, talebin fiyat esnekliğinin birden büyük olduğu ve fiyatın B ile F_1 arasında bulunduğu bölgede (bu bölgede üretim ve satış miktarı 0 ila M_1 arasında değişmektedir) ***herhangi bir üretim miktarında dengeye gelecektir*** *(Şekil 22.3).*



Şekil 22-3
Fiyat, Marjinal Hasılat ve Esneklik Arasındaki İlişki

C. Monopolcünün Dengesi

Monopolcü piyasada tek satıcı durumunda olduğundan ***dilerse, ne kadar üreteceğini, dilerse kaçtan satacağını kendisi saptayabilecektir.*** Fakat, ussal hareket eden her firma gibi monopolcü de "keyfi" bir fiyat ya da üretim miktarı belirlemeden çok, ***kârını en yüksek düzeye çıkaracak miktar ve fiyat belirleyerek, dengeye gelmeye yönelir.*** Bunun için de, bir yandan talep koşullarını -yani hasılatı- öte yandan üretim maliyetlerini göz önüne alır. Monopolcü firmanın kısa dönem dengesini önce toplam hasılat ve maliyetten, daha sonra da marjinal hasılat ve maliyetten hareketle inceleyeceğiz.

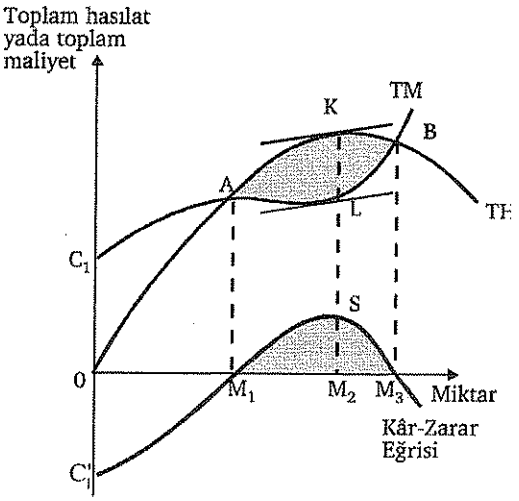
a) Toplam Hâsılat ve Toplam Maliyete Yaklaşımına Göre Monopolcünün Dengesi

Temsili bir monopolcünün toplam maliyet ve toplam hasılat eğrilerini aynı diyagrama taşıyarak, söz konusu monopolcünün kârını maksimum kılan denge üretim miktarını ve satış fiyatını nasıl saptadığını inceleyelim (Şekil 22.4). Monopolcü toplam hâsılat eğrisi ile toplam maliyet eğrisi arasındaki mesafenin -ki bu mesafe kârı göstermektedir- en fazla olduğu üretim düzeyinde dengeye gelecektir.

Üretim miktarı M_1 düzeyine yükselene kadar, her üretim miktarında toplam hâsılat (TH), toplam maliyetten (TM) küçük olduğundan, firma zarar etmektedir. Üretim hacmi M_1 düzeyine yükseldiğinde "TH = TM" olduğundan, firma için zarar sıfıra inmiştir. Firma üretimini arttırmaya devam ederse kâr elde edebilecektir. Bu

nedenle TH = TM 'nin eşit olduğu A noktası, monopolcünün ***kâra geçiş noktası (başabaş noktası)*** dır.

M_1M_3 arasındaki her üretim miktarında TH > TM olduğundan monopolcü kâr etmekte, M_3'ten sonra TH < TM olduğundan yeniden zarara geçmektedir. Şu halde, monopolcü kârlı durumda olduğu M_1M_3 arasında kendisine en yüksek kârı sağlayan üretim miktarını saptaması gerekmektedir. Monopolcünün kârı TH ile TM eğrileri arasındaki düşey mesafenin (ki bu mesafeler her üretim miktarındaki kârın ne kadar olduğunu göstermektedir) en fazla olduğu üretim miktarında dengeye gelecektir ki, bu üretim miktarında söz konusu eğrilerin eğimleri eşit olmaktadır. Şekil 22.4'de monopolcünün kârı M_2 üretim düzeyinde maksimum düzeye erişmektedir ki bu üretim miktarında, TR ve TC eğrileri üzerindeki K ve L noktalarından geçen teğetler bir birine paraleldir (teğetlerin eğimleri eşittir).



Şekil 22-4: Monopolcünün kısa dönem dengesi (Toplam değerlere Göre)

Monopolcünün karının maksimum düzeye eriştiği M_1 üretim miktarında elde ettiği toplam kâr miktarı KL kadardır. Söz konusu firmanın çeşitli üretim seviyelerindeki kârlılık durumları, yine Şekil 22.4'de ayrıca kâr-zarar eğrisiyle de gösterilmiştir. Bu eğri, TH ile TM arasındaki farkları göstermektedir. Kâr-zarar eğrisinin maksimum olduğu S noktası, kârın maksimum olduğu M_2 üretim düzeyine karşılık gelmektedir ve $KL = SM_2$ dir.

b) Marjinal Maliyet ve Marjinal Hâsılat Yaklaşımına Göre Monopolcünün Dengesi

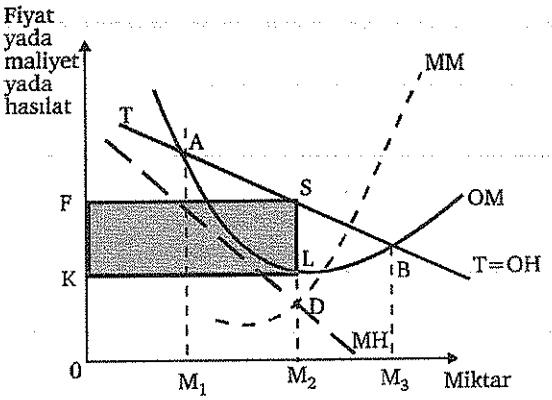
Birim başına hasılat ve maliyetlere göre, monopolcünün kısa dönem dengesi, Şekil 22.5'de görülmektedir. Firma, MM'in MH'a eşit olduğu D noktasında kârını maksimum kılarak dengeye gelmektedir. Denge halinde firma M_2 kadar üretip, bunun tamamını F fiyatından satarak FSLK dikdörtgeninin alanının sayısal değeri kadar toplam kâr elde etmektedir. Normal kârın üzerinde olan bu kâra ***monopolcü kârı*** denir.

Denge üretim miktarı, denge fiyatı ve toplam monopol kârının elde edilmesinde takip edilen yolu şu şekilde açıklayabiliriz.

– **Denge üretim miktarı:** D denge noktasının izdüşümü olan, M_2 üretim miktarıdır.

– **Denge fiyatı:** Monopolcünün M_2 kadar olan üretim miktarını karşı karşıya olduğu TT talep eğrisine göre satabileceği en yüksek fiyat olan, F fiyatıdır. F fiyatı, M_2 denge miktarından çıkılan dikmenin, talep eğrisini kestiği S noktasına bakılarak bulunmaktadır.

– **Toplam kâr:** Toplam karı hesaplayabilmek için, M_2 kadar üretip, bunu F fiyatından satan monopolcünün, önce ortalama kârının ne kadar olduğunu hesaplamak gerekir. Ortalama hasılat (ki bu da satış fiyatına eşittir) SM_2, ortalama maliyet LM_2 kadardır. Ortalama hasılattan ortalama maliyet çıkarıldığında, ortalama kârın SL kadar olduğu ($SM_2 - LM_2 = SL$) görülmektedir. M_2 kadar mal üretip sattığına ve parça başına SL kadarlık bir kâr elde ettiğine göre, monopolcünün toplam kârı, $SL \times OM_2$ dir ki, bu da FSLK dikdörtgeninin alanının sayısal değerine eşittir.



Şekil 22-5

Tam rekabet piyasasında kısa dönemde aşırı kâr elde eden firmaların varlığına karşın, uzun dönemde endüstriye yeni firmaların girişiyle bu kâr ortadan kalkıyordu. Monopol piyasasında ise, uzun dönemde yeni firmaların endüstriye girmesi engellenmiş olduğundan, kısa dönemde sağlanan aşırı kâr (monopolcü kârı) uzun dönemde de devam edebilmektedir.

Monopolün karşı karşıya olduğu talep eğrisinin esnekliği azaldıkça, monopolün karlılığı bir başka deyişle, monopol gücü artar. Monopol gücü ***A. Lerner***'in önerdiği ve Lerner Endeksi denilen bir endeks yardımıyla ölçülmektedir. Lerner endeksi ile ayrıntılar **KUTU 22.1**'de yer almaktadır.

3. MONOPOLDE FİYAT FARKLILAŞTIRILMASI

Monopolcü dengesini monopolcünün tüm malını tek fiyattan, belirli bir piyasada sattığı varsayımına dayanarak inceledik. Bazen ***monopolcü*** toplam kârını daha da arttırmak amacıyla, aynı malı farklılaştırarak ya da olduğu gibi farklı fiyatlardan satarak ***tüketici rantının tamamını*** ya da ***bir kısmını geriye almaya*** yönelir. Monopolcünün bu şekilde fiyat farklılaştırmasına giderek toplam kârını artırabilmesinin birçok türü vardır. Biz bunlar arasında en yaygın olan üç tanesinin üzerinde duracağız. Bunlar sırasıyla birinci, ikinci ve üçüncü derece fiyat farklılaştırmasıdır.

A. Birinci Derece Fiyat Farklıla□tırması

Belirli bir piyasada bulunan tüketicilerin satın alma güçleri (zengin ya da fakir) ve tercihleri (mala atfettikleri değer) ve dolayısı ile bir mala ödemeye razı olacakları en yüksek fiyatlar farklıdır. Birinci derecede fiyat farklılaşmasında – ki bu fiyat farklılaştırmasına, ***kişisel fiyat farklılaşması*** ve hatta ***tam fiyat farklılaşması*** da denilmektedir – monopolcü her alıcıya, söz konusu malı satın alabileceği en yüksek fiyattan satarak, tüketici rantının tamamını geriye almaktadır.

Bu fiyat farklılaşmasına, hastalarını yakından tanıyan ve her hastasından ödemeye razı olacağı en yüksek fiyatı isteyebilen bir kasabadaki tek doktor örnek olarak verile-

bilir. Benzer şekilde ünlü avukatların, ünlü estetik cerrahlarının ve ünlü sosyete terzilerinin – ki bunların monopol güçleri ünlerinden yani ikame edilemez olmalarından kaynaklanmaktadır – farklı gelir gruplarına dahil müşterilerine farklı fiyatlar uygulamaları da birinci derecede fiyat farklılaştırmasına örnek oluşturmaktadır.

KUTU 22.1: MONOPOL GÜCÜNÜN ÖLÇÜLMESİ VE LERNER ENDEKSİ

Piyasada tek satıcı durumunda olan monopolcü, piyasanın mutlak hakimi olarak dilediği gibi hareket edebilmektedir. Ancak çeşitli alanlarda faaliyette bulunan monopolcülerin arzını kontrol ettikleri piyasaların genişliği ve daha da önemlisi karşı karşıya oldukları talepler, fiyat esnekliği yönünden farklı özelliktedir. Bu farklılıklar monopollerin güçlü ya da daha az güçlü olmasına neden olmaktadır.

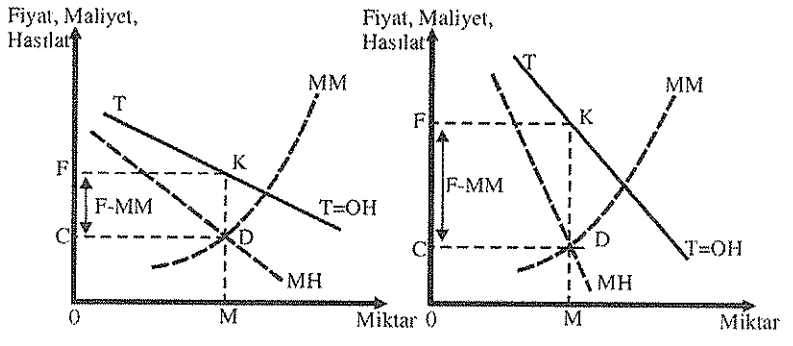
Abba Lerner (1903-82), monopol gücünün ölçülmesi için bir endeks önermektedir. Lerner adıyla anılan *monopol gücünü ölçen bu endeks* $\frac{\text{Fiyat} - \text{Marjinal Maliyet}}{\text{Fiyat}}$ *ya da kısaca* $L = \frac{F - MM}{F}$ şeklindedir.

Bu endeksten de anlaşıldığı gibi, monopolcünün satış fiyatı, marjinal maliyetinin ne kadar üstünde ise, monopol o kadar güçlüdür. Kısaca L endeksi şeklinde ifade ettiğimiz ***Lerner endeksi,*** sıfır ile bir arasında çeşitli değerler almaktadır. Tam rekabet piyasasında firma dengeye geldiğinde "F=MH=MM" olduğundan dolayı L'nin değeri sıfırdır. Bu da tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan bir firmanın monopol gücüne sahip olmadığını gösterir.

Piyasa tam rekabetten uzaklaştıkça, satış fiyatı marjinal maliyetten daha büyük olmaya başlayınca, monopol gücü ortaya çıkacak ve firmanın satış fiyatı ile marjinal maliyet arasındaki fark büyüdükçe, monopol gücü de artacaktır.

Monopolcünün satış fiyatı ile marjinal maliyeti arasındaki farka bağlı olan monopol gücünün ne kadar olacağı büyük ölçüde monopolcünün karşı karşıya olduğu talebin esnekliğine bağlıdır. Esneklik azaldıkça, monopol gücü büyür. Ancak, monopol daha önce de belirttiğimiz gibi, talep eğrisinin esnekliğinin birden büyük olduğu bölümde dengeye gelmektedir ve "talep esnekliği küçüldükçe monopol gücü artar" ifadesinin, "talep esnekliği bire yaklaştıkça, monopol gücü artar" şeklinde ifade edilmesi daha doğru olacaktır.

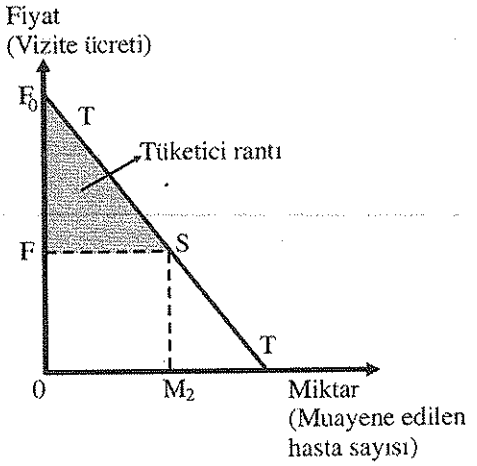
Talebin fiyat esnekliği küçüldükçe monopol gücünün artması durumu, Şekil 22.7'de açık bir şekilde görülmektedir. Monopol gücünü veren Lerner endeksi (yani $L = \frac{F - MM}{F}$), Şekil 22.6'da görüldüğü gibi $\frac{FO - CO}{FO} = \frac{FC}{FO}$ dur ki $\frac{FC}{FO}$ ifadesinin değeri, esnekliğin nispeten daha küçük değerler aldığı Şekil 22.6B'de, Şekil 22.6A'ya göre daha büyüktür.



Şekil 22-6
Talep Esnekliği, Lerner Endeksi ve Monopol Gücü

Bu fiyat farklılaştırmasını, kasabadaki doktorun, her müşterisine farklı bir fiyat (vizite ücret) uygulayarak, tüketici rantının tamamını geri almayı başarması durumunu göz önüne alarak şekil yardımıyla açıklayalım.

Şekil 22.7'deki TT talep eğrisi, monopolcünün yani kasabadaki tek doktorun karşı karşıya olduğu talep eğrisi olsun. Önce, söz konusu doktorun muayeneye gelen tüm hastalarına tek vizite ücreti uyguladığını göz önüne alalım. Bu durumda, daha önce Şekil 22.5'de de ayrıntılarıyla incelediğimiz gibi, monopolcü durumundaki doktor, kendisine maksimum kârı sağlayan MH = MM eşitliğinin gerçekleştiği D noktasında dengeye gelecek ve F vizite ücretinden M_2 kadar hasta muayene edecektir. Şekil 22.5, biraz sadeleştirilerek, Şekil 22.7 olarak buraya alınırken, monopolcünün marjinal maliyet eğrisi ile ortalama maliyet eğrisi ayrıca gösterilmemiştir. Sadece monopolcünün F fiyatından M_2 kadar satış yaptığı (hasta muayene ettiği) durum göz önüne alınmıştır. Monopolcü durumunda olan doktora muayene olan hastalar, F vizite ücretini ödemekte ve toplam olarak F_0FS üçgeninin alanı kadar (şekilde taralı alan) ***tüketici rantı*** elde etmektedirler.



Şekil 22-7
Tam Fiyat Farklılaştırması

Şimdi tüm hastalarının ödeyebilecekleri en yüksek vizite ücretinin ne kadar olduğunu bilen doktorun, tüketici rantının tamamını geriye almak amacıyla fiyat farklılaştırmasına giderek, her hastasına farklı bir vizite ücreti uygulayabildiğini varsayalım. Her hastasından, ödeyebileceği en yüksek vizite ücretinin ne kadar olduğunu bilen ve bu ücreti alabilen doktor, en yüksek vizite ücretini ödemeye hazır hastasına F_0 vizite ücretini uygularken, her ilave hastaya o hastanın durumunu göz önüne alarak F_0'dan düşük, ancak farklı ücret uyguladığında, fiyat farklılaştırmasından önce FSM_2O dikdörtgeninin alanı kadar olan satış gelirini (muayene ücretleri toplamını) F_0OM_2S yamuğunun alanına yükselterek, F_0FS *tüketici rantının tamamını, hastalarından geri almayı başaracaktır.*

B. İkinci Derece Fiyat Farklılaştırması

Birinci derece fiyat farklılaşmasında, monopolcünün alıcıları çok yakından tanıması ve her alıcıya, o alıcının ödeyebileceği en yüksek fiyattan malını satması söz konusudur. Böyle bir fiyat farklılaştırmasının yapılması, uygulamada oldukça güç, hatta imkansızdır. Ancak, sık görülen bir fiyat farklılaştırması, monopolcünün malını, farklı gelir gruplarına, farklı fiyatlardan satabilmek için, ***aynı malı birkaç farklı fiyattan piyasaya sürmesi***dir.

İkinci derece fiyat farklılaştırmasına, elektrik, su, telefon gibi kamu monopollerinin, ürünün ***kullanım miktarına*** (belirli ton ya da k/w saatten sonra), ***kullanım zaman-***

larına (telefonların günün farklı saatlerinde ve hafta sonlarında farklı tarifelendirilmesi) ya da ***kullanım alanlarına*** (elektriğin evde, şantiyede, fabrikada kullanılması) ***göre, farklı fiyat uygulaması örnek gösterilebilir.*** Bu fiyat uygulamasında amaç, aynı zamanda üretim ve satış miktarını artırma yanında, tüketimi günün tüm saatlerine yayarak, gün içindeki ölü talep saatlerini canlandırmaktır. Özellikle telefon ve elektrikte, talebin en yüksek olduğu saatlerde en yüksek fiyatlar uygulanmaktadır ki bu yüksek fiyatlamaya "**tepe noktası fiyatlaması**" denir (Tepe noktası fiyatlamasına ilişkin daha fazla bilgi için bkz: **KUTU 22.2**).

KUTU 22.2: TEPE NOKTASI FİYATLAMASI

Başta elektrik ve telefon almak üzere bazı kamu monopollerinin ürünlerine olan talebin yoğunluğu gün içinde değişkendir. Örneğin elektrik talebi akşam yemeğinin yendiği ve herkesin evinde televizyon seyrettiği 20.^{00} ila 23.^{00} saatleri arasında en yoğunken, telefon talebi gün içinde saat 10.^{00}18.^{00} arasında diğer saatlere göre daha yoğundur. Talep yoğunluğunun en fazla olduğu dönemi karşılayacak miktarda üretimi gerçekleştirmek için gerekli yatırımların yapılması halinde, artan maliyet nedeniyle yükselen fiyatlar sonucunda, talep yoğunluğunun düşük olduğu dönemdeki tüketiciler de söz konusu ürünü yüksek fiyattan satın almak zorunda kalacaklardır. Bu sakıncaya ortadan kaldırabilmek için, tepe noktası fiyatlamasına gidilerek, talebin yoğun olduğu dönemlerin göz önüne alınmasıyla yapılan yatırımın neden olduğu maliyet artışı, talebin yoğun olduğu dönemlerde ürün satın alanlara yansıtılmaya çalışılmaktadır.

O halde tepe noktası fiyatlaması, bir kamu monopolünün ürününe olan talebin en yoğun olduğu dönemdeki kapasiteyi karşılamak için yapılan üretimin yüksek marjinal maliyetinin, talebin yoğun olduğu dönemde ürün satın alanlara yansıtılmasını sağlamaya yönelik bir fiyat farklılaştırmasıdır. Monopolcünün ürününe alan ***talebin en yoğun olduğu saatlerde fiyat en yüksek düzeyde tutulurken, talep yoğunluğunun azaldığı saatlerde ürün fiyatı daha düşük düzeyde tesbit edilmektedir.***

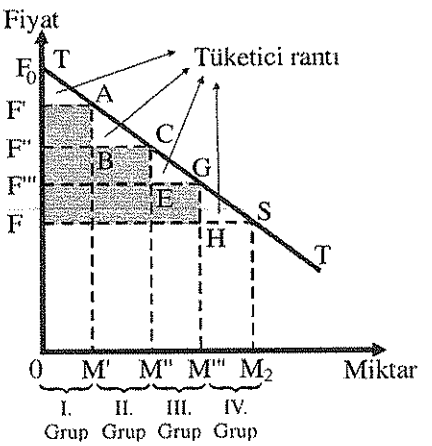
Tepe noktası fiyatlamasının **iki sonucu** vardır. **Birincisi**, yukarıda açıkladığımız gibi talebin yoğun olduğu dönemdeki talebi karşılamak için yapılan yatırımların maliyette neden olduğu artışın, söz konusu ürünü o dönemde talep edenlerce karşılanmasıdır. **İkincisi ise**, söz konusu ürünü talep edenlerin yüksek fiyattan kaçınmak için taleplerinin, söz konusu ürüne olan talebin yoğun olmadığı ve dolayısıyla tarifenin (fiyatların) daha düşük olduğu saatlere kaydırmasıdır. Böylece talep, talebin yoğun olduğu saatlerden, daha az yoğun olduğu saatlere kayarken, talebin yoğun olduğu saatin göz önüne alınarak yapılması gereken yatırımların miktarı nispeten azalır. Böylece kamu monopollerinin günün belirli saatlerindeki atıl kapasite ile faaliyette bulunmalarının sakıncalarının nisbeten de olsa önüne geçilmiş olur.

İkinci derece fiyat farklılaştırmasında, monopolcü, tüketici rantının, birinci derece fiyat farklılaştırmasındaki gibi tamamını değil, ancak bir kısmını geriye alabilmektedir. Bu farkı vurgulayabilmek için, birinci derece fiyat farklılaşmasını açıkladığımız Şekil 22.7'i, monopolcünün tek fiyat uyguladığı şekliyle, Şekil 22.8 olarak buraya alalım. Monopolcü yine, F fiyatından M_2 kadar mal satarak, FSM_2O dikdörtgeninin alanı kadar satış geliri elde ederken, tüketiciler de F_0FS şeklinin alanı kadar tüketici rantı elde etmektedirler.

Monopolcü elde ettiği karı yeterli görmeyerek, F_0FS şeklinin alanı kadar olan tüketici rantının bir kısmını kendisine mal etmek için, fiyat farklılaştırmasına gider ve söz konusu malı, farklı fiyatlardan piyasaya sürer.

Monopolcünün tüketici rantının bir kısmını geriye alabilmek için, arzını kontrol ettiği malı F dışında ayrıca üç farklı fiyattan da piyasaya sürdüğünü varsayalım. Ancak bu fiyat farklılaştırmasında monopolcü alıcıları - yukarıda belirttiğimiz gibi - satın aldıkları miktara ya da kullanım alanlarına göre dört farklı gruba ayırarak, her gruba farklı fiyat (F', F", F"' ve F fiyatları) uygulamaktadır. Şöyle ki, söz konusu maldan O ile M' arasındaki herhangi bir miktar satın alanlara (I. Grup) F' fiyatından, M' ile M" arasındaki herhangi bir miktar satın alanlara (II. Grup) F" fiyatından, M" ile M"' arasındaki herhangi bir miktarda satın alanlara (III. Grup) F"' fiyatından ve nihayet M"' ile M_2 arasındaki miktarlardan herhangi birini satın alanlara (IV. Grup), F fiyatından satmaktadır (Şekil 22.8).

Bu şekilde malını dört farklı fiyattan piyasaya süren monopolcü, tek fiyat uygulanmasında tüketiciye kalan F_0FS kadar olan tüketici rantının taralı alan (F'ABCEGHF şeklinin alanı) kadarını geriye almayı başarır. Tüketicilere sadece $F_0F'A$, ABC, CEG ve GHS üçgenlerinin alanları toplamı kadar bir rant kalır. Diğer yandan monopolcü malını sattığı fiyat yelpazesini genişletmeyi başardıkça, tüketici rantının daha büyük kısmını geriye almayı başaracaktır.



Şekil 22.8
İkinci Derecede Fiyat

C. Üçüncü Derece Fiyat Farklılaştırması

Bazen monopolcünün üretim miktarı belirlidir ve alıcıların söz konusu mala olan taleplerinin fiyat esnekliği de farklıdır. Böyle durumda, monopolcü piyasaları ayırır ve farklı talep esnekliğine sahip, farklı gelir gruplarına, malını farklı fiyatlardan pazarlar. Malının küçük kısmını, talep esnekliği düşük olan (esnek olmayan) piyasada yüksek fiyattan, kalan kısmını da talep esnekliğinin nispeten büyük (esnek) olduğu piyasada pazarlayan monopolcü, böylece toplam hâsılatını maksimumlaştırır.

Aynı malın, birbirinden ayrılmış farklı piyasalarda farklı fiyatlardan satıldığı üçüncü derece fiyat farklılaştırmasına, örnek olarak, vapur, tren ve uçaklarda birinci, ikinci ve hatta turistik sınıf ayırımıyla farklı tarife uygulanması, özellikle futbol maçlarında, stadın numaralı, kapalı, açık ve kale arkası gibi farklı bölümlere ayrılarak, farklı giriş ücreti uygulanması örnek gösterilebilir.

Malını iki farklı piyasada (A ve B), farklı fiyattan (F_a ve F_b) pazarlayan temsili bir monopolcünün dengesini, Şekil 22.9 yardımıyla açıklamaya çalışalım.

Monopolcunun;

– sahip olduğu ya da ürettiği toplam mal ya da hizmet miktarı M_m kadardır.

– A ve B piyasalarındaki talep eğrileri sırasıyla t_at_a ve t_bt_b şeklindedir ve A piyasasında talebin fiyat esnekliği B piyasasındakinden daha küçüktür (daha az esnektir).

– marjinal hasılat eğrisi, iki piyasadaki marjinal hasılat eğrilerinin yatay toplamına eşit olup MH_m şeklindedir.

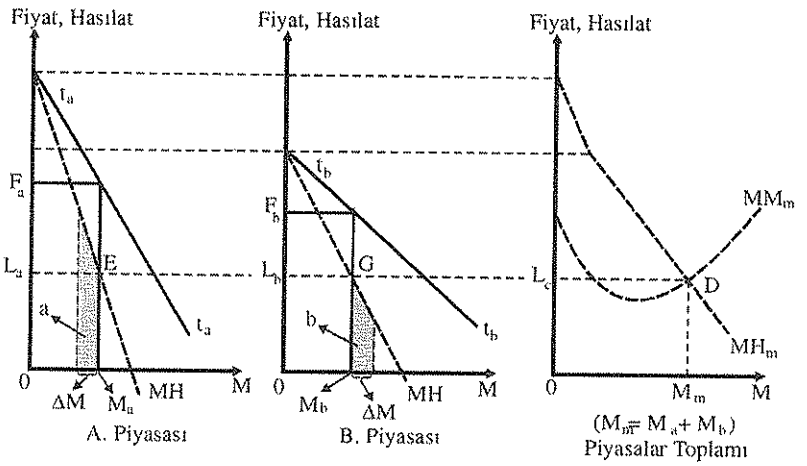
– toplam kârının ne kadar olduğunu değil de, malının ne kadarını hangi piyasada kaçtan satacağını açıklayacağımızdan, monopolcünün toplam talep ve ortalama maliyet eğrilerini ayrıca göstermiyoruz.

– marjinal maliyeti MM_m şeklindedir (Şekil 22.9).

Monopolcü, marjinal hasılat eğrisi (MH_m) ile marjinal maliyet eğrisinin (MM_m) kesiştiği D noktasında dengeye gelmekte ve M_m kadar olan malının M_a kadarını F_a fiyatından A piyasasında, M_b kadarını da F_b fiyatından B piyasasında satarak ($M_m=M_a + M_b$), toplam karını maksimum düzeye çıkarmaktadır.

Malını iki farklı piyasada farklı fiyatlardan satan monopolcü dengesinde, iki önemli noktanın göz önünde bulundurulması gerekir.

Birincisi, monopolcünün talebin daha az esnek olduğu piyasada malının az bir kısmını, daha yüksek fiyattan (örneğimizde A piyasasında F_a fiyatından), esnekliğin nispeten daha büyük olduğu piyasada ise malının kalan ve daha büyük kısmını, daha düşük fiyattan (örneğimizde B piyasasında F_b fiyatından) satmaktadır.



Şekil 22-9
Üçüncü Derece Fiyat Farklılaştırması

İkincisi, monopolcünün her piyasada ne kadar mal satacağı kararını alırken, her piyasada sattığı miktara karşılık gelen ***marjinal hasılatların birbirine eşit olması koşulunu*** göz önüne almasıdır. Yani $DMm=EM_a=GM_b$ olmalıdır. Şimdi bu ikinci koşulun nedenlerini öz olarak açıklayalım.

Eğer monopolcü malını her iki piyasadaki satış miktarında marjinal hasılatları birbirine eşit olacak şekilde dağıtmazsa, örneğin A piyasasında M_a yerine ΔM kadar daha az ve B piyasasında M_b yerine ΔM kadar daha fazla satarsa, hasılat kaybına uğrayacaktır. Bu durum A piyasasında ΔM kadar daha az satış yapması halinde (bkz: Şekil 22.9), uğradığı hasılat kaybı (a ile gösterilen taralı alan), aynı miktarın B piyasasında satılması halinde elde edilen ilave hasılat (b ile gösterilen taralı alan) karşılaştırıldığında açıkça görülmektedir (a>b dir).

Üçüncü derecede fiyat farklılaşmasında fiyat ayırımın başarısı için üç koşulun gerçekleşmesi gerekir.

Birinci koşul, *farklı fiyat uygulanacak olan* ***piyasalar arasında kesin ve devamlı bir ayırımın olması****dır.* Eğer ayırım kesin değilse: ***ya*** tüketiciler, söz konusu malın daha ucuza satıldığı piyasadan alışlarını yapmayı yeğleyecekler, ***ya da*** bu fiyat farklılaştırmasından spekülatörler yararlanacaklardır.

Eğer tüketiciler malın ucuza satıldığı piyasadan alış yapabilirlerse, fiyatın yüksek olduğu piyasada satış yapılması mümkün olmayacaktır. Eğer spekülatörler, malın daha ucuza satıldığı piyasadan aldıkları malı, fiyatın yüksek olduğu piyasalarda satabilirlerse (ki buna ***arbitraj*** denilmektedir), spekülatörlerin bu yöndeki faaliyetleri her iki piyasada fiyatları eşitlemeye itecektir.

İkinci koşul, ***ayırım yapılan piyasaların talep yapılarının*** *ve dolayısıyla* ***aynı fiyat düzeyinde bu piyasalarda talebin fiyat esnekliğinin farklı olması gereğidir.*** Her iki piyasada aynı fiyat düzeyinde talebin fiyat esnekliği de aynıysa, farklı fiyat uygulamaya hiç gerek yoktur. Eğer esneklikler farklı ise monopolcü, esnekliğin nispeten daha az olduğu piyasada fiyatı daha yüksek saptayarak üretiminin küçük bir kısmını bu piyasada satarken, üretimin büyük kısmını esnekliğin daha büyük olduğu piyasaya kaydıracaktır. Böylece monopolcü esnekliğin nispeten büyük olduğu piyasada fiyatı düşürerek hasılatını arttıracaktır.

Üçüncü koşul, *fiyat farklılaştırmasını sağlayabilmesi için* ***monopolcünün katlanması gereken masrafın önemsiz olması gereğidir.*** Eğer monopolcünün piyasaları ayırmak için yapması gerekli masraflar çok büyükse, maliyetler yükselecek ve dolayısıyla kâr azalabilecektir. Şu halde *monopolcünün fiyat farklılaştırması için yapacağı ilave masraf, fiyat farklılaştırması sonucunda sağlayacağı ilave gelirden az* olmalıdır.

4. MONOPOLÜN ELEŞTİRİSİ

Hatırlanacağı gibi tam rekabet piyasasının eleştirisini yaparken,

- *kaynak dağılımında etkinliğin sağlanıp sağlanmadığını*
- *gelir dağılımında adaletin sağlanıp sağlanmadığını* ve nihayet
- *reklamlar nedeniyle refah kaybının olup olmamasını* göz önüne aldık. Tamamen teorik olarak nitelendirilen tam rekabet piyasasına yapılan eleştirilerin tümü olumlu nitelikteydi. Monopol başta olmak üzere, tüm aksak rekabet piyasalarını, tam rekabet piyasasındaki tek firmanın uzun dönemde eriştiği ideal durumla karşılaştıracağız. Bir başka deyişle her aksak piyasa türünde, kaynak dağılımında etkinlikten ve gelir dağılımında adaletten ne kadar uzaklaşıldığını ve satış fiyatı içinde reklamın payının ne kadar olduğunu, ortaya koymaya çalışacağız.

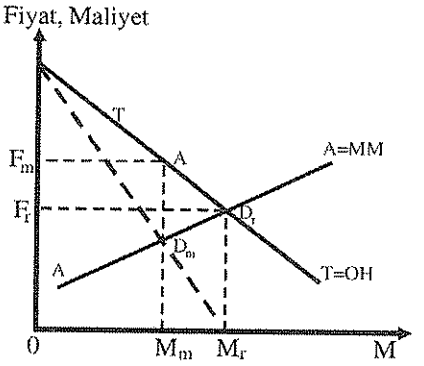
Kaynak dağılımında etkinlikten ne kadar uzaklaşıldığını açıklayabilmek için öncelikle monopolcünün üretim ve denge fiyatını tam rekabetteki denge üretim miktarı ve denge fiyatı ile karşılaştıracağız.

A. Monopol ve Tam Rekabet Piyasasında Denge Fiyatı ile Denge Üretim Miktarının Karşılaştırılması

Daha önce tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan bir firmanın uzun dönem dengesini inceledik ve monopolcünün kısa dönemde elde ettiği monopolcü karını, giriş engeli nedeniyle uzun dönemde de elde etmeye devam ettiğini belirttik.

Tam rekabet piyasasında *uzun dönemde dengeye* gelen firma, optimal üretim tesis ölçeğinde ve tam kapasitede faaliyette bulunurken ***normal kâr*** elde ediyordu (Şekil 20.11). ***Monopol*** ise uzun dönemde ***aşırı kâr*** elde etmeyi sürdürmektedir (Şekil 22.5).

Bu hatırlatmadan sonra şimdi monopol piyasası ile tam rekabet piyasası arasında ***"denge üretim miktarı"*** ve ***"denge fiyatı"*** yönünden var olan farkları açıklamaya çalışalım. Bunun için teorik bir varsayımdan yola çıkacağız. ***Varsayım***ımız, *tam rekabet piyasasındaki tüm üreticilerin bir anda – aralarında anlaşarak – monopolcü gibi hareket etmeleridir.* Böylece aynı piyasada ***tam rekabetten monopole geçilince, üretimin ne kadar kısılarak, satış fiyatının ne kadar yükseleceğini*** tam rekabette piyasası dengesinin açıklandığı Şekil 10-1'den (ya da Şekil 20-11A'dan) hareket ederek açıklayacağız. Bunun için Şekil 10-1'de (ya da Şekil 20-11A'da) yer alan tam rekabet piyasası dengesini buraya, bu defa Şekil 22.10 olarak alıyoruz.



Şekil 22-10

Şekil 22.10'da AA tüm üreticilerin arzları toplamı olan piyasa (endüstri) arz eğrisini, TT ise tüm tüketicilerin talepleri toplamı olan piyasa (endüstri) talep eğrisini göstermektedir. Piyasa dengesi, arz ve talep eğrisinin kesiştiği D_r noktasında oluşmaktadır. Söz konusu tam rekabet piyasasında M_r kadar mal üretilip, F_r fiyatından satılmaktadır.

Şimdi n tane üreticinin yerini bir anda tek firmanın aldığı varsayımımıza dönelim. Tam rekabet piyasası bir anda monopole dönüştüğünde, çok sayıdaki (teorik olarak n tane) üretici yerine, tek üretici - yani monopolcü - geçecektir. *Tam rekabet* ***piyasasındaki üreticilerin arzları toplamına eşit olan AA arz eğrisi, monopolcünün arz eğrisi olacaktır.*** Ancak daha önce belirtildiği gibi tam rekabet piyasasında bir tek firmanın kısa dönem arzı, ODM eğrisi üzerindeki MM eğrisine özdeştir (Şekil 20.10). Bu nedenle, tam rekabet piyasasındaki firmaların marjinal maliyetleri toplamına eşit olan ***piyasa arz eğrisi, monopolcünün marjinal maliyet eğrisi olacak***tır.*

Piyasa talep eğrisi olan TT ise aynı zamanda, ***monopolcünün talep eğrisi olacak***tır. Ancak, monopolcünün marjinal hasılatı, tam rekabetteki firmaların marjinal hasılatlarından farklıdır. Tam rekabet piyasasında denge halinde tek firmanın marjinal hasılat eğrisi F_r piyasa fiyatı düzeyinde, yatay eksene paralel bir doğru şeklinde olmaktadır (Şekil 20.2). Aynı talep eğrisi ile karşı karşıya olan *monopolcü*

---

* Monopolcünün masraf eğrisi ile tam rekabet piyasasındaki bir firmanın masraf eğrilerinin aynı olması tartışma götürür. Bunun için, kullanılan üretim teknolojilerinin ve üretim tesis ölçeklerinin aynı olması gerekir. Çok sayıda firmanın üretimleri toplamını tek firmanın gerçekleştirmesi halinde ölçek ekonomilerinin gözönüne alınarak maliyet üzerindeki olumlu etkisi analize katılmalıdır. Ne var ki analizi basitleştirmek için daha önce de belirttiğimiz gibi tüm firmaların tek firma olması halinde, tek firmanın MM'sinin n firmanın MM'leri toplamına eşit olduğu varsayımını kabul ediyoruz.

ise *daha fazla mal satabilmek için fiyatı düşürmek zorunda kaldığından* ***monopolcünün marjinal hasılat eğrisi daima talep eğrisinin altında seyretmektedir.*** Başka bir deyişle her satış miktarında elde edilen marjinal hasılat, daima satış fiyatından küçük olmaktadır (Hatırlanacağı gibi bu durum daha önce Şekil 22.2 yardımıyla açıklanmıştı). *Monopolcü için denge, marjinal maliyetin marjinal hasılata eşit olduğu D_m noktasıdır.* Monopolcü, M_m kadar üretip, bunun tümünü F_m fiyatından sattığında, toplam kârını maksimum kılmaktadır.

Tam rekabet ve monopol piyasalarında, üretim hacmi ve satış fiyatı karşılaştırıldığında, monopolcünün tam rekabetteki üretim düzeyinden daha az *(M_mM_r kadar az)* ***üretip, daha yüksek fiyattan*** *(F_rF_m kadar yüksek)* ***sattığı görülmektedir*** *(Şekil 22.10).* Monopolün üretim miktarını kısarak kaynak dağılımında etkinliği bozmasının, bir başka deyişle monopolün etkinsizliğinin toplum refahı üzerindeki olumsuz etkisi **monopolün sosyal maliyeti** olarak nitelenir. Monopolün sosyal maliyeti ile ilgili açıklamalar **KUTU 22.3**'te yer almaktadır.

B. Monopole Yöneltilen Eleştiriler

Biraz önce belirttiğimiz gibi monopolün, tam rekabet piyasası ile karşılaştırması aynı zamanda, monopollere karşı yöneltilen eleştirilerin başlıcalarını oluşturmaktadır.

Birinci eleştiri, Şekil 22-10 yardımıyla belirtildiği gibi, ***monopolcünün tam rekabet piyasasına göre daha az üretim yaparak*** (M_mM_r kadar daha az)***, tam rekabet piyasa fiyatından daha yüksek fiyattan*** (F_mF_r kadar daha yüksek) ***satış yapmasıdır.*** Üretimin kısılması, üretim faktörlerinin ekonomide en yüksek üretimi sağlayacak bir tarzda endüstriler arasında dağılımını önlemektedir. Buna kısaca monopollerin ***"optimal kaynak dağılımını bozucu etkisi" (kaynak dağılımında etkinlikten uzaklaşılması)*** denir.

İkinci eleştiri, tam rekabet piyasasında uzun dönemde aşırı kâr ortadan kalkarken, ***monopolcünün kısa dönemde sağladığı anormal kârı uzun dönemde sürdürmesidir.*** Monopolcüler daima marjinal maliyetin üstünde bir fiyattan satış yaparak "aşırı kâr" elde ettiklerinden, toplumdaki gelir dağılımını kendi lehlerine bozmaktadırlar. Monopollerin bu şekilde, toplumdaki ***gelir dağılımını bozucu etkileri,*** sosyal adalet yönünden istenmeyen bir durumdur.

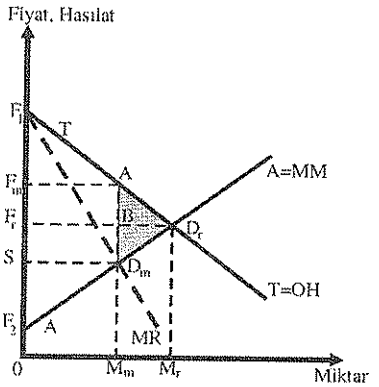
Üçüncü eleştiri, *bu piyasada toplum yönünden* ***kaynak israfı olan reklamlara yer verilmesidir.*** Monopolcünün karşılaştığı piyasa ne kadar geniş ve talebinin esnekliği ne kadar azsa, monopolcünün kârı o kadar büyük olacaktır. ***Monopolcü, kendi talebini arttırmak ve talebin fiyat esnekliğini azaltmak için reklam yapabilir.*** *Şu halde, reklam, bir* ***yandan o mala olan talebi arttırmak*** *(talep eğrisinin sağa kayması),* ***öte yandan tüketicilerin o mala atfettiği değeri yükseltmek*** *(talep eğrisinin esnekliğini düşürmek)* ***amacına yöneliktir.*** Reklamlara başvuran monopolcü, bu şekilde talebi etkileyerek ayrıca kârlılığını arttırabilmektedir. Ne var ki, reklamlara monopol piyasasından çok daha fazla başvuran başka bir piyasa, "monopolcü rekabet" piyasasıdır. Bu piyasayı incelerken, reklamlara yeniden dönerek, maliyetler üzerindeki etkisinden söz edebileceğiz.

Monopolün geniş halk kitlelerinin refahları üzerindeki olumsuz etkileri, büyük eleştiri ve tepkilerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. İleride oligopolden söz ederken, monopolleşmeye (tekelleşmeye) karşı izlenen antitröst politikasından söz edeceğiz.

KUTU 22.3: MONOPOLÜN SOSYAL MALİYETİ

Tam rekabet piyasası ile monopol arasında, üretim miktarı ile satış fiyatı açısından yaptığımız karşılaştırmada, monopolün tam rekabet piyasasına göre daha az (M_mM_r kadar az) üretip, daha yüksek fiyattan (F_rF_m kadar yüksek) sattığını yukarıda açıklıadık (Şekil 22.10). Monopolcünün üretimi tam rekabet üretim düzeyine göre kısması, ekonomide üretim faktörlerinin üretim alanları arasında etkin dağılımını bozduğundan, bu durum aynı zamanda ***monopolün etkinsizliğini*** ifade etmektedir. ***Bu etkinsizlik, piyasanın başarısızlığa uğramasının nedenlerinden biri olarak da nitelendirilmektedir.***

Monopolün üretim miktarını kısarak kaynak dağılımını bozmasının bir başka deyişle monopolün etkinsizliğinin toplam refah üzerindeki olumsuz etkisini ifade eden ***monopolün sosyal maliyetinin*** neye eşit olduğunu açıklayabilmek için Şekil 22.10'u olduğu gibi 22.11 olarak, buraya aktaralım.



Şekil 22.11
Monopolün Sosyal Maliyeti

Tam rekabet dengesi gerçekleştiğinde n tane firma tarafından M_rA kadar mal üretilirken, bir yandan ekonomik etkinlik sağlanmakta diğer yandan tüketiciler $F_1F_rD_r$ üçgeninin alanı kadar ***tüketici rantı,*** üreticiler de $F_rF_2D_r$ kadarlık bir ***üretici rantı*** elde etmektedirler. Piyasanın bir anda monopol olması halinde üretim düzeyi M_rA'den M_mA'e gerilerken, tüketicilerin $F_1F_rD_r$ kadar olan tüketici rantı F_1F_mA düzeyine inmektedir. Tam rekabetten monopole geçişte alıcıların kaybettikleri tüketici rantı $F_mAD_rF_r$ şeklinin alanı kadardır. Bu kaybedilen tüketici rantının F_mABF_r kadarı monopolcünün sahip olduğu ***monopol gücü karşılığı elde ettiği monopolcü kârıdır.*** ABD, alanı ise, monopolleşme ile üretimin M_mM_r kadar kısılması sonucu ***toplumun kaybettiği tüketici rantıdır.*** Diğer yandan tam rekabet dengesi halinde üreticiler $F_rD_rF_2$ üçgeninin alanı kadar kâr üretici rantı elde ederken, piyasanın monopole dönüşmesi halinde üretici rantı SD_mF_2 üçgeninin alanı düzeyine inmektedir. Diğer yandan kaybedilen $F_rD_rD_mS$ kadarlık üretici rantının F_rBD_mS kadarı ***monopolcünün eline kâr olarak geçmekte*** ve BD_rD_m üçgeninin alanı ise, üretimin M_mM_r kadar kısılması sonucu ***toplumun kaybettiği üretici rantını*** ifade etmektedir.

Buraya kadar yaptığımız açıklamaları öz olarak gözden geçirelim: Tam rekabette üreticiler $F_1F_rD_r$ üçgeninin alanı kadar tüketici rantı ve üreticiler de $F_rD_rF_2$ kadar üretici rantı elde ederken, piyasanın monopole dönüşmesi halinde üretici rantı F_1F_mA üçgenin alanına, tüketici rantı ise SD_mF_2 üçgenin alanına gerilemektedir. Tüketici rantının F_mABP_r kadarı üretici rantının ise F_rBD_mS kadar monopolcünün eline geçmektedir. Diğer yandan tüketici rantının ABD_r kadarlık bir kısmı, üretici rantının da BD_mD_r kadarlık bir kısmı, kaybedilmiştir. Sonuç olarak, tam rekabetten monopole geçişte, ***üretim kısılırken tüketici ve üretici rantında toplam*** AD_mD_r ***üçgeninin alanı kadarlık bir kayıp söz konusudur.*** İşte monopolün etkinsizliğini ifade eden bu kayba, ***"monopolün sosyal maliyeti"*** ya da aynı anlamda ***"monopolün kayıp yükü (monopolün dara kaybı)"*** denilmektedir.

Şimdi, üretimin kısılmasıyla tüketici ve üretici rantındaki toplam AD_mD_r kadarlık azalmanın neden monopolün sosyal maliyeti olarak nitelendiğini açıklığa kavuşturmaya çalışalım. Öncelikle tam rekabetten monopole geçişte tüketici rantındaki (F_mABF_r kadar) ve üretici rantındaki (F_rBD_mS kadar) azalmanın toplum açısından kayıp olmaktan ziyade ***monopolcüye yapılan bir transfer*** olduğunu belirtelim. Ancak, tam rekabetten monopole geçilirken, ***üretimdeki azalma nedeniyle, toplum bir gelir kaybına uğramıştır.*** Uğranılan bu gelir kaybı, AD_mD_r üçgenin alanına eşittir. Bir kısmı üreticilerin (BD_mD_r kadar) bir kısmı tüketicilerin (ABD_r kadar) olan bu kayıp, monopolün sosyal maliyetini ya da monopolün neden olduğu refah kaybını ifade etmektedir. Piyasa başarısızlığının ya da ekonomide kaynak dağılımının etkinlikten uzaklaşmasının ölçülmesinde ***monopolün kayıp yükü*** göz önüne alınmaktadır.

Monopol gücü azaldıkça monopolün sosyal maliyeti azalır. Bazı yazarlar yaptıkları ampirik çalışmaların sonucunda, monopolün sosyal maliyetinin, önemli bir refah kaybına neden olmadığını belirtmektedirler.

23

MONOPSON VE ÇİFT MONOPOL

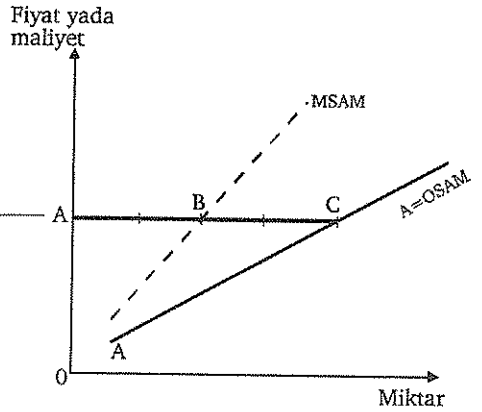
Bazen çok sayıda firma tarafından üretilen bir mal, tek firma tarafından satın alınarak, yeniden çok sayıda tüketiciye satılabilir. ***Alışta monopsoncu*** durumunda olan firma, malını ***satarken monopolcü*** durumunda olduğundan, bu piyasaya "***çift monopol***" ya da "***zincirleme monopol***" denir. Çok sayıda (n tane) üretici ve tüketicilerin arasına "***monopsoncu-monopolcü***" durumunda bulunan tek firmanın girmesiyle oluşan bu piyasa, genellikle tarımsal ürünlerin pazarlanmasında görülür. Bu piyasada firma dengesinin incelenmesi, üreticinin eline geçen ve tüketicinin ödediği fiyatın, tam rekabet piyasası fiyatlarından ne kadar saptığını ve üretimin tam rekabet üretim hacmine göre ne kadar kısıldığını açıklamamıza olanak sağlayacaktır.

Çift monopol dengesini, tek firmanın satın aldığı bir malı, hiç bir masraf yapmadan tekrar pazarlaması varsayımından hareketle inceleyeceğiz. Bu durumda çift monopolcü firmanın maliyet eğrileri yerine, *alışta monopsoncu* durumunda olduğundan, *satın alma maliyeti eğrileri* (çeşitli fiyatlardan sözkonusu malı almak için yaptığı ödemeleri gösteren eğriler) geçmektedir. Şu halde önce bir *monopsoncunun "satın alma maliyet eğrileri"*nin özelliklerini belirtmemiz gerekmektedir.

***Monopson**, bir piyasada çok sayıda satıcı karşısında tek alıcının bulunmasıdır.* Monopsoncunun faaliyette bulunduğu piyasadaki çok sayıda olan satıcıların arzları toplamına eşit olan piyasa arz eğrisinin AA şeklinde olduğunu kabul edelim (Şekil 23.1). Sağ aşağıdan sol yukarıya yükselen bu eğri, bir bakıma monopsoncunun ortalama satın alma maliyet eğrisidir. Zira, bu eğri monopsoncunun çeşitli fiyatlarda ne kadar mal satın alabileceğini ve dolayısıyla satın aldığı malların monopsoncuya birim maliyetini gösterir.

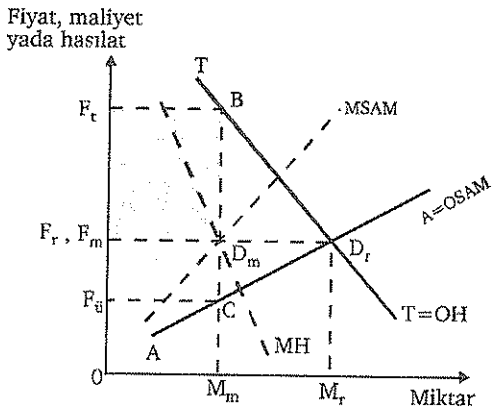
Monopsoncunun daha fazla mal satın alabilmesi için daha yüksek fiyat ödemesi gerektiğinden, satın aldığı *son birimlerin kendisine maliyeti (marjinal maliyet)* daima söz konusu miktar için ödediği *fiyatın* -yani ortalama maliyetin- *üzerindedir.*

Zira monopsoncu son satın aldığı birim mala bir öncekinden daha yüksek bir fiyat ödemekle kalmamakta, aynı zamanda daha düşük fiyatlardan aldığı, önceki birimlere de yüksek fiyat ödemektedir. Dolayısıyla son birimlerin monopsoncuya maliyetini ifade eden "***marjinal satın alma maliyet eğrisi***" ortalama satın alma eğrisine özdeş olan arz eğrisinin üzerinde seyretmektedir. Dikkat edilirse, monopsoncunun ortalama satın alma maliyet eğrisi (arz eğrisi) ile marjinal satın alma maliyeti arasındaki ilişki, monopolcünün ortalama hasılat eğrisi (talep eğrisi) ile marjinal hasılat eğrisi arasındaki ilişkiye benzer. Marjinal satın alma maliyet eğrisi ortalama satın alma maliyet eğrisi ile fiyat ekseninin tam ortasından geçmektedir. (Şekil 23.1'de AB = BC'dir).



Şekil 23-1
Monopsoncunun Ortalama Satınalma ve Marjinal Satınalma Maliyet Eğrisi

"Monopsoncu-monopolcü" durumunda olan firmanın, satın alma ve satış işlemi esnasında hiç bir pazarlama masrafına katlanmadan, aldığı malı tekrar satması varsayımında dengesini bir şekil yardımıyla açıklamaya çalışalım. Firmanın monopsoncu durumda satın aldığı malın piyasa arz eğrisi, yukarıda sözkonusu ettiğimiz "AA eğrisi", monopolcü olarak satış yaptığı piyasada karşılaştığı talep eğrisi "TT eğrisi" olsun (Şekil 23.2). Anımsanacağı gibi, *TT eğrisi, aynı zamanda firmanın ortalama hasılat eğrisidir ve marjinal hasılat eğrisi, bu eğrinin altında seyretmektedir.* Firma, son birimin satın alma maliyeti ile bu birimin satış hasılatının, başka bir deyişle *marjinal hasılatın, marjinal satın alma maliyetine eşit olduğu* D_m noktasında dengeye gelecektir. M_m kadar bir malı üreticiden $F_ü$ fiyatını ödeyerek satın alacak, tüketicilere F_t fiyatından satarak, $F_tBCF_ü$ dikdörtgeninin alanının sayısal değeri kadar toplam kâr elde edecektir. Bu kârın, $F_mD_mCF_ü$ kadarı sözkonusu firmanın *monopson kârı*, $F_tBD_mF_m$ kadarı ise, *monopol kârıdır.*



Şekil 23-2
Çift Monopolde Denge

Eğer üreticiler ile tüketiciler arasına bir *"monopsoncu-monopolcü" firma girmeseydi söz konusu piyasada tam rekabet koşulları geçerli olsaydı piyasa dengesi piyasa arz ve talep eğrilerinin kesiştiği* D_r *noktasında oluşa-*

caktı. Piyasada M_r kadar mal, F_r fiyatından alınıp satılacaktı. Görülebileceği gibi, tam rekabet piyasasında alıcı ve satıcıların arasına, çift monopol durumunda bir firma girdiğinde, üretim kısılmakta (M_mM_r kadar), *üreticiler tam rekabet denge fiyatının altında* (F_rF_u kadar altında) bir fiyattan mallarını satarken, *tüketiciler tam rekabet fiyatının üzerinde* (F_rF_t *kadar üzerinde*) *bir fiyat ödemek zorunda kalmaktadırlar.*

Monopolün eleştirisini yaparken, bu piyasanın "*kaynak dağılımını*" ve "*gelir dağılımını*" bozucu etkide bulunduğunu belirttik. Monopolcünün aynı zamanda monopsoncu olduğu çift monopol piyasasında *üretim*, monopol piyasasındaki üretim miktarına oranla daha fazla kısılmaktadır. Öte yandan çift monopolde, hem monopol, hem monopson kârı elde edildiğinden, sağlanan *aşırı kâr*, monopolcününkinden daha büyüktür. *En fazla tarımsal ürünler piyasasında* ***görülen çift monopol, hem üreticiler, hem de tüketiciler aleyhindedir.*** Çift monopolcü firma, toplam kârın bir kısmını üreticinin (monopson kârı kadarını) bir kısmını da tüketicinin (monopol kârı kadarını) sırtından sağlamaktadır.

24

MONOPOLCÜ REKABET PİYASASI

Ekonomik analizlerde uzun zaman, alıcılar ve satıcılar kadar alışverişe konu olan malın homojen olduğu varsayımı benimsendi. Ancak yirminci yüzyılda homojenlik varsayımının gerçek ekonomik hayata uymadığı ortaya çıktı. Günümüzde aşırı mal farklılaştırmasına giden firmaların mallarını heterojen hale getirerek monopolleştikleri, ancak firmalar arasında rekabetin de devam ettiği yeni bir rekabet piyasasının ortaya çıktığı görüldü. Bu piyasaya, "*monopolcü rekabet piyasası*" adı verilmektedir.

1. MONOPOLCÜ REKABET PİYASASININ TANIMI

"Tekelci rekabet piyasası" ve *"monopollü rekabet piyasası"* da denilen ***monopolcü rekabet piyasası çok sayıda firma tarafından üretilen ve birbirleri yerine rahatlıkla ikame edilebilen bir grup malın, birbirinden "farklı" imiş gibi gösterilmesinin başarılması sonucu, her firmanın belirli bir alıcı kitlesine sahip olmayı başardığı bir piyasa*** olarak tanımlanabilir.

Bu piyasanın anlaşılabilmesi için, mal farklılaştırılmasının nasıl yapıldığını, satıcıların ve alıcıların sayılarıyla, piyasadaki mallar arasındaki ikame ilişkisini açıklamaya çalışalım.

A. Mal Farklılaştırması

Monopolcü rekabet piyasasının tam rekabet piyasasından ayrılan yönü, bu piyasada alış-verişe konu olan ***malın homojenlikten uzaklaşmış*** yani ***heterojen hale gelmiş*** **olmasıdır**. Bu piyasada, birbirlerine ikame edilebilir mallar üreten firmaların her birine ayrı ayrı ***monopol gücü*** kazandıran, piyasaya sundukları malı, sanki öteki mallardan farklı imiş gibi göstermeyi başarmalarıdır. Aynı gereksinmeye cevap veren malların farklılaşmasını sağlayabilmek için firmalar önce mallarını ***farklı renk, farklı koku, farklı görünüş***, ya da ***desen, farklı ambalaj*** ve en

önemlisi farklı ***isim (marka)*** altında piyasaya sürmektedirler. Öte yandan ***yoğun reklamlarla***, bu farklılık tüketicinin zihnine yerleştirilmeye çalışılmaktadır. Farklılaştırmayı başarmanın ölçeği, firmanın malını alıcıların zihninde aynı gereksinmeyi karşılayan öteki mallarla ***ikame edilemez*** izlenimi yaratmayı başarmış olmasıdır.

Bazen bu piyasada ***farklılaşan mal değil, bizzat satıcıdır.*** Bu farklılık bizzat ***satıcının*** (tezgâhtarın) ***davranışları*** sonucu ortaya çıkar. Satıcı kızın tatlı tebessümü ya da tatlı dili yanında dürüst davranışı, alıcıyı sağlıklı bilgilendirmesi vb. gibi etkenler nedeniyle, alıcılar bazı satıcıları diğerlerine tercih ederler. Bazen de ***satış koşulları*** (kredi, eve teslim, ikramiye vs.) ve en önemlisi satıcının bulunduğu yer (tüketiciye yakınlık ya da uzaklık) satıcıyı farklı kılar. Özellikle perakende ticarette, ***satıcının bulunduğu yöre*** (semt) onu farklı kılar ve bu nedenle günümüzde perakende satış yapan firmalar (mağazalar) plazalarda toplanırken, gıda maddesi satan marketler semtlere dağılmaktadır.

Tüketici zihninde benzerlerinden farklı olduğu imajını kazanmış bir mal, ***satıcıdan, bizzat malın ismi ya da markası ile istenmektedir.*** Örneğin margarin almak isteyen bir kişi, satıcıya ***"Bir paket margarin istiyorum"*** değil de, ***"Bir paket X istiyorum"*** diye hitap etmektedir.

Ülkemizde monopolü rekabet piyasası koşullarında alınıp satılan ürünün cinsi söylendiğinde hatırlanan ilk markayı belirlemeyi amaçlayan çalışmanın sonuçları **KUTU 24.1**'de yer almaktadır.

Bazı ürünlerde, marka aynı gruba giren tüm ürünleri simgeler. Bu şekilde ürün adı yerine geçen markalara, ***jenerik marka*** denilmektedir. Yapılan bir araştırmaya göre ülkemizde 25 jenerik marka vardır. Bu markalar arasında ilk akla gelenler ***Kalebodur, Sana, Pimapen, Selpak, Orkid, Uhu, Camsil***, vb. örnek verilebilir. Seramik almak isteyenler çoğu kez Çanakkale, Serel vb. marka seramik satan bir dükkana gittiklerinde, satıcı *"Size nasıl yardımcı olabiliriz ?"* diye sorulduğunda " ***Banyo için seramik bakıyoruz***" ifadesi yerine "***Banyo için kalebodura bakıyoruz***" derler. Benzer şekilde bir büfeden kağıt mendil almak isteyen bir kişi genellikle "***Bir paket selpak rica ediyorum*** " der ve satıcı da ona elindeki farklı marka kağıt mendili, örneğin ***Solo*** markayı verir. Müşteri aslında selpak marka kağıt mendil değil de kağıt mendil satın almak istiyordur. Farklı marka verilmesine itiraz etmez. Bu örnekler çoğaltılabilir.

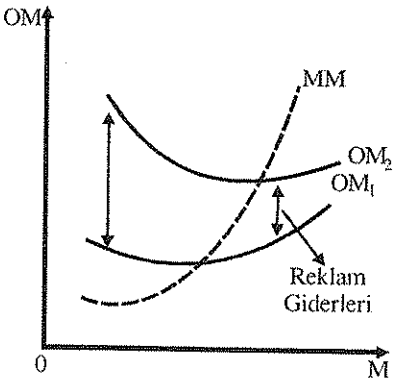
KUTU 24.1: EN ÇOK HATIRLANAN MARKALAR

Efes Pilsen, en çok hatırlanan marka. Ülkemizde en fazla tüketici zihninde yer etmiş mamül sıralamasında birinciliği Efes Pilsen, ikinciliği Dardanel almaktadır. HCNielsen-Zet tarafından yapılan marka bilinirliği araştırması, en çok hatırlanan markanın %72.2 hatırlama oranı ile Efes Pilsen olduğunu ortaya koydu. Dardanel %69.8'-lik hatırlama oranı ile ikinci olurken Orkid ise %69.2'lik hatırlama oranı ile üçüncü oldu. **En çok hatırlanan markaların listesi ise şu şekildedir:**

Ürün	Marka
Çikolatalı ürünler	Ülker
Sakızlar	Falım-Dandy
Bisküvi	Ülker
Süt	Mis
Margarin	Sana
Sıvı yağ	Yudum
Ketçap	Tat
Makarna	Piyale
Çay	Rize
Çorba	Knorr
Kedi-köpek maması	Whiskas
Kolalı içecekler	Coca-Cola
Gazlı içecekler	Fruko
Meyva suları	Meysu
Şişelenmiş su	Hayat
Sabun	Hacı Şakir
Şampuan	Elidor
Diş macunu	İpana
Traş kremi	Arko
Bulaşık mak. deterjanı	Calgonit

Kaynak: ***Yeni Yüzyıl***, 22 Ocak,1997

Bu piyasada, malın tüketici zihninde farklılaşabilmesi için o kadar büyük reklam giderlerine katlanmak gerekir ki bazen tüketicinin satın aldığı malın maliyetinin önemli bir kısmını reklam gideri oluşturur. Reklam gideri, üretim miktarından bağımsız olduğundan (tıpkı sabit masraflar gibi) üretim arttıkça, parça başına düşen reklam giderinin miktarı ve toplam maliyet içindeki payı azalır. Şekil 24.1'de monopolcü rekabet piyasasındaki temsili bir firmanın kısa dönem ortalama maliyeti (OM_1) ve reklam yapıldıktan sonraki ortalama maliyeti (OM_2) arasındaki ilişki görülmektedir. OM_2 ile OM_1 arasındaki düşey mesafeler, çeşitli üretim miktarına karşılık gelen reklam giderlerini vermektedir. Üretim arttıkça OM_2 ile OM_1 birbirine yaklaşmaktadır ki, bu ilişki reklam giderlerinin ortalama maliyet içindeki payının ne denli azaldığını göstermektedir. Diğer yandan, Şekil 24.1'de kısa dönem ortalama maliyet eğrisini aldık. Uzun dönemde, firmanın üretim tesis ölçeği büyüdükçe, reklam giderlerinin maliyet içindeki payı daha da azalacaktır.



Şekil 24-1
Reklam Giderlerinin Maliyet İçindeki Payı

B. Piyasaya Giriş - Çıkış Serbestîsi ve Satıcıların Sayısı

Monopolcü rekabet piyasasına giriş-çıkış büyük ölçüde engellenmemiştir. Bu nedenle de çok sayıda satıcı firma vardır.

Bu piyasaya giriş çıkışın engellenmemiş olmasının nedeni, alış-verişe konu olan malın basit ve dolayısıyla üretiminin kolay olması yanında, kuruluş safhasında ***çok büyük sermaye gerektirmemesidir.*** Bu piyasadaki ürünlerin fiyatları birkaç YTL, en fazla 10-15 YTL'dir. Bu mallar üretimi için gerekli ***optimal üretim tesis ölçeği fazla büyük değildir.*** Bu piyasa koşullarında alınıp satılan mallara çiklet, deterjan, sabun, hazır giyim, çeşitli meşrubatlar (gazoz, meyve suyu, maden sodası vb.) vb. mallar ve hizmetler örnek oluşturur.

C. Mallar Arasındaki İkame İlişkisi ve Ürün Grubu

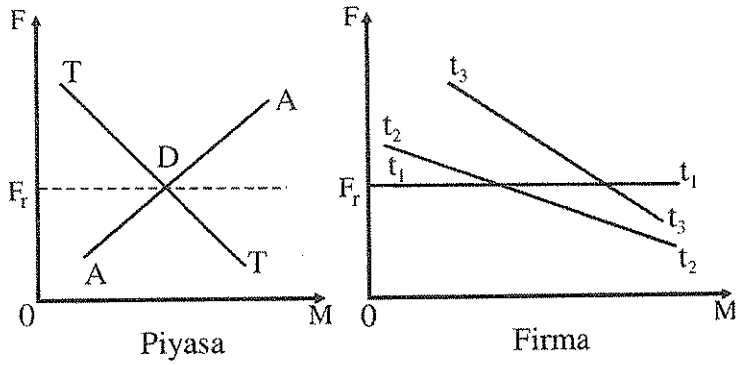
Monopolcü rekabet piyasasındaki mallar, farklılaştırılmış olmalarına karşın, aynı gereksinmeye cevap verdiklerinden ***yakın ikame mallarıdır.*** Bu mallar arasındaki ***çapraz talep esnekliği büyüktür.*** Aynı gereksinmeye cevap veren farklılaşmış malların oluşturduğu birliğe ***endüstri*** demek mümkün değildir. Zira, birbirleri yerine ikame edilmelerine rağmen homojenlikten uzaklaşan tüketicilerin farklı olarak niteledikleri (heterojen hale gelmiş olan) bu malların talebini ve arzını toplayarak, endüstri arz ve talep eğrilerini oluşturmak mümkün değildir. Bu nedenle, bu piyasada firmaların oluşturduğu birliğe, "***mal grubu***" ya da "***ürün grubu***" anlamında, kısaca firmanın içinde bulunduğu "***grup***" denilmektedir.

Öte yandan, bu piyasada firma sayısı çok fazla ve her firmanın kendine özgü bir alıcı kitlesi olduğundan, ***analizler genellikle tek firma düzeyinde yapılmakta***dır.

2. MONOPOLCÜ REKABET PİYASASINDAKİ FİRMANIN TALEP EĞRİSİ

Monopolcü rekabet piyasasında alıcıların zihinlerinde malını farklılaştırarak, kendine has bir alıcı kitlesi oluşturan bir firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisi, monopolcününki gibidir. Yani sol yukarıdan sağ aşağıya seyreden bir eğri şeklindedir. Yalnız, bu piyasadaki farklılaşmış mallar birbirleri yerine kolayca ikame edilebildiğinden, *tek firmanın* ***karşılaştığı talep eğrisi, genel olarak monopolcünün talep eğrisinden daha esnektir. Firmanın tüketici üzerinde monopol gücü arttıkça (firmanın ürününün ikamesinin güç olduğuna alıcıları inandırdıkça), karşılaştığı talep eğrisinin esnekliği azalır***. Bunu meyve suyu piyasasını örnek alarak, şekil yardımıyla açıklamaya çalışalım.

Birbirine etki edemeyecek kadar çok sayıda üreticinin bulunduğu ve malın homojen olduğu bir meyve suyu piyasasını düşünelim. Faaliyetlerin tam rekabet koşullarında sürdüğü bu piyasadaki tek firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisi, piyasada oluşan fiyat düzeyinde (F_r fiyatı) esnekliği sonsuz olan bir doğrudur (Şekil 24.2'de t_1t_1 doğrusu). Meyve suyu piyasasındaki herhangi bir firmanın, meyve suyunun kalite ve ambalajını değiştirerek bir takım sloganlarla ve bir isim altında *büyük reklam giderlerini* göze alarak, öteki firmaların ürünlerinden farklı olduğu imajını yaratmayı başardığını kabul edelim. Söz konusu firmanın malını daha yüksek fiyatlardan tercih eden bir alıcı kitlesinin oluşması onu, bu alıcılar karşısında monopolcü durumuna getirecektir.



Şekil 24-2
Malını Farklılaştırmayı Başaran Firmanın Karşılaştığı Talep Eğrisinin Esnekliği Küçülmektedir

Bu durumda firmanın malına F_r piyasa fiyatının daha üstünde fiyat vermeye razı alıcılar ortaya çıktıkça, firmanın karşılaştığı talep eğrisi t_2t_2 şeklini almış bir başka deyişle negatif eğime sahip olmaktadır. Görüldüğü gibi, monopolcü rekabet piyasasında faaliyette bulunan firmalar ürün farklılaştırmasına giderek ve reklam yaparak, karşı karşıya oldukları talep eğrisini negatif eğimli hale getirmeyi başararak, ***piyasa gücü*** kazanmaktadırlar.

Öte yandan, firma reklam harcamalarını artırarak, bir yandan malına olan talebin artmasını (t_2t_2 konumundayken t_3t_3 konumunu alması) diğer yandan da fiyatı yükselttikçe tüketicilerin malı satın almaktan vazgeçmemelerini yani malına olan talebin fiyat esnekliğini azaltmayı (t_3t_3 talep eğrisinin t_2t_2 talep eğrisine göre eğiminin azalması) başarabilecektir.

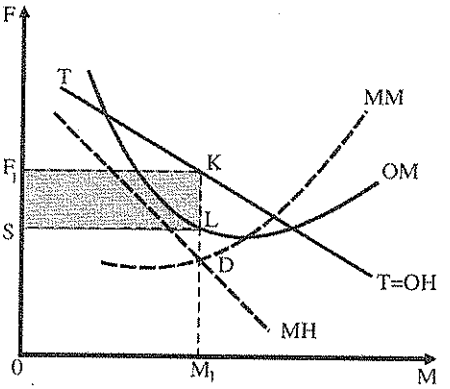
3. KISA DÖNEM FİRMA DENGESİ

Monopolcü rekabet piyasasındaki firmalar, kendilerine özgü bir alıcı kitlesine sahip oldukları için, kısa dönem dengesini saptarken, monopol gibi hareket ederler. Yani, firma, üretim miktarını marjinal hasılatını marjinal maliyetine eşit kılan bir düzeyde saptayarak, piyasa koşullarına göre bu miktarı en yüksek fiyattan satmaya yönelir. Buna karşın unutmamak gerekir ki ***monopolcü rekabet piyasası ile monopol piyasası arasında iki önemli fark vardır.***

Birincisi, monopolcü rekabetteki firmanın karşılaştığı talep monopolünkinden daha esnektir.

İkincisi, monopolcü rekabet piyasasındaki firma, malını farklılaştırmak için, monopolden daha fazla tanıtım giderlerine katlanmak durumundadır.

Monopolün talebinden biraz daha esnek olan monopolcü rekabet piyasası koşullarında faaliyette bulunan bir firmanın dengesi, Şekil 24.3'de görüldüğü gibi, monopolünkinin aynısıdır. Firma MH=MM'nin gerçekleştiği D noktasında dengeye gelerek M_1 kadar mal üretip, bu malın tamamını F_1 fiyatından satarak, F_1KLS dikdörtgenin alanının sayısal değeri kadar kâr elde etmektedir.



Şekil 24-3
Monopolcü Rekabet Piyasasında Kısa Dönem Dengesi

Öz olarak yinelersek monopolcü rekabet piyasasındaki firmanın kısa dönem dengesi, monopolcünün dengesinin aynıdır. Sadece firmanın ortalama maliyetinin içinde, tanıtım giderlerinin payı **Şekil 24.1** yardımıyla belirttiğimiz gibi, oldukça büyüktür.

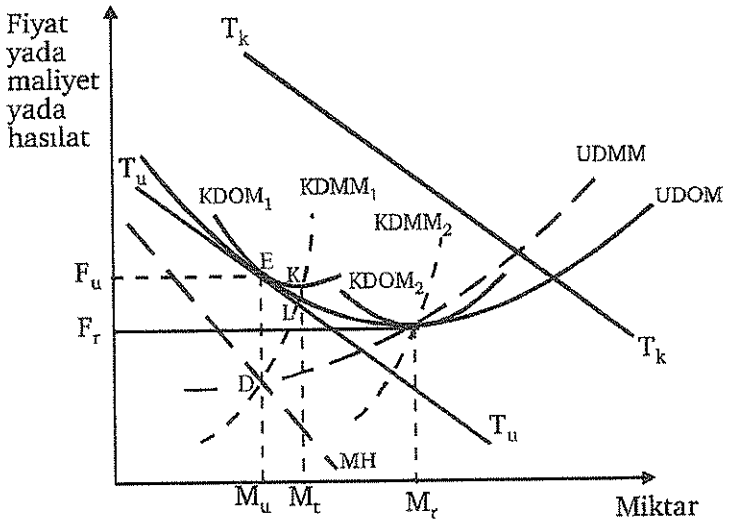
4. UZUN DÖNEM FİRMA VE GRUP DENGESİ, KAPASİTE VE ÖLÇEK SORUNU

Kısa dönemde normalin üzerinde kâr elde eden firmaların varlığı, girişin engellenmemiş olduğu bu piyasaya uzun dönemde yeni firmaları cezbeder. Yeni firmaların piyasaya girerek, piyasadaki alıcıların bir kısmını kendine çekmeyi başarması, endüstrideki öteki firmaların pazar paylarının azalmasına ve dolayısıyla karşılaştıkları talep eğrilerinin sola kaymasına neden olacaktır. Başka bir deyişe, *yeni*

firmaların piyasaya girişi, endüstride faaliyette bulunan firmaların (yerleşik firmalar) pazar paylarını ve *dolayısıyla sağlamakta oldukları aşırı kârı azaltacaktır.* Bu girişler endüstride aşırı kâr eden firma bulunduğu sürece devam edecektir. Piyasada aşırı kâr sağlayan firma kalmayınca, başka bir deyişle her firma sadece normal kâr elde edebilecek kadar bir taleple karşı karşıya kalınca, hem piyasadaki firmalar, hem de ***grup*** (grup burada ***endüstri*** anlamına gelmektedir) dengeye gelmiş olacaktır.

Monopollü rekabet piyasasında uzun dönem firma ve grup dengesi ile ilgili bu açıklamaları, bir şekil yardımıyla detaylandıralım.

Firma kısa dönemde T_kT_k talep eğrisine sahiptir (T_kT_k talep eğrisi **Şekil 24-3**'deki TT talep eğrisidir). Aşırı kâr elde etmektedir. Uzun dönemde, yeni firmaların endüstriye girişiyle, pazar payını kaybeden firmanın karşılaştığı talep eğrisi T_uT_u durumunu alacaktır. D noktasında dengeye gelen firma M_u kadar üretimde bulunup, bunun tümünü F_u fiyatından satarak, ancak ***normal kâr*** elde edecektir (Şekil 24.4). Yeni firmaların endüstriye girişi, aşırı kâr ortadan kalkana kadar sürdüğünden, piyasadaki her firma sözkonusu firma gibi sadece normal kâr elde edebilecektir. Böylece, ***hem firma, hem endüstri (grup) dengesi*** *gerçekleşmiş* olacaktır.



Şekil 24-4
Monopollü Rekabet Piyasasında Uzun Dönem Firma Dengesi

Görüldüğü gibi, monopolcü rekabet piyasasında firmanın kısa dönem dengesi, monopolün dengesine, uzun dönem dengesi ise tam rekabet piyasasındaki firma dengesine benzerlik göstermektedir. Başka bir deyişle, ***monopolcü rekabet piyasası, kısa dönemde monopol, uzun dönemde tam rekabet piyasasına yaklaşmaktadır.*** Yalnız, uzun dönemde aşırı kârın ortadan kalkmasıyla tam rekabete yaklaşan monopolcü rekabetteki firma dengesi, tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan firmanın uzun dönem dengesinden *üretim kapasitesi ve üretim ölçeğinin gösterdiği özelliklerle ayrılmaktadır.*

Kapasite sorunu: Monopolcü rekabet piyasasında uzun dönemde dengeye gelen firma, normal kâr elde ederek üretimini sürdürürken, faaliyette bulunduğu üretim tesis ölçeğinde (Şekil 24.4'te $KDOM_1$ ölçeği) tam kapasite üretim miktarının altında, yani ***eksik kapasitede*** *faaliyette bulunmaktadır.* Başka bir deyişle, firma parça başına maliyeti minimuma erişmeden önce üretimini durdurmaktadır. Firmanın denge üretim miktarı olan M_u, tam kapasite üretim miktarının M_tM_u kadar altındadır. Firma, üretimini tam kapasite üretim miktarı olan M_t'ye çıkarmak istediğinde zarar edecektir (Parça başına KL kadar). Şu halde, monopollü rekabet piyasasında, firma uzun dönemde dengeye geldiğinde, eksik kapasite ile çalışmaktadır.

Ölçek sorunu: Hatırlanacağı gibi, *tam rekabet piyasasında uzun dönemde firma ve endüstri dengesi gerçekleştiği zaman , her firma optimal üretim tesis ölçeğinde, tam kapasite üretim düzeyinde faaliyette bulunmaktadır* (bkz: Şekil 20.11). Şekil 24.4'deki temsili firma tam rekabet piyasası koşullarında faaliyette bulunsaydı, M_r kadar mal üreterek, bunu F_r piyasa fiyatından satacaktı. Buna karşın monopolcü rekabet piyasasında, uzun dönemde firma ve grup dengesi gerçekleştiğinde firmalar, yine Şekil 24.4'de görüldüğü gibi, optimal üretim tesis ölçeğinden ($KDOM_2$ tesis ölçeği) daha küçük bir ölçekte ($KDOM_1$ tesis ölçeği) faaliyetlerini sürdürme durumundadırlar. Dolayısıyla denge halinde *her firma,*

- tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan firmalara göre daha az üretmekte (MM kadar daha az),

-tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan firmalara göre daha yüksek birim maliyetle üretimi gerçekleştirmekte ve

-tam rekabet piyasası denge fiyatından daha yüksek fiyattan (F_uF_r kadar daha yüksek) *satış yapmaktadır.*

5. MONOPOLCÜ REKABET PİYASASININ ELEŞTİRİSİ

Monopolcü rekabet piyasasına yöneltilen eleştirileri, öteki piyasa türleri için yaptığımız ayırıma paralel olarak, *kaynak dağılımını bozucu etkileri* ve *gelir dağılımını bozucu etkileri* yönünden inceleyeceğiz. Ayrıca, bu piyasada da *tanıtım masraflarının (reklamların)* önemli yer alması, bir başka olumsuz eleştiri kaynağı olmaktadır.

Kaynak Dağılımında Etkinliğin Sağlanması: Yukarıda, monopolcü rekabet piyasasının uzun dönemde tam rekabet piyasasına benzediğini belirttik. Ne var ki, monopolcü rekabette firmanın karşılaştığı talep eğrisi, tam rekabetinkinden daha az esnektir. Bu farklılığın sonucu olarak, monopolcü rekabet piyasasındaki firma tam rekabet piyasasındaki tek firmaya oranla üretim miktarını suni olarak kısmakta (Şekil 24.2'de M_uM_r kadar) ve satış fiyatını yükseltilmektedir (F_rF_u kadar). Üretimin bu şekilde tam rekabet piyasası uzun dönem denge üretim miktarına göre kısılması, üretim faktörlerinin ekonomide en yüksek üretimi sağlayacak şekilde endüstriler arasında dağılımını önlediğinden, kaynak dağılımında etkinlikten uzaklaşılmasına neden olmaktadır.

Piyasayı düzenleme görevini fiyat mekanizmasının sağladığı liberal ekonomilere yöneltilen eleştirilerin en önemlilerinden biri, bu ***optimalden daha düşük ölçekte*** ve aynı zamanda ***eksik kapasite ile çalışan firmalar sorunudur.*** Özellikle monopolcü rekabet piyasasında faaliyette bulunan firmaların optimal ölçekten daha küçük ölçekteki tesislerde üretimde bulunmaları yanında aynı zamanda eksik kapa-

sitede çalışmaları üretim faktörlerinin daha verimli olabileceği alanlarda üretime koşulmasını engelleyerek, ekonomik israfa neden olmaktadır.

Üretici firmalar için söz konusu olan bu israf, satıcı firmalar için de söz konusu olmakta ve bu israf daha rahat gözlenmektedir. Her semtte, her köşe başında yan yana dizilmiş üç beş bakkal, manav, çiçekçi, banka şubesi, benzin istasyonu, eczane v.b. satıcıların bulunması bu duruma örnektir. Bu satıcılar monopolcü rekabet piyasası koşullarında faaliyette bulunmaktadırlar. Monopol güçleri ise bulundukları yöreden ve hizmetlerindeki farklılıktan kaynaklanmaktadır.

Gelir Dağılımında Adaletin Sağlanması: Monopolcü rekabette piyasaya giriş engellenmemiş olduğundan, uzun dönemde anormal kâr ortadan kalkmaktadır. Dolayısıyla, uzun dönemde her firmanın normal kâra razı olduğu bu piyasada gelir dağılımını bozucu bir etkinin varlığından söz edilemez. Kâr fazla olmadığından, bu piyasada ***"onlar da yaşasın, bende yaşayayım"*** ya da ***"herkes kendi rızkını yer"*** felsefesi hakimdir.

Reklamlardan Kaynaklanan İsraf: Monopolcü rekabet piyasasında firmalardan her biri monopol gücü kazanabilmek için, kendisini ya da malını öteki firmalardan ya da onların mallarından farklı göstermek amacıyla büyük tanıtım masraflarına girişir. Tanıtım masraflarını, firmanın malını farklılaştırmak için üretim masraflarına ilave olarak yaptıkları (malın kalite, şekil ve görünüşünü değiştirmek amacıyla katlanılan) masraflarla, reklam masrafları oluşturmaktadır.

Monopolcü rekabet piyasasında, *üretimi basit* (çok ileri teknoloji istemeyen), *üretim tesis ölçeği küçük* (ya da küçük üretim tesis ölçeği ile üretilmesi mümkün) *olan bir mal, aşırı reklamlar sonucu, tüketiciyi diğer mallarla ikame edilemez olduğuna inandırdığından, o malı alan tüketici, reklam giderlerine de katlanmaktadır.*

Belirli bir "malı" ya da "firmayı" tanıtırken, tüketicilere yol gösterici olan faydalı yönü bir tarafa, genel olarak reklamların toplum refahına katkısı olmadığı kabul edilir. Özellikle, *monopolcü rekabet piyasasında reklamların, malın satış fiyatı içinde küçümsenmeyecek bir yer kapsaması, bu piyasaya yöneltilen önemli bir eleştiridir. Zira bu piyasadaki firmalar, kendilerine has bir alıcı kitlesi oluşturabilmek amacıyla, kıt kaynaklarının bir kısmını reklamlara yönelterek israf etmektedirler.*

Monopolcü Rekabet Piyasasının Olumlu Yönü: Bu olumsuz eleştiriler yanında, monopolcü rekabet piyasasının olumlu yanlarından da söz edilebilir. Bu piyasada firmaların mallarını öteki firmalarınkinden "başka" göstermek için yaptıkları çabalar, ***teknolojik gelişmeyi hızlandırır ve malların tüketici gereksinmelerine en iyi cevap verebilecek şekilde geliştirilmesini sağlayabilir.*** Örneğin saç şampuanlarını incelediğimizde, yağlı saçlar, kuru saçlar, yıpranmış saçlar, boyalı saçlar, kepekli saçlar vb. farklı özellikteki saçlar için, çok çeşitli ürünler geliştirilmiş olduğu gözlenmektedir. Ancak, firmaların bu çabaları çoğu kez teknolojik ilerlemeye dayanmayan, malın yapay şekilde (renk, ambalaj değişikliği vs.) farklılaştırılmasına yönelik olmaktadır. Bu gibi durumlarda, malın yeni gelişmelerle tüketicilerin gereksinmelerine iyi cevap verebilecek hale getirilmesinden çok, aşırı reklam baskısıyla, tüketicinin şartlanması sonucu talep artışı sağlama amaçlanmaktadır.

25

OLİGOPOL

Oligopol, birbirlerine etki edebilecek kadar az sayıda satıcının sonsuz sayıda alıcı ile karşı karşıya geldiği bir piyasadır. Bu piyasa, bir önceki kısımda incelediğimiz monopolcü rekabet piyasasıyla birlikte, gerçek ekonomik hayatta en fazla görülen piyasa türüdür. Bugün her ülkede birkaç dev firmanın hakim olduğu, günlük basın, otomobil, demir-çelik, alüminyum, buzdolabı vb. mal ve hizmetler piyasası, oligopole örnektir.

Bu piyasada satıcıların ***"az sayıda" olmaları, birden fazla, ancak birbirinin kararlarından etkilenebilecek sayıda olmalarını ifade etmektedir.*** Piyasada kaç firma (iki ya da on, yirmi vs.) olursa olsun, *eğer herhangi bir firmanın satış politikası ile ilgili olarak aldığı bir karar, öteki firmaları etkiliyorsa, bu piyasada az sayıda firma var demektir.*

Piyasada bir birlerinin kararlarından etkilenecek kadar az sayıda firma olmasının nedenlerine, ***giriş engeli*** ve ***firmalar arası bağımlılık*** başlıkları altında değineceğiz.

Giriş Engeli: Bu piyasada satıcı sayısının az olmasının nedeni, söz konusu endüstriye girişin engellenmiş olmasıdır. Bu giriş engellerinin başlıcaları arasında ölçek avantajı, mutlak maliyet avantajı ve limit fiyat politikası sayılabilir. Daha önce 21. Kısım'da mobilite ve atomisite koşullarının aksaması nedeniyle açıkladığımız bu giriş engellerini burada yinelemeyeceğiz.

Firmalar Arası Bağımlılık: Oligopolde az sayıda firma olduğundan, bu piyasadaki firmalardan herhangi birinin *üretim miktarı, fiyat* ya da *reklam konusundaki kararı, öteki firmaları yakından ilgilendirir.* Bu nedenle, *oligopolcüler,* monopol ya da tam rekabet piyasasındaki tek firma gibi, *bağımsız hareket edemezler. Oligopolcü, satış politikası ile ilgili her kararda rakiplerinin de tepkilerini göz önüne almak zorundadır.* Bu açıdan bakıldığında, oligopol piyasasındaki firmaların davranışlarını, bir masa etrafında kağıt ya da satranç oynayan kişilerin davranışlarına benzetmek olasıdır. Bu nedenle bazı ekonomistler, *"oyun teorisinin"* oligopol teorisine uygulanabileceğini öne sürmüşlerdir.

Alışverişe konu olan *malın homojen ya da heterojen olmasına göre oligopol, tam ve noksan oligopol olmak üzere ikiye ayrılır.*

Tam Oligopol: *Alışverişe konu olan* ***mal homojen ise,*** yani piyasadaki her firmanın ürettiği mal aynı ise, "***tam oligopol***"den söz edilir. Çimento, çelik, vb. gibi hammadde olarak kullanılan malların piyasasında, her firmanın malı aynı nitelikte olduğundan, alıcılar hangi satıcının malını alacaklarına karar verirken sadece fiyatı göz önüne alırlar.

Noksan oligopol: Alışverişe konu olan ***mal homojenlikten uzaklaşmışsa,*** yani her firma birbirleri yerine ikame edilebilen farklılaşmış mallar üretiyorsa, "***noksan oligopol***"den söz edilir. Otomobil, buzdolabı, çamaşır makinesi vb. gibi görünüş, kalite ve isim farklarının olduğu malların bulunduğu piyasa, noksan oligopole örnektir.

Oligopol piyasasında, sadece *iki firma varsa,* "***düopol***", *üç firma varsa* "***triopol***"den söz edilir. Şu halde düopol ve triopol, oligopolün özel şekillerine örnek oluşturmaktadır. Oligopol piyasasına ilişkin açıklamalar, genellikle bu piyasada sadece iki firmanın (düopol) bulunduğu varsayımı altında yapılır. Daha sonra, erişilen sonuçlar genelleştirilir.

1. PİYASA TALEBİ VE OLİGOPOLCÜNÜN TALEBİ

Oligopolcü firmanın üretim miktarı ve satış fiyatı konusundaki kararını verebilmesi için, karşı karşıya olduğu talep eğrisini bilmesi ve bu eğriden hareket ederek hasılatlarının seyrini bilmesi gerekir. Ne var ki, bu piyasada çok sayıdaki alıcıların talepleri toplamına eşit olan piyasa talep eğrisinin bilinmesine karşın ***oligopolcü firmadan herhangi biri kendi talebini bilemez.*** Çünkü bir firmanın kendi talep eğrisi, onun hangi fiyattan ne kadar mal satabileceğini gösteriyordu. Oysa oligopol piyasasındaki firmalardan herhangi birinin *fiyat* konusunda alacağı bir karar, *öteki firmaların tepkilerine neden olmaktadır.*

Oligopolcü firmalardan birinin ***satış fiyatını düşürmesi halinde, rakipleri de satış fiyatlarını düşürebilirler.*** Fiyatlarını düşürme yanında ayrıca, aşağıdaki tepkilerden birini ya da birkaçını bir arada gösterirler. Şöyle ki:

- ***Reklam kampanyası*** başlatabilirler.
- ***Mal farklılaştırmasına*** gidebilirler (yeni model).
- ***Taksitle satış kampanyası*** açabilirler.
- ***Promosyon kampanyası*** başlatabilirler.

Oligopolcü, fiyat değişikliği karşısında rakiplerinin tepkilerini bilemediğinden, kendi talep eğrisini de tahmin edememektedir.

Aşağıda oligopol dengesini incelerken, belirli varsayımlar altında, oligopolcünün karşı karşıya olduğu talep eğrisini bildiğini kabul edeceğiz. Belirli varsayımlara dayanan özel durumlar sonucu, bilindiği kabul edilen talep eğrilerinden, yeri geldikçe söz edilecektir.

2. OLİGOPOLCÜ DENGESİ

Oligopol fikri, bu kelimenin ekonomide kullanılmaya başlamasından çok öncelere gider. Bu alanda ilk teorik tartışma, Augustin Cournot, tarafından 1838 yılında yapılmıştır. Cournot, iki satıcı arasındaki rekabeti incelemiştir. Daha sonra, birçok yazar bu alana katkılarda bulunmuştur. Ne var ki, oligopolde firma sayısının az olması yanında, *her firmanın davranışının rakiplerinin davranışlarına bağlı olması, bu piyasada*

dengeyi açıklayacak tek teorinin kurulmasını olanaksız kılmaktadır. Herhangi bir oligopolcünün üretim ya da fiyat üzerindeki kararına karşı rakiplerinin tepkisi farklı olacağından, *her muhtemel tepkiye göre, farklı bir oligopol teorisi geliştirmek olasıdır.* Gerçekten de aşağı yukarı her yazarın, farklı teori geliştirmiş olduğu görülmektedir. Bu şekilde ortaya çıkan oldukça zengin teori kümesindeki her teori, bazı varsayımlar altında özel bir oligopolcü dengesini açıklamaktadır. Biz burada bu teorik tartışmalara geniş bir şekilde yer verme yerine, satıcıların davranışlarına göre, oligopol teorilerini iki grup altında toplayarak, her grubun özelliklerini belirteceğiz.

Birinci grup teoriler, oligopolcüler arasında ***rekabetçi davranışların varlığı*** üzerine kurulmuşlardır. ***Klasik modeller*** de denilebilen bu modellerde, her satıcının fiyat, miktar ya da reklam politikasında öteki firmalardan bağımsız davrandıkları varsayımından hareket edilmektedir.

Bu rekabetçi davranışlar, firmalar arasında zaman zaman savaşlara neden olabilmektedir. Genellikle, oligopolcülerden birinin, ötekilerden bağımsız olarak, fiyat, miktar ya da reklam alanında yeni bir politika uygulaması, bu piyasada "*savaş ilanı*" anlamına gelmektedir. Oligopol piyasasında çok çeşitli savaşlar yaşanır. Bu savaşların en sık görülenleri arasında, **fiyat, reklam, model** (yeni bir ürün ya da daha nitelikli bir ürünün piyasaya sürülmesi), **peşin fiyatına taksitle satış** (ya da şimdi al, 4 ay sonra öde vb.) **kampanyası** şeklindeki **savaşlar** ve **promosyon savaşları** sayılabilir. Ancak bu savaşlar arasında en tehlikelisi **fiyat savaşıdır**. Galiplerin de büyük kayıplara uğradığı **fiyat savaşı**, bazen firmaların güçsüz olanının piyasadan kovulmasına kadar devam eder. Ülkemizde fiyat savaşının zaman zaman **şehirlerarası otobüs taşımacılığı** yapan firmalar arasında yaşandığı gözlenmektedir. Reklam başta olmak üzere promosyon, kredili satış ve piyasaya daha nitelikli yeni modeller sunulması şeklindeki savaşlar, biraz da ekonomik gelişmenin doğal sonucu olarak, sürekli yaşanan savaş türleridir.

Savaşı göze alabilecek oligopolcü firmalara daha çok, genç endüstrilerin bünyesinde rastlanır. Rakiplerinin güçlerini ve kendi gücünü yeteri kadar tartamayan, herhangi bir bağımsız hareketin sonuçlarını göremeyen genç firmalar, cesaretli olurlar. Bağımsız hareketten sonuçta kendilerinin de zararlı olabileceklerini düşünemezler. Oligopol piyasasındaki savaşlardan mağluplar kadar olmasa bile, galiplerin de zararlı çıktığının görülmesi, firmaları bağımsız hareketten uzaklaştırır. ***"Yaşlı" endüstrilerin bünyesindeki "olgunlaşmış" firmalar, savaşı davet edici hareketlerden kaçınırlar.*** Genellikle, ***anlaşmayı rekabete yeğ tutarlar.*** Bu şekilde, uzlaşmacı davranışların varlığı üzerine kurulan teoriler ikinci grubu oluşturur.

İkinci grup teoriler, biraz önce belirttiğimiz gibi *oligopolcülerin **uzlaşmacı davranışlarda bulunduğu** varsayımı* üzerine oturur. Bu teorinin hareket noktası, rekabetten zarar görmek istemeyen oligopolcülerin, bir monopolcü gibi hareket ederek sağlayacakları en yüksek kârı aralarında paylaşacak anlaşmalar yapmalarıdır.

Bu anlaşma zımni olabildiği gibi, açık da olabilir. Öte yandan anlaşmanın konusu, fiyat, miktar, bölge, promosyon ya da reklamlar olabilir.

Bu iki grup altında topladığımız teori kümesindeki görüşleri ayrıntılı bir tarzda inceleme yerine, oligopol piyasasının özelliklerinin anlaşılmasına yardımcı olabilecek en tanınmış üç örneği vermekle yetineceğiz.

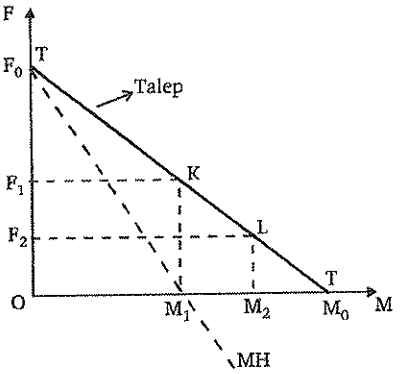
İnceleyeceğimiz ilk iki model *(Cournot'un düopol modeli* ve *dirsekli talep eğrisi modeli)* rekabetçi davranışlarda dengeye örnektir. Üçüncü model *(kartel)* ise uzlaşmacı davranışlarda dengeye örnektir.

A. Cournot'un Düopol Modeli

1838 yılında ortaya atılan Cournot'un düopol modeli, oligopol alanında yapılan ilk teorik çalışmadır. **A. Cournot *(1801-1877),*** birbirinin komşusu iki maden suyu kaynağının farklı firmalar tarafından işletildiği varsayımından hareket ederek, sözkonusu piyasada her firmanın ne kadar mal satacağını araştırmıştır. Yazar ayrıca üretim masraflarının olmadığını kabul etmiştir.

Alışverişe konu olan mal homojen olduğundan, iki firma arasındaki rekabet, fiyat değil, satış miktarı alanında olmaktadır. Her düopolcü, rakibinin halihazırda piyasaya sürmüş olduğu miktarı değiştirmeyeceğini varsayarak, kendine en yüksek kârı sağlayan üretim miktarını saptamaktadır. Fakat bu varsayım gerçekleşmemekte, bir firmanın saptadığı üretim miktarına karşı rakip firma tepki göstererek, üretim hacmini yeni duruma göre, kârını maksimum kılacak şekilde değiştirmektedir. Bu şekilde, piyasadaki firmaların aynı mantıkla birbirlerine zincirleme tepkileri, düopol piyasasında denge oluşana kadar devam etmektedir. Şimdi bu dengenin nasıl gerçekleşeceğini bir şekil yardımıyla açıklayalım.

Maden suyunu işleten A ve B firmalarının üretim maliyetlerinin sıfır ve piyasa talep eğrisinin F_0M_0 şeklinde olduğunu varsayalım (Şekil 25.1).



Şekil 25-1

Önce sözkonusu piyasada sadece A firması bulunsaydı denge durumunun nasıl gerçekleşeceğini araştıralım. Piyasada tek satıcı (monopolcü) olan A firması, F_0M_0 piyasa talebi ile karşı karşıya olacağına ve üretim maliyeti de sıfır olduğuna göre, MM = MH koşulunun gerçekleştiği M_1 noktasında dengeye gelecektir. Bu durumda M_1 kadar üretip, bunun tümünü F_1 fiyatından satarak F_1KM_1O dikdörtgeninin alanının sayısal değeri kadar bir kâr elde edecektir. Dikkat edilirse, denge üretim miktarı, fiyat sıfırken tüketicilerin talep edecekleri OM_0 miktarının yarısı kadardır. Yani,

$OM_1 = \frac{OM_0}{2}$ 'dir. Şimdi, aynı piyasaya B firmasının girdiğini düşünelim. B firması, A 'nın OM_1 kadar bir malı üretmeye devam edeceği varsayımından hareketle, kârını maksimize etmek için ne kadar üretmesi gerektiğini araştıracaktır. B firması, toplam talebin A tarafından karşılanmayan kısmının yarısını ürettiğinde, kârını maksimum kılacaktır. Şöyle ki, A firması OM_1 kadar ürettiğine göre, B firması M_1M_0'ın yarısı kadar (Şekil 25.1'de M_1M_2 miktarıdır) üretecektir. Böylece, A firması F_1 fiyatından satış yaparken, B 'nin piyasaya girişiyle, piyasa fiyatı F_2'ye düşecektir.

B'nin girişi karşısında A bu yeni duruma karşı, tepki gösterecektir. B'nin toplam satışının $\frac{1}{4}$ ü kadar olan üretiminin devam edeceğini kabul eden A, toplam kârını maksimum kılmak için piyasaya süreceği miktarı azaltacaktır. Bu şekilde toplam talep miktarından rakibinin sattığı miktarı çıkardıktan sonra kalan miktarın yarısını üreterek kârını maksimize etmeye çalışan A ve B, birbirlerine karşı gösterdikleri tepkiler sonucu dengeye vardıklarında, her ikisinin de üretim hacimleri OM_0'ın $\frac{1}{3}$ üne eşit olacaktır.

Cournot'un düopol modeli, oligopol piyasasına da uygulanabilmektedir. Piyasadaki firma sayısı ikiden fazla ise (örneğin m tane ise, şu genel formül yardımıyla firmaların OM_0'ın ne kadarını piyasaya arz ettiklerini bulmak mümkündür:

$\frac{m}{m+1} \times OM_0$ Örneğin, oligopol piyasasında 2 firma varsa, toplam üretim miktarı OM_0'ın $\frac{2}{2+1} = \frac{2}{3}$ kadar olacaktır. Eğer firma sayısı 6 ise, toplam üretim miktarı OM_0'ın $\frac{6}{6+1} = \frac{6}{7}$ si kadar olacaktır. Altı firma OM_1'in $\frac{6}{7}$ sini aralarında eşit olarak bölüştüklerine göre her firmanın üretimi OM_0'ın $\frac{1}{7}$'si kadardır.

B. Dirsekli Talep Eğrisi Modeli

Sweezy modeli de denilen ***dirsekli talep*** *eğrisi modeli* piyasa fiyatının neden hangi düzeyde oluştuğunu değil de, maliyetlerdeki önemli değişmelere rağmen *fiyatların istikrarını (yapışkanlığını)* açıklar.

Oligopolcünün dirsekli talep eğrisiyle karşı karşıya olması ***iki varsayıma dayanmakta***dır.

Birinci varsayım, oligopol piyasasında iki talep eğrisinin olmasıdır: *Firmanın talep eğrisi (tt) ve endüstrinin talep eğrisi (TT).* Firmanın kendi talep eğrisi, endüstrinin talep eğrisinden daha esnektir. Şekil 25.2'de görüldüğü gibi, tt eğrisi, TT'ye göre daha yatıktır.

İkinci varsayım, firmanın satış fiyatını düşürdüğü zaman endüstrideki rakipleri tarafından izleneceği, buna karşın yükselttiği zaman izlenmeyeceğidir.

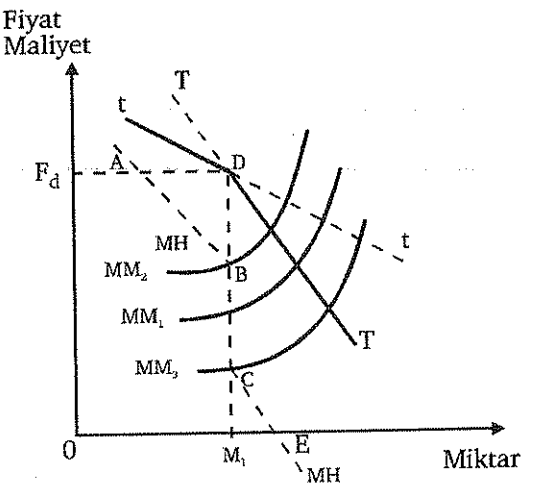
Oligopol piyasasında dirsekli talep eğrisinin ortaya çıkışını ve bu dengenin neden istikrarlı olduğunu Şekil 25.2 yardımıyla açıklayalım.

Endüstri talebinin TT ve oligopolcünün talebinin tt şeklinde olduğu piyasada oligopolcünün denge fiyatı TT ile tt eğrisinin kesiştiği D noktasına karşılık gelen F_d düzeyinde oluşmuştur.

Oligopolcü satış fiyatını F_d denge fiyatının üzerine çıkarmak isterse, *endüstrideki rakibi olan öteki firmalar bundan yararlanmak için kendisini izlemeyeceklerdir.* O halde firma satış fiyatını F_d piyasa fiyatının üzerine çıkarınca, pazar paymı kaptırma riski ile karşı karşıyadır. Bu nedenle F_d piyasa fiyatının üzerindeki fiyatlardan kendi talep eğrisinin üst kısmı olan tD eğrisini göz önüne alacaktır.

Firma satış fiyatını F_d denge fiyatının altına indirdiğinde, *endüstrideki firmalar tepkisiz kalamayacak, pazar paylarını söz konusu firmaya kaptırmamak için onlar da fiyatlarını düşüreceklerdir.* F_d fiyatının altındaki fiyatlarda firma TT endüstri talep eğrisinin alt kısmı olan DT eğrisini göz önüne alacaktır. Dolayısıyla oligopolcü firmanın piyasada karşılaştığı talep eğrisi D noktasında (F_d fiyatı düzeyinde) dirsek yapan tDT eğrisi şeklinde olmaktadır.

Söz konusu oligopolcünün marjinal hasılat eğrisi ise, karşılaştığı talep eğrisi dirsekli olduğundan dolayı *sürekli değildir.* Dirseğin bulunduğu D noktasında, eğri birden dikleşmekte (eğimi artmakta) ve esnekliğin küçülmesi ile birlikte, marjinal hasılat eğrisi sürekliliğini koruyamamaktadır. D noktasında esneklik küçülürken, marjinal hasılat da aniden küçülmektedir. Şöyle ki, tDT talep eğrisinin tD bölümünün marjinal hasılat eğrisi AB şeklinde, DT bölümünün marjinal hasılat eğrisi ise CE şeklindedir. ABCE marjinal hasılat eğrisinin *BC kısmında* bir ***boşluk*** vardır. Bir başka deyişle, marjinal hasılat eğrisi sürekli değildir.



Şekil 25-2
Dirsekli Talep Eğrisi

Firmanın MM_1 eğrisi, MH eğrisindeki BC boşluğundan geçtiği sürece, firma dengededir. M_1 kadar üretip, F_d fiyatından satan firma kârını maksimum kılmaktadır. Ancak belirtmek isteriz ki, MM_1 eğrisi, MH arasındaki boşluktan geçtiği yerde, MM = MH eşit olmamasına karşın, üretim miktarının M_1'in altına düştüğünde (MM<MH) ve M_1'in üzerine çıktığında (MM>MH) denge söz konusu olamamaktadır. Bu nedenle, firmanın M_1 kadar ürettiğinde kâr maksimizasyonunun sağlanarak dengenin gerçekleşmiş olduğu varsayılır. Şeklin sade görünümünü korumak için, maksimum olan kârın ne kadar olduğunu, AC'yi analize dahil ederek göstermiyoruz.

Dirsekli talep eğrisi modelinde denge *istikrarlıdır.* İstikrarın nedeni de, firmanın maliyetinin yükselmesi ya da düşmesi halinde, marjinal maliyet BC boşluğundan geçtiği sürece, firmanın dengesinin değişmeyeceğidir. Bir başka anlatımla, yukarıdaki örnekte, oligopolcünün marjinal maliyet eğrisinin MM_1 konumunda olduğunu varsaydık. Maliyetlerin artması sonucunda marjinal maliyetin MM_2 konumuna yükselmesi ya da maliyetlerin düşmesi sonucunda marjinal maliyetin MM_3 konumunu alması halinde, oligopolcü kâr maksimizasyonunu sağladığından dengesini değiştirmeyecektir. Marjinal maliyet MM_2 ile MM_3 arasında hangi düzeyde olursa olsun OM_1 miktarında mal üretip satarak, kâr maksimizasyonunu gerçekleştirebilecektir.

Sweezy modeli, oligopol piyasasında istikrarlı fiyatı açıklayan en tanınmış teori olmakla birlikte, piyasa fiyatının nasıl ve hangi düzeyde oluştuğunu açıklamaktan uzaktır.

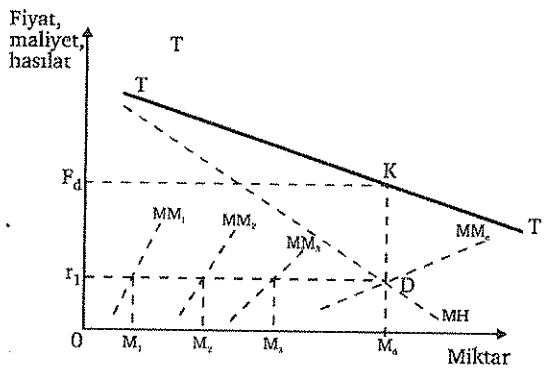
C. Ortak Kârın Maksimizasyonuna Yönelik Kartel

Oligopolcü firmaların, aralarında rekabeti azaltarak ortak kârlarını yükseltme alanındaki çabalarının en gelişmiş şekli, kartel anlaşmalarıdır. Kendi aralarında anlaşmayı başaran, aynı endüstride faaliyette bulunan firmalar, dışarıya karşı monopol gibi hareket ederler.

Grubun ortak kârını maksimum düzeye çıkarmak amacıyla firmaların iştirakiyle oluşturulan *ortak bir örgüt*, bir yandan, *toplam üretim miktarını ve satış fiyatını*, öte yandan, saptanan *toplam üretim miktarının firmalar arasında nasıl paylaşılacağını* belirler.

Yalnız saptanan toplam üretim miktarının karteli oluşturan firmalar arasında dağılımında, ***endüstrinin toplam üretim maliyetini minimum kılacak şekilde hareket edilmesi gerekir. Bu ise, toplam üretimin her firmanın marjinal maliyeti eşit olacak tarzda firmalar arasında dağıtımının yapılmasıyla gerçekleşir.*** Toplam üretimin firmalar arasında dağıtımı yapılırken bu ilke göz önüne alınmadığı zaman, endüstrinin toplam maliyeti minimumdan yüksek olacaktır.

Üç oligopolcü firmanın aralarında anlaşarak kartel oluşturduklarını varsayalım. Endüstri talep eğrisi TT ve marjinal hasılat eğrisi MH şeklinde olsun (Şekil 25.3). Firmaların marjinal maliyetlerinin, sırayla MM_1, MM_2 ve MM_3 şeklinde olduğunu varsayalım. Bu firmaların marjinal maliyetlerinin yatay toplamına eşit olan endüstri marjinal maliyet eğrisi MM_e konumunda olacaktır.



Şekil 25-3
Kartel Dengesi

Ortak kârı maksimize etmeye yönelen kartel, endüstri marjinal maliyetinin endüstri marjinal hasılatına eşit olduğu D noktasında dengeye gelecektir. Buna göre karteli oluşturan firmaların üretimleri toplamı M_d kadar olacak ve bu miktarın tümü F_d fiyatından satılacaktır. Oligopolcülerin üretim miktarları, M_1, M_2 ve M_3 kadardır ($M_1 + M_2 + M_3 = M_d$ dir). Toplam kâr, üç firma arasında yapılan kartel anlaşmasına göre paylaşılacaktır.

Görüldüğü gibi, aralarında ortak kârı maksimize edecek şekilde anlaşan kartel topluluğu, dışarıya karşı monopolcü gibi hareket etmektedir.

Dikkat edilirse, karteli oluşturan grup dengeye geldiğinde, her firmanın payına düşen üretim düzeyinde marjinal maliyetler eşittir (Or_1 düzeyinde). Bu eşitlik gerçekleştiğinde, endüstrinin (kartelin) toplam üretim maliyeti, minimum olmakta-

dır. Toplam üretim miktarı M_d'nin üzerine çıktığında ya da altına düştüğünde ortak kâr azalacaktır. Yalnız, Şekil 25.3'de, denge halinde ne kadar üretim yapılacağı ve satış fiyatının ne olacağı gösterilmiş olmasına karşın, grubun toplam kârının ne kadar olacağı görülmemektedir. Toplam kârı saptamak için, her firmanın ayrı ayrı kârını saptamak gerekir. Bunun saptanabilmesi için ise, bilindiği gibi ortalama maliyetin göz önüne alınması yeterlidir.

3- OYUN TEORİSİ VE OLİGOPOL

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda oligopol denge modellerinden bazılarını seçerek açıkladık. Ancak, bu modeller oligopolcülerin tüm olası davranışlarını ortaya koymaktan uzaktır. Birbirlerine etki edebilecek kadar az sayıda firmanın yer aldığı oligopol piyasasında firmalar aldıkları her kararda mutlaka rakiplerinin tepkilerinin ne olacağını göz önünde tutmak zorundadırlar. ***Oligopolcülerin rakiplerinin tepkilerini de göz önünde tutarak fiyat, üretim, reklam vb. alanlarda nasıl karar aldıkları, oyun teorisi ile açıklanmaktadır.***

Oyun teorisi ile oligopolcü firmaların nasıl karar aldıklarının mantığının anlaşılabilmesi, bir başka deyişle, kavranabilmesi için, oyun teorisinin mantığının önce ekonomi ile ilgisi olmayan, ünlü mahkûmlar açmazını açıklayacağız. Daha sonra iki firmanın bulunduğu bir olikopol piyasasında, fiyat konusunda rekabet eden firmaların nasıl karar alacaklarını açıklayacağız.

A- Mahkumlar Açmazı (Mahkumlar Çıkmazı)

Kerem ile Aslı, basit bir trafik kazası geçirmişler ve üzerlerinde ruhsatsız silah olduğu anlaşılınca, banka soygunu şüphesi ile tutuklanmış ve farklı hücrelere kapatılmışlardır. Polisin elinde, banka soygunu şüphesi ile tutuklanan bu sanıkların gerçekten suçlu olduklarını ispat edebilecek kanıtlar yoktur. Ancak, polis onlara suçlarını itiraf etmeleri konusunda baskı yapmaktadır.

Kerem ile Aslı, gerçekte bu suçu işlemişlerdir. Sorgulama esnasında ya suçlarını inkâr edecek yani susacaklar ya da kabul edeceklerdir. Ancak, taraflardan birinin suçunu inkâr etmesi ya da kabul etmesi halinde alacağı ceza, diğerinin vereceği ifadeye göre – diğerinin de suçu inkâr etmesi ya da kabullenmesi durumlarına göre – değişmektedir. Sanıklar, suçlarını inkâr etmeleri ya da susmalarının sonucunda alacakları cezaların şu şekilde olduğunu bilmektedirler:

- ***Her ikisi de suçlarını inkar eder yani susarlarsa***, sadece ruhsatsız silah taşımaktan 1'er yıl hapse mahkum olacaklardır.
- ***Her ikisi de suçlarını itiraf ederlerse***, 5'er yıl hapse mahkum olacaklardır.
- ***Biri suçu itiraf ederken diğeri susarsa*** itiraf eden mahkemeye delil sağladığı için serbest bırakılırken, diğeri 10 yıla mahkum olacaktır.

Kerem ile Aslı'nın susma ya da itiraf etme şeklinde verecekleri alternatif kararlarda alacakları cezalar Tablo 25.1'de yer almaktadır. Tablo'da Aslı'nin kararları birinci satırda ve alacağı olası cezalar sütunların üst kısımlarında (taralı bölümlerde) yer almaktadır. Kerem'in kararları birinci sütunda ve alacağı olası cezalar her sütunun altında (taralı olmayan bölümler) yer almaktadır.

Kerem ile Aslı'nin nasıl davranmaları gerekir? Birinin verdiği kararın sonucu, diğerinin vereceği karara bağlıdır. Tablo 25.1'de de görüldüğü gibi, ***en iyi***

alternatif her ikisinin de sessiz kalmasıdır (susma alternatifi). Bu durumda Tablo'nun E kutusunda görüldüğü gibi, sadece tabanca bulundurmaktan birer yıl hapse mahkûm olacaklardır. Ancak, biri sessiz kalırken, diğeri itiraf ederse, itiraf eden serbest kalırken diğeri 10 yıla mahkûm olacağından (C ve D kutuları), susma alternatifi her iki taraf için de risklidir.

Tablo 25-1
Mahkumlar Açmazı

Aslı / Kerem	İtiraf	Susma
İtiraf	B: 5 yıl / 5 yıl	C: 10 yıl / Serbest
Susma	D: Serbest / 10 yıl	E: 1 yıl / 1 yıl

Mahkûmlar açmazında, en iyi çözüm, ***baskın*** (hâkim, egemen, dominant) ***stratejiyi*** izlemektir. ***Baskın strateji, tarafların diğerlerinden bağımsız olarak, kendisi için en kazançlı stratejiyi benimsemesidir.***

Mahkûmlar açmazında her iki suçlu için de ***baskın strateji,*** diğer suçlunun stratejisinin ne olacağına bakmaksızın ***suçu itiraf etmektedir.*** Böylece, diğer suçlu sessiz kalırsa serbest kalacak (D ve C kutuları), diğer suçlu da itiraf ederse, 5 yılla kurtulacaktır (B kutusu).

Kuşkusuz, her iki mahkûm da suçu inkâr etse, yani sussa, en az ceza ile kurtulabileceklerdir. Ancak, susma stratejisi, görüşme şansları olmadığı için ve birbirlerine de güvenemediklerinden, diğerinin suçu itiraf etmesi halinde, 10 yıl hapse mahkum olma riskini taşımaktadır. İşte mahkûmlar açmazı deyimi de buradan gelmektedir. ***Taraflar, birbirlerine güvenemediklerinden diğerinin kararı ne olursa olsun kendilerini daha kötü duruma getirmeyecek olan baskın stratejiyi seçerken, daha kazançlı*** (daha az mahkûmiyetle kurtulacakları) ***olan stratejiyi, açmaza düştüklerinden terk etmektedirler.***

B- Oyun Teorisinin Oligopole Uygulanması

Oyun teorisinin oligopole uygulanmasını düopol modelinden hareketle inceleyeceğiz. Mahkûmlar açmazındaki Kerem ile Aslı'nin yerine, üretim maliyetleri aynı, ürettikleri mallar benzer ve pazar payları eşit iki firma alalım (X ve Y firmaları).

Her iki firmanın da izlemeleri muhtemel fiyat politikaları ve elde edebilecekleri karlar, Tablo 25-2'deki gibidir. Firmaların için işbirliği yapma ya da rekabet etme stratejilerini seçmeleri halinde üç alternatif söz konusudur.

Birinci alternatif, iki firmanın aralarında ***anlaşarak işbirlikçi stratejiyi*** seçmeleridir. Bu durumda, her iki firma da monopolcu gibi hareket ederek, sattıkları ürünün fiyatını 25 YTL olarak belirlemekte ve 100'er milyon YTL kar elde etmektedirler. (kutu B).

Tablo 25-2
Diopolde Rekabet ve Anlaşma Stratejileri

Y \ X	25	20
25	B 100 / 100	C 150 / 50
20	D 50 / 150	E 80 / 80

İkinci alternatif, firmalardan birinin rekabetçi fiyat stratejisi uygularken, diğerinin monopol fiyatı stratejisi uygulamasıdır. Bu durumda, rekabetçi fiyat stratejisini uygulayarak fiyatını 20 YTL'ye düşüren firmanın karı ayda 150 milyon YTL'ye yükselirken, fiyatını düşürmeyen diğer firmanın karı 50 YTL'ye düşmektedir (kutu C ve D).

Üçüncü alternatif, her iki firmanın da *rekabetçi fiyat stratejisini* seçmeleridir. Bu durumda her iki firma da fiyatını, 20 YTL'ye düşmekte ve 80'er milyon YTL kâr elde etmektedirler (kutu E).

Bu üç alternatiften her iki firma için de en kârlı strateji, aralarında anlaşmaları ve monopol fiyatı uygulayarak 100'er milyon YTL kâr elde etmeleridir. Ancak, mahkumlar açmazında olduğu gibi, diğer firmanın anlaşmaya uymaması ve rekabetçi fiyat uygulaması halinde 100 milyon YTL kâr beklerken, karlarını 50 milyar YTL'ye düşmesi riski vardır.

Her iki firma için de ***hâkim strateji***, diğer firmanın ne yaptığına bakmaksızın, rekabetçi fiyat uygulayarak fiyatı 20 YTL'ye düşürmektir. Böylece, diğer firmanın da rekabetçi fiyat stratejisini seçmesi halinde, her iki firma da 80 milyon YTL kâr elde ederek, faaliyetini sürdürebilecektir (E kutusu).

Buradaki ***hâkim strateji*** modelinde, firmalar rakiplerinin nasıl bir strateji izleyeceklerinden emin olmadıklarından ve her muhtemel stratejide karşılaşabilecekleri en kötü olasılığı göz önüne alarak karar vermektedirler. Bu şekilde en *az kârlı (minimum) stratejinin göz önüne alınarak karar verilmesine minimumların maksimumlaştırılması* anlamında ***maksimin stratejisi*** denilmektedir. O halde, bu örneğimizdeki ***hâkim strateji*** modeli aynı zamanda ***maksimin stratejisine*** örnek oluşturmaktadır.

Hâkim stratejide, firmaların kendileri için en iyi olan stratejiyi saptarken, rakiplerinden bağımsız hareket etmeleri söz konusudur. Böylece rakipleri hangi stratejiyi uygularlarsa uygulasınlar, kendisinin durumu kötüleşmemektedir. Ancak her oyunda en iyi strateji, oyuncuların kendi stratejilerini saptarken, rakiplerinin tepkilerini göz önüne almalarıdır. Her oyuncunun rakiplerinin de en iyi stratejiyi seçecekleri varsayımı altında kendisi için en iyi stratejiyi seçmesi halinde denge oluşur. ***John F. Nach (1928- ,1994 yılı Nobel İktisat Ödülü)*** tarafından esasları ortaya konulan ve bu Nash dengesi olarak tanınan bu denge , ***tüm tarafların kendileri için en iyi stratejiyi, rakiplerinin de aynı şekilde hareket ederek seçecekleri varsayımına*** dayanmaktadır.

4. OLİGOPOLÜN ELEŞTİRİSİ VE TEKELLEŞMEYE KARŞI ANTİTRÖST POLİTİKA

Oligopole yöneltilen eleştiriler, özellikle oligopolist firmaların kendi aralarında anlaşarak tekelleşmelerine (monopolleşmelerine) yöneliktir. Oligopolcülerin aralarındaki rekabeti ortadan kaldırmak amacıyla, ortak hareket etmelerinin engellenmesi yasal düzenlemelere konu olmaktadır. Bu alanındaki yasal düzenlemelerle ilgili ***antitröst yasalarından*** söz etmeden önce, oligopolün eleştirisine değineceğiz.

A. Oligopolün Eleştirisi

Oligopol piyasasında, oldukça çeşitli varsayımlardan hareketle geliştirilen, çok farklı teorilerin varlığından söz ettik. Bu teori zenginliği bir yana, oligopolün ekonomi üzerinde, monopolünki gibi hem kaynak dağılımını hem de gelir dağılımını bozucu etkilerde bulunduğu söylenebilir.

Kaynak Dağılımını Bozucu Etkisi: Oligopolcü, üretimini, satış fiyatını yükseltmek amacıyla, tam rekabete oranla, kısmaktadır. Firmaların üretimi suni olarak kısmaları, üretim faktörlerinin toplum tercihlerine uygun mal ve hizmet bileşimini sağlayacak şekilde, üretim alanları arasında etkin dağılımını engellemektedir. *Eğer oligopol piyasası firmalar arası rekabetin varlığı nedeniyle tam rekabete yaklaşıyorsa, kaynak dağılımını bozucu etki nispeten az olacaktır. Öte yandan firmalar arası anlaşmalar sonucu, oligopol piyasası monopole yaklaşıyorsa, bu olumsuz etki artacak ve ekonomideki kaynakların bir kısmının daha verimli olabileceği alanlara kayması önlenecektir.*

Gelir Dağılımını Bozucu Etkisi: Üretimi suni olarak kısan oligopolcü firmalar, normal kârın üzerine bir kâr elde ederken, toplumdaki gelir dağılımını kendi lehlerine bozarlar. Oligopolcülerin uzun dönemde de devam eden bu aşırı kârları, piyasadaki rekabet durumuna göre farklılıklar gösterir. *Firmalar arası rekabet ne kadar azalırsa, piyasa monopol piyasasına o kadar yaklaşır. Monopol piyasasının, gelir dağılımında etkinliği ne denli engellediğini belirtmiştik.* Rekabet artınca, aşırı kâr azalırken, gelir dağılımını bozucu etki de önemini yitirecektir.

Reklamlardan Kaynaklanan İsraf: Noksan oligopolde aşırı ürün farklılaşmasına giden firmalar, ayrıca mamüllerini reklam aracılığıyla tanıtırlar. Bu piyasada sık yaşanan reklam savaşı, çoğu kez tüketicinin refahını etkilemekten çok, oligopolcü firmaların pazar paylarını artırmaya yöneliktir. Monopollü rekabet piyasasındaki kadar olmasa bile, oligopol piyasasında da, satın alınan malın fiyatı içinde çoğu kez, tanıtım giderleri önemli bir yer tutmaktadır. Tanıtım giderlerinin fiyat içindeki payı ne kadar artarsa, tüketicinin refahına olumsuz etkisi o denli artmaktadır.

B. Yoğunlaşma ve Tekelleşmeye Karşı Antitröst Politika

Tekellerin varlığı ve oligopolist firmaların aralarında anlaşarak tekelleşmeleri (monopol oluşturmaları) kamuoyu tarafından daima tepkiyle karşılanmıştır. Tekelleşme yukarıda belirttiğimiz gibi ekonomide kaynak dağılımını ve toplumdaki gelir dağılımını olumsuz etkileme yanında, enflasyonun da başlıca nedenlerinden biri olarak görülmektedir.

Liberal ekonomik sistemin savunucularından A. Smith, ***Milletlerin Zenginliği*** *(1776)* adlı eserinde, rekabeti engelleyen tekellerin etkisiz hale getirilmesinin gerektiğini öne sürmüştür. Rekabeti engelleyici tekelci girişimler, A. Smith'den sonra da birçok ekonomist tarafından şiddetle eleştirilmiş ve bu alandaki ilk yasal düzenleme olan anti-tröst kanunu 19. yüzyılın sonlarına doğru ABD'de çıkarılmıştır.

O halde anti-tröst kanunları, oligopolcü firmaların aralarında *anlaşarak (kartel)* ya da *birleşerek (tröst) monopol gücü* elde etmelerini ya da elde etmeye kalkışmalarını yasaklamaya yönelik yasal düzenlemelerdir. Bu antitröst kanunlarından söz etmeden önce, firmaların rekabeti engelleyici koşullara ne denli sahip olduklarını açıklamamızı sağlayan yoğunlaşma oranı ölçütlerini açıklayacağız.

a) Piyasa Yoğunlaşma Oranı Ölçütleri

Bir endüstride faaliyette bulunan firma sayısı arttıkça, firmalar arasında anlaşma güçleşir ve rekabet ön plana çıkar. Firma sayısı azaldıkça bu firmaların aralarında anlaşma ortamı (ki bu anlaşma açık ya da gizli olabilir) doğar. *Firmalar arasında anlaşma ortamının olup olmadığı piyasa yoğunlaşma* (concentration, temerküz) *oranı ile ölçülür*. En sık başvurulan iki piyasa yoğunlaşma ölçütü, ***"n firma yoğunlaşma endeksi"*** ve ***"Herfindahl-Hirschman endeksi"*** dir.

i. N Firma Yoğunlaşma Endeksi (CR_n)

N firma yoğunlaşma endeksinde amaç, bir endüstride en büyük, ilk iki, ilk dört ya da ilk sekiz (ve hatta ilk n) firmanın piyasa payları toplamının (toplam üretim ve satış miktarı içindeki payları) hesaplanarak, piyasayı ne ölçüde kontrol edebildiklerinin belirlenmesidir.

Eğer bir endüstride en büyük ilk iki firmanın endüstri içindeki pazar payı saptanıyorsa, endeks CR_2 şeklinde, en büyük ilk dört firmanın pazar payı saptanıyorsa endeks CR_4 şeklinde en büyük ilk sekiz firmanın pazar payı saptanıyorsa endeks CR_8 şeklinde ifade edilmektedir. Ancak bu yoğunlaşma ya da konsantrasyon oranları içinde en fazla baş vurulan endeks, CR_4'tür.

Şimdi CR_4'ün nasıl hesaplandığını öz olarak açıklamaya çalışalım. Eğer endüstrideki ilk dört firmadan birincisinin endüstri toplam satışı içindeki payı % 24, ikincisininki % 20, üçüncüsününki % 18 ve dördüncüsününki % 10 ise, CR_4 % 72'dir (% 24 + % 20 + % 18 + % 10 = % 72).

Eğer *CR_4, % 40'ın **üstünde** ise* söz konusu endüstri ***oligopolistik*** bir yapıya sahip demektir. Oran yükseldikçe, endüstrinin oligopolistik yapısı güçlenir ve firmaların aralarında anlaşabilme (ortak hareket edebilme) koşulları –yani tekelleşme olanakları– için ortam daha uygun hale gelir.

Eğer CR_4, % 40'ın da *altına düşüyorsa*, söz konusu endüstrinin yapısı, ***monopolcü rekabet piyasasına*** yakın demektir.

ii. Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI)

Piyasa yoğunlaşma oranının ölçülmesinde başvurulan CR_n endeksi piyasadaki yoğunlaşma oranı hakkında kabaca bir fikir vermektedir. Yoğunlaşma endeksi (CR_n) yanında, sıkça başvurulan bir diğer yoğunlaşma oranı saptama yöntemi *fir-*

maların tek tek pazar paylarının ön plana çıkarılarak yoğunluğun hesaplanmasını sağlayan ***Herfindahl-Hirschman Endeksi*** (HHI)dir. HHI'da endüstri içinde pazar payı daha büyük olan firmaların yoğunluk içinde ağırlığı artarken, HHI değeri de artmaktadır.

Örneğin bir endüstride her birinin pazar payı %20 olan dört firma bulunuyorsa, CR_4 %80'dir (%20 + %20 + %20 + %20 = %80). Aynı piyasada yer alan bu dört firmanın birinin pazar payı %50 iken, diğer üç firma piyasanın %30'unu eşit olarak paylaşıyorlarsa, yani %10'luk paylara sahipseler, söz konusu piyasada CR_4 yine %80'dir (%50 + %10 + %10 + %10 = %80).

Oysa, HHI'ya göre hesaplanan yoğunlaşma endeksi, birinci durumda 1600 ($20^2 + 20^2 + 20^2 + 20^2 = 1.600$) iken ikinci durumda 2800 ($50^2 + 10^2 + 10^2 + 10^2$=2.800) dür. Bu örnekten de anlaşıldığı gibi, piyasa yoğunlaşma oranın ölçülmesinde HHI, CR_4'e göre daha sağlıklıdır.

ABD ve bir çok batılı ülkede *şirket birleşmeleri (Merger)* tekelleşmenin önüne geçebilmek amacıyla sınırlandırılmıştır. Tablo 21.2'de de belirtildiği gibi:

- Eğer, bir endüstride *CR_4 sıfır ise* ya da *HHI, bin puandan daha düşükse*, o endüstride yoğunluğun olmadığı varsayılarak şirket birleşmelerine karşı herhangi bir engellemeye gidilmemektedir. Hatta bu gibi endüstriler *rekabetçi* olarak nitelendirilmektedir.

- Eğer, bir endüstride *CR_4, % 40 dan daha küçükse* ya da *HHI, 1000 ila 1800 puan arasında ise*, bu endüstride *mutedil yoğunlaşma* olduğu varsayılmaktadır. Monopolcu rekabet olarak da nitelendirilen bu gibi endüstrilerde şirket birleşmelerine ABD'de sınırlama getirilmiştir.

- *Eğer CR_4, % 40'dan büyük* ya da *HHI, 1800 puanı aşıyorsa, yüksek yoğunlaşma* olduğu kabul edilmektedir. Oligopol özelliklerine sahip olan bu gibi endüstrilerde, şirket birleşmeleri çok sıkı bir şekilde takip edilmektedir. ABD'de ise, bu gibi endüstrilerde ancak, HHI'de 50 puandan daha az artışa neden olan birleşmelere izin verilmektedir.

Bir endüstride yoğunlaşma oranı ne denli büyükse, firmaların aralarında anlaşarak tekelleşmeleri, dolayısıyla ortak hareket etmeleri o denli kolaylaşır. Firmalar arasında rekabeti ortadan kaldırıcı anlaşma ve birleşmeler yatay olabileceği gibi, dikey de olabileceklerdir.

Yatay birleşmeler, ikamesi mümkün olan malların üretim ya da satışını yapan firmaların, aralarında anlaşmalarıdır. Daha önce sözünü ettiğimiz, *fiyat, miktar ve bölge kartelleri*, bu tür birleşmelere örnek oluşturur. Bazen firmalar arasındaki yatay birleşmeler, belirli konulardaki anlaşmalardan çok daha öte, firmaların aralarında birleşmeleri ya da büyük firmaların küçük firmaları satın almaları şeklinde olur. Çok daha tehlikeli olan bu ikinci tür birleşmelere, ABD'de yaygın olarak görülen, tröstler örnek oluşturur.

Dikey birleşmeler, sanayi ürünlerinde mamul mal üreten montajcı firmanın ürettiği ürünün ham madde ve yarı işlenmiş mamulleri üreten firmalarla anlaşarak ya da birleşerek, ortak kârlarını artırma yoluna gitmeleridir. Rekabeti ortadan kaldırıcı ilk hareketlerin yatay birleşmeler şeklinde ortaya çıkmış olmasına karşın, teknolojik gelişmeler sonucu sanayi ürünlerinin karmaşık hale gelmesi ve üretim zin-

ciri içindeki firmaların aşırı bağımlılıkları, dikey birleşmelerin görülmeye başlamasına neden olmuştur.

b) Tekel Gücünü Kırmaya Yönelik Olarak Uygulanan Antitröst Politikası

Bazı endüstrilerde yoğunluk oranının artması ve piyasasının önemli bir bölümünü kontrol eden firmaların aralarında rekabeti ortadan kaldırıcı anlaşmalar yaparak önemli kârlar elde etmeleri, büyük tepkilere neden olmaktadır. Firmaların aralarında, ***tekel gücü*** yaratan anlaşma yapmalarını engellemeye yönelik ilk yasal düzenleme, ondokuzuncu yüzyılın sonlarına doğru ABD'de yapılmıştır.

1890 yılında ABD'de kabul edilen ve dünyada ilk çıkarılmış antitröst yasası olan ***Sherman Kanunu, rekabeti ortadan kaldırıcı her türlü birleşme ya da açık ve gizli anlaşmayı yasaklamıştır***. Yasağa uymayanlara ***para*** (bir milyon dolar) *ya da* ***hapis*** (üç yıla kadar) ***cezasının ayrı ayrı ve gerekirse birlikte*** uygulanmasını öngörmüştür.

ABD'de zamanla Sherman Kanunu'nun aksayan yönlerini düzeltici yeni antitröst kanunları çıkarılmıştır. Bu kanunlardan önemlileri 1914 yılında çıkarılan ***Clayton Kanunu*** ile ***Federal Ticaret Komisyonu Kanunu***'dur.

Clayton Kanunu, rekabeti engelleme hareketini kontrol eden savcıların yetkilerini arttırırken aynı zamanda, rekabeti engellemeye yönelik girişimleri bile engelliyordu. Bu yasaklanan girişimler arasında fiyat ayırımı yapmak, başkalarını dışlayan alışveriş ve bağlantı yapmak vb. sayılabilir.

1950'de çıkarılan **Celler-Kefauver Kanunu** ile, Clayton Kanunu'nda öngörülemeyen, bir firmanın bir başka firmanın hisselerini ele geçirmesiyle oluşan monopol gücünü kırmaya yönelik yeni düzenlemeler yapıldı.

ABD'de 1890'dan günümüze rekabeti engelleyici her türlü girişim çıkarılan kanunlarla yasaklanırken, Avrupa'nın bir çok ülkesinde de benzer yasal düzenlemelerin yapıldığı gözlenmektedir. Avrupa Birliği'ni (o günka adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu) oluşturan Roma Anlaşması'nın (25 Mart 1957) 85. ve 86. maddelerinde, Birlik bünyesindeki şirketlerin tekelci uygulamalara giderek haksız rekabet yapmaları yasaklanmıştır.

c) Ülkemizde Rekabetin Korunmasına İlişkin Yasal Düzenleme

1990'lı yıllarda ülkemizde sanayi yoğunlaşma oranının, ABD ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerden çok daha yüksekti. 1993 yılında yapılan bir araştırmaya göre, sanayimizin % 45'inde, % 70'lere varan tekelleşmeye rastlanıyordu. ABD' nde ise, bizdekine benzer bir tekelleşme, bu ülke sanayisinin ancak % 10'unu kapsamaktadır.

1980'li yıllarda tüm dünyada ve ülkemizde benimsenen serbest piyasa ekonomisi görüşü, rekabeti engelleyici uygulama içine giren firmalara engel olmak için, antitröst kanunu benzeri tüketiciyi korumaya dönük kanunların çıkarılmasından ziyade, fiyatı yükselen malların ithalatlarının özendirilmesini öngörüyordu. Böyle bir uygulama ile aksayan rekabet, yeniden işlerlik kazanacaktı. Ülkemizde, fiyatı yükselen malların ithalatını özendirici uygulama, ülke içinde üretilen malların üreticisi olan firmaların aynı zamanda sözkonusu malların ithalatçıları olmaları nedeniyle, yeterince etkili olamadı.

Piyasa ekonomisi uygulamasıyla - devletin piyasaya müdahalesinin minimize edildiği - ülkemizde, yüksek fiyat uygulayan firmaların ithalatla terbiye edilmesinin güçlüğü karşısında, her türlü rekabeti engelleyici uygulamaların yasaklandığı bir antitröst kanunu çıkarılması için, birbiri arkasına yasa teklifleri hazırlandı. Nihayet, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği oluşturma görüşmelerinin yoğunlaştığı 1994 yılı sonunda (13 Aralık 1994 tarihinde) ***Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun***, Türkiye Büyük Millet Meclisi'nce kabul edilerek, yürürlüğe girdi. Amacı, "***mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamak***" olduğu şeklinde belirtilen bu Kanun'un 4. Maddesinde "***Belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan teşebbüsler arası anlaşmalar, uyumlu eylemler ve teşebbüs birliklerinin bu tür karar ve eylemleri hukuka aykırı ve yasaktır.***"denilerek yasak olan bu haller şu şekilde sıralanmıştır:

- Mal veya hizmetlerin alım ya da satım fiyatının, fiyatı oluşturan maliyet, kâr gibi unsurlar ile her türlü alım yahut satım şartlarının tespit edilmesi.
- Mal veya hizmet piyasalarının bölüşülmesi ile her türlü piyasa kaynaklarının veya unsurlarının paylaşılması ya da kontrolü,
- Mal veya hizmetin arz ya da talep miktarının kontrolü veya bunların piyasa dışında belirlenmesi,
- Rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, kısıtlanması veya piyasada faaliyet gösteren teşebbüslerin boykot ya da diğer davranışlarla piyasa dışına çıkarılması yahut piyasaya yeni gireceklerin engellenmesi,
- Münhasır bayilik hariç olmak üzere, eşit hak, yükümlülük ve edimler için eşit durumdaki kişilere farklı şartların uygulanması,
- Anlaşmanın niteliği veya ticari teamüllere aykırı olarak, bir mal veya hizmet ile birlikte diğer mal veya hizmetin satın alınmasının zorunlu kılınması veya aracı teşebbüs durumundaki alıcıların talep ettiği bir malın ya da hizmetin diğer bir mal veya hizmetin de alıcı tarafından teşhiri şartına bağlanması ya da arz edilen bir mal veya hizmetin tekrar arzına ilişkin şartların ileri sürülmesi.

Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun'u uygulama yükümlülüğü, 11 üyeden oluşan Rekabet Kurulu'na verilmiştir. Bağımsız çalışacak olan Rekabet Kurulu, rekabeti engelleyen uygulamaları ve anlaşmaları izleyerek, gerektiğinde yaptırım uygulayacaktır. Kurul'un bir firmaya bir yıl önceki cirosunun % 10'u kadar ceza verme yetkisi vardır.

26

FİYAT TEORİSİNE ELEŞTİRİ VE FİRMA KARARLARINDA KÂR MAKSİMİZASYONU DIŞINDA HEDEFLER

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, firmaların davranışlarını Neo-Klasik firma teorisine (ki bu teoriye marjinalist teori de denilmektedir) uygun bir şekilde inceledik. Bu açıklamalarda hangi rekabet piyasası koşullarında faaliyette bulunursa bulunsun, *her firmanın nihai amacının "kâr maksimizasyonu" olduğunu* ve bunu gerçekleştirmek için firmaların üretimlerini *marjinal maliyetleri marjinal hasılatlarına* eşit olduğu düzeye kadar arttıracaklarını ve satış fiyatını da bu üretim miktarına göre belirleyeceklerini varsaydık.

Ne var ki firmaların davranışları alanında yapılan ampirik çalışmalar, kâr maksimizasyonundan farklı, alternatif teorilerin ortaya atılmasına neden olmuştur. Bu teoriler sırasıyla, *satış maksimizasyonu teorisi, pazar payı* ve *tatmin edici kar teorisi, mark-up fiyatlama* ve *tam maliyet fiyatlamasıdır.* Ancak bu görüşlerle ilgili açıklamalara başlamadan önce Neo-Klasik firma teorisine yöneltilen eleştirilere öz olarak değinelim.

1. NEO-KLASİK İKTİSAT TEORİSİNİN ELEŞTİRİSİ

Neo-Klasik teoriye gerçek ekonomik hayatta firmalarca ne oranda uyulduğu ya da uyulmadığını araştıran ekonomistlerin vardıkları sonuçlar oldukça hayret vericidir. Şöyle ki,

– Firmalar, kâr maksimizasyonu sağlamaya yönelik fiyatlamaya gitmemektedirler;

– Firmaların büyük çoğunluğu marjinal maliyet ve marjinal hasılattan habersizdirler. Dolayısıyla, kâr maksimizasyonuna yönelmeyen firmaların MM=MH eşitliğini sağlamaları söz konusu değildir.

Firmaları bu şekilde hareket etmeye yönelten neden, marjinalist iktisat teorisinin varsayımlarının gerçek ekonomik hayatta firmalar tarafından benimsenmemesi ya da bilinmemesidir. Bu varsayımların gerçek ekonomik hayatta ne kadar benimsendiklerini kısaca açıklamaya çalışalım.

A. Kâr Maksimizasyonu Amacı

Gerçek ekonomik hayatta firmaların davranışları incelendiğinde zannedildiği gibi kâr maksimizasyonunu sağlamaya yönelmedikleri gözlenmektedir.. Bu durum *iki ayrı nedene* bağlı olarak açıklanmaktadır. ***Birinci neden***, kâr elde etmeyen firma ekonomik yaşamını sürdürmekte zorluk çekerse de, bir miktar kârla (maksimum değil) birlikte firmaların gerçekleştirmek istedikleri başka amaçları da vardır. ***İkinci neden,*** firmalar talep ve maliyet fonksiyonlarından habersiz olduklarından kâr maksimizasyonunu sağlamak için MM = MH eşitliğini sağlamalarının mümkün olmamasıdır.

B. Maliyet ve Hâsılat Fonksiyonlarının Belirsizliği

Neo-Klasik İktisat Teorisi'nde, kâr maksimizasyonuna yönelen firmanın maliyet ve hâsılat fonksiyonlarını bildiği ve MM = MH eşitliğinin sağlandığı noktada dengeye geldiği varsayılır. Oysa gerçek ekonomik hayatta, firmalar taleple ilgili çok az bilgiye sahip oldukları gibi, ekonomi eğitimi yapmış olanlar hariç, belki de esneklik kavramlarından dahi habersizdirler. Aynı şekilde, maliyetlerle ilgili, özellikle marjinal analize varan bilgileri elde edecek muhasebe bilgilerine sahip olmadıkları gibi, birçok üretim alanında girdiler bölünemez olduğundan, marjinal hesaplamaları yapmak da çok güçtür. Bir firmanın birden fazla malın üretimini gerçekleştirmesi halinde her malın marjinal maliyetinin ayrı ayrı saptanması ayrıca imkânsız gibidir.

İşte, gerek maliyet gerek hasılat fonksiyonu hakkında yeterli bilgiye sahip olmayan firmaların, kâr maksimizasyonuna erişmeleri mümkün olamamaktadır.

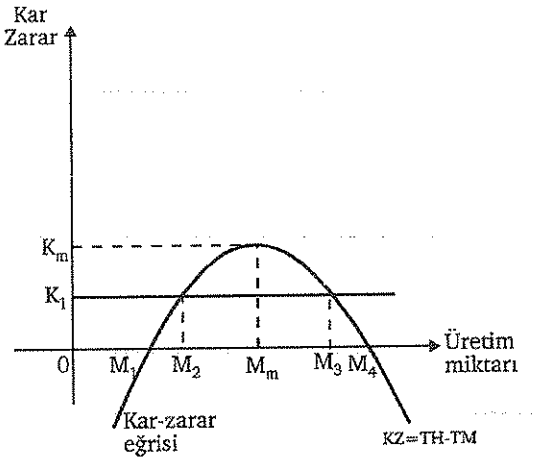
Şimdi sırasıyla, *satış maksimizasyonu teorisi, örgüt teorisi* ve *tam maliyet fiyatlaması* görüşlerinden öz olarak söz edelim.

2. SATIŞ MAKSİMİZASYONU TEORİSİ

Satış maksimizasyonu görüşü ilk defa ***W. Baumol (1922- ...)*** tarafından ortaya atılmıştır. Daha çok günümüzde sermaye piyasasına açılmış, profesyonel yöneticiler tarafından yönetilen büyük işletmeler için geçerli olabilecek bir teoridir. İşletmenin sahibi olmayan ancak *güç ve şöhret peşinde koşan yöneticilerin, şirket ortaklarını tatmin eden asgari bir kâr elde ettikten sonra, işletmelerini büyütmeyi tercih ettikleri varsayımına dayanır.* Yükselme ve bunun için dikkat çekme arzusunda olan yöneticiler için kârlı ama küçük bir işletmenin yöneticisi olmaktan çok, az kâr eden ancak büyük bir işletmenin yöneticisi olmak daha avantajlıdır.

Satış maksimizasyonu teorisini, daha önce çeşitli rekabet piyasalarında kâr maksimizasyonunu açıklamakta başvurduğumuz kâr-zarar eğrisi yardımıyla açıklayabiliriz. Daha önce KZ ile ifade ettiğimiz kâr - zarar eğrisinde de görüldüğü gibi firma üretim düzeyi M_1'e yükselene kadar zarardadır (Şekil 26.1). M_1 ile M_4 arasında her üretim düzeyinde kârdadır. M_4'ten sonra, firma için zarar söz konusudur. Hatırlanacağı gibi, biz şim-

diye kadar kâr maksimizasyonu teorisine göre, söz konusu firmanın üretim ve satış hacmini M_m düzeyinde belirleyeceğini ve toplam K_m kadar kâr elde edeceğini (maksimum kâr miktarı) varsaydık.



Şekil 26-1

Satış maksimizasyonu teorisine göre, firma yöneticilerinin, ortakların yeterli görecekleri asgari kârın K_1 düzeyinde olduğunu varsaydıklarını kabul edelim. Bu durumda işletme M_2 ile M_3 arasındaki herhangi bir üretim düzeyini saptayabilmektir. Dikkat çekmek ve bunun için şirketi büyütmek isteyen yöneticiler, bu varsayım altında, kâr maksimizasyonu sağlayan M_m üretim miktarı yerine, M_3 üretim miktarına erişmeyi hedefleyeceklerdir. Böylece, işletme K_mK_1 kadar daha az kâr elde etme pahasına, üretimini M_mM_3 kadar artıracaktır.

3. PAZAR PAYI VE TATMİN EDİCİ KÂR TEORİSİ

Carnegie-Mellon Üniversitesi öğretim üyelerinden Herbert Simon tarafından ortaya atılan ve kâr maksimizasyonu teorisine alternatif bir diğer görüş, *"pazar payı ve tatmin edici kâr"* teorisidir.

Bu teoriye göre, firmalar kâr maksimizasyonu teorisinde olduğu gibi, toplam kârlarını maksimum kılan belirli bir üretim hacmini belirleyerek üretimlerini bu düzeyde tutma yerine, piyasada kâr elde ettikleri pazar paylarını koruma yönünde gayret gösterirler. Bunun için rakip firmaları ve endüstriye yeni girişlerin olabileceği ihtimalini de göz önüne alarak, *tatmin edici bir kâr* elde edebilecekleri belirli bir üretim düzeyini hedeflerler. Bu üretim miktarını sürdürmeyi ve piyasadaki pazar payını korumayı amaç edinirler.

Tatmin edici kâr ve pazar payı teorisini, yine Şekil 26.1 yardımıyla yorumlayalım. Firma kâr maksimizasyonuna yönelmesi halinde, üretimini M_m düzeyinde belirleyecektir. Oysa, kâr maksimizasyonu yerine, piyasa payını korumayı hedefleyen firma, M_m üretim miktarının üzerinde, M_mM_3 üretim miktarları arasında, piyasa koşullarına göre, bir yıl önceki üretim hacmini göz önüne alarak, üretimini belirlemeyi tercih edecektir.

4. MARK-UP FİYATLAMA (MALİYET ÜSTÜ FİYATLAMA)

Mark-up fiyatlama, başta monopol olmak üzere, aksak rekabet piyasası koşullarında faaliyette bulunan ve satış fiyatını belirleme gücüne sahip olan firmaların

başvurdukları bir fiyatlama yöntemidir. Mark-up fiyatlamayı açıklayabilmek için, monopol gücünün ölçülmesinde başvurulan Lerner endeksinden hareket edeceğiz.

Hatırlanacağı gibi Lerner endeksi $\frac{\text{Fiyat} - \text{Marjinal Maliyet}}{\text{Fiyat}}$ ya da kısaca $L = \frac{F-MM}{F}$ idi. Lerner endeksini ifade eden bu terim, aynı zamanda mark-up olarak da nitelendirilmektedir. O halde mark-up kısaca, fiyatın marjinal maliyetin üzerinde kalan kısmının (F-MM) fiyata (F) oranını, bir başka deyişle fiyatın marjinal maliyet üzerinde kalan kısmının fiyatın yüzde kaçı olduğunu ifade etmektedir.

Diğer yandan fiyat esneklik ve marjinal hasılat arasında şu şekilde bir ilişki vardır: $MH = F\left(1-\frac{1}{e}\right) = F-\frac{F}{e}$

Monopolcünün karını maksimum kılan denge koşulu MH=MM olduğuna göre, yukarıdaki ifadede MH yerine MM'i koyabiliriz:

$MM = F-\frac{F}{e}$ olur ki, bu eşitlik yeniden düzenlenerek $\frac{F-MM}{F} = \frac{1}{e}$ şekline getirilebilir.

Bu eşitliğin sol yanı $\left(\frac{F-MM}{F}\right)$ Lerner endeksini, sağ yanı $\left(\frac{1}{e}\right)$ ise talebin fiyat esnekliğinin tersine eşittir ki buradan esneklik küçüldükçe (bire yaklaştıkça – çünkü monopolcü daima esnekliğin birden büyük ve dolayısıyla MH'ın pozitif olduğu bölgede faaliyette bulunur) Lerner endeksinin (bir başka deyişle monopol gücünün) arttığı gerçeği ortaya çıkmaktadır.

$MM = F-\frac{F}{e}$ eşitliğinde F'yi yalnız bıraktığımızda: $F = MM\left(\frac{1}{1-\frac{1}{e}}\right)$ eşitliğini elde ederiz.

Talebin fiyat esnekliğini belirleyen monopolcü, malını hangi fiyattan satacağına, bir başka deyişle marjinal maliyetinin ne kadar üzerinde bir fiyat uygulayacağına mark-up formülüne göre karar verir. Mark-up fiyatlama denilen bu uygulamayı bir örnek yardımıyla açıklayalım.

Eğer monopol gücüne sahip firmanın marjinal maliyeti 100 milyon TL ve talebinin fiyat esnekliği 3 ise, söz konusu firma malını MM'nin 1,5 katı bir fiyatla, yani 150 milyon TL'den satarak, toplam karını maksimum düzeye çıkaracaktır $\left(\frac{1}{1-1/3} = \frac{3}{2} = 1{,}5\right)$.

5. TAM MALİYET FİYATLAMASI

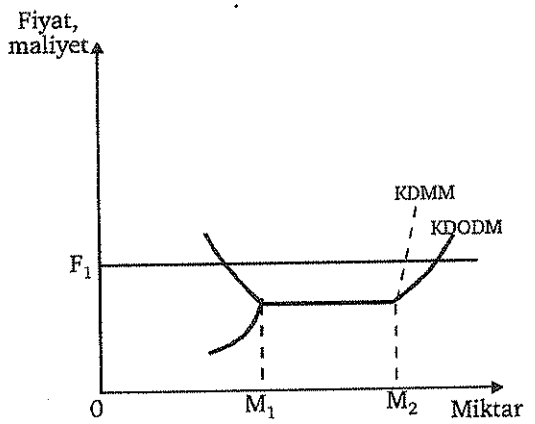
Başta Hall ve Hitch olmak üzere çeşitli yazarlarca firmalar üzerinde yapılan ampirik gözlemler, firmaların fiyatlama politikasını izlerken, kâr maksimizasyonunu sağlama yerine, ortalama maliyeti esas alarak satış fiyatını saptamayı yeğle-

diklerini göstermiştir. Bu alandaki ampirik çalışmalar arttıkça, firmaların ortalama maliyeti esas alan fiyatlama yöntemleri ile ilgili, farklı yazarlarca geliştirilen model çeşidi de artmıştır. Ortalama maliyeti esas alan fiyatlandırma için ilk defa Hall ve Hitch'in "***tam maliyet (full cost)***" deyimini kullanmaları, bu deyimin başka yazarlarca da benimsenmesine, hatta Türkçe kaynaklara da *"tam maliyet"* diye geçmesine neden olmuştur.

"Tam maliyet" modeline göre firmalar, satış fiyatını saptarken, ortalama değişir masrafı (ODM) temel olarak alıp, buna sabit masrafın payını (OSM) ve kâr marjını (genellikle % 10 civarında) ilave etmektedirler.

F = ODM + OSM + Kâr Marjı

Tam maliyet modelinde, yukarıda da belirtildiği gibi firmanın amacı, yeterli bir kâr elde ederek uzun dönemde varlıklarını koruyabilmektir. Uygulamada firmaların *kısa dönem ortalama değişir masraf eğrileri* (KDODM), U harfi şeklinde olmakla birlikte yayvan tabanlıdır ve bir tabağı andırmaktadır. Eğrinin yatay eksene paralel olan bölümü (yani tabağın tabanı) *yedek kapasiteyi* göstermektedir. Öte yandan, yine bu taban kısmında (Şekil 26.2'de M_1M_2 arası) *kısa dönem marjinal maliyet* (KDMM) ve kısa dönem ortalama değişir masraf (KDODM) değerleri birbirine eşittir. Kuşkusuz, firma fiyatlamayı yaparken, M_1M_2 arasını esas almak durumundadır.



Şekil 26-2

Gerçek ekonomik hayattaki firmaların incelenmesi, firmaların rakiplerinin tepkilerini göz önüne almadan fiyatlama yaptıkları durumların pek söz konusu olmadığını göstermiştir. Dolayısıyla, gerçek ekonomik hayatta en yaygın rekabet piyasasının oligopol olduğu ve fiyatlamanın "*fiyat liderliği*" ya da "*anlaşma*"yla belirlendiği görülmüştür. Eğer piyasada irili ufaklı (farklı maliyet yapısına sahip) çok sayıda firma varsa, her firma ayrı ayrı tam maliyete göre değişik fiyat belirlediği takdirde, piyasada istikrarsızlık ortaya çıkacak ve fiyat savaşı kaçınılmaz olacaktır. Böyle bir yapıya sahip olan endüstride, düşük maliyetli firmanın tam maliyete göre belirlediği satış fiyatına öbür firmaların uymasıyla "*fiyat liderliği*" ortaya çıkmaktadır.

Bazen de, firmalar arasında açık ya da zımni olarak yapılan anlaşmalarla endüstrideki malın ortalama maliyet fiyatı belirlenerek ilan edilmektedir. Günümüzde yasaların elverdiği çerçevede *oluşturulan dernekler* ya da *mesleki kuruluşlar* aracılığıyla, *taban fiyatı olarak alınacak ortalama maliyetler* ilan edilmekte ve üyeler bu fiyatı esas alarak, kendi satış fiyatlarını belirlemektedirler.

Firma belirlediği fiyattan, piyasa koşullarına göre, mevcut kapasitesi ile üretebileceği maksimum miktarı üretip satacaktır. Şekil 26.2'de firma, satış fiyatını F_1 düzeyinde belirlemiştir ve piyasa koşullarına göre üretim hacmini M_1 ve M_2 arasında herhangi bir düzeyde saptayacaktır. Kuşkusuz, gerek fiyat liderliğinde, gerekse anlaşma sonucu fiyatın ortak saptanmasında, piyasaya yeni firmaların "*girme tehdidi*" varsa belirlenen fiyat, daha düşük düzeyde olacaktır.

Tam maliyetle ilgili açıklamalarımızı bitirirken akla gelebilecek bir soruyu yanıtlamaya çalışacağız. "***Acaba marjinalist analiz ile tam maliyet analizi birbirinden tamamen farklı mıdır?*** Eğer farklıysa ve işletmeler tam maliyete göre fiyatlamaya gidiyorsa, marjinalist teori öğretisine gerek kalmayacak mıdır?

Hemen belirtelim ki, tam maliyet ile marjinalist analiz tamamen farklı şeyler değildirler. Tam maliyet, marjinalist analizi yıkmaya yönelik yeni bir görüş de değildir. Marjinalist analizin uygulamasında karşılaşılan bilgi yetersizliği (veri yetersizliği ve bunları değerlendirmedeki güçlükler yanında, yöneticilerin yetersizlikleri) firmaları ortalama değişir masraflardan hareketle fiyatlamaya yöneltmektedir. Ayrıca, yöneticilerin çoğu belki marjinal hasılatı ve marjinal maliyeti hiç duymamışlardır. Bazı yöneticilerin marjinalist analizde kullanılan tahlil aletlerinden habersiz olmaları ve hatta esnekliği bilmemeleri, onların marjinalist teoriye göre hareket etmedikleri anlamına gelmez. Geçmişin deneyimi ve endüstriden kaptıkları bilgilerle belki adını bile bilmedikleri rasyonel bir firma davranışı teorisi olan marjinalist teoriye uygun hareket etmektedirler. İş adamlarının bu durumunu tıptan bir örnek vererek açıklayalım. Son derece sağlıklı çocuklar yetiştirmelerine rağmen, birçok annenin çocuk psikolojisine ilişkin teori ve terimlerle ilgili en ufak bir bilgileri yoksa, modern tıbba hücum etmek gerekir mi?

ALTINCI BÖLÜM

BÖLÜŞÜM: ÜRETİM FAKTÖRLERİ FİYAT ANALİZİ

27. ÜRETİM FAKTÖRLERİ TALEBİ: MARJİNAL VERİMLİLİK TEORİSİ

28. EMEK VE ÜCRET

29. TOPRAK VE RANT

30. SERMAYE VE FAİZ

31. GİRİŞİM VE KÂR

32. GELİR DAĞILIMI POLİTİKASI

33. ENDÜSTRİLEŞME, KENTLEŞME VE ÇEVRE EKONOMİSİ

Bir ülkede, üretim faaliyeti sonucunda elde edilen hâsılanın, o ülkedeki *kişiler* ya da *üretimde görev alan üretim faktörleri* arasında dağılımına "*bölüşüm*" başka bir deyişle "*gelir dağılımı*" denir. Bu tanımdan anlaşıldığı gibi, belirli bir dönemde yaratılan hâsılanın *iki türlü* bölüşümünden söz edilebilir.

Birincisi, *üretime katılan üretim faktörlerinin üretim sonucu elde edilen hâsıladan aldıkları payın saptanmasıdır.* Bir başka deyişle, üretimin ne kadarının işçilere ***ücret,*** ne kadarının sermayedara ***faiz***, ne kadarının toprak sahibine ***rant*** olarak verileceğinin ve nihayet ne kadarının girişimciye ***kâr*** olarak kalacağının saptanmasıdır. Faktörlerin üretimdeki işlevleri esas alındığından buna, işlevsel bölüşüm denir.

İkincisi, bir ülkede belirli bir dönemde yaratılan hâsılanın o ülkedeki kişiler ya da aileler arasında nasıl dağıtıldığının araştırılmasıdır. Kişilerin yaratılan hâsıladan ne kadar pay aldığı saptanmaya çalışıldığından buna, "***kişisel bölüşüm***" denir. İşlevsel bölüşüm ile kişisel bölüşüm arasında, kişilerin aynı zamanda emek dışındaki üretim faktörlerinin de sahibi olmaları nedeniyle bir ilişki vardır. *Bir kişinin belirli bir dönemdeki geliri, bizzat çalışması karşılığı elde edebileceği ücret gelirinden ibaret olabileceği gibi, buna ilave olarak faiz geliri, kira geliri ve hatta kâr geliri toplamı da olabilir.* Şu halde, kişiler arasındaki gelir farkları aldıkları ücrete, sahip oldukları emek ve toprak faktörlerinin miktarına ve girişim yeteneklerine bağlıdır. İlerleyen sayfalarda, gelir dağılımı politikasından söz edilirken, kişisel gelir dağılımına yeniden döneceğiz.

Kitabımızda fiyat teorisine ilişkin konulara yer verdiğimiz buraya kadarki açıklamalarımıza ilave olarak bu bölümde üretim faaliyeti sonucunda elde edilen hasılanın üretimde görev alan faktörler arasında, nasıl dağıtıldığını inceleyeceğiz. Böyle bir gelir dağılımı ise, *üretime katılan faktörlerin fiyatlarının saptanmasından başka bir şey değildir.* İşte "*üretim faktörlerinin fiyat analizi*" başlığını verdiğimiz bu bölümde, üretim faktörleri fiyatlarının yani *ücret, rant, faiz ve kârın* nasıl oluştuğunu inceleyeceğiz. Bu açıklamalarımızı, gelir dağılımı politikasına ilişkin değerlendirmeler izleyecektir. Öte yandan endüstrileşme ve kentleşmeye paralel olarak yoğun şekilde ortaya çıkan çevre sorunlarının gelir dağılımını etkilemesi nedeniyle çevre ekonomisine ilişkin konuları da bu bölüm içinde incelemeyi uygun bulduk.

Emek, toprak, sermaye piyasalarını ve bu piyasalarda fiyatın oluşumunu incelemeye başlamadan önce, bir tek firmanın ve endüstrinin faktör talebinin elde edilişini, marjinal verimlilik teorisine dayanarak açıklamaya çalışacağız. Marjinal verimlilik teorisini açıklarken de değişir faktör olarak, emek faktörünü alacağız. Dolayısıyla faktör talebi başlığı altında, marjinal verimlilik teorisini incelerken, emek talebini açıklığa kavuşturmuş olacağız. Ancak nasıl azalan verimler kanununda, her faktör değişken olarak alınıp, o faktörün marjinal fiziki verimliliğinin hesaplanmasının mümkün olmasına karşın, daima değişir faktör olarak emek alınıyorsa, buradaki açıklamalarımızda da emek faktörünü değişir faktör olarak alacağız. Ancak ***üretim faktörü olarak emek talebinin elde edilişinde izlenen yöntemle, diğer üretim faktörlerinin talebinin elde edilişinde izlenen yöntem arasında hiçbir bir fark yoktur***

27

ÜRETİM FAKTÖRLERİ TALEBİ: MARJİNAL VERİMLİLİK TEORİSİ

Üretim faktörlerinin fiyatlarının nasıl oluştuğunu açıklayabilmek için, mal ve hizmet piyasasında fiyat oluşumunu açıklarken başvurduğumuz analiz aletlerinden, yani arz ve talepten (kuşkusuz burada faktör arz ve talebinden) yararlanacağız. Hemen belirtmek gerekir ki, *mal ve hizmet piyasası ile faktör piyasası arasında, arz edenlerle, talep edenler yer değiştirmiştir. Mal ve hizmet piyasasında, piyasaya satıcı olarak giren firmalar faktör piyasasında alıcı durumundadırlar.*

Üretim faktörü talebi, belirli bir piyasada belirli bir dönemde, o faktörün fiyatı dışındaki etkenler sabitken (ceteris paribus) çeşitli fiyatlardan satın alınmak istenen faktör miktarlarıdır. Faktör talebini ortaya koyabilmek için, önce faktör talebinin özelliklerine değineceğiz. Daha sonra tek bir firmanın faktör talebini inceleyerek, buradan piyasa faktör talebine geçecek ve nihayet faktör talep esnekliğinden söz edeceğiz.

Ancak, faktör talebinin elde edilişini açıklarken, üretim faktörleri arasından emek faktörünü örnek olarak alacağız. Bu analizi yaparken izleyeceğimiz yöntem, diğer üretim faktörlerinin (sermaye ve toprak faktörlerinin) talebinin saptanması için izlenecek yöntemin benzeridir. Çünkü, daha önce Kitabımızın 9. Bölüm'ünde azalan verimler kanununu açıklarken de belirttiğimiz gibi, bir firma bir mal üretirken, her faktörün marjinal fiziki verimliliğini göz önüne alarak, o faktörden ne kadar kullanacağına (işgücü için istihdam edeceğine) karar vermektedir. Marjinal fiziki verimliliği açıklayabilmek için de, değişken faktör olan emek faktörü örnek olarak alınır. Azalan verimler kanunu ile ilgili açıklamalarımızın uzantısı olan marjinal verimliliğe dayalı faktör talebinin elde edilmesi için de, değişken faktör olarak emeği alacağız. Diğer üretim faktörleri talebinden söz ederken de, emek talebinin elde edilişinde açıkladığımız, marjinal verimlilik teorisine yer yer gönderme yapacağız.

1- FAKTÖR TALEBİNİN ÖZELLİKLERİ

Üretim faktörü talebi, tüketim mal ve hizmetleri talebinden daha farklı amaçlarla ortaya çıkan bir satın alma isteğidir. Anımsanacağı gibi, bir tüketim malı ya da hizmetinin, tüketiciler tarafından satın alınmak istenmesinin nedeni, söz konusu mal ya da hizmetin kullanılması sonucu elde edilecek tatmindir. Dolayısıyla ***tüketim malları talebi*** doğrudan doğruya tüketicinin bazı gereksinmelerini tatmine yöneldiğinden ***dolaysız talep niteliğinde***dir. *Üretim faktörleri ise doğrudan bazı gereksinmeleri karşıladıkları için değil de, gereksinmeleri karşılayan malların üretimi için gerekli olmalarından dolayı talep edilmektedirler. Bu nedenle* ***üretim faktörleri talebi dolaylı (bağlı ya da türev) talep*** *niteliğindedir.* ***Bu talep, faktörün üretimine katıldığı mallara olan talebe bağlıdır.*** Sözü edilen mallara olan talep arttığında, bu malları üreten firmalar üretimlerini artırmaya yönelecekler ve böylece faktör taleplerini de arttıracaklardır.

Üretim faktörleri talebi, türev talep niteliği yanında, aynı zamanda ***"bağlı talep"*** *niteliğindedir.* ***Bağlı talep olması üretim faktörlerinin üretim esnasında belirli ölçüde birbirlerini tamamlayıcı olmalarından kaynaklanır.*** Örneğin buğday üretmek belirli bir miktar tarla (= toprak faktörü) üzerinde araç-gereç, tohum, gübre (= kapital faktörü) ile işgücü (= emek faktörü) gerektirir. Eğer buğday üretmek için toprak talep edilirse, mutlaka kapital ve emek faktörü de talep edilmelidir. Bir başka deyişle, birbirlerinin tamamlayıcısı olan üretim faktörlerinden biri talep edildiği zaman öteki de mutlaka talep edilmektedir. Dolayısıyla ***türev talep niteliği gösteren üretim faktörleri talebi, aynı zamanda bağlı talep niteliğine sahiptir.*** Bağlı talep olma özelliği bir faktörden ne kadar talep edileceğinin sadece o faktörün fiyatına değil, onun tamamlayıcısı olan faktörlerin fiyatlarına da bağlı olduğu sonucunu doğurur.

2- FAKTÖR TALEBİ (MARJİNAL VERİMLİLİK TEORİSİ)

Faktör talebini ortaya koyabilmek için, tek üretici firmanın davranışlarından hareket edeceğiz. Ancak faktör talebi ile ilgili tüm açıklamalarımızda, üretim faktörleri arasından sadece emek talebini örnek olarak alacağız. Biraz önce de belirttiğimiz gibi, emek talebinin elde edilişiyle diğer üretim faktörlerinin (toprak ve sermaye) elde edilişleri özde aynıdır.

Acaba firma, bir mal üretirken ne kadar işgücü (emek faktörü) istihdam edeceğine nasıl karar verecektir. Çok basit bir örnek verelim. Bir futbol takımı bir oyuncu ile bir yıllık bir sözleşme yaparken, bu oyuncuya ne kadar ücret ödeyecektir? Futbol takımı yöneticileri bir firma gibi hareket ederek, sözleşme yaptıkları futbolcunun kendilerine bir yıllık maliyetini göz önüne alıp, söz konusu futbolcunun kulüpte oynayacağı bir yıllık sürede, ne kadar ilave hâsılat (seyirci, reklam vb.) sağlayabileceğini tahmin edeceklerdir. Eğer futbolcunun maliyeti (futbolcunun bir yılda aldığı para), kendilerine kazandıracağı hâsılattan (sadece o oyuncuyu seyretmek için maça gelen ilave seyirci, reklam gelirlerindeki artış vb.) düşükse, o oyuncuyu transfer etme kararı alacaklardır.

Herhangi bir mal üreten bir firmanın kaç kişi istihdam edeceğine ilişkin hesap ile futbol kulübü idarecilerinin yeni bir oyuncu transferi için yaptıkları hesabın özü aynıdır. Firmalar ne kadar işgücü istihdam edeceklerine (ya da ne kadar ser-

maye ve doğal kaynak satın alacaklarına) karar verirken, ilave işgücünün maliyetini (ya da sermaye ve doğal kaynakların maliyetini) ve söz konusu işgücünün üretime katılması sonucu firmaya sağlayacağı hasılatı göz önüne alırlar.

İlave işgücünün firmaya maliyeti, söz konusu işçiye ödenen ücrettir. İlave işgücü, marjinal işgücü olduğuna göre, bu işgücünün firmaya maliyetine, ***marjinal faktör maliyeti*** (MFM_e) denilmektedir. O halde işçiye ödenen ücrete eşit olan ***marjinal faktör maliyeti, emek istihdamındaki bir birimlik artışın, toplam maliyette neden olduğu artışa eşittir.***

Firmanın istihdam edilen ilave emek faktöründen elde ettiği hasılata (gelire), emeğin marjinal ürün hasılatı ($MÜH_e$) denilmektedir. O halde ***marjinal ürün hasılatı, üretimde kullanılan üretim faktörünün (emek, toprak ya da sermaye olabilir) bir birim daha artırılması sonucu firmanın toplam hasılatındaki artışa eşittir.***

Rasyonel hareket eden firma,

- Eğer istihdam ettiği işgücünün kendisine sağladığı ilave hasılat, söz konusu işgücünün kendisine maliyetinden büyükse (yani $MÜH_e > MFM_e$ ise), o işgücünü istihdam eder. ***Acaba firma kaç kişi istihdam etmelidir?*** Firma ilave işgücünün kendisine sağladığı hasılat, söz konusu işgücünün maliyetine eşit olana kadar (yani $MÜH_e = MFM_e$ olana kadar) işgücü istihdamına (işgücü alımına) devam eder.
- Eğer, istihdam ettiği ilave işgücünün kendisine sağladığı ilave hasılat, söz konusu işgücünün kendisine maliyetinden azsa (yani $MÜH_e < MFM_e$ ise), ilave işgücünü talep etmez ya da halen istihdam ediyorsa, işten çıkarır.

O halde firma $MÜH_e = MFM_e$ eşitliği gerçekleşene kadar işgücü istihdam (talep) edecek ve bu eşitlik gerçekleştirdiğinde ilave işgücünden elde ettiği kar en üst düzeye çıkmış olacaktır. Firmanın ilave işgücünün istihdamından elde ettiği kar, söz konusu işgücünün ***ortalama faktör maliyeti*** (OFM_e) ile ***ortalama faktör hasılatı*** (OFH_e) arasındaki farktır ki, bu karın ne kadar olduğunu, biraz sonra şekil yardımıyla açıklayacağız.

Ancak, ***firmanın bir faktörün (örneğimizde işgücü) üretime koşulan son biriminden elde ettiği hasılat olan, marjinal ürün hasılatını saptaması oldukça güçtür.*** Çünkü firma bir mal üretirken çok sayıda faktörü üretime koşar ve elde ettiği ürünün satışı sonucunda eline geçen hasılat içinde her faktörün payının (ücret, faiz, rant) ayrı ayrı hesaplanması gerekmektedir.

Firmanın üretime koştuğu üretim faktörünün toplam ürüne katkısının ne olduğunu hesaplayabilmesi için, daha önce azalan verimler kanununu açıklarken ayrıntıları ile açıkladığımız gibi, tüm faktörleri sabit tutup, tek faktörü artırması gerekir. Miktarı artırılan faktörün (ki örneğimizde ilave işgücüdür) üretimde neden olduğu katkı, o faktörün ***marjinal fiziki ürününü*** (ki ***buna marjinal verim*** de denildiğini belirtmiştik) vermektedir. Ancak, firma bir faktörden ne kadar satın alacağına karar verebilmek için, ***ilave faktörün marjinal fiziki ürününü değil, ilave faktörün kendisine sağladığı hasılat olan marjinal ürün hasılatını göz önüne alması*** gerekiyordu.

Firmanın istihdam ettiği ilave işgücünün kendisine kazandırdığı marjinal ürün hasılatı, ilave işgücünün üretime katkısını olan ***marjinal fiziki ürün*** ($MFÜ_e$)

ile, bir birim daha mal satmakla elde edeceği ilave hasılat olan marjinal hasılatın (MH) çarpımına eşittir. O halde;

"*Marjinal Ürün Hasılatı = Marjinal fiziki ürün x Marjinal Hasılat*" ya da

$MÜH_e = MFÜ_e$ x MH dir.

Ancak, marjinal ürün hasılatı ve dolayısıyla faktör talep eğrisi, firmanın faaliyette bulunduğu faktör ve mal piyasalarındaki rekabetin tipine göre değişmektedir.

3- MAL VE FAKTÖR PİYASALARINDA TAM REKABETİN OLMASI HALİNDE FİRMANIN FAKTÖR TALEBİ

Hem mal hem de faktör piyasasında tam rekabetin varlığı varsayımı altında firmanın emek talebinin elde edilişini açıklayabilmek için öncelikle ***tam rekabet piyasasında marjinal ürün hasılatı ile marjinal faktör maliyetinin gösterdikleri özellikler***in bilinmesi gerekir.

Biraz önceki açıklamalarımızda firmanın ilave faktör istihdamı sonucunda toplam hasılatındaki artışı veren marjinal ürün hasılatının ($MÜH_e$) ilave faktörün üretimde neden olduğu marjinal fiziki ürün ($MFÜ_e$) ile ilave bir birim daha mal satmakla elde ettiği marjinal hasılatın (MH) çarpımına eşit olduğunu belirttik. Yani

$MÜH_e = MFÜ_e$ x MH idi. Faktör piyasasında tam rekabetin varlığı halinde, firma piyasa fiyatından (F), dilediği kadar mal satın alabileceğine yani, $MH=F$ olduğuna göre, marjinal ürün hasılatı,

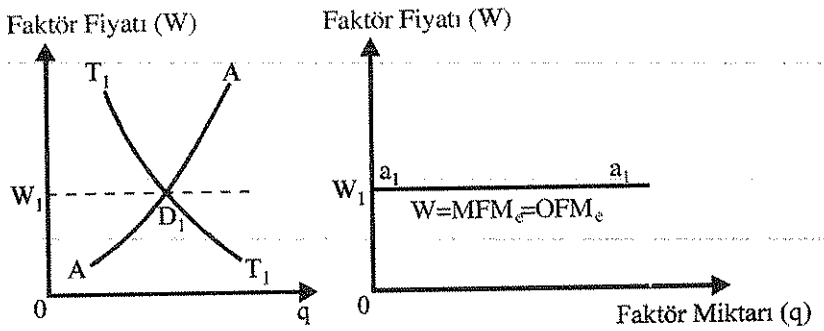
$MÜH_e = MFÜ_e$ x F ' dir.

Tam rekabet piyasasında faaliyette bulunan bir firmanın ***marjinal ürün hasılatı***, ilave işgücünün üretimde neden olduğu artış olan marjinal fiziki ürün (ki eğrinin özellikleri Şekil 16.1'de açıklandı) ile söz konusu malın satış fiyatının çarpımına eşit olduğuna göre, ***marjinal ürün hasılatı eğrisinin eğimi, marjinal fiziki ürün eğrisininki ile aynıdır (çünkü $MÜH_e$, $MFÜ_e$'nin sabit bir sayıyla – MH ya da F ile çarpımına eşittir) ve dolayısıyla sol yukarıdan sağ aşağıya doğru azalan bir yönseme göstermektedir.***

Diğer yandan, firmanın satın aldığı ilave işgücünün kendisine maliyetini veren, marjinal ***faktör maliyeti, ücrete (yani emek faktörünün fiyatına) eşit***tir. Bunun nedeni, piyasada oluşan ücreti kabullenmek durumunda olan firmanın piyasa fiyatından dilediği kadar işgücü temin edebilmesidir. Dolaysıyla, emek faktörünün firmaya arzı, emek piyasasında oluşan ücret düzeyinden yatay eksene paralel bir doğru olup, bu doğru marjinal faktör maliyet eğrisine özdeş olduğu gibi, tüm faktörler aynı fiyattan satın alındığından ortalama faktör maliyet eğrisine özdeştir (yani $W = MFM_e = OFM_e$'dir). Şekil 27.1'de faktör piyasasında oluşan denge fiyatı W_1 düzeyinde ise, faktörün firmaya arz eğrisi $a_e a_e$ şeklinde olacaktır.

Mal ve faktör (emek) piyasalarında tam rekabet varsayımı altında emek faktörünün marjinal ürün hasılatı ($MÜH_e$) ile marjinal faktör maliyetinin ($W = MFM_e$) özelliklerini belirttikten sonra, şimdi ***firmanın veri ücret düzeyinden ne kadar emek satın alacağını (istihdam edeceğini) ve emek talep eğrisini elde edebiliriz.***

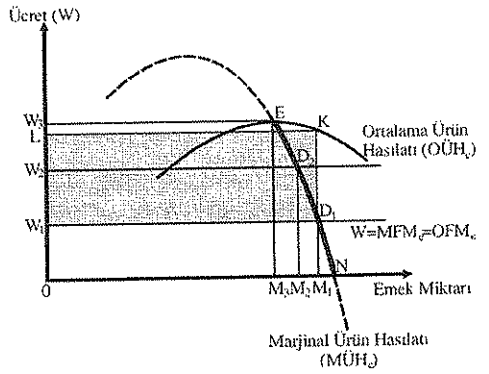
Ücretin emek piyasasında W_1 düzeyinde oluşmuş olduğunu varsayalım (Şekil 27-2). Firma ***MÜH$_e$*** ile ***MFM$_e$*** 'nin kesiştiği, bir başka deyişle üretim faktörünün kendisine maliyeti (***MFM$_e$***) ile o faktörün üretime katılması sonucunda kendisine sağladığı hâsılatın (***MÜH$_e$***) bir birine eşit olduğu D_1 noktasında dengeye gelerek M_1 kadar emek istihdam edecektir.



Şekil 27-1
Firmanın Karşı Karşıya Olduğu Emek Arz Eğrisi

Firmanın D_1 noktasında dengeye gelerek M_1 kadar emek istihdam ettiğinde ne kadar kar ettiğini hesaplamak için, istihdam edilen işgücü nedeniyle firmanın sağladığı ortalama ürün hâsılatından ($OÜH_e$), aynı miktar işgücünün firmaya olan ortalama ürün maliyetinin (OFM_e) çıkarılması gerekir.

M_1 kadar emek istihdam edildiğinde $OÜH_e$, KM_1 kadarken, OFM_e, D_1M_1 kadardır. Firma, istihdam ettiği emek miktarı başına KD_1 kadar kar elde etmektedir. Toplam karı ise **LK D_1W_1** dikdörtgeninin alanı kadardır **(KD_1 x OM_1 = LK D_1W_1).** Burada hatırlatmamız gereken bir ayrıntı, nasıl marjinal ürün hasılatı, $MFÜ_e$ ile MH'nin çarpımına eşitse, ortalama ürün hasılatı ($OÜH_e$) da, $OFÜ_e$ ile MH'nin çarpımına eşit olduğudur. Bu nedenle $OÜH_e$ eğrisinin eğimi de (tıpkı $MÜH_e$ eğrisinin eğiminin MFÜ eğrisinin eğimine eşit olduğu gibi) $OFÜ_e$ eğrisinin eğimine eşittir. Dolayısıyla $OÜH_e$ eğrisi, $OFÜ_e$ eğrisi ile aynı yönsemeyi göstermektedir (bkz, Şekil 27.2).



Şekil 27-2
Faktör ve Mal Piyasasında Tam Rekabet Olması Faktör Talep Eğrisi

Ücret (faktör fiyatı), W_2'e yükseldiğinde, bu kez firma M_2 kadar emek istihdam edecektir. Firmanın emek talebi, ücret düzeyi W_3'e yükselene kadar devam edecektir. Ücret W_3'e yükseldiğinde, $\mathbf{MÜH_e} = \mathbf{MFM_e}$ eşitliğinin gerçekleştiği E noktasında dengeye gelen firma, M_3 kadar emek faktörü satın almakta, fakat satın aldığı emek birim başına sağladığı kâr, $\mathbf{OÜH_e} = \mathbf{OFM_e}$ olduğundan (her ikisi de EM_1 kadardır), sıfır olmaktadır. Faktör fiyatı W_1'in üzerine çıktığında, başka bir deyişle E noktasının üzerinde, $\mathbf{OÜH_e} < \mathbf{OFM_e}$ olduğundan, firma faktör talep edip üretime koşarsa, zararlı duruma düşecektir. Bu nedenle de faktör talep etmeyecektir.

W_3 noktasının üzerinde faktör talep etmeyen firma için, N noktasının altında da faktör talebi söz konusu değildir. Zira, faktör fiyatı hiçbir zaman sıfırın altına düşmez.

Şu halde firma ancak W_3O arasındaki fiyatlardan faktör talep ederek üretime koştuğunda kârlı olacaktır. W_3 ile O noktası arasındaki çeşitli fiyatlardan firmanın talep edeceği faktör miktarlarının ne kadar olacağını gösteren, $\mathbf{MÜH_e}$ eğrisinin EN kısmı, aynı zamanda faktör talep eğrisini vermektedir. Başka bir deyişle, ***girişimcinin faktör talep eğrisi, ortalama ürün hasılatı eğrisinin altına kalan, marjinal ürün hasılatı (MÜH$_e$) eğrisine özdeştir.***

4- PİYASA EMEK TALEBİ

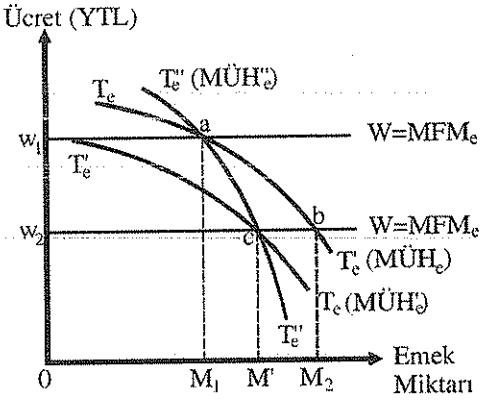
Mal ve hizmet piyasasında herhangi bir malın piyasa (endüstri) talep eğrisinin elde edilişini açıklarken, piyasa talep eğrisinin, tüketicilerin taleplerinin (ferdi taleplerin) yatay toplamına eşit olduğunu belirttik (Bkz, Şekil 8.1). Ne var ki piyasa emek talep eğrisi, söz konusu piyasadaki (endüstrideki) firmaların emek taleplerinin ($MÜH_e$'lerinin) yatay toplamından farklıdır. Piyasa emek talebi eğrisi, o endüstride emek talep eden firmaların emek talepleri toplamından daha az esnektir. Yukarıda ***açıkladığımız hem mal ve hizmet hem de faktör piyasasında tam rekabet söz konusu olması durumunda, piyasa emek talebinin elde edilişini bir şekil yardımıyla açıklayalım.***

Şekil 27-3 'de bir firmanın emek talebini veren $MÜH_e$ eğrisi yer almaktadır. Emek piyasasında ücret düzeyi W_1 kadarken firma a noktasında dengededir ve M_1 kadar emek istihdam etmektedir. Eğer emek piyasasında ücret düzeyi W_2'e düşerse tek firmanın emek talebi ile ilgili açıklamalarda belirttiğimiz gibi, firmanın talep ettiği emek miktarı M_2 düzeyine inecektir. Ne var ki, ücretin W_1'den W_2'e düşmesi halinde, endüstride emek talep eden tüm firmalar tıpkı Şekil 27.3'teki firma gibi, talep ettikleri emek miktarını artıracaklardır. Endüstrideki tüm firmaların talep ettikleri emek miktarını ve dolayısıyla üretimlerini artırmaları sonucunda mal piyasasında arz artacak ve piyasa fiyatı (F) ve dolayısıyla piyasa fiyatına eşit olan marjinal hasılat (MH) da düşecektir.

$MÜH_e = MFÜ_e$ x MH olduğuna göre, MH düşünce (ki tam rekabet piyasasında, $MH = F$ dir), $MÜH_e$ 'nin değeri de düşecek ve firmanın $MÜH_e$ şeklinde olan emek talebi sola doğru kayarak $MÜH'_e$ konumunu alırken, talep edilen emek miktarı M' 'e düşecektir. a, c ve benzeri noktalar birleştirildiğinde (ücretlerin düşmesinin

mal piyasasında üretimin artması ve fiyatların düşmesi varsayımı altında) firmanın emek talep eğrisinin eğiminin azalması sonucu, $M\ddot{U}H_e$ şeklinde olan emek talep eğrisinin $M\ddot{U}H''_e$ konumunu aldığı görülmektedir.

Endüstri talep eğrisi, firmaların talep eğrilerinin yatay toplamına eşittir. Ücretlerin düşmesinin firmanın emek talebinin daha az esnek olmasına neden oluyordu. Firmaların emek talep eğrilerinin ($M\ddot{U}H''_e$ 'ların) yatay toplamına eşit olan piyasa emek talep eğrisi de, firmanın emek talep eğrisinden ($M\ddot{U}H_e$ ve $M\ddot{U}H'_e$ konumundadır) daha esnek olmaktadır, bir başka deyişle, T_eT_e ve $T'_eT'_e$ esnekliğinde değil, $T''_eT''_e$ esnekliğinde olacaktır.



Şekil 27-3.
Piyasa Emek Talebi ($T''_eT''_e$)

5- EMEK TALEP ESNEKLİĞİ

Herhangi bir faktörün, örneğimizde üretim faktörü olarak emeğin talep esnekliği, ücretlerde bir değişme karşısında istihdam edilen işgücü miktarında değişme şeklinde gösterilen tepkinin şiddetini ölçer ve bir katsayı ile ifade edilir. **Emek talep esnekliği (ya da talebin ücret esnekliği), ücretlerdeki küçük bir değişiklik karşısında istihdam edilen (talep edilen) işgücü miktarındaki yüzde değişikliğin, ücretlerdeki yüzde değişikliğe olan oranına eşittir.** Örneğin ücretlerde % 15 artış olduğunda işgücü talebinde (istihdamda) % 10 oranında bir azalma oluyorsa, emek talebinin esnekliği 0,66 'dır. $e_L < 1$ olduğundan, emek talebi esnek değildir. Ücretlerdeki değişmeye gösterilen tepki ne kadar fazla ise, esneklik o denli büyüktür.

Herhangi bir üretim faktörünün talep esnekliği:

- emek faktörünün üretimine katıldığı mala olan talebin esnekliğine,
- emek ile öteki faktörler arasındaki ikame olanaklarına,
- toplam üretim maliyeti içinde emek faktörünün payına, ve
- zamana bağlıdır. Emek talep esnekliğini etkileyen bu faktörleri, kısaca açıklayalım.

Emek talep esnekliğini etkileyen birinci etken, emeğin üretimine katıldığı mala olan talebin fiyat esnekliğidir. Çünkü emek talebi de, diğer üretim faktörleri talebi gibi, üretimine katıldığı malın talebine bağlıdır. Dolayısıyla ***emek talebinin esnekliği de, emeğin üretimine katıldığı malın talebinin fiyat esnekliğine bağlı olacaktır.*** Eğer, mal talebi fiyat değişikliklerine karşı aşırı duyarlıysa, yani esnekse, bu takdirde firma da emek istihdamında aynı derecede duyarlı olacaktır. Örneğin, firmanın sattığı maldan alınmak istenen miktar, fiyat yükseldikçe önemli ölçüde

azalıyorsa, söz konusu firma sattığı malın fiyatı yükselince üretimini azaltmak ve böylece talep ettiği emek miktarını da kısmak durumunda kalacaktır.

Emek talep esnekliğini etkileyen ikinci etken, emek ile diğer faktörler (sermaye ve toprak) arasındaki ikame ilişkisidir. Eğer emek faktörünün üretimdeki yerini öteki faktör kolayca alabiliyorsa (yani faktörler arasında ikame kolaysa), emek talebi esnek olacaktır. Zira firma, fiyatı yükselen emek faktörü yerine fiyatı değişmeyen faktörü ikame edecektir. Örneğin, tarımsal üretimde emek faktörü pahalı hale gelirse (yani ücretler yükselirse), makineli tarıma geçmek daha ekonomik olacaktır. Böyle bir durumda üretici firma, ücretler yükseldikçe, ücretlerdeki oransal artıştan daha büyük oranda, emek talebini düşürecektir. Yalnız, anımsatmak gerekir ki, faktörler arası ikamenin faktör talep esnekliğini etkileyebilmesi için, üretim teknolojisinin böyle bir ikameye olanak sağlaması gerekir. Eğer faktörler arası bileşim oranı sabitse, faktörler arasındaki ikame ve dolayısıyla bunun faktör talep esnekliği üzerindeki etkisinden söz etmek mümkün değildir.

Emek talep esnekliğini etkileyen üçüncü etken, emek faktörüne yapılan ödemenin toplam üretim maliyeti içindeki oransal önemidir. Eğer emek faktörüne yapılan ödeminin toplam üretim maliyeti içindeki payı çok küçükse, söz konusu faktör fiyatındaki değişiklikler, maliyeti büyük ölçüde etkilemeyeceğinden, üretici bu fiyat hareketlerine pek tepki göstermeyecektir. Bu durumda, emek talep esnekliği az olacaktır. Buna bir örnek verelim: Bir firmanın toplam maliyet giderleri içinde ücret giderlerinin payının % 20 olduğunu kabul edelim. Ücretlerde % 10'luk bir yükselme olduğu zaman bunun toplam üretim maliyetinde sebep olacağı artış, % 2 civarında olacaktır. Bu artış, söz konusu faktörden talep edilen miktarın azaltılmasını gerektirmez. Öte yandan maliyet giderleri içinde emek faktörünün payı % 80 ise, ücret düzeyi değiştiğinde (örneğin yükseldiğinde), üretim maliyeti de büyük ölçüde yükseleceğinden, firma talep ettiği emek miktarını önemli ölçüde düşürecektir. Böyle bir durumda, emek talebi esnek olacaktır. Şu halde, ***bir faktöre yapılan ödemelerin toplam üretim maliyeti içindeki payı büyüdükçe o faktörün talebinin esnekliği artacak, aksine pay küçüldükçe de azalacaktır.***

Emek talep esnekliğini etkileyen dördüncü etken ise zamandır. Emek talebi zamanla daha esnek hale gelir. Bunun nedeni, ücretlerin düşmesi durumunda, firmaların üretim süreçlerini zaman içinde değiştirerek, nispeten daha ucuz olan emek faktörüne dayalı teknolojilerle üretim yapmaya yönelmeleridir. Dolayısıyla ücretlerin düşmesi halinde, bu fiyat düşüşüne tepki, zamanla artar.

28

EMEK VE ÜCRET

Ücret, emek arz ve talebine bağlıdır. Bir önceki Kısım'da önce üretim faktörleri talebini inceledik. Üretim faktörlerinin talebinin elde edilmesine örnek olarak da emeği aldık ve ***emek talebi***nin elde edilişini ayrıntılarıyla inceledik. *Emek talebi için yaptığımız tüm açıklamaların diğer üretim faktörleri için de geçerli olduğunu belirttik.* Bu Kısım'da *emek talebine, bir başka deyişle emek talebine özdeş olan marjinal ürün hasılat eğrisinin ($MÜH_e$) özelliklerine, tekrar girmeyeceğiz.*

Emek arzı ise, öteki üretim faktörlerinden oldukça farklı özellikler göstermektedir. Piyasa denge ücret haddinin oluşmasından söz etmeden önce, emek arzını çeşitli yönleriyle açıklayacağız. Ancak, emek arzı ile ilgili açıklamalara başlamadan önce, emek ve ücret kavramları üzerinde duracağız.

1- EMEK

Faydalı bir mal ya da hizmet üretmek amacıyla harcanan her türlü insan çabası emek faktörü içine girer. Bu çaba, fiziki ya da zihni olabileceği gibi, bu çabayı gösteren kişiler vasıflı ya da vasıfsız, karar verici ya da uygulayıcı olabilir.

Bir ülkede var olan emek miktarı, o ülkedeki tüm nüfustan çalışamayacak yaştaki yaşlıların ve çocukların sayısının çıkarılmasıyla elde edilir. Bu şekilde belirlenen emek tanımı içine, girişimcinin, girişim faaliyeti de girmektedir. Biz burada, ücretin oluşmasından söz ederken, yukarıda belirttiğimiz emek tanımını biraz sınırlandıracağız. ***Emek*** kavramı ile ***belirli yaşlar arasında çalışabilecek nüfus içinde başkası hesabına çalışanları, başka bir deyişle geçimi için gerekli parayı ücret ve maaş gelirlerinden elde eden kimseleri*** kastedeceğiz. Eğer bir kimse başkası hesabına çalışmıyorsa, buradaki anlamda emek tanımı içine girmez. Bu duruma kendi teknesiyle balık avlayarak yaşamını sürdüren balıkçıyı, kendi dükkanında terzilik yapan bir terzi ustasını, v.b.'lerini örnek verebiliriz. Üretimin risk ve belirsizliğini yüklenen bu kişiler, girişimci sayılırlar.

Emek, işçinin bizzat kendisine bağlıdır. *Emeği, işçiden ayrı düşünmek olanaksızdır.* Bu nedenle emek alışverişi, sosyal amaçlarla yasal düzenlemelere konu olmuştur. Bu yasal düzenlemelerden ilki hiç kuşkusuz kölelik müessesesinin, yani işçinin mal gibi alınıp satılmasının ortadan kaldırılmasıdır. Daha sonra, işçinin belirli bir süreden fazla çalışma sözleşmesi yapması yasaklanmıştır.

Emeğin kişiye bağlı olmasının en önemli sonuçları, emeğin biriktirilememesi ve hareketliliğinin az olmasıdır. İşçi, emeğini satamadığı zaman, çalışamadığı dönemlerdeki çabalarını biriktiremez. Bu nedenle işçinin emeğini satamaması, yani *işsizlik*, önemli ekonomik ve sosyal sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Öte yandan, emek işçiye bağlı olduğundan, çeşitli bölgeler ve çeşitli uğraşılar arasındaki emek akışkanlığı çok azdır. İşçi, bulunduğu yeri ve yaptığı işi, başka yer ve iş için kolay kolay terk etmek istemez.

2. ÜCRET

Ücret, üretime emeğiyle katılanların üretimden aldıkları pay ya da kısaca üretime katılan emeğin fiyatı diye tanımlanabilir. Emekle ilgili açıklamalarda da belirttiğimiz gibi, burada analizini yapacağımız ücret, başkasının hesabına çalışan, başka bir deyişle çalışma gücünü belirli bir karşılıkla kiraya veren kimsenin elde ettiği gelirdir. Yalnız ücret kavramı işçilerin elde ettiği ücret geliri ile sınırlı değildir. Başkası hesabına çalışan avukatın, doktorun, memurun, büro personelinin, müdürün, mimarın, mühendisin... vb. kişilerin hizmetleri karşılığı aldıkları gelirler de ücret kavramı içine girer.

Ücretler, işçiye sağladığı satın alma güçleri göz önüne alınarak nominal ücret, reel ücret şeklinde ikiye ayrılabilir.

– ***Nominal ücret,*** işçinin emeği karşılığı aldığı para miktarıdır. İşçiye ödenen ücretin para birimi ile ifadesinden başka birşey olmayan nominal ücrete aynı zamanda *nakdi ücret* de denilebilir.

– ***Reel ücret*** ise işçinin nominal ücretiyle satın alabileceği mal ve hizmet miktarını ifade eder. Piyasadaki fiyat hareketlerinden arınmış olarak, işçinin aldığı ücretle satın alabileceği mal ve hizmet miktarını gösteren reel ücret, işçinin gerçek ücretidir.

Nominal ücretin fiyat endeksine bölümü, reel ücreti verir. Yani:

$$\textit{Reel}\ \text{ücret} = \frac{\textit{Nominal Ücret}}{\text{Fiyat endeksi}} \quad \text{dir.}$$

3- EMEK ARZI

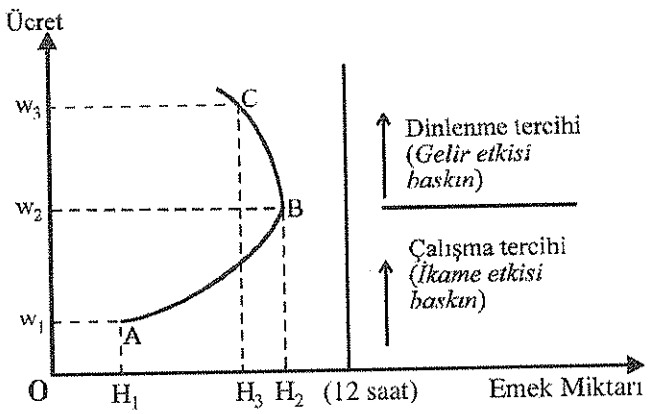
Emek arzı üç farklı düzeyde ele alınmalıdır. Birincisi bir işçinin çeşitli ücretler düzeyinde ne kadar çalışmak istediğini gösteren işçi emek arzıdır. İkincisi, bir endüstrideki tüm işçilerin emek arzı bir başka deyişle piyasa emek arzıdır. Bu farklı düzeydeki emek arzlarının özelliklerini sırasıyla incelemeye çalışalım.

A. Bir İşçinin Emek Arzı

Bir işçinin emek arzı, söz konusu işçinin, ücret dışındaki faktörler sabitken, çeşitli ücret hadlerinde, çalışmaya razı olduğu sürelerdir. Ancak bir tek işçinin emek arzı incelendiğinde, daha önce incelediğimiz bir firmanın mal ve hizmet arzı gibi, sol aşağıdan sağ yukarıya seyreden bir yönseme göstermediği gözlenmektedir. Ücretler yükseldikçe, işçinin çalışmak istediği saatler (arz edilen emek miktarı) önce artarken, belirli bir ücret düzeyinden sonra azalmaya başlayabilmektedir. Alışılmışın dışında, yani atipik bir yönseme gösteren bu arz eğrisine ***tersine esnek emek arz eğrisi*** **(ya da *tersine dönen emek arz eğrisi)*** denilmektedir.

Şekil 28.1'de, bir işçinin ***tersine esnek emek arz eğrisi*** görülmektedir. Diyagramın yatay ekseni, bir işçinin bir günde çalışması muhtemel olan süreyi (arz edilen emek miktarını), dikey ekseni ise ücretleri göstermektedir. Örneğimizde, bir işçinin çalışabileceği süre, bir günde 12 saat olarak alınmıştır. Bir işçi günde en fazla 12 saat çalışabilecek, kalan 12 saati de alışveriş, yemek, dinlenme, uyku, vb. faaliyetleri için kendine ayıracaktır. Şekildeki W_1 ücret düzeyi, işçinin çalışmaya razı olacağı en düşük ücrettir. Eğer ücret haddi W_1'in altına düşerse, işçi yaşamı için zorunlu harcamaları yapamadığından kısa bir süre sonra çalışamaz duruma düşecektir. Bu ücret ***asgari geçim düzeyi*** olarak kabul edilebilir. Bu ücretten işçi günde H_1 saat çalışmaya razıdır. Ücret W_2'ye yükselene kadar, işçi her ücret düzeyinde, daha fazla çalışmaya razıdır. Ücret W_2'ye çıktığında söz konusu işçi, H_2 saat çalışmak istemektedir. Ücret W_2'nin üzerine çıktığında ise, işçi bir günde çalışmak istediği süreyi azaltmaktadır. Örneğin ücret W_3'e yükseldiğinde, işçinin çalışmak istediği süre H_3 saate düşmektedir. İşçinin belirli bir ücretin üzerinde daha az çalışmak istemesi, yukarıdaki örneğimizde bir işçinin bir günde çalışmak istediği saati azaltmasını, örneğin 10 saat yerine 8 saat çalışmayı yeğlemesini ifade etmektedir.

Tersine esnek emek arz eğrisini, bir ailenin haftalık emek arzı olarak düşünebiliriz. Bu durumda emek arzındaki azalma, işçinin hafta tatilini uzatması, çocuklarını okula daha uzun süre göndermesi (örneğin ilkokul öğrenimi yanında lise ve hatta üniversite öğrenimi yaptırması), karısını çalıştırmaması vb. durumlar olarak yorumlanabilir.



Şekil 28-1
Kısa Dönem Bireysel Emek Arz Eğrisi

Bir işçinin emek arz eğrisinin tersine esnek olmasının nedeni, emek arzının işçiye yani insana bağlı

olmasıdır. Çalışmak ve elde ettiği gelirle yaşamak zorunda olan işçi, çalıştığı süre içinde kendisine ayırabileceği boş zamanı, işverene kiralamaktadır. Dolayısıyla işçinin çalıştığı süre arttıkça kendine ayıracağı boş zamanı azalmaktadır. Diğer bir deyişle bir işçi için çalışma, kendine ayırabileceği zamandan fedakârlıktır. Diğer yandan çalışmanın türüne göre değişmesine karşın, çalışma daima yorucu ve yıpratıcıdır.

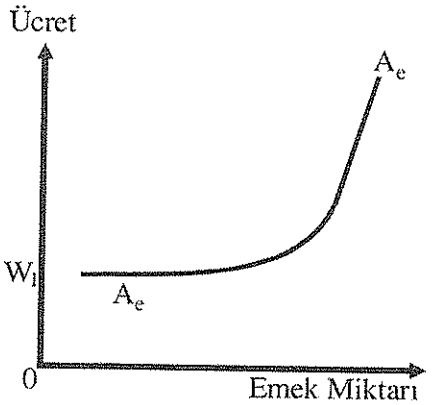
İşçi, ücret yükseldikçe önceleri daha çok çalışır. Çünkü, ücret yükseldikçe boş zamanın maliyeti de arttığından, işçi boş zamanı azaltıp gelir elde etmeyi (daha fazla çalışarak ücret geliri elde etmeyi) yeğler. Dolayısıyla Şekil 28.1'de $W_1 - W_2$ ücretleri arasında, ücret haddi arttıkça, işçi, daha fazla çalışmak istemektedir. Bu şekilde ***boş zamanının yerine ücret geliri elde edilmesinin tercih edilmesine, boş zamanın ücret gelirine ikame edilmesi anlamında, "ücret artışının ikame etkisi" denilmekte***dir.

Ancak ücret, W_2 düzeyinin üzerine çıkınca, işçi için ücret yüksek de olsa, kendisine ayıracağı zaman çok azalacaktır. Diğer yandan elde ettiği yüksek ücreti harcamak için boş zamana ihtiyacı vardır. Bu nedenle W_2 ücretinden OH_2 kadar çalışmak isteyen işçi, ücret W_3 'e yükselince, çalışmak istediği süreyi OH_3 'e düşürmektedir. ***Ücretlerin belirli bir düzeyin üzerine çıkması halinde daha az çalışma isteğinin nedeni, "ücret artışının gelir etkisi"dir.***

B. Piyasa Emek Arzı

Piyasa emek arzı, belirli bir piyasada belirli bir dönemde, arzı etkileyen ücret dışındaki faktörler sabitken, çeşitli ücret haddinde çalışılmak istenilen süreleri ifade eder. Bir piyasadaki işçilerin emek arzlarının toplamına, bir başka deyişle emek arz eğrilerinin yatay toplamına eşit olan ***piyasa emek arzı, acaba tek işçinin emek arzı gibi, tersine esnek midir?*** Piyasa emek arz eğrisinin tersine esnek olmadığı kabul görür. Bunun iki nedeni vardır.

Birincisi, çeşitli iş kollarındaki ücretler farklı olduğu gibi, tersine esnek piyasa arz eğrisi her iş kolunda da söz konusu değildir. Günümüzde işçinin günde ve haftada kaç saat çalışacağı yasalarda belirlenmiştir. Ancak gelişmiş ülkelerde sendikalar, çalışma süresinin kısaltılması ve işçilere daha fazla boş zaman verilmesi için mücadele vermektedirler. *Tersine esnek emek arzı, gelişmiş ülkelerde ve yüksek ücret alan kalifiye işgücü için söz konusudur*



Şekil 28-2
Piyasa Emek Arz Eğrisi

Emek arzını çeşitli ücretlerden günlük ve haftalık çalışmak istenilen süre olarak nitelediğimizde, piyasa emek arzının ücretlerdeki artışla birlikte arttığı bir başka deyişle pozitif eğimli olduğu gözlenmektedir. Diğer yandan, günümüzde

çalışma saatlerinden öte, belirli bir ücret düzeyinin altında işçi çalıştırılması da yasalarla yasaklanmış olduğundan, Şekil 28-2'de görüldüğü gibi, piyasa emek arz eğrisinin, düşük ücret haddinde yatay bir seyir izlendikten sonra, ücret artışları ile birlikte çalışılmak istenilen sürelerin artmaya başlamasıyla pozitif eğim kazandığı, gözlenmektedir.

İkincisi ise, ücretlerin belirli bir düzeyin üzerine çıkması halinde, söz konusu iş kolunda (piyasada, sektörde) çalışmak cazip hale geleceğinden, başka sektörlerden ücretlerin yüksek olduğu piyasaya işgücü akını olacağı gibi, yeni işe atılma durumunda olan gençlerin daima ücretlerin yüksek olduğu sektörleri tercih etmeleridir.

Tanımda belirttiğimiz gibi, piyasa emek arzı, ücret dışında sabit varsayılan (ceteris paribus) başka faktörlerden de etkilenir. ***Piyasa emek arzını etkileyen ücret dışındaki bu faktörlerin başlıcaları,***

- ***işçilerin zevk ve tercihleri*** (yapılacak işin devamlılığı, yorucu olup olmaması, sağlık açısından tehlikeli olup olmaması, toplum gözünde işin saygınlığı, iş yerinin bulunduğu yöre vb.),
- ***piyasada o işi yapacak işgücü*** (nitelikli emek) ***sayısı.***
- ***alternatif iş alanlarındaki ücret düzeyleri***dir.

Emek arzını etkileyen, ücret dışındaki etkenlerin değişmesi, emek arz eğrisinin olduğu gibi, artış ya da azalış yönünde kaymasına neden olmaktadır.

4- EMEK PİYASASINDA TAM REKABET KOŞULLARININ VARLIĞI HALİNDE ÜCRET

Emek faktörünün fiyatı olan ücretin oluşmasını, mal ve hizmet piyasasında denge fiyatının oluşumunu açıklarken yaptığımız gibi, öncelikle tam rekabet piyasası varsayımında denge ücret düzeyinin oluşumundan hareketle inceleyeceğiz. Ancak, *gerçek hayatta emek piyasasında tam rekabetin olduğu söylenemezse de birçok emek piyasası, tam rekabete benzer özellikler arzeder. Şimdi tam rekabet koşullarının emek piyasasında ne kadar gerçekleştiğine ya da aksadığına öz olarak göz atalım.*

Atomisite koşulu: Emek piyasalarının bir çoğunda (özellikle vasıfsız emek piyasalarında) emeğini arzeden işçi sayısı çok fazladır. Sendikal faaliyetler yoktur. Bir ya da birkaç işçi bir araya gelip ücreti etkileyememektedir. Emek talep eden işveren (firma) sayısı, özellikle bazı iş alanlarında (küçük firmaların varlığı halinde) çok fazladır. Birkaç işçi istihdam eden iş yerleri, piyasada oluşan ücreti kabullenmek zorundadır.

O halde, vasıfsız işgücü talep eden (tezgâhtar, sekreter, şoför, garson, hamal, amele vb.) işyerleri ve bu işyerinde çalışmak isteyen işçiler, cari ücreti kabullenmek durumundadırlar.

Mobilite koşulu: İşçilerin hareketliliğinin (işgücü akışkanlığı) sınırlanması söz konusu olamaz. İşçiler ücretin daha yüksek ya da çalışma koşullarının daha avantajlı olduğu iş koluna ya da bölgeye kayabilirler.

Homojenlik koşulu: Aynı işi yapan işçilerin aynı yetenekte ya da verimlilikte olduğu varsayılır. Tüm şoförlerin, tüm hamalların, tüm garsonların, tüm vasıfsız işçilerin birbirlerine benzer nitelikte (yetenek, dikkat, çalışkanlık vb.) olduğu varsayılır. İşyerleri de çalışma koşulları bakımından bir birinin benzeridir.

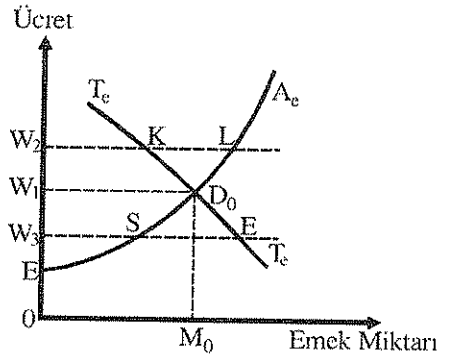
Açıklık koşulu: İşverenler, iş arayanlar ve iş arayanların nitelikleri hakkında bilgiye sahip oldukları gibi, işçiler de istihdam olanakları ve ücretler hakkında bilgi sahibidirler.

Atomisite, mobilite, homojenlik ve açıklık koşullarının gerçekleştiği bir emek piyasasında ücret haddi, arz edilen emek ile talep edilen emeğin bir birine eşit olduğu düzeyde gerçekleşir. Bu ücret haddi, diyagramatik olarak emek arz ve talep eğrilerinin kesiştiği düzeye karşılık gelmektedir.

Piyasa emek talebinin özelliklerini bir önceki kısımda ayrıntıları ile, tek firmanın emek talebinden hareketle açıkladık. Piyasadaki firmaların marjinal ürün hasılatlarının (MÜHe) yatay toplamına eşit olan piyasa talebi ***negatif eğimli (ücretin azalan fonksiyonu)*** idi.

Piyasa emek arzı ise yukarıda ayrıntıları ile açıkladığımız gibi, ***pozitif eğimli (ücretin artan fonksiyonu)*** bir yönseme gösteriyordu.

Emek piyasasında denge ücret haddi ve bu ücret haddinde istihdam edilen emek miktarının ne kadar olduğunu göstermek için, yatay eksende emek miktarı (ya da istihdam düzeyi), dikey eksende ise ücret haddinin yer aldığı bir diyagram alalım (Şekil 28.3). Bu diyagramda emek arz ve talep eğrilerinin kesiştiği Do noktasında piyasa dengesi gerçekleşecektir. Piyasa ücret haddi W_1 düzeyinde oluşurken, bu ücretten M_e kadar emek istihdam edilmektedir.



Şekil 28-3
Emek Piyasasında Denge Ücret Haddi (Tam Rekabet Varsayımı)

Bu ücret haddi, işverenlere ve işçiler için veridir. Hiçbir işveren W_1 ücret haddinin altında işçi istihdam edemeyeceği gibi, hiç bir işçi de W_1 ücret haddinin üzerinde ücret talep ettiğinde, iş bulamayacaktır.

Piyasada oluşan bu denge, kararlı bir dengedir. Herhangi bir nedenle ücret haddi w_1 piyasa ücretinin üzerine örneğin W_3 düzeyine çıkmış olduğunu varsayalım. Firmaların işçilerine piyasa ücret düzeyinin üzerinde bir ücret ödemelerini yansıtan böyle bir durumda, yüksek ücret veren firmalara iş için başvuranların sayısı hızla artacaktır (KL kadar emek arz fazlası nedeniyle). Bu aşırı işçi başvuruları, firmaları ücretleri düşürme yönünde uyaracaktır. Firmalar ya ücretlerini piyasa denge ücret düzeyine kadar indirecek ya da yüksek maliyet nedeniyle rakipleriyle rekabet edemeyeceklerinden piyasadan çekilmek zorunda kalacaklardır. Her iki durumda da, ücret haddi, piyasa denge düzeyine gerileyecektir.

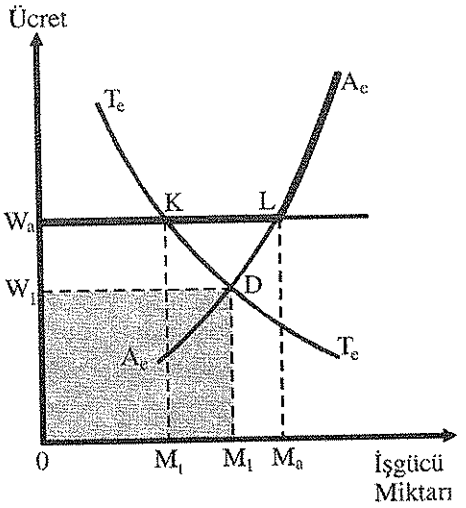
Ücret haddi, w_1 piyasa ücretinin altına, örneğin W_3 düzeyine düşmesi halinde SE kadar talep fazlası söz konusu olacaktır. İşçilerine piyasa denge düzeyinin altında ücret ödeyen firmalarda çalışan işçiler, birer ikişer işi terk edecektir. Düşük ücret ödeyen firmalar, talep fazlalığı nedeniyle, ya aynı ücret düzeyinden yeni işçi bulamadığından işyerini kapatacaklar ya da verdikleri ücretleri yükselteceklerdir. Her iki durumda da, ücret haddi, piyasa denge düzeyine yükselecektir.

Görüldüğü gibi, *emek piyasasında tam rekabet koşullarının cari olması halinde çalışmak isteyen herkes iş bulabileceğinden, gayri iradi işsizlik söz konusu olmayacaktır.*

5. DEVLETİN İŞÇİLERİ KORUMAK AMACIYLA EMEK PİYASASINA MÜDAHALESİ: ASGARİ ÜCRET UYGULAMASI

Birçok batı ülkesinde olduğu gibi, ülkemizde de vasıfsız işçiye ödenecek en düşük ücretin ne kadar olacağı kanunla düzenlenmiştir. Ülkemizde enflasyona paralel olarak belirli zamanlarda saptanıp ilan edilen bu uygulamaya ***asgari ücret (minimum ücret)*** denilmektedir.

Vasıfsız işçilere ödenecek en düşük ücret düzeyini belirleyen asgari ücret, piyasada oluşan ücret düzeyinin üzerinde saptanmaktadır.



Şekil 28-4
Asgari Ücret

Şekil* 28-4**'de hem vasıfsız işgücünün emek arz ve talep eğrileri yer almaktadır. Vasıfsız işgücü piyasasında denge ücret haddi W_1 düzeyinde oluşmuştur ve M_1 kadar işgücü istihdam edilmektedir. Bu ücret haddini çok düşük bulan hükümetin –asgari ücrete ilişkin kanunda belirlenen kıstasları göz önüne alarak – asgari ücret oranını W_a olarak saptamış olduğunu varsayalım. Bu durumda ücretin oluşmasında emek arz-talep dengesi, devre dışı kalmakta ve ***işgücü arz eğrisi W_aKLA_e şeklini almaktadır. W_1 denge ücret haddinin üzerinde belirlenen bu asgari ücret düzeyinde, M_t kadar işgücü istihdam edilmek istenirken, M_a kadar işgücü arzı vardır. İşgücü talebi ile arzı arasındaki M_tM_a kadarlık fark, asgari ücret düzeyinde çalışmak istedikleri halde iş bulamayan emek miktarını (işsizlerin miktarı da denilebilir) vermektedir. Görüldüğü gibi, asgari ücret uygulaması ile birlikte çalışanların bir kısmı işlerini kaybetmektedirler.

İşverenlerin işçilere ödedikleri toplam ücret, acaba asgari ücret uygulaması ile artmakta mıdır, yoksa azalmakta mıdır? Bu sorunun cevabı, emek talep eğrisinin esnekliğine göre değişmektedir. Şekli dikkatle incelediğimizde, işverenlerin işçilere ödedikleri toplam ücretin, asgari ücret uygulamasından önce $OW_1 \cdot OM_1$ (= W_1OM_1D dikdörtgenin alanı –şekildeki taralı alan–) kadarken, asgari ücret uygulaması ile birlikte $OW_a x OM_1$ (= W_aKM_1O dikdörtgenin alanı) kadar olmaktadır.

6. TOPLU PAZARLIK VE ÜCRET KONUSUNDA ANLAŞMA: HİCK ANALİZİ

Yukarıda tam rekabet koşullarının varlığı varsayımında emek piyasasında ücretin oluşmasını inceledik. Ne var ki, gerçek ekonomik hayatta işçiler, işverenler karşısında güçsüz kaldıklarından, daima kendilerine önerilen ücreti kabul etmek zorunda kalmıştır. Bu ücret haddi ise, işçinin ancak karnını doyurabileceği ve soyunu sürdürebileceği asgari geçim düzeyi civarında dolaşmıştır.

İşçilerin örgütlenemediği, buna karşın işverenlerin kendi aralarında örgütlendikleri ya da işverenlerin işçilerden daha güçlü oldukları dönemlerde, emek piyasasında ücret monopson koşullarında, işverenler tarafından saptanmıştır.

Günümüzde artık, örgütlenmiş işverenler karşısında, işçiler de örgütlenmiş sendika, federasyon ve konfederasyonlar oluşturarak, ücretin oluşumunda söz sahibi olmuşlardır. Böylece işverenlerin örgütlenerek ***işverenler sendikası***, işçilerin de örgütlenerek ***işçi sendikaları*** *oluşturduğu* günümüzde, ***ücret bu sendikaların temsilcileri arasında toplu pazarlıkla saptanmaktadır.*** Tek alıcı (işveren sendikası) karşısında tek satıcının (işçi sendikası) olduğu bu piyasaya, ***iki yanlı monopol*** ya da ***bilateral monopol*** denilmektedir.

Monopolcü sendikanın monopsoncu işverenler sendikası ile karşı karşıya olduğu iki yanlı monopolde, ücretin hangi düzeyde belirleneceğini açıklamamıza olanak sağlayan bir dengeden söz etmek mümkün değildir. Ücret haddi ve istihdam düzeyi, sendika ile işveren arasındaki ***toplu pazarlık*** sonucu oluşmaktadır. Ancak ***pazarlığın işçiler lehine mi, yoksa işverenler lehine mi sonuçlanacağı, tarafların pazarlık gücüne bağlıdır.***

İki yanlı monopolde toplu pazarlık başladığında, sendika temsil ettiği işçiler adına mümkün olduğunca yüksek bir ücret isteyerek masaya oturur. İşveren ise, pazarlığa, olabildiğince düşük bir ücret önererek başlar. Eğer sendikanın istediği ücretle işverenin önerdiği ücret arasındaki fark çok fazla ise, her iki tarafın da karşı tarafı kendi teklifine yaklaştırmak için başvuracakları tehdit unsurları vardır.

Sendikanın tehditleri arasında ilk sırayı ***grev***, işverenlerin tehditleri arasında ilk sırayı ise ***lokavt*** alır. ***Grev işçilerin toplu olarak işi bırakmaları, lokavt ise işverenin işçileri topluca işten uzaklaştırmasıdır.***

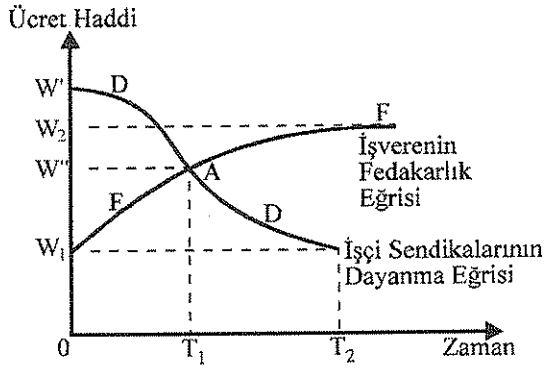
Gerek grev gerekse lokavt eyleminin hem firmalara hem de işverene maliyeti oldukça ağırdır. Grev eylemine başlandığında sendika aidat alamaz, işveren ise üretim durduğu için hâsılat kaybına uğrarlar. Bu nedenle toplu pazarlığın bir an önce sonuçlandırılması her iki tarafın da yararınadır.

Hicks, *işçilerin greve gitmeleri halinde anlaşmanın ne kadar zamanda ve hangi ücret düzeyinde saptanacağını* ***işçi sendikalarının "dayanma", işverenler***

sendikasının "fedakârlık" eğrileri *yardımıyla ortaya koymuştur.* Hicks'in bu analizini, bir şekil yardımıyla açıklayalım.

Şekil 28.5'deki diyagramın yatay ekseninde ***zaman***, dikey ekseninde ise ***ücret haddi*** yer almaktadır. İşverenlerin ödeyebilecekleri en yüksek ücret haddi, Şekil 28-6'da belirtildiği gibi, w_2 düzeyindedir. İşveren bu ücretin üzerinde bir ücret ödediğinde zarar edeceğinden, işyerini kapatması söz konusudur. İşçi sendikasının razı olabileceği en düşük ücret düzeyi ise, yine Şekil 28-5'de belirtildiği gibi, w_1 ücret haddidir. Bu ücret haddi, grevin başlamasına yol açan ücret haddi, diye de tanımlanabilir.

Grevin başında, işverenin ödeyebileceği en yüksek ücret olan W_2'den daha yüksek bir ücret isteyen (W' ücreti) işçi sendikası, grev başladıktan sonra yavaş yavaş bu ücreti düşürmeye razı olacaktır. İşçi sendikasının istedikleri ücretlerde zamanla razı oldukları düşüşün seyri, bu ***sendikanın dayanma eğrisini*** oluşturur. Şekil 28.5'de DD ile gösterilen dayanma eğrisi, zaman içinde işçilerin kabul edebilecekleri en düşük ücret düzeyine kadar inecektir. Örneğimizde bu dönemin uzunluğu OT_2'dir.



Şekil 28-5
Hicks Analizi

İşveren de grev sürerken, daha yüksek ücretler vermeye yanaşacaktır. İşte grev başladıktan sonra işverenin önerdiği W_1 en düşük ücret düzeyinden başlayarak yükselen ücretlerin seyri, ***işverenler sendikasının fedakârlık eğrisini*** (Şekilde FF eğrisi) oluşturacaktır. İşverenler sendikası, en fazla W_2 ücretini vermeye yanaşacaktır.

Grev sürdükçe, işverenlerin daha yüksek ücret vermeye yanaşmaları, işçilerin de daha düşük ücreti kabule razı olmaları sonucudur ki, belirli bir süre sonra anlaşma olacaktır. Anlaşma ücret haddi, işverenin fedakârlık eğrisi ile işçi sendikalarının dayanma eğrisinin kesiştiği W" ücret düzeyidir (Şekil 28.5'de A noktası). Örneğimizde anlaşma, grevin başlamasından itibaren OT_1 kadar bir zaman geçince sağlanabilmiştir.

7- ÜCRET FARKLILIKLARI

Yukarıda ücret oluşumundan söz ederken, piyasada oluşan tek ücret haddi üzerinde durduk. Gerçekte, *tüm işçiler için tek ücret haddi söz konusu değildir. Çeşitli meslekler ve hatta aynı meslekte çalışan kimselerin ücretleri arasında farklar vardır.* Örneğin aynı inşaatta çalışan kalıpçı ile demirci, boyacı ile marangoz farklı ücret almaktadır. Öte yandan bir manken ile bir lise öğretmeninin ücretleri de aynı değildir.

Ücret farklarının ana nedeni her iş kolunda talep ve arzın farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu durumda bir soru akla gelebilir. ***Neden, çeşitli iş kollarında işgücü arzı ve talebi farklıdır? Bu farklılığın başlıca nedenleri, işgücünün homojen olmaması, bazı mesleklerin para ile ölçülemeyen avantajlar sağlaması ve emek piyasasında akışkanlığın az olmasıdır.*** Bunları ayrı ayrı inceleyelim.

A. İşgücünün Homojen Olmamasından Kaynaklanan Farklar

İşçiler tıpatıp birbirlerinin benzeri değildirler. Emeğin homojen olmaması çeşitli durumlardan kaynaklanır:

- **Beşeri sermaye** denilen eğitim-öğretim, emeğin homojen olmama nedenleri arasında ilk sırayı almaktadır.

- *Emeğin homojen olmama nedenleri arasında* ikinci *sırayı,* ***iş deneyimi*** almaktadır. Dışsal ekonomileri açıklarken belirttiğimiz gibi, günümüzde üretim, üretimin nasıl yapılacağını bilen, bir başka deyişle konusunda uzman kişilerce yapılmaktadır. İş deneyimi edinmek için ise bir iş yerinde en az dört yıllık çalışma sonrasında kazanılmaktadır. İş deneyimini de eğitim–öğretim gibi beşeri sermayeye dahil etmek gerekir.

- *Emeğin homojen olmamasını bir diğer nedeni,* ***birbirleriyle rekabetçi olmayan gruplar***dır. Çeşitli emek grupları arasında ***alışkanlık (mesleki alışkanlık)*** çok güçtür. Bir ülkeye Rus turistlerin ya da Arap turistlerin akın etmeleriyle birlikte, turizm sektöründe Rusça ya da Arapça bilenlere talep artar. Rusça ya da Arapça bilenlerin sayısının sınırlı olması ve bu sayının artırılmasının zaman alması nedeniyle, bu dili bilenlerin ücretleri yükselir. Başka yabancı dil (İngilizce, Japonca vb.) bilenler, bu talebin fazla olduğu bu alana giremezler. Bu şekilde, çeşitli yetenekteki kişilere talebin birden artması nedeniyle, bu kişilerin yüksek ücret almaları, "***rekabet etmeyen gruplar***" ya da "***birbirleriyle rekabetçi olmayan gruplar***"ın ortaya çıkmasına neden olur. Rekabetçi olmayan emek grupları her ülkede daima vardır. Bu emek gruplarına ait meslekler, "***revaçta olan meslekler***" diye nitelendirilir. Üniversite sınavlarında bu revaçta olan mesleklere eleman yetiştiren fakültelere hücum edilir.

- *Emeğin homojen olmamasının bir diğer nedeni,* ***bazı işlerin yapılabilmesinin ayrıca özel yetenek istemesi***dir. Müzisyenlik, mankenlik, futbolculuk, artistlik, şarkıcılık v.b. gibi. Özel yeteneklere sahip olan insan sayısı sınırlıdır. Bu insanların aldıkları yüksek ücretler, çoğu kez dudak uçuklatır. Özel yeteneğe sahip insanların, özel yetenek gerektirmeyen bir işte çalışmaları halinde, aldıkları ücretin yüzde hatta binde birini ancak alabileceklerdir.

İşte gerek yetenek, gerekse eğitim ve öğretim yönünden kişiler arasındaki farklar, gerekse rekabet etmeyen emek grupları, çeşitli iş kolları ve hatta aynı iş kolu içinde çalışanlar arasında ücret farklarının doğmasının ana nedenidir Eğitimli insanla, eğitimsiz insan, kısa eğitim yapanla, uzun eğitim yapan, deneyimli insanla, deneyimsiz insan farklı ücret aldığı gibi, futbol yıldızı ile aynı takımdaki masör farklı ücret almaktadır. Diğer yandan kimi zaman terzi kalfası, marangoz kalfasından, boyacı duvarcıdan farklı ücret alırken, iyi bir dershane hocası, üniversite hocasından yüksek ücret almaktadır. Bu örnekler çoğaltılabilir. Bu farklılıklar yukarıda sıraladığımız işgücünün homojen olmamasından kaynaklanan farklılıklardır.

B. Para ile Ölçülemeyen Avantajlardan Kaynaklanan Farklar

Bazı kimseler, daha yüksek ücretli başka meslekleri yapabilecek yeteneğe sahip olmalarına karşın, daha az ücretli meslekleri tercih ederler. Zira, kişiler meslek seçerken sadece ücret değil, bunun yanında mesleğin yorucu olup olmamasına, toplumda o mesleğin itibarına da bakarlar. Örneğin, birçok kişi memuriyeti, daha yüksek ücret alabilecekleri işlere tercih ederler. Bunun nedeni çalışma saatinin düzenliliği, işten çıkarılma riskinin azlığı, büro çalışmasının kolaylığı, işin temiz olması, kaza olasılığının daha az ve aynı ücreti ödeyen bazı hizmet kollarına göre daha itibarlı olması v.b. etkenlerle açıklanabilir.

Şu halde çeşitli meslekler için ödenen ücret farklarının bir nedeni de, para ile ölçülemeyen avantajlardan kaynaklanmaktadır. Bu nedenle bu ücret farklarına, "***eşitliği sağlayıcı farklar***" da denilebilir.

C. Emek Piyasasında Akışkanlığın Az Olmasından Kaynaklanan Farklar

Bazen aynı işe, işgücü akışkanlığının az olması nedeniyle farklı ücret ödenir. Akışkanlığın az olmasının nedeni daha çok kişinin yaşadığı yöreye olan alışkanlık ya da bağlılığıdır. Kişiler daha yüksek ücret alacaklarını bilseler bile çalıştıkları yöreyi kolayca terk ederek, ücretin daha yüksek olduğu yöreye yerleşmeyi göze alamazlar. Zira yer değiştirenler muhitlerini, akrabalarını ve yöresel avantajlarını (bu avantajın başında ek gelir sayılabilir) bırakmak durumundadırlar.

29

TOPRAK VE RANT

Toprak ya da *doğal kaynaklar*, emek faktörü gibi, üretimin ana öğesidir. Çünkü üretim için mutlaka, toprak ve emek faktörünün bir araya gelmesi gerekir. Toprak faktörünün bir başka özelliği de orijinal olmasıdır. Yani *toprak, daha sonra üretilmiş üretim faktörü olmayıp doğada daima vardır.*

Biz toprak faktörünün fiyatı olan rantı incelerken, önce toprak ve rant kavramlarının tanımını yapacağız. Daha sonra, rant çeşitlerini ortaya koymaya çalışacağız. Nihayet rantla ilgili açıklamalarımızın sonunda, rant kavramının toprağın kirasından farklı alanlarda kullanılması sonucu ortaya çıkan çeşitli rant kavramlarından söz edeceğiz.

1. TOPRAK YA DA DOĞAL KAYNAKLAR

Kitabımızın giriş bölümünde, öz olarak belirttiğimiz gibi ekonomi ilminde üretim faktörü olarak toprak denilince *"insanın üretim esnasında doğada hazır bulduğu ya da doğanın üretim için kendisine kazandırdığı tüm yararlı öğeler"* anlaşılır. Bu öğelerin başlıcaları olarak da mal ve hizmet üretiminde emeğin üzerine uygulandığı *her çeşit toprak* (özellikle tarımsal topraklar, fabrika ve işyerleri arsaları, yerleşim alanları vs.) *yeraltı zenginlikleri, ormanlar, akarsular, denizler* ve *göller, güneş enerjisi* sayılabilir.

Toprak faktörünün en önemli özelliği, miktarının kıt, çoğaltılmasının ve başka yere taşınmasının olanaksız olmasıdır. Bu özelliğin doğal sonucu olarak, *toprak faktörünün arz esnekliğinin, tüm ekonomi açısından sıfır olduğu söylenebilir.* Yani, bu faktörün fiyatı yükseltilince, arz edilen miktarı artırılamaz.

2. RANT

Ekonomide, üretim faktörü olarak toprağın üretimden aldığı pay ya da *toprağın fiyatı olarak rant*, toprak faktöründen belirli bir süre faydalanabilmek için ödenen bedeldir. Yalnız bir tarla, bir ev ya da bir fabrika kiraya verildiğinde, sağlanan kira geliri içinde faiz geliri de olduğunu göz önüne almak gerekir. Zira *rant, toprak faktörünün doğadaki ilk şekliyle, başka bir deyişle orijinal durumuyla kullanılması karşılığı ödenen bedeldir.* Toprağın orijinal durumu denirken, toprağın işlenebilir hale gelebilmesi için hiç bir çaba sarf edilmemiş hali kastedilmektedir. Ekonomik anlamda rantı hesaplamak için, herhangi bir toprağın kiralanması sonucu elde edilen gelirden o toprağın üretim yapılacak hale gelebilmesi için yapılmış olan yatırımların (ki bu sermaye faktörünü oluşturur) karşılığı olan faizin çıkarılması gerekir. Bu şekilde *"çıplak rant"*a varılacaktır.

3. RANT ÇEŞİTLERİ

Rant kavramının genişletilmesi sonucu ekonomide zaman zaman sözü edilen rant kavramlarına geçmeden önce burada D. Ricardo tarafından ortaya atılan diferansiyel rant, ile mutlak ranta kısaca değineceğiz.

A. Diferansiyel Rant ya da Farklılık Rantı

Ricardo Rantı da denilen diferansiyel rant, toprağın verimliliğinin ve tüketim merkezine uzaklığının farklı olmasından kaynaklanmaktadır.

a) Toprağın Farklı Verimlilikte Olmasından Kaynaklanan Rant.

D. Ricardo'nun farklılık rantının temelinde, toprakların homojen olmaması yatar. Yazar, rantın doğanın cimriliğinden kaynaklandığını öne sürer. Zira, toprakların verimlilikleri aynı olsaydı, daha verimli olan topraklara sahip olanlar, daha az verimli topraklara sahip olanlara göre, kendi çabaları dışında bir fazlalık elde edemeyeceklerdi. İşte D. Ricardo *daha verimli topraklara sahip olanların, aynı çaba sonucunda daha az verimli topraklara sahip olanlara göre elde ettikleri fazla geliri rant olarak nitelemiştir.*

D. Ricardo'nun rant teorisinin temel varsayımlarını şu şekilde özetleyebiliriz:

– ***Azalan Verimler Kanunu.*** Aynı toprakta üretime koşulan işgücü arttıkça, belirli bir noktadan sonra işgücünün verimliliği mutlaka azalmaya başlayacaktır.

– ***Nüfus Artışı ve Daha Az Verimli Toprakların Üretime Açılması.*** Toprakların verimlilikleri aynı değildir. Önceleri en verimli topraklar üretime açılırken, nüfus artışına paralel olarak daha az verimli topraklar üretime açılmaktadır.

– ***Piyasada Tek Fiyat Olması.*** Tam rekabet koşullarının cari olduğu piyasada, her tarımsal ürünün tek fiyatı vardır. Bu fiyat ise, en verimsiz toprakta (marjinal toprak) üretim yapan çiftçinin maliyet fiyatına eşittir.

İşte, daha verimli toprağa sahip olan çiftçiler, daha az verimli toprağa sahip olanlarla aynı çabayı göstermelerine karşın, bir fazlalık elde etmektedirler ki, buna ***"Ricardo Rantı"*** ya da ***"diferansiyel rant"*** denilmektedir.

b) Toprakların Tüketim Merkezine Aynı Uzaklıkta Olmamasından Kaynaklanan Rant.

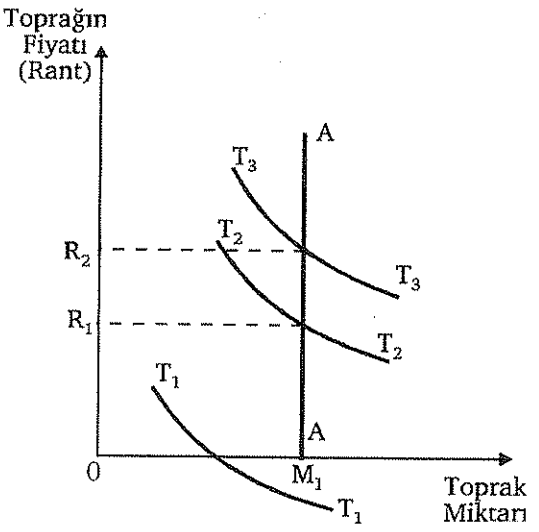
Bu rant, merkeze daha yakın olan toprakların, daha uzak olan topraklara göre taşıma giderlerinin azlığı nedeniyle sağladıkları avantajlardır. Merkezde aynı fiyata satılan aynı cins tarımsal ürünün üretim maliyetleri aynı olsa dahi, söz konusu ürünü merkeze daha yakın yerlerde üretenler, daha uzak topraklarda üretenlere oranla daha az taşıma giderlerine katlanacaklardır. İşte, *taşıma giderlerindeki farklılık nedeniyle tüketim merkezine daha yakında bulunan işletmeler, daha uzakta olanlara göre fazlalık elde etmektedirler* ki, *bu fazlalık da, diferansiyel ranttır.*

İngiliz D.Ricardo'nun 1817 yılında ortaya koyduğu toprakların farklı mevkide olmasından kaynaklanan bu diferansiyel rantın, Alman Von Thünen tarafından 1826 yılında, daha sistematik bir şekilde açıklandığı görülmektedir. Bu nedenle de, bu diferansiyel ranta *"Thünen rantı"* da denilmektedir.

Von Thünen'in mevki rantı ile D. Ricardo'nun diferansiyel rantı arasındaki tek fark, Thünen'in tüm toprakları verimlilik yönünden homojen olarak kabul etmesidir.

B. Mutlak Rant ya da Kıtlık Rantı

Mutlak rant, toprak faktörünün gereksinmelere göre kıt olmasından kaynaklanmaktadır. Eğer topraklar gereksinmeleri karşılayacak kadar bolsa -ki bu durum dünya nüfusunun kalabalık olmadığı dönemler için söz konusudur- toprağın farklı özellikte olmasından dolayı, sadece diferansiyel rant doğacaktı. Oysa nüfus artışına paralel olarak mevcut topraklar gereksinmeler için yetersiz olmaya başladığı andan itibaren ise, toprağa sahip olanlar, ayrıca kıt olan toprağa sadece sahip oldukları için bir rant geliri almaya başlamışlardır. Bu ranta, *kıtlık rantı* ya da *mutlak rant* denilmektedir.



Şekil 29-1
Mutlak Rantın Ortaya Çıkışı

Mutlak rantı, toprağın homojen olduğunu varsayarak bir şekil yardımıyla açıklayalım. Bir ekonomide tarıma elverişli arazi miktarı OM_1 kadar olsun. Bu miktarı artırma olanağı olmadığından, toprak arzı, esnekliği sıfır olan AA doğrusu şeklinde olacaktır (Şekil 29.1). Ekonomide nüfus fazla değilken, toprak talebinin T_1T_1 kadar olduğunu kabul edelim. Bu durumda, toprak serbest mal olduğundan bir fiyatı, yani rant, söz konusu olmayacaktır. Nüfus artışıyla birlikte tarımsal ürünlere olan talep ve dolayısıyla toprak talebi arttıkça, artık tarımsal toprağa sahip olmak isteyen-

ler, toprak kiralamak zorunda kalmaktadırlar. Toprağı kiralayanlar ise toprak sahibine bir kira ödeyeceklerdir ki, bu kiraya *mutlak rant* diyoruz. Şekil 29.1'de, toprak talebi T_2T_2'e yükselince toprak birimi başına mutlak rant R_1 kadar olmakta, talep T_3T_3'ye yükselince de bu defa rant R_2 düzeyine çıkmaktadır.

4. RANT KAVRAMININ GENİŞLETİLMESİ

Toprak rantının toprakların farklı nitelikte ve miktarının kıt olmasından kaynaklandığını belirttik. Aynı şekilde miktarı kıt ve farklı kalitede olan mal, hizmet ya da faktörlere sahip olanların toprak rantına benzer bir ilave gelir elde ettikleri saptana gelmiştir. İşte bu ilave gelirlere toprak rantıyla mukayeseli olarak, *"kent rantı" "rant benzeri" "kalite rantı"* vb. isimler verilmektedir. Rant kavramının genişletilmesinden doğan bu rant türlerinden öz olarak söz edelim.

A. Kent Rantı

Her kentte, daima alışverişin en yoğun şekilde yapıldığı ticaret merkezi ya da merkezleri ile zenginlerce rağbet edilen konut bölgeleri vardır. Ticaret merkezindeki dükkanların arsaları, kentin öteki bölgelerindeki arsaların değerinden çok yüksek olabilmektedir. Öte yandan, havası, manzarası, mimarisi ya da sakinlerinin oluşturduğu sosyal sınıf nedeniyle, her kentte bazı semtlerdeki evlerin arsalarının çok değerli olduğu görülmektedir. İşte *kent rantı,kentteki bina ya da arsaların, yukarıda sözünü ettiğimiz değerli ticaret ya da konut bölgelerinin içinde ya da yakınında bulunmasından kaynaklanmaktadır.* Bir kentteki arsa ya da binalar arasındaki bu kıymet farkı, kent rantıdır. Bu rant, kent nüfusunun artışıyla giderek artar.

B. Kalite Rantı

Kalite rantı, diferansiyel rantın bir türüdür. Verimlilikleri, tüketim merkezine uzaklıkları vb. özellikleri aynı olan topraklardan elde edilen belirli bir ürünün bu defa kalitesinin farklı olmasından kaynaklanır. Gemlik zeytininin, diğer zeytinlere kalitesi nedeniyle tercih edilmesi gibi.

C. Kabiliyet Rantı

Çeşitli topraklar arasında kalite rantının ortaya çıkmasına neden olan farklılık, insanlar için de söz konusudur. *İnsanların farklı beceride olmaları nedeniyle, aynı işi yapan kişilerin bir kısmının daha fazla ücret alması, kabiliyet rantı ile açıklanır.* Üstün kabiliyetleri nedeniyle çok yüksek ücret alan *ünlü avukatların, orkestra şeflerinin, futbolcuların, artistlerin* vb. kişilerin aldıkları yüksek ücret de kabiliyet rantı ile açıklanabilir. *Zira çok kazanan ünlü kişilerin sayılarını artırmak mümkün değildir.* Yani bu kişilerin *arz esnekliklerinin sıfır olduğu söylenebilir.* Bu nedenle bu kişiler, kendilerine olan talep arttıkça daha yüksek ücret isteyebilmektedirler.

D. Rant Benzeri

A. Marshall'ın ***"quasi-rent"*** yani ***"rant benzeri"*** dediği rant, kısa dönemde, toprak dışındaki üretim faktörlerinin ya da malların arzlarının esnek olmamasından

ortaya çıkan kazanç fazlasıdır. Hatırlanacağı gibi, çok kısa dönemde satıcılar üretimi piyasa koşullarına göre ayarlama olanağına sahip olamadıklarından, sattıkları malın arz esnekliği çok küçük, hatta sıfırdır. Kısa dönemde ise arz esnekliği çok kısa döneme göre biraz daha esnek durumda olmasına karşın, yine birden küçüktür. İşte çok kısa ya da kısa dönemde herhangi bir mala olan talep arttığında, arzı esnek olmadığından, söz konusu malın fiyatı önemli ölçüde artacaktır. Bu ise, *talebi artan malı elinde bulunduran ya da üretimini yapanların kendi çabaları dışında ek gelir sağlamalarına neden olmaktadır. Bu nevi ek gelire, rant benzeri denmesinin nedeni de, bunun ancak kısa dönemde sağlanabilmesi, uzun dönemde ortadan kalkmasıdır.*

E. Tüketici ve Üretici Rantları

Tam rekabet piyasasında alıcı ve satıcılar, piyasada oluşan fiyattan alış verişlerini yaparlar. Ne var ki, söz konusu piyasada daima o malı, piyasa fiyatından daha yüksek fiyattan almaya razı olabilecek alıcılar olabildiği gibi, o fiyattan daha düşük fiyatlardan satış yapmaya razı olabilecek satıcılar da vardır. İşte alıcıların bu şekilde sağladıkları kazanca *tüketici rantı*, satıcıların sağladığı ek gelire ise *üretici rantı* denilmektedir. Daha önce tüketici rantını açıkladığımızdan (bkz: Şekil 10.2) üretici rantının da tüketici rantının çok benzeri olmasından dolayı yeniden bu konuların ayrıntılarına girmeyeceğiz.

30

SERMAYE VE FAİZ

Liberal kapitalist düzeni benimsemiş ekonomilerde, işletmelerin doğuşu ve daha da önemlisi gelişmesi piyasadan sağlanan kredilere bağlıdır. Kredinin ekonomik yaşamdaki bu yeri, sermaye piyasalarının önemini büyütmektedir. Üretimin son derece karmaşık hale geldiği günümüzde, üretim için gerekli tüm sermayeyi kendi öz kaynaklarından karşılayan işletme sayısı oldukça sınırlıdır. Eski dönemlerde çeşitli gerekçelerle yasaklanan faiz, günümüzde artık girişimcinin üretimden aldığı pay olan kârdan ayrılmaktadır.

Sermayenin fiyatı olan faizin oluşumunu açıklamaya başlamadan önce, sermaye ve faiz kavramlarının tanımını yapacağız.

1- SERMAYE

Üretim faktörü olarak *sermayeden söz edildiğinde fiziki sermaye kastedilir ve* ***fiziki sermaye ya da sermaye malları "üretimde emeğin verimini artıran... daha önce insanlar tarafından üretilmiş olan üretim araçlarıdır"*** *şeklinde tanımlanır.* Bu tanıma göre, sadece fabrika, yol, baraj, tesis, gereç, aygıt vb. gibi, üretim araçları sermaye sayılmaktadır. Öte yandan, üretimde son derece yararlı olan toprak, su, güneş enerjisi vb. doğal kaynaklar, insanlar tarafından üretilmemiş oldukları için; insanlar tarafından üretilmiş olan ev, otomobil, buzdolabı, yiyecekler, giyecekler vb. mallar da, üretim araçları olmadıkları için, sermaye stoku içine girmemektedirler.

Şu halde, ***sermaye stoku*** *içine,* ***doğal kaynaklar ve tüketicilerin tüketim gereksinmeleri için ayırdıkları tüketim malları dışındaki her türlü üretim araçları*** (fabrika, bina, tesisler vb.), ***alt yapı tesisleri*** (yol, köprü, baraj vb.), ***hammadde, yarı mamul madde ile mamul maddeler*** (üreticilerin ve satıcıların ellerindekiler de dahil) ***girmektedir.***

Sermaye stoku içine giren alt-yapı tesisleri olarak nitelediğimiz yollar, köprüler, barajlar, üniversitelerin binaları, öğrencilerin oturdukları sıralar vb. **sosyal sermaye**dir. Gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında, sosyal sermaye stoku açısından, gelişmiş ülkeler lehine büyük farklılıklar vardır.

Sermaye tanımı ile ilgili olarak buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, fiziki sermayeden söz ettik. Ancak ***fiziki sermayeyi satın alabilmek için finansal (parasal) sermayeye gerek vardır.*** Firmalar yatırım için gerekli fonu bankadan kredi şeklinde alabilecekleri gibi, piyasaya hisse senedi ya da tahvil sunarak da elde edebilirler. ***Firmaların fiziksel sermaye alımı için gerekli olan ve çeşitli kaynaklardan (kendilerine ait ya da ödünç aldıkları) elde ettikleri paraya da finansal sermaye denir. Finansal sermaye, sadece fiziki sermayenin satın alımında kullanıldığından, üretim faktörü değildir.***

2- FAİZ

Bir sermaye malını, örneğin traktörünü, makinesini, atını ödünç veren kimseye, ödünç verilen dönemin sonunda verilen fazlalık, söz konusu ***sermaye malının kirası***dır. Ancak ***finansal sermayenin yani belirli bir miktar paranın ödünç verilmesi halinde, ödünç verilen dönemin sonunda verilen fazlalık faizdir***. Daha öz bir deyişle ***faiz, tasarruf sahiplerine tasarruflarını ödünç vermeleri karşılığı ödenen bir bedeldir***. *Bu anlamda tasarruf, genellikle para olmaktadır. Dolayısıyla* faiz, ***"para halindeki sermayenin" kirasıdır***.

Yalnız anımsatalım ki, gerçekte, ***para sermaye değildir.*** Zira, para yardımıyla herhangi bir malı üretmek olası değildir. *Toplum açısından bir mübadele aracından başka birşey olmayan para, sermaye olarak, satın alınabilecek belirli bir sermaye malı miktarını* (makine, teçhizat, hammadde, yarı mamul ve mamul madde vb.) *ifade etmektedir.*

Faiz teorileri ortaya atılma sırası göz önüne alınarak ***reel teoriler*** *ve* ***parasal teoriler*** *şeklinde iki ana gruba ayrılır.* ***Klasikler ve Neo-Klasik İktisatçılar tarafından ortaya atılan reel faiz teorilerine göre faiz*** haddi, *tasarruf arzı ve yatırım talebine bağlıdır. Bu görüşe reel faiz teorileri denilmesinin nedeni, paranın faiz üzerinde etkisi olabileceğini göz önüne almamış olmalarıdır.* ***J.M. Keynes tarafından öne sürülen parasal faiz teorilerine göre ise faiz*** *haddi, para arz ve talebine bağlıdır.*

Reel ve parasal faiz teorileri yapılan eleştiriler sonunda her iki teoriyi birleştiren, yeni bir teori ortaya atılmıştır. ***Sir Dennis Robertson (1890-1963)***'un öncülük ettiği bu yeni faiz teorisine ***Ödünç Verilebilir Fonlar Teorisi*** ya da ***Genel Faiz Teorisi*** adı verilmektedir. Burada, ödünç verilebilir fonlar teorisinden söz etmekle yetineceğiz.

3- GENEL FAİZ TEORİSİ (ÖDÜNÇ VERİLEBİLİR FONLAR TEORİSİ)

Ödünç verilebilir fonlar teorisine (bu teoriye Türkçe literatürde ***ikraz edilebilir fonlar*** ve hatta ***borç verilebilir fonlar teorisi*** de denilmektedir) göre, faiz haddi, ***"ödünç verilebilir fonların arz ve talebine bağlı***"dır. ***Faizi, ödünç verilen serma-***

yenin, belirli bir süre kullanılması karşılığında alınan bedel olarak niteleyen bu teoriye göre, piyasa faiz haddinin nasıl oluştuğunu ortaya koyabilmek için, önce faizin bağlı olduğu " ***ödünç verilebilir fonlar arzı ve talebi"*** kavramlarıyla neyin kastedildiğini açıklamamız gerekir.

A. Ödünç Verilebilir Fonlar Arzı

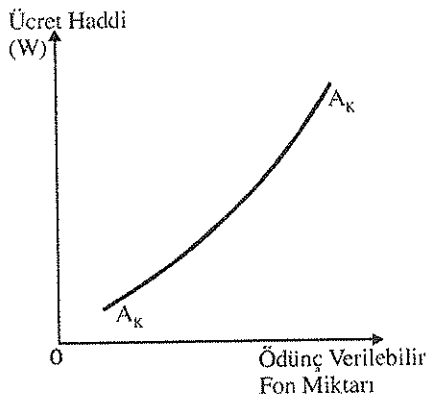
Ödünç verilebilir *fonlar arzını sağlayan kaynaklar üç grup altında toplanabilir.*

– *Borç verilebilir fonları oluşturan* ***birinci kaynak****, aile* (ya da ev halkı) *tarafından yapılan reel tasarruflardır.* Kuşkusuz bu tasarruf, bir dönem öncesinde elde edilen gelirin tüketilmeyen kısmıdır.

– ***İkinci kaynak,*** firmaların finans piyasalarında değerlendirdikleri fonlardır. Firmalar, her yıl kârlarının bir kısmını amortisman olarak ayırdıkları gibi, bir kısmı ile yeni yatımlara girişirler, bir kısmını da ortaklarına dağıtırlar. Ancak, bazen de kârlarının bir kısmını finans piyasalarında değerlendirirler.

– ***Üçüncü kaynak,*** sigorta fonları, yabancı sermaye vb'leridir.

Şu halde ***ödünç verilebilir fonların ana kaynağı ev halklarının ve firmaların tasarruflarıdır.*** Ancak tasarruf sahipleri ödünç vermek istedikleri fonları belirli bir faiz karşılığında bankaya yatırmakta ve bankalar bu paraları yatırım yapmak isteyen firmalara ya da kişilere (ev, araba vb. dayanıklı tüketim malı alanlar) ödünç vermektedir. Ana kaynağı tasarruflar olan ***ödünç verilebilir fonlardan arz edilen miktar faize karşı duyarlıdır.*** Faiz oranları arttıkça, bir başka deyişle ***paranın faiz getirisi arttıkça arz edilen fon miktarı da artar.*** Dolayısıyla Şekil 30-1'de görüldüğü gibi, ***ödünç verilebilir fon arzı, mal ve hizmet arzı gibi pozitif eğimlidir yani, faiz haddi arttıkça, ödünç verilen fon miktarı artmaktadır.***



Şekil 30-1
Ödünç Verilebilir Fon Arzı

Bir ülkedeki ödünç verilebilir fonların kaynağını oluşturan tasarruf;

- fert başına düşen gelir düzeyine (gelir arttıkça tasarruflar artar),
- gelir dağılımına (gelir dağılımı eşitsiz hale geldikçe, yüksek gelirlilerin tasarrufları, gelirlerinden daha fazla artar),
- fiyatlarla ilgili beklentilere (fiyatların gelecekte yükseleceği tahmin ediliyorsa, harcamalar artar, tasarruf azalır)
- genel tutumluluk düzeyine (gelecekte daha fazlasına sahip olabilmek amacıyla, şimdiki tüketimi erteleme), vb. gibi etkenlere bağlıdır. Ancak ***tasarrufu etkileyen faiz dışındaki bu faktörlerin değişmesi ödünç verilebilir sermaye arzının olduğu gibi yer değiştirmesine*** (artış ya da azalış yönünde) ***neden olmaktadır.***

B. Ödünç Verilebilir Fonlar Talebi: Sermaye Talebi

Ödünç verilebilir fonlara olan talep (ya da sermaye talebi), *ev halklarının* (tüketicilerin) *çeşitli nedenlerden kaynaklanan borç isteme arzularından ve firmaların yatırım için fon taleplerinden oluşur.* Ödünç verilebilir fonlara olan talebin içinde en büyük pay kuşkusuz, yatırım yapmak isteyen firmaların fon talepleridir. *Ev halkının çeşitli nedenlerden kaynaklanan fon taleplerine öz olarak değindikten sonra, yatırım için fon talep eden firmaların taleplerini inceleyeceğiz.*

a. Fertlerin Fon Talebi.

Fertler (ya da ev halkı), gelirlerinden daha fazla mal satın almak (özellikle, ev, otomobil, televizyon vb. gibi dayanıklı tüketim malları) ya da ellerinde likit para tutmak amacıyla, fon talep edebilirler. Ev halkının fon talebi, faiz haddine göre oldukça duyarlıdır. Faiz haddi yükseldikçe talep edilen fon miktarı azalır. Dolayısıyla, ev halkının ödünç verilebilir fon talepleri, faiz haddinin azalan fonksiyonudur.

b. Firmanın Yatırım İçin Fon Talebi (ya da Girişimcinin Sermaye Talebi)

Girişimci yeni yatırıma girişirken, örneğin bir mobilya fabrikası açılırken, onlarca makineye ihtiyaç vardır ve her makineyi satın alırken satın aldığı makinenin kendisi için karlı olup olmadığını sorgulama durumundadır.

Girişimcinin yeni bir makine satın alırken yapacağı hesaplamanın özü, aynı girişimcinin ilave işgücünü işe alırken yapacağı hesabın aynısıdır. Hatırlanacağı gibi Kitabımızın 27. Kısım'ında, firmanın faktör talebini incelerken, emek faktörünü örnek olarak aldık ve girişimcinin ilave emek talep ederken (işgücü istihdam ederken), işgücünün kendisine maliyetine (işgücüne ödediği ücrete) ve söz konusu işgücünün kendisine kazandırdığı hasılata (emeğin marjinal ürün hasılatına, $MÜH_e$) bakıyordu. Eğer emeğin marjinal ürün hasılatı maliyetinden yani ücretinden büyükse ($MÜH_e > W$) emeği istihdam ediyordu. Diğer yandan emek istihdamına $MÜH_e = W$ eşitliği gerçekleşene kadar devam ediyordu.

Girişimci sermaye malı talep ederken de, tıpkı işgücü talebinde olduğu gibi, sermaye malının kendisine kazandırdığı $MÜH_k$'a (sermayenin marjinal ürün hasılatı) ve sermaye malının kendisine maliyetine (C) bakar. Eğer sermaye malının marjinal ürün hasılatı maliyetinden büyükse (yani $MÜH_k > C$) ise yatırıma karar verir.

Ancak, emek talebi ile sermaye malı talebi arasında önemli bir fark, satın alınan bir sermaye malının uzun yıllar kullanılmasıdır. Dolayısıyla sermayenin marjinal hasılatı hesaplanırken, söz konusu sermaye malının ömrü boyunca (üretimde kullanıldığı yıllar esnasında) firmaya hasılat getirisinin ne kadar olacağının tahmin edilmesi gerekmektedir.

Bir sermaye malının satın alınması kararında sermaye malının firmaya maliyeti ile firma sağladığı hâsılatının göz önüne alınması gerektiğini belirttik. Ancak yatırım kararını verebilmek, bir başka deyişle yatırım malı satın alıp alma kararını alabilmek için, yatırım malından elde edilen hâsılatların göz önüne alınarak, yatırıma ayrılan sermayenin karlılık oranını hesaplaması ve faiz oranı ile karşılaştırması gerekir. ***Yatırımın karlılık oranına, sermayenin marjinal etkinliği denilmektedir.***

Sermayenin marjinal etkinliği ise, satın alınan sermaye malının firmaya getirisi olan marjinal ürün hasılatının, söz konusu sermaye malının maliyetine eşitleyen bir ıskonto oranıdır.

Sermayenin marjinal etkinliğini açıklayabilmek için, öncelikle, tanımda geçen sermayenin marjinal hasılatının nasıl hesaplanacağı ve sermayenin maliyetinin ne olduğunu açıklığa kavuşturmaya çalışalım.

Sermayenin marjinal hasılatının hesaplanışı, emeğin marjinal hasılatınınkinin ($MÜH_e$) aynıdır. Hatırlanacağı gibi, emeğin marjinal hasılatı, ilave işgücünün marjinal fiziki ürünü ($MFÜ_e$) ile üretilen maldan bir birim daha satmakla elde edilen marjinal hasılatın (MH) çarpanına eşittir. Aynı şekilde sermayenin marjinal hasılatı ($MÜH_k$), ilave fiziki sermaye malının marjinal fiziki ürünü ($MFÜ_k$) ile üretilen maldan satılan son birimden elde edilen hasılatın (MR) çarpanına eşittir. Yani $MÜHk = MFÜ_k x MH$ dir. O halde, ***sermayenin marjinal hasılatı, ilave fiziki sermaye malının firmanın toplam hasılatında neden olduğu artışa eşittir.***

Sermayenin maliyeti ise, söz konusu sermaye malının alış fiyatına eşittir. Sermayenin marjinal hasılatı ve sermayenin maliyeti kavramlarını açıkladıktan sonra, şimdi sermayenin marjinal etkinliğinin nasıl hesaplanacağını belirtmeye çalışalım.

Bir firma ömrü bir yıl olan bir sermaye malını C fiyatına almış olsun. Sermaye malının alış fiyatı olan C'ye, söz konusu malın (makinenin) maliyeti denildiğini biraz önce belirttik. Firmanın söz konusu makineyi bir yıl kullanmakla elde ettiği net hasılanın söz konusu makineye isabet eden kısmı, yani makinenin marjinal hasılatı, $MÜH_k$ kadar olsun. Sermaye malın marjinal hasılatını ($MÜH_k$) söz konusu malın maliyetine (C) eşitleyen iskonto haddine r dersek,

$C = \frac{MÜH_k}{(1-r)}$ yazabiliriz. Kısaca ***iskonto haddi*** de denilen ***sermayenin marjinal etkinliği,*** satın alınan yatırım malının karlılık oranından başka bir şey değildir.

Şimdi bir örnek yardımıyla, bu olayı berraklaştıralım. Bir firma 1000 YTL'ye yeni bir makine almış olsun. Bu makinenin üretimde görev aldığı bir yıl içinde, firmanın elde ettiği hasılatın söz konusu makineye isabet eden kısmının 1050 YTL olduğunu varsayalım. $C = 1000$ ve $MÜH_k = 1050$ olduğuna göre, değerleri yukarıdaki formülle yerlerine koyalım:

$$1000 = \frac{1050}{1+r}$$

$$1000 + 1000\,r = 1050$$

$$1000\,r = 50$$

$$r = \frac{50}{1000} = \frac{5}{100} \Rightarrow r = \%5'\text{dir}$$

Bir yıl ömürlü söz konusu fiziki sermayenin (yatırım malının), marjinal fiziki etkinliği, bir başka deyişle karlılık oranı % 5'dir.

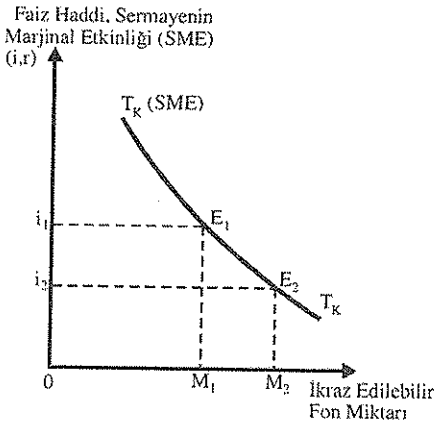
Ancak daha önce belirttiğimiz gibi, sermaye malının ömrü bir yıldan daha uzundur. Hatta bir yatırım malı 10 ila 15 yıl kullanıldıktan sonra da hurda değeri vardır. Ancak, yatırım malının ömrü birden fazla yıl olması halinde sermayenin marjinal etkinliği ile ilgili aşağıdaki formülden yararlanılır (sermaye malının hurda değeri sıfırdır).

$$C=\frac{MÜH_1}{(1+r)}+\frac{MÜH_2}{(1+r)^2}+\frac{MÜH_3}{(1+r)^3}+...+\frac{MÜH_n}{(1+r)^n}$$

Eğer i<r ise, örneğin yıllık faiz oranı %10 iken sermayenin marjinal etkinliği %10'dan büyükse yatırım yapmak, bir başka deyişle söz konusu makineyi satın almak, karlı olacaktır.

Eğer i>r ise, örneğin yıllık faiz oranı %10 iken sermayenin marjinal etkinliği %10'dan küçükse yatırım yapmak (söz konusu makineyi satın almak), karlı değildir.

Firma daha fazla yatırım yaptıkça, ilave sermaye faktörünün firmanın hasılatında neden olduğu artış, yani sermayenin marjinal hasılatı ($MÜH_k$), giderek azalır. Zira daha önce ayrıntılı olarak açıkladığımız gibi $MÜH_k = MFÜ_k \cdot MH$ 'dir. $MÜH_k$, yani sermayenin marjinal fiziki verimliliği, azalan verimler kanunu nedeniyle, daha fazla kapital kullanıldıkça azalır ve dolayısıyla $MÜH_k$ da azalır. $MÜH_k$'nın azalması ise sermayenin marjinal etkinlik oranının (r) azalmasına neden olur.



Şekil 30-2
Sermaye Talep Eğrisi

Şekil 30-2'de firmanın sermaye talebi yer almaktadır. Dikey eksende sermayenin marjinal etkinliği (r) ile, faiz haddinin (i), yatay eksende talep edilen sermaye miktarının yer aldığı diyagramda, piyasa faiz haddi i_1 iken, sermayenin marjinal etkinliği, faiz oranından büyük (r>i) olduğundan dolayı, firma sermaye miktarı M_1'e erişene kadar, sermaye talep eder (yatırım yapar).

i=r eşitliğinin gerçekleştiği E_1 noktasında M_1 kadar sermaye talep eden firma, talep ettiği sermaye nedeniyle en yüksek karlılığa erişir.

Faiz oranı i_2'e düştüğünde, firmanın sermaye talebi M_2'e yükselir. E_1 ve E_2 ve benzeri noktaları birleştirdiğimizde, ***çeşit faiz hadlerinde talep edilen sermaye miktarlarını veren, firmanın sermaye talep eğrisi elde edilir.***

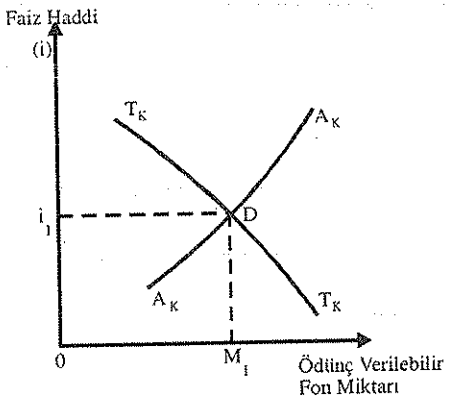
C. Faiz Haddinin Oluşumu

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda önce ödünç verilebilir fon arzının ve talebinin özelliklerini açıkladık.

Bu piyasada faiz haddi, arz edilen fon miktarıyla talep edilen fon miktarının eşitlendiği düzeyde gerçekleşmektedir. Diyagramatik bu olarak bu faiz haddi, Şekil 30.3'de görüldüğü gibi, ödünç verilebilir fonlar arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktaya karşılık gelmektedir. Söz konusu piyasada faiz haddi $İ_1$ düzeyinde iken, ödünç alınan ve dolayısıyla verilen fon miktarı M_1 kadardır.

Bu şekilde A_kA_k ödünç verilebilir fonların arzını yansıtmaktadır. T_kT_k eğrisi ise sermaye malları satın almak için firmaların borç (kredi) talepleriyle ev halkının dayanıklı tüketim mallarını satın almak için yaptıkları kredi talepleridir.

Arz eğrisi yukarı doğru eğimlidir çünkü faiz oranları arttıkça, kişiler daha fazla faiz geliri elde etmek için, tasarruflarını ve dolayısıyla ödünç verdikleri fonları artırmaktadırlar.



Şekil 30-3
Ödünç Verilebilir Fonlar Piyasasında Denge Faiz Haddi

Talep eğrisi ise aşağı doğru eğimlidir. Bunun nedeni faiz oranları düştükçe ev halkının daha fazla borçlanarak mal ve hizmet satın alma isteği yanında, yatırım yapacak firmaların daha düşük faiz hadlerinde, sermayenin marjinal etkinliği daha düşük (daha az karlı) olan yatırımlara yönelebilmeleridir.

Ödünç verilebilir fon arzı ile talebini eşitleyen düzeyde gerçekleşen piyasa faiz haddinin hangi düzeyde oluşacağını belirleyen faktörler, nelerdir? Ödünç verilebilir fonun kaynağını oluşturan tasarrufların sahipleri olan kişiler tasarrufları ile bir tahvil satın aldıklarında tahvili çıkaran firmaya borç para vermektedirler. Ya da tasarrufunu bankaya vadeli hesaba yatıran kişilerin bu tasarruflarını bankalar, yatırım yapan kişilere borç (kredi) olarak vermektedirler. Dolayısıyla, piyasa faiz oranının hangi düzeyinin belirlenmesinde ya da değişmesinde, ***faiz oranlarındaki değişme olasılığı ve enflasyon olasılığı rol oynamaktadır.***

- ***Faiz oranlarındaki değişikliklere karşı risk primi.*** Tasarrufunu bankada vadeli tasarruf hesabında değerlendirenler ya da çeşitli tahvil satın alanlar için faiz haddi, vade sonuna kadar sabit kalır. Ancak, faiz oranı yükselirse, tahvil fiyatları düşer. Bu şekilde faiz oranlarının yükselme ihtimali yüksekse, bu riski de karşılayacak şekilde faiz oranları yükselir.

- ***Enflasyon primi:*** Parasını vadeli mevduat hesabında ya da tahvilde değerlendiren tasarruf sahiplerinin karşı karşıya kaldıkları en önemli risk, enflasyon oranının ne olacağıdır. Yıllık % 15 cari faiz oranından parasını bankaya yatıran kişinin faiz kazancı, söz konusu yıldaki enflasyon oranına bağlıdır. Eğer söz konusu dönemde enflasyon oranı % 15' i geçerse, parasını faizde değerlendirenlerin negatif faiz alma riskleri vardır. Bu nedenle, bir ülkede enflasyonist bir ortam varsa, faizler yükselir.

Şu halde, Şekil 30.3'deki diyagram yardımıyla açıkladığımız piyasa faiz haddinin oluşumu, sadece bir analiz aleti olarak, belirli bir andaki faiz haddinin ödünç verilebilir fonlar arz ve talebine nasıl bağlı olduğunu ortaya koymaktadır. Biraz önce belirttiğimiz ödünç verilebilir fonlar arz ve talebini etkileyen, faiz dışındaki faktörlerin analize katılmasıyla, faiz haddinin zaman içinde nasıl değiştiğini açıklamak mümkün olacaktır.

31

GİRİŞİM VE KÂR

Kâr, girişimcinin üretimden aldığı paydır. Kârı açıklamaya yönelik teorileri incelemeye başlamadan önce girişim ve kâr kavramlarının tanımını yapmakta yarar görüyoruz.

1. GİRİŞİM

Ekonomide iş bölümü ve mübadelenin ortaya çıkması ile beraber, üretimin riski ve geleceğin belirsizliği sorunu da su yüzüne çıkmıştır. Toplumdaki kişilerin, gereksinme duydukları miktarın üzerinde mal ya da hizmet üretmeye yöneldiklerinde, bu fazla mal ya da hizmeti, öteki mallarla mübadele edip edemeyeceklerini kestirmeleri güçtür. Üç üretim faktörünü (emek, toprak, sermaye) bir araya getirerek üretime koşan kişilerin, üretimin riskini, üretilen malın satış olanaklarından doğan belirsizliği üstlenmeleri gerekmektedir. İşte *üretimin "riskini", üretilen malın satış olanaklarından kaynaklanan "belirsiz"liği üstlenerek, her üç faktörü bir araya getirip, üretime koşan kişilere, girişimci (müteşebbis) diyoruz.*

Girişim faktörü ile öteki üretim faktörleri arasındaki önemli bir fark, *girişim faktörünün kiraya verilmesinin ya da satılmasının olanaksızlığıdır.* Öteki faktörler ise kiraya verilebildiği gibi (işçilerin emeklerini kiralamaları), bizzat mülkiyetleri el değiştirebilir (toprak ve kapitalin satılması). Oysa girişim işlevlerinin devri ya da kiralanması olası değildir. *Girişim faktörü, hizmet gibi kişiyle bir bütündür.* Bir kişi, planladığı bir işin başına müdür ya da müdürler getirse bile, girişimci yine kendisidir.

Girişim faktörü ile öteki üretim faktörleri arasındaki bir başka farklılık da, *girişim faktörünün fiyatının olmamasıdır.* Başkasına devredilemeyen bir faktörün fiyatının olamayacağı doğaldır.

Günümüzde üretimin organizasyonu genellikle, anonim şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu durumda, işin riskini ve geleceğin belirsizliğini, şirketi

finanse eden ve sayıları yüzleri, hatta binleri bulan *"hissedarlar"* üstlenmek durumunda kalmaktadırlar.

2. KÂR

Kâr, üretimden girişimcinin hissesine düşen paydır. Kâr ile ilgili açıklamalarımızda, kâr ile öteki faktör gelirleri arasındaki farklılıkların yanı sıra, kârın kaynak dağılımındaki öneminden de söz edeceğiz.

A. Ekonomik Kâr ve Muhasebe Kârı

Girişimcinin üretimden aldığı payı ifade eden kâr (ki buna *ekonomik kâr* denilebilir) ticari hayatta kullanılan kâr kavramından farklıdır. Ticarette kullanılan ve toplam satış hâsılatından üretim masrafları çıktıktan sonra kalan farkı ifade eden kâra *"muhasebe kârı"* denir.

Ekonomik kâr ise girişimcilerin belirli bir dönemde gerçekleştirdikleri üretimin satışı sonucu elde ettikleri hasılattan, satın aldığı ya da kiraladığı üretim faktörlerine yaptığı ödemelerle, kendisinin sahip olduğu faktörlerin karşılığı olan ücret, rant ve faiz çıktıktan sonra kalan kısmıdır.

B. Kâr İle Rant, Faiz, Ücret Üçlüsü Arasındaki Farklar

Girişimcinin üretimden aldığı pay olan *kâr* ile *öteki faktörlerin üretimden aldıkları pay* (rant, faiz ve ücret) *arasında iki fark* vardır.

Birinci fark, üretim esnasında, rant, faiz ve ücretin ne olduğu belirli iken, kârın belirsiz olmasıdır. Girişimci üretime karar verirken, satın aldığı ya da kiraladığı faktörlere ne kadar karşılık vereceğini bilir. Girişimci üretime karar vermek için, üretimde kullanacağı faktörlerin karşılığını ödedikten sonra, kendisine bir fazlalık, yani kâr kalıp kalmayacağını araştırır. Eğer kâr elde edeceğini tahmin ederse, üretimi örgütler.

İkinci fark, öteki üretim faktörlerinin karşılığı olan rant, faiz ve ücretin bir maliyet unsuru olmasına karşın, kârın maliyet unsuru olmamasıdır. Bu ikinci fark, yukarıda belirttiğimiz birinci farkın sonucudur.

C. Kârın Kaynak Dağılımında Oynadığı Rol

Kâr, piyasa mekanizmasının egemen olduğu ekonomilerde üretim faktörlerinin çeşitli üretim dalları arasında en etkin biçimde dağılmasını sağlayan bir faktördür. Zira, girişimci, *hangi mallardan ne miktarda* ve *hangi üretim yöntemleriyle üreteceğine* karar verirken, üretim sonucu kâr elde edip edemeyeceğine bakacaktır. Eğer kâr elde edebileceğini tahmin ederse üretim faktörlerini bir araya getirerek üretime koşacaktır. Öte yandan, üretimini planladığı ve örgütlediği bir mal ya da hizmetin kârlılığının ortadan kalkması, yani zararın söz konusu olmaya başlaması halinde girişimci üretimden vaz geçecektir. Böyle bir durumda o mal ya da hizmetin üretimine yönelmiş olan üretim faktörleri boşta kalacak ve bu defa kâr sağlayabilecek bir diğer mal ya da hizmetin üretimine yöneltilecektir.

Görüldüğü gibi, piyasa mekanizmasının egemen olduğu ekonomilerde, kârını en çoğa çıkarmaya yönelen girişimcilerin davranışları, o ekonomideki üretim fak-

törlerinin hangi malların üretimine yönlendirileceği sorununun çözümünü sağlarken, aynı zamanda kaynakların üretim alanları arasında optimal dağılımını da gerçekleşmektedir.

3. KÂR TEORİLERİ

Kârı açıklamaya yönelik teoriler oldukça çeşitlidir. Biz bu teorileri, iki ana başlık altında toplayarak inceleyeceğiz: *Kârı girişimcinin faaliyetlerinde arayan görüşler ve kârı ekonomik ortamın koşullarında arayan görüşler.*

A. Kârı Girişimcinin Faaliyetlerinde Arayan Görüşler

Kârı girişimcinin, kişisel özelliklerine, daha belirgin bir deyişle girişimcinin cesaretine, karar verme gücüne, bilgisine bağlayan ekonomistler oldukça fazladır. Biz bu ekonomistler arasından J. Schumpeter ile F.H. Knight'ın görüşlerine yer vereceğiz.

a) J. Schumpeter'in Kârı Yeniliklere Bağlayan Görüşleri

J. Schumpeter, kâr teorisini, *yenilik ve girişimcinin dinamizmi hakkındaki görüşlerine* dayanarak geliştirir. Ona göre kâr, *bir takım yeniliklerin dinamik girişimciler tarafından ekonomik faaliyetlere uygulanması sonucu ortaya çıkmaktadır.*

Ekonomide bir firmanın *yenilik yaparak kâr elde etmesi, kısa zamanda taklitçilerin harekete geçmesine* neden olacak ve sonuçta kâr ortadan kalkacaktır. Dolayısıyla, devamlı kâr elde etmek isteyen girişimci hiç durmadan yenilikler yapma çabasını sürdürmelidir. Ancak yenilikleri devam ettirdiği sürece, kâr elde edebilecektir.

Schumpeter'in tanımladığı girişimci tipi yeni buluşları yapan kişi yani mucit değil, *buluşun ekonomik hayata uygulanmasını sağlayan, kişidir.*

b) F.H. Knight'ın Kârı Risk ve Belirsizliğe Bağlayan Görüşleri

F.H. Knitght, 1921'de yayınlanan *Risk, Belirsizlik ve Kâr* adlı eserinde, *kârı geleceğin belirsizliğinden doğan riskin karşılığı olarak niteler.* Şöyle ki, bir girişimcinin, her üç faktörü bir araya getirip üretime koşarken, gelecekte ne olacağını tam olarak bilmesi olanaksızdır. Girişimci kâr sağlayabileceği kadar, zarar da edebilir. İşte *kâr, bu risk karşılığında girişimcinin sağladığı bir ödüldür.*

Schumpeter ile Knight'ın teorileri arasındaki benzerlik, her ikisininde kâr için dinamik bir ekonominin varlığını öne sürmeleridir. Öte yandan, Schumpeter'in yenilik getiren girişimci teorisini, Knight'ın belirsizlik teorisi ile birleştirmek olasıdır. Zira, her yenilikte mutlaka bir belirsizlik ve risk söz konusudur. Yalnız, yukarıda belirttiğimiz gibi, belirsizlik ve risk çok çeşitli nedenlerden kaynaklanmaktadır. Yeniliklerin ekonomiye uygulanmasından doğan risk ise bunlardan sadece biridir.

B. Kârı Ekonomik Ortamın Koşullarında Arayan Görüşler

Kârı ekonomik ortamın koşullarında arayan görüşleri, üç başlık altında toplayarak inceleyeceğiz. Bunlar, kuramsal faktörleri göz önüne alan görüşler *(sömürü teorisi)*, yapısal faktörleri göz önüne alan görüşler *(piyasa şekilleri teorisi)* ve

konjonktürel faktörleri göz önüne alan (kârı konjonktürel dalgalanmalarla açıklayan görüş) *görüşlerdir.*

a) Sömürü Teorisi

Karl Marx ve izleyicilerine göre *kâr, kapitalistlerin işçileri sömürmelerinden kaynaklanmaktadır.* Kâr, üretim sonucu, üretim faktörlerinin sahibi olan kapitaliste kalan ***"artık-değer"*** dir.

Kapitalistin işçiyi sömürerek kendine mal ettiği *artık-değer işçilerin üretimdeki katkıları* ile *kapitalistin onlara ücret olarak ödediği miktar arasındaki farktır.* Marx'a göre, kapitalistler işçilere üretimdeki katkıları kadar değil de, ancak nesillerini sürdürebilecekleri kadar bir ücret vermektedir. Örneğin işçiye ödenen günlük ücret onun dört saat çalışma sonucu yarattığı değere eşitken, kapitalist onu 10 saat çalıştırıyorsa, işçinin 6 saatlik çalışması, kapitaliste kalan ve kârın kaynağı olan *artık-değerdir.*

b) Kârın Piyasa Rekabet Koşullarından Kaynaklandığı Görüşü

Bu görüşü savunanlara göre *kâr, faktör ve mal piyasasında tam rekabetin aksaması sonucu ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla kâr, monopol ya da monopson kârı niteliğindedir.*

Hem mal ve hizmet hem de üretim faktörleri piyasalarında aksak rekabetin varlığı halinde firmaların sağlayacakları aşırı kârlarını oldukça geniş ölçüde incelediğimizden, burada yeniden bu konuların ayrıntılarına girmeyeceğiz.

c) Kârı Konjonktürel Dalgalanmalara Bağlayan Görüşler

Ekonomi durgunken, üretim dönemi boyunca fiyatlar hiç değişmeyeceğinden, firmalar ancak üretim faktörlerine yaptıkları ödemeler toplamına eşit bir satış geliri elde edeceklerinden, ekonomik kâr söz konusu olmayacaktır. Öte yandan, ekonomide *konjonktürel bir canlanma ortaya çıktığında talep artışlarına paralel olarak fiyatlar yükselirken, önce mevcut stoklar ve halen üretilen mallar yeni ve yüksek fiyatlardan satılacaktır.* Fiyat artışını takiben üretimlerini artırmaya yönelen firmalar, üretim faktörlerini önceden belirlenen fiyatlardan sağlama şansına sahip olacaklarından, maliyetlerdeki artış, fiyatlardaki artıştan daha az olacaktır. İşte *piyasa durgunluktan, canlanmaya geçtiğinde, piyasada faaliyette olan firmaların sağlayacakları bu kârın kaynağı, konjonktürel harekettir.*

32

GELİR DAĞILIMI POLİTİKASI

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, temel ekonomik sorunlardan *ekonomik etkinliğin* nasıl sağlanacağını, bir başka deyişle *"hangi mal ve hizmetlerin ne miktarlarda üretileceği* (fiyat teorisi)", hangi üretim yöntemleriyle üretileceğini (üretim teorisi)" ve *"kimler için üretileceği* (bölüşüm teorisi)" sorularının cevaplarını araştırdık. Sorunların çözümünde, devleti ve dolayısıyla devletin ekonomiye müdahalelerini analiz dışı tuttuk. Bir başka deyişle, devleti piyasa mekanizmasının düzgün işleyişi görevini üstlenmiş bir birim olarak kabul ettik. Sadece Kitabımızın 12. Kısmı'nda, devletin piyasa mekanizmasına üretici ve tüketiciyi korumak amacıyla müdahalelerini (taban ve tavan fiyat politikaları) inceledik. Şimdi de *devletin gelir dağılımındaki adaletsizliği azaltmak amacına yönelik gelir dağılımı politikasından söz edeceğiz.*

Nihai amacı ülkesinde yaşayan insanların refah ve mutluluğunu sağlamak olan devletin gelir dağılımındaki eşitsizlikleri azaltmak amacıyla izlediği *"gelirin yeniden dağılımını"* sağlamaya yönelik politikasını ortaya koymadan önce, *fonksiyonel gelir dağılımı ile kişisel gelir dağılımı ilişkisini* açıklayacağız. Daha sonra, gelir dağılımında dengesizliğin ölçülmesi yöntemlerinden, gelir dağılımında dengesizliğin nedenlerinden ve bu dengesizliklere müdahale gereğinden söz edeceğiz. Nihayet, gelirin dağılımında adalet sağlamaya yönelik politikanın araçlarının neler olduğunu belirteceğiz.

1- İŞLEVSEL GELİR DAĞILIMI İLE KİŞİSEL GELİR DAĞILIMI İLİŞKİSİ

Daha önce *bir ülkede belirli bir dönemde yaratılan milli gelirin o ülkedeki kişiler ya da üretimde görev alan üretim faktörleri arasında dağılımına, gelir dağılımı denildiğini belirtmiştik.* Bu tanımdan da anlaşıldığı gibi, *işlevsel* ve *kişisel olmak üzere iki türlü gelir dağılımı vardır.*

A. İşlevsel Gelir Dağılımı

*"**Fonksiyonel bölüşüm**"* de denilen ***işlevsel gelir dağılımı***, *üretime katılan üretim faktörlerinin üretim sonucunda elde edilen hâsıladan aldıkları payın ne olduğunu konu almaktadır.* Yukarıda, kısmi analiz çerçevesinde işlevsel gelir dağılımını, yani üretime katılan emek faktörünün fiyatı olan *ücretin* (28 Kısım'da), sermaye faktörünün fiyatı olan *faizin* (30. Kısım'da), doğal kaynaklar faktörünün fiyatı olan *rant'ın* (29. Kısımda), nasıl oluştuğunu açıkladık. Ayrıca, üretim kararını alan girişimcinin üretim sonunda payına düşen *kârın* ne kadar olduğunu (31. Kısım'da) açıkladık. *Kısmi analiz çerçevesinde üretim faktörlerinin fiyatının oluşumunu, faktörlerin arz ve taleplerine bağlı olarak, fiyat teorisi çerçevesinde yaptık.*

İşlevsel gelir dağılımından hareket ederek milli geliri hesaplamak mümkündür. Öte yandan milli gelir içinde üretim faktörlerine düşen payın ne olduğu, toplumda emeği ile para kazanan ücretliler (ücret ve maaş gelirleri) ile sahip oldukları üretim faktörleri aracılığıyla gelir elde edenlerin paylarının (kar, faiz ve rant geliri) karşılaştırılması sıkça yapılır. Yıllar itibariyle milli gelir içinde faktörlerin paylarındaki değişmeler gözlenerek, işlevsel gelir dağılımının istihdam ve milli gelire etkisi araştırılabilir. Bir görüşe göre, milli gelir içinde ücret gelirlerinin nispi payı artar ve kâr gelirlerinin payı azalırsa, yatırımlar azalacak, istihdam düşecek ve sonuçta büyüme oranı olumsuz etkilenecektir.

B. Kişisel Gelir Dağılımı

Bir ülkede belirli bir dönemde yaratılan milli gelirin, o ülkedeki kişiler arasında ki dağılımını konu olan kişisel gelir dağılımına ***"kişisel bölüşüm"*** de denir.

İşlevsel gelir dağılımı ile kişisel gelir dağılımı arasında *yakın bir ilişki* vardır. İşlevsel gelir bölüşümünde, *üretim faktörlerinin sahipleri, o toplumda yaşayan kişiler olduğundan, üretim sonucunda elde edilen faktör paylarının bu defa bu faktörlerin sahipleri arasında bölüşümü söz konusudur.* Bir kişinin belirli bir dönemdeki geliri, bizzat çalışması sonucu elde edeceği *ücret gelirinden* ibaret olabileceği gibi, buna ilave olarak aynı kişi ayrıca *faiz geliri, rant geliri* ve hatta *kâr geliri* elde edebilir. O halde *bir ekonomide kişisel gelir dağılımı, ücret farklılıkları yanında kişilerin sahip oldukları üretim faktörlerinin gelirlerine bağlıdır.*

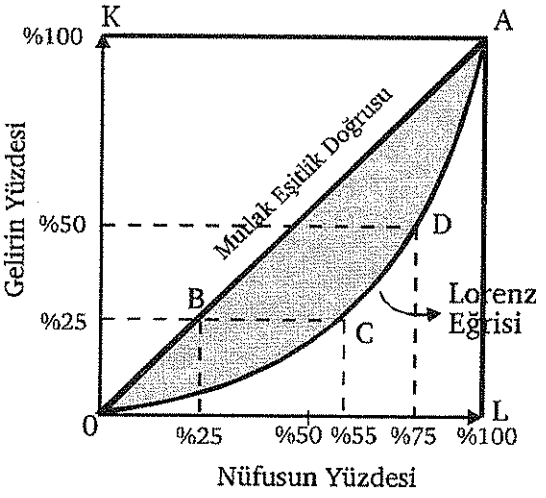
2- KİŞİSEL GELİR DAĞILIMINDA EŞİTSİZLİĞİN ÖLÇÜLMESİ

Bir toplumda kişisel gelir dağılımında eşitsizliğin derecesinin saptanmasında başvurulan en popüler yöntem, *Lorenz eğrileri yöntemi* ve bu yöntem yardımıyla hesaplanan *Gini Katsayısı*'dır.

A. Lorenz Eğrileri Yöntemi

Kişisel gelir dağılımında eşitsizliğin boyutunun saptanması için başvurulan Lorenz eğrilerinin oluşturulmasında, *kümülatif (katlanmış) yüzde değerlerin yer aldığı bir kutu diyagramı kullanılır.* Diyagramın dikey ekseninde toplam gelirin, yatay ekseninde ülke nüfusunun kümülatif yüzdeleri yer alır. Dikey eksende gelirin % 100'ü, yatay eksende ise nüfusun % 100'ü gösterildiğinden, diyagram bir kutu şek-

lindedir. *Orijinle karşı köşeyi birleştiren doğru* (Şekil 32.1'de OA doğrusu) *eş bölüşüm doğrusudur. Bir ülkedeki kişisel gelir dağılımında mutlak eşitliği ifade eden bu doğru üzerindeki her noktada, nüfusun belirli bir yüzdesi, gelirin aynı yüzdesini almaktadır.* Örneğin B noktası nüfusun %25'inin gelirin % 25'ini aldığını göstermektedir.



Şekil 32-1
Lorenz Eğrileri

Eğer bir ülkede gelir dağılımında eşitsizlik varsa, bu mutlak eşitlik dağılımı gösteren doğru yanında, fiili dağılımı gösteren ikinci bir eğri çizilir. Kişisel gelir dağılımı eşitlikten ne kadar uzaksa, fiili gelir dağılımını gösteren eğri bir ***pelikanın alt gagasının sarkmasına benzer*** şekilde, mutlak eşitlik doğrusundan uzaklaşır. O halde fiili gelir dağılımı eğrisi ne kadar köşeye doğru sarkmışsa, gelir dağılımı o denli adaletsiz hale gelmiş demektir. Şekil 32.1'de, fiili gelir dağılımını gösteren Lorenz eğrisi üzerindeki C noktası, nüfusun % 55'inin gelirin % 25'ini aldığını yansıtmaktadır. D noktasında ise, nüfusun % 75'inin gelirin sadece % 50'sini aldığı gözlenmektedir.

B. Gini Katsayısı Yöntemi

Bir ülkedeki gelir dağılımındaki eşitliği ya da eşitsizliğin (adaletsizliğin) derecesini gösteren, ***Lorenz eğrileri, geometrik bir yöntemdir***. Lorenz eğrisi, mutlak eşitlik doğrusundan uzaklaştıkça eşitsizliğin arttığı ortaya çıkar. Oysa, ***ülkeler arasındaki*** ya da ***bir ülkenin çeşitli bölgeleri arasındaki eşitsizliğin yıllar boyu değişimini izleyebilmek için, eşitsizliğin bir katsayı ile ifade edilmesi daha uygun olacaktır***. İşte ***"gini katsayısı" eşitsizliği bir oranla gösteren ve eşitsizliğin derecesini ölçen bir katsayıdır.*** Lorenz eğrisi yönteminde,

-Lorenz eğrisi ile mutlak eşitlik doğrusu arasında kalan alana X (ki bu alan şekilde taralı olarak gösterilmiştir),

-mutlak eşitlik doğrusu hipotenüsü olan OAL ikizkenar üçgenin alanına da Y denildiğinde,

- X/Y oranı Gini katsayısını vermektedir. Lorenz eğrisi aşağıya doğru sarktıkça, bir başka deyişle ***kişisel gelir dağılımında adaletsizlik arttıkça, X/Y oranı, yani Gini katsayısı büyüyecektir.*** Gini katsayısı sıfır ile bir arasında değişmekte, ***bire yaklaştıkça adaletsizliğin arttığını, sıfıra yaklaştıkça adaletsizliğin azaldığını göstermektedir.*** O halde, katsayının büyümesi adaletsizliğin arttığını ifade etmektedir. ***Katsayının bir olması, söz konusu ülkede mutlak eşitsizlik halini, sıfır olması ise mutlak eşitlik halini göstermektedir.***

3- KİŞİSEL GELİR DAĞILIMINDA ADALETSİZLİĞİN NEDENLERİ

Kişisel gelirin eşit olarak dağıldığı hiç bir ülke düşünülemez. Her ekonomide farklı yoğunlukta olmakla birlikte, kişisel gelir dağılımında adaletsizlik vardır. Gelir dağılımındaki farklılıkların sakıncalarına ve azaltılması amacına yönelik politikaya değinmeden önce, bu farklılığın nedenlerini ortaya koymakta yarar görüyoruz.

Kişisel gelir dağılımında eşitsizliğe, bir ülkede izlenen iktisat politikası ve piyasanın yapısı kadar kanunlar, sendikal haklar ve hatta tesadüfler neden olabilir. Bunları belirli başlıklar altında açıklamaya çalışalım.

A. Ücret Farkları

Kişisel gelir dağılımının ortaya çıkmasında ilk etken, toplumda çeşitli meslekler arasında ve hatta aynı mesleği icra eden kişiler arasında var olan ücret farklarıdır.

Daha önce, 28. Kısımda ücret farklarının nedenlerini oldukça ayrıntılı olarak açıkladık. *İşgücünün homojen olmaması* (eğitim-öğretim farkı, yetenek farkı), *para ile ölçülemeyen bazı avantajlar ve emek piyasasında mobilitenin az olması nedenleriyle ücretler arasında önemli farklılıklar ortaya çıkıyordu.* Pop şarkıcılığı, futbolculuk gibi geniş halk kitlelerine hitap eden mesleklerde tanrı vergisi olan özel yetenekleriyle bazı kişiler, astronomik ücretler alabiliyorlardı.

B. Piyasanın Rekabet Yapısı

Bir ülkede çeşitli mal ve faktör piyasalarında *rekabet çeşitli nedenlerle aksayarak, monopol, oligopol, monopson ve hatta iki yanlı monopol piyasaları ortaya çıkmış olabilir.* Bu şekilde rekabetin ortadan kalktığı piyasalarda faaliyette bulunan firmalar üretimlerini suni olarak kısıp, satış fiyatlarını yükselterek aşırı kârlar elde edebilirler. Bu aşırı kârlar, söz konusu ekonomide gelir dağılımında, monopolist ve oligopolist firmalar ve dolayısıyla bu firmaların sahipleri lehine eşitsizliklerin ortaya çıkmasına neden olur.

C. Toprak Mülkiyetinin Dağılımında Adaletsizlikler

Bazı ülkelerde toprak mülkiyetinin dağılımında, büyük adaletsizlikler vardır. Büyük toprak sahipleri, topraklarını kiraya vererek büyük rantlar elde ederler. Özellikle ülkemiz gibi toprak reformu yapılamamış ülkelerde, kırsal kesimde yaşayanların önemli bir kısmını, toprağı olmayanlar oluşturur.

D. Bölgelerarası Gelişmişlik Farkları

Bir ülkede hiç bir zaman ekonomik gelişme, ülke bünyesindeki her bölgede ya da bir bölge içindeki tüm yerleşme merkezlerinde birden başlamaz. Ekonomik gelişmenin tabiatında dengesizlik vardır. Önce, gelişmeye en uygun koşullara sahip merkezler gelişir. Dolayısıyla her ülkenin bünyesindeki bölgeler arasında, ekonomik gelişme ile birlikte ortaya çıkmış az ya da çok yoğunlukta, ama mutlaka sosyo-ekonomik gelişmişlik farklılıkları vardır.

Gelişmiş bölgelerde istihdam olanakları fazla, ücretler yüksektir. Geri kalmış bölgelerde ise endüstriyel yeşerme olmaz. İşsizlik oranı çok yüksektir, ücretler düşüktür. Mevcut işletmeler, daha çok yöreye hitap eden, emek-yoğun teknolojiyle çalışan küçük işletmelerdir. Bu bölgelerarası gelişmişlik farkı, kişisel gelir farklılıklarının en önemli nedenlerinden birini oluşturur.

Kişisel gelir dağılımında görülen bu adaletsizlik nedenlerinden son ikisi, yani toprak mülkiyetinin dağılımında adaletsizlik ve bölgelerarası gelişmişlik farklarının yoğunluğunun yüksekliği, özellikle gelişmekte olan ülkelerde ön plandadır. Öte yandan, gelişmekte olan ülkelerde *enflasyonun bünyesel hale gelmesi ve bir türlü önlenememesi, bu grup ülkelerde gelirini fiyat artışlarına paralel olarak artırma olanağına sahip olamayan sabit gelirlilerin* (işçi, memur, emekli vb.) *durumlarını çok daha kötüleştirerek, kişisel gelir dağılımının dengesizliğinin* (fakirin daha da fakir olmasına neden olarak) *daha da artmasına neden olur.*

4- GELİR DAĞILIMINDA ADALETSİZLİĞİN AZALTILMASI GEREĞİ

İnsanoğlu eşitsizlikle doğduğu gün tanışır. Bebeklerin bir kısmı şanslıdır. Zengin ailenin çocukları olarak doğarlar. Henüz doğum olayı gerçekleşmeden gelecekleri planlanmıştır. Hangi okullarda okuyacakları, hangi işin başına geçecekleri belirlenmiştir. Bir kısmı ise şansızdır, çok fakir ailelerin, dördüncü, beşinci ve hatta dokuzuncu çocuğu olarak doğarlar. Büyük kardeşlerinin eskileri ile büyürler. Dengesiz beslenirler, tahsil yapamazlar. Aileleri gibi, yarı aç yarı tok bir yaşam sürmek onların kaderidir.

Bir ülkede gelir dağılımında önemli boyutlara varan eşitsizlik söz konusu ise, böyle bir durum *sosyal huzursuzluklara neden* olur. Özellikle, düşük gelirliler, iş bulmalarına karşın, insanca yaşamak bir yana, temel gereksinmelerini bile karşılaşmakta güçlüklerle karşılaşıyorlarsa, yani ücretler çok düşükse, sosyal huzursuzluk yaygınlaşır. Hırsızlık, ahlaksızlık ve suçluluk oranı artar.

Nihai amacı, toprakları üzerinde yaşayan insanların refah ve mutluluğunu sağlamak ve artırmak olan devlet, aynı zamanda, gelir dağılımında adalet sağlayarak, refahın ülkede yaygınlaşmasını sağlamakla görevlidir. Burada hemen bir soru akla gelebilir. *Acaba bir ferdin ya da ailenin gelir düzeyi, refah ve mutluluk düzeyini yansıtır mı? Bir başka deyişle, gelir düzeyi yükselen insanların refahlarının arttığı* ve *daha mutlu oldukları söylenebilir mi?* Kuşkusuz, paranın mutluluğun kaynağı olup olmadığı tartışılan bir konudur. Ancak, kişilerin mutluluğunu sağlayan etkenler arasında gelir düzeyi birinci sırada yer alır. Kişilerin mutluluğunu sağlayan tüm etkenler sabitken, gelirleri azaldıkça daha mutsuz oldukları söylenebilir.

Biz iktisatta, toplumları birbiriyle mukayese ederken, fert başına düşen gelir düzeyini kıstas alır ve daha yüksek gelirli ülkelerin daha yüksek refah düzeyine erişmiş olduklarını varsayarız. Zira, insanların tüm çabaları, daha fazla mal ve hizmet satın alabilmek için, gelir düzeylerini artırmaktır.

Sosyal açıdan arzulanan gelir dağılımında eşitsizliği azaltıcı politika, ekonomik gelişme açısından aynı hararetle desteklenmez. Zira, ülkedeki gelir dağılı-

mında eşitsizliği azaltıcı politika sonucunda, *tasarruf oranı yüksek olan zenginlerden, tasarruf oranı düşük olan fakirlere yapılan transferler sonucunda, ülkedeki toplam tasarruf düşer. Tasarrufların düşmesi, yatırımların azalmasına, yatırımların azalması ise hem milli gelir artış hızının düşmesine, hem de istihdamın azalmasına neden olur.*

Nihayet, Milton Friedman'ın ortaya attığı ve 1970'li yıllardan itibaren kabul gören *"yeni liberal görüş", sosyal adaleti sağlayıcı gelir dağılımı politikasını reddetmektedir.* Bu görüşü benimseyenlere göre, piyasa mekanizması çarkı, mal ve faktör piyasalarında oluşan göreceli fiyatlarla kimlerin zengin, kimlerin daha az zengin olacağını belirleyecektir. Bu mekinazma içinde daha fazla geliri hak edenler, ön plana çıkacak ve zengin olacaklardır. Fakirler ise beceriksiz kimselerdir. Gelir dağılımında adalet sağlayıcı politika izleyerek, onları ödüllendirmemek gerektiği öne sürülür.

5- GELİR DAĞILIMINDA EŞİTSİZLİĞİ AZALTICI POLİTİKALAR

Günümüz sosyal devlet anlayışında devlet, hem ekonomik gelişme ve büyümeyi sağlayacak, hem de bu gelişmeden mümkün olduğunca herkesin yararlanmasını sağlayacaktır. Bu nedenle devlet, öncelikle *gelirin oluşum sürecinde* gelir farklılıklarını azaltıcı önlemler alır. *Gelirin oluşumundan sonra da eşitsizliği azaltıcı yönde müdahalelerde bulunur.* Bu iki tür müdahalelerin özelliklerini öz olarak açıklayalım.

A. Devletin Gelirin Oluşum Sürecinde Eşitsizliği Azaltıcı Müdahaleleri

Gelir dağılımında farklılığı azaltmak amacıyla devlet, öncelikle gelirin elde edilme safhasında, aldığı önlemlerle, dengesizliğin ortaya çıkmasına neden olan koşulları değiştirmeye ya da ortadan kaldırmaya yönelir.

Bu müdahale, talep yetersizliği nedeniyle bazı mal ve faktörlerinin fiyatının yüksekliğinden ya da arz fazlası nedeniyle fiyatının düşüklüğünden kaynaklanan ücret ve fiyat farklılıklarını azaltma amacıyla yapılabildiği gibi, aksayan rekabeti yeniden gerçekleştirmeye yönelik de olabilecektir. Bu müdahale türlerini kısaca sıralamakla yetineceğiz.

Ücret farklılıklarını azaltmaya yönelik müdahaleler. Belirli mesleklerde ücretler çok yüksekse, yeni eleman yetiştirilmesi amacıyla mesleki eğitim veren okullar yaygınlaştırılır, kurslar açılır, çıraklık programları uygulanır.

Asgari ücret uygulanması Devlet, ücret düzeyinin aşırı ölçüde düşmesini önlemek amacıyla, *en düşük ücreti* (*asgari ücret*) belirleyerek ilan eder ve bunun altında işçi çalıştırılmasını yasaklar.

Faiz oranlarına müdahale. Devlet, hem küçük tasarruf sahiplerini, hem de firmaları korumak amacıyla, bankalar piyasasına müdahale ederek, faiz hadlerini belirleyebilir.

- ***Üretici ve tüketiciyi korumak amacıyla tarımsal ürün fiyatlarına müdahale.*** Daha önce ayrıntılarıyla belirtildiği gibi devlet, ekonomik alana yayılmış, güçsüz durumda olan çiftçileri korumak amacıyla *taban fiyatı* ya da *prim sistemi* uygulayarak üreticilere belirli bir fiyatı garanti edebileceği gibi, savaş ya da kıtlık dönemlerinde tüketicileri korumak amacıyla *tavan fiyatı* (narh) uygulama yoluna gidebilir.

- ***Rekabeti engelleyici uygulamaları yasaklayan yasal düzenlemeler.*** Eğer bir ülkede piyasanın rekabet yapısı bozulmuş ve işletmeler rekabeti ortadan kaldırıcı anlaşmalar yaparak, tröst ya da kartel oluşturup tekelleşmişlerse, bu durumda devlet, yasalar çıkararak, tekelleşmenin önüne geçer.

- ***Toprak reformu yapılması.*** Eğer bir ülkede toprak mülkiyetinin dağılımında büyük adaletsizlikler varsa, tarım toprakları az sayıdaki büyük toprak sahiplerinin elindeyse, bu gibi durumda ülkedeki toprak açlığını ortadan kaldırmaya yönelik *toprak reformu yasası* ve tarımcıların durumunu verimliliği artırarak iyileştirmek için de *tarım reformu yasası* çıkabilir.

- ***Bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltıcı tedbirler.*** Eğer bir ülkede bölgeler arasında önemli boyutlara varan sosyo-ekonomik gelişmişlik farklılıkları varsa, devlet nispi olarak geri kalmış bölgelerin kalkınması için, *bölgesel kalkınma politikaları uygular.* İdari yapıda değişiklikler yaparak teşvik tedbirleri ile özel sektörü geri kalmış yörelere cezbetmeye çalışır.

- ***Sermaye piyasasının gelişmesini sağlamak.*** Devlet, mülkiyeti tabana yaymak, küçük tasarruf sahiplerinin de kâr geliri elde etmelerini sağlamak ve dolayısıyla yatırımların artarak istihdamın da artması amacıyla, sermaye piyasasının gelişmesini sağlayacak yasal düzenlemeler yapar. Hatta işletmelerin hisse senetlerinin belirli bir yüzdesinin işletmenin çalışanlarına ait olması ya da çalışmaların yıl sonu kârının belirli bir oranını alması şeklinde düzenlemeler yapılabilir.

- ***Enflasyonla mücadele.*** Nihayet gelir dağılımında eşitsizliği artıran en önemli etken olan *enflasyonla mücadele gelir dağılımında adaleti sağlamaya yönelik dolaylı, ancak çok etkili bir yöntemdir.*

B. Gelirin Elde Edilmesinden Sonra Yapılan Eşitsizliği Azaltıcı Müdahaleler: Yeniden Gelir Dağılımı

Yukarıda devletin gelir dağılımında eşitsizliği azaltması amacıyla, piyasaya doğrudan ya da yasalarla müdahale yöntemlerinden söz ettik. Ancak sosyal devlet anlayışında, tüm vatandaşlarını kucaklayan ve onların refah ve mutluluğunu yükseltmeyi amaçlayan devlet yılsonunda elde edilen gelirlerden, vergi alarak asli fonksiyonlarını (ülke güvenliğini sağlama, vatandaşlarını her türlü tehlikeden koruma ve ortak kullanıma yönelik alt yapı yatırımlarını yapma) yerine getirir. Devletin halka bedava sunduğu kısaca ***kamusal mal*** denilen her türlü mal ve hizmetten, daha az vergi ödeyenler daha fazla yararlanırlar. Örneğin az vergi ödeyen hatta hiç vergi ödemeyen düşük gelirliler, kamuya açık parklarda dinlenirken, çok vergi ödeyen yüksek gelirliler, evlerinin bahçelerinde dinlenmeyi yeğlerler. Bu arada, topladığı vergilerden, çok düşük gelirli olanlara ve korunmaya muhtaçlara yardımlar yapar. Devletin bu şekilde gelir dağılımında yaptığı düzenlemelere, *"gelirin yeniden dağılımı"* denir.

Gelirin yeniden dağılımı politikasında, zenginlerden çok vergi alınır, düşük gelirliler vergiden muaf tutulduğu gibi, ayrıca negatif vergilenir yani transfer ödemeleri şeklinde yardım ve bağışlar yapılır.

Yeniden gelir dağılımı politikasında, *artan oranlı gelir vergisi* uygulanarak kişilerin gelirleri arttıkça daha yüksek oranlı vergi alınır. Belirli bir gelir düzeyinin altında kalanlar ise, vergiden muaf tutulur. Ayrıca devlet, çok az geliri olanlara insanca yaşayabilecekleri bir aylık bağlayabileceği gibi, *fakirlerin sağlık harcamalarını da öder* (ülkemizdeki yeşil kart uygulaması örneği), *öğrencilere burslar* verir. Zenginlerden alınan vergilerden yapılan kamu harcamalarından fakirlerin zenginlerden daha fazla yararlanması, gelir dağılımındaki farklılığı hafifletir.

Günümüzde her ülkede, öncelikleri farklı olmakla birlikte, gelir dağılımında eşitsizliği azaltıcı politika araçlarına başvurulmaktadır. Ülkelerin gelir dağılımındaki eşitsizliğin seyri üzerinde yapılan çalışmalar da ülkelerin gelişmişlik düzeyiyle kişisel gelir dağılımındaki adaletsizliğin derecesi arasında doğru yönlü bir ilişki saptanmıştır. Bir başka deyimle, gelişmiş ülkelerde gelir dağılımında adaletsizlik, gelişmekte olan ülkelerinkinden daha azdır. Gelişmiş ülkelerde, ***gelir dağılımdaki adaletsizliğin azalmasına neden olan etkenler arasında:***

- ekonomik gelişme ile birlikte bölgelerarası gelişmişlik farklılıklarının azaltılmasının başarılması,
- tarımsal nüfusun azalması sonucu, tarımda gizli ve açık işsizliğin ortadan kalkmasından öte, tarımda çalışmaların verimliliğinin artması,
- sermaye birikimine paralel olarak, kullanılan ileri teknolojiler sayesinde verimliliğin artması ve artan verimliğin ücretlere de yansıması,
- sermaye piyasasının gelişmesiyle büyük sanayi işletmelerinin mülkiyetinin tabana yayılması,
- sabit gelirlilerin daha da fakirleşmesine neden olan enflasyon oranının düşürülmesi ve,
- nihayet, artan bütçe olanaklarıyla, devletin düşük gelirlilere yaptığı yardım ve transfer ödemelerinin miktarının artması, *sayılabilir.*

33

ENDÜSTRİLEŞME, KENTLEŞME VE ÇEVRE EKONOMİSİ

Kitabımızda buraya kadar incelediğimiz fiyat,üretim ve bölüşüm teorilerine ilişkin konularda, temel ekonomik sorunların nasıl çözüleceği, araştırıldı. Tüm bu açıklamalarda konuları basitleştirmek amacıyla, ekonomik olayların geçtiği mekan göz önüne alınmadı. Oysa ekonomik olaylar bir mekan içinde cereyan etmektedir. Gerek tarımsal ürünler, gerekse endüstriyel mamuller, üretildikleri yörelerden farklı yörelerde tüketilmektedir.

Endüstriyel malların önemli bir kısmının tüketicilerin bulunduğu kentlerde, ya da kentlerin çok yakınında üretilmesi, büyük kentlerin daha da kalabalıklaşmasına ve aynı zamanda buralarda her türlü kirliliğin ve sonuçta çevre sorunlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Gelirini artıran insanoğlu refahı yakaladım dediği an, karşısında sağlığını tehdit eden, yaşamını güçleştiren, hatta zehir eden, çevre sorunlarını bulmuştur. Bu kısımda öncelikle kirlenmenin kaynağı olan endüstrileşme-kentleşme olgusunu açıklayacağız. Çevre sorunlarını ve çevre sorunlarının analizini inceledikten sonra da, çevrenin korunması için yapılması olası düzenlemelerden söz edeceğiz.

1- ENDÜSTRİLEŞME - KENTLEŞME OLGUSU

İnsanlık tarihinde birçok önemli dönüm noktası vardır. Fakat bunlardan hiçbiri, endüstri devrimi kadar, tüm dengeleri değiştiren büyük gelişmelerin başlangıcı olamamıştır.

Endüstri devrimi XVIII. yüzyıl ortalarında *"kitlesel üretim"* in gerçekleşmesine olanak sağlayan bir dizi buluşlarla başlar. 1765 yılında James Watt'ın ilk buharlı makineyi bulmasıyla başlayan devrim (***I. Endüstri Devrimi***), 1870'de elektriğin demir üretiminde girdi olarak kullanılmasıyla (***II. Endüstri Devrimi***) devam

etmiş ve 1940 Fordist üretim sistemiyle (***Kitle Üretim Devrimi***) ivme kazanmış ve 1980'den günümüze ***Esnek Üretim Sistemi ve Bilgi Toplumu*** aşaması ile sürmektedir.

Endüstri devriminin patlak verdiği Batı Avrupa ülkelerinde ekonomik canlanma bu ülkelerin belirli merkezlerinde (kutuplarında) ortaya çıkmış ve giderek bu merkezlerde yoğunlaşmıştır. Ekonomik gelişmenin ortaya çıktığı bu merkezler, çevresindeki ve öteki bölgelerdeki işgücü başta olmak üzere her türlü üretim faktörünü kendisine çekerken kalabalıklaşmış ve böylece bugünkü anlamda *kentleşme olgusu*, ortaya çıkmıştır.

Bu kentler işletmelere ve kentte yaşayan insanlara sağladıkları avantajlar nedeniyle hızla büyürken, her ülkenin bünyesindeki bölgeler arasındaki sosyo-ekonomik dengesizliklerin de nedeni olmuşlardır.

Gelişmiş ülkelerde sanayi devrimiyle birlikte ortaya çıkan ve o günden bu yana artan kentli nüfus, 2008 yılından itibaren toplam dünya nüfusunun yarısına erişirken–ki bu oran bazı gelişmiş ülkelerde onda dokuzun üzerine yükselmektedir–bu nüfusun da büyük kısmının, nüfusu milyonu aşan büyük kentlerde toplanmış olduğu görülmektedir. Dünyada halen, nüfusu 1 milyonun üzerinde olup büyük kent sınıfına giren 450 kent bulunmaktadır. Bu kentlerden 50'sinin nüfusu 3.5 milyonun; 25'inin ise 8 milyonun üzerindedir.

Gelişmiş ülkelerde 1750'lerden itibaren endüstrileşmeye paralel olarak kentleşme olgusu yaşanırken, gelişmekte olan ülkelerde, endüstriyel gelişme sağlanmadan, henüz yeterli istihdam olanakları yaratılmadan 1950'lerden günümüze, kentleşme olgusu yaşanmaya başlanmıştır.

Gelişmiş ülkelerdeki istihdam olanaklarına paralel olarak ortaya çıkan kentleşmeye ***dengeli kentleşme (sağlıklı kentleşme)***, gelişmekte olan ülkelerde ise yeterli istihdam olanakları doğmadan ortaya çıkan kentleşmeye ***dengesiz kentleşme (demografik kentleşme ya da sağlıksız kentleşme)*** adı verilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin kentleşme eğilimleri ile gelişmiş ülkelerdeki kentleşme eğilimleri arasındaki en göze batan fark, ***gelişmiş ülkelerde birden fazla büyük kentin birlikte gelişmesine karşın, gelişmekte olan ülkelerde, bir tek kentin*** (genellikle başkent) ***sürekli büyümekte olduğudur. Öte yandan gelişmekte olan ülkelerde hızla büyüyen kentlerin nüfuslarının yarısından fazlası yol, su, elektrik gibi alt-yapısı olmayan gecekondularda yaşamaktadır.***

Gelişmiş ülkelerde büyük kentlerin nüfus artışı hızlarının yavaşlatılmasının başarılmış olmasına karşın, gelişmekte olan ülkelerde, büyük kent ya da kentlerin nüfus artışı hızını azaltmak mümkün olamamaktadır.

Tablo 33.1'de görüldüğü gibi, 2005 yılında gelişmekte olan ülkelerin büyük kentlerinin nüfusları gelişmiş ülkelerin büyük kentlerinin nüfuslarını aşma eğilimindedirler.

-1970 yılında Londra'nın nüfusun 8.5 milyon iken 2005 yılında 8,5 milyona erişmiştir ve 2010 yılında 8,2 milyona düşeceği tahmin edilmektedir.

- New York'un 1970 yılında 16,1 olan nüfusu 2005 yılında 19,7 milyona erişmiş ve 2015 yılında ise 19,9 milyon olacağı tahmin edilmektedir.

-Oysa, 1970 yılında 8,7 milyon olan Meksiko City'nin nüfusunun 2005 yılında 19.4 milyona çıktığı 2015 yılında 21,6 milyona erişeceği tahmin edilmektedir.

Tablo 33-1
Dünyada Mega Kentler ve Ülke Nüfusu İçindeki Payları

		Nüfus (Milyon)				Ülke Nüfusu İçindeki Payı	
Kent	**Ülke**	**1970**	**1985**	**2005**	**2015**	**1985**	**2005**
1. Tokyo	Japonya	14.8	19.0	32,5	35,5	15.8	27.8
2. Meksiko City	Meksika	8.7	16.6	19.4	21.6	21.0	20.3
3. New York	A.B.D.	16.1	15.6	18.7	19.9	6.5	7.0
4. San Paulo	Brezilya	8.6	15.5	18.3	20.5	11.5	11.0
5. Şanghay	Çin	11.4	12.0	14.5	17.2	1.1	1.3
6. Buenos Aires	Arjantin	8.3	10.7	12.6	13.4	35.5	33.9
7. Londra	İngiltere	7.5	7.6	8.5	8.2	11.0	11.2
8. Kalkuta	Hindistan	6.9	10.2	14.3	17.0	1.3	1.5
9. Rio de Jenorio	Brezilya	7.0	10.1	11.5	12.8	7.5	6.8
10. Los Angeles	A.B.D.	8.3	10.0	12.3	13.1	4.2	4.4
11. Osaka	Japonya	7.6	9.5	11.3	11.3	7.9	8.8
12. Bombay	Hindistan	5.8	9.4	18.2	21.9	1.2	1.6
13. Pekin	Çin	8.2	9.3	10.8	12.8	0.9	0.9
14. Moskova	Rusya	7.1	8.9	10.7	11.0	3.2	4.3
15. Paris	Fransa	8.3	9.1	10.6	10.0	15.9	17.4
16. Tianjin	Çin	6.8	7.5	13.5	14.7	0.8	1.2
17. Kahire	Mısır	5.3	7.9	11.1	13.1	16.6	14.2
18. Jakarta	Endonezya	4.3	7.9	13.2	16.8	4.7	5.3
19. İstanbul	**Türkiye**	**2.2**	**5.6**	**11.2**	**6.1**	**10.9**	**15.4**

Kaynak: **World** ***Economic Survey*** *1989*, United Nations, New York, 1989, s. 236; United Nations *World Urbanization Prospects. The 2005 Revision*, United Nations, 2006

-Diğer yandan, 2005 yılında San Paulo'nun nüfusu 18.3 milyona, Kalküta'nın nüfusu 14.3 milyona ve Kahire'nin nüfusu 11,1 milyona erişmiştir ve gelişmekte olan ülkelerin nüfusu 10 milyonu aşan mega kentlerin kalabalıklaşmaya devem etmektedir. Tablo 33-1'deki nüfusu 10 milyonun üzerinde olan 18 kentin, 10'u gelişmekte olan ülkelerde yer almaktadır. Ancak 2010 yılı itibarıyla dünya nüfusunun üçte ikisi kentlerde yaşıyor olacağı ve 2015 yılı itibarıyla de nüfusu 10 milyonu aşacak olan 26 mega kentin 22 'sinin gelişmekte olan ülkelerde yer alacağı tahmin edilmektedir.

İhtiyar dünyamızın son iki yüzyılda karşılaştığı *endüstrileşme-kentleşme olgusu, büyük kentlerden başlayarak önce endüstrileşen* ve *büyük kentlere sahip ülkeleri, daha sonra da dünyayı, tehdit eden kirlenme sorununun kaynağı olmuştur.* Kirlenme çeşitleri ve yarattığı çevre sorunlarına değindikten sonra, asıl konumuz olan *çevre sorunlarının ekonomik analizini* ortaya koyacağız.

leştirmesi sonucu, o evin bulunduğu semtteki diğer evlerin, semte olan talebin artması nedeniyle, değerlenmesi örnek verilebilir.

Piyasa mekanizmasının temel ekonomik sorunların çözümünde etkinlikten uzaklaşmasına **"piyasa başarısızlığı"** denir. Piyasa başarısızlığının en önemli nedenlerinden biri de KUTU 7.1'de belirtildiği gibi dışsallıklardır. Üretim ve tüketim kararları sonucunda ortaya çıkan olumlu dışsallıklardan yararlananların sağladıkları faydanın karşılığını ödememeleri, olumsuz dışsallıktan zarar görenlerin ise uğradıkları kayıpları telafi ettirememeleri, fiyat mekanizmasının kaynak dağılımında optimaliteyi sağlama işlevini gerçekleştirememesine neden olmaktadır.

Şimdi piyasa başarısızlığının nedenlerinden biri olan dışsallıklardan özellikle, çevre kirlenmesi sonucunda söz konusu olan negatif dışsallığın, ekonomideki özel maliyet ile sosyal maliyet arasında neden olduğu farklılığa değinelim.

b) Özel Maliyet ile Sosyal Maliyet Arasındaki Farklılaşma

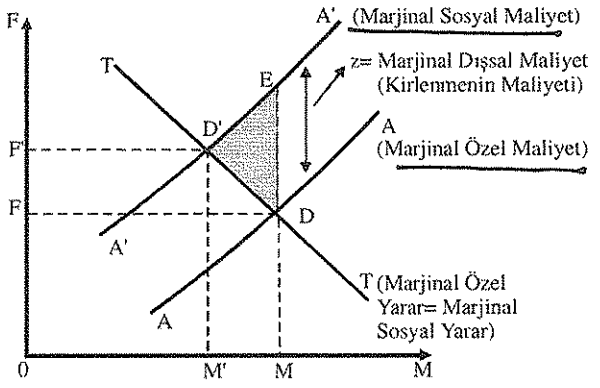
Bir işletmenin çevreye verdiği zarar ve çevre kirlenmesinden etkilenenlerin karşılaştıkları olumsuzluklara (maliyete) ***dışsallık*** denilmekte olduğunu yukarıda belirttik. Çevre kirlenmesinden kaynaklanan *dışsallığın saptanmasının güçlükleri, dışsallıklarının hesaplanarak zarar verenlerden tazminini imkansız kılmaktadır.* Bu şekilde çevre kirlenmesinden kaynaklanan dışsallıkların *fiyatlara yansımaması, piyasa fiyatlarını göz önüne alarak kar maksimizasyonuna yönelen üreticilerin aldıkları kararlar sonucunda, optimal kaynak dağılımının gerçekleşmemesi,* bir başka deyişle, ***piyasa başarısızlığı*** *sonucunu doğurmaktadır.* O halde bir ekonomide optimal kaynak dağılımının sağlanabilmesi için, *özel maliyet* ve *sosyal maliyetin göz önüne alınması* bir başka deyişle bu iki maliyetin birbirine eşit olması gerekmektedir. Oysa ***çevreye verdikleri zararları ödemeyen firmaların, marjinal özel maliyetleri, marjinal sosyal maliyetlerinin altında kalmaktadır.*** Bu durumda firmalar, üretmeleri gereken optimal miktarın üzerinde bir üretimi gerçekleştirmektedirler ki, bunun sonucunda kaynak tahsisinde etkinlikten uzaklaşılmaktadır. Şimdi bu durumu bir örnek ve şekil yardımıyla açıklayalım. Şehir kenarında kurulmuş olan endüstri işletmelerinin bacalarından çıkan toz ve gazlar nedeniyle çevredeki tarım arazilerinde verimin düşmesine neden olduklarını ve söz konusu işletmelerin bu şekilde verdikleri zararların (negatif dışsallıklar) ölçülebildiğini varsayalım. *Marjinal dışsal maliyet* olarak nitelendirilen bu zararların miktarı z kadar olsun (Şekil 33.1).

Negatif dışsallıklar söz konusu değilken piyasa, arz ve talep eğrisinin kesiştiği D noktasında dengededir ve marjinal özel maliyet ile marjinal sosyal maliyet birbirine eşit olduğundan kaynak dağılımında etkinlik sağlanmıştır.

Negatif dışsallıklar nedeniyle firmalar, çevreye z kadarlık zarar verdiklerinde marjinal özel maliyetleri AA arz eğrisine özdeşken, marjinal sosyal maliyetleri A'A' konumunu almakta yani AA eğrisinin üzerine çıkmaktadır. Eğer firmalar çevreye verdikleri z kadarlık zararı ödeselerdi, arz azalarak A'A' konumunu alacak ve etkin kaynak tahsisi D' noktasında gerçekleşecekti. *Tüketimde dışsallık olmadığından* ***TT talep eğrisi hem özel marjinal yararı hem de sosyal marjinal yararı yansıtmaktadır.*** Ancak söz konusu firmalar çevreye verdikleri zararları ödeyemeyerek, üretimlerini M düzeyinde sürdürürken, optimal üretim miktarı olan M' üretim miktarından M'M kadar *daha fazla üretimde* bulunmaktadırlar. Optimalden daha fazla üretim yapılması halinde söz konusu olan *piyasa*

başarısızlığının toplumsal maliyeti bu M'M kadar daha fazla üretilen mal nedeniyle katlanılan *marjinal sosyal maliyet* ile *marjinal sosyal yarar arasındaki fark*a (M' ile M aralığında A'A' ile TT arasındaki alan) eşittir. Bu fark ise, D'ED üçgenin alanı (şekildeki taralı üçgen) kadardır.

Çevre kirliliği ve kaynak dağılımı ilişkisine değindikten sonra karşımıza bir soru çıkıyor. İnsan mutluluğunu ve hatta yaşamını tehdit eden çevre kirliliğini azaltabilmek için bir takım önlemlerin alınması ve masrafların yapılması gerekmektedir. Acaba bu alanda yapılacak masrafları topluma mı mal etmek gerekir, yoksa firmaları neden oldukları zararları azaltıcı masraflara zorlamak mı gerekir? Bu alanda çeşitli yaklaşımlar öne sürülmektedir. Bunlardan kısaca söz edelim.



Şekil 33-1
Üretimde Negatif Dışsallıklar

3- ÇEVRE KORUNMASI İÇİN ALINABİLECEK ÖNLEMLER (KAYNAK TAHSİSİNDE OPTİMALİTENİN SAĞLANMASINA YÖNELİK POLİTİKALAR)

Son yıllarda olumsuz dışsallık kaynağı olan çevre sorunların artması, dışsallıkların kaynak tahsisinde neden olduğu etkinsizliklerin azaltılması alanındaki çözüm önerilerini güncel hale getirmiştir. Bugün bir çok ülkede, kirlenmenin önüne geçebilmek için yasal düzenlemeler yapılarak olumsuz dışsallık yayanlara vergi uygulanması yanında yasaklamalara gidildiği gözlenmektedir.

Kaynak tahsisinde etkinliğin yeniden sağlanması, bir başka deyişle piyasa başarısızlığının neden olduğu olumsuzlukların azaltılmasına yönelik çözüm önerilerini *anlaşma ve mülkiyet (Coase Teoremi)* ve *devlet müdahalesi (doğrudan kontrol, vergi ve sübvansiyon)* başlıkları altında inceleyeceğiz.

A. Mülkiyet ve Anlaşma: Coase Teoremi

Bazı durumda dışsallıklar, devlet müdahalesi olmaksızın, taraflar arasındaki anlaşma ile çözümlenebilir. Özünü mülkiyet kavramında bulan ve etkin kaynak dağılımının mülk sahipleri arasındaki anlaşmayla belirleneceğini savunan bu görüş, 1991 yılında iktisat alanında Nobel ödülü alan Amerikalı ekonomist **Ronald H. Coase** (1910-) tarafından öne sürülmüştür ve ***Coase teoremi*** olarak literatüre geçmiştir.

Coase teoreminde, eğer dışsallık, tarafların mülkiyetinde olan alanla sınırlıysa, taraf sayısı azsa ve ayrıca dışsallığın çözümü için taraflar arasındaki yapılacak olan pazarlık maliyeti önemsenmeyecek kadar küçükse, *devletin müdahalesine gerek olmadan, dışsallıklarla ilgili sorunlar taraflarca çözümlenebilecektir.* Bunun için devlet, bireyler ya da gruplar arasındaki anlaşmaları özendirecek düzenlemeler yapmalıdır.

Şimdi, *bir göl kenarında ortaya çıkabilecek dışsallıkları göz önüne alarak, Coase teoremine göre tarafların aralarında nasıl anlaşacaklarını bir örnekle açıklamaya çalışalım.*

Küçük bir göl düşünelim. Bu gölün bir tarafı mülkiyeti bir kişiye ait olan ormanla kaplı, diğer tarafı da dinlenme tesisleri ile çevrili olsun. Dinlenme tesislerinin turistik değerinin, gölün karşı yakasındaki ormanlık alanın manzarası nedeniyle artmış olduğunu varsayalım.

Ormanın sahibi, ormanındaki ağaçları keserek paraya çevirmek istemektedir. Bu durumda yerel yönetim ya da devlet, özel mülk olan ormanlık alandaki ağaçların kesilmesini önlemeli midir, yoksa karışmamalı mıdır?

Orman sahibinin, mülkündeki ağaçları kesme hakkı vardır. Ancak, gölün karşı kıyısındaki turistik tesislerin sahipleri, tesislerinin manzarası ve dolayısıyla çekiciliği azalacağından bu kesimden, zarar göreceklerdir. Ağaçların kesilmesi, tesislerin turistik cazibesini azaltacaktır.

Coase teoremine göre ormanın sahibi ile tesislerin sahipleri kamu müdahalesine gerek kalmadan bir araya gelerek anlaşabileceklerdir. Tesis sahiplerinin zararları, tesislerinin manzarasının kaybolmasıdır. Orman sahibi ise, ağaçları kesip pazarlayarak gelir elde edecektir. Bu durumda, tesislerin sahipleri ağaçların kesilmesi ile uğrayacakları *dışsal zararları*, orman sahibi ise kesim yapması halinde *eline geçecek gelir* ile üstleneceği *kesim maliyeti ile pazarlama giderlerini ve arazisinin değerindeki değişmeleri* göz önüne alarak, *anlaşma zemini* arayacaktır. *Anlaşma, tesis sahiplerinin orman sahibine* ağaçları kesmemekle uğrayacağı *gelir kaybını vermeleri* halinde sağlanacaktır. Belki tesis sahipleri, orman sahiplerinden tüm ağaçları değil de, manzarayı koruyacak şekilde ağaçların bir kısmını keserek ormanı seyrekleştirmesini, kesilmeyen ağaçlar nedeniyle uğrayacakları gelir kaybını ödeyebileceklerini önereceklerdir.

Sonuç olarak, iki taraf ağaçların kesilmemesini sağlayıcı bir anlaşma yapacaklardır. Ancak *anlaşmanın olabilmesi için* yukarıda da belirttiğimiz gibi *pazarlığın maliyetinin çok mütevazi, dışsallığa taraf olanların sayısının az ve nihayet dışsallığın tarafların mülkiyetinde olan alanla sınırlı olması* gerekir.

Pazarlama maliyeti. Anlaşmanın başarısı için, yapılması gereken *pazarlığın maliyetinin* çok düşük olması gerekir. Eğer bu alandaki yasal düzenlemede, uzman görüşü, tarafların zarar ve kayıplarının tespiti vb. gibi koşullar aranırsa, anlaşma taraflara ilave bir maliyet yüklediği gibi, anlaşmanın sonuçlanması uzun yıllar alacaktır. Böyle bir durumda taraflar anlaşmayı yeğlemezler.

Tarafların sayısı. Özellikle hava ve su gibi kamusal mallara ilişkin olumsuz dışsallıklarda, taraf sayısı çok fazladır. Eğer fabrikadan çıkan zehirli gazlar asit yağmuruna neden oluyorsa, bir tarafta bir ya da birkaç firma varken, diğer tarafta binlerce insan vardır. Hatta kirlenmenin boyutu çok fazla ise taraflar bazen farklı

ülkelerde bulunurlar. Bu durumda mağdurların bir araya gelerek, dışsallıklara neden olanlarla anlaşmaları güçtür. Bu gibi durumlarda mağdurların hakları yasalarla korunacaktır.

Beleşçilik sorunu. Yukarıda verdiğimiz göl kıyısında karşı karşıya bulunan tesis ile ormanlık alan sahipleri arasındaki örneğimize dönelim. Tesis sayısı fazla ise, tesis sahiplerinin biri ya da birkaçı, ormanlık alandaki ağaçların kesilmesinin kendi müşterilerini etkilemeyeceğini öne sürerek, anlaşmaya taraf olmak istemeyebilirler. Böyle bir durumda, kamu malından yararlanılmasında olduğu gibi, beleşçilik sorununun ortaya çıkması, anlaşmayı olanaksızlaştırır.

B. Devlet Müdahalesi: Doğrudan Kontrol ve Vergilendirme

Taraflar arasında anlaşmanın mümkün olmaması halinde, özellikle tarafların sayısı çok fazla ise devlet, dışsallığın kaynak tahsisi üzerindeki etkinsizliğini azaltmaya yönelik müdahalelerde bulunur. Bu müdahalelerden bir kısmı *doğrudan kirlenmeyi önleyici yasak ya da düzenlemeler* şeklindedir. Diğerleri ise *devletin negatif dışsallığın söz konusu olması halinde vergi almasıdır.*

a) Kirlenmeyi Önleyici Yasal Düzenlemeler: Doğrudan Kontrol

Negatif dışsallıklara neden olan kirlenmenin önüne geçebilmek için, kirlenmeye neden olan faaliyetleri kısıtlayıcı yasal düzenlemeler yapılmaktadır. Bunun için çevreyi kirleten firmaların doğrudan kontrol edilerek, cezalandırılması uygulaması benimsenmektedir. Günümüzde batı ülkelerinde ve ülkemizde bu tür düzenlemeler oldukça yaygınlaşmıştır. Bu alanda yapılmış olan yasal düzenlemelerle firmaların sıvı atıklarını derelere ve koylara akıtmaları sınırlandırılmış ve kirlenmeye neden olan her türlü gazın havaya bırakılması yasaklanmıştır. Bu yasaları ihlal edenlere para cezası yanında bazı durumlarda hapis cezası verilmektedir.

Firmaların kirliliğin önüne geçebilmek için, çeşitli atık kontrol cihazları kullanmaları gerekmektedir. Bu cihazların kullanılması firmaya ilave maliyet getirmektedir. Bu ilave maliyet, kaynak tahsisindeki etkinsizliği azaltacaktır.

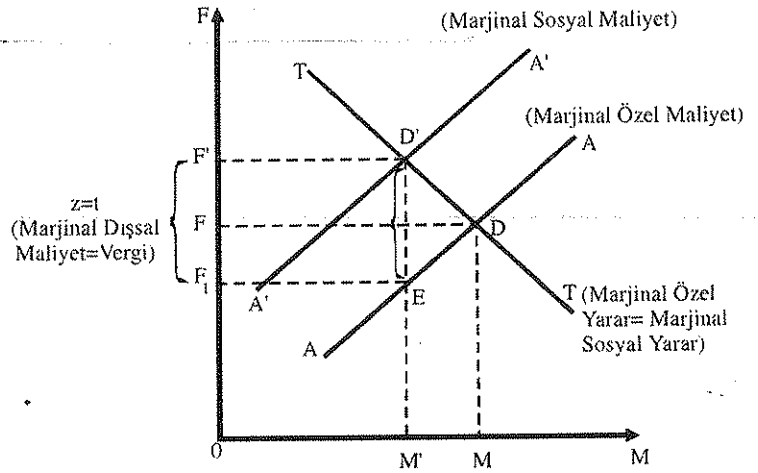
b) Negatif Dışsallıkta Pigou'cu Vergilendirme

Kaynak dağılımında etkinsizliği azaltmanın hatta ortadan kaldırmanın bir yolu da, firmalardan neden oldukları negatif dışsallık kadar bir vergi alınmasıdır. Örneğin kömürün sanayide ya da evde yakılarak ısı elde edilmesi kirliliğe (negatif dışsallık) neden olmaktadır. Kömürün neden olduğu dışsallık hesaplanarak kullanılan kömürün miktarı (ton başına) göz önüne alarak vergi alınabilir.

Pigou'cu (ya da Pigougil) vergilendirme olarak literatüre geçen bu vergi sonucunda, kaynak tahsisinde tekrar optimaliteye dönülmesi mümkün olacaktır.

Pigou'cu vergilendirmeyi bir şekil yardımıyla açıklayabilmek için daha önce negatif dışsallıkları ve kaynak dağılımında etkinsizliği ayrıntılı bir şekilde açıkladığımız Şekil 33.1'den hareket edeceğiz. Açıklamaların daha rahat izlenebilmesi için Şekil 33.1'i Şekil 33.2 olarak, olduğu gibi buraya aktarıyoruz. Kirlenmeyle birlikte

marjinal olumsuz dışsal maliyet –şekilde z ile gösterilmiştir– nedeniyle marjinal sosyal maliyet marjinal özel maliyetin üzerine çıkmış ve M' kadar olan optimal üretim miktarından M'M kadar daha fazla üretim yapılmaktadır.



Şekil 33-2
Pigou'cu Vergi

Kaynak tahsisinde yeniden etkinliğin sağlanması için, satılan ürünün birimi başına negatif dışsallık kadar (şekil D'E mesafesi) bir vasıtalı vergi konulması öngörülmektedir. Bu vergi ile birlikte, firmaların maliyetlerinin yükselmesi sonucu, AA ile A'A' çakışmaktadır (ki bu durumda yeniden marjinal özel maliyet ile marjinal sosyal maliyet birbirine eşit olacaktır). Bu vergi ile birlikte piyasa dengesi D' 'de gerçekleşirken üretim düzeyi M' 'ne yani kaynak tahsisinde etkin üretim düzeyine dönecektir. Devlet, üreticiden aldığı bu vergiyi söz konusu malın olumsuz dışsallıklarına maruz kalanların durumunu iyileştirmek için kullanacaktır. Ancak, gerek kömürün, gerek benzinin, gerekse de ozon tabakasına zarar veren maddelerin ve benzerlerinin neden olduğu negatif dışsallıkları saptamak çok güçtür.

YEDİNCİ BÖLÜM

MİLLİ GELİR

34. MAKROEKONOMİK AKIMIN DOĞUŞU VE MAKRO MODELLER

35. MİLLİ GELİR, MİLLİ GELİR HESAPLAMA YÖNTEMLERİ VE MİLLİ GELİRLE İLGİLİ KURAMLAR

36. MİLLİ GELİRİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER: TÜKETİM, TASARRUF VE YATIRIM FONKSİYONLARI

37. DENGE MİLLİ GELİRİNİN BELİRLENMESİ

38. MİLLİ GELİR VE FİYATLAR GENEL DÜZEYİ

34

MAKRO EKONOMİK AKIMIN DOĞUŞU VE MAKRO MODELLER

Kitabımızın buraya kadar olan bölümlerinde tam rekabette piyasa mekanizmasının işleyişini ve rekabetin aksaması sonucunda ortaya çıkan çeşitli rekabet piyasalarında firmaların fiyat ve üretim miktarlarını belirleme konusundaki politikalarını inceledik. Bu açıklamalarımızda, işsizlik, durgunluk, enflasyon, ödemeler dengesi, milli gelir, kişi başına milli gelir düzeyi, kalkınma ve büyüme gibi, toplumları en fazla ilgilendiren, hatta çözümlenemeyecek boyutlara eriştiklerinde hükümetlerin düşmesine, siyasi istikrarsızlıklara neden olan sorunlara girmedik. Oysa, kamuoyunun ilgilendiği, hükümetlerin başarısını ya da başarısızlığının ölçüsü olan konuların başında bu sorunların sağlıklı çözümü gelmektedir. Kitabımızın bundan sonraki bölümlerinde, makroekonomiye ilişkin bu konulara değineceğiz.

Makroekonomik düşünce akımının ortaya çıkışını belirtmeden önce, ekonomi biliminin teorik çerçevesini ve mikroekonomi ile makroekonominin konusuna giren teorilerin neler olduğunu yeniden hatırlatmakta yarar görüyoruz.

Kitabımızın 7. Kısım'ında ekonomi biliminin tanım ve kapsamını ortaya koyarken, her ekonominin karşı karşıya olduğu temel ekonomik sorunların neler olduğunu ve bu sorunları konu alan teorileri belirttik. ***Ekonomi bilimi, mikroekonomi ve makroekonomi*** *olmak üzere iki ana bölüme ayrılıyordu. Temel ekonomik sorunları konu alan teorilerden bir kısmı mikroekonominin bir kısmı da makroekonominin alanına giriyordu.* Şöyle ki;

Birey ya da firma gibi, ekonomideki karar birimlerinin davranışlarını konu alan ***mikroekonomi, değer ve refah*** teorilerinden oluşturuyordu.

Değer teorisi *ise,* ***fiyat, üretici ve bölüşüm teorilerini kapsıyor***du.

Ekonominin bütününü ilgilendiren, bir başka deyişle, ulusal düzeydeki sorunları konu alan ***makroekonomi*** ise ***milli gelir*** ve ***istihdam teorileri*** ile ***kalkınma ve büyüme teorilerinden oluşuyor***du.

Mikroekonomiyi oluşturan teorilerden refah teorisi dışında kalan, *fiyat, tüketici, üretici ve bölüşüm teorilerini,* kitabımızın buraya kadar olan kısımlarında açıkladık. Bu açıklamalarımızda, üreticilerin ve tüketicilerin davranışlarını analiz ederek, *mal, hizmet ve üretim faktörlerinin fiyatlarının nasıl oluşacağını* önce, tam re-

kabet piyasanın varlığı varsayımında, daha sonra da bu piyasanın aksaması sonucu ortaya çıkan aksak rekabet piyasaları tiplerinde ayrı ayrı inceledik. Ancak, oluşumunu belirlediğimiz bu fiyatlar, çeşitli mallar arasındaki ***nispi fiyattı***. Bir ekonomide sayıları binleri bulan mal ve hizmetlerin her biri için farklı düzeyde oluşan bu fiyatlar, ekonomideki fiyatlar genel düzeyi hakkında fikir edinilmesine olanak vermiyordu.

Buna karşın ***makroekonomide, toplam üretim düzeyi*** (milli gelir), ***toplam harcama düzeyi, ekonomideki fiyatlar genel düzeyi*** **vb. gibi,** ***tüm ekonomiyi ilgilendiren konular analiz edilmektedir.***

Şimdiye kadar mikroekonomiyi oluşturan teorileri basite indirgeyerek açıkladık. Ne var ki, iktisat eğitimine yeni başlayanlara temel ekonomik bilgileri açıklamaya çalıştığımız kitabımızda, mikroekonomiye ilişkin teorileri iktisada kazandıran ***düşünce akımlarına***, kitabımızın hacmini artırmak istemediğimizden değinmedik. Ancak, makroekonomiye ilişkin teorilerin açıklamasının yapılacağı bundan sonraki bölümlerin daha iyi anlaşılabilmesi için, yer yer söz edilen, ***Klasik, Neo-Klasik ve Keynesyen*** iktisadi yaklaşımlarının ne zaman ortaya atıldıklarını ve bugünkü iktisat öğretisi içindeki yerlerinin ne olduğunu belirttikten sonra, özellikle 1970'lerden sonra karşılaşılan stagflasyon krizinin çözümünü amaçlayan, ***Monetarist İktisat Teorisi*** ile ***Rasyonel Beklentiler Teorisi*** ve ***Arz Yanlı İktisat Teorilerin***den söz edeceğiz. Hemen belirtelim ki, bu ekonomik düşüncelerin ortaya çıkmasında ve gelişmesinde katkıları olan çeşitli yazar ve ekollerle ilgili ayrıntılara, okuyucunun zihnini karıştırmamak için değinmeyeceğiz.

1. SANAYİ DEVRİMİ, KLASİK VE NEO-KLASİK EKONOMİK DÜŞÜNCE (1770–1930)

İktisat teorilerinin ortaya çıkışı, Eski Yunanlılardan önceki çağlara kadar uzanır. Ancak, bugünkü iktisadi düşüncenin temelleri, öncülüğünü Adam Smith (1723–1790) 'in yaptığı Klasik iktisatçılar (ya da kısaca liberaller) tarafından ortaya atılmıştır. Liberal akımın ortaya çıkmasında en önemli etken, kuşkusuz 1750'lerden itibaren filizlenen sanayi devrimi olmuştur. Devrimle birlikte daha önceleri basit araçlarla ve kas gücüyle yapılan üretim yerini makine gücü ile yapılan fabrikasyon üretime bırakırken, geleneksel sanayiler hızla çökmüştür. Piyasaların genişlemesine ve kapital birikimi olgusuna paralel olarak daha sonra kendilerine ***Klasik İktisatçılar*** denilen bir grup bilim adamı, ekonomik olayların bağlı olduğu kanunları bulmaya yöneldiler. "***Homo economicus (ekonomik adam)***" olarak kabul ettikleri bireylerin kendi çıkarlarını en yükseğe eriştirecek şekilde hareket ederken, toplumun refahını da en yükseğe eriştireceklerini savundular. Klasiklere göre fert için iyi olan, toplum için de iyidir.

1776 yılında yayınlanan ***Adam Smith***'in ***Milletlerin Zenginliği*** adlı eserle birlikte doğan ***Klasik İktisadi Düşünce***, bu ekole mensup yazarlarca zenginleştirilmiştir. ***Klasik İktisatçıların görüşleri şu ana başlıklar altında toplanabilir.***

4 (6) **Dengeye ilişkin görüş:** Klasiklere göre ekonomi doğal olarak dengeye yöneliktir. Otomatik olarak dengeyi sağlayan güç, fiyat mekanizmasıdır.

2 (8) **Üretim faktörlerinin tam istihdamı:** Klasiklere göre, fiyat mekanizması düzgün işlediği sürece (piyasaların temizlenmesi, yani ücretin ve faizin esnekliği), ekonomide tam istihdam dengesini sağlamaktadır. Bu denge fikrine göre, ***her arz*** (üretim) ***kendi talebini*** (tüketimini) ***yaratacağından***, (dışarıdan hiçbir müdahale

olmaması durumunda piyasa fiyatında) ***alıcı bulamayan mal ve istihdam edilmeyen üretim faktörü bulunmayacaktır*** (***Piyasalar kanunu*** ve hatta ***Mahreçler kanunu*** da denilen ***Say Kanunu***). Bu kanuna göre üretim esnasında üretim faktörlerine yapılan ödemeler, sonuçta malların talep edilmesine neden olacaktır. Tam istihdam sağlandığında, tüm üretim faktörleri üretime koşulmuş olacağından, ekonomide işsizlik de olmayacağı gibi, toplam üretim ve dolayısıyla milli gelir, en yüksek düzeye erişecektir.

3- **Liberal bir politika gereği:** Klasiklere göre ekonomiyi dengeye getiren ana koşul rekabettir. Eğer bir ekonomide rekabet tam olarak sağlanırsa, piyasa mekanizmasının işleyişi, dengeyi otomatik olarak sağlayacaktır. Bu nedenle, "***bırakın yapsınlar, bırakın geçsinler***" felsefesini benimseyen Klasikler, *devletin ekonomiye, piyasa mekanizmasının işleyişini bozabilecek nitelikteki her türlü müdahalelerini yasaklarlar.* Onlara göre eğer devlet ekonomiye müdahale ederse, ekonomik etkinliğin sağlanmasını engelleyerek, kaynak dağılımını olumsuz yönde etkileyecektir. ***Devletin asli görevi, rekabeti sağlayıcı düzenlemeleri yapmak ve rekabeti önleyici her türlü engeli ortadan kaldırmaktır.***

4- **Reel ve parasal ilişkiler:** Klasikler, değer teorisini, para teorisinden ayırırlar. Analizlerini önce, ekonomik mekanizmanın işleyişine parasal ilişkileri göz önüne almadan, "*reel*" ilişkiler yönünden açıklarlar. Daha sonra analize parayı katarlar. Onlara göre para sadece bir mübadele aracıdır, ekonomik olaylar üzerinde hiç bir etkide bulunmamaktadır (paranın yansız olması). Bir başka deyişle, ***mübadeleye aracı olmaktan öte bir işlevi olmaya para, mallar üzerine örtülmüş bir tülden (peçeden) başka birşey değildir.*** Gerçekte, mallar birbiriyle mübadele edilmektedir. Klasikler'den ***J.S. Mill (1806-1873)***'e göre ***"Paradan daha önemsiz hiç bir şey yoktur."***

Klasik ekonomik düşünce, zamanla geniş tepkiler alıp, her yönden çürütülmeye başlandı. ***A.Smith***'in ***Milletlerin Zenginliği*** adlı eserinin yayınlanmasından yaklaşık bir asır sonra, ***1850'lerden itibaren, Klasik Ekolün revizyonu olarak da nitelendirilen Neo-Klasik akım, değerin (=fayda) emek-değer teorisi ile açıklanmasına karşı çıkarak, marjinal fayda teorisini geliştirdiler. Neo-klasiklerin bu yaklaşımı, iktisatta büyük bir büyük devrim yaptı.*** Tüketicinin davranışlarının açıklanmasına olanak sağlayan marjinal analizin kullanım alanı, tüketim alanından üretim alanına kadar yayıldı. Böylece marjinal analiz, fayda, maliyet, gelir ve verimlilik alanlarındaki ekonomik olaylarda da karar birimlerinin davranışlarının açıklanmasında yardımcı oldu. Bu şekilde ussal hareket eden ekonomik birimlerin aldıkları kararları da analizlerinde esas alan Neo-Klasikler'le ekonomi ilmi, bilimsel bir niteliğe büründü.

Neo-klasik ekonomistlerden Alfed Marshall (1842 - 1924), Klasiklerin fiyatın oluşmasında arzın ağırlıklı olduğu görüşüyle, Marjinalistlerin fiyatın oluşumunda talebin ağırlıklı olduğu görüşünü birleştirerek, fiyatın arz ve talep tarafından oluşturulduğunu ortaya koydu. Marshall'ın iktisat ilmine en büyük katkısı, iktisadi olayların açıklanmasında "***ceteris paribus***" varsayımından hareketle analizleri basitleştirerek, karmaşık ekonomik olayların açıklanmasında basitlik sağlamasıdır.

O halde, Marshall iktisat ilmine getirdiği en büyük yenilik, ***ceteris paribus*** varsayımı ile bu varsayıma dayanılarak yapılan "***kısmi denge analizi***"dir.

Neo-klasikler — marginalist

Ekonomide makro tahlile yer veren ve tüm ekonomik sorunların çözümünü düzgün işleyen piyasa mekanizmasına bağlayan Klasikler'e karşın, tüketici ve üretici gibi karar birimlerinin davranışlarını inceleyen Neo-Klasikler, makro tahlillerden tamamen uzaklaştılar. Neo-Klasik görüşe göre de, temel ekonomik sorunların çözümünü, Klasikler'in belirttiği gibi düzgün işleyen piyasa mekanizması sağlıyordu. ***Tam istihdamın kendiliğinden sağlandığı ekonomide, makroekonominin inceleyeceği sorunlar zaten çözümlenmiş oluyordu.*** Bu nedenle Neo-Klasikler analizlerini, mikroekonominin konusunu oluşturan üretici ve tüketici gibi küçük karar birimlerinin davranışları alanlarındaki konularda yoğunlaştırdılar. Böylece, *Klasiklerin ortaya koyduğu makroekonomik yaklaşım muhafaza edilmekle birlikte, mikroekonomik görüş ile ilgili konular ön plana çıktı.*

2. 1929 DÜNYA EKONOMİK KRİZİ, KEYNES DEVRİMİ VE MAKROEKONOMİK AKIMIN DOĞUŞU (1930-1970)

Ekonominin sürekli tam istihdam dengesinde olacağını varsayan Klasik ve Neo-Klasik görüşlerin revaçta olduğu dönemlerde (1750-1929 arası) yaşanan krizler, denge durumundan geçici sapmalar olarak nitelendiriliyordu. Ancak bu ekonomik krizlerin giderek kronikleşmesi ve ***1929 Büyük Ekonomik Krizi***nin başta gelişmiş ülkeler olmak üzere, tüm dünyada yaptığı büyük tahribatlar, Klasik ve Neo-Klasik ekonomik düşüncelerin, krizlerin aşılmasında yeterli olmadığını ortaya çıkardı.

1936 yılında ***J. M. Keynes'in (1883-1946),*** Klasik ve Neo-Klasiklerin görüşlerini çürüten ***İstihdam, Faiz ve Para Hakkında Genel Teori*** adlı eseri yayınlandı. XX. yüzyıl ekonomik düşüncesine damgasını vuran bu eserle birlikte, ***Keynes Devrimi'***nden ve hatta ***Keynes Çağı'*** ndan bahsetmek adet haline gelmiştir.

1970'lerde ortaya çıkan ***stagflasyon (durgunluk içinde enflasyon)*** kriziyle birlikte, önemli eleştirilere hedef olmasına karşın, hâlâ önemini koruyan ***Keynes'in görüşlerinin en önemli karakteristiklerini öz olarak belirtelim.***

– **Tam İstihdam:** Hatırlanacağı gibi Klasiklere göre, piyasa mekanizması düzgün işlediği sürece ekonomide tam istihdam kendiliğinden gerçekleşmekteydi. Tam istihdamın sağlanmasının nedeni Say Kanunu idi. Tüm aktif nüfusun çalışabileceği bir tam istihdam dengesi ekonomide daima mevcut olacaktır. Keynes, 1929 Büyük Ekonomik Krizinde milyonlarca insanın işsiz kaldığını gördükten sonra tam istihdamın olası, fakat piyasa güçlerince otomatik olarak gerçekleşen bir denge olmadığını, öne sürmüştür. Ona göre çoğunlukla her ekonomi, kalıcı bir eksik istihdamla karşı karşıyadır. Keynes'in getirdiği yenilik, hem dengenin hem de eksik istihdamın aynı anda oluşmasıdır. Keynes'in bu denge teorisi, klasik görüşe göre dengesizliktir.

– **Parasal Analiz:** Keynes, Klasiklerin parasal ve reel analizi birbirinden ayıran yöntemlerini çürüterek, parayı ekonomik analize soktu. Paranın, Klasiklerin savundukları gibi ***yansız (nötr)*** olmadığını, ekonomik sistem üzerinde etki yapabileceği görüşünü öne sürdü. Para arzındaki değişmenin, sırasıyla istihdam ve milli gelir düzeyini etkileyeceğini belirterek, yeni bir ***para teorisi (Keynesyen para teorisi)*** ortaya attı.

– **Devletin Ekonomik Hayata Müdahalesi:** Klasikler, ekonomide tam istihdam dengesinin otomatik olarak gerçekleşeceğini ve bu nedenle devletin sadece rekabetin sağlanabilmesi için piyasa mekanizmasının önündeki engelleri kaldırmaya

yönelik önlemler alması gerektiğini savunuyorlardı. Ekonomide eksik istihdam düzeyinde de dengenin olabileceğini öne süren Keynes ise, ***tam istihdamdan uzaklaşmış olan ekonominin yeniden tam istihdam dengesine dönmesini sağlayabilmek için, devletin ekonomiye müdahalesini öngördü.*** Devletin, talep yetersizliğini ortadan kaldırabilmek için, ekonomiye para ve maliye politikalarıyla müdahale etmesi gerektiği düşüncesini savundu.

– **Ekonomik Analize Makro Yaklaşım:** Yukarıda kısaca, Klasik ve Neo-Klasiklerle Keynesyen görüşün ortaya çıkışını ve kapsamlarını öz olarak belirttik. Klasik ve Neo-Klasiklerin ekonomik mekanizmayı, ekonomik birimlerin kararlarından (tüketici ve üreticilerin mikro kararları) hareketle açıklamalarına karşın, Keynes grupların kararlarını (Devletin, tüm yatırımcıların ya da tüm tüketicilerin) göz önüne alır. Başka bir deyişle Keynes, Klasikler ve Neo-Klasikler gibi her mal ve hizmet ile üretim faktörüne ilişkin özel piyasaları tek tek analiz etmeye yönelme yerine, ulusal plandaki değişkenleri göz önüne alarak, tam istihdamın düzeyinin nasıl oluştuğunu saptamaya çalışmıştır. Bu yaklaşımıyla ***Keynes, makroekonomik akımın kurucusu ve temsilcisi olmuştur.***

Keynes'in öncülük ettiği makroekonomik akım, kuşkusuz zamanla çeşitli yazarların katkılarıyla zenginleşmiş ve Keynes'in "*Genel Teori*"adlı eserinde öngörülmeyen bir çok nokta, analize ilave edildiği gibi, hatta Keynes'in ulaştığı bazı sonuçlar bile değişmiştir. Ayrıca, Keynes'in analizlerinde yer vermediği zaman unsurunun ön plana çıkarılması, *ekonomide zaman içindeki değişikliklerin gözlenmesi, büyüme ve kalkınma ile ilgili konuların makroekonomik analiz içindeki yerini almasını sağlamıştır.* Öte yandan, son yıllarda para ile ilgili analizler, makro tahlilde giderek artan ağırlıkta yer almaya başlamıştır.

3. STAGFLASYON KRİZİ VE YENİ MAKRO MODELLER: MONETARİST TEORİ, ARZ YÖNÜ EKONOMİSİ, RASYONEL BEKLEYİŞLER TEORİSİ, YENİ KEYNESYENLER VE YAPISALCI AKIM (1970 -...)

Keynesyen görüş doğrultusunda devletin ekonomiye, krizleri önleme ve ekonomik gelişmeyi sağlama amaçlarına yönelik müdahaleleri, 1970'lere kadar büyük kabul gördü. Keynesyen iktisat politikasının izlendiği bu dönemde, tam istihdam ana hedef olarak seçilip, müdahaleci maliye politikası ön plana çıktı. Bu politika ile birlikte önlenemeyen bütçe açıkları, emisyonla ve de borçlanma ile kapatılmaya çalışıldı. İzlenen bu açık finansman politikalarının kaçınılmaz sonuçlarından kuşkusuz en önemlisi, kronikleşen enflasyon olgusunun ortaya çıkmasıdır. Böylece Klasik iktisat politikasının izlendiği dönemlerde yaşanan ekonomik durgunlukların yerini, Keynesyen iktisat politikalarının izlendiği dönemlerde, enflaflasyon aldı. Ne var ki,1970'lere gelindiğinde o zamana kadar rastlanmayan yeni bir krizle karşılaşıldı. Hem fiyatlar yükseliyor, hem de ekonomik durgunluk devam ediyor ve işsizlik artıyordu. Keynesyen politika araçları, bu krizi aşmada yetersiz kaldı. Bu krize, ***durgunluk içinde enflasyon*** anlamına gelen ***stagflasyon*** denildi.

Keynesyenlere göre, eğer ekonomide durgunluk varsa, para ve maliye politikasıyla ekonomiye müdahale ederek toplam talebin artmasını sağlayıcı (***genişletici)***

önlemler almak gerekiyordu. Ekonomide enflasyonist bir eğilim ortaya çıkmışsa, bu defa para ve maliye politikası yardımıyla toplam talebi azaltıcı (***daraltıcı***) bir politika izlenmeliydi. Böyle bir politika izlendiği zaman, kaçınılmaz olarak işsizliğin artması göze alınmalıydı.

Görüldüğü gibi, Keynesyenler'e göre, enflasyonu düşürmek için işsizliğin artmasını ya da işsizliğin azaltılabilmesi için fiyatların yükselmesini (enflasyonu) kabullenmek gerekiyordu. Hem durgunluğun hem de enflasyonun bir arada yaşandığı *stagflasyon krizinin çözümünde, Keynesyen görüşün yetersiz kalması,* ***Monetarist Ekonomik Görüşün*** doğmasına neden oldu. Bu görüşle birlikte ***Arz Yanlı İktisat*** ve nihayet ***Rasyonel Bekleyişler Teorileri,*** stagflasyon krizinin aşılmasında öne sürülen diğer makro modeller oldular. Ancak, Keynesyen görüşü benimsemiş olan bir grup ekonomist, stagflasyon krizi ile birlikte ortaya çıkan yeni ekonomik görüşler karşısında boş durmadılar. Keynesyen düşüncenin uzantısı denilebilecek görüşler önermeye başladılar. Bu grup ekonomistlere de ***Yeni Keynesyenler*** denilmektedir. Şimdi, son yıllarda ortaya atılan bu teorik yaklaşımlara öz olarak değinelim.

A. Monetarist (Parasalcı) Teori

Chicago Üniversitesi'nden ***Milton Friedman'ın (1912-2006, 1976 Nobel İktisat Ödülü)*** öncülüğünde bir grup ekonomist, stagflasyon krizinin aşılmasında talep ağırlıklı Keynesyen iktisat politikasının yetersizliğini öne sürdüler. Monetarist görüşün temel ilkelerini ortaya koyan Friedman, 1976 yılında yayınlanan ***Paranın Miktar Teorisi Üzerinde Çalışmalar*** adlı eserinde, Devletin ekonomiye (başta para ve maliye politikaları olmak üzere), hiç bir müdahalede bulunmaması halinde, krizlerin kendiliğinden ortadan kalkacağını savundu.

Yeniden liberal formülü ön plana çıkaran bu ekonomistler, Klasik ekonomik düşüncenin temel ilkelerini benimsemekle birlikte, onlardan iki noktada ayrılırlar.

Birincisi, Klasikler'in miktar teorisinin açıklamasına (ki bu teoriye göre, ekonomideki para miktarının artması, aynı yönde ve aynı oranda fiyatların artmasına neden olacaktır), yeni bir yorum getirdiler. ***Modern miktar teorisi*** denilen görüşleri, Monetarizmin temelini oluşturmaktadır.

İkincisi, ekonominin daima - Klasiklerin öne sürdükleri gibi - tam istihdam düzeyinde dengede olamayacağını kabul ederler. Onlara göre ekonomide daima *friksiyonel işsizlik* (iş değiştirme nedeniyle kısa süre de olsa işsiz kalanlar) ve *yapısal işsizlik* (ekonomide talep ve üretim yapısındaki değişikliklere intibak sürecinde işsiz kalanlar) vardır.

Kendilerine parasalcı denilmesinin nedeni, *stagflasyon krizinin aşılamamasının sorumluluğunu, para arzının lüzumundan fazla arttırılmasına bağlamalarıdır.* Monetarizmin temel felsefesini, ***Friedman'ın "enflasyon her zaman ve her yerde parasal bir olgudur"*** sözü en veciz şekilde özetlemektedir. Belirli makroekonomik değişkenler üzerinde, Keynesyen maliye politikasından daha çok, para politikası etkili olacağını öne sürerler.

"Yalnızca para önemlidir" diyen Monetaristler, stagflasyon krizinin aşılması için, *para arzının çok dikkatli bir şekilde kontrol altına alınmasını bir başka deyişle* ***istikrarlı bir para politikası izlenmesini*** (ki buna *sıkı para politikası* denilmektedir)

*öngörmektedirler. **Para arzı, onlara göre, hiç bir zaman ekonomideki toplam mal ve hizmet arzından yani üretimden, daha hızlı artmamalıdır.***

B. Arz Yönlü İktisat

Stagflasyon krizinin önlenmesinde, toplam talepteki değişmelerle ilgili politikaları öneren Keynesyenlerin *"**talep yönlü iktisat**"* görüşlerinin yetersiz kalması, yeni arayışları başlattı. Bu arayışların sonucunda, yeni olmayan, özellikle mikroekonomide geniş uygulama alanı bulan, üretime yönelik önlemleri öne çıkaran ***Arz Yönlü İktisat (Supply-Side Economics) Görüşü*** ileri sürüldü. Türkçe literatürde ***Arz Yönü Ekonomisi*** de denilen bu görüş, Keynesyen Teori gibi, iktisat alanında "*devrim*"niteliğinde değildir. Ancak, Amerikalı iktisatçı ***Artur Laffer (1940-...)*** tarafından esasları belirtilen, ABD'de Başkan R. Reagan'ın seçim kampanyasında benimsediği ve iktidara geldikten sonra uygulamaya çalıştığı bu politika, ***Reaganomics*** diye de adlandırılmıştır.

Stagflasyon krizini aşmak için, üretimi arttırmanın yollarını arayan Arz Yönü Ekonomisini savunanlar, gelir ve kurumlar vergilerinde yapılacak indirimlerin, hem girişimcileri şevklendirerek yeni yatırımlara yönlendireceğini, hem de gelir vergisi indirimleri sonucu sağlanan fonların yatırıma kanalize edileceğini öne sürmüşlerdir. Bu şekilde *üretimin artmasının sağlanmasıyla bir yandan istihdam artarken, öte yandan da fiyatların düşmesi sağlanmış olacaktır.* Ayrıca, bu görüşü savunan ekonomistlere göre, gelir vergisi oranlarındaki azalışlarla birlikte, yeni yatırımların uyarılmasına paralel olarak üretimde sağlanan artış nedeniyle, vergi gelirlerinde de uzun vadede artış sağlanabilecektir.

Klasik iktisadi görüşün yeniden keşfi ya da Klasik iktisadi görüşün modern versiyonu da denilen arz yönlü iktisat politikasının Ronald Reagan döneminde başarıyla uygulanmasını takiben, özellikle 1980'li yıllarda birçok gelişmiş ülkede ve özellikle Japonya, İngiltere ve Almanya'da uygulanmıştır.

C. Rasyonel Beklentiler Teorisi (Yeni Klasik Makroekonomik Akım)

1970'li yıllarda Monetarist görüş içinde - Fridman'ın öğrencileri olan bir grup ekonomistin (R. Lucas, T. Sergent ve N. Wallace) katkılarıyla - ***Rasyonel Beklentiler Teorisi (Rational Expectations Theory)*** denilen yeni bir görüş ortaya çıktı. ***Rasyonel Bekleyişler Teorisi*** ya da ***Akılcı Beklentiler Teorisi*** olarak da nitelendirilen bu yeni görüş, enflasyon dönemlerinde hükümetin aldığı kararların olumsuz etkilerini bertaraf etmek isteyen karar birimlerinin (firmalar ve ev halkı), alınan kararların sonuçlarını önceden tahmin ederek, karşı vaziyet alacakları ve bunun sonucunda alınan kararları etkisiz hale getirecekleri varsayımına dayanır.

***Keynesyen, Monetarist ve Arz Yönlü İktisat teorilerinde**, karar birimlerinin beklentilerine yer verilmiş, alınmış kararlar karşısında karar birimlerinin uyumlu beklentiler içinde olacağı varsayılmıştır.* Yani, gelecek dönemlerdeki fiyat artışlarının geçmiş dönemlerdeki düzeyde tekrarlanacağını varsayarlar. Oysa, ***Rasyonel Beklentiler Teorisinde**, karar birimlerinin geçmişteki fiyat değişiklikleri yanında, karar birimlerinin uyguladıkları politikanın gelecek dönemde fiyatlara yansımasını tahmin ederek, bu tahmin doğrultusunda hareket edecekleri varsayılmaktadır.* O kadar ki bu teoriye göre, hükümetlerin para arzı, harcamalar ve vergilerle ilgili ka-

rarlar alıp uygulayarak, istihdam ve milli gelir üzerinde sağlamak istedikleri değişiklikler, ev halkı ve firmaların yapacakları tahmin ve bu tahmine dayalı tepkileri sonucunda etkisiz hale gelebilmektedir. Örneğin, hükümet para arzını arttırıp, ekonomiyi canlandırmayı ve sonuçta istihdamı arttırmayı düşünüyorsa, karar birimleri bu politikayı önceden tahmin ederek, para arzının fiyatları arttıracağını göz önüne alıp, ücretleri arttıracaklardır (işçilerin isteklerini, enflasyonu tahmin eden işverenler de kabul edeceklerdir).

Rasyonel Bekleyişler Teorisine göre, bir ekonomide ev halkı, işçiler ve firmalar, hükümetin uygulayacağı politikayı ne kadar önceden doğru olarak tahmin ederlerse, politikanın kendileri üzerindeki etkisini o denli ortadan kaldırma şansını yakalayacaklardır. Bu nedenle ***hükümetler, ancak şok kararlarla ekonomiyi etkileme şansını elde edebileceklerdir.***

Rasyonel Beklentiler Teorisini savunan ekonomistler, aynı zamanda Klasiklerin düzgün işleyen piyasa mekanizmasının, üretim ve tüketim kararlarında optimalitenin sağlanacağı ve dolayısıyla toplum refahının en üst düzeye çıkacağı görüşünü benimserler. Onlara göre devlet, üretici ya da tüketiciyi korumak amacıyla, piyasaya hiç bir müdahalede bulunmamalıdır.

Klasik ekonomistlerin, piyasa mekanizmasının ekonomideki işlevleri hakkındaki görüşlerini, yirminci yüzyılın sonlarında savunan Rasyonel Beklentiler Teorisini benimseyen ekonomistlere, ***Yeni Klasik Makroekonomik Akım*** (ya da kısaca ***Yeni Klasikler*** *ve hatta* ***Yeni Liberaller***) denilmektedir. Son yıllarda Rasyonel Bekleyişler Teorisine, Klasik Teoriye yakınlığından dolayı, ***Yeni Klasik Rasyonel Bekleyişler Teorisi*** de denildiğine rastlanmaktadır.

D. Yeni Keynesyen Makroekonomik Akım

Stagflasyon kriziyle birlikte, Keynesyenler'e tepki olarak çıkan Klasik Liberal Görüş ilkelerine dayalı – yukarıda belirttiğimiz – ekonomik teorilerin ilgi görmelerine karşın Keynesyen geleneği sürdüren bazı ekonomistler 1980'lerde yeni görüşler öne sürmeye başladılar. ***Yeni Keynesyen Makroekonomik Akım*** olarak nitelendirilen bu görüşü benimseyen ekonomistler Keynesyenler gibi – Yeni Klasik Makroekonomik Akım yandaşlarının görüşlerinin aksine – piyasaların kendiliğinden dengeye geleceği görüşünü kabul etmemektedirler.

Yeni Keynesyenler'e göre, Yeni Klasiklerin de benimsediği gibi, ekonomideki karar birimlerinin kendi çıkarlarını gözetmeleri sonucu, zannedildiği gibi arz talep dengesinin otomatik olarak sağlanması mümkün değildir. Ayrıca, karar birimlerinin kolayca bilgilenmeleri söz konusu olmadığı gibi (***asimetrik bilgi***) fiyatlar da piyasa dengesini sağlayacak şekilde hemen dengeye gelemez (***piyasaların süpürmesi*** ya da ***piyasanın temizlendiği görüşü***). Bu nedenle, ekonomide makroekonomik dengesizliklerin yani krizlerin, yaşanması kaçınılmazdır. Örneğin Yeni Klasikler'e göre, eğer ekonomide işsiz varsa, ücretler, işsizlerin tümü iş bulana kadar düşecek ve ekonomi yeniden tam istihdama erişecektir. Yeni Keynesyenler'e göre ise, günümüzde işgücü homojen değildir. İşgücü bolluğu karşısında ücretleri düşüren firmalar, maliyetin düşmesini beklerken nitelikli elemanlarını kaybederek, üretimi sağlıklı bir şekilde sürdürememe riski ile karşılaşabileceklerdir. Bu riski göze alamayan firmalar, düşük ücrete razı olan işsizleri işe almayacaklardır. Diğer yandan iş sözleşmeleri nedeniyle firmalar işçilerini hemen (kısa dönemde) işten çıka-

ramazlar Dolayısıyla kriz dönemlerinde ücretler, Yeni Klasikler'in öne sürdükleri gibi düşmeyecektir (*ücretlerin yapışkanlığı*).

E. Yapısalcı Akım (Yapısalcı Okul)

Yapısalcı akım ya da yapısalcı okul denilen görüşün Yeni Keynesyen Makroekonomik akım ile birçok ortak noktaları vardır. Yeni Keynesyen Makroekonomik akım yanlıları gibi ***ücretlerin yapışkanlığını*** benimsemektedirler. Ücretler kurumsal olarak ya da pazarlıkla belirlendiğinden enflasyonun ortaya çıkmasında işçi ve işveren güçlerinin önemli etkisi ve rolü olduğunu öne sürerler.

Doğal işsizlik hipotezini benimseyen yapısalcı akım yanlılarına göre, stagflasyon ortamına girilmesinde, ***faiz oranının değişmesi*** önemli bir role sahiptir. Faiz oranının yükselmesi maliyetlerin artmasına ve yatırımlarının azalmasına, yatırımların azalması ekonominin büyüme hızının düşmesine ve sonuçta ekonominin stgflasyon kıskacına girmesine neden olacaktır

*

* *

Keynesyen devrimle birlikte, Klasik ve Neo-Klasik iktisadi düşüncede köklü değişiklikler olurken, stagflasyon krizi ile birlikte ortaya atılan Monetarizm, Arz Yönü İktisadı ve nihayet Rasyonel Bekleyişler Teorileri, tümüyle birbirinden farklı değildirler. Tüm bu teorilerde, "*toplam talep*", "*toplam arz*", "*para arz ve talebi*" ile "*beklentiler*", ortak değişkenlerdir. *Krizlerin aşılmasında, bu ortak değişkenlerin üstlendikleri rolün önemi değişmektedir.* Klasik temele dayalı bu yeni teorilerle Keynesyen temele dayalı Yeni Keynesyen Makroekonomik Akım arasında da, Klasiklerle Keynesyenler arasında olduğu kadar büyük farklılıklar yoktur. İki grup iktisatçılar arasında tartışmalar sürerken, bazı konulardaki görüşler giderek yakınlaşmaktadırlar.

Diğer yandan son yıllarda, ekonomik krizleri Keynesyenlerden ve Monetaristlerden farklı yorumlayan, ***Reel Konjonktür Teorisi*** ortaya atılmıştır. Bu teoriyi savunanlara göre, ***krizlerin nedeni, arz ya da talep şokları ya da izlenen iktisat politikalarından ziyade, teknolojik değişmelerde*** aranmalıdır.

Biz, bundan sonraki sayfalarda, Keynesyen yaklaşımla makro analizin özünü açıkladıktan sonra, enflasyon ve stagflasyon krizinin ortaya çıkması ve aşılması konularını incelerken, yer yer Parasalcıların, Arz Yönü İktisatçıları ile Rasyonel Bekleyişler Teorisini savunan ekonomistlerin ve nihayet Yeni Keynesyen Makroekonomik Akım yandaşlarının görüşlerine de değineceğiz. *Ancak göz önünden uzak tutulmaması gereken önemli bir ayrıntı, yukarıda özetlediğimiz makro ekonomik ekollerin tümünün, gelişmiş ülke ekonomilerini göz önüne almalarıdır. Bu teorilerin gelişmekte olan ülkeler için de geçerli olup olmadıkları araştırılmaktadır.* Bu nedenle, bu teorilere dayanarak gelişmekte olan ülkeler için önerilerde bulunmak mümkünse de, hatalı sonuçlar ortaya çıkabilir. Zira ***gelişmekte olan ülke ekonomilerinin kendilerine özgü yapısal sorunları vardır.***

35

MİLLİ GELİR, MİLLİ GELİR HESAPLAMA YÖNTEMLERİ VE MİLLİ GELİRLE İLGİLİ KAVRAMLAR

İnsanoğlunun tüm çabası, daha fazla gelir elde etmek ve elde ettiği gelirle daha fazla mal ve hizmet satın almak yani refahını yükseltmektir. Kişilerin refah düzeyinin belirlenmesinde, ne kadar mal ve hizmet satın alabileceğini gösteren yıllık gelirine bakılır. Aynı şey, ülkeler için de söz konusudur. Daha fazla mal ve hizmet üreten ülkeler, daha gelişmiş, daha zengin ve dolayısıyla daha yüksek refah düzeyine erişmiş ülkeler olarak kabul edilirler.

O halde, bir ülkede belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmet miktarı, o ekonominin yıldan yıla eriştiği *büyümeyi* ya da *negatif büyümeyi* göstermesi yanında, ekonominin eriştiği *refah düzeyinin* belirlenmesinde de yardımcı olmaktadır. İşte bu amaçlara yönelik olarak yapılan hesaplamalara "*milli gelir hesaplamaları*" denilmektedir.

Milli gelir hesaplamaları yapılırken, öncelikle *Gayri Safi Yurtiçi Hasıla ve Gayri Safi Milli Hasılanın bilinmesi* ve *buradan milli gelir rakamlarının elde edilmesi gerekir.* Öte yandan milli gelirle ilgili *nominal milli gelir, reel milli gelir, kişisel gelir, harcanabilir kişisel gelir* vb. gibi kavramların da bilinmesinde yarar vardır.

Milli gelir, bir ülkede belirli bir dönemde (genellikle bir yıl) *üretilen nihai mal ve hizmetlerin net parasal değerine* (dolaylı vergiler çıktıktan sonra) *eşittir.*

Milli gelirle ilgili, başta Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla ve Gayri Safi Milli Hasıla olmak üzere birçok kavram vardır. Bu kavramları önce açıklayıp, daha sonra, milli gelir hesaplama yöntemlerini açıklama yerine, öncelikle milli gelir hesaplama yöntemlerini açıklamaya başlayacağız. Ancak milli gelir hesaplama yöntemlerini açıklarken de, yeri geldikçe milli gelirle ilgili kavramlara değineceğiz. Daha sonra bu kavramlar arasındaki ilişkileri, tablo şeklinde ortaya koyacağız.

1. MİLLİ GELİR VE MİLLİ GELİR HESAPLAMA YÖNTEMLERİ

Milli gelirin (MG) hesaplanmasında, *üç farklı yönteme* başvurulmaktadır. Bu yöntemler,

- ***üretim yöntemi,***
- ***gelir yöntemi*** *ve*
- ***harcama yöntemi***dir. Her üç yöntem de, bir ekonomide yaratılan kıymetlerin hesaplanmasında, söz konusu ekonomideki kesimlerin aralarındaki akımlardan hareket edilmektedir. Bu nedenle bu yöntemleri açıklamaya başlamadan önce, bir ekonomide yaratılan kıymetlerin o ekonominin kesimleri arasındaki akımını, basit bir tablo (*kesimler arası akım tablosu*) yardımıyla inceleyelim.

A. Ekonomideki Kesimler Arasındaki Akımlar

Her ekonomi en basit şekilde *iki kesime* ayrılır: Mal ve hizmetleri üreten *üretim kesimi,* ya da *üretici kesim* ve üretilen bu mal ve hizmetleri satın alarak tüketen *tüketim kesimi ya da tüketici kesim.* Üretim kesimine öz olarak ***firmalar*** (ya da ***üreticiler*** ve hatta ***iş âlemi sektörü***) tüketim kesimine de ***ev halkı (hane halkı)*** ya da ***tüketiciler*** de denilmektedir. Gerçek ekonomik hayatta, makro anlamda üretici ve tüketici kesim iç içedir. Bir başka deyişle, üreticiler aynı zamanda tüketici olduğu gibi, tüketiciler de üretim faktörlerinin sahibidirler.

Üretim kesimi, tüketim kesiminden üretim faktörleri satın almakta, bunun karşılığında üretmiş olduğu mal ve hizmetleri satmaktadır. *Bu iki kesim arasında* Şekil 35.1'de görüldüğü gibi, *ikisi reel, ikisi de bu reel akımın para cinsinden ifadesi* olmak üzere, dört akım vardır. Şimdi bu akımları sırasıyla belirtelim.

1 No'lu Akım (Mal ve Hizmet Akımı): Ekonomide tüm firmalar (üretim kesimi), ürettikleri tüm mallar ve hizmetleri, ev halkına (tüketim kesimi) satarlar. **1. Nolu Akım**, ev halkının satın aldığı bu mal ve hizmetlerin miktarlarını vermektedir (***Reel akım***).

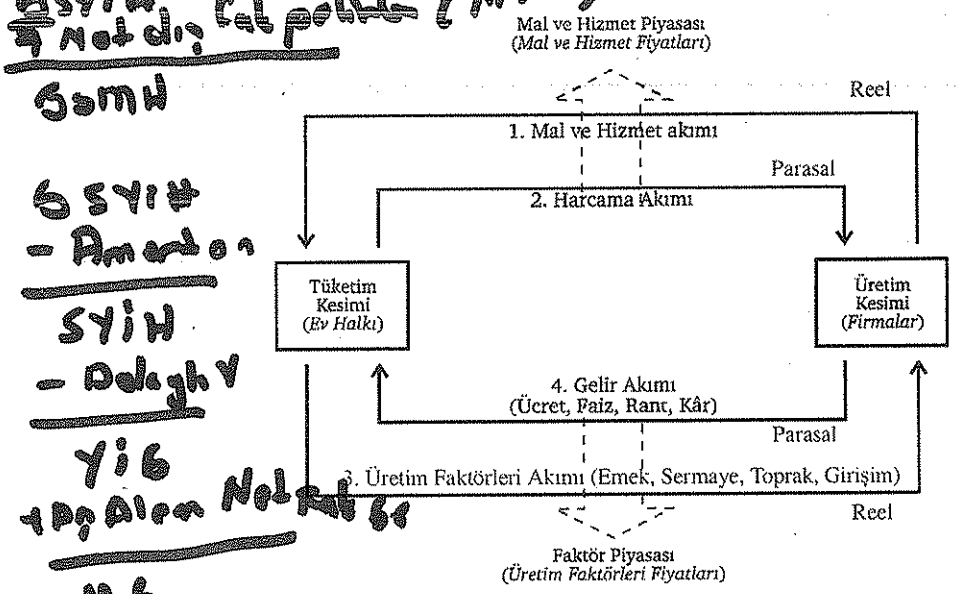
2 No'lu Akım (Harcama Akımı): Ev halkı, **1 No'lu Akım**'da yer alan ve satın aldıkları tüm mal ve hizmetlerin karşılığını para olarak öderler. **2 No'lu Akım**, ev halkının satın aldıkları mal ve hizmetler için yaptıkları harcama miktarlarını (ödemeleri) göstermektedir (***Parasal akım).***

3 No'lu Akım (Üretim Faktörleri Akımı): *Ev halkı, sahip oldukları üretim faktörlerini* - ki *bu faktörler bilindiği gibi emek, toprak ve sermayedir - firmalara satarlar.* **3 No'lu Akım**, ev halkının firmalara sattıkları üretim faktörlerinin miktarlarını vermektedir (***Reel akım***).

4 No'lu Akım (Gelir Akımı): *Ev halkı, firmalara sattıkları üretim faktörlerinin (emek, toprak ve sermaye) karşılığında, ücret, faiz, rant adı altında faktör gelirleri elde ederler.* Bir de ev halkı aynı zamanda girişimci de olabileceğinden, bu kesimin girişimden elde ettiği karşılık olan kâr da, ev halkı gelirleri arasında yer almaktadır (***Parasal akım).***

Tüketim kesiminin harcamaları, gelirleri ile sınırlı olduğuna göre, *4 No'lu Gelir Akımı* ile *2 No'lu Harcama Akımı* birbirine eşit olma durumundadır. Bu akım tablosunda, konuyu en basit şekilde ortaya koyabilmek için, ekonomik faaliyette yer

alan ***devlet, analiz dışı*** bırakıldığı gibi, ***ekonominin dışarıya mal satmadığı ve dışarıdan mal almadığı*** ve de ev halkının tasarruf etmediği, varsayılmıştır. Gerçek ekonomik hayatta, bu akım tablosuna, ***devleti ve dış alemi*** (ülke dışına yapılan satışları ve ülke dışından yapılan alışları) ve ev halkının tasarruflarını ***ilave etmek*** gerekir.



Şekil 35-1
Kesimlerarası Akım Tablosu

B. Milli Gelir Hesaplama Yöntemleri

Milli gelirin hesaplanmasında, *üretim yöntemi*, *gelir yöntemi* ve *harcama yöntemi* olmak üzere *üç yönteme* başvurulur. Bu yöntemleri, Şekil 35.1'deki kesimlerarası akım tablosundaki akımlar yardımıyla açıklamaya çalışalım.

a) Üretim Yöntemi

Üretim yönteminin hareket noktası, bir ülkede bir yılda üretilen mal ve hizmetlerin parasal değerinin hesaplamasıdır. Zira her ülkede o ülke insanlarının gereksinim duydukları mal ve hizmetler üretilir ve milli gelir denilince kabaca, üretilen bu mal ve hizmetler toplamının parasal değeri akla gelir. Şekil 35.1'deki tabloda **1 No'lu Akım**, bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin miktarını vermektedir. Öte yandan, *bu mal ve hizmetlerin fiyatları, üretici kesim ile tüketici kesim arasındaki mal ve hizmet piyasasında oluşmaktadır.* Bu mal ve hizmetlerin parasal değerini ifade eden milli gelirin **1 No'lu Akım**'ından hareketle hesaplanmasının güçlüklerini daha sonraya bırakarak, şimdi üretim yöntemi yardımıyla milli gelirin hesaplanmasında, milli gelire erişilmeden önce hesaplanması gereken, ***gayri safi yurtiçi hâsıla, gayri safi milli hasıla*** ve ***safi milli hasıla*** kavramlarının ne anlama geldiklerini belirtelim.

i. Milli Gelirle İlgili Kavramlar: GSYİH, GSMH, SYİH, YİG ve MG

▪ Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)

Bir ülkenin sınırları içinde, belirli bir dönemde (genellikle bir yıl) üretilen nihai mal ve hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları cinsinden toplam parasal değerine, gayri safi yurtiçi hasıla denir. GSYİH'nın neye eşit olduğunun Şekil 35.1 yardımıyla açıklanması mümkündür. Şöyle ki, söz konusu şekilde ***1 Nolu Mal ve Hizmet Akımı***'nda yer alan mal ve hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları cinsinden değeri (yani üretilen mal ve hizmetlerin miktarları ile bu mal ve hizmetlerin fiyatlarının çarpımlarının toplamı) GSYİH'yı verir.*

▪ Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)

Gayri safi yurtiçi hâsıla tanımını yaparken, GSYİH'nın **"bir ülkenin sınırları içinde"** belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları cinsinden toplam parasal değerine eşit olduğunu belirttik. Oysa bugün, globalleşen dünyada, ülkeler arasında – giderek artan ticarete paralel olarak– sermaye ve işgücü akımları da artmaktadır. Bazı şirketler, diğer ülkelerde çeşitli yatırımlar yaparak üretimini ülke dışında gerçekleştirmektedir. Diğer yandan bir ülkenin vatandaşları diğer ülkelerde işçi olarak ya da yetenek isteyen alanlarda (sporcu, sanatkâr, yönetici vb. gibi) çalışmaktadır. Ülke dışında şu ya da bu şekilde gelir elde eden firma ya da kişiler, elde ettikleri gelirleri (ki bu gelirler ücret, faiz, rant ve kâr şeklinde olabilen faktör gelirleridir) kendi ülkelerine transfer ederler.

Bir ülkenin kendi vatandaşları aracılığıyla diğer ülkelerden sağladığı gelir arttıkça, söz konusu ülkenin geliri GSYİH'sının üzerine çıkmakta, aksine aynı ülkede başka ülkelerin vatandaşlarının elde ettikleri gelirleri ülkeden çıkarmaları sonucu, söz konusu ülkenin geliri, GSYİH'sından daha düşük düzeyde gerçekleşmektedir. Bu nedenle, milli gelirin ölçülmesinde GSYİH'nın dışında, gayri safi milli hasıla (GSMH) diye adlandırılan bir diğer kavrama başvurulmaktadır.

Gayri safi milli hasıla (GSMH), ***bir ülkenin vatandaşları tarafından*** (o ülke vatandaşlarının sahip oldukları üretim faktörlerinin –ki bunlar emek, toprak, sermaye ve girişimdir– kullanılarak), ***belirli bir dönemde gerek söz konusu ülkede gerekse diğer ülkelerde üretilen nihai mal ve hizmetlerin toplam parasal değerine eşittir.***

Bir ülke vatandaşlarınca belirli bir dönemde gerçekleştirilen mal ve hizmetin değerini veren GSMH'yı söz konusu ülkede üretilen mal ve hizmetin değerini veren GSYİH'dan hareketle hesaplayabilmek için, söz konusu ülkenin GSYİH'sına, *"o*

---

* Bu tanımda, GSYİH'nın belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin toplam değerinin bu mal ve hizmetlerin üretildiği yıldaki piyasa fiyatları cinsinden hesaplandığı okuyucunun dikkatinden kaçmamıştır. Bu şekilde hesaplanan GSYİH'ya ***nominal GSYİH*** denir. Ancak *GSYİH'da yıllık artışın bir kısmı mal ve hizmet miktarındaki artıştan kaynaklanırken, bir kısmı da söz konusu dönemdeki fiyat yükselişlerinden kaynaklanır.* GSYİH'daki artış, enflasyondan arındırılarak ***reel GSYİH*** hesaplanır. İlerleyen sayfalarda, *nominal GSYİH ile reel GSYİH'dan*, ***nominal milli gelir ve reel milli gelir*** başlığı altında daha geniş olarak söz edilmektedir. Burada, GSYİH'yı tanımlarken bu GSYİH'nın ayrıca nominal olduğunu vurgulamamızın nedeni, nominal GSYİH'ya dayanarak açıklanan, safi yurtiçi hasıla (SYİH), safi yurtiçi gelir (YİG) ve milli gelir (MG) kavramlarında her defa nominal ya da reel hatırlatmasını yaparak, okuyucunun dikkatini, dağıtmamaktır.

*ülke vatandaşlarınca diğer ülkelerden getirilen faktör gelirleri"*ni –ki bu ülkeye gelen faktör gelirlerine kısaca ***"dış âlemden gelen faktör gelirleri"*** denilebilir– ilave etmek ve *"o ülkeden diğer ülke vatandaşlarınca götürülen faktör gelirleri"*ni –ki bu ülkeden giden faktör gelirlerine de kısaca ***"dış âleme giden faktör gelirleri"*** denilebilir– çıkarmak gerekir. O halde:

GSMH = GSYİH + [*Dış alemden gelen faktör gelirleri*]
– [*Dış âleme giden faktör gelirleri*]

"Dış alemden gelen faktör gelirleri" ile "dış aleme giden faktör gelirleri" arasında farkı kısaca ***dış alem net faktör gelirleri (NFG)*** şeklinde ifade ederek, yukarıdaki ilişkiyi şu şekilde yineleyebiliriz.

GSMH = GSYİH + *Dış Âlem Net Faktör Gelirleri*

Dış alem net faktör gelirleri (NFG), pozitif olabileceği gibi, negatif de olabilir. Eğer, bir ülkede, "Dış alemden gelen faktör gelirleri", "dış aleme giden faktör gelirleri"nden daha büyükse, NFG pozitif olacaktır ki, böyle bir durumda söz konusu ülkenin GSMH'ı, GSYİH'dan daha büyük olacaktır.

Son yıllarda uluslararası ilişkilerin yoğunluğuna paralel olarak, dış âlem NFG'nin pozitif ya da negatif olarak giderek büyümesi, özellikle GSYİH hesaplarının ön plana çıkmasına neden olmuştur. Uluslararası karşılaştırmaların yapılmasında 1990'lı yılların ortasından bu yana (ABD'de 1994'den itibaren) GSYİH esas alınmaktadır. Bu şekilde GSYİH 'nın ön plana çıkmasının en önemli nedenleri arasında, ekonominin üretim potansiyelini belirlemede ölçüt olması ve dış âlem NFG'leri ile ilgili verileri saptamanın güçlüğü sayılabilir.

▪ **Safi Yurtiçi Hâsıla (SYİH)**

Gayri safi yurtiçi hâsıla kabaca bir ülke sınırları içinde, belirli bir dönemde üretilen nihai mal ve hizmetlerin toplam parasal değerini ifade ediyordu. Ancak bir ülke sınırları içinde belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin parasal değerine **"gayri safi"** yani ***"net olmayan"*** ya da ***"ham"*** denilmesinin nedeni, üretilen mal ve hizmetlerin üretimi esnasında kullanılan üretim faktörlerinden sermaye mallarının uğradığı ***aşınma ve yıpranmanın*** (ki buna ***amortisman*** denilmektedir) göz önüne alınmamış olmasıdır. Gayri safi yurtiçi hâsıladan, o yıl ki aşınma ve yıpranma payı çıkarıldığında, ***net yurtiçi hâsıla*** (NYİH) da denilen ***safi yurtiçi hâsıla*** (SYİH) elde edilir. Yani,

SYİH = GSYİH – Amortismanlar *dır.*

Amortismanların GSYİH içindeki payı genellikle GSYİH'nın %11'i kadardır. Dolayısıyla net yurtiçi hasıla, GSYİH'nın %89'u civarındadır.

▪ **Yurtiçi Gelir (YİG)**

Bir ülke sınırları içinde bir yılda üretilen mal ve hizmetlerin parasal değeri olan GSYİH hesaplanırken Şekil 35.1'de **1 No'lu Akım**'da yer alan üretilmiş mal ve hizmetlerin miktarlarıyla, onların o yılki fiyatları çarpılmaktadır. Ne var ki, bu mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları içinde ***dolaylı (vasıtalı) vergiler*** de vardır. Safi yurtiçi hasıladan (SYİH), dolaylı vergiler çıkarıldığında **yurtiçi gelir** (YİG) elde edilir. O halde:

Yurtiçi Gelir = Safi Yurtiçi Hâsıla – Dolaylı Vergiler

Satılan malın fiyatı içinde yer alan ve dolayısıyla bir şey satın alınırken alınan dolaylı vergilerin en önemlileri arasında, ***Katma Değer Vergisi (KDV)***, ***özel tüketim vergisi,*** vb. sayılabilir. Ülkemizde toplam vergi gelirleri içinde dolaylı vergilerin payı, 2007 yılı itibariyle % 73'erişirken aynı oran, AB ülkelerinde % 35 dir.

▪ **Milli Gelir (MG)**

GSYİH, bir ülke sınırları içinde belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin parasal değerini ifade etmektedir. GSYİH'dan, **amortismanların** çıkarılmasıyla, **safi yurtiçi hasıla, safi yurtiçi hasıla**dan da **vasıtalı vergi**lerin çıkarılmasıyla ***yurtiçi gelir*** elde edilmektedir. Ancak bir ülkede *üretilen mal ve hizmetler sonucu elde edilen gelir miktarını* veren yurtiçi gelirin bir kısmı, diğer ülkelerin vatandaşlarının sahip oldukları üretim faktörleri aracılığıyla üretilmiş mal ve hizmetlerin karşılığı olup, bunlar ülke dışına çıkarılacaktır. Diğer yandan benzer şekilde söz konusu ülke vatandaşları da, sahip oldukları üretim faktörleriyle diğer ülkelerde elde ettikleri gelirleri ülkelerine getireceklerdir. Yukarıda GSYİH'dan hareket ederek GSMH'nın elde edilmesinde belirttiğimiz gibi, bu ***"dış âleme giden faktör gelirleri"*** ile ***"dış alemden gelen faktör gelirleri"*** arasındaki fark olan ***dış alem net faktör gelirleri*** (ki pozitif ya da negatif olabilir), *yurtiçi gelirlerine ilave edildiğinde, ülke vatandaşlarının bir yılda elde ettikleri geliri ifade eden* ***milli gelire*** *erişilir.* O halde:

MG = Yurtiçi Gelir + Dış Alem Net Faktör Gelirleri dir.

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, GSYİH'dan hareketle MG'e erişilene kadar, GSYİH'dan çıkarılması ve ilave edilmesi gereken kalemleri açıkladık. Şimdi üretim yöntemiyle milli gelirin nasıl hesaplanacağının açıklanmasına geçebiliriz.

ii. Üretim Yöntemiyle Milli Gelirin Hesaplanması

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşıldığı gibi, üretim yöntemiyle milli gelirin hesaplanması için öncelikle GSYİH'nın hesaplanması gerekmektedir. Ne var ki GSYİH'nın hesaplanmasında bazı güçlükler yanında, göz önüne alınması gereken noktalar vardır. Şimdi bu noktalara değinelim.

GSYİH'nın hesaplanmasında iki farklı yol izlenir. Bu yollardan ***birincisi,*** ekonomide üretilen ***nihai mal ve hizmetlerin kıymetlerinin toplanması*** yöntemi, ***ikincisi katma değer*** yöntemidir.

• **GSYİH'nın Hesaplanmasında Birinci Yöntem (Nihai Malların Toplam Değerlerinin Hesaplanması Yöntemi) :** Hatırlanacağı gibi *GSYİH, bir ülkenin sınırları içinde, belirli bir dönemde üretilmiş olan nihai mal ve hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları cinsinden toplam parasal değerini ifade ediyordu.* Birinci yöntem, bu tanımda belirtildiği gibi, bir ülke sınırları içinde bir yılda üretilen ***nihai*** (***tamamlanmış***) mal ve hizmetlerin toplam değerinin hesaplanmasıdır. Bunun için yukarıda belirttiğimiz ***1 No'lu Akım***'daki nihai mal ve hizmetlerin miktarlarının saptanarak, bu miktarların o malların piyasa fiyatlarıyla çarpılıp, toplanması gerekmektedir. Ekonomide n tane nihai mal ve hizmet üretilmişse, bunların fiyatlarının (F_1, F_2, ...F_n) ve üretilen miktarlarının (M_1, M_2, ...M_n) bilinmesi ve bu fiyatlarla miktarların çarpılıp, toplanması gerekir. O halde;

$$GSYİH = (F_1 \times M_1) + (F_2 \times M_2) + (F_3 \times M_3) + \ldots\ldots + (F_n \times M_n) = \sum_{i=1}^{n} F_i \; M_i \quad \text{dir.}$$

Bu toplamı elde etmek uzun ve zahmetli bir iştir. Öte yandan, bu hesaplamalarda, sadece tüketicinin ***kullanımına hazır hale gelen nihai malların*** hesaba dahil edilmesi gerekir. Oysa bir ekonomide üretilmiş olan mallardan *hangisinin nihai mal, hangisinin ara mal* olduğunu saptamak oldukça güçtür. Örneğin yoğurt yapılırken süt kullanılmaktadır. Yoğurt bir ***nihai mal,*** söz konusu yoğurdun üretiminde kullanılan süt ise, ***ara malı***dır. Öte yandan, süt sabah kahvaltısında içilirse, nihai maldır.

GSYİH'nın hesabında, yoğurt yapımında kullanılan süt, ara malı olduğundan hesaba katılmamalıdır. Öte yandan, doğrudan içmek için kullanılan süt ise, nihai mal niteliğinde olduğundan, hesaplara katılması gerekir. Aksi taktirde, yani hem ülkede üretilen süt miktarı, hem de yoğurt miktarı ayrı ayrı hesaplanarak, milli gelir rakamlarına dahil edilirse, yoğurt yapımında kullanılan süt miktarı, milli gelir rakamlarına iki defa dahil edilmiş olacaktır. Milli gelir hesaplarında *hangi malın nihai mal, hangi malın ara malı olduğunun saptanmasının güçlüğünden dolayı,* daha kolay bir GSYİH hesaplama yöntemi geliştirilmiştir. Bu ikinci yöntem, katma değer yöntemidir.

• **Üretim Yöntemiyle GSYİH'nın Hesaplanmasında İkinci Yöntem (Katma Değer Yöntemi):** Her malın üretimi belirli kademelerden geçer. Örneğin, satın aldığımız makarna bir nihai maldır. Ancak makarna için öncelikle buğdayın üretilmesi, öğütülmesi, işlenerek makarna haline getirilip paketlenmesi ve nihayet bu paketlenmiş makarnaların, tüketicilerin bulundukları yörelere taşınarak, nihai tüketiciye sunulması gerekir.

Tablo 35.1'de, bir ülkede üretilen makarnanın 1 Kg'nın toplam değerinin 200 YKr olduğu, ancak bu değerin elde edilmesinde ara mal olarak kullanılan mallardan 1 Kg. makarna için gerekli buğdayın 100 YKr'a, unun 110 YKr'a satıldığı görülmektedir. 110 Ykr.'a satılan unun 100 Ykr.'u daha önce satın alınan buğdayın, 10 YKr'u ise öğütme işleminin payı (katma değeri)dır. Aynı şekilde, 180 YKr'a satılan makarnanın 70 YKr'u, unun makarna haline getirilmesi için yapılan çabanın karşılığı, yani katma değeridir. Nihayet, 1 Kg makarnanın satış fiyatı olan 200 YKr'un 20 YKr'u, perakendecilerin payı, yani katma değeridir.

Tablo 35-1
1 Kg Makarnanın Üretim Aşamaları ve Katma Değer (YKr)

Üretim Aşamaları	Her Aşamada Buğdayın Satış Değeri	Katma Değer (Ücret, Rant, Faiz ve Kar)
Buğday	100	100
Un	110	10
Makarna (Toptan)	180	70
Makarna (Perakende)	+ 200	+ 20
Katma Değerlerin Toplamı:	....	200
Satışların Toplamı.....	590	

Tablo 35.1'de görüldüğü gibi *her üretim aşamasında üretim değerindeki artış, o kademedeki katma değerdir.* Katma değerlerin toplamı ise nihai ürün olan makarnanın perakende satış değerine eşittir. Eğer katma değer yöntemi uygulanmasaydı, 1 Kg makarna için gerekli buğday değeri ayrıca unun değeri içinde, makarnanın top-

lam satış değeri içinde ve makarnanın perakende satış değeri içinde olmak üzere 3 defa daha (+300 YKr); un öğütmenin değeri makarnanın toptan ve perakende değerlerinin içinde olmak üzere iki defa daha (+20 YKr) ve nihayet makarna üretim değeri bir defa da perakende satış değeri içinde (+70 YKr) sayılacağından, GSYİH mükerrer sayma nedeniyle şişecek, ekonomi de üretilen 200 YKr.'lık 1 Kg makarna, hesaplara 590 YKr. olarak girecekti (Tablo 35.1).

Mükerrer saymayı ortadan kaldırmak ve bir malın ara mal mı, nihai mal mı olduğunun saptanmasındaki güçlüklerin aşılması için, GSYİH'nın hesaplanmasında, katma değerlerin toplanması yöntemi, tercih edilmektedir.

Tablo 35-2
2007 Yılı GSYİH-TÜRKİYE
(Üretim Yöntemine Göre)

	Değer*	Pay (%)
Tarım	**65.906.344**	**7.6**
Sanayi	**167.703.279**	**19.5**
İnşaat	42.748.155	4.9
Ticaret	122.645.363	14.3
Ulaştırma	117.306.836	13.6
Mali Aracı Kuruluşlar	27.233.996	3.1
Konut Sahipliği	90.963.494	10.6
(-) Dolaylı Ölçülen Mali Aracılık Hizmetleri	12.928.697	1.5
Hizmetler (**)	**622.777.108**	**72.7**
Kamu Yön. ve Sav. Zorunlu Sos. Güv.	33.092.461	3.8
Eğitim	24.564.624	2.8
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	14.128.725	1.6
Vergi-Sübvansiyonlar	112.587.743	13.1
GSYİH	**856.386.732**	**100.0**

*Cari Üretici Fiyatlarına Göre Bin YTL. **Kaynak: TÜİK**
** DPT hesaplaması

Ülkemizde üretim yöntemiyle hesaplanan nominal GSYİH rakamları ve sektörlerin üretimdeki payları Tablo 35.2'de yer almaktadır. Tabloda da görüldüğü gibi, ülkemizde 2007 yılında yapılan üretimin % 72.7'si hizmet sektörü tarafından, % 19.5'i sanayi sektörünce ve % 7.6'si tarım sektörünce gerçekleştirilmiştir.

iii. Üretim Yöntemiyle GSYİH'nın Hesaplanmasında Karşılaşılan Güçlükler: Üretim yöntemiyle, bir ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin saptanarak GSYİH hesaplarına dâhil edilebilmesi için, her şeyden ***önce mal ve hizmetlerin, piyasada alınıp satılmaları dolayısıyla fiyatlarının olması gerekir.*** Örneğin bir kişi sakal traşını evde olabileceği gibi berberde de olabilir. Evde traş olursa, bir ücret ödemez, ancak berbere giderse, bir ücret öder ve bu ücret, milli gelir hesaplamalarına dahil olur. Benzer şekilde özellikle hanımların evlerinde yaptıkları bir çok işin (hizmetin) satın alınması mümkündür. Ev hanımının yemek yapması, temizlik yapması, çocuklarına bakması, kazak örmesi vb.'leri lokantaya gidilerek, temizlikçi tutularak, dadı tutularak, triko kazak satın alınarak vb. karşılanabilir. O halde, sağlıklı bir milli gelir hesaplamasına gitmek için, kişilerin, kendilerinin bizzat yaptıkları işlerin piyasa değeri göz önüne alınıp, milli gelir hesaplarına katılması gerekir. Ne var ki, gerçekte üretim olmasına karşın, ***kişilerin kendi gereksinimlerini karşılamak için yaptıkları işlerin (hizmetlerin)*** hesaplanması ve milli gelir rakamlarına dahil edilmesi çok güçtür.

Öte yandan ***tarım kesiminde faaliyette bulunanların*** ürettikleri ürünlerin ne kadarını kendi tüketimleri için ayırdıklarının saptanarak milli gelir rakamlarına yansıtılmasına çalışılmalıdır. Aynı şekilde *kendi evlerinde oturanların* kirada otursa-

lardı ne kadar kira verecekleri tahmini olarak hesaplanarak milli gelir rakamlarına dahil edilmesi gerekmektedir.

Nihayet, ***kayıt dışı ekonomi*** denilen, hiç bir şekilde kayıtlara geçmeyen üretim ve hizmet faaliyetlerinin de hesaplanarak GSYİH rakamlarına dahil edilmesi, hesaplanan GSYİH'yı gerçek değerine yaklaştıracaktır.

GSYİH rakamlarına sadece piyasası olan, yani kişilerin satın aldıkları mal ve hizmetlerin dahil edilmesi, kadın nüfusunun önemli kısmının bir işte çalıştığı gelişmiş ülkelerle, kadın nüfusunun büyük kısmının ev kadını olduğu az gelişmiş ülkelere ait GSYİH rakamlarının karşılaştırılması halinde, düşülecek yanılgı hakkında bir fikir vermektedir.

b) Gelir Yöntemi

Bir ekonomide belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin üretiminde görev alan üretim faktörlerinin üretimden aldıkları payları toplayarak milli geliri hesaplamak da mümkündür. **Şekil 35.1**'de üretim kesimi ile tüketim kesimi arasındaki **4 No'lu Akım**, üretim faktörleri sahiplerinin, sattıkları üretim faktörleri sonucunda elde ettikleri ***faktör gelirleri (ücret, rant, faiz)*** ile girişimcilerin üretimden aldıkları pay olan ***kârı*** göstermektedir. Şekilde de görüldüğü gibi, üretim faktörlerinin fiyatı olan ücret, faiz ve rant, üretim faktörleri piyasasında oluşmaktadır. Öte yandan bu analizde, tüketim kesimi ile üretim kesiminin aynı kişilerden olması nedeniyle, girişimcilerin elde ettikleri kâr geliri de, tüketim kesiminin yani ev halkının gelirine dahil edilmektedir.

O halde üretim faktörleri sahipleri, o ekonomide yaşayan tüketim kesimini oluşturan kişiler (kısaca ev halkı) olduğuna göre, bu kişilerin bir yılda elde ettikleri ***ücret, faiz, rant*** ve ***kâr*** gelirlerini veren **4 Nolu Akım**dan hareket ederek, milli geliri hesaplamak mümkündür. Bunu bir tablo şeklinde gösterelim:

	Ücret Gelirleri
	Girişim Gelirleri (Kârlar)
	Kira Gelirleri
+	Faiz Gelirleri
=	**Yurtiçi Gelir (Faktör Fiyatlarıyla)**
+	Dolaylı Vergiler
	Safi Yurtiçi Hasıla (Piyasa Fiyatlarıyla)
+	Amortismanlar
	GSYİH (Piyasa Fiyatlarıyla)

elde edilir.

Milli gelirin hesaplanmasında gelir yönteminde, yani üretim faktörleri sahiplerinin üretimden aldıkları payın saptanmasında, bu üretim faktörlerinin mutlaka üretime katılmış olması gerekmektedir. Dolayısıyla toplumdaki kişilerin ellerine geçen gelir, eğer üretim sonucu elde edilen gelir değilse, milli gelir hesabına katılmamaktadır. Örneğin, emekli, dul, yetim maaşları milli gelir rakamlarına katılmaz.

Nihayet gelir yöntemiyle milli gelir hesaplarının yapılabilmesi için, tüm gelirlerin (ücret, faiz, rant ve kâr) vergi beyannamelerinde yer alması gerekir. ***Vergi***

kaçağının fazla olduğu* ya da *geniş bir kesimin vergi beyannamesi vermediği az gelişmiş ülkelerde, bu yöntemle milli gelir hesapları yapmak oldukça güçtür.

Ülkemizde gelir yöntemiyle hesaplanan nominal GSYİH rakamları **Tablo 35.3**'de yer almaktadır. Söz konusu tabloda görüldüğü gibi, ülkemizde 2006 yılında elde edilen işgücü (ücret) gelirlerinin GSYİH içindeki payı %26,6 düzeyindedir ki, ücret ödemelerinin %13,2'si kamu, %13.3'ü özel kesim tarafından yapılmıştır. Diğer yandan kira, faiz ve kar gelirleri GSYİH'nın %49'u düzeyine eriştirmiştir. Amortismanlar ise GSMH'nın % 6.5'i düzeyindedir.

Tablo 35-3
Türkiye'nin Gelir Yöntemi İle Hesaplanan 2006 Yılı GSYİH'si

	Cari fiyatlarla (Bin YTL)	%
İşgücü gelirleri	**129.713.653**	**26.6**
* Kamu sektörü	(64.631.580)	(13.2)
* Özel sektör	(65.082.079)	(13.3)
Kira-faiz-kar gelirleri	**238.887.709**	**49.0**
* Tarım	(40.342.305)	(8.2)
* Diğerleri	(198.545.404)	(40.7)
Üretim ve ithalat vergisi (net)	**86.885.638**	**17.8**
* Üretim ve ithalat vergisi	(87.909.923	(18.0)
* Sübvansiyonlar (-)	(-1.024.285)	(-0.2)
Sabit sermaye tüketimi (Amortismanlar)	**+ 31.715.362**	**+ 6.5**
GSYİH (Üretim yöntemi)	**487.202.262**	**100.0**

Kaynak: TÜİK

c) Harcama Yöntemi

Bir ekonomide belirli bir dönemde üretilen nihai malların üretiminde görev alan üretim faktörlerinin sahipleri, elde ettikleri gelirleri bu defa üretilmiş olan mal ve hizmetlerin satın alımında harcayacaklardır. O halde, *toplumdaki kişilerin bu harcamalarının toplamı hesap edilirse*, milli geliri bir üçüncü yoldan, harcamalara bakarak hesaplamak mümkün olacaktır.

Şekil 35.1'de **2 No'lu Akım**, tüketim kesiminin mal ve hizmet satın almak için yaptığı harcamaları göstermektedir. Bu harcamaların toplamı, söz konusu Şekildeki 2 No'lu Akım'da ***satın alınan mal ve hizmetlerin parasal değerine eşittir.***

Ne var ki, Şekil 35.1'de, kesimler arası akımı incelerken konuyu basitleştirerek, ekonomide sadece üretim ve tüketim kesimi olduğunu varsaydık. Oysa her ekonomide, üretim ve tüketim kesimine ilave olarak, devlet kesimini ve ülke dışına yapılan satışlar (ihracat) ve ülke dışından yapılan alışları (ithalat) göz önüne almak gerekir.

Öte yandan ev halkı ve devlet, gelirlerinin bir kısmını tüketim, bir kısmını da yatırım harcamalarına ayırırlar. O halde, ***bir ekonomide belirli bir dönemde yapılan harcamalar, o ekonomideki fertlerin ve firmaların yapacakları tüketim ve yatırım harcamaları ile devletin tüketim ve yatırım harcamalarından oluşmaktadır.*** Öyleyse, harcamalar yönünden GSYİH şu şekilde ifade edilebilir.

GSYİH = C + I + G

Bu ifadede, **C** özel tüketim harcamalarını **I** özel yatırım harcamalarını, **G** devlet harcamalarını ifade etmektedir. Şimdi bu harcamaların kapsamına biraz yakından bakalım.

Özel Tüketim Harcamaları (C), ev halkı tarafından dayanıklı (beyaz eşya, mobilya, araba vs.) ya da dayanıksız (yiyecek maddeleri, ayakkabı, giysi vb.) tüm nihai mal ve hizmetler için (eğitim, ulaşım, sağlık vb.) yapılan harcamaları kapsar. Ancak, ev halkının konut alımı için yaptıkları harcamalar, tüketim harcaması değil, yatırım harcamaları niteliğindedir.

Özel Yatırım Harcamaları (I), özel sektör kapsamındaki firmaların üretim inşaat, makine-teçhizat için yaptıkları tüm harcamalarla stoklar için yapılmış olan harcamalar ve ev halkının konut alımı için yaptıkları harcamaları kapsar. Konut için yapılan harcamaların yatırım olarak kabul edilmesinin nedeni, çok uzun yıllar kullanılması yanında, aynı zamanda kiraya verilerek gelir elde edilmesidir. Ancak Kitabımızın 36. Kesim'inde ayrıca açıklandığı gibi özel yatırım harcamalarının içinde aşınma ve yıpranma payı da olduğundan, bu yatırım harcamaları, gerçekte **brüt (gayri safi)** yatırım harcamalarıdır. **Brüt yatırım harcamalarından, yıl içindeki aşınma ve yıpranma payı çıkarıldığında net özel yatırım harcamaları elde edilir**. Diğer yandan yine Kitabımızın 36. Kısım'ında değinildiği gibi, mevcut yatırım malları (fabrika binası, makine ve teçhizat vb.) ile hisse senedi, devlet tahvili vb. menkul kıymetlerin (ki bu menkul kıymetlere ***finansal sermaye*** deniliyordu) el değiştirmesi bu harcamayı yapan kişiler için yatırım olmakla birlikte ekonomi açısından yatırım değil **plasman** (ya da **mali yatırım**) dır.

Devlet Harcamaları (G), kamu kurum ve kuruluşlarının, kamu hizmetlerini yerine getirirken yaptığı, başta eğitim, sağlık, milli savunma olmak üzere çeşitli alanlarda satın aldıkları mal ve hizmet alımlarıyla, kamu personeline yapılan ödemeleri kapsar. devletin sosyal amaçla yaptığı sübvansiyon ve transfer harcamalarını kapsar. Ancak devletin sosyal amaçla kişilere ve firmalara yaptığı çeşitli yardımlar (transfer harcamaları) ve sübvansiyonlar, ekonomide cari yıl içinde üretilmiş olan mal ve hizmetlerin satın alınması karşılığı ödenmediğinden, daha önce gelir yöntemiyle GSYİH 'nın hesaplanmasında da belirtildiği gibi GSYİH 'nin hesabına dahil edilmemektedir.

İhracat (X) ve İthalat (M). Günümüzde her ülke ürettiği mal ve hizmetlerin ihtiyacının üzerinde olan kısmını başka ülkelere satıp, onun yerine ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri de başka ülkeden satın almaktadır. Bir ülkenin başka ülkeye yaptığı ***ihracat (X), tıpkı o ülke vatandaşlarının, söz konusu ülkede üretilmiş mal ve hizmetleri satın almada yaptıkları harcamalar gibi, GSYİH' ya dahil edilir***. Benzer şekilde bir ülkenin ***ithalatı (M); o ülke vatandaşlarının diğer ülkelerde üretilen mal ve hizmetlere olan harcamalarıdır ve ithalatın yapıldığı ülkenin GSYİH 'na dahil edildiğinden, ihracatı yapan ülkenin GSYİH'dan çıkarılır***. Dolayısıyla, GSYİH rakamlarına ihraç edilen mal karşılığında elde edilen gelirlerle, ithal edilen mal için yapılan ödemeleri de dahil etmek gerekir. İhracat ve ithalat da dahil edildiğinde, harcamalar yönüyle GSYİH'yı şu şekilde ifade edebiliriz:

$$\text{GSYİH} = C + I + G + (X - M)$$

Harcama yöntemiyle milli gelir hesaplamasında, özellikle özel tüketim ve özel yatırım harcamalarıyla ilgili rakamları saptamak oldukça güçtür. Bu yöntemle milli geliri hesaplayabilmek için, çeşitli anket ve araştırmalarla tahmin edilen tüketim harcamalarının sağlıklı olması gerekir.

Ülkemizde harcamalar yoluyla hesaplanan GSYİH rakamları Tablo 35.4 'de yer almaktadır. Söz konusu tabloda görüldüğü gibi 2007 yılında ülkemizdeki yapılmış olan özel tüketim harcamalarının GSYİH içindeki payı % 70.6'ya, özel yatırım harcamalarının GSYİH içindeki payı ise, % 18.1'e erişmiştir. Kamu harcamalarının GSYİH içindeki payı ise %15.4 düzeyinde gerçekleşmiştir ki, bu harcamaların %12.1'i tüketim ve ancak % 3.3'ü yatırım harcaması niteliğindedir. Diğer yandan yine 2007 yılında ithalatın ihracatın aştığı gözlenmektedir. Dış ticaret dengesi, GSYİH'nın % 2.9'u oranında açık vermiştir.

Tablo 35-4
Türkiye'nin Nominal Gayri Safi Yurtiçi Hasılası (Harcamalar Yolu, 2007)

Harcamalar	Cari fiyatlarla (Bin YTL)	%
Özel Tük. Har. (C)	605.236.227	70.6
Devlet Nihai Tük. Har. (G)	104.465.808	12.1
Gayrisafi Sabit Ser. (I)	184.125.989	21.5
- Kamu	(28.990.837)	(3.3)
- Özel	(155.135.052)	(18.1)
Stok Değişmeler	5.729.087	0.6
İhracat	187.952.710	(21.9)
İthalat (Eksi)	231.123.141	(-24.8)
GSYİH (C + I + G)	**856.386.732**	**100.0**
Toplam Yurtiçi Talep	**893.828.075**	

Kaynak: TÜİK

Buraya kadar milli gelir hesaplamasında kullanılan *üç farklı yöntemden* bahsettik. Teorik olarak, her üç yöntemden hangisine başvurulursa vurulsun, hesaplanan milli gelir rakamının aynı olması gerekir. Öte yandan, bu yöntemlerden birinin ötekine göre daha iyi ya da kötü olduğu söylenemez. Her ülke kendi koşullarına göre en uygun olanını seçmelidir.

2. MİLLİ GELİRLE İLGİLİ DİĞER KAVRAMLAR

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, milli gelirin elde edilmesinde hareket noktası olan GSYİH ve GSMH'yı tanımladıktan sonra, GSYİH'dan hareketle MG'e nasıl erişileceğini belirterek, GSYİH'nın hesaplanmasında baş-vurulan üç farklı yöntemi ayrı ayrı açıkladık. Ancak, bir ülkede yaşayan insanların satın alma güçlerinin hangi düzeyde olduğunun belirlenebilmesi için o ülke vatandaşlarının elde ettikleri ***"kişisel gelir"***in ve hatta ***"harcanabilir gelir"***in ne kadar olduğunun bilinmesi gerekir. Diğer yandan *uluslararası karşılaştırmalarda* genellikle *kişi başına düşen GSYİH* ya da *kişi başına düşen GSMH* rakamları baz olarak alındığı gibi, son yıllarda ***satın alma gücü paritesi***'ne de başvurulmaktadır. Ayrıca, ***nominal milli gelir***, enflasyonun yüksek olduğu ülkelerde, o ülkede yaşayanların gerçek gelirlerinin ne olduğunun algılanmasını güçleştirmektedir. Bu nedenle, nominal milli gelir rakamlarından hareket edilerek, ***reel milli gelirin*** hesaplanması ve karşılaştırmaların reel milli gelirin göz önüne alınarak yapılması gerekir. Şimdi, milli gelirle ilgili bu kavramlara sırasıyla değinelim.

A. Kişisel Gelir

Bir ülke vatandaşlarının, bir yılda üretimini gerçekleştirdikleri mal ve hizmetlerin satışı sonucunda elde ettikleri geliri gösteren milli gelir, o ekonomideki kişilerin satın alma güçleri hakkında kaba bir fikir verir. Zira milli gelir, *kişilerin paylaşacağı geliri* ifade eden *kişisel gelirden* farklıdır. Milli gelirden kişisel gelire geçebilmek için devletin kişilere

başına düşen GSYİH" rakamlarının karşılaştırmaları, ülkelerin refah düzeyleri hakkında yanıltıcı sonuçlar alınmasına neden olmaktadır.

ii- **Satın alma gücü paritesi** yaklaşımı denilen ve 1990'lı yılların başından günümüze uluslararası kıyaslamalarda başvurulan bu yeni yöntem, ülkelerin iç fiyatlarındaki farklılıkları ortadan kaldırmaya yöneliktir.

Satın alma gücü paritesinin hesaplanmasında, *belirli bir mal sepeti esas alınmakta ve her ülke için söz konusu sepetteki malların fiyatlarını dolar cinsinden eşitleyen ve* ***Satın Alma Standardı*** adı verilen, ortak bir para birimi hesaplanmaktadır. Dolayısıyla ***satın alma gücü paritesi, farklı para birimlerinin satın alma gücünü eşitleyen bir dönüşüm oranıdır. Her ülkedeki "kişi başına düşen GSYİH"*** *saptanan bu parite cinsinden ifade edilmektedir.* Bu şekilde belirlenen ***"satın alma gücü paritesi"***ne göre hesaplanan "kişi başına düşen GSYİH" rakamları, ülkelerarasındaki refah düzeylerinin karşılaştırılmalarında, daha sağlıklı sonuçlar vermektedir.

Tablo 35-5
Almanya, Yunanistan, İngiltere ve Türkiye'de Kişi Başına Düşen GSYİH (Döviz Kuru ve Satın Alma Gücü Paritesi Cinsinden, 2005)

Ülke	Döviz Kuru (USA, Dolar)	Satın Alma Gücü Paritesi (Dolar)
Almanya	33.922	30.579
Yunanistan	20.082	22.392
İngiltere	23.834	30.470
Türkiye	5.062	7.590

Almanya, Yunanistan, İngiltere ve Türkiye'de kişi başına düşen GSYİH'nın ***"döviz kuru"*** ve ***"satın alma gücü paritesi"*** cinsinden hesaplanan değerlerinin yer aldığı Tablo 35.5'de görüldüğü gibi 2005 yılı verilerine göre Almanya'da kişi başına düşen GSYİH 33.922 Dolar (USA) iken, Türkiye'de 5.062 Dolar olup, arada 6.7 kat fark vardır. Yani buna göre Almanlar'ın refah düzeyi Türker'inkinin 6.7 katıdır. Ancak, "kişi başına düşen GSYİH", "satın alma gücü paritesi"ne göre hesaplandığında, refah farkı 4 kata düşmektedir (30.579 / 7.590 = 4.0).

Kişi başına milli gelirle ilgili açıklamalarımızı bitirirken, bu konu ile ilişkili iki noktaya daha değineceğiz: Bunlardan **birincisi**, kişi başına düşen milli gelir düzeyinin anlam ifade edebilmesi için, ***kişisel gelir dağılımının adaletli olması, ikincisi büyüme hızının hesaplanmasında, kişi başına düşen milli gelirin göz önüne alınmasıdır.***

Bir ülkede fert başına milli gelir, ülkenin gelişmişlik düzeyi hakkında bir fikir vermekle birlikte, bunun anlamlı olabilmesi için, o ekonomideki kişiler arasında ***gelir dağılımının adaletli olması*** gerekir. Fert başına düşen kişisel gelirin, o ülkedeki kişiler arasındaki dağılımında ne ölçüde adaletli ya da adaletsiz olduğunu ölçmek için günümüzde genellikle ***Lorenz Eğrileri Yöntemi*** ya da ***Gini Katsayısına*** başvurulur. Gelir dağılımında eşitsizliğin ölçülmesi ve daha adaletli bir gelir dağılımı politikası izlenmesi gereği ile ilgili konulardan daha önce 32. Kısım'da söz ettik (Bkz: Şekil 32.1).

Bir ülkenin büyüme hızı, söz konusu ülkenin GSMH'sındaki yıllık artışa eşittir. Ancak, ülke nüfusu hesaba katılmadan sadece GSMH'daki artış, ***brüt (gayri safi) büyüme hızını*** vermektedir. Net büyüme hızını elde etmek için, GSMH'daki artıştan, söz konusu yıldaki nüfus artış hızını çıkarmak gerekir. Örneğin bir ülkenin 2000 yılında GSMH'sı %3.9 oranında artarken, nüfusu da %1.1 oranında artmışsa,

%3.9 oranı bu ülkenin brüt (gayri safi) büyüme hızını verir. Oysa, söz konusu ülkenin gerçek büyüme hızını gösteren **net büyüme hızı** %2.8'dir (%3.9 - %1.1 = %2.8). Diğer yandan bir ülkenin ***"kişi başına düşen GSMH"sındaki yüzde artış, doğrudan net büyüme hızını ifade etmekte***dir. Zira, ülkenin GSMH'sı nüfusuna bölünerek, kişi başına GSMH hesaplanırken, anılan yıldaki nüfus artışı da hesaba katılmış olmaktadır.

E. Nominal GSYİH- Reel GSYİH ve Tüketici Fiyat Endeksleri ile GSYİH Deflatörü İlişkileri

Nominal ve reel GSYİH arasındaki ilişkiler, GSYİH rakamlarının enflasyondan arındırılmasına dayanmaktadır. Bir ülkede enflasyon oranı ise fiyat endeksleri ve GSYİH deflatörü yardımıyla belirlenmektedir. Bu nedenle nominal ve reel GSYİH ile ilgili açıklamalarımızın sonunda, bu konuyu tamamlayan fiyat endeksleri ile GSYİH deflatörü arasındaki ilişkiye değineceğiz.

a) Nominal Gayri Safi Yurtiçi Hasıla ve Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

Yukarıda üretim yöntemiyle milli gelir hesabında öncelikle GSYİH'nın hesaplanması gereği üzerinde durduk. GSYİH'dan hareketle de MG elde ediliyordu. Ne var ki üretim yöntemiyle **GSYİH,** *ülke sınırları içinde belirli bir dönemde (genellikle bir yıl) üretilmiş olan nihai mal ve hizmetlerin miktarları ile o dönemdeki piyasa fiyatlarının çarpılması sonucu elde edilen değerlerin toplamına eşittir.* Bu şekilde bir ülkede belirli bir yılda üretilen nihai mal ve hizmetlerin, o yılın piyasa fiyatları cinsinden toplam değerini ifade eden GSYİH, daha önce de belirttiğimiz gibi **nominal (= parasal = cari = nakdi) GSYİH'yı** ifade etmektedir. Dolayısıyla nominal GSYİH'dan hareket edilerek elde edilen MG'de nominal MG'i ifade eder.

Nominal GSYİH'daki artış, o ülkede söz konusu dönemde gerekleştirilen nihai mal ve hizmet üretimindeki artışın **parasal değeri** hakkında bilgi vermesine karşın, söz konusu ülkede sağlanan ekonomik büyüme ve dolayısıyla halkın refah düzeyindeki iyileştirmeleri saptayabilmek için sağlıklı bir ölçü olamaz. Çünkü *GSYİH'deki yıllık artışın, **bir kısmı** üretilen mal ve hizmet miktarındaki artıştan kaynaklandığı gibi, **bir kısmı da**, fiyatlardaki yıllık artıştan (enflasyondan) kaynaklanır.* ***GSYİH rakamlarında söz konusu ülkedeki enflasyon nedeniyle gerçekleşen artışın geri alınması sonucu elde edilen GSYİH'ya, reel GSYİH*** **denir.** Bir başka deyişle Nominal GSYİH, cari fiyatlarla hesaplanan GSYİH'yı, reel GSYİH ise, sabit fiyatlarla hesaplanan GSYİH'yı ifade etmektedir.

Sabit fiyatlarla GSYİH'da denilen, ***reel GSYİH****'yı* hesaplayabilmek için, belirli bir baz yıl alınır ve cari yılda üretilen mal ve hizmetlerin miktarları, baz yıldaki fiyatlarla çarpılır. Böylece, cari yılda üretilen mal ve hizmetlerin parasal değeri, baz yıldaki fiyatlar göz önüne alınarak hesaplanmış olacağından, söz konusu yıldaki mal ve hizmetlerin toplam parasal değerinde enflasyon nedeniyle söz konusu olabilecek artışlardan arındırılmış olmaktadır.

Ülkemizde sabit fiyatlarla (reel) GSYİH hesapları yapılırken, baz yıl olarak 1998 yılı esas alınmaktadır*. Örneğin 2007 yılı nominal GSYİH rakamları, 2007 yılı mal ve hizmet fiyatları göz önüne alınarak hesaplanırken, yine 2007 yılı reel GSYİH rakamları, 1998 yılı fiyatları göz önüne alınarak hesaplanmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye'nin 2007 yılı nominal GSYİH'sındaki artışın bir kısmı 2007 yılındaki enflasyondan, bir kısmı da gerçekten 2007 yılında üretilen mal ve hizmet miktarındaki bir yıl öncekine göre gerçekleşen artıştan (büyüme hızı) kaynaklanmaktadır. Oysa, Türkiye'nin 2007 ***yılında reel GSYİH'sındaki artış, doğrudan 2007 yılında üretilen mal ve hizmet miktarındaki artışın (bir yıl öncesininkine göre) ne kadar olduğunu göstermektedir.***

Tablo 35.6'da Türkiye'nin nominal ve reel GSYİH'sında son yıllardaki değişiklikler yer almaktadır. Söz konusu Tablo'da da bariz şekilde görüldüğü gibi, 2006 yılında Türkiye'nin nominal GSYİH'sı % 17.8 oranında artarken, reel GSYİH'daki artış % 6.1 olarak gerçekleşmiştir. % 17.8 ile % 6.1 arasındaki % 11.7'lik fark, söz konusu yıldaki fiyat artışlarından kaynaklanmaktadır (% 15 – % 6 = % 11.7).

Tablo 35-6
Son Yıllarda Türkiye'nin GSYİH'daki Artışları (Büyüme Hızı)

Yıllar	GSYİH'daki Nominal artış (%)	GSYİH'daki Reel* artış (%)
2003	29.7	5.8
2004	20.3	9.6
2005	15.8	6.3
2006	18.6	6.9
2007	11.5	4.5

2007 yılında ise nominal GSYİH'nın % 12 oranında artmasına karşın, reel GSYİH'daki artış % 4.5 oranında gerçekleşmiştir. Bu iki oran arasındaki % 7'luk fark, yukarıda da belirtildiği gibi, söz konusu yıl içindeki fiyat artışlarından (GSMH deflatörü) kaynaklanmaktadır. Bir başka deyişle 2006 yılında enflasyon oranı % 7 'dir.

b) GSYİH Deflatörü ve Fiyat Endeksleri

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, nominal GSYİH'dan reel GSYİH'ya geçiş için, nominal GSYİH'ı fiyat artışlarından arındırmak gerektiğinden söz ederek, reel GSYİH'nın sabit fiyatlarla nasıl hesaplanacağını açıkladık. Diğer yandan nominal GSYİH'daki yıllık artış ile reel GSYİH'daki yıllık artış arasındaki fark, o yılki enflasyon oranını gösteriyordu. ***Nominal ve reel GSYİH'dan hareketle elde edilen yıllık enflasyon oranı, GSYİH deflatörü ile ifade edilir.*** Diğer yandan bir ülkede, çeşitli fiyat endeksleriyle yıllık (ve de aylık) enflasyon oranı (fiyatlardaki artış ya da azalış oranı) belirlenir. Şimdi, konumuzu açıklaması açısından GSYİH defla-

* Türkiye'de Milli Gelir, 1929 yılından bu yana her yıl hesaplanmaktadır. Bu hesaplamalarda 1972 yılından bu yana Birleşmiş Milletlerin SNA sınıflaması yöntemleri kullanılmaktadır. 1923 yılından sonra sürdürülen milli gelir hesaplarında daha önce 1948, 1968 ve 1987 temel yılları alınırken 2007 yılında 1998 yılı temel yıl olarak alınmış ve bir yandan AB standartlarına uyulması, diğer yandan kayıt dışı bazı faaliyetlerin kâğıt üstünde kayda alınması sonucunda 2006 yılında, 576 milyar YTL olan GSYİH'nın yüzde 31,6 artışla 758 milyar YTL'ye ve yine 2006'da 5 bin 480 dolar olan kişi başına düşen milli gelir 7 bin 500 dolara eriştiği, TÜİK tarafından açıklanmıştır.

törünün ve fiyat endekslerinin, nasıl hesaplandığına ve aralarındaki farka biraz yakından bakalım.

i. GSYİH Deflatörü

Biraz önce, nominal ve reel GSYİH'ı ayrı ayrı tanımlayarak, nasıl hesaplanacaklarını açıkladık. Nominal GSYİH'daki yıllık artış ile reel GSYİH'daki yıllık artış arasındaki farkın, yıllık enflasyon oranını verdiğini belirttik.

Diğer yandan nominal GSYİH ve reel GSYİH'dan hareketle, bir ülkedeki yıllık enflasyon oranının sağlıklı bir şekilde hesaplanmasına olanak sağlayan, **GSYİH deflatörü** denilen, ***özel bir fiyat endeksi*** saptanır. Belirli bir baz yıla göre GSYİH'yı oluşturan tüm mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki değişmeleri gösteren GSYİH deflatörü, nominal GSYİH'nın reel GSYİH'ya oranının, yüz ile çarpımına eşittir. Yani;

$$\text{GSYİH deflâtörü} = \frac{\text{Nominal GSYİS}}{\text{Reel GSYİS}}.100 \text{ dür.}$$

Bu şekilde elde edilen GSYİH deflatörü, anılan yılda fiyatlar genel düzeyindeki artışı vermektedir.

GSYİH deflâtörüne, aynı zamanda ***zımni GSYİH deflâtörü*** de denilmektedir. Zımni denilmesinin nedeni, yıllık fiyat artışının hesaplanmasında, fiyat endeksinden yararlanılması yerine, nominal GSYİH'nın, reel GSYİH'ya oranlanılması gibi, dolaylı bir yol izlenmesidir.

ii. Fiyat Endeksleri

Her ülkede enflasyon oranını saptamak için, çeşitli fiyat endeksleri hesaplanır. Ülkemizde hanen ***Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)*** tarafından ***tüketici fiyat endeksi (TÜFE)*** ile **üretici fiyat endeksi (ÜFE)** hesaplanarak ilan edilmektedir*

Bir fiyat endeksi hesaplanırken, ekonominin özelliğine göre farklı ağırlık katsayılarının uygulandığı bir ***"mal ve hizmet sepeti"*** saptanarak bu sepetin zamanla aldığı değerdeki değişikliklere bakılarak, fiyat artış oranları saptanmaktadır. Bunun için bir ***temel yıl*** esas alınmakta ve belirlenen mal sepetinin temel yıldaki fiyatlardan satın alınması için yapılması gereken toplam harcama tespit edilerek **(temel yıldaki mal sepetinin toplam değeri)**, aynı mal sepetinin cari yılda satın alınabilmesi için yapılması gereken harcama **(cari yıldaki mal sepetinin değeri)** ile oranlanmaktadır. Yani;

$$\text{TÜFE} = \frac{\textit{Temel Yıldaki Mal Sepetinin Cari Yıldaki Değeri}}{\textit{Belirli Bir Mal Sepetinin Temel Yıldaki Değeri}}.100 \quad \text{dir.}$$

Fiyat hareketleri **aylık** olarak hesaplandığı gibi, aynı zamanda her ay sonunda ***bir önceki yılın aralık ayına göre, bir önceki yılın aynı ayına göre*** (son bir yıldaki) ve ***12 aylık ortalamalara göre*** (cari ay dahil, son iki yıldaki fiyat değişikliklerinin yıllık ortalaması) hesaplanarak ilan edilmektedir.

---

* Ülkemizde ilk endeks 1914 yılında yapılan ***"Hayat Pahalılığı Endeksi"*** dir. Cumhuriyet döneminde, 1955'den günümüze TÜFE ve 1981'den günümüze toptan eşya fiyatları endeksi (TEFE) hesaplanmaktadır. 2005 yılı öncesi, DİE tarafından TÜFE ve TEFE hesaplanırken, ***2005 yılından başlayarak 2003 yılını temel yıl alan TÜFE ve üretici fiyat endeksi (ÜFE) hesaplanmaktadır (TEFE'nin yerine ÜFE hesaplanmaya başlanmıştır).***

Şimdi aylık fiyat hareketlerinin nasıl hesaplandığını, 2008 yılı Şubat ayı (TÜFE'ye göre) örneği üzerinde gösterelim. Bunun için, Şubat ayı fiyat endeksinden ($TÜFE_{2008\text{-}2}$) Ocak ayı fiyat endeksini ($TÜFE_{2008\text{-}1}$) çıkarıp, Ocak ayı fiyat endeksine ($TÜFE_{2008\text{-}1}$) bölüp, yüz rakamı ile çarpmak gerekir. Yani:

$$\text{2008 Yılı Şubat Ayı Enflasyon Oranı (TÜFE'ye Göre)} = \frac{TÜFE_{2008-2} - TÜFE_{2008-1}}{TÜFE_{2008-1}} \cdot 100 \text{ dür.}$$

Ülkemizde 2008 yılı Şubat ayı TÜFE endeksi 148.84 ve aynı yılın Ocak ayı TÜFE endeksi 146.94 olduğuna göre;

$$\text{2008 } \textit{Yıl Şubat Ayı Enflasyon Oranı (TÜFE' ye Göre)} = \frac{148.84 - 146.94}{146.94} \cdot 100 = 1.29$$

dir. 2008 yılı Şubat ayında ülkemizde tüketici fiyatları (TÜFE), % 1.29 oranında artmıştır (2003=100 Temel Yıllı).

Bu açıklamalardan da anlaşıldığı gibi, Tüketici Fiyatları Endeksi'nin (TÜFE) hesaplanmasında izlenen yöntemle, GSYİH deflatörünün hesaplanmasında izlenen yöntem arasında fark yoktur. Ancak bu ikisi arasında, fiyat artışının hesaplanmasında baz alınan mal ve hizmet sepetleri yönünden farklılıklar vardır. Bu farklılarla ilgili daha ayrıntılı bilgi için bkz: **KUTU 35.1.**

3. MİLLİ GELİR VE EKONOMİK REFAH: MİLLİ GELİR RAKAMLARININ DÜZELTİLMESİ GEREĞİ

Milli gelirle ilgili açıklamalarımızda, kişi başına düşen GSYİH'nın, ülkelerin refah düzeylerinin karşılaştırılmasında alınan bir ölçüt olduğunu ancak, daha anlamlı bir karşılaştırma için "satın alma gücü paritesinin" göz önüne alınmaya başlandığını belirttik. Ne var ki, kişi başına GSYİH, ülkeler arasındaki karşılaştırmalarda olduğu gibi aynı zamanda, bir ülkenin refah düzeyinin ne olduğu konusunda oldukça kaba bir fikir vermekten öteye gidememektedir. Zira, ***bir yandan GSYİH'nın hesaplanmasında güçlüklerle karşılaşılmakta, diğer yandan milli gelir rakamlarına dahil edilen bazı faaliyetler kişi başına GSYİH'yı artırmasına karşın refah düzeyini artırmamaktadır.*** Bu nedenle, sağlıklı bir mukayese için, GSYİH'nın hesaplanmasında,

- o ülke insanlarının refahlarının artmasını sağlayan ve GSYİH rakamları içinde yer almayan hususların, GSYİH rakamlarına ilave edilmesi,
- o ülke insanlarının refahlarını olumsuz etkileyen ve GSYİH rakamları içinde yer alan hususların, GSYİH rakamlarından çıkarılarak, GSYİH'nın düzeltilmesi gerekir.

GSYİH rakamlarının güvenirliğini azaltan ve dolayısıyla refah ölçüm ve karşılaştırmalarda hataya neden olan hususlardan **ilk üçü**, daha önce üretim yöntemiyle GSYİH'nın hesaplanmasında karşılaşılan güçlükler başlığı altında incelediğimiz, *"kişilerin piyasadan da satın alınan bazı mal ve hizmetleri kendilerinin üretmeleri", "tarım kesiminde otokonsomasyona yönelik üretim" ve "kayıt dışı ekonomik faaliyetler"*dir. Diğer yandan, GSYİH hesaplarında göz önüne alınarak düzeltilmesinde yarar olan hususlar vardır. Ayrıca **beş** başlık altında toplanan bu hususlar şunlardır: *"GSYİH rakamlarına dahil edilmesine karşın refah düzeyini olumsuz etkileyen faaliyetler", "çevre kirlenmesi", "kişisel gelir dağılımı", "üreti-*

len mal ve hizmetlerin bileşimi" ve nihayet "dinlenme-boş zaman farklılığı". Şimdi, GSYİH hesaplarında düzeltme yapılmasını gerektiren bu hususları ayrı ayrı açıklamaya çalışalım.

KUTU 35.1: GSYİH DEFLATÖRÜ İLE TÜKETİCİ FİYAT ENDEKSİ ARASINDAKİ FARKLAR

GSYİH deflatörü ile TÜFE'nin hesaplanmasında izlenen yöntemler arasında fark yoktur. Ancak, bu ikisi arasında fiyat farkının hesaplanmasında baz alınan mal ve hizmet sepeti yönünden üç başlık altında toplanabilen farklar vardır.

Farklılıklardan birincisi, baz olarak alınan mal ve hizmet sepetindeki mal sayısındaki farklılıktır. TÜFE'nin hesabında tüketicilerin satın aldıkları belirli bir mal ve hizmet sepeti (ki ülkemizde TÜFE mal sepetinde 640 madde vardır) saptanırken, GSYİH'da, ülkede üretilen tüm mal ve hizmetler göz önüne alınmaktadır. O halde, deflatörde mal sayısı TÜFE'ninkinden daha fazladır.

Farklılıklardan ikincisi, fiyat değişikliğinde baz alınan mal ve hizmet sepetinin içindeki malların seçiminde, ***ithal malların göz önüne alınıp alınmaması konusu*** ile ilgilidir. TÜFE'de esas alınan mal sepetinde tüketicinin satın aldığı tüm mallar ve bu arada ithal mallar da vardır. Oysa GSYİH deflatöründe sadece ülkede üretilen mallar göz önüne alınmaktadır. Özellikle, yüksek oranlı devalüasyonun yapıldığı yıllarda, TÜFE endeksi, deflatör endeksinden daha büyük olacaktır.

Farklılıklardan üçüncüsü, mal ve hizmet sepetindeki ***malların kompozisyonunun yıllarla birlikte değişip değişmemesi ile ilgilidir.*** TÜFE'de tüketicinin bütçesine göre, farklı ağırlık katsayısı verilmiş belirli bir mal sepeti esas alınmakta ve yıllarla birlikte bu sepetteki mal bileşimi değiştirilmemekte ve her yıl, bu mallar için ne kadarlık ödeme yapıldığı tesbit edilmektedir. Oysa GSYİH deflatöründe ekonomide üretilen tüm mal ve hizmetler göz önüne alınırken, yıllarla birlikte, ekonominin gelişmesine göre mal ve hizmetlerin kompozisyonu ve ağırlıkları değiştirilmektedir. Ancak, cari yılda göz önüne alınan mal ve hizmetler için yapılan ödemelere (nominal GSYİH) aynı mal ve hizmetlerin baz yılda satın alınması halinde ne kadar ödeme yapılacağı (cari yıldaki mal ve hizmet kompozisyonunun, baz yıldaki değeri, yani "reel GSYİH") göz önüne alınarak oranlanmaktadır.

Bu açıklamalardan da anlaşıldığı gibi, gerek değerlendirmeye alınan mal ve hizmet sayısının daha fazla olması, gerekse yıllarla birlikte ekonomide üretim deseninin değişmesinin göz önüne alınması nedeniyle, enflasyon oranının belirlenmesi bakımından, GSYİH deflatörü, TÜFE'ye göre daha sağlıklı bir ölçüt olarak kabul edilmektedir.

A. Kişilerin Piyasadan Satın Alınan Bazı Mal ve Hizmetleri Kendilerinin Üretmeleri

Daha önce de belirttiğimiz gibi, *GSYİH hesaplarına sadece kişilerin piyasadan satın aldıkları mal ve hizmetlerin değeri girmektedir.* Gerçekte, üretim niteliğinde olmasına karşın, kişilerin yaptıkları bazı işler (hizmetler), GSYİH rakamlarına dahil edilmemektedir. Örneğin, bir kişi evinde traş olursa, GSYİH gelir rakamlarına girmemektedir, ancak berberde traş olursa, GSYİH rakamlarına girmektedir. Benzer şekilde, ev hanımlarının yaptığı faaliyetlerin hiç biri (yemek pişirmek, temizlik yapmak, çocuğuna bakmak, örgü örmek, dikiş dikmek, peynir, yoğurt yapmak, salça yapmak vb.) milli gelir hesaplarına sokulmamaktadır. Oysa, gelişmiş ülkelerde, hanımların büyük bir kısmı, bir işte çalışmakta ve kendi kendilerine yapabilecekleri birçok işi (hizmeti), dışarıdan satın almaktadırlar. Bu da gelişmiş ülkelerde GSYİH rakamlarının az gelişmiş ülkelerinkine göre daha şişkin olmasına neden olmaktadır.

B. Tarım Kesiminde Otokonsomasyona Yönelik Üretim

Kırsal kesimde yaşayanlar ve tarımsal faaliyette bulunanlar, ihtiyaç duydukları gıda maddelerinin önemli bir kısmını kendileri yetiştirmektedirler. Çiftçi ailesi, kendi ihtiyaçlarını karşılamak için bir iki büyükbaş ve birkaç küçükbaş hayvan yanında birkaç tavuk besleyerek bunların etlerinden sütlerinden, yünlerinden, yumurtalarından ve hatta dışkılarından (yakıt ve gübre olarak) yararlanır. Ayrıca evlerinin yanında küçük sebze bahçeleri yaptıkları gibi, duruma göre meyve ağaçları vardır. Sebze ve meyveleri kendileri tüketirler. Diğer yandan, pazar için ürettikleri ürünlerin (özellikle tahılların) bir kısmını kendileri tükettikleri gibi, bir kısmını da bir sonraki yıl tohum olarak kullanmak üzere muhafaza ederler. Nüfusunun büyük kısmı tarımsal faaliyette bulunan gelişmekte olan ülkelerde, tarımcıların kendi tüketimleri için gerçekleştirdikleri ürünlerin (otokonsomasyon) değerlerinin GSYİH rakamlarına yansıtılmasında güçlüklerle karşılaşılmaktadır. Oysa, gelişmiş ülkelerde, hem tarımsal nüfus azalmıştır, hem de tarımcılar otokonsomasyondan ziyade pazar için üretimde bulunmaktadırlar.

C. Kayıt Dışı ve Yasa Dışı Ekonomik Faaliyetler

Kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin GSYİH hesaplarına dahil edilmesi çok güçtür. Belge düzeni gelişmediğinden, gelişmekte olan ülkelerde, üretimin önemli bir kısmı kayıtlara geçilmemekte ve dolayısıyla vergisi ödenmediği gibi, milli gelir hesaplarına da dahil edilememektedir. Kayıt dışılığa ortaya çıkış şekline göre, farklı adlandırmalar yapılıyor. Şöyle ki:

-Kayıt dışı istihdama "***enformel ekonomi*** ya da ***gölge ekonomi***"

-Vergi kaçağına neden olan kayıt dışılığa, "***saklı ekonomi, gizli ekonomi*** ya da ***beyan dışı ekonomi***" ve

-Nakit para kullanılması nedeniyle ortaya çıkan kayıt dışılığa ***"nakit para ekonomisi"***

-Yasa dışı faaliyetler (kaçakçılık, karaborsa, yasal olmayan kumar vb.) sonucu ortaya çıkan kayıt dışılığa, ***"yasadışı ekonomi, kara ekonomi"*** deniliyor. Ancak tüm bu kayıt dışılıklar iç içe girmiştir. Bir birine bağlı olarak ortaya çıktıkları gibi, biri diğerinin nedenini oluşturmaktadır.

Kayıt dışı ekonominin gelişmiş ülkelerde GSYİH'nın %5 ile %38 civarında olduğu tahmin edilmektedir.

Belge düzeninin yeteri kadar gelişmediği ve maliye teşkilatının gerekli kontrolleri yapacak şekilde teşkilatlanmadığı gelişmekte olan ülkelerde kayıt dışı ekonominin GSYİH'ya olan oranı %50'nin üzerindedir.

DPT'nin yaptığı bir araştırmaya göre ülkemizde kayıt dışı ekonominin GSYİH'ya oranı 1999 yılında %58.6 iken 2001 yılına %66.2 'e yükselmiştir. Diğer yandan, ülkemizde 2002-2006 döneminde tarım dışı sektörlerde çalışanların sayısı 2 milyon 346 bin kişi artarken, bu dönemde tarım dışı sektörlerde yaratılan istihdamın yarıya yakınını kayıt dışı çalışanlar oluşturmuştur.

D. GSYİH Rakamlarına Dâhil Edilmesine Karşın, Refah Düzeyini Etkilemeyen Faaliyetler

Bazı faaliyetler GSYİH hesaplarına girmesine karşın refahı artırmaz. Örneğin, büyük kentlerde yaşayanlar, günlük faaliyetlerini yürütmek için, kendi arabalarını kullanmak ya da her gün çok sayıda vasıtaya binmek zorundadırlar. Ulaşım araçları için yapılan masraflar GSYİH rakamlarına girmesine karşın, refah düzeyinin yükselmesi anlamına gelmez. Oysa, küçük kentlerde ya da kırsal kesimde yaşayanlar, hiç bir vasıtaya binmeden günlük faaliyetlerini yürütürler. Bu da, nüfusun büyük kısmı, hatta %90'ına yakını kentlerde ve özellikle büyük kentlerde yaşayan gelişmiş ülkelerin GSYİH rakamlarının, nüfusunun yaklaşık yarısı kentlerde yaşayan gelişmekte olan ülkelerin GSYİH rakamlarıyla karşılaştırılmasının, refah düzeylerinin belirlenmesinde aldatıcı olduğunu göstermektedir. Ülkemizde kentleşme oranı, 2007 nüfus sayımına göre % 70 olarak (il ve ilçe merkezlerinde oturan nüfus) olarak saptanmıştır.

E. Çevre Kirlenmesinin Refaha Olumsuz Etkisi

GSYİH rakamları, firmaların üretim esnasında çevreye verdikleri zararları, yani kirlenmeyi kapsamaz. Oysa, özellikle sanayi işletmeleri, daha önce belirttiğimiz gibi (bkz. 32. Kısım), üretim esnasında çevreye bıraktıkları katı, sıvı ve gaz şeklindeki atıklarla, çevreye zarar vererek, refahı olumsuz yönde etkilerler. Özellikle, sanayileşmenin ileri boyutlarda olduğu gelişmiş ülkelerde, çevre kirlenmesinin düzeyi sanayileşme ile doğru orantılı olarak artarken, insan sağlığı olumsuz yönde etkilenmekte ve çalışanların verimleri azalmaktadır. Ancak, GSYİH rakamları hesaplanırken, çevre kirlenmesinin refah üzerindeki olumsuz etkileri göz önüne alınmamaktadır.

F. Kişi Başına Düşen GSYİH'nın Anlamlı Olabilmesi İçin Kişisel Gelir Dağılımının Adaletli Olması Gerekir

Hatırlanacağı gibi, fert başına düşen GSYİH rakamları, GSYİH'nın ülke nüfusuna bölünmesiyle elde edilen bir ortalamadır. Bir ülkede kişisel gelir dağılımı adaletli değilse, bu rakamın refah düzeyi göstergesi olarak alınması sağlıklı olmaz. Dolayısıyla, kişi başına GSYİH ortalaması, gelir dağılımında adalet sağlandıkça, ülke insanlarının eriştikleri refah düzeyi hakkında daha doğru bilgi vermektedir.

G. Üretilmiş Olan Mal ve Hizmetlerin Tüketicilerin Gereksinmelerini Karşılayacak Bileşimde Olması

Kişi başına düşen GSYİH rakamlarının sağlıklı bir şekilde ülke refahını yansıtabilmesi için, *üretilmiş olan mal ve hizmetlerin, tüketicilerin gereksinim duydukları kompozisyonda olması gerekir.* Eğer üretilen mal ve hizmet bileşimi, tüketicilerin gereksinimini karşılamaktan uzaksa, örneğin bir ülkede hastane, okul, yol, elektrik sıkıntısı varken, daha çok askeri tesisler, silah, gece kulübü ve tatil köyleri üretilmişse, böyle bir durumda, o ülkenin fert başına düşen GSYİH rakamı ülkenin refah düzeyi hakkında yanıltıcı bilgi verecektir.

H. Dinlenme-Boş Zaman Farklılığı

Çeşitli ülkelerde günlük ortalama çalışma saati ve bir yılda çalışılan ortalama gün sayısı yönünden farklılıklar vardır. Kişi başına GSYİH'ya bakarak yapılan karşılaştırmalarda çalışma sürelerindeki farklılıklar göz önüne alınmaz. Ne var ki, gelir ka-

dar dinlenme de refah düzeyini etkiler. Kişi başına GSYİH'ları eşit olan ülkelerden yıllık ortalama çalışma süresi daha az olan ve dolayısıyla nispi olarak daha fazla dinlenme olanağına sahip olan ülkenin refah düzeyi daha yüksektir. Dolayısıyla ülkeler arası karşılaştırmalarda çalışılan sürelerin de göz önüne alınması gerekir.

* * *

Görüldüğü gibi, gelişmiş ülkelerle, gelişmekte olan ülkeleri sadece kişi başı-na GSYİH rakamlarını göz önüne alarak karşılaştırmak bu ülkelerin erişmiş olduk-ları refah düzeyleri farklılıklarını tam olarak yansıtmamaktadır. Son yıllarda GSYİH ve dolayısıyla kişi başına düşen GSYİH rakamlarının daha anlamlı olabilmesi için yukarıdaki hususların göz önüne alınarak düzeltilme yapılması gündeme gelmektedir. Yukarıda yaptığımız açıklamalarda gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında kişi başına düşen GSYİH yönünden var olan farklılığın "satın alma gücü paritesi ile hesaplanan GSYİH" açısından azaldığını gördük. Diğer yandan, yukarıda sıraladığımız hususlar, GSYİH hesaplarında göz önüne alınarak düzeltildiği takdirde, gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkeler arasında refah düzeyleri açısından var olan farklılık daha da azalacağı gibi, gelişmekte olan ülkelerin büyüme hızları (yani yıllık kişi başına GSYİH artış hızı) nispeten büyüyecektir.

36

MİLLİ GELİRİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER: TÜKETİM, TASARRUF VE YATIRIM FONKSİYONLARI

Bir önceki Kısım'da, milli gelirin üç farklı yöntemle (*üretim, gelir* ve *harcama yöntemleri*) hesaplanabileceğini açıkladık. Bu yöntemlerden hangisinden yararlanılırsa yararlanılsın, hesaplanan GSYİH rakamlarının birbirine eşit olacağını belirttik. Bu yöntemlerden üçüncüsü olan *harcama yönteminde, kapalı bir ekonomide, belirli bir dönemde yapılan harcamalar, o ekonomideki fertlerin ve firmaların yapacakları tüketim* (C) ve *yatırım* (I) *harcamaları ile devletin tüketim* ve *yatırım harcamalarına* (G) *eşitti.* Bu eşitlik şu şekilde ifade ediliyordu;

GSYİH = C + I + G

Bundan böyle gerek milli geliri belirleyen faktörleri açıklarken, gerekse milli gelirin belirlenmesi ve değişmesi ile ilgili açıklamalarda, GSYİH ile MG arasındaki farkı bir yana bırakarak, GSYİH yerine MG ifadesini kullanacağız. MG'yi ise, Y sembolü ile göstereceğiz. O halde, yukarıdaki ifadeyi

Y = C +I + G şeklinde yazabiliriz.

O halde Y ***"reel milli gelir"*** ya da kısaca ülkede bir yılda üretilen mal ve hizmeti, bir başka deyişle, kısaca ***toplam çıktıyı*** ifade etmektedir.

Kapalı ekonomi varsayımını kaldırarak, ülkede üretilen malların bir kısmının ihraç edildiğini, öte yandan başka ülkelerde üretilmiş olan bazı malların da ithal edildiğini varsaydığımızda, ihracat (X) ile ithalat (M) arasındaki farkın milli gelir rakamlarına ilave edilmesi gerekir. Bu ilavelerle, milli gelirle ilgili yukarıdaki formül şu şekli almaktadır:

Y = C + I + G + (X –M)

Milli geliri belirleyen bu faktörlerden tüketim (C) ve yatırım (I) harcamalarının özelliklerini bu Kısım'da ayrıntılarıyla açıklayarak, izleyen kısımda (37. Kısım) Keynesyen analize göre, bu harcamaların milli gelir denge düzeyinin (Y) belirlenmesindeki rolünü ve bu harcamaların değişmesinin milli geliri nasıl değiştirdiğini açıklayacağız.

Öte yandan, bir ekonomide tüketim kesimi, gelirinin tümünü tüketmez. Bir kısmını tasarruf (S) eder. Gelirin harcanmayan kısmını ifade eden tasarruf, bu kesim

tarafından ödünç verilerek yatırıma dönüşür. Bu nedenle, bu Kısım'da milli gelirin belirleyicisi olan tüketim ve yatırım fonksiyonları yanında, tasarruf fonksiyonunun (S) özelliklerinden de söz edeceğiz.

1. TÜKETİM HARCAMALARI VE TÜKETİM FONKSİYONU

İnsanoğlunun tüm çabasının, kendisine daha yüksek bir tüketim düzeyi sağlayacak gelir elde etmek olduğunu belirttik. O halde, yaşamak için mutlaka belirli bir gelir düzeyine sahip olmak zorunda olan birey (ev halkı), elde ettiği gelirin önemli bir kısmını harcar, bir kısmını da tasarruf eder. ***Ev halkı için tüketim harcamaları,*** *aile fertlerinin gereksinim duydukları mal ve hizmetlerin satın alımı için yaptıkları harcamaların toplamıdır.*

Makroekonomik anlamda tüketim harcamaları *ise, bir ekonomideki tüm tüketicilerin (ev halklarının) belirli bir dönemde gereksinim duydukları mal ve hizmetleri satın almak amacıyla yaptıkları harcamaların toplamıdır.*

Tüketim harcamaları ile tüketim fonksiyonu arasındaki ilişkileri ortaya koyabilmek için, öncelikle tüketim harcamalarının nelere bağlı olduğunu belirteceğiz. Tüketim fonksiyonu ile ilgili açıklamalarımızın sonunda, marjinal ve ortalama tüketim eğilimlerinden söz edeceğiz.

A. Tüketim Harcamalarını Etkileyen Faktörler

Bir ekonomide ev halkları harcanabilir gelirlerinin (Y_d) önemli bir kısmını gereksinim duydukları mal ve hizmetlerin satın alımına ayırırlar. Dolayısıyla bir ekonomide tüketim harcamaları öncelikle, o ekonomideki *harcanabilir gelire* bağlıdır. Ancak, harcanabilir gelirin ***ne kadarının tüketime ayrılacağını*** ve dolayısıyla ***ne kadarının tasarruf edileceğini*** belirleyen faktörler, oldukça çoktur.

J.M. Keynes, tüketim harcamalarını etkileyen faktörleri kişilerin kendine özgü yapısından kaynaklanan ***subjektif faktörler*** (ya da ***içsel faktörler***) ve kişilerin dışındaki nedenlerden kaynaklanan ***objektif faktörler*** (ya da ***dışsal faktörler***) olarak ikiye ayırıp incelemiştir.

Tüketimi etkileyen; kişilerin yaradılışları, alışkanlıkları ve yaşam tarzları ile ilgili olan ***subjektif faktörlerin*** başlıcaları olarak, ***beklenmedik olaylara karşı hazırlıklı olabilmek için fon oluşturmak*** (evhamlı kişiler daha fazla tasarruf ederler), ***faiz geliri elde edebilmek amacıyla tasarruf etmek*** (yaşlandığında rahat etme duygusu), ***ileride bir iş kurabilmek amacıyla tasarrufta bulunmak, alışkanlıklar*** (hasis olma ya da yarını düşünmeden gününü değerlendirme) ***ve nihayet çocuklarının eğitimi için para biriktirme ve hatta çocuklarına miras bırakmak arzusu, sayılabilir.***

Ev halkının tüketim harcamalarını etkileyen ***objektif faktörlerin*** başlıcaları olarak, ***gelecekteki gelirleriyle ilgili tahminleri, faiz haddindeki değişmeler, vergi*** ve ***para politikalarındaki değişiklikler*** sayılabilir.

J.M. Keynes'in tüketimi etkileyen faktörlerle ilgili görüşleri, sonraki dönemlerde daha da zenginleştirilmiştir. Zamanla, Keynes'in yukarıda öz olarak saydığımız, subjektif ve objektif faktörlere yenileri ilave edilmiştir. Tüketimi etkileyen bu faktörler arasında önemlilerden bir kaçını belirtelim:

- ***Servet Düzeyi:*** Ekonomide sermaye birikimine paralel olarak özel servet ne denli artarsa, gelecek güvencesi olduğundan, tasarruf azalır ve tüketim artar.

- ***Toplumdaki Gelir Dağılımı:*** Yüksek gelir grupları gelirlerinin bir kısmını harcarken, önemli bir kısmını tasarruf ederler ve gelirleri arttıkça, tasarrufları gelirlerindeki artış oranından daha fazla artar. Oysa düşük gelir grupları yaşamlarını devem ettirebilmek için gelirlerinin çok büyük kısmını harcamak zorundadırlar. Bir ekonomide, gelir dağılımında adalet sağlayıcı politikaların izlenmesi, düşük gelir gruplarının durumlarının nispeten iyileşmesine neden olurken, bu kesimin artan gelirlerinin büyük bir kısmını da harcamaları nedeniyle, toplam harcamalarda artış olacaktır.

- ***Fiyatlar Genel Düzeyi İle İlgili Tahminler:*** Bir ekonomide fiyatların artacağı beklentisi, harcamaların artmasına neden olur. Aksine fiyatların zamanla düşeceği beklentisi varsa, bu defa harcamalar ertelenir ve dolayısıyla toplam harcamalar azalır.

Tüketim harcamalarını etkileyen, harcanabilir gelir dışındaki faktörlerin kısa dönemde değişmeyeceği varsayılır. Böyle bir varsayım, yani, *tüketimin harcanabilir gelire bağlı olması olgusu*, bizi basit *bir tüketim fonksiyonuna götürür.*

Tüketim fonksiyonu ile ilgili açıklamalara başlamadan önce belirtelim ki, tüketim harcamalarını etkileyen, ancak *kısa dönemde sabit kabul edilen ve yukarıda belirtilen gelir dışındaki faktörlerden herhangi birinin değişmesi, tüketim fonksiyonun değişmesine* (tüketim eğrisinin tümüyle yer değiştirmesine) *neden olacaktır.*

B. Tüketim Fonksiyonu

Bir ekonomide tüketim harcamalarının, tüketimi etkileyen gelir dışındaki faktörler sabitken, harcanabilir gelire bağlı olduğunu belirttik. *Harcanabilir gelir* (Y_d) *ile tüketim harcamaları (C) arasındaki ilişki bir fonksiyonla* (tüketim fonksiyonu) *şu şekilde ifade edilebilir.*

$C = f(Y_d)$ *ceteris paribus*

Bu ifade, bir ülkede tüketim harcamalarının, o ülkedeki harcanabilir gelire bağlı olduğunu göstermektedir.

$C = f(Y_d)$ fonksiyonunu, parametrelerini de belirterek, şu şekilde yazabiliriz: $C = C_0 + cY_d$

Bu fonksiyonda:

C ; tüketim harcamalarını,

C_0 ; otonom tüketimi yani, gelirin sıfır olması halinde yapılacak tüketim harcamalarının miktarını,,

c ; marjinal tüketim eğilimini (meylini),

Y_d ; harcanabilir kişisel geliri ifade etmektedir ki, daha önceki açıklamalarımızda "*harcanabilir kişisel gelir*" yerine "*harcanabilir gelir*" demeyi yeğlediğimizi belirtmiştik.

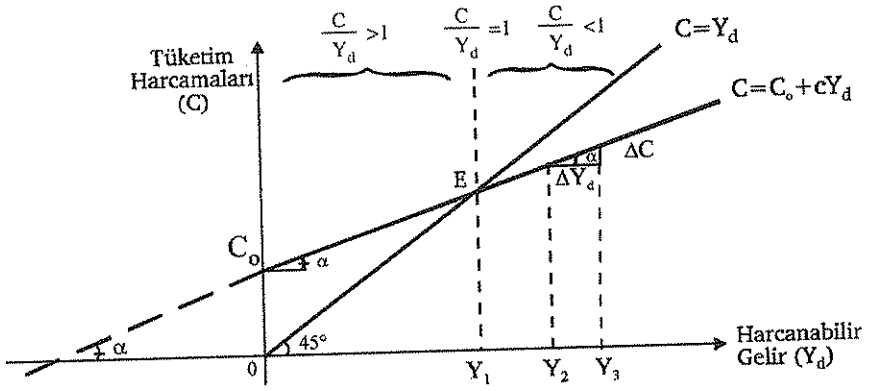
Analizi basitleştirmek için, tüketim fonksiyonunun doğrusal olduğunu varsayalım. Böyle bir varsayım, toplumda gelir düzeyinin yükselmesi halinde marjinal tüketim eğiliminin değişmeyeceğini ifade eder.

$C = C_0 + cY_d$ fonksiyonu, harcanabilir gelirin yatay eksende, harcamaların da dikey eksende yer aldığı Şekil 36.1'de görülmektedir.

45°'lik doğru : Tüketim fonksiyonunun özelliklerini açıklamaya başlamadan önce, Şekil 36.1'de yer alan yatay ve dikey eksenin tam ortasından geçen *45°'lik doğrunun* neyi ifade ettiğini belirtelim. Bu doğru, bir ekonomide tüm gelirlerin tüketilmesini ifade eden *özel bir tüketim fonksiyonudur. Ekonomide hiç tasarrufun yapılmadığı, ne kadar gelir elde edilirse edilsin, tümünün tüketildiği varsayılan 45° 'lik doğru üzerindeki her noktada* $C = Y_d$ *'dir.*

Söz konusu grafikte, $C = C_0 + cY_d$ fonksiyonu ise, temsili bir ekonomideki tüketim fonksiyonunu ifade etmektedir.

Şekilde görüldüğü gibi, harcanabilir gelir sıfır iken, söz konusu ekonomideki insanlar yaşamlarını sürdürebilmek için, mutlaka OC_0 kadar harcama yapmak zorundadırlar. Harcanabilir gelirden bağımsız olan ve bu nedenle de ***otonom tüketim*** denilen bu tüketim türlerine yeme, içme, barınma vb örnek oluşturur. Gelir sıfır olduğunda yapılması zorunlu olan bu harcama için gerekli para, ya daha önceki yıllarda yapılmış olan tasarruflardan karşılanacak ya da borçlanılarak bulunacaktır.



Şekil 36-1
Tüketim Fonksiyonu

Harcanabilir gelir düzeyi Y_1'e erişene kadar, tüketim harcamaları gelirden yüksektir. Kişiler, elde ettikleri gelirden daha fazlasını tüketmektedirler. Bu olguya ***menfi tasarruf (negatif tasarruf)*** denilmektedir.

Harcanabilir gelir Y_1'e eriştiğinde gelir tüketimi karşılamakta, gelir Y_1'in üzerine çıktığında tüketim gelirin altında kalmakta, tasarruf ortaya çıkmaktadır. Gelirle tüketimin birbirine eşit olduğu E noktasına ***"başabaş gelir düzeyi"*** denilmektedir.

Harcanabilir gelirle, tüketim ve tasarruf arasındaki ilişkiye biraz sonra tasarruf fonksiyonundan söz ederken tekrar döneceğiz. Şimdi marjinal ve ortalama tüketim eğilimlerinin neyi ifade ettiklerini belirtelim.

a) Marjinal Tüketim Eğilimi

Marjinal tüketim eğilimi, harcanabilir gelirdeki çok küçük bir artış (ΔY_d) halinde, tüketim harcamalarındaki artışın (ΔC) ne kadar olduğunu gösteren bir orandır. O halde,

Marjinal Tüketim Eğilimi $= \left(\frac{\Delta C}{\Delta Y_d}\right) = tg\ \alpha$ ***dir.***

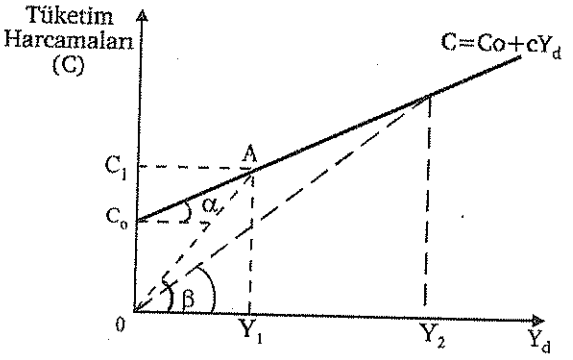
Şekil 36.1'de görüldüğü gibi, gelir Y_2'den Y_3'e çıkarak ΔY_d kadar arttığında, tüketim miktarı ΔC kadar artmaktadır. Marjinal tüketim eğilimini veren $\left(\frac{\Delta C}{\Delta Y_d}\right)$ aynı zamanda, tg α'ya eşittir ki, bu açı da tüketim fonksiyonunun eğimini vermektedir. Öte yandan $C = C_0 + cY_d$ fonksiyonundaki c ifadesi, ***marjinal tüketim eğilimini*** ifade etmektedir.

b) Ortalama Tüketim Eğilimi

Ortalama tüketim eğilimi, bir ekonomide harcanabilir gelirin ne kadarının tüketime ayrıldığını gösteren bir orandır. Ortalama tüketim eğilimini $\frac{C}{Y_d}$ şeklinde ifade edebiliriz.

Şimdi, ortalama tüketim eğilimini şekil üzerinde, geometrik olarak gösterelim. Şekil 36.2'de, harcanabilir gelir düzeyi Y_1 kadarken, tüketim miktarı C_1 kadar olduğuna göre, ortalama tüketim eğilimi, $\frac{OC_1}{OY_1}$'e eşittir. $OC_1 = AY_1$ olduğuna göre,

Ortalama Tüketim Eğilimi $= \frac{OC_1}{OY_1} = \frac{AY_1}{OY_1} = tg\beta$ dir. Görüldüğü gibi, tüketim fonksiyonu üzerindeki bir noktayı orijine birleştirdiğimizde yatay eksenle yaptığı açı (tg β) ortalama tüketim eğilimini vermektedir. Harcanabilir gelirin artışıyla (Y_2) birlikte, ortalama tüketim eğiliminin (yani tgβ'nın) nasıl azaldığı Şekil 36.2'de görülmektedir.



Şekil 36-2
Marjinal ve Ortalama Tüketim Eğilimi

Şekil 36.2"de tüketim fonksiyonunun doğrusal olduğu varsayılmıştır. Doğrusal tüketim fonksiyonda, ortalama ve marjinal tüketim eğilimlerinin özelliklerinden iki sonuç çıkarabiliriz.

Birincisi, her gelir düzeyinde ortalama tüketim eğilimi, marjinal tüketim eğiliminden büyüktür. Zira, daha önce açıkladığımız gibi, tüketim fonksiyonunun eğimine (tg α) eşit olan *marjinal tüketim eğilimi*, ortalama tüketim eğilimini veren tg β'dan daha küçüktür.

İkincisi, *marjinal tüketim eğilimi sabit olmasına karşın,* (tüketim fonksiyonunun doğrusal ve eğiminin her noktada aynı olmasından dolayı) *ortalama tüketim eğilimi gelir arttıkça azalmaktadır.*

Öte yandan, Şekil 36.1'in incelenmesinden, ortalama tüketim eğiliminin, harcanabilir gelir Y_1'e eriştiğinde 1'e eşit olduğu ($\frac{EY_1}{OY_1}=1$'dir) gözlenmektedir. O halde, ortalama tüketim eğilimi, harcanabilir gelir Y_1 düzeyine erişene kadar birden büyük, harcanabilir gelir Y_1'i aştıktan sonra da birden küçük değerler almaktadır (Şekil 36.1)

2. TASARRUF VE TASARRUF FONKSİYONU

Ev halkı elde ettiği harcanabilir gelirin tümünü harcamaz, bir kısmını çeşitli nedenlerle tasarruf eder. İşte, ***harcanabilir gelirin tüketilmeyen kısmı, tasarrufları oluşturur.***

Tasarruf, harcanabilir gelirin tüketim harcamalarına ayrılmayan kısmı olduğuna göre, önce tüketim fonksiyonu yardımıyla, tasarruf fonksiyonunun elde edilişini, daha sonra da marjinal ve ortalama tasarruf eğilimlerini açıklayalım.

A. Tasarruf Fonksiyonu

Tasarruf, harcanabilir gelirin tüketim harcamalarına ayrılmayan kısmı olduğuna göre, harcanabilir geliri şu şekilde gösterebiliriz: $Y_d = C + S$. Bu ifade, harcanabilir gelirin, tüketim ve tasarruf fonksiyonlarının toplamından oluştuğunu ifade etmektedir. Buradan S'yi yalnız bırakarak, tasarruf fonksiyonunu şu şekilde elde edebiliriz:

$S = Y_d - C$ 'dir. Öte yandan,

$C = C_0 + cY_d$ olduğuna göre, C'yi yukarıdaki ifadede yerine koyabiliriz:

$S = Y_d - (C_0 + cY_d)$ elde edilir. Bu ifadeden, tasarrufun harcanabilir gelir ile yine harcanabilir gelire bağlı olan tüketim fonksiyonu arasındaki fark olduğu görülmektedir. Sonuçta tasarruf da harcanabilir gelire bağlı olmaktadır. Bu nedenle, tasarruf fonksiyonunu şu şekilde ifade edebiliriz:

$S = f(Y_d)$ Bu ifade genel fonksiyonun parametreleri de gösterilerek, şöyle ifade edilebilir:

$S = S_0 + sY_d$

Bu ifadede

S, tasarruf miktarını ;

S_0 ,harcanabilir gelir sıfırken ne kadar tasarruf yapıldığını (menfi tasarruf miktarı);

s marjinal tasarruf eğilimini ve

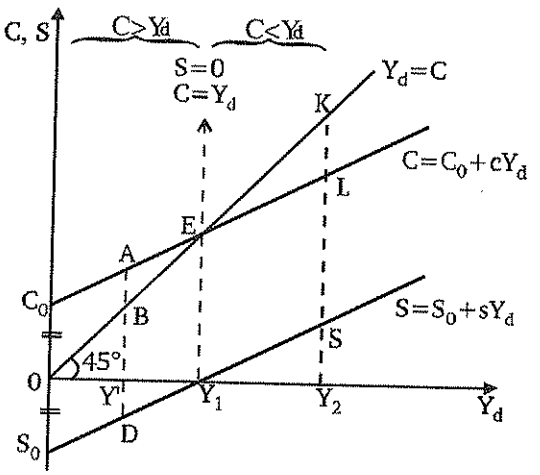
Y_d harcanabilir geliri göstermektedir.

Şimdi, ***harcanabilir gelir ile tüketim fonksiyonu arasındaki farka eşit olan tasarruf fonksiyonunun diyagram yardımıyla elde edilişini görelim.***

Şekil 36.3'deki tüketim fonksiyonunun özelliklerini yukarıda açıkladık. Söz konusu ekonomide harcanabilir gelir düzeyi Y_1'e erişene kadar, ekonomide harcanabilir gelirlerinden daha çok tüketimde bulunuluyordu. *Harcanabilir gelirle tüketim miktarı arasındaki tüketim lehine ortaya çıkan farka,* ***negatif tasarruf*** *denilmektedir.* Şekil 36.3'de harcanabilir gelir sıfırken, tüketim miktarını gösteren OC_0 mesafesi ile OS_0 mesafesi eşittir. Gelirleri sıfır olan ev halkları, tüketimlerini daha

önceki yıllardaki tasarruflarından ya da borçlanarak karşılamaktadırlar. Harcanabilir gelir Y_1 düzeyine erişene kadar 45°'lik eğri ile tüketim fonksiyonu arasındaki düşey mesafeler, her gelir düzeyinde negatif tasarruf miktarının ne kadar olduğunu göstermektedir. Örneğin, harcanabilir gelir Y' kadarken, tüketim miktarı da AY', gelir ise BY' (= OY') olduğundan, menfi tasarruf AB kadardır. AB mesafesi, yatay eksenin altındaki Y'D mesafesine eşittir.

Harcanabilir gelir Y_1 düzeyine geldiğinde, negatif tasarruf sıfır olmaktadır ($Y_d = C$ ve $S = 0$ 'dır). Harcanabilir gelir Y_1'in üzerine çıktığında, bu defa harcanabilir gelirin bir kısmı tasarruf edilmektedir. 45°'lik doğru ile tüketim fonksiyonu arasındaki düşey mesafeler, her gelir düzeyinde, tasarruf miktarının ne kadar olduğunu göstermektedir. Örneğin, harcanabilir gelir Y_2 kadarken, tasarruf miktarı KL kadardır ki, aynı zamanda $KL = SY_2$'dir. Görüldüğü gibi, harcanabilir gelirin tüketilmeyen kısmı olan tasarruf, çeşitli gelir düzeylerinde, gelirle harcama arasındaki negatif ya da pozitif farktır. *Şekil 36.3'de harcanabilir gelir Y_1 düzeyine erişene kadar negatif tasarruf sözkonusu iken, Y_1 gelir düzeyinden sonra tasarruf, pozitif olmaktadır.*



Şekil 36-3
Tüketim ve Tasarruf Fonksiyonları

a) Marjinal Tasarruf Eğilimi

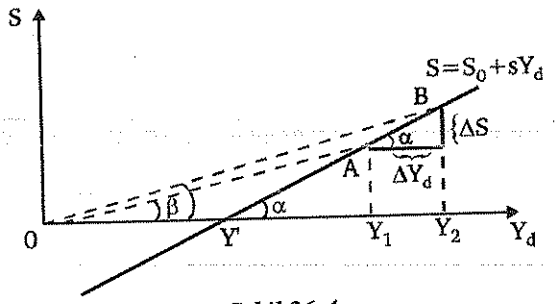
Marjinal tasarruf eğilimi bir ekonomide harcanabilir gelirdeki küçük bir artışın, ne kadarının tasarruf edildiğini ifade eder. Harcanabilir gelir ΔY_d kadar arttığında, tasarruf miktarında ΔS kadarlık bir artış oluyorsa,

Marjinal Tasarruf Eğilimi $= \dfrac{\Delta S}{\Delta Y_d} = \text{tg } \alpha$ 'dir. Görüldüğü gibi, marjinal tasarruf eğilimi, tasarruf fonksiyonunun eğimine, yani tg α 'ya eşittir (Şekil 36.4).

b) Ortalama Tasarruf Eğilimi

Ortalama tasarruf eğilimi, bir ekonomide yaratılan harcanabilir gelirin ne kadarının tasarruf edildiğini gösterir ve $\dfrac{S}{Y_d}$ dir. Harcanabilir gelir miktarı Y_1 kadarken, tasarruf miktarı AY_1 kadar olduğuna göre, ortalama tasarruf eğilimi, $\dfrac{S}{Y_d} = \dfrac{AY_1}{OY_1} = \text{tg}\beta$ dır (Şekil 36.4). Ortalama tüketim eğiliminde de söylediğimiz gibi,

tasarruf fonksiyonunun üzerindeki bir noktayı orijine birleştirdiğimizde, bu doğrunun yatay eksenle yaptığı açı (tg β) ortalama tasarruf meylini göstermektedir. Ekonomide harcanabilir gelir arttıkça tg β, yani ortalama tasarruf eğilimi yükselmektedir. Oysa, marjinal tasarruf eğilimi (tg α) tasarruf fonksiyonunun eğimine eşittir ve örneğimizde sabittir.



Şekil 36-4
Marjinal ve Ortalama Tasarruf Eğilimi

B. Marjinal ve Ortalama Tüketim ve Tasarruf Eğilimleri Arasındaki İlişkiler

Bir ekonomide hem marjinal, hem de ortalama tüketim ve tasarruf eğilimlerinin toplamı daima bire eşittir. Önce marjinal tüketim eğilimi ile marjinal tasarruf eğiliminin toplamının bire eşit olmasını daha sonra da ortalama tüketim eğilimi ile ortalama tasarruf eğiliminin toplamının bire eşit olduğunu belirteceğiz.

a) Marjinal Tüketim ve Tasarruf Eğilimleri Toplamı

$Y_d = C + S$ olduğunu yukarıda belirttik. Harcanabilir gelir ΔY_d kadar arttığında, bu artışın bir kısmı tüketilirken (ΔC kadarı), bir kısmı da tasarruf (ΔS kadarı) edildiğine göre;

$\Delta Y_d = \Delta C + \Delta S$ yazabiliriz. Eşitliğin her iki yanını ΔY_d'ye böldüğümüzde

$$\frac{\Delta Y_d}{\Delta Y_d} = \frac{\Delta C}{\Delta Y_d} + \frac{\Delta S}{\Delta Y_d} \quad \Rightarrow \quad \frac{\Delta C}{\Delta Y_d} + \frac{\Delta S}{\Delta Y_d} = 1$$

elde edilir.

Marjinal tüketim eğilimi $\frac{\Delta C}{\Delta Y_d} = c$,

Marjinal tasarruf eğilimi $\frac{\Delta S}{\Delta Y_d} = s$ olduğuna göre $c + s = 1$ 'dir.

Bu ifade de ***marjinal tüketim ve marjinal tasarruf eğilimlerinin toplamlarının bire eşit olduğunu ifade etmekte***dir.

b) Ortalama Tüketim ve Ortalama Tasarruf Eğilimleri Toplamı

Şimdi de ortalama tüketim eğilimi ile ortalama tasarruf eğiliminin toplamının bire eşit olmasını açıklayalım.

$Y_d = C + S$ olduğuna göre, her iki tarafı Y_d'e bölelim:

$$\frac{Y_d}{Y_d}=\frac{C}{Y_d}+\frac{S}{Y_d} \Rightarrow \frac{C}{Y_d}+\frac{S}{Y_d}=1$$

eşitliği elde edilir. Bu ifadede $\frac{C}{Y_d}$, ortalama tüketim eğilimine, $\frac{S}{Y_d}$ ortalama tasarruf eğilimine eşit olduğuna göre, ***ortalama tüketim eğilimi ile ortalama tasarruf eğiliminin toplamı da bire eşittir.***

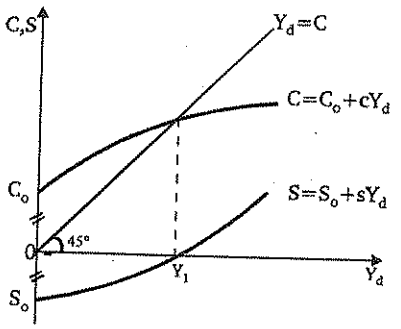
C. Tüketim ve Tasarruf Fonksiyonlarını Şekilleri

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, tüketim fonksiyonunun doğrusal olduğunu varsaydık. *Fonksiyonun eğimine eşit olan marjinal tüketim eğilimi, harcanabilir gelir artışı ile birlikte sabit kalıyordu.* Bu varsayım gerçeklere uygun değildir.

Bir ülkede harcanabilir gelir düzeyi yükseldikçe, marjinal tüketim eğilimi düşmekte ve daha fazla tasarruf edileceğinden dolayı, marjinal tasarruf eğilimi yükselmektedir (Şekil 36.5). Dolayısıyla, gerçek tüketim ve yatırım fonksiyonları Şekil 36.5'de görüldüğü gibi, doğrusal değildir.

D. Harcanabilir Gelirden, Milli Gelire

Bir ekonomideki tüketimin ve tasarrufun, o ülkedeki harcanabilir gelirin fonksiyonu olduğunu belirttik. Hatırlanacağı gibi, bir önceki Kısım'da (35. Kısım), bir ülkede milli gelirden (Y), harcanabilir gelire (Y_d) nasıl erişildiğini açıklamıştık. ***Milli gelirden bazı kalemlerin çıkarılması*** (vasıtasız vergiler, sosyal kesenekler, kurumlar vergisi, şirketlerin dağıtılmayan kârları) ***ve bazı kalemlerin de ilavesi*** (transferler, sübvansiyonlar ve kamu borçlanma faizleri) ***ile erişilen kişisel gelirden vasıtasız vergiler çıkarıldığında harcanabilir gelir elde ediliyordu.*** *Genellikle harcanabilir gelir milli gelirden daha düşük değerler almaktadır.* Örneğin harcanabilir gelir, milli gelirin % 85'i kadarsa, harcanabilir gelir (Y_d) yerine, milli geliri (Y) alarak analizi sürdürebilmek için, Y_d yerine 0.85 Y yazmak gerekir.



Şekil 36-5
Tüketim ve tasarruf Fonksiyonu

İzleyen sayfalarda, milli gelir ile ilgili analizlerde, tüm açıklamalarda tüketim harcamalarının milli gelirle ilişkisini gözönüne aldığımızdan Y_d yerine bundan böyle Y diyeceğiz. Ancak, Y_d ile Y arasındaki farkın bilinmesi ve kuşkusuz gözden uzak tutmaması gerekir.

3. YATIRIM VE YATIRIM FONKSİYONU

Milli geliri belirleyen, tüketim harcamaları yanında bir diğer unsurun yatırım harcamaları olduğunu belirttik. Yatırımla ilgili açıklamalarımızda, girişimcinin yatı-

rım yaparken neleri göz önüne aldığını araştırarak, yatırım fonksiyonunu ve yatırım talebini ortaya koymaya çalışacağız. Ancak öncelikle, yatırım kavramının neyi ifade ettiğini belirtmekte yarar görüyoruz.

A. Yatırım Kavramı, Yatırım Çeşitleri ve Yatırım Fonksiyonu

Yatırım, bir ekonomide belirli bir dönemde mevcut sermaye malları ve teçhizatı stokuna yapılan net ilavelerdir. Mevcut sermaye malları ve teçhizatı stokuna net ilave ancak, ekonomideki tasarrufların bir başka deyişle yatırıma hazır fonların yatırım harcamalarına dönüştürülmesiyle gerçekleşir. Yatırım faaliyeti sonucunda, ekonominin üretim kapasitesi artar.

a) Yatırım Çeşitleri

Yatırımlar, *brüt yatırım - net yatırım, otonom yatırım - uyarılmış yatırım* şeklinde gruplara ayrılır. Bunları açıklamaya başlamadan önce, *plasman ile yatırım arasındaki farka* da değinmekte yarar görüyoruz.

i. *Plasman-Yatırım İlişkisi*

Yatırımı firmalar (girişimciler) ya da devlet yapar. Ancak, girişimcilerin mevcut bir fabrikayı almaları, ya da mevcut fabrikalardan birinin hisselerini satın almaları, kendileri yönünden yatırım olmakla birlikte, makroekonomik anlamda, bu harcama ekonominin üretim kapasitesini değiştirmediğinden, yatırım olarak kabul edilmez. Bunun gibi, ***mevcut yatırımların el değiştirmesine plasman denir.***

ii. *Brüt Yatırım - Net Yatırım*

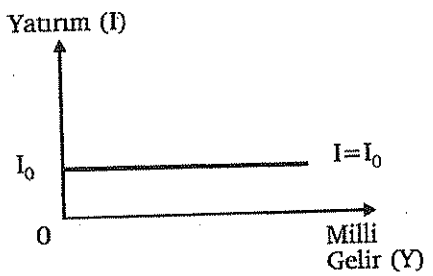
Bir ekonomide belirli bir dönemde yapılan üretim esnasında, üretimde görev alan sermaye malları yıpranır. Sözkonusu dönemde yapılan yatırımların aşınma ve yıpranmayı karşılayan kısmından geri kalan miktara, ***net (safi) yatırım*** denir. O halde, bir ekonomide bir yılda yapılan yatırımların toplamı, ***brüt (gayrisafi) yatırımdır.*** Brüt yatırımdan aşınma ve yıpranma payı (amortismalar, yani ikame yatırımları) çıktıktan sonra geriye kalan yatırıma *net yatırım* denir. O halde,

Safi (Net) Yatırım = Brüt (Gayri Safi) Yatırım – Amortismanlar dır.

iii. *Otonom Yatırımlar - Uyarılmış Yatırımlar*

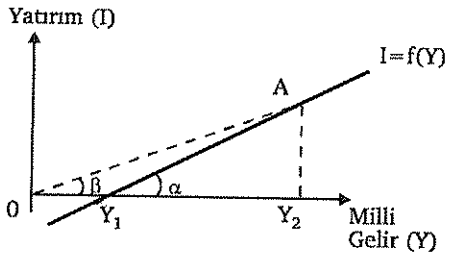
Yatırımlar, milli gelire bağımlı olup olmama yönünden *otonom yatırımlar* ve *uyarılmış yatırımlar* olarak *ikiye* ayrılır.

Otonom yatırımlar (I_0), *milli gelirdeki her türlü değişikliklerden ve dolayısıyla bu değişikliklerden kaynaklanan talep değişmelerinden bağımsız olan yatırımlardır.* Devletin yaptığı altyapı yatırımları (yol, baraj vb.) bu yatırımlara örnektir. Şekil 36.6'da görüldüğü



Şekil 36-6: Otonom Yatırım

gibi, milli gelir düzeyi ne olursa olsun, değişmeyen bu yatırımlar milli gelir eksenine paraleldir.

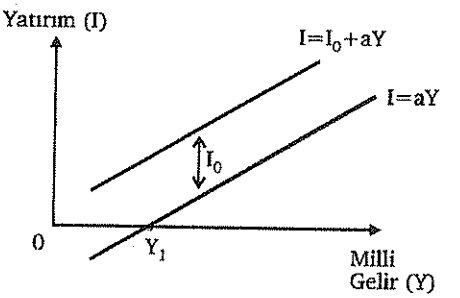


Şekil 36-7 : Uyarılmış Yatırım

Uyarılmış yatırımlar, milli gelir artışına bağlı olarak artan tüketim talebini karşılamak için girişimcilerin, mal ve hizmet üretmek amacıyla, mevcut makine ve tesisata yaptıkları ilavelerdir. Ancak, milli gelir, belirli bir düzeyin altına düşerse, işletmeler yeni yatırımlara gitme yerine, mevcut mal stoklarını tüketirler ki, buna "***negatif uyarılmış yatırım***" denir. Şekil 36.7'de görüldüğü gibi, milli gelir Y_1 düzeyine erişene kadar, negatif uyarılmış yatırım söz konusudur. Milli gelir, Y_1 üzerine çıktığında "***pozitif uyarılmış yatırım***" söz konusu olmaktadır.

b) Yatırım Fonksiyonu

Yatırım fonksiyonu, bir ülkedeki yatırım miktarı ile bu miktarı etkileyen faktörler arasındaki ilişliyi gösterir. Ancak yatırı etkileyen, milli gelir dışındaki faktörleri değişmiyor varsaydığımızda, milli ***gelir ile uyarılmış yatırım arasındaki ilişki, yatırım fonksiyonu ile şu şekilde ifade edilebilir:*** $I = f(Y) = aY$



Şekil 36-8 : Toplam Yatırım

Bu fonksiyondaki a, marjinal yatırım eğilimidir.

Ancak, bir ekonomideki yatırımların bir kısmı otonom, bir kısmı uyarılmış yatırımsa, toplam yatırım Şekil 36.8'de görüldüğü gibi, iki yatırımın toplamına eşittir. Uyarılmış ve otonom yatırımları kapsayan *toplam yatırım fonksiyonu*

$I = I_0 + aY$ şeklinde ifade edilir.

B. Marjinal ve Ortalama Yatırım Eğilimi

Uyarılmış yatırım fonksiyonunu ifade eden Şekil 36.7 yardımıyla, marjinal ve ortalama yatırım eğilimlerini açıklayalım.

Milli gelirdeki küçük bir artışın (ΔY), ne kadarının yatırıma (ΔI) gittiğini ifade eden

marjinal yatırım eğilimi, $\frac{\Delta I}{\Delta Y}$ şeklinde ifade edilir. Yatırım fonksiyonunun eğimine eşit olan marjinal yatırım eğilimi, Şekil 36.7'de tg α'a eşittir. Milli gelirin ne kadarının yatırıma gittiğini ifade eden

ortalama yatırım eğilimi, $\frac{I}{Y}$ şeklinde ifade edilir.

Milli gelir $0Y_2$ düzeyine eriştiğinde, yatırım miktarı AY_2 olduğuna göre, ortalama yatırım eğilimi $\frac{AY_2}{OY_2}$'e eşit olacaklardır ki, bu da A noktasını orijine birleştiren doğrunun yatay eksenle yaptığı β açısının tanjantına, yani tg β'ya eşittir. Şekil 36.7'deki örneğimizde ***marjinal yatırım eğiliminin, yatırım düzeyi ne olursa olsun, sabit olmasına karşın ortalama yatırım eğilimi, uyarılmış yatırımlar arttıkça, artmaktadır.***

Şimdi, uyarılmış yatırımı yapan firmaların yatırım kararlarını nasıl aldıklarını ve yatırım talep eğrisinin elde edilişini açıklayalım.

C. Yatırım Kararları, Sermayenin Marjinal Etkinliği ve Yatırım Talep Eğrisi

Milli gelirdeki artışa paralel olarak, artan mal ve hizmet talebini karşılama durumunda olan firmalar, gereksinim duyulan mal ve hizmetleri üretecek alet, makine, teçhizat ve bina gibi sermaye mallarına yatırım yaparlar. Ancak, girişimciler yeni yatırımlara giderken kâr elde etmeyi amaçlarlar, kâr olan alanlara yönelirler.

Ekonomideki toplam yatırımları açıklayabilmek için, öncelikle bir girişimcinin neleri gözönüne alarak, yatırım yapma kararı alacağını inceleyeceğiz. ***Girişimcinin yatırım kararındaki esaslar, ekonomideki toplam yatırımlarla ilgili bazı sonuçlara erişmemizi sağlayacaktır.***

Girişimci, yeni bir yatırım yaparken, öncelikle yatırım yapabileceği alanlar arasında en yüksek kâr geliri sağlayacak alanı araştırır. Kendisine en yüksek kâr getiren alanı belirledikten sonra da, ***yatırım sonucunda elde edeceği getirinin, yatırıma ayırdığı paranın faiz getirisinden yüksek olması koşulunu arar.*** Eğer, yatırıma ayırdığı fondan elde edeceği getiri, söz konusu fonun faiz *getirisinden* daha yüksek olacağını tahmin ederse, yatırıma girişir. Aksi halde yatırımdan vazgeçer. Zira, girişimci yatırım için gerekli kapitalin bir kısmını finans kurumlarından ödünç alacak ve faiz ödeyecektir. Ayrıca elindeki kapitalle faiz geliri elde etme olanağına sahiptir.

Girişimcinin yatırım kararı alması için, yatırıma yönelttiği fonla (finansal sermaye) satın alacağı üretim malının (yatırım malı ya da fiziksel sermaye) karlılık oranının, cari faiz oranının üzerinde olması gerekir. Yatırımın karlılık oranına ***sermayenin marjinal etkinliği*** denilmektedir. Sermayenin marjinal etkinliğinin nasıl hesaplanacağını, girişimcinin yatırım malı satın alma kararını alırken nelere bakacağın ve sermaye talebini, 30. Kısım'da açıkladık. Burada öncelikle sermayenin marjinal etkinliği ile ilgili açıklamalarımızı, öz olarak yineleyeceğiz.

Sermayenin marjinal etkinliği (SME), yatırım kararı alma durumunda olan girişimcinin, satın alacağı sermaye malının ***(örneğin makinenin) ekonomik ömrü boyunca kendisine sağlayacağı net gelirin o günkü değerini, söz konusu sermaye malının alış fiyatına*** **eşitleyen** ***iskonto oranı (r) idi. Bu oran yatırımın karlılığını gösteriyordu.***

Bir firmanın, C fiyatına, ömrü bir yıl olan bir makine (sermaye malı) satın almış olsun. C 'ye, ***makinenin maliyeti*** deniyordu. Firmanın söz konusu makineyi bir yıl kullanmakla elde edeceği net gelirin makineye isabet eden kısmı olan ***marjinal ürün hasılatı,*** $MÜH_k$ kadar ise, sermaye malının net gelirini ($MÜH_k$),

sözkonusu malın maliyetine (C) eşitleyen ***iskonto oranı*** (r), *şu formül yardımıyla hesaplanıyordu:* $C = \frac{MÜH_k}{(1+r)}$ Örneğin C = 1000 TL. ve $MÜH_k$ = 1050 TL. ise,

$1000 = \frac{1050}{1+r} \Rightarrow$ r = %5 'dir. Ömrü bir yıl olan söz konusu sermaye malını firmaya bir yıllık getirisi, sermaye malına ödenen fonun % 5' i kadardır.

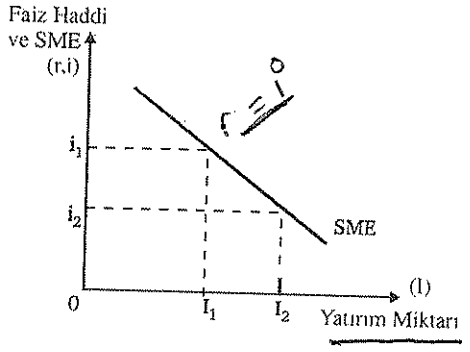
Eğer, söz konusu makinenin ömrü bir yıl değil de n yıl ise, n yıl sonunda hurda değeri sıfır oluyorsa, yapılacak işlem değişmez. Ancak, makinenin birbirini izleyen her yıl, elde edeceği gelirlerin yani, $MÜH_1$, $MÜH_2$, ... $MÜH_n$'in tahmini gerekir. MÜH 'ler tahmin edildiğinde, sermayenin marjinal etkinliği (r), şu formül yardımıyla hesaplanabilecektir:

$$C = \frac{MÜH_1}{(1+r)} + \frac{MÜH_2}{(1+r)^2} + \frac{MÜH_3}{(1+r)^3} + \ldots + \frac{MÜH_n}{(1+r)^n}$$

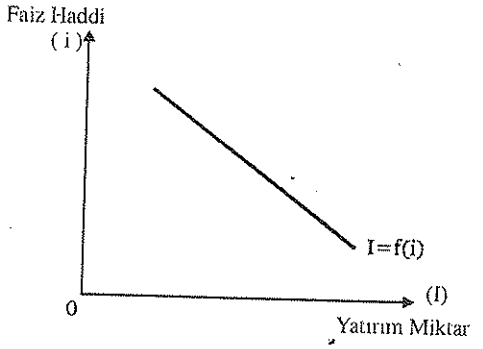
Sermayenin marjinal etkinliğini (r) hesaplayan girişimci, bu oranı cari faiz oranı (i) ile karşılaştırmaktadır.

Eğer r > i ise, yani ***sermayenin marjinal etkinliği, faiz oranından yüksekse,*** yatırım yapmak kârlı olacaktır. r, i'den yüksek olduğu sürece, girişimci yatırım kararını almaya devam edecektir.

Bir girişimcinin yatırım kararlar alırken göz önüne aldığı, sermayenin marjinal etkinliği ile faiz oranı karşılaştırması, ekonominin tümü açısından da benzer özellikler gösterir. Ekonomide r 'nin yüksek olduğu sektörlerde yatırımlar artar. Yatırımların artması, endüstri arzının artmasına ve dolayısı ile fiyatların düşmesine neden olurken, sermayenin marjinal etkinliği yavaş yavaş düşmeye başlar. ***Ekonomide tüm sektörler arasında sermayenin marjinal etkinliği eşitleninceye kadar, yatırımcılar daha avantajlı olan sektörleri seçerek, o alanlara yönelirler. Böylece, ekonominin sektörleri arasında yatırımların dağılımı açısından optimalite sağlanır.***



Şekil 36-9
Sermayenin Marjinal Etkinliği



Şekil 36-10
Yatırım Talep Eğrisi

Bir ekonomide yatırımın seyri, faiz haddine bağlıdır. Şöyle ki;

r > i olduğu sürece ekonomide yatırımlar artacaktır. Ekonomide faiz oranı ne kadar düşükse, yatırım miktarı o kadar fazla olacaktır (***Şekil 36.9***). Ekonomide

faiz oranı i_1 düzeyinde ise, yatırımlar I_1 kadar olacaktır. Faiz oranı i_2'e düştüğünde, bu defa yatırım I_2'ye yükselecektir. Görüldüğü gibi, ***faiz oranı azaldıkça, yatırımlar artmaktadır. Yatırımlarla faiz oranları arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Faiz haddi ile yatırım miktarı arasındaki bu ilişki, yatırım fonksiyonu yardımıyla, şu şekilde ifade edilir:***

$I = f(i)$. Faiz oranı ile yatırımlar arasındaki ilişkiyi veren yatırım fonksiyonuna karşılık gelen yatırım talep eğrisi, ***Şekil 36.10***'da görüldüğü gibi sol yukarıdan sağ aşağıya inen bir yönsemeye sahiptir.

J. Tobin, yatırım talebini ve yatırım talebini etkileyen faktörleri açıklayan oldukça basit bir teori ortaya atmıştır. Tobin'in q teorisi olarak adlandırılan bu teori ile ilgili ayrıntılı bilgi, **KUTU 36.1**'de yer almaktadır.

KUTU 36.1: F. J. TOBİN'İN Q TEORİSİ VE YATIRIM TALEBİ

J. Tobin, yatırım talebini ve yatırım talebini etkileyen faktörleri açıklayan oldukça basit bir teori ortaya atmıştır. ***Tobin'in q teorisi*** olarak adlandırılan bu teoriye göre, bir firmanın piyasa değeri ile o firmanın sahip olduğu sermaye stokunun (firmanın kurulu kapasitesinin) yenileme değerini oranlamak gerekir. Bu oranlama sonucu elde edilen katsayıyı Tobin, q ile ifade eder. O halde, Tobin'e göre

$$q = \frac{\text{Firmanın Piyasa Değeri}}{\text{Firmanın Yenileme Maliyeti}}$$ dir.

Eğer q>1 ise, firmanın piyasa değeri yenileme maliyetinden (ya da kuruluş maliyetinden) büyüktür ki, bu durumda firma karlıdır. Yeni yatırım yaparak, mevcut sermaye stokunu artırmasında yarar vardır. Diğer yandan, piyasaya yani hisse senedi ihraç ederek, yatırım için gerekli finansmanı, kolayca piyasadan temin edebilecektir.

Eğer q<1 ise, piyasa değeri yenileme maliyetinden düşüktür. Firma için yeni yatırımlara gitmek karlı değildir. O alanı yeni firmalar yatırım için karlı bulmadıklarından gelmezler ya da piyasa değerinin altındaki işletmeleri satın almayı yeğlerler.

Eğer q=1 ise, firmanın piyasa değeri, söz konusu firmanın yenileme maliyetine eşittir. Yeni yatırımlar için uygun koşulların söz konusu olmadığı böyle bir durumda firma, üretimin aksamasını önleme amacına yönelerek, yıpranmadan kaynaklanan güç kaybını telafi edecek yatırımlar yapar.

Görüldüğü gibi, Tobin'in q teorisine göre, firmaların yatırımı q katsayısına bağlıdır. q büyüdükçe, firmalar yatırımlarını artırdıklarına göre ***I=f(q)*** yazabiliriz.

q büyüdükçe, firmalar yeni yatırımlara gittiğine göre, şimdi q'nun büyümesinin nelere bağlı olduğuna öz olarak göz atalım.

Bir ülkede genişletici para politikası uygulandığında q'nun değeri yükselir. Şöyle ki:

- ***Birinci olarak***, genişletici para politikası ile birlikte faizler düşer. Faizlerin düşmesi, firmanın sermaye malının yenileme maliyetini, yani paydayı küçülteceğinden q'nun değeri yükselir.

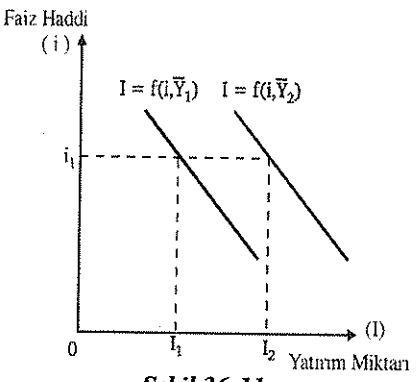
- ***İkinci olarak***, düşen faiz oranları, tahvil fiyatlarının yükselmesine neden olur ki, yüksek tahvil fiyatları, hisse senetlerini daha cazip kılacaktır. Bu şekilde hisse senetlerine yönelen talep, hisse senetleri fiyatlarının ve dolayısıyla firmaların piyasa değerlerinin yükselmesine neden olacaktır. Firmaların piyasa değerlerinin yükselmesi (ki aynı zamanda q büyümektedir), yatırımların artmasına neden olacaktır.

D. Milli Gelirdeki Değişmelerin Yatırımlar Üzerindeki Etkisi

Yatırım ile ilgili açıklamalarımızın sonunda milli gelirdeki değişmelerin yatırım üzerindeki etkisini, yatırım talebi eğrileri yardımıyla açıklayacağız.

Bir ülkede, milli gelirin yükselmesi yani refah dönemi kârlarının artmasına ve aynı zamanda girişimcilerin gelecekle ilgili beklentilerinin olumlu yönde de-

ğişmesine neden olur. Bu düşünce, sermayenin marjinal etkinliğinin (r) artması sonucunu doğurur. Öte yandan kârları artan girişimciler, yeni yatırımlar için kaynaklara sahip olurlar. Milli gelirin yatırımlar üzerindeki bu etkisini, ***yatırımın sadece faiz haddine (i) değil, aynı zamanda milli gelire de bağlı*** olduğunu gösterir. O halde yatırım fonksiyonu I = f(i, Y) şeklinde ifade edilebilir. Ancak, bu ***fonksiyonda Y ile I doğru yönlü ilişki içinde olmasına karşın, i ile I ters yönlü ilişki içindedir.*** Öte yandan ***milli gelirdeki değişme, yatırım talebinin kaymasına ve aynı faiz haddinde yatırım miktarının değişmesine neden olmaktır.*** Şöyle ki, milli gelir $\bar{Y}_1$ düzeyinde iken, i_1 faiz haddinde ekonomideki yatırım miktarı I_1 kadarken, milli gelir $\bar{Y}_2$ düzeyine yükseldiğinde, yatırım talebi sağa doğru kaymakta ve bunun sonucu olarak i_1 faiz haddinde yatırım miktarı I_1'den I_2'ye yükselmektedir (Şekil 36.11).



Şekil 36-11
Yatırım Talebi ve Milli Gelir

E. Tüketim Harcamalarındaki Değişmenin Yatırımlar Üzerindeki Etkisi: Hızlandıran Prensibi

Hızlandıran prensibi, ***tam kapasite ile çalışan bir ekonomide****, tüketim malları talebindeki artışın, yatırım malları talebinde neden olduğu artışı konu alır.* Ancak, tüketim malları talebindeki artışın, kendisinden daha büyük oranda yatırım mallarında artışa neden olması dolayısıyla, bu olguya ***tüketim harcamalarının yatırım harcamalarını hızlandırıcı etkisi anlamında hızlandıran prensibi denir****.*

Bir endüstride, toplam üretimi gerçekleştirecek bir sermaye stoku (K) vardır. Söz konusu ekonomide tüketim malları talebi (tüketim harcamaları) arttığında – *ki, tüketim malları talebindeki artış C_t dönemindeki toplam tüketim malları talebi ile C_{t-1} dönemindeki toplam tüketim malları talebi arasındaki fark kadardır* – bu artan tüketim malları talebini karşılayacak üretim miktarının, Y kadar olduğunu varsaydığımızda, artan tüketim malları talebi ile bu talebi karşılayacak üretim miktarı arasındaki ilişkiyi şu şekilde ifade edebiliriz:

$$Y = C = C_t - C_{t-1}$$

Y kadar üretimi gerçekleştirmek için, yeni yatırımlara (uyarılmış yatırımlar) ihtiyaç vardır. Tüketim malları talebindeki artış karşısında, uyarılmış yatırımlardaki artışın ne kadar olması gerektiği, söz konusu ekonomideki ***"sermaye-hasıla"*** oranına bağlıdır.

Sermaye-hâsıla oranı, bir ekonomide bir birimlik ürün ya da hasıla (bir başka deyişle tüketim malı, Y) elde edebilmek için ne kadarlık yatırım malına, bir başka deyişle sermaye stokuna (K) gerek olduğunu gösterir ve bir katsayı (V) ile ifade edilir.

$$A=\frac{K\ (Sermaye\ miktarı)}{Y\ (Hasılasmiktarı)}$$

Örneğin 5 birimlik ilave tüketim malı (hâsıla, Y) elde edebilmek için, 10 birimlik sermayeye (yatırım malı, K) ihtiyaç varsa, $V=\frac{10}{5}=\frac{2}{1}=2$ 'dir. Bu örneğe göre, tüketim malı talebi, kendisinin iki katı yatırım malı (sermaye miktarı) talebini uyarmaktadır. Eğer sermaye-hâsıla oranı daha büyük, örneğin $\frac{5}{1}$ olsaydı, bu defa 1 birimlik hasıla (tüketim malı) elde edebilmek için 5 birimlik yatırım malına (sermaye) gerek olacaktı. O halde, ***sermaye-hasıla oranı büyüdükçe, tüketim malları talebinin uyardığı yatırım malları talebi artacaktır.***

Bir ekonomide, ***belirli bir dönemde*** (genellikle bir yılda), ***tüketim harcamalarındaki artışı karşılayacak mal ve hizmet üretimini gerçekleştirmek için, ne kadarlık yatırım harcaması yapılması gerektiğini gösteren sermaye hasıla oranına,*** aynı zamanda, ***uyarılmış yatırım katsayısı*** denildiği gibi, tüketim harcamalarındaki artışın yatırım harcamalarında dalgalanmalara neden olmasından dolayı, bu katsayıya (orana), ***hızlandıran katsayısı da denilmektedir.***

Öte yandan, bir ekonomide her dönemde, tüketim malları talebindeki artışın uyardığı yatırım malları talebine ilave olarak, kapital stokunun yıpranmalarını önleyici "***ikame yatırımlarının***" (***amortisman oranı kadar ilave yatırımın***) yapılması gerekmektedir. Bir ekonomide ikame yatırımlarının ne kadar olacağı, mevcut sermaye stokunun (K) miktarına ve ömrüne bağlıdır. Örneğin, sermaye stokunun ömrü 10 yıl ise, her yıl $\frac{K}{10}$ kadarlık bir ikame yatırımı yapmak gerekecektir.

O halde ***bir ekonomide her dönemde*** (genellikle bir yıl) ***yapılacak toplam yatırım,***

- yıldan yıla değişen ***tüketim harcamalarının*** **seyrine,**
- ***tüketimin uyardığı yatırım miktarının ne kadar olacağını*** **gösteren** ***"sermaye -hasıla oranı"na (hızlandıran katsayısına)*** ve
- mevcut *sermaye stokunun* (yatırım malları toplamı) *ömrüne* ***(ikame yatırımlarına)***, bağlıdır.

Ne var ki, ***tüketim harcamalarındaki küçük değişiklikler, yatırımlarda büyük dalgalanmalara neden olur.*** Yatırım malları sektöründe önemli istikrarsızlıklara neden olan bu durumu, Tablo 36.1 yardımıyla açıklayalım.

Tam kapasitede faaliyette bulunan ve mevcut *makinelerin ömrünün 10 yıl* olduğu (yıllık amortisman sermaye stokunun % 10 'u kadardır) bir endüstri düşünelim. *"Sermaye-hasıla" oranı katsayısının* 2 olduğu bu endüstrinin *tüketim malları talebindeki yıllık değişmeler* (2 nolu sütun) karşısında, *toplam yatırımdaki değişmelerin yüzde olarak ne kadar olacağı* (9 nolu sütun) Tablo 36.1'de görülmektedir.

Şimdi bu endüstride tüketim malları talebinde yıllar itibariyle ortaya çıkan artışlar karşısında, toplam yatırımlardaki dalgalanmaların nasıl ortaya çıktığını inceleyelim.

Birinci dönem, söz konusu endüstride üretim ve dolayısıyla talep miktarı 100 birimdir *(2. sütun)*. Bu 100 birim malın üretimi için gerekli sermaye stoku,

"sermaye - hasıla" oranı 2 olduğundan (K* = 2Y) 200 birimdir *(4. sütun)*. Gerekli sermaye stokunun 200 birim olduğunu 5. sütundaki bilgilerden de görüyoruz. Mevcut sermaye malının (makinelerin) ömrünün 10 yıl olduğu bu endüstride, sermaye stokundaki aşınma ve yıpranmaları karşılamak için $\frac{K}{10} = \frac{200}{10} = 20$ birimlik ikame yatırımının yapılması gerekmektedir *(6. sütun)*. Söz konusu yılda, yapılması gereken toplam yatırım miktarı, 20 birimlik ikame yatırımından ibarettir *(8. sütun)*.

Tablo 36-1
Tüketim Malları Talebindeki Artışın Yatırımlar Üzerindeki Etkisi

Dönem (Yıllar)	Tüketim Malları Talebi (Y)	%	Mevcut Sermaye Stoku (K)	Gerekli Sermaye Stoku (K*=2Y)	İkame Yatırımları $I_i=\frac{K}{10}$	Uyarılmış Yatırımlar $I_u=K^*-K$	Toplam Yatırım (I_i+I_u)	(%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	100		200	200	20	0	20	
2	120	→ 20.0	200	240	20	40	60	→ 300,0
3	130	→ 10.8	240	260	24	20	44	→ -26,7
4	135	→ 3.8	260	270	26	10	36	→ -18,2
5	135	→ 0.0	270	270	27	0	27	→ -25.0
-	-		-	-	-	-	-	
-	-		-	-	-	-	-	

İkinci dönem, endüstrideki tüketim malları talebi 20 birim artarak 120 birime yükselmiş olsun. Bu üretimi gerçekleştirmek için gerekli sermaye stoku 240 birimdir *(5. sütun)*. 20 birimlik tüketim malları talebi artışı, uyarılmış yatırımlarda 40 birimlik bir artış gerektirmektedir *(7. sütun)*. İkinci yıl, 20 birimlik de ikame yatırımı ve ayrıca 40 birimlik uyarılmış yatırım olmak üzere, 60 birim yatırım gerçekleşmiştir *(8. sütun)*. Bir başka deyişle, 1. yıldan 2. yıla toplam talepte % 20'lik bir artış (100 birimden 120 birime) yatırımlarda % 300'lük bir artışa (20 birimden 60 birime) neden olmuştur (3. ve 9. sütunlar)

Üçüncü dönem, tüketim malları talebindeki % 10.8'lik artış (120'den 130'a) karşısında, toplam yatırımlarda % 26,7'lik düşüş (60'dan 44'e) olmaktadır.

Dördüncü dönem, tüketim malları talebindeki % 3,8'lik bir artış (130'dan 135'e) karşısında, toplam yatırımlarda bir yıl öncesine göre yaklaşık % 18,2'lik bir düşüş (44'den 36'ya) söz konusu olmuştur.

Beşinci dönem, talep miktarında hiç bir değişiklik olmamıştır. Endüstride, söz konusu yıl içinde, sadece ikame yatırımları yapılırken, yatırım miktarında bir önceki yıla göre % 25'lik bir düşüş (36'dan 27'ye) ortaya çıkmıştır.

Yatırım malları endüstrisinin talebinde söz konusu olan *bu dalgalanmalar, bu endüstride önemli istihdam sorunlarının olacağını ortaya koymaktır. **Ekonomide tüketim mallarına olan talebin bir defa artması değil, dönemler itibariyle artışların olması halinde, yatırım malları talebinde dalgalanmalar olmayacaktır.***

Tüketim malları talebindeki değişmelerin, yatırımlarda büyük dalgalanmalara neden olduğunu ortaya koyan hızlandıran prensibi, birçok ekonomist tarafından eleştirilmiştir. Şöyle ki;

– Tüketim malları talebindeki değişikliğin yatırım malları talebini uyarması için ***tüketim malları sanayisinin tam kapasitede faaliyette bulunması gerekir.*** Öte yandan tüketim malları sanayi tam kapasitede faaliyette bulunsa bile, yeni yatırımlara gitme yerine, ***fazla mesai ile aşırı kapasitede üretimde bulunarak, fazla talebi karşılayabilir.***

– Ayrıca yeni yatırımlar yapılması için, ***talep artışının süreceğine inanılması gerekir.***

– Üretim kapasitesinde artış sağlayabilmek için, gerekli makinelerin üretimi, bir yıldan daha uzun olabilecektir.

– Sermaye - hasıla oranı katsayısının sabit olduğu varsayılmaktadır. Bu oran, çeşitli faaliyet kollarında değişebilir.

Sonuç olarak, ***tüketim malları talebindeki artışa, yatırımlardaki artışla cevap vermek, hem gecikmeli hem de gereğinden az (yani hızlandıranın beklenenden düşük olması) olabilir.***

Bu eleştirilere karşın ***hızlandıran prensibi, konjonktürel dalgalanmaların nedenlerinden biri olarak gösterilmektedir.***

37

DENGE MİLLİ GELİRİNİN BELİRLENMESİ

Milli gelire ilişkin kavramları ve milli gelir hesaplama yöntemlerini belirttikten sonra, milli geliri belirleyen faktörlerden, tüketim, tasarruf ve yatırım fonksiyonlarını ayrı ayrı inceledik. Artık denge milli gelirinin hangi düzeyde oluştuğunu nedenleriyle açıklayabiliriz.

Klasik denge yaklaşımında, daha önce öz olarak belirttiğimiz gibi, düzgün işleyen piyasa mekanizması sayesinde, ekonomi makro düzeyde devamlı denge halinde yani tam istihdamdadır. Klasik teori, piyasa mekanizması düzgün çalıştığı sürece, tam istihdam dengesinin piyasa güçlerin tarafından otomatik olarak (dışarıdan herhangi bir müdahaleye gerek kalmadan) gerçekleşeceğini, "***her arz kendi talebini yaratır***" şeklinde ifade edilen ***mahreçler kanununa*** dayanarak açıklar. Biz burada klasiklerin görüşlerini bir yana bırakarak, doğrudan Keynesyen analize gireceğiz.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, makro ekonomiye ilişkin konuların ekonomi literatürüne girmesi ***J.M. Keynes'le (1883–1946)*** birlikte olmuştur. Dolayısıyla, milli gelir denge analizi ile ilgili açıklamalarımız Keynesyen akıma mensup ekonomistlerin görüşleridir.

Denge milli gelirinin belirlenmesini ***öncelikle devlet faaliyetlerinin*** **olmadığı** **ve** ***ülkenin diğer ülkelerle hiç bir ticari ilişkide bulunmadığı*** (kapalı ekonomi varsayımı) ***basit Keynesyen modelden hareket ederek açıklayacağız.*** Bu modelde kapalı ekonomi varsayımı nedeniyle, "***GSYİH = GSMH***" olduğu gibi*, devlet faaliyetlerinin olmaması nedeniyle "***milli gelir = kişisel gelir = harcanabilir gelir***" dir**. Diğer yandan bu modelde, fiyatlar yanında ücretlerin de sabit olduğu varsayıl-

---

* Kapalı ekonomi varsayımında ülkenin diğer ülkelere ihracatı söz konusu olmadığı gibi, diğer ülkelerden ithalat da yapmamaktadır. Öte yandan, dış alem net faktör gelirleri de söz konusu olmadığından, **GSYİH = GSMH**" dir

** Devlet faaliyetlerinin olmaması aynı zamande ekonomide transfer harcamaları, sübvansiyonlar, kurumlar vergisi, kamu borç faizi ve sosyal kesenekler olmadığından" ***milli gelir = kişisel gelir"dir. Diğer yandan devletin aldığı dolaysız vergiler olmadığından, "kişisel gelir = harcanabilir gelir***"dir. Dolayısıyla devletin olmadığı bir ekonomide, ***milli gelir = kişisel gelir = harcanabilir gelir***"dir.

maktadır. Basit denge modellerinin açıklanmasından sonra, milli gelir denge düzeyinin değişmesini ve yatırım çoğaltanını inceleyeceğiz. Milli gelirle fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkileri açıkladıktan sonra, devleti ve dış ekonomik ilişkileri analize katarak, kamu harcamaları çarpanı ve dış ticaret çarpanından söz edeceğiz.

1. DEVLET FAALİYETİ OLMAYAN KAPALI EKONOMİDE DENGE MİLLİ GELİRİ

J. M. Keynes'e göre bir ekonomide denge milli geliri, toplam talebin toplam arza eşit olduğu düzeyde gerçekleşmektedir. Ancak, Keynes, bu denge milli gelirinin, Klasik iktisatçıların öne sürdükleri gibi, tam istihdam milli geliri olmasının şart olmadığını öne sürer. Ona göre denge milli geliri, ekonomi tam istihdama erişmeden (eksik istihdamda) ve hatta tam istihdamın üzerinde (aşırı istihdamda) de olabilecektir.

Keynesyenlere göre bir ***ekonomide denge milli geliri, o ekonomideki toplam arz ile toplam talebe bağlıdır.*** Ne var ki, ***kısa dönemde toplam arzı belirleyen üretim kapasitesini değiştirmek güç olduğundan, milli gelirin belirlenmesinde toplam arzdan çok, toplam talep etkilidir.***

Denge milli gelirinin belirlenmesinde, milli gelir hesaplama yöntemlerinin uzantısı olarak, iki farklı yönteme başvurulur. Bunlardan ***birincisi*** *reel faktörlere dayanan toplam arz-toplam talep yöntemi,* ***ikincisi*** *parasal faktörlere dayanan tasarruf-yatırım yöntemidir.*

Devlet faaliyetinin ve dış ekonomik ilişkilerin olmadığı basit bir modelden hareket ederek denge milli gelir düzeyinin oluşmasını *önce "**toplam arz-toplam talep yöntemi**" sonra da "**tasarruf yatırım yöntemi**"* yardımıyla açıklamaya çalışalım.

A. Toplam Arz-Toplam Talep Yöntemine Göre Denge Milli Geliri

Kitabımızın 8, 9 ve 10. Kısımları'nda üreticilerin belirli bir mal ya da hizmeti çeşitli nispi fiyatlardan satmak istedikleri miktarlarla tüketicilerin o malı çeşitli nispi fiyatlardan satın almak istedikleri miktarları ifade eden *piyasa arz ve talebinden* söz ettik. Milli gelir dengesinin belirlenmesinde sözkonusu olan *toplam arz* ve *toplam talep* kavramları, daha önceki ünitelerde *her mal ya da hizmet için ayrı ayrı söz konusu olan piyasa arz ve talebinden (fiyat teorisine ilişkin arz ve talep kavramları) farklı olarak, tüm ekonomiyi kapsayan, arz ve talep kavramlarıdır.* Bu nedenle, milli gelir denge düzeyinden önce, toplam arz ve toplam talep kavramlarının neleri ifade ettiğini açıklayalım.

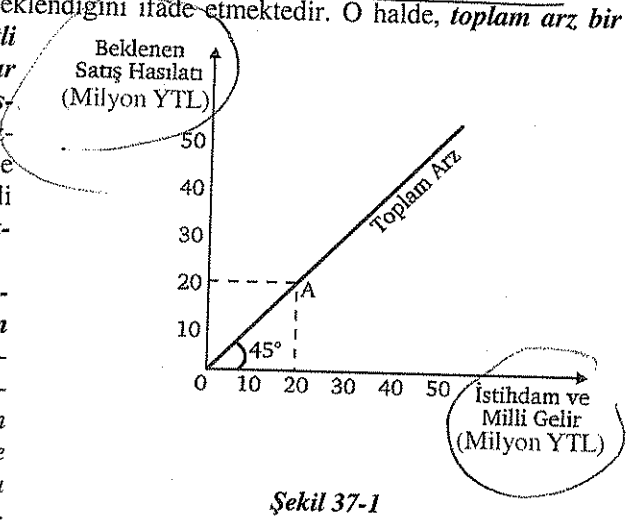
a) Toplam Arz

Bir ekonomide girişimciler, ne kadar mal üreteceklerine, bir başka deyişle üretim faktörlerini hangi düzeyde üretime koşacaklarına karar verebilmek için, ürettikleri malların piyasada satılması sonucu elde edecekleri satış gelirinin maliyeti kurtarmasını ve ayrıca kâr elde etmeyi umarlar. Eğer, üretim süreci sonunda kâr varsa, üretimi gerçekleştirir ve üretim için gerekli üretim faktörlerini bir araya getirerek üretime koşarlar. O halde, ekonomide üretim faktörlerinin üretime ko-

şulması (istihdamı), ancak girişimcilerin ürettikleri malı satabileceklerine inanmaları halinde söz konusudur.

Yatay ekseninde bir ekonomide üretilmesi düşünülen mal ve hizmetlerin parasal değerlerinin (milli gelir), ***dikey eksende*** ise, bu mal ve hizmetlerin satışından beklenen hasılatların da yer aldığı bir grafiğin tam orta noktasından geçen 45°'lik doğru, ***toplam arzı*** ifade etmektedir. (Şekil 37.1)

Grafiğin yatay ekseninde ve dikey ekseninde aynı değerler yer aldığından, ***toplam arz eğrisi üzerindeki her nokta***, *üretilen mal ve hizmetlerin kârı da kapsayan üretim maliyetinin* (milli gelir), *söz konusu malın satışı sonucu elde edilmesi beklenen* (ümit edilen) *satış hasılatına eşit olduğunu göstermektedir* (Şekil 37.1). Örneğin toplam arz eğrisi üzerindeki A noktası, bir ekonomide 20 milyon YTL. değerde mal ve hizmet üretildiğinde, bu mal ve hizmetin satışı sonucunda 20 milyon YTL.'lik satış hasılatı beklendiğini ifade etmektedir. O halde, ***toplam arz bir ekonomide umulan çeşitli satış hâsılatlarında, ne kadar mal ve hizmet üretilmek istendiğini*** (bu mal ve hizmetlerin satışı sonucu elde edilen hasılatı yansıtan milli gelir cinsinden) ***ifade etmektedir.***



Şekil 37-1
Toplam Arz Eğrisi

Bu analizde, ***yatay eksenin aynı zamanda istihdam düzeyini*** de ifade ettiğini belirtmek isteriz. Zira, *bir ekonomide kısa dönemde üretilen mal ve hizmet miktarını ifade eden milli gelir, söz konusu ekonomideki üretim faktörlerinin, istihdamı sonucu gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla,* ***yatay eksende, milli gelir miktarı ve söz konusu milli gelirin gerçekleştirilmesini sağlayan istihdam düzeyi*** *(üretimde görev alan üretim faktörleri miktarları)* ***yer almaktadır.***

b) Toplam Talep (Toplam Harcamalar)

Bir ekonomide beklenen satış hasılatlarında milli gelirin hangi düzeylerde olacağını ifade eden toplam arz eğrisi üzerindeki her nokta, teorik olarak o ekonomide erişilmesi mümkün istihdam ve milli gelir düzeylerini göstermektedir. Ancak milli gelirin hangi düzeyde gerçekleşeceği o ekonomideki toplam talebe bağlıdır.

Toplam talep*, bir ekonomide karar birimlerinin,* ***çeşitli milli gelir düzeylerinde yapmaya hazır oldukları muhtemel harcamaların seyrini göstermektedir.*** Dolayısıyla toplam talep, ***gerçekleşen (ex-post)*** değil, ***beklenen (ex-ante)*** *harcama düzeyinin ne olacağını göstermektedir.*

Toplam talebin neyi ifade ettiğinin daha iyi anlaşılması için iki noktanın açıklığa kavuşturulması gerekir. Bunlardan ***birincisi,*** toplam talebi oluşturan har-

cama kararlarının kimler tarafından alındığı, ***ikincisi,*** toplam talebin hangi harcamalardan oluştuğudur.

Her ekonomide ***toplam harcama kararları dört karar birimi tarafından alınmaktadır.*** Bunlar ***tüketiciler*** (=ev halkları), ***üreticiler*** (=firmalar), ***devlet ve dış taleptir.*** *Toplam talebi oluşturan harcama kalemleri* ise, ***tüketim harcamaları, yatırım harcamaları, devletin yaptığı tüketim ve yatırım harcamalarıdır*** -ki bu harcamalara devlet harcamaları denir- ***ve nihayet ihracat ile ithalat arasındaki farktır.*** O halde harcama yöntemi ile milli gelirin hesaplanmasında da belirttiğimiz gibi, toplam talep fonksiyonu (D) şu şekilde ifade edilmektedir:

$$D = C + I + G + (X - M)$$

Bu ifade de

D, toplam talebi (toplam harcamaları),
C, tüketim mallarına yapılan harcamaları,
I, yatırım mallarına yapılan harcamaları,
G, devletin tüketim ve yatırım mallarına yaptığı harcamaları,
X, ihracatı,
M, ithalatı ifade etmektedir. İhracat ile ithalat arasındaki farkı gösteren *(X-M) ifadesi pozitifse* yani X>M ise, ***toplam talep artacak, negatifse (X<M olması hali), toplam talep azalacaktır.***

Milli gelir hesaplarında, konunun daha iyi anlaşılabilmesi için, öncelikle ***devlet faaliyeti olmayan kapalı ekonomi varsayımından*** hareket edeceğimizi belirttiğimize göre, yukarıdaki toplam talep fonksiyonunda yer alan *devlet harcamaları* (G) ile *ihracat ve ithalatı* (X-M) göz önüne almayacağız. Bu şekilde, *devlet faaliyeti olmayan kapalı ekonomide, toplam talebi* şu şekilde ifade edeceğiz:

$$D = C + I$$

Yukarıda, tüketim harcamaları (C) ile yatırım harcamalarının (I) özelliklerini ve milli gelirle ilişkisini açıkladık. Bir önceki ünitede (36. Ünite) tüketim fonksiyonuna ilişkin açıklamaları yaparken Şekil 36.1 yardımıyla belirttiğimiz gibi milli gelir Y_1 düzeyine erişene kadar, tüketim harcamaları gelirden büyük, Y_1'den sonra ise tüketim harcamaları gelirden küçük değerler almaktadır. Bunun nedeni, milli gelir düzeyi Y_1'e erişene kadar menfi tasarruf olması, milli gelirin Y_1 düzeyini aşması halinde ise, bu defa tüm gelirin harcanmaması, bir kısmının tasarruf edilmesi olgusudur. Toplam arz ve toplam talebin özelliklerini gördükten sonra, şimdi milli gelir denge düzeyinin oluşmasını açıklayabiliriz.

c) Efektif Talep ve Denge Milli Geliri

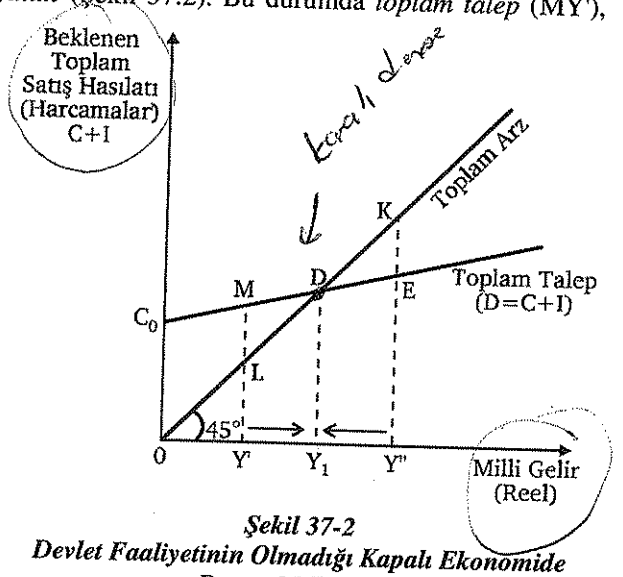
Keynesyenlere göre ***denge milli geliri, toplam talebin toplam arza eşit olduğu düzeyde gerçekleşmektedir.*** Diyagramatik ifadeyle, denge milli geliri, ***toplam talep eğrisi ile toplam arz eğrisinin kesiştiği düzeye karşılık gelmektedir.*** Şekil 37.2'de toplam arz ve talep eğrilerinin kesiştiği *D noktası, denge noktasıdır.* Denge milli geliri Y_1 düzeyindedir. Milli gelir Y_1 düzeyindeyken, toplam talep DY_1 kadardır. Şekilden görüldüğü gibi, D noktası 45°'lik arz eğrisi üzerinde olduğundan, toplam talep (DY_1), milli gelire (OY_1) eşittir. İşte ***Keynes, toplam talebin toplam arza eşit olduğu noktadaki toplam talebe*** -ki bu toplam talep aynı za-

manda milli gelir düzeyini belirlemektedir- ***efektif talep demektedir.*** Efektif talep miktarında, toplam talebi oluşturan harcamalar (C+I), gerçekleştirilmiş olan milli gelire (Y_1) eşittir. Böylece, milli gelirle harcamalar arasındaki ***beklenen (ex-ante)*** ilişki, D noktasında artık ***gerçekleşen (ex-post)*** ilişki şekline dönüşmüştür.

Ekonomide kısa dönemde üretim kapasitesinin değişmesi, yani üretim miktarının artırılması güç olduğundan, Keynesyen analize göre, kısa dönem milli gelir düzeyini belirleyen etkin faktör, toplam taleptir. Öte yandan, ***denge milli geliri, o ekonomideki fiili istihdam düzeyini göstermektedir.*** Ayrıca D denge noktasında yapılan harcamalar, yaratılan milli gelire eşit olduğundan $Y = C + I$ dır.

Denge milli gelir düzeyini belirleyen *D noktasındaki denge, **kararlı bir dengedir.*** Ekonomide fiili gelir düzeyinin Y_1 denge gelirinin altında ya da üstünde bir düzeyde olması mümkün değildir.

Bir an için, ***ekonomideki gelirin Y_1 düzeyinde değil de, daha düşük bir düzeyde Y' 'de olduğunu varsayalım*** (Şekil 37.2). Bu durumda *toplam talep* (MY'), *toplam arz* (LY') *dan daha büyük* olacaktır. Bu şekilde, ekonomide ML kadarlık (ML = MY' - LY') bir ***toplam talep fazlasının*** (harcama fazlası) olması, girişimcilere daha fazla mal üreterek satabilecekleri konusunda koşulların doğmuş olduğu işaretini verecektir. Bu talep fazlası ile karşı karşıya olan girişimciler, üretimlerini artırma gayreti içine gireceklerdir. Üretim ve dolayısıyla istihdam ve milli gelir Y' 'nün üzerine çıktıkça, ekonomideki *toplam talep fazlası* azalacaktır. Girişimcilerin üretim düzeyini artırma çabaları, toplam talebin, toplam arza eşit olduğu Y_1, denge milli gelir düzeyine kadar devam edecektir.



Şekil 37-2
Devlet Faaliyetinin Olmadığı Kapalı Ekonomide Denge Milli Geliri

Şimdi de ekonomideki gelir düzeyinin Y" 'de olduğunu varsayalım. Bu durumda ekonomideki harcama miktarı (toplam talep) EY" kadarken, üretim miktarı (toplam arz) KY" kadar olacaktır (Şekil 37.2). Ekonomide KE kadarlık bu *toplam arz fazlalığının* olması nedeniyle girişimcilerin ellerinde, ***satılmayan mallar (stoklar)*** birikecektir. Üretmiş oldukları malları satamayan girişimciler üretimlerini ve dolayısıyla faktör talebini (yani istihdamı) azaltacaklardır. Bu durumda üretim düzeyi yani milli gelir, Y" 'den Y_1'e doğru azalmaya başlayacaktır. Ekonomideki daralma, milli gelirin Y_1 denge milli gelir düzeyine inmesine kadar devam edecektir.

B. Tasarruf Yatırım Eşitliği Yöntemi Yardımıyla Denge Milli Gelirinin Belirlenmesi

Yukarıda reel faktörlere dayanan *toplam arz-toplam talep yöntemi* ile denge milli gelirinin oluşmasını açıkladık. Şimdi de parasal faktörlere dayanan *tasarruf-yatırım yöntemiyle*, denge milli gelirinin oluşmasını inceleyeceğiz. Bu ikinci yöntemde, ***tasarrufları yatırımlara eşitleyen gelir düzeyi, denge milli gelir düzeyini oluşturmaktadır*** ki, *bu gelir düzeyi diyagramatik olarak* ***yatırım ve tasarruf eğrilerinin kesişme noktasına karşılık gelmektedir*** (Şekil 37.3).

Yukarıda toplam arz toplam talep eşitliği yardımıyla (ki bu ***üretim yöntemi ile milli gelir hesabına*** dayanmaktadır) milli gelir denge düzeyinin, toplam talebin (D = C + I), toplam arza (Y) eşit olduğu düzeyde gerçekleştiğini gördük. Denge noktasında *toplam harcamalar (efektif talep), milli gelire eşit oluyordu.* Yani

(1) $Y = C + I$ idi.

Öte yandan, milli gelir, ***harcama yönünden,*** *daha önce de belirttiğimiz gibi*

(2) $Y = C + S$ 'ye eşittir.

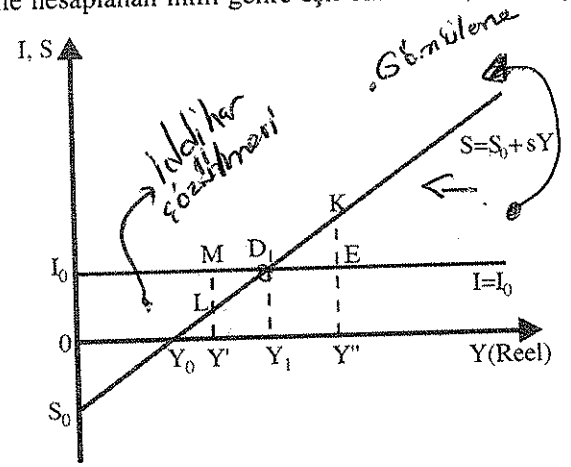
Bir başka deyişle, yaratılan gelirin harcamalara (C) ayrılmayan kısmı tasarruf (S) ediliyordu. Kuşkusuz, (1) nolu eşitlikteki milli gelir ile (2) nolu eşitlikteki milli gelir bir birine eşit, yani

$(1) = (2)$ olduğundan

$C + I = C + S$ yazabiliriz, buradan da

$I = S$ eşitliği elde edilecektir.

Üretim yöntemi ile hesaplanan milli gelirin, tasarruf yatırım eşitliği yöntemi ile hesaplanan milli gelire eşit olabilmesi, ***tasarrufların tümünün yatırıma dönüşmesi halinde*** mümkün olmaktadır. Bu da kuşkusuz, tasarrufların tümünün kredi kurumlarına akması ve bu kurumlarca girişimcilere kredi olarak verilmesi varsayımına dayanmaktadır. Girişimciler ödünç aldıkları bu fonları, yatırım mallarının satın alımına harcayacaklardır.



Şekil 37-3
Denge Milli Geliri (Tasarruf Yatırım Eşitliği Yöntemi)

Şekil 37.3'de görüldüğü gibi denge milli geliri, tasarrufların yatırıma eşit olduğu Y_1 düzeyinde gerçekleşmektedir. Bu denge, toplam arz toplam talep dengesi gibi ***kararlı bir dengedir*** ve denge milli gelirinin Y_1 düzeyinin üzerinde ya da altında olması sözkonusu değildir. Şimdi, milli gelirin Y_1'in altındaki ya da üzerindeki bir düzeyde olamayacağını, nedenleriyle belirtelim.

Bir an için, milli gelirin, denge geliri olan Y_1 düzeyinin altında, örneğin Y' düzeyinde olduğunu varsayalım. Bu durumda, ekonomideki tasarruf miktarı LY' kadarken, yatırım miktarı MY' kadar olacaktır. Bu şekilde yatırımların tasarruflardan fazla olması (ML kadar) ancak geçen yıllarda yapılmış olan ve finans kurumlarına ödünç verilmemiş olan tasarrufların ekonomiye çıkmasıyla mümkündür ki buna ***iddihar (=gömüleme) çözülmesi*** denir. Halk deyimiyle "yastık altında" atıl duran paralar ekonomiye çıkmıştır.

$I > S$ 'nin söz konusu olduğu böyle bir durumda, ekonomideki fazla para, harcamalara gittiğinden, ekonomideki ***talep fazlası, girişimcileri üretimlerini artırmaya özendirecektir.*** Üretim hacmindeki artış ve dolayısıyla milli gelirdeki yükselme, **"I = S"** 'nin gerçekleştiği Y_1 milli gelir düzeyine kadar devam edecektir.

Benzer şekilde, milli gelirin Y_1'in üzerinde, örneğin Y" düzeyinde olduğunu varsayalım. Tasarrufların yatırımlardan fazla olduğu (KE kadar fazla) bu durumda, ekonomideki tasarrufların bir kısmı yatırıma yönelmemiş, çeşitli nedenlerle elde likit olarak muhafaza edilmişlerdir (***gömüleme***). Ekonomide yeterli talep olmadığından, bir başka deyişle, arz fazlası olacağından, girişimciler üretimlerini düşürecekler ve milli gelir gerileyecektir. Üretimdeki azalma, "I = S" eşitliğinin gerçekleştiği Y_1 milli gelir düzeyine kadar devam edecektir. Bu "I = S" eşitliği Keynesyenler'e göre ***ex-ante*** (dönem başı, *beklenen*) değil ***ex-post*** (dönem sonu, *gerçekleşen*) anlamdadır.

Burada "I = S" eşitliğinde, otonom yatırımları (I_0) göz önüne aldık (Şekil 37.3). Ancak, I nın uyarılmış yatırım (I_u) olarak da alınması halinde durum değişmemekte, yine tasarruflarla yatırımların eşitlendiği düzeyde, denge milli geliri gerçekleşmektedir.

C. Denge Milli Gelirinin Değişmesi: Çarpan Analizi ve Tasarruf Paradoksu

Bir ekonomide toplam talebin toplam arza eşit olduğu milli gelir dengesinin kararlı bir denge olduğunu belirttik. Ancak, ***toplam talep eğrisinin kayması halinde,*** *denge bozulacak ve yeni denge, yeni toplam talep eğrisinin, toplam arz eğrisiyle kesiştiği noktada oluşacaktır.* Toplam talep fonksiyonu, fonksiyonun unsurları olan tüketim harcamalarının (C) ya da yatırım harcamalarının (I), artması (ya da azalması) halinde kayar. Ayrıca devletin ekonomik faaliyete katıldığı ve dış ilişkilerin söz konusu olduğu ekonomilerle, devlet harcamalarında değişme ya da ihracat ve ithalat harcamalarında değişme, toplam talep eğrisinin kaymasına neden olur ki, bunlardan ileride söz edeceğiz.

Şimdi dışa kapalı ve devlet faaliyetinin olmadığı bir ekonomide, toplam talep eğrisinin yukarı doğru kaymasının, yani harcamaların artmasının milli gelir üzerindeki etkisini araştıralım. Bunun için de, *ekonomideki yatırım miktarının arttığını* varsayalım.

Yatırımdaki artış, istihdam düzeyinde ve dolayısıyla milli gelirde, yatırım miktarındaki ilave artıştan daha büyük, hatta birkaç katı artışa neden olmaktadır. Bu olay iktisatta ***çarpan*** *(=çoğaltan) ya da* ***yatırım çarpanı*** ile açıklanmaktadır.

Yatırım çarpanı (hatta buna bazen ***harcama çarpanı*** da denir) yapılan yatırımın tüketim harcamalarında artışa neden olmasının yeniden yatırım harcamalarını

uyarması yönünden ***basit yatırım çarpanı*** ve ***süper yatırım çarpanı*** olarak ikiye ayrılır. Basit yatırım çarpanı, toplam talep-toplam arz yöntemi yardımıyla açıklanabileceği gibi, tasarruf-yatırım yöntemi yardımıyla da hesaplanabilir.

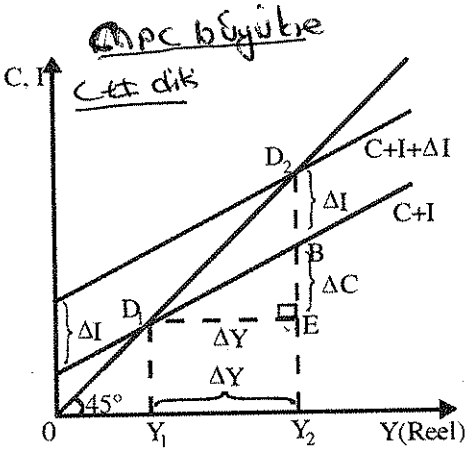
a) Basit Yatırım Çarpanının Toplam Talep-Toplam Arz Yöntemi Yardımıyla Hesaplanması

Basit yatırım çarpanı *bir ekonomide toplam harcamalara (C + I) yapılan ilave yatırımın milli geliri, sözkonusu ilave yatırımın kaç katı artırdığını gösteren bir katsayıdır.* Bir ekonomide otonom yatırım miktarına ΔI kadarlık bir ilave yapıldığında, milli gelir, bu yatırımın k katı artıyorsa (ΔY), bu ilişki şu şekilde yazılabilir:

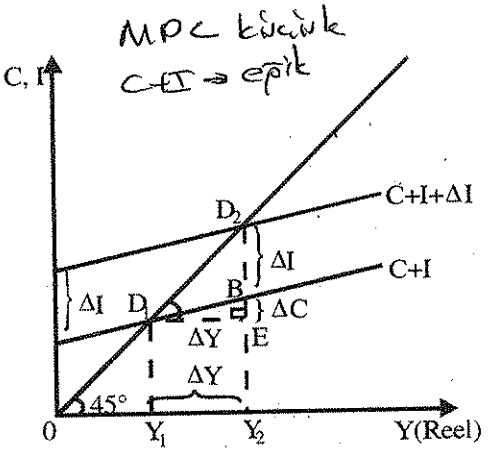
$$\Delta Y = k \cdot \Delta I$$

Denklemdeki k ifadesi, ***yatırım çarpanını*** *(ya da çoğaltanını)* ifade etmektedir. k 'nın 4 olduğunu varsaydığımızda ekonomideki otonom yatırımlarda gerçekleştirilen 1 milyon YTL'lik artışın (ΔI), milli gelirde 4 milyon YTL (ΔY) artışa neden oluyor, demektir.

Yatırımdaki artışın milli gelirde, kendisinden daha büyük bir artışa neden olması olgusunu Şekil 37.4 yardımıyla açıklayalım. Başlangıçta, toplam talep C + I kadarken, ekonomide *"toplam arz-toplam talep dengesi"* D_1 noktasında gerçekleşmekte ve milli gelir Y_1 düzeyinde oluşmaktadır. Otonom yatırımlarda ΔI kadar artış sağlandığında, milli gelirde ortaya çıkan ΔY kadarlık artış, yatırımdaki artıştan daha büyüktür (ΔY>ΔI) ki, bu durumu D_1D_2E ikizkenar dik üçgen yardımıyla açıklayabiliriz.



Şekil 37-4



Şekil 37-5

D_1D_2E ikizkenar dik üçgeninin yatay kenarı milli gelirdeki artış miktarı olan ΔY 'yi ($D_1E=\Delta Y$), dikey kenarı toplam harcamalardaki artış miktarı olan "ΔI+ΔC" 'ye ($D_2E=\Delta I+\Delta C$) eşit olduğundan, $\Delta Y=\Delta C+\Delta I$ eşitliğini yazabiliriz. Bu eşitlik, ΔI kadarlık bir otonom yatırımın milli gelirde ΔI kadarlık (yani kendisi kadarlık) bir artış yanında ayrıca ΔC kadar ilave bir artışa neden olduğunu göstermektedir. ΔI kadar

otonom yatırımın ayrıca ΔC kadarlık ilave tüketim artışına neden olması ise, ***yatırımın uyardığı tüketim harcamalarındaki artış***tan başka birşey değildir.

Şimdi de ΔI kadar otonom yatırımın milli gelirde kendisinin ne kadar katı bir artışa neden olduğunu ifade eden ve yukarıda k ile gösterdiğimiz, yatırım çoğaltanı katsayısının neye eşit olduğunu hesaplayalım.

$\Delta Y = \Delta C + \Delta I$

denklemindeki tüketim harcamalarında söz konusu olan ΔC kadarlık artış, marjinal tüketim eğilimine (c) ve milli gelirdeki ilave artışa (ΔY) bağlı olduğundan, ΔC yerine $c\Delta Y$ koyabiliriz: $\Delta C = c . \Delta Y$

$\Delta Y = c\Delta Y + \Delta I$ elde edilir. Bu denklemde ΔY 'yi yalnız bırakacak şekilde terimleri bir araya toplayalım:

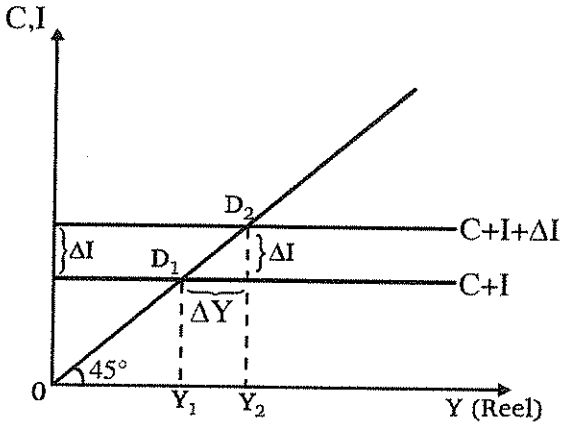
$\Delta Y - c\Delta Y = \Delta I$

$\Delta Y (1-c) = \Delta I$ ve

$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \Delta I$ dir. Bu denklemdeki $\frac{1}{1-c}$ ifadesi, ΔI kadarlık bir otonom yatırımın milli gelirde kendisinin kaç katı bir artışa neden olduğunu ifade eden, ***basit yatırım çarpanı katsayısıdır*** ve bunu yukarıda kısaca k ile göstermiştik. O halde;

$\Delta Y = k . \Delta I$ ve $k = \frac{1}{1-c}$ dir.

Ekonomide marjinal tüketim eğilimi (c), ne kadar büyükse toplam talep eğrisi o denli dik ve çarpan katsayısı da o kadar büyük olmaktadır. Bu durum, Şekil 37.4 ve Şekil 37.5'in karşılaştırılmasında daha açık olarak görülmektedir. Marjinal tüketim eğiliminin daha büyük olduğu ekonomide (Şekil 37.4'teki temsili ekonomi), milli gelir artışı daha büyüktür.



Şekil 37-6

Eğer marjinal tüketim eğilimi sıfırsa (c=0), böyle bir durumda toplam talep eğrisi (C+I), yatay eksene paralel olacaktır. Yatırımlardaki ΔI kadar artış, Şekil 37.6'da görüldüğü gibi milli gelirde ancak kendisi kadar bir artışa neden olacaktır.

Şimdi de marjinal tüketim eğiliminin, çarpan katsayısının büyüklüğü üzerindeki etkisini, rakamsal olarak gösterelim.

Marjinal tüketim eğilimi $c = \frac{6}{10}$ ise, 500 bin YTL'lik bir yatırımın, milli gelirde ne kadarlık artışa neden olduğunu hesaplayalım.

$$k=\frac{1}{1-c}=\frac{1}{1-\frac{6}{10}}=\frac{1}{\frac{4}{10}}=\frac{10}{4}=2.5$$ elde edilir.

$\Delta Y = k.\Delta I$ ifadesinde, değerleri yerlerine koyalım.

$\Delta Y = 2.5 \times 500.000 = 1.250.000$ YTL elde edilir. Burada, c = 0,6 iken 500 bin YTL'lik bir yatırımın, milli gelirde 1.250.000 YTL artışa neden olduğu gösterilmektedir.

Eğer, aynı ekonomide $c = \frac{8}{10}$ ise $k=\frac{1}{1-\frac{8}{10}}=\frac{1}{\frac{2}{10}}=5$ olacaktır. O halde c = 0.8 ise, milli gelirde, yatırımdaki artışın 5 katı bir çoğalma (artış) olacaktır.Eğer Şekil 37.6'daki gibi c=0 ise, $k=\frac{1}{1-0}=1$ olacaktır. Bu durum, marjinal tüketim eğiliminin sıfır olması halinde basit yatırım çarpanın bire eşit olduğunu, bir başka deyişle, ilave yatırımın milli gelirde ancak kendisi kadar artışa neden olduğunu ifade etmektedir.

Çarpan katsayısını, marjinal tasarruf eğilimi (s) yardımı ile de ifade edebiliriz. Daha önce belirttiğimiz gibi, bir ekonomide daima marjinal tüketim eğilimi (c) ile marjinal tasarruf eğiliminin (s) toplamı bire eşit oluyordu. Yani

$c + s = 1$ idi. Buradan $s = 1 - c$ yazabiliriz.

$k=\frac{1}{1-c}$ ifadesinde (1-c)'nin yerine s ifadesini koyabiliriz. Bu takdirde

$k=\frac{1}{s}$ elde edilir. Buradan da anlaşıldığı gibi, bu ekonomide yatırım çarpanı katsayısı, o ekonomideki marjinal tasarruf eğiliminin tersine eşittir. Bir ekonomide, *marjinal tasarruf eğilimi ne kadar küçükse, yatırımlardaki artışların milli gelirde neden olduğu artış,o kadar büyük* olacaktır.

Basit yatırım çarpanı ile ilgili açıklamaları bitirirken belirtmemiz gereken önemli bir husus, ***yatırımdaki artışın, milli gelirde kendisinin k katı kadar artışa neden olması, hemen değil, bir dizi, gelir-harcama akımları sonucunda ortaya çıkmasıdır.*** Ekonomideki toplam harcamalara (toplam talebe) ilave olarak yapılan, ΔI kadarlık ilave yatırım harcaması, satın alınan yatırım mallarını satanların gelirleridir. Bir başka deyişle, satın alınan yatırım malları için yapılan harcamalar, söz konusu malların üretiminde görev alan üretim faktörleri sahiplerini arasında (ücret, faiz, rant ve kar olarak) paylaşılmaktadır. Ancak ΔI kadarlık geliri elde eden faktör sahipleri, bu gelirin tamamını harcamayıp, bir kısmını tasarruf ederler. Bu ΔI kadarlık gelirin ne kadarını tüketecekleri, marjinal tüketim eğilimlerine (c'ye) bağlıdır. ΔI'nın, **"c. ΔI"** kadarını tüketir, kalanını tasarruf ederler. Bunu bir örnekle netleştirelim.

ΔI'nın 100 birim ve marjinal tüketim eğiliminin (c), 0.8 olduğunu varsayalım.

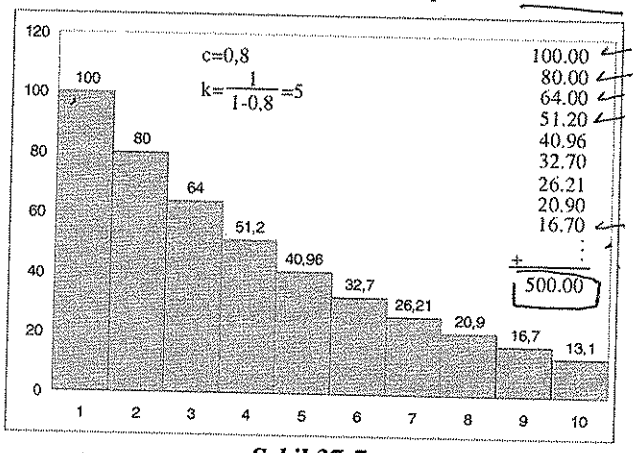
Birinci aşama: Yatırım harcamalatındaki 100 birimlik bir artış, toplam harcamalarda bu kadar bir artış olduğunu göstermektedir (Tabloda birinci sütun)

İkinci aşama: 100 birimlik yatırım harcamasını gelir olarak ele geçirenler, bu paranın 80 birimini harcarken (c.ΔI = 0.80 x 100 = 80), kalan 20 birimini tasarruf edeceklerdir (Tabloda ikinci sütun) .

Üçüncü aşama: 80 birimlik harcama ile satın alınan mal ve hizmeti satanlar için de, bu para gelirdir ve onlar da 64 birimini harcar (c. ΔI = 80 x 0.80 = 64) kalanını tasarruf edeler (tabloda üçüncü sütun).

Dördüncü aşama: 64 birim gelir elde edenler de, bu paranın 51.2 birimini harcar (c.ΔI = 64 x 0.80 = 51.2) kalanını tasarruf ederler (tabloda dördüncü sütun).

Bu gelir-harcama akımı suya atılan taşın su yüzeyinde oluşturduğu halkalar gibi, tüm ekonomiye yayılır*. Şekil 37-7'de 100 birimlik bir yatırımın milli gelirde neden olduğu artış basamakları görülmektedir. C = 0.8 iken, milli gelir yatırımın 5 katı artmaktadır: k= (1/1-0.8) = 5 dir.



Şekil 37-7
Çoğaltan Basamakları: Toplam Yatırımlardaki Artışın Milli Gelirde Neden Olduğu Artış Basamakları

b) Süper Çarpan

Basit çarpan analizinde, otonom yatırımlardaki artışın milli gelir üzerindeki etkisini araştırdık. Oysa, otonom yatırımlardaki artış milli gelirde artışa neden olurken, milli gelirdeki bu artış, bu defa yeni yatırımları uyaracaktır. Bu şekilde, ***otonom yatırımlardaki artışın aynı zamanda uyarılmış yatırımları da harekete geçirmesi sonucunda, otonom yatırımın milli gelirde basit çarpandan daha büyük artışa neden olmasına, süper çarpan*** denilmektedir.

Süper çarpan katsayısının hesabında, milli gelir ile toplam talep arasındaki ilişkileri veren Y=C+I eşitliğindeki otonom yatırımları ifade eden I_0 'a (ki , söz konusu eşitlikte I_0 ifadesi yerine I ifadesi kullanılmıştır) uyarılmış yatırımları da ilave etmek gerekir. Yani

Y = C + I eşitliğindeki I'nın (yatırımların), otonom yatırımlar (I_0) ile uyarılmış yatırımlardan (I_u) oluştuğunu varsaydığımızda:

---

* Gelir-harcama dalgalarının uzunluğu (gelirin yeniden harcanması, harcamanın neden olduğu talep artışının uyardığı üretim artışı) birbirinin aynı olmadığı gibi, elde edilen gelir de hemen harcanmaz. Gelirin elde edilmesinden harcanmasına kadar geçen süreye ***Robertson gecikmesi*** denilmektedir. Diğer yandan elde edilen geliri harcayanların satın alacakları malların üretimi de zaman alır. Talep artışının üretimi uyarması, yeni işgücü istihdamını, ham madde teminini ve hatta yeni fiziki sermaye alımını gerektirebilir. İşte talep artışı ile üretim artışı arasında geçen zamana da, ***Luldberg gecikmesi*** denilmektedir.

$Y = C + I_0 + I_u$ yazabiliriz.

Milli gelirdeki artış (ΔY), tüketim harcamalarındaki artış (ΔC) yanında, otonom yatırımlardaki (ΔI_0) ve uyarılmış yatırımlardaki (ΔI_u) artışa bağlı olduğuna göre:

$\Delta Y = \Delta C + \Delta I_0 + \Delta I_u$ dir.

Bu formülde tüketim harcamalarındaki artış, marjinal tüketim eğilimine (c), uyarılmış yatırımlardaki artış, marjinal yatırımın eğilimine (a) bağlı olduğundan, yukarıdaki eşitlikte ΔC yerine $c\,\Delta Y$, ΔI_u yerine $a\,\Delta Y$ koyabiliriz:

$\Delta Y = c\,\Delta Y + a\,\Delta Y + \Delta I_0$ elde edilir. Buradan,

$\Delta Y - c\,\Delta Y - a\,\Delta Y = \Delta I_0$

$\Delta Y\,(1 - c - a) = \Delta I_0$ elde edilir. Burada. ΔY 'yi yalnız bıraktığımızda; $\Delta Y = \frac{\Delta I_0}{1-c-a}$ ve nihayet $\Delta Y = \frac{1}{1-c-a}\Delta I_0$ eşitliği elde edilmektedir. Bu son ifade, ΔI_0 kadarlık bir ilave otonom yatırımın, milli gelirde, kendisinin $\frac{1}{1-c-a}$ katı artışa neden olacağını göstermektedir. $\frac{1}{1-c-a}$ ye ***süper çarpan katsayısı*** (k_s) denilmektedir. O halde

$k_s = \frac{1}{1-c-a}$ ve $\Delta Y = k_s\,\Delta I_0$ dur.

Marjinal tüketim eğiliminin $c = \frac{60}{100}$ ve marjinal yatırım eğiliminin $a = \frac{20}{100}$ olduğu bir ekonomide, 500 milyon YTL'lik bir otonom yatırımın, milli gelirde ne kadarlık bir artışa neden olduğunu hesaplayalım:

$$k_s = \frac{1}{1 - \frac{60}{100} - \frac{20}{100}} = \frac{1}{1 - \frac{80}{100}} = \frac{1}{\frac{20}{100}} = \frac{100}{20} = 5$$

dir ki, 500 milyon YTL'lik yatırım, milli gelirde kendisinin beş katı yani, 2 milyar 500 YTL'lik bir artışa neden olacaktır.

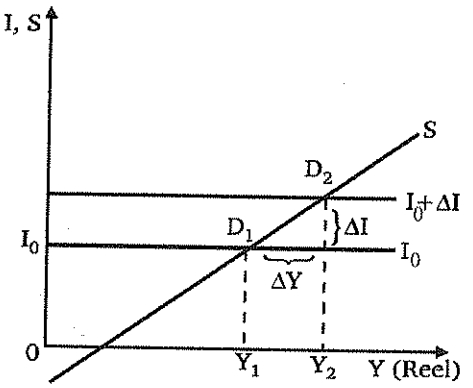
Yukarıdaki ***basit çarpan katsayısının****, marjinal tüketim eğilimine bağlı olduğunu, marjinal tüketim eğilimi büyüdükçe, çarpan katsayısının büyüyeceğinden söz etmiştik.* ***Süper çarpan katsayısı*** *ise, marjinal tüketim eğilimi ile marjinal yatırım eğiliminin toplamına bağlı olarak değişmektedir.* ***Marjinal tüketim eğilimi ve marjinal yatırım eğilimi ne kadar büyükse, süper çarpan da o denli büyük değerler almaktadır.***

Yatırım çarpanı ile ilgili olarak yaptığımız açıklamalardan, bir ekonomide ne kadar fazla yatırım yapılırsa, milli gelirin o denli artacağı gibi bir sonuç çıktı. Hemen belirtelim ki, yatırımdaki artışın *milli gelirde reel* anlamda bir artışa neden olabilmesi için, ekonominin henüz tam istihdam denge milli gelirine erişmemiş olması gerekir. Eğer ekonomide noksan istihdam varsa, yani üretim kapasitesi tam olarak kullanılmamışsa, yatırımdaki artış milli gelirde reel artışa yol açar. Aksi takdirde, yani ekonomide atıl kapasite yoksa, tüm faktörler üretime koşulmuş ve ekonomi tam istihdam milli gelirine erişmişse, bu durumda yatırımlardaki artış, milli gelirin nominal olarak artmasına ve

dolayısıyla enflasyona neden olacaktır. Bu konunun daha iyi anlaşılması için, izleyen sayfalarda tam istihdam milli geliri ile enflasyonist ve deflasyonist açıktan söz edeceğiz. Ancak, bu konuya geçmeden önce, konumuzu tamamlaması açısından, basit yatırım çarpanının bir defa da, tasarruf-yatırım eşitliği yaklaşımı yardımıyla hesaplanmasını açıkladıktan sonra, tasarruf paradoksundan söz edeceğiz.

c) Basit Yatırım Çarpanının Tasarruf-Yatırım Eşitliği Yardımıyla Hesaplanması

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda denge milli gelirinin oluşmasını, önce *"toplam arz-toplam talep"*, daha sonra da *"tasarruf-yatırım eşitliği"* yöntemi yardımıyla açıkladık. Toplam talebin değişmesi milli gelir dengesinin değişmesine neden oluyordu. Yukarıda toplam talebin (C + I), ΔI kadar artması halini (C + I + ΔI olması varsayımı) göz önüne alarak, denge gelirinin artışını (Y_1'den Y_2'ye yükselişi) açıkladık ve ekonomideki yatırım düzeyindeki ΔI kadarlık artışın milli geliri daha büyük oranda (k katı) artırmasını ***yatırım çarpanı*** olarak niteledik (Şekil 37.4 ve Şekil 37.5).



Şekil 37-8
Yatırım Çarpanı

Yatırım çarpanını, milli gelir denge düzeyinin oluşmasında başvurduğumuz diğer bir yöntem olan tasarruf-yatırım eşitliği ile de açıklamak mümkündür. Şekil 37.8'de görüldüğü gibi, tasarruf ile yatırımın birbirine eşit olduğu D_1 denge noktasında ekonomi Y_1 milli gelir düzeyinde dengede iken, otonom yatırımlardaki ΔI kadarlık artış sonucu, tasarruf-yatırım eşitliği yeniden D_2 noktasında gerçekleşirken, denge milli geliri de ΔY kadar artarak Y_2 düzeyine yükselmektedir ve $\Delta Y > \Delta I$ dır.

Yatırımdaki artışın milli gelirde kendisinden daha büyük bir artışa neden olması, yukarıda açıkladığımız, yatırımın çarpan etkisi nedeniyledir. O halde, burada da

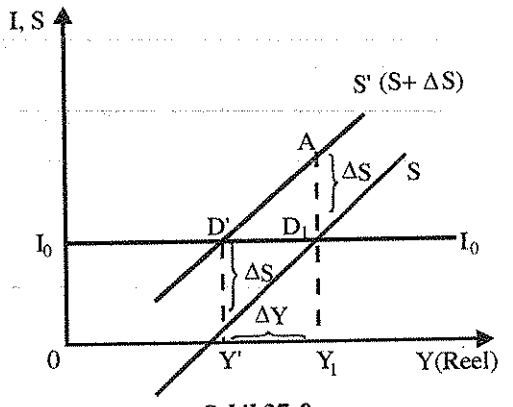
$$\Delta Y = k.\,\Delta I \quad \text{ve} \quad k=\frac{1}{1-c} \quad \text{ya da} \quad k=\frac{1}{s}$$ ilişkileri söz konusudur ki,

s, yani ***marjinal tasarruf eğilimi büyüdükçe, yatırım çarpanı küçülmektedir.*** Bu analizde, ekonomideki tasarruf yatırım eşitliği D_1 denge noktasından D_2 denge noktasına erişirken, yatırımlar ΔI kadar artmış ve yatırımdaki bu artış, tasarrufların yatırıma dönüşmesi ile gerçekleşmiştir.

d) Tasarruf Paradoksu

Bir ekonomide, tasarrufların arttığını, ancak artan tasarrufların yatırıma dönüşmediğini, yani tasarrufu yapanların bu fonlarını, evlerinde likit olarak sakladıklarını (***iddihar***) varsayalım. İddihara yönelik tasarruf artışı, yatırıma dönüşmediğinden milli gelirin azalmasına neden olacaktır ki, bu olaya ***tasarruf para-***

doksu denilmektedir. Şekil 37.9'da görüldüğü gibi, tasarruflarda ΔS kadarlık artış, milli gelirin ΔY kadar düşmesine neden olmaktadır. Denge MG'nin Y_1'den Y' 'ne düşmesinin nedeni, Y_1 milli gelir düzeyinde tasarrufların artmasıyla toplam tasarrufların yatırımlardan daha fazla olmasıdır. Şöyle ki, Y_1 milli gelir düzeyinde tasarruflar AY_1 düzeyine eriştiğinde, yatırımlar D_1Y_1 düzeyinde kalmaktadır. Bu durumda ekonomide satılmayan mallar ortaya çıkacak, siparişler iptal edilecek ve üretim azaltılacaktır. Ekonomideki daralma, S' tasarruf fonksiyonu ile I_0 yatırım fonksiyonunun kesiştiği D' noktasına kadar devam edecektir. D' de tasarruf (S'), yatırıma (I_0) eşit olduğundan ekonomideki daralma duracaktır. Böylece, yatırıma dönüşmeyen tasarruf artışı, milli gelirin Y_1'den Y' 'ne düşmesine neden olmaktadır.



Şekil 37-9
Tasarruf Paradoksu

O halde, ***bir ekonomide yapılan tasarruflar, yatırıma dönüşmediği sürece, harcamaların azalmasına neden olacağından, milli gelirin azalması sonucunu doğuracaktır.*** Bu olguya tasarruf paradoksu denilmektedir.

Görüldüğü gibi, bir ekonomide yatırımların artması, milli gelirde kendisinden daha büyük bir artışa neden olduğundan (yatırım çoğaltanı), yatırımlar için gerekli fonların kaynağı olan tasarrufların yapılması teşvik edilir. Ancak yapılmış olan tasarruflar yatırıma dönüşmez ve atıl olarak tutulursa (iddihar), bu defa milli gelir azalmaktadır ki, bu olguya tasarruf paradoksu denildiğini tekrar belirtelim.

2. TAM İSTİHDAM MİLLİ GELİRİ, DEFLASYONİST VE ENFLASYONİST AÇIK

Deflasyonist ve enflasyonist açık, ekonomide denge milli gelirinin, tam istihdam denge milli gelirine erişememesi veya aşması halinde sözkonusudur. Bu nedenle, önce tam istihdam MG ile fiili MG arasındaki ilişkiyi ortaya koyan *milli gelir açığına* ve *deflasyonist* açığa, daha sonra da *enflasyonist açığa* değineceğiz.

A. Milli Gelir Açığı ve Deflasyonist Açık

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, Klasikler'in ekonominin daima tam istihdamda dengeye geleceği varsayımlarına karşın, Keynesyenler'in bunu reddederek, ekonominin fiilen eriştiği üretim ve istihdam düzeyini yansıtan denge milli gelirinin, tam istihdam dengesi olabileceği gibi, tam istihdamın altında (atıl istihdam dengesi) ya da tam istihdamın üzerinde olabileceğini ileri sürdüklerini belirttik. Keynes'e göre, ekonomi toplam talebin (C +I), toplam arzla (45°'lik doğru) kesiştiği

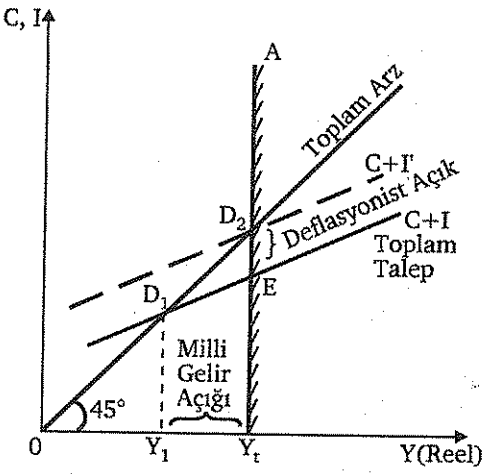
noktada dengeye geldiğinde, erişilen denge milli geliri, ***fiili durumu (fiili milli geliri)*** gösteriyordu (Şekil 37.4 ve 37.5). Eğer, bu denge durumunda, ekonomi tam istihdamda değilse, yani ekonomideki üretim faktörlerinin bir kısmı üretimde görev almıyorsa (atılsa), elde edilen MG rakamı, söz konusu ekonominin toplam üretim gücünü tam olarak yansıtmaktan uzaktır. Oysa, ***her ekonomide tüm üretim faktörlerinin en etkin şekilde üretime katılması*** (=tam istihdam durumu) ***halinde, elde edilmesi mümkün olan bir tam istihdam milli geliri vardır. Bu milli gelire, potansiyel milli gelir denilmektedir.***

Bir ülkede fiilen gerçekleştirilen MG ile potansiyel MG arasındaki fark, o ülkede eksik istihdam nedeniyle ülkenin kaybını ifade eden ***milli gelir açığını*** (ya da ***üretim açığını)*** verir. O halde;

"***Milli gelir açığı = Potansiyel MG - Fiili MG***" dir. Milli gelir açığına ***"işsizliğin ölü ağırlığı (=işsizlikten gelen dara kaybı)"*** da denir.

Bir ekonomide, tüm üretim faktörlerinin en etkin şekilde üretime koşulması halinde erişilecek *tam istihdam milli gelir düzeyi (=potansiyel milli gelir)* Y_t düzeyinde olsun. Milli geliri reel olarak Y_t düzeyinin üzerine çıkarmak mümkün olmadığından AY_t doğrusuna ***"tam istihdam duvarı"*** denilebilir (Şekil 37.10).

Söz konusu ekonomide, denge milli geliri fiili olarak potansiyel milli gelir düzeyinin (Y_t) altında Y_1 düzeyinde gerçekleşmişse, ***milli gelir açığı*** Y_1Y_t kadardır.



Şekil 37-10
Tam İstihdam Duvarı ve Deflasyonist Açık

Ekonomide üretim faktörlerinin ve dolayısıyla işgücünün bir kısmının üretime katılmadığı böyle bir durumda, ekonomide canlılık sağlayarak istihdamı ve dolayısıyla milli geliri artırmak mümkündür. Zira, tam istihdam milli gelir düzeyinde, toplam arzın D_2Y_t kadar olmasına karşın, toplam talep EY_t kadardır. ve D_2E kadarlık bir ***deflasyonist açık*** vardır. Böyle bir durumda, C + I konumundaki toplam talebi, yeni yatırımlara giderek deflasyonist açık ortadan kalkacak şekilde, C + I' düzeyine getirmek mümkündür. Toplam talep C + I düzeyinde iken, yatırımlar ΔI kadar artırılarak C + I' düzeyine çıkarıldığında [*I' = I+ΔI ve dolayısıyla C + I + ΔI = C + I' dır*], yatırım çarpanının etkisiyle, denge milli geliri Y_1 düzeyinden Y_t düzeyine, yani tam istihdam MG düzeyine erişirken, ***milli gelir açığı*** ve dolayısıyla ***deflasyonist açık*** ortadan kalkacaktır.

B. Enflasyonist Açık

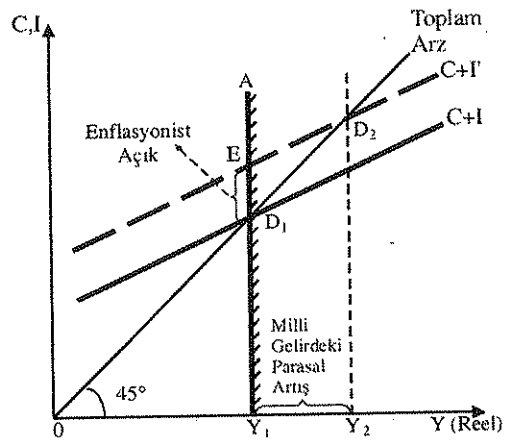
Çarpan analizinde, bir ekonomide yatırımlardaki artışın, MG'i, yatırımın bir kaç katı artıracağını açıkladık. Ne var ki, yatırımlarındaki artışın MG'de neden ola-

cağı artış, tam istihdam denge milli gelir düzeyine kadar *reel şekilde*, daha sonra da *nominal yönde olacaktır*. Toplam talepteki artışın milli geliri reel olarak artırdığı durumu, biraz önce, deflanyonist açığın söz konusu olması durumunu göz önüne alarak Şekil 37.10 yardımıyla açıkladık. Şimdi de, ekonomi tam istihdam denge milli gelirine eriştikten sonra toplam talebin artması halinde milli gelirin nominal olarak artışını açıklamaya çalışalım.

Başlangıç olarak ekonominin tam istihdam düzeyinde dengede olduğu bu durumu göz önüne alalım. **Şekil 37.11**'de görüldüğü gibi, toplam talebin **C + I** düzeyinde olduğu söz konusu ekonomi, D_1 noktasında dengededir ve Y_t denge milli geliri, tam istihdam denge milli geliridir.

Tam istihdam dengesinin gerçekleşmiş olmasına karşın, söz konusu ekonomide yeni yatırım yapıldığını varsayalım. Bu durumda, enflasyonist açık ortaya çıkarken, ekonomide fiyatlar yükselecek ve milli gelir nominal olarak artacaktır. Bu durumu Şekil 37.10 yardımıyla açıklayalım.

Toplam talep **C + I** düzeyinde iken, **ΔI** kadar yeni yatırım yapılmış ve toplam talep **C + I'** düzeyine çıkmış olsun [**I' = I + ΔI ve dolayısıyla C + I' = C + I + ΔI dür**]. Toplam talepteki bu artış sonucunda, toplam talep-toplam arz dengesi D_2 noktasında gerçekleşirken, yatırım çarpanının işlemesi sonucu artan milli gelir Y_2'e erişmektedir. Ne var ki Y_2 *denge geliri* Y_t *tam istihdam denge gelir düzeyi*nden daha büyüktür. Y_t'nin üzerinde mal ve hizmet üretimini artırmak mümkün olmadığından, milli gelirdeki Y_tY_2 kadarlık bir artış, ***reel mal ve hizmet artışı değil, piyasa fiyatlarının yükselmesi sonucu ortaya çıkan parasal (nominal) bir artıştır***. Toplam talep ile toplam arz arasındaki ED_1 kadarlık fark, *enflasyonist açığı* vermektedir. Zira, toplam talepteki bu artış sonucu tam istihdam milli gelir düzeyinde toplam arz miktarı D_1Y_t kadarken toplam talep EY_t 'e yükselmiş ve ED_1 kadarlık, bir ***toplam talep fazlası (enflasyonist açık)*** ortaya çıkmıştır. Toplam talepteki artış ne kadar fazla olursa, enflasyonist açık (ED_1) da o kadar büyüyecek ve enflasyon oranı o ölçüde artacaktır.



Şekil 37-11
Enflasyonist Açık

İleriki sayfalarda açıklayacağımız gibi, bu şekilde ortaya çıkan *talep enflasyonu ile mücadele etmek* için ED_1 kadar olan enflasyonist açığı azaltacak bir politika izlemek gerekir. Bunun için ya *üretimi* yani *toplam arzı* artırmak (ülkenin üretim kapasitesini artırarak, tam istihdamı Y_t'nin üzerine Y_2'e çıkarmak) ya da toplam talebi kısmak gerekir. Toplam arzı artırmak, kısa dönemde tam istihdam sınırına erişildiğinden çok güçtür. Ancak *uzun dönemde üretim kapasitesini artırarak, arzı artırmak mümkün olacaktır*. Bu durumda harcamaları kısarak toplam talebi azaltmak gerekir.

Az gelişmiş ülkelerde, ekonomi tam istihdam sınırına gelmeden -yapısal nedenlerle üretimi artırmak mümkün olmadığından- *enflasyonist açık ortaya çıkabilir.* Bu gibi ülkelerde, *hem* toplam arzı artırıcı (ekonomideki üretimi bloke eden tıkanıklıkları ortadan kaldırarak), *hem de* toplam talebi kısıcı politika izlenmesi gerekir.

3. DEVLET VE MİLLİ GELİR

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, konuyu basitleştirmek için, gerçeklerden uzak olduğunu bilmemize rağmen, iki varsayıma dayanarak, denge milli gelirinin oluşmasını inceledik. Bu varsayımlardan ***birincisi, ekonomide devlet faaliyetinin, ikincisi*** *ise, ekonominin dış ilişkilerinin söz konusu olmaması* (kapalı ekonomi) idi. Şimdi bu varsayımlardan birincisini ortadan kaldırarak, devlet faaliyetlerinin, milli gelir üzerinde etkilerini inceleyeceğiz. Böylece, milli gelirle ilgili açıklamalarımız gerçek ekonomik hayata biraz daha yaklaşacaktır.

Devlet, üzerine ***düşen ulusal savunma, adalet ve eğitim*** başta olmak üzere ***çeşitli hizmetler ve alt yapı yatırımları*** (yollar, limanlar, sulama tesisleri, elektrifikasyon vs) yanında, ***gelir dağılımındaki adaletsizlikleri azaltmak amacına yönelik çeşitli harcamalar*** (emekli, dul ve yetimlere, yardıma muhtaç kimselere çeşitli yardımlar, öğrencilere burslar, tarım kesimine destekleme alımları ile yardımlar vb) ***yapmak durumundadır.*** Bu harcamaları karşılamak için devletin başta vergiler ve borçlanma olmak üzere çeşitli finansman olanakları vardır.

Devletin bir yıl içinde toplayacağı gelirler ve yapacağı harcamalar tahmin edilerek, yıllık *bütçe* hazırlanır. Hükümetin meclisten aldığı bir yetki tasarısı niteliğinde olan ***bütçe, aynı zamanda bir iktisat politikası aracıdır***. Ekonominin durumuna göre *denk olabileceği gibi, fazla ile de bağlanabilir.*

Bütçe gelirleri, yukarıda da belirttiğimiz gibi, ***vergiler ve borçlanmadır. Bütçe giderleri*** ise, ***cari harcamalar*** (devletin personeline yaptığı maaş ve ücret ödemeleri ile devlet çarkının dönmesi için yapılan çeşitli harcamalar) ***yatırım harcamaları*** (özellikle alt-yapı yatırımları için yapılan harcamalar), ***transfer harcamalarından*** (devletin işsiz, dul ve yetimlere yaptığı ödemeler) ve ***sübvansiyonlardan*** (çeşitli kesimlere mali yardımlar) oluşur.

Kamu harcamalarının milli gelir üzerindeki etkisini açıklarken, bu harcamalar için gerekli parayı devletin *hangi tür gelir kaynağından ya da kaynaklarından* elde ettiği önem arzetmektedir. Bu nedenle, kamu harcamalarının milli gelir üzerindeki etkilerini, çeşitli varsayımlar altında inceleyeceğiz.

- **Birinci varsayım**: Devletin sadece yatırım harcamaları yaptığı ve bu harcama ile ilgili gelirleri borçlanma yoluyla elde etmiş olmasıdır.
- **İkinci varsayım:** Devletin sadece transfer harcamaları yapması ve gelirlerini yine borçlanma yoluyla elde etmesidir.
- **Üçüncü varsayım:** Devletin, vergi alması ve tüm harcamalarını vergi gelirleriyle karşılamasıdır (borçlanma analiz dışı).
- **Dördüncü varsayım:** Denk bütçe politikası izlenmesi halinde, milli gelirdeki değişikliğin incelenmesidir.

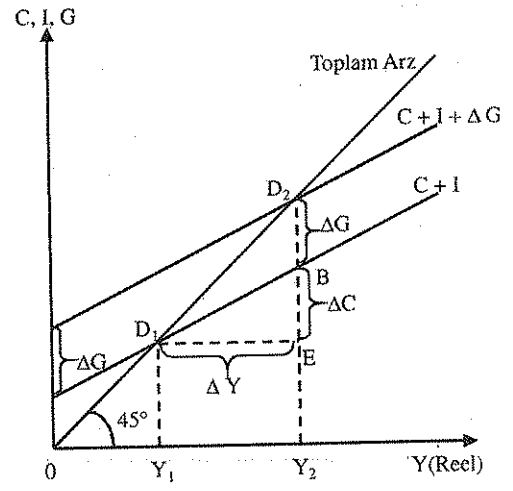
Şimdi bu varsayımları, *devlet harcamaları çarpanı* ve *vergi çarpanlarından* da söz ederek, ayrı ayrı inceleyelim.

A. Devlet Harcamaları ve Devlet Harcamaları Çarpanı: Harcamaların Borçlanma Yolu ile Elde Edilmesi (Transfer Harcamaları ve Vergi Gelirleri Analiz Dışı)

Devlet, bir yandan çeşitli *yatırım harcamaları* yaparken, öte yandan devlet çarkının dönebilmesi için, tıpkı ekonomideki özel şahıslar gibi, çeşitli tüketim harcamaları da yapar. Devletin yaptığı bu tüketim ve yatırım harcamaları (G), tıpkı özel şahısların tüketim (C) ve yatırım (I) harcamaları gibi, toplam talebe ilave edildiğinde, toplam talep,

$Y = C + I + G$ şeklini alır. Toplam talebe kamu harcamalarının ilavesi, toplam harcamaların yukarıya doğru kayması ve denge milli gelirinin artması sonucunu doğuracaktır. Bu durumu, **Şekil 37.12** yardımıyla açıklayalım.

Devlet faaliyetinin olmadığı bir ekonomide milli gelir, toplam talep (C + I) eğrisinin, toplam arz eğrisiyle kesiştiği D_1 denge noktasına karşılık gelen Y_1 düzeyindedir. Sözkonusu ekonomide, devletin de ΔG kadar harcamalarda bulunduğunu varsaydığımızda, toplam talep toplam arz dengesi D_2 noktasına kayarken, milli gelir ΔY kadar artarak Y_2 düzeyine yükselecektir. Hemen belirtelim ki, *burada **kamu harcamalarının, vergi dışındaki kaynaklardan** (borçlanma yoluyla) **elde edildiği** varsayılmaktadır.*



Şekil 37-12
Devlet (Kamu) Harcamaları Çarpanı

Dikkat edilirse, ΔG kadar kamu harcaması, milli gelirde bu harcamadan daha büyük bir artışa (ΔY) neden olmaktadır ki, burada da yatırım çarpanına benzer bir şekilde *kamu harcamaları çarpanından* (k_g) söz edilebilir. Kamu harcamaları çarpanı (ya da çoğaltanı):

$\Delta Y = k_g \Delta G$ şeklinde formüle edilebilir. Şimdi, k_g'nın neye eşit olduğunu hesaplayalım.

Kamu harcamalarındaki ΔG kadarlık artış sonucu, "toplam arz-toplam talep dengesi" D_1'den D_2'ye kayarken milli gelir ΔY kadar artmıştır. D_1D_2E ikizkenar dik üçgeninde $D_1E = D_2E$ dir. $D_1E = \Delta Y$ ve $D_2E = \Delta G + \Delta C$ olduğuna göre, $\Delta Y = \Delta G + \Delta C$ dir. Bu eşitlik, ΔG kadarlık kamu harcamasının milli gelirde kendisinden daha büyük bir artışa neden olduğunu göstermektedir. Şimdi ΔG kadarlık artışın, milli gelirde kendisinin ne kadar katı artış yaptığını gösteren k_g'nin bir elde edilişini görelim.

$\Delta Y = \Delta G + \Delta C$ eşitliğinde G'deki değişikliğin milli gelirden bağımsız olmasına karşın, ΔC yani tüketimdeki artış, milli gelirdeki değişmeye bağlı olduğundan:

$\Delta C = c\Delta Y$ ve $\left(c = \frac{\Delta C}{\Delta Y}\right)$ dir.

O halde yukarıdaki toplam talep fonksiyonunda ΔC yerine $c\Delta Y$ ifadesini koyabiliriz.

$\Delta Y = c\Delta Y + \Delta G$ olacaktır. Buradan:

$\Delta Y - c\Delta Y = \Delta G$

$\Delta Y (1-c) = \Delta G$

$\Delta Y = \frac{1}{1-c}\Delta G$ elde edilir. Bu ifadede $\frac{1}{1-c}$ kamu harcamaları çarpanını gösterir. Görüldüğü gibi *kamu harcamaları çarpanı da, yatırım çarpanı ile aynı özelliği taşımaktadır.* $(k_g = \frac{1}{1-c})$. Bu da, ***kamu harcamaları çarpanının, vergi gelirlerinin ve transfer harcamalarının göz önüne alınmaması varsayımında, marjinal tüketim meyline bağlı olarak değiştiğini göstermektedir.***

B. Transfer Harcamaları ve Transfer Harcamaları Çarpanı (Gelirlerin Borçlanma Yoluyla Elde Edilmesi)

Daha önce belirttiğimiz gibi, transfer harcamaları, sosyal devlet anlayışına uygun olarak, devletin insanca yaşayabilecek gelir düzeyine sahip olmayanlara, yaptığı yardımlardır. Devletin transfer harcamaları için gerekli geliri borçlanma yoluyla sağladığını varsayalım. Devletin transfer harcamalarından yararlananlar, yardıma ya da desteğe muhtaç olan (dul ve yetimler, kimsesizler, öğrenciler vs) kişiler, kendilerine verilen yardımların tümünü harcamaz, bir kısmını tasarruf ederler. Dolayısıyla devlet, belirli bir dönemde $\Delta T\ddot{O}$ kadarlık bir ***transfer ödemesi*** yaptığında bu transfer ödemelerinin, sadece bir kısmı, transferlerden yararlanan kişilerin marjinal tüketim eğilimlerine (c) bağlı olarak, talep şeklinde ekonomiye çıkar. Bir başka deyişle $\Delta T\ddot{O}$ kadarlık transfer ödemelerinin $c \cdot \Delta T\ddot{O}$ kadarlık bir kısmı, toplam talepte artışa neden olur. Bu durumda, devlet harcamaları çarpanında ΔG yerine $c\ \Delta T\ddot{O}$ yazarak, transfer ödemeleri çarpanını elde ederiz. Yukarıda açıkladığımız gibi, devlet harcamaları çarpanı:

$\Delta Y = \frac{1}{1-c}\Delta G$ olduğuna göre transfer harcamaları çarpanı:

$\Delta Y = \frac{1}{1-c} c\Delta T\ddot{O} = \frac{c}{1-c}\Delta T\ddot{O}$ 'dir. Görüldüğü gibi, kamu harcamaları çarpanı, transfer ödemeleri çarpanından daha büyüktür $\left(\frac{1}{1-c} > \frac{c}{1-c}\text{dir}\right)$. Bunun nedeni de, yukarıda belirttiğimiz gibi transfer ödemelerinden yararlananların, gelirlerinin tümünü değil, marjinal tüketim meyline bağlı olarak, bir kısmını harcamalarıdır.

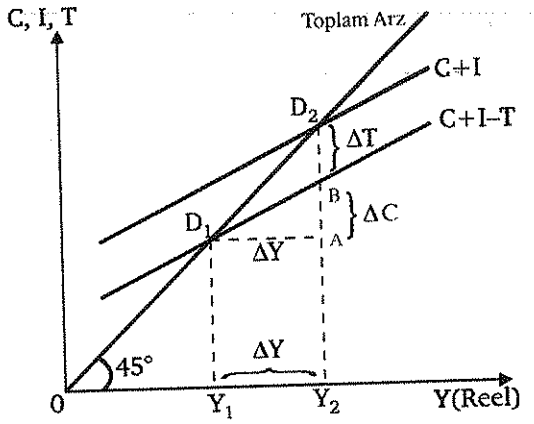
C. Vergiler ve Vergi Çarpanı (Borçlanma Analiz Dışı ve Toplanan Vergilerin Yeniden Ekonomiye Dönmemesi Varsayımı)

Devletin giderlerini karşılamak için başvurduğu en sağlıklı ve sürekli gelir kaynağı vergilerdir. Halktan toplanan vergiler, kuşkusuz yeniden kamu harcamaları şeklinde halka döner. Ancak, verginin milli gelir üzerindeki etkisini ortaya koyabil-

mek için, yine bir ***varsayım*** yapalım: ***Devletin topladığı vergi gelirleri yeniden harcama şeklinde ekonomiye dönmüyor olsun***. Bu durumda halktan vergi alındığında, ekonomide halkın yapacağı harcamaların bir kısmı vergi olarak devlete ödendiğinden, toplam talep düşecek ve harcanabilir gelir azalacaktır.

Devletin aldığı ***verginin götürü olması halinde***, toplam talepteki azalışta, **Şekil 37.13**'de olduğu gibi, ~~*toplam talep eğrisinin eğiminde değişikliğe neden olmaz*~~ (tüketim fonksiyonun eğiminin sabit kalması nedeniyle). Vergi alınması, harcanabilir geliri (toplam talebi) azaltırken, milli gelir de azalır (milli gelir Y_2 düzeyinden Y_1 düzeyine düşmektedir). Milli gelirdeki bu azalışın ne kadar olduğu ise vergi çarpanı ile açıklanır.

Vergi çarpanı, transfer ödemeleri çarpanına benzer, ancak transfer harcamaları gibi, milli gelir üzerinde, milli geliri artırıcı yönde değil, azaltıcı yönde etki eder. ***Vergi çarpanının, transfer ödemeleri çarpanına benzemesinin nedenini, kişilerin vergi olarak ödedikleri parayı, devlete vermeselerdi, tümünü değil, ancak marjinal tüketim meyillerine göre, bir kısmını harcıyor olacakları nedeniyledir.*** Alındığını varsaydığımız **ΔT** kadarlık vergi alınmasaydı, ancak **c.ΔT** kadarı tüketime ayrılmış olacaktı. Vergi çarpanı, transfer harcamaları çarpanına benzediğinden ve milli geliri azaltma yönünde etkili olduğundan, transfer harcamaları çarpanından hareket ederek, vergi çarpanını (k_t) hesaplayabiliriz. ***Transfer harcamaları çarpanın başına eksi işareti koyduğumuzda vergi çarpanını elde etmiş oluruz.*** O halde vergi çarpanı:



Şekil 37-13
Vergi Çarpanı

$$k_t = -\frac{c}{1-c}$$

'dir. Dolayısıyla, ΔT kadarlık bir verginin milli gelirde neden olduğu azalma : $\Delta Y = -\frac{c}{1-c}\Delta T$ kadardır.

ΔT kadar vergi alındığında, milli gelirde vergi çarpanı nedeniyle, vergi gelirinden daha büyük oranda azalma olduğundan

$$\Delta Y = k_t . \Delta T$$

yazabiliriz.

Biz yukarıda, götürü vergiler halinde vergi çarpanını açıkladık. Verginin götürü değil de oransal olarak alınması söz konusu olduğunda, marjinal tüketim meyli (ki bu da toplam talep fonksiyonunun eğimine eşittir) değişeceğinden, vergiden sonraki toplam talep eğrisi, vergiden öncekinden daha düşük eğimli olacaktır.

D. Denk Bütçe ve Denk Bütçe Çarpanı

Buraya kadar kamu harcamaları ile ilgili yaptığımız açıklamalarda ***ilk aşamada***, devletin aldığı vergi gelirlerini ve transfer ödemelerini devre dışı tutarak, borçla karşılanan devlet harcamalarının milli gelir üzerindeki etkisini açıkladık ve ***kamu harcamaları çarpanını*** ortaya koyduk (Şekil 37.12). ***Daha sonra***, devletin yaptığı harcamaların (yine gelirin borçla karşılanması varsayımı altında), transfer harcaması olması halinde, milli gelirde neden olduğu artışı ve ***transfer harcamaları çarpanını*** açıkladık. ***Üçüncü aşama da ise,*** devletin topladığı vergilerin (bu vergilerin harcamaya dönüşmediği varsayımı altında) milli gelir üzerindeki olumsuz etkisini, ***vergi çarpanı*** olarak açıkladık (Şekil 37.13). Tüm bu açıklamalarımızda, toplam talebi artış ya da azalış yönünde etkileyen faktörlerden sadece birini değiştirerek öbürlerini sabit kabul ettik (ceteris paribus).

Oysa, gerçek ekonomik hayatta devlet bir yıl içinde yaptığı harcamaları, vergi başta olmak üzere, çeşitli gelir kaynaklarından elde eder. Dolayısıyla, devlet harcamaları nedeniyle milli gelirdeki artış ile vergi gelirleri nedeniyle milli gelirdeki azalış, birlikte gerçekleşir.

Şimdi, bir ülkede ***denk bütçe uygulanması*** ve ***devlet harcamalarındaki artışın vergi gelirleriyle karşılanması halinde,*** *bütçenin bir yıl öncesine göre büyümesi varsayımı altında, milli gelirde artış olup olmayacağını araştıralım.*

Yukarıda belirttiğimiz gibi, *devletin aldığı* ***vergi milli gelirde vergi çarpanı katsayısı kadar*** $(k_t = -\frac{c}{1-c})$ ***azalışa yol açmaktadır.*** Öte yandan *alınan* ***vergiler*** *kamu harcaması şeklinde yeniden* ***ekonomiye döndüğünde,*** *milli gelirde* ***devlet harcamaları çarpanı katsayısı kadar*** $(k_g = \frac{1}{1-c})$ ***artışa neden olmaktadır.***

Vergilerle finanse edilen kamu harcamalarının (denk bütçe uygulanması varsayımında) *milli gelirde neden olduğu net etkiyi saptayabilmek için, devlet harcamaları çarpanından vergi çarpanını çıkarmak gerekir.*

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c}\Delta G - \frac{c}{1-c}\Delta T$$

Vergi gelirleri (ΔT) ile kamu harcamaları (ΔG) birbirine eşit olduğuna göre

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c}\Delta G - \frac{c}{1-c}\Delta G$$ yazabiliriz. Buradan,

$$\Delta Y = \frac{\Delta G}{1-c} - \frac{c\Delta G}{1-c} = \frac{\Delta G - c\Delta G}{1-c} = \frac{\Delta G(1-c)}{1-c} = \Delta G$$ elde edilir.

Görüldüğü gibi, ***bir ekonomide bütçe denk olarak bağlansa bile, devlet harcamalarındaki bir birimlik artış, vergi gelirleriyle karşılanıyorsa, milli gelir harcama (vergi) miktarı kadar artmaktadır.*** Bu demektir ki, devlet 10 trilyonluk vergi alır ve verginin tümünü mal ve hizmet alımına yöneltirse, nominal milli gelirde de 10 trilyonluk bir artış olacaktır.

Denk bütçe çarpanı, öncelikle kamu harcamalarının mal ve hizmet alımı ya da yatırım mallarına gittiği varsayımına dayanmaktadır. *Eğer, kamu harcamalarının bir kısmı transfer harcamalarına giderse, milli gelirdeki artış daha düşük olacaktır.*

Öte yandan, kamu harcamaları çarpanında, *vergi ödeyenlerin marjinal tüketim eğilimleriyle, kamu harcamalarından yararlananların marjinal tüketim eğilimlerinin aynı olduğu varsayılmıştır.* Vergi çarpanındaki c ile, kamu harcamaları çarpanındaki c'nin farklı değerler aldığı varsayılırsa, bu değerlere bağlı olarak milli gelirdeki değişiklik farklı olacaktır.

Gerçek ekonomik hayatta, devlet bütçesi genellikle açık verdiği gibi, devlet gelirlerinin bir kısmı borçlanma yolu ile elde edilir. Bunun sonucu olarak, devlet harcamalarındaki artış, milli gelirde, çarpan etkisiyle önemli boyutlara varan artışlara neden olur. Keynes, kamu harcamalarına bu açıdan bakarak, eğer bir ülkede eksik istihdam varsa, kamu harcamalarının artırılmasının, istihdam yaratırken milli gelirde artış sağlayacağını öne sürer. Kuşkusuz, ekonomide *eksik istihdam (deflasyonist açık) söz konusu ise, tam istihdam sağlanana kadar, kamu harcamalarının artması, milli geliri reel olarak artıracaktır.* Ancak tam istihdama erişmiş ya da tam istihdam sağlanmadan ekonomisinde çeşitli nedenlerle üretim artışını engelleyen koşulların ortaya çıkmış olduğu *az gelişmiş ülkelerde,* devlet harcamalarındaki artış, milli gelirin reel değil, nominal olarak artmasına, yani enflasyona neden olacaktır ki, bu konuya ileride yeniden döneceğiz.

4. AÇIK EKONOMİ, MİLLİ GELİR VE DIŞ TİCARET ÇARPANI

Denge milli gelirini önce devlet faaliyetinin olmadığı kapalı ekonomi varsayımında inceledik. Daha sonra devletin faaliyetlerini de analize katarak, modeli gerçeğe yaklaştırdık. Şimdi de modele dış ilişkileri ilave ederek, *devletin bulunduğu ve dışa açık bir ekonomide, denge milli gelirinin oluşmasını ve değişmesini inceleyeceğiz.*

Dışa açık bir ekonomi diğer ülkelere mal ve hizmet sattığı (*ihracat*) gibi, aynı zamanda diğer ülkelerden mal ve hizmet de satın alır (*ithalat*).

İhracat, bir ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin, başka ekonomiler tarafından satın alınmasıdır. Dolayısıyla ***ihracatı (X), milli gelirin belirleyicisi olan toplam talebe dahil edebiliriz:***

$$Y = C + I + G + X$$

İhracat nedeniyle bir ekonomide üretilen mallara olan talep, o ülkenin toplam talebinde artışa neden olurken, toplam talep eğrisi yukarıya doğru kayacak ve milli gelir denge seviyesi yükselecektir (Şekil 37.14).

İhracatta ΔX kadarlık artış sonucu milli gelirde gerçekleşen ΔY kadarlık artışın ($\Delta Y > \Delta X$ dir) nedeni, ***dış ticaret çarpanı*** (ki aslında buna ***ihracat çarpanı*** demek daha doğrudur) ile açıklanır. Dış ticaret çarpanı;

$\Delta Y = k_x \cdot \Delta X$ dir. Şimdi dış ticaret çarpanının (k_x) neye eşit olduğunu hesaplayalım.

Şekil 37.14'de görüldüğü gibi ihracatta ΔX kadar artış sonucu, "toplam talep-toplam arz dengesi" D_1'den D_2'e kayarken milli gelir ΔY kadar artmıştır. D_1D_2E ikizkenar dik üçgende, $D_1E = \Delta Y$ ve $D_1E = D_2E$ olduğuna göre:

$\Delta Y = \Delta X + \Delta C$ dir. Bu eşitlikte, X'deki değişiklik milli gelirden bağımsız, yani otonom, ancak C 'deki yani tüketimdeki değişiklik daha önce belirttiğimiz gibi, milli gelirin fonksiyonu ($C = cY$ ve $\Delta C = c\Delta Y$) olduğuna göre,

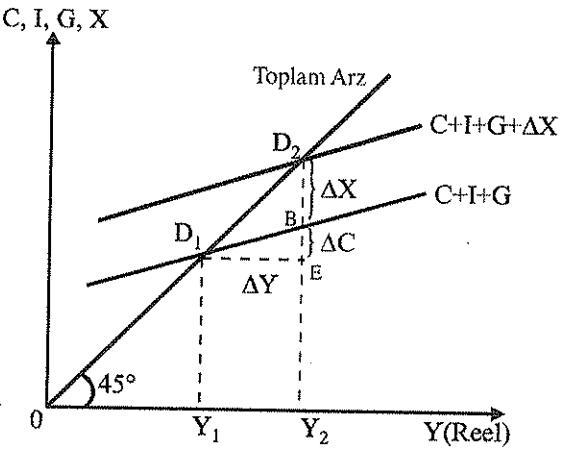
$\Delta Y = \Delta X + \Delta C$ eşitliğinde ΔC yerine $c\,\Delta Y$ yazılabilir:

$\Delta Y = c\,\Delta Y + \Delta X$

$\Delta Y\,(1 - c) = \Delta X$ Buradan da;

$\Delta Y = \frac{1}{1-c}\,\Delta X$ elde edilir ki, dış ticaret çarpanının $\frac{1}{1-c}$ 'ye eşit olduğu görülmektedir. *Dış ticaret çarpanı, yatırım çarpanı gibi, marjinal tüketim eğilimine (c) bağlıdır.*

Ne var ki her ülke, *ihracat yaparken ithalat da yapmak durumundadır.* Dış ekonomik ilişkilerin milli geliri ne kadar etkileyeceğini ortaya koyabilmek için, ithalatı da göz önüne almak gerekir.



Şekil 37-14
İhracat Çarpanı

İthalat (M), bir ekonominin başka ekonomilerden mal ve hizmet satın almasını ifade eder. Bir başka deyişle ithalat, milli geliri belirleyen unsurlardan toplam talebin yabancı mallara ayrılan kısmıdır. Bu nedenle ***ithalat, toplam talepte azalmaya ve dolayısıyla da milli gelirde düşmeye neden olur.*** Toplam talebi oluşturan harcama kalemlerinden, ithalatın (M) çıkarılması gerekir. O halde, *dışa açık ekonomide toplam talep*:

$Y = C + I + G + (X - M)$ 'dir.

İhracat toplam talepteki artışı, ithalat ise toplam talepteki azalışları gösterdiğine göre; eğer bir ekonomide

$X > M$ ise, denge milli geliri yükselecek

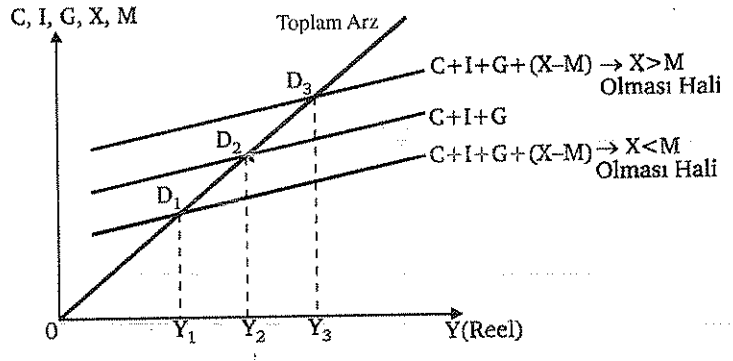
$X < M$ ise, denge milli geliri düşecektir.

Bu iki durum **Şekil 37.15**'de görülmektedir. Denge milli gelirin Y_2 düzeyinde olduğu bu ekonomide, *ihracatın ithalattan büyük* (X>M) *olması halinde* denge milli geliri Y_2'den Y_3'e yükselmektedir. Aksine, *ithalatın ihracattan büyük* (X<M) *olması halinde* bu defa denge milli geliri, Y_2'den Y_1'e düşmektedir.

İhracatın yanında ithalatı da göz önüne alarak gerçeklere daha uygun bir dış ticaret çarpanını hesaplamak mümkündür.

Toplam talep, $Y = C + I + G + (X - M)$ dir. Toplam talebi oluşturan harcama kalemlerinden ***yatırım (I), devlet harcamaları (G) ve ihracat (X), otonom, yani milli gelirdeki değişmelerden bağımsızdır***. Öte yandan yukarıda değindiğimiz gibi, tüketim milli gelire bağlıdır ($C = cY$). Aynı şekilde ithalat da milli gelire bağlıdır. Milli gelir arttıkça ithalat artar ve aynı zamanda milli gelirdeki küçük bir artış halinde ithalattaki artışın seyri *marjinal ithalat eğilimini* $\left(m = \frac{\Delta M}{\Delta Y}\right)$ ifade eder. İthalat milli gelirin fonksiyonu olduğuna göre;

$M = f(Y) = mY$ 'dir.



Şekil 37-15
İhracat-İthalat ve Denge Milli Geliri

İthalat ya da ihracat göz önüne alındığından **ΔY** kadar milli gelirdeki değişme, tüketim (**ΔC**), yatırım (**ΔI**), kamu harcamaları (**ΔG**), ihracat (**ΔX**) ve ithalattaki (**ΔM**) değişmelerin sonucu olduğundan,

ΔY = ΔC + ΔI + ΔG + ΔX - ΔM 'dir. Bu eşitlikte **ΔC** 'nin yerine **c ΔY** ve **ΔM** 'nin yerine **m ΔY** yazmamız mümkündür (I, G ve X deki değişmeler Y'den bağımsızdır).

$$\Delta Y = c\,\Delta Y + \Delta I + \Delta G + \Delta X - m\,\Delta Y$$
$$\Delta Y - c\,\Delta Y + m\,\Delta Y = \Delta I + \Delta G + \Delta X$$
$$\Delta Y\,(1 - c + m) = \Delta I + \Delta G + \Delta X$$
$$\Delta Y = \frac{1}{1-c+m}\,(\Delta I + \Delta G + \Delta X)$$

ilişkisi elde edilir. Görüldüğü gibi, ***ithalatı da dikkate alan dış ticaret çarpanında*** ($k_{dt} = \frac{1}{1-c+m}$), ***çarpanın değeri marjinal tüketim eğilimi (c) yükseldikçe büyürken, marjinal ithal eğilimi (m) yükseldikçe, düşmektedir.***

5. TOPLAM ŞILINGALAR VE TOPLAM SIZINTILAR

Denge milli geliri ile ilgili analizimizi bitirirken tespitlerimizi öz olarak şöyle ifade edebiliriz: *Bir ekonomide yatırım harcamaları* (**ΔI**), *kamu harcamaları* (**ΔG**), *ve ihracat* (**ΔX**) *arttıkça milli gelir büyürken, tasarruflar(* **ΔS**), *vergiler* (**ΔT**), *ve ithalat* (**ΔM**) *artığı zaman, milli gelir düşmektedir.* Bu nedenle,

-yatırım, ihracat ve *kamu harcamalarına*, milli geliri yükselten ***"toplam şıringalar"***,

-tasarruf, vergi ve *ithalata*, milli geliri azaltan ***"toplam sızıntılar"*** denilmektedir.

Ekonomi dengeye geldiğinde

Toplam şıringalar = Toplam sızıntılar yani,

$$I+G+X = S+T_n+M$$ dir.

Net vergi ise (T_n), vergilerle transfer ödemeleri ardındaki farka eşittir. Yani,

$$T_n = T - T_ö$$ dir.

38

MİLLİ GELİR VE FİYATLAR GENEL DÜZEYİ: TOPLAM TALEP VE TOPLAM ARZ (MODERN MAKROEKONOMİ)

Bir önceki kısımda, bir ekonomide denge milli gelirinin oluşmasını ve değişmesini, çeşitli çarpan katsayılarına yer vererek açıkladık. Tüm bu açıklamalarımızda, toplam talep arttığında, ekonominin eksik istihdamda olması halinde (deflastyonist açık), istihdamın ve dolayısıyla milli gelirin artacağını, ancak fiyatlar genel düzeyinin değişmeyeceğini belirttik (Şekil 37.9). Ekonominin tam istihdam dengesine erişmesinden sonra, toplam talep arttığında, milli gelirin reel değil nominal olarak artacağını, ***enflasyonist açık*** ortaya çıkacağından, bunun enflasyona neden olacağını belirttik (Şekil 37.10).

Oysa *ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin değişmesi, milli geliri etkileyebileceği gibi, milli gelirdeki değişiklik de fiyatlar genel düzeyini etkilemektedir.*

Bu kısımda ***milli gelir ile ekonomideki fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkiyi*** önce kısa daha sonra da uzun dönemi göz önüne alarak inceleyeceğiz.

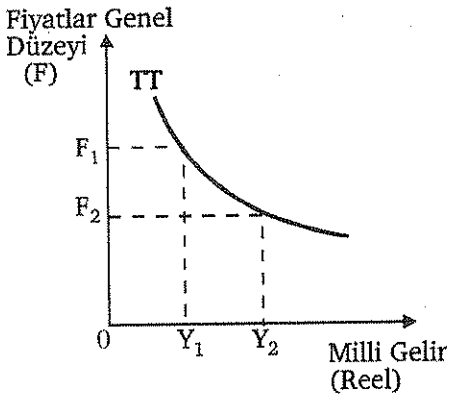
Burada bir ekonomide milli gelir ile fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkileri kitabımızın 10. Kısım'ında piyasa fiyatının oluşmasında izlediğimiz yönteme benzer bir şekilde, arz ve talep eğrileri yardımı ile açıklayacağız. Ancak, ***piyasa analizinde hatırlanacağı gibi, bir tek malın piyasa arzı ve piyasa talebi*** göz önüne alındı. Bu piyasa arz ve talebi ise, öteki faktörler sabitken (ceteris paribus), çeşitli fiyatlardan satılmak ve satın alınmak istenilen miktarları ifade ediyordu. Oysa, ***milli gelirle ekonomideki fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkiyi veren toplam arz*** ve ***toplam talep***, *bir tek malın piyasa talep ve arzından farklı özelliklere sahiptir.* Ayrıca *toplam arz eğrisinin şekli, kısa ve uzun dönemde farklılıklar arz ettiğinden, milli gelir ile fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkileri* önce kısa dönemi, daha sonra da uzun dönemi göz önüne alarak inceleyeceğiz.

1. KISA DÖNEMDE MİLLİ GELİR VE FİYATLAR GENEL DÜZEYİ ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Bir ekonomide milli gelir ile fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkiyi ortaya koyabilmek için, ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin oluşmasında etkin olan toplam talep ve toplam arz kavramlarını açıklayarak, toplam talep ve toplam arz eğrilerinin şekillerini ve özelliklerini, nedenleriyle belirteceğiz. Toplam talep ve toplam arz ile ilgili açıklamalarımızı, ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin oluşmasını açıklayan makroekonomik denge analizi izleyecektir.

A. Toplam Talep Eğrisi

Toplam talep eğrisi *bir tek malın piyasa talep eğrisine benzer şekilde, sol yukarıdan sağ aşağıya iner ve belirli bir yıldaki ekonomideki* ***fiyatlar genel düzeyi*** (TÜFE, ÜFE ya da GSYİH deflatörü) ***ile reel milli gelir*** (ki milli gelir de aynı zamanda üretim ve istihdam düzeyini yansıtmaktadır) ***arasındaki ilişkiyi yansıtır.*** Şekil 38.1'deki toplam talep eğrisi incelendiğinde, ekonomideki fiyatlar genel düzeyi ile reel milli gelir arasında ters yönlü bir ilişki olduğu gözlenmektedir. Fiyatlar genel düzeyi F_1 ve milli gelir Y_1 kadarken, fiyatlar genel düzeyi F_2'ye düştüğünde, milli gelir Y_2 düzeyine yükselmektedir. ***Toplam talebi*** Kitabımız'ın 10. Kısım'ında incelediğimiz bir tek malın piyasa talebinden (T harfi ile ifade etmiştik) ve yine Kitabımız'ın 37. Kısım'ında incelediğimiz toplam harcamaları ifade eden toplam talepten (**D harfi ile ifade etmiştik**) ayırmak için, ***TT harfleri ile göstereceğiz.***



Şekil 38-1
Toplam Talep Eğrisi

a) Toplam Talep Eğrisinin Elde Edilişi

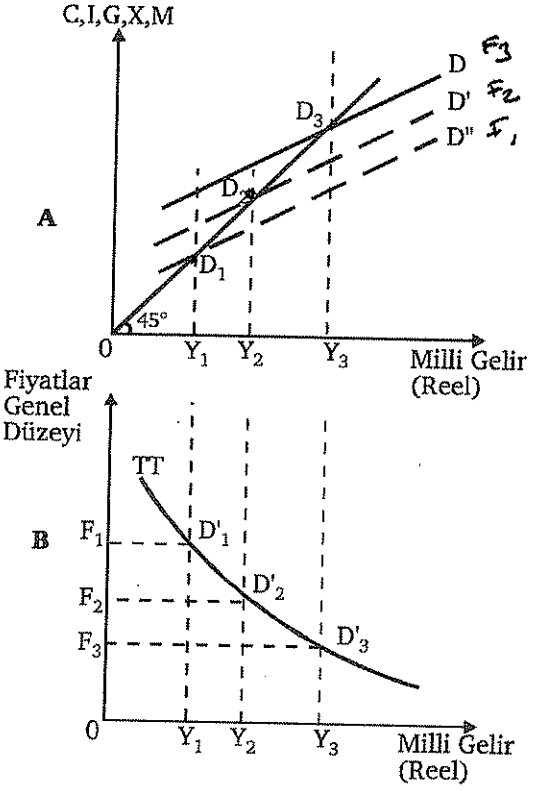
Toplam talep eğrisinin (TT) elde edilişinde, Keynesyen efektif talep kavramına dayalı olarak oluşmasını incelediğimiz milli gelir denge düzeyinin belirlenmesi ve değişmesi (bu denge için bkz. Şekil 37-2 ve Şekil 37-4) ile ilgili analizden yararlanacağız. **Şekil 38.2-A'**da da görüldüğü gibi, toplam talep D düzeyindeyken **[D=C+I+G+(X-M)]**, ekonomi toplam talep eğrisi ile toplam arz eğrisinin kesiştiği D_3 noktasında dengededir ve denge milli geliri Y_3 düzeyinde oluşmuştur. Bu denge milli gelirinde, ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin F_3 olduğunu varsayalım **(Şekil 38.2B).**

Şimdi, bir adım ileri giderek, ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin F_2'ye yükselmiş olduğunu varsayalım (**Şekil 38.2B**). Fiyatlar genel düzeyindeki yükseliş

Fiyat yükselince D'nin Aşağıya kaymasının nedenleri;
1 - Tüketicilerin servetlerinin azalması → S↗ → Dd
2- F↗ → ithalat↗ → Pd
3- r↗ → Iu → Pd

sonucunda, D ile gösterdiğimiz Keynesyen toplam talep eğrisi (toplam harcama eğrisi*) aşağı doğru kayarak D' konumunu alacak ve milli gelir dengesi de Y_2 düzeyine düşecektir (ters yönde işleyen harcama çarpanı etkisi nedeniyle).

O halde, ekonomide fiyatlar genel düzeyinin yükselmesi D toplam harcamalar eğrisinin kaymasına (toplam talebin azalmasına) ve denge milli gelir düzeyinin düşmesine neden olmaktadır. Bu ilişki, Şekil 38.2-B'de görüldüğü gibi, ***ekonomide fiyatlar genel düzeyi yükseldikçe, milli gelirin azaldığını, aksine fiyatlar genel düzeyi düştüğünde, milli gelirin arttığını göstermekte***dir ki, milli gelirle fiyatlar genel düzeyi arasındaki bu ters yönlü ilişki, ***TT toplam talep eğrisinin, sol yukarıdan sağ aşağıya inen yönsemesinin nedenidir.***



Şekil 38-2
Toplam Talep Eğrisinin Elde Edilişi

Şimdi, yukarıdaki açıklamalarda merak edilen bir konuyu açıklığa kavuşturalım. ***Acaba ekonomideki fiyatlar genel düzeyi yükselince, neden toplam harcama eğrisi (D eğrisi), aşağıya doğru kaymaktadır?***

Ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin yükselmesiyle birlikte toplam harcamaların azalması ve dolayısıyla D eğrisinin aşağıya kayması, *üç nedenden kaynaklanır*:

(1) **Birinci neden,** fiyatlar genel düzeyinin yükselmesi karşısında, söz konusu ekonomide yaşayan ***tüketicilerin servetlerinin satın alma güçlerinin düşmesidir (görece fakirleşme).*** Servetlerinin (tahvil, hisse senedi, bina, arazi vb.) reel değeri azalan tüketiciler (ev halkı), eski satın alma güçlerini yeniden yakalayabilmek için tasarruflarını arttırırlar. Tasarruflardaki artış, tüketimin düşmesine ve dolayısıyla toplam harcama eğrisinin D konumundan D' konumuna geçmesine neden olacaktır

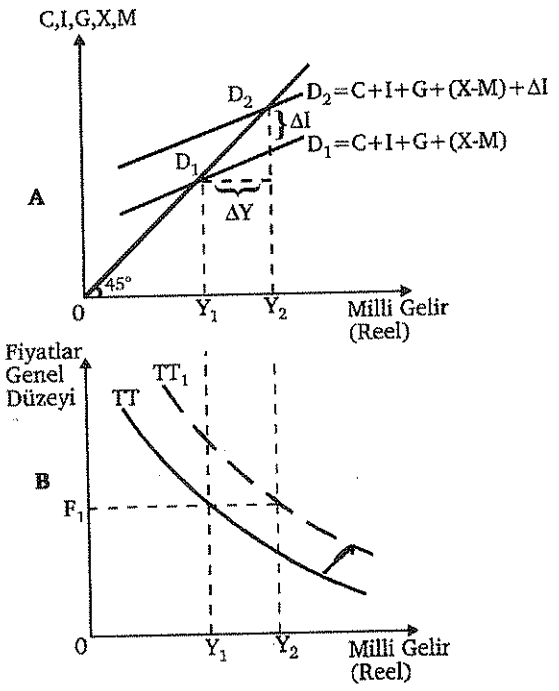
(2) **İkinci neden**, ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin yükselmesi sonucunda ***ithal mallarının fiyatları nispi olarak daha ucuz hale gelecektir***. Bu durumda, it-

* D ile ifade ettiğimiz Keynesyen toplam talep eğrisi, yani D = C + I + G + (X–M), ekonomideki harcamalar toplamını göstermektedir. D toplam eğrisi ile TT toplam talep eğrisinin birbirine karışmaması için, bundan böyle, kitabımızın bu kısmında, ''***Toplam talep eğrisi***'' yerine ''***toplam harcama eğrisi***'' ifadesini kullanmayı daha uygun buluyoruz.

halat artmaya başlayacaktır. İthalatın artması ve özellikle ithalatın ihracatı aşmasıyla birlikte, daha önce Şekil 37.14 'de belirttiğimiz gibi, D toplam harcama eğrisi aşağıya doğru kayacaktır (Şekil 38.2-A'da toplam harcama eğrisinin D konumundan D' konumunu alması).

(3) **Üçüncü neden**, ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin yükselmesi, ***ekonomideki faiz oranlarının yükselmesine ve yatırımların düşmesine neden olacaktır.*** Ekonomideki fiyatlar genel düzeyi yükseldiğinde, ekonomideki para miktarı gereksinme duyulan miktarın altında kalacak yani kıtlaşacaktır. Paranın kıtlaşması, paranın fiyatı (=kirası) olan faiz oranlarının yükselmesine neden olacaktır. Faiz oranlarının yükselmesi yatırımların düşmesine ve dolayısıyla D toplam harcama eğrisinin aşağı doğru kayarak, D' konumunu almasına ve dolayısıyla denge milli gelirinin düşmesine neden olmaktadır.

Görüldüğü gibi, bir ekonomide ***fiyatlar genel düzeyinin yükselmesi,*** *bir yandan - satın alma gücünün düşmesi nedeniyle -* ***tüketimin azalması*** *öte yandan* ***ithalatın artması*** *ve nihayet* ***faizlerin yükselmesi*** *nedeniyle* ***yatırımların düşmesine paralel olarak, toplam harcamalar eğrisinin*** (bir başka deyişle D ile ifade ettiğimiz toplam talep eğrisinin) ***aşağıya kaymasına*** *neden olmaktadır.*



Şekil 38-3
Çarpan ve Toplam Talep Eğrisinde Kaymalar

b) Çarpan ve Toplam Talep Eğrisinde Kaymalar (Toplam Talep Şoku)

Basit çarpanı açıklarken belirttiğimiz gibi ***toplam harcamaları*** (D toplam talebi) ***oluşturan harcama kalemlerinden herhangi birinin*** (otonom yatırımın, kamu harcamalarının ya da ihracatın) ***artması, milli gelirde daha büyük bir artışa neden oluyordu.*** Şekil 38.3-A da, toplam harcamaların, yukarıda belirttiğimiz harcama kalemlerinden birinin, örneğin otonom yatırımın artışı nedeniyle, D_1 konumundan D_2 konumuna gelmesiyle (yatırım harcamalarında ΔI kadarlık artış), milli gelirin Y_1'den Y_2'ye yükseldiği (ΔY kadar arttığı) görülmektedir

Toplam harcamadaki böyle bir artış, Şekil 38.3-B'de görüldüğü gibi, toplam talep eğrisinin olduğu gibi kaymasına (TT konumundayken TT_1 konumunu almasına)

ve ekonomideki F_1 fiyatlar genel düzeyinde milli gelirin Y_1'den Y_2'e yükselmesine neden olmaktadır. Toplam talepteki bu nevi kaymalara, ***talep şoku*** denilmektedir. ***Talep şokunu neden olan başlıca etkenler***i bir defa daha hatırlayalım. Bu etkenler, bir önceki Kısım'da çarpanları açıklarken belirttiğimiz gibi

- ***yatırım harcamalarındaki değişme***
- ***devlet harcamalarındaki değişme***
- ***ihracat ile ithalat arasındaki farkın değişmesi ve***
- ***tüketim harcamalarındaki değişme***dir.Talep şokunun ekonomideki fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkisinden, makroekonomik dengeyi açıkladıktan sonra söz edeceğiz.

B. Kısa Dönem Toplam Arz Eğrisi

Bir ekonomide belirli bir dönemdeki (kısa dönem) toplam arz eğrisi, ekonomideki toplam üretim miktarı ve dolayısıyla reel milli gelirle (ki milli gelir, ekonomideki toplam üretim miktarının parasal değerine eşittir), fiyatlar genel düzeyi (TEFE, ÜFE ya da GSYİH deflatörü) arasındaki ilişkiyi verir. Kitabımızın 9. Kısım'ında sözünü ettiğimiz, bir tek malın piyasa arz eğrisinden (ki bu eğriyi **AA** ile ifade etmiştik) ayırmak için, bundan böyle toplam arz eğrisini, **TA** harfleriyle göstereceğiz. Toplam arzla ilgili açıklamalarımızda öncelikle, toplam arz eğrisinin esneklik açısından gösterdiği özelliklere değineceğiz, daha sonra da toplam arz eğrisinin kayma nedenlerinden söz edeceğiz.

a) Toplam Arz Eğrisinin Şekli

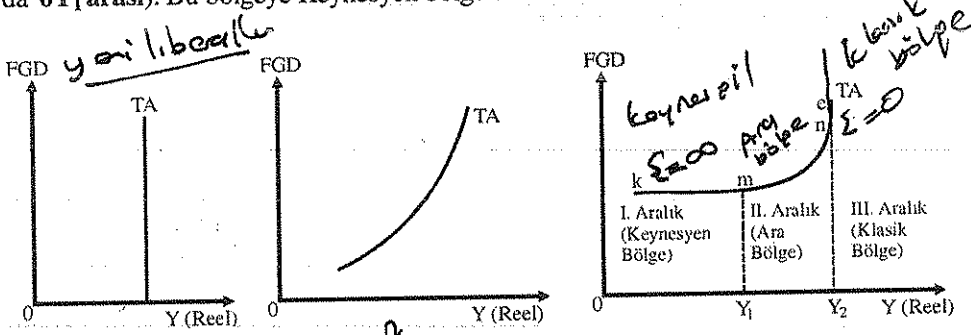
Kısa dönem toplan arz eğrisinin şekli, bir başka deyişle, kısa dönem toplam arz eğrisinin esnekliği konusunda ekonomistler arasında tam bir görüş birliği yoktur. **Şekil 38-4**'de üç farklı toplam arz eğrisi yer almaktadır. Her üç toplam arz eğrisi de pozitif eğimlidir, yani fiyatlar genel düzeyi yükseldikçe istihdam ve milli gelir (reel) artmaktadır. Ancak eğrilerin esnekliği farklıdır.

Kendilerine ***arz yanlı iktisatçılar*** da denilen ***yeni liberaller***, düzgün işleyen piyasa mekanizmasının ekonomide tam istihdamı büyük ölçüde gerçekleştiğini benimsediklerinden, kısa dönem toplam arz eğrisinin, **Şekil 38-4A**'daki gibi, fiyatlar genel düzeyi eksenine paralel bir eğri olduğunu öne sürerler. Bu görüşe göre, kısa dönemde ekonomi tam istihdamda olduğundan dolayı, toplam üretimi artırmak mümkün değildir.

Bazı iktisatçılara göre ise, kısa dönem toplam arz eğrisi (TA), ekonomideki tüm üreticilerin arzları toplamına eşit olduğundan, tıpkı endüstri arzına (piyasa arzına) benzer şekilde, sol aşağıdan sağ yukarıya seyreder bir yönseme gösterir (**Şekil 38-4B**). Bu yönsemenin nedeni, kısa dönemde ekonomide daha fazla mal ve hizmet üretebilmek için, faktör fiyatları sabit kalsa bile, azalan verimler kanunu nedeniyle maliyetlerin yükselmesidir. Ayrıca, kapasite üstü üretim gerçekleştirilirken (fazla mesai, çift vardiya vb.), verimliliği daha düşük işgücü kullanıldığı gibi, aynı zamanda fazla mesai için daha yüksek ücret ödenmesi, maliyetleri yükseltecektir.

Bir diğer grup iktisatçılar göre ise, ***kısa dönem toplam arz eğrisinin (TA) şekli, ekonominin istihdam durumuna göre, üç farklı yönseme gösterir***. Eğer eko-

nomi atıl istihdam durumundaysa, fiyatlar genel düzeyini değiştirmeden, üretimi artırmak mümkün olacaktır. Böyle bir durum söz konusu ise, toplam arz eğrisi milli gelir eksenine paralel bir seyir izler, yani esnekliği sonsuzdur (**Şekil 38-4C**'de **km** ya da **$0Y_1$ arası**). Bu bölgeye Keynesyen bölge denilmektedir.



Şekil 38-4
Farklı Ekollere Göre Toplam Arz Eğrisi

Ekonomi tam istihdama yaklaşınca, üretim artarken fiyatlar genel düzeyi de yükselmeye başlayacaktır. Kısa dönem toplam arz eğrisinin esnekliğinin küçülmeye başladığı bu yönsemenin olduğu bölgeye, ara bölge denilmektedir **Şekil 38-4C**'de **mn** ya da **Y_1 Y_2** arası). Milli gelirle birlikte, fiyatlar genel düzeyinin de yükseldiği bu bölgede fiyatların yükselme nedenini, toplam talebin artışı ile fiyatlar genel düzeyi ilişkilerinden söz ederken ilerideki sayfalarda değinilmektedir.

Ekonomi tam istihdama erişince, artık **Şekil 38-4A** ile ilgili açıklamalarda da vurgulandığı gibi, üretimi artırmak mümkün olmadığından, toplam arz eğrisi fiyatlar genel düzeyine paraleldir. Toplam arz eğrisinin esnekliğinin sıfır olduğu bu bölgeye, ***Klasik bölge*** denilmektedir (**Şekil 38-4C**'de ***ne arası*** ya da ***Y_2 'nin sağındaki bölge***).

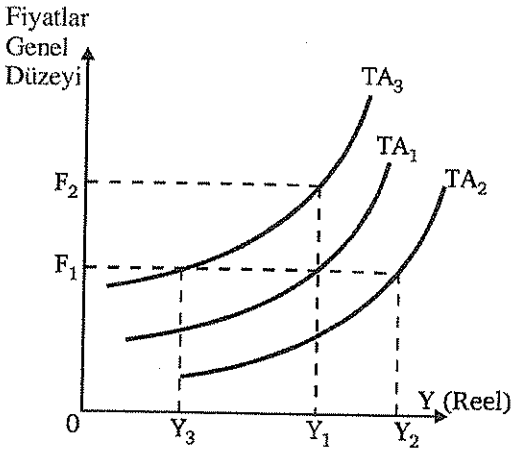
Son yıllarda ekonomistler arasında görüş birliği oluşmuş ve bir çok makro ekonomi kitabında kısa dönem toplam arz eğrisinin şeklinin, **Şekil 38-4B**'deki gibi olduğu benimsenmektedir ki, bu arz eğrisi, **Şekil 38-4C**'deki TA eğrisinin ara bölgesindeki yönsemesine paraleldir.

b) Toplam Arz Eğrisinde Kaymalar (Toplam Arz Şoku)

Tıpkı, endüstri arzı gibi, toplam arz eğrisi de, artış ya da azalış yönünde kayar. Toplam arzda artış, **Şekil 38.5**'de görüldüğü gibi, TA_1 eğrisinin sağa doğru kayarak TA_2 konumunu almasıdır ki, böyle bir durumda, aynı fiyatlar genel düzeyinde toplam üretim ve dolayısıyla reel milli gelir artar. Örneğin ekonomideki fiyatlar genel düzeyi F_1 ve milli gelir Y_1 iken, toplam arzın artarak TA_2 konumunu alması halinde milli gelir Y_2 düzeyine çıkmaktadır. Benzer şekilde arzın azalması, toplam arz eğrisinin sola kayması (TA_1 konumundan TA_3 konumuna gelmesi) ve aynı fiyatlar genel düzeyinde milli gelirin azalmasını (Y_1'den Y_3 'ne düşmesi) ifade eder.

Toplam arz şoku da denilen, toplam arz eğrisinin artış ya da azalışının nedenleri arasında ***verimlilikteki artışlar*** ve ***girdi fiyatlarında değişmeler*** gösterebilir.

Verimlilikteki artış: Yeni teknolojilerin geliştirilmesi sonucu üretimde kullanılan kapital faktörünün artması (kapital entansif teknolojilerin uygulanması) *özellikle emeğin verimliliğin artması*, maliyetin düşmesine ve aynı fiyatlar genel düzeyinde daha fazla mal üretilmesini ifade eder ki, bu olgu, toplam arzın artmasına neden olur.



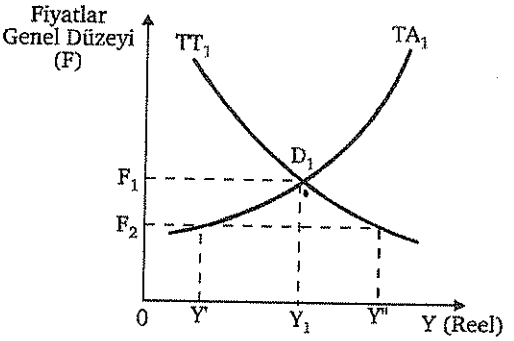
Şekil 38-5
Toplam Arz Şoku

Girdi fiyatlarındaki değişme: Üretim faktörlerinin fiyatlarındaki değişme, örneğin işgücünün fiyatının yükselmesi, aynı miktar ürünün daha yüksek maliyetle üretilmesini ifade eder ki, bu durumda toplam arz eğrisi sola kayar (TA_1 konumundayken TA_3 konumunu alması). Toplam arz eğrisinin sola kaydığı böyle bir durumda aynı milli gelir düzeyinde (aynı üretim miktarında), fiyatlar genel düzeyi yükselmektedir. Örneğin milli gelir Y_1 kadarken, F_1 olan fiyatlar genel düzeyi F_2'ye yükselmektedir.

C. Makroekonomik Denge (Kısa Dönem Fiyatlar Genel Düzeyi)

Bir ekonomide fiyatlar genel düzeyinin ne olduğunu gösteren ***makroekonomik denge, toplam talep ile toplam arzı eşitleyen fiyatlar genel düzeyinde gerçekleşir.*** Diyagramatik olarak bu denge noktası, toplam talep (TT_1) ile toplam arz (TA_1) eğrilerinin kesişme noktasıdır (Şekil 38.6'da D_1 noktası).

Bu denge noktasına karşılık gelen F_1 fiyatı, ekonomideki fiyatlar genel düzeyini, Y_1 ise ekonomideki reel milli gelir denge düzeyini (=toplam üretim miktarını) göstermektedir.



Şekil 38-6
Makroekonomik Denge

Ekonomide bu fiyatlar genel düzeyinin altında ya da üstünde, başka bir fiyatlar genel düzeyinin olması mümkün değildir.

Ekonomide F_1 fiyatlar genel düzeyinin dışında başka bir fiyatlar genel düzeyi olmadığını, şu şekilde açıklayabiliriz: Bir an için ekonomide fiyatların, F_1 fiyatlar genel düzeyinin altında, F_2 düzeyinde oluştuğunu varsayalım. Bu fiyatlarlar-

dan, üretilmek istenen miktar (reel milli gelir) OY' kadarken, OY" kadarlık milli gelire eşit mal ve hizmet satın alınmak istenmektedir. Ekonomide Y'Y" kadar ***toplam talep fazlasının*** olduğu bu durumda girişimciler, üretimlerini, fiyatlar genel düzeyi F_1'e erişene kadar artırırlar. Fiyatlar genel düzeyi F_1 'e erişildiğinde (D_1 denge noktası) toplam arz toplam talebi karşılayacak düzeye erişmiş olduğundan, üretim artışı duracaktır.

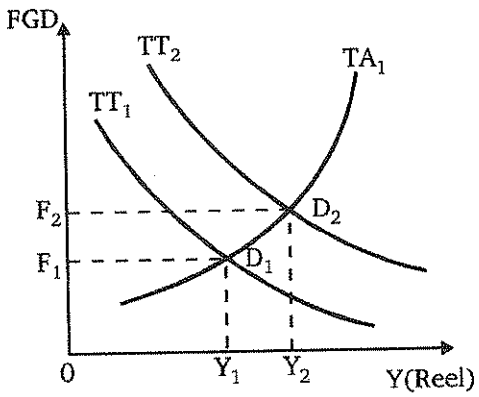
Fiyatlar genel düzeyinin F_1'in üzerinde olması halinde, bu defa üretim miktarı, satın alınmak istenen miktardan fazla olduğundan (***toplam arz fazlası***), firmalar üretimlerini düşüreceklerdir. Üretimdeki düşüş toplam arzın toplam talebe eşit olduğu D_1 noktasına kadar devam edecektir.

D. Toplam Talep ve Toplam Arz Eğrisinde Kaymalar

Makroekonomik dengenin oluşmasını ve ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin nasıl gerçekleştiğini belirttikten sonra, şimdi de milli gelirde ve fiyatlar genel düzeyinde değişmelere neden olan toplam talep ve toplam arz eğrisinde kaymalardan söz edeceğiz.

a) Toplam Talep Eğrisinde Kaymalar (Toplam Talep Şoku)

Yukarıda toplam talep eğrisinin kaymasına neden olan faktörlerden (yatırım harcamaları, devlet harcamaları ya da ihracattaki artış veya azalış) söz ettik. Burada toplam talep eğrisindeki kaymaların fiyatlar genel düzeyi ve reel milli gelir üzerindeki etkilerini ortaya koyacağız.



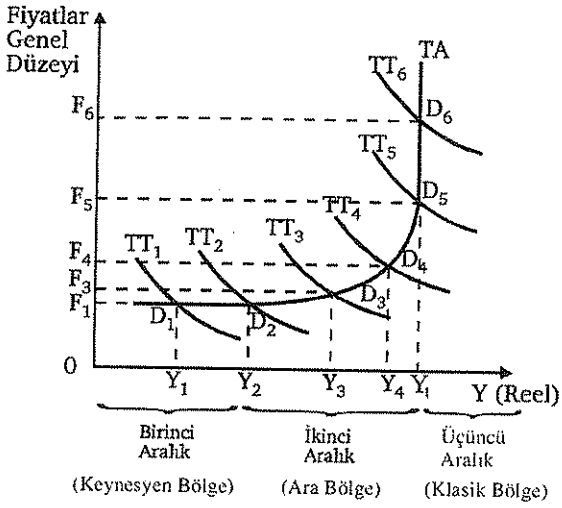
Şekil 38-7
Toplam Talep Şoku, Milli Gelir ve Fiyatlar Genel Düzeyi

Toplam arz eğrisi sabitken, herhangi bir nedenle, toplam talep eğrisinin sağa kaydığını varsayalım. ***Şekil 38.7***'de görüldüğü gibi, toplam talep eğrisi TT_1 konumundayken TT_2 konumunu almış olsun. Bu durumda, makroekonomik denge D_1'den D_2'e kaymakta ve ekonomideki fiyatlar genel düzeyi F_1'den F_2'e yükselmektedir. Milli gelir ise Y_1 'den Y_2 düzeyine çıkmaktadır.Toplam talepteki bu artışa (ya da azalışa) ***toplam talep şoku*** denilmektedir.

Toplam talepteki artış sonucu, fiyatlar genel düzeyinde ve milli gelirdeki değişme, toplam arz eğrisinin şekline, bir başka deyişle, esnekliğine, bağlıdır. Daha önce **Şekil 38.4C**'de belirttiğimiz ve **Şekil 38.8**'de görüldüğü gibi, toplam arz eğrisi, önce yatay eksene (milli gelir eksenine), daha sonra da dikey eksene (fiyatlar genel düzeyi eksenine) paralel bir yönsemeye sahipse, toplam talepteki artış halinde milli gelir ve fiyatlar genel düzeyindeki değişmeyi üç aralıkta inceleyebiliriz.

- **Birinci Aralık (Keynesyen Bölge)**: Üretimi, fiyatlar genel düzeyini yükseltmeden artırmanın mümkün olduğu safhadır. Milli gelirin Y_2 düzeyine erişme-

sine kadar olan bu aralıkta, ***ekonomi eksik istihdamda***dır. Toplam talep arttıkça, üretim ve dolayısıyla reel milli gelir artarken, ekonomide fiyatlar genel düzeyi değişmemektedir. Keynes'in ekonomide eksik istihdam dengesi varsa, toplam talebi arttırıcı politika izlenmesi görüşüne uygun olarak, toplam talep arttıkça, istihdam ve milli gelirin artmasına karşın, fiyatlar genel düzeyinin değişmediği bu birinci aralığa, ***Keynesyen bölge*** denilmektedir.



Şekil 38-8
Toplam Talepteki Artış Milli Gelir ve Fiyatlar Genel Düzeyi Üzerindeki Etkileri

- İkinci Aralık (Ara Bölge): Milli gelirin Y_2 ile Y_t arasında bulunduğu **ikinci aralıkta**, toplam talep arttıkça, hem reel milli gelir artmakta (Y_2'den Y_t'e), hem de fiyatlar genel düzeyi yükselmektedir (F_1'den F_5'e). Bu şekilde ***toplam talep arttıkça hem milli gelirin hem de fiyatlar genel düzeyinin yükselmesi üç nedenden kaynaklanmaktadır.***

(1) ***Birinci neden***, ekonominin tam istihdama yaklaşırken birbirleri ile girdi-çıktı ilişkisinde bulunan işletmelerin (demir-çelik ile otomotiv endüstrileri gibi) bir kısmının tam kapasiteye erişmesine karşın, bazılarının hala eksik kapasite ile üretimde bulunması nedeniyle, talebi karşılayamayan bazı faktörlerin fiyatlarının yükselmeye başlamasıdır. Bu şekilde ekonomideki sektörler arası üretim faktörleri akımında görülen tıkanıklıklar nedeniyle üretimin aksamasına (sınırlanmasına) ***darboğaz (bottleneck-şişe boynu)*** denilmektedir. İşte ikinci aralıkta ortaya çıkan bu darboğazlar, fiyatların yükselmesine neden olmaktadır.

(2) ***İkinci neden***, istihdam arttıkça ***yetenekli işgücünün azalması***dır. Yetenekli işgücünün azalması bu işgücü grubunun ***ücretlerinin yükselmesine*** ve dolayısıyla maliyetlerin ve fiyatlar genel düzeyinin artmasına neden olmaktadır.

(3) ***Üçüncü neden***, ekonominin tam istihdama yaklaştıkça, firmaların ***daha düşük verimli (daha az yetenekli) işgücü istihdam etmek ve daha az etkin makinaları kullanmak zorunda kalmaları***dır. Daha düşük verimli işgücü istihdamı ve etkinliği daha az makinaların kullanılması, maliyetlerin ve dolayısıyla fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine neden olacaktır.

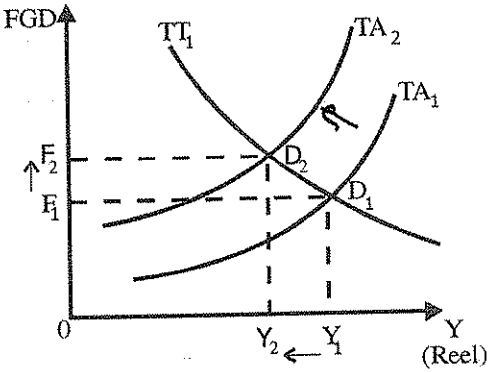
- Üçüncü Aralık (Klasik Bölge): Reel milli gelirin Y_t tam istihdam düzeyine erişmesiyle birlikte başlayan üçüncü aralıkta, toplam arz eğrisi, dikey eksene paraleldir. Talep arttıkça, artık milli geliri reel olarak artırmak mümkün olmamakta ve fiyatlar genel düzeyi yükselmektedir. Klasiklerin ekonominin daima tam istihdamda

olduğu varsayımlarından dolayı bu üçüncü aralığa, aynı zamanda "***Klasik Bölge***" denilmektedir.

b) Toplam Arz Eğrisinde Kaymalar (Toplam Arz Şoku) ve Stagflasyon Krizi

Toplam arz eğrisinde kaymaların nedenlerinden (ki bu nedenler *girdi fiyatlarındaki artış* ya da *teknolojik gelişme sonucunda verimlilikteki artışlardır*) daha önce söz ettik. Burada, toplam talepteki değişikliklerde yaptığımız analize paralel şekilde, toplam arzdaki değişmenin, milli gelir ve fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkisini ortaya koyacağız. Toplam arzdaki artış ya da azalışa *toplam arz şoku* denilmektedir.

Bir ekonomide ***girdi fiyatlarının artması*** (örneğin petrol fiyatları) ***sonucunda, toplam arzın azalmış olduğunu varsayalım.*** Şekil 38.9'da görüldüğü gibi, toplam arz eğrisi, TA_1 konumundayken, TA_2 konumunu almış olsun. Böyle bir durumda, fiyatlar genel düzeyi F_1'den F_2'e yükselirken, milli gelir Y_1'den Y_2'ye düşmektedir. Bu şekilde, girdilerin fiyatlarının yükselmesiyle birlikte, hem ***fiyatlar genel düzeyinin yükselmesi (enflasyon),*** hem de ***üretimin azalması ve dolayısıyla işsizliğin artmasının (durgunluk = stagnasyon)*** bir arada yaşanmasına ***stagflasyon (durgunluk içinde enflasyon)*** adı verilmektedir.



Şekil 38-9
Toplam Arzın Azalışı ve Stagflasyon Krizi

Öte yandan, verimlilikteki artış sonucu, toplam arzın artması, bu defa fiyatlar genel düzeyinin düşmesine ve milli gelirin (ve dolayısıyla istihdamın) artmasına neden olacaktır.

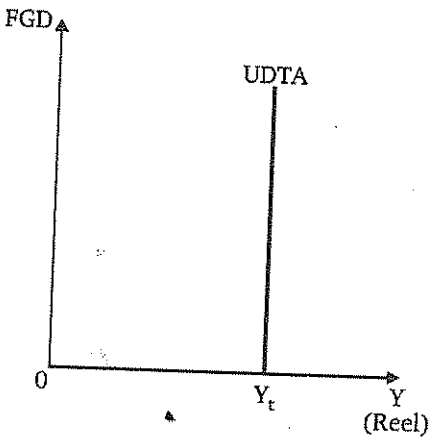
2. UZUN DÖNEMDE MİLLİ GELİR VE FİYATLAR GENEL DÜZEYİ İLİŞKİSİ

Fiyatlar genel düzeyi ve milli gelir arasındaki ilişkiler açısından kısa dönem ile uzun dönem ayırımı, *toplam arz eğrisinin kısa ve uzun dönemdeki farklılıklarından kaynaklanmaktadır.* Kısa dönem toplam arz eğrisi, ***Şekil 38.4B***'de görüldüğü gibi, sol aşağıdan sağ yukarıya yükselen bir özellik gösterebileceği gibi, ***Şekil 38.4C***'deki gibi, önce yatay daha sonra da dikey eksene paralel bir yönsemede de olabilmektedir. Oysa uzun dönem toplam arz eğrisi, Şekil 38.10'da görüldüğü *tam istihdam milli gelir düzeyinde* (Y_t), fiyatlar genel düzeyi eksenine paralel bir seyir izlemektedir.

Uzun dönem toplam arz eğrisini, kısa dönem toplam arz eğrisinden (TA) ayırt edebilmek için, **UDTA** harfleriyle göstereceğiz.

Uzun dönem toplam arz eğrisinin ***tam istihdam denge milli gelirini*** (ki bu gelire ***potansiyel gelir*** de denildiğini belirtmiştik) gösteren Y_t düzeyinden fiyatlar genel düzeyini gösteren dik eksene paralel bir doğru şeklindedir (Şekil 38-10). UDTA eğrisinin bu yönsemesinin nedeni, ***üretimin ve dolayısıyla reel milli gelirin, tam istihdam milli gelirinin üzerine çıkarılmasının olanaksız olduğunu ifade etmekte***dir.

Kısa dönemde toplam talep (TT), toplam arz (TA) eşitliğinin, Y_t'nin altında ya da üzerinde gerçekleşmesi, ekonomide *deflasyonist açık* ya da *enflasyonist açık* olduğunu gösterir. Toplam talep ve toplam arzdaki artış ya da azalışlar (toplam talep ve toplam arz şokları), ekonomide denge milli gelirinin uzun dönemde mutlaka, tam istihdam milli gelir düzeyine döneceğini açıklar. Bu olgu da uzun dönem toplam arz eğrisinin (UDTA ki Y_t 'dir), Şekil 38.10'daki gibi, Milli gelir eksenine dik çizilmiş bir doğru şeklinde olduğunu gösterir. Toplam talep şokunu önce toplam talebin artışı, sonra da toplam talebin azalışı yönünde olması durumunu göz önüne alıp açıklayarak, bu şokların uzun dönemli sonuçlarını ortaya koymaya çalışalım. Bu analiz, uzun dönemde tam istihdam milli gelir dengesine erişilme mekanizmasını ortaya koymamızı sağlayacaktır.



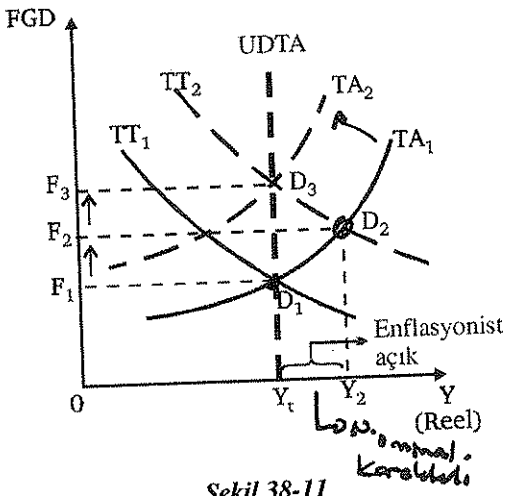
Şekil 38-10
Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisi

A. Toplam Talep Şoku, Enflasyonist Açık ve Uzun Dönem Dengesi

Ekonomide kısa dönemde makroekonomik dengenin toplam talep (TT_1) ile toplam arz (TA_1) eğrilerinin kesiştiği D_1 noktasında gerçekleşmiş olduğunu varsayalım. Y_t milli gelir düzeyi, *tam istihdam milli gelir düzeyi* (= *potansiyel milli gelir düzeyi*) olsun. Bu şekilde dengeye erişmiş olan ekonomide fiyatlar genel düzeyi F_1'dir (Şekil 38.11).

Şimdi herhangi bir nedenle, örneğin yatırım harcamalarının artması sonucunda, toplam talep eğrisinin kayarak TT_2 konumunu aldığını kabul edelim (*toplam talep şoku*). Fiyatlar genel düzeyi F_2'ye çıkarken, milli gelir Y_2 düzeyine yükselecektir (D_2 denge noktası). Ancak, ekonomide Y_t tam istihdam milli gelir düzeyi olduğundan, Y_t milli gelir düzeyinden sonra üretimi ve dolayısıyla istihdamı artırmaya olanak yoktur. Milli gelirdeki Y_tY_2 kadarlık artış ***nominal karakterlidir***. Tam istihdam milli gelir düzeyi ile fiili milli gelir düzeyi arasındaki Y_tY_2 kadarlık fark, ***enflasyonist açığı*** ifade eder.

Ne var ki, *ekonomide fiyatlar genel düzeyindeki artış* (F_1F_2 kadar), *kısa bir zaman içinde üretim faktörlerinin ve özellikle işgücünün fiyatının artışına neden olacaktır.* Girdi fiyatlarındaki artış, maliyetlerin artmasına neden olurken, maliyetlerin artışı (daha önce belirttiğimiz gibi), *toplam arz eğrisini sola kaydıracaktır (toplam arz şoku).* Toplam arzdaki azalış, denge milli gelir düzeyinin yeniden Y_t düzeyine inmesine kadar devam edecektir. O halde, TA_1 toplam arz eğrisindeki azalış, sözkonusu eğrinin TA_2 konumuna gelmesine kadar devam edecektir. TA_1 toplam arz eğrisi, TA_2 konumuna geldiğinde, D_2 dengesi D_3'e kayarken, Y_2 milli geliri yeniden Y_t tam istihdam milli gelir düzeyine inecek ve fiyatlar genel düzeyi F_3'e yükselecektir.



Şekil 38-11
Toplam Talep Şoku ve Talep Enflasyonu

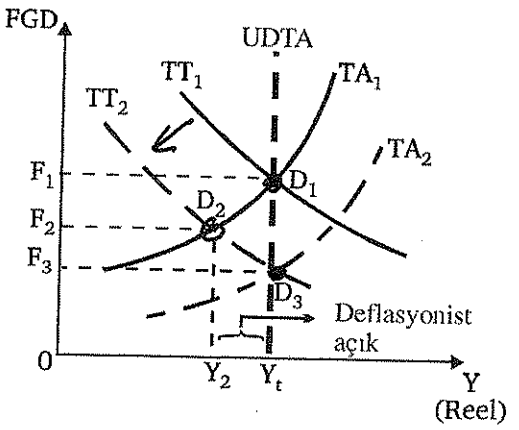
Özetlersek, toplam talepteki artış *enflasyonist açığa* (Y_tY_2 kadar) ve fiyatlar genel düzeyinde yükselişe (F_1F_2 kadar) neden olurken, fiyatlar genel düzeyindeki yükseliş bu defa maliyetlerin artmasına ve toplam arzın sola kaymasına (toplam arz şoku) neden olmaktadır. Uzun dönemde, makroekonomik denge, D_3 noktasına dönerken, fiyatlar genel düzeyi yeniden F_2F_3 kadar artmaktadır. Denge milli geliri ise yeniden tam istihdam milli gelir düzeyine (Y_t) dönmektedir. O halde ***toplam talep şoku, toplam arz şokuna neden olurken, uzun dönemde fiili milli gelir, tam istihdam milli gelir düzeyine yeniden dönmekte ancak, fiyatlar genel düzeyi bu gelişmeler esnasında*** *F_1F_3 kadar* ***yükselmektedir.***

B. Toplam Talep Şoku, Deflasyonist Açık ve Uzun Dönem Dengesi

Ekonomide makroekonomik dengenin yine Şekil 38.11'daki başlangıç dengesi gibi, toplam talebin (TT_1), toplam arzla (TA_1) kesiştiği D_1 noktasında gerçekleştiğini varsayalım. Ekonomide fiyatlar genel düzeyi F_1 iken, milli gelir Y_t tam istihdam denge milli geliri düzeyindedir (Şekil 38.12).

Herhangi bir nedenle, örneğin kamu harcamalardaki azalış sonucu, ***toplam talebin azaldığını*** ve TT_2 konumunu aldığını varsayalım. Bu ***talep şoku*** sonucunda, makroekonomik denge D_2 noktasında yeniden gerçekleşirken, fiyatlar genel düzeyi F_2 'ye ve milli gelir de Y_2 düzeyine inecektir. Y_2 milli gelir düzeyi, tam istihdam milli gelir düzeyinin altında olduğundan, ekonomide Y_2Y_t kadarlık bir ***deflasyonist açık*** ortaya çıkmıştır.

Fiyatlar genel düzeyindeki düşüş (F_1F_2 kadar), ***üretim faktörleri fiyatlarını*** ve özellikle işgücü fiyatlarını ***aşağıya çekecek***tir. Ancak ***işgücü ve üretim faktörleri fiyatlarındaki düşüş,*** Şekil 38.11'de belirttiğimiz gibi, fiyatların artması karşısında üretim faktörleri fiyatlarında ve ücretlerindeki artışlara benzer şekilde, ***süratli olmayacaktır.*** Zira, özellikle ücretler, enflasyona karşı duyarlı olmalarına karşın, deflasyon halinde yeteri kadar düşme yönünde esnek değildirler. Ücretlerdeki gerileme çok yavaş gelişir. Buna ***ücretlerin "yapışkanlığı"*** da denir.



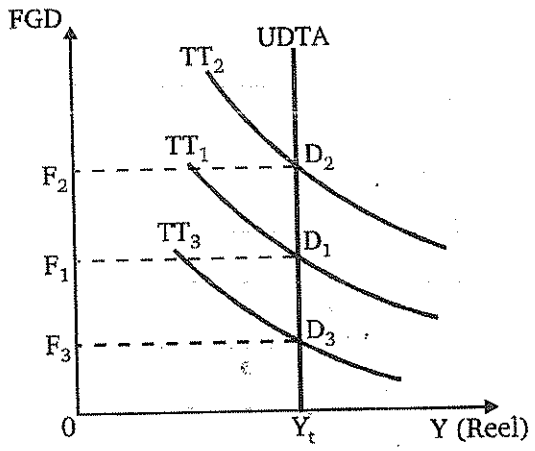
Şekil 38-12
Toplam Talep Şoku ve Deflasyonist Açık

Ne var ki, fiyatlar genel düzeyindeki düşüşün, üretim faktörleri fiyatlarını aşağıya çekmesi, çok yavaş da olsa gerçekleştiğinde, bu olgu toplam arzın artmasına neden olur. Toplam arzdaki artış, milli gelirin (Y_2) yeniden tam istihdam milli gelir düzeyine (Y_t) erişmesine kadar sürer. TA_1 toplam arz eğrisi, TA_2 konumunu aldığında, bozulan makroekonomik denge yeniden oluşurken, fiyatlar genel düzeyi bir defa daha, bu defa F_3 düzeyine kadar iner. Bu şekilde, *ekonomide daralmaya neden olan* ***talep şoku,*** *yavaş da olsa,* ***arz şokunun doğmasını*** *sağlarken, tam istihdam milli gelir düzeyinden uzaklaşan* (tam istihdam milli gelir düzeyinin Y_2Y_t kadar altına inen) ***fiili milli gelir, yeniden tam istihdam milli gelir düzeyine yükselmekte*** *ve* ***fiyatlar genel düzeyi*** *bu gelişmeler esnasında F_1F_3 kadar* ***düşmektedir*** *(Şekil 38.12)*

C. Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisi ve Uzun Dönem Dengesi

Yukarıda makroekonomik dengenin toplam talep şokları nedeniyle tam istihdam milli gelir düzeyinden ayrılması halinde, fiyatlar genel düzeyindeki artış ya da azalışın, toplam arz şoklarını uyararak, dengenin yeniden tam istihdam milli gelir düzeyine gelmesini sağladığını gördük. Dolayısıyla uzun dönemde, ekonomi, fiyatlar genel düzeyi ne olursa olsun, daima tam istihdam milli gelir düzeyine erişmektedir. İşte bu olgu nedeniyledir ki, ***bir ekonomide uzun dönem toplam arz eğrisi*** (UDTA), ***Y_t tam istihdam milli gelir düzeyinde, milli gelir eksenine dik bir doğru şeklindedir*** (Şekil 38.10 ve Şekil 38.13).

UDTA eğrisinin Y_t tam istihdam düzeyinden, fiyatlar genel düzeyi eğrisine paralel bir konumda olması ise, uzun dönemde kısa dönem toplam arz ve kısa dönem toplam talep eğrilerinin kaymaları sonucu, ekonominin daima tam istihdam düzeyine geri dönmesini sağlayan mekanizmanın işleyişinden kaynaklanmaktadır. Daha önce Şekil

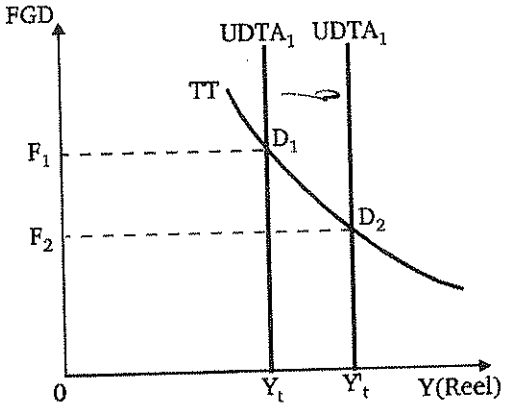


Şekil 38-13

38.11 ve Şekil 38.12'i açıklarken belirtigimiz gibi, ekonomide toplam talep şoku sonucu ortaya çıkan enflasyonist ve deflasyonist açıklar, ekonomiyi ***"uyum mekanizması"*** sayesinde yeniden, tam istihdam milli gelirine farklı fiyatlar düzeyinde de olsa, mutlaka dönülmesini sağladığından, UDTA eğrisi, tam istihdam milli gelir düzeyinden, fiyatlar genel düzeyi eksenine paralel bir doğru şeklindedir. ***UDTA eğrisinin şekli, tam istihdam denge milli gelirine erişildiğini,*** *yeni kapasite yaratmadan bu sınırı aşmanın olanaksız olduğunu* ***ifade etmektedir.***

Uzun dönem dengesi, toplam talep eğrisiyle, uzun dönem toplam arz eğrisinin kesişme noktasında oluşur. Bir ekonomide, uzun dönem toplam arz eğrisinin UDTA, toplam talep eğrisinin de TT_1 şekline olduğunu varsaydığımızda, sözkonusu ekonomide makroekonomik denge, D_1 noktasında oluşacaktır. Fiyatlar genel düzeyi F_1 iken, reel milli gelir düzeyi Y_t tam istihdam milli gelir düzeyindedir (Şekil 38.13). Toplam talebin artması (TT_2) ya da azalması (TT_3) halinde, denge milli geliri değişmezken (Y_t düzeyi) sadece fiyatlar genel düzeyi değişecektir (F_2 ya da F_3). O halde ***ekonomi tam istihdam sınırına eriştiği için, uzun dönemde talebin değişmesi, sadece fiyatlar genel düzeyini değiştirecektir.***

Öte yandan uzun dönemde ekonominin üretim kapasitesi arttırıldığında (yeni sermaye yoğun yatırımların yapılması başta olmak üzere, nüfusun artması, nüfusun kalitesinin iyileşmesi vb. gibi) Şekil 38.14'de görüldüğü gibi, uzun dönem toplam arz eğrisinin kayması ($UDTA_1$ iken $UDTA_2$ konumunu alması) hem tam istihdam milli gelir düzeyinin yükselmesine (Y_t'den Y_t' ne) hem de fiyatlar genel düzeyinin düşmesine (F_1'den F_2'ye) neden olacaktır (kuşkusuz, toplam talebin değişmemesi varsayımı altında).



Şekil 38-14
Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisinin Kayması

SEKİZİNCİ BÖLÜM

PARA

39. PARANIN ÖZELLİKLERİ, PARA ÇEŞİTLERİ VE EMİSYON REJİMLERİ

40. PARANIN MAKROEKONOMİDEKİ ROLÜ

41. MİLLİ GELİRİN GENEL DENGESİ: PARA VE MAL PİYASASINDA EŞANLI DENGE

42. PARANIN DEĞERİ SORUNU: PARA MİKTARI İLE FİYATLAR GENEL DÜZEYİ ARASINDAKİ İLİŞKİ

43. MERKEZ BANKASININ PARA ARZINI KONTROLÜ: PARA POLİTİKASI ARAÇLARI

39

PARANIN ÖZELLİKLERİ, PARA ÇEŞİTLERİ VE EMİSYON REJİMLERİ

Konuşmaya başlayan çocuğun ilk öğrendiği şeylerden biri, istediğini satın almasını sağlayan sihirli güce sahip olduğunu sezinlediği paradır. Herkes tüm yaşamı boyunca daha çok parası olsun ister ve yeterli parası olmadığından yakınır.

Bir kişi için, sahip olduğu para miktarı çok önemli olmasına rağmen, bir ekonomi için paranın bol olması, pek arzulanan bir şey değildir. Hele diledikleri kadar piyasaya kağıt para sürme olanağına sahip olan hükümetler, bu güçlerini kötüye kullanırlarsa, paranın değeri düşer ve ekonomide iyileştirmesi güç tahribatlar ortaya çıkar.

Buraya kadar yaptığımız analizlerde, parayı ve ekonomide paranın rolünü göz önüne almadık. Bundan sonraki kısımlarda, paranın ekonomideki rolünden, para politikasından ve paranın değerinin düşmesinden yani enflasyondan söz edeceğiz. Ancak, günümüz ekonomilerinin karşılaştıkları parasal sorunları incelemeye başlamadan önce, bu Kısım'da, paranın ne olduğunu ve bugüne kadar geçirdiği evreleri açıklayacağız. Paranın tanımı, fonksiyonları, para çeşitleri ve para sistemleri, bu kısımda açıklığa kavuşturacağımız başlıca konuları oluşturmaktadır.

1. PARANIN TANIMI VE FONKSİYONLARI

Paranın ne olduğu ya da ne olmadığını açıklayabilmek için, öncelikle paranın tanımını açıkladıktan sonra, fonksiyonlarına değineceğiz.

A. Paranın Tanımı

Para, iktisat biliminde tanımı en güç kavramlardan biridir. Paranın en kabul gören tanımı, ***"herkes tarafından kabul edilen mübadele aracı"*** olduğu vurgulanarak yapılan tanımdır. Bu nitelikte bir tanımı şu şekilde yapabiliriz: ***"Para, bir ekonomide mal ve hizmetlerin alım-satımında kullanılan, herkes tarafından kabul gören mübadele aracıdır"***.

Bu tanım, paranın ***ilk*** ve ***asli fonksiyonu*** olan ***"mübadele aracı olma"*** fonksiyonunu açıklamaktadır. Oysa, zamanla ekonomilerin gelişmeleri ve paranın fonksi-

yonlarının artmasına paralel olarak, tüm para çeşitlerini ve paranın tüm fonksiyonlarını kapsayan bir para tanımı yapmak gerekir. Bu nedenle, ***para tanımının unsurlarını sıralamakla yetinelim:***

Herkes tarafından kabul gören ***mübadele aracı olan para*** aynı zamanda ***değer ölçüsü*** (hesap birimi) ve ***tasarruf*** (değer biriktirme) ***aracıdır.*** Ayrıca para, devletin ekonomiye müdahalesini sağlayan bir ***iktisat politikası aracıdır.***

Birinci derecede likit olabilen herşey para olarak kabul edilir. Dolayısıyla para, ***efektif*** olabildiği gibi, ***kaydi*** de olabilir.

B. Paranın Fonksiyonları

Paranın fonksiyonları (işlevleri) ***mübadele aracı olması, ortak değer ölçüsü olması, tasarruf aracı olması*** ve ***iktisat politikası aracı olması*** şeklinde dört başlık altında toplanabilir.

İlk üç fonksiyon ***paranın geleneksel fonksiyonlarıdır.*** *Dördüncüsü ise* ekonomik gelişmeye paralel olarak, paradan yerine getirilmesi beklenen ***çağdaş bir fonksiyondur.*** Bu fonksiyonları öz alarak açıklayalım.

a) Paranın Mübadele Aracı Olması

Paranın icadından önceki çağlarda, insanlar ellerindeki gereksinim duydukları miktarın üzerindeki malları, daha çok gereksinim duydukları mallarla değiştiriyorlardı. ***Trampa (değiş-tokuş*** ya da ***takas***) denilen bu işlem, birçok zorlukları taşıyordu. Mallarını takas edecek kişilerin, karşılıklı olarak takas edilecek mallara ve takas edilecek miktarlarda ihtiyaç duymaları ve bir araya gelerek anlaşmaları gerekiyordu.

Zamanla takasın güçlüklerini ortadan kaldırmak için *herkesçe kabul edilen bir mal* mübadele aracı (para) olarak kullanılmaya başlandı ve bu şekilde mal, ile malın değiştirilmesi yerine, mal ile paranın değiştirilmesi yoluna gidildi. Bu şekilde ***paranın mübadelelerde aracı görevini üstlenmesi, toplumda işbölümünü ve uzmanlaşmayı hızlandırdı.***

Ancak, *mübadelelerde aracı olan malın (yani paranın) bazı özelliklerinin olması gerekiyordu. Bu özelliklerden en önemlileri arasında,* ***toplumdaki herkes tarafından kabul edilmesi, taşınmasının kolay olması, dayanıklı ve bölünebilir olması, kolay taklit edilememesi*** *ve* ***miktarının az olması*** sayılabilir.

İlk önce ***çeşitli mallar*** (örneğin keçiboynuzu, deniz kabuğu vb.) para gibi, mübadele aracı olarak kullanılırken, daha sonra *para olarak* ***kıymetli madenler*** (altın, gümüş vb.) *kullanılmaya* başlandı. Kıymetli madenlerden yapılan paraların yerini zamanla ***kağıt para*** aldı.

b) Paranın Ortak Değer Ölçüsü (Hesap Birimi) Olması

Bir toplumda herkes tarafından ortak mübadele aracı olarak kabul edilen para, bir yandan mübadeleyi kolaylaştırırken, öte yandan ortak değer ölçüsü olma fonksiyonunu da yerine getirmektedir. *Ortak değer ölçüsü olarak para, bir mal ya da hizmetin ne kadar para birimi (YTL, Dolar, Euro vb.) karşılığında el değiştireceğini gösterir ki, bu da o mal ya da hizmetin fiyatıdır.* ***O halde para, malların alınıp satılma değeri olan fiyatın belirlenmesini*** *de sağlar.*

Paranın mübadele aracı olma fonksiyonu ile birlikte, ortak değer ölçüsü olma fonksiyonu, bir yandan trampanın güçlüklerini ortadan kaldırırken, aynı zamanda mübadeleyi kolaylaştırmaktadır. Bu nedenle bunlara, paranın *asli fonksiyonları* denir.

Paranın ortak *değer ölçüsü olma fonksiyonunu sağlıklı bir şekilde yerine getirebilmesi için, zaman içinde* ***kendi değerinin değişmemesi*** *gerekir.* Eğer paranın kendi değeri sık sık değişirse -ki özellikle uygulamada paranın değerinin zamanla düştüğü görülmektedir- para bu fonksiyonunu yerine getirmekte zorlanır.

c) Paranın Değer Biriktirme ve Değer Ödünç Alma (Tasarruf ve Borçlanma) Aracı Olması

Paranın mübadele aracı olarak kullanılmasından sonra, paranın yeni bir fonksiyonu daha ortaya çıktı. Malını parayla değiştirenler, aldıkları parayı hemen harcamayıp, daha sonraki alışverişleri için ellerinde tutmaya başladılar. Böylece para, bir ***tasarruf aracı,*** bir başka deyişle ***değer biriktirme*** aracı görevini de üstlendi. Paranın hemen harcanmayıp bir süre muhafaza edilmesi, ***satın alma gücünün depolanması*** anlamına gelmektedir ki, bu şekilde para her an ***kullanıma hazır (likit)*** olduğundan, özellikle tercih edilmektedir. Eğer tasarruf edilen para, para olarak muhafaza yerine paraya çevrilebilir menkul ya da gayrimenkul mallar satın alınarak muhafaza edilirse, bu şekildeki malları gerektiğinde paraya çevirmek hemen mümkün olamayabilecektir. Bu nedenle paranın değer biriktirme aracı olarak elde hazır tutulması, aynı paranın başka mallar satın alınarak biriktirilmesi yöntemine karşı daima bir üstünlüğe sahiptir. Ancak ***paranın tasarruf aracı olma fonksiyonunu yerine getirebilmesi için, değerinin istikrarlı olması gerekir.*** Eğer paranın değeri düşüyorsa *(fiyatlar genel düzeyi yükseliyorsa, yani enflasyon varsa, paranın değeri düşer),* kimse elinde para tutmak istemez, paradan kaçış başlar. Böyle durumlarda kişiler, tasarruf etme yerine, borçlanmayı yeğlerler.

Görüldüğü gibi, ***değer saklama (tasarruf)*** aracı olan para, aynı zamanda ***değer ödünç alma (borçlanma)*** aracı da olmaktadır. Günümüz ekonomilerinde kişiler, firmalar ve hatta hükümetler, gelecekteki gelirlerinden ya da servetlerinden ödenmek üzere geniş ölçüde borçlanmaktadırlar. Borç işlemi, borç alınan para miktarı kadar bir değerin ileride faiziyle birlikte ödenmesi taahhüdüdür. Paranın ödünç alıp-verme fonksiyonunu yerine getirebilmesi için, yine değerinin istikrarlı olması gerekir. Eğer paranın değeri zamanla düşüyorsa, bundan borç verenler zararlı çıkacaklardır.

d) İktisat Politikası Aracı Olması

Klasik ekonomistlere göre paranın ekonomik olaylar üzerinde direkt bir etkisi yoktur. Parayı ekonomik olayları perdeleyen bir tül gibi niteleyen bu iktisatçılara göre, paranın mübadelelerde aracı olma ve kıymet ölçme dışında bir fonksiyonu yoktur. Oysa, 1929 Büyük Ekonomik Krizi izleyen yıllarda, Keynes ile birlikte, devletin ekonomideki para miktarı (para arzı) üzerinde oynayarak tasarruf ve yatırımları etkileyebileceği ve böylece istihdam ve milli gelir düzeyini değiştirmenin mümkün olabileceği ortaya atıldı. Devletin bu şekilde para politikası aracılığıyla ekonomiyi yönlendirmesi, paranın kazandığı yeni bir fonksiyondur. Devletin para

politikası ile ekonomiye hangi düzeyde müdahale etmesi gerektiği konusu günümüzde Keynesyen ekonomistlerle (***Keynesyenler***), parasalcı ekonomistler (***Monetaristler***) arasında tartışma konusu olmaktadır. İleride bu tartışmalara değineceğiz.

2. PARA ÇEŞİTLERİ

Takas ekonomisinden para ekonomisine geçişle birlikte, para yerine geçen araçlar, zamanla nitelik değiştirmiştir. Paranın icadından günümüze kadar, çeşitli uygarlıklarca kullanılan para çeşitlerini *mal para, temsili para, kaydi para* ile *para benzerleri* ve *para ikamesi* başlıkları altında toplayarak incelemeye çalışacağız.

A. Mal Para

Tarihi süreç içinde, mübadelelerde aracı olarak kullanılan ilk para, "*mal para*"niteliğindedir. Yirminci yüzyılın başına kadar süren bu dönemde önceleri *çeşitli mallar* (örneğin kurutulmuş balık, tuz, çeşitli hayvanlar vs.) para olarak kullanılırken, daha sonra *kıymetli madenler* (altın, gümüş, platin vs.) para olarak kullanılmaya başlanmıştır. Kıymetli madenlerin para olarak kullanılmaya başladığı dönemi de *ikiye* ayırmak mümkündür. Bunlardan *birincisi*, kıymetli madenlerin külçe ya da çubuk şeklinde olduğu ve ödemelerde tartılarak değerinin belirlendiği dönemdir. "***Tartılan para***" dönemi de denilen bu uygulama yerini, zamanla ***üzerinde değeri yazılan madeni para (sikke)*** dönemine bıraktı.

Gerek herhangi bir malın, gerekse kıymetli madenlerin para olarak kullanılması halinde, para olarak kullanılan malın ya da madenin (sikkenin) kendi değeri, temsil ettiği para değerine eşitse, bu tür paralara mal para denilmektedir. O halde, çeşitli malların (tuz, kurutulmuş balık vb.) para olarak kullanılması halinde, bu paralara mal para denildiği gibi, kıymetli madenlerden yapılan ***sikkenin içindeki kıymetli maden miktarı ile sikkenin üzerinde yazan değerin aynı olması*** halinde, söz konusu sikke de mal para niteliği arzetmektedir.

B. Temsili Paralar

Bir yandan ekonominin gelişmesi, öte yandan altın ve gümüş paraların muhafaza ve taşınmasındaki güçlükler, kıymetli madenlere çevrilebilir temsili paraların ortaya çıkmasına neden olmuştur. *Başlangıçta **yüzde yüz altına çevrilebilir** nitelikte olan temsili paralar, zamanla yerini **kağıt paraya** bırakmıştır. Kendiliğinden bir değere sahip olmayan ya da kendi değeri, üzerinde yazılı olan değerin çok altında olan **temsili paraların başlıcaları**, tarihi gelişim sürecine paralel olarak, **altın ve gümüş sertifikaları, banknot, kağıt para ve ufaklık paradır***. Bunlara kısaca değinelim.

a) Altın ve Gümüş Sertifikaları

Altın ve gümüşten yapılmış madeni paraların muhafazası ve taşınmasının güçlüğünü ortadan kaldırmak için, bu paralar ***bankerlere emanet edilerek*** karşılığında belgeler (sertifikalar) alınmıştır. Bu sertifikaların temsil ettikleri para yerine geçmek üzere mübadelelerde aracı olarak kullanılmaya başlaması sonucu, ***ilk temsili para*** ortaya çıkmıştır. Para saklama işi, zamanla bankerlerden bankalara doğru kayarken, modern bankalar doğmaya başlamıştır. *Altın ve gümüş sertifikalarının en*

önemli özelliği, bu sertifikaları veren kurumun kasasında, bunların % 100 karşılığının bulunmasıdır.

b) Banknot

Altın ve gümüş sertifikaları veren bankalar, kendilerine emanet edilen altın ve gümüşlerin büyük bir kısmının geri istenmediğini gördüler. Bunun üzerine kendilerinden borç isteyenlere, ellerindeki atıl madenlere güvenerek, borç para olarak sertifika vermeye başladılar. Bu şekilde ***"% 100 karşılıklı" sertifika*** döneminden ***"% 100 değerli maden karşılığı olmayan", ancak istenildiği zaman altın ya da gümüşe çevrilebilineceği garantisi verilen sertifikalar*** ekonomiye çıktı. Bu sertifikalara, ***"banka notu"*** anlamına gelen ***"banknot"*** denildi. İlk dönemlerde her banka, banknot çıkarabiliyordu. Ancak, bu alandaki suiistimalleri önlemek için, zamanla banknot çıkarma yetkisi tek bankaya ***(Merkez Bankalarına)*** verildi.

c) Kâğıt Para

Banknot çıkarma yetkisi olan Merkez Bankaları, çıkardıkları banknotların belirli bir yüzdesini altın olarak saklamak zorunda oldukları gibi, çıkardıkları banknotları istendiğinde altına çevirmek durumundaydılar. İki dünya savaşı arasındaki dönemde, banknotun altına çevrilebilmesi sistemine son verildi. Böylece, gücünü temsil ettiği kıymetli madenlerden alan banknotun yerini, ***devletin zorunlu mübadele aracı olarak piyasaya sürdüğü kağıt para aldı.*** *Günümüzde her ülke, kendi merkez bankası aracılığıyla milli parasını basarak tedavüle sürmekte ve bu para o ülkede zorunlu ödeme aracı olarak kabul edilmektedir.*

Altın karşılığı olmayan *kağıt para ile birlikte*, maliyeti kağıt, mürekkep ve basım giderlerinden ibaret olan ***kağıt para miktarının ne kadar olması lazım geldiği*** sorunu ortaya çıkmıştır. Eğer bir ülkede tedavüle sürülen para miktarı ekonominin gereksinim duyduğu miktarın üzerine çıkarsa, o ülkede mal ve hizmetlerin fiyatları yükselmeye başlayacak, bir başka deyişle, ulusal paranın satın alma gücü düşecektir.

d) Madeni Ufaklık Para (Bozuk Para)

Bir ülkedeki toplam kağıt paranın yaklaşık ***binde bir kaçını*** geçmeyecek kadar az miktarda olan madeni paralar, kağıt paralara ek olarak, küçük ve küsuratlı ödemelere yardımcı olması için çıkarılan paralardır. Genellikle bu paraların maden olarak değeri, üzerinde yazan değerin altındadır.

Küsuratlı ödemelerde kolaylık olması için çıkarılan madeni ufaklık paralarla yapılacak ödemelere, birtakım sıkıntıların ortaya çıkmasını önlemek için *üst sınır* konmuştur. Ülkemizde, madeni para kullanmada üst sınır, paranın üzerinde yazan değerin *elli katıdır*. Bozuk para ile yapılan ödemelerde, kimse bu üst sınırın üzerinde bozuk para (madeni ufak para) kabulüne zorlanmaz.

*Ülkemizde **kâğıt para basma yetkisi Merkez Bankası'na** verilmiş olmasına karşın, **madeni ufak parayı basma yetkisi Hazine'ye** verilmiştir.*

C. Kaydi Para (Banka Parası, Mevduat Parası)

Günümüzde özellikle gelişmiş ülkelerde bankacılığın gelişmesine paralel olarak, maaş ve ücretler bankalar aracılığıyla ödenmekte ve fertler üzerlerinde çok az nakit para tutarak, tüm paralarını bankalarında vadesiz mevduat hesaplarında tutmayı yeğlemektedirler. Paraları bankalarda olan kişiler yaptıkları alış-veriş sonucunda yapmaları gereken ödemelerini çekle, kredi kartıyla ya da virman yoluyla yapmaktadırlar. Şimdi çekle yapılan bir alışverişi gözönüne alalım. Alışveriş sonucunda, çeki alan satıcı, çekin karşılığını bankadan tahsil etme yerine, bankadaki hesabına geçirilmesini istemektedir. Bu şekilde ödemelerin çekle yapılması sonucunda, bankadan hiç para çıkmamakta, bir başka deyişle, hiç nakit para kullanılmadan, ödemeler bankalardaki vadesiz mevduat hesaplarından nakiller şeklinde yapılmaktadır. Böylece, ***çekle kullanılan vadesiz mevduat hesabı*** (aynı olgu kredi kartı ve virman için de söz konusudur) ***para fonksiyonu gördüğünden,*** bu paraya ***banka parası*** ya da ***kaydi para*** ve hatta ***mevduat parası*** denilmektedir. *Kaydi para yatırılmasında,* ***para fonksiyonunu gören çek değil, vadesiz mevduat hesabının bizzat kendisidir.***

Bankaların kaydi para yaratmalarını bir örnekle açıklayalım. A adlı bir şahıs, yaptığı 100 YTL.'lık tasarrufu X bankasına yatırmış olsun. Banka A'nın yatırdığı ***paranın belirli bir oranını karşılık olarak tutmak*** ya da ***Merkez Bankası'na yatırmak*** zorundadır. Bu *kanuni karşılık oranının* % 20 olduğunu varsayalım. Banka, 100 YTL.'nın % 20'si olan 20 YTL.'yı karşılık ayırdıktan sonra 80 YTL.'sini başkasına kredi olarak verecektir. 80 YTL. krediyi alan şahsın bu parayı bankadan çekmeyip kendi vadesiz mevduat hesabında tutması halinde, bu paranın da % 20'si tutulacak ve kalan % 80'i olan, 64 YTL. yeniden ödünç verilecektir. Bunu alan kişinin de, gene bu parayı bankasındaki vadesiz mevduat hesabında tuttuğunu ve bunun da % 80'inin kredi olarak başkalarına verildiğini ve bu uygulamanın bu şekilde devam ettiğini varsayalım. Tablo 39.1'de her dönem, karşılık hesabına ayrılan miktar ile kredi olarak verilen miktarlar görülmektedir. Sonuçta 100 YTL. olarak bankaya yatırılan mevduat toplamı beş kat artarak 500 YTL.'ye yükselirken, karşılıkların toplamı 100 YTL.'ya yükselmekte, verilen kredilerse 400 YTL. olmaktadır. Yasal karşılık % 20 iken, bankaya yatırılan 100 YTL. karşılığında bankanın 400 YTL. kredi açmasını, bir formüle bağlamak mümkündür.

Bankaya yatırılan ***ilk mevduata A, kanuni karşılık oranına r ve bankanın yarattığı krediye K denildiğinde,*** bu üçü arasındaki ilişki şu formülde ifadesini bulmaktadır:

$$K = A \cdot \frac{1-r}{r}.$$

Bu formülde $\frac{1-r}{r}$ ifadesi, **mevduat kredi çarpanını** gösterir ki, bu çarpana kısaca **kredi çarpanı** denir. r, yani kanuni karşılık oranı küçüldükçe, açılan kredi ve dolayısıyla üretilen banka parası büyümektedir. Şöyle ki, r = % 20 iken bankaya yatırılan 100 YTL. (A = 100) 'nin yarattığı krediyi hesaplayalım.

$$K = 100 \times \frac{1-\frac{20}{100}}{\frac{20}{100}} = 100 \times \frac{\frac{80}{100}}{\frac{20}{100}} = 100 \times \frac{80}{100} \times \frac{100}{20} = 400 \quad \text{'dur.}$$

Eğer, kanuni karşılık oranı yüzde 10 olsa idi, 100 YTL.'nın yarattığı kredi:

$$K = 100 \times \frac{1-0{,}10}{0{,}10} = 100 \times \frac{0{,}90}{0{,}10} = 900$$ olacaktır.

Aşağıdaki örnekte, banka parasının yaratılmasında tüm işlemlerin bir bankada gerçekleştirilmiş olduğu varsayıldı. *Eğer aynı kredi işlemleri birden fazla bankada gerçekleşirse, para bankalar sistemi içinde kaldığından sonuç değişmeyecektir.*

Tablo 39-1

Kaydi Para Yaratılması ***YTL***

Dönemler	Mevduat Hesabı	Ayrılan Yas Karşılık	Verilen Kredi
1. Dönem	100	20.0	80.0
2. Dönem	80	16.0	64.0
3. Dönem	64	12.8	51.2
	+ ⋮	+ ⋮	+ ⋮
	500	100.0	400.0

Öte yandan, kaydi para yaratılmasında, tüm ödemelerin çekle yapıldığını, kredi alanların bankalardan paralarını çekmediklerini, bir başka deyişle bankalar sistemi dışına nakit paranın çıkmadığını varsaydık. Eğer bankadaki vadesiz mevduat sahipleri, paralarının bir kısmını ellerinde tutarlarsa, ya da kredi alanların bir kısmı bu parayı bankadan alırsa, paranın bir kısmı bankalar sisteminin dışına çıkacağından, yaratılan kaydi para oranı küçülecektir. *Paranın bir kısmının nakit olarak tutulması yaratılan kaydi para miktarı üzerinde kanuni karşılık oranının artırılması gibi olumsuz etki yapacaktır.*

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda, kredi çarpanını yani bankaya yatırılan bir paranın ne kadar (kendisinin katı) banka parası (kaydi para) yaratacağını açıkladık ve kaydi para yaratılmasını bir örnekle açıkladık.

Diğer yandan banka parası yaratılmasında başvurulan bir diğer çarpan (çoğaltan), ***para çoğaltanı*** da denilen ***parasal çarpandır.*** Parasal çarpan, bankaya yatırılan (ya da tüm parasal işlemlerin bankalar aracılığıyla yapıldığı günümüzde) ekonomiye Merkez Bankası tarafından sürülmüş olan paranın (elde tutulan nakit paranın sıfır olması varsayımında) ne miktarda bir para hacmine (tedavüldeki para miktarı + kaydi para) erişeceğini gösteren bir orandır.

$$\text{Parasal çarpan} = \frac{1}{\text{Mevduat Zorunlu Karşılık Oranı}}$$ dır.

Eğer zorunlu karşılık oranı %10 ise, ekonomiye çıkan 1 milyon YTL (elde tutulan nakit paranın sıfır olması varsayımında) ekonomideki para arzında maksimum 10 milyon YTL'lik bir artış sağlanacaktır $(\frac{1}{0.10} = 10)$.

D. Para Benzerleri, Para Yerine Geçenler ve Para İkamesi

Paranın tarihi gelişimi incelendiğinde, çeşitli malların para olarak kullanıldığı dönemden kıymetli madenlere, sikkelere, sertifikalara geçildiğini ve nihayet

yirminci yüzyılda, kağıt paranın sahneye çıktığı görülmektedir. ***Günümüzde para denilince, kağıt para, madeni para*** (ufaklık para) ***ve her an çek aracılığıyla kullanılabilen vadesiz tasarruf mevduatı akla gelir.*** Bir başka deyişle, mübadelelerde bu üç para türü kabul edilir. Oysa, bu üç para türünün dışında, günümüzde kıymet saklama aracı olarak başvurulan ancak, kolayca paraya çevrilebilen aktifler de para gibi düşünülür. Bunlara *para benzerleri* ve *para ikameleri* denilmektedir.

a) Para Benzerleri

Kişiler çeşitli amaçlarla yaptıkları tasarruflarını, hem nemalandırmak hem de ileride gerektiğinde harcayabilmek amacıyla, çeşitli tasarruf araçlarına kanalize ederler. Likiditesi yüksek yani, kolayca paraya dönüştürülmesi mümkün tasarruf varlıkları arasında, ***vadeli banka mevduatları, devlet tahvilleri, hazine bonoları, bankaların yatırım fonları*** vb. örnek verilebilir.

Mübadelelerde, karşı tarafça kabul edilmesinin söz konusu olmadığı, ***arzu edildiğinde paraya çevrilmesi mümkün olan bu varlıklara, para benzerleri denilmektedir.*** Vadeli mevduatlar vadesinden önce, ancak nemasından (faizinden) vazgeçilerek paraya çevrilebilir. Devlet tahvili ve hazine bonosunu ise, tahvil ya da bononun satın alındığı bankaya arzulandığı zaman satmak (ikinci el piyasası) mümkün olduğu gibi, bankaların yatırım fonlarındaki para, belirli sınırlamalarla (likit fonlar hemen, bono ve tahvil fonları bir gün sonra) paraya çevrilebilmektedir. Vadeli banka mevduatlarında ise, vadesinden önce hesaptan para çekilmesine müsaade edilmesi halinde (ki bazı durumlarda müsaade edilmeyebilinir) neması (faizi) verilmez.

Görüldüğü gibi, ***para benzerleri, kıymet saklama amacıyla muhafaza edilen ve kolayca mübadele aracı olan paraya*** *(kağıt para ya da vadesiz mevduat hesabı)* ***çevrilmesi mümkün olan varlıklardır.***

b) Para Yerine Geçenler (Plastik Paralar)

Son yıllarda bankacılık hizmetlerinin gelişmesi, kişilere bankadaki hesaplarında paraları olmadan da, alış-veriş yapabilecekleri bir takım kolaylıklar getirmiştir. Modern bankacılığın sunduğu bu olanaklar içinde, "***plastik para***" da denilen "***kredi kartları***" en önemli yeri almaktadır.

Ülkemizde de son yıllarda yaygınlaşan kredi kartları (Viza, Mastercard ve American Express), kartlara tanınan kredi limitleri dâhilinde, kart sahibine mevduat hesabında yeterli para olup olmamasına bakılmaksızın, alış-veriş yapma olanağı sağlamaktadır. O halde *kredi kartı*, kart sahibine tanınan *kısa vadeli* (en fazla bir aylık) *bir faizsiz kredidir.* Kredi kartları nakit para gibi, ödeme aracı niteliğine haiz olduğundan, *buna* ***"para yerine geçen aracı"*** denilebilir. Ancak, plastik para denilen kredi kartlarına para denilmesi hatalıdır. ***Kredi kartlarına plastik para denilmesinin yanlışlığını ortaya koyabilmek için, söz konusu kartların fonksiyonlarını paranın üç temel fonksiyonu açısından test edelim.***

– ***Mübadele aracı olma fonksiyonu.*** Kredi kartı mübadele aracı olarak paranın gördüğü işlevleri görür. Yani kredi kartına sahip olanlar, ödemelerini bu kart aracılığıyla yaparlar. Bu nedenle biz plastik paraya "*para yerine geçme*" özelliğine sahip diyoruz. Ancak kredi kartının mübadele aracı olma fonksiyonu da paranınki gibi sınırsız değildir. Kartın geçerli olması için kartı veren bankanın (kredi şirketi-

nin) faaliyetini sürdürmesi gerekir. Kredi şirketi faaliyet dışı kalabileceği gibi, kartı iptal de edebilir. Oysa, para için böyle bir risk söz konusu değildir. Ayrıca, her satıcı, kredi kartını kabul etmek mecburiyetinde değildir. Sonuç olarak, 2 bin YTL limitli bir kredi kartına sahip olmakla, 2 bin YTL 'ye sahip olmak aynı şey değildir

– ***Ortak değer ölçüsü olması (ikinci fonksiyon) ve tasarruf aracı olma (üçüncü fonksiyon).*** Kredi kartı, para gibi mal ve hizmetin değerini belirleme gücüne sahip olmadığı gibi, tasarruf aracı görevini de üstlenemez. Bu şekilde paranın ikinci ve üçüncü işlevini yerine getiremeyen kredi kartlarına para denilmesi hatalıdır.

Plastik para da denilen kredi kartı her ne kadar paranın tüm fonksiyonlarını yerine getirmese de giderek daha yaygın olarak kullanılmaktadır. Zira, kişileri para ile alış-veriş yapma zahmetinden kurtardığı gibi, satın alınan mal ve hizmetlere yapılan harcamaların takibini kolaylaştırmaktadır. Diğer yandan kredi kartını veren banka, yapılan mal ve hizmetlerin tutarının geriye ödenmesinde, kart sahibinden herhangi bir faiz ve masraf almazken sadece kredi kartı ile satış yapan firmadan belirli bir komisyon almaktadır.

c) Para İkamesi (Dolarizasyon)

Gelişmekte olan ülkelerde yüksek enflasyon oranı ve sanayide dışa bağımlılık yabancı paralara olan ilgiyi artırmaktadır. Eğer ülkede siyasi istikrarsızlık varsa, halk tasarruflarını döviz olarak yastık altında saklamayı tercih etmektedir. Siyasi istikrar olması halinde ise, tasarruflar döviz tevdiat hesaplarına kaymaktadır.

Tasarrufların bu şekilde döviz olarak saklanmasının tercih edilme nedeni, tasarrufların enflasyona karşı korunmasını sağlaması yanında her an paraya çevrilebilme ve ulusal para yerine kullanılma avantajından kaynaklanmaktadır. Son yıllarda başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere, birçok ülkede döviz, sağladığı avantajlar nedeniyle, güçlü bir ***para ikamesi (dolarizasyon)*** oluşturmaya başlamıştır. Ülkemizde döviz piyasasında gerçekleştirilen liberizasyonla birlikte, dolar ve 2002 yılından itibaren *euro*, para ikamesi olma niteliğine erişmiştir.

3. EMİSYON REJİMLERİ (PARA SİSTEMLERİ)

Paranın icadından itibaren, kamu otoriteleri yaptıkları çeşitli düzenlemelerle, ***paranın piyasaya sürülmesi (emisyon)*** işlemini kurallara bağlamışlardır. Bir devlet tarafından *piyasaya sürülen paranın bir biriminin (dolar, mark, TL., vs.) değerinin saptanmasında neyin ölçüt alındığı* ya da ***"birim paranın"*** *neyi ifade ettiği yasalarla belirlenmiştir.* Tarihi süreç içinde, önceleri paranın bir biriminin değerinin belirlenmesinde kıymetli madenler ölçüt olarak alınırken, daha sonraları bundan vazgeçilmiştir. İşte ***paranın bir biriminin neye bağlı olduğunu belirten düzenlemeye para sistemi*** ya da ***aynı anlama gelmek üzere emisyon rejimi*** denilmektedir. Para sistemlerini ***maden para sistemi*** ve ***kağıt para sistemi*** olmak üzere iki ana gruba ayırarak inceleyeceğiz.

A. Maden Para Sistemi

Kıymetli madenlerin *"birim paranın" değerinin tespitinde ölçüt* olarak kullanılması, ilk madeni sikkenin kesildiği tarihten (üzerinde içindeki madenin değerini

yazan ilk madeni para M.Ö. 2900 yılına aittir) Ağustos 1971'e (A.B.D.'de doların altına konvertibilitesinin kaldırılması) kadar - yaklaşık 50 yüzyıl - sürmüştür. Uzun tarihi süreç içinde paraların çeşitli madenlerden (altın, gümüş, bronz, bakır, nikel vs.) ve maddelerden (kağıt) yapılmış olmasına karşın, paranın birim değeri kimi ülke ve dönemlerde sadece altına, sadece gümüşe ya da hem altına hem gümüşe bağlı olarak tespit edilmiştir.

Paranın birim değerinin madenlere bağlı olarak tesbit edilmesine ***maden para sistemi*** denilmektedir. Eğer paranın birim değeri tek maden ölçüt olarak alınıp saptanıyorsa, bu *sisteme* ***tek maden sistemi (monometalizm)*** denilmektedir. Bu tek maden altın ya da gümüş olabilmektedir. Eğer paranın birim değerinin saptanmasında altın ve gümüş birlikte ölçüt olarak alınırsa, buna ***çift maden sistemi (bimetalizm)*** denilmektedir. Aslında tek maden sistemi ile çift maden sisteminin arasında, para değerinin saptanması ve sistemin işleyişi yönünden önemli bir farklılık yoktur. Buna rağmen, bu sistemlerden öz olarak bahsetmekte yarar gördük. Ayrıca, *tek maden sistemine örnek olarak, yakın zamana kadar uygulanan, altın para standardından* söz etmekle yetineceğiz.

a) Tek Maden Sistemi: Altın Para Sistemi (Altın Para Standardı)

Bu sistemde para birimi, belirli bir miktar altın olarak tanımlanmaktadır. Altın ithal ve ihracının serbest olduğu bu sistemde, kamu otoriteleri ulusal parayı, paranın üzerinde yazılı olan değer üzerinden, istenildiğinde altına çevirmeyi taahhüt etmektedirler. Kuşkusuz bu sistemin uygulanabilmesi için, ülkedeki altın miktarının (ve de rezervinin), ülkenin gereksinmelerini karşılayabilecek kadar bol olması gerekir.

Altın sisteminin ilk ve yaygın uygulaması, piyasaya para olarak bizzat altın sikkelerin sürülmesi şeklinde olmuştur. Daha sonra, ekonomik gelişmelere paralel olarak *altın sikke standardının* yerini sırasıyla *altın külçe standardı* ve *altın döviz standardı* almıştır. Şimdi bu standartlardan kısaca söz edelim.

i. Altın Sikke Standardı

Altın para sisteminin *ilk şekli*, para birimi olarak belirli bir miktar altının esas alınmasından öte, altının sikke şeklinde kesilerek tedavüle sürüldüğü, altın sikke standardıdır. Külçe altını darphaneye getirenler çok küçük bir bedel karşılığında, üzerinde resmi mühürün bulunduğu sikke kestirebilmektedirler. Bu uygulamada, altın sikkenin değeri sikkenin içindeki altının metal değerine eşit olacağından, hem ülke parası istikrarlıdır, hem de ülkeler arasında mübadele altın parayla yapıldığından, kur farkı gibi bir sorun söz konusu olmamaktadır.

Altın sikke standardında, sikkenin muhafaza ve taşıma güçlüğü nedeniyle, sikke ile eşdeğer ve sikke ile aynı koşullarda tedavüle sürülen kağıt paralar sikkelerle birlikte kullanılmışlardır.

Altın sikke standardında, ülkedeki mevcut para miktarının o ülkedeki altın miktarıyla sınırlı olması, ilk bakışta, ülkedeki para miktarının gelişigüzel artmasını önlediğinden, avantaj gibi görülmüştür. Ancak zamanla, ekonomik gelişmeye paralel olarak artan mübadele nedeniyle daha çok paraya ihtiyaç duyulması ve ihtiyacı karşılayacak kadar altın sikkenin piyasaya sürülememesi, bu defa standardın dezavantajı olarak ortaya çıkmıştır. Para arzında arzulanan artışın gerçekleşmesine olanak vermeyen bu standart yerini, altın külçe standardına bırakmak zorunda kalmıştır.

ii. Altın Külçe Standardı

Bu para standardında, altın sikkenin yerini, ***külçe altına çevrilebilir kağıt para (banknot)*** almıştır. Para otoriteleri kendilerine getirilen altın karşılığında, üzerinde altın olarak değeri yazılan banknot vermektedir. Altın karşılığında çıkarılan banknotların karşılığı ise, külçe altın olarak muhafaza edilmektedir. Elindeki kağıt parayı altına çevirmek isteyenlere de külçe altın verilmektedir. Ancak, parasını altına çevirmek isteyenler için, belirli ağırlıktaki külçe altın (ki bunlar genellikle ağırlıkları belirli, damgalı çubuklardır) almak zorunluluğu getirilmiştir.

Altın külçe standardında ***ülke içi ödemelerde kağıt para*** kullanılırken, ***altın külçeler ancak uluslararası işlemlerde ödeme aracı*** olma işlemini sürdürmeye devam etmiştir. ***Ülke içinde altın külçeye konvertibl banknotun yasal tedavül zorunluluğu, küçük tasarrufların altın olarak saklanmasına engel olmuştur.***

Standardın en önemli avantajı para otoritelerinin ellerindeki altın miktarının üzerinde banknotu piyasaya sürebilmeleriydi. ***Banknot emisyon karşılık oranı ne kadar küçük tutulursa, para arzını artırmak o kadar rahat olmuştur.***

iii. Altın Döviz Standardı (Altın Kambiyo Standardı)

Altın para standardının son aşaması, bir ulusal paranın birim değerinin, parası altına konvertibl bir başka ülkenin parasına bağlanması halini ifade eden ***altın döviz standardı*** ya da aynı anlamda ***altın kambiyo standardıdır.*** Bu uygulamada bir yanda ***parası altına konvertibl olan güçlü ülkeler*** vardır ki, bu ülkelere ***anahtar ülke*** denir. Öte yandan, parasını anahtar ülke parasına bağlayan ***tabi ülke*** ya da ***ülkeler*** vardır. Sistemin işleyebilmesi için ***tabi ülkenin parasının anahtar ülke parasına sabit bir kur üzerinden konvertibl olması gerekmektedir.***

Bu uygulamada, tabi ülkenin parası dolaylı yoldan altına bağlıdır. Tabi ülke parasına sahip olanlar, öncelikle bu parayı anahtar ülke parasına (yani dövize) çevirmek ve daha sonra da altına çevirmek durumundaydılar. Görüldüğü gibi, parası altına konvertibl olan anahtar ülkenin altın stoku, parasını bu ülke parasına sabit kur üzerinden bağlayan tabi ülkeler için de karşılık görevi üstlenmiş oluyordu.

Altın döviz standardında altın, para değerini ölçtüğü gibi, uluslararası işlemlerde ödeme aracı olma işlevini de sürdürmüştür.

* * *

Sanayi devrimiyle birlikte para gereksiniminin artması sonucu altın sikke standardı yerini, altın külçe standardına bırakmıştır. Birinci Dünya Savaşı sırasında para gereksinmesinin daha da artması altın para standardının tamamen terk edilmesi sonucunu doğurmuştur. Savaş sonrası birçok ülke, yeniden altın para standardına dönme çabasına girerken, para miktarının aşırı derecede artmış olması nedeniyle güçlükler yaşanmıştır. Savaştan sonra, 1919 yılında tekrar altın para sistemine dönen ABD bunu küçük bir inkıtadan sonra 1971 yılına kadar sürdürürken, İngiltere ve Fransa, ancak birkaç yıl sürdürebilmişlerdir (İngiltere 1925'ten sonra 6 yıl, Fransa 1928'den sonra 8 yıl).

Birinci Dünya Savaşı'ndan 1971 yılına kadar, kısa bir süre altın para sistemine geçen İngiltere ve Fransa bir yana bırakılırsa, *ABD altın külçe standardını sürdürürken, birçok ülke parasını altına konvertibl olan ABD dolarına bağlamıştır.* Dolayısıyla, yirminci yüzyılda altın külçe standardıyla altın döviz standardının bir-

likte uygulandığı görülmektedir. ***16 Ağustos 1971***'de ABD.nin dış ödemelerde doların altına konvertibilitesini kaldırmasıyla ***altın para standardı tamamen terk edilmiş ve yerini kağıt para sistemi almıştır.***

b) Çift Maden Sistemi (Bimetalizm)

Çift maden sisteminde, *dolaşımdaki paranın birim değerinin tespitinde iki değerli maden* (altın ve gümüş) *ayrı ayrı ölçüt olarak kullanılmaktadır.* Paranın birim değeri iki maden cinsinden ayrı ayrı belirlendiğinde, kuşkusuz iki maden arasında yasal değişim oranının belirlenmesi gerekmiştir. Örneğin XIX. yüzyıl başında Fransa'da altın ile gümüş arasındaki bu oran 15,5 olarak saptanmıştır.

Çift maden sisteminde paranın değerinin tespiti ve işleyişi, tek maden sistemindekinin aynıdır. Tam çift maden uygulamasında da , tek maden sisteminde olduğu gibi, ithal ve ihraç serbestisi her iki maden için söz konusudur. Bu madenleri darphaneye getiren herkes, küçük bir karşılık ödeyerek, sikke kestirebilmektedir. Birbirine yasal orandan serbestçe değiştirilen bu madenlerin her ikisinin de sınırsız borç ödeme gücü vardır.

Çift maden sisteminin uygulanmaya başlanmasının nedeni, tek madenin üretiminin artan para gereksinmesini karşılayacak miktarda artırılamamasıydı. Para miktarını artırabilmek için, iki maden arasında bir değer belirlemek, her iki madenden de sikke kesilmesi ve her iki madenden yapılmış paraların aynı işlemi görmesi esası benimsenmiştir. Şimdi öz olarak, çift maden sistemi uygulamasında söz konusu olan *Paraşüt Teorisi, Gresham Kanunu* ve *Topal Ölçekten* öz olarak söz edelim.

i. Paraşüt Teorisi

Léon Walras, *fiyatlar genel düzeyinde istikrar sağlama açısından* çift maden sisteminin, tek maden sistemine göre daha üstün olduğunu savunmuştur. ***Paraşüt teorisi*** adı verilen bu görüşe göre, tek maden sisteminde, metal sikkeler para olarak kullanıldığında, sikkeyi oluşturan metalin üretimi ve dolayısıyla ekonomideki ***para miktarı arttıkça fiyatlar genel düzeyi yükselecek ya da metal miktarı ihtiyaç duyulan miktarda para artışına olanak sağlayamazsa, para sıkıntısı baş gösterecek ve fiyatlar genel düzeyi düşmeye başlayacaktır.*** Bu şekilde, tek maden sisteminde para değerini belirlemede ölçüt olarak alınan madenin üretimindeki artış ya da tıkanıklık, para hacmine yansıyacak ve fiyatlar genel düzeyi bundan etkilenecektir. *Çift maden sistemi uygulandığında, para değerinin tespitinde ölçüt olarak alınan madenlerden birinin üretim ve stokundaki yetersizliğin fiyatlar üzerindeki olumsuz etkisini, öteki maden azaltacaktır.* Böylece, tek maden sisteminde, maden stokunun fazlalığı ya da yetersizliğinden kaynaklanan fiyat istikrarsızlıkları, çift maden sisteminde daha az olacaktır. Çift maden sisteminde bir madenin stokundaki değişmenin fiyatlar üzerine yansımasının şiddetini öteki madenin frenlemesi, bir başka deyişle, ***fiyat düşüş hızını azaltması paraşütün yaptığı göreve benzetilmektedir.***

ii. Gresham Kanunu: Kötü Para İyi Parayı Kovar

Ne var ki, her ne kadar çift maden sisteminde fiyat değişmeleri tek maden sistemine göre daha yavaş gerçekleşiyorsa da, madenlerden birinin miktarındaki artış ya da azalış, iki maden arasındaki değişim oranını etkilemektedir. ***Ticari değişim***

oranı (maden değeri) değişen sikkelerin resmi değişim oranı değiştirilmezse, yani her iki madenden yapılmış sikkelerin aynı fonksiyonu görmeleri beklenirse, ***halk elindeki maden değeri resmi değerinin üzerinde olan parayı (sikkeyi) tutarak, maden değeri resmi değerin altında olan parayla alışverişlerini yapmayı yeğleyecektir.*** Böylece, çift maden sisteminde, ***ihtiva ettiği maden değeri resmi değişim oranının üzerinde olan para*** -ki buna ***iyi para*** denilmektedir- piyasadan çekilecektir. ***Alışverişler maden değeri, resmi değişim oranının altında kalan parayla*** -ki buna da ***kötü para*** denilmektedir- ***yapılacaktır****. Çok eski dönemlerden beri bilinen bu olgu iktisat literatürüne İngiltere'de Maliye Bakanlığı yapan ***Sir Thomas Gresham (1519-1579)***'ın adıyla geçmiş ve buna ***Gresham Kanunu*** denilmiştir. Gresham Kanunu öz olarak "***Kötü para, iyi parayı kovar***" şeklinde ifade edilir.

iii. Topal Ölçek (Aksak Mikyas)

1848'de ABD'de ve 1851'de Avustralya'da yeni altın madenlerinin keşfi ve bol miktarda altının piyasaya sürülmesi, iki para arasındaki resmi değişim oranının gümüş lehine bozulmasına neden olmuştur. "İyi para" niteliği kazanan gümüş sikkeler, piyasadan kaybolmuştur. 1870'de ABD'de yeni gümüş madeninin keşfi ve gümüş stokunun hızlı yükselmesi, bu defa resmi değişim oranını altın lehine bozmuş ve iyi para niteliği kazanan altın para, piyasadan çekilmiştir. Altınla piyasadan ucuz gümüş toplayarak bunu darphanede gümüş sikkeye dönüştürenler, önemli avantajlar sağlarken, çift maden standardını sürdüren ülkelerden dışarıya önemli ölçüde altın kaçırılmıştır. Bu sakıncaları yaşayan Avrupa ülkeleri (Fransa, İtalya, Belçika, İspanya, Rusya, İsviçre) ve Osmanlı İmparatorluğu, çift maden sistemini sürdürmekle birlikte, *reform niteliğinde birtakım önlemler almışlardır. Bu önlemlerin en önemlileri,* ***darphanede serbestçe gümüş sikke bastırılmasının yasaklanması ve ufak gümüş sikkelerle yapılacak ödemelere üst sınır getirilmesidir.*** Bu şekilde, klasik çift metal sisteminden uzaklaşılması sonucu ortaya çıkan ve çift metal sistemin kısmen aksamış haline ***topal ölçek (aksak mikyas)*** adı verilmektedir.

19. yüzyılın sonlarına doğru, çift maden sisteminin zorluklarını yaşayan ülkelerin bir kısmı *aksak mikyas* sistemine geçerken bir kısmı tek maden sistemine (altın standardına) geçmişlerdir.

B. Kağıt Para Sistemi

Altın para standardı uygulayan ülkeler, emisyondaki banknot miktarının çok artması sonucu, aldıkları bir kararla, banknotu altına konvertibl olmaktan çıkarmışlardır. Böyle bir karar sonucu, daha önceleri altına konvertibl olması nedeniyle karşılığı olan *banknotlar,* fiilen karşılığı bulunmayan ya da karşılığı bulunsa bile tahsili mümkün olmayan *kağıt para* haline dönüşmüştür. Bu şekilde *kıymetli bir madene*

---

* İyi para olarak altın sikkeyi, kötü para olarak gümüş sikkeyi alalım. Ticari değişim değeri aynı olan altın sikkenin içindeki altının maden değeri, gümüş sikkenin içindeki gümüşün maden değerinden yüksek olsun. Bu durumda maden değeri gümüş paraya göre daha yüksek olan altın parayı ellerinde tutanlar bu paraları külçe değerinden satıp yerine gümüş satın alarak, satın aldıkları gümüşü darphaneye götürüp gümüş sikke bastırarak, iki para arasındaki değer farkı kadar kazanç elde ederler.

bağlı olmadan kamu otoritelerince üzerinde nominal değeri yazılı olarak tedavüle çıkarılan kağıt paraların oluşturduğu sisteme ***"Kağıt Para Sistemi"*** *denilmektedir.* Özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana, devletler çıkardıkları yasalarla tedavülü zorunlu olan kağıt parayı basma yetkisini bizzat ellerine almışlar ya da kendilerine bağlı Merkez Bankalarına vermişlerdir. ***Üzerinde nominal değeri yazılı olan, sınırsız borç ödeme niteliğine haiz kağıt para, hukuki ve ekonomik dayanağını konvertibilitesinden değil, ekonominin gücünden ve siyasi iktidarın itibarından almaktadır.*** Kağıt paraların tedavül zorunluluğu siyasi iktidarın çıkardığı kanunla yani devletin emriyle sağlandığından, bu paraya aynı zamanda ***emir parası (fiat money)*** denilmektedir.

Kağıt para sisteminde altın para sistemindeki gibi, emisyon hacminin üst sınırını belirleyen herhangi bir karşılık yoktur. Para otoriteleri, diledikleri kadar parayı, sadece baskı giderlerine katlanarak piyasaya sürebilecek hale getirebilirler.

Günümüzde tüm ülkelerde kağıt para sistemi uygulanmaktadır ve para emisyonundan hükümetler sorumludur. Ancak, hükümetler bu yetkilerini Merkez Bankası aracılığıyla kullanmaktadırlar.

Devlet adına para basarak piyasaya süren Merkez Bankaları, para miktarını (para arzını) ekonominin gerektirdiği miktarda tutmaya çalışırlar. Gereksinim duyulanın üzerinde ya da altında para tedavüle çıkarılırsa, böyle bir durum enflasyona ya da deflasyona neden olacaktır.

46

EKONOMİK HAYATTAKİ KONJONKTÜREL DALGALANMALAR

Günümüzde kamuoyunu en fazla meşgul eden iki konuyu, enflasyon ve işsizliği, bundan önceki iki bölümde çeşitli yönleriyle inceledik. Ne var ki, bu iki sorunu çözümlemek çabası içinde olan hükümetler, ekonomik faaliyet hacminde ve dolayısıyla istihdam ve milli gelirde, pek düzgün olmasa da *devrevi dalgalanmalarla* karşılaşmaktadırlar. Gece ile gündüz gibi, ekonomide bir bunalım dönemini, refah döneminin izlemesi, refah dönemini de tekrar bunalım döneminin izlemesi ve bu dalgalanmanın belirli aralıklarla tekrarlanması, *milli gelir ve istihdam teorileri yanında, konjonktür teorilerinin ortaya atılmasına neden olmuştur.*

Konjonktürel dalgalanmaların anlaşılabilmesi için öncelikle konjonktür devrelerinin bilinmesi gerekir. Ancak konjonktür devreleri ve aşamalarını açıklamaya başlamadan önce, tarihte yaşanan konjonktürel dalgalanmalardan söz edeceğiz. Konjonktürle ilgili açıklamalarımızın sonunda ise, konjonktürel dalgalanmaların oluşmasında para arzının rolüne ilişkin Monetaristler'in ve Keynezyenler'in görüşlerine değineceğiz.

1. TARİHTE KONJONTÜREL DALGALANMALAR: 1929 BÜYÜK EKONOMİK KRİZİ VE 1970 STAGFLÂSYON KRİZİ

Sanayi devrimiyle birlikte, Batı ülkelerinde, ortalama her sekiz ila on yılda bir ekonomik kriz ile karşılaşılmış, refah, zenginlik ve israf dönemlerini, işsizlik, yoksulluk ve sefalet dönemlerinin izlediği görülmüştür. İktisat tarihine geçen krizleri ya da krizlere neden olan dalgalanmaları üç etapta incelemek mümkündür.

Birinci etap, 1929 Dünya Ekonomik krizine kadar yaşanan devresel dalgalanmaları kapsar. Bu dalgalanmalarda krizler, 1848, 1866, 1873, 1882, 1890–92, 1907, 1913 ve 1920 yıllarına rastlar. Ortalama 8–10 yıl süren devresel dalgalanmaların en büyüğü ve sonuncusu, 1929 yılında yaşanmıştır.

İkinci etabı, 1929 Dünya Ekonomik Krizi oluşturur. Liberal kapitalizm tarihinde yaşanan krizlerin en büyüğü olan 1929 krizi, ABD'de on yıl süren büyümenin

ve hisse senetleri fiyatlarındaki büyük artışı takiben, ***29 Ekim 1929 Perşembe*** günü ***New-York borsasında (Wall Street),*** hisse senetlerinin fiyatlarının düşmesiyle başlamış (ki bu olay ***Kara Perşembe*** diye anılır) ve büyük bir panik şeklinde giderek büyümüştür. ABD'nin dünya ticaretindeki önemli yeri ve rolüne paralel olarak, tüm dünyaya yayılmıştır.

1932 yılına kadar süren kriz, farklı yoğunlukta olmakla beraber, tüm ülkelerde geniş tahribatlar yapmıştır. Kriz esnasında dünya ticareti, hacim olarak üçte bir, değer olarak üçte iki oranında azalmıştır. Krizin yaşandığı ülkelerde her dört kişiden biri işsiz duruma düşmüştür.

Kriz esnasında ABD'de iflas eden banka sayısı yüzlere yükselirken, birçok büyük ve sağlam firma iflastan kurtulamamıştır. Tarım sektörü krizden, sanayi sektöründen daha fazla etkilenmiş, her dört çiftçiden biri toprağını kaybetmiştir.

1929 Ekonomik Krizi'inin nedenlerinin tartışması, daha önce de çeşitli kereler belirttiğimiz gibi, doktriner tartışmaya dönüşmüştür. **J. M. Keynes** *krizin nedeninin müdahale edilmeyen "piyasa mekanizması"*olduğunu belirterek, 1936 yılında yayınlanan ***"İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi"*** adlı eserinde, *liberal kapitalist iktisadi görüşün zaaflarını ortaya koymuştur.* J.M. Keynes'in temellerini attığı, kitabımızda esaslarını ortaya koyduğumuz, *Keynesyen ekonomik düşünce, krizlerin önlenmesine yönelik para ve maliye politikasının nasıl olması lazım geldiğini açıklamaya yöneliktir.*

Üçüncü etabı, 1970'lerden sonra ortaya çıkan, *stagflasyon krizi* oluşturmaktadır. 1930'dan itibaren Keynezyen politika izlenirken, konjonktür dalgalanmalarının yumuşaması sağlanmış, ancak 1970'lerden itibaren petrol fiyatlarının aşırı yükselmesi ile birlikte maliyetlerin yükselmesine paralel olarak, arz enflasyonu yaşanmaya başlanmıştır. Ne varki, fiyatlar artarken, aynı zamanda üretimin ve istihdamın gerilemesi olgusu, yeni bir kriz türü ile karşı karşıya olunduğu gerçeğini ortaya çıkartmıştır. ***Stagflasyon*** (durgunluk içinde enflasyon) adı verilen bu krizin aşılması, yeni bir doktriner tartışmayı başlatmıştır. Bu krizin aşılmasında M. Friedman'ın öncülük ettiği, kendisine monetaristler denilen iktisatçılar, sadece stagflasyon krizinin aşılması için değil, liberal kapital düzende krizlerin yaşanmaması için önerilerde bulunmuşlardır. M. Friedman ve taraftarlarına göre, stagflasyon krizinin nedeni 1929 Büyük Ekonomik Kriz'in nedeni gibi, *hatalı para politikasıdır.* Onlara göre, 1929 yılında kriz ortaya çıkmaya başladığı anda, ekonomideki para arzını artırıcı bir politika izlenseydi, krizin şiddetini azaltmak mümkün olabileceği gibi, süresi de kısaltılabilinecekti.

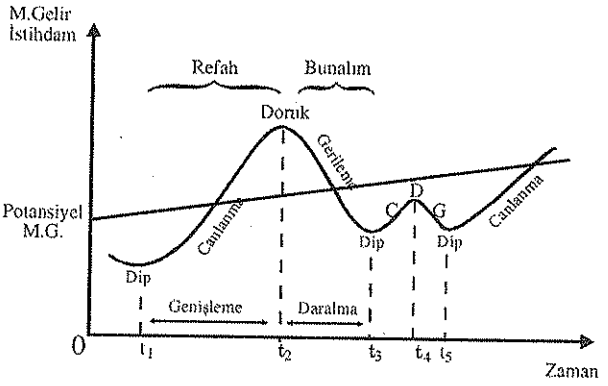
Kitabımızın 34. Kısım'ında, Klasik ve Neo-klasik ekonomistlerin makroekonomiye ilişkin görüşlerine değindikten sonra, 1929 Büyük Ekonomik Krizi'nin ortaya çıkışı ve Keynesyenler'in görüşleri ile stagflasyon krizi ve Monetaristler'in görüşlerinden öz olarak söz ettik. Burada yeniden bu görüşlerin ayrıntılarına girmeyeceğiz.

2. KONJONKTÜR DEVRESİ VE AŞAMALARI

Tarihte yaşanan büyük krizlerden yukarıda söz ettik. Bu krizler, üç ila on yıl süren konjonktür dalgalarının, "dip" noktasındaki yıl ya da yılları ifade etmektedir. Üç ila on yıl süren her konjonktür devresi, Şekil 46.1'de görüldüğü gibi, kriz döneminden başlayarak sıralarsak *dip, canlanma, doruk* ve *gerileme* olmak üzere, dört

aşamadan oluşmaktadır. Bu konjonktür devresi aşamalarından söz etmeden önce birkaç cümleyle *konjonktür dalgası* ile *potansiyel milli gelir* trend yolu arasındaki ilişkiyi açıklayalım.

Potansiyel milli gelir trend yolu* her ekonominin tam istihdam (potansiyel) milli gelirinde yıllarla birlikte ortaya çıkan değişikliklerin seyrini gösterir. Şekil 46.1'de görüldüğü gibi trendin yıllarla birlikte yükselmesi, söz konusu ülkede potansiyel milli gelirin birbirini izleyen yıllarda sürekli arttığını ifade etmektedir. Konjonktür dalgası ise potansiyel milli gelirden (ve dolayısıyla tam istihdamdan) sapmaları göstermektedir. Şimdi, bir konjonktür devresindeki dört aşamanın özelliklerini, krizin yaşandığı dip aşamasından başlayarak açıklayalım (Şekil 46.1).



Şekil 46-1

1. Aşama (Dip, Çukur Aşaması, ya da Kriz Dönemi) Ekonomide duraklamanın en yüksek düzeye eriştiği, işsizliğin arttığı ve dolayısıyla firmaların atıl kapasite ile faaliyette bulunduğu bu dip noktası, yukarıda belirttiğimiz ekonomik kriz dönemleridir. Firmalar gelecek hakkında kötümser olduklarından, bu dönemde ***yeni yatırımlara gitmekte isteksizdirler.***

2. Aşama (Canlanma Aşaması) Krizden çıkışın belirtilerini taşıyan canlanma aşamasında, talep arttığından üretim, istihdam ve dolayısıyla gelir artar. Artan gelir yeniden talebi artırdığından, öncelikle yenileme yatırımlarından başlayarak, yatırımlar artar. Kapasite kullanımlarının ve yatırımların artışına paralel olarak, üretim ve istihdam artarken, işsizlik azalır.

3. Aşama (Zirve Aşaması, ya da ***Refah Dönemi)*** Konjonktür dalgasının üst noktasını ifade eden zirve (***doruk*** ya da ***boom***) aşamasında, işletmeler tam kapasite ile çalışmaktadır. Tam istihdamın sağlanmasıyla birlikte işsizlik tamamen ortadan kalktığı gibi, bazı alanlarda işgücü açığı ortaya çıkar. İşletmelerin kârlılığının yükseldiği bu aşamada maliyetler ve fiyatlar yükselir. Milli gelirin de yükseldiği bu dönemin en belirgin özelliği, refahın ekonomideki tüm kesimlere yayılmış olmasıdır.

---

* Potansiyel milli gelir, 36. Kısım'ın girişinde de belirtildiği gibi, potansiyel GSYİH'nın yerine kullanılmaktadır. Ancak, 36. Kısım'dan sonra toplam çıktıyı ifade eden GSYİH'ya kısaca reel MG demeyi yeğlediğimizden, burada da "*potansiyel MG*" demeyi yeğliyoruz.

4. Aşama (Gerileme Aşaması) Duraklama, ya da ***resesyon safhası*** da denilen gerileme aşamasında, talep düzeyindeki gerilemeye paralel olarak, üretim ve milli gelir düşer, istihdam azalır ve işsizlik artmaya başlar. ***Eğer bir ülkede milli gelir altı aydan daha uzun süre azalış gösteriyorsa, resesyon (duraklama) söz konusudur.*** Kârların azalmasına paralel olarak, yatırımlar durur. Yatırımların durması ve istihdamın azalması, talebin daha da düşmesine neden olduğundan, kârlı gibi görülen yatırımlar da cazibesini kaybetmeye başlar. Bu şekilde başlayan resesyon, giderek depresyona yani krize dönüşür ki, kriz aşamasını özelliklerini, *1.Aşama* olarak yukarıda açıkladık.

Liberal kapitalist ülkelerde görülen bu konjonktürel dalgalanmalar, süre ve şiddet bakımından kuşkusuz Şekil 46.1'de görüldüğü gibi birbirinin eşi olmayabilir. Ancak bu dalgalanmalar, sürekli tekrarlanan bir karaktere sahiptir. Bir dalga biterken, öbür dalga başlar. Şekil 46.1'de t_1, t_3 ve t_5 dalgalanmalarının bitiş ve başlama noktalarını göstermektedir.

Konjonktür dalgalanmalarının yanında, işsizlik türlerinden de bahsederken belirttiğimiz gibi (bkz. Kısım 45), mevsimlik işsizliğe neden olan ve her yıl tekrarlanan mevsimlik dalgalanmalar ile, doğal afet ve savaş gibi arızî nedenlerden kaynaklanan dalgalanmalar, burada söz konusu ettiğimiz konjonktürel dalgalanmalardan farklı karakterdedirler.

3. KONJONKTÜREL DALGALANMALARIN NEDENLERİ

Konjonktürel dalgalanmalar ekonomistlerin sevdiği bir alan olmuş ve 19. Yüzyılın başından itibaren, birçok ekonomist tarafından, *genel iktisat teorileri dışında, konjonktürü açıklayan teoriler geliştirilmiştir. Konjonktürel dalgalanmaları genel iktisat teorisi çerçevesinde açıklayan ve dalgalanmaların şiddetini azaltmaya yönelen görüşler Keynes'le birlikte ortaya atılmaya başlanmıştır.*

Biz burada, konjonktür dalgalarının nedenlerini, geçmişte ortaya atılan teorileri bir yana bırakarak, toplam talep ve toplum arz şokları yardımıyla açıklayacağız.

Konjonktür dalgalanmalarının ortaya çıkış nedeninin toplam talep şokları olduğu görüşü 1970 yılına kadar yaygındı. 1970 yılından itibaren artan petrol fiyatları ile birlikte yaşanan toplam arz şokunun da konjonktürel krizi başlatması, konjonktür dalgalanmalarının sadece toplam talep şoku sonucu değil, toplam arz şoku sonucunda da ortaya çıkabileceği gerçeğini ortaya koydu. Şimdi, önce toplam talep şoklarının daha sonra da toplam arz şoklarının konjonktürel dalgalanmaları nasıl harekete geçirdiklerini inceleyeceğiz.

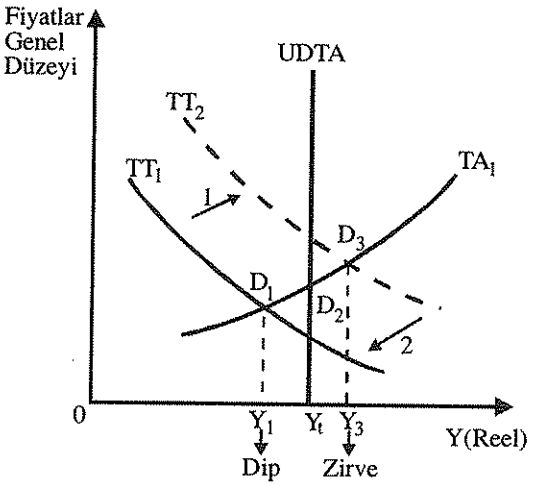
A. Toplam Talep ve Konjonktür Dalgaları

Konjonktürel hareketlerin doğmasına neden olan toplam talep şoklarına daha önce, "milli gelir ve fiyatlar genel düzeyi" arasındaki ilişkileri açıkladığımız 38. Kısımda ve daha sonra, "enflasyon"u açıkladığımız 44. Kısım'da, değindik. Burada, benzer analizleri bu defa konjonktür dalgalarını açıklayabilmek amacıyla yineleyeceğiz. Toplam talep şoklarının nedenlerini açıklamaya başlamadan önce, toplam talebin dip noktasından doruk noktasına yükselmesi ve yeniden dip noktasına inişini, yani bir konjonktür dalgasının talep şokları sonucu tamamlanmasını şekille açıklayacağız.

a) Toplam Talep Şoku ile Birlikte Konjonktürel Dalgalanmaların Başlaması

Toplam talep şoku ve konjonktürel dalgalanmaların seyrini açıklayabilmek için, Şekil 38.7'de ve Şekil 44.1'de incelediğimiz toplam talepteki artışın milli gelir üzerindeki etkisine benzer bir analiz yapacağız. Şekil 46.2'de görüldüğü gibi, bir ekonomide makroekonomik denge, TT_1 toplam talep eğrisi ile TA_1 toplam arz eğrisinin kesiştiği D_1 noktasında oluşmuş olsun. Bu temsili ekonomideki Y_1 denge milli geliri Y_t tam istihdam milli gelirinden küçüktür. Konjonktürel dalgalanmanın dip (kriz) döneminde olduğu bu durumda, milli gelir ve istihdam, en düşük düzeydedir.

Aşağıda açıklayacağımız nedenlerden dolayı toplam talebin ***1 nolu ok*** yönünde artması (talep şoku) sonucu, milli gelir ve istihdam düzeyi yükselmektedir (canlanma aşaması). Toplam talep eğrisi TT_2 konumunu aldığında milli gelir tam istihdam milli gelir düzeyinin üzerine çıkmış ve milli gelir Y_1Y_3 kadar artarken, istihdam artışına paralel olarak işsizlik ortadan kalkmış ve milli gelir alabileceği en yüksek düzeye erişmiştir (*zirve aşaması*).



Şekil 46-2
Talep Kaynaklı Konjonktürel Dalgalanma

Daha sonra, TT_2 konumundaki toplam talep eğrisi, yeniden ***2 nolu ok*** yönünde kayarken (duraklama aşaması), milli gelir önce Y_t tam istihdam denge milli gelirine, daha sonra da, TT_2 toplam talep eğrisinin TT_1 konumunu almasıyla, yeniden Y_1 düzeyine inmektedir (*kriz aşaması*).

Görüldüğü gibi, talep şokunun neden olduğu bu konjonktürel dalgalanmada, toplam talep eğrisi önce TT_1 konumundan TT_2 konumuna, daha sonrada TT_2 konumundan yeniden TT_1 konumuna gelirken, ekonomi dip noktasından zirveye yükselirken, zirveden yeniden dip noktasına inmekte ve böylece konjonktür devresi tamamlanmaktadır. Ancak, bu konjonktür devresi boyunca, toplam talepteki dalgalanmalara karşın, ne kısa dönem toplam arz (TA) ne de uzun dönem toplam arz (UDTA) eğrisinde, herhangi bir değişikliğin olmadığı varsayılmaktadır. ***UDTA eğrisinin değişmediği varsayımı, konjonktür dalgalanmalarının ekonomik büyümenin dışında, kısa dönemdeki dalgalanmalar olduğunun ifadesidir. TA eğrisinin değişmemesi ise, toplam talebin ve dolayısıyla fiyatlardaki değişmelerin, maliyetleri etkilemediğini ifade etmektedir.*** Oysa, daha önce enflasyonu açıklarken belirttiğimiz gibi, enflasyon ekonomideki girdi fiyatlarının (ve dolayısıyla maliyetlerin)

değişmesine neden olacak ve sonuçta TA 'nın değişmesine (azalmasına) yol açacaktır. Ancak ileride bu konuya, talep şoklarının milli gelir ve istihdam dalgalanmalarına neden olmasından söz ederken döneceğiz.

b) Toplam Talep Şoklarının Nedenleri

Konjonktürel dalgalanmaların ortaya çıkmasındaki rolünü Şekil 46.2'de açıkladığımız toplam talepteki değişmelerin *(talep şokları)* nedenlerini dört başlık altında toplayarak inceleyeceğiz. Bunlar, *özel tüketim harcamalarındaki değişmeler, yatırım harcamalarındaki değişmeler, kamu harcamalarındaki değişmeler* ve nihayet *ihracattaki değişmelerdir.*

i- Tüketim Harcamalarındaki Değişmeler

Bir ekonomide toplam harcamalar içindeki en büyük payı, hiç kuşkusuz, tüketim harcamaları almaktadır. Bazı ekonomilerde, tüketim harcamalarının payı. toplam talebi oluşturan harcamaların üçte ikisine yaklaşır.

Başta zevk ve alışkanlıklar olmak üzere, enflasyon bekleyişi, faiz oranının değişmesi ve hatta vergi oranının azalması, toplam tüketim harcamalarının artmasına neden olabilir. Şimdi tüketim fonksiyonunun artış yönünde kaymasında etkin olabilecek bu etkenleri birer ikişer cümle ile açıklayalım.

- ***Tercihlerdeki Değişimler :*** Bazı dönemlerde toplumda tüketim kalıpları, zevk ve tercihlerdeki değişmelere paralel olarak değişikliğe uğrar. Lüks konut, beyaz eşya, otomobil vb. malların talebinde önemli artışlar olur. Bu şekilde, stratejik öneme sahip, birçok sektörle önsel veya gerisel bağlılık içinde olan sektörlerin gelişmesi, ekonomide canlanmayı başlatabilir.

- ***Enflasyon Bekleyişleri :*** Bir ekonomide, fiyatların artacağı düşüncesi yaygınlaşırsa, tasarruflar azalır, harcamalar artar. Enflasyonda borçlanmanın nimetlerinden istifade etmek isteyenler, sürekli borçlanarak, tüketim harcamalarını artırırlar. Toplam talebin arttığı böyle bir durumda da ekonomi canlanmaya başlar.

- ***Faiz Oranlarındaki Değişmeler :*** Bir ekonomide reel faiz oranlarının düşmesi, tasarrufların azalmasına ve harcamaların artmasına neden olacaktır. Böylece başta otomobil olmak üzere, dayanıklı tüketim malları talebindeki patlama, ekonomide canlanmanın başlamasında öncülük edecektir

- ***Vergi Oranlarındaki Değişmeler*** : Gelir vergilerinde, vergi oranının düşürülmesi, kişilerin harcanabilir gelirlerinin artması sonucunu doğuracağından toplam harcamaların artmasına ve dolayısıyla tüketim fonksiyonunun yukarıya doğru kaymasına neden olacaktır. O halde, ekonomide vergi oranlarının azalması, ekonomik hayatta canlanmaya, aksine vergi oranlarının yükseltilmesi, durgunluğa neden olabilecektir.

Görüldüğü gibi, bir ekonomide tercihlerin değişmesi, enflasyon beklentisinin artması, faiz oranlarını düşmesi ve nihayet vergi oranlarının azalması, tüketim harcamalarının ve dolayısıyla toplam talebin artmasına (talep şoku) ve sonuçta ekonomide canlanmaya neden olacaktır.

ii. Yatırım Harcamalarındaki Değişmeler

Konjonktür teorilerinin çoğu, yatırım harcamalarındaki değişmelerin üzerine inşa edilmiştir. Halen birçok kitapta, konjonktürle ilgili açıklamaların başında ya da

sonunda, ***hızlandıran prensibi*** konu edilerek ***tüketim harcamalarındaki değişmelerin yatırım harcamalarında neden olduğu dalgalanmalar anlatılır***. Yatırım harcamalarındaki dalgalanmaların da çarpan etkisiyle, milli gelirdeki daha büyük dalgalanmalara neden olduğuna işaret edilir. Biz hatırlanacağı gibi daha önce hızlandıran prensibini (bkz. 36 Kısım) ve çarpan analizini (bkz. 37 Kısım) açıkladık.

Hiç şüphesiz, ***hızlandıran-çarpan ortak modeli, yani tüketim harcamalarındaki değişmelerin yatırım harcamalarında neden olduğu dalgalanmalar (hızlandıran prensibi) ve yatırım harcamalarındaki değişmenin milli gelir üzerinde, kendisinin birkaç katı daha büyük etki yapması (çarpan teorisi), milli gelirdeki dalgalanmaların en önemli nedenini oluşturur.*** Hızlandıran-çarpan ortak modelinin, konjonktürel dalgalanmalar üzerindeki etkisini, konjonktürle ilgili açıklamalarımızın sonuna bırakarak, biz burada öncelikli, yatırım harcamalarındaki değişmelerin nedenlerine değineceğiz.

Bir ekonomide yatırım harcamaları, her şeyden önce faiz oranlarına ve milli gelire bağlıdır. Sermayenin marjinal etkinliğine, yatırım talep eğrisini açıklarken, 36. Kısımda değindik. Girişimci yatırıma karar verirken, yatırıma ayırdığı sermayenin kendisine sağlayacağı getiri olan ***sermayenin marjinal etkinliği ile faiz oranlarını karşılaştırarak*** karar veriyordu. Faiz oranları düştükçe, yatırım yapmak kârlı hale geldiğinden dolayı, Şekil 36.10'da görüldüğü gibi, yatırım talep eğrisi, sol yukarıdan sağ aşağıya inen bir yönseme göstermektedir. Kuşkusuz, faiz oranı ile yatırımlar arasındaki ters yönlü ilişkiyi gösteren yatırım talep eğrisi, girişimcilerin üretken yatırımlar karşısındaki davranışlarının ifadesidir. Benzer şekilde, faiz oranlarının düşmesi, ev halklarını da konut ve otomobil talebine yöneltebilir. Bu şekilde düşük faiz, ekonominin motor sektörleri diyebileceğimiz, konut ve otomotiv sektörlerinde yatırımların artmasına neden olacaktır.

Öte yandan yatırımların artmasında bir diğer önemli etken, *milli gelirdeki* artışlardır. 36. Kısımda belirttiğimiz gibi, milli gelirdeki artışlar, yatırım talebinin artış yönünde değişmesine dolayısıyla, aynı faiz haddinde, yatırım miktarının artmasına neden olmaktadır (Bkz: Şekil 36.11). Bunu daha önce, hatırlanacağı gibi, milli gelirdeki artışın, toplam talepte artışa neden olacağı ve bu artışın süreceği beklentisiyle, yatırımların uyarılacağı şeklinde yorumladık.

iii. Kamu Harcamalarındaki Değişmeler

Toplam talebin artmasında önemli yer kapsayan bir diğer harcama türü, kamu harcamalarıdır. Çok büyük projelere girişildiği ve ayrıca savaş ya da büyük askeri operasyonların yapıldığı dönemlerde, kamu harcamaları önemli boyutta artar. Özellikle savaş dönemlerinde, silah altındaki asker sayısının artması, kamunun piyasadan önemli boyutlara varan mal satın almasını gerektirir. Bu şekilde kamu harcamalarının artmasıyla ekonomi canlanır. Ne var ki, savaşın sona ermesini takiben, kamunun mal taleplerindeki azalışlara paralel olarak, ekonomide resesyon başlar. Savaş dönemlerinde çalışmakta olan işçilerin bir kısmı, işlerini kaybederler.

iv. Net İhracattaki Değişmeler

Günümüzde uluslararasındaki mübadele hacminin artışına paralel olarak, her ülke ürettiği malın önemli bir kısmını ihraç etmektedir. Daha 37. Kısım'da ihracat çarpanını açıklarken belirttiğimiz gibi, ihracattaki artış, milli gelirde ihracat çarpanı nedeniyle, ihraç edilen miktarın birkaç katı artışa neden olmaktadır (Şekil 37.12).

Dolayısıyla net ihracat hacmindeki artış, ekonomideki toplam talebin artmasına ve ekonominin canlanmasına neden olurken, başka ülkelerdeki ekonomik kriz nedeniyle ihracatı azalan ülkelerde, ekonomik durgunluk dönemi başlayabilecektir. Dolayısıyla, birbirleriyle ticaret yapan ülkelerden birinin yaşadığı canlanma ya da duraklama, öteki ülkeleri de etkileyecektir.

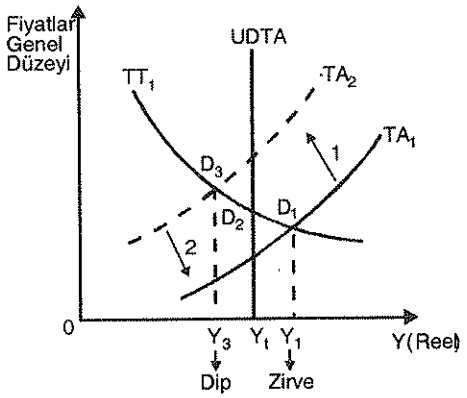
B. Toplam Arz ve Konjonktür Dalgaları

Konjonktürel hareketlerin doğmasına neden olan toplam arz şoklarına daha önce deflasyonist açıktan söz ederken 38. Kısım'da, arz enflasyonundan söz ederken 44. Kısım'da değinildi. Biraz önce konjonktür dalgalanmalarına neden olan toplam talep şoklarına ilişkin yaptığımız açıklamalara paralel olarak, bu defa da konjonktürel dalgalanmalara neden olan toplam arzdaki kaymaları ve kaymaların (şokların) nedenlerini açıklayacağız.

a) Toplam Arz Şoku ile Birlikte Konjonktür Dalgalarının Başlaması

Toplam arz şokunun, milli gelir ve istihdam üzerindeki etkisi, daha önce stagflasyon krizinden söz edilirken, Şekil 38.9 yardımıyla açıklamıştı. Şimdi, arz şokunun milli gelir ve istihdam üzerindeki etkisini, Şekil 46.3 yardımıyla biraz değişik şekilde burada yineleyelim.

Temsili bir ekonomide makroekonomik dengenin TT_1 toplam talep eğrisiyle TA_1 toplam arz eğrisinin kesiştiği D_1 noktasında gerçekleşmiş olduğunu varsayalım. Denge milli geliri, Y_t tam istihdam milli gelirinin üzerinde, Y_1 düzeyinde gerçekleşmiştir. Erişilmesi mümkün en yüksek milli gelir ve istihdam düzeyini gösteren bu denge durumunda, ekonomi *zirve noktasına* erişmiştir.



Şekil 46-3
Arz Kaynaklı Konjonktürel Dalgalanma

Herhangi bir nedenle toplam arzın azaldığını, TA_1 eğrisinin *1 nolu ok* yönünde kayarak TA_2 konumunu aldığını varsayalım. Milli gelirin Y_t tam istihdam milli gelirinin altında Y_3 düzeyine düştüğü böyle bir durumda, *ekonomi resesyona girerek, dip noktasına kadar gerilemiştir.* Daha sonra, ekonomide canlanmanın başlamasıyla, TA_2 toplam arz eğrisi yeniden, bu defa *2 nolu ok* yönünde hareket edecektir. Bu hareket esnasında milli gelir artmaya başlayacak, önce Y_t düzeyine erişecektir. TA_2 nin artmaya devam edip TA_1 konumunu almasıyla da, ekonomi yeniden erişebileceği en yüksek refah düzeyine, yani zirve aşamasına erişmektedir.

Bu analiz yapılırken, uzun dönem toplam arz eğrisinin değişmediği varsayıldığı gibi, TT_1 kısa dönem toplam talep eğrisinin de değişmediği varsayılmıştır. Ne

var ki ileride toplam arzdaki değişmenin, bir konjonktürel dalgalanma şekline dönüşmesini açıklarken, toplam talep eğrisinin değişmesini de analize katacağız.

b) Toplam Arz Şoklarının Nedenleri

Toplam arz eğrisi, daha önceki şekil yardımıyla da açıkladığımız gibi (Bkz. Şekil 38.5), girdi fiyatlarının yükselmesi sonucunda sola kayar (arz şoku). 1974 yılında petrol fiyatlarının kısa bir süre içinde birkaç kat artması, maliyetlerin yükselmesine neden olmuştur. Toplam arz eğrisinin yukarı kayması sonucu oluşan, stagflasyon krizine, daha önce değinmiştik (Şekil 38.9)

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, üretimin ithal girdiye dayalı olması halinde, döviz kurlarında ani artışlar ithal girdi fiyatlarıyla birlikte maliyetlerin artmasına ve dolayısıyla durgunluğa neden olabilmektir.

C. Dalgalanmaların Devresel Nitelikli Olması

Buraya kadar yaptığımız açıklamalarda önce toplam talep ve toplam arz kaymalarının milli gelir ve istihdam üzerindeki etkilerini, daha sonra da toplam talep ve toplam arzın hangi nedenlerden kaydığını, bir başka deyişle *toplam talep ve toplam arz şoklarının nedenlerini açıkladık. Şimdi, bu şokların konjonktürel dalgalanmalara dönüşme nedenlerini açıklayacağız.*

Toplam talep ve toplam arz şoklarının, konjonktürel dalgalanmalara neden olmasına ilişkin görüşler, iki grupta toplanmaktadır. ***Birinci grubu*** *oluşturan görüşler*, toplam talep ve toplam arzdaki ***raslantısal değişmelerin*** konjonktürel dalgalanmalara dönüşebileceği yönündedir. ***İkinci grubu*** *oluşturan görüşler* ise, toplam talepteki kaymaların, ***devresel nitelikli olduğu ve konjonktürel dalgalanmalara dönüşeceği yönündedir.*** Şimdi bu görüşleri ayrı ayrı açıklamaya çalışalım.

a) Toplam Talep ve Toplam Arzdaki Raslantısal Şoklar ve Gecikmeler Nedeniyle Oluşan Konjonktürel Dalgalanmalar

Yukarıda, toplam talebin kaymasına neden olan etkenleri maddeler halinde inceledik. Bu nedenlerden bir kısmı rastlantısaldır. Bir başka deyişle, savaş vb. nedenlerle bir defa ortaya çıkan şoklar periyodik olarak yenilenmez. Ne var ki, toplam talepteki herhangi bir nedenle (rastlantısal neden) ortaya çıkan talep artışı karşısında bu talebi karşılayacak üretim artışını gerçekleştirmeye yönelik yatırımlar hemen sonuç vermez. Yatırımın planlanması, projenin hazırlanması ve tesislerin yapılması, üretilecek malın niteliğine göre, bir buçuk ila üç-beş yıl sürer. O halde, ***herhangi bir talep şokunu takiben alınan yatırım kararı sonucunda, üretimin piyasaya gelmesi için belirli bir sürenin geçmesi nedeniyle, talep şokunu izleyen dönemde ekonomide canlanma olur.*** İstihdam ve fiyatlar artar, enflasyonist açık ortaya çıkar. Fiyatların yükselmesiyle birlikte girdi fiyatları ve ücretler yükselirken, toplam arz eğrisi sola doğru kaymaya yani istihdam ve milli gelir azalmaya başlar. Böylece canlanma ve zirveyi, duraklamanın izlemesiyle, konjonktür hareketi tamamlanır.

b) Toplam Talepteki Kaymaların Devresel Nitelikli Olması

Daha önce ayrıntılarıyla incelediğimiz gibi, ***yatırım çarpan analizi,*** bir yatırımın milli gelirde, kendisinin bir kaç katı artışa neden olduğunun ifadesiydi (Bkz. Kısım 37 ve Şekil 37.4). ***Hızlandıran*** ise, tüketim harcamalarındaki değişmenin yatırımlarda neden olduğu dalgalanmaları açıklamaktadır (Bkz. kısım 36 ve Tablo 36.

1). Bir başka deyişle hızlandıran, toplam talepteki değişmeler karşısında, üretim kapasitesini değiştirmeye yönelik yatırımlardaki dalgalanmaları açıklamaya yöneliktir.

O halde, yatırımlardaki artış, çarpan etkisiyle milli geliri artırırken, artan milli gelir tüketimde artışa neden olacaktır. Artan tüketim de hızlandıran etkisiyle yeniden yatırımları uyaracağından, yatırımlarda yapılacak bir artış, ekonomide canlanmayı başlatacaktır.

Ekonomide işsizliğin yüksek düzeyde olduğu bir kriz anında (dip noktası) yapılan yatırımın, çarpan-hızlandıran etkisiyle canlanmaya neden olması konjonktürün zirve noktasına erişmesine kadar devam eder. Ancak, yatırımların ve istihdamın sürekli artması, belirli bir düzeyden sonra dar boğazların ortaya çıkmasına neden olur. Örneğin, girdilerin bir kısmının kıtlaşması sonucu fiyatlarının yükselmesi ve özellikle faiz hadlerinin artması söz konusu olabilir. Bu şekilde özellikle ***ücretlerin ve faizlerin yükselmesi, bazı yatırımları kârlı olmaktan çıkarır.*** *Yatırımların durması, bu defa çarpanın ters yönde işlemesiyle milli gelir artış hızını yavaşlatır.* Milli gelir artış hızının düşmesi tüketim harcamalarının yavaşlamasına neden olur. Artış hızı yavaşlayan tüketim harcamaları, bu defa hızlandıran etkisiyle yatırımlarda azalmaya ya da en azından artış hızının azalmasına neden olacaktır. Böylece, *yatırımların azalması, işsizliğin ortaya çıkmasına, işsizliğin artması, toplam talebin azalmasına, toplam talebin azalması yatırımların azalmasına neden olurken, ekonomi yeniden krize (konjonktürün dip noktasına) girer.*

Ekonomi, konjonktürün dip noktasına eriştikten yani ekonomide kriz (depresyon) yaşanmaya başlandıktan sonra, bu kriz sürüp gitmez. Bir zaman sonra kriz yavaş yavaş ta olsa hafiflemeye başlar ve yerini canlanmaya bırakır. Zira yatırımların durduğu ve işsizliğin arttığı bu dönemde ***devlet tüketim ve otonom yatırım harcamalarını sürdürmek zorundadır.*** Özel sektör, yenileme yatırımlarını yapmaktan kaçınamaz ve nihayet hane halklarının gelirleri azaldıkça, marjinal tüketim eğilimleri yükselir. Artan bu tüketim ve yatırım harcamaları, yavaş yavaş, önce çarpan ve daha sonra da hızlandıran etkisiyle yeniden canlanmayı başlatır. Böylece konjonktürel dalgalanma, bir dip bir zirve arasında gidip gelir.

D. Politik Nitelikli Konjonktürel Dalgalamalar

Demokrasiyle yönetilen ülkelerde, dört ya da beş yılda bir yapılan genel seçimlerde iktidarda bulunan partinin sahip olduğu en önemli koz, kamu harcamalarını kendi lehine kullanabilmeleridir. Genellikle hükümetler, büyük proje ve önemli yatırımlarını, seçim dönemlerine rastlatırlar. Ayrıca, yine seçim dönemlerinde, *"seçim ekonomisi"* uygulayarak, *sübvansiyon ve transfer harcamalarını artırır, vergileri düşürürler.* Bu şekilde, genel seçim dönemlerinde izlenen ***"popülist" politikalar*** sonucunda gerçekleşen talep şokları, ekonomide canlanmayı başlatır. İstihdam yükselir, işsizlik azalırken, ücretlerin de yükselmeye başladığı bu canlanma döneminde, hükümetler seçmenlerden bu memnuniyetlerini oylarıyla göstermelerini beklerler.

Seçim dönemini izleyen yıllarda, bir yandan ortaya çıkmış olan enflasyonist açığı ortadan kaldırmak için yatırımlar kısılırken, öte yandan seçim nedeniyle ertelenmiş olan zamlar yapılmaya başlanır. Böylece, ekonomide duraklama başlar. Bu daralma, yeni seçim döneminde, uygulanacak seçim ekonomisiyle yerini canlanmaya bırakacaktır.

Görüldüğü gibi, politik nitelikli konjonktürel dalgalanmalar, politikacıların sadece yeniden iktidara gelmeyi düşündükleri *"menfaatçi" davranış çerçevesinde hareket edecekleri* varsayımına dayanmaktadır. Politikacıların bu tarz davranışları, bir yandan kendilerinin kamuoyundaki güvenirliliğini zedelemekte, diğer yandan da izledikleri iktisat politikasının "inanırlılık primi"ni erozyona uğratmaktadır.

4. MONETARİSTLERE VE KEYNESYENLERE GÖRE KONJONKTÜREL DALGALANMALARDA PARA ARZININ ROLÜ

Konjonktürel dalgalanmalarda ekonomideki para arzının rolü konusunda Monetarist yaklaşımla Keynesyen yaklaşım arasında önemli farklar vardır. Özellikle 1929 Büyük Ekonomik Krizi'nin nedenlerinin açıklanmasında, Monetarist düşünceyle Keynesyen düşünce arasındaki farklılıklar daha belirgin olarak ortaya çıkmaktadır. Hatırlanacağı gibi, 1929 Büyük Ekonomik Krizi Keynesyen ekonomik düşüncenin, 1970'lerden sonra görülen stagflasyon krizi de Monetarist ekonomik düşüncenin ortaya çıkmasında zemin oluşturmuştu.

Şimdi önce Monetaristler'in, daha sonra da Keynesyenler'in, konjonktürel dalgalanmalarda para arzının rolü konusundaki görüşlerini, 1929 Büyük Ekonomik krizle ilgili değerlendirmelerine de yer vererek açıklamaya çalışalım.

A. Monetarist Yaklaşım

Monetaristler'e göre, konjonktürel dalgalanmalara neden olan talep şokunun oluşmasında hükümetlerin para arzı konusundaki politikalarının etkisi vardır. Bir başka deyişle, konjonktürel dalgalanmaların nedeni tamamen, para arzındaki değişikliklerdir.

Monetaristler'in konjonktür dalgaları ile para arzı arasındaki ilişki konusundaki bu görüşleri, **M.Friedman** ile **Anna Schwartz'ın**, 1867–1960 yılları arasında, ABD'deki para politikasını inceledikleri ***ABD'nin Parasal Tarihi (A Monetary History of United States)*** adlı eserdeki bulgulara dayanmaktadır.

Bu yazarların bulgularına göre, para arzındaki artış hızının yavaşlaması, küçük krizlere, para arzındaki mutlak azalmalar ise büyük krizlere neden olmuştur. Onlara göre, 1929 Büyük Krizi'nin en önemli nedeni, bu dönemdeki para arzında görülen daralmadır. Para miktarında azalma hem durgunluğun yoğunluğunu artırmış, hem de uzamasına neden olmuştur.

Para arzı azaltıldığında, toplam talep gerilemekte, iş hacmi düşmekte, yatırımlar azalırken, işsizlik ortaya çıkmaktadır. Tüm bu olumsuzluklar sonucunda üretim ve dolayısıyla milli gelir de azalmaktadır.

Monetaristler'e göre, konjonktürel dalgalanmaların şiddetinin hafifletilebilmesi için, konjonktürün duraklama aşamasında, ekonomideki para arzını artırmak gerekmektedir. Hükümetler toplam talepte, aşırı artış ve azalışları hafifletmeyi amaçlayan para politikası uygulamalıdırlar. Böylece konjonktür dalgalarında diple tepe arasındaki mesafeyi azaltmak, bir başka deyişle, konjonktürü törpülemek mümkün olacaktır. Bu monetarist yaklaşımın daha sonra ***"bunalımın ortodoks açıklaması"*** olarak nitelenen akıma oldukça yakınlaştığı görülmektedir.

B. Keynesyen Yaklaşım

Keynesyenler'in konjonktürel dalgalanma ve para arzı ilişkisi konusundaki görüşlerini iki yaklaşım etrafında toplamak mümkündür.

Birinci yaklaşımda Keynesyenler, konjonktürel dalgalanmalarda, Monetaristlerin iddia ettikleri gibi, hükümetlerin hatalı para politikasının tek neden olduğu görüşünü reddederler. Onlara göre, kuşkusuz para arzı toplam talebi etkilemesi nedeniyle, "potansiyel" olarak konjonktürü etkiler. Ancak, konjonktürü sadece hükümetlerin para politikasına bağlamak hatalıdır.

Onlara göre, *konjonktürel dalgalanmaların ortaya çıkmasında etkin olan* talep şoklarının nedenleri arasında, para politikası yanında yatırımlardaki değişmeler de önemli rol oynamaktadır. Keynesyenler'in yatırımların faiz haddine ve milli gelirdeki değişmelere bağlı olduğu konusundaki görüşlerine ise daha önce değinmiştik.

İkinci yaklaşımda ise Keynesyenler, Monetaristler'den M. Friedman ve A. Schwartz'ın yukarıda esaslarını belirttiğimiz, para arzı ile toplam talep (ve dolayısıyla konjonktür teorileri) arasındaki ilişkiyi göz önüne alırlar. Keynesyenler'in bir kısmı, Monetarist'ler gibi, para arzı ile konjonktürel dalgalanmalar (ve dolayısıyla toplam talep ve milli gelir) arasındaki ilişkiyi kabul etmektedir. Ancak, Monetaristler'den, ayrıldıkları nokta, *hükümetlerin para arzında yaptıkları değişikliğin ulusal geliri yönlendirmediği, aksine ulusal gelirdeki değişmelerin, para arzındaki değişmelerin nedenini oluşturduğu yönündedir.*

Büyük Ekonomik kriz esnasında izlenen para politikası, gerçekten monetaristlerin iddia ettiği gibi, krizin daha da artmasına mı neden olmuştu? Bu konuda, faiz oranlarının aşırı derece düştüğü 1930'larda, likidite tuzağı benzeri bir durum söz konusu olduğundan, para arzının arttırılmasının faizleri daha da aşağıya çekmeyeceği gibi, yatırımları da uyarmayacağı öne sürülmektedir. Kriz döneminde yatırım isteğinin olmaması durumunda, para politikasıyla faizleri daha düşürmenin yatırımları harekete geçirmesinin mümkün olmadığını belirtirler. Keynesyenler, Monetaristlerin iddia ettikleri gibi, para arzının artırılmamasının krizin tek nedeni olduğu görüşünün doğru olmadığını, Kanada örneğini öne sürerek çürütmeye çalışırlar. Kriz esnasında Kanada Merkez Bankası'nın para arzını artırdığını ve bankalara da destek sağladığını, ancak bu parasal çabaların krizin önlenmesinde yeterli olamadığını öne sürerler.

* * *

Büyük bunalımlardan sonra, böylesi krizlerin bir daha yaşanmaması için para ve maliye politikasını öneren Keynesyenler'in görüşleri kadar, stagflasyon krizinin aşılmasında herşeyi para politikasına bağlayan monetaristlerin haklı oldukları yanlar vardır. Büyük bunalımın yaşanan boyutta olmasının en önemli nedenini kuşkusuz, kriz ortaya çıktığında hem etkin para hem de etkin maliye politikasının izlenememiş olmasında aranmalıdır.

47

EKONOMİK İSTİKRAR POLİTİKALARI: KEYNESYEN MALİYE VE MONETARİST PARA POLİTİKALARI

Her ekonomide istihdam, üretim ve dolayısıyla milli gelirin sürekli değiştiğini, *"Ekonomik Hayattaki Konjonktürel Dalgalanmalar"* başlığı altında bir önceki kısımda açıkladık. Ekonomilerde yaşanan canlanma ve zirve dönemlerini (refah dönemi), mutlaka bir resesyon ve dip dönemi (kriz dönemi) izliyordu. Bu kriz döneminde, 1929 Dünya Ekonomik Krizi'nde yaşandığı gibi, çok şiddetli olmasa bile, birçok kişi işsiz kaldığından dolayı, hükümetlerin bu ekonomik dalgalanmaların yoğunluğunu azaltmak amacıyla, ekonomiye müdahalelerde bulunması görüşü özellikle J.M. Keynes'ten bu yana geniş kabul görmüştür. Diğer yandan milli gelir ve istihdamdaki iniş çıkışlar yanında, aynı zamanda aşırı fiyat dalgalanmalarının önüne geçebilmek amacıyla, para ve maliye politikaları izlenmektedir.

Merkez Bankası'nın para arzını kontrol araçları ve dolayısıyla ***para politikası,*** *Kitabımızın 42. Kısım'ında paraya ilişkin konulardan söz ederken açıklandı.* Bu kısımda, devletin ekonomiye müdahale araçlarından bir diğeri olan maliye politikasını, çeşitli yönleriyle inceleyeceğiz. Ancak, hemen belirtelim ki, ***para ve maliye politikalarının kısa dönemdeki hedeflerinin*** *ekonomideki milli gelir, istihdam* ve *fiyat istikrarsızlığını azaltmak olmasına karşın, bu politikaların* ***uzun dönemdeki hedefleri,*** *aynı zamanda ekonomik büyüme ve kalkınmayı sağlamaktır.*

Biz burada maliye politikasının ekonomik istikrarı sağlamaya yönelik kısa dönemli hedefini ortaya koymaya çalışacağız. Bu yaklaşıma göre ***maliye politikasını, "vergi ve kamu harcamalarının, ekonomide konjonktürel dalgalanmaları azaltacak şekilde yönlendirilmesidir"*** diye tanımlayabiliriz. O halde başarılı bir maliye politikası, ekonomide enflasyon ve deflasyon krizlerinin hafif atlatılmasını ve aynı zamanda tam istihdamın devamını sağlayacaktır.

1929 Dünya Ekonomik krizinden sonra, *Keynesyen görüşle birlikte itibar bulan maliye politikası* 1945-70 yılları arasında başarıyla uygulanmıştır. Bu yıllarda

ekonomideki istikrarın, hükümetlerin izleyecekleri vergi ve harcama politikalarıyla sağlanacağı görüşünün büyük kabul görmesine karşın, 1970'lerden sonra ortaya çıkan stagflasyon krizinin aşılmasındaki başarısızlıklar bu görüşün zayıflamasına neden olmuştur. Krizin aşılmasında maliye politikasını tamamlayan, hatta tamamlamaktan öte bu politikaya alternatif olabilecek görüşler öne sürülmüştür.

Tüm eleştirilere rağmen, devlet bütçesinin büyüklüğüne paralel olarak, devletin hem kamu gelirlerinin toplanması, hem de toplanan paranın harcanması aşamasında, ekonomi üzerinde yadsınamayacak bir etkisi vardır. Devlet durgunluk dönemlerinde, toplam talebi artırıcı, enflasyon dönemlerinde ise, toplam talebi sınırlayıcı politika izleyebilmektedir.

Biz burada çeşitli yönleriyle önce Keynesyen maliye politikasını, daha sonra da Keynesyenler'in maliye politikasına karşı Monetaristler'in para politikasının üstünlüğü konusundaki görüşlerine değineceğiz. Resesyon ve enflasyonda izlenecek maliye politikalarının niteliklerinin ne olduğunun açıklanmasına başlamadan önce, maliye politikasının araçlarının neler olduğunun hatırlanmasında yarar görüyoruz.

1. MALİYE POLİTİKASI ARACI OLARAK: BÜTÇE VE KLASİKLERİN DENK BÜTÇE GÖRÜŞÜ

Ekonomide istikrarı sağlamaya yönelik *maliye politikası, ekonomi üzerinde farklı etkilerde bulunan çeşitli araçlara sahiptir. Tüm politika araçları, kamu bütçesi ile doğrudan ilişkili olduğundan,* ***maliye politikasına hükümetin bütçe politikası da denilmektedir.*** Bu nedenle önce, maliye politikasının yürütülmesinde önemli bir araç olan bütçeye öz olarak değindikten sonra, Klasik iktisatçıların denk bütçe görüşüne değineceğiz.

A. Bütçe

Bütçe, devletin belirli bir dönemde -genellikle bir yıl- toplayacağı gelirlerin ve yapacağı harcamaların yer aldığı, bir belgedir. Aynı zamanda hükümet, bütçe ile yapacağı harcamalar ve toplayacağı gelirlerle ilgili yasama organından yetki alır. *Bir yandan bütçe harcamalarının miktar ve bileşimleri, öte yandan bütçenin harcama ve gelirleri ile ilişkili olması nedeniyle bütçe açığı* ya da *fazlası, maliye politikasının araçlarını oluşturmaktadır.*

Bütçe gelirleri: Bütçe gelirlerinin en önemli kısmını, Tablo 47.1 'de de görüldüğü gibi, vergiler oluşturmaktadır. Ancak devlet vergilerin yeterli olmaması halinde *borçlanmaya* da gidebilir.

2008 yılı bütçe gelirleri içinde, vergi gelirlerinin payı % 83 olarak öngörülmüştür (Tablo 47.1).

Bütçe giderleri: Tablo 47.1 'de de görüldüğü gibi, bütçe giderleri içinde en büyük payı sırasıyla ***cari harcamalar*** (devletin personeline yaptığı maaş ve ücret ödemeleri), ***yatırım harcamaları*** (devletin yatırımlar için yaptığı ödemeler) ve ***transfer harcamalarından*** (devletin işsiz, dul ve yetimlere yaptığı ödemeler ile sosyal güvenlik kurumlarına ödenen devlet payı başta olmak üzere, iç borçların taksit ve faizleri) oluşur.

2008 yılı bütçe giderleri içinde, personel giderlerinin payı % 21.8'dir. Bir başka deyişle devlet bütçesinin beşte birinden fazlası, kamu da çalışan personele gitmektedir. Diğer yandan bütçenin % 25.1'ini bir başka deyişle dörtte birinden fazlasını, faiz ödemeleri oluşturmaktadır (Tablo 47.1).

B. Klasik İktisatçıların Denk Bütçe Görüşü

Devlet bütçesinin tıpkı aile bütçesi gibi denk olması görüşü, Klasik iktisatçılar tarafından savunulmuş ve 1929 Büyük Ekonomik Krizi'ne kadar kabul görmüştür. Klasikler'e göre, devlet bütçesinin açık vermesi halinde, bu açık borçlanmayla kapatılırsa, borçlar yıllarla birlikte artacak ve durum, borç alacak kimse kalmayana kadar devam ederek, devleti iflasa sürükleyecektir. *Eğer bütçe açıkları para arzının artırılması* (para stoku ve likidite hacminin genişletilmesi) *yoluyla kapatılıyorsa, bu uygulama da enflasyona neden olacaktır.*

Tablo 35-3

Tablo 47.1: Konsolide Bütçe /Merkezi Bütçe Özeti

(Başlangıç Ödeneği) *Milyon/YTL*

YILLAR	2007	2008
Gelirler	**188.159**	**204.556**
Genel Bütçe Gelirleri	**183.460**	**199.411**
Vergi Gelirleri	158.153	171.206
Vergi Dışı Gelirler	22.261	23.096
Sermaye Gelirleri	2.566	4.307
Alınan Bağış ve Yar.	480	802
Alacaklardan Tah.	0	0
Katma Bütçe Gelirleri	-	-
Özel Bütçe Gelirleri	**3.264**	**3.417**
Düz. ve Denetleyici Kur. Gelirleri	**1.435**	**1.728**
Harcamalar	**204.989**	**222.553**
Personel Giderleri	43.670	48.672
Sos. Güv. Kur. Dev. Pr	10.102	6.405
Mal ve Hizmet Alımları	15.587	22.905
Faiz Harcamaları	52.946	56.000
Cari Transferler	60.863	69.207
Sermaye Giderleri	12.104	11.775
Sermaye Transferleri	3.647	2.084
Borç Verme	3.695	3.934
Yedek Ödenekler	2.375	1.571
Bütçe Dengesi	**-16.830**	**-17.997**
Faiz Dışı Denge	**36.116**	**38.003**

Kaynak: Maliye Bakanlığı

Öte yandan Klasikler *bütçe fazlalarını* da bütçe açıkları gibi arzulanmayan bir durum olarak nitelendirmişlerdir. Bütçenin fazla vermesi halinde, hükümetler rahat hareket edecek, bazı transfer harcamalarını ve kamu görevlilerinin maaşlarını artıracaklardır. Bu savurganlık bütçe gelirlerinin yetersiz olduğu dönemlerde, bütçe açığının ortaya çıkmasına neden olacaktır.

Klasiklerce savunulan denk bütçe görüşü, günümüzde her ülkede kamuoyuna mal olmuştur. Aşağı yukarı her ülkede, devletin sağlıklı kaynak bulmadan harcamalarını artırması endişeyle karşılanmaktadırlar.

Bütçe denkliği prensibi, kamuoyunca psikolojik nedenlerle de olsa benimsenmesine karşın, *Keynes'le birlikte önemini kaybetmiştir.* Keynesyenler kamu gelirleri ve kamu giderleri kadar, bütçe açık ya da fazlalıklarından ekonominin makro dengesinin sağlanması amacıyla yararlanmak gerektiğini öne sürmüşlerdir. Şimdi, maliye politikası araçlarından resesyonist ve enflasyonist açık halinde nasıl yararlanıldığını açıklayalım.

2. RESESYONDA VE ENFLASYONDA İZLENECEK MALİYE POLİTİKALARI

Bir ekonomide, üretim ve milli gelir düşmüş, işsizlik ortaya çıkmışsa, yani *resesyon (gerileme) söz konusu* ise, bu durumda ekonomiyi canlandırıcı maliye politikası izlenerek toplam talebin artırılması gerekir. Bunun için, vergi oranlarında azalış ve/veya devlet harcamalarında artış sağlanmalıdır.

Öte yandan ekonomide *enflasyonist açık ortaya çıkmış fiyatlar yükselmişse*, bu defa vergi oranlarını artırıp, devlet harcamalarını kısarak, toplam talebin azalmasını sağlayıcı politika izlenmesi gerekir.

Şimdi, önce resesyon daha sonra da enflasyonla mücadelede izlenmesi gereken maliye politikalarını biraz daha yakından görelim.

A. Resesyonla Mücadelede Maliye Politikası

Temsili bir ekonomide, milli gelirin tam istihdam milli gelirinin altına düşmüş (Y_1Y_t kadar resesyonist açık) olduğu bir durumu göz önüne alalım. Ekonomide durgunluk ve dolayısıyla işsizliğin yaşandığı böyle bir resesyon hali, Şekil 47.1 ve Şekil 47.2'de görülmektedir. Her iki şekilde de ekonomi toplam arz ile toplam talebin kesiştiği D_1 noktasında dengededir ve Y_1Y_t kadar resesyonist açık söz konusudur. Ekonominin resesyondan çıkması ve milli gelirin tam istihdam milli gelir düzeyine erişebilmesi (Y_t düzeyi) için, *ya toplam arzın artırılması* (Şekil 47.1'deki gibi) *ya da toplam talebin artırılması* gerekir (Şekil 47.2'deki gibi). Şimdi önce arzın sonra talebin artırılması şeklinde izlenmesi mümkün olan resesyondan çıkış politikalarına ayrı ayrı değinelim.

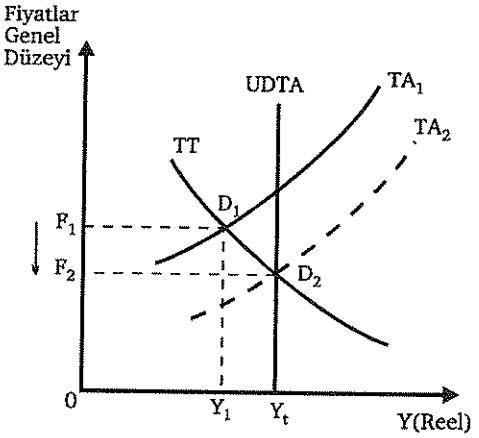
a) Resesyondan Çıkışta Toplam Arzı Artırıcı Politikanın İzlenmesi

Resesyondan çıkışta toplam arzın artırılabilmesi için, başta işgücü olmak üzere girdi fiyatlarının düşürülmesi gerekir. Girdi fiyatlarının düşmesinin ise, toplam arzın resesyonist açık ortadan kalkana kadar sürmesi (TA_1 toplam arzın eğrisinin TA_2 konumuna gelmesine kadar) gerekir. Ekonominin tam istihdama, ancak daha düşük fiyatlar genel düzeyinde (fiyatlar genel düzeyi F_1F_2 kadar düşmektedir) yeniden eriştiği bu durum, Şekil 47.1'de görülmektedir. Bu politikada başarı sağlanması özellikle krizin büyük olduğu durumlarda zaman alabilir. Bu nedenle resesyonla mücadelede toplam arzı artırmaya yönelik maliye politikasından ziyade toplam talebi artırmaya yönelik maliye politikasıyla mücadele edilmesi gerekir.

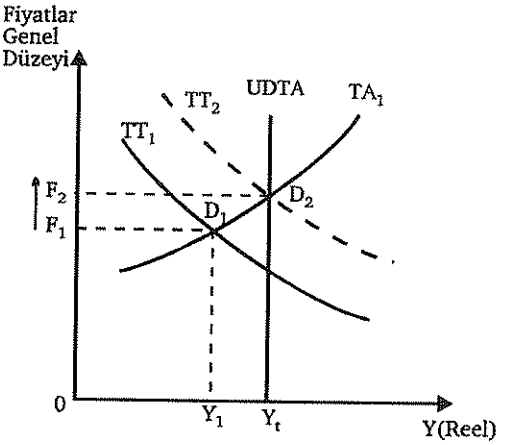
b) Resesyondan Çıkışta Toplam Talebi Artırıcı Maliye Politikası (Genişletici Maliye Politikası)

Resesyondan çıkışta toplam talebi artırıcı maliye politikasını açıklayabilmek için, yine ekonominin D_1 noktasında dengede bulunduğu ve Y_1Y_t kadarlık resesyonist açığın olduğu bir durumu, hareket noktası olarak alıyoruz (Şekil 47.2).Bu açığı ortadan kaldırmak için, toplam talebi artırıcı maliye politikası izlenerek, TT_1 toplam talep eğrisinin TT_2 konumuna gelmesinin sağlanması gerekmektedir. Toplam talep TT_1'den TT_2'e kaydığında, ekonomi yeniden tam istihdam denge-

sine dönerken fiyatlar F_1F_2 kadar yükselecektir. Toplam talebi TT_1'den TT_2'e kaydırabilmek için, devlet harcamalarının artırılması yanında, vergi oranları düşürülebilir.



Şekil 47-1
Toplam Arzın Arttırılması Yoluyla Resesyonla Mücadele



Şekil 47-2
Toplam Talebin Arttırılması Yoluyla Resesyonla Mücadele

Resesyonla mücadelede, toplam talebi artırabilmek için, denk bütçe politikası uygulanması halinde bile, bütçenin bir yıldan ötekine büyümesinin-gelirlerin tümünün vergilerden karşılanması halinde -toplam talepte artışa neden olacağını daha önce belirtmiştik. 37. Kısım'da ayrıntılarıyla, *"denk bütçe çarpanı"* adı altında incelediğimiz bu görüşe göre, denk bütçe uygulanması halinde bile milli gelir, bütçedeki artış miktarı kadar (ki bu da harcamalardaki artış miktarını ifade etmektedir) artıyordu.

Oysa, resesyon dönemlerinde milli gelir düştüğünden vergi gelirleri de düşecektir. Toplam talebin artması için vergi oranlarının düşürülmesi, kamu gelirlerinin daha da düşmesine neden olacağından, bütçenin açıkla bağlanması durumu ortaya çıkacaktır. Bunun için, gelirle gider arasındaki farka eşit olan bütçe açığının, açık finansmanla, yani hükümetin merkez bankasından borçlanması yoluyla kapatılması, toplam talebin artışını sağlayacaktır.

Bir ekonomide durgunluğun ortadan kaldırılmasında maliye politikası aracı olarak bütçe açıklarına başvuruluyorsa, *açığın ne kadar olacağına ve gelirlerin azaltılarak mı yoksa harcamaların artırılarak mı açık sağlanacağına dikkatli karar vermek gerekir.* Eğer bütçe açığının ortaya çıkmasında giderlerin artırılması yolu benimsenirse, kamu harcamalarındaki artışın *kamu harcamaları çarpanı* etkisiyle, milli gelirde neden olacağı etki de göz önüne alınmalıdır.

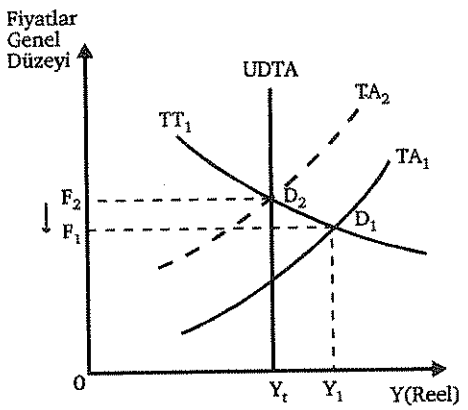
Resesyonla mücadelede maliye politikasının üstünlüğü, resesyonun aşılmasında zaman kaybedilmemesidir. ***Dezavantajı ise***, ekonomik konjonktürün canlanmaya dönüşmesinin hemen öncesinde böyle bir politika uygulamasının başlatılabilinmesi olasılığından kaynaklanan risktir. Eğer ekonomi kendiliğinden canlanmaya

başlayacakken, genişletici maliye politikası izlenmeye başlanırsa, resesyon aşıldıktan sonra, enflasyon başlayacak ve fiyatları tutmak çok güç olacaktır.

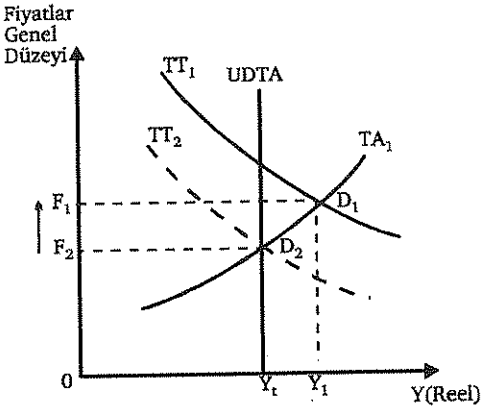
B. Enflasyonla Mücadelede Maliye Politikası

Enflasyonla mücadelede uygulanacak maliye politikası, ekonomide resesyon olması halinde uygulanacak olan genişletici maliye politikasının tersidir. Ekonominin aşırı canlandığı, enflasyonist ortamın doğduğu durumlarda, daha önce enflasyonla ilgili konularda açıkladığımız gibi, yüksek fiyatların ekonomik ve sosyal tahribatlarını önlemek amacıyla *daraltıcı maliye politikası* izlenecektir. Bunun için, *vergileri artırarak özel harcamaların kısılması yanında, kamu harcamalarının kısılarak, toplam talebi azaltıcı bir politika izlenmesi gerekir.*

Toplam talebin ne kadar düşürülmesi lazım geldiğini ortaya koyabilmek için, resesyonla mücadelede izlediğimiz yönteme paralel olarak, önce temsili bir ekonomiyi göz önüne alarak, enflasyonist açığı şekil yardımıyla gösterelim. Şekil 47.3'de ve Şekil 47.4'de, enflasyonist açığın ortaya çıkmış olduğu bir ekonominin makroekonomik dengesi görülmektedir. Her iki şekilde de ekonomi, TT_1 ve TA_1 eğrilerinin kesiştiği D_1 noktasında dengededir ve Y_tY_1 kadar enflasyonist açık söz konusudur. *Bu enflasyonist açık iki ayrı yoldan ortadan kaldırılabilir.* Bunlardan birincisi toplam arzın azalmasının beklenmesi, ikincisi toplam talebi kısıcı maliye politikası izlenmesidir. Şimdi bu enflasyonla mücadele politikalarına ayrı ayrı değinelim.



Şekil 47-3
Toplam Arzın Kısılmasıyla Enflasyonist Açığın Ortadan Kaldırılması



Şekil 47-4
Toplam Talebin Kısılması Yoluyla Enflasyonist Açığın Ortadan Kaldırılması

a) Toplam Arzın Azalmasının Beklenilmesi Yoluyla Enflasyonla Mücadele

Eğer ekonomiye hiç müdahale edilmezse, enflasyon nedeniyle başta işgücü fiyatları olmak üzere tüm girdi fiyatları zamanla yükselecektir. Girdi fiyatlarının yükselmesiyle toplam arz azalacaktır. TA_1 toplam arz eğrisi TA_2 konumuna geldiğinde, enflasyonist açık ortadan kalkacaktır. Ancak bu durumda milli gelir Y_t düzeyine düşerken fiyatlar F_1F_2 kadar yükselecektir (Şekil 47.3). Enflasyonist açığın,

maliyetlerin yükselmesiyle kendiliğinden ortadan kalkması hem zaman alacak, hem de fiyatların yeniden yükselmesine neden olacaktır. Bu nedenle, enflasyonla mücadelede, toplam arzın zamanla azalmasını beklemekten ziyade toplam talebi kısıcı maliye politikası izlenmesi gerekir.

b) Enflasyonla Mücadelede Toplam Talebi Kısıcı Maliye Politikası (Daraltıcı Maliye Politikası)

Toplam talebi kısıcı maliye politikasında vergilerin artırılması ya da toplam harcamaların kısılmasıyla, toplam talebin TT_1 'den TT_2'e kadar azalması sağlandığında, milli gelir Y_t tam istihdam milli gelir düzeyine gerilerken, fiyatlar da F_2 düzeyine inecektir (Şekil 47.4).

Daraltıcı maliye politikası uygulanarak toplam talebin azalmasının sağlandığı böyle bir durumda ***bütçe, fazla ile bağlanır.*** Bütçe fazlası kadar atıl fonun ekonomiden çekilmesi ve ters işleyen çarpan etkisi nedeniyle, toplam talep azalırken, milli gelir düşecektir.

Enflasyonla yaşayan *gelişmekte olan ülkelerde*, enflasyonun en önemli kaynağı bütçe açıklarıdır. Bu ülkelerde, ancak *bütçe açığını azaltıcı bir politika* izlenebilir. Bunun için de, ya vergi gelirlerini artırmak, ya da kamu giderlerini sınırlandırmak gerekir. Ne var ki, gelişmekte olan ülkelerde vergileri artırmak, yapısal sorunlar ve vergi artırmanın yüksek maliyeti nedeniyle güç olduğu gibi, yatırımları kısmak da, alt-yapı yatırımlarını ertelemenin zorluğu nedeniyle güçtür.

Enflasyonist açığın ortadan kaldırılmasında daraltıcı maliye politikası izlenmesi, hem fiyatları düşürmesi, hem de kısa zamanda sonuç vermesi gibi önemli avantajlara sahiptir. Ancak bu avantajlar yanında talebin gereğinden fazla kısılması ya da daraltıcı politikanın bazen konjonktürün durgunluk safhasına girerken başlatılması nedenleriyle, fiyatların gereğinden fazla düşmesi ve durgunluğun ortaya çıkması risklerini de taşıdığını, belirtmek isteriz.

3. MALİYE POLİTİKASI YÖNTEMLERİ

Yukarıda maliye politikasının ne olduğunu açıkladıktan sonra, *durgunluk halinde*, resesyonist açığı ortadan kaldıracak kadar toplam talebin artmasını sağlayan *genişletici maliye* politikalarının izlenmesi gerektiğini belirterek bu durumu bir şekille açıkladık. Diğer yandan *enflasyon halinde, daraltıcı maliye politikası* izlenerek, toplam talebin enflasyonist açık ortadan kalkana kadar düşürülmesi gerektiğini yine şekil yardımıyla belirttik. Ne var ki, istikrarı sağlayıcı politika bu kadar basit değildir. Bir başka deyişle, *enflasyonist ve resesyonist açığın boyutlarının saptanarak isabetli daraltıcı ya da genişletici maliye politikası* izlenerek, ekonomide yeniden tam istihdamın sağlanması, pek kolay değildir.

Maliye politikası izlenecek yöntemlere göre, *otomatik istikrar sağlayıcı maliye politikası* ve *iradi* ya da *ayırımcı istikrar sağlayıcı maliye politikası* olmak üzere *ikiye ayrılır.* Otomatik istikrar sağlayıcı maliye politikasından başlayarak bu politikaların özelliklerini belirtmeye çalışalım.

A. Otomatik İstikrar Sağlayıcı Maliye Politikası

Bu maliye politikasında bazı bütçe kalemleri, hükümetlerin ekonomik krizlere karşı bilinçli tepkisi dışında, *otomatik olarak krizi azaltıcı özelliklere* sahiptirler. Otomatik istikrar sağlayıcı politikanın gerçekleşmesini sağlayan bütçe kalemlerinin başlıcaları *devlet alımları, transfer harcamaları* ve *vergilerdir.*

a) Devlet Alımları

Devletin gerek yatırım gerekse tüketim için satın aldığı mal ve hizmetlere yaptığı harcamalar, konjonktürel dalgalanmalardan büyük ölçüde bağımsızdır. Kriz dönemlerinde devlet, daha önceki yıllarda başlanmış olan yatırımlarını sürdürürken doğal olarak memur maaşlarının ödenmesine de devam edilir.

Dolayısıyla, bir ekonomide kamu harcamalarının payı ne kadar fazlaysa, söz konusu ekonomide konjonktürel dalgalanmaların hafiflemesinde kamu harcamalarının otomatik düzenleme rolü de o oranda fazlalaşacaktır.

b) Transfer Harcamaları

Devletin desteğe muhtaç kişilere yaptığı transfer harcamaları, konjonktürel gelişmeyle ters yönde seyreder. Şöyle ki, belirli bir gelir düzeyinin altında gelir elde edenlere yapılan yardımlar ve işsizlik yardımları, konjoktürün dip noktasında artarken, zirveye yaklaştıkça azalır. Toplam talebin azaldığı kriz dönemlerinde transfer harcamalarının artışı, kullanılabilir gelir ve dolayısıyla tüketim harcamalarındaki azalmayı nisbeten de olsa telafi edeceğinden, otomatik istikrar unsuru olma görevini yerine getirir.

c) Vergiler

Vergilerin önemli bir kısmı ve özellikle *artan oranlı gelir vergisi,* ekonomik konjonktürle birlikte değişir. Üretim ve dolayısıyla gelirin arttığı konjonktürün yükselme safhasında vergiler artarken, konjonktürün gerileme (resesyon) safhasında azalan seyir gösterir.

Konjonktürün yükselme safhasında artan gelir vergisi, kullanılabilir gelir miktarını azaltarak toplam talebi azaltıcı etki yaptığından, otomatik istikrar unsuru niteliği göstermektedir.

Otomatik istikrar sağlayıcı maliye politikası araçları, özellikle yirminci yüzyılda sosyal nedenlerle ön plana çıkmış uygulamalardır. Ancak, devlet alımları, transfer harcamaları ve vergilerin aynı zamanda konjonktür dalgalarının şiddetini hafifletici yönlerinin olduğu görülmüştür. Ne var ki, bu politika ile büyük krizlerin önüne geçmek mümkün değildir. Bu *politika krizlerin önlenmesinde ilk hareket,* bir diğer deyişle, *ilk savunma hattı* niteliğindedir. *Büyük krizleri atlatabilmek için, mutlaka iradi maliye politikası izlenmesi gerekir.*

B. İradi Maliye Politikası

Ekonomideki konjonktürel dalgalanmaların otomatik istikrar unsurları tarafından frenlenmesi, bazen yeterli olamaz. Krizlerin teşhisi ve ortadan kaldırılması için gerekli tedbirlerin alınması gerekir. Bu tedbirler hükümetlerce enflasyonist açık ya da resesyonist açıkların ortadan kaldırılması amacıyla, gerek kamu gelirleri (yani

vergiler), gerekse kamu harcamalarında yapılacak değişiklikler şeklinde saptanır. Bu tedbirlere ilişkin yetkilerin siyasi karar organlarınca alınması gerekir. Bu şekilde hükümetlerin, ekonomik krizlerle mücadele amacıyla, yetkili karar organlarının (bizde TBMM) onayını alarak uygulamaya koydukları maliye politikasına, iradi maliye politikası denilmektedir.

"İhtiyari", "ayırımcı" ve hatta *" takdiri"* maliye politikası denilen iradi maliye politikasının da uygulanabilmesi için, önce konjonktürel durumun sağlıklı bir şekilde saptanması gerekir. Bunun için, istatistiki veriler çok hızlı ve güvenilir şekilde toplanabilmeli ve değerlendirilmelidir. Ekonomik krizin boyutunu gösteren enflasyonist ya da resesyonist açığın saptanmasından sonra da, bu açıkları ortadan kaldıracak politika araçlarının neler olduğunun sağlıklı seçilmesi ve kanun teklifi haline getirilerek, siyasi karar organlarından yetki alınması gerekmektedir.

İradi maliye politikasının *ince ayar* ve *brüt ayar* olmak üzere iki tür uygulaması vardır. Şimdi bunlara değinelim.

a) İnce Ayar Maliye Politikası (Duruma Göre Maliye Politikası)

Milli gelirin, tam istihdam düzeyinden küçük sapmalar göstermesi halinde bile, devletin ekonomiye müdahale ederek sapmaları ortadan kaldırması gerektiği görüşü, özellikle Keynesyen görüşün itibarda olduğu 1940-70 yılları arasında birçok ekonomist tarafından da benimsendi. Bu şekilde *ekonomiyi sürekli tam istihdamda tutmaya yönelik* ve *tam istihdamdan her türlü sapmaya anında müdahale etmeyi öngören maliye politikasına, "ince ayar"* ya da ***"hassas ayar"*** ve hatta ***"duruma göre maliye politikası"*** denilmektedir.

Milli geliri sürekli tam istihdam denge milli geliri düzeyinde tutmak için, durumun gerektirdiği şekilde, sık sık değişiklik isteyen ince ayar maliye politikasının uygulanabilmesi, bazı güçlüklerin aşılmasına bağlıdır. Bu politikanın uygulanabilmesi için her şeyden önce, ekonomide milli gelirin hesaplanması ile ilgili teşkilatların çok süratli ve sağlıklı çalışması gerekir. Ayrıca tam istihdam milli gelir düzeyinden sapmaları ortadan kaldıracak politika araçları isabetle belirlenmeli ve nihayet alınacak politik önlemler yetkili karar organlarından hızla geçirilmelidir.

Uygulamada, konjonktürün hangi aşamada olduğunun saptanması ve alınması gereken kararların neler olacağının belirlenmesi, parlamentodan yetki alınması ve nihayet uygulamaya konulması zaman aldığından, birçok ülkede ince ayar maliye politikasını uygulamak mümkün olamamaktadır. Öte yandan, alınan önlemlerin ekonomideki dalgalanmaları önlemesi yanında, yeni dalgalanmalara da neden olması riskini taşıması, ince ayar maliye politikasına olan ilginin azalmasına neden olmuştur. Ancak tam istihdamdan büyük sapmalarda maliye politikasına başvurulması görüşü ön plana çıkmıştır. Büyük sapmalarda izlenecek politikaya da brüt ayar maliye politikası denilmektedir.

b) Kurala Göre Maliye Politikası (Brüt Ayar Maliye Politikası)

Enflasyonist açık ya da resesyonist açığın belirginleşmesi halinde, bu açıkların nedenlerinin araştırılarak ortadan kaldırılmasına yönelik maliye politikasına, *brüt ayar* ya da *kurala göre maliye politikası* denilmektedir.

Brüt ayar maliye politikası izlendiği zaman, resesyonist açık halinde izlenecek genişletici maliye politikası ile enflasyonist açık halinde, izlenmesi gereken daraltıcı maliye politikasının nasıl olması lazım geldiğinden yukarıda söz ettik. Burada bunları yinelemeyeceğiz. Ancak brüt ayar maliye politikası izlenirken, enflasyonist ya da resesyonist açığın ortadan kalkması ile birlikte, uygulanan politikanın dinamik bir şekilde sona erdirilmesi gereğine dikkat edilmesi gerekmektedir. Aksi halde, örneğin resesyonla mücadele için, genişletici maliye politikası izlenirken, vergilerin indirilmesini ve kamu harcamalarının artırılmasını takiben, ekonomi tam istihdam milli gelir dengesine eriştikten sonra, bu defa enflasyonist açık ortaya çıkabilecektir. Politikanın etkilerinin iyi hesaplanması ve krizin tersine çevrilmesinin önlenmesi gerekmektedir.

4. KEYNESYEN MALİYE POLİTİKASINA KARŞI, MONETARİSTLER'İN PARA POLİTİKASININ ÜSTÜNLÜĞÜ GÖRÜŞÜ

Monetaristler'in para politikasının üstünlüğü ile ilgili görüşlerini incelemeye başlamadan önce, Keynesyenler'in maliye politikasının para politikasından daha üstün olduğu yönündeki görüşlerine öz olarak değinelim.

A. Keynesyenler'in Maliye Politikasının Para Politikasından Daha Üstün Olduğu Yönündeki Görüşleri

Maliye politikasının istikrarsızlıkların aşılmasında para politikasından daha etkin olduğunu öne süren Keynesyenler'e göre, *para politikası ile toplam talebi, istikrarsızlığı ortadan kaldıracak şekilde artırmak ya da azaltmak her zaman mümkün değildir.* Keynesyenler'in para politikasının etkinliği konusundaki görüşleri, özü aynı olmakla birlikte, ilk Keynesyenler'den çağdaş Keynesyenler'e değişmiştir.

İlk Keynesyenler'e göre, toplam talebi etkilemede para politikası etkin değildir. Toplam talebi yani yatırımları artırmak için, faiz oranını düşürmek amacıyla para arzı artırıldığında belirli bir taban faiz oranından sonra, para arzı ne kadar artırılırsa artırılsın, faiz oranını daha fazla düşürmek mümkün olamamaktadır. Bu durumu *likidite tuzağı* adı altında, Şekil 40.6'da açıkladık. Bu nedenden dolayı, para politikası ile faiz oranını düşürüp toplam talebi artırarak, ekonomiyi canlandırmak mümkün değildir.

Çağdaş Keynesyenler, yukarıda belirttiğimiz ilk Keynesyenlerin görüşlerinin özünü benimsemiş olmalarına karşın, hem para hem de maliye politikasının, istikrarsızlıkları ortadan kaldırmakta etkin olduğunu benimsemişlerdir. Öte yandan, istikrarı sağlamada maliye politikasının, para politikasından daha etkili olduğunu öne sürmektedirler. İlk Keynesyenler'den, çağdaş Keynesyenler'e, para politikasının önemi konusundaki görüş değişikliğinin nedeni, Keynesyen ekonomik durgunluk hipotezinin, İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki dönemde gerçekleşmemiş olmasıdır. Keynesyenler'in İkinci Dünya Savaşını izleyen yıllarda, savaş harcamalarının sona ermesiyle birlikte toplam talepte azalma olacağı ve durgunluğun başlayacağı yönündeki görüşleri doğrulanmamış, canlanma devam etmiştir.

Çağdaş Keynesyenler'e göre, ekonomiyi canlandırıcı maliye politikası izlenirken, aynı zamanda para arzının artırılması, toplam talebin artmasında etkili olacaktır. Ancak, ***toplam talebin artmasında, vergi oranının düşürülmesi, kişilerin kullanılabilir gelirlerinin artmasında hemen etkili olacağından, maliye politikası, para politikasıyla karşılaştırıldığında, istikrarsızlıkları azaltmada daha etkindir.***

1970'lerden itibaren görülmeye başlanan stagflasyon krizini aşmada geleneksel maliye ve para politikalarının yeterli olmadığının görülmesi, yeni makro politikaların ortaya atılmasına neden olmuştur. Bu politikalar arasında, monetarist yaklaşım, rasyonel beklentiler yaklaşımı, arz yönü ekonomisi ve post-keynesyen yaklaşımlardan söz edilebilir. Bu yaklaşımlardan rasyonel beklentiler yaklaşımı ile arz yönü ekonomisi yaklaşımlarına enflasyonla mücadele politikasından söz ederken değindik. Bu nedenle, burada bu politikalara yeniden yer vermeyeceğiz. Ancak maliye politikasına alternatif olarak öne sürülen ve oldukça benimsenen ***çağdaş miktar teorisi de denilen monetarist görüşe***, burada öz olarak değineceğiz.

B. Monetaristlerin Para Politikasının Maliye Politikasından Daha Üstün Olduğu Yönündeki Görüşleri

M. Friedman'ın öncülük ettiği Monetaristler'e göre, ekonomik istikrarsızlıkların ana nedeni, ekonomideki toplam para arzının düzensiz dalgalanmasıdır. Onlara göre, ekonomideki para arzının artışı, kısa dönemde üretimin ve dolayısıyla reel milli gelirin artmasına neden olmasına karşın, *uzun dönemde* mutlaka enflasyona neden olmaktadır. Enflasyonu önlemek için para arzının azaltılması, bu defa durgunluğun ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Görüldüğü gibi Monetaristler'e göre, enflasyonist ve resesyonist açığın, yani istikrarsızlığın nedeni, bilinçsiz para politikasından başka bir şey değildir.

Monetaristler, maliye politikasının özellikle vergi yoluyla yapılacak değişikliklerin, toplam talep üzerinde, Keynesyenler'in belirttikleri gibi, etkili olmadığını öne sürerler. Hatırlanacağı gibi ***Keynesyenler'e göre, toplam talebin temel belirleyicilerden biri ve en önemlisi, özel tüketim harcamalarıdır. Tüketim harcamaları da harcanabilir gelirin fonksiyonudur*** (Bu görüş için bkz. 36. Kısım ve Şekil 36.1). ***Dolayısıyla vergi oranlarında yapılacak değişiklik, vergi gelirlerini ve dolayısıyla toplam talebi etkileyecektir.***

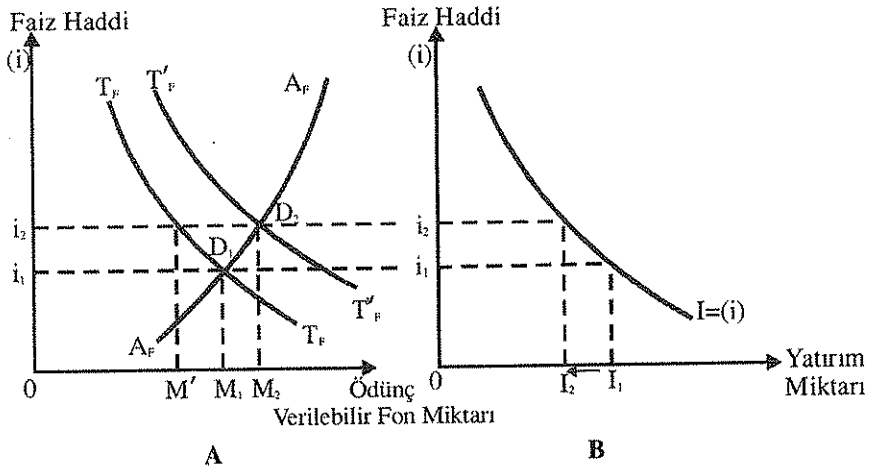
Monetaristler, Keynesyenler'in yukarıda hatırlattığımız, tüketimin harcanabilir gelire bağlı olduğu görüşünü reddederek, ***tüketimin devamlı (beklenen) gelire bağlı olduğunu*** öne sürerler (*devamlı gelir görüşü* için bkz. 42. Kısım). Dolayısıyla, Monetaristler'e göre, vergi oranlarının değiştirilmesiyle harcanabilir gelirin artırılması ya da azaltılması, toplam talep üzerinde, (toplam talep devamlı gelire bağlı olduğu için) beklenen etkiyi göstermeyecektir.

Öte yandan Monetaristler'e göre, ***maliye politikasının başarısı,*** artan kamu harcamalarının nasıl finanse edildiğine bağlıdır. Eğer kamu harcamalarındaki artış, kişi ve firmalardan borçlanma yoluyla finanse ediliyorsa, Monetaristler ***"dışlama etkisi" (crowding-out effect)*** nedeniyle, kamu harcamaları çarpanının yıl içinde pozitif değerler almasına karşın, uzun dönemde çarpanın sıfır olacağını ve dolayısıyla

kamu harcamalarındaki artışın toplam talep üzerinde istenilen etkiyi yapmayacağını öne sürerler.

Monetaristler, "dışlama etkisi"ni şu şekilde açıklarlar. Kamu harcamalarındaki artışın (daha fazla para basmadan ve vergileri artırmadan) iç piyasadan (kişi ve firmalardan) borçlanma yoluyla sağlanması halinde, piyasada ödünç verilebilir fonlara talep artmış olacağından, faiz oranları artacaktır. Artan faiz oranları, özel yatırım harcamalarının azalmasına neden olacaktır ki, bu olguya ***"dışlama etkisi"*** (***crowding-out effect***) denilmektedir.

Şimdi "*dışlama etkisini*" bir şekil yardımıyla açıklayalım. Ancak, bu açıklamayı yaparken, bundan önceki kısımlarda yoğun şekilde üzerinde durduğumuz *Keynesyen Faiz Teorisi*'ne değil de, 30. Kısım'da sözünü ettiğimiz ***Ödünç Verilebilir Fonlar Teorisi'ne (=Genel Faiz Teorisi)*** baş vuracağız. İlgili kısımda belirtildiği gibi, Ödünç Verilebilir Fonlar Teorisi'ne göre, denge faiz haddi, ödünç verilebilir fonlar arz ve talebini eşitleyen düzeyde gerçekleşiyordu (Şekil 30.2). "Dışlama etkisi"ni açıklayabilmek için Şekil 30.2'yi, Şekil 47-5.A olarak buraya aktaralım. Artan kamu harcamalarının iç piyasadan borçlanma yolu ile elde edilmesi halinde Ödünç Verilebilir Fonlar Talebi, kamuya borç verilen miktar kadar artacaktır. Diğer bir deyişle, Ödünç Verilebilir Fonlar Talebi, T_FT_F konumundayken, $T'_F T'_F$ konumunu alacak ve fon talebi, kamunun borçlandığı miktar olan $M'M_2$ kadar artacaktır. Öte yandan fon talebindeki bu artış, denge faiz haddinin i_1'den i_2'ye çıkmasına neden olacaktır (Şekil 47.5. A.).



Şekil 47-5
Dışlama Etkisi: Kamu Harcamalarındaki Artışın Kişi ve Firmalardan Sağlanması Halinde Özel Yatırımların Azalması

Öte yandan, kamunun borçlanmasından önce, i_1 piyasa faiz haddinden M_1 kadar fon talep eden özel sektör, I_1 kadar yatırım yapmaktadır. Kamunun borçlanmasını takiben faiz haddinin i_2 düzeyine çıkmasıyla (Şekil 47.5A), özel sektör yatırımları I_1'den I_2' ye gerilemektedir (Şekil 47.5B). Öz olarak yinelersek, kamu har-

camalarındaki $M'M_2$ kadarlık artışın, özel sektör yatırımlarında neden olduğu I_1I_2 kadarlık azalış, kısaca ***özel sektörü dışlama etkisi***dir. Öte yandan ***dışlama etkisi*** nedeniyle özel yatırım harcamalarındaki azalma, kamu harcamalarındaki artışın toplam talep ve dolasıyla milli gelirdeki, resesyonist açığı ortadan kaldırıcı etkisini sınırlandıracaktır.

Monetaristler'e göre, kamu harcamalarındaki artış, parasal genişleme politikası yoluyla, yani Merkez Bankası'ndan borçlanılması şeklinde, gerçekleştiği takdirde, toplam talep ve dolayısıyla milli gelir üzerinde, istenilen değişmeyi sağlayacaktır. Zira, para arzındaki artış, faiz oranlarının düşmesine ve yatırımların artmasına neden olurken, toplam talep de artacaktır. Öte yandan, faiz oranlarının aşağı çekilmesi, devlet tahvillerinin değerinin artması sonucunu doğururken, ortaya çıkan servet etkisi nedeniyle, tahvil sahipleri tüketim harcamalarını artıracaklarından, bu da ***toplam talep üzerinde artış sağlayacaktır.***

Görüldüğü gibi, Monetaristler'e göre, maliye politikası ancak para arzında değişiklik yapıldığı takdirde, ekonomi üzerinde arzulanan etkiyi yapabilmektedir. Aksi halde, yani, para arzı sabit tutularak maliye politikası izlendiğinde, ekonomideki istikrarsızlığı ortadan kaldırmak mümkün olamamaktadır.

Buraya kadar Monetaristler'in, hem geleneksel para politikasına, hem de maliye politikasına karşı eleştirilerini açıkladık. Şimdi, ***Monetaristler'in ne istediklerini ya da nasıl bir para politikası izlenmesini öne sürdüklerini belirtelim.***

Monetaristler, ekonomide istikrarın sağlanabilmesi, bir başka deyişle istikrarsızlığın önüne geçilebilmesi ***için, en etkili yolun iyi bir para politikası izlemek olduğunu öne sürerler. İyi bir para politikasında aradıkları koşul ise, ekonomideki para arzındaki artışın, ekonomideki büyüme oranına eşit olmasıdır.*** Örneğin, yıl içinde ekonomi % 3 büyüyorsa, para arzı da % 3 artırılmalıdır. Böyle bir politika uygulandığı takdirde, ekonomide istikrarsızlık en az düzeye inecektir.

ONUNCU BÖLÜM

ULUSLARARASI EKONOMİK İLİŞKİLER, EKONOMİK BÜYÜME VE KALKINMA

48. DIŞ TİCARET TEORİSİ

49. DIŞ TİCARET POLİTİKASI

50. DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU VE DÖVİZ PİYASASI

51. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ

52. GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER: EKONOMİK BÜYÜME VE KALKINMA

48

DIŞ TİCARET TEORİSİ

Günümüzde dünya yüzündeki bağımsız devlet sayısı ikiyüze yaklaşmıştır. Bu devletler, birbirleriyle sıkı ilişki içindedirler. Hatta 1950'lerden sonra, sıkı ilişkiler içinde olan devletler, aralarındaki siyasi ittifaklara ilave olarak, ekonomik entegrasyonlar oluşturma yarışı içine girmişlerdir. Son yıllarda globalleşme ile birlikte, bu ilişkiler daha da yoğunlaşmıştır.

Uluslararasındaki ticari ilişkilerin çok eskilere kadar indiği bilinmektedir. Bugünkü iktisadın kurucuları olarak nitelendirilen Adam Smith ve David Ricardo'nun çalışmalarında, ülkeler arasında ticaretin avantajları, önemli bir yer tutmaktadır.

Bu kısımda ilk olarak, Klasik ekonomistlerin ortaya attıkları *arz yönlü dış ticaret teorisinden* söz edeceğiz. Heckscer-Ohlin'in öne sürdüğü *faktör donatımı teorisini* ve *dış ticaret teorisindeki yeni gelişmeleri* de açıklayarak, dış ticaret hadlerini belirteceğiz. Ancak, dış ticaretle ilgili bu teorik tartışmalara girmeden önce, ülkelerarasında dış ticaret yapılmasının nedenlerine değinmekte yarar görüyoruz.

1. ÜLKELER ARASINDA DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ

Ülkelerin birbiriyle ticaret yapmalarının bir çok nedeni vardır. Ancak bu nedenlerden ikisi, diğerlerinden daha önemlidir. Bunlar *ülkelerin üretimlerinin kendilerine yeterli olmaması* ve *bazı malların üretiminde uzmanlaşan ülkelerin kalite ve fiyat avantajlarına sahip olmalarıdır.*

A. Ülkelerin Üretimlerinin Kendilerine Yeterli Olmaması

Uluslararası ticaretin *birinci nedeni*, ülkelerin üretimlerinin kendi gereksinmelerini karşılayacak düzeyde olmaması ve *iç talep açığını, öbür ülkelerden satın alarak karşılamak zorunda kalmalarıdır.* Ülkelerin kendilerine yeterli üretim miktarı ve bileşimi gerçekleştirememelerinin *birinci nedeni* ülkeler arasında doğal kaynakların dağılımı yönünden var olan dengesizliktir. Bazı ürünler coğrafi nedenlerle ancak belirli ülkelerde (çay, kahve, fıstık, buğday vb.) yetiştiği gibi, maden rezervlerinin de (başta petrol olmak üzere) ülkelerarasında dengesiz dağılımı, ülkelerarasındaki ticaretin geleneksel nedenini oluşturur. Ülkelerin kendilerine yeterli üretimi gerçekleştirememelerinin *ikinci nedeni*, farklı gelişmişlik düzeyine erişmiş olmaları

ve eriştikleri üretim tekniğinin farklılığıdır. Ülkelerin çoğu (özellikle az gelişmiş ülkelerin) kimi malları üretecek teknolojik bilgi ve sermaye birikimine sahip olmamaları nedeniyle, üretemedikleri malları ithal etmek zorunda kalmaktadır. Öte yandan, gelişmiş teknolojik bilgi ve sermaye birikimine sahip gelişmiş ülkeler ise, gereksinim duydukları ham maddeleri ve tarımsal ürünleri, özellikle gelişmekte olan ülkelerden satın almak durumundadırlar.

B. Bazı Malların Üretiminde Bazı Ülkelerin Uzmanlaşmış Olması, Kalite ve Fiyat Avantajı

Uluslararası ticaretin *ikinci nedeni* ülkeler arasında, belirli malların üretiminde uzmanlaşılmış olması sonucunda bazı *malların kalitelerinin iyi ve aynı zamanda fiyatlarının avantajlı olmasıdır.* Örneğin bazı ülkelerin ürettiği saatler, öteki ülkelerinkinden daha kalitelidir. Bazı ülkelerin ürettikleri video kameraları ise ötekilerinden hem kaliteli, hem de daha ucuzdur. Bir yandan farklı kalite, model ve nitelikli mal ihtiyacı, öbür taraftan bazı malları üretmektense, daha ucuza satın alma rasyonel davranışı, uluslararası ticaretin diğer önemli bir nedenini oluşturmaktadır.

2. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ (ARZ YÖNLÜ DIŞ TİCARET TEORİLERİ)

Klasik iktisatçılar dış ticaretin, ticarete katılan tüm ülkeler için yararlı olacağını öne sürmüşlerdir. Sonuç olarak, böyle bir ticarette, hangi ülkelerin hangi grup malların üretiminde uzmanlaşmalarının gerektiğini ve dolayısıyla her ülkenin hangi ürünleri ihraç edip, hangilerini ithal edeceklerini açıklamaya çalışmışlardır. Klasikler, analizlerinde konuyu sadece arz yönünden, yani *hangi ülkenin hangi malların üretiminde uzmanlaşacağı konusu üzerinde dururken,* dış ticaretin talep yönünü ihmal ettiklerinden, *klasik dış ticaret teorilerine* aynı zamanda *arz yönlü dış ticaret teorileri* de denilmekte olduğunu hatırlatalım.

Klasik iktisatçılardan A. Smith, ülkelerarası dış ticaretin yararını açıklarken, *"mutlak üstünlük teorisi"* ni, D. Ricardo ise *"karşılaştırmalı üstünlük teorisi"* ni öne sürmüştür. Bu iki görüşün esaslarını öz olarak belirtelim.

A. Adam Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi

Adam Smith (1723-1790), ülkelerin birbirleriyle ticaret yapmaları halinde ticarete katılan ülkelerin tümünün bu ticaretten yararlı çıkacaklarını öne sürmüştür. Ona göre, her ülke, ***mutlak üstünlüğe sahip olduğu,*** yani *öteki ülkelere göre daha ucuza ürettiği malların üretiminde* uzmanlaşıp, bu malları üreterek ihraç etmeli, buna karşılık öbür ülkelere göre daha pahalıya ürettiği malları ithal etmelidir. Bu şekildeki bir uzmanlaşma sonucunda ülkelerin üretimde sağlayacakları artış, ticaret yapan ülkeler arasında paylaşılacağından, uluslararası ticaretten tüm katılanlar yararlı çıkacaklardır.

Mutlak üstünlük teorisini açıklayabilmek için *iki ülke* (A ve B ülkeleri) ve *iki mal* (kumaş ve şarap) alalım. A ve B ülkelerinin *belirli bir süre içinde,* örneğin bir *günde aynı miktar işgücü ile üretebilecekleri,* kumaş ve şarap miktarlarının Tablo 48.1'deki gibi olduğunu varsayalım. Bu Tablo'ya göre, aynı miktar işgücü ile A ül-

kesi kumaşı, B ülkesi ise şarabı daha fazla üretmektedir. Bir başka deyişle *A ülkesi B ülkesine karşı kumaşta mutlak üstünlüğe sahipken, B ülkesi de A ülkesine karşı, şarapta mutlak üstünlüğe sahiptir.* Bu ülkeler, ihtiyaç duydukları hem kumaşı hem de şarabı kendileri üretme yerine, *her ülke mutlak alarak üstünlüğe sahip olduğu malın üretiminde,* (yani A ülkesi kumaşta, B ülkesi şarapta) uzmanlaşarak, birbirleriyle ticaret yaptıklarında, her ikisi de kazançlı çıkacak, yani refahları yükselecektir.

Tablo 48-1
A ve B Ülkelerinin Aynı Emekle Bir Günde Üretebilecekleri Kumaş ve Şarap Miktarı

Ülkeler	Kumaş (m^2)	Şarap (ton)
A ülkesi	1000	800
B ülkesi	500	1500
İki ülkenin bir günlük üretimi	1.500	2.300

A ve B ülkelerinin mutlak üstünlüğe sahip oldukları ürünlerde uzmanlaşmaları halinde elde edecekleri yararın ne kadar olduğunu açıklayabilmek için, A ülkesinin aynı emekle aynı süre içinde (1 günde) sadece kumaş, B ülkesinin ise sadece şarap ürettiğini varsayalım. Bu durumda, üretilen kumaş miktarı 2000 m^2'e erişirken, şarap miktarı 3000 ton'a yükselecektir.(Tablo 48.2).

Tablo 48-2
A ve B Ülkelerinin Aynı Emekle Bir Günde Sadece Kumaş ve Sadece Şarap Üretmeleri Halinde Üretilen Şarap ve Kumaş Miktarı

Ülkeler	Kumaş (m^2)	Şarap (ton)
A ülkesi	2000	–
B ülkesi	–	3000
İki ülkenin bir günlük üretimi	2.000	3.000

Görüldüğü gibi, *mutlak üstünlük teorisinde* her ülkenin mutlak olarak daha ucuza ürettiği üründe uzmanlaşması halinde, ülkeler daha fazla mal üreteceklerinden, yapılacak ticaret sonucunda da daha fazla mal tüketme olanağı ortaya çıkacaktır.

Ne var ki, mutlak üstünlük teorisi ülkelerin mutlak olarak daha üstün oldukları üründe uzmanlaşması gereğine dayandığından, *dar kapsamlı bir teoridir.* A. Smith'e göre *bir ülke, tüm malları öteki ülkelerden daha ucuza üretiyorsa söz konusu ülke için ticaret yapmak kârlı olmayacaktır.* A. Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi'nin eksikliklerini, D. Ricardo ortaya attığı *Mukayeseli Üstünlükler Teorisi* ile gidermeye çalışmıştır.

B. David Ricardo'nun Mukayeseli Üstünlük Teorisi

David Ricardo (1772- 1823), ortaya attığı ***Mukayeseli Üstünlük Teorisi*** ile, uluslararası ticaretin yapılabilmesi için, A. Smith'in belirttiği gibi, ticarete katılan ülkelerin, belirli malların üretiminde *mutlak üstünlüğe sahip olmalarının şart olmadığını öne sürmüştür.* Ricardo'ya göre, *her ülkenin öteki ülkelere göre karşılaştırmalı olarak daha üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşması sonucunda yapılacak ticaretten, ticarete katılan ülkelerin tümü kârlı çıkacaktır.*

Mukayeseli Üstünlük Teorisini açıklayabilmek için Mutlak Üstünlük Teorisinde yaptığımız gibi yine basitleştirmeye giderek, iki ülke (A ve B), iki mal (kumaş ve şarap) ve her ülkenin aynı miktar emekle bir günde üretebilecekleri mal miktarının, Tablo 48.3'deki gibi olduğunu varsayalım.

Tablo 48-3
A ve B Ülkelerinin Bir Günde Aynı Miktar Emekle Üretebilecekleri Kumaş ve Şarap Miktarı

Ülkeler	Kumaş (m^2)	Şarap (ton)
A ülkesi	1000	500
B ülkesi	125	250
İki ülkenin bir günlük üretimi	1.125	750

Bu temsili örneğe göre A ülkesi, aynı miktar emekle, belirli bir sürede her maldan daha fazla üretmektedir. Bir başka deyişle, hem kumaş hem de şarapta mutlak üstünlüğe sahiptir. Ancak söz konusu Tablo dikkatle incelendiğinde her iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olan A ülkesinin B ülkesine karşı sahip olduğu *üstünlük derecesi her iki mal için aynı değildir.* Tablo'daki üretim miktarı ile ilgili rakamların dikey yönde mukayesesinden, A ülkesinin B ülkesine göre, her malda ne kadar üstün olduğunu hesaplayabiliriz.

A ülkesinin B ülkesine göre, kumaş üretiminde 8 kat (1000/125), şarap üretiminde ise 2 kat (500/250) daha üstün olduğu görülmektedir. Dolayısıyla A ülkesi kumaş ve şarap üretiminde B ülkesinden daha üstün olmasına karşın, bu üstünlük kumaşta daha fazladır. Bu durumda, *A ülkesi kumaş üreterek, bunu B ülkesine satmalı, B ülkesi ise şarap üretiminde uzmanlaşarak, ürettiği şarapları A ülkesine satmalıdır.* Bu şekilde yapılan dış ticaretten hem A ülkesi, hem de B ülkesi kârlı çıkacaktır. Zira, iki ülkenin ticaret sonucunda tüketecekleri miktar, yani refahları artmış olacaktır.

Mukayeseli Üstünlükler Teorisi'ne göre bu iki ülke arasında ticaretin başlamasının koşulu, bu ülkelerin *reel maliyetlerinin* bir başka deyişle, *iç fiyatlarının* (malların birbirleri cinsinden fiyatları) farklı olması gereğidir.

O halde, dış ticaretin başlama koşulu olan A ve B ülkelerinin iç fiyatlarını hesaplayıp karşılaştıralım. Bunun için rakamların yatay karşılaştırmasını yapmamız yeterlidir.

A ülkesinde 1 birim kumaş 1/2 birim şarap
B ülkesinde 1 birim kumaş 2 birim şaraptır.

Burada *kumaşın şarap cinsinden iç fiyatını* hesapladık. Aynı hesaplamayı şarap için kumaş cinsinden de yapabiliriz. Bu takdirde:

A ülkesinde 1 birim şarap, 2 birim kumaş
B ülkesinde 1 birim şarap, 1/2 birim kumaştır.

Bu durumda, A ülkesinde kumaşın B ülkesinde ise şarabın daha ucuz olduğu görülmektedir ki, dış ticaretin yapılabilmesi için gerekli olan koşul gerçekleşmiştir. A ülkesinin kumaşta, B ülkesinin şarapta uzmanlaşıp ticaret yapmaları halinde bu ticaretten her iki ülke de yararlı çıkacaktır. Zira, bu örnekte görüldüğü gibi iki ülke arasında yapılacak olan ticarette, *A ülkesi 1 birim kumaş yerine üretebileceği 1/2 bi-*

rim şaraptan daha fazlasını alabilecektir. Aynı şekilde, *B ülkesi de 1 birim şarap karşılığında A ülkesinden 1/2 birim kumaştan daha fazlasını alabilecektir.*

Mukayeseli Üstünlük Teorisi, neden dış ticaret yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır. Ancak, bu teori *ticaretin hangi mübadele oranına göre yapılacağını açıklayamamaktadır.* D. Ricardo'nun günümüze kadar çürütülmeden gelebilen bu teorisini daha sonra John ***Stuart Mill (1806-1873)*** geliştirerek, *karşılıklı talep kanunu* ile mübadele oranlarına değinmiş, Marshall'da bu görüşü izleyerek *teklif eğrileri analizini* ortaya koymuştur.

Öte yandan, *Klasik* ve *Neo-klasik Dış Ticaret Teorisi* de denilen, ***bu teorilerin önemli bir eksikliği emek-değer teorisine dayanmasıdır.*** Bu iktisatçılar mukayeseli üstünlük halini yaratan maliyet farklarını açıklarken, sadece emeği göz önüne almışlar, öteki üretim faktörlerini (sermaye ve doğal kaynaklar) dışlamışlardır. Dolayısıyla ***analizleri, aynı miktar işgücü ile üretilen malların mukayesesi*** şeklindedir. Diğer yandan Ricardo'ya göre üretim faktörleri (dolayısıyla emek) sadece ülke içinde hareketlidir. Uluslararasında emeğin hareketliliği söz konusu olmadığından, A ülkesinin belirli bir emekle ürettiği 1000 m^2 kumaş, B ülkesinin aynı miktar emekle ürettiği 250 ton şarap ile değiştirilecektir

E. Heckscher ve B. Ohlin, Klasik ve Neo-klasik ekonomistlerin üretim maliyetinin hesaplanmasında analiz dışı bıraktıkları üretim faktörlerini de analize katarak, bu alandaki eksiklikleri tamamlamaya çalışmışlardır. Şimdi bu yazarların katkılarına öz olarak değinelim.

3. HECKSCHER-OHLİN TEORİSİ (FAKTÖR DONATIMI TEORİSİ)

Klasik Mukayeseli Üstünlük Teorisi, yukarıda belirttiğimiz gibi, emek-değer teorisine dayanmakta, bir başka deyişle emek dışındaki faktörlerin maliyet üzerindeki etkisini dışlamaktadır. Oysa, üretimde asli üretim faktörü olan emek yanında öbür üretim faktörleri ve özellikle sermaye faktörü de önemli rol oynamaktadır. İşte Heckscher, Ohlin ve Samuelson tarafından geliştirilen *faktör donatımı teorisi, mukayeseli üstünlük teorisine sermaye faktörünü de katarak bu teoriyi hem zenginleştirmiş, hem de gerçeklere daha uygun hale getirmiştir.*

Faktör donatımı teorisini ilk defa İsveçli iktisatçı ***Eli Heckscher (1909-1987),*** 1919 yılında yayınlanan bir makale ile ortaya koymuştur. Heckscher 'in görüşlerini talebesi ***Bertil Gotthard Ohlin (1899-1979, 1977 Nobel İktisat ödülü)*** geliştirmiş ve nihayet Amerikalı iktisatçı ***Paul A. Samuelson (1915- ,1970 Nobel İktisat ödülü)*** 1940'larda, teoriye yeni boyutlar kazandırmıştır.

Faktör Donatımı Teorisi, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi gibi, her ülkenin ucuza ürettiği malın üretiminde uzmanlaşıp, dışarıya satmasını (ihraç etmesini) buna karşılık pahalıya ürettiği malı dışarıdan satın almasını (ithal etmesini) öngörmektedir. Ancak, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinde, bir ülkenin bir malı ucuza üretmesinin nedeni, sadece emek faktörüne bağlı iken, Faktör Donatımı Teorisi, bir ülkenin bir malı öteki ülkelere göre daha ucuza üretmesini, üretim faktörlerinin (emek ve kapitalin) bol ya da kıt olmasına ve bu faktörlerin fiyatlarına bağlı olarak açıklamaktadır. Kuşkusuz, bu teorinin geçerli olması için, bir ülkede bol olan faktörün aynı zamanda ucuz olması gerekir.

Üretim faktörlerinden bol ve ucuz olan faktörün, *gelişmiş ülkelerde sermaye, gelişmekte olan ülkelerde ise emek olduğunu göz önüne aldığımızda, Faktör Donatımı Teorisine göre, gelişmiş ülkelerin kapital-yoğun üretim teknolojisiyle üretilen mallarda, gelişmekte olan ülkelerin ise, emek-yoğun üretim teknolojisiyle üretilen mallarda uzmanlaşması halinde yapılacak ticaretten, ticarete katılan ülkelerin tümü yararlı çıkacaktır.*

Heckscher-Ohlin teorisine göre, her ülke nispi olarak daha bol ve dolayısıyla fiyatı daha düşük faktörlerle üretilen malların üretiminde uzmanlaştığı zaman, *üretim faktörlerinin ülkeler arasındaki fiyat farkı zamanla azalacaktır.*

Üretim faktörlerinin fiyatlarının ülkeler arasında giderek eşitlenmesinin nedeni ise şu şekilde açıklanmaktadır. Her ülke bol olduğu için daha ucuz olan faktörlerle üretilen mallarda (ya da daha ucuz olan faktörlerin yoğun olarak kullanıldığı üretim teknolojilerinde) uzmanlaştıklarında, bu faktörlerin fiyatı, talep artışına paralel olarak artarken, nispeten kıt olan faktörlerin fiyatı, bu faktörlere yeteri kadar talep olmadığından düşecektir. Böylece, emeğin ucuz faktör olduğu gelişmekte olan ülkelerde, emek-yoğun teknolojilerin gelişmesine paralel olarak emek fiyatı yükselirken, benzer şekilde kapitalin ucuz faktör olduğu gelişmiş ülkelerde, kapital yoğun teknolojilerin gelişmesine paralel olarak artan kapital talebiyle, bu faktörün fiyatı yükselecektir.

Ne var ki, gerçek ekonomik hayatta, birbirleriyle ticari ilişki içinde olan ülkelerin üretim faktörleri fiyatları birbirine yaklaşmamaktadır. Bunu birçok nedenle açıklayabiliriz. Şöyleki:

- Çeşitli ülkeler arasındaki ticarette, hiç bir zaman Klasikler'in ve Heckscher-Ohlin'in düşündükleri gibi, tam serbesti söz konusu değildir. Hükümetler, çeşitli nedenlerle dış ticareti kısıtlayıcı önlemler almaktadırlar.
- Üretim fonksiyonu ve dolayısıyla üretim teknolojisi ülkeden ülkeye değişmektedir. Bu alanda tam bir paralellik söz konusu değildir.
- Ayrıca, üretim faktörleri (özellikle işgücü) homojen değildir.
- Nihayet, sendikalar ücretler üzerinde etkin olmakta ve ücretlerin belirlenmesini serbest piyasa koşullarına bırakmamaktadır.

Öte yandan, Heckscher-Ohlin teorisinin milli gelirin dağılımı üzerindeki etkileri, V.F.Stolper ile P.A. Samuelson tarafından analiz edilmiştir. Bu yazarlara göre, *uluslararası ticaret, nispi olarak bol olan faktörün fiyatının yükselmesine paralel olarak söz konusu faktörün milli gelir içindeki payının da yükselmesi sonucunu doğurmaktadır.* Bu şekilde miktarı bol faktöre dayalı üretim teknolojilerinin kullanılması ve bu faktörlere olan talebin artması ile birlikte, miktarı bol olan faktörün milli gelir içindeki payının yükselmesine, ***Stolper-Samuelson teorisi*** adı verilmektedir. Serbest ticaretin, gelir dağılımını kıt üretim faktörü olan işgücü aleyhine değiştirmesinden kaygı duyan sendikalar -kuşkusuz fonksiyonlarının doğal sonucu olarak- ücretlerin yükselmesi yönünde, büyük mücadele vermektedirler.

4. HECKSCHER-OHLİN TEORİSİNİN TEST EDİLMESİNDE KARŞILAŞILAN SÜRPRİZ: LEONTİEF PARADOKSU

İlk defa 1919 yılında esasları ortaya atılan Heckscher-Ohlin teorisi, ithal ve ihraç malların değerindeki emek ve sermayenin payının saptanmasının güçlükleri

nedeniyle, hemen test edilememiştir. Zira, bir malın üretiminde, çok çeşitli ara malları kullanıldığı için üretim sürecinde çok sayıda ve çok fazla yapıda firmanın görev alması söz konusudur. Bir malın üretiminde çok farklı özelliklere sahip firmaların görev alması, o malın üretim maliyetinde hangi faktörün ne kadar payı olduğunun hesaplanmasını olanaksız kılmaktaydı. Ancak 1940'lardan itibaren endüstrilerarası ilişkileri *"girdi-çıktı"* yöntemiyle açıklamayı başaran W. Leontief, Heckscher-Ohlin teorisini test etmeyi başaran ilk bilim adamı olmuştur.

Leontief (1905-1999, 1973 Nobel iktisat ödülü), ABD'ne ilişkin 1947 yılı verilerini kullanarak, girdi-çıktı yöntemi yardımıyla Heckscher-Ohlin teorisini test etmiş ve elde ettiği sonuçlar 1951 yılında yayınlanmıştır. Leontief'in *bulguları, ABD'nin ihraç ettiği malların emek-yoğun, ithal ettiği malların ise sermaye-yoğun olduğu yönündedir.* Bu bulgunun Heckscher-Ohlin teorisinin tam zıddı olması nedeniyle, Leontief'in bulgularına, ***Leontief paradoksu*** denilmektedir.

Dünya'da sermaye birikiminde ön sıralarda yer alan bir ülke olan ABD'nin emek-yoğun mallar ihraç ederek, sermaye-yoğun mallar ithal etmesi, hem çok ilgi uyandırmış hem de Leontief'in yaptığı çalışmada uyguladığı yöntem konusunda şüphelerin doğmasına neden olmuştur. Leontief ABD'de üretilen malların üretiminde görev alan işgücünü hesaplarken, işçinin çalıştığı saat yanında, işçinin verimliliğini de göz önüne almıştır. Yazar'ın Amerikan işçisinin, aynı kapitalle üretimde bulunan yabancı işçilerden üç kez daha verimli olduğunu gözönüne alması, ABD'nin ihraç mallarının emek-yoğun olarak nitelendirilmesinde önemli bir faktör olmuştur.

W. Leontief'in çalışmaları birçok yazar tarafından eleştirilmiştir. Yazar eleştirileri de göz önüne alarak, 1959 yılında yeni bir çalışma yapmış ve çelişkinin biraz azaldığını gözlemlemiştir.

Leontief'ten sonra, birçok iktisatçı, Heckscher-Ohlin teorisini ülkesine uygulamıştır. Tüm bu çalışmalar sonucunda, Leontief Paradoksunu doğrulamak mümkün olmadığı gibi, yanlışlığı da ileri sürülememiştir.

5. DIŞ TİCARET TEORİSİNDE YENİ GELİŞMELER

Dış Ticaret Teorileri, zaman içinde arz ve talep cepheleri, üretim olanakları eğrileri ve farksızlık eğrileri analizleri yardımıyla, hem geliştirilmiş hem de değiştirilmiştir. Ancak, tüm bu çabalar sonucunda Klasiklerin Dış Ticaret Teorilerinin yerini tutabilecek bir yenilik getirilememiştir. Bu yeni akımların özelliklerini öz olarak belirterek, dış ticaret teorileri ile ilgili açıklamalarımızı bitireceğiz.

Posnter, Haulbauer ve Douglas, ***"teknolojik açık"*** teorisi ile, teknoloji üreten gelişmiş ülkelerin, geliştirdikleri yeni ürünlerin üretimini sağlayarak, bu gibi malların ihracatında üstünlük sağlayacaklarını öne sürmüşlerdir. Bu üstünlük, yeni teknolojilerin diğer ülkelerce elde edilmesine kadar devam edecektir. Yeni teknolojiyi başlatan ve zamanla bunu öteki ülkelere kaptıran ülkeler, belirli bir zaman aralığı sonunda, bu defa daha yeni bir teknoloji geliştirerek, bu geliştirdikleri ürünle, dünya pazarına girecek ve üstünlüklerini sürdüreceklerdir.

Vernon, Wells ve Hiris, ***"ürün devreleri teorisi"*** ile yeni bir ürün üreten ülkenin ilk devrede, gelişmekte olan ülkelere ve öteki sanayileşmiş ülkelere, ihracat yapacağını öne sürmektedirler. Yeni ürün, zamanla öteki ülkeler tarafından da üre-

tilmeye başlanacaktır. Bu aşamada, ülkeler arasında rekabete dayalı olarak, ürünü ilk defa üreten ve üstünlüğe sahip olan ülke, söz konusu ürünün üretimini, daha ucuza üreten ülkelere bırakacaktır. Özellikle tekstil başta olmak üzere bazı sanayilerin, gelişmekte olan ülkelere bırakılması buna örnek verilebilir.

Haulbauer, Ohlin ve Dreze, ***"ölçek ekonomileri teorisi"*** ile, bazı endüstrilerin ölçek ekonomilerinden yararlanarak, işletmelerini büyütürken maliyetlerini düşürerek, dünya pazarlarında rakipsiz duruma geçebileceklerini öne sürmüşlerdir. Özellikle, ölçekten kaynaklanan maliyet avantajına sahip endüstrilerin bulunduğu ülkeler, söz konusu malların üretiminde üstünlüğe sahip olacaklardır.

Linder, Balassa ve Grubel, ***"benzer talep yapıları teorisi"*** ile, ticaretin benzer sosyo-ekonomik yapıdaki ülkeler arasında daha yoğun olacağını öne sürmüşlerdir. Bu yazarlara göre, sosyo-ekonomik yapıları farklı olan ülkeler arasında ticaretin yoğunluğu daha az olacaktır.

6. DIŞ TİCARET HADLERİ VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN ALEYHİNE İŞLEMESİ SORUNU

Dış ticaret teorilerinde, uluslararası mübadeleye katılan ülkelerin, bu mübadeleden kazançlı çıkacaklarını belirterek hangi ülkenin hangi grup malların üretiminde uzmanlaşması gerektiği üzerinde durduk. İthal ve ihraç fiyatlarının neye göre belirleneceğine pek değinmedik. Ne var ki, uluslararası mübadelede, *bir ülkenin ihraç fiyatları ile ithal fiyatlarının birbirine oranlanmasından başka birşey olmayan dış ticaret hadleri, yapılan ticaretten, tarafların sağladığı avantaj ya da dezavantajları göstermektedir.*

Tarımsal ürünler ihracatçısı durumunda olan gelişmekte olan ülkeler, dış ticaret hadlerinin aleyhlerine işlediği inancındadırlar. Eğer bu düşünce doğruysa, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaretin sonucunda, ikincilerden birincilere, yani fakir ülkelerden zengin ülkelere gelir transferi oluyor demektir. Dış ticaret hadlerinin az gelişmiş ülkelerin aleyhine işlemesi ile ilgili tartışmalara girmeden önce, dış ticaret hadleri kavramı ile neyin ifade edildiğini belirtelim.

A. Dış Ticaret Hadlerinin Tanımı

Kısaca, bir ülkenin ihraç ettiği ürünlerin fiyatları ile ithal ettiği ürünlerin fiyatlarındaki değişikliğin, belirli bir dönem içindeki seyrinin karşılaştırılmasından başka bir şey olmayan dış ticaret hadleri, farklı amaçlara göre değişik şekillerde tanımlanmaktadır. Bunlardan önemli olan iki tanesine değinelim.

a) Net Dış Ticaret Haddi

Dış ticaret haddi denilince, kısaca *ihraç malları fiyatları endeksinin ithal malları fiyatları endeksine oranı olan "net dış ticaret haddi"* kastedilir. Bu ticaret haddi şu şekilde gösterilebilir.

$$N = \frac{\text{İhraç Fiyatları Endeksi}}{\text{İthal Fiyatları Endeksi}} \cdot 100$$

Bu ifadeden anlaşılacağı gibi, belirli bir dönem içinde ihraç malları fiyatlarındaki artış oranı, ithal malları fiyatlarındaki artış oranından küçükse, bu ticaretten ihracat yapan ülke zararlı çıkıyor demektir. Böyle bir durumla karşılaşan ülke, be-

lirli bir zaman içinde ülke dışına sattığı aynı miktar mal karşılığında giderek daha az mal satın alma durumuyla karşı karşıya kalıyor demektir.

b) Kaynak Verimliliği ve Dış Ticaret Haddi

Net dış ticaret haddinde, ihraç edilen malların verimliliklerinde zaman içinde ortaya çıkan değişmeler göz önüne alınmamaktadır. Bir ülkenin dış ticaret hadlerinin aleyhlerine işleyip işlemediğinin sağlıklı bir analizi için, ihraç mallarının veriminin zaman içinde gösterdiği değişikliği analize katmak gerekir. Eğer bir ülkenin ihraç ettiği malların hem verimlilikleri artmamışsa, hem de fiyatları nispi olarak gerilemişse, böyle bir durumda, dış ticaret hadlerinin söz konusu ülkenin aleyhine işlemiş olduğu sonucuna varılabilir. Oysa, bir ülkenin ihraç ettiği malın verimliliği artmışsa, ihraç fiyatı düşmüş olsa bile, dış ticaret hadleri söz konusu ülkenin aleyhine dönmemiş olabilecektir.

B. Dış Ticaret Hadlerinin Az Gelişmiş Ülkelerin Aleyhine İşlediği Düşüncesi

Mukayeseli Üstünlük Teorisini savunan Klasikler, dış ticaret hadlerinin gelişmekte olan ülkelerin lehine işleyeceğini savunmuş olmalarına karşın, H.W. Singer ve R. Prebisch yaptıkları ampirik çalışmanın sonucunda Klasiklerin görüşlerinin tam tersine, dış ticaret hadlerinin gelişmekte olan ülkelerin aleyhine işlediği sonucunu elde ettiler. Şimdi her iki görüşü de öz olarak açıklayalım.

a) Klasiklerin Dış Ticaret Hadlerinin Gelişmekte Olan Ülkelerin Lehine Olacağı Tezi

Klasik ekonomistler ve izleyicileri, dış ticaret hadlerinin uzun dönemde, daha çok tarımsal ürünler ihracatçısı olan gelişmekte olan ülkelerin lehine ve dolayısıyla sınai mamuller ihracatçısı gelişmiş ülkelerin aleyhine olacağını öne sürmüşlerdir. Bu tezi güçlendiren iki görüş (arguman) ortaya atılmıştır.

İlk görüş, D. Ricardo tarafından ortaya atılan, tarımsal ürünler üretiminde azalan verimler kanunu nedeniyle üretiminin yeteri kadar artırılamaması sonucu, tarımsal ürün fiyatlarının, üretiminin artırılması mümkün olan endüstriyel ürün fiyatlarından daha hızlı artacağı yönündeki görüştür. Bu görüş, daha sonra A. Marshall ve 1920 yılında da J.M. Keynes tarafından da benimsenmiştir.

İkinci görüş, J.S. Mill'in, uluslararası mübadelede fiyatların, *karşılıklı talep kanununa* dayalı olarak oluşmasının sonucuna dayandırılan görüştür. Bu görüşe göre, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelerden satın aldıkları tarımsal ürünlere olan talepleri yoğun olduğundan, tarımsal ürün fiyatları, sınai malların fiyatlarına göre daha yüksek olacaktır. Dolayısıyla, sınai mallar ihracatçısı gelişmiş ülkeler, tarımsal ürünler ihracatçısı gelişmekte olan ülkelerle yaptıkları ticarette, dış ticaret hadleri gelişmiş ülkelerin aleyhine olacaktır.

b) Dış Ticaret Hadlerinin Gelişmekte Olan Ülkelerin Aleyhine Olduğu Görüşü: Singer-Prebisch Tezi

H.W. Singer ve R. Prebisch yaptıkları çalışmalarda, birbirini destekleyen görüşlerle, dış ticaret hadlerinin tarımsal ürünler ihracatçısı gelişmekte olan ülkelerin

aleyhine olduğunu ortaya koydular. Bu yazarlardan dolayı bu görüşe de, Singer-Prebisch tezi denilmektedir.

Singer-Prebisch tezi, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki *yapısal düzen farklılığı* ile *gelir ve talep esnekliklerindeki farklılıklara* dayanmaktadır. Bunlara öz olarak değinelim.

- ***Yapısal Düzene İlişkin Düşünceler.*** Dış ticaret hadlerinin gelişmekte olan ülkelerin aleyhine gelişmesinin *birinci nedeni*, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin *piyasa yapılarındaki farklılıktır*. Gelişmekte olan ülkelerde çok sayıdaki tarımsal işletme, ürünlerinin fiyatlarını kontrol edemezken, gelişmiş ülkelerde, az sayıdaki sanayiciler mamullerinin fiyatlarını, aralarında anlaşıp (kartel ve tröst oluşturarak) diledikleri gibi kontrol altına alabilmektedirler. *İkinci neden*, gelişmiş ülkelerde, teknolojik gelişme sonucu sağlanan verim artışının fiyatlara yansımamasıdır. Bu ülkelerde verim artışı güçlü sendikalar nedeniyle, daha çok ücret artışı ve kâr şeklinde, işçiler ile firmalara gitmektedir. Oysa, gelişmekte olan ülkelerde teknolojik gelişme sonucu sağlanan verim artışı, güçlü sendikalar ve güçlü firmaların olmaması nedeniyle fiyatlara yansımakta ve fiyatların düşmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla, teknolojik gelişme sonucu, gelişmiş ülkelerin mamullerinin ihraç fiyatları düşmezken, gelişmekte olan ülkelerin ihraç ettiği tarımsal ürün fiyatları düşmektedir.

- ***Gelir ve Talep Esnekliğine İlişkin Düşünceler.*** Tarımsal ürünler talebinin gelir esnekliğinin düşük, öte yandan sanayi ürünlerininkilerin yüksek olması, gelişmekte olan ülkelerin uluslararası piyasalarda pazarlık güçlerini kırmaktadır. Ayrıca, endüstride ham madde olarak kullanılan ve talebinin gelir esnekliği birden büyük olan tarımsal kökenli ham maddelere olan talep, endüstriyel sektörce yapay ham maddelerin üretilmesi nedeniyle, giderek azalmaktadır.

C. Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracat Sorunlarına Çözüm Çabaları: UNCTAD

Dış ticaret hadlerinin aleyhlerine işlediğine inanan gelişmekte olan ülkeler, dünya ihracatı içindeki paylarının da zamanla azalması karşısında, uluslararası arenada daha güçlü olabilmek için, karşı güç oluşturma yönünde harekete geçme ihtiyacını hissetmişlerdir. Bu alandaki gayretler, Birleşmiş Milletler Teşkilatı'nda, gelişmekte olan ülkelerin sayısal üstünlük elde ettikleri 1960'lardan sonra meyvesini vermeye başlamış ve 1964 yılında Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (kısa adı UNCTAD) oluşturulmuştur.

UNCTAD, gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ürünler ihracatı yanında, bu ülkelerin kalkınma sorunlarına da yönelik bir teşkilattır. Dört yılda bir toplanan konferans beklentilerin gerçekleşmesi için yeterli olmaktan uzaktır. Ancak konferans gelişmekte olan ülkeler için, daha önce sahip olamadıkları, seslerini duyurma fırsatını yakaladıkları bir platform oluşturmaktadır.

49

DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Bir önceki kısımda incelediğimiz dış ticaret teorilerinde çeşitli yazar ve ekoller dış ticaretin, ticarete katılan her ülke için yararlı olacağı görüşü öne sürüyor ve uluslararası uzmanlaşmanın hangi esaslara dayalı olacağını tartışıyorlardı. Ancak, tüm teorik görüşlerin ortak yanı, dış ticaretin önündeki tüm engellerin kaldırılması yönündeydi.

Ne var ki, oldukça sağlam temellere dayanan *serbest dış ticaret teorilerine, uygulamada yeteri kadar iltifat edilmediği görülmektedir.* Her ülke şu ya da bu nedenle dış ticaretine sınırlamalar getirmiştir. İşte *dış ticaret politikası, hükümetlerin ülke ticaretini sınırlandırmak* ya da *özendirmek amacıyla yaptığı düzenlemeleri konu almaktadır.*

Dış ticaret politikasını, *"ülkenin dış ticaretini belirlenen hedefler doğrultusunda düzenlemek amacıyla alınan önlemler bütünü"* şeklinde de tanımlayabiliriz.

Dış ticaret politikası, *serbest dış ticaret politikası* ve *koruyucu dış ticaret politikası* olmak üzere *iki dala* ayrılır. Ancak, dış ticarete hiç bir hükümet engelinin olmaması şeklinde ifade edilebilen *klasik dış ticaret teorisine* dayalı serbest dış ticaret politikası, sanayi devrimini ilk gerçekleştiren İngiltere'de ve birçok Batı Avrupa Ülkesinde 20. yüzyıl başına kadar uygulanmıştır. Sanayi devriminin daha geç gerçekleştiği Almanya korumacı dış ticaret politikası uygulamaya başladığı gibi, tüm gelişmekte olan ülkeler, koruyucu dış ticaret politikası izlemek zorunluluğunu hissetmişlerdir. Bu nedenle *günümüzde, dış ticaret politikası denilince, genellikle koruyucu dış ticaret politikası kastedilmektedir.*

Bu kısımda, hükümetlerin dış ticarete müdahale nedenleri, müdahale araçları ile dış ticaretin serbestleştirilmesi yönündeki gelişmelere değineceğiz.

1. HÜKÜMETLERİN DIŞ TİCARETE MÜDAHALE NEDENLERİ

Hükümetler dış ticarete çok çeşitli nedenlerle müdahale ederek, ticaret hacmini kısıtlama yoluna giderler. Bu nedenler, *ekonomik nedenler* ve *ekonomik olmayan nedenler* olarak *iki gruba* ayrılır.

A. Dış Ticarete Ekonomik Nedenli Müdahaleler

Dış ticarete ekonomik nedenli müdahalelerin en önemlileri, *dış ödemeler bilançosu açığının ortadan kaldırılması* ve *yerli endüstrinin dış rekabete karşı koruması* amaçlı müdahalelerdir. Ancak bunlar dışında *sanayileşme stratejisine göre müdahale, kendi kendine yeterlilik, kalkınmanın finansmanını sağlama, tekelleşmeyi önleme* ve nihayet *istihdamı artırma* amaçlı müdahaleden söz edilebilir.

a) Dış Ödemeler Bilançosunun İstikrarsızlıklarının Azaltılması

Bir ülkenin dış ödemeler bilançosunun açık vermesi, söz konusu ülkenin döviz rezervlerinin erimesine neden olur. Dış açıkla karşılaşmış ülkelerin ilk tepkileri, bu açığın dış borçla kapatılmasıdır. Ancak, açığın dış borçla kapatılması, kısa vadeli bir önlemdir. Uzun vadede, ödemeler dengesi açığını kapatıcı bir politika izlemek gerekir ki, bunun için, dış ticarete, ithalatı kısıcı ve ihracatı teşvik edici müdahaleler yapmak yoluna gidilmektedir.

b) Yerli Endüstriyi Dış Rekabete Karşı Koruma (Bebek Endüstrilerin Korunması)

Gelişmekte olan ülkelerde *yeni kurulan endüstrilerinin, üretim teknolojisi ve tesis* ölçeği yanında, yetişmiş işgücü, standardizasyon ve pazarlama olanakları yönüyle, gelişmiş ülkelerin *olgunlaşmış endüstrileriyle* rekabet etmeleri çok güç ve hatta imkansızdır. Dolayısıyla, sanayileri yeterince gelişmemiş ekonomilerin yeni gelişen sanayilerini, rekabete dayanacak düzeye gelinceye kadar korumaları gerekmektedir. Bu nedenle önerilen koruyucu dış ticaret politikasına *"bebek endüstriler"* politikası adı verilmektedir.

Öte yandan az gelişmiş ülkelerin bebek endüstri savına dayalı, koruyucu dış ticaret politikaları karşısında gelişmiş ülkelerin de, az gelişmiş ülke mallarının ithalatını engelleyici önlemler aldıkları görülmektedir. Bazı gelişmiş ülkelerin, ucuz emeğe dayalı emek-entansif sanayi ürünlerinde avantajlı olan gelişmekte olan ülke ürünlerine karşı, kendi sanayilerini korumak amacıyla, ithalatı kısıtlayıcı önlemler aldıkları görülmektedir.

c) Sanayileşme Stratejisine Göre Müdahale

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik gelişmeyi sağlayabilmeleri için, tarımsal gelişme yanında, mutlaka sanayileşmeleri gerekir. Bu grup ülkeler, ithal ettikleri malları, kendi ülkelerinde üretme gayreti içine girerler. Bunun için, öncelikle üretimini geliştirmek istedikleri sanayi mallarının ithalatını kısıtlama, hatta yasaklama yoluna giderler ki, bu şekildeki sanayileşme stratejisine, *"ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi"* adı verilir. Ne var ki, *ithal ikamesine dayalı sanayileşme, dış rekabetin* olmaması nedeniyle, yerli sanayinin yenilikleri uygulama gereksinimi

duymamasına neden olurken, mevcut sanayiler bir yandan hantallaşırken, aynı zamanda tekelleşme olanakları yakalamaktadırlar. Bu nedenle, ithal ikamesi sağlama amacıyla korunan sanayiler, belirli bir süre sonra, yavaş yavaş dış rekabete açılmalıdır.

İthal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisine alternatif olarak ortaya atılan bir diğer görüş, *ihracata yönelik sanayileşme* stratejisidir. İhracata yönelik sanayileşme stratejisinin özünde, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin *"uzmanlaşma"* görüşünü bulmak mümkündür. 1970'lerde ithal ikameci sanayileşme stratejisi izleyen gelişmekte olan ülkelerin karşılaştıkları sorunlar karşısında, bu ülkelere ihracata yönelik sanayileşme stratejisi izlemeleri öne sürülmüştür.

Öncelikle uzak doğu ülkelerince ve 1980'li yıllarda da ülkemizce benimsenen bu yeni stratejiye göre, gelişmekte olan ülkeler dış piyasaya açılmalı ve özellikle gelişmiş ülkelerle maliyet açısından rekabet edebilecekleri emek -yoğun üretim teknolojisine dayalı, tekstil, hazır giyim ve tarıma dayalı sanayiler başta olmak üzere bazı alanlarda ihracata yönelmelidirler. Ayrıca, bu politikayı uygulayan ülkelerin başta elektronik olmak üzere, ileri teknoloji içeren ancak montaja dayanan sanayi dallarında, üretim sürecinde bazı emek-yoğun ara malını üreterek ihraç etmeleri, mümkün olabilmektedir.

İthal ikameci sanayileşme stratejisi uygulayan gelişmekte olan ülkeler, bazı malların ithalatına sınırlama getirirken, ihracata yönelik sanayileşme stratejisini izleyen gelişmekte olan ülkeler, bu defa *ihracatta vergi iadesi, düşük faizli kredi, ihracattan elde edilen dövizi ihracatçının dilediği gibi kullanma hakkı* vb. gibi, *ihracatı teşvik edici politika izlemektedirler.*

d) İstihdamın Artırılması

Toplam talebin gerilemesi sonucu istihdamın azaldığı ve işsizlik sorununun ortaya çıktığı dönemlerde, işsizlikle mücadele ile ilgili konuyu açıklarken belirttiğimiz gibi (Bkz. 45. kısım), toplam talebin artırılması gerekmektedir. Öte yandan daha önce ithalat ve ihracatın milli gelir (ve dolayısıyla istihdam) üzerindeki etkisini açıklarken de belirttiğimiz gibi (Bkz. 37 Kısım ve Şekil 37.13), bir ülkenin ihracatı söz konusu ülkenin talebinin artmasına neden olurken ithalatı, toplam talebinin azalmasına neden oluyordu.

İşsizlikle mücadelede, ithalatı sınırlayıcı önlemlerin alınmasıyla, daha önce dışarıdan satın alınan malların ülkede üretilmesi söz konusu olacağından, toplam talep ve dolayısıyla istihdam yükselecektir. Böyle bir durumda, söz konusu ülkeye ihracat yapan ülkelerin ihracatının azalması, bu defa bu ülkelerde işsizlik sorununun doğmasına neden olacaktır. Bu şekilde bir ülkenin işsizlik sorununu çözümlerken, başka ülkelerde işsizliğin ortaya çıkmasına neden olunması olgusuna, ***"işsizliğin ihracı politikası"*** denilmektedir.

İşsizlikle mücadelede ithalatı kısıcı önlemlerin alınması yanında, ihracatı teşvik edici önlemler alınması yoluna da gidilebilir. Artan ihracat ile birlikte, dış talebi karşılamak için üretimin artırılması çabası içine girilmesi, istihdamın artmasını sağlayacaktır.

İşsizliği azaltma amacıyla ithalatı kısıcı önlemlerin alınması şeklinde izlenen politika (işsizliğin ihracı politikası) kısa vadede olumlu sonuç verirken, uzun vadede işsizlik sorunuyla karşılaşan diğer ülkelerin de ithalatlarını kısıcı önlemlere başvurmaları gibi bir sonucun doğmasına neden olacaktır. Böylece, ilk defa ithalatı kısıtlayıcı politika izleyen ülke, öbür ülkelerin de benzer politika izlemesi karşısında, bu defa ihracatının azalması ve ihraç ürünleri üreten sektörlerinde işsizliğin artmaya başlaması gibi bir durumla karşılaşabilecektir.

e) Kendi Kendine Yeterlilik (Otarşi)

Dış ticaretin, ticarete katılanlara yarar sağladığı ve ticaret yapan ülkelerin refah düzeylerinin artmasına neden olduğu savlarına karşın, bazı ülkeler özellikle geçmişte, kendi kendilerine yeterli olmanın özlemini duyarak, uluslararası ticareti en aza indirmeye yönelmişlerdir. Dışa açık ekonomilerin, savaş ve kriz dönemlerinde gereksinim duydukları temel malları ithal edememe acizine düşebileceği düşüncesine dayanan bu görüş, günümüzde fazla rağbet görmemektedir. Ancak, aşırı uluslararası uzmanlaşmanın da, savaş ve kriz dönemlerinin çok daha güç atlatılan dönemler niteliği almasına neden olduğu da inkar edilemez.

Günümüzde, özellikle tarımsal ürünler üretiminde kendine yeterlilik politikası, birçok ülke tarafından uygulanmaktadır.

f) Kalkınmanın Finansmanı İçin Gerekli Kamu Gelirlerini Sağlama

Gelişmekte olan ülkelerde, kalkınmanın finansmanında kullanılacak fonlar son derece sınırlıdır. Nüfusun büyük bir kısmının tarım sektöründe faaliyette bulunduğu bu ülkelerde, vergi gelirleri çok düşüktür ve ilave vergiler almak çok zordur. Kalkınma için gerekli fon, *geleneksel ihraç malları üzerine konan ihraç vergilerinden elde edilen gelirlerden* sağlanmaya çalışılır.

Öte yandan ithal ve ihraç malları üzerine konulan vergiler, gelişmekte olan ülkeler kadar gelişmiş ülkeler için de önemli bir kamu geliri kaynağıdır.

g) İç Piyasada Tekelleşme Eğiliminin Kırılması

Monopol ve oligopolle ilgili açıklamalarda belirttiğimiz gibi bazı firmalar çeşitli nedenlerle (doğal, akdi ve fiili nedenler) monopolleşirler. Bu şekilde bir malın arzını kontrolleri altına alan firmanın monopol gücünü kırmanın en etkin yolu, söz konusu firmanın arzını kontrol ettiği mal ya da malların ithalatının kolaylaştırılması, eğer varsa ithalat sınırlamalarının kaldırılmasıdır.

B. Dış Ticarete Ekonomik Olmayan Nedenlerle Müdahale

Bazen hükümetler ülke güvenliği ve sosyal nedenlerle dış ticarete müdahale ederler.

- ***Ülke Güvenliği:*** Her ülkenin özlemi, askeri araç ve gereç üretiminde kendine yeterli olabilmektir. Bu nedenle bir çok ülke, stratejik öneme sahip bazı malların ithalini kısıtladığı ve hatta yasakladığı gibi, özellikle ülke savunmasına yönelik bazı sanayileri koruyucu önlemler alırlar.

- ***Politik Nedenler:*** Dış ticarette serbesti ve mukayeseli üstünlüğe uygun olarak uluslararasında uzmanlaşma, bazı faaliyetlerin tamamen körlenmesine neden olabilecektir. İşte bu gibi, dış rekabete dayanma gücü zayıf faaliyet alanlarında çalışanlar, işlerini kaybetmek istemezler. Uzmanlaşma ile daha iyi iş olanaklarının ortaya çıkacağı bilinmesine rağmen, mevcut işi kaybetmemeyi yeğler ve siyasi tercihlerini o yönde kullanırlar.

Öte yandan bazen hükümetler, kayırmak istedikleri bazı üreticilerin ürettikleri malların ithaline politik nedenlerle, sınırlamalar getirirler.

2. DIŞ TİCARETE MÜDAHALE ARAÇLARI

Hükümetlerin dış ticarete müdahalesi denildiğinde, ilk akla gelen araç, *gümrük tarifeleri*dir. Ancak, uluslararası ilişkilerin gelişmesine paralel olarak zaman içinde, gümrük tarifelerine ilave olarak dış ticareti düzenleyen yeni araçlar geliştirilmiştir. Bu araçlardan önemli gördüğümüz, *ithalat kotaları, ithalat yasakları, döviz kontrolü* gibi miktar kısıtlayıcı engeller ile *takas* ve *kliringin* yer aldığı *"iki yanlı ticaret"* ve nihayet *ihracat teşvikinden* söz edeceğiz.

A. Gümrük Tarifeleri

Gümrük tarifeleri, bir ülkeye ithal edilen ya da ülkeden ihraç edilen malların ülkeye giriş ya da çıkışında alınacak vergi oranını gösteren bir cetveldir. Günümüzde ihraç mallarından alınan gümrük vergileri önemini kaybettiğinden, gümrük tarifesi kelimesi, artık *ithal vergisi anlamında* kullanılmaktadır. *"Vergi"* ifadesi yerine *"tarife"* kelimesinin kullanılmasının nedeni ise, gümrüklerde hangi mallardan ne kadar ya da ne oranda vergi alınacağının *"liste"* şeklinde belirtilmesi geleneğinden kaynaklanmaktadır.

Gümrük tarifelerini genellikle parlamento ya da parlamentonun yetkili kılması halinde hükümetler belirler. Bu gibi tek taraflı olarak ithalatçı ülkece belirlenen tarifelere *"otonom"* ya da *"kanuni"* tarife denir. Bazen, belirli malların uygulanacak olan gümrük tarifeleri ülkeler arasında yapılan anlaşmalarla belirlenir. Bu şekilde belirlenen tarifelere *"akdi"* tarife denir. Örneğin, 30 Ekim 1947'de imzalanan *Ticaret ve Tarifeler Genel Anlaşmasının* (GATT) ana amacı, *anlaşmaya taraf olan ülkelerin gümrük tarifelerini karşılıklı olarak indirerek, zamanla tamamen ortadan kalkmasını sağlamaktır.*

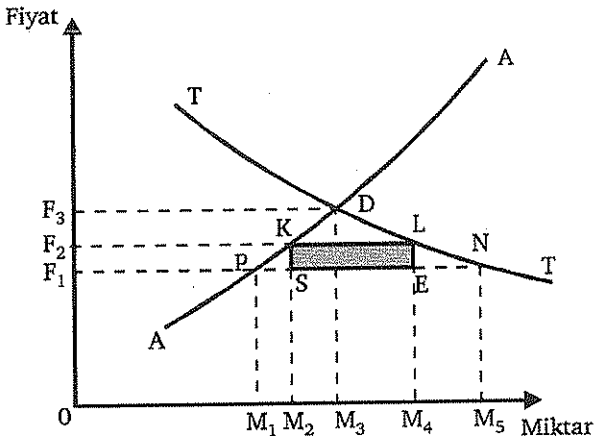
Öte yandan, gümrük tarifeleri, *ad valorem* (*ithal edilen malın değerinin belirli bir oranı*) ya da *spesifik* (*ithal mal birimi başına*) vergi esası göz önüne alınarak düzenlenir. İthal edilen televizyon başına alınan gümrük vergisi *spesifik*, televizyonun değerine göre alınan gümrük vergisi *ad valorem* vergi niteliğindedir.

Spesifik Vergiler, uygulanması kolay ve vergi kaçağını en aza indiren bir vergidir. Ancak, ithal edilen malın kalite ve fiyatını göz önüne almadığından adaletsizdir. ***Ad valorem*** vergiler ise, adaletli olmasına karşılık, ithal edilen malın değerinin bilinmesini gerektirir. Değerin eksik bildirilmesi halinde, vergi kaçağı olacaktır. Günümüzde, tüm Batı Avrupa ülkeleri ve ülkemizde ad valorem vergi benimsenmiştir. ABD ve Kanada da ise spesifik vergi uygulaması devam etmektedir.

Gümrük tarifelerinin, tarifeyi uygulayan ekonomi üzerinde birçok *olumlu etkisi* görülür. Bu etkilerden en önemlileri, *yerli endüstriyi dış rekabete karşı koruması (himaye etkisi), hazineye gelir sağlaması (**gelir etkisi**), ithalatı kısılmasıyla ülkeden çıkan döviz miktarının azalmasını sağlaması (**tüketim etkisi**)* ve nihayet *gelirin tüketiciden üreticiye yönelmesini sağlamasıdır (**bölüşüm etkisi**).*

Bu etkileri incelemeye başlamadan önce, ithal malları üzerine gümrük vergisi konulmasını bir şekil yardımıyla gösterelim (Şekil 49.1).

Bir ekonomide, üzerine gümrük vergisi konan X malının arz ve talebinin, Şekil 49.1'deki gibi olduğunu varsayalım. Ancak söz konusu ekonomi dışa kapalı olsaydı, X malının fiyatı F_3 düzeyinde gerçekleşecekti. Oysa, liberal dış ticaret politikası izlenmesi halinde, X malının dünya fiyatının OF_1 düzeyinde olması varsayımında, OM_1 kadar mal ülke içinde üretilirken, M_1M_5 kadar mal ithal edilecektir.



Şekil 49-1
Gümrük Tarifeleri ve Etkileri

Söz konusu ülkenin ithal fiyatları üzerine F_1F_2 kadarlık bir *gümrük vergisi* uyguladığını varsayalım. Bu durumda, X malının ülkeye giriş fiyatı OF_2'e yükselirken, ülkede üretilen mal miktarı OM_2'e yükselecek, buna karşın ithal edilen mal miktarı M_2M_4'e düşecektir.

Şimdi bu şekil ve şekildeki örnek yardımıyla, gümrük tarifesinin *himaye, gelir, tüketim* ve *bölüşüm etkilerini*, öz olarak belirtelim.

- Himaye Etkisi (Üretim Etkisi). Şekil 49.1'de görüldüğü gibi, dünya fiyatları, ülke içindeki fiyatlardan düşük olduğundan, OF_1 dünya fiyatlarından hiç bir gümrük vergisi almazsa, OM_1 kadar mal ülkede üretilecek, M_1M_5 kadar mal da ithal edilecektir. Oysa, söz konusu malın ülkeye girişinde, gümrük vergisini alınması halinde, ithal fiyatı yükselirken, dış rekabete karşı korunan iç piyasada üretim miktarı artacaktır ki, bu olguya *himaye etkisi (koruma etkisi* ya da *üretim etkisi)* denilmektedir. Yukarıdaki örnekte (Şekil 49.1), F_1F_2 kadar gümrük vergisi alınması halinde, ithalat M_1M_5'den M_2M_3'e düşerken, *iç üretimin* OM_1'den OM_2'e yükselmesi, (M_1M_2 kadar) *himaye etkisinin* sonucudur.

- Hazineye Gelir Sağlanması (Gelir Etkisi). Gümrük vergisi uygulanmasının en önemli nedenlerinden bir diğeri hazineye gelir sağlamaktır. X malının F_1F_2 kadar gümrük vergisi konulması halinde, ithal edilen M_2M_4 kadar mal karşılığında elde edilecek olan vergi geliri, M_2M_4 x F_1F_2' dir ki, bu da KLES diktörgeninin alanına eşittir. Gümrük vergisi yükseltildikçe, ithalat miktarı azalacağından, vergi gelirleri de azalacaktır. Gümrük vergisi F_1F_3 düzeyine eriştiğinde, ithalat tamamen

ortadan kalkarken, yurt içi üretim OM_3 düzeyine yükselecektir. Kuşkusuz ithalat olmayınca da, vergi gelirleri sıfıra inecektir. Bu şekilde ithalatı engelleyecek düzeye çıkarılan gümrük vergisi oranına, *"mutlak himaye oranı"* ya da *"yasaklayıcı tarife oranı"* adı verilir.

- ***Dış Ödemeler Bilançosunu Denkleştirici Etki (Döviz Giderlerinin Azaltılması).*** Gümrük vergisi, ithal malının fiyatını, uygulanan vergi kadar yükseltecek-ğinden tüketim ve dolayısıyla ithalat azalacaktır. İthalatın azalması, ülkeden ithalat nedeniyle çıkan dövizin azalmasına neden olurken, dış ödemeler bilançosu dengelenecektir. Bunu Şekil 49.1 yardımıyla açıklayalım. F_1 F_2 kadar gümrük vergisi konulması halinde, ithal edilen malın miktarı M_1M_5'den M_2M_4'e düşerken, ithalat için yapılan döviz harcamasının miktarı, PNM_5M_1 diktörgeninin alanının sayısal değerinden KLM_4M_2 diktörgeninin alanının sayısal değeri düzeyine inmektedir.

- ***Bölüşüm Etkisi.*** Gümrük vergisi, milli gelirin tüketiciden üreticiye doğru transferine neden olurken, toplumdaki gelir dağılımını değiştirdiğinden buna, bölüşüm etkisi denilmektedir. Gümrük vergisinin tüketiciden üreticiye gelir transferine neden olmasını, yine Şekil 49.1 yardımıyla açıklayalım.

Gümrük vergisi konulmadan önce, iç piyasada OF_1 fiyatından OM_1 kadar mal üretilip satılırken, F_1 F_2 kadar gümrük vergisi uygulandığında, iç piyasada OF_2 fiyatından OM_2 kadar mal üretilip satılmaktadır. Ancak, vergiden önce OM_1 kadar malı OF_1 fiyatından satan üreticiler F_1F_2 kadarlık gümrük vergisinin alınması durumunda, bu defa aynı malı OF_2 fiyatından satarak, ithal maldan devletin aldığı gümrük vergisi oranında bir ilave gelir elde edeceklerdir. Bu ilave gelir kendi çabaları sonucunda değil de, gümrük vergisi nedeniyle sağlandığından, üretici rantı niteliğindedir.

Gümrük vergisi nedeniyle iç piyasadaki M_1M_2 kadarlık üretim artışını gerçekleştiren firmaların maliyeti AA arz eğrisi boyunca (PK arasında) yükseldiği göz önüne alındığında, OM_2 kadar üretim sonucunda, üreticilerin elde ettikleri toplam *üretici rantı*, F_2KPF_1 yamuğunun alanı kadardır. Bu alan kadar bir paranın, gümrük vergisi nedeniyle, tüketiciden üreticiye transferi gümrük tarifeleriyle birlikte ekonomide gelir dağılımının, üretici lehine değiştiğini göstermektedir.

B. Tarife Dışı İthalat Miktarını Kısıtlayıcı Araçlar

Uluslararası ticari ilişkiler giderek yoğunlaşırken, gümrük tarifelerinin karşılıklı olarak azaltılması yönünde yapılan anlaşmalar yanında son yıllarda, tarife dışı, ithalat miktarını kısıtlayıcı bazı uygulamalara gidildiği gözlenmektedir. Biz burada sayıları giderek artan bu ithalat kısıtlayıcı araçların en önemlileri diyebileceğimiz, *ithalat kotaları, ithalat yasakları* ve *döviz kontrolüne* değineceğiz.

a) İthalat Kotaları

İthalat kotaları, ithal edilecek mal miktarlarının üst sınırlarının hükümet tarafından miktar ya da değer olarak belirlenmesidir. Belirli bir süre için belirlenen bu kota uygulamasında, aynı zamanda ithal edilen mallardan gümrük vergisi de alınır. Yerli endüstriye sağladığı koruma ve dış ödemeler açığını kapatma açısından kota, gümrük tarifelerine göre daha etkilidir. Ancak, *tüketim etkisi* ile *bölüşüm etkisi*, gümrük tarifelerininkiyle aynıdır. *Gelir etkisi yönü* ile, kota ve gümrük tarifeleri

birlikte kullanıldığından, önemli bir fark olmamasına karşın, miktar kısıtlaması nedeniyle iç piyasada ithal malları fiyatları aşırı yükseleceği için, ithalatçılar çok önemli kârlar elde edebilirler. İthal izni sağlayan ithalatçıların tekel oluşturarak yüksek kârlar elde etmeleri, haksız kazanç kaynağı oluşturur.

Belirli bir süre (1 yıl ya da 6 ay gibi) için belirlenen kotanın *"global kota", "tahsisli kota"* ve *"gümrük tarife kotaları"* gibi üç türü vardır. Şimdi bu kotaların özelliklerine değinelim.

Global kota. Bu kota türünde, sadece ithalat edilecek malın miktarı ya da değeri belirlenir. Ancak, global kota uygulamasının bir takım güçlükleri vardır. Gümrükten geçen mal miktarının sağlıklı bir şekilde tespit edilebilmesi için, tüm bilgilerin bir merkezde toplanması ve *kota dolduğunda durumun gümrüklere bildirilmeleri gerekir.* Öte yandan *kota, ithalatçılar arasında dağıtılmadığından kotadan sadece ilk başvuranlar yararlanır.* Bazen söz konusu ithal malına ihtiyacı olanlar, ithalat yapamayabilirler. Bu durumda, söz konusu ithal malını, ithalatçıdan yüksek fiyata satın almak zorunda kalırlar.

Tahsisli ithal kotaları. Global kotanın sakıncalarını ortadan kaldırmak için, kotanın ithalatçıları arasında belirli bir kritere göre dağıtılması yoluna gidilir. İthalatçıya *lisans* adı verilen özel *ithal belgesinin* verildiği tahsisli kota sisteminin sakıncalı yönü ise, lisansın elde edilmesinin bürokratik işlemleri gerektirdiği gibi, *rüşvet ve suiistimale* de neden olabilmesidir. İthal lisans izni alma nimetlerinden genellikle, iktidardaki partilerin yandaşları yararlanır.

Gümrük tarife kotaları. Global ve tahsisli ithalat kotalarının sakıncalarını ortadan kaldırma ve ithalatçıların haksız kazanç elde etmelerinin önüne geçilmesi için izlenen bir diğer kota uygulaması, gümrük tarife kotasıdır. Bu kota uygulamasında kota, miktar ve gümrük tarifesi ile birlikte uygulanır. İthal edilen mal miktarı için bir kota tespit edilir ve kota dolana kadar normal gümrük tarifesi uygulanır. *Kota dolunca, yine ithalat serbest bırakılır ancak gümrük tarifeleri yükseltilir.* Böylece, ithalatçıların malı iç piyasada satarak elde edecekleri aşırı kazanç önlendiği gibi, kamu gelirleri de artırılmış olacaktır.

İthalatı sınırlayıcı etkisi kesin olan kotalar, özellikle dış ödemeler bilançosu açık veren ülkelerce tercih edilmekte ve sıkça uygulanmaktadır.

b) İthalat Yasakları

İthalat yasakları, hükümet kararıyla, belirli malların ülkeye girişinin engellenmesini ifade eder. İthalatı kısıtlayıcı *önlemlerin en katısı* olan ithalat yasaklarına, *ekonomik* olduğu kadar *politik ahlaki* ve *sağlık* nedeniyle de başvurulabilir.

İthal yasaklarının alınmasının *iktisadi nedenleri* arasında, dış ödemeler dengesi açığının kapatılması ve yerli sanayinin koruması sayılabilir. Özellikle döviz dar boğazına giren ülkeler, başta lüks tüketim malları olmak üzere birçok malın ülkeye girişini yasaklarlar. Aynı şekilde, yeni bir sanayi gelişirken, söz konusu sanayiinin ürettiği malların ülkeye girişine engelleme getirilebilir.

Politik yasaklama türüne, ülkenin anayasal rejim ve felsefesine uymayan yayınların ülkeye girişinin yasaklanması örnek verilebilir. Öte yandan, bazen yine politik nedenle bazı ülkelerin mallarının ülkeye girişi yasaklanır.

Nihayet başta uyuşturucu maddeler olmak üzere, bazı maddelerin ülkeye girişi, *sağlık* ve *ahlaki* nedenlerle yasaklanabilir.

c) Döviz Kontrolü (Kambiyo Denetimi)

Dış ödemeler dengesi sürekli açık veren ülkeler bir yandan açığın kapanması ya da en azından daha da artmaması, öte yandan döviz kurunun sabit tutulması amacıyla kambiyo denetimi uygularlar. Sabit döviz kuru ve ithal kotası ile birlikte uygulanan kambiyo denetiminde, döviz alım satım yetkisi Merkez Bankasına ve yetki verilen bazı ticari bankalara bırakılır.

Yurt dışından ülkeye giren tüm dövizlerin Merkez Bankasında ya da bu bankanın yetkili kıldığı bankalarca satın alındıktan sonra, ithalat v.b. gereksinmeler göz önüne alınarak bu dövizler yeniden dağıtılır. *Bu sistemde ne kadar ithalat yapılacağını belirleyen kotalar, eldeki döviz olanaklarına göre belirlenmektedir.* İthalat yapmak isteyenler, Merkez Bankasından döviz satın alabilmek için, kambiyo ile ilgili birimden satın alabilecekleri döviz tür ve miktarı için izin (*lisans*) alma durumundadır. Kuşkusuz bu izin belgesini alabilmek için özellikle ithal kotası almış olmak gerekmektedir.

Görüldüğü gibi, kambiyo denetimi dış ödemeler açığının iyileştirilmesi amacıyla, genellikle *kota sistemi ile birlikte kullanılan ithalat miktarını kısıtlayan bir araçtır.* Kota uygulaması ile birlikte ithalat, döviz olanaklarına bağlı olarak denetim altına almaktadır.

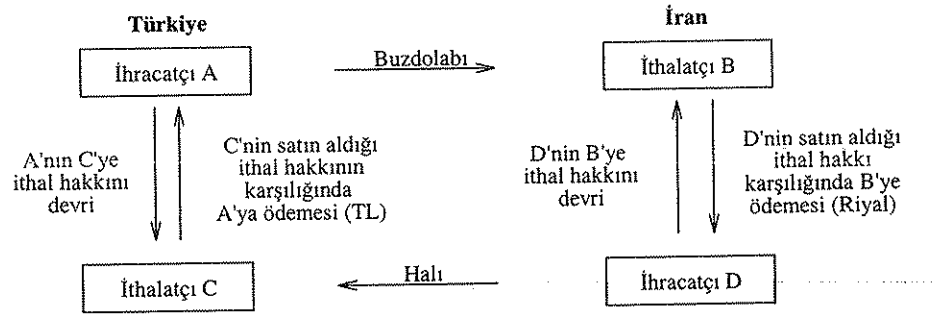
C. İki Yanlı Ticaret Anlaşmaları: Takas ve Kliring

Uluslararası ticari ilişkilerde ödemeleri dövizle yapmak, her zaman mümkün olmayabilir. Bazen yapılan bir anlaşma ile ihracatçı yaptığı ihracat karşısındaki alacağını, mal olarak alır. Bu durumda yapılan bir ihracat işlemini, mutlaka bir ithalat işlemi izlediğinden, bu şekilde yapılan ticarete *"iki yanlı ticaret"* adı verilmektedir. Burada iki yanlı ticaretin en yaygın çeşidi olan *takas* ve *kliring* den söz etmekle yetineceğiz.

a) Takas

En eski ticaret yöntemlerinden biri olan takasın en ilkel şekli, iki ülke tüccarlarının aralarında yaptıkları anlaşma sonucu, ihraç edilen malın bedelinin bir başka mal olarak tahsil edilmesidir. Ancak günümüzde bir tüccarın hem ithalatçı, hem de ihracatçı olması güçtür. Bu nedenle, bir ülkeye mal ihraç eden tüccar, ihraç karşılığında elde ettiği ithal hakkını, ülkesindeki bir diğer ithalatçı firmaya devreder (satar). İthal hakkını devreden firmaya, bunun karşılığı dövizle değil, milli parayla ödediğinden, takaslı dış ticarette, döviz kullanımı söz konusu değildir. Takas işleminin nasıl gerçekleştirildiği Şekil 49.2'de Türkiye'nin İran'a buzdolabı satarak, karşılığında halı alması örneğinde izlenebilir.

Takaslı dış ticaret daha çok mallarını uluslararası piyasaya ihraç etmekte güçlüklerle karşılaşan ülkeler arasında yapılır. Genellikle taraflardan birinin dövizle ödeme olanaklarına sahip olmadığı takasta, *ödemeler bilançosu müsait olan tarafın pazarlık gücü yüksektir.*



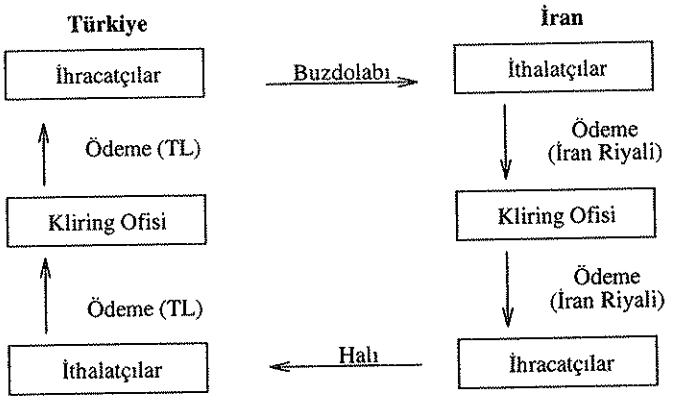
Şekil 49-2
Türkiye ile İran Arasındaki Takas İşlemi

Süreli olan takas anlaşmaları hükümetler arasında yapılır. Ancak *bazen, hükümetlerin izni doğrultusunda firmalar da takas anlaşması yapabilirler.*

Uluslararası ticari ilişkileri büyük ölçüde kolaylaştıran takas sisteminde, trampanın tüm güçlükleri söz konusudur. İki ülke ihracatçıları ile ithalatçılarının ithal ve ihraç edilecek mal konusunda anlaşmalarından öte, ithal edilen ve ihraç edilen malların bedellerinin birbirine uyması güçtür. Bu nedenle, genellikle takas sistemi yerine, bu sistemin daha gelişmişi diyebileceğimiz, kliring sistemi tercih edilmektedir.

b) Kliring

Takasın daha gelişmiş şekli olan kliring'te anlaşmalı ülkeden mal satın alan ithalatçı, ithal ettiği malın bedelini kendi ülkesindeki *kliring ofisine* (ya da Merkez Bankasına) milli para cinsinden öder. Aynı ülkedeki ihracatçı ise, yine anlaşmalı ülkeye yaptığı ihracatın bedelini kendi ülkesindeki yetkili kuruluştan milli para cinsinden tahsil eder. Bu şekilde, Kliring sisteminde, dövizle ödeme zorunluluğu ortadan kalkmaktadır. Kliring rejiminde Şekil 49.3'de görüldüğü gibi, *her ülkenin ihracatçıları ihraç bedelini kendi ülkelerindeki kliring ofisine öderler, ithalatçılar da ithal bedelinin aynı ofisten tahsil ederler.*



Şekil 49-3
Türkiye ile İran Arasında Kliring İşlemi

Kliring anlaşmaları genellikle yıllık yapılır. Dönem sonunda, iki ülkenin kliring ofisleri hesaplarını denkleştirme yoluna gider, eğer ithalat ve ihracat hacimleri denk değilse, borçlu kalan taraf borcunu, konvertibl dövizle öder.

3. ULUSLARARASI TİCARETİN SERBESTLEŞTİRİLMESİ

Dış ticaret politikası adı altında buraya kadar yaptığımız açıklamalarda hükümetlerin ülke ticaretine çeşitli nedenle müdahalelerini inceledik. Her ülke ithalatı gümrük tarifeleri ya da tarife dışı araçlarla (ithalat kotaları, ithalat yasakları, kambiyo kontrolü iki yanlı ticaret anlaşmaları vb. ile) sınırlama yoluna gidiyordu. İthalatı kısıtlayıcı bu uygulamalar 1930 dünya ekonomik krizini izleyen yıllarda ve özellikle iki dünya savaşı arasında arttı.

İkinci Dünya Savaşı sona ererken, sanayileşmiş ülkeler uluslararası ticareti kısıtlayıcı engellerin yumuşatılması yönünde harekete geçilir. Bu çabalar sonucunda, uluslararasında ticari ilişkilerin yoğunluğunun artmasına yönelik gelişmeler iki farklı yönde gelişti. *Birincisi* dünya ülkelerinin büyük bir kısmını kapsayan, ülkelerarasındaki dış ticaret kısıtlamalarının karşılıklı olarak indirilmesini öngören *Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması* (GATT) ve *Dünya Ticaret Örgütü* (DTÖ) çerçevesinde oluşan *"dünya genelindeki yaklaşım"* dır. *İkincisi* ise, belirli bir çoğrafi bölge ya da alandaki bir grup ülke arasında oluşturulan *iktisadi bütünleşme hareketleridir* ki, *"bölge düzeyinde yaklaşım"* denilebilir. Şimdi bu yaklaşımları öz olarak açıklayalım.

A. Dünya Genelinde Ticaretin Serbestleştirilmesi Çabası: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)

1944 yılında toplanan Bretton Woods konferansında (bu konferanstan Uluslararası Para Sistemlerine değinilen 51 Kısım'da söz edilmektedir), Dünya Bankası ile Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) kuruluşu gerçekleştirildiği gibi ***Uluslararası Ticaret Örgütü'nün*** (ITO) kuruluşuna çalışıldı. ITO'nun oluşturulması konusunda 23 ülke anlaştı. Ancak, bu anlaşmanın taraf ülkelerin parlamentolarından geçmesi beklenirken, geçici olarak kısa adı GATT olan ***"Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması"*** imzalandı. 1947 yılında imzalanan ve 10 Ocak 1948 yılında yürürlüğe giren GATT, bir tarife sözleşmesidir. ITO'nun onaylanmaması nedeniyle süreklilik kazanmış ve ITO'nun yerini almıştır. GATT'ın temel ilkeleri, *ülkeler arasındaki tercihli ticaret anlaşmalarını önlemek, koruma amaçlı gümrük tarifelerini indirilmeye çalışmak ve üyeler arasındaki ihtilaflarda arabuluculuk yapmaktır.*

GATT, 1947'den 1996'e kadar geçen 46 yıllık sürede 8 müzakere (round) düzenlemiştir. Bu müzakerelerin başlıcaları, Annecy (1949), Torguay (1951) Cenevre (1956), Dillon Müzakereleri (1961), Kennedy Müzakereleri (1964-67), Tokyo Müzakereleri (1973-79) ve nihayet Uruguay Müzakereleri (1987)'dir.

Katılımın çok fazla olduğu Uruguay'da 1986 başlayan ve 1994'e kadar süren müzakereler sonucunda Dünya Ticaret Örgütünün (DTÖ) kurulmasına karar verilmiştir. GATT'ın yerini alan ancak, GATT'tan farklı olarak bağımsız bir örgüt yapı-

sına sahip olan DTÖ, 1 Ocak 1995 tarihinde faaliyete geçmiştir. Örgüte halen, dünya ticaretinin % 90'ını gerçekleştiren 132 ülke üyedir.

Dünya ticaretinin önündeki engelleri tedricen azaltma amacıyla yapılan müzakereler sonunda kurulan DTÖ'nü oluşturan anlaşmanın metni yaklaşık 500 sayfayı bulmaktadır. Türkiye'nin de taraf olduğu bu anlaşma, 25 Şubat 1995 tarihli Resmi Gazetede yayınlanmıştır.

DTÖ'nün amaçları, GATT'ın gerçekleşmeyi hedeflediği amaçlara oldukça yakındır. Herşeyden önce DTÖ, ülkelerarası ticarette her türlü engeli ortadan kaldırabilmek için, çok taraflı ticaretin kurallarını belirleyerek, uygulamaları izlemektedir. Diğer yandan anlaşmaların uygulanması esnasında ortaya çıkan anlaşmazlıkları çözümlemek için arabuluculuk yapma görevi yanında sürtüşmeleri ortadan kaldırmaya yönelik çalışmalarda bulunmaktadır.

DTÖ, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi yanında, üye ülkelerde istihdam olanaklarının artırılmasını, gelir ve yaşam standartlarının iyileştirilmesini, dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedeflerine en uygun kullanımına olanak sağlanmasını, çevrenin korumasını ve gelişme yolundaki ülkelerin nisbeten geri kalmış olanlarının dünya ticaretindeki paylarının artırılmasını amaçlamaktadır.

B. Bölge Düzeyinde Ticaretin Serbestleştirilmesi Çabası: Ekonomik Bütünleşme Hareketleri

Dünya ölçeğinde uluslararası ticaretin gelişmesini amaçlayan GATT yanında,genellikle aynı coğrafi bölgede bulunan ülkeler aralarında ticareti geliştirmeye yönelik *ekonomik bütünleşme hareketleri oluşturmaya* başladılar. İki ya da daha fazla sayıdaki ülke arasında gerçekleştirilen bu bütünleşmelerin amacı, bütünleşme hareketine katılan ülkeler arasında ticari ilişkileri serbestleştirme yanında daha büyük pazar için üretim yapılmasını sağlayarak, üretimi ve dolayısıyla toplumsal refah düzeyini yükseltmektir.

Ülke grupları arasındaki ekonomik işbirliği hareketi, bazı mallarda karşılıklı gümrük tarifesi indiriminin yapılması gibi basit bir işbirliğinden başlayarak, ülkeler arasında her çeşit ortak hareketi kapsayan ekonomik birlik oluşturulmasına kadar çeşitli şekiller almaktadır. Bu farklı birleşme hareketlerinin başlıcaları, ***serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, ekonomik birlik ve tam ekonomik bütünleşmedir.*** Şimdi, bu bütünleşme (entegrasyon) hareketlerini öz olarak tanımlayalım.

a) Serbest Ticaret Bölgesi

Serbest Ticaret Bölgesi, üye ülkelerin kendi aralarında ticareti kısıtlayan tarife ve kota başta olmak üzere tüm engelleri ortadan kaldırdıkları bir ekonomik bütünleşme şeklidir. Ancak birliğe üye ülkeler, *birlik dışındaki ülkelere karşı ticari ilişkilerinde diledikleri kısıtlayıcı önlemleri uygulamakta serbesttirler.*

Serbest Ticaret Bölgesi'ne Kasım 1959'da oluşturulan Avrupa Serbest Ticaret Birliği (kısa adı EFTA olan birliğe kuruluşunda üye ülkeler, İngiltere, Norveç, İsveç, Danimarka, Avusturya, Portekiz ve İsviçre'dir) ve 1960 yılında oluşturulan Latin Amerika Serbest Ticaret Birliği (kısa adı LAFTA olan birliğe kuruluşunda

üye olan ülkeler, Arjantin, Brezilya, Şili, Meksika, Paraguay, Peru ve Uruguay'dır) örnek oluşturmaktadır.

b) Gümrük Birliği, Ortak Pazar ve Ekonomik Birlik

Ekonomik birleşme hareketinin en basiti, yukarıda belirttiğimiz Serbest Ticaret Bölgesi uygulamasıydı. Sadece karşılıklı olarak engellerin kaldırıldığı ancak üçüncü ülkelere karşı birlik üyesi ülkelerin ticari hareketlerinde tam bir serbestiye sahip olduğu *"serbest ticaret bölgesi"* nden biraz daha sıkı işbirliğini kapsayan öteki bütünleşmeler, işbirliğinin yoğunluğuna göre sırasıyla, Gümrük Birliği, Ortak Pazar ve Ekonomik Birliktir.

Gümrük birliği uygulamasında Serbest Ticaret Bölgesi uygulamasındaki ülkeler arasında ticareti artırmaya yönelik, ticareti engelleyici kısıtlamaların kalkmasından daha ileri gidilmiştir. *Gümrük birliğinde, birlik üyesi ülkeler, birlik dışındaki ülkelere karşı* (üçüncü ülkeler) *de ortak hareket ederek, ortak gümrük tarifesi uygulamaktadırlar.*

Ortak pazar uygulamasında birlik üyesi ülkeler arasında ve üçüncü ülkelere karşı uygulanan ticaret politikası Gümrük Birliği'ndeki gibidir. Ancak, üye ülkeler arasında ticari ilişkilerde, ticareti engelleyici her türlü kısıtlamaların ortadan kaldırılmasından öte, *üretim faktörlerinin de* (emek ve sermayenin) *birlik içinde serbest dolaşımı öngörülmektedir.*

Ekonomik birlik uygulamasında, aralarında ortak pazar oluşturan ülkeler, daha sıkı bir işbirliğine giderek *para, maliye ve vergi politikalarını uyumlaştırmaktadırlar.* Birlik üyesi ülkelerin ilişkileri artık makro-ekonomik kararları ortaklaşa alma ve uygulama safhasına gelmiştir.

Nihayet, ekonomik bütünleşme hareketinin en ileri aşaması olan ***tam ekonomik bütünleşme*** uygulamasında, ekonomik birlik aşamasını gerçekleştiren ülkeler, para, maliye ve vergi politikalarını uyumlaştırmaktan öte, daha sıkı bir ilişki içine girerek, ***ulusal ekonomik bağımsızlıklarından vaz geçerek, tüm üyelerin ortaklaşa oluşturdukları uluslar arası otoritenin emrine girerler.*** Bu aşamada tek para ve tek merkez bankası uygulamasıyla birlikte, siyasal bütünleşmeye doğru yol kat etmeye başlanır.

Gümrük birliği, ortak pazar ve ekonomik birlik şeklindeki ekonomik bütünleşme hareketlerine, 1957 yılında altı Batı Avrupa Devletinin (Fransa, Federal Almanya, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg) aralarında yaptıkları Roma Anlaşması ile oluşturdukları *Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET)* örnek oluşturmaktadır. 1957'den günümüze, sürekli üye ülkeler arasındaki ilişkilerini geliştiren AET, 1965 yılında Avrupa Topluluğu (AT) ve 1995 yılından itibaren de Avrupa Birliği (AB) adını almıştır. 1957'den 1995'e kadar geçen süre içinde gümrük birliği ilişkisi ile başlayan Birlik, ortak pazar ve nihayet ekonomik birlik aşamalarını kat etmiştir. Nihayet 2003 yılından itibaren başlatılan tek para ve tek merkez bankası aşaması ile artık Avrupa Birliği, tam ekonomik bütünleşme hareketini başlatmış, siyasi birlik olma yolunda ilerlemektedir.

50

DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU VE DÖVİZ PİYASASI

Dış ödemeler bilançosu, bir ülkenin belirli bir dönemde (genellikle bir yıl), dış alemden sağladığı gelirlerle, dış aleme yaptığı ödemelerin yer aldığı bir tablodur. Daha öz bir deyişle, bu bilanço, bir ülkenin belirli bir dönemde, kaçakçılık niteliğinde olmayan, döviz gelirlerinin ve döviz harcamalarının hesabıdır.

Dış ödemeler bilançosunun açık vermesi, söz konusu ülkenin uluslararası ödeme gücündeki bozulmayı gösterir. Dış açık veren ülkelerin parası yabancı paralar karşısında değer kaybeder.

Dış ödemeler bilançosu, bir ülkede izlenecek para, maliye ve dış ticaret politikalarında belirleyici olduğu gibi, aynı zamanda bu politikaların değerlendirilmesinde ve dolayısıyla yeniden biçimlendirilmesinde de yardımcı olmaktadır.

Dış ödemeler bilançosu ile ilgili açıklamalarımızda öncelikle ödemeler bilançosunun ana kalemlerini ortaya koyacağız. Daha sonra, dış ödeme açığı ve fazlasına değinerek, açıkların nedenleri ve dış açıklar karşısında izlenecek politikalara değineceğiz.

1. DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ANA KALEMLERİ

Dış ödemeler bilançosu, ***çift kayıtlı muhasebe sistemi esasına*** göre tutulur. Bu muhasebe sisteminde bilindiği gibi bir işlem bir hesabın borçlu ya da alacaklı kısmına yazılırken, aynı işlem bu defa başka bir hesaba, ters yönde kaydedilir. Böylece hesap denk hale getirilir. Bu nedenle, *ödemeler bilançosu her zaman, **muhasebe kayıtları açısından denktir***. Ancak, ödemeler bilançosunun muhasebe kayıtları açısından denk olması, ekonominin dış ödemelerinin denkliği anlamına gelmez. Bu konuya ileride döneceğiz.

Ödemeler bilançosunun alacak (aktif, pozitif) tarafına ise, yabancılar üzerinde alacak ilişkisi doğuran işlemler - *mal ve hizmet ihracı, sermaye işlemlerinde yükümlülük artışı ya da varlık azalışı* - gibi işlemler, yazılır.

Ödemeler bilançosunun borç (pasif, negatif) tarafına, ülkenin yabancılara karşı bir ödemede bulunmayı gerektiren işlemler - *mal ve hizmet ithalatı, sermaye işlemlerinde yükümlülük azalışı ya da varlık artışı* - kaydedilir.

Bir ülke öbür ülkelerle, bir başka deyişle bir ülkenin sakinleri diğer ülkelerin sakinleriyle sayıları yüzleri, hatta binleri bulan ekonomik işlem gerçekleştirirler. Bu işlemlerin benzer nitelikte olanları ödemeler bilançosunda, üç başlık altında toplanarak gösterilir. Bu ana hesaplar, şunlardır:

- ***cari işlemler hesapları***
- ***sermaye ve finansman hesapları ve***
- **rezerv *hareketleri hesabı.***

Tablo 50.1'de, Türkiye'nin 2005, 2006 ve 2007 yılı verilerinin yer aldığı ödemeler bilançosu yer almaktadır. Bu bilançodaki hesapların* özelliklerine öz olarak değinelim.

A. Cari İşlemler Hesabı

Cari işlemler, ***mal ticareti, hizmet ticareti, yatırım gelirleri*** *ve* ***cari transferler*** *olarak,* ***dört*** *alt gruba* ayrılmaktadır. Bu işlemlerin kapsamlarını öz olarak belirtelim.

a) Mal Ticareti ve Dış Ticaret Dengesi

Ödemeler bilançosunda en önemli yeri, mal ticareti bölümü kapsar. Ülkeden ülkeye değişmekle birlikte, genellikle ödemeler bilançosunun yarısı ile üçte birini oluşturan ***mal ticareti, ülkenin ihracat ve ithalatını gösterir.***

Ülkenin ihracatı ile *ithalatı arasındaki fark,* ***dış ticaret dengesini*** *oluşturur.* Dış ticaret dengesi, öneminden dolayı, çoğu kez, ödemeler dengesi ile karıştırılır. ***Cari işlemler dengesi de*** denilen ***ödemeler dengesi*** *ülkenin dış âlemle olan gelir gider ilişkilerini gösterirken,* ***dış ticaret dengesi*** *sadece ihracat ile ithalat arasındaki farkı ifade etmektedir. Türkiye'nin 2007 yılında* ***cari işlemler dengesi*** *37,5 milyar ABD doları* ***açık**** *verirken,* ***dış ticaret dengesi açığı*** *46.7 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir.* Cari açığın en önemli nedeni dış ticaret dengesindeki bozulmadır.

Mal ticaretinde önemli bir nokta, ihracatın ithalatı karşılama oranıdır. Ülkemizde bu oran 2004 yılında % 64.8 iken, 2005 yılında % 62.9 'a, 2006 yılında %

---

* Ödemeler dengesi bilançosu, 2002 yılından itibaren, uluslar arası karşılaştırmalara olanak sağlamak amacıyla IMF'nin belirlediği standartlar çerçevesinde yayınlanmaktadır. Blanço kalemlerinin tanıtımı ile ilgili açıklamalarımız, bu yeni düzenlemeye göre yapılmıştır.

** Uluslar arası kuruluşlarca belirlenen standartlara göre, bir ülkenin cari işlemler açığının GSYİH'ya oranı % 4'ü geçmemelidir. Bu oranın % 4'ün üzerine çıkması kriz belirtisidir. Ülkemizde söz konusu oran 2003 yılında % -3.4 iken 2004 yılında % -5.3'e 2005 yılında ise, % -6.3 'e, 2006 yılında % - 8.2'e yükselmiş ve nihayet 2007'de % - 7.4 düzeyine düşmüştür.

62.1'e gerilemiş ve nihayet 2007 yılında %62.7 düzeyinde olmuştur. Cari işlemler dengesi açığını azaltabilmek için, söz konusu açığı düşürmek gerekir.

b) Hizmet Ticareti (Uluslararası Hizmetler)

Görünmeyen ticaret de denilen *hizmet ticareti, ülkenin* hizmet alım ve satımını gösterir ve taşımacılık (*navlun dahil*), turizm (*dış turizm*), inşaat hizmetleri ile finansal hizmetler (*bankacılık hizmetleri*), diğer ticari hizmetleri, resmi hizmetler (*diplomatlara yapılan her türlü ödemeler) ve* diğer hizmetlerden *(bilgi hizmetleri, patent ve lisans komisyonları*) oluşmaktadır.

Tablo 50-1

Türkiye'nin Dış Ödemeler Blançosu

(Milyon ABD Dolar)

		2005	2006	2007
A.	**CARİ İŞLEMLER DENGESİ**	**-22.824**	**-31.824**	**-37.549**
	İhracat (FOB)	76.950	91550	115.307
	İthalat (FOB)	-110.466	-131.484	-162.012
	-MAL DENGESİ	**-33.516**	**-39.934**	**-32.840**
	Hizmet Gelirleri	26.463	24.307	28.736
	Hizmetler Giderleri	-11.426	-10768	-14.877
	-MAL VE HİZMET DENGESİ	**-18.479**	**-26.395**	**-32.840**
	Yatırım Gelirler	3.684	4.472	6.384
	Yatırım Giderleri	-9.483	-11.080	-13.323
	-MAL, HİZMET VE YATITIRIM GİD. DENGESİ	**-24.278**	**-33.003**	**-39.785**
	-CARİ TRANSFERLER	**1.454**	**1.680**	**2.236**
B	**SERMAYE VE FİNANS HESABI**			
	Yurtdışında Doğrudan Yatırım	-1.064	-924	-2.106
	Yurtiçinde Doğrudan Yatırım	10.031	19.984	22.029
	Portföy Hesabı-Varlıklar	-1.233	-4.029	-2.063
	Portföy Hesabı-Yükümlülükler	14.670	11.402	2.780
	Diğer Yatırımlar-Varlıklar	259	-12.496	--4.786
	-Merkez Bankası	-16	0	2
	-Bankalar	-149	-11.000	-3.338
	-Diğer Sektörler	424	-1.406	-1.450
	Diğer Yatırımlar- Yükümlülükler	21.266	31.495	32.651
	- Merkez Bankası	-787	-1.268	-1.450
	-Genel Hükümet	-2.165	-712	82
	-Bankalar	10.594	11.703	3.374
	-Diğer Sektörler	13.964	21.772	30.285
C.	**CARİ, SERMAYE VE FİNANS HESAPLAR**	**20.858**	**13.361**	**10.956**
D.	**NET HATA NOKSAN**	**2.342**	**-2.736**	**1.059**
	GENEL DENGE	**23.200**	**10.626**	**12.015**
E.	**REZEV VARLIKLAR**	**-23.200**	**-10.626**	**-12.015**
	Resmi Rezervler	-17.847	-6.114	-8.032
	IMF Kredileri	-5.353	-4.511	-3.983

*Kaynak: TCMB

2007 yılında Türkiye'nin hizmetler dengesi 13.8 milyar ABD doları fazla vererek, aynı yıl 37,5 milyar ABD doları açık veren cari işlemler dengesinin daha da büyümesini önlemiştir. Hizmetler dengesinin fazla vermesinde en büyük pay, 15.4 milyar ABD doları fazla veren turizm sektörü gelirleridir.

c) Yatırım Gelirleri Hesabı

Yatırım geliri hesaplarında, bir ülkenin yurtdışında yaptığı doğrudan sermaye yatırımları karşılığında elde ettiği ***kârlar,*** portföy yatırımları karşılığında elde ettiği ***faizler*** vb. ile yabancıların o ülkede yaptığı benzer yatırımlar karşılığında elde ettiği ***kâr ve faiz biçimindeki döviz gelirleri*** arasındaki farkı göstermektedir.

Yatırım gelirleri arasında en büyük yeri, hisse senetlerinden elde edilen gelirleri (kâr) ile faiz gelir ve giderlerini kapsamaktadır. Türkiye'nin tüm yatırım hesapları net çıkış olarak gerçekleşmiş olup, 2006 yılında yatırım gelirleri dengesi 6,9 milyar ABD doları açık vermiştir (giderler 13.3 milyar ABD doları, gelirler 6.3 ABD dolarıdır). Bu açığın önemli bir kısmı yabancıların hisse senedi ve devlet tahvili yatırımlarından elde ettikleri kazançlardır. 2007 yılında kısa ve uzun vadeli krediler için ödenen faiz giderleri yani yabancıların ülkemizden elde ettikleri faiz geliri 7.4 milyar ABD doları olmuştur.

Hemen belirtelim ki, ***yatırım gelirleri hesabındaki faiz ve kar gelirlerinin kaynağı olan ana para yani sermaye giriş ve çıkışları, sermaye hesapları altında ayrı bir kalem olarak ödemeler blançosunda yer almaktadır.*** Cari Transferler (Karşılıksız Transferler)

Ülkeye para, mal ya da hizmet girişleri gerçekleştiğinde, bu girişler karşılığında herhangi bir ödeme yapılmıyorsa, söz konusu girişler ***cari transferler ((karşılıksız transferler),*** başlığı altında toplanır.

Transferlerin ana kalemi, ***işçi gelirleri*** (*yurt dışındaki işçilerin havaleleri*), ***bedelsiz ithalat*** (*yurt dışındaki vatandaşların kazançlarıyla yaptıkları bedelsiz ithalat*) ve ***resmi transferler***dir. Resmi transferlere, hükümetlerin başka hükümetlere yaptıkları her türlü ayni (gıda, ilaç vb.) yardım yanında, para yardımları vb.'leri, örnek oluşturur. Türkiye'nin cari transferler dengesi 2007 yılında 2,2 milyar ABD doları fazla vermiştir. Bu fazlalıkta en önemli payı 851 milyon ABD doları bulan işçilerimizin yaptıkları para transferleridir.

B. Sermaye ve Finans İşlemleri Hesabı

Sermaye ve finans işlemleri hesabı, cari işlemler dengesinin açık vermesi halinde, söz konusu açığın nasıl kapatıldığını (kuşkusuz fazla varsa, bu fazlalıkla ne yapıldığını) gösterir.

Sermaye hesabı *başlığı altında borcun bağışlanması, göçmen transferleri vb. gibi transferler yer almaktadır.* Ülkemizde son yıllarda bu kalem altında herhangi bir işlem yoktur.

Finans hesapları, *her türlü sermaye (finans) hareketlerini kapsar.* ***Gerek kamu gerekse özel kuruluşlar tarafından yapılan kısa ve uzun vadeli sermaye akımları (sermaye ithal ve ihraçları), bu hesapta gösterilir.*** Finans hesabının ana kalemleri, doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları ve diğer yatırımlardır.

Doğrudan yatırımlar, ülkemize diğer ülkelerden reel yatırım (*yeni bir şirket kurmak ya da mevcut bir şirkete iştirak etmek amaçlı*) için gelen doğrudan yatırımlara ilişkin döviz girişleri (yabancıların gayrimenkul alımları dahil) ile ülkemiz vatandaşlarının diğer ülkelerde yaptıkları reel doğrudan yatırımları için döviz çıkışlarını göstermektedir. Ülkemize 2005 ve 2006 yıllarında bir yandan özelleştirme diğer yandan banka satışları (yabancıların Türkiye bankacılığındaki payı % 42'ye erişmiştir) ve si-

gorta şirketlerinin satışı (ülkemizdeki sigorta piyasasının yüzde 41'i yabancıların kontrolüne girmiştir) nedeniyle rekor bir döviz girişleri olmuştur. Yurtdışından gelen doğrudan yatırım 2005 yılında 14.1 milyar ABD doları iken, 2006 yılında 19.9 milyar ABD dolarına yükselmiş ve 2007 yılında 22. milyar ABD dolarına erişmiştir.

Portföy yatırımları ülkemize hisse senetleri ve tahvili başta olmak üzere her türlü para piyasası araçlarına yatırım yapmak için gelen dövizler ile bu amaçla ülke dışına giden dövizlerden oluşmaktadır. Bu yatırımlar özel kuruluşların bono ve tahvilleri ile hisse senetlerinin alınması şeklinde olabileceği gibi, devlet tahvili ve hazine bonosu satın alınması şeklinde de olabilir*. Ülkemizde 2007 yılında İMKB'de işlem gören hisse senetlerinin % 70'i hazine bonoları ile devlet tahvillerinin yaklaşık % 23'ü yabancıların elinde bulunduğu bilinmektedir. 2005 yılında ülkemize portföy yatırımı olarak 14.6 milyar ABD doları, 2007 yılında 11.4 milyar ABD doları belmiş ve portföy yatırımları 2007 yılında da devam etmiştir. 2007 yılında gelen portföy yatırını 2.7 milyar ABD dolarıdır ki bu yabancı fonlar ***sıcak para*** olarak nitelendirilebilir.

Diğer yatırımlar ise, Merkez bankası, Hazine, bankalar ve özel sektörün ülke dışından getirdikleri döviz ile ülkeden çıkardıkları dövizleri kapsamaktadır. 2007 yılında ülkemize gelen ve "Diğer Yatırımlar" kalemine kaydedilen yabancı kaynaklı sermaye girişi 32.6 milyar ABD dolarıdır.

Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta, sermaye hesabında ülkeye giren ve ülkeden çıkan sermayenin anaparası yer alırken, cari işlemler dengesinin alt dengelerinden birisi olan yatırım gelirleri kaleminde, bu sermayeden elde edilen nema yani faiz, kâr gibi getiriler yer almaktadır.

Diğer yandan sermaye hesabı, cari dengenin finansmanını sağlayan bölümdür.

-Eğer cari denge açık veriyorsa sermaye hesabı bunu dengelemek üzere fazla verir (yani açık dışarıdan sermaye girişi ile kapatılır). Bunun için, yabancı ülkelerden kredi alınmaya çalışıldığı gibi, aynı zamanda yabancı sermaye teşvik edilir.

-Eğer cari denge fazla veriyorsa sermaye hesabı eksi sonuç verir (yani döviz fazlası dışarıya borç olarak verilir).

Ödemeler bilançosunda, cari işlemler ve sermaye hareketleri dengeleri birlikte göz önüne alındığında, ekonominin genel dengesini oluşturur. *Eğer ekonominin genel dengesinde* bir *açık* ya da *fazla söz konusu ise, bu fark, rezerv hareketleri hesabıyla denkleştirilir.*

C. Rezerv Varlıklar

Rezerv varlıklar, ekonominin cari işlemler ve sermaye işlemleri sonunda doğan döviz açıklarını kapatabilmek için, merkez bankası tarafından tutulan uluslar arası ödeme araçlarıdır.

---

* Doğrudan yatırımlarla portföy yatırımları arasında iki önemi farklılık vardır. Birinci fark, yapılan yatırımın yönetim ve denetimi açısından söz konusudur. Doğrudan yatırım yapan şirket, yatırımının yönetiminde söz sahibi olur. Portföy yatırımında ise yatırımcı sadece yatırımının nemasını alır. İkinci fark ise, teknoloji ve bilgi transferi ile ilgilidir. Doğrudan yatırım yapan şirket, aynı zamanda kendi teknolojisini ve üretim ve yönetim bilgilerini de beraberinde götürebilir. Portföy yatırımında ise yatırımcının, üretimle ilgili herhangi bir teknoloji ya da bilgi götürmesi söz konusu değildir.

Bir ülkenin uluslararası rezervleri, altın rezervleri, döviz rezervleri, Özel Çekme Hakkıdır (SDR)**. Eğer bir ülkenin parası konvertibl ise, yani başka ülke paralarına serbestçe dönüştürülebiliyorsa, döviz yanında, o ülkenin parası da rezerve dahil edilir***

Bir ülkenin resmi döviz rezervlerini düzenleme, döviz alım ve satımı yapma yani döviz piyasasına müdahale etme yetkisi merkez bankasına verilmiştir. Eğer ülkenin döviz giderleri, döviz gelirlerinden fazlaysa, döviz talebi fazlası nedeniyle döviz kurları yükselmeye başlar. Böyle bir durumda, döviz kurunda istikrar sağlamak isteyen merkez bankası piyasaya döviz satar. İşte4 bu döviz satışı sonrasında merkez bankasının döviz rezervleri azalır. Eğer döviz fiyatları geriliyorsa bu defa merkez bankası piyasadan döviz satın alır ve bu durumda da döviz rezervleri yükselir.

Türkiye'nin resmi rezervleri ("eksi" işaretler, rezerv artışı anlamındadır) 2005 yılında 17.8 milyar ABD dolarına erişmiş, 2006 yılında 6.1 milyar ABD dolarına gerilemiş olmasına karşın, 2007 yılında 8 milyar ABD dolarına yükselmiştir.

D. Net Hata ve Noksan

Ödemeler bilançosunda, bilanço tekniğinin doğal bir sonucu olarak, alacak ve borç toplamı daima denk olmalıdır. Ancak, bazen dengeyi gerçekleştirmek mümkün olmaz. Dengenin gerçekleştirilememesinin nedenleri arasında, ithalat ve ihracat ile ilgili - kasıtlı ya da kasıtsız - yanlış bilgiler, kaçakçılık, unutmalar, malların ülkeye girmesi ile çıkmasının farklı bilanço dönemine rastlaması vb. sayılabilir. Bilançonun hangi tarafı fazla veriyorsa, öteki tarafa bu fazlalık kadar bir miktar yazılarak (*ters yazma*) denklik sağlanır. İşte bu şekilde *denklik sağlamak amacıyla, ödemeler bilançosuna ilave edilen rakamlar, **net hata ve noksan** adı altında kayıtlara geçilir.* Dolayısıyla net hata ve noksan, ödemeler bilançosunda ***denkleştirici*** nitelik taşımaktadır.

Eğer net hata ve noksan, pozitif değerli ise, böyle bir durumda ülkeye kaynağı saptanamayan döviz girişleri olmuştur. Eğer negatif ise, ülkeye hangi kalemler altında çıktığı saptanamayan döviz çıkışları olmuştur. Ülkemize 2006 yılında 2.7 milyar ABD doları kaynağı belirlenemeyen döviz çıkışı olurken 2007 yılında 1 milyar ABD doları kaynağı belirlenemeyen döviz girişi olmuştur.

2. DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU DENGESİZLİKLERİ: DIŞ ÖDEME AÇIĞI VE DIŞ ÖDEME FAZLASI

Yukarıdaki net hata ve noksanları açıklarken de belirttiğimiz gibi, ödemeler bilançosu çift yanlı muhasebe sistemi uygulanmasının doğal bir sonucu olarak daima denktir. Ödemeler bilançosunun, muhasebe anlamında denk olmasına karşın,

---

** Öte yandan Özel Çekme Hakkı (SDR), IMF tarafından kotalar çerçevesinde üye ülkelere, rezerv sağlama amacıyla tahsis edilen, bir uluslararası rezerv türüdür.

*** 1945 ile 1960 yılları arasında rezerv para, ***Dolar*** ve ***Sterlin***'ken, 1974 petrol şokundan sonra, ***Alman Markı, Japon Yeni*** ve ***İsviçre Frankı*** da rezerv para niteliği kazanmış ve nihayet Avrupa Birliği'nde tek para sistemine geçildiği 2002 yılından itibaren başta Alman Markı olmak üzere Avrupa Birliği ülkelerinin paraları tedavülden kalkarken ***Euro*** , rezerv paralar arasında yerini almıştır.

gerçekten denk olup olmadığını anlamak için, bilanço kalemleri iki gruba ayrılır. Cari işlemler ve sermaye hizmetlerinin bir kısmı *otonom kalemler*, rezerv hareketleri ise *denkleştirici (finanse edici) kalemleri* oluşturur. Otonom kalemlere otonom denilmesinin nedeni piyasanın işleyişi ile kendiliğinden ortaya çıkmasıdır. Denkleştirici kalemler ise, otonom kalemlerin açık ya da fazlasını kapatmak amacıyla, altın ve döviz rezervleri ile SDR'den yapılacak olan ödemelerdir ki, bu işlemlere *"dengeleyici işlemler"* de denir.

O halde, bir ekonomide otonom kalemlerin giderleri gelirleri aşıyorsa, ödemeler bilançosu *"açık"* veriyor demektir. Otonom kalemlerin gelirleri ile giderleri eşitse, ödemeler dengesi *"denk"*tir. Eğer, gelirleri giderleri aşıyorsa, bu defa da ödemeler bilançosu *"fazla"* veriyor demektir.

Bir ülkenin ekonomisinin güçlü ya da güçsüzlüğü yanında ülkede izlenen iktisat politikasının başarılı olup olmadığını, ödemeler bilançosuna bakarak anlamak mümkündür. Ödemeler bilançosu fazla veren ülkeleri genellikle ekonomisi güçlü ve uyguladıkları iktisat politikası başarılı olan ülkeler olarak niteleyebiliriz. Aksine, *ödemeler bilançosu açık veren ve sürekli kredi bulmak zorunda olan ülkeler, ekonomisi yeterince güçlü olmayan* (genellikle gelişmekte olan ülkeler) ve *izlediği iktisat politikasında başarı sağlayamamış olan ülkelerdir.* Bu ülkeler uluslararası kredi bulmak için, IMF'nin önerileri doğrultusunda istikrar politikaları izlemek zorunda kalırlar.

Ödemeler bilançosu ile ilgili açıklamalarımızı bitirirken bilançosunun açık verme nedenlerini ve bu açıkların ortadan kaldırılması için nasıl bir politika izlenmesi gerektiğine değinmekte yarar görüyoruz.

a) Dış Ödemeler Bilançosu Açıklarının Nedenleri

Dış ödemeler bilançosu açık veren bir ülke bu açığı, döviz ve altın rezervlerinden karşılar. Ancak dış ödeme açıklarının sürekli olması halinde, ülkenin altın ve döviz rezervleri tükeneceği gibi, kredi bulma olanakları da güçleşecektir.

Dış ödemeler bilançosunun sürekli denkliği değil, belirli bir dönem içinde denk olması önem arz eder. Bu denge bir yılla sınırlı değildir. Bazen bir kaç yıl sürebilir.

Dış ödemeler bilançosu açığının ortaya çıkmasına neden olan etkenleri *üç grup* altında toplayabiliriz. Bu nedenlerin en önemlisi, *yapısal* kaynaklıdır. Öbürleri *konjonktür dalgaları* ve *arızi etkenlerdir.* Bunlara öz olarak değinelim.

i. Yapısal Nedenler

Dış ödemeler dengesinin açık vermesinin en önemli nedenleri arasında yapısal bozukluklar yer alır. Bu yapısal bozuklukları şu şekilde sıralayabiliriz:

- Enflasyon ve Artan Fiyatlar Sonucunda Ulusal Paranın Aşırı Değerlenmesi Olgusu. Bir ülkede çeşitli nedenlerden kaynaklanan enflasyonun (ki talep ve arz enflasyonunun nedenlerine 44. Kısım'da değindik) sonucunda, resmi kurlar enflasyon oranının altında kalırsa yabancı para cinsinden ithal mallarının fiyatları ucuzlarken, ihraç mallarının fiyatları yükselir. Bunun sonucu olarak ihracatın azalıp, ithalatın artması, dış açıkların en önemli nedenini oluşturur.

- İthal İkamesine Dayalı Endüstrileşme Politikası: Gelişmekte olan ülkeler, ekonomik gelişme çabasının ilk yıllarında, ithal ettikleri malları ülke içinde üretmeyi amaçlayan bir sanayileşme politikası izlerler. Ancak iç piyasaya dönük ve yüksek gümrük duvarlarıyla korunan bu yerli sanayi ürünlerini ihraç etmek müm-

kün olmaz. Buna karşın yerli sanayinin gereksinim duyduğu belirli girdileri dışarıdan satın almak zorunda kalan bu ülkeler ihracatlarının üzerinde ithalat yapmak durumuyla karşı karşıya kalırlar.

- ***Hammadde Yönünden Aşırı Şekilde Dışa Bağımlılık:*** Başta petrol olmak üzere, çeşitli hammaddeleri dışarıdan ithal etmek zorunda olan ülkeler, bu ithal girdilerin fiyatlarının yükselmesi karşısında, önemli döviz kaybına uğrarlar.

- ***Lüks İthal Mallara Düşkünlük:*** Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, gösterişe yönelik bir şekilde, lüks ithal mallarının kullanılmasının moda haline gelmesi, ithalatın artmasına neden olur. Bu şekilde tercihlerde değişme ve ithalatın artması, ödemeler bilançosunun açık vermesine neden olabilir.

ii. Konjonktürel Nedenler

Ekonomik hayatta görülen konjonktürel dalgalanmalar, istihdam ve milli gelir yanında ödemeler dengesini de etkiler. Özellikle, ülkelerarasında ticari ilişkilerin yoğunlaştığı günümüzde, bir ülkede konjonktürün gerileme aşamasına girmesi, o ülke ile ticari ilişki içinde olan ülkeleri de etkiler. Şöyle ki konjonktürün gerileme safhasına giren ülkede iç talep azalırken, ithalat düşer. Bu durum, söz konusu ülkeye mal ihraç eden ülkelerin ihracatlarının azalmasına ve ödemeler bilançolarında açıklara neden olur. Sonuç olarak konjonktürün gerileme safhasına giren ülkelerle ticari ilişki içinde olan ülkelerin dış ödemeler bilançoları açık verir.

iii. Arızi Nedenler

Beklenmeyen nedenlerle, bazen bir ülkenin ihracatı azalır ve dış ödemeler bilançosu açık verir. Bu nedenler arasında, *savaş* (müşteri ülkenin savaşa girmesi), *uluslararası ambargo* (B.M.'in müşteri ülkeye ambargo koyması), *olumsuz hava koşulları nedeniyle üretimin azalması, su baskını, bitki ve hayvan hastalıkları, ithal mallarda beklenmedik fiyat yükselişi vb.'leri* sayılabilir.

b) Dış Ödemeler Bilançosu Açıklarını Kapatmaya Yönelik Politikalar

Dış ödemeler dengesi açık veren bir ülke *ilk olarak* açıkları finanse eder. *Daha sonra*, açığın ortaya çıkmasını engelleyici, ithalatı kısıtlamaya yönelik tedbirler alır. Nihayet, *uzun dönemde*, açığı ortadan kaldırmaya yönelik önlemler alır. Şimdi, kısa, orta ve uzun vadede geçerli olabilecek, bu politikalardan öz olarak söz edelim.

i. Açıkları Finanse Etmeye Yönelik Politikalar

Dış ödemeler dengesi açık veren bir ülke, yukarıda belirttiğimiz gibi, önce *resmi döviz rezervleriyle*, rezervlerin yeterli olmaması halinde de *dış kredilerle*, açığı finanse eder. Ancak, kısa dönemde geçerli olan bu yol, uzun dönemde geçerli değildir. Bir başka deyişle, açığın yıllarca devam etmesi halinde, hem ülkenin döviz rezervi biter, hem de artan borçlar, yeniden borçlanmayı olanaksız kılar.

ii. İthalatı Kısıtlayıcı Önlemler

Ödemeler dengesi açıkları ile karşılaşan ülkeler, kısa vadede bu açığı, döviz rezervleri ve borçlanma ile kapatma yoluna giderler. Ancak, açığın devam etmesi halinde, bu defa açığı azaltıcı önlemler alırlar. Bu önlemler, *gümrük vergilerinin*

yükseltilmesi, kotalar ve bazı *malların ithalinin yasaklanması gibi, ithalatı kısıtlayıcı önlemlerdir.*

Gerek açıkların döviz rezervleri ve borçlanmayla finansmanı, gerekse ithalatın kısıtlamasına yönelik politikalar, dış açıkları tedavi etmekten uzak, geçici tedbirlerdir. Dış ödemeler dengesi açığıyla karşılaşan ülkelerin uzun vadede, bu açığı ortadan kaldırmaya yönelik, tedavi edici politika izlemesi gerekir.

iii. Tedavi Edici Politika

Dış ödemeler dengesi açıklarının ortadan kaldırılması için izlenmesi gereken en sağlıklı politika, açıkların çıkmasını önleyici, *ekonomideki yapısal bozukluğu tedavi edici politikadır. Böyle bir politika, ihracatın ve dolayısıyla döviz girdisinin artırılmasına yönelik olmalıdır.* Bu politika amaçları arasında, ihracatçıların eğitilmesi, ihracatçılara düşük faizli kredi verilmesi, ucuz girdi temini, ihracatla ilgili formalitelerin basitleştirilmesi vb. sayılabilir.

3. DÖVİZ PİYASASI

Bir ülkenin parası, ekonomik ve siyasal bağımsızlığının simgesidir. Tedavül zorunluluğunu siyasi iktidarın çıkardığı kanundan yani siyasi iktidarın gücünden alan milli para, o ülkenin sınırları dahilinde geçerlidir. Ancak, ülkelerin birbiriyle yaptıkları ticari ilişkilerde, milli paraların birbirine çevrilmesi zorunluluğu ortaya çıkar. İşte *milli paraların birbirine çevrilmesi döviz piyasaları aracılığıyla gerçekleştirilir.*

O halde, *döviz piyasası, milli paraların birbirine çevrildikleri piyasadır.* Uluslararası özelliğe sahip olan bu piyasada, döviz arz edenlerle döviz talep edenlerin karşılaşmaları sonucu *döviz fiyatı* oluşur ki, bu döviz fiyatına *döviz kuru* ya da *kambiyo kuru* denir.

Döviz piyasasını, tam rekabet piyasasına en yakın piyasa tipi olarak nitelemek mümkündür. Zira bu piyasada mal (yabancı para, A.B.D. doları, ya da Alman Markı) homojen, haberleşme tam, giriş çıkış serbest ve çok sayıda alıcı ile satıcı vardır.

Döviz ise, *en genel tanımıyla uluslararası ödemelerde geçerli olan yabancı paradır.* Öte yandan, yabancı paranın nakit şeklinde olmasına *"efektif"* döviz denilmektedir. Yabancı para cinsinden düzenlenmiş çek, bono ve poliçe vb. ödeme araçları da döviz olarak nitelendirilir. Bu nedenle *döviz denildiğinde, nakit yabancı para ile yabancı para cinsinden ifade edilen tüm ödeme araçları kastedilmektedir.*

Bir yabancı paranın döviz niteliğinde olabilmesi için uluslararası ödemelerde tüm ülkelerce kabul edilebilir nitelikte olması gerekir. Günümüzde dünya ticaretinde büyük paya sahip ABD ile Almanya'nın paraları yani ABD Doları ile Alman Markı, birinci derecede döviz niteliğinde olan, hemen hemen tüm ülkelerce kabul edilen paralardır.

Döviz arzı ile döviz talebi, denge kurunun oluşması, döviz kuru sistemleri ve konvertibiliteye değinmeden önce, döviz kurunun neyi ifade ettiğini belirteceğiz.

A. Döviz Kuru: Düz Kur ve Çapraz Kur

Uluslararası ekonomik ilişkilerde, milli paraların birbirleriyle değiştirilmesi gereği, aynı zamanda bir milli paranın, başka milli paralar karşısında değişim değerinin ne olacağını gündeme getirmektedir. ***Bir ülke parasının, bir diğer ülke parası cinsinden değerine, ya da fiyatına, döviz kuru ya da kambiyo kuru denilmektedir.*** Örneğin, bir Amerikan Doları 1.340 YTL. ise, döviz kuru 1 Dolar= 1.340 YTL.'dir. **Bu şekilde,** ***bir ülke parasının, bir başka ülke parası cinsinden belirtilmesi halindeki döviz kuruna, düz kur denilmektedir.***

Öte yandan, bir ülke, dövizi dolaylı yoldan satın alabilir. Örneğin Türk Lirası ile önce ABD doları satın alınır, daha sonra da ABD doları ile Euro satın alınabilir. Bu şekilde, ***üçüncü bir ülke parası cinsinden iki ülke parası arasındaki kura, çapraz kur denir.*** Şöyle ki, 1 Amerikan Doları 1.340 YTL. ve 1 Euro, 1.625 YTL. ise, 1 Euro = 1.212 dolar'dır. Eğer düz kur ile çapraz kur arasında farklar varsa, spekülatörler, bu düz kur farkından yararlanmak için harekete geçerler ve fark, kısa zamanda ortadan kalkar. Spekülatörlerin kur farklarından istifade edebilmek için dövizi, kurun düşük olduğu piyasadan satın alıp, kurun yüksek olduğu piyasada satmalarına ***döviz arbitrajı*** denilmektedir.

Döviz kurunun yükselmesi milli paranın değerinin düşmesini, bir başka deyişle, bir birim yabancı para ile, daha fazla milli para satın alınmasını ifade eder.

Döviz kurunun düşmesi ise, *milli paranın değer kazandığının göstergesidir. Döviz kuru düştüğünde aynı miktar ulusal para ile daha fazla yabancı para satın almak mümkün hale gelir.*

B. Döviz Kurunun Oluşumu

Döviz kurunun oluşumunu açıklayabilmek için, önce döviz talebinin, daha sonra da döviz arzının özelliklerini açıklayacağız. Döviz talep ve arzının özelliklerinin açıklanmasını takiben döviz kurunun, bir başka deyişle döviz fiyatının oluşumunu ortaya koymamız mümkün olacaktır.

a) Döviz Talebi

Bir ülkenin döviz talebi, yabancı ülkelere yapacağı ödemelere bağlı olarak, yabancı ülke parasına olan taleptir. Döviz talebini belirleyen etkenleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- *Diğer ülkelerden yapılacak ithalat.* İthalat arttıkça döviz talebi de artar. Bir ülkenin ithalatı ise o ülkenin milli gelirine, tüketicilerin tercihlerine ve ithal malların ikamelerinin fiyatlarına bağlıdır.
- *Diğer ülkelere yapılacak borç ödemeleri*
- *Diğer ülkelere yapılacak yatırımların miktarı.*

Görüldüğü gibi, döviz talebi, özellikle ülkenin ithalatına ve borç ödeme taksitlerine bağlıdır. Ancak, *döviz talebi döviz kuru ile ters orantılıdır.* Döviz talep eğrisi, Şekil 50.1'de görüldüğü gibi, sol yukarıdan sağ aşağıya inen yönseme gösterir. *Döviz kuru düştükçe, döviz talebi artar.* Talep edilen döviz miktarının, döviz kuru yükseldikçe azalmasının nedeni, -en önemli döviz talep nedeni olan- ithalatla açık-

lanabilir. Döviz kuru yükseldikçe, ithal mallarının fiyatı yükseldiğinden, daha az ithal malı satın alınmak isteneceğinden, talep edilen döviz miktarı da azalır.

b) Döviz Arzı

Döviz arzı birinci derecede, ülkenin ihraç mallarına olan talebe bağlıdır. Bir ülkenin ihraç mallarına olan talep arttıkça, söz konusu ülkenin döviz arzı yükselecektir.

Döviz arzı, döviz kuru ile aynı yönlü ilişki içindedir. Şekil 50.1'de görüldüğü gibi, döviz kuru yükseldikçe döviz arz miktarı artarken, döviz kuru düştükçe, döviz arz miktarı da azalır. Bunun nedeni, *döviz kuru yükseldikçe, o ülke mallarının dış fiyatının düşmesi sonucu, ihracatın yükselmesi ve dolayısıyla döviz girişinin artmasıdır.*

Öte yandan döviz kuru düştükçe, söz konusu ülkenin ihraç mallarının dış fiyatları yükseleceğinden, ihracatı azalırken, döviz gelirleri düşmektedir.

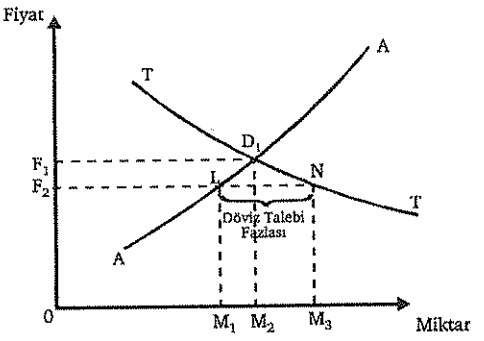
Döviz arzı, ülkenin mal ve hizmet ihracatı yanında, yabancı ülkelerden yapılacak dış borç alımları ve yabancıların ülkeye yapacakları yatırım miktarına bağlıdır.

c) Döviz Kurunun Oluşması

Bir ekonomide, döviz piyasasına hiç bir müdahalede bulunulmaması halinde, döviz kuru, döviz arz ve talebini eşitleyen düzeyde gerçekleşir. Diyagramatik olarak, bu denge döviz kuru, döviz arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktanın belirlediği düzeydir. Şekil 50.1'de ekonomideki denge döviz kurunun F_1 düzeyinde döviz arz ve talebinin M_1 miktarında olduğu görülmektedir.

Denge döviz kuru, döviz talebi ve döviz arzı değişmediği sürece değişmeyecektir. Zira, bu denge, tam rekabet piyasası dengesi gibi, kararlı dengedir. Döviz kurunun oluşmasının piyasa güçlerine bırakılması halinde, döviz kurunun, denge döviz kurunun altında ya da üstünde olamayacağını kısaca belirtelim. Şöyle ki, bir an için, cari döviz kurunun denge döviz kuru olan F_1'in altında F_2 düzeyinde olduğunu varsayalım. Bu durumda, söz konusu ülke malları, dış ülkelerde pahalı olacağından ihracat azalacak, öte yandan yabancı mallar yerli mallara göre ucuzlayacağından ithalat artacak ve LN kadar *döviz talebi fazlası* söz konusu olacaktır. Böyle bir durumda dış ticaret bilançosu açık verirken, döviz kıtlığı nedeniyle, döviz kuru F_1 fiyatına kadar yükselecektir.

Denge döviz kurunun F_1'in üzerinde olması halinde ise, ihracat artarken ithalatın kısılması, dış ticaret bilançosunun fazla vermesi sonucunda, döviz bolluğuna (döviz arzı fazlası) paralel olarak, döviz kuru, F_1 düzeyine kadar gerileyecektir.



Şekil 50-1
Döviz Kurunun Oluşması

Yukarıda kısaca esaslarını anlattığımız, döviz kurunun döviz arz ve talebi tarafından belirlendiği bir serbest döviz piyasasının, tüm ülkelerde olduğunu söylemek mümkün değildir. Genellikle gelişmekte olan ülkelerde ve zaman zaman da gelişmiş ülkelerde, devletin döviz piyasasına müdahale ettiği

gözlenmektedir. Döviz kuruna müdahale ederek devletin döviz piyasasını düzenlemesi sonucunda oluşan, iki döviz kuru sisteminden söz edilebilir. Bunlar, *sabit kur sistemi* ve *esnek kur sistemi*dir. Şimdi bu sistemlerin özelliklerine değinelim.

i. Sabit Döviz Kuru Sistemi

Sabit döviz kuru sisteminde, döviz arz ve talep koşulları ne olursa olsun, döviz kuru hükümetlerce saptanır ve belirlenen sınırların dışına çıkmasına olanak tanınmaz.

Döviz kuru dalgalanmalarının tamamen kontrol altına alındığı sabit döviz kuru sisteminde, *"Ayarlanabilir Sabit Kur Sistemi"* ve *"Döviz Kontrolü sistemi"* şeklinde iki farklı uygulaması vardır.

- ***Ayarlanabilir Sabit Kur Sistemi (Adjustable Peg):*** Bretton Woods Sistemi de denilen, ayarlanabilir sabit kur sistemi, 1944 yılında Bretton Woods anlaşmasıyla birlikte uygulanmaya başlanmış ve söz konusu anlaşmanın 1973 yılında geçerliliğini yitirmesine kadar uygulanmıştır.

Bu sistemde, ABD doları altına göre (35 ABD doları= 1 ons altın) endekslenmiş, İMF'ye bağlı ülkelerin paraları ise ABD dolarına sabit bir kur üzerinden bağlanmıştır. Ülkeler, IMF'ye kaydedilen değerin ancak % 1 oranını aşmayacak sınırlar dahilinde, döviz kurlarını değiştirebiliyorlardı. 1971'de bu oran % ± 2.5'a yükseltilmiştir.

Ayarlanabilir sabit kur sisteminde, döviz kurlarında istikrar sağlama görevi Merkez Bankaları'na verilmiştir. Bu sistemde her ülkede, o ülkenin Merkez Bankası, döviz alım satım işlemi yaparak, döviz kurlarının düşmesinin ve yükselmesinin önüne geçmektedir. Döviz kuru düşmeye başlayınca Merkez Bankası döviz satın alarak, aksine döviz kuru yükselmeye başlayınca bu defa Merkez Bankası döviz satarak, döviz kurlarındaki dalgalanmayı azaltmaktadır. Ancak dış ödemeler dengesinin açık verdiği ülkelerde, Merkez Bankasının döviz kurlarının yükselmesini önlemek için, sürekli döviz satması gerekmektedir. Ülkenin döviz rezervleri çok iyi durumda olsa bile, böyle bir durumda, bir zaman sonra, rezervler eriyecektir. Genellikle, dış ödemeler dengesi açık veren ülkeler, döviz kurunu muhafaza etmek için, döviz alım ve satım serbestîsini ortadan kaldırarak, dövizi tamamen kontrolleri altına alırlar. Buna, döviz kontrolü sistemi denir.

- ***Döviz Kontrolü (Kambiyo Denetimi) Sistemi.*** Her türlü döviz alım ve satımının resmi kurumların denetimi altına alındığı döviz kontrolü sisteminde döviz kuru hükümet tarafından belirlenir. Merkez Bankası ve yetkili kılınan bazı bankalar, yurt dışından sağlanan dövizi satın alma yetkisine sahiptirler. Öte yandan ithalat, turizm vb. nedenlerle döviz satın almak isteyenler, bu dövizi Merkez Bankasından, kambiyo yetkililerinden gerekli izin belgesini aldıktan sonra, satın alabileceklerdir.

Şekil 50.1'de görüldüğü gibi, temsili bir ülkenin döviz kurunun F_2 düzeyinde belirlendiğini varsayalım. Dış ödemeler dengesi açık veren söz konusu ülkede, satın alınmak istenen döviz miktarı OM_3'e yükselirken, satın alacak döviz miktarı (döviz arzı) ancak OM_2 kadardır. Bu durumda, OM_2 kadar döviz, OM_3 kadar döviz satın almak isteyenler arasında belirli bir kıstasa göre dağıtılacaktır. Kimin ne kadar döviz satın alabileceği ise, kambiyo yetkililerince verilen *izin belgeleri* ile belirlenecektir.

Genellikle gelişmekte olan ülkelerde uygulanan döviz kontrolü sisteminde bazan *tek döviz kuru değil, farklı mal ve hizmetlerin ithal ve ihracatlarında, farklı kurlar uygulanır. Katlı kur sistemi* denilen bu sistemde, özellikle ihracatı teşvik

amacıyla, ihraç edilen mal ve hizmetlere yüksek kur uygulanırken, lüks malların ithalatını sınırlandırmak için, bu tür malların ithalatında düşük kur uygulanır.

Ülkemizde, özellikle 1980 öncesinde katlı kur uygulanmıştır.

ii. Esnek Kur Sistemi

"Dalgalı kur sistemi" de denilen *esnek döviz kuru sisteminde* döviz kuru döviz piyasasında, döviz arz ve talebince belirlenmektedir.

Bu sistemde, bir ülkenin dış ödemeler dengesi, döviz kurları aracılığıyla sağlanacağından, dış ödemeler dengesinin açık ya da fazla vermesi söz konusu olmayacaktır. Örneğin *dış ödemeler dengesi açık veriyorsa*, döviz talebi (yani ithalat) döviz arzından (yani ihracattan) daha fazla olduğundan, *döviz kuru yükselecektir*. Döviz kurunun yükselmesi, bu defa ithalatın azalmasına ve ihracatın artmasına neden olacaktır. Döviz kurundaki yükselme, dış açık ortadan kalkana kadar devam edecektir.

Döviz kurunun döviz arz ve talebi tarafından belirlendiği bu sistemde, döviz arzındaki ya da talebindeki küçük artış ya da azalış döviz kurlarında önemli dalgalanmalara neden olmaktadır. Bu şekilde merkez bankasının döviz piyasasına hiç müdahale etmemesine ***temiz esnek kur sistemi*** denilmektedir.

Temiz esnek kur sisteminin *milli paranın değerinin sürekli değişmesine neden olması, bu kur sistemine yöneltilen eleştirilerin başında gelmektedir.* Bu dalgalanmalar, özellikle uluslararası ödemelerde risk ve belirsizliklere neden olduğundan, pek arzulanmamaktadır.

Temiz esnek kur sistemindeki bu dalgalanmaların önüne geçmek için, Türkiye'nin de içinde bulunduğu birçok ülkede, Bretton Woods para sisteminin yıkıldığı 1973 yılından sonra, ***"Gözetimli dalgalı kur sistemi"*** benimsenmiştir. Bu sistemde, döviz kurlarındaki aşırı dalgalanmaları azaltmak amacıyla, hükümetler merkez bankaları aracılığıyla, döviz alım ve satımı yapmaktadırlar. Bu şekilde esnek döviz kuru sisteminin uygulanmasına karşın merkez bankasının döviz piyasasına döviz alım ya da satımı şeklinde müdahale ettiği ***gözetimli dalgalı kur sistemine*** aynı zamanda ***yönetilen kur sistemi*** ve hatta ***kirli kur sistemi*** de denilmektedir.

Günümüzde uygulanan döviz kuru sistemlerinin özelliklerine bir sonraki kısımda, uluslararası para sorunlarından söz ederken değineceğiz. Burada döviz kuru ile ilgili açıklamalarımızı bitirirken, milli paranın değerinin düşürülmesini ifade eden devalüasyonla, *dövizin ülke parasına serbestçe dönüştürülmesini ifade eden konvertibiliteye* kısaca değineceğiz.

4. DEVALÜASYON, MARSHALL-LERNER KOŞULU VE J EĞRİSİ ETKİSİ

Sabit kur sistemini uygulayan ve dış ödemeler dengesi açık veren ülkeler, paralarının dış değerini düşürmek için, döviz kurunu değiştirirler. ***Hükümetin aldığı bir kararla, döviz kurunu yükselterek milli parasının dış değerini düşürmesine, devalüasyon denir. Revalüasyon ise, bu işlemin tersi, yani hükümetin aldığı bir kararla, döviz kurunu indirerek milli parasının dış değerini yükseltmesidir.*** Genellikle sabit kur sistemi uygulayan ülkelerde enflasyonla birlikte ülke parasının kıymetlenmesi ve dış ödemeler bilançosunun açık vermesi durumunda, devalüas-

yona başvurulduğundan, burada sadece devalüasyondan bahsedeceğiz. Ancak, revalüasyonun da devalüasyonla ilgili olarak yaptığımız açıklamaların tamamen ters yönde işlemesinden başka birşey olmadığını belirtelim.

Devalüasyon, sadece sabit kur sistemini uygulayan ülkeler için söz konusudur. Döviz kurunun döviz arz ve talebince belirlendiği esnek kur sisteminde, hükümetin devalüasyon kararı almasına gerek yoktur. **Arz ve talebe bağlı olarak, döviz kuru kendiliğinden değişecektir***.

Dalgalı kur rejimlerinde ise, paranın zaman içinde değer yitirmesine, ***devalüasyon*** değil ***depreciaton,*** *değer kazanmasına ise* ***revalüasyon*** **değil,** ***appreciation*** olarak nitelendirilmektedir

Devalüasyon kararıyla parasının dış değerini düşüren ülke, ithal mallarının ülke içinde pahalılaşması nedeniyle ithalatın azalması ve ihraç mallarının dış değerinin düşmesi nedeniyle de ihracatın artması beklentisi içindedir. İhracatın artmasıyla döviz gelirleri artan ülke, ithalatın azalması ile de döviz tasarrufu sağlayacağından, dış ödemeler bilançosundaki açığı kapatabilecektir.

Alfred Marshal ve Abba Lerner adlı iktisatçılar, devalüasyondan beklenilen ödemeler bilançosu açığını azaltıcı sonuçların elde edilebilmesinin koşullarını araştırarak elde ettikleri sonucu bir formülle açıklamışlardır. Marshall-Lerner koşulu denilen bu *formüle göre, ülke içinde üretilen malların* (ihraç malları) *arz esnekliğinin sonsuz olması* (yani bu ülkelerin üretiminin aynı fiyattan dilediği kadar artırılabilmesi) *koşuluyla, ithal mallarının yurtiçi ve ihraç mallarının yurt dışı talep esneklikleri toplamının birden büyük olması gerekmektedir.*

Bu koşul şu şekilde ifade edilebilir

$e_m + e_x \geq 1$

Bu formülde, e_m *ithal mallarının yurt içi talep esnekliğini,* e_x ise *ihraç mallarının yurt dışı talep esnekliğini* ifade etmektedir.

Esnekliklerin toplamı 1'den ne kadar büyük *değer alıyorsa, devalüasyondan beklenen döviz kazancı o denli fazla olacaktır.* Eğer esneklikler toplamı 1'den küçükse, söz konusu ülke devalüasyondan zararlı çıkacaktır.

Öte yandan devalüasyon yapan bir ülke devalüasyondan beklediği olumlu etkiyi hemen göremez. Hatta döviz artışı bekleyen ülke, devalüasyonu izleyen dönemde döviz kaybı ile karşılaşacak ve dış ticaret bilançosu daha da bozulacaktır.

---

* Ülkemizde döviz fiyatları döviz 7-15 Mayıs 2006 tarihleri arasındaki 6 iş gününde % 11,1 pahalandı. Gazeteler, paramız değer kaybetti,"***Türkiye'de devalüasyon oldu***" diye başlıklar atınca Başbakan, R.T. Erdoğan, 16 Nisan 2006 tarihinde verdiği demeçte, dalgalı kur rejiminde hareketliliklerin, inişler, çıkışların, gelgitlerin doğal olduğunu belirterek, ***"Dalgalı kur rejiminde devalüasyondan bahsetmek, en hafif tabiriyle cehalettir. Yok eğer cehaletten kaynaklanmıyorsa, o zaman bulanık suda balık avlama hesabında olanlar var"*** dedi.

Bu açıklamalar kamuoyunda tartışıldı. Devalüasyon, sabit kur rejiminde, yerli paranın döviz karşısında değerinin hükümetin aldığı bir karala düşürülmesidir. Bu açıdan bakıldığında Başbakan'ın açıklamaları, üslup bir yana, doğru. Ancak, dalgalı kur rejimi de olsa paranın altı günde % 11 değer kaybetmesi, ekonomi üzerinde ***devalüasyon etkisi*** yapmaktadır. Başbakanın bu denli sert çıkmasının altında yatan neden ise, sokaktaki insanın devalüasyondan hoşlanmaması ve ***"devalüasyon oldu, servetim bir gecede devalüasyon oranı kadar azaldı"*** serzenişidir.

Devalüasyonun dış ticaret üzerinde önce olumsuz daha sonra da olumlu etkisinin seyri, J harfine benzetilerek, bu olguya *"J eğrisi etkisi"* denilmektedir. Dış ticaret bilançosundaki bozulma J harfinin aşağıya inen kısmına, düzelme ise dikleşen kısmına benzetilmektedir. J harfinden de görüldüğü gibi ödemeler dengesi küçük bir bozulmanın arkasından iyileşme dönemine girmektedir.

Devalüasyonu izleyen dönemde döviz gelirlerinin azalmasını (J harfinin aşağıya inen bölümü) nedenini şu şekilde açıklayabiliriz: *Devalüasyonla birlikte, ihraç mallarının yabancı para cinsinden ucuzlamasına karşın, gerekli bağlantıların hemen yapılıp, ihracatın artırılması mümkün olmaz. Buna karşın, bağlantısı yapılmış olan ihraç malları da düşük olan yeni kurdan satılacağından, ihraç nedeniyle elde edilen döviz geliri azalır.* Bir süre sonra, yeni pazarlara girilmesi sonucunda yeni bağlantılar yapılıp, ihracatın artırılmasıyla döviz gelirleri artmaya başlar (J harfinin dikleşen kısmı).

5. KONVERTİBİLİTE

Konvertibilite, daha önce ayrıntılarıyla açıkladığımız gibi, altın para sisteminde (Bkz. Kısım 39), banknotun altına serbestçe dönüştürülmesi işlemine verilen isimdir. Sözlük anlamı da *"değiştirme"* ya da *"çevirme"* dir.

Kağıt para sistemine geçildiğinde, milli paraların birbirlerine çevrilmesi zorunluluğu karşısında *tüm ülke paralarına çevrilmesi mümkün olan bir güçlü devlet parasına gereksinim duyuldu.* Böylece, bugünkü anlamda *konvertibl para* kavramı ortaya çıktı.

Bugünkü anlamda konvertibilite, *bir ülkenin parasının diğer ülke paralarıyla hiç bir sınırlama olmadan değiştirilmesini ifade etmektedir.* Bu özelliğe sahip paralara da *konvertibl para* denilmektedir.

Bir ülke parasının *konvertibl para* olabilmesi için, her şeyden önce o ülkenin ekonomisinin son derece güçlü olması gerekir. Ekonominin güçlü olmasının kıstası, söz konusu ülkenin ekonomisinde işsizlik ve enflasyon sorunlarının çözümlenmiş olması yanında, verimlilik artışının ve büyüme hızının oldukça yüksek olmasıdır. Parasını konvertibl hale getiren ülkenin liberal bir dış ticaret politikası ve kambiyo rejimi izlemesi yanında aynı zamanda ihracat gelirlerinin belirli bir düzeye erişmiş olması gerekir. Ayrıca söz konusu ülkenin döviz ve altın rezervleri, muhtemel talepleri karşılayacak düzeyde geniş olmalıdır.

" Bir ülke parasının, diğer ülke paralarına hiç bir sınırlama olmadan dönüştürülmesi" şeklinde yukarıda belirttiğimiz *konvertibilite tanımı, sınırsız bir konvertibiliteyi niteler.* Oysa, günümüzde konvertibiliteyi benimseyen ülkelerin çoğu, konvertibiliteye sınırlamalar getirmişlerdir. Getirilen sınırlamalar sonucunda çeşitli konvertibl paralar ortaya çıkmıştır. Bu *tam olmayan konvertibilite türlerini* öz olarak sıralayalım.

- *Sadece bazı ödemeler bilançosu hesaplarına konvertibilite tanınması.* Özellikle birçok Batı Avrupa ülkesinde, sınırsız konvertibiliteye geçmeden önce, ödemeler bilançosunda yer alan kalemlerden cari işlemlere konvertibilite tanınmış, sermaye hesabı ise konvertibilite dışı bırakılmıştır. Bu uygulamanın amacı, dış

ödemeler bilançosunun açık vermesini önlemek ve dolayısıyla milli paranın dış değerinin aşınmasının önüne geçmekti.

- Sadece *yabancıların ellerindeki paraya konvertibilite tanınması. "Yabancı konvertibilitesi"* denilen bu durumda, ülke vatandaşları ellerindeki parayı yabancı paraya çevirmek hakkına sahip değildirler. Sadece yabancıların ülkede kazandıkları paralara tanınan bu konvertibilite uygulaması ile, ülkeye yabancı sermaye gelmesi teşvik edildiği gibi, dış ticaretin gelişmesi için ülke parasına güven sağlanmasına çalışılmaktadır.

- *Sadece bazı ülkelerin paralarına konvertibilite tanınması.* Bir ülke, sadece bazı ülkelerin paralarına konvertibilite tanıyarak, söz konusu ülkelerle ticari ilişkilerinin gelişmesini amaçlayabilir.

Günümüzde uluslararası ödemelerde kabul edilen ve tam konvertibl niteliğe haiz paralar arasında *ABD doları, Euro, Japon Yeni* sayılabilir.

Türkiye'de 1980'e kadar sabit kur uygulaması sürdürülmüştür. 24 Ocak 1980 kararlarını izleyen yıllarda konvertibiliteye geçiş çabalarına girilerek, kambiyo rejimi yumuşatılmaya başlanmıştır. 1989 yılında Türk Parası'nın Kıymetini Koruma Kanunu'nda yapılan bir değişiklikle sermaye hareketleri serbest bırakılmıştır. Nihayet 22.3.1991 tarihinde Türkiye konvertibilite koşullarına uyacağını, Uluslararası Para Fonuna (IMF) iletmiştir. Bu başvuru ile konvertibiliteye adım atmış olan Türkiye'nin tam konvertibiliteye geçişi kuşkusuz zaman alacaktır.

51

ULUSLARARASI PARA SİSTEMLERİ

Uluslararasındaki ticari ilişkilerin giderek yoğunlaştığı 20. Yüzyılda, uluslararası para krizleri zaman zaman önemli boyutlara erişmiş ve her kriz yeni bir para sisteminin doğmasına neden olmuştur.

Biz burada uluslararası para sistemlerini tarihi gelişimi içinde ele alarak inceleyeceğiz. Ancak, açıklamalarımızda ağırlığı geçmişte uygulanmış olan sistemlerden ziyade, günümüzdeki uygulamalara kaydıracağız.

Günümüze kadar uygulana gelen uluslararası para sistemlerini, *üç ana döneme* ayırarak inceleyeceğiz. Bu dönemlerin birbirlerinden ayrılmasında, 1944 ila 1973 yılları arasında uygulanan Bretton Woods Sistemi'ni temel dönem olarak almak mümkündür. Dolayısıyla bu dönemlerden birincisi, *Bretton Woods öncesi dönemdir.* Bu dönemde *altın standardı* (1870–1930) ile *esnek kur sisteminin* (1930-1944) uygulandığı görülmektedir. *İkinci dönem, Bretton Woods Sistemi'nin uygulandığı 1944–1973 dönemidir. Üçüncü dönem ise Bretton Woods Sistemi'nin yıkılmasından günümüze kadar uzanan " "karma uygulamalar" dönemidir.* Şimdi bu dönemlerin özelliklerini öz olarak açıklamaya çalışalım.

1. BRETTON WOODS SİSTEMİ ÖNCESİ: ALTIN STANDARDI VE ESNEK KUR SİSTEMLERİ

İkinci Dünya Savaşı henüz sona ermeden daha sıkı ticari ilişki özlemini duyan ve savaşın yaralarını hızla saracak güçlü ekonomi isteyen ülkeler, yeni bir uluslararası para sistemi oluşturmak amacıyla ABD'nin Brettton Woods kasabasında toplandılar. Anlaşma ile sonuçlanan bu konferansın sonucunda oluşturulan sistem, uluslararası ticari ilişkilerin oldukça yoğun olduğu 1944-1973 yılları arasında uygulandı.

Ancak Bretton Woods Sistemi'nin uygulanmaya başlandığı 1944 yılına gelene kadar altın sistemi ile esnek kur sisteminin uygulandığı dönemlerin yaşandığı

görülmektedir. Şimdi Bretton Woods öncesi uygulanan bu sistemlere kısa bir göz atalım.

A. Altın Standardı: Sabit Kur Sistemi (1870–1930)

Sabit döviz kuru sisteminin en iyi şekilde işlediği altın standardı kendiliğinden ortaya çıkan bir uygulamadır. Daha önce emisyon sistemlerinden söz ederken belirttiğimiz gibi (Bkz. 39. Kısım), altın para sisteminin uygulandığı dönemlerde, her ülke parasını, belirli bir ayar ve ağırlıktaki altın miktarıyla tanımlamıştır. Şöyle ki 1914 yılında 1 ABD doları 0.052 ons altın değerindeyken, 1 İngiliz sterlini 0.257 ons altın değerindeydi. Milli paraların değeri altın cinsinden belirlendiğinden, milli paraların birbirine çevrilmesinde döviz kuru da *sabit* olmaktadır. Yukarıda verdiğimiz örnekten de görüldüğü gibi altın karşılıkları bilinen İngiliz sterlini ile ABD doları arasındaki kur, "1 sterlin= 4.86 dolar" şeklindedir. Kuşkusuz bu kurun belirlenmesinde, altının taşıma ve öteki giderleri (sigorta, bankacılık vs.) göz önüne alınmamıştır. Bu giderler dikkate alındığında, döviz kuru bu giderler ölçüsünde ve dar bir marj içinde dalgalanacaktır. Bir başka deyişle, bu kur altının taşıma, sigorta ve bankacılık vb. giderleri kadar azalabilecek ya da artabilecektir.

Altın standardının, her ülkenin parasını belirli bir altın miktarıyla tanımlanmasından öte, şu özellikleri vardır:

- *Her ülkenin parası, altına konvertibldir.* Milli para istendiğinde altına çevrilebilindiği gibi, altın da hiç bir sınırlama olmadan milli paraya çevrilmektedir.
- *Altının ülke içinde ve ülke dışında dolaşımına hiç bir sınırlama konulmamıştır.*

Dış ticarette hiç bir sınırlama yapılmaması halinde, *sabit döviz kuru sisteminde, ülkenin ödemeler dengesi kendiliğinden sağlanacaktır. Dengenin nasıl sağlanacağını şu şekilde açıklayabiliriz:*

Eğer bir ülkede ithalat giderleri, ihracat gelirlerini aşıyorsa, söz konusu ülke bu farkı altınla ödeyecektir. Bu şekildeki altın çıkışı, para miktarı altın rezervlerine bağlı olduğu ülkedeki para arzının azalmasına neden olacaktır. Para arzındaki azalma ülkedeki toplam harcamaların azalmasına paralel olarak fiyatların düşmesi sonucunu doğuracaktır. İç fiyatların düşüşü ihraç mallarının yabancılar için ucuzlamasına neden olacağından bu defa, ihracat artacaktır. Öte yandan ithal malları da iç piyasadaki alıcılar için pahalı olacağından, ithalat yavaşlayacaktır. Böylece, ihracatın artmasıyla altın girişinin artması yanında, ithalatın kısılması ile aynı zamanda altın çıkışının da azalması, ödemeler bilançosunun dengelenmesine kadar devam edecektir.

Altın standardı 1870 yılından Birinci Dünya Savaşına kadar, başarıyla uygulanmıştır. Uluslararası parasal krizler yaşanmamıştır. Ancak, Birinci Dünya Savaşı ile birlikte altın standardı uygulaması terkedilmiştir. Savaş giderlerinin artması, ülkeleri altın standardından uzaklaşarak paralarını dalgalanmaya bırakmaya sevketmiştir.

Savaştan sonra 1919 yılında ABD, 1925 yılında İngiltere yeniden altın standardına döndü. Bu ülkeleri, öbür ülkeler izledi. Ne var ki, savaştan sonra artık hükümetler işsizliği azaltma ve enflasyonu önleme yanında, daha adil bir gelir dağılımı sağlama ve nihayet savaş sonucunda harap olan ülkelerini imar ederek ekonomik gelişmeyi sağlama vb. gibi yeni görevler yüklenmişlerdi. Dış ticaretteki ser-

bestiye bazı sınırlamalar getirmek gerekiyordu. Bu nedenle ikinci altın standardı denemesi başarılı olmadı.

B. 1929 Kriziyle Birlikte Esnek Kur Sistemine Yöneliş ve Para Bloklarının Oluşması (1930–1944)

1929 Büyük Ekonomik Krizi bilindiği gibi sermaye piyasasındaki panikle başladı, toplam talebin gerilemesine paralel olarak üretim düştü ve işsizlik yaygınlaştı. Krizle birlikte altın talebinin artmasına paralel olarak altın fiyatları yükselirken, altın standardı çöktü.

Krizle birlikte dış ticarete kısıtlamalar getiren hükümetler ***"komşuyu zarara sokma politikası"*** denilen uygulamalarla, ithalatı azaltıp, ihracatı artırıcı önlemler almaya başladılar.

Altın standardının (ve dolayısıyla sabit kur sisteminin) terk edilmesiyle, esnek kur deneyimleri başlatıldı. Ancak, her ülke kendine göre bir yöntem uygularken, bu döneme damgasını vuran, ülkelerin ihracatı artırıp ithalatı azaltabilmek amacıyla devalüasyon yapmalarıdır. Ne var ki, bir ülkenin devalüasyon yapması karşısında, o ülke ile ticari ilişki içinde olan ülkeler de devalüasyon yapmak zorunda kaldılar. *Devalüasyonun devalüasyonları uyardığı bu dönemde, dünya ticareti geriledi.*

Altın standardının yıkılmasını takiben, ABD, İngiltere, Almanya ve Fransa, farklı uygulamalara girdiler. Bu ülkelerin uygulamalarının, bunlarla sıkı ilişki içinde olan ülkelerce benimsenmesi sonucunda, birbirinden *farklı para blokları oluştu.*

1933 yılında altın standardından ayrılan ABD, doları önce serbest dalgalanmaya bıraktı. Doların belirli bir değer kaybından sonra, yeniden sabit kura geçti. 31 Ocak 1934 tarihinde doların kuru "35 dolar=1 ons altın" olarak saptandı.

1931 yılında altın standardından ayrılan İngiltere ise, sterlinin değerinin belirlenmesini piyasa koşullarına bıraktı. Ancak, sterlinin değerinin aşırı dalgalanmasının önüne geçebilmek için oluşturulan bir fon (İngiliz Kambiyo Denkleştirme Fonu) aracılığıyla sterlin alış-satışı yapılması esası benimsendi. İngiliz sömürgelerinin bir kısmının ulusal paralarını sterline bağlamaları sonucunda, *İngiliz para bloku* oluştu.

Fransa'nın önderliğinde Belçika, Hollanda ve İsviçre, milli paralarının altına bağlılığına devam ederken, *altın para blokunu* oluşturdular.

Nihayet Almanya ile Türkiye'nin de içinde bulunduğu birçok az gelişmiş ülke *kambiyo kontrolünü* benimsediler.

2. BRETTON WOODS SİSTEMİ

1929 Dünya Ekonomik Krizi ve İkinci Dünya Savaşından bunalan devletler, uluslararası ilişkileri geliştirerek istihdamı artırmak ve böylece savaşın yaralarını sarmak için arayışlara girdiler. Bu alandaki çabalar sonucunda 1944 yılında Bretton Woods'da (New Hampshire, ABD) 44 ülkenin temsilcilerinin katıldığı bir konferans toplandı. Yeni bir uluslararası para sistemi oluşturma amacıyla bu konferansın sonucunda 1 Temmuz 1944'de *Uluslararası Para Fonu* (IMF) ve *Uluslararası İmar*

ve Kalkınma Bankasının (IBRD-Dünya Bankası) *kuruluşu kabul edildi.* Bu kuruluşlardan *IMF, uluslararası para sisteminin işleyişi ile görevliydi.*

Bretton Woods konferansı ile birlikte ortaya çıkan ve 1944-1973 yılları arasında uygulanan uluslararası para sistemine, *"Bretton Woods Sistemi"* denildiği gibi, *IMF sistemi* de denilmektedir.

Bretton Woods sistemi, ayarlanabilir sabit kur sistemi niteliğine haiz bir altın kambiyo sistemidir. Bu sistemin *özelliklerini* şöyle özetleyebiliriz:

- Anlaşmaya katılan ve parasını konvertibl hale getiren *üye ülkelerin paralarının* ABD doları *karşısındaki resmi değeri (kuru) saptanarak, IMF'ye kaydedilmiştir.* Altına sabit bir kur üzerinden bağlanan dolara ise, altın karşısında sınırsız bir konvertibilite tanınmıştır. Doların altın karşısındaki değeri ise, "1 dolar= 0.88867 gram altın", olarak belirlenmiştir (1 ons altın= 35 dolar'dır).

- Anlaşmaya katılan ülkeler, *paralarının dolar cinsinden* (ve dolayısıyla altın cinsinden) *belirlenen kurlarını, aşağı ve yukarı yönde % 1 oranını aşmayacak şekilde değiştirebileceklerdi* (Bu oran daha sonra değiştirilerek % ± 2,5'a çıkarıldı). Döviz kurlarının bu sınırları aşmaması için, üye ülkelerin merkez bankaları, döviz alım-satımı yoluyla istikrar sağlayıcı işlemler yapabileceklerdi.

- Öte yandan Bretton Woods sistemi *ülkelerin devalüasyon yapmalarını kabul ederek şarta bağlamıştı.* Ödemeler bilançosu açık veren bir ülke önce döviz rezervlerini kullanacak, bunun yetersiz kalması halinde IMF'den kredi alacak ve ayrıca para ve maliye politikalarıyla ithalatı kısıcı önlemlere başvurabilecekti. Bu önlemlerle de dış açığı kapatamayan ülke, IMF'ye bildirmek kaydıyla % 10 oranında devalüasyon yapabilecekti. Bu oranı aşan devalüasyon yapılabilmesi için IMF'nin onayını almak gerekiyordu.

Bretton Woods sistemi, 1955'lere kadar başarılı olmuş ve dünya ticaretinin gelişmesine katkıda bulunmuştur. Ne var ki bazı zayıf noktaları nedeniyle sistem süratle yıprandı. ABD'nin 15 Ağustos 1973'de, doları altına konvertibl olmaktan çıkarmasıyla birlikte sistem çöktü. *Sistemin çöküşünde en önemli etken ABD'nin dış ödemeler bilançosunun açık vermesi* ve *bu açıkların dolar basımı yoluyla kapatılmaya çalışılmasıdır.* Bu şekilde karşılıksız dolarların artması sonucunda, ABD'nin altın stoku erimeye başlamıştı. 1950 yılı başlarında 25 milyar dolar olan ABD'nin altın stoku, 1971 yılı Ağustos ayına gelindiğinde, 10.2 milyar dolar kalmıştı. *ABD-'nin dış ödemeler dengesinin açık vermesini üç nedene* bağlayabiliriz:

- ***Birinci neden,*** Japonya ve AET'nun (şimdiki adıyla Avrupa Birliği'nin) ekonomik yönden, ABD ile rekabet edebilecek düzeye erişmeleridir.

- ***İkinci neden,*** ABD'deki özel sermayenin, bir yandan doğrudan yatırım şeklinde, öte yandan faiz geliri elde edebilmek amacıyla, başta Batı Avrupa ülkeleri olmak üzere, tüm dünyaya akmasıdır.

- ***Üçüncü neden*** ise ABD'nin, özellikle Vietnam savaşı nedeniyle, dış askeri ve ekonomik harcamalarının önemli boyutlarında artmasıdır. Bunun üzerine ABD-'nin altın rezervlerinin hızla eridiğinin anlaşılması üzerine, dolarını altına çevirmek isteyenler artmaya başlandı. ABD, 1971 yılında, doların altına konvertibilitesini durdurduğunu ilan etti. Ayrıca, ithalattan aldığı vergiyi % 10 artırdı. Bu şekilde, ithalatı kısmaya ve dış ödemeler dengesi açığı nedeniyle, altın rezervlerinin tamamen erimesinin önüne geçmeye çalıştı.

ABD'nin 1971 yılında bir yandan doların konvertibilitesini kaldırılması, öte yandan dış ticareti kısıtlayıcı önlemler alması karşısında, ABD ile gelişmiş ülkeler arasında pazarlıklar başladı. ABD'i, Batılı ülkelerin paralarının değerini yükseltmelerini (revalüasyon) istiyordu. Nihayet, dünya ticaretinde önemli yer ve role sahip ülkelerle ABD'i arasında Washington'daki *Smithsonian Enstitüsünde 1971 yılında bir anlaşma imzalandı.*

Smithsonian Anlaşmasına göre, doların dış değeri % 7.89 oranında düşürüldü ve ABD daha önce koyduğu % 10'luk ithalat vergisini kaldırdı. Ayrıca, Bretton Woods sistemine göre, hükümetlerin dolar karşısında paralarının dalgalanma marjı % ± 1'den, % ± 2.25'e çıkarıldı.

Doların altına konvertibilitesinin kaldırılması ve ayrıca doların devalüe edilmesiyle bir süre daha devam eden Bretton Woods sistemini Smithsonian anlaşması da kurtaramadı. Bir yandan Vietnam Savaşı'nın finansman gereksinmesi nedeniyle artan enflasyon oranı, öte yandan dolara karşı girişilen spekülatif hareketlerin devam etmesi, ABD doları ile, öbür ülkeler arasındaki kuru aşındırdı.

ABD, 12 Şubat 1973 yılında doları yeniden % 5 oranında devalüe etti. Böylece, 1 ons altın, 44.22 dolara yükseldi. Bunun üzerine AET ülkeleri, paralarını sabit kur üzerinden birbirlerine bağladılar ve dolar karşısında ortak dalgalanmaya bırakma kararı aldılar. Topluluk ülkelerini, öteki gelişmiş ülkelerin (Japonya, Norveç, İngiltere vs.) paralarını dolar karşısında dalgalanmaya bırakmaları izledi. Böylece, Bretton Woods sistemi tamamen çöktü.

3. BRETTON WOODS SİSTEMİNİN ÇÖKÜŞÜNDEN GÜNÜMÜZE: ESNEKLİK KAZANMIŞ SABİT KUR SİSTEMİ VE MÜDAHALELİ ESNEK KUR SİSTEMİ

1973 yılında, Bretton Woods sisteminin yıkılışından sonra, Bretton Woods benzeri oldukça geniş kapsamlı yeni bir uluslararası düzenleme yapılamadı. Her ülke, biraz da kendi ekonomisinin özelliklerine uygun bir kur sistemi uygulamaya başladı. Bir takım farklılıklara karşın, bugün dünya ülkelerinin uygulamaları iki sistem içinde toplanabilir. *Bir kısım uygulamaların sabit kur sistemine yaklaşırken, bir kısmı esnek kur sistemi niteliğindedir.* Ancak uygulamada, sabit kur sistemi uygulayan ülkeler, bu sisteme esneklik kazandırmışlardır. Öte yandan esnek kur sistemini uygulayan ülkeler, kura müdahale etmektedirler. Böylece, Bretton Woods'tan günümüze, çeşitli ülke gruplarınca benimsenen *"esneklik kazandırılmış sabit kur sistemi"* ile *"müdahale edilen esnek kur sistemi"*nden söz etmek mümkündür.

Biz burada, öncelikle bu iki kur sisteminin özelliklerine değineceğiz. Bu konudaki açıklamalarımızı, AB'deki kur sistemi ile Türkiye'deki kur sistemine değinerek noktalayacağız.

A. Esneklik Kazandırılmış Sabit Kur Sistemi: Bağlı Kurlar

Esneklik kazandırılmış sabit kur sistemi, Bretton Woods sistemindeki sabit kur sistemine benzerlik gösterir. Ülkeler milli paralarının değerini, bir yabancı pa-

raya bağlayarak sabitleştirmişlerdir. Bu şekilde bir ülkenin milli parasını bir başka ülkenin parasına bağlanmasına peg rejimi denilmektedir. Ancak, ekonominin gereklerine göre, belirledikleri sabit kuru değiştirdiklerinden, bu sisteme *"esneklik kazandırılmış sabit kur sistemi"* denilmektedir.

Bu sistemde milli para ya *bir tek yabancı paraya*, ya da birden çok paraya, bir başka deyişle *bir sepete (basket peg)* bağlanmaktadır.

Milli paranın bir tek yabancı paraya bağlanmasında, daha çok ülkenin yoğun ilişki içinde olduğu bir diğer ülkenin parası esas alınmaktadır. Bu uygulama günümüzde daha çok gelişmekte olan ülkeler tarafından benimsenmektedir. Bir tek yabancı paraya bağlanma sonucu *"dolar alanı"*, *"sterlin alanı"* ve *"frank alanı"* gibi, para alanları ortaya çıkmıştır.

Bir ülkenin milli parasını sabit bir kurdan en çok ticari ilişki içine girdiği ülke paralarının oluşturduğu *bir sepete bağladığı ikinci uygulama* gelişmekte olan ülkeler yanında bazı gelişmiş ülkelerce de benimsenmiştir. Sepet sisteminde ülkelerin birbirleriyle yaptıkları ticari ilişkiler göz önüne alınarak, ülkelerin paraları birbirine sabit bir kurla bağlanmıştır. Sepet uygulamasının en iyi örneklerinden biri, IMF tarafından yaratılan *Özel Çekme Hakları* (SDR) dir.

SDR, ilk defa 1969 yılında doları takviye amacına yönelik, uluslararası ödeme aracı olarak düşünüldü. Değeri altın cinsinden, "35 SDR= 1 ons altın" olarak belirlendi. Daha sonra, 1974-80 yılları arasında, 18 ülke parasınca belirlenen bir sepete bağlandı. 1981'den bu yana sepeti oluşturan ülke parasının sayısı 5'e indirildi. Sepet içindeki paraların ağırlıkları da farklı tutuldu (ABD doları % 42, F. Alman Markı % 19, Japon yeni, Fransız frankı ve İngiliz sterlini % 13'er).

Bir milli para, tek ülke parasına ya da bir sepete bağlanmış olsun, milli paraya, ya döviz kurunu ayarlayarak (devalüasyon ya da revalüasyona gidilerek) ya da belirli aralıklar arasında kurun değiştirilmesi, şeklinde esneklik kazandırılmaktadır.

Özellikle, sabit kurun devalüasyon ya da revalüasyon yapılarak esnek hale getirilmesinde çok çeşitli uygulamalar görülmektedir. Eğer kur ayarlamaları belirli aralıklarla büyük oranlarda (birkaç yılda bir) yapılıyorsa buna *seyrek ayarlama (*ya da *sıçrayan pariteler)* adı verilmektedir. *Sık ayarlamada* ise, kur ayarlamaları, günlük, haftalık ya da aylık gibi, kısa aralıklarla ayarlanmaktadır. Sık ayarlamada, paritedeki değişme yıllık % 30 civarında kalıyorsa, buna *"kayan pariteler"* ya da *"sürünen pariteler"* adı verilmektedir. Eğer paritedeki değişme % 30'u aşıyorsa, bu şekilde uygulamaya da *"tırıs giden pariteler"* denilmektedir.

B. Müdahaleli Esnek Kur Sistemi

Müdahaleci esnek kur sisteminde, döviz kurunun belirlenmesi piyasaya, yani döviz arz ve talebine bırakılır ancak, para otoritelerince çeşitli amaçlarla kurlara müdahale edilir.

Döviz kuruna para otoritelerince yapılan *müdahalenin amacı, istikrarı bozucu hareketlerin önüne geçerek, döviz kurunun büyük ölçüde döviz piyasasında dalgalanmasını sağlamaksa*, bu şekildeki dalgalanmaya ***"temiz dalgalanma"*** denir.

Döviz kuruna müdahalenin amacı, piyasa güçlerinin etkinliğini azaltmak, bir başka deyişle, döviz kurlarının oluşmasında para otoritelerinin rolünü ön plana çıkarmaksa, bu şekildeki dalgalanmaya ***"kirli dalgalanma"*** adı verilmektedir.

Bretton Woods'dan günümüze, döviz kurana müdahalelerin ortak yanının kurların aşırı dalgalanmasının önüne geçmek yönünde olduğu görülmektedir.

Ülkemizde uygulanan kur politikasına değinmeden önce, 1 Ocak 1986'dan itibaren gümrük birliği ile bağlandığımız Avrupa Birliği'ndeki para sistemine değineceğiz.

C. Avrupa Birliği ve Avrupa Para Sistemi

Altı Batı Avrupa devletinin bir araya gelmesiyle 1958 yılında Roma'da kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğu, ekonomik olduğu kadar siyasi bir birlik oluşturma amacındaydı. 1965 tarihli füzyon anlaşmasıyla Avrupa Topluluğu adını alan birlik, 1992 Maastricht Anlaşması'nın tüm ortaklarca kabulüyle birlikte 1995 yılından itibaren, Avrupa Birliği adını aldı. Biz burada, Avrupa Topluluğu ile ilgili açıklamaları yaparken, Avrupa Birliği demeyi yeğleyeceğiz.

Birlik'in başarısının ortak ekonomik ve parasal politikaya bağlı olduğu görüşü hakim olmasına karşın, ortak para birimi ve ortak para sistemini öngören uygulama ancak 1979 yılı Mart'ında oluşturulabildi. 1979 yılından bu yana uygulanan Avrupa Para Sistemi'ne değinmeden önce, 1979'a kadar uygulanan para sistemlerinden söz edeceğiz.

a) Avrupa Birliğinde 1979 Yılına Kadarki Uygulamalar: Avrupa Para Yılanı

Ortak ekonomik politika izlemek yönünde çaba sarfeden Birlik ülkeleri parasal birleşme yolundaki ilk adımı 1969 yılında Lahey'de yapılan toplantıda attılar. Bu toplantıda başlatılan çalışmalar sonucunda 1970 yılında kabul edilen Werner Raporu ile Avrupa Para Birliğine kademeli bir geçiş öngörüldü.

1972 yılında Birlik üyesi ülkeler, *ortak parasal dalgalanma sınırı benimsediler* ki, bu sisteme *"Avrupa Para Yılanı"* denir. Avrupa para yılanı da *"Tüneldeki Yılan"* ve *"Tünelsiz Yılan"* olmak üzere iki şekilde uygulanmıştır.

Tüneldeki Yılan. *"Avrupa Para Yılanı"* sisteminde Avrupa Birliği ülkelerinin paralarının dalgalanmasında ikili bir sınır uygulanmaktaydı. Birlik üyesi ülkelerin kendi paraları arasındaki dalgalanma sınırına *"yılan"* , ABD doları karşısındaki dalgalanma sınırına da *"tünel"* denilmekteydi.

Birlik ülkeleri paralarının birbirine karşı dalgalanma marjı % ± 2.25 ile sınırlandırılmıştı. Öte yandan, bu paraların her biri dolar karşısında % ± 4.5 oranında dalgalanabilecekti. Dolayısıyla paralar arasındaki % ± 2.25'lik sınır *"yılan"* % ± 4.5'luk sınır ise yılanın dolaşacağı *tünelin genişliğini* ifade etmektedir.

Tünelsiz Yılan 1973 Şubat'ında ABD dolarının ikinci kez devalüasyonunu takiben, 1973 Mart'ından itibaren Birlik Ülkelerinin milli paralarını ayrı ayrı dolar karşısında belirli bir sınıra tabi olmadan dalgalanmaya bırakabilecekleri benimsendi. Bu şekilde "tüneldeki yılan" uygulamasındaki tünel ortadan kaldırıldığından, bu sisteme "tünelsiz yılan" denildi.

b) 1979-1999 Yılları Arasında Uygulanan Avrupa Para Sistemi

1979 yılı Mart'ında aşırı kur dalgalanmalarının önüne geçebilmek ve istikrarlı bir para sahası yaratabilmek amacıyla, Avrupa Para Sistemi oluşturuldu.

Sistem, Birlik üyesi ülkelerin paralarının birbirlerine karşı değerini dar sınırlar içinde tutmayı öngörmekteydi. Her üye ülkenin parası, öteki ülkelerin paralarına karşı % ± 2.25 oranında dalgalanabilecekti. Bu yönüyle sistem, yukarıda sözünü ettiğimiz, "Avrupa Para Yılanı" na benzemekteydi.

Öte yandan, Avrupa Para sisteminin hesap birimi ve ödeme aracı olarak Avrupa Para Birimi (ECU) oluşturulmuştur. Avrupa Birliği ülkeleri paralarının oluşturulduğu *"sepet" niteliğinde olan ECU*, İMF'nin SDR'sine benziyordu. ECU'nun değeri, ECU sepetini oluşturan *Birlik üyesi ülkelerin paralarının ağırlıklı sabit tutarları toplamına eşittir.* Her ülkenin sepet içindeki ağırlığı, ülkelerin Birlik içindeki ekonomik güçleri ile orantılı olarak saptanmıştır.

c) Euro'ya Geçiş

7 Şubat 1992 tarihinde Hollanda'nın Maastricht kentinde imzalanan Maastricht Anlaşması, Avrupa Birliği'nde 1999 yılında tek para sistemine geçişi öngörmekteydi. Uzun tartışmalardan sonra *Euro* adı verilen ortak para biriminin 1 Ocak 1999'dan itibaren resmen uygulanması kararının alınmasından sonra, 1998 yılında yapılan Avrupa Parlamentosu toplantısında 15 Avrupa Birliği üyesinin önce 11'inin (Belçika, Fransa, Almanya, Hollanda, Lüksemburg, İspanya, Portekiz, İtalya, Avusturya, Finlandiya ve İrlanda) daha sonra da Yunanistan'ın parasal birliğe girişi onaylandı. Danimarka, İsveç ve İngiltere çekinceleri nedeniyle, para birliğinin dışında kaldılar. *Euro*'nun uygulaması iki aşamada gerçekleşti.

Birinci Aşama: 1 Ocak 1999'dan itibaren 11 ülkenin ulusal parasının yerini alacak olan Euro, üç yıl boyunca hesaplarda, çeklerde, havalelerde vb. işlemlerde para birimi olarak kullanıldı. Ancak kağıt ve madeni para olarak tedavüle sürülmedi. Bu süre içinde 11 üye halkı yeni para birimine yavaş yavaş alışırken, matbaacılar da hazırlıklarını tamamladılar.

İkinci Aşama: *Euro*, 1 Ocak 2002 yılında kâğıt ve madeni para olarak piyasaya sürüldü ve 28 Şubat 2002 tarihinden itibaren, tüm ülke paraları tedavülden kaldırıldı.

D. Ülkemizde İzlenen Kur Politikası

Türk parasının dış değeri kuruluş yıllarında altın standardına bağlı olan sterlin ve franka bağlanmıştı. 1936 yılında, İngiltere ve Fransa'nın altın standardını terk etmesiyle, TL'nin de altınla ilişkisi kesildi.

Türkiye'de 1944-73 arasında, *"ayarlanabilir sabit kur sistemi"* uygulandı. Döviz kuruna, devlet müdahale ediyordu.

1973-81 yılları arasında, TL'nin dolar karşısında ki değerinin mini devalüasyonlarla ayarlandığı *"esneklik kazandırılmış sabit kur sistemi"* uygulandı.

1981-83 arasında, *"günlük kur uygulaması"* başlatıldı. Bir çeşit *"esnek kur sistemi"* olan bu sistemde, döviz kuru, çok sayıda faktör göz önüne alınarak her gün belirleniyordu.

1983-85 arasında doların TL karşısındaki değerinin Merkez Bankasınca belirlendiği, bu kurun belirli bir yüzde altında ve üstünde (%± 6) bankaların döviz alım-satımı yapabildiği *"esas kur"* sistemine geçildi.

1988 Ağustosunda, döviz kurunun döviz borsasında arz ve talebe göre her gün belirlenmesi benimsendi. Döviz borsası, başta bankalar olmak üzere, döviz bürfeleri ve Merkez Bankası'ndan oluşuyordu.

1 Ocak 2000'de, enflasyonla mücadele politikası kapsamında sabit döviz kuru uygulamasına geçilmiştir. ***"Kur çıpası"*** ya da ***"genişleyen bant"*** denilen bu uygulamaya göre, üç yıl süre boyunca döviz kurunun ne olacağı daha önce belirlenerek ilan edilecekti. 1 Ocak – 31 Aralık 2000 dönemini kapsayan günlük döviz kurları ilan edilerek başarı ile uygulandı. 3 yıllık program gereğince, 2001 yılında da sürdürülen daha önceden ilan edilen günlük döviz kuru uygulamasına 19 Şubat 2001'de son verilerek, yeniden ***esnek kur sistemine (dalgalı kur sistemine)*** geçildi. Buna göre, günlük döviz kuru piyasada oluşan döviz arz ve talebi tarafından belirlenmekte ancak Merkez Bankası kısa dönemli dalgalanmaları azaltarak kurun istikrarını sağlamak amacıyla piyasaya müdahale etmektedir. ***"Temiz dalgalanma"*** niteliğinde olan bu uygulamaya ***"gözaltına alınmış serbest kur"*** sistemi de denilebilir.

52

GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER: EKONOMİK BÜYÜME VE KALKINMA

İktisat tarihinde birçok önemli dönüm noktası vardır. Fakat bunların hiçbiri, sanayi devrimi kadar tüm dengeleri değiştiren, yeni bir dönemi başlatan gelişmelerin ilk adımı değildir. Bu açıdan ihtiyar dünyamızın iktisat tarihini, sanayi devriminden önceki dönem ve sanayi devriminden sonraki dönem diye ikiye ayırabiliriz.

Sanayi devriminden önceki dönemde devletlerin *"zengin devletler - fakir devletler"* ya da *"hükmeden devletler-hükmedilen devletler"* diye ayrıldıklarını görüyoruz. Bu dönemde tüm devletlerin ortak kaderi kurulup, genişleyip, en parlak dönemi yaşadıktan sonra, duraklamanın başlaması ve bir istila ya da taht kavgası sonucu yıkılmalarıdır. Ancak, devletler arasında *sahip oldukları üretim teknolojisi ve dolayısıyla gelişmişlik düzeyi yönünden önemli bir farklılık söz konusu değildir.* Bazı devletlerin daha zengin olması ya da başka devletleri egemenlikleri altına alarak onları haraca bağlamaları, bu devletlerin sahip oldukları üretim teknolojisinin üstünlüğünden ziyade verimli topraklara ya da daha iyi bir idari örgütlemeye, güçlü ve yetenekli devlet adamlarına ve de komutanlara sahip olmalarıyla açıklanabilir.

Daima üstün sınıfın (asiller ve yönetenler) bulunduğu bu sanayi devrimi öncesindeki dönemde, sarayın zenginliği, geniş halk kitlelerinden ve hükmedilen devletlerden alınan ağır vergilerin sonucuydu. Tüm ülkelerde halk daima yoksuldu. Salgın hastalıklar, açlık, savaş, vb. gibi felaketler halkın yazgısıydı.

Sanayi devrimi ile birlikte, geniş halk kitlelerinin ve devletlerin bu yazgıları değişti. Devrimi gerçekleştiren ülkeler kısa dönemde büyük gelişmeler kat ettiler. 1750'lerden itibaren devrimin ortaya çıktığı Batı Avrupa ülkelerinin milli gelirleri önemli ölçüde arttı. Devrimin başlangıcından itibaren geçen iki yüzyıl sonunda, sanayi devrimini gerçekleştiren ülkelerin katettikleri gelişmeler yanında, devrim hareketinin dışında kalan ülkelerin sanayileşmiş ülkelerle yaptıkları ticaret sonucunda

sömürülmekten kurtulamamaları, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının daha da artmasına neden oldu.

İkinci Dünya Savaşı sonucunda, dünya ülkelerini gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler şeklinde ikiye ayırmak mümkün hale geldi. Günümüzde yaklaşık 6 milyar olan dünya nüfusunun, 4 milyara yakını gelişmekte olan ülkelerde yaşamaktadır. Bu 4 milyarın yaklaşık bir milyarı da mutlak yoksulluk sınırının altındadır. Fert başına düşen gelir yönünden, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında büyük bir uçurum gözlenmektedir. Gelişmiş ülkelerde kişi başına düşen yıllık gelir 6 bin doları aşarken, gelişmekte olan ülkelerde bu rakam 500 ila 1000 dolar arasında değişmektedir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin nüfus ve GSYİH açısından mukayesesinin yer aldığı 38.1'de görüldüğü gibi, dünya nüfusunun % 15'ine sahip olan gelişmiş 30 ülke, dünyada yaratılan GSYİH'nın % 52'sini alırken, dünya ihracatının %67'sini ellerinde bulundurmaktadırlar. Diğer yandan, dünya nüfusunun % 85'ine sahip olan azgelişmiş 143 ülke, dünyada yaratılan GSYİH'nın ancak % 48'sini almakta ve dünya ihracatından sadece %33'lük bir pay almaktadırlar. Daha da ilginci, tek başına dünya nüfusunun % 5'ine sahip olan ABD, dünya GSYİH'nın % 20'sine sahipken ve dünya ihracatının %10'nunu gerçekleştirmektedir.

Tablo:38.1 Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Nüfus, GSYİH ve İhracat Açısından Mukayesesi (2007)

Ülke Grubu	*Sayı*	*Nüfus / Dünya*	*GSYİH/ Dünya*	*İhracat/ Dünya*
Gelişmiş ülkeler	**30**	**15**	**52**	**67**
G7 ülkeleri	7	11	40	39
ABD	1	5	20	10
Euro ülkeleri	13	5	15	29
Gelişmekte olan ülkeler	**143**	**85**	**48**	**33**
Türkiye	1	1	0.9	0.7
Çin	1	20.5	15	7.2

Kaynak:http://www.cnbce.com/business/yazarlar/mahfiegilmez/konuid=7.asp 2 Eylül,2007

Gelişmiş ülkeler, gelişmelerini sürdürebilmek için, ekonomilerinin üretim kapasitesini sürekli artırma çabası içindedirler. Gelişmiş ülkelerin gelişmelerini sürdürme olgularını *büyüme teorileri* konu almaktadır. Gelişmekte olan ülkeler ise, ilk etapta gelişmiş ülkelerin erişmiş oldukları gelişmişlik düzeyine erişmeyi hedeflemektedirler. Bu olguyu ise *kalkınma teorileri* konu almaktadır.

Bu kısımda, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeler düzeyine erişmesini amaçlayan *"kalkınma teorileri"* ya da aynı anlamda kullanılan *"gelişme teorileri"* ile, gelişmiş ülkelerin daha da gelişmesini amaçlayan *"büyüme teorileri"*ni öz olarak açıklayacağız. Ancak, kalkınma ve büyüme teorilerini açıklamaya başlamadan önce gelişme, kalkınma ve büyüme kelimelerinin anlam ve kapsamlarını aydınlığa kavuşturmaya çalışacağız.

1. EKONOMİK GELİŞME, KALKINMA VE BÜYÜME KAVRAMLARI

Her ekonominin en önemli sorunu kuşkusuz tam istihdamın sağlanmasıdır. Eksik istihdam durumunda fiili milli gelir, potansiyel milli gelirin (tam istihdam milli geliri) altında olduğundan, refah kaybı söz konusudur. Ancak kısa dönemde, tam istihdamı sağlayıcı önlemler almaya yönelen hükümetler, bununla yetinmeyip, uzun dönemde ekonominin üretim kapasitesini artırıcı bir politika izlerler. Bu şekilde, *bir ülkenin üretim kapasitesinin artırılarak, potansiyel milli gelir düzeyinin yükseltilmesi, büyüme teorilerinin konusuna girmektedir.* Bir ekonominin üretim kapasitesinin artırılarak, ekonomik büyümenin sağlanması, daha önce Şekil 6.2'de açıkladığımız gibi, üretim olanakları eğrisinin sağa kaymasını ifade etmektedir.

Şimdi çoğu kez, birbirleri yerine kullanılan *ekonomik büyüme, ekonomik gelişme ve kalkınma kavramları* aralarındaki ilişki ve farklara değinmeye çalışalım. Ancak hemen belirtelim ki, *bu üç kavram da bir ekonomide uzun dönemde üretim, istihdam ve milli gelirin artışıyla doğrudan ilişkilidir.* Bir başka deyişle, her üç kavram da Şekil 6.2'de görüldüğü gibi *üretim olanakları eğrisinin sağa doğru kayması halinde söz konusudur,* ancak aralarında bazı farklar vardır.

İlk önce, *"ekonomik gelişme"* ile *"ekonomik büyüme"* arasındaki *farklara* değinelim. ***Ekonomik büyüme**, bir ülkede, üretim kapasitesinin, üretimin ve dolayısıyla milli gelirin artmasını ifade eder.* Bir ülkede kişi başına reel gelir, bir yıldan öbürüne artıyorsa, söz konusu ekonominin büyüdüğü kabul edilir. Örneğin bir ülkede fert başına düşen milli gelir yılda ortalama % 5.5 artıyorsa, bu rakam o ülkenin *yıllık büyüme hızını* ifade etmektedir. Fert başına düşen milli gelirdeki yıllık artış oranı, bir ülkedeki üretim olanaklarının ne kadar arttığını ve dolayısıyla, üretim olanakları eğrisinin bir önceki yıla göre ne kadar sağa kaydığını ifade etmektedir. Yıllık büyüme artış oranı, salt *nicel* bir olgudur. Sadece ülkede üretilen mal ve hizmet miktarına paralel olarak, *fert başına düşen reel milli gelirin, bir yılda ne kadar arttığını gösterir.*

***Ekonomik gelişme** ise bir ülkede fert başına düşen milli gelirdeki artış oranı yanında, aynı zamanda söz konusu ekonominin iktisadi ve sosyo-kültürel yapısının da değişmesini içerir.* Gelişme, bir ekonomide üretim faktörlerinin etkinlik derecesi ile sanayinin, ülke ekonomisi ve ülke ihracatı içindeki payının artması gibi ekonomik yapının değişmesi ile ilgili olduğu gibi, aynı zamanda söz konusu ülkenin sosyal (doğum artış oranı, kentleşme oranı vb.) ve kültürel (okullaşma oranı, sanat faaliyetleri vb.) yapısının iyileşmesi ile de ilgilidir.

Görüldüğü gibi, *büyüme, ülke ekonomisindeki nicel (sayısal) değişmeyi ifade ederken, gelişme aynı zamanda söz konusu ekonomide nicel değişmelerin yanında nitel* (yaşam standardını iyileştiren, sayı ile ölçülemeyen) *değişmeleri de kapsar.* Büyüme bir çocuğun boyunun yılda dört santim uzamasına, gelişme ise yılda dört santim uzayan çocuğun aynı zamanda, davranış ve yeteneklerinin iyileşmesine (bir üst sınıfa geçmesi, daha iyi konuşması, el becerilerinin gelişmesi, zekasının, kavrama yeteneğinin gelişmesi, grup oyunlarına daha iyi adapte olması vb.) benzetilebilir.

Özetlemek gerekirse, büyüme ekonomideki sayısal artışı, gelişme ise sayısal artış yanında, ekonominin sosyo-kültürel yapısının da iyileşmesini içermektedir.

Ekonomik gelişmesini tamamlamış olan gelişmiş ülkeler için sorun, üretim kapasitesinin büyütülmesidir. Bu konu ise, *büyüme teorilerinin alanına* girer. Gelişmekte olan ülkeler için ise sorun, gelişmiş ülkelerin eriştiği milli gelir düzeyine erişme sorunu yanında, aynı zamanda ülkenin sosyo-ekonomik ve kültürel yapısının iyileştirilmesidir. Bu nedenle az gelişmiş ülkelerin sorunlarının çözümünü *gelişme teorileri* konu almaktadır. Ancak, belirtelim ki, *gelişme büyüme ile birlikte yaşanan bir süreçtir. Bu nedenle de gelişmekte olan ülkeler için ayrı büyüme teorileri geliştirilmesine çaba harcanmamıştır.*

***Ekonomik kalkınma** teorisi ise, gelişme teorileri yerine kullanılan bir terimdir.* Gelişmiş ülkelere, aynı zamanda kalkınmış ülkeler denilmektedir. Geri kalmış ülkelerin hedefi, gelişmiş ülkelerin düzeylerine erişmek yani kalkınmak olduğu görüşünden hareketle, geri kalmış ülkelerin kalkınmış ülkeler düzeyine erişmesini konu alan görüşlere kalkınma teorileri denilmektedir. Görüldüğü gibi, kalkınma ile gelişme aynı anlamda kullanılan terimlerdir.

Kitabımızın bu son Kısım'ında, önce hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan ülkeler için söz konusu olan büyüme teorilerinden, daha sonra da gelişmekte olan ülkelerin sorunlarına değinerek, kalkınma teorilerinden söz edeceğiz.

2. EKONOMİK BÜYÜME

Biraz önceki açıklamalarımızda ekonomik büyümeyi bir ülkede üretim kapasitesinin artması sonucu, üretim ve dolayısıyla milli gelirin artması şeklinde tanımladık. *Büyüme hızı ise, fert başına düşen milli gelirdeki yıllık reel artışı ifade etmektedir.*

Bir ülkede ekonomik büyümenin sağlanabilmesi için, her şeyden önce yatırımların artırılması gerekir. Daha fazla yatırım da kuşkusuz, yatırımların kaynağı olan tasarrufların artırılmasına bağlıdır.

Bir ülkede tasarruf oranı ne kadar büyükse, yatırım oranı da o denli büyük olacağından, büyüme hızı da, öteki koşulların değişmemesi şartıyla, o denli yüksek olacaktır. Öte yandan, kısa dönemde geçerli olan tasarruf paradoksunun, uzun dönemde söz konusu olmadığını belirtelim.

Yıllık % 2'lik bir büyüme hızı, çok mütevazi bir oran gibi görünse de, bu büyüme hızının otuzbeş yıl sürdürülmesi halinde, bu süre sonunda söz konusu ülkenin milli geliri iki katına yükselmektedir. Eğer bir ülke, yıllık % 2'lik büyüme hızı yerine % 1'lik büyüme hızını ancak gerçekleştirirse, söz konusu ülkenin milli geliri 70 yıl sonra, iki katına yükselecektir. Bu da, aralarında fert başına düşen milli gelir yönünden farklılık olan ülkelerden, fert başına düşen gelir düzeyi düşük ancak büyüme hızı birkaç puan yüksek olan ülkelerin, fert başına düşen milli geliri yüksek ancak büyüme hızı düşük olan ülkeleri ne kadar çabuk yakalayacağını göstermektedir. Bu nedenle, dünya ülkeleri arasında bitmeyen bir büyüme yarışı vardır.

Büyümenin yararları, büyümenin bedeli ve büyümenin sınırının olup olmadığını tartışmaya başlamadan önce, büyüme teorileri içinde çok önemli bir yere, sahip olan *Harrod-Domar Büyüme Modeline* öz olarak *değinelim.*

A. Harrod-Domar Büyüme Modeli

Büyüme sadece günümüzde ilgi odağı olan bir konu değildir. Bugünkü iktisat biliminin temellerinin atıldığı yıllarda ve hatta çok daha önce büyüme ile ilgili çalışma ve görüşlere rastlıyoruz. Ekonomik büyüme ile ilgili çalışmalar yapan Klasik ekonomistler (A. Smith, R. Malthus, D. Ricardo), toprağın sabit olduğunu, nüfusun giderek arttığını göz önüne alarak, yatırım fırsatlarının zamanla azalacağını ve sonuçta da büyümenin duracağını öne sürmüşlerdir. Karl Marx kapitalist ekonominin büyüme süreci üzerinde durarak, kapitalizmin çöküşünün kaçınılmaz olduğunu ortaya koymuştur.

Ancak, Keynes'in ekonomiye kattığı tahlil araçları ile birlikte, çağdaş büyüme teorileri şekillenmeye başlamıştır. Biz burada, çağdaş büyüme teorilerinin en tanınmışlarından olan Harrod-Domar Büyüme Modeli'nden söz etmekle yetineceğiz.

Ekonomik büyümeyi etkileyen faktörleri göz önüne alan Harrod-Domar modeli, hesaplanabilir nitelik taşımaktadır. ***İngiliz Sir Roy F. Harrod (1900-1978)*** ve Amerikalı ***Evsey D. Domar (1914-1997)*** tarafından birbirinden bağımsız olarak gerçekleştirilen model, bu iki ekonomistin çalışmalarının sentezinden oluştuğundan, Harrod-Domar modeli olarak adlandırılmaktadır.

Keynes sonrası iktisadi büyüme modeli olan Harrod-Domar modeli, Keynes'in ihmal ettiği *yatırımların kapasite artırıcı etkisini,* analize sokmuştur. Dolayısıyla, bu teorinin özü, yatırımın kapasite artırıcı etkisidir.

Her yatırımın ekonomi üzerinde iki etkisi vardır. Birincisi, Keynesyen analizde belirttiğimiz çoğaltan etkisi sonucu yatırımın *milli gelirde sağladığı artıştır. İkincisi* ise, yapılan yatırımların başta yatırım mallarına (makine ve teçhizat vb.) ve alt yapıya (yol, köprü, vb.) yönelik olması nedeniyle, daha büyük üretim gücü sağlaması, yani *ülkenin üretim kapasitesinin artmasıdır.*

Harrod-Domar büyüme teorisi toplam talep, üretim ve istihdam arasındaki ilişkileri açıklayarak, ekonominin büyüme hızını belirlerken, iki kavrama dayanır. Bu kavramlar, sırasıyla *"marjinal tasarruf oranı"* ve *"sermaye-hasıla katsayısı"* dır. Bir ekonomide yatırım miktarı tasarruf hacmine eşit olduğunda, söz konusu ekonomi, marjinal tasarruf eğilimi ile sermaye hasıla katsayısı tarafından belirlenen oranda büyüyecektir. Büyüme oranına $\frac{\Delta Y}{Y}$, marjinal tasarruf oranına s ve sermaye hasıla katsayısına k denildiğinde, ekonomideki büyüme $\frac{s}{k}$ kadar olacaktır. O halde

$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{k}$ yazabiliriz.

Şimdi büyüme oranını belirleyen marjinal tasarruf eğilimi (s) ile *sermaye-hasıla katsayısının* (k) neyi ifade ettiklerini belirtelim.

- ***Marjinal Tasarruf Eğilimi.*** Harrod-Domar modelinde tasarruf, Keynesyen görüşte olduğu gibi, gelirin tüketilmeyen kısmını ifade etmektedir. Ortalama ve marjinal tasarruf eğiliminin birbirine eşit olduğu modelde, bu eğilimleri s sembolü ile gösteriyoruz.

$s = \frac{S}{Y} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$ dir.

Ortalama tasarruf eğilimindeki tasarruf miktarı, tam istihdam dengesinin gerçekleştiği $S = I$ eşitliğinde, tümü yatırıma dönüşen tasarruf miktarını ifade etmektedir.

- ***Sermaye–Hasıla Katsayısı (K/Y).*** Sermaye hasıla katsayısı (k), daha önce hızlandıran prensibini açıklarken belirttiğimiz gibi (bkz, 36 Kısım), bir ekonomide bir birimlik ürün (ya da hasıla) elde edebilmek için ne kadarlık yatırım yapılması gerektiğini göstermektedir. Eğer 5 birimlik hasıla (üretim) elde edebilmek için, 10 birimlik sermayeye (yatırım malı) ihtiyaç varsa,

$$k = \frac{K}{Y} = \frac{10}{5} = 2$$ dir.

Sermaye–hasıla katsayısının tersi ise, sermayenin verimliliğini ifade etmektedir. σ ile gösterilen sermayenin verimliliği, yani Y/K, bir birim sermayeye düşen tam istihdam milli gelirin ne kadar olduğunu ifade eder. $\frac{\Delta Y}{\Delta K}$ ise, *sermayenin marjinal verimliliğini gösterir.* Harrod-Damar modelinde sermayenin marjinal ve ortalama verimliliği bir birime eşittir ($\frac{Y}{K} = \frac{\Delta Y}{\Delta K} = \sigma$). Öte yandan, sermayenin marjinal verimliliği (σ), sermaye-hasıla katsayısının tersidir. Yani $\sigma = \frac{1}{k}$ dir.

Zira

$$\begin{cases} \frac{Y}{K} = \frac{\Delta Y}{\Delta K} = \sigma & \text{(sermayenin marjinal verimliliği)} \\ \frac{K}{Y} = \frac{\Delta K}{\Delta Y} = k & \text{(sermaye – hasıla katsayısı)} \\ \sigma = \frac{1}{k} & \text{(sermayenin marjinal verimliliği = sermaye hasıla katsayısının tersi)} \end{cases}$$

dir.

Harrod–Domar modelini belirleyen kavramları belirttikten sonra, şimdi öz olarak modelin işleyişini belirtelim.

Her üretken yatırım, ekonomideki yatırım mallarının miktarını artırırken aynı zamanda, ekonominin üretim kapasitesini de artırmaktadır. Bir ekonomide I kadar yatırım yapıldığında, ekonominin üretim kapasitesindeki artışa ΔY diyelim. ΔY, yatırım yanında, bu yatırımın, yani sermayenin marjinal mal verimliliğine (σ) bağlıdır. O halde:

$\Delta Y = I.\sigma$ 'dur.

Devlet kesimi ile dış alem ilişkilerinin olmadığı basitleştirici varsayımlar altında, ekonomide tam istihdam dengesinin gerçekleştiğini ve bu denge düzeyinde tasarruf yatırım eşitliğinin sağlanmış olduğunu varsayalım.

$I = S$	dir
$I = S$	eşitliğinde S fonksiyonunu
$S = sY$	şeklinde yazabiliriz.
$\Delta Y = I.\sigma$	eşitliğinde I yerine sY'i koyduğumuzda
$\Delta Y = sY.\sigma$	elde edilir. Bu eşitlikte her iki tarafı Y'ye böldüğümüzde
$\frac{\Delta Y}{Y} = s\sigma$	elde ederiz.

Bu eşitliğin sağ yanı yani ($\frac{\Delta Y}{Y}$) *büyüme hızını, sol yanı* ise *büyüme hızının, marjinal tasarruf meyli* (s) ile *yatırımın marjinal verimliliğine* (σ) *bağlı olduğunu göstermektedir.*

Yatırımın marjinal verimliliği (σ), sermaye hasıla katsayısının tersine eşit olduğuna göre,

$\sigma = \frac{1}{k}$ dir. Yukarıdaki $\frac{\Delta Y}{Y} = s.\sigma$ ifadesinde, σ yerine $\frac{1}{k}$'yi koyabiliriz. Bu durumda,

$\frac{\Delta Y}{Y} = s\frac{1}{k} = \frac{s}{k}$ elde edilir. O halde

$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{k}$ dir.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, *bir ekonomide büyüme oranı sermaye hasıla oranı ile marjinal tasarruf oranına bağlıdır.* Ancak bu ilişki, *marjinal tasarruf oranı ile doğru, marjinal sermaye hasıla katsayısının değeri ile ters yönlüdür.* Yani, bir ekonomide marjinal tasarruf oranı ne denli büyük ve sermaye hasıla katsayısı ne kadar küçükse, o ekonominin büyüme hızı o denli büyük olacaktır.

Örneğin bir ülkede,

s= % 15 ve k= 3 ise, $\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{k} = \frac{\%15}{\%3} = \%5$

elde edilecektir

Milli gelirdeki yıllık artış ($\frac{\Delta Y}{Y}$), brüt büyüme hızını gösterir. Brüt büyüme hızından hareketle net büyüme hızını elde etmek için, brüt büyüme hızından yıllık nüfus artışını çıkarmak gerekir. Şöyle ki, söz konusu ekonomide yıllık nüfus artışı % 1.5 ise, net büyüme hızı % 5–%1.5=%3.5 dur.

B. Büyümenin Yararları

Ekonomik büyüme, yararlarının ötesinde, tüm ülkelerin zorunlu olarak katıldığı bir yarıştır. Bu yarışta, büyüme hızı yüksek olan ülkeler, büyüme hızı düşük olan ülkeler arasındaki mesafeyi giderek açarlar. Tıpkı, aynı pistte koşan yarışmacılardan hızlı koşanın daha az hızlı koşana tur bindirmesi gibi. Atletizmde kendine güvenen yarışa girer, gücü kalmayan ise yarışı terkeder. Ne var ki ülkeler, kalkınma yarışında havlu atamazlar. Büyüme hızları düşükse, artırmanın yollarını arayarak, öteki ülkelerle aralarındaki mesafeyi kapatma yollarını aramak zorundadırlar. Çünkü *büyüme, yaşam standardının yükselmesinden öte, savunma ve prestij yönünden uluslararası ilişkilerde daima ön plandadır. Ayrıca büyüme, gelirin yeniden dağılmasına olanak sağladığı gibi, yaşam stilinin değişmesine de neden olacaktır.* Şimdi, büyümenin bu yararlarını öz olarak açıklayalım.

- ***Yaşam Standardı.*** Fert başına düşen milli gelirdeki yıllık artışı ifade eden büyüme, aynı zamanda söz konusu ülke vatandaşlarının (ev halklarının) her yıl, bir önceki yıla göre ne kadar daha fazla mal ve hizmet satın alabileceğini, bir başka deyişle, yaşam standardındaki yükselmeyi gösterir. Yıllık büyüme hızı % 3 olan bir

ülkenin milli geliri 24 yılda ikiye katlanacaktır. Bir de Türkiye gibi, büyüme hızını % 7 hedefleyen bir ülke düşünelim. Eğer bu % 7 hedefi sağlıklı bir şekilde gerçekleşirse, ülkemizde yaşam standardı 10 yılda bir ikiye katlanacaktır. O halde her ülke, vatandaşlarının yaşam standardını yükseltmek için, daha yüksek büyüme hızı hedeflemek zorundadır.

- ***Ulusal Savunma ve Prestij.*** Dünya'da daha yüksek büyüme hızına sahip olan ülkeler, daha yüksek bir uluslararası prestije sahip oldukları gibi, ulusal savunma için daha yüksek harcama yapma olanakları elde etmektedirler. Yüksek kalkınma hızının esas amacı, yaşam standardının yükselmesi olmakla birlikte, zamanla dünyadaki güç dengesinin değişmesine neden olmaktadır. Bu nedenle ülkeler, sahip oldukları uluslararası prestiji korumak ve hatta yükseltmek için, kendi büyüme hızlarını saptarken, rakiplerinin büyüme hızlarını da göz önüne almak zorundadırlar.

- ***Büyüme ve Gelirin Yeniden Dağılımı.*** Kişi başına düşen gelirin dağılımında büyük adaletsizlik olan ülkelerin bu adaletsizliği azaltmaları için, büyüme hızı önemli bir fırsattır. Bunun için, büyümeden düşük gelirlilerin daha yüksek pay almalarını sağlayan bir politika izlenmesi yeterli olacaktır. Aksi durumda, yani büyüme hızı çok düşükse, kişisel gelir dağılımı adaletsizliğini azaltmak için, yüksek gelirlilerin yaşam standardını düşürmek gerekecektir. Bu da kuşkusuz, güç olduğu gibi memnuniyetsizliklere yol açacaktır.

- ***Büyüme ve Yaşam Tarzı.*** Bir ülkede büyüme hızının sonucu olarak kişi başına düşen milli gelirin yükselmesi, Engel Kanununu incelerken belirttiğimiz gibi (Bkz. 11. Kısım, Şekil 11.2) kültür, eğlence, sağlık, ulaşım v.b. başta olmak üzere, bazı mallara olan talebin ve dolayısıyla harcamaların artmasının neden olacaktır. Dünya görüşü ve yaşam tarzı hızla değişen halk daha fazla otoyol, daha fazla milli park istediği gibi, çevre sorunlarına karşı daha duyarlı davranmaya başlayacaktır.

C. Büyümenin Bedeli

Uluslararası yarışta geri kalmamak için, büyüme hızının rakip ülkelere göre belirlenmesinin ve alabildiğince yüksek tutulmasının gereğinden yukarıda söz ettik. Ancak büyümenin ödenmesi gereken *toplumsal bedelinin* ve *kişisel bedelinin* olduğunu da göz ardı etmemek gerekir.

- ***Büyümenin Toplumsal Bedeli:*** *Çevre sorunları.* Sanayi devriminden bu yana geçen iki buçuk asırda yüksek büyüme hızı sonucu milli gelirleri sürekli artan günümüzün gelişmiş ülkeleri, bu gelişmenin başta çevre sorunları olmak üzere, birçok istenmeyen, olumsuzluklara da neden olduğunu görmüşlerdir. Kitabımızın çevre ekonomisine ilişkin 33. Kısım'ında belirttiğimiz gibi sanayileşmeyle birlikte, nüfusu milyonları aşan kentlerde yaşam güçleşmiş, suçluluk oranı, boşanmalar, cinayetler, ruhsal bozukluklar ve hatta intiharlar artmıştır. Öte yandan serbest mal olarak nitelenen, doğal kaynaklar tükenme noktasına gelmiştir. Akarsular, göller ve hatta denizler kirlenip, ormanlar tahrip olurken, bitki ve hayvan türleri azalmaya başlamış, hava kirlenmesi toplu ölümlere neden olacak boyutlara erişmiştir. Büyümenin sağladığı avantajlar yanında, maliyetinin de gittikçe arttığını, artan refahın yeniden aşınmaya başladığını göstermektedir.

- ***Büyümenin Kişisel Bedeli.*** Büyümenin kişisel bedelini iki açıdan inceleyebiliriz. *Birincisi*, büyüme nedeniyle erişilen hızlı teknolojik gelişmelerin, mevcut makineleri demode hale getirmesinin yanında, çalışanların bilgilerini de geçersiz duruma düşürmesidir. Özellikle, ileri yaşta olan insanların, teknolojik gelişmeye adapte olamamaları, gençler karşısında komplekse kapılmalarına, işsiz kalmalarına ve dolayısıyla mutsuz olmalarına neden olmaktadır. *İkincisi ise*, büyüme için gereken yatırımların yapılabilmesini sağlayacak tasarrufların, yaşam standardının belirli bir süre azalmasına razı olunması gibi bir fedakarlık istemesidir. Şöyle ki, milli geliri % 2 oranında artırmak isteyen bir ülkede, milli gelirin % 15'ini tasarruf ederek yatırıma dönüştürmek durumundayken, aynı ülke büyüme hızını % 3'e çıkarmak istediğinde, tasarrufunu milli gelirinin % 33'üne çıkarması gerekmektedir. Bu şekilde, daha yüksek büyüme için, daha fazla tasarruf edilmesi gereği, daha iyi yarınların mutlaka özveri istediğini göstermektedir. Özellikle, yaşı kırkın üzerinde olanlar, tüketimlerini kısmakla yaptıkları fedakarlığın sonucunu göremeden bu dünyadan ayrılma riskine daha yakın olduklarından, büyümenin bedeli, onlar için daha ağır olacaktır. Dolayısıyla, büyüme için tüketimden yapılan fedakarlığın yararını, daha çok gelecek nesiller yani çocuklar görecektir. Ne var ki, çocuklar da aynı fedakarlığı kendi çocukları için yapacaklarından, uzun vadede adalet gecikerek de olsa, bir anlamda sağlanacaktır.

D. Büyümenin Sınırları

Ülkeler arasında bitmeyen büyüme yarışı, tahrip olan doğa, kirlenen çevre, tükenmeye başlayan doğal kaynaklar! Bu yarış hiç bitmeyecek mi? Özellikle son iki yüzyılda katedilen mesafeler, insanoğlunun onbinlerce yılda kat ettiği mesafenin onlarca katıdır. Bu gelişmeler iki soruyu akla getiriyor. *Birincisi, bu büyüme bu şekilde ne kadar sürüp gidecektir?* Bu büyüme bir gün, darboğazlar nedeniyle duracak mıdır? *İkincisi, ihtiyar dünyanın bu kirlenmeye daha ne kadar dayanabileceğidir.*

Birinci sorunun cevabını arayanlar sanayinin büyüme oranının doğal kaynak sıkıntısı nedeniyle, giderek düşeceğini öne sürmektedirler. Dünya petrol rezervleri yanında, kömür, bakır, demir vb. maden rezervlerinin sınırlı olduğu ve bu rezervlerin bitmesi halinde, büyümenin yavaşlayabileceği tahmin edilmektedir.

İkinci sorunun cevabını arayanlar ise, giderek artan çevre sorunlarının dünyanın sonu olacağını, bu nedenle büyümeyi, çevreyi tahrip etmeden sağlamanın yollarının araştırılması gerektiğini, öne sürmektedirler. Çevre ile ilgili hiç bir önlem alınmadan büyüme devam ettirilmeye çalışılırsa, bu büyümenin sonunun değil, dünyanın sonunun olacağı şeklinde düşünülmektedir.

Çevreciler, gelişmiş ülkelerin çevreye verdikleri zararları gördükten sonra, gelişmekte olan ülkelere, çevreye zarar vermeden kalkınmalarını önermektedirler. ***"Sürdürülebilir kalkınma"*** denilen bu görüşe, daha önce değinmiştik (Bkz.33 Kısım).

3. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER VE EKONOMİK KALKINMA

Yukarıda sanayi devriminden günümüze, sanayi devrimini gerçekleştiren ülkelerin giderek geliştiğini, zenginleştiğini ancak, sanayi devrimini başlatamayan ülkelerin mevcut el sanatlarına dayalı ekonomik faaliyetleri de koruyamamaları sonucu daha da gerilediklerini belirttik. XX. Yüzyılın ilk yarısına doğru, dünya ülkeleri bariz bir şekilde *gelişmiş* ve *gelişmekte olan* (*az gelişmiş*) ülkeler şeklinde, iki farklı blok oluşturuyordu.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bir arada bulunduğu ve ülkeler arasındaki ticari ilişkilerin giderek arttığı globalleşen Dünya'da, son otuz kırk yıldan bu yana, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma sorunlarının çözümüne yönelik teorik görüşler öne sürülmektedir. *Kalkınma teorileri* denilen bu görüşlere değinmeden önce, *gelişmekte olan ülkelerin* özellikleri ile bu ülkelerin *ekonomik gelişmelerini engelleyen faktörlere* değineceğiz.

A. Gelişmekte Olan Ülkelerin Özellikleri

Gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkeleri ayırmakta kullanılan ilk ölçüt, kişi başına düşen milli gelirdir. Bu iki ülke grubu arasında fert başına düşen milli gelir yönünden önemli ölçülere varan farklılıklar söz konusudur.

Ancak, fert başına düşen milli gelir yönünden var olan farklılıklardan öte, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında ekonomik, demografik, sosyo-kültürel yönden önemli farklılıklar vardır. Şimdi, bu özellikleri, biraz daha yakından görelim.

a) Ekonomik Özellikler

- ***Tarım Sektörünün Ekonomideki Yeri.*** Gelişmekte olan ülkelerde, tarım sektörünün ekonomideki payı ön plandadır. Nüfusun önemli bir kısmı (% 60 ila % 90'ı) tarım sektöründe faaliyette bulunurken, milli gelir içinde en yüksek payı tarım sektörü almaktadır. Öte yandan, tarım sektörü, *"sığınak sektör"* niteliği arzetmektedir. Bu sektörde faaliyette bulunanların verimlilikleri çok düşüktür ve istihdam edilenlerin bir kısmı gizli işsiz durumundadır.

- ***Tarımda otokonsomasyona yönelik üretim.*** Tarımda düşük gelir ve düşük verim yanında belirsizliğin çok fazla olması nedeniyle, pazar için üretim yapma yerine, tarımcıların kendi tüketimlerine *(otokonsomasyon)* yönelik üretimi tercih etikleri gözlenmektedir. Böylece tarımcılar hem fiyat değişiklikleri hem de iklim koşullarının belirsizliğine karşı kendilerini korumaya çalışmaktadırlar.

- ***Sanayi sektörü.*** Sanayi sektörü yeteri kadar gelişmemiştir. Daha çok el sanatlarına dayalı geleneksel faaliyetler ön plandadır.

- ***İhracat.*** Sanayi sektörünün gelişmemiş olması ve tarımın ekonomi içindeki büyük payına paralel olarak, gelişmekte olan ülkelerin ihraç ürünleri genellikle tarımsal ürünler, ham maddeler ve madenlerdir. Kredi ve pazarlama mekanizmaları çok geri olan bu ülkelerin dünya ticareti içindeki payları çok düşüktür.

- ***İşletme ölçeği.*** Gerek tarımsal, gerekse sanayi işletmelerinin kullandıkları üretim teknolojisinin çok geri olmasından öte, işletme ölçekleri çok küçüktür, aile işletmeciliği yaygındır.

- ***Gelir dağılımında adaletsizlik.*** Fert başına düşen gelirin çok düşük düzeyde olduğu bu ülkelerde, ayrıca gelir dağılımında çok büyük adaletsizlikler söz konusudur.

- ***Toplam harcamalar içinde gıda maddelerinin yüksek payı.*** Fert başına düşen milli gelirin düşük ve gelir dağılımının adaletsizliğinin sonucu olarak, halkın tasarruf eğilimi son derece düşüktür. Hatta tasarruf neredeyse sıfırdır. Gıda maddeleri için yapılan harcamalar gelirin önemli bir kısmını kapsamaktadır.

- ***Büyük kentlere göç ve konut sorunu.*** Kırsal kesimden ve küçük kentlerden büyük kentlere yönelen yoğun göç sonucunda *bir tek büyük kentin* ve özellikle de *başkentin nüfusu hızla artmaktadır.* Kırdaki gizli işsizlerin başkente ya da bir iki büyük kente göçü ile oluşan bu *"sağlıksız kentleşme"* olgusuna paralel olarak konut yapacak kadar geliri olmayan göçmenler büyük kentlerin etrafında, özellikle devlete ait arazilerde izinsiz konut yapmaktadırlar. Bu şekilde mantar gibi biten *gecekondu mahallelerini* önlemek, biraz da politik nedenlerle mümkün olamamaktadır.

b) Demografik Özellikler

Nüfus artış oranının oldukça yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelerde, özellikle çocuk ölüm oranının, son derece yüksek olmasına karşın, ortalama ömür kısadır. Yetersiz beslenen halka, koruyucu sağlık hizmetleri götürülemediği gibi, modern tıp yanında *"medikal folk"* denilen *kocakarı ilaçları* ile tedavi revaçtadır. Öte yandan batıl inançlar yaygındır.

c) Sosyo-Kültürel Özellikler

Okuma-yazma bilmeyenlerin oranlarının oldukça yüksek olduğu bu ülkelerde, mevcut eğitim kurumları, nüfus artışı karşısında yetersiz kalmaktadır. Milli eğitim harcamalarına devlet olanakları yetmemekte, halk fakir ve bilinçsiz olduğundan eğitim için gerekli fonların bütçe dışından oluşturulması da mümkün olmamaktadır.

Eğitim olanağı bulamayan çocuklar çok küçük yaşta çalışmaya başlamaktadır. Gelir dağılımındaki aşırı adaletsizliğin doğal sonucu olarak, sadece fakir ve zenginlerin bulunduğu gelişmekte olan ülkelerde, *"orta sınıf"* yok denilecek kadar cılızdır.

Eğitimde erkek çocuklarına kız çocuklarından daha fazla şans tanınmakta, kadınlar daima toplum içinde geri planda kalmaktadır.

Nihayet toplum yeniliklere büyük ölçüde kapalıdır. Davranışlarda gelenekler ön plandadır.

Azgelişmiş ülkelerin ekonomik, demografik ve sosyo-kültürel özelliklerini öz olarak belirttikten sonra, şimdi, bu özelliklerin kalkınmayı nasıl engellediğini açıklamaya çalışalım.

B. Gelişmekte Olan Ülkelerde Kalkınmayı Engelleyen Faktörler

Nüfusunun büyük kısmı tarım kesiminde faaliyette bulunan, kapital birikiminin yetersiz ve kullanılan teknolojinin geri olduğu gelişmekte olan ülkelerde, ikti-

sadi kalkınmayı engelleyen bir çok faktör vardır. Şimdi bu faktörlerin en önemlilerine sıra ile değinelim.

a) Hızlı Nüfus Artışı

Birçok ekonomiste göre, azgelişmişliğin belirlenmesinde en önemli kıstaslardan biri olan nüfus sorunu, aynı zamanda bu ülkelerin gelişmesini engelleyen faktörler arasında ön sıralarda yer almaktadır. Hızlı nüfus artışına sahip olan bu ülkelerde, sağlanan yıllık büyüme hızının bir kısmı, artan nüfus tarafından emilmektedir. Yıllık nüfus artış hızının % 2.5 ila % 3 olduğu bu ülkelerde, eğer milli gelir nüfus artışından daha hızlı artarsa, kişi başına düşen gelirde artış sağlanabilecektir.

Günümüzde, insani nedenlerle Birleşmiş Milletler Teşkilatı aracılığıyla, zengin ülkelerin fakir ülkelere yaptıkları tıbbi yardımlar sonucunda sıtma başta olmak üzere birçok hastalığın önlenmesi ve çocuk ölümlerinin azalması olgusuna paralel olarak, nüfus artış hızı daha da büyümüştür. Geçmişte birçok Afrika ülkesinde henüz çocukken ölenlerin sayısında, zengin ülkelerin yardımı nedeniyle azalış sağlanmıştır. Ancak, bu tıbbi yardımlar sayesinde henüz çocukken ölümden kurtulma şansını yakalayanlar, bu defa genç yaşta açlıktan ölme riski ile yüz yüze gelmişlerdir. Gelişmekte olan ülkelere tıbbi yardımda bulunan zengin ülkeler, gıda yardımında aynı duyarlılığı göstermemektedirler.

Görüldüğü gibi, *gelişmekte olan ülkelerin gelişmelerini engelleyen sorunların başında hızlı nüfus artışı gelmektedir.* Bu ülkelerde, fert başına düşen milli geliri artırmanın en kestirme yolu, nüfus artış hızını yavaşlatabilmektir. Bunun için de bir yandan halkın kültür düzeyinin yükseltilmesi, öte yandan doğum kontrol yöntemleri konusunda bilinçlendirilmesi gerekir.

Nüfusla ilgili konuyu bitirirken, *nüfus artışının kalkınmayı engellemeyeceğini* savunan ekonomistlerin görüşlerine de bir kaç cümle ile değinelim. Nüfus artışına karşı olmayanların düşüncesine göre, nüfus artışı en önemli üretim faktörü olan emek arzının artışı demektir. Öte yandan emek arzının artması, ekonomideki, mal ve hizmetlere olan talebi artıracaktır. Böylece daha hızlı büyüme sağlanacaktır. Bu görüş, bir ekonomide sermaye birikiminin, artan emek arzına yetecek düzeye erişmesi ve dolayısıyla emek arzının artması sonucunda azalan verimler kanununun işlemeye başlamaması halinde söz konusu olacaktır. Ne var ki, gelişmekte olan ülkelerde en kıt faktör sermayedir. Yetersiz sermaye birikiminin olumsuz yönlerine biraz sonra değineceğiz. Şimdi hızlı nüfus artışı yanında, kalkınmayı engelleyen bir diğer faktör olan yetersiz insan kaynaklarına değinelim.

b) Yetersiz İnsan Kaynakları

Hızlı nüfus artışına sahip olan ülkelerde, kalkınmayı sınırlayan bir diğer önemli etken, *mevcut nüfusun eğitim ve kültür düzeyinin çok düşük olmasıdır.* Sanayileşen ülkelerin sömürgesi olmaktan uzun yıllar kurtulamamış olan bu ülkelerde, genellikle tarım ürünleri ve madenlerin ihracatı yabancı aracılar tarafından gerçekleştirildiğinden ve aynı zamanda tüm sanayi ürünleri, gene yabancı aracılar tarafından ithal edildiğinden, girişimci sınıfın yeşermesi için gerekli ortam oluşmamıştır. Girişimciden yoksun bu ülkelerde, son derece geri olan eğitim sistemi modern teknolojileri kullanabilecek vasıflı işgücünü yetiştirmekten uzaktır.

Öte yandan bu ülkelerde *düşük gelir, dengesiz beslenmeye* neden olurken, *dengesiz beslenme büyüme ve gelişme geriliğine, büyüme ve gelişme geriliği toplumda yeteneksiz* ve *güçsüz kişilerin artmasına* ve *düşük verimliliğe, düşük verimlilik düşük gelire* ve *düşük gelir*, yeniden *dengesiz beslenmeye* neden olurken, bir çeşit *fakirlik kısır döngüsü* oluşmaktadır.

c) Doğal Kaynakların Yetersizliği

A. Smith'den beri, doğal kaynakların elverişsizliği, gelişmeyi sınırlayan önemli bir etken olarak gösterilmektedir. Hatta gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin dünya küresindeki konumları göz önüne alındığında, ilginç bir sonuç elde edilmektedir. Gelişmiş ülkelerin hemen hemen tamamı (Avustralya dışında) kuzey yarımkürede yer alırken, gelişmekte olan ülkeler, tropikal bölgelerde yer almaktadır. Çünkü tropikal bölgelerdeki toprakların büyük çoğunluğu zannedildiğinin aksine, oldukça verimsizdir. Ancak tek tip tarımsal üretime *(monokültür)* elverişlidir.

Oysa bir ülkede monokültürün gelişmesi için, pazar ekonomisine geçilmiş yani ülkenin gelişmiş olması, gerekmektedir. Görüldüğü gibi, doğal kaynaklar yönünden daha zengin ve çalışma yönünden daha uygun koşullar arzeden ılıman iklime sahip kuzey yarım kürede ekonomik gelişme sağlanırken, bu olanaklara sahip olmayan güney yarım kürede ekonomik gelişme sağlanamamıştır. Güney yarım küredeki geri kalmışlığın altında yatan nedenler içinde birinci derecede, *doğal kaynakların fakirliği* (tarım için elverişsiz iklim, yetersiz bitki örtüsü, hayvancılık için yeterli olmayan coğrafi koşullar ve hatta yetersiz yer altı kaynakları) gösterilmektedir.

İktisadi kalkınmanın başlangıç dönemlerinde kalkınmayı sınırlayıcı bir etken olan doğal kaynakların elverişsizliği, ekonomisi belirli bir gelişmişlik düzeyine erişmiş olan ülkelerde olumsuz özelliğini kaybetmektedir. Bu duruma ülkemizde Güneydoğu Anadolu'yu örnek gösterebiliriz. Tarımsal üretim yönünden hiç de elverişli olmayan Harran ovasının GAP projesiyle sulama olanaklarına kavuşması sonucunda bölgenin sahip olduğu üretim potansiyeli onlarca kat artacaktır. Bu da az gelişmişlikten kurtulmada, sermaye birikiminin ne denli önemli olduğunu göstermektedir.

d) Yetersiz Sermaye Birikimi

Ekonomik kalkınma için son derece etkili olan bir diğer faktör üretim esnasında emeğin verimliliğini artıran sermaye mallarıdır. Oysa, gelişmekte olan ülkelerde, sermaye birikimi yeterince sağlanamamıştır. Çalışan kişi başına düşen sermaye mallarının miktarının çok mütevazi olduğu bu ülkelerde, çalışan kişi başına verimlilik çok düşüktür.

İktisadi kalkınma için herşeyden önce emek yoğun üretim teknolojisinden kapital yoğun üretim teknolojisine geçişi sağlayacak sermaye birikiminin gerçekleşmesi gerekmektedir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde sermaye birikimi için gerekli yatırımların kaynağını oluşturan tasarruflar yetersiz olduğundan, sermaye birikimini sağlamak mümkün olamamaktadır. Emeğin verimliliğini artıran sermaye malları, *sosyal sabit sermaye* ve *özel sermaye malları* olarak *ikiye* ayrılır. Şimdi bu her iki grup sermaye mallarının çoğaltılmasının güçlüklerini belirtelim.

- ***Sosyal sabit sermaye.*** Bir ülkede emeğin verimliliğini artıran sermaye mallarının önemli bir kısmı devlet tarafından gerçekleştirilir. Kısaca, yol, köprü, ba-

raj, liman, enerji tesisleri, eğitim ve sağlık kurumları v.b. yatırımları kapsayan sosyal sabit sermayenin miktarının artırılması ve kalitesinin yükselmesi için gerekli yatırımların yapılması devletin geleneksel görevleri arasındadır. Ne var ki halkın çok fakir olduğu ve nüfusun büyük kısmının tarım sektöründe son derece düşük verimlilikle çalıştığı gelişmekte olan ülkelerde, sosyal sabit sermaye yatırımları için gerekli kamu gelirlerini oluşturmak mümkün olamamaktadır. Vergi gelirlerinin çok düşük olduğu bu grup ülkelerde, devlet, yeni yatırımlar bir yana, cari giderlerini sağlayacak kaynakları bile zor bulabilmektedir.

- ***Özel sermaye malları (üretken yatırım malları).*** Üretimde kullanılan her türlü makine, alet, bina, taşıt araçları vb. gibi, *üretimde emeğin verimini artıran mallara, üretken yatırım malları denilmektedir.* Bu malların üretimi için, işletmelerin yatırım yapması gerekir. Ne var ki, kişi başına düşen gelirin çok düşük ve buna paralel olarak tasarruf oranının da aynı derecede düşük olduğu gelişmekte olan ülkelerde, özel sektör üretken yatırımlar için gerekli fonları bulamaz. Sermaye piyasasının da gelişmediği bu ülkelerde, yeterli sermaye birikiminin sağlanamaması nedeniyle, işgücünün verimliliği çok düşüktür. İşgücü verimliliğinin düşüklüğü, üretimin ve kişi başına düşen gelirin düşüklüğüne neden olurken, tasarrufların artırılamaması sonucunu doğurmaktadır. Sonuç olarak, *gelişmekte olan ülkelerin fakirliklerinin nedeninin, fakirlik olduğu ortaya çıkmaktadır.* Fakirliği tasarruf yetersizliğine, tasarruf yetersizliğini de fakirliğe bağlayan bu görüşe *"fakirlik fasit dairesi (yoksulluk kısır döngüsü)"* adı verilmektedir. Nasıl bir insan elleriyle ayaklarını tutarak kendini havaya kaldıramazsa, gelişmekte olan ülkeler de, fakirlik fasit dairesini kıracak yatırımları kendi olanaklarıyla gerçekleştiremezler.

e) Mali Kurumlar

Gelişmekte olan ülkelerde, kalkınmaya en önemli engelin yatırımlar için gerekli sermayenin kaynağını oluşturan tasarrufların yetersizliği olduğunu belirttik. Kalkınmaya bir diğer önemli engel de, mevcut tasarrufların yatırıma dönüşmesini sağlayacak mali kurumların bu grup ülkelerde yeterince gelişmemiş olmasıdır.

Bankacılığın ve sermaye piyasasının yeteri kadar gelişmediği bu ülkelerde halk tasarruflarını büyük ölçüde altına ve gayrimenkule yönlendirmek zorunda kalmaktadır.

Halkın tasarruflarını bankalarda değerlendirmemelerinin en önemli nedenleri arasında, yüksek enflasyon oranı nedeniyle reel faiz alamama riski ile bankalara güvensizlik yatmaktadır. Bankacılık sektörünün yeterince gelişmemiş olması ise işletmelerin uzun vadeli kredi temininde güçlüklerle karşılaşılması sonucunu doğurmaktadır. Yeterli kredi temin edemeyen işletmeler ise üretken kapasiteleri yaratmaya yönelik yatırımlara gideremektedirler.

Öte yandan, kayıtlı ekonominin yeterince gelişmediği, halkın vergi vermektense, vergi toplayan memurlara rüşvet vermeyi yeğlediği bu ülkelerde, vergi gelirlerinin düşük olması, ekonomik kalkınma için gerekli kamu fonlarının oluşturulmasında önemli bir engel niteliği arz etmektedir.

f) Kültürel, Sosyal ve Dini Engeller

Gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik kalkınmaya bir diğer engel, ülkenin sosyo-kültürel yapısı ve hatta dini inançları olabilir.

Gelişmekte olan ülkelerde, mevcut sanayi faaliyetleri el gücüne dayalı, küçük işletmelerdir. Bu toplumlarda belirli mesleklerin belirli ailelerin tekelinde olmasından öte, pederşahi aile geleneğinin bir sonucu olarak, erkek evlatlar babalarıyla birlikte çalışırlar. Babalarının mesleğini öğrenen ve babalarından mesleğin inceliklerini alan gençler, babaları ölene kadar beraber çalışmak zorundadırlar. Bu uygulama müteşebbislik ruhunu köreltmekte, kişilerin inisiyatif arzusunu ortadan kaldırmaktadır. Yaşlı babanın hakim olduğu işletmelerde büyüme arzusu hissedilmez, yeniliklere iltifat edilmez. Baba, kendi babasından öğrendiklerinin devam etmesi yanlısı olur. Böylece tasarruf ve yatırım arzusunun geri planda kaldığı bu ülkelerde, kalkınma için gerekli ortam oluşamaz.

Gelişmekte olan toplumlarda, okuma-yazma oranına paralel olarak, kültür düzeyi de çok düşüktür. Ekonomik gelişmeye ve yeniliklere karşı olanlar, halkın cahilliğinden de yararlanarak, dini kendi menfaatleri doğrultusunda yorumlayıp, kalkınmayı engellemeyi başarabilirler. Öte yandan dinin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisini araştıranlardan Alman sosyolog Max Weber protestanlığın kapitalizmin gelişmesi üzerindeki olumlu etkisi üzerinde durmuştur. Weber Protestanlık'taki *"çok çalışıp çok kazanan ancak az tüketenlerin günahlarından arınacağı, aylaklığın ise günah olduğu"* inancının, gelişmeyi teşvik edici unsur olduğunu öne sürmüştür.

C. Kalkınma Modelleri: Dengeli ve Dengesiz Kalkınma

Gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasında birbirinin karşıtı iki görüş ortaya atılmaktadır. Bir grup ekonomist, ekonomik gelişmenin temelinde dengesizlik olduğunu öne sürerek öncelikle belirli özelliklere sahip olan bazı sektörlerin geliştirilmesini öne sürerken, bir diğer grup ekonomist tüm sektörlerin birlikte geliştirilmesi lazım geldiğini savunmaktadırlar. Gelişmekte olan bir ülkede özellikle yatırımlarda hangi sektörlere öncelik vermesi gerektiğini konu alan bu kalkınma modellerinden önce dengeli kalkınmadan, daha sonra da dengesiz kalkınmadan söz edeceğiz.

a) Dengeli Kalkınma

R. Nurkse tarafından ileri sürülen, dengeli kalkınma modeli, talep yetersizliği varsayımına dayanmaktadır. Bu varsayıma göre, az gelişmiş ülkelerde, bireylerin satın alma güçlerinin düşük olması nedeniyle piyasa oldukça sınırlıdır. Yeni yatırımlar sonucu gerçekleştirilen ek üretimin pazar bulma olanakları da bu nedenle çok az olacaktır.

R. Nurkse, dengeli kalkınmayı savunurken, bu *pazar yetersizliği fikrini* esas alarak yatırımların az ya da çok ayarlanarak farklı endüstri kollarında yapılması halinde, pazar bulma güçlüklerinin en azından ilke olarak, ortadan kalkacağını belirtmektedir. Yazar yatırımların, birbirlerini tamamlayıcı şekilde çeşitli endüstriler arasında dağıtılması halinde, çıkmazdan kurtulmanın mümkün olacağını ileri sürmektedir. Çeşitli iş sahalarında çalışan insanların birbirlerinin müşterisi olacağı varsayımına dayanan bu görüşteki denge fikrinde *"üretimdeki her artış, kendi talebini yaratır"* şeklinde ifade edilen ***Say kanunu*** *(piyasalar kanunu)* vardır.

Dengeli kalkınma modelini eleştiren yazarlara göre, bu kalkınma modeli ancak kullanılabilir üretim faktörleri rezervinin ve iyi bir pazar örgütünün varlığı halinde mümkün olacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde ise, vasıfsız işgücü hariç, tüm üretim faktörleri oldukça sınırlıdır. Eğer bir ülke, dengeli kalkınmayı gerçekleştirmek için gerekli kaynakları bir araya getirecek olanaklara sahipse, artık o ülke gelişmekte olan ülke koşullarından kurtulmuş demektir. Dolayısıyla *dengeli kalkınma, az gelişmişlik kısır döngüsünü kıracak bir model değildir.* Bu model, ancak gelişmiş ülkelerin koşullarına uygundur.

Albert Hirschman, dengeli kalkınma modelini çok daha köklü bir şekilde eleştirir. Hirschman'a göre, başlangıçta kapital ve girişimciden yoksun olan ve fakirlik kısır döngüsünü kıramayan az gelişmiş ekonomilerde, üretim faktörleri arzının esnek olmaması ve pazarların sınırlı olması, yatırımların başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olacaktır. Hirschman'a göre, dengeli kalkınma modeli, gelişmekte olan ülkelerin kapasite ve olanaklarına göre gerçekçi olmayan temellere dayanmaktadır. Kalkınmanın tarihsel süreci konusundaki çalışmalar, dengesizliklerin sürükleyici karakterde olduğunu göstermektedir. Bu ise, öteki sektörler üzerinde geliştirici etkiler yapan az sayıdaki sektörün, öncelikle gelişmesini gerektirmektedir. Bu görüş ise, dengesiz kalkınma modelinin konusunu oluşturmaktadır.

b) Dengesiz Kalkınma

Dengesiz kalkınma görüşü, dengeli kalkınmaya yöneltilen eleştirilere dayanılarak geliştirilmiştir. Dengeli kalkınma gelişmekte olan ekonomilerde durgunluğa yol açacak ve gelişme hızının düşmesine neden olacaktır. Bu ülkelerin kalkınabilmesi için sıçramalara, dalgalanmalara gereksinmeleri vardır. Ancak bu şekilde bu ülkelerin ekonomileri dinamizm kazanabileceklerdir.

Dengesiz kalkınma modelini savunan ekonomistlerden Hirschman'a göre iç piyasanın sınırlılığı gelişmekte olan ülkelerde çok sayıda sektörün birden gelişmesine imkan vermez. Bazı sektörler, bir ekonomide daha fazla gelişme potansiyeline sahiptirler. Başlangıçta *gelişme potansiyeline sahip sektörlere (sürükleyici sektör) öncelik verilirse, ekonomiye dinamizm gelecek* ve *tüm ekonomi hızla gelişecektir.*

Hirschman sürükleyici güce sahip olan sektöre yapılacak yatırımın başka yatırımları nasıl harekete geçireceğini açıklarken, dışsal ekonomilere dayanmaktadır. Belirli bir endüstriye yapılan yatırımlar dışsal ekonomilerin ortaya çıkmasına neden olacak, bu dışsal ekonomiler yeni yatırımları uyaracak, uyarılmış olan yeni yatırımlar da ayrıca ekonomide yeni dışsal ekonomilerin ortaya çıkmasını sağlayacağından *sürükleyici niteliğe sahip bir yatırım, geri kalmış bir ekonomide hızlı bir gelişmeyi harekete geçirecektir.*

Dengesiz kalkınmayı gerçekleştirmek için acaba hangi sektörlere öncelik verilmelidir?. A.O. Hirschman'a göre, söz konusu sektörü saptamak için *sektörlerarası önsel* ve *gerisel bağlılık katsayısına bakılmalıdır. Toplam bağlılık katsayısı en yüksek olan sökterlere öncelik verilmelidir.*

P.Streeten, dengesiz kalkınma üzerindeki çalışmalarında A.O. Hirschman'dan daha ileri gitmiştir. Yazar dengeli kalkınmada ekonominin belirli bir gelişme düzeyinde olması gereğini öne sürerek, gelişmekte olan ülkelerde dengeli kalkınma ile gerekli dinamizmin yaratılmasının güç olduğunu belirtir. Ayrıca den-

geli kalkınmada çok sayıda sektöre aynı anda yatırım yapılacağından, işletmelerin optimalin altındaki ölçeklerde kurulmasının kaçınılmaz olması nedeniyle kaynak dağılımında israfın söz konusu olacağını ileri sürer. Bu sakıncayı ortadan kaldırmak için, belirli sektörlerin gelişmesine öncelik vermek gerekmektedir. Yazar bu görüşünü, *"ölçek getirilerinden tam yararlanmayı sağlayan plan, dengesizliğin planıdır"* şeklinde açıklamaktadır. Streeten ayrıca, yatırımı harekete geçiren özendirici koşulların ve yeni buluşların ancak dengesiz kalkınmada söz konusu olabileceğini belirtmektedir.

Dengesiz kalkınmaya karşı öne sürülen en önemli "eleştiri" birkaç sektördeki gelişmenin hızla ekonomide bir takım darboğazları ortaya çıkaracağı şeklindedir. Bu eleştiriye verilen *yanıt* ise, darboğazlardan, teknik ilerlemenin en etkin uyarıcısı olduğu gerekçesiyle, korkmamak gerektiğidir.

Dengeli ve dengesiz kalkınma modelleri, ikisi arasında seçim yapılması zorunlu, iki farklı görüş niteliğindedir. Gelişmekte olan ülkelerin kalkınma sorunları açısından bakıldığında, bu iki görüş arasındaki karşıtlıkta, az gelişmişliğe özgü derin çelişkilerin yankıları görülmektedir. Üretim faktörlerinin bölünemezliği, ölçek ekonomilerinden ve geliştirici etkilerden azami derecede yararlanma gereği, kalkınmanın büyük ölçekli birimlerden başlayarak gerçekleştirilmesinin mümkün olacağını göstermektedir. Öte yandan üretim faktörlerinin sınırlılığı, pazar örgütlerinin gelişmemişliği ve pazarların darlığı, küçük farklılaşmış birimlerle kalkınmanın mümkün olabileceği savını güçlendirmektedir.

Dengesiz kalkınma lehine seçimde, bu çelişkiyi ortadan kaldırmak mümkün olamamakta, ancak bu yöndeki bir seçimin hızlı kalkınma için gerekli yöntemin tercihi gibi düşünülmektedir.

Sonuç olarak belirtmek gerekir ki, *az gelişmiş ekonomilerde son derece sınırlı olan üretim faktörlerini üretime koşarken, ancak dengesiz kalkınma ile optimal dağılımı gerçekleştirmek mümkün olacaktır.* Kıt üretim faktörleri, öncelikle belirli sektörlere yöneltilerek, optimal üretim tesis ölçeğinde faaliyette bulunan, önsel ve gerisel bağlılık katsayısı yüksek olan sektörün (ya da sektörlerin) öteki sektörlerle ilişkileri sonucu, tüm ekonomide canlanma olacaktır. Böylece sayısız dengesiz kalkınma girişimleri uzun dönemde dengeli kalkınmanın gerçekleşmesi sonucunu verecektir. Bir başka deyişle *gelişmenin tüm sektörlere yayılmasıyla dengesiz kalkınma şeklinde başlayan ekonomik gelişme, zamanla dengeli kalkınmaya dönüşecektir.*

KAYNAKÇA

Abraham-Frois G., ***Economie Politique***, Economica, Paris, 1992.

Acar Yalçın, ***Büyüme Teorileri***, U.Ü. Güç. Vak. Yay., Bursa, 1994.

Adelman İ., ***Ekonomik Büyüme ve Kalkınma Teorileri*** (Çev. V. Savaş), İstanbul, 1972.

Aksoy Ş., ***Kamu Maliyesi***, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1991.

Aktan, Can Coşkun, ***Yeni İktisat Okulları,*** Seçkin Yayınları, Ankara, 2004

Alkin Erdoğan, ***İktisat***, İstanbul, 1974.

Aren Sadun, ***İstihdam, Para ve İktisadi Politika***, Savaş Yayınları, Ankara, 1989.

Artus P. ve P. Morin, ***Macroéconomie appliquée***, PUF, Paris, 1991.

Artus P., ***Macroéconomie***, PUF, Paris, 1989.

Ataç B., ***Maliye Politikası***, Anadolu Üniv. Yayını, Eskişehir, 1990.

Barre R., ***Economic Politique***, 2, P.U.F., Paris, 1970.

Barre R., ***Economie Politique***, 1, P.U.F., Paris, 1972.

Başoğlu U., N. Ölmezoğulları ve İ. Parasız, ***Dünya Ekonomisi: Küreselleşme, Finansal Kurumlar ve Küresel Makro Ekonomi***, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1999.

Begg, David, Stanley Fischer ve Rudiger Dornbusch. ***Mikroiktisat*** (Çeviri Editörü: V. Serin), Alkım Yay., İstanbul, 2001.

Begg, David, Stanley Fischer ve Rudiger Dornbusch. ***Makroiktisat*** (Çeviri Editörü: V. Serin), Alkım Yay., İstanbul, 2001.

Browning, Edgar K. and Jacquelene M. Browning. ***Microeconomic Theory and Applications***, Fourth Edition, Harper Collins Publishers, USA, 1992.

Bulutoğlu, Kenan. ***Kamu Ekonomisine Giriş***, Filiz Kitabevi, İstanbul, 1997.

Carson, B. Robert, Wade L. Thomas and J. Hecht. ***Microeconomic Issues Today, Alternative Approaches***, Sixth Edition, M.E. Sharpe, New-York, 1999.

Clower, R.F.; Due, J.F.; ***Microeconomics***, Richard D. Irwin Inc., U.S.A., 1972.

Coase, Ronald H. "Sosyal Maliyet Sorunu", (Çev.: M. Aktaş), ***Devlet, Rekabet, Mülkiyet ve İktisat***, (Der.: Ömer Demir), Değişim Yayınları, Adapazarı, 2000, s. 161-174.

Colander, David C.,***Macroeconomics,*** Fifth Edition, Mc Graw Hill Irwin, New-York, 2004

Davut, Lale. ***Sanayi İktisadı, Piyasa Yapısı Unsurları***, İmaj Yay., Ankara, 1994.

Dehem R., ***Traite d'Analyse Economique***, Dunod, Paris, 1967.

Devise F., ***Analyse Economique***, Musson, Paris, 1975.

Dinler Zeynel, ***Mikroekonomi***, 18. Baskı Ekin Kit. Yay., Bursa, 2007.

Dinler Zeynel, ***Tarım Ekonomisi***, Ekin Kit. Yay., Bursa, 2000.

Diulio E.,***Makroekonomi, Teori ve Problemler***, (Çev. A.Y.Gökdere), Türkiye Ek.Kur.Yay., Ankara, 1985.

Dominik S., ***Uluslararası İktisat***, (Çev. T. İşgüden), Bilim Teknik Yay., Eskişehir, 1986.

Dornbusch R. ve S. Fischer, ***Makroekonomi***, (Çev. Salih Ak ve diğer.), Mc Graw-Hill ve Akademi Yay., Ankara, 1998.

Dülgeroğlu Ercan, ***Kalkınma Ekonomisi***, U.Ü.Güç.Vak.Yay., Bursa, 1991.

Eren Ercan, ***Makroiktisat***, 3. Baskı, Avcı Yıl Basın Yayın, İstanbul, 2001.

Ertürk Emin, ***Makroiktisat, Küresel Ekonomide Makroekonomik Analize Giriş***, Alfa Basım-Dağ., İstanbul, 1999.

Ertürk Hasan, ***Çevre Bilimlerine Giriş***, Uludağ Ün. Güç. Vak., Bursa, 1994.

Etner F., ***Microéconomie***, PUF, Paris, 1992.

Feyssinet J., ***Azgelişmişlik İktisadı*** (Çev. Öcal T., Kılıçbay M.A.), Gazi Üniv Yay., Ankara, 1985.

Fischer S., "Modern Approaches to Central Banking", **NBER Working Paper**, No: 5064, 1995.

Fisher, Franklin M. ***Microeconomics. Essays in Theory and Applications***, Cambridge Univ. Press, USA, 1999.

Flauzat D., ***Analyse Economique***, Comptabilite National, Masson, Paris, 1994.

Goffin R., ***Analyse Mikroeconomique***, Dallos, Paris, 1975.

Granier R. ve J-P Grun, ***Analyse Economique***, Economica, Paris, 1990.

Griffiths, Alan and Stuart Wall. ***Intermediate Microeconomics***, *Theory and Applications*, Longman, London and New-York, 1996.

Hay, Frederick G, Christine Oughton and Andrew S. Skinner. ***Intermediate Microeconomics: A Perspective on Price Theory***, Manchester Univ. Press, Manchester, 1996.

Hiç Mükerrem, ***Büyüme ve Gelişme Ekonomisi***, Menteş Kitabevi, İstanbul, 1988.

Hiç Mükerrem, ***Para Teorisi ve Politikası***, Menteş Kit. Yay., İstanbul, 1992.

Hope, Stephen. ***Applied Microeconomics***, John Wiley and Sons Ltd., New-York, 1999.

İlkin Akın, ***Kalkınma ve Sanayi Ekonomisi***, İkt. Fak. Yay., İstanbul, 1983.

İşgüden Tamer, ***Makroiktisat***, Bilim Teknik Yay., Eskişehir, 1988.

İşgüden Tamer ve M. Akyüz, ***Uluslararası İktisat***, Evrim Kitabevi Yay., İstanbul, 1990.

İyibozkurt Erol, ***İktisada Giriş***, U.Ü.Güç.Vak.Yay., Bursa, 1992.

İyibozkurt Erol, ***Uluslararası İktisat***, U.Ü.Güç.VakfıYay., Bursa, 1992.

Kargül İ.D., ***Makroekonomi***, Birsen Yay., İstanbul, 1983.

Karluk Rıdvan, ***Uluslararası Ekonomi***, Beta Yay., İstanbul, 1998.

Keyder N., ***Para, Teori, Politika***, Ankara, 1993.

Kirman P.K. ve A. Lapied, ***Microeconomie***, PUF, Paris, 1991.

Lecaillon J., ***Makroekonomik Analiz***, (Çev. R. Turanlı), Hakut Sayar Vak. Yay., İstanbul, 1987.

Leftwich, R.H.; ***Fiyat Sistemi ve Kaynakların Tahsisi***, (Çev. T. Güllap), Atatürk Üniversitesi Yayını, Erzurum, 1969.

Lipsey G.R. ve P.O. Steiner ve d., ***İktisat 2,*** (Tercüme), Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir, 1990.

Lipsey G.R. ve P.O. Steiner, ***Analyse Economique***, (trad. par J.D. Lafay), Ed. Cuzus, Paris, 1975.

Lipsey, G.R., Steiner, O.P., Purvis, D.D.; ***İktisat I***, (Çeviri), Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1988.

Mac-Colell, Andrew, Michael D. Winston and Jerry R. Green. ***Microeconomic Theory***, Oxford Univ. Press, New-York, 1995.

Mankiw N.G., ***Macroeconomics***, Worth Publishers, New-York, 1992.

Mankiw, N. Gregory. ***Principles of Microeconomics***, The Dryden Press, Philadelphia, USA, 1998.

Mansfield, Edwin. ***Applied Microeconomics*** Second Ed., Norton Company, New-York, 1997.

Mc Connel C.R. ve S.L. Brue, ***Macroeconomics***, Mc Graw Hill, 1990.

Nicholson, Walter. ***Microeconomic Theory, Basic Principles and Extensions***, Fifth Edition, The Dryden Press, New-York, 1992.

Oktay E., ***Makroiktisat***, Gazi Üniv. Yay., Ankara, 1992.

Ölmezoğulları, N., ***İktisadi Sistemler***, 3. Baskı, Ezgi Kitabevi Yay., Bursa, 2000.

Özdemir H., ***İktisadi Azgelişmişlik Sorunu***, İzmir, 1985.

Özmucur S., ***İstikrar Politikaları***, İstanbul, 1991.

Parasız İlker, ***İktisada Giriş***, Ezgi Kit. Yay., Bursa, 1993.

Parasız İlker, ***Makroekonomi, Teori ve Politika***, Ezgi Kit. Yay., Bursa, 1998.

Parasız, İlker. ***Mikroekonomi. Orta Düzey Yaklaşım***, 6. Baskı, Ezgi Kitapevi Yay., Bursa, 1999.

Parasız, İlker. ***Modern Mikroekonomi***, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1998.

Passet R., ***Politique de Developpement***, Dalloz, 1969.

Pekin Tevfik, ***Makroekonomi***, İzmir, 1996.

Perloff, Jeffrey M. ***Microeconomics***, Addison-Wesley, USA, 1999.

Pindyck, Robert S. and Daniel L. Rubinfield. ***Microeconomics***, International Edition (Fourth Edition), New Jersey, 1998.

Reynolds L.C., ***Macro Economics***, Fourth Edition, Richard D. Irvin, Illinois, 1982.

Sachs J.D. ve B.F. Larrain, ***Macroeconomics In The Global Economy***, Harvester, New-York, 1993.

Salvatore D. ve E. Diulio, ***İktisat*** (Tercüme), Türk Pazarlama Vakfı, İstanbul, 5. Baskı, 1988.

Samuelson, P.A.; ***İktisat***, (Çev. Y. Demirgil), O.D.T.Ü., İdari Bilimler Fak. Yayını, Ankara, 1965.

Savaş Vural, ***İktisadi Analiz***, İstanbul, 1970.

Savaş Vural, ***İktisatın Tarihi***, Liberal Düş. Top. Yay. İstanbul, 1997.

Savaş Vural, ***Kalkınma Ekonomisi***, B.İ.T.İ.A., Yay., İstanbul, 1974.

Savaş Vural, ***Politik İktisat***, Beta Yay., İstanbul, 1986.

Schotter, Andrew R. ***Microeconomics, A Modern Approach***, Second Edition, Addison-Wesley, 1997.

Seyidoğlu Halil, ***Uluslararası İktisat***, İstanbul, 1999.

Sloman, John, ***İktisat, Makro,*** (Çev: Ahmet Çakmak), Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 2004

Sloman, John, ***İktisat, Mikro,*** (Çev: Ahmet Çakmak), Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 2003

Stiglitz Jopseph E., ***Economics***, Second Edition, Norton et Com., New-York, 1997.
Şahin Hüseyin, ***İktisada Giriş***, Ezgi Kitabevi, Yay., Bursa, 1994.
Şahin Hüseyin, ***Türkiye Ekonomisi***, Ezgi Kit., Yay., Bursa, 1995.
Taylor, B. John. ***Principles of Microeconomics***, Second Edition, Houghton Mufflin Company, Boston, 1998.
Tucker, Irving B. ***Microeconomics For Today***, West Publishing Company, New-York, 1997.
Tucker, Irving B. ***Survey of Economics***, West Publishing Company, New-York, 1995.
Türk İsmail, ***Maliye Politikası ve Çağdaş Bütçe Teorileri***, Doğu Yayınevi, Ankara, 1975.
Uluatam Özhan, ***Makroiktisat***, 1984.
Uludağ İlhan ve T. Yılmaz, ***Uluslararası Ekonomi-1***, İstanbul, 1973.
Unay Cafer, ***Konjonktür Teorileri***, Bursa, 1997.
Unay Cafer, ***Makroekonomi***, 7. Baskı, U.Ü. Güç. Vak. Yay., Bursa, 1999.
Ülgener Sabri, ***Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme***, Der. Yayınları, İstanbul, 1991.
Ünsal M. Erdal, ***Makro İktisat***, İmaj Yayıncılık, Ankara, 2000.
Ünsal, M.Erdal ***Mikroiktisat***, 3. Baskı, İmaj Yayıncılık, Ankara, 2000.
Üstünel Besim, ***Ekonominin Temelleri***, Ankara, 1972.
Üstünel Besim, ***Makroekonomi***, İstanbul, 1990.
Yıldırım, Kemal ve Doğan Karaman, ***Makroekonomi***, Eğitim Saglık Ve Bilimsel Araştırma Vakfı Yayını, Eskişehir, 2003.

İNDEKS

A-

Açık ekonomi 386
Açık işsizlik 480
Açık maliyet 156
Açık piyasa işlemleri 449
Açıklık koşulu 75, 201
Akdi monopoller 207
Aksak mikyas 417
Aksak rekabet 23, 38
Aksak rekabet piyasa türleri 203
Alternatif maliyet 8, 9, 156
Altın döviz standardı 415
Altın kambiyo standardı 415
Altın külçe standardı 415
Altın para sistemi 414
Altın para standardı 553
Altın sikke standardı 414. 561
Altın ve gümüş sertifikası 408
Alt-yapı tesis ve hizmetleri 186.
Amortisman 328
Anormal kâr 185,186
Anti-tröst politikası 248
Anti-tröst yasaları 38, 248
Ara kullanım 24
Arama işsizliği 478
Arızi işsizlik 478
Ark esnekliği 57
Artan maliyetli endüstriler 183, 186
Artan maliyetli endüstriler 196
Arz 65
Arz çizelgesi 66
Arz eğrisi 66
Arz enflasyonu 459
Arz esnekliği 67
Arz fonksiyonu 65
Arz kanunu 68
Arz kayması 68, 69
Arz yönlü iktisat 321, 469
Asgari ödeme oranı 451
Asgari ücret uygulaması 274
Aşırı kapasite 164
Aşırı lüks mallar 83
Atıl kapasite 164
Atomisite koşulu 74,199
Avrupa Birliği 566
Avrupa para sistemi 566
Avrupa para yılnı 566
Ayakkabı-deri maliyeti 467
Ayarlanabilir sabit kur 555
Azalan maliyetli endüstriler 194
Azalan marj. fayda 114, 115
Azalan marjinal fiziki ürün kanunu 141
Azalan marjinal ikame oranı 129, 150
Azalan verimler kanunu 140, 163

-B-

Bağlı kurlar 564
Banka parası 410
Banknot 409
Basit yatırım çarpanı 372, 377
Bebek endüstriler 532
Beleşcilik sorunu 310
Belirli bir fiyattan talep 47
Beşeri olmayan servet 444
Beşeri sermaye 277, 443
Bimetalizm 416
Bireysel talep 51
Birim esnek arz 71
Birim esnek talep 60
Bolluk paradoksu 98
Bozuk para 400
Bölgesel piyasalar 73, 74
Bölüşüm 22, 23
Bölüşümde etkinlik 33
Bretton Wood sistemi 562
Brüt ayar maliye politikası 509
Brüt yatırım 355
Bütçe 506
Bütçe doğrusu 130
Bütçe gelirleri 506
Bütçe giderleri 506
Büyük sayılar kanunu 26
Büyüme hızı 321, 455
Büyümenin bedeli 576
Büyümenin sınırları 577
Büyümenin yararları 575

-C, Ç -

Cambridge denklemi 439
Cari işlemler hesabı 545
Ceteris paribus 50
Coase teoremi 309
Cournot'un düopol modeli 236
Çapraz talep esnekliği 93
Çarpan analizi 371, 392
Çevre sorunları 305
Çift maden sistemi 416
Çift monopol 224
Çizelge anlamında arz 67
Çizelge anlamında talep 50
Çoğaltan basamakları 372
Çoğaltılabilen mallar 21
Çok kısa dönem 72, 85

-D-

Daraltıcı maliye politikası 511
Dayanıksız mallar 16
Deflasyonist açık 378, 400
Değer paradoksu 117
Değer teorisi 43
Denge faiz haddi 424
Denge fiyatı 76, 77
Denge milli geliri 368, 369, 370
Dengeli-dengesiz kalkınma 583, 584
Denk bütçe 385, 507
Denk bütçe çarpanı 385
Devalüsayon 556
Devamlı gelir 443
Devlet harcamaları 334, 382
Devlet harcamaları çarpanı 382
Dış alem net faktör gelirleri 328
Dış ödeme açığı–fazlası 549
Dış ödemeler bilançosu 546
Dış ticaret çarpanı 386
Dış ticaret hadleri 528
Dış ticaret politikası 521
Dış ticaret teorisi 520
Dışallıklar 38, 307
Dışlama etkisi 516
Dışsal ekonomiler 170
Differansiyel rant 280
Dinamik analiz 83
Dirsekli talep eğrisi 239
Disponibilite oaranı 450
Doğal işsizlik 481, 482, 484, 492
Doğal kaynaklar 16
Doğal monopol 206
Doğrudan kontrol 310
Dolarizasyon 413
Döviz arzı-talebi 553, 554
Döviz kontrolü 539, 555
Döviz kuru 553

viz piyasası 552
ruma göre maliye politikası 308, 513
aya Ticaret Örgütü 541
lük oranlı enflasyon 464

-E-

Effekt talep 368
Eğime esneklik 59
Ekonomi bilimi 7
Ekonomik birlik 542
Ekonomik bütünleşme hareket. 542
Ekonomik büyüme 572
Ekonomik etkinlik 31
Ekonomi gelişme 571
Ekonomigereksinmeler 12
Ekonomiistikrar polit. 505
Ekonomikkalkınma 571
Ekonomikkar 292
Ekonomik maliyet 156
Ekonomik mallar 6, 8, 19
Ekonomik memnuniyetsizlik en. 462
Eksik istihdam 30, 449, 476
Eksik kapasite 159, 472
Eksik kullanım 30
Eksik talep işsizliği 485
Emek 15, 268
Emek arzı 269
Emek talep esnekliği 266
Emek yoğun üretek. 154
Endüstri arzı 67, 191
Endüstri dengesi 181
Endüstrileşme 303
Enflasyon 455. 556
Enflasyon beklentileri 463
Enflasyonda maliye politikası 508, 510
Enflasyonist açık 379, 399
Enflasyonla mücadele 469
Enflasyonun etkileri 464
Engel eğrisi 89
Esnek kur sistemi 556
Esnek üretim sistemi 169
Eş- maliyet haritası 182
Eş ürün eğrisi 148
Eş-maliyet doğrusu 151, 452
Eş-marjinal fayda ilkesi 120
Etkin bölge 150
Etkin kullanım 30, 31, 35, 40, 43
Etkin olmayan bölge 150
Euro 560
Ex-ante 366
Ex-post 366

-F-

Faiz teorileri 285
Fakir mallar 53, 90
Faktör donanımı teorisi 519
Faktörler arası bileşim oranı 139
Farklılık rantı 280
Farksızlık analizi 124
Farksızlık eğrisi 125
Farksızlık haritası 126
Fayda kavramı 19
Fedakarlık oranı 474
Ferdi talep eğrisi 51, 122, 133
Firma dengesi 185
Firmanın faktör talebi, 263
Fisher denklemi 438
Fiyat endeksleri 341
Fiyat enflasyonu 461
Fiyat farklılaştırması 215
Fiyatın fonksiyonu olarak talep-arz 49, 69, 78
Fiyat-tüketim eğrisi 132
Fonksiyonel bölüşüm 23
Friksiyonel işsizlik 481, 482, 483

-G-

GATT 541
Gayri iradi işsizlik 481
Gelir dağılımı 49, 94, 295
Gelir etkisi 134
Gelir ve harcama teo.441
Gelişmekte olan ülkeler 3, 578
Genel denge analizi 79
Genel faiz teorisi 285
Genişleme yolu 153
Gereksinme-çeşitleri-özellik. 12-13
Giffen malları 53
Giffen paradoksu 53
Gini katsayısı 297
Girişim 17, 291
Gizli işsizlik 480, 492
Global kota 538
Görünmez el 38
Gresham kanunu 416
GSMH 327
GSYIH 326
GSYİH deflatörü 340, 341
GSYİH ve refah 342
Gümrük birliği 543
Gümrük tarife kotaları 538
Gümrük tarifeleri 535
Gürültü kirliliği 306

-H-

Hakim strateji 244
Harcama yöntemi 333
Harcanabilir gelir 336
Harrot-Domar Büyüme Modeli 573
Hava kirlenmesi 306
Heckscher-Ohlin teorisi 525, 526
HHI 246
Hızlandıran prensibi 361
Hicks analizi 275
Hiperenflasyon 457
Hipotez 26
Hizmetler 18, 19, 20
Homojenlik koşulu 75, 201
-I-İ-J-
Ilımlı enflasyon 456
IS eğrisi 433
İçsel ekonomiler 167
İhracat 334
İhracat çarpanı 387
İhtiyat güdüsü 421
İkame etkisi 134
İkame malları 21, 61, 91
İkame sınırı 151
İnce ayar maliye politikası 513
İradi işsizlik 480, 481
İradi maliye politikası 512
İstihdam politikaları 491
İşgücü 15
İşlem güdüsü 420
İşlevsel gelir dağılımı 295
İşsizliğin sakıncaları 474
İşsizlik 478
İşsizlik histerezisi 484
İşsizlik oranı 478
İşsizlik türleri 478, 479
İşsizlikle mücadele 491
İthal enflasyon 461
İthalat 334
İthalat kotaları 537
İthalat teminat oranı 451
İthalat yasakları 538
İyi huylu monopol 198
İzmir İktisat Kongresi 3
J eğrisi 556
Jenerik marka 228

-K-

Kabiliyet rantı 282
Kağıt para 409, 417, 424
Kalıcı enflasyon 463
Kalite rantı 282
Kambiyo denetimi 555
Kamu malları 20, 38
Kanuni karşılık oranı 450
Kapatma noktası 189
Kapital 16
Kar teorileri 292
Kar enflasyonu 461
Kayıt dışı ekonomik faaliyetler 344
Kar maksimizasyonu 178
Karaborsa 105
Kardinal faydacılar 114,120
Karma ekonomik düzen 40
Kartel 207, 241
Kaydi para 410, 424
Kent rantı 282
Kentleşme 303
Kesimler arası akım 325
Keynes devrimi 318
Keynesyen faiz teorisi 425
Keynesyen istihdam teorisi 477
Keynesyen maliye politikası 509
Kısa dönem 73, 86, 83, 140, 190
Kısa dönem maliyet eğrileri 158
Kısmi denge 78
Kıt kaynaklar 6
Kıt mal 7
Kıtlık kanunu 6
Kıtlık rantı 281
King kanunu 94
Kira kontrolleri 106
Kişi başına düşen milli gelir 337
Kişisel bölüşüm 23 ,295, 296
Kişisel gelir 335
Klasik dış ticaret teorisi 522
Klasik ekonomik düşünce 316
Klasik istihdam teorisi 477
Kliring 540
Konjonktür dalgaları 495
Konjonktür devreleri 494
Konjonktürel işsizlik 485, 492
Konvertibilite 558
Kredi tavanı 450
Kültürel gereksinmeler 13

-L-

Laffer eğrisi 470
Leontief paradoksu 526
Lerner endeksi 214
Liberal kapitalist düzen 34
Likidite tercihi 420
Likidite tuzağı 427
Limit fiyat 200
Liste maliyeti 468
LM eğrisi 431
Lorenz egrileri 296

-M-

Maddi olmayan mallar 20
Maden para sistemi 413
Madeni ufaklık para 409, 424
Mahkumlar açmazı 242
Makro modeller 315
Makroekonomi 43, 318
Makroekonomik denge 393
Maksimin stratejisi 244
Maksimum kapasite 164
Mal farklılaştırması 227
Mal para 408
Mali yardım politikası 103
Maliye politikası 506, 511
Maliyet denklemi 157
Maliyet enflasyonu 461
Maliyet fonksiyonu 157
Maliyet üstü fiyatlama 252
Manevi mallar 20
Marjinal faktör maliyeti 180
Marjinal hasılat 210
Marjinal ikame oranı 128
Marjinal maliyet 160, 161, 162
Marjinal satış hası.185
Marjinal tasarruf eğilimi 353, 354
Marjinal teknik ikame oranı 149
Marjinal tük. eğilimi 350, 354
Marjinal ürün 142
Marjinal ürün hasılatı 262
Marjinal verimlilik teorisi 260, 261
Marjinal yatırım eğilimi 356
Mark-up fiyatlama 252
Marshall-Lerner koşulu 556
Mekan engeli 200
Menü maliyeti 468
Merkez bankası 446
Merkezi planlama 37
Mevduat kredi çarpanı 410
Mevduat parası 410
Mevsimlik işsizlik 485
Mikroekonomi 43
Miktar teorisi 438, 439
Milli gelir 329
Milli gelir açığı 378
Milli gelir hesaplama yöntemleri 324
Minimum etkin ölçek 189
Mobilite koşulu 74
Modern makroekonomi 387
Modern miktar teorisi 443
Monetarist miktar teorisi 443
Monetarist teori 320
Monopol 200, 229
Monopol gücü 214
Monopolcü rekabet piyasası 217
Monopolcünün hasılatı 209
Monopolcünün talebi 208
Monopolde denge 212
Monopolün sosyal maliyeti 222
Monopson 224
Monoteristpara politikası 505, 515
Muamelat güdüsü 420
Muhafaza fiyatı 85
Muhasebe karı 292
Mukayeseli statik analiz 83
Mukayeseli üstünlük teorisi 523
Mutlak fiyat 47
Mutlak rant 281
Mutlak üstünlük teorisi 522
Mübadele yaklaşımı 438
Müteşebbis 17

-N-

N firma yoğunlaşma endeksi 246
NAIRU 481
Nakit mevduat oranı 426
Nash dengesi 244
Negatif dışsal ekonomiler 171
Negatif içsel ekonomiler 168
Neo-Klasik İktisat Teorisi 25
316
Neo-Klasik istihdam teorisi 4
Net dış ticaret haddi 526
Net hata ve noksan 549
Net yatırım 366
Nispi fiyat 47
Noksan oligopol 236
Nokta arz esnekliği 69

Nokta talep esnekliği 58
Nominal GSYİH 339
Normal kar 188, 193
Normatif iktisat 27

-O-

Okun yasası 479
Oligopol 235
Oligopolcü dengesi 236
Oligopolcünün talebi 236
Oligopolün eleştirisi 245
Optimal faktör bileşim oranı 144, 147, 152
Optimal üretim tesis ölçeği 143, 169
Ordinal faydacılar 118, 120
Ortak Pazar 543
Ortalama değişir maliyet 161
Ortalama değişir masraf 159
Ortalama maliyet 160
Ortalama sabit masraf 250
Ortalama satış hasılatı 179,184
Ortalama tasarruf eğilimi 353
Ortalama tüketim eğilimi 351, 357
Otonom yatırım 356
Oyun teorisi 242

-Ö-

Ödünç verilebilir fonlar teorisi 285, 286, 287
Ölceğe göre getiri 145, 166
Ölçek avantajı 200
Ölçek ekonomileri 167
Örtük maliyet 156
Örümcek ağı teorisi 99
Özel maliyet 307
Özel tüketim harcamaları 334
Özel yatırım harcamaları 334

-P-

Para arzı 419, 424, 426
Para benzerleri 411
Para çeşitleri 409
Para çoğaltanı 426
Para ikamesi 411, 413
Para politikası 446
Para politikası araçları 448
Para talebi 419, 420
Para tutumu yaklaşımı 439
Paranın değeri 437
Paranın fonksiyonları 406
Paranın tanımı 405
Parasal avantajlar 168
Parasal taban 426
Parasalcı teori 320
Paraşüt teorisi 416
Patent 208
Pazar dönemi 72
Pazar payı 252
Phillips Eğrisi 486, 487, 488, 489
Pigo'cu vergileme 311
Piyasa (kavramı) 73
Para yerine geçenler 411, 412
Piyasa arzı 67
Piyasa başarısızlığı 38, 307
Piyasa dönemi 72
Piyasa emek arzı 272
Piyasa emek talebi 265
Piyasa fiyatı (oluşumu) 76
Piyasa mekanizması 34
Piyasa talebi 51, 183
Plasman 356
Plastik paralar 412
Pozitif dışsal ekonomiler 170
Pozitif içsel ekonomiler 167
Pozitif iktisat 27
Prim sistemi 103

-R-

Rant 280
Rant benzerleri 282
Rasyonel beklentiler teorisi 321, 489
Reel GSYİH 339
Reeskont oranı 445
Refah devleti 41
Refah teorisi 43
Rekbetin Korunması Hakkındaki Kanun 249
Resesyonda maliye politikası 508
Rezerv varlıklar 548

-S, Ş -

Sabit kur sistemi 555, 561
Sabit maliyetli endüstriler 196
Safi yurt içi hâsıla 328
Sanayi devrimi 3, 316
Satınalma gücü paritesi 338
Satış hasılatı 179
Satış maksimizasyonu teorisi 251
Sektör dengesi 180
Selektif kredi denetimi 451
Serbest mal 19, 83
Serbest piyasa ekonomisi 41
Serbest ticaret bölgesi 542
Sermaye 16, 284
Sermaye yoğun üretim teknolojisi 154
Sermaye-hasıla oranı 359, 574
Sermayenin marjinal etkinliği 288,358
Sıfır esnek arz 71
Sıfır esnek talep 60
Singer-Prebich tezi 529
Sonsuz esnek arz 71
Sonsuz esnek talep 60
Sosyal maliyet 307
Sosyalist düzen 37
Spekülasyon güdüsü 422
Spesifik vergiler 535
Stagflasyon 42, 319, 398, 488
Statik analiz 83, 89
Su kirlenmesi 306
Süper çarpan 375
Sürdürülebilir kalkınma 306
Sürpriz enflasyon 465
Şok strateji 471, 472

-T-

Taban fiyatı politikası 102
Tahsisli ithal kotaları 538
Takas 559
Talebin çapraz esnekliği 93
Talebin fiyat esnekliği 55, 61
Talebin gelir esnekliği 89, 91
Talep 49
Talep çizelgesi 50
Talep değişmesi 55
Talep eğrisi 50
Talep enflasyonu 458
Talep fonksiyonu 49
Talep kanunu 151
Talep kanununun istisnaları 53
Talep şedülü 50
Talep tablosu 50
Tam istihdam 30, 35, 475

Tam istihdam duvarı 376
Tam kapasite 164
Tam kullanım 29, 39, 43
Tam maliyet fiyatlaması 253
Tam monopol 205
Tam oligopol 235
Tam rekabet piyasası 74, 182
Tamamlayıcı mallar 21, 92
Tasarruf fonksiyonu 352
Tasarruf paradoksu 371, 377
Tasarruf-yatırım eşitliği 367
Tatmin edici kar teorisi 252
Tavan fiyatı 104
Tek maden sistemi 414
Tekelleşme 245
Teknik işbölümü 22
Teknolojik avantajlar 168
Teknolojik bilgi 190
Teknolojik etkinlik 139
Telif hakkı 208
Temsili paralar 408
Teori 26
Tepe noktası fiyatlaması 217
Tersine esnek emek arzı 270
Tobin'in q teorisi 358
Topal ölçek 417
Toplam arz 366, 393, 398
Toplam arz şoku 394, 401
Toplam değişir masraflar 158
Toplam fayda 115
Toplam harcamalar 367
Toplam sabit masraflar 158
Toplam satış hâsılatı 178, 184
Toplam sızıntılar 388
Toplam şırıngalar 388
Toplam talep 367
Toplam talep eğrisi 390
Toplam talep şoku 396, 400,
Toplu pazarlık 275
Toprak 16, 279
Toprak kirlenmesi 306
Transfer har. çarpanı 383
Transfer harcamaları 383,
Transformasyon Eğrisi 10
Tröst 207
Tüketici dengesi 120, 124, 131
Tüketici artığı 80
Tüketici rantı 80, 81
Tüketim 23
Tüketim fonksiyonu 349
Tüketim harcamaları 348
Tüketim malları 21

-U-

Ulusal piyasalar 72, 74
Uluslar arası para sistemleri 560
Uluslar arası piyasalar 73, 74
UNCTAD 530
Uyarılmış yatırımlar 357
Uzmanlaşma 21, 22, 167
Uzmanlaşmış işgücü 185
Uzun dönem 72, 84, 87, 140, 145,192
Uzun dönem maliyet eğrileri 165
Uzun dönem ortalama maliyet 165
Uzun dönem Phillips eğrisi 486
Uzun dönem toplam arz 399

-Ü-

Ücret 268,269
Ücret enflasyonu 461
Ücret farklılıkları 277
Üretim faktörleri 14, 247, 248
Üretim faktörleri talebi 360
Üretim fonksiyonu 134, 152
Üretim kapasitesinin artırılması 33, 36
Üretim malları 21
Üretim olanakları eğrisi 9, 29
Üretim sınırı 9, 42
Üretim teknolojisi 135
Üretim yöntemi 326
Üretimde etkinlik 31
Ürün grubu, 229
Üstün mallar 90

-V, Y-

Veblen malları 54
Vergi çarpanı 383
Verginin yansıması 107, 108, 110
Verim analizi 138
Yapısal enflasyon 463
Yapısal işsizlik 481, 482, 483, 492
Yapısalcı akım 323
Yasal engeller 190
Yasal monopol 207
Yatırım fonksiyonu 355
Yatırım kavramı 354
Yatırım talep eğrisi 358, 359
Yay esnekliği 57
Yeni Keynesyen Makroekonomik Akım 322
Yeni Klasik Makroekonomik Akım 321
Yeniden gelir dağılımı 301
Yerel piyasalar 73,74
Yerleşik firmalar 190
Yoğunlaşma 245
Yönetim avantajı 168
Yurtiçi gelir 328
Yüksek enflasyon 456
Yüksek istihdam 475
Yasa dışı ekonomik faaliyetler 344

-Z-

Zımni maliyet 156
Zarar minimizasyonu 189
Zorunlu döviz devir oranı 451
Zorunlu gereksinmeler 13