DİJİTAL KÜTÜPHANE KANALI

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

https://rantey.org

Yedek ve Duyuru Kanallarımız
Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

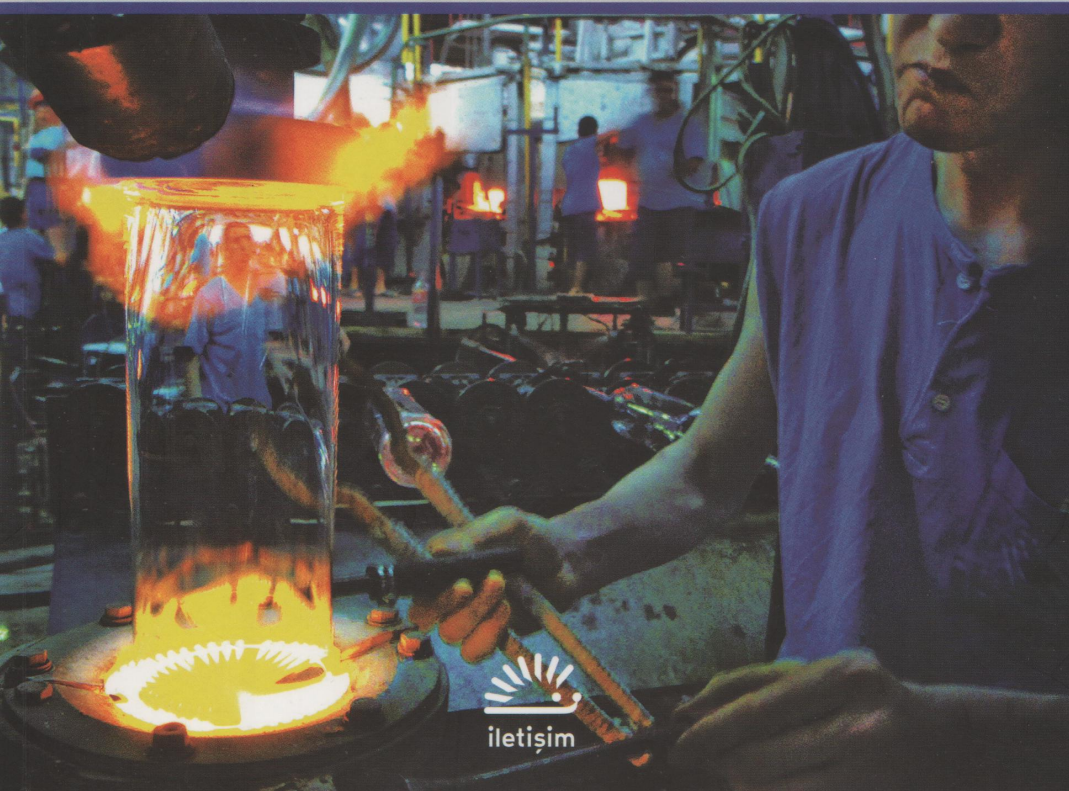
• Telegram: https://t.me/birkitapbir

• WhatsApp Kanalımız : https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4IvMoc0Y

FİKRET ŞENSES

İktisada (Farklı Bir) Giriş

Giriş İktisadı Öğrencileri ve İktisada İlgi Duyanlar İçin Yardımcı Kitap



iletişim

FİKRET ŞENSES, lisans, yüksek lisans ve doktora öğrenimini İngiltere'de sırasıyla Warwick, Lancaster ve Londra Üniversitesi'nde (London School of Economics) tamamladı. 1987-88 ders yılında Harvard Üniversitesi'nde, Eylül 1989'da İngiltere'de Institute of Development Studies'de, Temmuz-Ekim 1990 döneminde Tokyo'da Institute of Developing Economies'de, Mart-Ağustos 1997 döneminde Fulbright bursiyeri olarak Columbia Üniversitesi'nde misafir araştırmacı olarak bulundu. 1980 yılında ODTÜ İktisat Bölümü'ne katılan Fikret Şenses 1985 yılında doçent, 1991 yılında profesör oldu; 1983-87 yılları arasında *ODTÜ Gelişme Dergisi* editörlüğü, 1991-92 döneminde ODTÜ İktisat Bölümü Başkanlığı, 2010-2014 döneminde ODTÜ Senatosu üyeliği görevlerini üstlendi. 2005-2009 döneminde Yüksek Öğretim Kurulu üyesi olarak görev yaptı. Üniversitelerarası Kurul Etik Komisyonu'nda ve Türkiye Bilimler Akademisi'nin çeşitli komisyonlarında 2010 öncesinde uzun yıllar görev aldı. Gelişme Ekonomisi, Sanayileşme, İstikrar Politikaları, İşgücü Piyasaları, Yoksulluk, Gelir Dağılımı ve İktisat Eğitimi konularında yurtiçinde ve yurtdışında çeşitli yayınları bulunuyor. Mayıs 2014'te emekli olan Şenses aynı bölümde lisansüstü dersleri vermeye devam ediyor.

İletişim'den çıkan kitapları: *Yoksulluk - Küreselleşmenin Öteki Yüzü* (2000). Derlediği *Kalkınma İktisadı - Yükselişi ve Gerilemesi* (1997), *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma* (2009). Ahmet H. Köse ve Erinç Yeldan'la birlikte derlediği *Küresel Düzen: Birikim; Devlet ve Sınıflar* (2003), *İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar* ve Ziya Öniş - Caner Bakır'la birlikte derlediği *Küresel Kriz ve Yeni Ekonomik Düzen* (2013).

İletişim Yayınları 2513 • Araştırma-İnceleme Dizisi 413
ISBN-13: 978-975-05-2231-4
© 2017 İletişim Yayıncılık A. Ş.
1. BASKI 2017, İstanbul

EDİTÖR Tanıl Bora
KAPAK Suat Aysu
KAPAK FOTOĞRAFI Hüseyin Türk
UYGULAMA Hüsnü Abbas
DÜZELTİ Remzi Abbas
DİZİN Berkay Üzüm
BASKI Ayhan Matbaası · SERTİFİKA NO. 22749
Mahmutbey Mahallesi, Devekaldırımı Caddesi, Gelincik Sokak, No: 6/3
Bağcılar, İstanbul Tel: 212.445 32 38 • Faks: 212.445 05 63
CİLT Güven Mücellit · SERTİFİKA NO. 11935
Mahmutbey Mahallesi, Deve Kaldırım Caddesi, Gelincik Sokak,
Güven İş Merkezi, No: 6, Bağcılar, İstanbul, Tel: 212.445 00 04

İletişim Yayınları • SERTİFİKA NO. 10721
Binbirdirek Meydanı Sokak, İletişim Han 3, Fatih 34122 İstanbul
Tel: 212.516 22 60-61-62 • Faks: 212.516 12 58
e-mail: iletisim@iletisim.com.tr • web: www.iletisim.com.tr

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

FİKRET ŞENSES

İktisada (Farklı Bir) Giriş

Giriş İktisadı Öğrencileri ve İktisada İlgi Duyanlar İçin Yardımcı Kitap

Sayısal - Sözel - Güncel Örnekler - Çözümleri ve Yorumlarıyla Birlikte

ANA HATLARIYLA
İKTİSAT DÜŞÜNCESİNİN EVRİMİ
DÜNYA EKONOMİSİ
TÜRKİYE EKONOMİSİ

iletişim

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Bu kitabın telif gelirleri yazarı tarafından Darüşşafaka Cemiyeti'ne bağışlanmıştır.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Bana daha ilkokul öncesinden başlayarak okuma ve yazma şevki veren,
destek ve ilgisini hiçbir zaman esirgemeyen annemin anısına;
minnet ve şükranlarımla...

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

İçindekiler

TABLOLAR VE ŞEKİLLER LİSTESİ 19
KISALTMALAR LİSTESİ 21

ÖNSÖZ 23
TEŞEKKÜRLERİMLE... 20

BİRİNCİ BÖLÜM
BAŞLANGICINDAN BUGÜNÜNE İKTİSADİ DÜŞÜNCE 33
GİRİŞ 33
EKONOMİ VE İKTİSAT 34
EKONOMİ VE UYGARLIK 35
UYGARLIK VE İKTİSAT 36
ANTİK YUNAN'DAN ORTA ÇAĞ'IN SONUNA KADAR İKTİSADİ DÜŞÜNCE 38
Felsefenin Kökenleri ve İktisadi Düşünce 38
Orta Çağ'da İktisadi Düşünce 42
ORTA ÇAĞ'DAN 'MODERN' DÜNYAYA GEÇİŞ: ULUS-DEVLET VE MERKANTİLİZM 46
Modern Zamanlarda Kölelik ve Köle Ticareti 46
Rönesans, Reform Hareketleri ve Ulusçuluğun Kökenleri 47
İktisadi Ulusçuluk Olarak Merkantilizm 47
İKTİSADİ LİBERALİZMİN YÜKSELİŞİ VE MODERN İKTİSADIN DOĞUŞU 50
Merkantilizmin İlk Sistemli Eleştirisi 51
Cantillon'ın Smith Üzerindeki Etkileri 52
Fizyokrasi ve Smith 53
Smith'in Düşüncesinde "Ahlâki Duyarlılıklar" ile "Ulusların Zenginliği" Arasındaki Bağlantı 54
Serbest Rekabet ve "Görünmez El" 56
İş Bölümü, Uzmanlaşma ve Üretkenlik 57

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

KLASİK SİYASAL İKTİSAT 57
'İyimser' Siyasal İktisadın 'Kasvetli Bilime' Dönüşmesi 58
Malthus ve Nüfus İlkesi 59
Ricardo ve 'Durağan Durum' 60
Tahıl Yasası Tartışması 62
Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Serbest Dış Ticaret 62
Emek-değer Kuramı 63
Say Yasası 64
Bentham ve Yararcılık 65
Sosyalizan Bir Liberal Olarak John Stuart Mill 66
KLASİK SİYASAL İKTİSADIN ELEŞTİRİSİ 67
List'in Ekonomik Gelişmenin 'Evrensel' Kurallarına Karşı Çıkışı 68
Alman Tarihçi Okulu 70
İktisatta 'Yöntem Kavgaları' 71
Marx'ın Kapsamlı ve Radikal Eleştirisinin Yapı Taşları 72
Marx'ın Mirası 77
İKTİSADİ DÜŞÜNCEDE 'MARJİNAL DEVRİM' VE NEOKLASİK MİKRO-İKTİSAT 78
İktisadi Düşüncenin 'Marjinal Devrimcileri': Jevons, Menger ve Walras 79
'Marjinal Devrimin' Neoklasik İktisada Dönüşümünde Marshall'ın Rolü 82
Neoklasik İktisat ve İktisadi Liberalizm 84
Clark'ın Neoklasik İktisada ve İktisadi Liberalizme Katkıları 84
KURUMSAL İKTİSAT VE AVUSTURYA İKTİSAT OKULU 86
Thorstein Veblen ve 'Orijinal' Kurumsal İktisat 86
Bir 'Kurumsal Siyasal İktisatçı' Olarak Karl Polanyi 89
Yeni Kurumsal İktisat 90
Avusturya İktisat Okulu 92
İKTİSADİ DÜŞÜNCEDE 'KEYNESÇİ DEVRİM' VE MAKRO-İKTİSAT 95
'Barışın Ekonomik Sonuçları' ve Keynes'in Ün Kazanması 96
Keynes'in 'Orijinalliği'ne İlişkin Kuşkular 97
Keynes'in İktisadi Liberalizm Eleştirisi 98
Genel Teori 99
Buhran'dan Çıkışta Para ve Maliye Politikalarının Rolü 100
Keynes'in Mirası 102
KALKINMA İKTİSADI 104
Ortaya Çıkışı: Temel Etmenler 104
Kuramsal Katkılar 106
Yapısalcılık 106
Modernizasyon Kuramı 107
İTHAL İKAMESİNE DAYALI SANAYİLEŞME 108
BAĞIMLILIK OKULU 110
Neo-Marksist Yaklaşım 110
Dünya Sistemi Kuramı 112
Bağımlılık Okulu: Yapısalcı Katkılar 112
İHRACATA YÖNELİK SANAYİLEŞME VE KALKINMACI DEVLET 114
NEOLİBERALİZM - YAPISAL UYUM - WASHINGTON UZLAŞISI 115
Neoliberal İktisat Politikalarına Giden Yol: Ana Etmenler 115
Neoliberal İktisat Politikaları: Yaygınlaşma Süreci 119

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Neoliberal İktisat Politikalarının Etkileri ... 120
Büyüme - Sanayisizleşme ... 120
Sermaye-yanlısı Eşitsiz Gelişme ... 120
Krizler ... 121
Neoliberalizm Karşısında Seçenek Arayışları ... 121
İçeriden Arayışlar: Washington-sonrası Uzlaşı (Post-Washington Consensus) ... 122
Dışarıdan Arayışlar ... 123
Çin Modeli - Pekin Uzlaşması ... 123
Latin Amerika'da Neoliberalizm-sonrası Dönem ... 124
BUGÜNKÜ KALKINMA GÜNDEMİ VE ÖNE ÇIKAN KONULAR ... 125
Demokrasi ve Kalkınma ... 125
Birleşmiş Milletler Binyıl Hedefleri ... 126
Özelleştirme ... 127
Büyümenin Kaynakları ... 128
Yapısal Değişim ve Sanayileşme ... 129
Gelir Dağılımı ... 129
Devlet-Piyasa Tartışması ... 131
Çevre Sorunları: Sürdürülebilir Kalkınma-Küçülme ... 131
SONUÇ ... 133

İKİNCİ BÖLÜM

DÜNYA EKONOMİSİ: YAPISAL ÖZELLİKLER - TEMEL EĞİLİMLER - SON GELİŞMELER ... 137
GİRİŞ ... 137
TEMEL GÖSTERGELER: NASIL BİR DÜNYA? ... 137
Büyüme ... 139
2008 Krizi ve Kriz Sonrası Büyüme ... 140
Son Durum ve Beklentiler ... 143
Küreselleşme: ABD Hegemonyası ve Yeni Güç Odakları ... 146
AZ GELİŞMİŞLİK: TEMEL ÖZELLİKLER ... 149
ÜLKE GRUPLARININ VE SEÇİLMİŞ ÜLKELERİN KİMİ TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELERİ ... 157
Yükselen Ekonomiler ... 159
BAŞLICA SORUN ALANLARI VE KIRILGANLIKLAR ... 161
Büyüme - İşgücü Piyasaları - Bölüşüm Sorunları - Yoksulluk ... 161
Büyüme ... 162
İşgücü Piyasaları ... 163
İşgücüne Katılma Oranı ... 163
Korunmasız İstihdam ... 164
İşsizlik ... 165
Bölüşüm: Servet ve Gelir Dağılımı ... 167
Veri Sorunları ... 167
Servet Dağılımı ... 168
Gelir Dağılımı: Genel Eğilimler ... 169
Seçilmiş Ülkelerde Gelir Dağılımı ... 172
Yoksulluk ve Kentleşme ... 174
Diğer Sosyo-ekonomik Göstergeler ... 177

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Toplumsal Cinsiyet Sorunları 177
Çevre Sorunları 180
Dış Yardım 181
Hızlı Finansallaşma ve Denetim Eksikliği 182
Küreselleşme Sorunlar - Tepkiler - Engeller 183
Avrupa Birliği (AB)-içi Sorunlar 187
SONUÇ VE ÖNERİLER 189
Öneriler 191

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
TÜRKİYE EKONOMİSİNİN TEMEL GÖSTERGELERİNE TARİHSEL SERİLER IŞIĞINDA TOPLU BAKIŞ 197
GİRİŞ 197
TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER: TÜRKİYE VE OECD 197
TÜRKİYE: TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER 200
NÜFUS 200
Veri Kaynakları 200
Sayısal Veriler 200
ULUSAL HESAPLAR 203
Veri Kaynakları 203
Sayısal Veriler 206
GSMH: Sektörel Dağılım 207
Kişi Başına GSYH 209
DIŞ TİCARET 210
Veri Kaynakları 210
Sayısal Veriler 210
FİYAT ENDEKSLERİ VE ENFLASYON 213
Veri Kaynakları 213
Sayısal Veriler 214
İŞGÜCÜ PİYASALARI 215
Veri Kaynakları ve Tanımlar 215
Sayısal Veriler 217
BÜTÇE 220
BANKACILIK 221
PARA ARZI 222
Veri Kaynakları ve Kavramlar 222
Para Politikası Araçları: Örnekler 223
Sayısal Veriler 224
ÖDEMELER DENGESİ 225
Veri Kaynakları ve Tanımlar 225
Sayısal Veriler 226
GELİR DAĞILIMI VE YOKSULLUK 228
Veri Kaynakları ve Kavramlar 228
Sayısal Veriler 231

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ANA HATLARIYLA TÜRKİYE EKONOMİSİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ: SORUNLAR VE ÖNERİLER 235

GİRİŞ 235

ANA HATLARIYLA TARİHSEL GELİŞME: 1923-1980 236

1923'ün Tarihsel Mirası 236

1923-45 Dönemi 238

İkinci Dünya Savaşı ve 1946-1960 Dönemi 240

1960-79 Dönemi 241

1980 SONRASI DÖNEM 244

1980-89 245

1989-2000 247

2001-2008 248

2008 Krizi ve Sonrası 252

1980 SONRASI DÖNEMİN ANA PARAMETRELERİ - GENEL BİR DEĞERLENDİRME 252

1980 SONRASI DÖNEM: KIYASLAMALI EKONOMİK PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ 256

Dışa Açılma Derecesi ve İhracat 260

İstihdam ve İşsizlik 261

Tarıma Karşı Yanlılık 262

BAŞLICA SORUN ALANLARI VE KIRILGANLIKLAR 263

Büyüme Hızı ve Sürdürülebilirliği 263

Tasarruf ve Yatırım Oranı 264

Uluslararası Finans Piyasalarındaki Gelişmelere Bağımlılık 264

İhracat Yapısı ve Orta Gelir Tuzağı 265

Cari Açık ve Dış Borçluluk 267

Borçluluk: Kamu ve Hanehalkı Kesimi 267

Enflasyon 268

Enerjide İthalat Bağımlılığı ve Dünya Petrol Fiyatlarına Duyarlılık 268

Tarım 268

Gelir - Servet Dağılımı ve Yoksulluk 270

İşgücü Piyasaları 273

Toplumsal Cinsiyet 275

Kurumsal Gelişme 276

Sosyoekonomik Göstergeler 277

SONUÇ VE ÖNERİLER 278

Öneriler 282

BEŞİNCİ BÖLÜM

MİKROEKONOMİK VE MAKROEKONOMİK KAVRAMLAR: SÖZEL ÖRNEKLER 291

MİKROEKONOMİK KAVRAMLAR 291

Genel / Giriş 291

Fırsat Maliyeti / Üretim Olanakları Eğrisi 292

Arz-Talep-Esneklik 294

Esneklik 298

Taban-Tavan Fiyatları - Tarım 303

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Vergi Yükü - Tüketici/Üretici Fazlası 304
Fayda Kuramı 305
Firma Kuramı 308
Tam Rekabet 312
Eksik Rekabet / Piyasa Başarısızlığı / Dışsallıklar 312
Tekelci Rekabet 315
Oligopol/Kartel 316
Gelir Dağılımı 317
MAKROEKONOMİK KAVRAMLAR 318
Milli Gelir - Fiyat Düzeyi - İşsizlik Oranı 318
Milli Gelir Dengesi 326
Para Piyasası - Bankacılık 331
Para ve Maliye Politikası 334
Enflasyon-İşsizlik 337
Dış Ticaret - Ödemeler Dengesi - Döviz Kuru 342

ALTINCI BÖLÜM
MİKROEKONOMİK VE MAKROEKONOMİK KAVRAMLAR: SAYISAL ÖRNEKLER 345
MİKROEKONOMİK KAVRAMLAR 345
Üretim Olanakları Eğrisi/Fırsat Maliyeti 345
Arz-Talep-Esneklik 348
Fayda Kuramı 364
Firma Kuramı 369
Tam Rekabet 381
Tekel 388
Tekelci Rekabet 394
MAKROEKONOMİK KAVRAMLAR 402
Milli Gelir 402
Milli Gelir Dengesi 410
Toplam Arz ve Toplam Talep Modeli 418
Banka 419
Milli Gelir Dengesi (Para ve Mal Piyasaları) 421
İşgücü Piyasaları - Enflasyon 424
Dış Ticaret 425
Döviz Piyasası 429
Genel 430

YEDİNCİ BÖLÜM
GÜNCEL OLAYLAR IŞIĞINDA İKTİSAT 433
MİKROEKONOMİK KAVRAMLAR 433
İktisadın Temel Problemi/Sorunsalı 433
Maliyet-Fayda Analizi 435
Üretim Faktörleri 436
Fırsat Maliyeti 437
"Her Seçim Fedakârlıktır" 437
Fırsat Maliyeti - ABD-1 438

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Fırsat Maliyeti - ABD-2 438
Fırsat Maliyeti - İzlanda 438
Üretim Olanakları Eğrisi 439
Türkiye ve Japonya 439
Piyasa 440
Arz-Talep 441
Talep 441
Arz 444
Arz-Talep-Piyasa Dengesi 445
Arzdaki Değişiklikler - Piyasa Fiyatı 445
Dünya Ayçiçeği Üretimi 4 Milyon Ton Arttı, Yağ Fiyatı % 30 Düştü 448
Üretim Arttı, Kayısının Tadı Kaçtı 449
Petrol Piyasası 450
ABD - Kuraklık 451
Arz-Talep - Nadir Maddeler 452
Çin - Konut Piyasası 453
Çin - Park Ücretleri 453
Çin - Yabancı Film Piyasası 453
Emtia Fiyatları - 2012 454
Arz-Talep - Türkiye - İki Örnek 455
Tavan-Taban Fiyatları 456
Çin 456
Tayınlama/Karne Uygulaması - Türkiye 456
Karaborsa 458
Karaborsa - Döviz Piyasası - Arjantin 459
Karaborsa - Futbol Maç Biletleri - Türkiye 459
Karaborsa - Olimpiyat Biletleri - İngiltere 459
Asgari Ücret - Türkiye - Yasa Dışı Uygulamalar 460
Esneklik 461
Genel 461
Talebin Fiyat Esnekliği 461
Talebin Gelir Esnekliği 462
Eğitim Hizmetleri Talebinin Esnekliği 463
Talebin Gelir Esnekliği - Uzun Dönem 463
Çapraz Esneklik 464
Arzın Fiyat Esnekliği 464
Dış Ticarette Esneklik - Thirlwall Yasası - Brezilya 465
Tarımın Sorunları 466
Esneklik - Toplam Hasılat İlişkisi 466
Tarım Sektörü ve Esneklik 467
Tarımın Sorunları - Hindistan 467
Tarım Sektörü - Hava Koşulları - Hindistan 468
Tarımsal Destekleme - Türkiye - Genel 469
Tarımsal Destekleme Politikaları - Türkiye - 2009 470
Tarımsal Destekleme - ABD 471
Tarımda Teknolojik Gelişme - Hollanda 471

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Arz - Vergi - Esneklik 472
Sigara Talebi - Vergi - Kaçakçılık - Gelir Dağılımı ve Esneklik 472
Fayda 473
Firma 474
Kâr Maksimizasyonu Amacı 474
Üretim Metodu/Yöntemi Seçimi - Teknolojik Yenilik - Verimlilik - Ödünleşme 475
Üretim Metodu/Yöntemi - İktisatta Ödünleşme 476
Kâr Maksimizasyonu - Japonya 476
Maliyet 477
Sabit Maliyet 477
Değişken ve Sabit Maliyet 477
Ortalama Maliyet - Vakıf Üniversiteleri - 2006 478
Ölçek Ekonomileri - Genel 479
Ölçek Ekonomileri 480
Yumurta Üreticileri - Van 480
Mermer Fabrikaları - Muğla 480
Alüminyum Oksit Üretimi - ABD 481
Domuz Eti Üretimi - Şili 481
Ölçek Ekonomileri - Brezilya 481
Ölçek Ekonomileri - Petrokimya 482
Elektrik Üretimi - ABD 482
Olumsuz Ölçek Ekonomileri 483
Tam Rekabet 483
Fiyat Kabullenen Firma Varsayımı 483
Tekel 484
Fiyat Kabullenen - Fiyat Koyucu Firma 484
Monopsoni ve Oligopsoni 485
Giriş Engelleri - Havacılık Sektörü - Brezilya 485
Giriş Engelleri - Taksi Hizmetleri 485
Tekel Gücü ve Yoğunlaşma Oranı 486
Yoğunlaşma - Türkiye 486
Tekel Gücü - Kodak ve Fujifilm 488
Tekel Gücü - Cola Piyasası - ABD 488
Düopol (İki Firma Tekeli) 489
Düopol - Türkiye 489
Fiyat Farklılaştırması 489
Tekelci Rekabet 489
Ürün Farklılaşması 489
Oligopol/Kartel 492
Anti-tröst (Tekelcilik Karşıtı) Uygulamaları 496
Çıkış Engelleri - Firma Kuramı 498
Çıkış Engelleri - Belçika 499
Çıkış Engelleri - Sony 499
Kamu Malı 499
Piyasa Başarısızlığı 500
Türetilmiş (Türev) Talep - Elektronik Ticaret 502
Türetilmiş (Türev) Talep - Gemi Gezileri 502

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Türetilmiş (Türev) Talep - Havayolu Taşımacılığı 502
Türetilmiş (Türev) Talep - Airbus - Boeing 503
Gelir Dağılımı - Yoksulluk 503
Gelir Dağılımı - Dünya 503
Gelir Dağılımı - OECD Ülkeleri 504
Gelir Dağılımı - Ülke Deneyimleri - Genel 505
Gelir Dağılımı - ABD 506
Gelir Dağılımı - Çin 507
Gelir Dağılımı - Çinli Milyonerler-Milyarderler 507
Gelir Dağılımı - Genel-Belirleyiciler 508
Gelir Dağılımı - Maskin Tezi 508
Gelir Dağılımı - Etkileri 509
Gelir Dağılımı Politikaları 509
Gelir Dağılımı - Büyüme İlişkisi 510
Yoksulluk 511
Yoksulluk - Suç İlişkisi 511
Yoksulluk - Hindistan 511
Yoksulluk - Çocuklar - Hindistan 512
MAKROEKONOMİK KAVRAMLAR 513
Katma Değer - Uluslararası Ticaret 513
Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH) 513
Genel Bilgiler - Kavramsal Sorunlar 513
GSYH - Kavramsal Sorunlar - Çevre 517
GSYH - Kavramsal Sorunlar - Çin 517
GSMH - Yasadışı İşlemler - Meksika 518
GSYH Ölçüm Güçlükleri - Birleşik Krallık 519
GSYH Ölçümü - Eleştiri - Afrika 520
GSYH Hesaplamalarında Yeni Bakış Açıları 520
Satın-Alma Gücü Paritesi 521
Satın Alma Gücü Paritesi - Asya Ülkeleri 522
GSYH - Cari Fiyatlar - Sabit Fiyatlar - Büyüme 522
GSYH - Potansiyel - Kriz - Resesyon - Enflasyon - İşsizlik - ABD 523
Büyüme Oranı - Uzun Dönem - Potansiyel - Teknolojik Gelişme 525
GSYH - Kişi Başına - Toplumsal Refah Göstergesi mi? 525
GSYH - Kayıt Dışı Ekonomi - Türkiye 526
Büyümenin Kaynakları - Toplam Faktör Verimliliği - Çin 527
Tüketim 528
Tüketim Harcamaları - Gelir Dağılımı 528
Tüketim Eğilimi - Türkiye 529
Tüketim Fonksiyonu - Servet Etkisi 529
Marjinal Tüketim Eğilimi - Ortalama Tüketim Eğilimi 530
Tasarruf Oranı - Nüfusun Yaş Bileşimi - Japonya 531
Çarpan/Çoğaltan - 4 Avrupa Ülkesi 531
Çarpan/Çoğaltan - İhracat 532
Tüketim Harcamaları - Türkiye 532
Tüketim Harcamaları - Tüketici Grupları - Türkiye 533
Tüketim Harcamaları - Ülke Örnekleri 533

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Yatırım Kararı - Belirsizlik - Bekleyişler 534
Yatırımlar - Belirleyiciler - Dünya Ekonomisi 535
Yatırımlar - Kamu - Neoliberalizm 536
Bankacılık 537
Bankacılık - Türkiye - 1920'li Yıllar 537
Bankacılık - Güven Unsuru - Merkez Bankası 537
Bankacılık - Güven Unsuru - Küresel Kriz - Avrupa 538
Bankacılık - Güven Unsuru - Bulgaristan 539
Bankacılık - Hesapların Gizliliği İlkesi 539
Para Piyasası - Merkez Bankası 540
Paranın İşlevleri 540
Para Arzı 541
Para Yerine Kullanılan Araçlar 541
Merkez Bankaları - Kriz - Bağımsızlık - Yeni Bir Rol 542
Merkez Bankacılığı: 2008 Krizi ve Avrupa Merkez Bankası 543
Enflasyon 544
Enflasyon - Arz Yönlü-Petrol Fiyatları 544
Enflasyon - İthal Edilen 544
Enflasyon - Tarihsel - Osmanlı 545
Enflasyon - Türkiye - 1950-99 545
Hiperenflasyon - Almanya 545
Hiperenflasyon 546
Deflasyon 547
Deflasyon Tehlikesi - Petrol Fiyatları - Avrupa 548
Phillips İlişkisi 538
Resesyon - Maliye-Para Politikaları 548
Resesyon - Konjonktür Hareketleri - ABD 548
Resesyon - Etkiler - Genel 549
Resesyon - Sosyal Etkiler 550
Resesyon- Etkiler - Birleşik Krallık 551
Resesyon - Etkiler - Japonya 551
Resesyon - Etkiler - Sektörel 551
Resesyon - Etkiler - Tüketim - İngiltere 552
Resesyon - Etkiler - Yunanistan 552
Resesyon - Etkiler - Sektörel-Bankacılık - Yunanistan 553
Resesyon - Kriz - Etkiler - Genel - İzlanda 553
Resesyon - Etkiler - Yatırım Kararları 554
Resesyon - Resesyondan Çıkış 554
Resesyondan Çıkış - İnşaat/Konut Sektörü 555
Resesyon - Ekonomiyi Canlandırma Paketi - Japonya 555
Otomatik Denkleştiriciler 556
Maliye Politikası - ABD - Resesyon Tehlikesi 556
Maliye Politikası - Az Gelişmiş Ülkeler 556
Dışlama 558
Dışlama Etkisi - Hindistan Örneği 559
Maliye Politikası - Bölüşüm Etkisi 559
Maliye Politikası-Japonya 560

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Maliye Politikası - Siyaset - 2012 560
Maliye Politikası - Vergi Yapısı - Türkiye - 2002 562
Para Politikası ve Merkez Bankaları 562
Para Politikası - Türkiye - 1923-38 563
Para Politikası - Faiz Oranı - Türkiye - 1980 Öncesi Dönem 563
Para Politikası Araçları - Türkiye - 1980'li Yıllar 565
Para Politikası - Kriz Sonrası ABD 565
Para Politikası - ABD - 2012 565
Para Politikası - Birleşik Krallık ve Çin 566
Para ve Maliye Politikası - Gelişmiş Ülkeler - 2008-2012 567
İşgücü Piyasası - Nüfus - İstihdam - İşsizlik 567
Nüfus - Dünyadaki Temel Demografik Eğilimler 567
Nüfus - Demografik Dönüşüm - Dünya - Türkiye 568
Çalışma Yaşındaki Nüfus - Çocuk işçiliği 569
İşgücü - Büyüklüğü 569
İşgücüne Katılma Oranı - Belirleyen Etmenler 570
İşgücüne Katılma Oranı - Türkiye - Kentsel - Kadın 570
İşgücüne Katılma Oranı - Kadın - Japonya 571
İşgücü Piyasası - Tarım 571
Teknolojik Gelişme - İstihdam İlişkisi 572
İşsizlik 573
Dış Ticaret 578
Dış Ticaret Hadleri - Singer-Prebisch Tezi 578
Otarşi 578
Mukayeseli/Karşılaştırmalı Üstünlükler - Genel 579
Mukayeseli/Karşılaştırmalı Üstünlükler - Eleştiriler 580
Karşılaştırmalı Üstünlükler - Dinamik 581
Tarife Dışı Engeller 582
Dış Ödemeler Dengesi 583
Ödemeler Dengesi - İrlanda 583
Cari İşlemler Dengesi - Japonya - 2011 583
Cari Açık - ABD 583
Ödemeler Dengesi - Çin 584
Döviz Kuru 585
Döviz Kuru Politikası - Türkiye - 1920'lerden Günümüze 585
Devalüasyon - Fildişi Sahili 588
Döviz Kuru - ABD - Büyük Şirket Gelirleri 588
Avro'daki Gelişmeler 588
Döviz Kuru - Çin 589
Döviz Kuru - İsviçre 589
Döviz Kuru - Japonya 590
Döviz Kuru - Mülkiyet Yapısı 591
Dutch Disease (Hollanda Sendromu) 591
Döviz Kurunu Etkileyen Etmenler - Türkiye 592
Döviz Kuru - Rusya 592
Döviz Kuru - Rusya - Rublenin Değer Kaybı - Nedenler - Etkiler - Karşı Önlemler 593
Döviz Kuru - Ulusal Gurur 593
Döviz Kuru - Uluslararası Gelişmeler - Arjantin 594

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Çeşitli Konular 595
Teknolojik Gelişme - Türkiye: 1983-2004 595
Veri Sorunları - Çin 596
Verimlilik - Çeşitli Ülke Deneyimleri 597
Verimlilik - Tarım - Türkiye 598
Ekonomik Başarım - Dışsal Faktörler - Ebola - Batı Afrika 599
Emtia Fiyatları - Afrika 600
Enformel Sektör 601
Devletin Rolü - ABD 601
Konut Fiyatları - Avrupa 602
Krizin Bulaşma Etkisi (Contagion) 602
Makroekonomik Politikalar - Farklı Bir Görüş 603
Asgari Ücret 603
Asgari Ücret Tartışmaları - Almanya 604
Reel Ücretler - Enflasyon - İşsizlik - Almanya 604
Asgari Ücret - Türkiye ve Seçilmiş Avrupa Ülkeleri 604
Kölelik Dönemi 605

SÖZLÜKÇE: İngilizce-Türkçe 609
DİZİN 613

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

TABLOLAR VE ŞEKİLLER LİSTESİ

TABLOLAR LİSTESİ

TABLO 2-1 Ülke Gruplarında ve Seçilmiş Ülkelerde Ortalama Gelir, Büyüme ve Enflasyon 138
TABLO 2-2 Ülke Gruplarına Göre Dünyada Ekonomik Büyüme, 2007-2015 (yüzde değişim) 142
TABLO 2-3 Ülke ve Ülke Gruplarında Seçilmiş Ekonomik Göstergeler 158
TABLO 2-4 Seçilmiş Yükselen Ekonomilerin Temel Sanayileşme Göstergeleri, 2013 160
TABLO 2-5 Seçilmiş Yükselen Ekonomilerin Dünya Sanayi Rekabetçilik Sıralaması ve Kimi Sanayileşme Göstergeleri, 2013 161
TABLO 2-6 Ülke Grupları İçin İşgücüne Katılma ve Korunmasız İstihdam Oranı, 2014 ve 2020 (%) 164
TABLO 2-7 Ülke Grupları ve Seçilmiş Ülkelerde İşsizlik Oranı ve İşsiz Sayısı, 2014 ve 2017 166
TABLO 2-8 Seçilmiş Ülkelerde Gelir Dağılımı 173
TABLO 2-9 Seçilmiş Ülkelerde Yoksulluk ve Kentleşme 175
TABLO 2-10 Ülke ve Ülke Gruplarında Seçilmiş Sosyo-ekonomik Göstergeler 178
TABLO 2-11 Seçilmiş Ülkelerde Kadının Konumu (%) 179

TABLO 3-1 Güncel Verilerle Türkiye Ekonomisinin OECD Ortalamasıyla Kıyaslamalı Temel Göstergeleri, 2015 198
TABLO 3-2 Türkiye'de Nüfus: Artış Hızı, Ortanca Yaş ve Yaş Gruplarına Göre Bağımlılık Oranı, 1927-2013 201
TABLO 3-3 Türkiye - Kentsel Nüfus ve Okuryazarlık Oranı, 1927-2013 (%) 202
TABLO 3-4 Türkiye: Gayri Safi Milli Hâsıla Büyüme Hızı: 1924-2015 206
TABLO 3-5 Gayri Safi Milli Hâsılanın (GSMH) Ana İktisadi Faaliyet Kollarına Dağılımı, Seçilmiş Yıllar, 1923-2013 (%) 208
TABLO 3-6 Reel Gayri Safi Yurtiçi Hâsılanın Harcama Kategorilerine Göre Dağılımı, 1998-2015 209
TABLO 3-7 Temel Dış Ticaret Göstergeleri, 1923-2013 (Seçilmiş Yıllar) 211
TABLO 3-8 İhracatın Sektörlere, İthalatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (%), 1963-2015, Seçilmiş Yıllar 212
TABLO 3-9 Türkiye'nin Dış Ticaretinin Ülkelere Göre Dağılımı, 1970-2013 Seçilmiş Yıllar 213
TABLO 3-10 Türkiye: Fiyat Düzeyi Değişiklikleri ve Enflasyon, 1939-2013 (%) 214

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

TABLO 3-11 Türkiye: Çeşitli Özelliklerine Göre İşgücü Durumu, 2010 (1.000 kişi) 218
TABLO 3-12 Merkezi Bütçe Dengesi ve Finansmanı, Özet Tablo, 2013 (milyon TL) 221
TABLO 3-13 Türkiye: Türlerine Göre Banka Sayısı,2016 222
TABLO 3-14 Türkiye: Parasal Göstergeler, 2013 (Bin TL) 224
TABLO 3-15 Türkiye: Ödemeler Dengesi, Özet Tablo, 2010 ve 2015 (milyon dolar) 227
TABLO 3-16 2000 Yılı Öncesi Türkiye'de Gelir Dağılımı 231
TABLO 3-17 Türkiye'de Gelir Dağılımı,1987, 1994 ve 2002-2013 232
TABLO 3-18 Türkiye'de Yoksulluk Oranı, 2002-2015, Seçilmiş Yıllar (%) 233

TABLO 4-1 Türkiye ve Ülke-Ülke Grupları: İç Tasarruf ve Yatırım Oranı, 1980-82/2006-2009 257
TABLO 4-2 Büyüme Hızı: Türkiye ve Ülke-Ülke Grupları, 1980-2009 258
TABLO 4-3 İmalat Sanayi Üretimi/ GSYH Türkiye-Ülke-Ülke Grupları, 1980-82/2006-2009 259
TABLO 4-4 Tarım İstihdamı/ Toplam İstihdam/ Türkiye-Ülke/ Ülke Grupları 2006-2009 260
TABLO 4-5 İleri Teknoloji Ürün/Toplam Sanayi Ürün İhracatı, 2006-2009 266
TABLO 4-6 Türkiye'de ve Ülke Grupları ve Seçilmiş Ülkelerde Korunmasız İstihdam ve İşsizlik Oranı, 2011-2014 (%) 274
TABLO 4-7 Türkiye: İşsizlik, 2011-2014 274
TABLO 4-8 Türkiye'nin Kurumsal Gelişme Göstergeleri Açısından Ülkeler Arası Sıralaması, 2011 276
TABLO 4-9 Türkiye'de, Temel Ülke Gruplarında ve Seçilmiş Ülkelerde Kimi Sosyoekonomik Göstergeler 277

TABLO 7-1 Van İlinde Yumurta Üretiminde Maliyetler (1999) 478
TABLO 7-2 Van'da Yumurta Üretiminde Maliyetler 480
TABLO 7-3 Muğla Yöresi'nde Mermer Fabrikalarında Maliyetler 481
TABLO 7-4 ABD'de Alüminyum Oksit Üretimi ve Maliyeti 481
TABLO 7-5 Türkiye'de İmalat Sektöründeki Bazı Endüstrilerde Yoğunlaşma, 2007 487
TABLO 7-6 ABD'de Kişisel Bilgisayar Piyasasında Modeller (Farklılaştırılmış Mallar), Giriş-Çıkış ve Firma Sayıları 491
TABLO 7-7 Vergi Çarpanları/Çoğaltanlar 1: Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve İngiltere 531
TABLO 7-8 Türkiye'de Hanehalkı Tüketim Harcamalarının Harcama Türlerine Göre Dağılımı, 2002-2008 532
TABLO 7-9 2008-2009 Öğretim Yılında Atatürk Üniversitesi Öğrencilerinin Harcama Gruplarının Toplam Gelir İçindeki Payları (%) 533
TABLO 7-10 Rusya'da Gelir Dilimlerine Göre Gıda Harcamalarının Hanehalkı Bütçesi İçindeki Payları, 2000-2002 534
TABLO. 7-11 Türkiye: On Yıllık Ortalama Enflasyon Oranları, (%) 545
TABLO 7-12 ABD Ekonomisinde 1949-2009 Döneminde Görülen Konjonktür Hareketleri 549
TABLO 7-13 Türkiye'de İşsizlik, 1998-2006 574
TABLO 7-14 Türkiye'de Sanayi ve Hizmet Sektöründe Teknolojik Yenilik Yapan ve Yapmayan Firmaların Yüzde Dağılımı, 2002-2004 596
TABLO 7-15 Seçilmiş Tarımsal Ürünler İçin Toprak Verimliliği, 1925-2013 (kg/hektar) 598
TABLO 7-16 Türkiye: Seçilmiş Tarımsal Alet ve Makine Sayıları 599

ŞEKİLLER LİSTESİ

ŞEKİL 7-1 Şili: Domuz Eti Üretimi 482
ŞEKİL 7-2 Türkiye: İmalat Sanayinde İşyeri Büyüklüğüne Göre Ortalama Teknolojik Düzey, 1983-2001 595
ŞEKİL 7-3 Asgari Ücret - Türkiye ve Seçilmiş Avrupa Ülkeleri, 2011 605

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ADNKS	Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi
AE	Aggregate Expenditure / Toplam Harcama
AMB	Avrupa Merkez Bankası
ARGE	Araştırma-Geliştirme
ARIP	Agricultural Reform Implementation Project / Tarım Reformu Uygulama Projesi
ATM	Automatic Telling Machine / Otomatik Vezne (Para Çekme) Makinesi
ATO	Alman Tarihçi Okulu
AÜSBF	Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi
b	Marjinal Tasarruf Eğilimi
BDDK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BKM	Bankalararası Kart Merkezi
BRICS	Brazil,Russia,India,China, South Africa / Brezilya,Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika
C	Consumption / Tüketim
COMECON	Council for Mutual Economic Assistance / Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
EUROSTAT	European Statistics Office / Avrupa Birliği İstatistik Ofisi
FAO	Food and Agriculture Organization / Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü
FED	Federal Reserve (System) / ABD Merkez Bankası
G	Government Expenditure / Kamu Harcamaları
GPS	Global Positioning System / Küresel Konumlama Sistemi
GSMH	Gayri Safi Milli Hâsıla
GSYH	Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
GYKA	Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması
I	Investment / Yatırım
İGE	İnsani Gelişme Endeksi
IM	Imports / İthalat
İKO	İşgücüne Katılma Oranı
IMF	International Monetary Fund / Uluslararası Para Fonu
ILO	International Labour Office / Uuslararası Çalışma Örgütü
INC	International Nut and Dried Fruit Council / Uluslararası Kabuklu Meyveler Konseyi

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

KDV	Katma Değer Vergisi
KİT	Kamu İktisadi Teşebbüsleri
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
M_d	Para Talebi
M_s	Para Arzı
MF	Marjinal Fayda
MH	Marjinal Hâsıla
MHD	Marjinal Hâsıla (ürün) Değeri
NCAA	National Collegiate Athletic Association, Ulusal Üniversiteler Atletik Birliği
MM	Marjinal Maliyet
NATO	Kuzey Atlantik Antlaşması / North Atlantic Treaty Organization
ODTÜ	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü / Organisation for Economic Cooperation and Development
OPEC	Organization for Petroleum Exporting Countries / Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü
PWC	Post-Washington Consensus / Washington-sonrası Uzlaşı
r	Faiz Oranı
S	Saving / Tasarruf
SAGP/SGP	Satın Alma Gücü Paritesi
SITC	Standard International Trade Classification / Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması
SSCB	Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
T	Net taxes / Net Vergiler
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TF	Toplam Fayda
TFV	Toplam Faktör Verimliliği
TÜBA	Türkiye Bilimler Akademisi
TÜFE	Tüketici Fiyatları Endeksi
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development/Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
UNDP	United Nations Development Program / Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı
UNICEF	United Nation's Children's Fund / Birlemiş Milletler/Birleşmiş Milletler Çocuklara Yardım Fonu
ÜFE	Üretici Fiyatları Endeksi
W	Ücret
WTO	World Trade Organization / Dünya Ticaret Örgütü
X	Exports / İhracat
Y	Income / Gelir
Y_d	Disposable Income / Kullanılabilir Gelir
z	Marjinal Harcama Eğilimi

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

ÖNSÖZ

İktisadi konulara bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de giderek artan bir ilgi var. Bu durum yazılı ve görsel basında bu konulara verilen ağırlıktan da gözlenebilir. Basında yer alan haberlerin büyük bir bölümünü de doğrudan veya dolaylı olarak iktisadi konularla ilişkilendirmek mümkün. Bu ilgi artışının izleri akademik düzlemde de görülmekte. İktisat bölümlerinin ve bu bölümlerde öğrenim gören öğrencilerin sayısı çok yüksek düzeye ulaştı. İktisat, önemli bir bilim dalı olarak dünyanın çeşitli üniversitelerinin temel bölümleri arasında yer alıyor. 1969 yılından bu yana iktisat dalında Nobel ödülü verilmesi ve iktisadın bu ödül kapsamındaki tek sosyal bilim dalı olması, bu bilim dalının küresel düzlemde ulaştığı konumun bir göstergesi sayılabilir.

İktisadın ulusal ve uluslararası düzlemlerde yükselen konumuna koşut olarak bu bilim dalı giderek artan eleştirilerle karşılaşmaktadır. Burada bu eleştirilerin sadece birkaçını vermekle yetineceğim.[1] Modern anlamda iktisadın bir bilim dalı olarak ortaya çıkış temellerinin 18. yüzyılın son çeyreğinde atılmaya başlandığı söylenebilir. Bu bilim dalının kurucuları sayılan iktisatçıların 19. yüzyıl boyunca yaptıkları çalışmalar siyasal iktisat şemsiyesi altında değerlendirilebilir. Bu iktisatçılar genelde, kişi başına geliri artırmak ve toplumsal refah seviyesini yükseltmek için ekonomik gelişmeyi hızlandırma ve sürdürmenin yolları üzerinde odaklanmışlardı. Siyasal iktisat yaklaşımı kısır ve aşırı bir uzmanlaşma yerine diğer toplum bilimleri ile yakın işbirliğini yeğleyerek ekonomik ve bunun da ötesinde toplumsal gelişmeyi tarihsel, sosyal ve siyasal boyutlarıyla bütüncül bir yaklaşımla inceleme yolunu seçmişti. Bu yaklaşımdan ilk ko-

1 İktisat eğitimine ilişkin görüş ve eleştirilerimi son otuz yılda çeşitli ortamlarda dile getrdim. Bkz. örneğin Şenses (1986, 2007, 2007a, 2008 ve 2013).

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

puş 19. yüzyılın sonlarına doğru sosyoloji ve siyaset bilimi başta olmak üzere kimi sosyal bilim alanlarının ayrı birer akademik disiplin olarak ortaya çıkmasıyla meydana geldi. İktisadın diğer sosyal bilimlerden ayrışması neoklasik iktisadın yükselişiyle hızlanarak devam etti. 1930'lu yıllara damgasını vuran Büyük Buhran, hemen ardından patlak veren İkinci Dünya Savaşı ve savaş sonrasında yeni bir bilim dalı olarak ortaya çıkan kalkınma iktisadı bu yükselişe bir süre için gem vurdu. Neoklasik iktisat 1960'lı yılların ortalarında yeniden yükselişe geçti ve 1980'lerin başında hız kazanan ve serbest piyasalar/serbest dış ticaret ikiz amacı öncülüğünde gelişen neoliberal küreselleşme sürecinde yeni bir ivme kazanarak tartışmasız hâkim, birçok gözlemciye göre hatta 'tek' iktisat konumuna ulaştı.

Bu süreçte, neoklasik iktisat ve neoliberalizm, yakın bir karşılıklı etkileşim içinde birbirini besleyen bir ikili oluşturdu. ABD başta olmak üzere birçok Batı üniversitesinde kalkınma iktisadı, iktisadi düşünceler tarihi, iktisat tarihi, çalışma ekonomisi gibi akademik disiplinler önemsizleştirildi ve iktisat programlarının dışına itildi. Bu eğilim, ABD'den Birleşik Krallık 'a ve diğer Batı ülkelerine, daha sonra Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkelere doğru hızla yayıldı.

Neoliberalizm-neoklasik iktisat ilişkisine eşlik eden bir diğer unsur, gerek iktisat eğitimi gerekse iktisat araştırma alanında nicel yöntemlerin giderek ağırlık kazanması oldu. O kadar ki, örneğin özellikle lisansüstü programlarda makroekonomi ve mikroekonomi dersleri âdeta ileri matematiğin birer alt dalı haline geldi. Bu süreç, iktisadın bir sosyal bilim olmaktan giderek uzaklaştığı yolundaki kaygıların artmasına yol açtı. Türkiye'de İngilizce eğitim veren iktisat bölümlerinde ABD'den ithal edilen ders kitaplarının, ABD ekonomisinden alınan örneklerle aynen okutulması, bu "tek iktisat" yaklaşımının genç beyinlere kazınmasında önemli bir rol oynadı. Türkçe iktisat ders kitapları da çok büyük ölçüde aynı yaklaşım ve içeriği ders programlarına taşıdı. Bugün gelinen noktada, Türkiye'nin önde gelen iktisat bölümlerini, ders programları ve içerikleri açısından ABD'dekilerden ayırt etmek iyice zorlaştı.

Lisansüstü eğitimlerini ABD'de tamamlamak isteyen başarılı iktisat mezunlarının burs alabilmeleri, yüksek matematik, reel analiz, diferansiyel/türevsel denklemler gibi matematik derslerini başarıyla tamamlamış olmaları önkoşuluna bağlanmaya başladı. Bu amaca yönelen iktisat öğrencileri için matematikte yan dal veya çift-ana dal yapmak bir tercih nedeni oldu. Türkiye'de, İngilizce eğitim veren bazı iktisat bölümlerinin lisansüstü programlarında iktisat mezunları yerine istatistik, matematik ve mühendislik mezunları çoğunluk kazanmaya başladı. Yüksek lisans ve doktora tezlerinde nicel yöntem kullanımı, özellikle bu bölümlerde âdeta "olmazsa olmaz" koşul haline geldi.

ABD'de başlayan ve diğer ülkelerle birlikte Türkiye'de de yaygınlaşan bu yaklaşımlar, doktoralarını yurtdışında tamamlayanlar başta olmak üzere akademik iktisatçılar tarafından araştırma/yayın alanına da taşındı. Araştırmalarda kullanılan nicel yöntemin ve/veya soyut modelin sofistikasyon/karmaşık-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

lık derecesi birçok durumda araştırılan konunun önüne geçti. Öğretim üyelerinin atama ve yükseltme ölçütlerinin dış yayın kıstasına bağlanması araştırma gündemini yerel bağlamdan koparıp yabancı dergilerin gündemine kaydırdı. Bu dergilerin birçoğunun nicel yöntem kullanımını neredeyse önkoşul olarak belirlemiş olması, nicelleşme akımına ivme kazandıran güçlü bir unsur oldu. Bu süreçte iktisadın, çok-disiplinli bir yaklaşım içinde diğer sosyal bilimlerle işbirliği olanakları iyice tıkanmış oldu.

Bir akademik disiplin olarak iktisada yöneltilen bir diğer önemli eleştiri, yukarıdakilerle doğrudan bağlantılı olarak, bu bilim dalının toplumsal gündemden kopukluğu ve bunun doğal bir sonucu olarak, sorun çözücü bir özellik kazanamamış olmasıdır. İşsizlik, yoksulluk, gelir eşitsizliği başta olmak üzere toplumsal sorunlara kalıcı bir çözüm üretilememiş olması iktisadın toplumsal sorunlara uzak kalışıyla ilişkilendirilmektedir. İktisatçıların, birkaç istisna dışında 2008 küresel krizinin ortaya çıkışını öngörememiş olması bu yöndeki eleştirilerin daha da artmasına yol açmıştır. Aynı bağlamda, örneğin, en yetkin iktisatçıları istihdam ettiği söylenen IMF'nin, her yıl Nisan ayında üye ülke ekonomilerine ilişkin yayınladığı tahminlerde, 1999-2014 döneminde, bir sonraki yılda milli gelirin düştüğü 220 olaydan hiçbirini öngöremediğine işaret edilmektedir.[2] Türkiye'de akademik iktisat alanı da, yukarıda ana hatlarıyla özetlenen sorunlardan doğrudan etkilenmekte ve bu sorunları bünyesinde barındırmaktadır.

Yukarıdakilere ek olarak, Türkiye bağlamında iki önemli sorundan daha bahsetmek isterim. Bunlardan birincisi, son yıllardaki artışa karşın, diğer sosyal bilim alanlarında olduğu gibi, iktisat alanında da ülkeler bazında karşılaştırmalı araştırmaların sayıca yetersiz olmasıyla ilgilidir. İkinci sorun ise, eğitim diliyle ilgilidir. Eğitim dilinin Türkçeyle karma veya tümüyle İngilizce olduğu iktisat bölümlerinin sayısı hızla arttı, hatta eğitim dilinin Fransızca olduğu bir iktisat bölümümüz dahi var. Çeşitli yararlarına karşın yabancı dille eğitimin çeşitli sakıncaları genellikle göz ardı ediliyor. Bunların başında eğitim kalitesiyle ilgili sakıncalar geliyor. Sadece öğrencilerin değil, öğretim elemanlarının da yabancı dile hâkimiyetinin her durumda yeterli düzeyde olmadığı biliniyor. Bu durumda dil sorunu, bilginin öğrenciye ulaşmasını engelleyen ve eğitim kalitesini düşüren bir unsur olarak ortaya çıkıyor. İngilizceye hazırlık eğitiminin çok iyi verildiği üniversitelerimizde bile, öğretim üyelerinin, özellikle karmaşık konular işlenirken öğrencilerden, "bir de Türkçe anlatır mısınız?" isteğiyle karşılaşmaları bu konudaki engellere işaret etmektedir. Yabancı dille eğitim veren bölümlerden mezun olanlar girdikleri iş sınavlarında da çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadır. Kişisel deneyimlerim, aynı konunun İngilizce yerine Türkçe anlatımının önemli bir zaman tasarrufu sağladığını gösteriyor. Yabancı dille eğitimin Türkçe bilim dilinin gelişememesi gibi uzun dönem sakıncaları da var. Yukarıda öne sürülen sakıncalar bu kitabın Türkçe yazılması kararımda etkili oldu.

2 *The Economist'e* dayanarak *International New York Times*, 11 Mart 2016.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Yabancı dille eğitim sorununun giderilebilmesi için aşamalı bir yol haritası izlenebilir. İlk aşamada, Türkiye ekonomisi başta olmak üzere bazı derslerin Türkçe verilmeye başlanması, sonrasında Türkçe verilen ders oranının zamana yayılarak artırılması ve son aşamada da öğrencilere yabancı dildeki kaynakları rahatça kullanabilecekleri derecede iyi yabancı dil öğretildikten sonra, belki az sayıda iktisat bölümü dışında, tümüyle Türkçe eğitime geçilmesi. Lisansüstü tezlerin yabancı dilde kısa bir özet eşliğinde Türkçe yazılması, öğretim elemanlarının atama ve yükseltme kıstaslarında ise yabancı dilde yayınlara öncelik tanıyan yanlılığın ortadan kaldırılması düşünülebilir.

İktisat bilim dalının genelde ve Türkiye özelinde karşılaştığı bu sorunlar, çeşitli bilimsel toplantılarda ve yayınlarda uzunca bir süredir dile getirilmesine karşın sorunların aşılmasına yönelik herhangi bir sistematik adımın atıldığı söylenemez.

Bu kitap, uzun yıllara dayanan öğretim üyeliği deneyimlerimden yola çıkıyor. Yukarıda belirtilen eleştirilere kaynaklık eden sorunların giderilmesine ve yeni bir bakış açısının oluşmasına, özellikle Türkiye'de okutulan giriş iktisadı bağlamında mütevazı bir katkıda bulunmayı amaçlıyor. Öncelikle, mevcut iktisat eğitiminin üç temel eksikliği olarak gördüğüm iktisadi düşüncenin evrimi, kalkınma sorunu arka planında dünya ekonomisinin durumu ve Türkiye ekonomisinin bugüne kadar geçirdiği belli başlı aşamalar ve mevcut durumu ele alınıyor. Bu üç temel konu, nasıl bir giriş iktisadı eğitimi sorusuna verilebilecek yanıtın temel taşlarını ve yedi ana bölümden oluşan bu kitabın ilk dört bölümünü oluşturuyor.

Birinci Bölüm'de, Emre Özçelik'le birlikte başlangıcından bugüne iktisadi düşüncenin geçirdiği aşamaları ana hatlarıyla değerlendiriyoruz. Burada güdülen temel amaç, iktisadi düşüncenin zaman içindeki dalgalanmalarını ve çeşitliliğini vurgulayarak tek iktisat yaklaşımının geçerli olamayacağına, son otuz-otuz beş yıllık neoliberal dönemin incelenen uzun dönem içinde çok kısa bir dönem olduğuna dikkat çekmektir. Okuyucuyu farklı bakış açılarıyla tanıştırırken giriş derslerinde karşılaştıkları, örneğin faydacılık, karşılaştırmalı üstünlükler gibi kavramların tarihsel kökenlerinden de haberdar etmiş oluyoruz.

İkinci Bölüm'de, gelir düzeylerine göre sınıflandırılmış ülke gruplarının temel göstergeleri kıyaslamalı olarak inceleniyor ve dünya ekonomisinde ve küreselleşme sürecinde son dönemde meydana gelen gelişmelere ilişkin özet bilgiler veriliyor. Bu bölümdeki temel amaç, okuyucuların en baştan dış dünyaya karşı ilgilerinin artmasına ve ülke sınırlarının dar çerçevesinin ötesinde uluslararası bir bakış açısı edinmelerine katkıda bulunmak, kalkınma sorununa ve ülkeler arası ve ülkelerin kendi içlerindeki bölüşüm sorunlarına dikkat çekmek ve Türkiye'yi dünya ekonomisi içinde konumlandırmalarına yardımcı olmaktır.

Kitabın Üçüncü Bölümü'nde, Türkiye ekonomisinin temel makro göstergelerindeki gelişmeler tarihsel süreç içinde ve hesaplama yöntemlerine ilişkin özet bilgiler verilerek inceleniyor ve güncel temel veriler ışığında ekonominin son durumunun bir fotoğrafı sunuluyor. Son durum, büyük çoğunluğu gelişmiş ül-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

kelerden oluşan OECD ülkeleri ortalamasıyla kıyaslamalı olarak verilerek Türkiye ekonomisinin uluslararası konumuna ilişkin çok kısa bir durum değerlendirmesi yapılıyor.

İktisat bölümlerinde Türkiye ekonomisi dersinin, genellikle son sınıfta sadece bir dönem verilmesi, âdeta unutulmuş da sonradan eklenmiş bir konu izlenimi verirken, yine de öğrencilerin ilk üç-dört yılda öğrendiklerini ülke ekonomisiyle ilişkilendirmeleri beklenmektedir. En baştan ülke ekonomisiyle ve onun sorunlarıyla bir bağ kurulamaması, iktisat bölümlerine bu beklentiyle gelen öğrencilerin giriş derslerine ilgisini azaltıyor. Oysa en soyut bir kavram anlatılırken dahi verilen bir Türkiye örneği öğrenciler arasında bir zihinsel hareketlenmeye neden oluyor. Kitabın Dördüncü Bölümü'nde Türkiye ekonomisinin tarihsel gelişimi ana hatlarıyla değerlendiriliyor, temel göstergeleri ülke grupları ve benzer ülkeler açısından kıyaslanıyor, bugün gelinen noktada ekonominin temel sorunlarının ve kırılganlıklarının bir dökümü çıkarılıyor. İktisatla yeni tanışan okuyucuya, Türkiye ekonomisiyle ilgili temel bilgiler, ekonominin yapısal özellikleri ve somut gelişmeleriyle birlikte veriliyor. Böylelikle okuyucunun, öğrenilen yeni kavram ve kuramlarla toplumsal gündem arasında en baştan köprüler kurması ve somut gelişmelerle ilişkisini canlı tutması amaçlanıyor.

Giriş iktisadının önemli bir işlevinin, iktisat eğitimlerinin en başında öğrencilerin ilgisini çekmek ve bu bilim dalını onlara sevdirmek olduğu noktasından hareketle, derslerin salt kuramsal düzeyde kalmaması için çaba gösterilmelidir. Bunun gibi, öğrencilerin güncel makaleleri okumaları, bunları sınıf ortamında tartışmaları ve öğrenilen kavramları kullanarak kısa araştırma makaleleri yazmaları özendirilmelidir. Bunun için, haftada bir veya iki saatin sayısal örneklere ve bunun da ötesinde gerçek yaşamdan örnek olayların kuramsal tartışmalarla ilişkilendirilmesine ayrılmasının sayısız yararları vardır. Kitabın son üç bölümü, mikroekonomi ve makroekonomi alt başlıkları altında bu amaçlara yöneliktir.

Kitabın Beşinci Bölümü'nde, giriş iktisadı konularına ilişkin olarak tasarlanan sözel sorulara yanıtlarıyla birlikte yer veriliyor ve okuyucuya iktisadi konular etrafında tartışma alışkanlığı kazandırılması amaçlanıyor.

Kitabın Altıncı Bölümü'nde, yine giriş iktisadı konularına ilişkin olarak bu defa sayısal sorulara yanıtlarıyla birlikte yer veriliyor. Burada, temel kavramların basit matematiksel yöntemler kullanılarak açılması ve zihinlere daha iyi yerleşmesi amaçlanıyor.

Kitabın Yedinci ve son Bölümü'nde, iktisada giriş kapsamında incelenen temel kavramlarla ilişkili olarak, *The Economist* dergisi başta olmak üzere uluslararası ve ulusal basından, her zaman güncellik kaygısı taşımadan seçilen haberler özetlenip yorumlanıyor. Burada da amaç, öğrenilen kavramların gerçek yaşamdaki gelişmelerle ilişkilendirilmesi, öğrencilerimizin sıklıkla dile getirdikleri "kavramlar havada kalıyor, tam oturmadı" haklı yakınmalarının bir ölçüde olsun giderilmesi ve bir ek katkı olarak okuyucunun dünyadaki ve Türkiye'deki somut gelişmelere ilişkin bilgi dağarcığının genişletilmesi amaçlanıyor.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Kitabın sonunda özellikle İngilizce iktisat bölümü öğrencilerine yardımcı olması düşüncesiyle, kitapta kapsanan İngilizce kavramların Türkçe karşılıklarının verildiği kısa bir sözlükçeye yer veriliyor. Kitabın farklı bölümlerinde verilen kaynaklar, iktisada giriş öğrencilerinin sık sık dile getirdikleri, "derslerde verilenin ötesinde neler okumalıyız?" sorusunu bir ölçüde yanıtlamış oluyor. Kitabın en sonunda kapsamlı bir dizin yer alıyor.

Bir giriş iktisadı kitabı yazma tasarım uzun yıllar öncesine dayanıyor. Türkçe kitaplar yanında, sayıları yüzleri bulan İngilizce giriş iktisadı kitaplarının önemli bir bölümünü inceledim. Bunların çok büyük bir bölümünün içerik ve bakış açıları bakımından çok benzer, genelde konulara verdikleri ağırlık açısından farklı olduklarını gördüm. İlkin, iktisat bilim dalının ve eğitiminin bu önsözün en başında belirtilen eksiklik ve sorunlarını giderecek, genelde az gelişmiş ülkelere ve özelde Türkiye'ye özgü sorunları ve bakış açılarını ön plana çıkaran bir giriş iktisadı kitabı yazma gayreti içinde oldum. Bu çabalarım maalesef sonuçsuz kaldı. Açıkçası başaramadım. Ancak ilk tasarladığım kapsamda bir kitabın belki bir ekip çalışması sonucunda ortaya çıkarılmasının gerekli olduğuna her zamankinden daha fazla inanıyorum.

Sonunda, bir ders kitabı yazmak yerine, giriş iktisadı derslerimde edindiğim deneyimlerden çıkarak en temel eksiklikleri bir ölçüde giderebilecek bir yardımcı kitap hazırlamak yolunu seçtim. Ders kitabı tasarısından yardımcı kitaba geçiş sürecinde elimizdeki kitabın ortaya çıkışı gecikti.

Bu kitap, belirli birçok amacı birlikte gerçekleştirmeye çalıştığı için benzerlerinden farklı bir yapıya sahip. Hatta 'yamalı bohça' görünümünde olduğu da söylenebilir. Hemen belirtmem gerekir ki bu durum, giriş iktisadı eğitimindeki eksiklikleri bir ölçüde giderme amacıma uygun bilinçli bir tercihin sonucudur. Eğitim süreci, olumsuz bir anlam yüklenebilse de, 'deneme yanılma' unsurları taşımalıdır. Bu açıdan bakıldığında, kitabın giriş iktisadı eğitimi bağlamında bir yöntemsel deneme özelliği taşıdığı da söylenebilir.

Kitap, zaman içinde özellikle genç meslektaşlarımın çabalarıyla zenginleştirilmeye açıktır. Kitap, giriş iktisadı alanında farklı bir bakış açısı sunma amacı taşıyan yöntemsel bir deneme olmanın ötesinde, bitmiş bir çalışma yerine, olumlu katkıları görülürse aynı doğrultuda geliştirilebilecek bir çaba olarak da değerlendirilebilir. Bu açıdan, farklı bir giriş iktisadı kitabına yönelik mütevazı bir ilk adım olarak değerlendirilebilir.

* * *

İktisat eğitimime Milli Eğitim Bakanlığı bursuyla 1967 sonbaharında İngiltere'nin Warwick Üniversitesi'nde başladığıma göre yarım yüzyıldır iktisat öğrenciliğimi sürdürmekteyim. Bu kitap, aynı zamanda, 38 yıl önce ODTÜ İktisat Bölümü'nde göreve başladığından beri, ders vermeyi, ilk çalışmasının yayınlandığı günden bu yana araştırmayı, yazıp çizmeyi giderek daha fazla seven, hâlâ bir iktisat öğrencisi olmaktan gurur duyan hevesli bir yazarın, iktisat alanına yeni genç beyin ve yürekleri çekme çabasının bir ürünüdür.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Kitabın, giriş iktisadı öğrencileri için ders yılı sırasında yardımcı/destek kitap, dönem sonunda ise derslerde edinilen bilgilerin pekiştirilmesi işlevlerini göreceğini düşünüyorum. "Herkes için iktisat" kitabı olmasa da, genel okuyucuya da hitap eden özellikleri olduğu için iktisada merak ve ilgi duyan genel okuyucu kitlesi için de yararlı olabilir.

TEŞEKKÜRLERİMLE...

Bu kitaba doğrudan ve dolaylı olarak birçok öğrencim ve meslektaşım katkıda bulundu. Bu katkıların hepsini burada saymak ne yazık ki olanaksız.

En başta sayıları dört bini aşan öğrencilerim, özellikle ilk yıllardaki acemiliklerimi hoşgörüyle karşıladılar, iktisada giriş derslerimi amatör bir şevkle vermemde başrolde oldular, derslerimi karşılıklı saygı ve sevgi içinde geçmesini sağladılar. Hiç ayrım gözetmeden hepsine ayrı ayrı teşekkür ederim. Son derece büyük bir heyecanla ve titrek bir sesle onların karşısına çıktığım ilk günden bu yana, hiçbirinden en ufak bir saygısızlık görmediğim sevgili öğrencilerimin her biri derslerimin benim için bir tutku, hatta neredeyse bir hobi olmasında çok büyük bir rol oynadı. Bölümümüzün eski mezunlarıyla, bazılarıyla aynı koridorda, meslektaş olmak ve onlarla zaman zaman ortak ders vermek de benim için ayrı bir mutluluk kaynağı oldu.

Bir grup gönüllü öğrencimle yıllar önce zaman zaman bir araya geldik, onlara kitap tasarımımı anlattım, hiçbir maddi karşılık beklemeden destek oldular. Ne yazık ki aradan geçen uzun süre nedeniyle onların ve daha sonraki yıllarda Emre Özçelik'in, Özge Şenay'ın, Umut Ünal'ın, Yasemin Doğan'ın topladıkları veriler güncelliğini ve işlevselliğini yitirdi. Onların somut katkılarını bu kitaba yansıtamamış olsam da, böyle bir işe büyük bir hevesle gönüllü olmaları bana en baştan büyük moral destek sağlamış oldu. Onların üstün sorumluluk bilinci benim de üstüme düşenleri yapmam konusunda daha hızlı davranmama katkıda bulundu.

Ünal Töngür, ODTÜ İktisat Bölümü'ndeki araştırma görevliliği sırasında uzun bir süre en yakın genç çalışma arkadaşım oldu. Sadece bu kitaba değil, lisans ve lisansüstü derslerime, araştırmalarıma büyük özveri göstererek katkıda bulundu, ne zaman başım sıkışsa hiç yüksünmeden yardıma koştu. Ünal Töngür, Mert Yakut ve Burcu Özgün giriş derslerimin problem saatlerini büyük bir yetkinlikle yürüttü. Onların şahsında, farklı yıllarda derslerimin problem saatlerini başarılı şekilde yürüten çok sayıda diğer genç meslektaşlarımın katkılarını da burada anmak isterim. Emre Özçelik, bu kitabın iktisadi düşünce tarihi bölümünü ortaklaşa yazma teklifimi, ağır iş yüküne karşın kabul etti. Hepsine teşekkürü bir borç bilirim.

İkinci grup teşekkürüm, üniversiteme, fakülteme ve ODTÜ İktisat Bölümü'ne. Üniversiteme ufak bir katkıda bulunabilmişsem, bu en başta 1979 yılından bu yana yaşamımın büyük bir bölümünü geçirdiğim Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nin huzur dolu ortamı, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin aka-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

demik, idari ve hizmetli, her kademedeki personelinin karşılıklı saygı ve sevgiye dayanan yardımsever ve sevecen tutumları sayesindedir. İktisat Bölümü'nün canlı akademik ortamında yıllar boyu hizmet veren, öğrenme ve öğretme heyecanını birlikte yaşadığım meslektaşlarımın istisnasız hepsiyle birlikte çalışmaktan büyük onur ve kıvanç duydum.

Araştırma Uzmanı/Ekonomist olarak görev yaptığım Merkez Bankası'ndaki görevimden ayrılıp ODTÜ İktisat Bölümü'ne katılmam konusunda beni yüreklendiren Fikret Görün'ün, daha ilk günden başlayan ve yıllar boyu süren desteğini asla unutamam. Neredeyse çeyrek yüzyıla yakın bir süre İktisada Giriş dersini onunla ve Nur Keyder'le birlikte vermiş olmak, benim için büyük bir onur kaynağı oldu. Sabahları 8.40 derslerimize onlarla birlikte neredeyse "güle oynaya" gitmek aradan geçen bu uzun süreye karşın ders vermeyi hiçbir zaman sadece bir iş olarak görmememde önemli bir etken oldu. Onların emekli olmasından sonra Aylin Ege ve Gül İpek Tunç'la da son derece uyumlu ve verimli bir çalışma ortamı oluşturduk. Bu meslektaşlarım gibi, uzun yıllar boyunca kullandığımız İngilizce ders ve yardımcı kitaplarının yazarlarının katkılarını da anmadan geçemeyeceğim. Hepsine şükran borçluyum.

Meslek ahlâk ve ciddiyetlerini her zaman örnek aldığım, meslek deneyimleri itibariyle benim önümde giden başta Fikret Görün, Oktar Türel, Nur Keyder, Yakup Kepenek ve Korkut Boratav olmak üzere meslek büyüklerimden çok şey öğrendim. Son bir yılda Yakup Kepenek'le haftanın iki günü kitap çalışmalarımız için TBMM Kütüphanesi'nde de yoğun bir çalışma temposu içinde olduk. Onun ve diğer değerli dostlarımın destek ve yardımlarını da hiç unutmayacağım.

Nihayet uzun yıllar boyunca öğle yemeklerinde, yemek salonunun 'en neşeli masasında' sıkça birlikte olduğumuz başta Fikret Görün, Oktar Türel, Yakup Kepenek, Nur Keyder, Engin Keyder, Aylin Ege, Yavuz Ege, Eyüp Özveren olmak üzere bütün arkadaşlarıma dostlukları için teşekkürü bir borç bilirim.

Tanıl Bora'ya yakın ilgi ve desteği, Hüsnü Abbas başta olmak üzere bütün İletişim çalışanlarına da özverili çalışmaları ve ardı ardına ilettiğim düzeltme isteklerim karşısında gösterdikleri anlayış için şükran borçluyum. Kalan hatalardan tabii ki yalnız ben sorumluyum. Okuyucularımın, olası yeni baskılarda dikkate alabilmem için, kitaptaki hataları, eleştiri ve önerileriyle birlikte bana iletmelerinden (fsenses@metu.edu.tr) ancak onur duyarım.

Annem, 90'lı yaşlarını sürerken, babamın anısına hazırladığım yoksulluk konulu kitabın akademik içeriğinden oldukça sıkılmış olmalı ki, onu epeyce inceledikten sonra "benim için de kitap hazırlayacak olmana çok sevindim ama benim kitabım biraz eğlenceli olsun," demişti. Onun bu dileğini yerine getirememiş olsam da bu kitabı, ölümünün sekizinci yılında, rahmet, şükran ve özlemle anarak ona adıyorum.

Kitabın başta iktisat eğitimlerine yeni başlayan gençlerimiz olmak üzere iktisada ilgi duyan herkese yararlı olmasını dilerim.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

KAYNAKLAR

Şenses, F. (1986), "Başlıca Sorun Alanları Açısından Türkiye'de İktisat Eğitimine Toplu Bir Bakış", *İktisat Dergisi*, 254, Ocak, s. 7-18.

Şenses, F. (2007), "İktisat Alanında Eğitim ve Araştırma Sorunları: Mevcut Durum, Beklentiler ve Öneriler", *İktisat Öngörü Çalışması 2003-2023* (der. F. Şenses), Türkiye Bilimler Akademisi Raporları, Sayı 17, TÜBA: Ankara, içinde, s. 27-54.

Şenses, F. (2007a), "Sosyal Bilim Alanı Olarak İktisat: Mevcut Durum, Öngörüler ve Öneriler, Bir Anket Çalışması", *İktisat Öngörü Çalışması 2003-2023* (der. F. Şenses), Türkiye Bilimler Akademisi Raporları, Sayı 17, TÜBA: Ankara, 2007, içinde, s. 69-111.

Şenses, F. (2008), "Some Observations on the State of Economics in Turkey", *New Perspectives on Turkey*, No 39.

Şenses, F. (2013), "Comments on Prof. Colander's Paper, "What Should Turkish Economists Do and How Should They Do It?" ", *Ekonomi-tek*, Cilt 2, Sayı 3, Eylül, s. 47-54.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

BAŞLANGICINDAN BUGÜNÜNE İKTİSADİ DÜŞÜNCE[1]

GİRİŞ

İktisadi konularla yeni tanışanlar ve özellikle iktisada giriş öğrencileri en baştan birçok yeni kavramla karşılaşıyorlar. Örneğin, arz-talep, fayda, kısa dönem-uzun dönem ayrımı, azalan getiriler yasası ilk anlamaya çalıştıkları kavramlar arasında yer almakta. Bunları daha sonra üretim, karşılaştırmalı üstünlükler, bölüşüm ve ekonomide devletin rolü gibi kavram ve konular izlemekte. Ancak bu kavramların nerede, hangi koşullarda ortaya çıktığı konusunda lisans eğitimlerinin ancak sonraki yıllarında tanışabilmekte, iktisadi düşünce tarihi dersinin zorunlu olmadığı iktisat programlarından mezun olmaları durumunda ise belki hiç haberdar olamamaktadırlar.

Kitabın bu birinci bölümünün iki temel amacı vardır. İktisada giriş ders kitapları, genellikle egemen iktisat konumundaki neoklasik iktisadın etkisi altındadır ve iktisat içindeki farklı bakış açılarını ve düşünce zenginliğini yansıtmaktan uzak kalmaktadır. Bunun sonucunda, iktisat öğrencileri, ister istemez son 35-40 yılda yaygın bir küreselleşme söylemi içinde uygulanagelen neoliberal iktisat politikalarını "tek iktisat-tek doğru-tek seçenek" olarak öğrenmeye zorlanmaktadır. Kitabın bu bölümünün temel amaçlarından birincisi, bu aksaklığı gidermek ve öğrencilerin temel kavramları en baştan tarihsel kökenleriyle birlikte ve onlarla ilişkilendirerek öğrenmelerini sağlamaktır.

Bu bölümün ikinci amacı, bu temel sorundan hareketle, iktisat öğrencilerini iktisadi düşüncenin başlangıcından bugününe kadarki evrimi hakkında ana hatlarıyla bilgilendirmek, iktisadi düşüncenin inişli-çıkışlı gelişmesi ve çeşitli-

1 Bu bölümü Emre Özçelik'le Fikret Şenses birlikte kaleme almışlardır – e.n.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

liğiyle tanıştırmak ve iktisadi düşüncenin mevcut ders kitaplarının ön plana çıkardıklarından çok daha zengin olduğunu göstermektir. Böylelikle, neoklasik iktisadın "tek iktisat" neoliberal küreselleşmenin "tek seçenek" olarak sunulduğu bir dünyada iktisat öğrencilerinin en baştan daha donanımlı kılınması amaçlanmaktadır.

Kitabın bu bölümü kabaca üç ana kesimden oluşmaktadır. Birinci kesimde, ağırlıkla iktisadi düşüncenin başlangıcından kabaca 18. yüzyılın son çeyreğine, bir başka deyişle modern iktisadın başlangıcını simgeleyen Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* kitabının yayımlandığı tarihe kadarki gelişmeler değerlendirilmektedir. Antik Yunan'daki iktisadi düşünce, kimi İslâm düşünürlerinin katkıları, merkantilizm ve fizyokrasi bu kesimde öncelikli olarak işlenen konular arasındadır. İkinci kesimde, 18. yüzyılın son çeyreğinden İkinci Dünya Savaşı'nın sonuna kadarki gelişmeler özetlenmektedir. Bu kesimde Malthus, Ricardo, Mill, Say ve Marx gibi düşünürlerin katkılarının yanı sıra marjinal devrim ve Marshall, kurumsal iktisat ve Veblen, Keynes devrimi gibi konular incelenmektedir. Üçüncü kesimde ise, İkinci Dünya Savaşı'ndan bugüne kadarki döneme damgasını vuran Kalkınma İktisadı genel şemsiyesi altındaki gelişmeler ile neoliberal küreselleşme olarak nitelenen 1980 sonrası dönem özetlenmektedir. Bu son kesimde ağırlıkla Yapısalcılık, Modernizasyon Kuramı, Bağımlılık Okulu, Washington Uzlaşısı, Washington-sonrası Uzlaşı gibi konular ele alınmaktadır.

İktisadi düşünürlerin birbirlerinden zaman içinde yararlanmış olmalarına öykünerek biz de bu mütevazı çalışmamızda birçok değerli çalışmadan ve internet olanaklarından yararlandık. Bilimsel çalışmaların atıf kurallarının bu bölümde biraz dışına çıkarak yararlandığımız temel kaynakları topluca verme yoluna gittik.

EKONOMİ VE İKTİSAT

İnsanın maddi isteklerini ve gereksinimlerini karşılamak amacıyla giriştiği üretim, bölüşüm ve tüketim etkinliklerinden kaynaklanan toplumsal ilişkiler bütününe 'ekonomi' diyoruz. Bu toplumsal ilişkiler bütününü inceleyen bilim dalına da 'ekonomi' diyoruz. Başka bir deyişle, Türkçede 'ekonomi' dediğimizde, birbiriyle ilintili ama farklı iki kavramdan birini ifade ediyor olabiliriz: (a) Üretim, bölüşüm ve tüketim ilişkilerinin oluşturduğu toplumsal olgu veya (b) Bu olguyu inceleyen toplumsal bilim. Örneğin, "Ekonomi durgunlaştıkça insanların önemli bir bölümünün yaşam koşulları güçleşiyor" cümlesinde sözcüğün (a) maddesindeki anlamını; "Ekonomide matematiksel araçların kullanımı giderek artmaktadır" dediğimizde sözcüğün (b) maddesindeki anlamını kastediyoruz. Kısacası, 'ekonomi' Türkçede çift anlamlı bir sözcüktür. Türkçede son zamanlarda söz konusu bilim dalını ifade etmek için yer yer 'tutumbilim' sözcüğü kullanılmaya başlamıştır. Ama bu yeni sözcük henüz genel kabul görmemiştir ve yakın gelecekte yaygınlık kazanması da kuşkulu görünmektedir. Öte yandan, 'ekonomi' sözcüğünün çift anlamlı kullanımı, Türkçe sözlüklerde 'ekono-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

minin' eş anlamlısı olarak geçen 'iktisat' sözcüğünden ötürü karmaşık bir duruma yol açmaktadır. Sözlüklerde 'iktisat' sözcüğünü, 'ekonominin' hem (a) maddesinde hem de (b) maddesinde kastedilen anlamlarının karşılığı olarak görüyoruz. Örneğin, "Ülkenin iktisadi durumu düzelmeye başlıyor" cümlesinde, ülkede iktisat biliminin yeniden canlanmakta olduğu değil; ülkenin üretim, bölüşüm veya tüketim ilişkilerinde iyileşme olduğu kastedilmektedir. "Modern iktisat 18. yüzyılda doğmuştur" dendiğinde ise bir bilim dalının modern biçiminin ortaya çıkışından bahsedilmektedir.

Bu kısa giriş, ekonominin veya iktisadın daha başlangıçta ne kadar karmaşık olduğu izlenimini uyandırabilir. Ne var ki, ekonomi ve iktisat sözcüklerinin Türkçe sözlüklerde karşılaştığımız eş anlamlılığını bir yana bırakmak olasıdır. Bu iki sözcüğün hem gündelik dilde hem de yazı dilinde genellikle eş anlamlı olmayacak biçimde kullanıldığını; en azından böyle bir eğilimin olduğunu söyleyebiliriz. Şöyle ki, 'ekonomi' sözcüğü daha çok yukarıdaki (a) maddesinde ifade edilen toplumsal olgu anlamında, 'iktisat' sözcüğü ise daha çok (b) maddesinde ifade edilen toplumsal bilim anlamında kullanılmaktadır. Bu ayrım, anlam karmaşalarını önlemek açısından yararlıdır. Sonuçta, bu bölümde söz konusu eğilim benimsenerek, bir maddi ilişkiler bütünü olan ekonominin değil, toplumsal bir bilim olan iktisadın gelişme tarihi incelenecektir. Başka bir deyişle, iktisat, ekonominin işleyişini anlamak, açıklamak ve düzenlemek üzere ortaya çıkmış ve gelişmiş bir tarihsel düşünceler kümesi olarak ele alınacaktır.

EKONOMİ VE UYGARLIK

İnsanın avcılık ve yiyecek toplayıcılığı yoluyla maddi gereksinimlerini karşılama mücadelesi verdiği on binlerce yılın birikimi sonucunda, birtakım yaban hayvanlarını ve yaban bitkilerini evcilleştirerek 'uygarlaştığını' biliyoruz. 'Uygarlık', insanın 'planlı-programlı' bir yiyecek üretimi sürecini geliştirmeyi başarmasıyla başlamıştır. Yiyecek üretimi aşamasına geçiş, insanın doğanın ve coğrafyanın sunduğu kısıtlı tüketim olanaklarını akıl yoluyla genişlettiği ve kendi yararına pekiştirdiği bir süreçtir. Uygarlığın başlangıcı, insanın yiyecek üretimine geçişine koşuttur. Üretim ise ekonomi dediğimiz toplumsal olgunun birincil varlık nedenidir. Bu bakımdan, yiyecek üretimine geçiş, yani 'ekonominin' ortaya çıkışı uygarlığın temel direğidir. Sonuçta, insanın ekonominin işleyişini anlamaya ve düzenlemeye yönelik düşünceler geliştirmeye başlamasının; yani iktisadi düşüncenin ortaya çıkışının, 'uygarlık' kadar eski olduğunu ileri sürebiliriz.

Uygarlık tarihçilerinin elinde, insanın yiyecek üretimini ilk olarak bugünkü Ortadoğu bölgesinde bundan yaklaşık on bin yıl önce başlattığını kanıtlayan arkeolojik veriler var. Bu kanıtların, iktisadi düşünce tarihi açısından anlamı şudur: İnsan, on bin yıldır ekonominin işleyişi üzerine kafa yormaktadır. Dolayısıyla, iktisadi düşüncenin gelişimini incelemeye başlamak, on bin yıllık bir uygarlık tarihinin tozlu sayfalarını karıştırmayı gerektirir. Ne var ki, ik-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

tisadi düşünce, yiyecek üretimi ve uygarlık ile birlikte ortaya çıkmış olsa bile, bu türden düşüncenin ilk örneklerine ilişkin somut kanıtlardan ve bilgilerden yoksunuz.

Bu yoksunluğun en önemli nedeni, yazılı tarihin yiyecek üretiminden dörtbeş bin yıl sonra başlamış olmasıdır. Bu dört-beş bin yıllık süre, 'söz uçar, yazı kalır' özdeyişinin önemini ortaya koyar. Yazı sistemlerinin henüz yeterince gelişmediği bu zaman diliminde, evcilleştirdikleri bitkileri ve hayvanları üretim sürecinin nesneleri durumuna getirerek ilk 'ekonomileri' kuran insanların 'pratik' düzeyde devasa bir tarihsel dönüşüme yol açtıklarını arkeolojik kanıtlara dayanarak biliyoruz. Ancak, bu 'pratik' dönüşümün etkileştiği 'düşünsel' sürecin niteliklerine ilişkin somut bilgiler, 'yazının' henüz kurumsallaşmadığı bu dört bin yıl boyunca yeterince aktarılamamıştır.

UYGARLIK VE İKTİSAT

Yiyecek üretiminin ileri aşamalarında, düzenli olarak 'ürün fazlası' yaratabilen, yani mevcut nüfusun dönemsel gereksinimden daha fazla üretmeyi başaran insan topluluklarında, yiyecek üretimine doğrudan katkıda bulunmayan toplumsal zümreler ortaya çıkmaya başlamıştır. Üretime katılan işgücünden giderek ayrışan bu zümreler, zamanla yöneticiler, askerler ve din adamları olarak uzmanlaşmışlar ve bu toplumsal 'iş bölümü' çerçevesinde üretimde çalışmaksızın ürün fazlasından pay almaya başlamışlardır. Ekonomik gelişmenin bu önemli aşaması, uygarlık tarihinde toplumsal eşitsizliğin meşrulaşmasını da simgeler.

Öte yandan, yazının icadına yol açan başat nedenlerden birinin ekonomik gelişme olduğu ileri sürülebilir. Ekonomik gelişmeyle birlikte, Sümer, Mısır ve Çin gibi gelişmiş uygarlıklarda, kimin kaç hayvan beslediğini, kimin ne kadar toprak ve köle kullanarak ne kadar tahıl veya pirinç ürettiğini ve 'devlet' otoritesini temsil eden yöneticilere, askerlere ve din adamlarına ne kadar 'ürün fazlası' (vergi) aktarılacağını kayıt altına almak gerekmeye başlamıştır. Giderek karmaşıklaşan ekonomik verileri kayıt altına alma gereksinimi, yazının icadını tetikleyen önemli bir etkendir. Dolayısıyla, avcılık ve yiyecek toplayıcılığından hayvancılığa ve tarıma, yani yiyecek üretimine geçiş, ilk ekonomilerin ortaya çıkışını, diğer bir deyişle uygarlığın temelini simgeliyorsa; ekonomik gelişme de yazının icadında yani yazılı tarihin başlamasında önemli bir rol oynamıştır.

Bu bağlamda, arkeolojik bulgular yazı-öncesi ekonomilere ilişkin somut bir bilgi dağarcığı oluşturulabilmesi için oldukça yeterli olmuşken, iktisadi düşüncenin gelişimine ilişkin somut ve içerikli metinler ancak yazının kurumsallaşabildiği uygarlık düzeylerinde görülmüştür. Yazının sistemli biçimde ilk kez kullanılmaya başlaması ile tam anlamıyla 'düşünsel' sayılabilecek iktisadi metinlerin nesiller boyunca ve bir coğrafyadan diğerine sağlıklı ve kalıcı biçimde aktarılmaya başlaması arasında birkaç bin yıllık bir süre vardır. İlginç olan şudur ki, yazının ilk kullanıldığı uygarlıklarda iktisat-dışı düşünce, iktisadi düşünceye oranla daha hızlı gelişmiştir.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Örneğin, Sümerler tarafından yaklaşık beş-altı bin yıl önce geliştirilmiş olan çivi yazısı kronolojik olarak yazının icadını simgeler. Ama gerek Sümer-öncesi ekonomilere gerekse Sümer ekonomisine ilişkin kayda değer birçok bilgiye, yazılı olmayan arkeolojik bulgular yardımıyla da erişilebilmiştir. Öte yandan, Sümer'de iktisadi düşünce, daha çok yazılı kaynaklardan öğrenilebilecek bir konudur. Ne var ki, miras kurallarının belirlenmesi, mülkiyetin vergilendirilmesi, fiyat sisteminin düzenlenmesi, kimi suçlar için öngörülen para cezaları gibi 'ekonomiye' ilişkin konular bir yana, Sümer'de tam anlamıyla 'iktisadi' sayılabilecek düşünsel bir arka planın örneklerine rastlayamıyoruz. Üstelik insanoğlunun dikkat çeken düşünsel ürünlerinin yazılı ilk örnekleri Sümer uygarlığına aittir. Özellikle Sümerli rahiplerin dünyayı ve insan yaşamını anlamlandırmaya yönelik düşünsel çabaları, gerek sonraki dini metinlerin oluşturulmasına gerekse düşünsel etkinliği sistemli bir çerçeveye oturtan 'felsefe' alanına öncülük etmiş olması açısından son derece önemlidir. Ama aynı Sümer'de, o çağın en gelişmiş ekonomilerinden biri olan Sümer ekonomisinin işleyişini anlamaya ve açıklamaya yönelik gerçek bir iktisadi düşünce sisteminin filizlerine rastlayamıyoruz.

Bu durum, Mısır, Çin, Babil gibi yazı kullanan diğer birçok uygarlıkta da aynıdır. Mısır piramitlerinin inşa edilmesinin arka planında şaşırtıcı düzeyde gelişmiş bir geometri, fizik ve mühendislik bilgisi olduğunu, yani Mısır'da bundan dört-beş bin yıl önce "bilimsel" düşüncenin çok ileri bir düzeye eriştiğini biliyoruz. Ama Mısır uygarlığının iktisadi düşünce alanında tarihsel öneme sahip bir katkısı olduğunu söylemek oldukça güçtür. Benzer biçimde, Çin'in siyasal ve bürokratik yapısını birkaç bin yıl boyunca derinden etkilemiş olan Konfüçyüsçü düşüncede, Çin uygarlığının geliştirdiği, ekonominin işleyişini irdeleyen önemli bir iktisadi öğretiyle karşılaşmıyoruz. Asma Bahçeleri ile ünlü Babil Krallığı'nda yazıya geçirilmiş olan Hammurabi Yasaları tüzel düşüncenin gelişimi açısından tarihsel öneme sahiptir. Ama bu yasaların ekonomik ilişkilerin düzenlenmesiyle ilgili olanlarının, Babil ekonomisinin işleyişini irdeleyen bir düşünce sistemine dayanarak ortaya konduğunu ileri sürmek oldukça güçtür.

Ekonomileri önemli bir gelişmişlik düzeyine erişmiş ve yazının kullanılmasına tarihsel olarak öncülük etmiş 'Doğu' uygarlıklarında, iktisat-dışı düşüncenin iktisadi düşünceye göre çok daha belirgin ve hızlı biçimde gelişmiş olması nasıl açıklanabilir? Bunun bir nedeni, belki de, bu uygarlıkların ekonomilerinin, iktisadi düşüncenin gelişim göstermesine köstek olacak kadar katı bir siyasal, askeri ve dini mantıkla düzenlenmiş olmasıdır. Üretim sürecine işgücü katkısı sağlamamalarına karşın ürün fazlasına el koyabilen yöneticilerin, askerlerin ve din adamlarının egemenliği, ekonomik gelişmenin yol açtığı bu toplumsal eşitsizliğin meşruiyetini sürdürebilmelerine dayanıyordu. Bu bakımdan, ekonominin adil olmayan bir toplumsal işbölümüne dayanarak işlediğini düşünmeye cüret edenlerin acımasızca cezalandırılmaları gerekiyordu. Ekonominin işleyiş kurallarına ilişkin düşünsel çabalar önünde sonunda toplumsal eşitsizliği açığa vuracak eleştirel bir düşünce sisteminin gelişmesine yol açacağı için, iktisa-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

di düşüncenin gelişmesi bu uygarlıklarda sakıncalı bir süreç olarak görülmüş ve bu nedenle engellenmiş olabilir.

Yazının daha yaygın bir düşünsel aktarım aracı olarak özgürce kullanılabilmesi için, icadından sonra birkaç bin yıllık bir ekonomik gelişme süreci daha yaşanması gerekmiştir. Daha da önemlisi, toplumun en azından belli bir kesiminin kendi kendini yönetebileceği düşüncesini geliştirerek farklılaşan bir uygarlığın daha batıda bir coğrafyada kök salması, iktisadi düşüncenin somut biçimde gelişim göstermesini ve özgürce yazıya dökülebilmesini sağlamış olabilir. On bin yıl önce, ilk ekonomilerin oluşturulmasıyla birlikte ortaya çıktığını varsayabileceğimiz iktisadi düşüncenin kayda değer ilk yazılı örneklerinin, iki-üç bin yıl önce kurulmuş Antik Yunan uygarlığına ait felsefi yapıtlarda bulunmasının nedeni belki de budur.

ANTİK YUNAN'DAN ORTA ÇAĞ'IN SONUNA KADAR İKTİSADİ DÜŞÜNCE

Felsefenin Kökenleri ve İktisadi Düşünce

Antik Yunan, Batı uygarlığının beşiği sayılır. Bunun temel nedenlerinden biri, özellikle MÖ 500-300 tarihleri arasında Antik Yunan'da yaşamış olan ilk filozofların ortaya koyduğu felsefi eserlerin kalıcılıklarını yüzyıllar boyunca korumuş olmasıdır. Ksenofon, Platon (Eflatun), Aristoteles (Aristo) gibi Yunanlı filozoflar felsefenin temellerini atarlarken, bir yan ürün olarak da ekonominin oluşumuna, düzenine ve işleyişine ilişkin bir anlama ve açıklama çabası göstermişlerdir.

Felsefe, insan yaşamını ve dünyayı, insan eylemlerinin sonuçlarını gözlemleyerek, insan aklıyla anlamaya ve açıklamaya yönelik bir düşünsel etkinliktir. Antik Yunan öncesine ait uygarlıklarda dünyevi alanın tanrılar tarafından düzenlendiği varsayılıyordu. Yani, insan yaşamının ve dünyanın tanrıların denetimi altında olduğu düşünülüyordu. Bu noktada, Antik Yunanlı filozofların bu 'tanrı-merkezci' düşünceyi bir yana bırakarak, dünyevi alanı insan eylemlerine odaklanarak ve insan aklına dayanarak anlamaya ve açıklamaya çalıştıklarını ve insanlık tarihinde çok önemli bir düşünsel devrime yol açtıklarını söyleyebiliriz. İlk filozoflar, dünyevi alanın insanın denetiminde olduğu düşüncesinden yola çıkarak 'antroposantrik' (insan-merkezci), yani insanı ve insan eylemini evrenin merkezine koyan yeni bir dünya görüşü geliştirmişlerdi. Devrimsel nitelikli böyle yeni bir dünya görüşünün geliştirilmesi, genelde felsefenin ve özelde iktisadi düşüncenin ilk somut örneklerinin ortaya çıkmasında çok belirleyici bir rol oynamıştır.

Batı dillerinde yaygın ve yerleşik olan 'ekonomi' sözcüğü, etimolojik olarak ilk kez Antik Yunanlı filozof Ksenofon (MÖ 430-354) tarafından kullanılmıştır. Bu filozof, *Oikonomikos* başlıklı bir kitap yazmıştı. *Oikos* Antik Yunancada 'hane halkı' anlamına geliyordu. *Nomikos* ise 'yönetme, çekip çevirme' anlamına ge-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

len *nomos* kökünden türemiş bir sözcüktü. Dolayısıyla, Ksenofon'un *Oikonomikos* kitabı 'hane halkı yönetimi' üzerineydi. Ancak, Ksenofon 'hane halkı' ile anne, baba ve çocuklardan oluşan 'çekirdek aileyi' kastetmiyordu. Antik Yunan'da üretim yoğunlukla tarıma dayanıyordu ve temel üretim, bölüşüm ve tüketim birimi 'malikânelerin' çevresinde örgütlenmiş çiftliklerdi. Malikânelerde çiftliğin sahibi olan ailenin yanı sıra, işçiler (köleler) ve hizmetkârlar da kendi aileleri ile birlikte yaşıyorlardı. Yani, *Oikonomikos*, yönetici ve yönetilen konumunda olan çeşitli ailelerin oluşturduğu 'çiftlik ekonomisinin' en verimli biçimde nasıl çekip çevrileceğine ilişkin öneriler sunan bir 'iktisat' kitabıydı.

İlk iktisat kitabının, çiftlik düzeyinde örgütlenmiş ekonomilerin yönetilmesiyle ilgili olması anlamlıdır. Bu durum, iktisadın, özünde, çiftlik ekonomilerinin yönetimini irdeleyen bir düşünsel çabanın sonucunda doğduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, iktisat biliminin kökenini ve gelişimini, yönetim bilimlerinin kökeninden ve gelişiminden ayrı düşünmemiz doğru olmaz. Yönetici konumunda olanların 'ekonomiye' müdahale edebilecekleri, hatta müdahale etmeleri gerektiği görüşü, bir bakıma iktisadın doğuşunu simgelemektedir.

Ksenofon'un iktisadi düşünceye katkısı *Oikonomikos* ile sınırlı değildi. Ksenofon, üretimde işbölümünün uzmanlaşma yoluyla üretkenlik artışlarına ve ekonomik büyümeye yol açtığını da öngörmüştü. Aynı saptamayı, Ksenofon'un çağdaşı olan Platon (MÖ 429-347) da yapmıştı. Dahası, Ksenofon ve Platon, kentlerin ve kent düzeyinde ekonomilerin gelişmesini de işbölümü kavramıyla açıklamışlardı. Bu Antik Yunanlı filozoflar, işbölümü kavramı ile her bir malın veya hizmetin giderek belirli kişiler tarafından üretilmeye başlamasını kastediyorlardı. Belirli kişilerin yalnızca belirli bir malı veya hizmeti üretmeye başlaması, o iş türünde uzmanlaşmaya ve üretkenlik artışlarına yol açıyordu. Örneğin, henüz yeterince büyümemiş bir köy ekonomisinde işbölümü sınırlıdır; giysi dikme, marangozluk, su kanalı açma gibi farklı işleri aynı kişi yapıyor olabilir. Ancak, görece büyük bir ekonomiye sahip olan bir kentte bu işlerin her birini yaptığı işin 'uzmanı' olmuş ve daha verimli çalışan farklı kişiler yürütür. Dolayısıyla, üretkenlik artışı ve ekonomik büyüme, işbölümünün gelişmesine dayanır.

Ksenofon'un ve Platon'un işbölümü kavramını antik dönemde vurgulamış olmaları iktisadi düşünce tarihi açısından özellikle önemlidir. Daha sonraki bir alt-bölümde göreceğimiz gibi, 18. yüzyılda yaşamış olan ve modern iktisadın kurucu babası sayılan İskoç düşünür Adam Smith'in temel katkılarından biri, 'işbölümünü' ekonomik büyümenin birincil nedeni olarak kavramlaştırmış olmasıdır. Smith'in, Ksenofon'u ve Platon'u okuduğu bilinmektedir. Bu bakımdan, modern iktisadi düşüncenin ilk sistemli örneğini ortaya koyan bu İskoç düşünürün kendisinden yaklaşık 2150 yıl önce doğmuş olan Yunanlı filozofların düşüncelerinden yararlanmış olması kayda değerdir.

Daha da ilginci, 18. ve daha sonraki yüzyıllarda modern iktisadi düşüncenin gelişimine damga vurmuş kimi önemli konuların da yüzyıllar önce Antik Yunan'da tartışılmış olmasıdır. Platon'un ve öğrencisi Aristo'nun (MÖ 384-322) siyasal-iktisadi görüşleri arasındaki farklılıklar, bu tarihsel sürekliliğin ilginç ör-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

neklerini oluşturur. Örneğin, Platon, hem özel mülkiyete hem de malların serbestçe (yani devlet denetimi olmaksızın) değiş tokuş (mübadele) edilmesine karşıydı. Platon, bu uygulamaların toplumsal açıdan yıkıcı sonuçlar doğuracağını öngörüyordu. Kolektif mülkiyet ve ticaretin devletçe denetlenmesi, Platon'a göre, sosyo-ekonomik adaletin ön koşuluydu. Bu nedenle, Platon, toplumsal eşitliğin ancak bir 'mutlak otorite' tarafından sağlanabileceğini savunuyordu. Aristo ise ne özel mülkiyete ne de serbest ticarete karşıydı. Bunların, ekonomik üretkenliği, toplumsal ahlâkı ve barış ortamını geliştirerek toplumsal adalete katkı sağlayacağını savunuyordu.

Özel mülkiyet ve serbest ticaret gibi temel iktisadi kavramlara ilişkin görüş ayrılıklarının izlerini antik dönemlere kadar sürüyor olabilmemiz de kayda değerdir. Bu iki kavram, 18. ve sonraki yüzyıllarda modern iktisadi düşünce tartışmalarında önde gelen konular olmuşlardır. Örneğin, bir 18. yüzyıl insanı olan Adam Smith, daha çok Aristo'ya yakın bir düşünce sistemi geliştirerek liberal iktisadi düşünceye çok önemli katkılar yapmıştır. Smith'in izleyicileri, iktisadi liberalizmi yaşatarak ve geliştirerek günümüze ulaştırmışlardır. Öte yandan, örneğin, bir 19. yüzyıl insanı olan Alman filozof Karl Marx, bir ölçüde Platon'a yakın bir düşünce sistemi geliştirerek eleştirel iktisadi düşünceye sosyalbilimsel bir temel kazandırmıştır. Marx'ın izleyicileri de, bu temel iktisadi konulardaki görüş ayrılıklarının tarihsel bir süreklilik içinde günümüze kadar taşınmasını sağlamışlardır.

Bir yanda Smith ile Aristo'nun, öte yanda Platon ile Marx'ın aynı iktisadi düşünceleri yaklaşık iki bin yıl arayla tekrarlamış olduklarını ileri sürmek elbette olası değildir. Antik Yunan ekonomisi ile 18. ve 19. yüzyılların ekonomileri arasında tarihsel olarak çok büyük gelişmişlik farkları olduğu açıktır. Platon'un ve Aristo'nun felsefenin bir yan ürünü olarak ortaya koydukları 'ham' iktisadi düşünceleri ile Smith'in ve Marx'ın (ve onların izleyicilerinin) iktisadi çözümlemeleri arasında sosyal-bilimsel açıdan büyük farklar vardır. Dolayısıyla, Smith'i Aristo'nun, Marx'ı da Platon'un modern temsilcileri olarak ele almak tabii ki doğru olmaz. Çok farklı zamanlarda ve coğrafyalarda yaşamış belli başlı düşünürlerin monoton bir sürekliliğin özneleri olduklarını ileri süremeyiz. Ama günümüzde, yani 21. yüzyılda dahi tartışmayı sürdürdüğümüz kimi iktisadi konuların öz bakımından iki bin yılı aşan bir geçmişi olduğunu vurgulamak yine de gereklidir. Ekonomilerin ve ekonomileri çevreleyen sosyo-politik kurumların sürekli bir değişim ve gelişim içinde olduğunu, bunun bir sonucu olarak da iktisadi ve sosyo-politik düşünce sistemlerinin de hızla ve köklü biçimde değiştiğini ve çeşitlendiğini unutmamak önemlidir. Ama örneğin, daha sonraki bölümlerde tartışılacağı üzere son otuz yıldır dünyada ve Türkiye'de en çok tartışılan iktisadi konuların başında, kamuya ait işletmelerin özelleştirilmesi ve uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi geliyordu. Bu tartışmaların yaşadığımız çağa özgü ve büsbütün yeni olmadıklarını hatırda tutmak da önemlidir.

Antik Yunan'da (ve onu izleyen yaklaşık iki bin yıllık uzun dönemde) iktisadi düşüncenin gelişimine ilişkin vurgulanması gereken önemli bir konu da-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

ha vardır. Yaşamakta olduğumuz döneme göre yalnızca 3-4 yüzyıllık bir geçmişi olan 'modern zamanlara' ait gelişmiş piyasa ekonomileri ile 23-24 yüzyıl öncesinin *polis* (kent) yöneticileri tarafından çekip çevrilen Antik Yunan ekonomisi, çok farklı işleyiş kuralarına göre düzenlenen bambaşka iki toplumsal olguyu temsil ederler. Kısacası, Antik Yunan ekonomisi (hatta Orta Çağ'ın sonlarına kadar görülmüş diğer ekonomi türleri de), bizim bugün bildiğimiz anlamda bir 'ekonomi' değildi. Modern ekonomiler, mal ve hizmet fiyatlarının görece 'serbest' piyasalarda, ağırlıklı olarak ünlü 'arz ve talep yasalarına' göre kendiliğinden (yani, piyasa sürecinin kendi iç dinamiğinin işlemesi sonucunda) belirlendiği ekonomilerdir. Halbuki antik dönemde ve bunu izleyen uzun yüzyıllar boyunca, dünyanın hemen her yerinde, 'pazar yerinin' işleyiş düzenini ve dolayısıyla malların ve hizmetlerin mübadele oranlarını (göreli fiyatları) 'devlet otoritesi' (toplam üründen kendi payını aldıktan sonra) belirlemiş ve denetlemiştir. Söz konusu dönemlerde fiyat belirleme ve denetleme, kuşkusuz, arz ve talep arasında kimi zaman baş gösteren dengesizliklerden büsbütün bağımsız bir süreç değildi. Yine de aradaki önemli tarihsel ayrımı şöyle vurgulayabiliriz: Modern ekonomilerde fiyatların birincil belirleyicisi 'serbest' piyasadaki arz ve talep arasındaki etkileşimdir; önceki dönemlere ait ekonomilerde ise fiyatların birincil belirleyicisi piyasanın 'serbestliğini' kısıtlayan devletti.

Mal ve hizmet fiyatlarının belirlenmesi ve denetlenmesi konusunda karşımıza çıkan bu devlet-piyasa karşıtlığı modern zamanların en önemli iktisadi tartışma konularından biri olagelmiştir. İleriki alt-bölümlerde, devletin genelde ekonomideki rolüne ve özelde fiyatları belirlemesine ilişkin tartışmalara değinilecektir. Bu aşamada, Antik Yunan'da ve onu izleyen uzun yüzyıllar boyunca, bildiğimiz anlamda bir 'serbest' piyasa düzeninin henüz oluşmamış olduğunu belirtmek gerekir. Bu nedenle, söz konusu dönemlerde, yoğunlukla devlet güdümünde oluşan mal ve hizmet fiyatlarına ilişkin iktisadi tartışmalar, arz ve talep kavramları tam anlamıyla keşfedilmeksizin sürdürülmüştür. Modern iktisadi düşüncenin gelişmesinden önce, pazar yerinde (ve piyasada) gözlemlenen fiyatların, nasıl oluştuğundan çok, söz konusu fiyatların 'adil' olup olmadığı tartışılmıştır.

'Adil fiyat' tartışması, Antik Yunan'dan Orta Çağ'ın sonlarına kadar sürmüştür. Örneğin, Platon ve Aristo, kimi temel konularda çok farklı düşünmüş olsalar da, mal ve hizmet fiyatlarının adil olması gerektiği konusunda aynı görüşteydiler. Platon'un yaklaşımına göre, (serbest) ticaret, mal ve hizmet mübadelesinin özneleri olan alıcı ile satıcı arasında âdeta 'sıfır-toplamlı' bir oyun gibiydi. Platon, bu öznelerden birinin kazancını, diğerinin kaybı olarak kavramlaştırmıştı. Aristo ise, mal ve hizmet mübadelesinin hem alıcıya hem de satıcıya karşılıklı yarar sağladığını savunarak, ticareti âdeta bir 'kazan-kazan' oyunu olarak düşünmüştü. Ancak, Aristo, mübadele fiyatının adil olmasını, ortaya koyduğu bu 'karşılıklı yarar' ilkesinin temel ön koşulu olarak vurgulamayı da ihmal etmemişti. Alıcı gereksinimini 'aşırı' olmayan bir bedel ödeyerek karşılayabiliyorsa ve satıcı malını 'aşırı' olmayan bir kazançla satabiliyorsa, 'adil' bir mübadeleden bahsedilebilirdi. Mübadelenin adaleti, 'aşırı olmayan' bir fiyatın oluşmuş ol-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

masına bağlıydı, ama 'aşırıdan' hangi düzeyde bir fiyatın kastedildiğini açıklamaya yarayacak çözümlemeli (analitik) bir çerçeve geliştirilmemişti. Mübadelenin taraflarının kendi rızalarıyla mübadelenin gerçekleşmesine gönüllü olmaları, sözleşmenin adaletinin bir göstergesiydi. Bu noktada, genelde Antik Yunanlı filozofların ve özelde Aristo'nun asıl kaygılarının, mübadele değerini belirleyen etkenleri keşfetmek (yani, gözlemledikleri fiyatı açıklamak) olmadığını belirtmek gerekir. Bu filozoflar, fiyat kavramını, piyasa koşullarına ilişkin belirli 'nedenlerin' bir 'sonucu' olarak ele almamışlardır. Bu yüzden, neden-sonuç ilişkisi içeren bir 'fiyat kuramı' ortaya koyamamışlardır. Benzer biçimde, gerek 'aşırı' servet edinmeyi gerekse 'aşırı faizi' (*usury*) toplumsal adalet açısından zararlı görmüşler, ama 'aşırı' kavramının analitik bir açıklamasını yapamamışlardır.

Uygarlık tarihinde antik dönemin sonunu ve Orta Çağ'ın başlangıcını, Roma İmparatorluğu'nun 5. yüzyılda dağılması simgeler. Batı Roma'nın çöküşünden sonra Doğu Roma (Bizans) yaklaşık bin yıl daha varlığını sürdürmüştür, ama Batı uygarlığı açısından Roma'nın dağılmasından önceki dönemler daha önemlidir. Roma İmparatorluğu, dağılmadan önce benzersiz bir uygarlık düzeyine erişmiş olmasını, gerek egemenlik sağlanan toprakların genişliğine ve bu toprakların etkin biçimde yönetilmesine, gerekse mimarinin, kamu binalarının, kentlerin ve kentler arası yolların gelişmişliğine borçluydu. Tüm bunların gerçekleştirilebilmesi ise, devletin sağlam bir ekonomik yapı kurmuş olmasına bağlıydı. Ünlü 'Roma Hukuku', tam da bu noktada, çok önemli bir rol oynamıştır. Roma'nın eriştiği yüksek uygarlık düzeyinin arka planını oluşturan başat etkenler; genelde işlevsel bir hukuksal çerçeve kurulması ve özelde ticari ve ekonomik konuların 'hukukun üstünlüğü' ilkesine göre düzenlenmesidir.

Öte yandan, Roma'da felsefi ve iktisadi alanlarda Ksenofon, Platon veya Aristo ile boy ölçüşebilecek düzeyde bir düşünsel gelişme görülmemiştir. Romalı seçkin zümreler, bu filozofların düşünsel miraslarının değerini bilmişler, ama bunların üstüne kayda değer bir katkı yapmamışlardır. Bu nedenle, Roma, düşünsel alandan çok, hukuk sisteminin kuruluşuna ve ekonomik düzenin işleyişine yönelik 'pratik' gelişmelerin beşiği olmuş bir uygarlıktır. Pratik düzeyi dönüştüren bu önemli gelişmeler ise, sonraki uzun yüzyıllar boyunca diğer uygarlıklar tarafından da benimsenmiştir. Örneğin, Roma hukuk sistemi bir yandan mülkiyet haklarının korunmasını, bir yandan da mübadele koşullarını belirleyen ticari sözleşmelerin bağlayıcılığını 'devlet otoritesinin' garantisi altına alıyordu. Yani, mülkiyet haklarına dayalı bir ekonominin düzgün işleyebilmesi için gerekli olan ticaret kuralları Roma'da hukukun üstünlüğü ilkesine göre düzenlenmişti.

Orta Çağ'da İktisadi Düşünce

Orta Çağ, Roma İmparatorluğu'nun 5. yüzyılda dağılmasından sonra yaklaşık bin yıl kadar sürmüş olan uzun bir dönemdir. Bu uzun dönemin önemli bir bölümü, düşünsel gelişmenin duraklaması yüzünden bir 'Karanlık Çağ' olarak ni-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

telene gelmiştir. Ancak, bunun, Batı dünyasının veya Avrupa'nın 'Karanlık Çağ'ı olduğunu ve aynı dönemde Batı-dışında kalan dünyada düşünsel açıdan önemli gelişmelere rastlandığını belirtmek gerekir. İslâm'ın 7. yüzyıldan itibaren ortaya çıkması ve sonraki birkaç yüzyıl boyunca imparatorluk düzeyinde önemli bir siyasal güce dönüşmesi, Hıristiyan Avrupa 'karanlık' yüzyıllarını yaşarken uygarlık tarihine İslâm düşünürlerinin damgalarını vurmalarına yol açmıştır. İktisadi ve toplumsal düşünceye kayda değer katkı yapmış olan İslâm düşünürleri arasında İbn-i Rüşd (1126-1198) ve İbn-i Haldun (1332-1406) özellikle önemlidir.

Gelenekçi İslâm düşünürleri, İslâm düşüncesi ile Yunan felsefesinin bağdaşamayacağını ve Aristo gibi filozofların geliştirdiği insan aklına dayanan ahlâk, adalet ve felsefe anlayışının İslâmî düşünceye aykırı olduğunu ileri sürmüşlerdi. Gazali (1058-1111) bu türden düşüncenin en ünlü temsilcisiydi. İbn-i Rüşd, tam da bu noktada, Gazali gibi gelenekçi düşünürlere karşı, genelde Yunan felsefesinin ve özelde Aristo'nun katkılarının önemsenmesi gerektiğini savunarak İslâmî düşünceye yenilikçi bir yorum getirmişti. Hıristiyan Batı dünyasının Yunan felsefesini ve Aristo'yu neredeyse büsbütün unuttuğu 'karanlık' bir çağda, bir İslâm düşünürünün bunlardan yararlanarak özgün bir sentez oluşturmaya çalışmış olması uygarlık tarihinin çok ilginç bir cilvesidir. Daha da önemlisi şudur: Yunan felsefesine ve Aristocu düşünceye ait eserlerin antik Yunancadan İslâm dünyasının resmi dili olan Arapçaya ve Arapçadan da Hıristiyan dünyasının resmi dili olan Latinceye çevrilmesi, Batı uygarlığının kendi düşünsel kökenleriyle âdeta yeniden tanışmasını sağlamıştır. Bu çeviri sürecinde, İbn-i Rüşd'ün Aristo'yu yorumladığı Arapça metinlerin özel bir önemi vardır. Bir örnek vermek gerekirse; İbn-i Rüşd'ün, Aristo'nun 'paranın işlevleri' konusundaki düşüncelerini geliştirmiş olduğu belirtilmelidir. Günümüzde standart makro-iktisat kitaplarında, paranın mübadele aracı, hesap ve değer birimi gibi işlevlerinin bulunduğu vurgulanır. Aristo, paranın bu işlevlerini sezen ilk düşünürlerden biriydi. İbn-i Rüşd ise bu üç temel işlevin yanı sıra, paranın satın alma gücünün önemine de değinmiştir. Paranın satın alma gücünün 'devlet' tarafından sabit tutulması gerektiğini savunan İbn-i Rüşd'e göre, yöneticilerin 'tağşiş' (metal paranın içerdiği altın veya gümüş oranının azaltılması) yoluyla toplumun geniş kesimlerinin satın alma gücünü düşürmesi, sosyo-ekonomik açıdan adaletsiz bir uygulamaydı. Aristo'nun, adalet kavramını önemle vurgulamış olmasından hareket eden İbn-i Rüşd, böylece İslâmî düşünceyle de örtüşen bir saptamada bulunmuştu.

Öte yandan, diğer bir İslâm bilgini olan İbn-i Haldun'un *Mukaddime* (*Önsöz*) başlıklı eseri, hem Doğulu hem de Batılı düşünce tarihçileri tarafından toplumsal bilimlerin yetkin bir ilk örneği olarak kabul edilir. Bu eser, tarih felsefesine önemli bir katkı olmasının yanı sıra, uygarlığın toplumsal, siyasal ve ekonomik bileşenlerini bir bütün olarak incelemesi açısından da önemlidir. İbn-i Haldun'un üzerinde önemle durduğu konulardan biri de ekonomik gelişmedir. İbn-i Haldun'un ekonomik gelişmeyi toplumsal süreçlerin devlet eliyle biçimlendirilen bir bileşeni olarak ele aldığı vurgulanmalıdır. İş kollarının toplumsal

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

gelişmenin bir sonucu olarak çeşitlenmesi ve böylece toplumsal iş bölümünün yaygınlaşması, İbn-i Haldun'a göre ekonomik üretkenliğin artmasına ve ekonomik gelişmeye yol açıyordu. Bir yandan, 'kendiliğinden' gelişen toplumsal iş bölümü, ekonomi alanının genişlemesini sağlıyordu. Diğer yandan da devlet otoritesi, giderek genişleyen ekonomiyi destekleyecek ve üretim ile tüketimin uyumlu olmasını sağlayacak biçimde kamusal harcamalar yapıyordu. Bu süreçlerin işleyişi, ürün çeşitliliğinin artmasına ve ekonominin gelişmesine yol açıyordu. İbn-i Haldun'un bu çerçevede toplum-devlet-ekonomi ilişkilerini bir bütün olarak ele aldığı açıktır.

Bu noktada, temel toplum bilimleri olan sosyolojinin, siyaset biliminin ve iktisadın farklı birer uzmanlık disiplini olarak 19. yüzyılın sonlarına doğru ayrışmaya başladığını belirtmekte yarar vardır.

20. yüzyılın başlamasıyla birlikte, sosyoloji, siyaset bilimi ve iktisat, temel çözümleme birimi olarak, sırasıyla toplumun, devletin ve piyasanın işleyişi üzerinde uzmanlaşmaya başlamışlardır. Üniversitelerde birbirinden bağımsız sosyoloji, siyaset bilimi ve iktisat bölümlerinin kurulması ve bu bölümlerin genellikle kendi araştırma sınırlarının dışına taşmayacak biçimde örgütlenmesi, bu uzmanlaşma sürecinin bir sonucudur. Kimi toplum bilimciler ve düşünce tarihçileri, böyle bir düşünsel uzmanlaşmanın, gerçek dünyanın karmaşıklığını ve toplum-devlet-ekonomi ilişkilerinin bütünselliğini anlamakta ve açıklamakta yetersiz kaldığını ileri sürerek önemli eleştiriler ortaya koymuşlardır. Oysa toplumsal, siyasal ve iktisadi düşünce 14. yüzyıldan 19. yüzyılın sonlarına kadar, İbn-i Haldun'un açtığı yoldan ilerleyerek ve toplum-devlet-ekonomi ilişkilerini bir bütün olarak inceleyerek geliştiği için böyle eleştirilerden bağışıktı.

5. ve 15. yüzyıllar arasında yaklaşık bin yıllık bir dönemi kapsayan Orta Çağ'ın özellikle ikinci yarısında, kimi din adamlarının felsefi, iktisadi ve dahası kendi dönemlerine özgü 'bilimsel' düşüncenin gelişimine katkıda bulunmuş olmaları, genellikle önemsenmeyen ve sıklıkla es geçilen tarihsel bir olgudur. İbn-i Rüşd ve İbn-i Haldun gibi İslâm düşünürlerinin düşünce tarihine yaptıkları katkıların yanı sıra, 'Batı' dünyasında da Hıristiyan din adamlarının özellikle 12. yüzyıldan itibaren belirgin bir düşünsel varlık gösterdiklerini vurgulamak bu açıdan önemlidir. 'Ruhban' sınıfının, zamanında felsefi, iktisadi ve bilimsel düşünceye katkıda bulunduklarını söylemek 'modern' değer yargılarımıza göre ilk bakışta garipsenecek bir iddia gibi görünebilir. Ama Avrupa'da, 12. yüzyıldan itibaren gelişmeye başlamış olan Skolastik Düşünce Ekolü yine de kendi çapında bir 'erken Rönesans'ın temsilcisi sayılabilir. Bu bakımdan, 12. yüzyılda ortaya çıkmaya başlayan Skolastik düşüncenin, 15. yüzyıldaki gerçek Rönesans'ın tarihsel koşullarını kısmen de olsa hazırladığını ileri sürebiliriz. Skolastik düşünürler, bir yandan çoğunlukla Hıristiyan din adamları idiler; öte yandan, kilise öğretisi ile (özellikle Aristocu) felsefeyi bir araya getirmeye gayret ettiler. Başka bir deyişle, ana kaynağı Tanrı olan 'ilahiyatın', insana özgü mantık geliştirme ve akıl yürütme süreçlerini dışlamadığını kabul ederek Batı uygarlığı içinde belki de 'ılımlı Hıristiyanlık' denebilecek bir düşünsel süreci başlattılar.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Orta Çağ'ın ikinci yarısı, Avrupa'da ilk üniversitelerin kurulduğu ve çoğaldığı bir dönemdir. 15. yüzyılın başlarına gelindiğinde Avrupa'da elliden fazla üniversite olduğu bilinmektedir ve üniversitelerdeki öğretim üyeleri çoğunlukla din adamlarıdır. Bu bakımdan, skolastik düşünce din ile üniversitenin birbirine eklemlendiği ilginç bir kurumsal yapının ürünü olarak doğdu ve gelişti. Skolastik düşünürler, dünyanın 'doğal düzeninin' Tanrı tarafından kurulduğunu ve bu ilahi düzenin Tanrı'dan kaynaklanan bir 'doğal yasası' olduğunu veri alarak, *adil* ve *ahlâki* sayılması gereken davranış biçimlerini ve toplumsal kurumları belirli bir mantık çerçevesi içinde ve akıl yürüterek tanımlamaya, anlamaya ve anlatmaya çalıştılar. Örneğin, özellikle Aristo'dan etkilenmiş olmaları nedeniyle, mal ve hizmet mübadelesini ve 'serbest' ticareti genellikle toplumun yararına bir iktisadi etkinlik olarak ele aldılar. Ticaretin ve ticaret yoluyla elde edilen kazançların 'doğal' olduğu, ilahi adalet ve ahlâk açısından bir sakıncası olmadığı görüşünde birleşme eğilimindeydiler. Öte yandan, her ne kadar, faizcilik ve tefecilik Orta Çağ Avrupası'nda pratikte oldukça yaygın olsa da, paradan para kazanmaya genellikle karşıydılar, çünkü 'faiz' olgusunun Tanrı'ya ait olan 'zamanı' satmak anlamına geldiğini düşünüyorlardı. Özel mülkiyet konusunda ise, belirgin bir skolastik uzlaşma yoktu. Kimileri (Aristo'dan yola çıkarak) özel mülkiyetin adil, ahlâki ve dolayısıyla Tanrı'nın kurduğu 'doğal düzen' ile uyumlu olduğunu kabul ediyorlardı. Kimileri ise (Platon gibi) özel mülkiyete karşıydılar.

İlahi bir 'doğal düzen' anlayışına bağlı kalarak dünyevi olguları ve sorunları anlamaya çalışmış olan Skolastik Düşünce Ekolü'nün iktisadi bileşeni söz konusu olduğunda, özellikle iki skolastik düşünür ön plana çıkmaktadır. Her ikisi de 13. yüzyılda yaşamış olan Albertus Magnus (Büyük Albert) ve onun öğrencisi Thomas Aquinas (Akinolu Thomas), çok sonraları (yani 18. yüzyılın ikinci yarısında Adam Smith ile birlikte) olgunlaşan 'modern' iktisadi düşüncenin kimi temel kavramlarını ve tartışma konularını önceden sezebilmişlerdir. 'Ham' düşüncelerini, çözümlemeli (analitik) bir çerçeveye oturtamasalar da kısmi bir neden-sonuç ilişkisine dayandırabilmişlerdir. Örneğin, Albertus Magnus, malların fiyatını belirleyen başat iki etmen olarak üretimde karşılaşılan maliyetleri ve tüketim ihtiyaçlarını vurgulayan ilk iktisadi düşünürlerden biridir. Kendisinden önceki düşünürler genellikle fiyatın adil olup olmadığı konusuna 'öznel' bakış açılarıyla odaklanıp fiyatı belirleyen 'nesnel' etmenler üzerinde pek fazla kafa yormamışken, Albertus Magnus fiyatın eş zamanlı olarak üretim ve tüketim alanlarında belirlendiğini sezebilmiş ve böylece modern 'arz-talep' yaklaşımının sistematik olmayan ilk sürümünü iktisadi düşünceye kazandırmıştır. Thomas Aquinas ise, özel mülkiyetin toplumsal açıdan yararlı olduğunu savunurken, insanoğlunun kamusal kaynakların ve malların kullanımında özensiz davranma eğiliminde olacağını ve kamusal mülkiyetin 'yozlaşmaya' ve 'yolsuzluğa' yol açacağını vurgulamıştır. Kişinin kendi özel mülkiyetindeki kaynakları ve malları, kamusal kaynaklara ve mallara göre daha istekli ve özenli biçimde koruyup geliştireceğine ilişkin bu düşünce, yine 18. yüzyılın özellikle ikinci yarısında gelişmeye başlayan liberal iktisat felsefesinin başat dayanak noktalarından biridir.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

Günümüzde de süregiden 'özelleştirme' tartışmalarında kamusal mülkiyete karşı çıkan liberal iktisatçılar, Thomas Aquinas'ın 13. yüzyılda öne sürdüğü bu görüşü sıkça kullanmaktadırlar.

ORTA ÇAĞ'DAN 'MODERN' DÜNYAYA GEÇİŞ: ULUS-DEVLET VE MERKANTİLİZM

İnsanlık tarihinde 15. yüzyıldan sonra Orta Çağ'ın son bulduğu ve 'modern' zamanların başladığı kabul edilmektedir. Orta Çağ'dan modern dünyaya geçiş sürecinde coğrafi keşifler, Rönesans ve (dinde) reform hareketleri, Avrupa'nın, yani Batı dünyasının tarihsel bir sıçrama yapmasına ve dünyanın geri kalanı üzerinde askeri, siyasal, ekonomik ve teknolojik üstünlükler kurmaya başlamasına yol açmıştır. Avrupalılar, 15. yüzyılın ikinci yarısında denizaşırı yeni ticaret yolları keşfederek Afrika'nın batı kıyılarından Ümit Burnu'na, oradan Arap Yarımadası'na ve Hint Okyanusu'na, oradan da Çin'in güneydoğu kıyılarına kadar uzandılar. Atlas Okyanusu'nu aşarak 'Yeni Dünya'yı yani Amerika kıtasını keşfettiler. Bu coğrafi keşifler, önce İspanyolların ve Portekizlilerin, daha sonra da özellikle Hollandalıların, İngilizlerin ve Fransızların dünya ticaretine egemen olmalarına ve yeni keşfedilen bölgelerde sömürgeler kurarak kendi ekonomilerini geliştirmelerine yol açtı.

Modern Zamanlarda Kölelik ve Köle Ticareti

Uzak coğrafyalardaki insan topluluklarını ve bu topluluklara ait doğal kaynakları sömürerek üstünlük sağlamaya başlayan Batı dünyası, bu 'modern' süreçte aynı zamanda köleliğin ve köle ticaretinin yaygınlaşmasına da önayak oldu. İnsanlık tarihinde kölelik, en az uygarlık (yani hayvancılık ve çiftçilik yoluyla sistemli yiyecek üretimine geçiş) kadar eskidir. Başka bir deyişle, köleliğin yaklaşık on bin yıllık bir geçmişi olduğu söylenebilir. Coğrafi keşiflere koşut olarak başlayan modern çağa gelinene değin, dünyanın hemen her bölgesinde kölelik ve köleliğin özel bir biçimi olan serflik (yani toprağa bağlı kölelik) binlerce yıl boyunca en baskın işgücü sistemi olarak varlığını sürdürmüştü. Batı dünyasının coğrafi keşifleri ise özellikle 16. ila 19. yüzyıllar arasında bu sistemin dünya ölçeğinde yaygınlaşmasına neden oldu. Avrupa-Afrika-Amerika arasındaki 'ticaret üçgeni' tam da bu dönemde ortaya çıkıp gelişerek köleliğin ve köle ticaretinin 'küresel' bir olguya dönüşmesini sağladı. Bu çok eski olgu böylece 'modern' çağa da taşınmış oldu.

Bu süreçte Avrupalılar, Afrikalı krallardan ve kabile şeflerinden –çeşitli ateşli silahlar, süs eşyaları, alkollü içecekler vesaire karşılığında– köle satın almaya başladılar. Bu köleleri gemilerle Kuzey ve Güney Amerika kıtalarına götürüp oradaki sömürgelerinde 'ucuz işgücü' olarak kullandılar. Afrikalı köleler, Amerika'daki altın ve gümüş madenleri ile kahve, tütün, kakao, pamuk ve şeker gibi tarımsal üretim alanlarında çok kötü koşullarda çalıştırıldılar. Afrikalı kölele-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

rin ürettiği tüm bu madenler ve ürünler düzenli olarak Amerika'dan Avrupa'ya aktarıldı. Böylece köle ticareti ve kölelik –yalnızca birkaç yüzyıllık geçmişi olan modern çağda– Avrupa ülkelerinin ekonomilerinin gelişmesine tarihsel bir katkıda bulunmuş oldu.

Rönesans, Reform Hareketleri ve Ulusçuluğun Kökenleri

Bu gelişmelerin yanı sıra, yine 15. yüzyılda İtalya'da başlayan ve hızla tüm Avrupa'ya yayılan Rönesans'la birlikte, insanoğlunun kendi başına (yani ilahi öğretilerden bağımsız olarak) iyi, doğru ve güzel şeyler yapabileceği görüşü, özellikle kültür ve sanat alanlarında 'hümanizm'in baskınlık kazanmasına ve Katolik kilisesinin giderek güç kaybetmesine yol açtı. 16. ve 17. yüzyıllara damgasını vuran dinde reform hareketleri, Katolik kilisesinin dünyevi yaşamın her alanına, özellikle de siyasal ve ekonomik işlere müdahale etmesini eleştiren Protestanların Kuzey Avrupa'da kendi kiliselerini yaygın olarak kurmaya başlamalarıyla sonuçlandı. Protestanlık, ekonomik gelişmeye köstek olmayan, tersine ekonomik etkinlikleri teşvik eden bir mezhep olarak kurumsallaştı. Böylece Avrupa'da din işleri ile yalnızca devlet işleri değil aynı zamanda ekonomik işler de birbirinden ayrılmaya başladı. Protestanlığın güç kazanmasıyla birlikte, önceki yüzyıllarda Akdeniz havzasında, yani Güney Avrupa'da yoğunlaşan ekonomik etkinlikler Kuzey Avrupa'ya doğru kaydı.

Protestan yöneticiler egemenliklerini giderek pekiştirdilerse de yönetimleri altındaki kimi bölgelerde Katolik olmayı sürdüren geniş kitlelerle karşı karşıyaydılar. Yöneten ile yönetilen arasındaki bu mezhep temelli farklılığın, toplumsal düzenin sürdürülmesinin önünde önemli bir potansiyel tehdit olduğunu gören Protestan yöneticiler, dine dayanmayan yeni bir siyasal yapı tanımlamaları ve bu yapıyı kurumsallaştırmaları gerektiğini fark ettiler. Böylece, önceleri dine veya mezhebe göre tanımlanan yönetimsel birimler, giderek 'ulusal kimlik' kavramına göre yeniden yapılandırılmaya başladı. 'Ulusal kimlik' kavramı pekiştirildikçe, 'ulus-devlet' olgusunun ilk filizleri ortaya çıktı. Böylece Avrupa'da 15. yüzyıldan önce pek belirgin bir olgu olmayan 'ulusal sınırlar' tanımlanmaya başlarken, 1648'deki Westphalia (Vestfalya) Antlaşması'yla birlikte modern devletlerarası sistemin çerçevesi 'ulusallık' vurgusuyla çizilmiş oldu. 19. yüzyıla gelindiğinde, 'ulus-devlet' artık olgunlaşmış modern bir siyasal kurum olarak dünya sisteminin baskın ögesi durumundaydı.

İktisadi Ulusçuluk Olarak Merkantilizm

Avrupa'da uluslaşmaya ve ulus-devletleşmeye yönelik ilk gelişmelerin iktisadi düşünce tarihi açısından özel bir önemi vardır. Çünkü 15. yüzyılın sonlarından 18. yüzyılın sonlarına kadar, Avrupalı devletler bir yandan uluslaşırlarken bir yandan da kimi tarihçilerin 'iktisadi ulusçuluk' olarak tanımladıkları bir 'merkantilist sistem' geliştirdiler. Merkantilist politikalar her ne kadar farklı Avrupa-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

lı devletlerce farklı biçimlerde uygulanmış olsa da merkantilizmin genel amacı güçlü bir ulus-devlet inşası ile birlikte zenginlik üreten ulusal bir ekonominin oluşturulması idi. Bu bakımdan, siyasal-askeri gücün pekiştirilmesi ve ekonomik zenginliğin artırılması merkantilist politikaların başlıca ulusal amaçlarıydı. Siyasal ve askeri açıdan güçlü bir ulus-devletin inşası ve sürdürülmesi, ancak bu güçlü yapıyı besleyecek ve ayakta tutacak yüksek bir zenginlik düzeyine ulaşılmasıyla mümkün olabilirdi. Bu nedenle, merkantilist devlet adamları ve düşünürler, ulus-devlet düzeyinde zenginleşmenin kaynakları üzerinde yoğunlaştılar. Genellikle, devlet hazinesindeki altın ve gümüş gibi değerli metallerin miktarını ulus-devletin zenginliğinin başlıca ölçütü olarak ele aldılar. Başka bir deyişle, güçlü bir ulus-devlet inşa edebilmenin ön koşulu olarak devletin sahip olduğu altın ve gümüş rezervlerinin olabildiğince çoğaltılması gerektiğini savundular. Çünkü birçok merkantilist devlet adamına ve düşünüre göre, uluslaşmakta olan diğer devletlere karşı askeri ve siyasal üstünlük elde edebilmenin yolu, büyük bir orduyu ve donanmayı beslemekten geçiyordu. Bu da devletin sürekli olarak büyük miktarlarda altın ve gümüş rezervlerine sahip olmasını gerektiriyordu.

Daha gelişkin bir iktisadi anlayışa sahip olan merkantilist devlet adamları ve düşünürler ise devletin bol miktarda rezervlerinin olmasını, yalnızca askeri güç açısından değil, aynı zamanda ülke düzeyinde üretim altyapısının geliştirilmesi için önemli ve gerekli görüyorlardı. Yani, merkantilizmde, siyasal-askeri gücün artırılmasını ve üretim gücünün geliştirilmesini öncelikli ulusal hedefler olarak vurgulayan iki ana akımın varlığından söz edebiliriz. Öte yandan, merkantilizmde –öncelikli hedefe yönelik bu kısmi ayrışmaya karşın– devletin, altın-gümüş rezervlerini sürekli olarak çoğaltacak iktisadi politikalar izlemesi gerektiği düşüncesi ortak ve genel bir eğilim olarak belirgindir. Bu nedenle, merkantilist politikaların en baskın iktisadi bileşeni, ülkeye giren ve ülkeden çıkan altın-gümüş miktarının başat belirleyicisi olan 'dış ticaret' olmuştur.

Dış ticaret, ülkede üretilen mal ve hizmetlerin diğer ülkelere satılması (ihracat) ve diğer ülkelerde üretilen mal ve hizmetlerin satın alınması (ithalat) anlamına gelir. Herhangi bir ülke dış piyasalarda kimi mal ve hizmetlerin ihracatçısı, kimi mal ve hizmetlerin ise ithalatçısı konumunda olabilir. Mal ve hizmet ihracatı sonucunda ülkeye 'parasal' girişler olur; çünkü ithalatçı ülke söz konusu malın veya hizmetin karşılığı olarak ihracatçı ülkeye 'parasal' bir ödeme yapar. Mal ve hizmet ithalatı sonucunda ise ülkeden 'parasal' çıkışlar olur. Dolayısıyla, herhangi bir ülke açısından, ihracat bir 'parasal giriş' nedeni iken, ithalat bir 'parasal çıkış' nedenidir. Bu bakımdan, dış ticarete ilişkin 'parasal' ödemelerin büyük ölçüde altın-gümüş üzerinden yürütüldüğü merkantilist dönemde; ihracat ülkeye altın-gümüş girişine, ithalat ise ülkeden altın-gümüş çıkışına yol açıyordu. Bu nedenle, altın-gümüş rezervlerini ulus-devlet düzeyinde çoğaltmak üzerine inşa edilmiş merkantilist sistemde, devlet çeşitli yöntemlerle ihracatı teşvik ederken gümrük vergileri ve ithalat kotaları yoluyla ithalatı kısıtlamıştır.

Merkantilist dış ticaret politikasının başlıca amaçlarından biri, ülkeye giren altın-gümüş miktarını artırmak, ülkeden çıkan altın-gümüş miktarını azalt-

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

mak ve böylece ihracat gelirleri ile ithalat giderleri arasındaki fark olan 'dış ticaret dengesini' sürekli olarak 'pozitif' tutmak, yani düzenli olarak 'dış ticaret fazlası' vermekti. Yalnızca düzenli olarak dış ticaret fazlası veren bir ülkenin, yani ihracat gelirleri ithalat giderlerini sürekli olarak aşan bir ulus-devletin zenginleşebileceğine ve askeri-siyasal açıdan güçlenebileceğine inanılıyordu. Dünya ölçeğinde düşünüldüğünde, belirli ülkelerin sürekli olarak dış ticaret fazlası vermesi, ister istemez bu ülkelerin dış ticaret ortaklarının sürekli olarak dış ticaret açığı verecekleri anlamına gelecektir. Bu nedenle, merkantilizmde dış ticaretin 'sıfır-toplamlı' bir oyun olarak kavramlaştırıldığı söylenebilir. Başka bir deyişle, merkantilist düşüncede, bir dış ticaret ilişkisinde ihracatçının kazancı ithalatçının kaybıdır ve böyle bir ilişki yalnızca ihracatçı tarafın yararınadır.

Merkantilist uygulamalarda devlet, 'serbest' dış ticarete müdahale ettiği için, bu türden politikalar sonraları, özellikle 'serbest piyasa' yanlısı liberal iktisatçılar tarafından olumsuz bir tonlamayla 'müdahaleci dış ticaret' politikası olarak anılmıştır. Öte yandan bu türden politikaların, salt altın-gümüş istiflemeye veya askeri-siyasal gücü pekiştirmeye yönelik olmadığını vurgulayan iktisatçılar, ulusal düzeyde ekonomik bir gelişme sürecine girişebilmek için bu tür politikaların üretim altyapısını geliştirmede önemli bir rol oynadığına dikkat çekmişlerdir. Bu iktisatçılar, özellikle ekonomik ilişkide bulunduğu diğer ülkelere göre 'azgelişmiş' konumda bulunan bir ülkede devletin kendi sanayilerini ve üretim altyapısını geliştirebilmesi ve gelişmiş ülkelere yetişebilmesi için bunları güçlü dış rekabetten koruması ve bu nedenle ithalatı kısıtlayarak yurtiçi üretimi desteklemesi gerektiğini vurgulamışlardır. Soruna, 'devlet müdahalesine' karşı 'serbest piyasanın' kâğıt üzerindeki üstünlüğü bakış açısından değil de, tarihsel bir ekonomik gelişme perspektifinden bakan bu iktisatçılar, bu türden politikaları olumlu bir tonlamayla 'korumacı' veya 'kalkınmacı' dış ticaret politikası olarak anmışlardır.

Merkantilist politikaların ilk uygulayıcıları olan Avrupalı devletlerin ekonomik gelişme performansları arasında önemli farklar vardır. Örneğin, İspanyol tipi merkantilizm, kraliyet kurumunun mali kaynakları büyük ölçüde lüks tüketimde ve savaş finansmanında israf etmesi yüzünden açıkça başarısızlığa uğramıştır. İngiltere ise merkantilizmi çok daha akıllıca uygulamış; savurganca davranmak yerine, üretim altyapısı belirli bir gelişmişlik düzeyine ulaşıncaya kadar yurtiçi sanayilerini dış rekabetten (yani serbest ithalattan) özenle koruyarak, 18. yüzyılın ikinci yarısında başlayan Sanayi Devrimi'ne öncülük etmiştir. Bu noktada, İngiltere'nin mutlak monarşiden (mutlakıyetten) parlamentolu monarşiye (meşrutiyete) –17. yüzyılın sonunda– en erken geçen devletlerden biri olduğu vurgulanmalıdır. Mutlakıyette kraliyet kurumunun harcamalarını ve siyasal-iktisadi kararlarını denetleyebilecek bir erk mevcut olmadığı için uzun dönemde israfı, yolsuzluğu, yozlaşmayı ve aşırı savaş harcamalarını önlemek çok güçtür. Oysa meşrutiyette parlamento (meclis), kısmen de olsa karar alma sürecine müdahil olabilir, savurganlığı önemli ölçüde önleyebilir ve akılcı olmayan siyasal-iktisadi kararlara muhalefet edebilir.

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

İspanyol tipi merkantilizm açıkça başarısızlığa uğramışken İngiliz tipi merkantilizmin 'sanayileşmede öncülük' ile sonuçlanmış olması, bir ölçüde bu iki devletin siyasal kurumları arasındaki farktan kaynaklanıyordu. Avrupalı ülkeler arasında İngiltere'nin 'demokrasiye" giden yolda, mutlakıyetten meşrutiyete geçişte öncü olması ile Sanayi Devrimi'ni başlatması arasında tarihsel bir bağ olmalıdır. Öte yandan, Almanya'nın öncülü olan Prusya, İngiltere'nin gerisinde kalmış olsa da, merkantilist politikalarla, kısmi ama kayda değer bir ekonomik gelişme sağlamıştır. Prusya'nın kısmi başarısının gerisinde ise; 'demokrasiye' eğilimli olması değil, tersine ülkenin genellikle katı ve askerî bir disiplinle yönetiliyor olması vardı. Fransa ise, özellikle yurtiçi ekonominin işleyişinde devlet denetimlerini en sıkı uygulamış ülkelerden biri olmuştur. Fransa'da aşırı devlet denetimi ve aşırı vergilendirme politikaları uygulanmış ve Fransız ekonomisinde baş gösteren aksaklıklar Fransız tipi merkantilizmin giderek baskıcı ögeler içeren bir rejime dönüşmesine yol açmıştır. Bu bakımdan, merkantilizmkarşıtı, dolayısıyla iktisadi liberalizm yanlısı ilk görüşlerin Fransa'da ortaya çıkması ve bu görüşlerin de katkısıyla 1789'da ünlü Fransız Devrimi'nin gerçekleşmiş olması pek de şaşırtıcı değildir.

İKTİSADİ LİBERALİZMİN YÜKSELİŞİ VE MODERN İKTİSADIN DOĞUŞU

İskoç düşünür Adam Smith (1723-1790), genellikle, hem iktisadi liberalizmin hem de modern iktisadın kurucusu kabul edilir. Ancak Smith'in özellikle Fransız düşünürlerden büyük ölçüde etkilendiği es geçilmemelidir. Örneğin, "Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" (*Laissez faire, laissez passer*) sloganı genellikle Smith'in ismi ile birlikte anılır. Oysa iktisadi liberalizmin bu ünlü sloganı açıkça Fransızcadır ve iktisadi konulara meraklı bir Fransız iş adamı olan Vincent de Gournay (1712-1759) tarafından yaygınlaştırılmıştır. Merkantilizmde rastlanan "ulusal zenginliğin ölçüsü paradır; sahip olunan altın-gümüş miktarıdır" görüşünü ilk eleştirenin Adam Smith olduğu sanılır. Oysa paranın veya altın-gümüş stoklarının ulusal zenginliğin doğrudan bir göstergesi veya ölçüsü olamayacağını, ekonomik gelişmenin ve zenginliğin parasal kaynakların etkin biçimde kullanılmasıyla sağlanabileceğini ilk vurgulayanlardan biri Pierre de Boisguilbert (1646-1714) adlı bir Fransız iktisatçıdır. Ekonomi alanında bireysel girişimcilerin, devlet müdahalesine maruz bırakılmaksızın özgürce kendi kararlarını alıp uygulamalarını, piyasada serbest rekabeti ve dolayısıyla iktisadi liberalizmi ilk savunanlar arasında reform yanlısı bir Fransız devlet adamı olan Robert Jacques Turgot (1727-1781) vardır.

Dahası, ömrünün önemli bir kısmını Fransa'da geçirmiş olan İrlandalı tüccar ve iktisatçı Richard Cantillon'ın (1680'ler-1734) iktisadi düşünceye yaptığı katkıların önemli bir kısmının, Adam Smith'i fazlasıyla etkilediği bilinmektedir. Cantillon, 1730 yılı civarında–yani Smith henüz küçük bir çocukken– *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (*Ticaretin Doğası Üzerine Genel Bir Deneme*)

Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - https://rantey.org

başlıklı önemli eserini Fransızca olarak yazıp tamamlamıştı. Bu eser, uzunca bir süre el yazması olarak çoğaltılıp yaygın olarak okunmuş ve 1755'te basılı olarak yayımlanmıştı. Cantillon'ın bu eseri, Smith'in 1776'da yayımlanan ve genellikle modern iktisadın başlangıcı sayılan *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (*Ulusların Zenginliğinin Doğasına ve Nedenlerine Yönelik Bir Araştırma*) başlıklı ünlü kitabındaki kimi katkıların müjdecisi niteliğindedir. Örneğin, Smith'in çağdaşı ve arkadaşı olan İskoç filozof David Hume, merkantilist dış ticaret politikasının temel iç çelişkisini, geliştirdiği 'fiyat-nakit akışı mekanizması' ile ortaya koymuştu. Genellikle Hume'a mal edilen ve Smith'in merkantilizm eleştirisinin de çıkış noktalarından biri olan bu mekanizmayı önceden vurgulayanlardan biri Cantillon'du.

Merkantilizmin İlk Sistemli Eleştirisi

Cantillon'ın vurguladığı, Hume'ın geliştirdiği ve Smith'in de merkantilizm eleştirisinde yararlandığı 'fiyat-nakit akışı mekanizması', aslında bir ülkede bulunan para (veya altın-gümüş) miktarı ile o ülkedeki mal ve hizmet fiyatlarının genel düzeyi arasındaki ilişkiye dayanır. İspanya'daki Salamanca Okulu'nun iktisatçıları çok önceleri, yani 16. yüzyılda bu ilişkiyi keşfetmişlerdi; başka bir deyişle, ülkeye çok miktarda altın-gümüş girişi olmasının ülkedeki fiyatlar genel düzeyini artırarak enflasyona neden olduğunu fark etmişlerdi.

Bu neden-sonuç ilişkisinden yola çıkan Cantillon'a ve Hume'a göre, merkantilist dış ticaret politikasının sürekli dış ticaret fazlaları vermeyi hedeflemesi kendi içinde tutarlı değildir. Çünkü ihracat gelirleri ithalat giderlerini belirli dönemler boyunca sürekli aşan bir ülkeye düzenli olarak net para veya altın-gümüş girişleri olacaktır ve bu da ülkede mal ve hizmet fiyatlarının artmasına yol açacaktır. Böylece yurtiçinde üretip ihraç ettiği mal ve hizmetleri yabancı mal ve hizmetlere göre daha pahalı hâle gelen ülke giderek uluslararası rekabet gücünü yitirmeye başlayacaktır. Sonuçta, ihracatı azalırken, yabancı mal ve hizmetler göreli olarak daha ucuz hâle geleceği için ithalatı da artmaya başlayacak ve ülkenin dış ticaret fazlası giderek küçülerek dengeye gelecektir. Böylece net nakit girişleri er geç sıfır düzeyine gerileyecektir. Yani, merkantilist dış ticaret politikası, sürekli nakit girişini sağlamaya yönelik dış ticaret fazlası verme hedefini başlarda belirli dönemler boyunca tuttursa bile; net nakit girişlerinin neden olacağı yurt içi enflasyon er geç bu ülkenin ihracatının azalmasına ve ithalatının artmasına yol açarak bu türden bir politikanın uzun dönemde başarıyla sonuçlanmasını önleyecektir.

Cantillon yine de Hume ve Smith'ten farklı olarak, bir ülkenin düzenli olarak dış ticaret fazlası verebilmesinin de olası olduğuna dikkat çekmiştir. Devletin nakit girişlerini ülke içinde dolaşıma sokmayarak yurtiçi enflasyonu ve dolayısıyla uluslararası rekabet gücü kayıplarını önleyebileceğini vurgulamış ve bunun yanı sıra uluslararası piyasalarda fiyat avantajı yitirilse bile ihraç edilen mal ve hizmetlerin kalitesinin yükseltilmesi yoluyla rekabet gücünün korunabileceğini belirtmiştir. Ayrıca, ekonomiye giren para (veya altın-gümüş) eğer tüketim

eğilimi düşük ve tasarruf eğilimi yüksek olan ekonomik aktörlere doğru yönlendirilirse, bunun fiyatların yükselmesinden ziyade yatırımların artmasına ve dolayısıyla ekonomik büyümenin hızlanmasına yol açacağını saptayan ilk iktisatçılardan biri de yine Cantillon'dur.

Cantillon'ın Smith Üzerindeki Etkileri

Cantillon'ın Smith'in çözümlemelerine yansıyan diğer bir katkısı, piyasada gözlemlenen mal ve hizmet fiyatlarını açıklamaya yönelik çabalarına ilişkindir. Daha önce değinildiği üzere, piyasada gözlemlenen 'fiyat' kavramı üzerine, özellikle antik dönemde ve Orta Çağ boyunca yapılan tartışmalar genellikle fiyatın 'adil' olup olmadığı sorunu üzerinde yoğunlaşmıştı. Cantillon ise fiyatın 'adil' olup olmadığına ilişkin 'normatif' tartışmalara odaklanmaktansa, fiyatın 'nesnel' olarak nasıl belirlendiğini sorgulayan 'pozitif' bir neden-sonuç bakış açısını benimsemişti.

Bu noktada, bir parantez açıp, 'arz ve talep' ile 'piyasa dengesi' gibi kavramların günümüzde iktisada giriş dersleri alan her üniversite öğrencisine tüm matematiksel ve grafiksel ayrıntılarıyla birlikte öğretilen temel konular olduğunu belirtmekte yarar var. Başka bir deyişle, bugün artık standartlaşmış olan fiyat kuramına göre; fiyat, arz ve talep edilen miktarların eşit olduğu piyasa dengesi noktasında oluşur. Piyasada fiyatların nasıl oluştuğunu açıklamak amacıyla 'arz', 'talep' ve 'piyasa dengesi' terimlerini iktisadi bir metinde ilk kullanan iktisatçının İskoç James Steuart (1712-1780) olduğu söylenir. 'Siyasal İktisat' ifadesinin İngilizce bir kitap başlığında ilk kez kullanılması da Steuart'ın 1767'de yayımlanan *An Inquiry into the Principles of Political Economy* (*Siyasal İktisadın İlkelerine Yönelik Bir Araştırma*) adlı kitabıyla başlamıştır. Steuart, söz konusu üç kavramı ilk kez bu kitapta bir araya getirmiş olsa da Cantillon'ın daha önce –bu kavramları doğrudan geliştirmeksizin– ham, ama Smith'e ve onun takipçilerine öncülük edebilecek bir 'fiyat kuramı' geliştirdiği söylenebilir.

Cantillon, üretilen (tarımsal) malların 'öz değerini' (*intrinsic value*), üretimde kullanılan toprağın ve işgücünün (emeğin) değerlerinin belirlediğini öngörerek uzun dönemde geçerli olan bu fiyatı malların 'doğal değeri' olarak ele almıştır. Cantillon'a göre, piyasada gözlemlenen güncel 'piyasa fiyatı' ise kısa dönemde piyasa koşullarına göre bu 'doğal değerin' etrafında dalgalanır, ama uzun vadede 'piyasa fiyatı' malın 'doğal değerine' doğru yakınsama eğilimindedir. Cantillon'ın fiyat kuramı oldukça soyut olmakla birlikte, sonraları Klasik Siyasal İktisat geleneğinde yaygın olarak kullanılan 'doğal fiyat' kavramı ile uzun-kısa dönem ayrımını içermesi bakımından öncü niteliğindedir. Ayrıca 'denge' kavramını doğrudan geliştirmemiş olsa bile; piyasa fiyatının 'doğal değere' yakınsamasına değinmiş olması, Cantillon'ın piyasada bir 'dengeye' gelme eğilimi bulunduğunu sezdiğini gösterir.

Dahası, Cantillon, girişimciliği işgücünün özel bir biçimi olarak kavramlaştıran ve girişimcilerin ekonomideki diğer aktörlerden farklı olarak risk alma özel-

liğine sahip olduklarını vurgulayan ilk iktisatçılardan biridir. Cantillon'a göre, girişimciler ekonomik büyümenin ve gelişmenin başat aktörleridir ve dolayısıyla girişimciler devlet müdahalesine maruz bırakılmaksızın yatırım ve üretim kararlarını özgürce alabilmelidirler. Ulusal zenginlik ve ekonomik büyüme, ancak girişimci özgürlüğünün ve serbest rekabetin sağlandığı bir iktisadi liberalizm ortamında artırılabilir. Cantillon'ın bu görüşleri, Smith'in *Ulusların Zenginliği* kitabında ayrıntılı olarak geliştirilmiş ve dolayısıyla modern iktisadın temellerinin atılmasında belirleyici bir rol oynamıştır.

Fizyokrasi ve Smith

Adam Smith, Britanya merkezli 'Klasik Siyasal İktisat' (*Classical Political Economy*) okulunun kurucusudur. Bu okul, iktisadi düşünce tarihindeki en önemli ve etkili geleneklerden birini temsil eder. Ancak, 'sistemli' sayılabilecek bir çözümleme çerçevesi geliştiren ilk modern iktisat okulu yine de Fransa kökenlidir. François Quesnay (1694-1774) öncülüğünde kurulan ve özellikle 1750'li ve 1760'lı yıllarda etkili olan Fransız Fizyokrasi (*Physiocracy*) ekolü, daha sonra Smith'in iktisadi çözümlemesinin başat yapı taşlarından biri olan 'üretkenlik' kavramının önemini önceden vurgulamış olması açısından iktisadi düşüncenin evriminde özel bir yere sahiptir. Gerçi Fizyokratlar üretkenliği –yanlış biçimde– yalnızca tarım sektörüne özgü bir olgu olarak ele almışlardı, çünkü gerçek zenginliğin ve ekonomik büyümenin, başat hatta tek kaynağı olarak toprağı görüyorlardı. Elde edilen ürünün değerinin üretim maliyetlerini aşması, yani girdilerin değerinden daha değerli bir ürün elde edilmesi ve bir 'net gelir' yaratılması Fizyokratlara göre yalnızca tarımsal üretimde mümkündü. Sahip oldukları topraklardan 'rant' (kira) geliri elde eden aristokratlar ise, üretken olmayan bir asiller zümresini temsil ediyor olsalar da, Fizyokratlar, ekonomide gelirlerin döngüsel akışının sürebilmesi için bu zümrenin varlığına ve harcamalarına yine de ihtiyaç olduğunu söylüyorlardı.

Bu bağlamda, Fizyokratların üretkenliğin sağlanmasında işgücüne veya emeğe belirgin bir vurgu yapmamış olmaları dikkate değerdir. Fizyokratlara göre, 'ticaret sektörü' ile sanayileşmenin erken aşamalarında ortaya çıkan 'imalat sektörü' ise ekonominin 'kısır' (*sterile*) alanlarıydılar; yani bu sektörler ancak kendi maliyetlerini karşılayabilirler ve bir 'net gelir' yaratamazlardı. Bu bakımdan, Fizyokratlara göre, ticaret ve imalat ulusal zenginliğe ve ekonomik büyümeye katkıda bulunamazdı.

Fizyokratların ulusal zenginlik yaratılmasında ve ekonomik büyümede ticaret ve imalat sektörlerini önemsiz bulmaları ile emeği es geçmeleri tarihsel yanılgılardır. Bu yanılgıların nedeni, Fransa'nın İngiltere'ye oranla sanayileşmede ve dış ticarette görece geri kalmış olması ve Fransız tipi merkantilizmin aşırı müdahaleci ve baskıcı eğilimlerinin özellikle ve en çok tarımsal üretim alanını etkilemiş olmasıdır. Bu bakımdan, Fizyokratlar tarım sektörünün üretkenlik potansiyelini vurgularken, aslında bu sektördeki boğucu devlet denetimle-

rinin kaldırılmasını ve dolayısıyla iktisadi liberalizmi savunuyorlardı. 'Üretkenliği' öyle veya böyle vurgulamış olmalarının yanı sıra Fizyokratların, özellikle bu 'liberal' bakış açıları da Adam Smith'i etkilemiştir. Fakat Adam Smith, özellikle sanayinin önemini göremedikleri için Fizyokratları da eleştirmekten geri durmamıştır. Öte yandan, Fizyokratlardan farklı olarak, Adam Smith İngiltere'de başlayan ve esasen sanayi üretimine ve dış ticarete dayalı tarihsel dönüşümün, yani Sanayi Devrimi'nin ilk evrelerini doğrudan gözlemleme olanağına sahipti. Bu nedenle, Smith 'üretkenlik' kavramını ve olgusunu (yüzyıllar önce yaşamış Ksenofon ve Platon gibi antik Yunanlı filozofların eserlerinden de etkilenerek) kendi çözümlemesinin merkezine yerleştirirken, yalnızca tarımın değil, aynı zamanda piyasanın ve sanayinin de üretkenlik artışlarına hizmet edebileceğini ve böylece ulusal zenginliğe ve ekonomik büyümeye katkıda bulunabileceğini vurgulamıştı.

Dahası, Smith, üretilen malların değerini üretimde kullanılan emek miktarının belirlediğini öngören 'emek-değer kuramının" erken bir sürümünü geliştirerek ve çözümlemesinde bu kurama bağlı kalarak, Fizyokratların es geçtiği diğer bir sorunsalı da iktisadi düşünce alanına dâhil etmiştir. Yine de, uzun merkantilist dönem boyunca 'üretkenlik' kavramına ve olgusuna kayda değer bir vurgu yapılmamış olması ve böyle bir vurguya eksik biçimde de olsa Fransız Fizyokrasi ekolünde rastlanması önemlidir.

Smith'in Düşüncesinde "Ahlâki Duyarlılıklar" ile "Ulusların Zenginliği" Arasındaki Bağlantı

Bu alt-bölümde bu paragrafa kadar, iktisadi liberalizmin yükselişinin ve modern iktisadın doğuşunun arka planına –Adam Smith'i etkilemiş olan düşünürlerin katkılarının ışığında– değinilmiş oldu. Böylece aslında Smith'in iktisadi düşünceye yaptığı katkıların önemli bir bölümünden dolaylı olarak bahsedildi. Bu alt-bölümün kalan kısmında, modern iktisadın ve Klasik Siyasal İktisat okulunun kurucusu olan Smith'in sistemli iktisadi çözümlemelerinin kimi temel ögeleri incelenecektir. Böyle bir incelemeye, Smith'in, iktisadi bir kitap olan *Ulusların Zenginliği*'nden on yedi yıl önce, yani 1759'da yayımladığı ve esasen insan psikolojisini ve toplumsal düzeni anlamaya yönelik felsefi bir eser olan *The Theory of Moral Sentiments* (*Ahlâki Duyarlılıklar Kuramı*) başlıklı kitabının arka planından bahsederek başlamak uygun olacaktır.

17. ve 18. yüzyıllarda ahlâk felsefesi alanında çalışan düşünürlerin yanıt bulmaya çalıştıkları sorulardan biri şuydu: *Bireysel düzeyde* sahtekârlık, hırsızlık, şiddet kullanma gibi kötü ve erdemsiz davranışların çok fazla olmasına karşın, *toplumsal düzeyde* belirli bir düzen varlığını nasıl sürdürebilmektedir? Başka bir deyişle, bireysel kötülüklerin ve erdemsizliklerin tarih boyunca ve her yerde çok yaygın görülmesine karşın, toplumlar binlerce yıldır düzenlerini nasıl koruyabilmişlerdir; toplumu bir arada tutan bağ nedir?

Bernard Mandeville (1670-1733) isimli Hollandalı düşünür, bu sorulara *Arı-*

lar Masalı (*The Fable of the Bees*) başlıklı uzun bir şiir yazarak yanıt vermişti. Bu masal-şiirde şehvet, kibir, gösteriş, aşırı ve lüks tüketim, düzenbazlık, dolandırıcılık gibi kötü ve erdemsiz davranışların çok yaygın olduğu bir arı kovanından bahsediliyordu. Arıların kötü ve erdemsiz olduğu kovanda yine de belirli bir düzen içinde zenginlik ve bolluk egemendi. Mandeville, bu durumu, bireysel düzeydeki kötülüklerin hatta suçların kamusal veya toplumsal düzeyde yararlı ve iyi sonuçlar verebileceğine dikkat çekerek açıklıyordu. Toplumsal süreçlerin, bireysel kötülükleri ve erdemsizlikleri kamusal yarara dönüştürebilen bir doğası olduğunu ima ediyordu. Mandeville, bencilliğin insan doğasının kaçınılmaz ve en baskın bileşeni olduğunu, insanların kendi çıkarlarından başka bir şey düşünmediklerini vurguluyor; buna karşın, bencilliğin toplumsal düzeyde iyi ve yararlı sonuçlar verebildiğine dikkat çekiyordu. Toplumsal düzen, tüm kötülüklere ve erdemsizliklere karşın binlerce yıldır bu nedenle sürüp gidiyordu.

Adam Smith'in hocası olan Francis Hutcheson (1694-1746), Mandeville'in bencillik konusundaki görüşlerine karşı çıkmış ve insanın yalnızca kendi çıkarını düşünen büsbütün bencil bir varlık olmadığını vurgulamıştı. Hutcheson'a göre insan, çevresindeki diğer insanları da umursayabilen, onların iyiliğini de düşünebilen, kendi bireysel çıkarını gözetmeksizin diğer insanların çıkarına uygun biçimde de davranabilen bir varlıktır. Yani, insan özünde özgeci veya diğerkâm (*altruist*) bir varlıktır. Toplumsal düzenin nesiller boyunca sürüp gitmesini sağlayan, insan doğasına özgü bu özgeciliktir.

Smith, Mandeville'in ve kendi hocası olan Hutcheson'un birbirine zıt bu açıklamalarını yetersiz bulmuş olmalı ki, bu konuya odaklanan *Ahlâki Duyarlılıklar Kuramı* başlıklı bir kitap yazdı ve 1759'da yayımladı. İktisadi konulardan ziyade ahlâk felsefesi üzerine yoğunlaştığı o dönemde Smith, söz konusu kitabında "duygudaşlık yeteneği" (*faculty of sympathy*) olarak tercüme edilebilecek bir kavram geliştirmişti. Smith'e göre, 'duygudaşlık yeteneği', insan doğasının en temel özelliklerinden biriydi. İnsan kendi davranışlarını başkalarının gözünden görebilme yeteneğine sahipti. Yani, insan kendi durumunu ve yaptıklarını ahlâka ve toplumsal değerlere uygunluk bakımından değerlendirmesi gerektiğinde âdeta bir 'tarafsız gözlemci' gibi davranabilen ve olayları başkalarının bakış açısına göre yorumlayabilen bir varlıktı. Kötülükte ve erdemsizlikte aşırıya kaçan bireylere rastlanabilirdi; ama insanlığın geneli açısından düşünüldüğünde, bireyler başkalarına zarar verme, kötü ve erdemsiz davranışlarda bulunma konularında kendilerini sınırlayabilme, aşırıya kaçmama eğilimindeydiler. Bireyin kendisini sınırlamasını sağlayan 'duygudaşlık yeteneği' idi. Duygudaşlık yeteneğini devreye sokmamak toplum tarafından dışlanmak anlamına geleceği için bireyler genellikle bu 'sınırlayıcı' yeteneklerini kullanmaktaydılar. Toplumsal düzenin sürüp gidebilmesinin nedeni, bireysel düzeydeki ve insana özgü bu 'kendini sınırlayabilme yeteneği' idi.

'Duygudaşlık yeteneği' gibi ahlâk felsefesi alanını ilgilendiren bir konunun, iktisadi düşünce ile ne ilgisi olabilir? Bu soruya yanıt olarak; Smith açısından 'duygudaşlık yeteneğinin' ekonomi alanındaki işlevsel karşılığının 'rekabet' ol-

duğu söylenebilir. Smith'in *Ulusların Zenginliği* kitabında esasen yaptığı, 'doğal bir özgürlük sisteminin' bir bileşeni olarak düşündüğü ekonomide, zenginlik yaratacak bir düzenin en iyi nasıl sağlanacağını irdelemekti. Smith'e göre, ekonominin toplumsal düzeyde herkese yarar sağlayabilmesinin en iyi yolu rekabetin serbest bırakılması idi. Rekabet, kendi çıkarları peşinde koşan ekonomik aktörleri *sınırlayarak*, yalnızca kendilerinin değil, diğer insanların tercihlerini de hesaba katmalarını sağlayan bir mekanizmadır. Rekabetin serbest olmadığı; örneğin devletin yalnızca belirli bir şirkete tekel olma hakkı tanıdığı bir piyasada, söz konusu şirket, müşterilerinin o piyasada satılan malın fiyatına ve kalitesine ilişkin tercihlerini umursamak zorunda değildir. Çünkü müşterilerin o malı satın alabilecekleri tek seçenekleri vardır ve söz konusu şirketi aşırı yüksek fiyat uygulama veya kaliteyi düşürme gibi konularda sınırlayacak bir mekanizma yoktur. Serbest rekabet tam da böyle bir sınırlama işlevi görür. Bir piyasada, aynı malı üreten ve satan, yani birbirleriyle serbestçe rekabet eden birçok şirketin olması durumunda, piyasadan silinip gitmek istemeyen rakip şirketler sattıkları malın fiyatını fazla yükseltmeme ve kalitesini fazla düşürmeme gereği duyacaklardır. Bu bakımdan serbest rekabet, tüketicilerin ve dolayısıyla tüm toplumun yararınadır. Bu nedenle, Smith, bireysel çıkar peşinde koşma güdüsünü toplumun yararına hizmet edecek biçimde sınırlayan 'rekabet' sürecini zayıflatacağı veya ortadan kaldıracağı için devletin piyasaya yaptığı müdahalelere karşıdır. İktisadi liberalizm öğretisinin özü de bu nedenle serbest rekabetin sağlanmasına ve geliştirilmesine dayanır. İktisadi liberalizm, tam da bu nedenle, gerek yurtiçi gerekse uluslararası piyasalara yoğun devlet müdahalesini öngören merkantilist politikalara karşı 'özgürlükçü' bir tepki olarak ortaya çıkmış ve gelişmiştir.

Serbest Rekabet ve "Görünmez El"

Smith'in insan doğasından ve birey-toplum ilişkilerinden yola çıkarak sistemli biçimde geliştirdiği iktisadi liberalizm öğretisine göre, serbest rekabetin egemen olduğu piyasalar, hem satıcılar hem de alıcılar açısından, yani tüm toplum için en yararlı ekonomik ilişkilerin gelişmesine yol açar. Hem satıcılar hem de alıcılar, kendi ekonomik çıkarlarının peşinde koşuyor olsalar da serbestçe işleyen bir piyasa, bireysel düzeydeki bu çıkarları toplumsal yarara dönüştürür. Örneğin bir kasap, tüketicilerin sofrasında et yemekleri olsun diye et satmaz; kendi geçimini sağlamak için et satar, yani kasaplık yaparak yalnızca kendi ekonomik çıkarının peşinde koşmaktadır. Ama kasabın asıl niyeti tüketicilerin et ihtiyacını karşılamak olmasa bile, tüketiciler bu ihtiyaçlarını yine de kasabın et satıyor olması sayesinde karşılarlar. Piyasanın, hem satıcıların hem de alıcıların çıkarlarını eş zamanlı olarak ve en iyi biçimde gözetebilmesi için, piyasada fiyatın serbestçe, yani arz ve talep dinamiklerine göre belirlenmesi gerekir. Smith, serbestçe işleyen fiyat mekanizmasını, piyasanın 'görünmez eli" (*invisible hand*) olarak niteler. Serbest rekabet koşulları sağlandığında en etkin biçimde işleyen bu 'görünmez el', bireysel çıkarları toplumsal yarara dönüştürür.

Bu bağlamda, Smith'e göre, piyasaların serbestleştirilmesi ve genişletilmesi ulusların zenginleşmesine giden yolun başlangıç noktasıdır. Piyasaların devlet müdahalesinden özerk biçimde büyümesi, iş bölümünü geliştirir ve dolayısıyla uzmanlaşma olanaklarını genişletir. Uzmanlaşma, belirli işlerin o işin uzmanı olmuş kimseler tarafından yapılması anlamına geldiği için üretkenliği artırır. Üretkenlik artışı ise ekonomik büyümeye ve ulusal düzeyde zenginleşmeye yol açar. Dolayısıyla, Smith'e göre merkantilizm, hem piyasalara devlet müdahalesi anlamına geldiği, hem de ulusların zenginliğinin sürekli nakit veya altın-gümüş girişleri ile sağlanabileceğini öngördüğü için yanlıştır. Ulusların zenginliğini artırmak, ancak üretkenlik artışlarıyla mümkündür ve bunu en etkin biçimde sağlamak için gerek yurtiçi gerekse uluslararası piyasaları devlet müdahalesinden arındırmak gerekir.

Bu bakımdan, Smith, merkantilizmin dış ticareti 'sıfır toplamlı' bir oyun olarak görmesini de kıyasıya eleştirmiş ve dış ticaretin hem ihracatçı ülkeye hem de ithalatçı ülkeye karşılıklı yarar sağlayabileceğini gösterdiği bir dış ticaret kuramı geliştirmiştir. 'Mutlak üstünlükler kuramı' olarak bilinen bu yaklaşıma göre, her ülke üretim maliyetlerinin en düşük olduğu malları üretimde uzmanlaşmalı, yüksek maliyetle üretebildiği malları üretmekten vazgeçerek bu türden malları daha ucuza üretebilen ülkelerden ithal etmelidir. Böylece üretim faktörleri en etkin, yani en düşük maliyetle üretim yapabildikleri alanlara yönlendirilmiş olacağı için kaynak israfı önlenmiş, üretkenlik artırılmış ve ulusal zenginlik yükseltilmiş olur.

KLASİK SİYASAL İKTİSAT

Adam Smith'in öncülük ettiği 'modern iktisat' anlayışını 19. yüzyılın başlarından 1870'lere kadar sürdüren ve geliştiren iktisatçıların oluşturduğu düşünceler bütünü 'klasik siyasal iktisat' okulu olarak bilinir. Bu alt-bölümde, Britanyalı Thomas Robert Malthus (1766-1834), David Ricardo (1772-1823), Jeremy Bentham (1748-1832) ve John Stuart Mill (1806-1873) ile Fransız Jean Baptiste Say'ın (1767-1832) iktisadi düşünceye katkıları incelenerek 'klasik siyasal iktisat' okulunun yapı taşları ortaya konacaktır. Bir bakıma Britanya-Fransa 'ortak yapımı' olan bu düşünce ekolüne karşı ortaya konan eleştiriler ise bir sonraki alt-bölümde, özellikle Almanya kökenli katkıların ışığında, yani Friedrich List'in (1789-1846), Tarihçi Okul'un ve Karl Marx'ın (1818-1883) yaklaşımlarına değinilerek irdelenecektir.

Bu noktada, 2012'de vefat eden ünlü tarihçi Eric Hobsbawm'un 'çifte devrimler' (*double revolutions*) diye nitelediği Fransız Devrimi ile Sanayi Devrimi'nin klasik siyasal iktisadi düşüncenin gelişmesinde belirleyici bir rol oynadığını vurgulamakta yarar var. 19. yüzyılın egemen iktisat anlayışının, 'çifte devrimlerin' öncüsü olan Fransa'da ve Britanya'da gelişmesi ve buna karşılık 19.

yüzyılda Fransa'ya ve Britanya'ya göre siyasal-iktisadi bakımdan daha geride olan Almanya'dan, söz konusu egemen anlayışı kıyasıya eleştiren muhalif yaklaşımların çıkması oldukça anlamlıdır. Bu bağlamda, ülkelerin siyasal-iktisadi gelişmişlik düzeylerinin, ülke düzeyinde serpilen siyasal-iktisadi düşüncelerin baskın niteliğini önemli ölçüde belirlediğini savlamak olasıdır.

'İyimser' Siyasal İktisadın 'Kasvetli Bilime' Dönüşmesi

Yaklaşık olarak 1700'lerin son çeyreği ile 1800'lerin ilk çeyreğini kapsayan yarım yüzyıllık dönemde, iktisadi ve siyasal alanlarda, özellikle Britanya'yı ve Kıta Avrupa'sını dönüştüren ve etkileri giderek tüm dünyaya yayılan hızlı ve büyük bir değişim yaşanmıştır. İnsanlık tarihi boyunca, daha önce görülmemiş hızdaki ve büyüklükteki bu değişim dalgası, Sanayi Devrimi'nin teknolojik-ekonomik altyapıları ve Fransız Devrimi'nin kurumsal-siyasal üstyapıları etkili biçimde dönüştürmesine koşuttur. Bu 'çifte devrimler', hem ekonomide hem de siyasette 'değişimin' olası olduğunu ve insanlığın yararına olabileceğini göstermiştir. Kilise, aristokrasi ve monarşi gibi feodal kurumların ekonomide ve siyasette belirleyici rol oynamalarına son verilen bu süreçte, gerek cumhuriyetçi ve eşitlikçi siyasal görüşler gerekse iktisadi liberalizm baskınlık kazanmaya başlamış, girişimcilerin ve sermaye sahiplerinin (kapitalistlerin) oluşturduğu 'burjuvazi' giderek en baskın ve etkin toplumsal sınıf olarak tarihe damgasını vurmuştur.

1700'lerin son çeyreğinde 'değişim' ve 'eşitlik' odaklı bir 'iyimserlik' özellikle Britanya'da ve Fransa'da oldukça etkili olmaya başlamıştır. Örneğin, Britanya'dan William Godwin (1756-1836) ve Fransa'dan Marquis de Condorcet (1743-1794), değişimin gerekli ve yararlı, siyasal-iktisadi eşitliğin olası olduğunu savunan 'iyimserlerin' önde gelen 'sosyalizan' temsilcileriydi. Dahası, Adam Smith, *Ulusların Zenginliği* kitabında, bireysel özgürlüklere ve iktisadi liberalizme dayanan bir sosyo-ekonomik düzenin, bölüşülecek olan 'ekonomik pastayı' düzenli olarak büyüteceğini öngörmüştü. Böylece, bu 'pastadan' pay alacak tüm toplumsal sınıfların (emekçilerin, kapitalistlerin ve toprak sahiplerinin) yaşam koşullarının eşzamanlı olarak iyileştirilebileceğini ortaya koyarak bu iyimserlik dalgasının oluşmasına önayak olmuştu.

Ancak gerek sosyalizan gerekse liberal yaklaşımlarda gözlemlenen yaygın iyimserlik, 1800'lerin başlarından itibaren ortadan kalkacak ve özellikle Thomas Robert Malthus'un ve David Ricardo'nun çalışmaları ile birlikte 'klasik' bir kötümserliğe dönüşecekti. Klasik siyasal iktisadın Smith'ten kaynaklanan ve tüm toplumsal sınıflara mutlu bir gelecek vaat eden iyimser yaklaşımının, Malthus ve Ricardo ile birlikte kötümser sonuçlara işaret eden bir araştırma programına dönüşmesi, İskoç bir düşünür olan Thomas Carlyle'ın (1795-1881) iktisadı 'kasvetli bilim' (*dismal science*) olarak nitelemesine yol açacaktı. İktisat bilimine 19. yüzyılda yapıştırılan bu olumsuz yafta günümüzde de zaman zaman kullanılmaktadır.

Malthus ve Nüfus İlkesi

İktisadın niçin 'kasvetli' olarak nitelendiğini anlamaya Malthus'un geliştirdiği ve Klasik Siyasal İktisat okulunun önemli yapı taşlarından biri olan 'nüfus ilkesini' açıklayarak başlayabiliriz. 1798'de ve 1803'te yayımlanan ve *Nüfus İlkesi Üzerine Deneme* (*Essay on the Principle of Population*) başlıklı çalışmasında Malthus, gıda üretimi ile nüfusun büyüme hızları arasında genel ve belirgin bir dengesizliğin egemen olduğunu gözlemliyordu. Malthus'a göre, zaman içinde, nüfus bir 'geometrik seri' gibi (1, 2, 4, 8, 16...) artma eğilimdeyken, gıda arzı ancak bir 'aritmetik seri' gibi (1, 2, 3, 4, 5...) artış gösterebiliyordu.

Başka bir deyişle, denetim altında tutulmadığında insan nüfusu gıda üretiminden çok daha hızlı artmaktaydı ve Malthus'a göre bu durum kaçınılmaz bir dünya gerçeğiydi. Hızlı nüfus artışının nedeni, toplumun en geniş kesimini oluşturan, sürekli üreyen ve 'ahlâken düşük' yoksul-emekçi sınıflardı. Malthus, yoksul-emekçi sınıfların gelirlerinin (yani ücretlerin) artması durumunda, tüketebilecekleri gıda miktarının yükseleceğini ve yaşam koşullarının –geçici olarak– iyileşeceğini söylüyordu. Ancak yoksul sınıfların, daha iyi koşullarda yaşamaya başlamalarıyla birlikte üreme hızlarını artıracaklarını ve böylece hızla artan nüfusun (ve dolayısıyla işgücü arzının) ücretleri ister istemez yine 'geçimlik' (*subsistence*) düzeye düşüreceğini öngörüyordu. Yani, en kalabalık toplumsal sınıfı oluşturan yoksul-emekçiler, uzun vadede yalnızca en temel ihtiyaçlarını karşılayabildikleri bir geçimlik düzeyde yaşamaya yazgılıydılar. Dönemsel gelir (yani ücret) artışları, yoksul ve kalabalık emekçi kesimler açısından, geçici olarak 'geçimlik' düzeyin üzerinde bir yaşam standardına yol açabilse de bu kesimler yaşam standartlarının yükselmesi ile birlikte çok daha hızlı üreyip işgücü arzını artırarak uzun vadede reel ücretlerin 'geçimlik' düzeyde kalmasını sağlamaktaydılar.

Bu nüfus ilkesi, bir yandan –tarım yapılabilen toprak miktarının kısıtlı olmasından dolayı– gıda üretiminin çok sınırlı ölçüde artırılabileceğini varsayan, diğer yandan yoksul-emekçi kesimlere karşı 'acımasız' ve 'kaderci' bir bakış açısını içermektedir. Bu ilke; daha sonraları, özellikle tarımsal üretimde sağlanan büyük üretkenlik artışlarını ve yoksul-emekçi kesimlerin yaşam koşullarının kısmen de olsa iyileşmesini öngörememiş olması nedeniyle eleştirilmiştir. Ancak, nüfus artış hızının yoksul ülkelerde ve bölgelerde (gelişmiş ülkelere ve bölgelere göre) günümüzde bile daha yüksek olması, 'kaderci acımasızlığına' karşın Malthus'un değiştirilmesi güç bir dünya gerçeğine bundan iki yüzyıl önce işaret ettiğini göstermesi bakımından düşündürücüdür.

Malthus'un 'nüfus ilkesi', gerek Smith gibi liberal iktisatçıların toplumsal sınıflar arasında daha uyumlu bir düzenin oluşturulabileceğine ilişkin, gerekse Godwin ve Condorcet gibi 'sosyalizan' düşünürlerin toplumsal sınıflar arasındaki eşitsizliklerin giderilebileceğine yönelik iyimser yaklaşımlarına gölge düşürmüş olması açısından da önemlidir. Malthus, bir bakıma, toprak ve mülk sahiplerinin faktör-geliri olan 'kirayı' (*rent*) ve kapitalistlerin faktör-geliri olan 'kâ-

rı' 'verili' kabul ederek, emekçi sınıfların faktör-geliri olan 'ücretin' uzun vadede 'geçimlik' düzeyde kalmaya yazgılı olduğunu saptamıştı. Böylece toplumun nüfusça en geniş kesimini oluşturan yoksul-emekçilerin daha iyi bir gelecek umutlarına 'kasvetli' bir perde çekmişti.

Ricardo ve 'Durağan Durum'

Malthus'un 'kasvetli' çıkarsamasını daha gelişkin bir çözümleme çerçevesi kurgulayarak pekiştiren diğer bir 'klasik' katkı ise Ricardo'dan gelmiştir. Malthus'un çağdaşı ve arkadaşı olan Ricardo, ekonominin uzun vadede bir 'durağan durum'a (*stationary state*) ulaşmaya yazgılı olduğunu gösterdiği soyut ve kendi içinde tutarlı bir iktisadi model geliştirmişti. Smith'in iyimser yaklaşımının tersine, Ricardo'nun kuramsal çözümlemesi kapitalizmde ekonomik büyüme olanaklarının sınırlı olduğunu ortaya koyuyor ve dolayısıyla toplumsal sınıflar arasında uyumun sağlandığı bir geleceği öngörmek yerine, sınıflar arası çıkar çatışmalarını ima ediyordu. Bu noktada, küçük bir parantez açıp, bir sonraki alt-bölümde ele alacağımız Karl Marx'ın tüm klasik siyasal iktisatçıları ve özellikle de Ricardo'yu dikkatle okuduğunu belirtmekte yarar var. Marx, Ricardo'nun 'durağan durum' çözümlemesinden etkilenerek ve bu çözümlemeyi yepyeni bir yorumla kapsamlı ve güçlü bir kapitalizm eleştirisine dönüştürerek 'sınıflar arası çatışma' olgusunu kendi yaklaşımının merkezine koymuştur.

Smith'in, Fizyokratları, sanayi üretiminin ekonomik büyümeye çok önemli katkılar yapabileceğini göremedikleri için eleştirdiğine yukarıda değinilmişti. Fizyokratların düştüğü hataya düşmeyen Smith, sanayi üretiminin itici gücü olan sermaye birikiminin (yani yatırımların) çok önemli olduğunu da fark etmişti. Ekonomik büyümenin ve ulusların zenginliğinin başat bir nedeni olarak sermaye birikimini vurgulayan Smith'in bu konuda önde gelen takipçilerinden biri, *Siyasal İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri Üzerine* (*On the Principles of Political Economy and Taxation*) başlıklı kitabı 1817'de yayımlanan Ricardo'ydu.

Smith'in sermaye birikimine yaptığı vurguyu, çözümlemesinin merkezine koyan, Malthus'un nüfus ilkesi ile kendi geliştirdiği 'kira/rant' (*rent*) kuramını birleştiren Ricardo, Smith'in iyimser öngörülerinden uzaklaşmakla kalmamış, Malthus'un çıkarsamasından daha 'kasvetli' bir sonuca da ulaşmıştı. Ricardo'nun çözümlemesine göre, uzun vadede ücretler geçimlik düzeyde kalırken, sermaye sahiplerinin (yani kapitalistlerin) geliri ve yatırımların başlıca kaynağı olan kârlar da giderek düşer. Uzun vadede düşme eğiliminde olan kâr oranları, giderek yatırımların ve dolayısıyla ekonomik büyümenin durmasına yol açar. Hem emekçi sınıflar hem de kapitalistler açısından arzu edilmeyen nihai sonuçlar öngören bu modelde, uzun vadede geliri artan tek toplumsal sınıf toprak sahipleridir. Bu bakımdan Ricardo, toprak sahiplerinin çıkarları ile toplumun tüm diğer kesimlerinin çıkarları arasında bir çatışma olduğunu vurgulayan bir çözümleme çerçevesi geliştirmiştir.

Ricardo, bu çözümlemeyi esasen Sanayi Devrimi'nin henüz sürmekte olduğu 19. yüzyılın başlarında ve özellikle İngiltere'nin durumunu göz önüne alarak geliştirmiştir. Bu anımsatmayı akılda tutarak, Ricardo'nun çözümlemesini ana hatlarıyla şöyle özetleyebiliriz: Üç başat sınıfın, yani emekçilerin, kapitalistlerin ve toprak sahiplerinin bulunduğu bir toplumda, sırasıyla, ücret, kâr ve kira olmak üzere üç başat gelir türü vardır. Ücretlerin, kârların ve kiraların toplamı, ülke düzeyinde kazanılan toplam geliri verir. Toplam gelir, ekonomik büyüme yoluyla artar. Sanayileşmeye koşut giden ve hızla gelişen kapitalist süreçte, ekonomik büyümenin başat kaynağı sermaye birikimidir, yani sürekli ve düzenli yatırım yapılmasıdır. Sermaye birikiminin ve dolayısıyla ekonomik büyümenin istikrarlı biçimde devam etmesi için sermayeyi biriktirenlerin (yani yatırım yapan kapitalistlerin) sürekli ve düzenli olarak kâr etmesi gerekir, çünkü sermaye sahipleri ancak kâr ettikleri ölçüde yatırım yapabilirler. Öte yandan, başlangıçta sorunsuz işleyen kâr-yatırım-büyüme süreci, sermaye birikimi ve sanayileşme ilerledikçe zamanla daha fazla işgücüne (yani emeğe) ihtiyaç duyar. Artan işgücü talebi, kısa vadede ücretlerin geçimlik düzeyin üzerine çıkmasına yol açabilse de uzun vadede Malthus'un nüfus ilkesi devreye girer. Dönemsel olarak yükselen reel ücretler, nüfusun ve dolayısıyla işgücü arzının hızla artmasıyla birlikte yeniden geçimlik düzeye geriler. Böylece emekçi sınıfların gelirleri uzun vadede geçimlik düzeyde kalır.

Öte yandan, artan nüfus, gıda talebinin ve özellikle tahıl fiyatlarının yükselmesine yol açar. Gıda talebinin ve tahıl fiyatlarının yükselmesiyle birlikte, artan nüfusu besleyebilmek için giderek daha çok tarımsal üretim yapılması gerekir. Daha çok tahıl üretmek gerektiği için toprak talebi de artar. Toprak talebinin artması, topraklarını kiraya veren toprak sahiplerinin kira gelirlerinin uzun vadede artmasına yol açar. Uzun vadeli bir sonuç olarak, emekçilerin geliri olan ücretler geçimlik düzeyde kalırken, toprak sahiplerinin geliri olan kiralar artmıştır. Peki, hem kapitalistlerin geliri, hem de sanayi yatırımlarının ve ekonomik büyümenin başat kaynağı olan kârlara uzun vadede ne olacaktır? Ricardo'nun çözümlemesinde bu önemli soruya verilen yanıtı anlayabilmek için, tahıl fiyatları ile ücretler arasındaki ilişkiyi kavramak gerekir.

Kapitalistler çalıştırdıkları emekçilere ödedikleri ücretlerin mümkün olduğunca düşük (diyelim ki geçimlik) düzeylerde kalmasını tercih ederler, çünkü ücret kapitalist açısından bir maliyet kalemidir ve yüksek ücret kârları azaltırken düşük ücret kârları artırır. Fakat geçimlik ücret düzeyini belirleyen esasen tahıl fiyatlarıdır, çünkü emekçilerin yaşamlarını düşük standartlarda da olsa sürdürebilmeleri ve sürekli çalışabilmeleri için karınlarının doyması zorunludur. Bu nedenle, emekçilerin karın tokluğuna olsa da çalışmalarını sürdürebilmeleri için onlara yeterli gıda (tahıl) satın alabilecekleri düzeyde bir ücretin ödenmesi gerekir. Yukarıda değinilen dinamiklere ve nüfus artışına koşut olarak, gıda ve tahıl fiyatlarının artma eğiliminde olduğu bir sosyo-ekonomik düzende kapitalistler geçimlik ücret oranını da ister istemez artırmak ve dolayısıyla kârlarından feragat etmek zorunda kalacaklardır. Geçimlik ücret oranı-

nın artması gıda ve tahıl fiyatlarındaki artışa koşut olduğundan emekçilerin reel gelirlerinde bir değişim olmaz; karın tokluğuna çalışmayı sürdürürler. Yani, bir yandan emekçilerin yaşam standartları karın tokluğuna çalışma koşullarında kazanılan geçimlik ücretler düzeyiyle sınırlı kalırken, kapitalistler gıda ve tahıl fiyatlarının artışı yüzünden daha yüksek ücretler ödedikleri için kâr oranının düştüğünü görürler. Kâr oranındaki bu düşme eğilimi giderek yatırım yapılamamasına yol açar ve böyle işleyen bir ekonomiyi bekleyen nihai sonuç ekonomik büyümenin tamamen aksadığı bir 'durağan durumdur'.

Tahıl Yasası Tartışması

Ricardo'nun, bu 'kasvetli' çözümlemeyi 19. yüzyılın başlarında, İngiltere'nin içinde bulunduğu durumu göz önünde bulundurarak geliştirdiğine yukarıda değinilmişti. Ricardo, bu çözümlemeyi ortaya koyarak aslında, İngiltere'nin (özellikle uzun yıllar boyunca savaştığı Fransa'dan) tahıl ithal etmesini engelleyen Tahıl Yasası'nı (*Corn Laws*) eleştirmiş oluyor ve bu bakımdan tahıl ithalatının serbest bırakılmasını isteyen kapitalistlere önemli bir kuramsal destek sağlıyordu. Ricardo'nun, bir önceki paragrafta sunulan çözümlemesinin ışığında, kapitalistlerin tahıl ithalatının serbest bırakılmasını istemelerinin nedeni açık olsa gerek. Tahıl ithalatı, İngiltere'de çok yükselmiş olan tahıl fiyatlarının ve dolayısıyla geçimlik ücret oranlarının düşmesine yol açacaktı. Böylece kapitalistlerin kâr oranları artırılabilecek ve canlanan yatırımlarla birlikte ekonomik büyüme sağlanarak ulusun zenginlik düzeyi de yükseltilecekti. Ricardo'ya bu konuda muhalefet edenler, yani Tahıl Yasası'nın yürürlükte kalmasını savunarak toprak sahiplerinin yanında yer alanlar arasında, Ricardo'nun çağdaşı ve arkadaşı olan Malthus'un da bulunduğunu belirtmekte yarar var.

Malthus ve Ricardo arasında gelişen ve iktisadi düşünce tarihi açısından 1800'lerin ilk çeyreğine damgasını vuran bu 'bilimsel' tartışmanın kısa vadedeki galibinin toprak sahipleri olduğunu söyleyebiliriz, çünkü Tahıl Yasası 1846'ya kadar yürürlükte kalmıştır. Bununla birlikte, bu tartışma iki açıdan önemlidir. Birincisi, bu tartışma, iktisadi düşüncenin gelişiminin toplumsal sınıfların çıkarlarından bağımsız olamayacağını ima eden ilginç bir tarihsel örnektir. İkincisi, Ricardo'nun bu tartışma bağlamında geliştirdiği 'karşılaştırmalı üstünlükler kuramı' sonraları genelde iktisadın ve özelde dış ticaret çözümlemelerinin çok temel bir yapı taşı olma niteliğini kazanmıştır.

Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Serbest Dış Ticaret

Smith'in 'mutlak üstünlükler kuramı'na önceki alt-bölümün sonunda değinilmişti. Ricardo'nun 'karşılaştırmalı üstünlükler' yaklaşımı aslında Smith'in kuramının daha gelişkin bir sürümüdür. Her iki yaklaşıma göre, ülkeler arası ticaret sıfır toplamlı bir oyun değildir ve hem ihracatçı ülke hem de ithalatçı ülke ticaretten karşılıklı olarak yarar sağlayabilirler. Böylece, hem Smith hem de Ricardo

dış ticarette serbestliği ve özellikle devletin ithalat kısıtlamalarının kaldırılmasını savunurlar. Serbest dış ticaret, kaynakların en düşük maliyetle üretim yapabildikleri alanlara yönlenmesini sağlayarak ve ülkelerin tüketim olanaklarını genişleterek iktisadi etkinliği ve genel refah düzeyini artırır.

Smith ve Ricardo arasında bu konuda ortaya çıkan fark, serbest dış ticaretin karşılıklı yarar sağlama koşuluyla ilgilidir. Smith'e göre, bu koşul, örneğin, A ülkesi B ülkesine göre X malını daha düşük maliyetle üretebiliyorsa ve buna mukabil B ülkesi de A ülkesine göre Y malını daha düşük maliyetle üretebiliyorsa sağlanır. Bu durumda, A ülkesi X üretiminde uzmanlaşıp B'ye X ihraç ederek ve B ülkesi de Y üretiminde uzmanlaşıp A'ya Y ihraç ederek serbest dış ticaretten karşılıklı yarar sağlayabilirler. Smith'e göre, dış ticaretin karşılıklı yararla sonuçlanabilmesi için gereken koşul, mutlak maliyet üstünlüklerinin karşılıklı olmasıdır. Oysa Ricardo, A ülkesinin hem X hem de Y üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olduğu durumda bile A ile B arasında dış ticaretin karşılıklı yarar sağlayabileceğini göstermiştir. Ricardo'ya göre dış ticaretin her iki ülkeye de yarar sağlamasını olası kılan, mutlak maliyet üstünlüklerinin karşılıklı olması değil, karşılaştırmalı maliyet üstünlüklerinin birbirinden farklı olmasıdır. Başka bir deyişle, A ülkesinde X ve Y'nin üretim maliyetlerinin birbirine oranı (yani A'nın karşılaştırmalı maliyeti), B ülkesindeki aynı orandan (yani B'nin karşılaştırmalı maliyetinden) farklı ise, bu iki ülke dış ticaret yaparak tüketim olanaklarını karşılıklı olarak genişletebilirler.

Ricardo, böylece, ülkelerden biri her iki malda mutlak maliyet üstünlüğüne sahip olsa dahi, karşılaştırmalı maliyetlerin farklı olduğu sürece dış ticaretin her iki ülkeye de yarar sağlayacağını göstermiştir. Yani, ülkelerin dış ticaretten karşılıklı yarar elde edebilmeleri için, Smith'in saptadığından çok daha kolay bir koşulun sağlanması yeterlidir. Ricardo'nun yaklaşık iki yüzyıl önce geliştirdiği karşılaştırmalı üstünlükler kuramı, günümüzde de standart iktisat kitaplarının vazgeçilmez bir bileşeni ve dış ticarette serbestliği savunan liberal iktisatçıların sıklıkla başvurdukları bir yaklaşım olarak etkisini sürdürmektedir.

Emek-değer Kuramı

Gerek Smith ile Ricardo arasındaki sürekliliğin belirgin bir göstergesi gerekse klasik siyasal iktisat okulunun ayırt edici ögelerinden biri olması nedeniyle 'emek-değer kuramına' da bu bağlamda yeniden değinmekte yarar var. Bu kurama göre, mal ve hizmetlerin değerini içerdikleri emek (işgücü) miktarı ile ölçmek mümkündür. Emek miktarının ölçüsü ise üretimde harcanan zamandır. Örneğin, bir balığı tutmak için 45 dakikalık ve bir tavşanı yakalamak için 90 dakikalık emek harcanıyorsa, 1 tavşan 2 balık değerinde olacaktır; yani pazar yerinde 2 balık verip karşılığında 1 tavşan elde edilebilecektir.

Bu basit ama işlevsel değer kuramı, hem Smith ile Ricardo'nun hem de pek çok klasik siyasal iktisatçının, genelde iktisadi çözümlemelerini yaparken ve özelde dış ticaret kuramlarını geliştirirken bağlı kaldıkları bir yaklaşımdır. Bu

yaklaşıma göre, piyasada gözlemlenen göreli fiyatlar esasen ekonominin üretim alanında belirlenmektedir. Emek-zaman maliyetleri göreli fiyatlara yansır. Öte yandan, Smith'in Fransa'daki önde gelen takipçilerinden biri ve klasik siyasal iktisadın önemli bir üyesi olmasına karşın Jean Baptiste Say, emek-değer kuramını benimsememişti. Say, üretim maliyetine odaklanan emek-değer kuramının yerine, genellikle 'öznel değer kuramı' (*subjective theory of value*) olarak bilinen bir yaklaşımın daha doğru olduğunu düşünüyordu. Öznel değer kuramına göre, her bir bireyin mal ve hizmetlere yönelik tercihi özneldir ve tüketimden sağlanacak fayda (*utility*) ile ilişkilidir. Dolayısıyla mal ve hizmetlerin değeri bireyden bireye farklılık gösterebilir. Yani değer, yalnızca üretim maliyetine göre belirlenen nesnel bir olgu değil, bireyden bireye değişen öznel bir olgudur. Bu bakımdan Say, 1870'lerde ortaya çıkan, sonraları neoklasik iktisadın mikro-temellerinden birini oluşturan ve günümüzde de iktisada giriş kitaplarında yer alan yarar-değer kuramına (*utlity-theory of value*) daha yakındı.

Say Yasası

Jean Baptiste Say, asıl ününü emek-değer kuramını benimsememesine değil, kendi adıyla anılan bir iktisadi yasaya borçluydu. Mahreçler yasası veya piyasalar yasası olarak da bilinen Say yasasına (*Say's law*) göre, 'arz kendi talebini yaratır'. Smith-sonrası klasik siyasal iktisatçıların büyük çoğunluğu, bir yasadan çok iktisadi bir önerme sayılabilecek bu ifadeyi doğru kabul ederek onaylamışlardır. Bu ifade, Sanayi Devrimi'nin erken aşamalarında, henüz olgunlaşmakta olan kapitalist ekonominin krize veya depresyona girme olasılığına ilişkin yapılan tartışmalar bağlamında ortaya atılmıştır. Arz kendi talebini yaratır, dendiğinde kastedilen şudur: Üretim sürecinin sonunda yalnızca mal ve hizmetler üretilmiş ve piyasaya arz edilmiş olmaz, aynı zamanda üretim faktörlerine de (yani, emeğe, sermayeye ve toprağa) gelir de yaratılmış olur. Başka bir deyişle, üretim, bir yandan arz edilecek mal ve hizmetleri ortaya çıkarırken, diğer yandan da bu mal ve hizmetlerin talep edilmesini ve satın alınmasını sağlayacak gelirleri de yaratır. Üretimle birlikte kazanılan ücret, kâr ve kira gibi başat gelirlerin toplamı –devletin piyasaya müdahale etmediği bir serbest piyasa düzeninde, arz ve talebin kendi aralarındaki etkileşim dinamikleri uyarınca– üretilen mal ve hizmetlerin toplam değerine eşit olur.

Yani, serbestçe işleyen bir piyasa ekonomisinde, toplam gelirler toplam harcamalara ve dolayısıyla toplam talep toplam arza eşit olur. Bu nedenle, böyle bir piyasa ekonomisinde, eksik talep yüzünden veya başka bir deyişle toplam talebin toplam arzdan düşük kalması nedeniyle kriz çıkması veya depresyona girilmesi olası değildir. Devletin müdahalelerinden arındırılmış bir piyasa ekonomisinde, toplam talep ile toplam arz arasındaki denge kendiliğinden sağlanacağı için sistem uzun süren derin bir krize girmeyecektir. Böylece, Say yasasına göre, ekonomik daralma ve işsizlik gibi olgular, kolayca ve çabukça atlatılabilecek geçici ve dönemsel sorunlardır.

Say yasasının, çoğu iktisadi liberalizm yanlısı olan klasik siyasal iktisatçılarca benimsenmiş olması şaşırtıcı değildir. Ancak, Malthus bu saptamanın önemli bir istisnasıdır. Malthus'un Say yasasını kabul etmeyişi, Ricardo ile Tahıl Yasası'na ilişkin giriştiği tartışmanın bir diğer önemli bileşenidir. Malthus'a göre, ekonomide bir 'genel mal bolluğunun' (*general glut*), yani toplam arzın toplam talebi aştığı durumların oluşması olasıdır. Malthus, özellikle tasarruf etme ve para istifleme (*hoarding*) eğiliminin yükseldiği, yani harcama eğiliminin düştüğü dönemlerde ekonominin aşırı üretimden kaynaklanan krizlere ve depresyonlara girebileceğini öngörmüştü. Dahası, toprak sahiplerinin lehine olan Tahıl Yasası'nın yürürlükte kalmasını savunmasının bir nedeni de, 'genel mal bolluğu' dönemlerinde, zengin toprak sahiplerinin harcamalarını sürdürerek krizleri veya depresyonları önleyebileceklerini düşünmesiydi.

Malthus, krizlerin ve depresyonların olası olduğuna ilişkin öngörüsünü sistemli bir çözümleme çerçevesine dönüştürmemiştir. Buna karşın, kendisinden yaklaşık bir yüzyıl sonra, 1929 Büyük Buhranı'nı izleyen yıllarda, modern makroiktisadın temellerini atan, genelde klasik siyasal iktisadı ve özelde Say yasasını kıyasıya eleştiren Cambridge Üniversitesi iktisatçılarından John Maynard Keynes tarafından "ilk Cambridge iktisatçısı" olarak nitelenmiştir. Başka bir deyişle, Malthus ile Keynes arasında, klasik siyasal iktisadın serbest piyasacı bazı ön kabullerini benimsememek bakımından açık bir süreklilik vardır. Bu noktada, Say yasasını aslında Say'dan önce, James Mill'in (1773-1836) ve 'yararcılık' (*utilitarianism*) felsefesinin kurucusu Jeremy Bentham'ın ifade ettiğini, ancak bu önermenin Say'ın yazılarıyla birlikte popülerlik kazandığını da belirtmekte yarar var.

Bentham ve Yararcılık

Jeremy Bentham, geliştirdiği yararcılık felsefesiyle, hem James Mill'i hem de onun oğlu olan John Stuart Mill'i etkilemiştir. Bu felsefe, toplumu oluşturan bireylerin toplam mutluluklarını olası en yüksek düzeye çıkarmayı hedefler. Bu yaklaşıma göre, mutluluğun veya tatminin ölçüsü olarak 'yarar' kavramı esas alınmıştır ve bireysel yarar ile toplumsal yarar arasında belirli bir 'uyumun' sağlandığı eşitlikçi bir sosyo-ekonomik düzenin kurgulanması amaçlanmıştır. Hem bireysel özgürlükleri hem de toplumsal adaleti önemseyen ve gözeten bir yaklaşım olması nedeniyle, yararcılık felsefesinin belki de bir bakıma liberalizm ile sosyalizmi aynı potada eritmeye yönelik bir öğreti olduğu da söylenebilir.

Başka bir deyişle, bu felsefenin öncüsü olan Bentham ve onun takipçileri, olgunlaşmakta olan kapitalist düzen içinde bazı kurumların ve yasaların belirgin biçimde adaletsizlik ve eşitsizlik ürettiğini gözlemlemişler ve bireyin mutluluğunu toplumsal yararı da gözeterek sağlamanın bir yolu olarak kurumsal ve yasal reformların gerekli olduğunu savunmuşlardır. Yani, daha sonraları Marx'ın ve takipçilerinin öngördüğünün tersine, kapitalist düzeni büsbütün ortadan kaldırmaya ve yerine tamamen yeni bir sistem koymaya gerek yoktur; bireysel özgürlükler ve toplumsal adalet, sistem içinde kalarak yapılacak düzenlemeler-

le sağlanabilir. Yararcılık felsefenin bu reformcu yaklaşımı, özellikle John Stuart Mill üzerinde oldukça etkili olmuştur.

19. yüzyılın önemli düşünürlerinden biri olan John Stuart Mill'in katkılarına değinmeden önce, yararcılık felsefesi ile Karl Marx'ın kapitalizm eleştirisi arasındaki önemli farkı açıklamakta yarar var. Bir sonraki alt-bölümde değinileceği üzere, Marx, üretim araçlarının özel mülkiyetine dayanan kapitalist üretim biçimi egemen olduğu sürece, kapitalistlerin (ve toprak sahiplerinin) bu araçlara sahip olmayan işçileri-emekçileri sömürmesinin engellenemeyeceğini ve toplumsal adaletin ancak özel mülkiyetin kaldırılmasıyla mümkün olabileceğini düşünüyordu. Üretim araçlarının mülkiyeti kamuya değil de tarihsel olarak ayrıcalıklı sınıflara ve bu sınıfları oluşturan bireylere ait olduğu sürece, üretim araçlarına sahip olanlar ile olmayanlar arasında sınıfsal mücadele ve çatışma olması kaçınılmazdı. Bu nedenle, esasen üretim araçlarının kamu mülkiyetine geçirildiği bir sistem olan sosyalizmde ve bu sistemin olgunlaşmasından sonra kurulacak olan komünizmde sınıf temelli ayrıcalıklar ortadan kalkmış olacağı için sınıflar arası çatışma da son bulmuş olacaktı. Başka bir deyişle, toplumsal adaletten bahsedebilmek için sınıflar arası çıkar çatışmalarını üreten özel mülkiyet kurumunun kaldırılması gerekirdi. Fakat yararcı felsefeden ve (Marx'tan olmasa da) dönemin sosyalist yazarlarından önemli ölçüde etkilenen John Stuart Mill böyle düşünmüyordu.

Sosyalizan Bir Liberal Olarak John Stuart Mill

Mill, üretim araçlarına devletin veya kamunun sahip olmasını veya üretimin devletçe düzenlenmesini asla önermemişti; klasik siyasal iktisatçıların benimsediği *laissez-faire* anlayışına bağlıydı ve özel mülkiyet sistemine karşı değildi. Buna karşın, olası en çok sayıda insanın olası en yüksek mutluluk düzeyine ulaştırılması, yani yararcılık felsefesinin gerçek yaşama uygulanabilmesi için devlete önemli görevler düştüğünü düşünüyordu.

Mill, 1859'da yayımlanan *Özgürlük Üzerine* (*On Liberty*) başlıklı kitabında, Smith'ten kaynaklanan ve klasik siyasal iktisat geleneğinde de belirgin olan liberal bir bireysel özgürlük anlayışını savunurken, aynı zamanda devletin böyle bir düzenin oluşturulmasında reformcu bir rol üstlenmesi gerektiğini de vurguluyordu. Mevcut sosyo-ekonomik sistemin, yani Mill'in döneminde artık epeyce olgun bir aşamasına ulaşmış bulunan kapitalizmin, Mill'e göre, tüm diğer sistemler gibi kusurları vardı; fakat bu kusurları gidermenin yolu şiddete başvurarak devrimlere girişmek değil, bireysel özgürlükleri ve toplumsal adaleti birlikte gözeterek yasal ve kurumsal reformlar yapmaktı. Bu türden kapsamlı reformları da ancak bireysel hakları ve özgürlükleri önemseyen bir devlet yapabilirdi.

Bu bağlamda, Mill'in, 1848'de yayımlanan ve uzun yıllar üniversitelerde ders kitabı olarak okutulan *Siyasal İktisadın İlkeleri* (*Principles of Political Economy*) kitabına değinmekte de yarar var. Mill, bir bakıma, Smith'in *Ulusların Zenginliği* (1776) kitabını 19. yüzyılın koşullarına göre güncellemiş ve aslında Smith'te de var olan, ama Smith-sonrası klasik siyasal iktisatçıların es geçme eğiliminde

oldukları, 'kurumların yeniden tasarımlanması' konusunu ön plana çıkarmıştı. Mill'e göre, zenginliğin yaratılması ile ilgili olan 'üretim yasaları' fiziksel dünyaya ait teknik bir konu iken; zenginliğin bölüşülmesi ile ilgili olan 'bölüşüm yasaları' insan aklına ve iradesine dayanan kurumsal bir konu idi. Mill'in yaptığı bu üretim ve bölüşüm yasaları ayrımı iktisadi düşünce tarihi açısından önemlidir. Çünkü Mill bir yandan –klasik siyasal iktisatçılar ile uyumlu biçimde– devletin teknik bir konu olan üretim alanına karışmaması gerektiğini söylüyor, diğer yandan –klasik siyasal iktisatçıların önemli bir bölümünün görmezden gelme eğiliminde oldukları– bölüşüm konusunda devlete yaşamsal bir görev yüklüyordu. Yani, toplumsal düzenin daha adil işleyebilmesi ve böylece olası en çok sayıda insanın olası en yüksek mutluluk düzeyine ulaştırılması, devletin kurumsal düzenlemelerle sınıflar arası gelir eşitsizliklerini gidererek gerçekleştirebileceği bir bölüşüm sorunuydu. Yasal reformlar ve kurumsal düzenlemeler yoluyla daha adil bir bölüşümün sağlanabileceğini düşünmesi ve savunması açısından, Mill'in daha sonraları 'sosyal devlet' ve 'sosyal demokrasi' olarak adlandırılan kavram ve olguları öngördüğü söylenebilir.

Dahası, Mill, Malthus ve Ricardo'nun tersine, ümit ve iyimserlik sunan bir yaklaşıma sahipti. Mill, Malthus'un 'nüfus ilkesine' dayanan Ricardo'nun 'durağan durum' saptamasını reddetmiyor; ancak 'durağan durumun' kötümser olmayı gerektirmediğini de ekliyordu. Mill'e göre, daha özgürlükçü ve eşitlikçi bir toplumsal düzenin oluşturulması yönünde yapılacak kurumsal reformların etkin biçimde gerçekleştirilebilmesi için belirli uygun koşulların bulunması gerekiyordu ve 'durağan durum' bu türden reformları yapmak için uygun koşulları bünyesinde barındırıyordu.

Bu iyimser görüşlerinin yanı sıra Mill, üreticilerin 'rekabet' odaklı iktisadi birimler olarak üretim sürecine katılmaları yerine, üreticiler arasında 'işbirliğini' ve sanayi ortaklıklarını ön plana çıkaran ve kârların eşitçe bölüşüldüğü üretici kooperatiflerinin kurulmasına önayak olacak düzenlemelerin yapılmasını da öneriyordu. Son olarak, Mill'in, tarımda çalışan emekçilerin, yani toprak sahibi olamayan çiftçi ve köylülerin toprak sahibi yapılmasını, çünkü böylece hem tarımsal üretkenliğin hem de tarım işçilerinin gelirlerinin artırılabileceğini savunduğunu da belirtmekte yarar var. Tüm bu anlatılanların ışığında, Mill'in klasik siyasal iktisatçılar arasında oldukça farklı bir yere sahip olduğunu ve kendine özgü bir 'liberal sosyalizm' anlayışı geliştirdiğini söylemek pek de yanlış olmaz.

KLASİK SİYASAL İKTİSADIN ELEŞTİRİSİ

1776'da Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* kitabı ile başlayan klasik siyasal iktisat geleneğinin John Stuart Mill'in 1873'te vefatıyla son bulduğu kabul edilir. Modern iktisadi düşünce alanında 'ana akım' (*mainstream*) olma niteliğini yaklaşık yüzyıl boyunca sürdüren bu geleneğin yerini, 1870'lerden itibaren, 'neoklasik' mikroiktisadın temellerini atan ve iktisadi düşüncede 'marjinal devrim' olarak bilinen yaklaşım almaya başlamıştır. Neoklasik ana akımın ortaya çıkı-

şı ve gelişimi bir sonraki alt-bölümde ele alınacaktır. Bu alt-bölümde, klasik siyasal iktisada yöneltilen eleştiriler Friedrich List'in, Alman Tarihçi Okulu'nun ve Karl Marx'ın katkılarına değinilerek incelenecektir. Ayrıca, oldukça uzun ömürlü olan Alman Tarihçi Okulu'nun yalnızca klasik siyasal iktisadı değil, aynı zamanda neoklasik yaklaşımı da eleştiren kapsamlı bir çerçeve oluşturduğu da vurgulanacaktır.

List'in Ekonomik Gelişmenin 'Evrensel' Kurallarına Karşı Çıkışı

Birçoğu Büyük Britanyalı olan klasik siyasal iktisatçılar, ekonomik büyümeyi ve ulusların zenginleşmesini sağlayacak başat politika tercihi olarak 'iktisadi liberalizmi' benimsiyorlar ve savunuyorlardı. Gerek ulusal ekonomi düzeyinde gerekse uluslararası ticarette devletin piyasa süreçlerine, girişimcilere ve rekabet ortamına müdahale etmemesi gerektiğini öne sürüyorlardı. İktisadi liberalizm yanlılarına göre, hem yurtiçinde hem de uluslararası düzeyde serbest piyasa, serbest rekabet ve serbest ticaret, kaynakları en etkin ve üretken oldukları alanlara yönlendirirdi ve bir yandan da tüketicilerin refah düzeyini yükseltirdi. Bu bakımdan, iktisadi liberalizm, ideal ve evrensel bir büyüme ve zenginleşme yöntemi olarak tüm ülkelerin tercih etmesi gereken bir seçenekti. Başka bir deyişle, iktisadi liberalizmin, yalnızca –Sanayi Devrimi'nin öncüsü olan– Büyük Britanya için değil, ekonomik büyümeyi ve zenginleşmeyi amaçlayan her ülke için en doğru ve geçerli yöntem olduğu savunuluyordu.

Piyasanın, rekabetin ve ticaretin 'serbest' olması gerektiğine ilişkin liberal görüş, esasen devletin ekonomi alanından elini çekmesi gerektiği anlamına geliyordu. Bu görüşe göre, devletin ekonomiye –taban ve tavan fiyat uygulamaları, tüketicilere ve üreticilere verilen sübvansiyonlar, yerli üretimi geliştirmeye yönelik sanayi politikaları, ihracat teşvikleri, ithalat kotaları, gümrük vergileri gibi araçlarla– müdahale etmesi, büyüme ve zenginleşme sürecine katkıda bulunamazdı. Çünkü bu türden devlet güdümlü ekonomi politikaları uzun merkantilist dönem boyunca uygulanmış ve ancak ayrıcalıklı tüccar ve imalatçıların kişisel zenginliklerinin artmasına ve tüketicilerin aleyhine olan tekellerin yaygınlaşmasına yol açmıştı. Çoğunlukla Britanya ve Fransa kaynaklı olan bu liberal görüşlere en etkili biçimde karşı çıkan 'anti-liberal' iktisatçılardan biri Alman Friedrich List (1789-1846) idi.

List'in klasik siyasal iktisada ve iktisadi liberalizme yönelttiği eleştiri, özünde, ekonomik büyüme ve zenginleşme sorununun 'evrensel' bir çözümünün olamayacağı saptamasına dayanıyordu. List'e göre, her ulusal ekonominin kendine özgü bir tarihi ve kurumsal geçmişi vardı. Dahası, ulusal ekonomiler gelişmişlik düzeyi bakımından önemli farklılıklar sergiliyorlardı. Farklı geçmişlere sahip ve belirli bir dönemde farklı sanayileşme düzeylerinde bulunan ülkeler için aynı iktisadi politikaları önermek doğru bir yaklaşım olamazdı. Başka bir deyişle, List'e göre, siyasal iktisat biliminin her zaman ve her yerde doğru ve geçerli olan 'evrensel' ilkeler öneren bir öğreti olması olanaksızdı. Her ülke, ken-

di tarihini, kurumsal ve ekonomik gelişmişlik düzeyini hesaba katarak kendisi için en yararlı ve etkili olabilecek iktisat politikalarını belirlemeli ve uygulamalıydı. Bu bakımdan, siyasal ve kültürel kurumları kendine özgü, Sanayi Devrimi'nin öncüsü ve dolayısıyla ekonomik gelişmede en ileride olan Britanya için 'ideal' olan iktisat politikaları, farklı bir kurumsal geçmişe ve görece geriden gelen bir ekonomik gelişme düzeyine sahip olan Almanya'nın büyümesini ve zenginleşmesini sağlayamazdı. List'e göre, Almanya ve sanayileşme sürecine Britanya'dan sonra girebilmiş diğer ülkeler, ancak devletin ekonomik gelişmeyi desteklediği politikalar yoluyla Britanya'yı yakalayabilirlerdi.

Tarihsel kayıtların ışığında değerlendirildiğinde, List'in ekonomik gelişmeye ilişkin bu tezinin –ve dolayısıyla iktisadi liberalizme yönelttiği eleştirinin– büyük ölçüde doğru olduğunu kabul eden birçok iktisatçı vardır. Burada bahsedilen, esasen kapitalist gelişme süreçleridir. Kapitalizmin 16. yüzyıldan itibaren tarih sahnesine çıkmaya başladığı kabul edilirse, 16. ila 18. yüzyıllar arasında, başta İngiltere olmak üzere neredeyse tüm Batı Avrupa ülkelerinin 'devlet-güdümlü', yani 'anti-liberal' merkantilist iktisat politikaları uyguladıkları bilinmektedir. Bu konuda istisna sayılabilecek tek ülke Hollanda olabilir. Uzun merkantilist sürecin sonunda, İngiltere Sanayi Devrimi'ne öncülük edebileceği bir gelişmişlik düzeyini yakalamıştı. Başka bir deyişle, İngiltere, o dönemin, en yüksek katma değer yaratan, teknoloji içeriği en yüksek ve dolayısıyla dış ticarette kendisine üstünlük sağlayacak ürünleri üretebildiği ve ihraç edebildiği bir gelişmişlik düzeyine ulaşmıştı. İngiltere bu düzeye ulaşmadan önce –diğer Batı Avrupa ülkelerinin çoğu gibi– hem yurtiçinde hem de dış ticarette devletçe denetlenen ve düzenlenen iktisat politikaları uygulamıştı.

Yani, Sanayi Devrimi'nin öncüsü olan İngiltere bile, ekonomik gelişme süreçlerinin erken aşamalarında devlet eliyle yönlendirilen ve geliştirilen bir ekonomiye sahipti. Ne zaman ki İngiltere sanayileşme ve teknoloji açısından rakiplerine karşı belirgin bir üstünlük sağladı, ancak o zaman, iktisadi liberalizmin herkes için en iyi yöntem olduğuna ilişkin görüşler İngiltere'den dünyaya yayılmaya başladı. İngiltere açısından özetlediğimiz bu süreci, Friedrich List "merdiveni tekmelemek" (*kicking away the ladder*) deyimini kullanarak eleştirmişti. List'e göre İngiltere, ekonomik gelişmişlik açısından öncü konuma gelirken, basamakları devlet-güdümlü iktisat politikalarından oluşan bir 'merdivenin' en tepesine doğru yol almıştı ve zirveye ulaştığında arkasından gelen ülkelere 'iktisadi liberalizm' önererek başka ülkelerin aynı yolu izlemesini önlemek amacıyla aslında merdiveni tekmeliyordu.

List, bu tarihsel saptamadan yola çıkarak, 1841'de yayımlanan *Ulusal Siyasal İktisat Sistemi* (*The National System of Political Economy*) başlıklı kitabında görüşlerini geliştirdi. Özellikle sanayileşme ve teknolojik kapasite geliştirme alanlarında devlete yaşamsal görevler düştüğünü vurgulayarak, dış ticaret politikasının da bu devlet-güdümlü kalkınma sürecini destekleyecek biçimde 'korumacı' ögeler içermesi gerektiğini savundu. Ekonomik gelişme süreçlerinin görece erken aşamalarında bulunan ülkelerin, dünya piyasalarında rekabet edebilir

bir düzeye gelebilmeleri için büyümeye ve gelişmeye uygun sanayilerin titizlikle seçilip devletçe desteklenmesi ve bu 'bebek' sanayilerin kendi ayakları üzerinde durabilecek duruma gelene kadar dış rekabetten –ithalat kotaları ve gümrük vergileri gibi araçlarla– korunması gerektiğini vurguladı. 'Bebek-sanayi tezi' (*infant-industry argument*) olarak da bilinen bu strateji, çeşitli dönemlerde ve farklı biçimlerde –ABD, Almanya, Japonya, Fransa, 'Doğu Asya Kaplanları' gibi– birçok ülke tarafından başarıyla uygulanmıştır.

Bu noktada, List'in, devlet destekli büyüme ve gelişme politikalarının 'ilelebet' uygulanmasını savunmadığını özellikle vurgulamak gerekir. List'e göre, ülkeler kendileri için en uygun politikaları gelişmişlik düzeylerine göre belirleyebilmelidirler. Kalkınma süreçlerinin erken aşamalarında devlet denetimi ve düzenlemeleri gereklidir, ancak gelişme çabaları başarıyla sonuçlandıkça devletin sağladığı koruma ve destekler aşamalı olarak geri çekilmelidir. Yani, devletin desteğiyle sanayileşme ve teknolojik ilerleme süreçlerini katma değeri yüksek ürünler üretebilme ve ihraç edebilme aşamasına ulaşarak başarıyla tamamlayan ülkeler iktisaden liberal politikaları benimsemeye ve uygulamaya başlayabilirler. Çünkü ancak o aşamadan sonra serbest piyasa, serbest ticaret ve serbest rekabet ülkenin ekonomik gelişmesini pekiştirebilir.

Ulusal büyüme ve gelişme politikalarının, kurumsal ve ekonomik gelişmişlik düzeyinin aşamalarına göre belirlenmesi gerektiğine ilişkin bu temel yaklaşım, 20. yüzyılda da önemini korumuştur. List'in 19. yüzyılda savunduğu bu yaklaşım, daha sonra ayrıntılı olarak inceleneceği üzere, özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında hızla gelişen Kalkınma İktisadı disiplininin yapı taşlarından biri olmuştur. Nitekim yaklaşık olarak 1945-1980 yıllarını kapsayan dönem boyunca, azgelişmiş ülkeler, devletin son derece etkili olduğu sanayi, teknoloji ve dış ticaret politikaları uygulayarak yüksek büyüme hızlarına ulaşmışlardır. Sonraları, 1980'lerden itibaren yeniden canlanan ve etkili olmaya başlayan liberal iktisadi görüşlere muhalif olan kalkınma iktisatçıları ise 'neoliberalizme' yönelik eleştirilerinin önemli bir kısmını, kökeni 19. yüzyıla uzanan bu yaklaşıma dayanarak geliştirmişlerdir.

Alman Tarihçi Okulu

Sanayi Devrimi'nin öncüsü Britanya için ideal olan iktisat politikalarının ekonomik gelişme açısından görece geride olan ülkeler için ideal olmayacağı görüşü, özellikle Almanya'da kolay kabul görmüştür. Bu görüşü yöntemsel bir çerçeveye oturtarak, özelde iktisadın ve genelde sosyal bilimlerin araştırma programlarının nasıl olması gerektiğini önemli bir tartışma konusuna dönüştüren de Alman Tarihçi Okulu (ATO) olmuştur. List'in katkılarının belirli bakımlardan ATO'nun 'müjdecisi' olduğu söylenebilir. ATO'nun üyeleri de, genellikle Britanya-tipi siyasal iktisat anlayışına karşı çıkmışlar ve özellikle her ülkenin kendine özgü bir kurumsal tarihi olduğunu söyleyerek siyasal iktisadın evrensel bir geçerliliği olamayacağını vurgulamışlardır.

Bu bağlamda, ATO'nun aslında birbirinden kısmen farklı olan ardışık iki ekolden oluştuğunu belirtmek gerekir. İlk, yani 'eski' ekolün kurucusu genellikle Wilhelm Roscher (1817-1894) olarak kabul edilir. Gelişen ve bir nesil sonra Gustav Schmoller'in (1838-1917) öncülüğünde eleştiri düzeyini yükselten ekol ise 'yeni' veya 'genç' ekol olarak bilinir. Bu iki ekol de, siyasal iktisadın sosyal bir bilim olarak tarihsel bir bakış açısını içermesi gerektiği görüşünü paylaşırlar; tarihsel kayıtlar ve veriler dikkatle incelenmeli, 'betimleyici' (*descriptive*) incelemeler yapılmalı ve politika seçenekleri tarihsel örüntülerden (*patterns*) yararlanarak belirlenmelidir. Roscher'in öncülük ettiği eski ekole göre, klasik siyasal iktisadın sorunu yanlış olması değil, farklı ülkelerin –ve elbette Almanya'nın– siyasal-iktisadi durumunu açıklamaya uygun olmamasıdır. Eski ekole göre; yasaları, devletleri, kurumları, ekonomileri ve kültürleri tarihsel olarak farklı yörüngelerde gelişmiş olan ülkelerin her biri ayrı ayrı incelenmeli ve iktisat politikası geliştirmede 'görelilik' (*relativism*) bir ilke olarak benimsenmelidir. Schmoller'in öncülük ettiği yeni ekol ise, klasik siyasal iktisadın (ve 1870'lerde gelişmeye başlayarak sonraları neoklasik iktisadın temelini oluşturan 'marjinal çözümleme' yaklaşımının) 'kuramsal' çabalarını doğrudan hedefleyerek eleştiri çıtasını yükseltmiştir. ATO'nun yeni ekolünün etkili olmaya başlamasıyla birlikte, iktisadi düşüncede bir 'kuram-tarih gerginliği' baş göstermiştir. Schmoller ve arkadaşları, iktisatta ve sosyal bilimlerde evrensel kuramlar geliştirmeye yönelik çabaların boşuna olduğunu söylüyorlar, bu türden çabaları 'tarihsel olmayan' (*ahistoric*) bir yöntem izledikleri için büsbütün reddediyorlardı.

İktisatta 'Yöntem Kavgaları'

İktisadın 'kuramsal' olamayacağını ve 'tarihsel' olması gerektiğini ısrarla vurgulayan yeni ekolün öncüsü Schmoller ile iktisadi düşüncede 'marjinal çözümlemeyi' dolaşıma sokan ilk iktisatçılardan biri olan Avusturyalı Carl Menger (1840-1921) arasında uzun yıllar süren tartışmalar olmuştur. Menger, yöntemsel bireyciliğe, öznelciliğe ve iktisadi liberalizme sıkı sıkıya bağlı olmasıyla ön plana çıkmış olan Avusturya İktisat Okulu'nun da kurucusudur. Menger'e ve takipçilerine göre, 'kuramsal' bir iktisat olası, gerekli ve yararlıdır. Schmoller öncülüğündeki ATO ile Menger öncülüğündeki Avusturya Okulu arasındaki bu tartışmalar *Methodenstreit* –yani 'yöntem kavgası'– olarak iktisadi düşünce tarihine damgasını vurmuştur.

Bu tartışmalar, aslında, 1870'lerden itibaren sosyal bilimlerin giderek kendi uzmanlık alanlarına çekilerek ayrışmaya başlamasıyla ilgilidir. 20. yüzyılın ve günümüzün en önemli sosyal bilimcilerinden biri olan Immanuel Wallerstein'ın da vurguladığı üzere, 19. yüzyılın sonlarına doğru sosyal bilimlerde belirgin bir 'iş bölümü' ve 'uzmanlaşma' eğilimi ortaya çıkmıştı. Yukarıda değindiğimiz gibi, önceleri toplumsal süreçler, devlet idaresi ve ekonominin işleyişi bir bütün olarak inceleniyorken, bu alanların her biri giderek ayrı birer uzmanlık alanına dönüştü. Sosyoloji, toplumu; siyaset bilimi, devleti; iktisat da piya-

sa sürecine indirgenen ekonomiyi incelemekte uzmanlaşan ayrışık bilimler olarak ortaya çıktı. Oysa 1870'lerden önce, sosyoloji, siyaset bilimi veya iktisat olarak adlandırılan ayrı çalışma alanları yoktu. Bu saptamayı göz önüne alarak, aslında, ATO'nun, *Methodenstreit* bağlamında, böyle bir ayrışmaya karşı çıkmış olduğu da söylenebilir; yani, toplumsal, siyasal ve ekonomik süreçler bir bütündür ve bu karmaşık bütün ancak kapsayıcı bir tarihsel yöntem izlenerek incelenebilir. Başka bir deyişle, ATO, söz konusu bütünün toplumsal ve siyasal ögelerini –belirli varsayımlar yaparak, yani yok sayarak– bir yana bırakmayı ve böylece 'evrensel' olduğu iddia edilen iktisadi kuramlar türetmeyi yanlış, gereksiz ve yararsız bulmuştu.

Marx'ın Kapsamlı ve Radikal Eleştirisinin Yapı Taşları

Bu noktada, toplumsal, siyasal ve iktisadi süreçleri tarihsel bir bütünlük içinde irdeleyerek gelmiş-geçmiş en kapsamlı, etkili ve eleştirel çözümlemelerden birini ortaya koyan Karl Marx'ın (1818-1883) katkılarını incelemeye başlayabiliriz. Siyasal-iktisadi düşünceye pek çok katkıda bulunmuş olan Marx'ın önemli eserlerinden birkaçı şunlardır: Ömrü boyunca yakın arkadaşı, maddi ve manevi destekçisi olan Friedrich Engels (1820-1895) ile birlikte kaleme aldıkları *Komünist Manifesto* (*The Communist Manifesto*) (1848), *Siyasal İktsadın Eleştirisine Bir Katkı* (*A Contribution to the Critique of Political Economy*) (1859) ve 1867'de ilk cildini tamamladığı ve en büyük eseri olan *Kapital* (*Das Kapital*). *Kapital'in* ikinci ve üçüncü ciltleri Marx'ın ölümünden sonra, Engels'in çabalarıyla 1885'te ve 1894'te yayımlanmıştır. Burada Marx'ın eserlerine ayrı ayrı değinmek yerine, onun geliştirdiği iktisadi düşüncenin genel çerçevesi ve kapitalizm çözümlemesinin ana hatları ortaya konacaktır.

Sosyalist iktisadi düşünce tarihine en yetkin katkıları yapmış olan Marx'ın çözümlemesini doğru anlayabilmek için, onun John Stuart Mill'den ve Friedrich List'ten farklı olduğu iki temel noktaya dikkat çekmekte yarar var. Birincisi, Mill de, Marx gibi, kapitalizmin adaletsiz ve eşitsiz bir sosyo-ekonomik düzen olduğunu saptamıştı; ancak Marx'tan farklı olarak, kapitalist düzeni kökten değiştirmek yerine, düzen-içi kurumsal reformlarla gelir eşitsizliği gibi temel sorunların büyük ölçüde giderilebileceğine ve böylece adil bir dünya yaratılabileceğine inanıyordu. Başka bir deyişle, Mill, özel mülkiyete dayanan kapitalizmin radikal olmayan düzenlemeler yoluyla adil bir sisteme dönüştürülebileceğini düşünüyordu. Marx ise üretim araçlarının özel mülkiyet altında bulunduğu bir düzende, sömürü ilişkilerinin ve adaletsizliğin önlenemeyeceğini düşünüyor ve bu nedenle özel mülkiyetin ortadan kaldırılması yoluyla kapitalist düzenin devrilip yerine kamu mülkiyetine dayanan sosyalizmin kurulması gerektiğine inanıyordu. İkincisi, List de, Marx gibi, iktisadi liberalizmin uluslararası düzeyde iktisaden güçlü olanlara hizmet eden bir ideoloji olduğunu saptamıştı; ancak Marx'tan farklı olarak, ülkelerin kapitalist dünya düzeni içinde kalarak ekonomik gelişme alanında nasıl başarılı olabilecekleri üzerinde durmuştu.

Başka bir deyişle, iktisadi liberalizm piyasaya bağlı, serbest rekabet ve serbest ticaret odaklı bir kapitalist kalkınma stratejisi öneriyorsa; List de devletin desteklediği ve denetlediği bir kapitalist kalkınma stratejisi öneriyordu. Sonuçta, hem 'piyasacı' iktisadi liberaller hem de 'devletçi' List'in önerdiği kalkınma seçenekleri kapitalist üretim biçiminin sürdürülmesine dayanıyordu. Halbuki Marx sömürünün kaçınılmaz olduğu kapitalist üretim biçimine son verilmesi gerektiğini söylüyordu.

Marx, kapitalizmi çözümlerken tarihsel bir yöntem geliştirmişti. Tarihsel maddecilik veya diyalektik materyalizm olarak bilinen bu yöntemi geliştirmesinde iki önemli Alman düşünürü etkili olmuştu: Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831) ve Ludwig Andreas Feuerbach (1804-1872). Diyalektik, Hegel'in dünyayı ve tarihin ilerleyişini anlamak için kullandığı ve 'tez-antitez-sentez' üçlüsünü içeren bir akıl yürütme biçimiydi. Hegel'e göre, tarih boyunca düşüncenin gelişimiyle birlikte dünya da sürekli değişmiştir ve bu değişim sürecinde esas olan birbiriyle çatışan düşüncelerdir (yani, tez ve antitez). Çatışan düşüncelerin mücadelesinden ne tez ne de antitez galip olarak çıkar. Bu mücadelenin galibi, tezin ve antitezin kimi ögelerini birleştiren ve aslında yeni bir tez olan 'sentezdir'. Bu 'yeni tezin' karşısına da zaman içinde yeni bir anti-tez çıkar ve bunların çatışması başka ve yeni bir sentezin doğuşuna yol açar. Düşüncenin gelişimi ve bunun bir sonucu olarak maddi dünyanın değişimi böyle bir süreklilik içinde akıp gider. Marx, özellikle gençlik yıllarında, Hegel'den ve onun diyalektik düşünce sisteminden çok etkilenmişti. Bu nedenle diyalektiği kendi tarihsel çözümlemesinin önemli bir bileşeni olarak kullandı.

Ancak, Marx'ın diyalektik anlayışı zamanla Hegel'inkinden farklılaşmıştır. Daha doğrusu, Marx, Hegelci diyalektiği baş aşağı çevirmiştir. Bu durumu en basit biçimiyle şöyle açıklayabiliriz: Hegel, düşüncenin maddi dünyayı değiştirdiğini düşünüyordu; yani, Hegel'e göre tarihsel değişimi anlamada başlangıç noktası 'düşünce' (ide) olmalıydı. Düşüncenin gelişimi, maddi dünyada gözlemlenen değişimlerin kaynağıdır; ide maddeyi belirler. Marx ise, yalnızca Hegel'den değil, aynı zamanda Feuerbach'ın maddecilik (materyalizm) yaklaşımından da etkilenmişti. Feuerbach'ın felsefesine göre, düşünce maddi dünyanın koşullarından bağımsız biçimde gelişemezdi. Marx, böylece, tarihsel veya diyalektik materyalizm olarak bilinen düşünce sistemini, diyalektik yöntemi maddeci düşünceye uygulayarak geliştirdi. Buna göre, tarih boyunca gerçek çatışmalar hep maddi dünya alanında olmuştur ve düşünce bu maddi çatışmaların sonucunda değişmiş ve gelişmiştir. "Bir köylü kulübesinde, bir saraydakinden farklı düşünülür" diyen Marx, maddi yaşam koşullarının düşüncenin niteliğini belirlediğini basit ama özlü biçimde vurgulamıştır.

Marx –diyalektik materyalizme dayanarak– insanlık tarihinin, özünde, sınıflar arası çıkar çatışmalarının tarihi olarak okunabileceğini söylüyordu. Sınıfsal gerilimler, mücadeleler ve çatışmalar maddi dünyaya ait olan gerçek ve yaşamsal sorunların ürünüdür. Örneğin, monarşinin ve toprak ağalarının (aristokrasinin) egemenliğine dayanan feodal sistemi ortadan kaldırıp yerine parlamen-

tonun ve kapitalistlerin (burjuvazinin) egemen olduğu kapitalist sistemi koyma düşüncesi, maddi koşullardan bağımsız biçimde gelişmemiştir. Feodalizmden kapitalizme geçiş, aristokrasi ile burjuvazinin sınıfsal ve maddi çıkarlarının çatışması ve bu çatışmanın feodalizm-içi bir çözümünün giderek olanaksız hâle gelmesi nedeniyle gerçekleşmiştir. Başka bir deyişle, geç feodal dönemde, giderek palazlanmaya ve güçlenmeye başlayan burjuvazinin maddi çıkarları aristokrasinin çıkarlarıyla çatışmasaydı, burjuvazi feodalizmi yıkıp yerine kapitalizmi koyma düşüncesini aklından geçirmezdi. Burjuvaziyi tarihin gördüğü en 'devrimci' sınıf olarak niteleyen Marx, bundan sonraki 'devrimi' ise tarih boyunca ezilmiş olan emekçi sınıfların burjuvaziye karşı gerçekleştireceğini öngörüyordu. Marx'a göre, burjuvazi, kendi maddi çıkarlarını pekiştirmek için emekçi sınıfları çok düşük ücretlerle ve uzun mesai saatleri boyunca çalıştırarak apaçık biçimde sömürüyordu. Bu 'maddi' koşullar altında 'aş ve iş' sorunlarıyla boğuşan emekçi sınıfların sosyalist bir devrimi 'düşünmek' zorunda kalmaları ve gerçekleştirmeleri bir bakıma kaçınılmazdı.

Marx, başta Adam Smith ve David Ricardo olmak üzere klasik siyasal iktisatçıları dikkatle okumuştu. Bir önceki alt-bölümde değinilen ve özellikle Ricardo'nun çözümlemesinde önemli bir yer tutan emek-değer kuramını Marx farklı biçimde yorumlayarak klasik siyasal iktisadı eleştirmişti. Smith'te veya Ricardo'da 'emek zamanı' malın mübadele değerinin, yani fiyatının bir ölçüsü olmanın ötesinde bir anlama sahip değildi. Halbuki Marx'ın emek-değer kuramına göre, değerin tümünü emek yaratmaktaydı. Başka bir deyişle, gerek tüm tüketim mallarını, gerekse üretimde kullanılan her türlü üretim aracını (yani, sermayeyi veya yatırım mallarını) işçiler yaratmaktaydılar; kapitalistler (ve toprak sahipleri) ise tümü emek tarafından yaratılan değerin 'önemli bir kısmına' el koymaktaydılar. Emekçi olmayan, yani sermaye ve toprak gibi üretim araçlarına sahip olan sınıfların el koyduğu 'değerin önemli bir kısmını', Marx 'artı değer' (*surplus value*) olarak kavramlaştırmıştı. Marx'a göre, 'artı değer' üretim araçlarına sahip olanların olmayanları sömürmesinin bir ölçüsüydü. Böylece, klasik siyasal iktisatçıların üzerinde durmadığı 'sömürü' kavramı, Marx'ın siyasal iktisat eleştirisinin merkezine yerleşmiş oluyordu.

Artı değer ve sömürü arasındaki ilişki, basit ve sık kullanılan bir örnekle şöyle açıklanabilir: Bir işçinin geçimlik (*subsistence*) düzeyde yaşamını sürdürebilmesi için günde 6 saat çalışması gerekli olsun. Başka bir deyişle, bir işçinin günde 6 saat çalışarak geçimlik düzeyde bir yaşam sürdürebileceği maddi koşulların geçerli olduğunu varsayalım. Saatlik ücretin de 10 TL olduğunu düşünelim. Bu durumda, bir işçinin yaşamını asgari standartlarda sürdürebilmesi için günde 60 TL kazanması gerektiğini varsaymış olduk. Marx, işte tam da bu noktada klasik siyasal iktisatçıların es geçtiği bir duruma dikkat çekiyordu. Her ne kadar temsili bir işçinin günde 6 saat çalışarak 60 TL kazanması geçimlik düzeyde bir yaşam sürdürmesi için yeterliyse de; patron yani kapitalist, işçiyi günde 6 saat yerine, örneğin, 10 saat çalışmaya zorlayabilecek ama günde 100 TL yerine yine de 60 TL ücret ödeyebilecek yaptırım gücüne sahiptir. Bu örnekte, ka-

pitalist, işçiyi geçimlik çalışma süresi olan 6 saatten 4 saat daha fazla çalıştırdığı halde, yalnızca geçimlik-ücreti ödemektedir. İşçi, karşılığını alamadığı bu dört saatlik fazladan emek-zamanında, tamamına kapitalistin el koyduğu bir 'artı değer' yaratmaktadır. Artı değer bu nedenle sömürünün somut bir ifadesidir. Kapitalistin, işçi üzerinde böyle bir yaptırım gücüne sahip olmasının nedeni ise, üretim araçlarının (yani fabrikanın ve fabrikadaki tüm makine ve teçhizatın) sahibi olmasıdır. Halbuki üretim araçlarını da işçiler üretmişlerdir. İşçilerden biri, çalışmasının karşılığını alamadığından şikâyet ederse, kapitalist o işçiyi işten çıkartıp yerine bir başkasını alır. Dolayısıyla, işçiler 'değerin' tamamını yarattıkları halde, üretim araçlarına sahip olmadıkları için yarattıkları 'değerin' yalnızca bir kısmını almayı kabullenmek zorunda kalırlar. Kısacası, kapitalizmde sömürü esasen üretim alanında ortaya çıkmaktadır ve sömürüyü mümkün kılan üretim araçlarının özel mülkiyetidir.

Böylece Marx, kapitalist üretim biçimine içkin olan emeğin sömürülmesi olgusunu, kapitalistin kârının kaynağı olan artı değerin ön koşulu olarak ele almıştır. Başka bir deyişle, kapitalist, emeği sömürmeden kâr edemez. Sömürünün derecesi ile kâr oranı arasında da doğru orantılı bir ilişki vardır. Kâr oranını artırmak isteyen kapitalist, işçileri daha uzun mesai saatleri boyunca çalışmaya zorlayarak artı değeri ve dolayısıyla sömürüyü artırmak zorundadır. Kapitalistler, daha uzun mesai saatleri dayatmanın yanı sıra, erkek ve yetişkin işçilerle birlikte kadınları ve çocukları da yoğun olarak çalıştırarak daha çok kâr etmeye çabalarlar. Fakat Marx, tam da bu noktada, kapitalist üretim biçiminin iç çelişkilerini saptayarak, sömürüye dayanan bu sistemin aslında kendi sonunu getirecek dinamikleri bünyesinde barındırdığını ileri sürmüştür. Marx'a göre, kapitalistler, her ne kadar emek sömürüsü yoluyla kâr elde etseler de kapitalizmde kâr oranları uzun vadede düşme eğiliminde olacaktır. Kâr oranlarındaki bu düşme eğilimi kapitalizmin sonunu getirecek sürecin başlangıcıdır.

Peki, kapitalizmde kâr oranları niçin düşme eğiliminde olacaktır? Kapitalist üretim biçiminde iki başat girdi türü vardır: i) Marx'ın 'sabit sermaye' olarak kavramlaştırdığı ve kapitalistin sahip olduğu üretim araçları (fabrika, makine, alet, edevat, teçhizat vs.) ve ii) Marx'ın 'değişken sermaye' olarak kavramlaştırdığı ve kapitalistin ücret karşılığı çalıştırdığı işgücü (emek). Kârın kaynağı ve sömürünün ölçüsü olan artı değer, yukarıda vurgulandığı üzere, sabit sermayeden değil değişken sermayeden kaynaklanmaktadır. Kapitalist kâr oranını yükseltebilmek için üretimde kullandığı değişken sermayenin (emeğin) sabit sermayeye (makinelere) oranını artırmak zorundadır. Bu noktada, Marx kapitalistler arasındaki rekabetin bunun tam tersi yönde bir sonuca yol açacağını öngörmüştür. Kapitalistler arasındaki rekabet, üretimde değişken sermaye oranının değil sabit sermaye oranının artmasına yol açacaktır ve böylece giderek daha çok 'makineleşen' üretim sürecinde artı değer ve kâr oranları düşecektir. 'Makineleşmek', yani sabit sermayenin (değişken sermayeye göre) miktarını artırarak üretim ölçeğini büyütmek, kapitalistlerin piyasada rakiplerine karşı maliyet ve dolayısıyla fiyat üstünlüğü sağlayabilmeleri için gereklidir. Makineleşme sü-

reci, başka bir deyişle 'kesintisiz (sabit) sermaye birikimi', kapitalistin varlığını sürdürebilmesi için rakipleriyle giriştiği amansız bir yarıştır. Rakipleri kadar hızlı makineleşemeyen (yani, sabit sermaye oranını artıramayan) kapitalist –rakiplerine göre daha yüksek maliyetle üretim yapmak ve dolayısıyla sattığı mala daha yüksek fiyat uygulamak zorunda kalacağı için– piyasadan silinip gitmeye yazgılıdır. Öte yandan, sabit sermaye oranını kesintisiz olarak artırma zorunluluğu (yani, artı değerin kaynağı olan değişken sermaye oranının rekabet edebilmek için sürekli azaltılması), kâr oranlarını düşürecektir. Marx, kapitalist üretim biçiminin başat çelişkisini böyle ortaya koymuştur. Bu basit ve sıradan bir çelişki değildir, çünkü aynı zamanda kapitalizm açısından sonun başlangıcıdır.

Marx'a göre, kapitalist rekabet koşullarında sabit sermaye oranının artması ve kâr oranlarının giderek düşmesi, hem kapitalistler hem de emekçiler açısından tarihsel sonuçlar doğuracaktır. Öncelikle, üretim ölçeğini büyütme bakımından başarısız olan kapitalistler piyasadan silinip giderken, piyasa gücü, bu rekabet sürecinde başarılı olan az sayıdaki üreticinin yani büyük şirketlerin elinde toplanacaktır. Başka bir deyişle, kapitalist rekabet süreci yalnızca büyük şirketlere yaşam şansı tanıyan bir 'tekelleşme' eğilimini de bünyesinde barındırır. Fakat bir 'kapitalist başarı' ölçütü olan büyük ölçekli üretim giderek 'aşırı üretime' (*over-production*) yol açar. Aşırı üretim, sabit sermaye oranlarını yükseltmede başarı sağlayan büyük kapitalistlerin ürettikleri bol miktardaki malı satacak alıcılar bulamaması anlamına gelir. Çünkü sabit sermaye oranını kesintisiz olarak artırmak, aslında işçilerin yerine sürekli olarak makineleri ikame etmekle mümkün olur. Yani, makineleşme süreci bir yandan da birçok işçinin işten çıkarılmasına ve işsizliğin artmasına yol açacaktır. Nüfusun en büyük bölümünü oluşturan emekçi kesimde birçok işçinin işsiz ve dolayısıyla gelirsiz kalması üretilen bol miktardaki malın satılamamasına ve dolayısıyla ekonomik krizlere ve depresyonlara neden olacaktır.

Bu noktada, bir önceki alt-bölümde ayrıntılı olarak değinilen, klasik siyasal iktisatçıların büyük çoğunluğunun doğru kabul ettiği ve "arz kendi talebini yaratır" olarak özetlenen Say Yasası'nı hatırlamakta yarar var. Bu 'yasaya' göre, ekonominin 'doğal' işleyişi içinde aşırı üretim söz konusu olamaz; uzun süreli ve derin krizlere (depresyonlara ve kalıcı işsizliğe) rastlanmaz, çünkü piyasanın 'doğal' düzeni üretim sürecinde yaratılan gelirlerin üretilen malları satın almaya yeterli olmasını sağlayacaktır. Marx ise, Say Yasası'nı "çocukça zırıltı, palavra, sahtekârlık" (*childish babble, claptrap, humbug*) sözcükleriyle niteleyerek, kapitalizmde aşırı üretimden kaynaklanan ve her seferinde daha da büyüyen ve derinleşen depresyonların kaçınılmazlığını vurgulamıştır. Giderek derinleşen krizler, yalnızca işsiz ve gelirsiz kalan işçilerin değil, aynı zamanda işlerini koruyabilen işçilerin de yaşam koşullarını kötüleştirecektir. İşlerini koruyabilen işçiler, düşen kâr oranlarını telafi etmek isteyen kapitalistler tarafından giderek daha çok çalışmaya zorlanacaktır. Böylece, işsiz kalan emekçiler giderek büyüyen bir 'endüstriyel rezerv ordusu' (*industrial reserve army*) oluştururlarken, işlerini koruyabilen emekçilerin yaşam koşulları da giderek ağırlaşacaktır. Yani, Marx'a

göre, kapitalizmde emekçi sınıfın sefalet düzeyi giderek artmaya yazgılıdır. Artan sefalet düzeyi, bir yandan da, emekçiler arasında bir sınıf bilincinin oluşmasını kolaylaştırarak, kapitalizme karşı örgütlü bir işçi sınıfı hareketinin güçlenmesini sağlayacaktır. Üretim araçlarının özel mülkiyetine ve emeğin sömürülmesine son verecek sosyalist bir devrimin koşulları böyle oluşacaktır. Sonuçta, Marx'ın tabiriyle, "Mülksüzleştirenler, mülksüzleştirilecektir!"

Marx'ın Mirası

Marx, sosyalist devrimlerin ilk olarak gelişmiş kapitalist ülkelerde, yani Kuzey ve Batı Avrupa ülkelerinde gerçekleşeceğini düşünmüştü. Ancak, gelişmiş kapitalist ülkelerin devletleri kapitalistlerin de onayıyla, özellikle 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren, bilinçlenmekte ve kapitalizme karşı örgütlenmekte olan işçi sınıfının yaşam koşullarını düzeltecek birtakım siyasal-iktisadi önlemler aldılar ve böylece 'devrim tehlikesini' bertaraf etmeyi başardılar. Çalışma saatlerinin kısaltılmasına, çalışma, barınma ve sağlık koşullarının düzeltilmesine ve ücretlerin yükseltilmesine ilişkin işçi talepleri aşamalı olarak kabul edildi. Oy kullanma hakkı, önce erkek işçileri, sonra kadınları da kapsayacak biçimde aşamalı olarak genişletildi. Böylece gelişmiş kapitalist ülkeler, sonraları 'sosyal devlet', 'sosyal demokrasi' ve 'refah devleti' olarak tanımlanacak tarihsel bir uzlaşmanın yolunu açarak kapitalizme duyulan öfkeyi önemli ölçüde dizginlemeyi başardılar.

Öte yandan, Marx'ın devrimci görüşleri, özellikle 20. yüzyılda, başta Rusya olmak üzere, pek çok geri kalmış ülkede etkili oldu. Marx'ın izleyicileri olan Lenin ve arkadaşları, 1917 yılında Rusya'da yönetimi ele geçirip, 1922'de Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'ni (SSCB'yi) kurdular. 'İşçi konseyleri' anlamına gelen 'Sovyetler', 1989-91 dönemini kapsayan dağılma sürecine kadar birliğini korudu. SSCB, gerek etkisi altına aldığı diğer ülkelerde sosyalist yönetimlerin kurulması gerekse diğer bazı ülkelere esin kaynağı olması açısından 20. yüzyıla damgasını vurdu. Birçok Doğu Avrupa ülkesinin yanı sıra, dünyanın en kalabalık ülkesi olan Çin de 1949'da sosyalizme geçti. Kısacası, Marx'ın görüşleri 20. yüzyıl boyunca dünyanın birçok farklı bölgesinde ve irili ufaklı birçok ülkede etkili oldu ve özellikle gelişmiş kapitalist ülkelerdeki kapitalistleri tedirgin etmeyi sürdürdü. İkinci Dünya Savaşı sonrasında, ABD ile SSCB arasında başlayan ve 1980'lerin sonuna kadar sürerek tüm dünyayı etkisi altına alan 'Soğuk Savaş', tedirgin kapitalistler ile adil bir sosyo-ekonomik sistemin mümkün olduğunu kanıtlamaya çabalayan sosyalistler arasındaki tarihsel bir kutuplaşmayı simgeliyordu.

Bu tarihsel çerçevede ortaya çıkan kapitalizm-sosyalizm tartışmalarının ve bu tartışmalara eşlik eden büyük ve kanlı mücadelelerin insanlık tarihi açısından son derece önemli olduğu açıktır. Bu türden mücadelelerin yol açtığı insanlık dramlarının sorumlusunun kim olduğu ise hâlâ tartışma konusudur. Özellikle ABD'de yayımlanan iktisadi düşünce tarihine ve iktisada ilişkin kimi kitap-

larda, bu dramların baş sorumlusu olarak Marx gösterilmektedir. Bunun yanı sıra, Marx'ın izleyicisi olan devrimci liderlerin birçoğunun siyasal haklar ve bireysel özgürlükler gibi önemli alanlarda çok kötü performans sergileyerek baskıcı rejimler kurdukları vurgulanmaktadır. Kapitalizmin, iktisadi etkinlik ve üretkenlik bakımından sosyalizme karşı üstünlük sağladığı ve sosyalizmin bu yüzden çöktüğü de sıkça dile getirilmektedir. Marx, ayrıca kuramsal yanlışları ve öngörülerinin gerçekleşmemesi yüzünden de çokça eleştirilmektedir. Öte yandan, SSCB ve onun liderliğindeki sosyalist blok çoktan dağılmış olmasına rağmen ve Çin'deki sosyalist yönetim uzunca bir süre önce kapitalist dünya ekonomisiyle bütünleşmeye dayanan bir kalkınma stratejisini benimsediği halde, Marx'ın görüşleri hâlâ önemsenmekte ve yoğun olarak tartışılmaktadır. 2008'de küresel finansal piyasaların çökmesiyle başlayıp giderek kapitalist dünya ekonomisini bütünüyle etkisi altına alan ve etkilerinin hâlâ sürdüğü gözlemlenen 'Büyük Durgunluk' da Marx'a yönelik ilgiyi büyük ölçüde artırmıştır.

Tüm bunlar göz önüne alındığında, Marx'ın bıraktığı düşünsel mirasa ilişkin kısa ve nesnel bir değerlendirme belki de şöyle yapılabilir: Marx'ın izleyicileri, sağlık, eğitim, istihdam, yoksulluk, gelir dağılımı gibi temel sosyo-ekonomik göstergelerdeki kayda değer başarılar elde ettiler. Buna karşın kurdukları 'işçi diktatörlüklerini' her türlü sömürünün ve ayrıcalığın son bulduğu, siyasal hakların ve bireysel özgürlüklerin sağlandığı bir 'demokratik sosyalizme, dönüştürme konusunda başarılı olamadılar. Öte yandan, sosyalist deneylerin pratikteki bu başarısızlıklarına karşın, Marx'ın hâlâ en çok okunan ve tartışılan sosyal bilimcilerden biri olması, onun kapitalist düzene yönelttiği eleştirinin 19. yüzyıla özgü bir eleştiri olmadığının bir göstergesi sayılabilir. Dahası, Marx'ı, geçmişte yaşanan insanlık dramlarının başat sorumlusu olarak görmek nesnel bir bakış açısını yansıtmıyor olabilir, çünkü söz konusu dramlar başka biçimlerde ve derecelerde günümüzde de sürmektedir. Yaklaşık çeyrek yüzyıldır rakipsiz kalmış görünen kapitalizm altında savaşlar, yoksulluk, eşitsizlik ve sömürü son bulmuş değildir; bu dramlar son bulacak gibi de görünmemektedir. Rakibi sosyalizmi alt ettiği söylenen kapitalizm, bu dramlara yol açan 'maddi' koşulları yeniden üretmektedir. Öyle görünüyor ki, Marx'ı, bu 'dramatik' düzenin değişmesine önayak olabilecek kapsamlı ve güncelliğini bir türlü yitirmeyen bir eleştirel araştırma programının kurucusu olarak okumak hâlâ mümkündür.

İKTİSADİ DÜŞÜNCEDE 'MARJİNAL DEVRİM' VE NEOKLASİK MİKRO-İKTİSAT

Bir önceki alt-bölümde Marx'ı incelemeye başlarken, klasik siyasal-iktisadın son büyük temsilcisi sayılan John Stuart Mill'e özellikle değinilmişti. Marx'ın tersine, Mill, kapitalizmin sosyal ve kurumsal reformlar yoluyla daha adil bir sisteme dönüştürülebileceğini düşünüyordu. Birkaç paragraf önce ise, gelişmiş kapitalist ülkelerde, özellikle 19. yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkan 'sosyal devlet', 'sosyal demokrasi' ve 'refah devleti' uygulamalarının ilk örneklerinden söz

edildi. Bu doğrultudaki uygulamalar, bir bakıma, Mill'in önerdiği reformlarla örtüşüyordu. Kuzey ve Batı Avrupa ülkelerinde kapitalist düzen içinde kalarak ve görece daha adil bir sosyo-ekonomik sistem oluşturularak devrimci öfke dizginlendi. Bu gelişmeler, aslında, Mill'in üretim alanı ile gelir dağılımı (bölüşüm) alanını ayırmasıyla da ilgiliydi. Mill, devletin, üretim alanında özel mülkiyete ve serbest rekabete karışmaması gerektiğini düşündüğü için, çoğu klasik siyasal-iktisatçı gibi liberaldi. Mill, aynı zamanda, devletin bölüşüm konusunda daha eşitlikçi ve adil bir gelir dağılımı sağlaması gerektiğini düşündüğü için 'ılımlı' bir sosyalist de sayılırdı. Avrupa'da gelişmiş ülkeler, Mill'in görüşlerine koşut olarak devrimci öfkeyi dizginlemeyi başarırlarken, 1870'lerde, iktisadi düşüncede 'marjinal devrim' olarak bilinen önemli gelişmeler ortaya çıktı. Başka bir deyişle, gelişmiş Avrupa ülkeleri –Marx'ın öngörüsünün tersine– sosyalist devrimlere değil iktisadi düşünce alanında bir 'marjinal devrime' sahne oldu.

İktisadi düşüncede, 'marjinal fayda', 'marjinal maliyet', 'marjinal hâsıla' gibi kavramların geliştirilmesiyle birlikte, emek-değer kuramına dayanan 'klasik siyasal iktisat' ana-akım olma özelliğini yitirmeye başladı. Bu 'marjinal devrim', aynı zamanda, çözümleme çerçevesi itibarıyla ana-akım (*mainstream*) iktisadi yaklaşım olma özelliğini günümüze değin büyük ölçüde sürdüren neoklasik iktisadın başlangıcını da simgeledi. Neoklasik iktisatçılar, marjinal çözümlemeyi zaman içinde geliştirerek Mill'in üretim-bölüşüm ayrımının, yani devletin (veya merkezi bir otoritenin) gelir dağılımını daha eşitlikçi hâle getirmesinin gereksiz olduğunu (kâğıt üstünde ve belirli varsayımlar altında) gösterdiler. Böylece neoklasik iktisat, tam rekabet koşullarının geçerli olduğu bir serbest piyasa sisteminin, iktisaden etkin ve gelir dağılımı açısından 'adil' sonuçlar elde etmek için yeterli olacağını matematiksel olarak ortaya koymayı amaçlayan bir ana-akım gelenek olarak kurumsallaşmaya başladı. Bu önemli konuya aşağıda değinilecektir. Bu noktada, önce, neoklasik iktisadın 'beşiği' olan 'marjinal devrimin' ortaya çıkışında etkili olan iktisadi düşünürlere ve onların katkılarına kısaca değinmekte yarar var.

İktisadi Düşüncenin 'Marjinal Devrimcileri': Jevons, Menger ve Walras

İktisadi düşüncede 'marjinal devrim' aslında, 'iktisadi değerin' nasıl belirlendiğine ilişkin tartışmaların 1870'lerde geldiği noktayı ifade eder. Adam Smith ve David Ricardo gibi öncü klasik siyasal iktisatçılar ve onları kıyasıya eleştiren Marx, emek-değer kuramına bağlı kalarak, malların fiyatını esasen üretim maliyetlerinin belirlediği görüşünü benimsemişlerdi. Hatta bu nedenle, kimi iktisadi düşünce tarihçileri Marx'ı da klasik siyasal iktisat geleneğinin bir üyesi olarak ele alırlar. 'Değer'in belirlenmesinde yalnızca üretim maliyetlerine, yani ekonominin arz alanına önem veren görüşler, 1870'lerde yaygınlaşmaya başlayan 'marjinal' çözümlemelerle birlikte sarsılmaya başladı. Çünkü marjinal çözümlemeler, ilk olarak tüketim tercihleri konusunda, yani ekonominin talep alanında etkili biçimde uygulanmaya başlamıştır. Bu önemli gelişme, bugün tüm iktisada giriş

kitaplarında ayrıntılı olarak işlenen 'fayda' (*utility*) kavramının iktisadi düşünceye girmesiyle gerçekleşmiştir.

Malların değerinin belirlenmesinde hem 'arz'ın hem de 'talebin' etkili olduğu aslında çok önceden keşfedilmişti. Yukarıda, skolastik iktisadi düşünceye değinilirken, Albertus Magnus'un (Büyük Albert'in) 13. yüzyılda hem üretim maliyetlerinin hem de mallara duyulan gereksinimin derecesinin mal fiyatlarını etkilediğini fark etmiş olduğu vurgulanmıştı. Dahası, 'arz' ve 'talep' kavramlarını iktisadi bir metinde ilk kullanan iktisatçının 18. yüzyılda yaşamış olan İskoç James Steuart (1712-1780) olduğuna değinilmişti. Sonraları, örneğin Adam Smith (1723-1790), kendisinden önceki birçok düşünürün katkılarını sistemli biçimde bir araya getirerek modern iktisadın ve klasik siyasal iktisadın temellerini atarken, fiyatın hem üretim (arz) hem de tüketim (talep) alanlarından etkilendiğinin elbette farkındaydı. John Stuart Mill'in de (1806-1873), grafiksel ve matematiksel yöntemler kullanmaksızın arz ve talebe dayanan fiyat çözümlemeleri yaptığı bilinmektedir.

Ancak Smith ve takipçileri, emek-zamanına dayanan ve üretim odaklı basit bir değer kuramı ortaya koymuş olmalarına rağmen, talep alanında tüketim tercihlerinin nasıl belirlendiğine ilişkin kuramsal bir çözümleme geliştirmemişlerdi. Başka bir deyişle, arz üretim maliyetlerine dayanarak açıklanabiliyordu ve talebin de (arzla birlikte) fiyatı etkileyen başat bir etmen olduğu çok uzun süredir bilinmekteydi. Ancak, talebin neye dayanarak açıklanabileceğine ilişkin bir kuram yoktu. Tüketimden elde edilen tatmin düzeyinin bir ölçüsü olan 'faydanın' marjinal çözümlemeye tabi tutularak 'marjinal fayda' kavramının geliştirilmesi, iktisadi düşüncedeki bu eksikliği giderdi. Başka bir deyişle, 'marjinal faydanın' iktisadi düşünceye girmesiyle birlikte tüketim tercihlerinin ve dolayısıyla talebin nasıl belirlendiği kuramsal olarak açıklanmış oldu. Dahası, marjinal çözümleme daha sonra üretim (arz) alanına da uygulandı ve böylece emek-değer kuramı büsbütün rafa kaldırıldı.

İktisadi düşüncede marjinal çözümlemenin ilk örneklerini şu düşünürlerin çalışmalarında görmek mümkündür: Alman Johann Heinrich von Thünenn (1783-1850), Alman Hermann Heinrich Gossen (1810-1858), Fransız Antoine Augustin Cournot (1801-1877) ve Fransız Jules Dupuit (1804-1866). Bu düşünürlerin her biri 'marjinal çözümlemelere' dayanarak modern mikroiktisadın ilk temellerini atmak açısından önemli katkılar yapmışlardır. Ancak 'marjinal çözümlemenin' sistematik biçimde ve hızla gelişerek iktisadi düşünceyi dönüştürmesi 1870'lerde üç iktisatçının birbirlerinden bağımsız biçimde ortaya koydukları katkılarla gerçekleşmiştir. Kimi iktisadi düşünce tarihçileri tarafından 'marjinal devrimciler' veya marjinal çözümlemenin kurucuları ve hatta neoklasik iktisadın kurucuları olarak nitelenen bu üç iktisatçı şunlardır: İngiliz William Stanley Jevons (1835-1882), Avusturyalı Carl Menger (1840-1921) ve Fransız Léon Walras (1834-1910).

İktisatta 'marjinal' kavramı ve bu kavramdan bir 'marjinal çözümleme' çerçevesi oluşturacak biçimde yararlanılması, esasen iktisatta matematiğin ve türev

yönteminin etkin biçimde kullanılmaya başlamasına koşuttur. Örneğin, bir tüketicinin bir malın tüketiminden elde ettiği toplam tatmin düzeyi yani 'toplam fayda' (TF) tükettiği miktara (M) bağlıdır. Bu fonksiyonel ilişkide TF'nin M'ye göre birinci türevi alındığında 'marjinal fayda' (MF) bulunmuş olur. Yani, matematiksel ifadeyle: d(TF)/d(M) = MF. Başka bir deyişle, marjinal fayda, bir malın tüketim miktarındaki her bir birim artışın (veya azalışın) toplam faydayı ne kadar artırdığının (veya azalttığının) bir ölçüsüdür. İktisatta daha sonraları, bu yöntemle, pek çok 'toplam değişken' için 'marjinal değişkenler' tanımlanmıştır. Örneğin, 'toplam hâsılanın' satış miktarına göre türevi alındığında 'marjinal hâsıla'; 'toplam maliyetin' üretim miktarına göre türevi alındığında 'marjinal maliyet'; 'toplam ürünün' kullanılan işgücü miktarına göre kısmi türevi alındığında işgücünün 'marjinal ürünü' bulunur. Bu türden marjinal çözümlemeler günümüzde iktisada giriş kitaplarının mikroiktisat bölümlerinde teknik ve grafiksel ayrıntılarıyla birlikte ele alınmaktadır. Bu nedenle burada, marjinal çözümlemenin ayrıntılarına girmektense, bu çözümlemenin iktisadi düşünce tarihindeki yerine değinilecektir.

'Fayda-değer kuramı' olarak adlandırılabilecek ve bir malın değerinin belirlenmesinde 'nesnel' üretim maliyetlerinden çok o malın tüketiminden elde edilen bireysel tatminin, yani 'öznel' faydanın belirleyici olduğuna dayanan bu yaklaşımın yetkin örneklerini Jevons'ın ve Menger'in çalışmalarında bulmak mümkündür. Jevons, tüketici davranışının özünde tüketimden elde edilen faydayı 'maksimize' etmeye dayandığından yola çıkarak 'fayda maksimizasyonu' olarak bilinen çözümleme yoluyla 'tüketici dengesinin' matematiksel koşullarını ortaya koymuştu. Örneğin, X ve Y gibi iki mal arasında tüketim miktarı tercihlerini belirleyecek olan bir tüketicinin maksimum fayda elde edebilmesi, yani tüketici dengesine ulaşabilmesi için, bu malların marjinal faydalarının (MF) oranının bu malların fiyatlarının (F) oranına eşit olacağı miktarları seçmesi gerekir (MUx/MUy = Fx/Fy). Bu tüketici dengesi koşulu, 'azalan marjinal fayda ilkesinin' bir uzantısıdır. Bu ilkeye göre, toplam fayda, tüketim miktarı arttıkça artar ama 'azalarak artar'; yani, tüketicinin her birim yeni tüketimden elde ettiği ek fayda bir önceki birimin sağladığı ek faydadan daha düşüktür. Bu ilke, ilk olarak Gossen tarafından keşfedilmişti. Jevons ise, iktisadın gerçek bir bilim sayılabilmesi için matematiksel olması gerektiğine inanan bir iktisatçı olarak, bu ilkeden 'tüketici dengesi' kavramına ulaşmıştı. Diğer bir 'marjinal devrimci' ve Avusturya İktisat Okulu'nun kurucusu olan Menger de –iktisadın 'matematikselleşmesi' ve 'denge' kavramını içermesi gerektiği konularında Jevons'la aynı görüşte olmasa da– basit bazı tablolar kullanarak 'azalan marjinal fayda ilkesine' dayanan çözümlemeler ortaya koymuştu. Aslında 'marjinal fayda' terimini de ilk olarak Menger'in öğrencisi Friedrich von Wieser (1851-1926) Almanca *Grenznutzen* biçiminde kullanmıştı ve bu terim daha sonra İngilizcede *marginal utility* (marjinal fayda) olarak yaygınlık kazanmıştı.

Öte yandan, marjinal çözümlemenin uygulama alanı ekonominin tüketim-talep tarafıyla sınırlı kalmamıştır. Bu çözümleme, üretim kuramının geliştiril-

mesinde de kullanılmıştır. Tüketicilerin, faydayı maksimize eden iktisadi birimler olarak kavramlaştırılmasına benzer biçimde, üretici kuramında da firmalar (üreticiler), kâr maksimize eden birimler olarak ele alınmıştır. Bu çerçevede, kâr maksimizasyonun 'altın kuralı' olarak (yani tam rekabetten tekele kadar her türlü piyasa yapısında gerekli koşul olarak) marjinal hâsılanın (MH) marjinal maliyete (MM) eşitlendiği (MH = MM) üretim düzeyini seçen firmaların kârlarını maksimize edecekleri matematiksel ve grafiksel olarak gösterilmiştir.

Walras ise, 'marjinal devrime' katkılarını, kendi ülkesi olan Fransa'da değil de, yirmi yıldan fazla çalıştığı İsviçre'nin Lozan Üniversitesi'nde yapmıştır. Walras'ın katkıları, Jevons ve Menger'in katkılarına göre önemli bazı niteliksel farklılıklar içerir; çünkü Walras ekonomideki tüm piyasaları birlikte ele alarak 'genel denge' çözümlemesi olarak bilinen alanın kurucusu olarak iktisadi düşünce tarihine geçmiştir. Marjinal çözümlemeyi birtakım denklem sistemleri ile birleştirerek, ekonomide belirli piyasalarda görülen talep fazlalarının diğer piyasalardaki arz fazlalarına denk olması gerektiğine ilişkin matematiksel saptamalar yapan Walras'ın kendi adıyla anılan bir de 'yasası' vardır. Walras Yasası'na göre, n (örneğin on) adet piyasanın bulunduğu bir ekonomide, (n-1) adet (örneğin ilk dokuz) piyasanın dengede olduğu biliniyorsa, son (yani onuncu) piyasa da dengede olmalıdır. İlk bakışta fazlaca basit görünen bu 'yasanın', genel denge çözümlemelerinde 'dengenin' matematiksel bakımdan var olduğunun ispatlanmasında önemli bir yeri vardır. Dahası, Walras Yasası'na göre, örneğin pek çok mal piyasasından ve bir işgücü piyasasından oluşan bir ekonomide, mal piyasaları dengede ise işgücü piyasasının da dengede olması gerekir. İşgücü piyasasında denge, arz fazlasının (işsizliğin) veya talep fazlasının olmadığı bir durumu ifade eder. Yani, Walras Yasası'na dayanarak, mal piyasalarının kendi aralarında dengede olmasının, ekonomide işsizlik olmayacağı anlamına geldiği ileri sürülebilir. Bu bakımdan, ekonominin devlet müdahalesi olmaksızın serbest rekabet koşullarında işlediği durumlarda, uzun süreli kriz ve işsizlik yaşanmayacağını öngören Say Yasası ile Walras Yasası arasında bir koşutluk vardır. Walras esasen, serbest rekabet koşullarında merkezi bir otoriteye ihtiyaç duyulmaksızın ekonominin bir 'genel dengeye' doğru yakınsama eğiliminde olduğunu ve dolayısıyla böyle işleyen bir ekonomide sosyal refah düzeyinin (sosyal faydanın) kendiliğinden 'maksimize' edileceğini göstermişti.

'Marjinal Devrimin' Neoklasik İktisada Dönüşümünde Marshall'ın Rolü

İktisadi düşüncede 'marjinal çözümlemenin' uygulama alanını en kapsamlı ve yetkin biçimde geliştiren ise İngiliz Alfred Marshall (1842-1924) olmuştur. Walras'ın tersine, piyasaların ayrı ayrı incelendiği 'kısmi denge' çözümlemesi üzerinde yoğunlaşan Marshall, 1890'da yayımlanan kitabının adını *İktisadın İlkeleri* (*Principles of Economics*) koyarak âdeta iktisadi düşüncede yeni bir evre-

ye girildiğini ilan ediyordu. Marshall'ın 'siyasal' alanı önemli ölçüde dışarıda bırakarak 'iktisadın' ilkelerine odaklandığı bu kitabı, kısa sürede, 1848'den sonra İngiltere'nin önde gelen üniversitelerinde temel kaynak olarak okutulan Mill'in *Siyasal İktisadın İlkeleri* (*Principles of Political Economy*) kitabının yerini aldı.

Aslında Marshall'ın ön plana çıkmasının üç başat nedeni vardı. Birincisi, *İktisadın İlkeleri* kitabı, 1870'lerde başlayan 'marjinal devrimin' somut biçimde 'neoklasik mikroiktisada' dönüşmesini simgeler. İkincisi, Marshall, Cambridge Üniversitesi'nde pek çok önemli iktisatçı yetiştirmiş ve iktisatta Cambridge okulu olarak bilinen önemli bir geleneğin kurucusu olmuştur. Örneğin, daha sonraki bir alt-bölümde makroiktisadın kurucusu olarak göreceğimiz John Maynard Keynes de Marshall'ın öğrencilerinden biriydi. Başka bir deyişle, Cambridge okulu hem modern mikroiktisadın hem de modern makroiktisadın gelişmesinde yaşamsal bir rol oynamıştır. Üçüncüsü, Marshall, tıpkı Adam Smith gibi, kendisinden önce yapılan birçok katkıyı sistemli biçimde ve ustaca bir araya getirmişti. Neoklasik iktisadın, ana-akım olma özelliğini günümüze kadar büyük ölçüde koruyabilmiş olmasında Marshall'ın bu becerisinin kayda değer bir payı vardır. Öyle ki, günümüzün mikroiktisada giriş kitaplarında işlenen temel konuların önemli bir kısmı, Marshall'ın 1890'da yayımlanan *İktisadın İlkeleri* kitabında da yer almaktadır.

Marjinal çözümlemenin erken aşamalarında 'değeri' belirleyen asıl ögenin 'marjinal fayda' ve dolayısıyla talep olduğuna ilişkin bir vurgu vardı. Bu vurgu özellikle Jevons'da çok belirgindir. Ancak Marshall'la birlikte, fiyatın belirlenmesini açıklamakta hem 'faydanın' (yani talebin) hem de 'maliyetlerin' (yani arzın) gerekli olduğu görüşü ağırlık kazanmış ve günümüzde yaygın olarak kullanılan arz-talep eğrileri böylece ortaya çıkmıştır. Arz-talep eğrilerini grafiksel olarak göstermesinin yanı sıra, Marshall aynı zamanda, esneklik (*elasticity*), tüketici fazlası (*consumer surplus*) ve üretimde kısa dönem-uzun dönem ayrımı gibi çok temel konuları da matematiksel çözümlemeler kullanarak iktisada dâhil eden kişidir.

Böylece, neoklasik iktisadın doğuşu ve olgunluk kazanması, özellikle Jevons, Menger, Walras ve Marshall'ın katkılarıyla mümkün olmuştur.

Bu noktada, iktisadi düşünce tarihinde neoklasik yaklaşımın baskınlaştığı süreç ile bir önceki alt-bölümde değinilen sosyal bilimlerin (özellikle iktisat, siyaset bilimi ve sosyolojinin) ayrışması sürecinin birbirine koşut olduğunu vurgulamakta yarar var. Başka bir deyişle, neoklasik iktisat, 'evrensel' geçerliliği olan bir 'saf kuram' (*pure theory*) geliştirme çabasının bir ürünü olarak doğdu ve gelişti. Söz konusu 'saf kuram', ekonomiyle tarihsel ve kurumsal bir etkileşim hâlinde olan kültür, siyaset ve toplum gibi yaşam alanlarının yok sayıldığı bir kuramsal dünya inşa edilerek sağlandı. Böyle bir çaba, giderek, basitleştirici varsayımlar yoluyla, siyasal-toplumsal-kültürel kurumları ve tarihsel güç ilişkilerini çözümleme çerçevesinin dışına iterek, ana-akım iktisadın piyasa-odaklı ve kendi içinde tutarlı kuramsal bir uzmanlık alanına dönüşmesine hizmet etti.

Neoklasik İktisat ve İktisadi Liberalizm

'Kurumsuz' ve 'tarihsiz' (*ahistorical*) bir çözümleme çerçevesinin iktisadı 'pozitif' bir bilime dönüştüreceğini düşünen neoklasik iktisatçılar, bir yandan da serbest piyasa yanlısı klasik siyasal iktisatçıların 'liberal' tutumuna dayanak oluşturacak katkılarda bulundular. Bu nedenle, neoklasik iktisat, emek-değer kuramını reddetmesi ve marjinal çözümlemeyi esas alan bir 'matematikselleşmeyi' simgelemesi bakımlarından her ne kadar klasik siyasal iktisattan ayrışsa da devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiğine ilişkin liberal görüşü pekiştirmesi açısından aslında iktisadi düşünce tarihinin ana hattında bir sürekliliği simgeler. Başka bir deyişle, 'faydaya' dayanan yeni bir 'değer kuramı' ortaya konmuş olmasına ve matematiksel-grafiksel teknikler ve araçlar yoluyla yeni bir 'marjinal çözümleme' çerçevesi geliştirilmesine karşın, neoklasik iktisat –kendinden önceki ana-akım (yani, klasik siyasal iktisat) gibi– özelde 'iktisadi liberalizmin' doğruluğunu ve genelde kapitalizmin meşruluğunu ima eden bir yaklaşım olarak kurumsallaştı.

Dahası, neoklasik iktisatçılar, bireysel çıkarlarının peşinde koşan iktisadi birimlerin özgür bırakıldığı bir serbest piyasa düzeninde hem iktisaden 'etkin' hem de toplumsal olarak 'adil' sonuçlar elde edileceğini (kâğıt üstünde, yani kuram düzeyinde) gösterdiler. Bu bakımdan, neoklasik iktisadın, ana-akım hattına yerleşirken bir yandan da Smithçi-liberal tezi daha da güçlendirdiği söylenebilir.

Clark'ın Neoklasik İktisada ve İktisadi Liberalizme Katkıları

Bu saptamaları özetleyerek açıklamak için, neoklasik iktisadın erken aşamalarında ekonomide üretim-bölüşüm ayrımına nasıl yaklaştığına bakmakta yarar var. Bu bağlamda, uluslararası üne kavuşmuş ilk Amerikan iktisatçılarından biri olan John Bates Clark'ın (1847-1938) neoklasik katkılarına değinilecektir. 20. yüzyılın başlarında, neoklasik iktisadın etki alanı İngiltere ve Avrupa'yı aşıp Atlantik-ötesine, yani sanayileşmede dünya liderliğine doğru hızla ilerleyen ABD'ye ulaşmıştı. Eğitiminin bir kısmını Almanya'da 'Tarihçi Okul' un hocalarından alan Clark, önceleri devletçe yürütülecek sosyal ve kurumsal reformların gelir dağılımında daha eşitlikçi sonuçlar elde etmek için önemli ve gerekli olduğunu düşünüyordu. Fakat ABD'ye döndükten bir süre sonra, bu görüşünü bir yana bıraktı ve neoklasik kuramın gelir dağılımına ilişkin önemli örneklerinden birini, marjinal çözümlemeyi kullanarak ortaya koydu.

Clark, üretim sürecinde yalnızca emek ve sermayenin kullanıldığı ve tam rekabet koşullarının geçerli olduğu bir kuramsal çerçevede, bu iki faktörün gelirlerinin (yani, sırasıyla, ücretin ve kârın) üretime yaptıkları 'marjinal katkıya' göre belirleneceğini göstererek bunu bölüşüm açısından yorumladı. Başka bir deyişle, neoklasik çözümlemede, tam rekabet koşullarının geçerli olduğu bir piyasada üretim yapan bir firmada, üretim faktörlerinin (reel) gelirleri, her bir faktörün (marjinal) üretkenliğine göre belirlenir. Yani, tam reka-

betçi bir piyasa yapısı, hem iktisaden etkindir (*efficient*), hem de herkese üretkenliği ölçüsünde gelir sağladığı için adildir. Dolayısıyla rekabetçi bir ekonomik sistem, üretkenliği artan üretim faktörlerini gelir artışlarıyla ödüllendirir. Bu matematiksel çıkarsamanın, örneğin, işgücü (ve aslında işçi sınıfı) açısından anlamı şuydu: İşçiler üretkenliklerini artırdıkça ücret oranları da artacaktır. Aynı durum elbette, üretkenliğini artıran sermayenin kâr oranının artması için de geçerliydi.

Neoklasik marjinal çözümleme yoluyla elde ettiği bu sonucu 'doğal' bir yasa olarak niteleyen Clark, aslında, rekabetçi iktisadi sistemin düzgün işlemesine engel olunmadığı sürece, tüm toplumsal sınıfların iktisadi gelişme sürecinden adilane (yani üretkenliğine göre) bir pay alacağını ima ediyordu. Bu bakımdan, Clark'ın yaklaşımı, Adam Smith'in klasik liberalizminin iyimserliğini yeniden canlandırmaya yönelik bir çaba olarak da okunabilir – özellikle de Malthus-Ricardo ikilisinin 'kasvetli' öngörülerinden ve Marx'ın sistem-karşıtı eleştirilerinden sonra.

Bu noktada vurgulanması gereken bir diğer konu da (daha önce Mill'in yaptığı) üretim-bölüşüm ayrımına ilişkindir. Clark'ın, serbest piyasada gelirlerin üretkenliğe göre belirleneceği ve bu nedenle adil dağılacağı saptamasının kuramsal olarak geçerli olması için, üretimde serbest rekabet koşullarının sağlanması yeterlidir. Yani, devlet müdahalesinden arındırılmış bir serbest piyasa düzeninde –herkes üretkenliği ölçüsünde kazanacağı için– gelir dağılımını iyileştirmeye gerek kalmayacaktır. Dolayısıyla böyle bir düzende (kuramsal olarak) sosyal ve kurumsal reformlara ihtiyaç olmayacağı için, bölüşüm sorununu ayrıca ele almaya gerek kalmayacaktır.

Bu alt-bölümü sonlandırırken, John Bates Clark'ın özellikle ABD'de çok saygı gören bir miras bıraktığını belirtmekte yarar var. Bilindiği üzere, sosyal bilimler içinde Alfred Nobel anısına ödül verilen tek disiplin iktisattır. Bir de, Amerikan İktisat Derneği'nin (*American Economic Association*) 40 yaşın altındaki Amerikalı genç iktisatçılara verdiği 'madalya' niteliğinde bir ödül vardır. Bu ödül, John Clark Bates Madalyası (*John Clark Bates Medal*) olarak bilinir ve aynı zamanda Nobel ödülünün habercisi sayılır; çünkü John Clark Bates Madalyası'nı almaya hak kazanan iktisatçıların yaklaşık % 40'ı daha sonra Nobel ödülünü de almışlardır. Öte yandan, Clark'ın *mevcut düzen içinde* adalet arayışına ilişkin görüşlerini geliştirdiği *Sosyalizmsiz Toplumsal Adalet* (*Social Justice without Socialism*) başlıklı kitabının yayımlandığı yıl olan 1914'te Birinci Dünya Savaşı'nın çıkmış olması tarihin garip bir cilvesidir. Çünkü Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra –*mevcut düzen içinde*– Avrupa'yı faşizm dalgası sardı. Başta ABD olmak üzere pek çok gelişmiş ve azgelişmiş ülke 1930'lu yıllar boyunca ekonomiyi ve toplumsal yapıyı derinden sarsan bir Büyük Buhran (*Great Depression*) yaşadılar. Buhranın ardından çıkan İkinci Dünya Savaşı'nda 70 milyon civarında insan öldü ve ABD bu savaşı Japonya'ya iki atom bombası atarak sonlandırdı.

KURUMSAL İKTİSAT VE AVUSTURYA İKTİSAT OKULU

Kapitalist sistem içinde sosyal adalet aramanın giderek güçleştiği 20. yüzyılın ilk yarısında, hem kapitalizmi hem de onun alternatifi olarak sunulan sosyalizmi eleştiren farklı yaklaşımlar boy göstermeye başladı. İktisadi düşüncenin gelişimiyle doğrudan bağlantılı olan bu yaklaşımlardan özellikle ikisini incelemekte yarar var. Neoklasik iktisadın 19. yüzyılın sonları ile 20. yüzyılın başlarında iktisadi düşüncede 'ana akım' olarak pekişmeye başladığı dönemlerde, ana akımın dışında kalarak ses getiren bu iki farklı gelenek Kurumsal İktisat ile Avusturya İktisat Okulu'dur. Bunlardan ilki, yukarıda değinilen Alman Tarihçi Okulu'nun yöntemsel yaklaşımına yakın bir araştırma programını benimseme eğilimindeydi. Başka bir deyişle, Kurumsal İktisat, ekonomiyi sosyo-politik ve sosyo-kültürel kurumları yok sayarak 'tarihsiz' (*ahistorical*) bir kuramsal çerçevede çözümlemeye girişen neoklasik iktisadı eleştirerek ortaya çıktı ve gelişti. Bu geleneğin kurucusu, Marksist yaklaşımı benimsemediği halde kapitalizmi eleştiren ve Norveç göçmeni bir aileden gelen ABD'li Thorstein Veblen'dir (1857-1929). Avusturya İktisat Okulu ise, Alman Tarihçi Okulu'na karşı uzun soluklu bir yöntemsel tartışmaya (*Methodenstreit*) girişen Carl Menger'in (1840-1921) öncülüğünde kurulmuş ve sonraları, özellikle Ludwig von Mises (1881-1973) ile Friedrich von Hayek'in (1899-1992) katkılarıyla, sosyalizm karşıtı ve serbest piyasa yanlısı bir gelenek olarak kurumsallaşmıştır. Bu gelenek, aynı zamanda, karmaşık ekonomik gerçekliği 'denge' kavramına odaklanıp matematiksel modelleme yoluyla (ve sonraları ekonometrik yöntemler kullanarak) anlamaya çalışan neoklasik yaklaşımı da eleştirmiştir. Bu alt-bölümde, neoklasik ana akımın dışında kalan ve iktisadi düşüncenin gelişimi açısından önemli katkılarda bulunmuş olan bu iki iktisat ekolü ana hatlarıyla ele alınacaktır.

Thorstein Veblen ve 'Orijinal' Kurumsal İktisat

Veblen, Kurumsal İktisat'ın temellerini 1898'de yayımlanan "İktisat Niçin Evrimsel Bir Bilim Değil?" ("Why is Economics not an Evolutionary Science?") başlıklı ünlü ve etkili makalesiyle atmaya başladı. Charles Darwin'in (1809-1882) biyoloji alanında geliştirdiği evrimsel yaklaşımdan etkilenen Veblen, ömrü boyunca, genelde sosyal bilimlerde ve özelde iktisatta evrimsel bir çözümleme çerçevesinin geliştirilmesi gerektiğini savundu. Veblen, bilimsel düşünce tarihini, Darwin-öncesi ve Darwin-sonrası olmak üzere iki ayrı dönemde ele almak gerektiğini ve Darwin-öncesi (yani, 'evrimsel' olmayan) araştırma programlarının bilimsel bir değeri olmadığını düşünüyordu. Sosyal bilimlerde ve iktisatta evrimsel bir çözümleme yöntemini benimsemek, ekonomiyi kuşatan ekonomi-dışı kurumların oluşumunu, gelişimini ve ekonomiyi etkileyişini 'tarihsel' ('evrimsel') bir bütünlük içinde incelemek anlamına geliyordu. Sosyo-politik ve sosyo-kültürel kurumları 'veri' kabul etmek, bunların değişmediklerini ('evrilmediklerini') yani hep aynı kaldıklarını varsaymak ve böylece bu kurum-

ların ekonomik gelişmeler ile karşılıklı etkileşim süreçlerini çözümleme dışında tutmak, Veblen'e göre, kabul edilemezdi. Neoklasik iktisat, tam da böyle 'kurumsuz' ve 'tarihsiz' bir kuramsal çerçeveyi benimsediği için Veblen'in eleştirilerine maruz kalmıştı.

Dahası, 'marjinal devrim' ile ortaya çıkan, Alfred Marshall ve John Bates Clark gibi iktisatçıların katkılarıyla olgunlaşıp iktisadi düşüncenin 'ana akım' hattına yerleşmeye başlayan yaklaşımı 'neoklasik' olarak niteleyen ilk sosyal bilimci de Veblen'di. Veblen, 'kurumsuz' ve 'tarihsiz' bir kuram olarak geliştirilen bu yaklaşımı 'neoklasik' olarak nitelerken klasik siyasal iktisat ile bu 'yeni' yaklaşım arasında 'Darwin-öncesi' olmak (yani, 'evrimsel' olmamak) bakımından belirgin bir süreklilik olduğunu vurguluyordu. Bu nedenle, Veblen'in yalnızca yeni 'ana akıma (neoklasik iktisada)' değil, aynı zamanda bir önceki 'ana akıma (klasik siyasal iktisada)' da eleştirel yaklaştığını söyleyebiliriz.

Veblen, böylece, iktisadi düşüncenin ana akımlarına karşı 'evrimsel' ve 'kurumsal' bir alternatif araştırma programını geliştirmeye çabaladı. Zaman içinde Veblen'den etkilenen kimi sosyal bilimciler ve iktisatçılar kendilerini Kurumsal İktisat başlığının yanı sıra Evrimsel Siyasal İktisat şemsiyesi altında da tanımlamaya başladılar. Veblen, hem Kurumsal İktisat'ın hem de Evrimsel Siyasal İktisat'ın kurucusu sayılabilir. Dolayısıyla, yüz yılı aşkın bir süredir varlığını korumayı başarmış bu alternatif araştırma programının 'kuruluş felsefesini' anlamak için başvurulacak ilk ve en önemli kaynak Veblen olacaktır. Veblen'in evrimsel ve kurumsal yaklaşımının yetkin örnekleri olmaları açısından şu iki kitabın önemi büyüktür: 1899'da yayımlanan *Aylak Sınıfın Kuramı* (*The Theory of the Leisure Class*) ve 1904'te yayımlanan *Özel İşletme Kuramı* (*The Theory of Business Enterprise*).

Aylak Sınıfın Kuramı'nda Veblen, Amerikan-tipi kapitalist ekonominin talep (tüketim) alanını kıyasıya eleştirirken; 'gösterişçi tüketim' (*conspicuous consumption*), 'gösterişçi aylaklık' (*conspicuous leisure*) ve 'maddi öykünme' (*pecuniary emulation*) gibi kavramlar geliştirmiştir. Veblen'e göre, ekonomik bir değişken olan tüketimin niceliği ve niteliği yalnızca fiyatlara, gelir düzeylerine ve sabit olduğu varsayılan tüketici tercihlerine bağlı değildir. Tüketim esasen ekonomi-dışı değişkenlerce, yani sosyo-politik ve sosyo-kültürel düşünce ve davranış alışkanlıkları tarafından belirlenir. Tam da bu noktada, Veblen'in 'toplumsal kurumları' yerleşik düşünce ve davranış alışkanlıkları olarak tanımladığını belirtmek gerekir.

Başka bir deyişle, Veblen'e göre, Amerikan-tipi kapitalist ekonominin talep alanında esas belirleyici olan 'gösterişçi tüketim', 'gösterişçi aylaklık' ve 'maddi öykünme' gibi düşünce ve davranış alışkanlıklarıdır. Bu yerleşik alışkanlıklar, belirli bir tüketim kültürünün kurumsallaşmasına yol açarak tüketicilerin tercihlerini nicelik ve nitelik bakımlarından biçimlendirmektedir. Örneğin, 'gösterişçi tüketim', belirli bir gereksinimi veya isteği karşılamaktan çok, zengin ve toplumsal statü bakımından üstün olduğunu göstermek amacıyla genellikle lüks ve çok pahalı tüketim mallarına yapılan harcamaları ifade eder. Kapitalizm-

de zenginliğini ve toplumsal statü yüksekliğini göstermenin diğer bir yolu, sıradan insanlar gibi çok çalışmak zorunda olmadığını ve boş zamanının ne kadar bol olduğunu vurgulayan bir yaşam tarzını benimsemektir; yani 'gösterişçi aylaklıktır'. Kapitalist tüketime ve aylaklığa özgü bu sosyo-kültürel kurumlar (yani, yerleşik düşünce ve davranış alışkanlıkları), tarihsel süreç içinde evrim geçirerek, bireyler ve aileler arasında bir 'maddi öykünme' ve taklitçilik yarışına dönüşmüştür. Bireylerin ve ailelerin tüketim tercihlerini somut gereksinim ve isteklerden çok bu zenginlik ve statü yarışı biçimlendirmektedir.

Bu bağlamda, küçük bir parantez açıp Veblen'in 'gösterişçi tüketim' kavramından yola çıkarak, iktisat kuramında, ünlü 'talep yasasına' uymayan malların 'Veblen malı' olarak nitelendiğini belirtmekte yarar var. Talep yasasına göre, bir malın fiyatı ile talep miktarı arasında ters yönlü bir ilişki vardır; yani bir malın fiyatı arttıkça talep miktarının düşmesini ve fiyatı azaldıkça talep miktarının artmasını bekleriz. Fakat bu 'yasa', 'Veblen malları' için geçerli değildir. Çünkü 'gösterişçi tüketim' amacıyla talep edilen (Gucci çantalar, Rolex saatler, Rolls-Royce otomobiller gibi) lüks ve çok pahalı malların fiyatının düşmesi bu malların zenginlik göstergesi ve statü sembolü olma niteliğini zayıflatır ve dolayısıyla bu türden 'Veblen mallarının' fiyatları düştükçe talep miktarları da azalır. Yani, Veblen malları için fiyat ile talep miktarı arasında –alışılmışın tersine– doğru orantılı bir ilişki vardır.

Veblen, kapitalist ekonominin arz (üretim) alanını ise ikinci önemli eseri olan *Özel İşletme Kuramı*'nda ele almıştır. Veblen, ekonominin bu alanında birbiriyle çatışan ve gerilim hâlinde olan iki farklı 'düşünce ve davranış alışkanlığının' varlığına dikkat çekmiştir. Bunlardan ilki; işçilerin, ustaların ve özellikle mühendislerin insan gereksinimlerini ve isteklerini karşılamak üzere gerekli malları üretmek için sarf ettikleri 'teknolojik' çabaların kurumsallaştığı, toplumsal açıdan yararlı ve Veblen'in övgüyle bahsettiği bir üretim kültürüdür. İkincisi ise, üretimin yapıldığı işletmelerin sahiplerinin (kapitalistlerin) ve üst düzey yöneticilerinin her koşulda ve sürekli olarak kâr etmek için sarf ettikleri 'finansal' çabaların kurumsallaştığı, toplumsal açıdan zararlı ve Veblen'in kıyasıya eleştirdiği bir 'para kazanma' kültürüdür. Veblen'e göre, kapitalist ekonominin arz alanındaki, yararlı mallar üretmeye ve para kazanmaya ilişkin bu kültürel-kurumsal ayrışma kapitalist üretim sisteminin başat iç çelişkisini oluşturmaktadır. Bir yanda, öğrenme merakı, üretim kapasitesini artırma ve teknoloji geliştirme gibi insanlık için yararlı alışkanlıkları içselleştirmiş ve bu alışkanlıkları işletmenin kurumsal yapısına yansıtmak için çabalayan işçiler, ustalar ve mühendisler vardır. Diğer yanda ise, yalnızca parasal kazancın sürekliliğini amaçlayan ve bu amaç doğrultusunda gerektiğinde üretim kapasitesini bilinçli olarak 'sabote' eden, duruma göre teknolojik yeniliklere karşı çıkan 'finansın kaptanları' vardır. Veblen'e göre, 'finansın kaptanları', tarihteki 'yağmacı' ve 'barbar' kültürlerin yerleşik alışkanlıklarını (yani, kurumsal yapılarını) 20. yüzyılın işletmelerine taşımaktadırlar.

Üretime ve teknolojiye odaklanan yararlı kültür ile finansa ve paraya odaklanan zararlı kurumsal yapı arasındaki uyuşmazlık, 'Veblen ikileşimi'(*Veblen di-*

chotomy) olarak bilinir. Veblen ikileşimi –daha genel ve kuramsal bir çerçevede ele alındığında– teknolojinin 'ilerletici' niteliği ile geçmişten gelen 'törensel' (*ceremonial*) kurumların 'tutucu' işlevi arasında ortaya çıkan 'tarihsel' ('evrimsel') bir çatışma ve gerilim olarak yorumlanabilir. Bu çerçevede, 1921'de yayımlanan *Mühendisler ve Fiyat Sistemi* (*The Engineers and the Price System*) başlıklı kitabında Veblen, kapitalizmde bu gerilimin mühendislerin öncülük ettiği teknolojik gelişmeler yoluyla aşılacağını belirtmişti.

Yaklaşık son yüz yıl boyunca, Veblen'in temellerini attığı Kurumsal İktisat'ın ve Evrimsel Siyasal İktisat'ın 'kuruluş felsefesini' benimseyerek, bu alternatif araştırma programını geliştiren, genişleten ve hatta farklılaştıran sayısız sosyal bilimciden bahsedilebilir. Burada bu sosyal bilimcilerin tamamını inceleme olanağından yoksunuz. Yine de, kurumsal veya evrimsel siyasal iktisatçı olarak niteleyebileceğimiz ve standart iktisat kitaplarında pek bahsedilmeyen Karl Polanyi'ye kısaca değinmekte yarar var. Polanyi'nin yanı sıra, Veblen'in 'eski' araştırma programını (ana akım neoklasik iktisat ile birleştirmeye girişerek) önemli ölçüde farklılaştıran 'Yeni Kurumsal İktisat' ekolünden de kısaca bahsetmemiz gerekiyor.

Bir 'Kurumsal Siyasal İktisatçı' Olarak Karl Polanyi

Karl Polanyi (1886-1964), ekonomiyi siyasal ve kültürel kurumlardan özerk, tarihsel bir bağlamdan yoksun ve 'kendi kurallarına göre işleyen' (*self-regulating*) bir piyasa sistemi olarak ele alan ana akım iktisadın 'indirgemeci' yaklaşımına karşı çıkmıştı. Polanyi'ye göre, ekonomi, tarihsel olarak sosyo-politik ve sosyo-kültürel kurumsal yapının içinde 'gömülüdür' (*embeddedness*); yani, ekonomi-dışı bu kurumsal yapı ekonomiyi çevreleyip biçimlendirir ve böylece ekonominin işleyişine önemli ölçüde etki eder. Bu nedenle, ekonomi ile siyasal-kültürel kurumları birbirinden bağımsız alanlar olarak ele almak doğru değildir.

Polanyi, işte bu yaklaşımı benimseyerek, hem tarihsel sosyoloji, iktisadi sosyoloji, iktisadi antropoloji gibi disiplinler-arası alanların, hem de bu alanlarla pek çok açıdan örtüşen Kurumsal veya Evrimsel Siyasal İktisat'ın gelişmesine önemli katkılarda bulundu. En önemli ve etkili eseri, 1944'te yayımlanan *Büyük Dönüşüm* (*The Great Transformation*) kitabıydı. Bu kitapta Polanyi, yaşadığı çağın (yani 20. yüzyılın ortalarının) 'siyasal ve ekonomik kökenlerini', özellikle İngiltere'nin 'sanayi devrimi' öncesinde, sırasında ve sonrasında deneyimlediği siyasal-ekonomik süreçleri ve oradan Kıta Avrupası'na ve dünyaya yayılan '19. yüzyıl uygarlığına' özgü kurumsal ögeleri ayrıntılı biçimde inceleyerek ortaya koymuştu. Örneğin, Polanyi, Alman faşizmini anlamak için Ricardo'nun İngiltere'sine dönüp bakmamız gerektiğini söylüyordu. Başka bir deyişle, Polanyi, bir-iki yüzyıl önce gelişmeye başlayan iktisadi liberalizmin, tarihsel süreç ve dünya sistemi içinde evrim geçirerek dünya ölçeğinde iki büyük savaşa, 1930'lu yıllara damgasını vuran bir 'Büyük Buhran'a (*Great Depression*) ve iki savaş arası dönemde faşizmin ve Nazizm'in yükselmesine yol açtığını ima ediyordu.

İktisadi liberalizm yanlıları, 'kendi kurallarına göre' serbestçe işleyen bir piyasa sistemine 'doğallık' ve 'iktisadi etkinlik' atfediyorlar; devletin ekonomiyi düzenlemek, dış ticareti yönlendirmek ve vatandaşların sosyal güvenlik düzeylerini korumak için yaptığı 'yapay' müdahaleleri ortadan kaldırmak gerektiğini savunuyorlardı. Fakat Polanyi'ye göre, böyle 'doğal' ve 'etkin' bir sistemi oluşturmak ve sürdürmek için devleti 'liberal' ölçütlere göre yeniden yapılandırmak ve bu ölçütlerin sağlanması için devlete yeni yetki ve müdahale alanları açmak gerekiyordu. Polanyi, bu nedenle, iktisaden liberal bir serbest piyasa sisteminin kendiliğinden ve doğal süreç içinde oluşamayacağını vurguluyor ve böyle bir sistemin tarihsel olarak İngiltere öncülüğünde, bizzat devletin iktisadi liberalizm yanlısı kurumsal düzenlemeleri yoluyla oluşturulmaya çalışıldığını anlatıyordu. Yani iktisadi liberalizm, pratikte, bizzat devlet eliyle geliştirilmiş ve kurumsallaştırılmıştı. Öte yandan, bu 'liberal hareket'; geniş toplum kesimlerini siyasal-kültürel ve sosyo-ekonomik açılardan mağdur ettiği ölçüde, yani serbest piyasanın ezici ve acımasız 'kâr' mantığıyla işleyişinden doğan hazin toplumsal sonuçları gidermeye veya hafifletmeye yönelik demokratik talepleri yeterince karşılamadığı sürece, kendi başarısının kurbanı olmaya yazgılıydı. Bu koşullarda, 'liberal hareketin' karşısına, 'anti-liberal' bir 'toplumsal hareketler' kümesinin çıkması kaçınılmazdı.

Polanyi'ye göre, İngiltere öncülüğünde temelleri atılıp önce Kıta Avrupası'na ve sonra dünya ölçeğine yayılan iktisaden liberal '19. yüzyıl uygarlığı', toplumsal trajedilere yol açtığı ve bunları gidermekte veya azaltmakta etkili olamadığı için alternatif arayışlarına yol açmıştı. Bu alternatifler, yalnızca, Sovyet Rusya'nın başlattığı ve esasen toplumsal adaleti sağlamayı amaçlayan sosyalizm girişiminden veya ABD Başkanı Franklin D. Roosevelt'in Büyük Buhran döneminde uygulamaya koyduğu ve toplumsal sorunlara 'sosyal demokratça' yaklaşan 'Yeni Uzlaşı'/'Yeni Düzen' (*New Deal*) deneyiminden ibaret değildi. Polanyi'ye göre, kendi kurallarına ve acımasız 'kâr' mantığına göre işleyen bir serbest piyasa sistemini sürdürmekte ısrar etmek, aynı zamanda, faşizmin ve Nazizm'in güç kazanıp yükselmesine yol açmıştı. Polanyi'nin bu tarihsel çözümlemesi, iktisadi liberalizme her koşulda ve her zaman bağlı kalmak gerektiğini ısrarla savunanlar için önemli bir uyarıdır.

Yeni Kurumsal İktisat

Veblen'in 'orijinal' Kurumsal İktisat yaklaşımının 'eski' olduğunu ima eden 'Yeni Kurumsal İktisat' ekolü, 1970'li yıllarda ortaya çıkmaya ve etkili olmaya başlamıştır. Günümüzde de en dikkate değer iktisat ekollerinden biri olarak varlığını sürdürmektedir. Kurumların, ekonomik performansı ve etkinliği belirlemede ve geliştirmede önemli roller oynadığını kabul ederek yola çıkan ve bu nedenle kurumların oluşumunu ve evrimini incelemeyi gerekli bulan Yeni Kurumsal İktisat, bu bakımdan ana akım neoklasik yaklaşımdan farklılaşmaktadır. Neoklasik kuramda, ne ekonominin kurumsal ögeleri, ne de ekonomi-dışı (sosyo-politik

ve sosyo-kültürel) kurumlar ve kısıtlar hesaba katılır. Neoklasik dünyada, ekonomik aktörler, tüketime ve üretime ilişkin seçimlerini bir 'sınırsız rasyonellik' (*unbounded rationality*) ortamında yapmaktadırlar. Ekonomik aktörlerin, piyasadan bir mübadele ortamı olarak yararlanırlarken herhangi bir 'bedel' ödemedikleri, yani piyasayı 'maliyetsiz' biçimde kullandıkları varsayılır. Yeni Kurumsal İktisat ise (genellikle 'oyunun kuralları' olarak kavramlaştırdığı) kurumları iktisadi çözümlemenin ayrılmaz bir bileşeni olarak ele almaya çalışır; ekonomik aktörlerin 'rasyonellik' düzeylerinin 'sınırlı' olabileceğini dikkate alır; piyasayı kullanmanın maliyetleri olduğunu ortaya koyar ve bunları 'işlem maliyetleri' (*transaction costs*) olarak kavramlaştırıp ayrıntılı biçimde inceler.

Ne var ki, Yeni Kurumsal İktisat esasen –Veblen'in neoklasik yaklaşıma yönelttiği köklü eleştiriyi geliştiren değil– kurumlar ile ekonomi arasındaki ilişkiyi neoklasik çözümleme çerçevesine dâhil etmeye çalışan bir ekoldür. Başka bir deyişle, Yeni Kurumsal İktisat, 'tarihsiz' ve 'kurumsuz' olmakla eleştirilen ana akım neoklasik kuramın bu eksikliklerini gidermek için oluşturulmuş ve geliştirilmiştir. Yeni Kurumsal İktisat'ın, ana akım iktisadı geliştirebilmek için kurumları incelemeye başlayarak çözümlemeye dâhil etmesi ve neoklasik varsayımların bazılarını güncellemiş olması, alternatif bir iktisadi araştırma programı oluşturmak açısından yeterli bulunmamaktadır. Bu bağlamda, Veblen'in orijinal yaklaşımını benimseyen ve sürdürmeye çalışan kurumsal iktisatçılar, Yeni Kurumsal İktisat'ı 1980'lerden bu yana eleştiregelmişlerdir. Yeni Kurumsal İktisat –ortaya koyduğu kimi önemli yeniliklere karşın– kurumların oluşumunu, evrimini ve ekonomiyle etkileşimini incelerken, yoğunlukla neoklasik çözümleme araçlarını kullanmayı sürdürdüğü ölçüde alternatif oluşturmaktan çok, ana akımı pekiştiren bir yaklaşım olagelmiştir.

Yeni Kurumsal İktisat'ın kurucuları sayılabilecek üç iktisatçı; Ronald Coase (1910-2013), Douglass C. North (1920-2015) ve Oliver E. Williamson (d. 1932), sırasıyla, 1991, 1993 ve 2009 yıllarında iktisat alanında Alfred Nobel anısına verilen saygın ödülü almışlardır. Bu bakımdan, Yeni Kurumsal İktisat'ın, özellikle 1990'ların başlarından itibaren daha etkili olmaya başladığını ve günümüzde de etkisini sürdürmekte olduğunu söyleyebiliriz. Gerek Coase'un firmayı bir 'kurum' olarak ele alışında, gerek North'un ekonomik tarihi 'kurumsal' ögeleri de hesaba katarak yeniden yazışında, gerekse Williamson'ın ekonomik birimleri kurumsal yönetişim yapıları olarak kavramlaştırışında; fayda ve kâr maksimizasyonu, işlem maliyetlerinin minimizasyonu gibi neoklasik 'rasyonellikler'in izlerini sürmek mümkündür.

Kurumların yani 'oyunun kurallarının' ortaya çıkışının ve gelişiminin açıklanmasında, Yeni Kurumsal İktisat'ın genellikle, neoklasik kurama özgü bir yöntemsel-bireyciliğe bağlı kalması da eleştirilmektedir. Başka bir deyişle, Yeni Kurumsal İktisat'ın çözümleme çerçevesinde kurumlar, ekonomik aktörlerin (kendi ekonomik çıkarları doğrultusunda bireysel düzeyde) yaptıkları seçimlerin etkileşmesi sonucunda (genellikle kendiliğinden) ortaya çıkmakta ve gelişmektedirler. Kurumların bireysel seçimleri biçimlendirme ve belirleme niteli-

ği ise yeterince vurgulanmamaktadır. Oysa Veblen'in 'orijinal' Kurumsal İktisat yaklaşımı, esasen, neoklasik iktisadın bu yöntemsel-bireyci bakış açısına karşı çıkarak, 'ekonomik birey' ile 'ekonomi-dışı kurumlar' arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu vurguluyordu.

Yeni Kurumsal İktisat, 1990'lardan bu yana, kalkınma iktisadı ve ekonomik gelişme alanlarında da, hem düşünsel hem de pratik açıdan etkili olmuştur. Birçok uluslararası ekonomik kuruluş, ama özellikle de Dünya Bankası 1990'lardan bu yana gelişmekte olan ülkelere 'iyi yönetişim' başlığı altında –ekonomik performansı artıracak ve kalkınma olanaklarını genişletecek– çeşitli 'kurumsal reformlar' önermektedir. Mülkiyet haklarının iyi tanımlanması ve düzgün uygulanan yasalar yoluyla etkili biçimde korunması; ekonomik sözleşmelerin bağlayıcılığının hukukun üstünlüğü ilkesini şiar edinmiş bir devletçe garanti altına alınması; piyasa-dostu kamusal-siyasal kurumların ve kuruluşların oluşturulması gibi 'liberal' öneriler içeren bu 'iyi yönetişim' yaklaşımının kuramsal arka planında Yeni Kurumsal İktisat'ın katkıları vardır.

Avusturya İktisat Okulu

Avusturya İktisat Okulu'nun ilk kuşak temsilcileri, kurucu konumundaki Carl Menger (1840-1921), Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) ve Friedrich von Wieser'dir (1851-1926). Menger, Alman Tarihçi Okulu ile girdiği yöntemsel tartışmada, iktisatta bir 'saf kuram' (*pure theory*) oluşturmanın mümkün ve gerekli olduğu görüşünü savunmuş, salt tarihsel verileri derleyip inceleyerek ancak 'betimsel' bir iktisat oluşturulabileceğini ve böyle bir iktisadın gerçek bir 'bilim' sayılamayacağını ileri sürmüştü. Böhm-Bawerk ise Avusturya Okulu'nun (Menger'in temellerini attığı) kendine özgü bireyci (*individualist*) ve 'öznelci' (*subjectivist*) yöntemine bağlı kalarak, genelde Marksist yaklaşıma ve özelde Marx'ın sömürü kuramına yönelttiği kapsamlı eleştirilerle ön plana çıkmıştı. Wieser ise 'marjinal fayda' ve 'fırsat maliyeti' (veya 'alternatif maliyet') gibi kimi temel iktisadi kavramları (Almanca olarak) ilk adlandıran iktisatçı olmasının yanı sıra, girişimcilerin ekonominin işleyişinde üstlendikleri yenilikçi ve öncü rolü irdelemesi ve kurumların ekonomiyle ilişkisini ele alması bakımlarından Avusturya İktisat Okulu'nun sonraki temsilcilerini önemli ölçüde etkilemiştir. Avusturyalı olsun veya olmasın, pek çok iktisatçı bu ekolün yöntemsel ilkelerini ve iktisadi sorunlara bakış açısını benimsemiş ve iktisadi düşüncede liberalizmin özgün bir uzantısı olan bir Avusturya Okulu geleneğinin oluşmasını ve günümüze değin gelmesini sağlamışlardır.

Avusturya İktisat Okulu'nun birtakım ayırt edici özellikleri vardır: Öznelci bir yöntemsel-bireycilik; iktisadi çözümlemede 'denge' kavramına, matematiksel modellemeye ve ekonometrik yöntemlere itibar etmeme ve ödünsüz bir serbest piyasa yanlılığı. İktisat kuramında yöntemsel-bireycilik, genel bir ifadeyle, ekonominin işleyişini bireylerin iktisadi seçimlerinden ve davranışlarından yola çıkarak açıklamak anlamına gelir. Örneğin, ana akım neoklasik iktisadın yön-

temsel-bireyci yaklaşımında, ekonominin işleyişinin temelini, tüketim tercihlerini faydayı maksimize edecek biçimde belirleyen bireysel tüketiciler ile üretim kararlarını kârlarını maksimize edecek biçimde alan bireysel üreticiler oluşturur. Avusturya Okulu, ekonominin işleyişini anlamak için 'bireyden' yola çıkmak gerektiği konusunda diğer yöntemsel-bireyci yaklaşımlarla aynı görüştedir; ancak bu ekolün yöntemsel-bireyciliğine 'öznelci' bir vurgu egemendir. Buna göre, her bir tüketicinin veya üreticinin kendine özgü tercihleri vardır ve bu tercihlerin –kuram düzeyinde de olsa– 'toplulaştırılması' (*aggregation*) doğru değildir. Başka bir deyişle, her bir tüketicinin veya üreticinin 'öznel' seçimlerinden bahsetmek mümkündür, ama temsili veya homojen bir tüketici-üretici grubunun 'topluca' aynı tercihleri yapıp aynı kararları vermelerini bekleyemeyiz. Avusturya Okulu 'öznellik' ilkesine verdiği önemden dolayı, ekonomik aktörleri ve değişkenleri 'toplulaştırmaya' karşıdır. Bu okul, gerek Klasik Siyasal İktisat'ın ve Marx'ın (işçiler, kapitalistler ve toprak sahiplerinden oluşan) toplumsal sınıf kategorilerine; gerek neoklasik iktisadın talebi ve arzı piyasa ölçeğinde incelemesine; gerekse makro-iktisadın 'toplam harcamalar', 'toplam talep', 'toplam arz' gibi kavramlarına yöntemsel olarak mesafeli yaklaşagelmiştir.

Avusturya Okulu, neoklasik kuramın 'denge' odaklı 'statik' çözümleme çerçevesini de uygunsuz bulmaktadır. Çünkü ekonomi gerçek dünyada –ve özellikle piyasa sisteminin bulunduğu her bağlamda– son derece 'dinamik' bir süreç olarak işlemektedir. Yani piyasa, düzenli olarak 'dengeye' gelen statik ve kararlı bir mübadele alanı olarak değil; sürekli değişen ve devinen, belirsizliklerin sıkça ortaya çıktığı ve bu belirsizlikleri çeşitli riskler alarak fırsata çeviren girişimcilerin öncülük ettiği dinamik bir keşif ve öğrenme süreci olarak ele alınmalıdır. Bu yaklaşımın bir uzantısı olarak, Avusturya Okulu, 'denge' koşullarının belirlenmesini esas alan matematiksel modellere ve bu modelleri (toplulaştırılmış veriler kullanarak) test etmeye yarayan ekonometrik yöntemlere pek itibar etmez.

Ana akım iktisada 'aykırı' bu yöntemsel özellikleri bir yana; Avusturya Okulu genelde kapitalist ekonomiyi ve özelde serbest piyasa düzenini ödünsüz biçimde savunagelmiştir. Bu bağlamda, Avusturya Okulu'nun üyeleri, yalnızca sosyalist bir merkezi planlamaya karşı çıkmakla kalmamışlar, aynı zamanda bir sonraki alt-bölümde ayrıntılı olarak inceleyeceğimiz John Maynard Keynes'in kapitalizmde devlete önemli ekonomik sorumluluklar yüklemesini de kıyasıya eleştiregelmişlerdir. Avusturya İktisat Okulu'nun ikinci kuşağı, ödünsüz serbest piyasa yanlılığı bakımından özellikle ön plana çıkmıştır. Bu ikinci kuşağa, Ludwig von Mises (1881-1973) ile Friedrich von Hayek (1899-1992) öncülük etmişlerdir. Bu iki öncü, 1920'li ve 1930'lu yıllarda 'Sosyalist Hesaplama Tartışması' (*Socialist Calculation Debate*) olarak bilinen uzun soluklu bir tartışma sürecinde oldukça etkili olmuşlar ve sosyalizmin 'merkezi planlama' yöntemine karşı piyasanın fiyat düzeneğini savunmuşlardır.

Bu tartışma çerçevesinde, Mises, üretim araçlarının özel mülkiyete tabi olmadığı ve piyasadan gelecek fiyat sinyallerinden yoksun bir sosyalist sistemde kaynak tahsisinin rasyonel ölçütlere dayandırılmasının olanaksızlığına dik-

kat çekmiş ve etkin kaynak tahsisinin ancak kapitalizmin serbest piyasa düzeni ile sağlanabileceğini savunmuştur. Hayek ise, merkezi planlama işini üstlenecek olan bürokratların, çok çeşitli alanlara yayılmış olan üretimin planlanması sürecinde hem bir 'bilgi sorunu' hem de bir 'eşgüdüm sorunu' ile karşılaşacaklarını vurgulamıştır. Başka bir deyişle, sosyalizmde plancılar hangi malın veya hizmetin ne miktarda üretileceğine ilişkin doğru kararlar alamazlar, çünkü ekonomide üretilecek ve tüketilecek tüm mallar ve hizmetler, sınırlı insan aklının ele alıp değerlendiremeyeceği kadar çok ve büyük bir 'bilgi' kümesi oluşturmaktadır. Dahası, merkezi planlama, ne çok çeşitli üretim alanları arasında ne de üretimin talebe göre ayarlanmasında işlevsel bir 'eşgüdüm' sağlayabilir. Bu devasa 'bilgi' kümesinin iktisaden etkin biçimde işlenip değerlendirilmesi ve ekonominin çeşitli alanları arasında 'eşgüdüm' sağlanması ancak serbestçe işleyen bir piyasa sisteminin gönderdiği fiyat sinyalleri yoluyla mümkün olabilir.

Avusturya Okulu, Keynes'in makroiktisadi yaklaşımının dünya ölçeğinde çok etkili olduğu 1940'lardan 1960'ların sonlarına değin iktisadi düşüncede arka planda kalmıştır. Buna karşın, bu okul, 1970'lerde, özellikle Hayek'in çalışmalarıyla birlikte yeniden görünürlük ve itibar kazanmaya başlamıştır. 1974'te iktisat alanında Alfred Nobel anısına verilen ödüle layık görülen Hayek'in katkıları, kısa bir süre içinde, Birleşik Krallık ile ABD'nin öncülüğünde kurumsallaştırılan ve 'neoliberalizm' olarak adlandırılan siyasal-iktisadi yaklaşımın en önemli kuramsal kaynaklarından biri olarak kullanılmıştır. Böylece, özellikle 1980'lerde ve 1990'larda uygulanan ve esasen devletin ekonomideki rolünü olabildiğince azaltmayı hedefleyen neoliberal politikaların tüm dünyada yaygınlaşmasında Hayek'in ve dolayısıyla Avusturya Okulu'nun kayda değer bir etkisi olmuştur.

Bu alt-bölümü bitirirken, son olarak, ünlü ve etkili bir diğer Avusturyalı iktisatçı olan Joseph Schumpeter'den (1883-1950) de kısaca olsun bahsetmekte yarar var. Belirli açılardan Avusturya Okulu'nun araştırma programından etkilenmiş olsa da, akademik yaşamı boyunca giderek daha bağımsız bir çizgide ilerlemiş olan Schumpeter'i Avusturyalı kökenine karşın bu ekolün 'ayrılmaz bir bileşeni' saymak oldukça güçtür. Schumpeter, özellikle, 1942'de yayımlanan *Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi* (*Capitalism, Socialism and Democracy*) başlıklı ünlü kitabında, Avusturya Okulu iktisatçılarının pek de hoşlarına gitmeyecek kimi saptamalarda bulunmuştu. Schumpeter'e göre, kapitalist ekonominin dinamizmi, kapitalizmi ayakta tutan ekonomi-dışı kurumları giderek ortadan kaldırmaktaydı. Bu kurumlar olmaksızın kapitalizm sürdürülemezdi ve dolayısıyla kapitalizm –Schumpeter her ne kadar bunu arzu etmese de– kendi ekonomik başarısının kurbanı olacak ve ortadan kalkacaktı. Dahası, Schumpeter'e göre, sosyalizm, kapitalizmin yerini almaya en yatkın olan ekonomik sistemdi ve sosyalizm kapitalizmden daha iyi işleyebilir, daha iyi sonuçlar verebilirdi. Dolayısıyla, Avusturyalı Schumpeter'in bu 'aykırı' görüşleri; kapitalizmi ve serbest piyasa düzenini –alternatif sosyo-ekonomik sistemlere karşı– ısrarla savunagelmiş olan Avusturya İktisat Okulu'nun ideolojik bakış açısıyla bağdaşmamaktadır.

Schumpeter'in teknolojik ilerleme konusunda yaptığı katkılar da kayda değerdir. Schumpeter'e göre, kapitalist ekonomide dinamizmin kaynağı, girişimcilerin çeşitli riskler alarak ürünlerde ve üretim sürecinde yenilikler (*innovation*) yapmalarıdır. Yeni ürünler ve yeni üretim teknikleri, bu yenilikleri yapan girişimcilere ve şirketlere piyasada geçici bir tekel gücü sağlar. Yeniliği yapanlar, rakipleri bu yenilikleri taklit edene kadar çok yüksek kârlar elde ederler. Bu geçici tekel gücü ve yüksek kârlar, girişimcileri ve şirketleri sürekli yenilik yapmaya teşvik ederek ekonomik değişime ve gelişmeye yol açar. Dolayısıyla, şirketlerin fiyat üzerinden rekabet etmelerine odaklanan klasik ve neoklasik yaklaşımlardan farklı olarak, Schumpeter teknolojik yenilikler üzerinden yapılan rekabeti ön plana çıkarmıştır.

İKTİSADİ DÜŞÜNCEDE 'KEYNESÇİ DEVRİM' VE MAKRO-İKTİSAT

'Uluslaşma' ve 'ulusal kimlik' gibi kavramların, 16. yüzyıldan itibaren Protestan reformculuğa koşut olarak ortaya çıktığına ve 'iktisadi ulusalcılık' olarak nitelenebilecek merkantilizmin etkisiyle yaygınlaştığına yukarıda değinilmişti. Bu kavramların tarihsel pratik içinde gelişmesi, 19. yüzyıla gelindiğinde 'ulus-devlet' olgusunun dünya ölçeğinde kurumsallaşmasına yol açmıştı. Ulus-devletler giderek devletler-arası sistemin hem siyasal-iktisadi hem de askeri bakımdan başat ögeleri hâline geldiler. Coğrafi keşifleri izleyen sömürgeleşme süreci, ulus-devletleşmekte olan 'büyük güçler' arasında amansız bir rekabete yol açtı. Sömürgelerden düşük maliyetle hammadde, işgücü ve tarımsal ürün elde etmek mümkündü. Bunun yanı sıra, sömürgeler, büyük tüccarlar ve burjuvalar açısından çekici birer ihracat pazarıydı. 16. ila 20. yüzyıllar arasında İspanya, Hollanda, Fransa ve İngiltere gibi 'büyük güçler' özellikle Güney ve Kuzey Amerika'da, Afrika'da ve Güney Asya'da birçok sömürge kurdular; sömürgecilik özünde 'kârlı' bir iş olduğu için birbirleriyle çeşitli biçimlerde rekabete girdiler. Ulus-devletleşme sürecine eşlik eden bu sömürgeleştirme ve 'sermaye biriktirerek güçlenme' yarışı, giderek, sermayenin hegemonyasının dünya sistemi ölçeğinde kurumsallaşmasını ifade eden 'emperyalizm' ile sonuçlandı.

Ulus-devletleşme süreçlerine ancak 18. yüzyılın son çeyreğinde girmeye başlayan (ve önceleri kendisi de İngiltere'nin bir sömürgesi olan) ABD ile ulusal birliğini ancak 19. yüzyılda oluşturabilen Almanya, sömürgeler kurma ve dolayısıyla ekonomik gelişme bakımlarından geride kalmışlardı. Fakat özellikle 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren bu iki ülke de 'devletçi' iktisat politikalarıyla hızla sanayileştiler ve İngiltere'yi yakaladılar. Bu iki ülkenin, ama özellikle de Almanya'nın sanayileşme yarışında hızla başarıya ulaşması, devletler-arası dengeleri değiştirmeye başladı. Diğer büyük güçlerle karşılaştırıldığında, Almanya'nın kayda değer sömürgeleri hemen hiç yoktu. Sanayisinin hızla gelişmesiyle birlikte Almanya, hem ucuz hammadde bulmak hem de cazip pazarlar elde etmek amacıyla İngiltere'nin önderlik ettiği kurulu dünya düzenini değiştirmek istediğinin sinyallerini vermeye başladı. Siyasal-iktisadi gerginliklerin tırman-

masına yol açan bu arka plan, giderek diplomatik çözüm yollarının tıkanmasına ve nihayet Birinci Dünya Savaşı'na (1914-1918) yol açtı. Büyük güçlerin dünya ekonomisini nasıl bölüşeceklerini bu 'Büyük Savaş'ın sonucu belirleyecekti. Savaş, ulus-devletleşmesi gecikmiş olan üç büyük imparatorluğun son bulmasına yol açtı. Savaşta İngiltere'nin yanında yer alan Rusya'da çarlık sistemi yıkıldı ve yerine sosyalist bir cumhuriyetler sistemi kuruldu. Almanya'nın yanında yer alan Avusturya-Macaristan İmparatorluğu dağıldı ve 'Avrupa'nın hasta adamı' olarak anılan Osmanlı İmparatorluğu çöktü. Anadolu topraklarında Türkiye Cumhuriyeti adıyla yeni bir ulus-devlet kuruldu. Bu önemli sonuçların yanı sıra, Almanya giriştiği 'yeniden bölüşüm' mücadelesini açık biçimde kaybetmiş oldu. Savaş sonrasında dünya ekonomisinin ve siyasetinin yakın geleceğini esasen Almanya'nın bu yenilgisi belirleyecekti.

1919'da düzenlenen Versay (*Versailles*) Barış Konferansı'nın başat amacı, Almanya'nın ödeyeceği savaş tazminatlarını belirlemekti. Bunu belirleyecek olan ise, savaşı kazanan İtilaf Devletleri'nin öncüleri olan İngiltere ve Fransa ile savaş sırasında İtilaf Devletleri'ne finansal destek sağlayan ve savaşın sonlarına doğru İtilaf Devletleri'nin yanında yer alan ABD idi. ABD o dönemde dünyanın en büyük 'net alacaklı' (*net creditor*) ülkesi konumuna gelmişti. Versay görüşmelerinde ABD Başkanı Woodrow Wilson (1856-1924) önceleri Almanya'ya yüklenecek savaş tazminatı konusunda ılımlı bir tavır takınmıştı. Fakat sonraları İngiltere Başbakanı Lloyd George (1863-1945) ve Fransa Başbakanı Georges Clemenceau (1841-1929), saldırganlık potansiyeli taşıyan devletlere ders olması ve bu devletleri saldırganlıktan caydırması için Almanya'yı mali açıdan sert biçimde cezalandırmak gerektiği konusunda Wilson'u ikna ettiler. Böylece Versay Barış Konferansı, Almanya'nın 'astronomik' düzeyde savaş tazminatı ödemesini gerektiren bir antlaşmanın imzalanması ile sonuçlandı. Konferans'a İngiltere Maliye Bakanlığı'nı temsilen bir Hazine görevlisi de katılmıştı. O sırada 36 yaşında olan bu Hazine görevlisi, Konferans'ın başından beri, İngiltere'nin ve Fransa'nın Almanya'ya karşı takındıkları tavrı aşırı sert ve tehlikeli bulmuş ve Almanya'ya dayatılan bu ağır mali yükümlülüğün dünya ekonomisinin ve siyasetinin işleyişi açısından çok olumsuz sonuçlar doğurabileceğini belirtmişti. Almanya'nın temel ihtiyaçlarını ithal edemeyecek duruma gelerek çok ağır ödemeler dengesi sorunları yaşayabileceğini ve esasen suçsuz olan Alman halkını cezalandırmanın ahlâken ve vicdanen uygun olmadığını düşündüğü için Versay'daki devlet görevinden istifa ederek ayrılan bu İngiliz, John Maynard Keynes (1883-1946) idi.

'Barışın Ekonomik Sonuçları' ve Keynes'in Ün Kazanması

Pek çok iktisadi düşünce tarihçisi tarafından 20. yüzyılın en etkili iktisatçısı olarak kabul edilen Keynes, Versay'da yaşadığı hayal kırıklığını istifasının ardından kaleme aldığı ve 1919'da yayımlanan *Barışın Ekonomik Sonuçları* (*The Economic Consequences of the Peace*) başlıklı kitabında etkili biçimde dile getirdi.

Keynes'in uluslararası bir üne ve itibara kavuşmasına yol açan bu kitapta, Versay Barış Antlaşması'nın ağır koşullarının Almanya'da intikam duygusunu körükleyebileceği ve söz konusu 'barış' koşullarının yeni ve büyük bir savaşa yol açabileceği ima ediliyordu.

Tarih, ne yazık ki, Keynes'i haklı çıkardı. Almanya, 1920'ler boyunca çok büyük ekonomik sıkıntılar yaşadı, savaş tazminatlarının ancak bir kısmını ödeyebildi. Temsili demokrasinin esaslarına göre 1919'da kurulan ve Weimar Cumhuriyeti olarak anılan federal siyasal sistem, 1930'ların başında Adolf Hitler'in (1889-1945) intikamcı ve ırkçı görüşlerini simgeleyen Nazizm'in iktidara gelmesiyle son buldu. İngiltere'de, 1920'ler boyunca ekonomik durgunluk ve yüksek oranda işsizlik hüküm sürdü. 1929'da New York Borsası'ndaki çöküşle başlayan ve etkileri hızla ABD'den tüm dünyaya yayılan Büyük Buhran (*The Great Depression*), kapitalist dünya ekonomisinin deneyimlediği gelmiş geçmiş en derin ve en uzun kriz olarak tarihe geçti. Bu gelişmelere koşut olarak, İtalyan ve Japon faşizmleri ile birleşen Nazizm dünyayı yeni ve çok acı bir bölüşüm savaşına daha sürükledi. Kapitalist Batı dünyasına öncülük eden İngiltere'nin, ABD'nin ve Fransa'nın yanında yer alan Sovyetler Birliği, İkinci Dünya Savaşı'nda (1939-1945) faşizmin yenilgiye uğratılmasında belirleyici bir rol oynadı.

Versay Barış Antlaşması'nın endişeli eleştirmeni John Maynard Keynes, üst-orta sınıftan burjuva bir ailenin çocuğu olarak Cambridge'de doğmuştu. İktisatçı olan babası John Neville Keynes (1852-1949), Alfred Marshall'ın öğrencisi ve arkadaşıydı. Bir dönem Cambridge'de belediye başkanlığı da yapan annesi Florence Ada Keynes (1861-1958) ise sosyal reform yanlısı, hayır kurumlarında çalışmış, eğitimli bir kadındı. Entelektüel bir şehirde, entelektüel bir ailenin ilk çocuğu olarak dünyaya gelen J. M. Keynes, Cambridge Üniversitesi'nde matematik eğitimi almıştı ve önceleri olasılık kuramı üzerinde çalışmaya başlamıştı. Çözümleme yeteneği ve zekâsı sayesinde gençliğinden itibaren Cambridge'in iyi tanınan simalarından biri olan Keynes, Marshall'ın da dikkatini çekmişti. Marshall'ın teşviki ve desteğiyle iktisadi konulara ilgi duymaya ve Cambridge'de hocalık yapmaya başladı. Keynes, çok renkli yaşamı boyunca dergi editörlüğü, finansal danışmanlık, gazete yazarlığı gibi işler yaptı; borsada ve finansal piyasalarda yaptığı yatırımlarla büyük bir servet kazandı; entelektüel çevrelerle ve sanat dünyasıyla sıkı bağlar kurdu; üst düzey uluslararası toplantılarda İngiltere'yi temsil etti; dünyanın en ünlü ve itibarlı düşünürlerinden biri olarak tarihe geçti.

Keynes'in 'Orijinalliği'ne İlişkin Kuşkular

Keynes'in iktisadi düşünce tarihi açısından önemi ise, temellerini 1920'li yıllarda attığı ve 1930'ların ortasından özellikle 1970'lerin sonuna kadar tüm dünyayı etkileyen görüşlerinden kaynaklanır. Keynes'in görüşlerinin yol açtığı düşünsel dönüşüm, sonraları 'Keynesçi devrim' olarak anılmış ve iktisadi düşüncede modern makro-iktisadın başlangıcı sayılmıştır.

Öte yandan, Keynes'in görüşlerinin yeterince 'orijinal' olmadığı da sıklıkla vurgulanan bir eleştiri konusudur. Başka bir deyişle, kimi iktisadi düşünce tarihçileri, Keynes'in geliştirdiği makro-iktisadi çerçevenin birçok ögesinin Keynes'ten önce başka iktisatçılar tarafından keşfedildiğine ve iktisadi düşünceye kazandırıldığına dikkat çekmektedirler. 'Keynesçi makro-iktisadın' temellerini Keynes'ten önce atmaya başlayanlar arasında en belirgin olanlar, İsveçli iktisatçı Knut Wicksell (1851-1926) ve onun Stockholm İktisat Okulu'ndaki takipçileri ile Polonyalı iktisatçı Michal Kalecki'dir (1899-1970). Öyle görünüyor ki Keynes'in doğru zamanda, doğru yerde doğmuş ve yetişmiş olmasının dünya çapında üne ve itibara kavuşmasında önemli bir etkisi olmuştur. Yine de, Büyük Buhran ve İkinci Dünya Savaşı gibi ardışık iki felaketin ardından kapitalist dünya ekonomisinin yeniden canlandırılmasında 'Keynesçi devrim'in önemli bir rol oynadığı hemen herkesin kabul ettiği bir olgudur.

Keynes'in İktisadi Liberalizm Eleştirisi

Marx'ın öngörüsünün tersine, gelişmiş kapitalist ülkelerde sosyalist devrimler yerine, kapitalizmi savunan ve yeniden canlanmasını sağlayan düşünsel devrimlerin –sırasıyla, 'marjinal devrimin' ve 'Keynesçi devrimin'– gerçekleşmiş olması dikkate değerdir. Dahası, Keynes, hem klasik siyasal iktisadın hem de neoklasik iktisadın serbest piyasacı kapitalizm savunusuna meydan okumuştur. Keynesçi devrim, esasen, kapitalizmde derin ve uzun süreli krizlerin yaşanabileceğini ve böyle dönemlerde kapitalizmin varlığını sürdürebilmesi için devlet müdahalesine muhtaç olduğunu gösteren düşünsel bir çerçevedir. İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yaklaşık 30 yıllık dönem, kapitalizmin 'Keynesçi altın çağı' olarak bilinir. Bu dönemde, gelişmiş ve azgelişmiş kapitalist ülkelerde klasik-neoklasik iktisadın serbest piyasacı iktisat politikalarından önemli ölçüde uzak durulmuştur. Bunların yerini, devletin hem özel sektörü ve piyasaların işleyişini hem de çalışan kesimleri desteklediği ve 'toplam talep yönetimine' (*aggregate demand management*) dayanan Keynesçi iktisat politikaları almıştır. Başka bir deyişle, 'Keynesçi devrim', esasen, devletin 'toplam talebi yönetmesi' olarak anlaşılabilir. Açıktır ki, bu Keynesçi yaklaşım, Adam Smith'le ilk sistemli çerçevesi oluşturulan, Say yasası ile pekiştirilen, neoklasik iktisadın teknik desteğiyle geliştirilen ve devletin ekonomideki rolünün olabildiğince azaltılması gerektiğini savunan iktisadi liberalizme aykırıdır.

Keynes, 1924'ten itibaren, verdiği derslerde ve konferanslarda iktisadi liberalizmin sonunun yaklaştığını ve devletin ekonomide daha etkin bir rol oynaması gerektiğini anlatmaya başladı. 1926'da, yani Büyük Buhran'ın patlak vermesine henüz üç yıl varken, daha önce verdiği iki konferansı *'Laissez-faire'in Sonu* (*The end of laissez-faire*) başlıklı bir kitapçıkta bir araya getiren Keynes böylece klasik-neoklasik ana akımdan somut biçimde kopmaya başladı. Bazen merkantilizmden, bazen de Malthus'un Say Yasası'nı benimsememiş olmasından övgüyle bahseden Keynes, yaşadığı çağın koşullarını, İngiltere'yi ve dünyayı dik-

katle gözlemleyerek, ekonomide talep yetersizliği yüzünden derin ve uzun süreli krizlerin yaşanabileceğini göstermeye çalıştı. 1920'lerin ikinci yarısında yazmaya başladığı ve 1930'da iki cilt olarak yayımlanan *Para Üzerine Bilimsel Bir İnceleme* (*A Treatise on Money*) başlıklı kitabında, makro-ekonomik sorunların temelinde tasarruflar ile yatırımlar arasındaki dengesizliğin olduğunu vurguladı. Keynes, ekonomik durgunluğun baş gösterdiği ve işsizliğin arttığı dönemlerde, bir yandan tüketicilerin fazlaca tutumlu davranarak tasarruflarını artırdıklarını ve dolayısıyla harcamalarını azalttıklarını, diğer yandan üreticilerin yatırım harcamalarını kıstıklarını saptadı. Tasarrufların yatırımları aştığı ve harcamaların düştüğü bu dönemlerde, talep yetersizliği yüzünden ekonomik durgunluğun derinleşmesinin ve işsizliğin uzun dönemli bir sorun hâline gelmesinin olası olduğunu vurguladı.

Oysa klasik siyasal iktisadın Say yasasına göre, serbest piyasa koşullarında işleyen bir ekonomide, üretim sürecinde kazanılan gelirlerin üretilen malları satın almaya yetecek toplam talebi yaratacağı öngörülüyordu. Toplam talep ile toplam arz arasındaki dengesizliklerin piyasanın kendi iç dinamikleri uyarınca kısa vadede giderileceği ve bu nedenle ekonomik durgunluk ve işsizlik gibi sorunların uzun dönemli sorunlar olamayacağı savunuluyordu. Neoklasik iktisadın teknik desteğiyle, işgücü piyasasındaki 'arz fazlası' anlamına gelen işsizliğin, ücretlerin düşmesi yoluyla kolayca giderilebilecek kısa dönemli bir sorun olduğu gösterilmişti. İşsizliğin uzun döneme yayılan bir sorun olamayacağı gösterilirken, ücretlerin aşağıya doğru esnek olduğu ve işçilerin işsiz kalmaktansa daha düşük ücretlerle çalışmayı kabul ederek 'rasyonel' davranacakları varsayılmıştı. Kapitalist makroekonominin işleyişi, bu varsayımlar altında ve serbest piyasa koşullarında (yani kâğıt üstünde) uzun dönemde kalıcı bir denge vaat ediyordu. Keynes ise, "Uzun dönemde hepimiz ölmüş olacağız" diyerek klasik-neoklasik ana-akıma karşı bayrak açıyor ve gerçek dünyada ücretlerin aşağıya doğru esnek olmadığını vurguluyordu. Kuramsal dünyanın tersine, gerçek dünyada işçiler (işsizliği azaltacak) düşük ücretleri kabul etmek yerine ücretlerin iyileştirilmesine yönelik taleplerinde ısrarcı olma eğilimindeydiler. Başka bir deyişle, Keynes'e göre klasik-neoklasik kuramsal dünya, gerçek dünyanın sorunlarını anlamak ve çözümlemek için yeterli bir çerçeveden yoksundu.

Genel Teori

Keynes, görüşlerini geliştirerek hem iktisadi düşünce tarihine hem de dünya ekonomisi tarihine damga vuran *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi* (*The General Theory of Employment, Interest and Money*) başlıklı kitabını 1936'da yayımladı. Bu kitap Keynes'in en önemli ve etkili eseridir. Keynes, bu kitapta, önemli bir kısmı sonradan modern makro-iktisadın yapı taşları olarak geliştirilecek birçok kavramı ve düşünsel aracı bir araya getirdi.

Genel Teori'de sunulan Keynesçi makro-iktisadi çerçevenin başlıca ögeleri şunlardır: Ulusal gelir çözümlemesinde 'harcamalar yöntemine' özel bir önem

atfedilmesi; toplam talebin harcamalardan oluşan bileşenlerini etkileyen ekonomik değişkenlerin saptanması ve incelenmesi; hem tüketimin hem de tasarrufun kullanılabilir gelir (*disposable income*) düzeyine bağlı olduğunun vurgulanması; faiz oranlarının tasarrufa ve yatırıma etkisi; etkin talep (*effective demand*); çoğaltan (*multiplier*) etkisi; durgunluktan ve depresyondan çıkışta toplam talebin devlet tarafından canlandırılması sürecinde genişletici maliye politikasının önemi; yatırımın marjinal etkinliği (*marginal efficiency of investment*); para talebinin 'likidite tercihi' olarak kavramlaştırılması; likidite tuzağı; belirsizliğin finans ve para piyasalarında oynadığı rol; irrasyonel ve iktisat-dışı tercihlerin –yani, Keynes'in tabiriyle 'hayvansı güdüler'in (*animal spirits*)– iş ve finans dünyasının işleyişini belirleyen başat davranış biçimleri olması...

Klasik-neoklasik yaklaşıma göre, toplam arz ile toplam talep arasındaki uzun dönemli denge 'tam istihdam' (*full employment*) düzeyinde oluşacağı için işsizlik ancak kısa dönemli bir sorun olarak ortaya çıkabilirdi. Halbuki *Genel Teori*'ye göre, toplam arz ile toplam talep arasındaki uzun dönemli dengenin 'tam istihdam' düzeyinde oluşması ancak 'özel' bir durum olarak görülebilirdi. Keynes kitabında, klasik-neoklasik özel durumun dışında kalan makro-ekonomik olasılıklara odaklandı. Özel sektöre ait yatırımların tasarrufları aştığı ve harcamaların yüksek seyrettiği –yani talebin canlı olduğu– dönemlerde (fiyatlar genel düzeyi artarken) ekonominin büyüdüğünü ve işsizliğin düşük düzeylerde seyrettiğini saptadı. Bunun tersi olan durum ise, *Genel Teori*'nin asıl katkısını içeriyordu: Özel sektöre ait tasarrufların yatırımları aştığı ve harcamaların kısıldığı –yani talebin düştüğü– dönemlerde (fiyatlar genel düzeyi düşerken) ekonomi daralıyordu ve işsizlik yüksek düzeylere çıkıyordu. Ekonomik durgunluğu (*recession*) tasvir eden bu durumda (ücretlerin aşağıya doğru esnek olduğuna ve işçilerin işsiz kalmaktansa düşük ücretle çalışmaya razı gelerek rasyonel davranacaklarına ilişkin klasik-neoklasik varsayımlar gerçek dünyada geçerli olmadığı için) talebi canlandıracak önlemler alınmazsa işsizlik uzun döneme yayılabilir ve durgunluk depresyona dönüşebilirdi.

Buhran'dan Çıkışta Para ve Maliye Politikalarının Rolü

Keynes'e göre, esasen özel sektördeki 'fazla tasarruf-düşük yatırım' dengesizliğinden kaynaklanan bu talep yetersizliği sorununu çözmek için ekonomik faaliyetleri canlandıracak genişletici *(expansionary)* para ve maliye politikaları uygulamak gerekliydi. Örneğin, genişletici para politikası (yani, para arzının artırılması) faiz oranlarının düşmesine yol açar. Faiz oranlarının düşmesi; bir yandan vadeli tasarrufların getirisini azalttığı için tasarrufları düşürerek tüketim harcamalarının artırılmasını teşvik eder, diğer yandan yatırım kredisi kullanmanın maliyetini düşüreceği için yatırımların artmasını sağlar. Böylece, özel sektördeki tasarruf-yatırım dengesizliği devletin merkez bankası aracılığıyla uygulayacağı 'gevşek'/genişletici para politikası yoluyla giderilebilir ve canlanan talep durgunluğa son vererek işsizliğin azalmasını sağlayabilir.

Ancak, Keynes, para politikasının etkisiz kalabileceği bir duruma da dikkat çekmişti. Faizler belirli bir düşük düzeye ulaştıktan sonra, para arzını artırmak faiz oranlarını düşürmede etkisiz hâle gelmeye başlayabilirdi. Genişleyen para arzının faiz oranlarını artık etkileyemediği bu durum 'likidite tuzağı' olarak bilinir. Bu tuzak, ekonomiyi canlandırma ve durgunluktan çıkış açısından para politikasının ancak sınırlı bir yararı olabileceğine işaret eder. Bu nedenle, Keynes'e göre, durgunluktan çıkıp işsizliği azaltmanın en etkin yolu, likidite tuzağına takılabilecek para politikası değil, harcamaların artışını ve talebin canlanmasını doğrudan sağlayabilecek olan genişletici maliye politikasıdır. Yani, durgunluktan çıkışta genişletici maliye politikası esastır. Genişletici para politikası ise, genişletici maliye politikasının faiz oranlarını artırıcı etkisini dengelemek için kullanılabilecek yararlı bir yardımcıdır.

Keynes'in büyük önem atfettiği maliye politikası, özünde, devletin yaptığı harcamaları ve topladığı vergileri düzenlemesini içerir. Genişletici maliye politikası, devletin harcamalarını artırması ve/veya vergileri azaltması anlamına gelir. Devlet harcamaları toplam talebin bileşenlerinden biridir ve bu nedenle talebi doğrudan canlandırabilir. Devletin harcamalarını yükseltmesi; yol, su, elektrik, baraj, okul, hastane, toplu taşım gibi bayındırlık ve iskân işleri ile kamu hizmetlerinin artması anlamına gelir. Bu işler ve hizmetler, gerek özel sektöre verilen ihaleler yoluyla gerekse doğrudan kamuda istihdam olanaklarını artırdığı için ekonomide yeni gelirlerin yaratılmasını ve işsizliğin azalmasını sağlayarak talebi ve ekonomiyi canlandırır. Devletin harcamalarını yükseltmesi, ekonomide bir 'çoğaltan' (*multiplier*) etkisi yapar. Örneğin, vergi-sonrası (kullanılabilir) gelirlerin % 80'inin tüketime harcandığı ve % 20'sinin tasarruf edildiği, vergilerin otonom olduğu bir kapalı ekonomide, 'harcama çoğaltanı'nın değeri 5'tir ve devlet harcamalarını 100 milyon TL artırırsa, 'çoğaltan' etkisi sayesinde ekonomide 500 milyon TL'lik bir talep canlanması ve büyüme kaydedilir. Keynes'in önemle vurguladığı 'çoğaltan' etkisi günümüzün iktisada giriş kitaplarında ayrıntılı olarak açıklanan temel konulardan biridir. Talebi canlandırarak ekonomik durgunluktan çıkmak, devletin vergileri azaltmasıyla da mümkündür. Vergilerin azaltılması da –kamu harcamalarının artırılmasına benzer bir biçimde– genişletici, yani ekonomide büyüme etkisi yaratan bir maliye politikasıdır. Vergilerin azaltılması, vergi mükelleflerinin vergi-sonrası (kullanılabilir) gelirlerinde bir artışa yol açar ve 'vergi çoğaltanı' ölçüsünde bir tüketim ve talep canlanmasına yol açarak durgunluktan çıkışı kolaylaştırır.

Bu noktada, devletin topladığı vergiler ile yaptığı harcamalar arasındaki farka "bütçe dengesi" dendiğini ve bütçenin genişletici maliye politikaları sonrasında bozularak açık verebileceğini belirtmekte yarar var. Yani, artan devlet harcamaları ve/veya azaltılan vergiler, bir yandan talebi canlandırarak durgunluktan çıkışı sağlarken, bir yandan da bütçe açıkları verilmesine veya mevcut açıkların büyümesine neden olabilir. Başka bir deyişle, özel sektördeki dengesizlik Keynesçi 'talep yönetimi' politikalarıyla giderilirken, kamu sektöründe dengesizlikler yaratılarak bütçe açıkları vermek, kaçınılmaz olmasa da, sık rastlanabi-

lecek bir sorundur. Keynes, bu bağlamda, durgunluktan çıkma ve uzun dönemli işsizliği önleme sürecinde bütçe açıklarının pek de dert edilmemesi gerektiğini savunmuştur. Çünkü durgun ekonomi, genişletici maliye politikası (ve onu destekleyen genişletici para politikası) yoluyla canlanıp düzgün işlemeye başladığında, devlet maliye politikasını aşamalı olarak sıkılaştırarak yükselen bütçe açıklarını zaman içinde dengeye getirebilir. Keynes'e göre, öncelikli hedef, durgunluğun en kısa sürede atlatılması ve uzun süreli işsizliğin önlenmesidir. Bu bakımdan, Büyük Buhran'ın ağır sonuçlarına uzun bir süre boyunca katlanmak zorunda kalan birçok ülkede, Keynes'in önerdiği makro-iktisadi çözüm çerçevesinin benimsenmesi pek de zor olmamıştır.

Keynes'in Mirası

Keynes'in kalıcı ve etkili bir bilimsel miras bırakacağının belirtileri daha *Genel Teori* yayımlanmadan önce ortaya çıkmaya başlamıştı. ABD Başkanı Franklin D. Roosevelt'in (1882-1945) 1930'ların ilk yarısında uygulamaya başladığı ve Büyük Buhran'dan çıkışı amaçlayan 'Yeni Uzlaşı'/'Yeni Düzen' (*New Deal*) politikaları kısmen de olsa Keynesçi ögeler içeriyordu.

İngiliz iktisatçı John Hicks (1904-1989) ise *Genel Teori*'nin yayımlanmasından yalnızca bir yıl sonra, Keynes'in görüşlerini matematiksel denklemler yoluyla göstererek, günümüzün standart makro-iktisat kitaplarında da ayrıntılı olarak yer alan (ve mal piyasası ile para piyasasının eş zamanlı olarak dengeye geldiği durumları incelemeye yarayan) 'IS-LM modeli'ni ortaya koydu. Bu arada, İkinci Dünya Savaşı, tüm acı sonuçlarına karşın devletlerin (özellikle askeri) harcamalarını artırmaları nedeniyle yeni iş olanakları yaratarak Büyük Buhran sürecinin sona ermesine katkıda bulundu. Savaşın bu etkisi dahi Keynesçi iktisadı destekler nitelikteydi.

Savaş sonrasında, ABD'li iktisatçı Paul Samuelson'ın (1915-2009) ilk baskısı 1948'de yayımlanan ve Keynesçi iktisadın ilkelerine göre yazdığı iktisada giriş kitabı bütün dünyada büyük bir satış başarısı yakaladı ve en çok satan iktisat ders kitapları listesinde uzun yıllar boyunca ilk sırada yer aldı. Hicks'in ve Samuelson'ın Keynesçi iktisada yaklaşımları, aslında Keynes'in görüşlerini neoklasik kuramla birleştirmeye yönelik bir 'neoklasik sentez'e önayak oldu. Hyman Minsky (1919-1996) gibi post-Keynesçiler, 'neoklasik sentezcilerin' Keynes'in görüşlerini çarpıttığını ileri sürerek, Keynesçi iktisadın neoklasik iktisatla birleştirilmesini eleştirdiler.

Öte yandan, Keynesçi devrimin etkisiyle, devletin ekonomideki rolünün çeşitli biçimlerde artırılması giderek 'meşrulaştı' ve kanıksandı. 1945'ten 1970'lerin ortalarına kadar hem gelişmiş hem de azgelişmiş ülkeler Keynes'in bilimsel mirasından büyük ölçüde yararlandılar. Devletin ekonomiye müdahalesine karşı olan ABD Başkanı Richard Nixon bile, 1971'de "Artık hepimiz Keynesçiyiz" diyerek Keynes'in bıraktığı mirasın önemine dikkat çekmiş oldu.

Keynes'ten bahsetmeye, Birinci Dünya Savaşı sonrasında düzenlenen Ver-

say Barış Konferansı'ndaki (1919) devlet görevinden istifa edişiyle başlamıştık. Keynes'le ilgili bu alt-bölümü, yine devlet görevlisi olarak katıldığı ve 1944'te ABD'de düzenlenen Bretton Woods Konferansı'na değinerek sonlandırabiliriz. Bu önemli konferansta, savaş sonrasında kapitalist dünya ekonomisinin nasıl düzenleneceğine ilişkin kararlar alındı. Savaş sırasında, kapitalist dünya sisteminde siyasal-iktisadi ve askeri liderliğin el değiştireceği, yani İngiltere'nin yaklaşık yüzyıldır sürdürdüğü hegemonyasını ABD'ye devredeceği açıkça belli olmuştu. Konferansta ABD tarafını Harry Dexter White ve Britanya tarafını Keynes temsil etti. Daha sonra Bretton-Woods kurumları olarak anılacak olan Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) ve Dünya Bankası'nın kurulmasına bu konferansta karar verildi. IMF ödemeler dengesi sorunları yaşayan ülkelere destek olmak ve Dünya Bankası da savaş sonrasında Avrupa'nın yeniden inşasına katkıda bulunmak amaçlarıyla kuruldu. Dünya Bankası sonraları azgelişmiş ülkelere kalkınma amaçlı krediler sağlayan bir kuruma dönüştürüldü. Bu iki uluslararası kurum, yalnızca kendi önerdikleri iktisat politikalarını benimseyen ülkelere kredi açtıkları için, giderek kapitalist dünya ekonomisinin işleyiş kurallarını belirlemede önemli bir rol üstlendiler.

Gerek Bretton Woods Konferansı'nda alınan kararlarda, gerekse bu iki kurumun biçimlendirilmesinde Keynes'ten çok White'ın, yani ABD tarafının önerilerinin baskınlık kazandığı ve uygulandığı bilinmektedir. Örneğin, Keynes, ödemeler dengesi sorunları bağlamında, dış ticaret açığı veren ülkelere fazla yüklenilmemesi gerektiğini, bu türden sorunların giderilmesinde sorumluluğun daha çok dış ticaret fazlası veren ülkelere ait olduğunu düşünüyordu. Savaş sonrasında görüldü ki azgelişmiş ülkelerin temel sorunlarından biri, düzenli olarak dış ticaret açıkları ve/veya cari açıklar vermeleriydi; yani, bu ülkeler genellikle yeterince ihracat yapamadıkları için ithalat ihtiyaçlarını karşılayabilecek kadar döviz elde edemiyorlardı. Böyle durumlarda, Bretton Woods kurumları bu ülkelerin dış açıklarını kapatmaları için devalüasyon ve ücretlerin düşürülmesi gibi 'acı reçeteleri' kredi koşulu olarak sundular.

Oysa Keynes, dünya parasal sisteminde istikrarın sağlanabilmesi için, aşırı 'dış fazla' veren ülkelerin bu fazlaları eritmeye yönelik politikalar uygulamaya teşvik edilmesi gerektiğini düşünmüştü. Dünya ekonomisi düzeyinde, tüm dış fazlaların toplamı tüm dış açıkların toplamına eşit olacağı için, aşırı 'dış fazlaların' eritilmesi aynı zamanda aşırı dış açıkların da giderilmesi anlamına gelecekti. Üstelik dış açık veren bir ülke, zaten ciddi sorunlarla boğuşuyor demektir. Ekonomisi iyi işleyen ve dış fazla veren bir ülkenin bu fazlaları zamanla azaltacak biçimde yönlendirilmesi daha kolay ve adil bir politika tercihi olurdu. Keynes, uluslararası para sisteminin istikrarlı işleyebilmesine ilişkin böyle düşünüyordu, ama ABD'nin etkisinde kurulan ve gelişen Bretton Woods kuruluşları dış ticaret dengesizliklerinin giderilmesinde sorumluluğu hep açık veren ülkelere yüklediler. Öte yandan, özellikle 2000'li yılların ilk on yılında ABD'nin dış açıkları devasa boyutlara ulaştı ve bu açıklar büyük ölçüde Çin'in dış fazlaları ile finanse edilmeye başlandı. Uzun yıllar boyunca, küresel dengesizliklerin gideril-

mesinde sorumluğu dış açık veren ülkelere yüklemiş olan ABD, son yıllarda, Çin'in parasının değerini yükselterek dış fazlalarını eritmesi gerektiğini savunur hâle geldi. 1944'teki konferansta Keynes'in görüşlerini es geçen ABD'nin bundan 70 küsur yıl sonra Keynes'in önerisini gündeme getirmesi, kaderin garip bir cilvesi midir yoksa ABD'nin hegemonya nöbetini devretme aşamasına geldiğinin bir işareti midir; bunu elbette zaman gösterecek.

KALKINMA İKTİSADI

Ortaya Çıkışı: Temel Etmenler

İktisadi düşünce alanında İkinci Dünya Savaşı sonrasının en önemli gelişmelerinden biri Kalkınma İktisadı'nın iktisat alanı içinde ayrı bir akademik disiplin olarak ortaya çıkmasıdır. Bu bilim dalının ortaya çıkış nedenlerini ve sonraki gelişme aşamalarını anlayabilmemiz için o dönemin koşullarına ana hatlarıyla değinmek yerinde olacaktır. Bu koşulların en başta gelen belirleyicisi, hiç kuşku yok ki, 1930'lu yıllara damgasını vuran Büyük Buhran'dır. Büyük Buhran, Batılı kapitalist ülkelerde büyük bir durgunluğu ve % 25'lere varan yüksek işsizlik oranlarını beraberinde getirdi. Çeşitli dış ticaret kısıtlamaları başta olmak üzere devletin müdahaleci iktisat politikaları ön plana çıktı. Bunlar arasında, 1932 yılında ABD'de uygulamaya konan ve Büyük Buhran'dan çıkış için kapsamlı sosyal ve ekonomik önlemler içeren ve ekonomi üzerindeki devlet denetimini ve müdahalesini artıran Yeni Düzen/Yeni Uzlaşı (*New Deal*) programı özellikle dikkat çekti. Kimi Latin Amerika ülkeleri ve Türkiye de daralan dünya ticaretinden, özellikle de düşen ihraç ürün fiyatları yoluyla olumsuz etkilendiler ve ekonomide devletçi iktisat politikaları uygulamaya başladılar. Aynı dönemde, sosyalist planlama ana ekseninde kapsamlı bir sanayileşme süreci içine giren Sovyetler Birliği ise bunalımın etkilerinden oldukça uzakta kaldı. Asya ve Afrika'nın yoksul ülkelerinin çok büyük bölümü Batılı kapitalist ülkelerin sömürgesi konumundaydı.

İktisat kuramı açısından ise, dönemin hâkim iktisat yaklaşımının, ekonominin tam istihdamda dengeye geleceği öngörüsünün iflas ettiği yeni bir döneme girildi. Keynes'in, bunalımdan çıkış için kamu harcamalarının artırılması vurgusuyla devlet müdahalesini savunan ve giderek etkisini artıran kuramsal modeli mevcut devletçi uygulamalarla örtüştü ve onlara farklı bir düzlemde güç kattı.

Kalkınma İktisadı'nın ortaya çıkışının diğer bir temel belirleyicisi İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki gelişmelerdir. Birçok Doğu ve Orta Avrupa ülkesi, savaştan galip çıkan Sovyetler Birliği'nin güçlü etkisi altında sosyalist düzene geçti ve kapitalist ülkeler karşısında, yeni sosyalist ülkelerin katılımıyla giderek genişleme işaretleri veren bir blok oluşturdu. Savaş sırasında büyük yıkıma uğrayan Avrupa'nın kapitalist ülkelerinin yardımına, yeniden yapılanıp kalkınabilmelerine destek için, ABD koştu ve Marshall Yardım Programı kapsamında bu ülkelere önemli miktarda dış yardım sağladı.

Savaş sonrası dönemde konumuz açısından büyük önemi olan başka bir gelişme, Hindistan ve Pakistan'ın 1947 yılında bağımsızlığını kazanması ve bağımsızlık hareketinin, önce diğer Asya ülkelerine, ardından Afrika ülkelerine yayılması oldu. Yeni bağımsızlığına kavuşan bu ülkeler ortak sosyal ve ekonomik özelliklere sahipti. Kişi başına gelirleri düşük, tarım ve madencilik gibi birincil mallar üreten sektörler toplam üretim ve istihdam içinde önemli bir paya sahipti. Sömürgecilik döneminin tarihsel mirası olarak, ihracatın tarım ve madencilik, ithalatın ise sanayi ürünleri üzerinde yoğunlaştığı, statik karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı bir dış ticaret örüntüsü hâkimdi. Sanayileşme ise çok düşük düzeydeydi. Sosyo-ekonomik göstergeler de olumsuz bir görünüm içindeydi. Örneğin, nüfus artış hızı ve bebek ölüm oranı yüksek, yaşam beklentisi ve eğitim düzeyi düşüktü. Bağımsızlıklarını yeni kazanan ülkeler bu olumsuz göstergeleri sömürgecilik dönemindeki deneyimleriyle yakından ilişkilendirdiler, serbest piyasalara-serbest dış ticarete kuşkuyla yaklaştılar ve siyasal bağımsızlıklarının ekonomik bağımsızlıkla pekiştirilmesi gerektiğini vurguladılar. Bu amaç doğrultusunda, devlet öncülüğünde sanayileşmeyi birinci hedef olarak belirlediler. Bu yönelimde Sovyetler Birliği'nin devlet öncülüğünde sanayileşme yolundaki kazanımları da hiç kuşkusuz etkili oldu.

Savaş, sanayileşmiş ülkelerin birçoğunda insan kaybı yanında büyük bir yıkıma yol açtı. Bu ülkelerde devlet, savaş sonrasında ekonomideki ağırlığını artırmaya başladı, tam istihdam hedefini benimsedi; eğitim, sağlık ve konut alanlarında etkinliğini artırdı. Bunun da ötesinde, piyasa üzerindeki denetimini sıkılaştırdı, hatta önemli bazı sektörlerde kamulaştırma yoluna gitti, daha sonraları refah devleti olarak adlandırılacak bir düzenin ilk adımlarını attı. Sanayileşmiş ve az gelişmiş ülkelerde devlete aktif rol biçen bu müdahaleci devlet yaklaşımı, Keynesçi İttifak nitelemesini hak edecek derecede Keynes'in bunalımdan çıkış önerileriyle örtüştü.

Kalkınma İktisadı, İkinci Dünya Savaşı sonunda, sosyalist ülkelerle sanayileşmiş kapitalist ülkeler arasında amansız bir rekabete sahne olan Soğuk Savaş'ın temellerinin atıldığı bir dönemde yeni bir akademik disiplin olarak ABD ve Birleşik Krallık'ta ortaya çıktı. İlk dönem gelişmesinde Birleşmiş Milletler Latin Amerika Komisyonu da etkili bir rol oynadı. Keynesçi görüşlerin gerek sanayileşmiş gerekse az gelişmiş ülkelerdeki yükselişinin bir yansıması olarak ilk kalkınma iktisatçıları da çok benzer bir yaklaşım içinde oldular. Soğuk Savaş rekabetinin önemli bir boyutu, her iki blokun kendi dışlarında kalan ve az gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler veya Üçüncü Dünya ülkeleri gibi farklı adlarla anılan çok sayıdaki ülkeyi kendi yanlarına çekme çabalarıyla ilgiliydi. Kalkınma İktisadı, en baştan Asya, Afrika ve Latin Amerika'da yer alan bu ülkelerin sorunlarına yönelik olarak kuramsal modeller ve somut çözüm önerileri geliştirmeyi amaçladı.

Kalkınma İktisadı, ilk yıllarda ve özellikle ilk yirmi yılında kalkınmayı büyümeyle özdeşleştirdi ve büyümenin temel kaynağı olarak da (fiziksel) sermaye birikimini ön plana çıkardı. Tasarruf ve yatırım oranları, örneğin, bu dönemde kalkınma yazınında büyük önem kazanan ve iktisat politikası uygulamaları-

nın da esin kaynağı olan Harrod-Domar büyüme modelinin temel taşları arasında yer aldı. Temel amaç, sanayileşmeye hız kazandırmak ve ekonomide tarımdan sanayiye doğru bir yapısal dönüşüm gerçekleştirmekti. Bu yaklaşımın iki temel unsuru daha vardı. Bunlardan birincisi, birçok ülkede uygulandığı üzere merkezî planlamaydı. İkincisi ise, kapsamlı sanayileşme çabaları için gerekli kaynakların bir bölümünün, ülke içinden sağlanabilenlerin yetersizliği karşısında, gelişmiş ülkelerden dış yardımlar yoluyla sağlanmasıydı. Soğuk Savaş ortamında bu modelin uygulanmasına kapitalist ülkelerin merkezinden ve onların kontrolündeki uluslararası kuruluşlardan etkili bir itiraz gelmek şöyle dursun, bu çevrelerin bu modeli destekledikleri, hatta önerdikleri söylenebilir. Özellikle 1960'lı yılların ilk yıllarından başlayarak fiziksel sermaye yanında insan sermayesinin büyüme açısından önemi vurgulanmaya başlandı ve 1970'lerde kalkınma tanımı istihdam başta olmak üzere işgücü piyasasına, yoksulluk ve gelir dağılımına ilişkin göstergeleri de içerecek biçimde genişletildi.

Kuramsal Katkılar

Kalkınma İktisadı'nın ilk 20-25 yılı, çeşitli katkıların yapıldığı bir kuramsal canlılık ve zenginlik dönemi oldu. Bu dönemde ön plana çıkan üç önemli kuram olan yapısalcılık, modernizasyon ve bağımlılık kuramlarını ve diğer önemli gelişmeleri aşağıda ana hatlarıyla özetleyelim.

Yapısalcılık

Kalkınma İktisadı'nın ilk yirmi yılında önem kazanan, hatta birçok açıdan onunla özdeşleşen bu kuram, adından da anlaşılacağı üzere az gelişmiş ülkelerin sorunlarının özünde, karşı karşıya kaldıkları yapısal engellerden kaynaklandığı tezine dayanır. Yapısalcılık çerçevesinde değerlendirilebilecek kuramlar arasında birkaçı özellikle dikkat çekti. Bu kapsamdaki ilk katkı, Paul Rosenstein-Rodan'ın (1902-1985) 1943 yılında yayımlanan ve Kalkınma İktisadı çerçevesinde ilk önemli çalışma sayılan makalesinde geliştirilen 'Büyük İtki' (*Big Push*) kuramıdır. Rosenstein-Rodan bu çalışmasında, az gelişmiş ülkelerde iç piyasaların darlığının ölçek ekonomilerinden yararlanmayı olanaksız kıldığı noktasından hareketle, küçük yatırımlar yerine altyapıya ve sanayileşmeye yönelik çok sayıda büyük yatırımın birden yapılmasını ve bu suretle ölçek ekonomileri yanında dışsal ekonomilerin harekete geçirilmesini önerdi. Bu çapta bir yatırım hamlesinin kamu yatırımları olmadan gerçekleşemeyeceği ise açıktı. İç piyasaların özel kesim yatırımlarını çekecek kadar geniş olmadığı gözleminden hareket eden Ragnar Nurkse (1907-1959) ise, geliştirdiği dengeli büyüme kuramında birkaç farklı sanayi alanında birden dengeli bir biçimde yapılacak kamu yatırımlarının özel kesim yatırımlarını uyandırmak için yeterli iç talebi oluşturacağı tezini işledi. Raul Prebisch'in (1901-1986) öncülüğünde, Birleşmiş Milletler Latin Amerika Komisyonu çerçevesinde 1950'li yıllarda yapılan çalışmalar da,

az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerle ticaretinin birinciler aleyhine sonuç veren yapısal özellikleri üzerine odaklandı. Bu bağlamda geliştirilen öneriler ise az gelişmiş ülkelerin kendi aralarında ticareti geliştirmeleri ve sanayileşme hedefini ön planda tutmaları doğrultusunda oldu.

Yapısalcı yaklaşımlar kapsamında değerlendirebileceğimiz bir diğer örnek ise Arthur Lewis'in (1915-1991) geliştirdiği modeldir. Lewis modeli, az gelişmiş ülkelerin diğer bir yapısal özelliği olan tarımsal işgücü fazlasını esas aldı. Temel tezi, bu tarımsal işgücü fazlasının başta sanayi olmak üzere tarın-dışı sektörlere aktarılmasının, bu sektörlere uzun süre sabit ücretle sınırsız miktarda emek arzında bulunacağı ve bunun sonunda sağlanacak kârların yatırıma dönüşerek sanayileşme temelli hızlı büyümenin motorunu oluşturacağı beklentisine dayandı. Burada da yatırım hamlesi için devlet katkısına ihtiyaç duyuldu.

Modernizasyon Kuramı

Kalkınma İktisadı kapsamında geliştirilen ve özellikle 1960'lı yıllardaki tartışmalarda önemli bir yer tutan modernizasyon kuramının temel tezi kalkınmanın birbiriyle kalın çizgilerle ayrılmış aşamalarının olduğu görüşüne dayandı. Bu aşamaların en sonunda, başta ABD olmak üzere gelişmiş ülkelerin ulaştığı gelişmişlik düzeyi yer aldı. Bu aşamalar açısından, farklı konumlarda olan az gelişmiş ülkelerin ise, belirli koşulları sağlayıp ardı ardına bu aşamalardan, âdeta doğrusal bir çizgi izleyerek geçip son aşamaya ulaşmaları öngörüldü. Diğer bir deyişle, az gelişmiş ülkelerin, gelişmiş ülkelerin geçmişte geçtikleri aşamalardan aynı biçimde, âdeta mekanik bir düzen içinde geçmeleri ve gelişmiş ülkelerin o gün içinde bulundukları en ileri aşamaya ulaşmaları beklendi. Bu beklenti doğrultusunda gelişmiş ülkelerin başarılı tarihsel deneyiminden az gelişmiş ülkeler için dersler çıkarılıp, az gelişmiş ülkelerin bu açıdan tasarruf ve yatırım oranlarının düşüklüğü, girişimcilik ruhunun eksikliği, piyasa dürtülerine duyarsızlık gibi özellikleri üzerinde odaklanıldı.

Bu kuramın önde gelen temsilcisi Walt W. Rostow (1916-2003) ve onun 1960 yılında yayımlanan *The Stages of Growth - A Non-Communist Manifesto* (*Büyümenin Aşamaları-Komünist-Olmayan Bir Manifesto*) kitabıdır. Rostow, bu kitabında az gelişmiş ülkelerin geçmeleri beklenen ardışık beş aşama belirledi. Bunlar sırasıyla geleneksel toplum, kalkışa geçiş, kalkış, olgunluk ve nihayet kitlesel tüketim aşamalarıdır. Bu aşamaların takvim uzunluğu belirli ekonomik ve siyasal koşulların sağlanmasına bağlı olup iç ve dış etmenlerin etkisiyle ülkeden ülkeye değişmektedir.

Büyüme sürecinde, sermaye birikiminin ve öncü sektörlerin önemine işaret ederken ve tarihsel bir değerlendirme çabası içine girerken önemli bir katkıda bulunan bu kuram, ilk bakışta dahi ortaya çıkan kimi eksiklikleri açısından sıkça eleştirildi. Bu eleştirilerin başında, kuramın, ülkelerin genellemeye asla elverişli olmayan, kendilerine özgü tarihsel, sosyal, kültürel ve ekonomik özelliklerini, diğer bir deyişle ülkeler arasındaki çeşitliliği büyük ölçüde göz ardı etme-

si geldi. Bu bağlamda, sömürgecilik döneminin az gelişmiş ülkelerin büyüme süreçleri üzerindeki etkisini, bu ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki çıkar çatışmalarını değerlendirme dışında bırakırken, bu ilişkilerin iki tarafın çıkarına bir gelişme göstereceği iyimserliğine kapıldı. Bunun gibi, büyüme sürecini âdeta hiç aksamadan çalışan bir seri imalat bandı olarak değerlendirerek de aşırı bir iyimserlik sergiledi. Büyüme sürecinin en son aşaması olarak gelişmiş ülkelerin ulaştığı kitlesel tüketim düzeyine işaret ederken bu konuda da (adil gelir dağılımı gibi) farklı hedef seçenekleri olabileceğini dışladı. Bu kuram, bilimsel bir yaklaşım sergilemek yerine, özellikle Rostow'un kitabının başlığına da yansıdığı gibi Soğuk Savaş'ın çatışmacı ve ideolojik taraflılığının izlerini taşıdı.

İTHAL İKAMESİNE DAYALI SANAYİLEŞME

İkinci Dünya Savaşı sonrasında sanayileşme hedefinin ön plana çıkması, ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisinin birçok az gelişmiş ülke tarafından benimsenerek uygulanmaya başlanmasını beraberinde getirdi. Adından da anlaşılacağı üzere, bu strateji en basit tanımıyla ithal edilen malların yurtiçinde üretilmesini amaçlıyordu. 1930'lu yıllarda kimi Latin Amerika ülkelerinin ve Türkiye'nin uyguladığı sanayileşme politikaları da özünde bir ithal ikamesi stratejisiydi. Örneğin, Türkiye'nin o dönemde uyguladığı sanayi politikaları, yurtdışından satın alınan çeşitli sanayi ürünlerinin yurtiçinde üretilmesini amaçlamış ve sanayileşme yolunda önemli bir başarı sağlamıştı.

Bu stratejinin seçiminin arkasında çeşitli etmenler rol oynadı. Bunların başında, daha önce de değinildiği üzere, serbest dış ticarete güvensizlik geliyordu. Büyük Buhran bu güvensizliği daha da pekiştirmişti. Bu dönemde az gelişmiş ülkelerin uzmanlaştığı ihraç ürünlerinin fiyatlarındaki ani ve büyük düşüş ihracat kötümserliğini daha da artırmıştı. İkinci Dünya Savaşı sırasında tıkanan dış ticaret kanalları da az gelişmiş ülkelerin ihtiyaç duydukları sanayi ürünlerine ulaşmalarını zorlaştırmıştı. Gelişmiş ülkelerin sanayileşme tarihlerinde ve daha yakın dönemde Sovyetler Birliği'nin sanayileşme atılımında da ithal ikamesi kapsamında değerlendirilebilecek politikalar önemli bir rol oynamıştı.

İthal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi, uygulamada daha önceki deneyimlere çok benzer bir rol izledi. İthalatın kısıtlanması gerekiyordu. Bunun da yolları belliydi. İthalat yasakları, ithalatın miktarının kısıtlanması (kotalar) ve gümrük vergileri (tarifeler) bunun en yaygın kullanılan araçlarıydı. İthal edilen bir malın tamamen yasaklanması, miktarının kısıtlanması ve/veya yurtiçine sokulurken yüksek oranlı vergi ödenmesi o malın dışarıdan satın alınmasında caydırıcı oluyor ve böylece yurtiçinde üretilmesinin çekiciliğini (kârlılığını) artırıyordu. İthalat politikasının uygulayıcısı olarak devlet bu stratejide başrol oyuncusu olarak önemli bir görev üstleniyordu. Bir sonraki aşamada, hangi ithal mallarının ne derecede kısıtlanacağına karar verilmesi gerekiyordu. Kısıtlama için ilk akla gelen, lüks mallar başta olmak üzere tüketim mallarıydı. Bu tür kısıtlamaların etkisiyle, tüketim malları sanayilerinde belirli bir aşama kat edil-

diğinde ithal ikamesinin "kolay" aşaması geçilmiş oluyor, sıra bu stratejiyi ara ve yatırım mallarında uygulamaya geliyordu.

Devletin rolü ithalat politikasının düzenlenmesiyle sınırlı kalmıyordu. Döviz kuru düşük tutularak yerel paranın aşırı değerlenmesine izin veriliyor; faiz oranı düşük ve enflasyon oranının altında belirleniyor ve böylelikle kıt döviz kaynakları ve kredi olanakları hükümetlerin önceliklerine göre dağıtılıyordu. Bazı durumlarda bu strateji, 1960 sonrası Türkiye deneyiminde olduğu gibi beş yıllık kalkınma planları çerçevesinde de uygulanıyordu.

Bu strateji, 1960'lı yılların başlarında, ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin uygulandığı birkaç örnek (Hong Kong, Singapur, Tayvan ve Güney Kore) dışında az gelişmiş ülkelerin birçoğunda uzun yıllar boyunca uygulandı ve bu ülkelerde sanayileşmenin gelişmesine önemli bir katkıda bulundu. Türkiye'ye ek olarak Brezilya, Hindistan, Pakistan, Meksika, Şili, Arjantin bu ülkeler arasında özellikle dikkat çekti.

Elde edilen başarılarına karşın bu strateji, 1960'lı yılların sonlarından başlayarak önemli sorunlarla karşı karşıya kaldı ve ciddi eleştirilere uğradı. Bu eleştirilerin en önde gelenlerini kısaca özetleyelim. Kıt döviz ve kredi kaynaklarının görece küçük sektör olan imalat sanayisine tahsis edilmesi en büyük sektör olan tarımı, döviz kurunun düşük tutulması ise ihracatı cezalandırdı. Nüfusun büyük bölümünün geçimini tarım sektöründen sağlamasının da etkisiyle gelir dağılımı daha da bozuldu. İthalat kısıtlamalarının yurtiçinde üretim yapanlara sağladığı koruma, belirli alanlar üzerinde yoğunlaşıp seçici olmak yerine bütün sektörü kapsadı, yüksek boyutlara ulaştı ve bir takvime bağlanmadığı için süreklilik kazandı. Bu durumda, maliyetler yükseldi ve iç piyasada fiyatlar dünya fiyatlarından giderek uzaklaştı. Görece dar iç piyasa koşullarında hüküm süren tekelci ve oligopolcü koşullar da rekabetçi bir ortam oluşturulmasını engelledi. Üreticiler, yurtiçinde ve koruma nedeniyle yurtdışından rekabetle karşılaşmayınca kalite konusunda da gereken özeni gösterme ihtiyacı duymadılar. Düşük kaliteli ve yüksek fiyatlı ürünlerin ihracatı olanaksız hale geldi. Buna karşılık ülkenin ithalat gereksinimi, özellikle ithal ikamesinin kolay aşaması tamamlanıp ara ve yatırım mallarında ithal ikamesini amaçlayan "zor" aşamasına geçildiğinde giderek arttı.

Stratejinin bu aşamasında, ülke içinde üretim ve yatırımlar büyük ölçüde ithalata bağımlı olduğu için döviz gereksinimi had safhaya çıktı. 1970'li yılların art arda gelen petrol şokları, Türkiye gibi petrole bağımlı ülkelerde döviz ihtiyacını daha da artırdı. Aynı dönemde, gelişmiş ülkeleri etkisi altına alan stagflasyon, az gelişmiş ülkelerin bu piyasalara yönelen ihracatını olumsuz etkiledi. Gelişmiş ülkelerin yardımda bulunma kapasiteleri, içinde bulundukları kriz nedeniyle azaldı. Üstelik bu ülkeler, 'sürdürülemez' olarak değerlendirdikleri bu sanayileşme stratejisini, uluslararası finans kuruluşlarıyla görüş birliği içinde desteklememe konusunda kararlı bir tutum içine girdiler. Sonuçta, bu stratejiyi uygulayan birçok ülke, dış kaynak sıkıntısının had safhaya ulaştığı derin bir dış ödemeler dengesi krizi ile karşı karşıya kaldı.

BAĞIMLILIK OKULU

Kalkınma İktisadı'yla ilişkili bir diğer kuramsal gelişme Bağımlılık Okulu kapsamında sergilenen çeşitli yaklaşımlardır. Bağımlılık kuramlarının kökleri tarihsel olarak daha eskilere gitse de Kalkınma İktisadı kapsamındaki izleri, bu bilim dalının ortaya çıkış yıllarında Hans Singer (1910-2006) ve Raul Prebisch'in birbirlerinden bağımsız olarak geliştirdikleri Singer-Prebisch tezine ve Prebisch'in daha sonraki çalışmalarına dayanmaktadır. Bu teze göre, ihracatları birincil ürünler (tarım ve madencilik) üzerinde yoğunlaşan az gelişmiş ülkelerle sanayi ürünleri üzerinde yoğunlaşan gelişmiş ülkeler arasındaki dış ticaret hadleri uzun dönemde az gelişmiş ülkelerin aleyhine bir gelişme göstermektedir. Diğer bir deyişle, az gelişmiş ülkeler gelişmiş ülkelerden bir birim sanayi ürün ithalatı yapabilmek için giderek daha fazla birincil ürün ihraç etmek zorunda kalmaktadırlar. Az gelişmiş ülkeler bu durumdan ancak hızla sanayileşerek kurtulabilirler. Bağımlılık Okulu'nun, Singer-Prebisch'in katkılarının ötesine geçen kuramsal katkıları birkaç ana başlık altında özetlenebilir.

Neo-Marksist Yaklaşım

Bu yaklaşımda, 20. yüzyılın ilk çeyreğinde Lenin ve Rosa Luxembourg tarafından geliştirilen emperyalizm kuramlarının izleri açıkça görülür. Bu yaklaşımın 1950'li yıllardaki en önde gelen temsilcisi olan Paul A. Baran'ın (1909-1964) katkılarında iki temel kavram özel önem kazandı: Ekonomik artığın yaratılması/kullanımı (*surplus extraction*) ve sermaye birikimi. Ekonomik artık, bir ekonominin toplam üretiminin geçimlik üretimini aşan bölümü olarak tanımlanmaktadır. Bu artığın, üretim araçlarının miktar ve kalitesinin artırılmasına olanak verecek sermaye birikimi için kullanılması bir ekonominin büyümesi için olmazsa olmaz koşuldur. Oysa bu artık, az gelişmiş ülkelerde sermaye birikimi yerine, belirli kesimlerin elinde tüketim için kullanılmaktadır. Bu durum, hem sömürgecilik dönemi hem de sonrası için geçerlidir. Sömürgecilik döneminde büyük tarımsal işletmelerde ortaya çıkan artık büyük toprak sahiplerinin lüks tüketimi için kullanılmıştır. Sömürgeciliğin sona ermesinden sonra, korumacı politikalar kullanılarak ve yabancı sermayeyle işbirliği içinde sanayi üretiminde yaratılan artığın bir bölümü yabancılar tarafından ülke dışına transfer edilirken, diğer bir bölümü onlarla işbirliği içindeki yerli üreticiler tarafından, yine gösterişli lüks tüketim için kullanılmaktadır. Bu nedenle, az gelişmiş ülkeler her iki dönemde de sermaye birikiminden ve sanayileşme sürecinden yoksun bırakılmış olmaktadır. Gelişmiş ülkeler, az gelişmiş ülkelerin sanayileşme ve kalkınma sürecine olumlu katkıda bulunmak şöyle dursun, bu süreci yerli işbirlikçileriyle (yani 'kompradorlarla') birlikte engellemektedir.

Bu bakış açısı, André Gunder Frank'ın (1929-2005) çalışmalarında daha keskin biçimde ifade edilmektedir. Ona göre, az gelişmişlik ve gelişmişlik bir madalyonun iki yüzünü oluşturmaktadır. Gelişmiş ülkeler az gelişmiş ülkelerin

kaynaklarını kullanarak kendilerine zenginleşmenin yolunu açarken az gelişmiş ülkelerin geri kalmalarına neden olmuşlardır. Az gelişmiş ülkelerin geri kalmışlıklarının sürüp gitmesi, gelişmiş ülkelerin egemen sınıflarının çıkarınadır; ancak böylelikle bu ülkelerin zengin hammadde kaynaklarından yararlanmayı ve onları sanayi malları için bir pazar olarak kullanmayı sürdürebileceklerdir.

1950'li ve 1960'lı yıllar arasında farklı yaklaşımlar sergilemiş olsalar da bağımlılık Okulu kapsamındaki kuramsal yaklaşımlar arasında önemli ortak özellikler bulunmaktadır. Bu okulu simgeleyen iki temel tez ön plana çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkeler düzeyine erişebilmek için bir düzen içinde, belirli aşamalardan geçmesini öngören modernizasyon kuramının reddine dayanmaktadır. Bu kuramın aksine, Bağımlılık Okulu her ülkenin kendine özgü tarihi, kültürel mirası, ekonomik yapıları, kısacası kendilerine özgü koşul ve özellikleri olduğunu vurgulamaktadır. İkincisi, ülkeler arasındaki dış ticaret ve yabancı sermaye akımları başta olmak üzere ekonomik ilişkilerin bütün ülkeler için karşılıklı yarar sağlayacağı tezini savunan neoklasik iktisatçıların aksine, Bağımlılık Okulu sömürü amacı güden bu ilişkilerden az gelişmiş ülkelerin zararlı çıkacağı tezine dayanmaktadır. Dahası, bu ilişkilerin sonucunda az gelişmişliğin sürekli ve kalıcı bir hal alacağı ileri sürülmektedir. Bu ilişkiler sonucunda, az gelişmiş ülkeler tarımsal ve madencilik mallarından oluşan birincil mallar ihraç edip karşılığında sanayi ürünleri ithal eden bir dış ticaret örüntüsü sergilemeye devam edecekler, sanayileşip gelişmiş ülke düzeyine asla ulaşamayacaklardır. Bu sonucun temel nedenleri arasında, sanayileşmenin temel unsurlarından biri olan teknoloji ve teknolojik yenilik sistemi geliştirme süreçlerinin gelişmiş ülkelerin tekelinde olması özellikle vurgulanmaktadır. Bu durumda, az gelişmiş ülkeler (Bağımlılık Okulu söyleminde 'çevre ülkeler') gelişmiş ülkelere ('merkez ülkeler') bağımlı bir konumda olacak, bu bağımlılık ilişkisi ekonomik alanla sınırlı kalmayıp siyaset, finans, eğitim ve kültür alanlarında da etkili olacaktır. Aynı bağlamda, Samir Amin (d. 1931), bağımlı az gelişmiş ülkelerin bu durumdan kurtulmaları için kendilerine zarar veren ve sömürüye dayanan kapitalist küreselleşme süreciyle ilişkilerini kesmeleri ve sosyalist bir yol izlemeleri gerektiğine işaret etmiştir.

Paul Baran'ı, Paul Sweezy (1910-2004) ile birlikte yazdığı ve 1966 yılında yayımlanan *Tekelci Sermaye* (*Monopoly Capital*) kitabını da katıp Bağımlılık Okulu'nun en etkili öncüsü ve temsilcisi sayarak bir değerlendirme yaparsak, bu okulun yukarıda değinilenlere ek olarak, kimi önemli katkılarına işaret edebiliriz. Bunlar arasında, çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisindeki yerine ilişkin değerlendirmelerini, 1970'li yıllardaki finansallaşma eğilimi üzerindeki değerlendirmeleri ışığında 2008 küresel krizi sonrası ekonomik durgunluğa ilişkin öngörülerini sayabiliriz. Bu katkıların ayrıca, neoliberal küreselleşmenin emek üzerindeki olumsuz etkilerini inceleyen sonraki çalışmaların kuramsal çerçevesini oluşturduğunu söyleyebiliriz. Bu katkı ve öngörülerin kapitalizmin altın çağı olarak nitelenen 1950'li ve 1960'lı yıllarda yapılmış olması değerini hiç kuşku yok ki daha da artırmaktadır.

Dünya Sistemi Kuramı

Bağımlılık Okulu'nun uzantısı olarak değerlendirilebilecek Marksist gelenekten diğer bir önemli katkı Immanuel Wallerstein'in (d. 1930) başını çektiği Dünya-Sistemler Analizi'dir. Giovanni Arrighi'nin (1937-2009) de önde gelen kurucuları arasında yer aldığı bu okulun temel katkılarından biri, ülkeler arasındaki üretim ilişkilerini merkez-çevre ülke ikileminin ötesinde, Bağımlılık Okulu'nun ulus-devlet temelindeki analizlerinden farklı olarak bütün dünya sistemi için ve sosyal bilimlerin bütünlüğü içinde ele almasıdır. Bir diğer katkısı, merkez-çevre ülkeleri ikilemine ek, üçüncü bir kategori olarak çevre ve merkez ülke üretim süreçlerinin bir karışımını içeren yarı-çevre ülke kavramını geliştirmiş olmasıdır.

Bu kuramın ana vurgusu, dünyada, ana ekseninde merkez-ülke-türü ve çevre-ülke-türü mallar esasına göre düzenlenmiş bir işbölümünün varlığı üzerinedir. Bu işbölümünün temelinde, tekelleşme derecesi tarafından belirlenen kârlılık yatmaktadır. Merkez ülkeler, sanayileşme süreçlerini tamamladıkları, ileri teknolojiye ve gelişmiş bir finansal sisteme sahip oldukları için dünya piyasalarında tekel gücüne sahiptir. Küreselleşme sürecinde bu güçlerini yabancı sermaye ve çok uluslu şirketler aracılığıyla daha da artırmaktadırlar. Bu şirketler, aralarındaki rekabetin bir gereği olarak araştırma-geliştirme harcamaları, ileri pazarlama teknikleri, üretim süreçlerinin belirli bölümlerini az gelişmiş ülkelere taşıyıp etkili değer zincirleri oluşturma gibi yöntemlerle yüksek teknoloji ve katma değer içeren ürünler üzerindeki güçlerini giderek artırmakta ve zaten kendi lehlerinde olan işbölümünün daha da güçlenmesini sağlamaktadırlar.

Çevre ve yarı-çevre ülkelerdeki üretim süreçleri ise, merkez ülkelerdekinden aksi yönde bir gelişme göstermektedir. Çevre ve yarı-çevre ülkeler, üretim süreçleri görece rekabetçi olduğu, yenilikler de tekel gücüne sahip merkez ülkelerden kaynaklandığı için yenilikten pek az pay almaktadır. Bu ülkeler, uluslararası ticaret aşamasında zararlı çıkmakta ve zayıf konumlarının doğal bir uzantısı olarak kendi ülkelerinden gelişmiş ülkelere doğru sürekli olarak artı değer aktarılmasına katlanmak durumunda kalmaktadır.

Bağımlılık Okulu: Yapısalcı Katkılar

Latin Amerikalı yapısalcı bilim insanları da Bağımlılık Okulu kapsamında dikkat çeken katkılarda bulundular. Bu kapsamdaki katkılar, önceki neo-Marksist katkılara kıyasla daha az kötümser bir yaklaşım sergiledi. Gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ilişkilerin az gelişmiş ülkelerin kalkınmasına kısıtlı ölçüde de olsa izin verdiği, ancak bunun bu ülkeler açısından, temel kararların gelişmiş ülkeler tarafından denetlendiği "bağımlı" bir kalkınma olduğu görüşünü savundular. Temel bağımlılık ilişkisinin sanayileşmiş ülkelerle sanayileşme sürecini henüz tamamlayamamış ülkeler arasında olduğu noktasından hareketle, ülkeler arasındaki teknolojik gelişmişlik düzey farklılıklarının önemine işaret etti-

ler. Bağımlılık ilişkisinde önemli bir diğer unsur olarak çok uluslu şirketlerin az gelişmiş ülkelerdeki etkinliklerine dikkat çektiler. Yine çok anlamlı olarak, verimlilik artışlarından kaynaklanan uluslararası rekabet gücü ile düşük ücret temelli rekabet gücü arasındaki temel farklılığı vurguladılar.

Bağımlılık Okulu bağlamında Latin Amerikalı yapısalcıların yaptıkları ilk katkıları, onlara temelde yakın duran ancak kimi farklılıklar gösteren diğer katkılar izledi. Örneğin, merkez ve çevre ülkeler arasındaki bağımlılık ilişkisinin temeline teknolojik düzey farklılıkları yerine finansal güç farklılıklarını oturtan çalışmalara rastlanmaktadır. Diğer bazı çalışmalar ise, kalkınma iktisadı kapsamında çok fazla dillendirilmeyen sömürgecilik dönemi ve etkileri konusunu vurgulayıp, özellikle Afrika ülkeleri bağlamında az gelişmişlik olgusunu bu dönemin sömürü düzeniyle ilişkilendirdiler. Ayrıca, gelişmiş ülkelerin nitelikli, az gelişmiş ülkelerin ise niteliksiz işgücü ile katıldıkları uluslararası işbölümünden kaynaklanan sorunlara dikkat çektiler.

Bağımlılık Okulu çerçevesinde yapılan kuramsal katkılar, 1970'li yıllarda az gelişmiş ülkelerin, bir blok olarak dünya sisteminin işleyişine karşı önemli bir meydan okuma olarak değerlendirilebilecek çıkışlarıyla da ilişkilendirilebilir. Bu çıkışların en dikkat çekeni 1974 yılında Birleşmiş Milletler kapsamındaki Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen çağrısıdır. İstenen sonuçları elde edememiş olsalar da bu çağrılarında az gelişmiş ülkeler, ses getiren dört ana konuda çarpıcı taleplerde bulundular. Az gelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki gelişme açığının azaltılması, az gelişmiş ülkelerin dış ticaretten kaynaklanan mağduriyetlerinin giderilmesi, çok uluslu şirketlerin bu ülkelerdeki faaliyetlerinin denetimi, uluslararası kuruluşlarda az gelişmiş ülkelerin etkisinin artırılması ve bu ülkelere ekonomik ve teknik yardımın artırılması bu talepler içinde en çok ses getirenler arasındaydı.

Bağımlılık Okulu kapsamındaki yaklaşımların, az gelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki ilişkilerin, dış ticaret başta olmak üzere iki ülke grubunun karşılıklı çıkarına olacağını ileri süren neoklasik yaklaşımla bağdaşmadığı da açıkça ortadadır. Bağımlılık Okulu'nun ayrıca, sosyalizm ve sonrasında komünizm ekseninde ileri bir toplum düzenine geçilmeden önce, üretici güçlerin gelişmesine olanak verecek bir kapitalist gelişmenin gerekliliğini savunan klasik Marksist yaklaşımlardan da farklı olduğunun altı çizilmelidir. Bu nedenle, Marksizm ekseninde gelişen Bağımlılık Okulu yaklaşımlarının neo-Marksist olarak tanımlanmış olması haklılık kazanmaktadır.

Bağımlılık Okulu zaman zaman yeniden gündeme gelmeye devam etse de 1970'li yılların sonlarında başlayan bir süreçte eski önemini büyük ölçüde kaybetti. Bunun nedenlerinden en başta geleni, 1960'lı yıllar ve sonrasında önce Güney Kore, Tayvan, Hong Kong ve Singapur'un, ardından Endonezya, Tayland ve Malezya gibi Asya ülkelerinin sanayileşme ekseninde hızlı büyüme gerçekleştirmeleri oldu. Daha yakın bir geçmişte Hindistan ve Çin'in, hatta başta Brezilya olmak üzere kimi Latin Amerika ülkelerinin aynı doğrultuda önemli kazanımlar elde etmiş olması Bağımlılık Okulu'nun temel öngörülerine önemli bi-

rer darbe olarak nitelendi. Öte yandan, gelişmiş ülkelerin, yeni üyelere kapalı bir kulüp havasında, kapılarını çok büyük ölçüde kapalı tuttuğu dikkate alındığında, Bağımlılık Okulu'nun kimi tezlerinin bugün de geçerliliğini koruduğu söylenebilir.

İHRACATA YÖNELİK SANAYİLEŞME VE KALKINMACI DEVLET

Az gelişmiş ülkelerin çok büyük bir bölümünün, devletin belirleyici etkisi altında ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejisi uyguladığı bir dönemde, Güney Kore başta olmak üzere küçük bir grubun farklı bir modeli, birçok açıdan büyük bir başarıyla uygulaması dikkatleri bu ülkeler üzerine çekti. Bu ülkelerin deneyimi, serbest piyasaların, serbest ticaretin kuramsal düzeyde savunusunu yapan ve bu dönemde yükselişe geçen neoklasik iktisatçılar için biçilmiş kaftan işlevi gördü. Çok büyük bir hızla büyüyen, sanayi üretimlerini ve sanayi ürün ihracatlarını hızla artıran, işsizlik, yoksulluk, gelir dağılımı gibi göstergelerde de başarılı gözüken bu ülkelerin deneyimi uzunca bir süre, o dönemde kalkınma iktisadına egemen konumdaki korumacı, müdahaleci yaklaşımların bir anti-tezi olarak sunuldu. Daha sonra, özellikle Güney Kore üzerine yapılan çeşitli çalışmalar bu değerlendirmenin doğru olmadığını gösterdi. Bu çalışmalar, Güney Kore'nin etkileyici performansının arkasında, serbest piyasaları ve ihracat için serbest dış ticareti reddetmeyen, ancak ekonominin çeşitli alanlarında etkinlik gösteren ve belirli alanlarda üretimi özendirmek için korumacı dış ticaret politikaları uygulayan kapsamlı bir devlet müdahalesinin varlığını ortaya koydu.

Başarılı Güney Kore deneyiminin arkasında yatan temel etmenleri kısaca şöyle özetleyebiliriz. 1961 yılında bir askeri darbe sonunda işbaşına gelen otoriter Park Chung-hee (1917-1979) yönetimi, ülkenin hızla kalkınması ve bunun için bir yatırım hamlesi yapılması konusunda en baştan büyük bir kararlılık gösterdi ve bu amaç doğrultusunda fedakârlık için toplumsal uzlaşı sağlama gayreti içinde oldu. 1950'li yıllarda yapılan toprak reformu aracılığıyla tarımsal güç odaklarının etkisi ortadan kaldırıldı; böylece eşitlikçi bir toplum yapısı oluşturma amacı yolunda ilk önemli adım atılmış oldu. Sanayileşme ön planda tutulurken tarımı asla ihmal etmeyen politikalar ve 1960 sonrasında da büyük bir kararlılıkla sürdürülen eğitim hamlesi bu amacı destekledi. Teknik eğitime ve araştırma-geliştirmeye verilen özel önem sanayileşme için gerekli altyapının hazırlanmasına katkıda bulundu.

Devletin farklı kesimler karşısında özerkliğini/otonomisini koruması, belirlenen sanayileşme ve ihracat hedeflerinin gerçekleştirilmesine yönelik ceza/ödül yönteminin uygulanmasını kolaylaştırdı. Devlet, ticari bankalar üzerindeki sıkı denetimi sayesinde, bankaların sanayileşme hedefleri doğrultusunda hareket etmesini ve kredilerin seçilen sektörlere yönlendirilmesini sağladı. Benzer kaygılar nedeniyle devlet, yabancı sermayenin etkinlik gösterebileceği sektörler konusunda seçici bir yaklaşım içinde oldu. Devlet, statik karşılaştırmalı

üstünlükler yerine, özendirici dış ticaret ve sanayileşme politikaları uygulayarak rekabet gücü yaratma çabası içinde oldu ve dinamik mukayeseli üstünlükler doğrultusunda hareket etti. Sanayileşme politikasının esasını, rekabet gücü potansiyeli olan sektörlerin önceden seçilmesi ve desteklenmesi anlamında seçici sanayi politikası oluşturdu. Liyakata dayalı bürokrasi yaratma konusundaki kararlılık da böyle bir sanayi politikasının başarıyla yürütülmesinde etkili oldu. Temel yaklaşım, bebek endüstriler (*infant industries*) kavramıyla uyumlu bir gelişme gösterdi. Bu yaklaşım uyarınca seçilen sanayi dallarının belirli bir süre dış rekabetten korunması ve düşük faizli kredi gibi çeşitli yöntemlerle desteklenmesi, bu süre sonunda ise dış rekabete hazır hale gelmesi ve ihracata yönelmesi öngörüldü.

Güney Kore'de uygulanan bu model, daha önce Japonya'da başarıyla uygulanan modele benzerliği nedeniyle zaman zaman Doğu Asya modeli, daha sonraki yıllarda başta Çin olmak üzere Doğu ve Güneydoğu Asya ülkelerinde uygulanan politikalarla ortak özellikler taşıması nedeniyle de Kalkınmacı Devlet modeli olarak adlandırıldı.

Kalkınmacı Devlet modeli 2000'li yıllara yaklaşılırken kalkınma gündeminden düşmeye başladı. Bu düşüşün birbirini destekleyen birkaç önemli nedeni vardı. Bunlardan birincisi, bütün başarılarına karşın bu adla anılan Asya ülkelerin birçoğunun 1997-98 yıllarında büyük bir krizle karşı karşıya kalmasıydı. Krizin ortaya çıkmasında, yabancı yatırımcıların fonlarını aniden geri çekmesi gibi, modelin kendisinden kaynaklanmayan "dışsal" etmenler etkili olsa da, kriz ülkeden ülkeye yaygınlaşıp geniş halk kitlelerinin refahı üzerinde olumsuz etkiler yarattıkça bu model giderek gözden düştü. Bu bağlamda bir başka neden, bu modelin başarısının, belirli bir dönemde, belirli koşullar altında, belirli toplumsal ve kültürel özellikler taşıyan bir ülke grubuna özgü olduğu ve başka ülkelerde uygulanma şansının oldukça zayıf olmasıyla ilgiliydi. Esasen bu modelin, devlet müdahalesini içeren kimi unsurları, uluslararası anlaşmaların ulusdevletlerin hareket alanını kısıtlayan hükümleriyle de ciddi biçimde çelişmeye başlamıştı. Nihayet, modelin, baskıcı bir siyasal otorite altında, sıkıca denetlenen, uzun çalışma saatleri, düşük ücret ve olumsuz çalışma koşullarına karşın, örgütlenmesi engellenen emek kesimi gibi unsurları "kalkınmacı" sıfatıyla açıkça çelişiyordu.

NEOLİBERALİZM - YAPISAL UYUM - WASHINGTON UZLAŞISI

Neoliberal İktisat Politikalarına Giden Yol: Ana Etmenler

1980 sonrası dönem neoliberalizmin yükselişe geçtiği ve dünyanın birçok ülkesinde toplumsal yaşamı derinden etkilediği bir dönem oldu. Neoliberal iktisat politikaları yaygın ve keskin bir küreselleşme söylemiyle birlikte serbest piyasaların egemenliği altında malların, hizmetlerin, finansal ve fiziki sermayenin önündeki engellerin kaldırılarak uluslararası düzlemde de serbest dolaşımı-

nı amaçladı. Bu politikalar, serbest piyasaların ve o piyasalar içinde oluşan rekabetçi ortamın bütün tarafların yararına sonuçlar doğuracağı ve kaynakların etkin dağılımına yol açacağı varsayımı altında dış ticaretin, ülke içindeki finansal piyasaların ve uluslararası finansal akımların serbestleştirilmesi ve ekonomide devletin rolünün azaltılması doğrultusunda bir gelişme gösterdi.

Dış ticaret ve sanayileşme politikalarının yörüngesi içe dönük bir yapıdan ihracat öncülüğünde dünya piyasalarıyla bütünleşme amacıyla dışa dönük bir yapıya dönüştürüldü. Finansal akımların yanı sıra, uluslararası fiziksel sermaye hareketlerinin serbestleşmesinin de yolu açıldı. Çok uluslu şirketlerin hemen her sektöre, istedikleri oranda girmelerine olanak sağlayan 'açık kapı' politikaları uygulanmaya başlandı. Bu süreçte, dış ticaret serbestleştirmesi yoluyla malların, yabancı sermaye ve finansal akımların önündeki engeller kaldırılarak sermayenin serbest dolaşımı sağlanırken emeğin serbest dolaşımı büyük ölçüde engellendi. Az gelişmiş ülkelerden gelişmiş ülkelere doğru 'beyin göçünü' daha da hızlandıracak bir biçimde yüksek nitelikli emeğe kapılar aralanırken, gelişmiş ülkeler niteliksiz emeğin serbest dolaşımı karşısında yüksek duvarlar örme eğiliminde oldular. Bu dönem, bu engelleri yaşamları pahasına aşmak için son derece riskli deniz yolculuklarını göze alan çaresiz insanların sayısız can kayıplarına sahne oldu. Fiyatlar üzerindeki devlet denetimi azaltılarak iç piyasadaki fiyatların dünya fiyatlarına uyum sağlaması amaçlandı. Bu amaç doğrultusunda, esnek faiz ve kur politikaları yaygınlaştı. Üretici kamu işletmelerinin ve hatta alt yapı tesislerinin özelleştirilmesi öncelikli amaçlar arasında yer aldı. Özelleştirme, sağlık, eğitim ve sosyal güvenlik alanlarına da yayıldı. Serbestleştirme politikalarına birçok durumda eşlik eden istikrar programları sağlık ve eğitim başta olmak üzere sosyal harcamaların kısılmasına yol açtı. Serbest piyasalar, ağırlıklı olarak işgücü piyasalarını esnekleştirme politikaları aracılığıyla kendini hissettirdi. Yoksulluk ve işsizliğin artması, eşitsizliklerin daha da derinleşmesi karşısında artan toplumsal tepkiler, bu politikalar demetine bir zorunluluk olarak, bu sorunların bir nebze olsun azaltılmasını amaçlayan yoksullukla mücadele önlemlerinin eklenmesine yol açtı. Az gelişmiş ülkelerdeki bu gelişmelere koşut olarak gelişmiş ülkelerde de refah devleti uygulamalarından birer birer vazgeçildiği bir döneme girildi. Yukarıda ana hatlarıyla özetlenen bu gelişmelerin simgelediği süreç genel olarak neoliberal küreselleşme olarak da anılmaya başlandı.

Neoliberalizmin ortaya çıkışına yol açan etmenler, doğal olarak, bir önceki dönemde uygulanan iktisat politikalarında, onlarla ilişkili olarak ortaya çıkan iktisadi göstergelerde ve daha genel olarak dünyayı çevreleyen siyasal ve ekonomik koşullarda aranmalıdır. Bunlar arasında, dünya petrol fiyatlarının 1973 sonlarında aniden dört katına, 1979 yılında ise yeniden iki katına çıkması özellikle önemliydi. Bu hızlı artışın, özellikle petrole bağımlı ithalatçı ülkelerde üretim maliyetleri ve kaçınılmaz olarak enflasyon üzerinde olumsuz etkileri oldu. Birçok gelişmiş ülke de yeni bir olgu olarak enflasyon ve durgunluğun birlikte etkili olduğu, verimliliğin düştüğü, işsizliğin arttığı stagflasyon olarak adlandırı-

lan yeni bir durumla karşı karşıya kaldı. Bu olumsuz gelişmeler birçok gözlemciye göre, Keynesçi politikaların iflas ettiği, dünya ekonomisinin 1950-70 dönemindeki altın çağ olarak nitelenen hızlı büyüme döneminin sona erdiği anlamını taşıyordu ve iktisat politikalarında serbest piyasa yanlısı büyük bir dönüşümün başlangıcını simgeliyordu.

Daha sonraları Washington Uzlaşısı (*Washington Consensus*) olarak da adlandırılan neoliberal iktisat politikalarının ortaya çıkış sürecinde ön plana çıkan diğer etmenler birkaç ana başlık altında toplanabilir. Bunlardan birincisi, Kalkınma İktisadı'nı ve dolayısıyla az gelişmiş ülkeleri yakından ilgilendiren kuramsal değişikliklerden kaynaklanmaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında, yaklaşık 20-25 yıl boyunca canlı bir gelişme gösteren ve az gelişmiş ülkelerin yanı sıra en saygın Avrupa ve Kuzey Amerika üniversitelerinin iktisat programlarında önemli bir yer edinen Kalkınma İktisadı 1960'lı yılların sonlarından itibaren yoğun bir eleştiriyle karşılaştı. Bu eleştiriler, ağırlıkla Bağımlılık Okulu'ndan ve neoklasik iktisatçılardan geldi. Bağımlılık Okulu'nun eleştirileri, bu okulun yukarıda incelenen temel tezlerinden de anlaşılacağı üzere, yapısalcı görüşün egemenliği altındaki Kalkınma İktisadı'nın tarihsel bir analizden yoksun olduğu ve az gelişmiş ülkeler aleyhine işleyen uluslararası güçler dengesini ve onun bağımlılık yaratan unsurlarını tartışmaktan genellikle kaçındığı noktasında yoğunlaşıyordu.

Neoliberalizme giden yolda, Kalkınma İktisadına yöneltilen en etkili eleştiriler 1960'lı yılların ikinci yarısında yükselişe geçen neoklasik iktisadın sözcülerinden geldi. İlk eleştiriler, yapısalcı kalkınma iktisatçılarının fiziksel sermaye birikimi vurgusu karşısında beşeri sermayenin önemine işaret eden çalışmalardan kaynaklandı. Bunları, geleneksel tarımda dahi üreticilerin piyasa sinyallerine duyarlı olduğu temasını işleyen çalışmalar izledi. Ardından, ihracatın döviz kuruna duyarlı olduğunu gösterip kalkınma iktisadına egemen olan ihracat kötümserliğini hedef alan çalışmalar geldi. Bu eleştiriler, bir kartopu etkisiyle 1970'li yıllarda çok daha kapsamlı olarak, ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisinin topyekûn eleştirisine dönüştü. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ve Dünya Bankası'nın desteğiyle oluşturulan proje grupları bu stratejiyi uygulayan ülkelerin dış ticaret ve sanayileşme politikalarını mercek altına aldı. Bu strateji, hemen hemen her yanıyla kusurlu bulundu ve bu kusurlar devlet müdahalesiyle ilişkilendirildi. İktisat politikalarının yaygın devlet müdahalesinden arındırılması ve serbest ticaret yönelimiyle stratejinin ihracata dönük yörüngeye oturtulması savunuldu. Bu tür bir dönüşümün mevcut stratejinin bütün kusurlarını giderip onları olumlu göstergelere dönüştüreceği ileri sürüldü. Örneğin, sanayileşmenin ve büyümenin hızlanacağı, ihracatın ve istihdamın artacağı, gelir dağılımının daha eşitlikçi bir yapıya kavuşacağı öngörülerinde bulunuldu. Bu süreçte, neoklasik iktisadın ve neoliberal politikaların yükselişi ve egemen konuma ulaşması o kadar hızlı ve etkili bir biçimde gelişti ki radikal iktisatçıların bazıları dahi bunlara yakın görüşler ileri sürmeye başladılar. Örneğin, bunlardan bazıları, verimlilik düşerken reel ücretle-

rin az da olsa artmasını, 1970'lerde gelişmiş ülkelerde baş gösteren krizin nedeni olarak gösterdiler.

Neoliberalizmin ortaya çıkış sürecine ilişkin ikinci ana etmen gelişmiş ülkelerdeki ekonomik gelişmelerle ilgilidir. 1970'li yıllarda sanayileşmiş ülkelerde yaygınlaşan stagflasyona, para ve maliye politikalarına dayalı Keynesçi talep yönetimi politikaları yoluyla bir çözüm bulunamaması, bir seçenek olarak arzyönlü iktisadın yükselişe geçmesine yol açtı. Bu yeni yaklaşım, Birleşik Krallık'ta Margaret Thatcher ve ABD'de Ronald Reagan liderliğinde iş başına gelen hükümetler tarafından benimsendi. Bu yaklaşım, yatırımların ve üretimin artırılması yoluyla talep ve istihdam artışlarının sağlanacağı ve bunun için de üretimin önündeki engellerin kaldırılması gerektiği tezine dayanıyordu. Bunun için de en temel engellerden biri olarak görülen yüksek vergi oranları düşürülmeli ve devletin ekonomi içindeki faaliyet alanları kısıtlanmalıydı.

Bu gelişmeler, ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelere bakış açısında kimi önemli değişiklikleri de beraberinde getirdi. 1970'li yılların sonuna gelindiğinde, yeni sanayileşen ülkeler adıyla anılan bazı az gelişmiş ülkelerin sanayileşme yolunda önemli adımlar atmış olmaları, bunu kendi sanayileri için bir tehdit olarak gören gelişmiş ülkelerde kaygıyla izlendi ve az gelişmiş ülkelerin dış ticaret serbestleştirmesine gitmeleri gerektiği yolundaki istekleri körükledi. Bu dönemde, Latin Amerika ülkeleri başta olmak üzere az gelişmiş ülkelerin derin bir borç krizi içine girmeleri, alacaklıların ise gelişmiş ülke bankaları olması, az gelişmiş ülkelerin dışa açılması gerektiği görüşünü daha da güçlendirdi. Bu ülkelerin ihracata yönelmeleri, borçlarını ödeme kapasitelerini artırmanın en etkili yolu olarak görüldü.

Neoliberalizmin ortaya çıkış sürecine ilişkin üçüncü ana etmen, az gelişmiş ülkelerin uyguladıkları kalkınma politikalarının doğrudan etkileriyle ilgilidir. İthal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisini sürdürmekte zorlanıp giderek büyüyen dış kaynak sorunları için IMF ve Dünya Bankası'na başvuran ülkeler, bu kuruluşlardan net bir yanıt almaya başladılar. Bu yanıt temelde, ülkelere sağlanacak kaynakları, eski stratejinin rafa kaldırılması ve serbest piyasalar ekseninde dışa dönük stratejiye geçilmesi koşullarına bağlıyordu. İktisat politikalarında neoliberal yönde bir dönüşümü öngören bu yanıt, bu iki kuruluşun 1970'li yılların sonunda görüş birliği içinde, bu doğrultuda ortak hareket etme kararlarının uygulamaya konmasından başka bir şey değildi. IMF kısa dönemli istikrar politikaları, Dünya Bankası ise orta ve uzun döneme yönelik yapısal uyum programları aracılığıyla, birçok ülkede bu dönüşümün gerçekleşmesinde başat bir rol oynadı.

Çin'de 1970'li yılların sonlarında piyasa ekonomisi doğrultusunda atılan adımlar ve 1989-1991 döneminde SSCB öncülüğündeki sosyalist bloğun dağılmaya başlaması da hiç kuşku yok ki neoliberal model etrafında gelişen ve serbest piyasa politikalarını tek seçenek olarak sunan "başka alternatif yok" söyleminin kök salmasında etkili oldu.

Neoliberal İktisat Politikaları: Yaygınlaşma Süreci

Neoliberal iktisat politikalarının dünyanın birçok ülkesinde yaygınlaşma süreci, özünde büyük bir farklılık göstermese de zamanlaması ve uygulamaya konuş biçimi açısından ülkeden ülkeye kimi farklılıklar gösterdi. 1973 yılında kanlı bir askerî darbeyle sosyalist Allende hükümetini deviren Augusto Pinochet (1915-2006) cuntası, neoliberal politikaların akademik düzlemde bayraktarlığını yapan ABD'nin Chicago Üniversitesi'nde eğitim görmüş yurttaşlarının da katkılarıyla, Şili'nin bu politikaları ilk uygulayan ülke olmasını sağladı. Türkiye'de 12 Eylül 1980'de işbaşına gelen askerî darbe yönetiminin 24 Ocak 1980'de uygulamaya konan serbest piyasa yanlısı ekonomi programını destekleyerek sürdürmesi de bu modelin yaygınlaşarak kök salmasında çok etkili oldu. Derin bir dış kaynak sorunu yaşayan ve bunun için IMF ve Dünya Bankası kaynaklarına başvurmaktan başka çıkış yolu bulamayan Türkiye gibi ülkeler de Dünya Bankası'nın yapısal uyum kredilerinin koşulları uyarınca 1980'li yılların başlarından itibaren bu politikaları uygulamaya koydular.

Neoliberal iktisat politikalarının 1970'li yıllardan başlayarak birçok ülkede yaygınlaşmasında yapısal uyum politikaları önemli bir rol oynadı. Bu politikalar, dış borç krizine giren veya derin dış ödemeler dengesi sorunlarıyla karşı karşıya kalan ülkelerde, gerekli kredileri serbestleşme koşuluna göre sağlayan ve birbiriyle yakın işbirliği içinde hareket eden Dünya Bankası ve IMF güdümünde uygulamaya konuldu. Bu açıdan bakıldığında neoliberal politikaların uygulanması gönüllü veya demokratik bir seçimden çok, darda kalan bir ülkenin kabul etmek zorunda kaldığı politikalar demeti olarak değerlendirilebilir. 1997-98 döneminde Doğu ve Güneydoğu Asya ülkelerini derinden etkileyen finansal kriz, bu ülkelerin krize kadarki başarılı ekonomik performansının altında yatan "kalkınmacı devlet" yaklaşımına büyük bir darbe vurmakla kalmadı. Kriz, aynı zamanda ABD Hazinesi'nin ve IMF'nin bu ülkelere de neoliberal iktisat politikalarını dayatması için uygun bir ortam yarattı. Sosyalist sistemin dağılmasını izleyen dönemde, Rusya başta olmak üzere eski sosyalist ülkeler, ABD'li kimi akademisyenlerin danışmanlığı altında, çoğu kez "şok tedavi" yöntemleriyle bu tür politikaları benimseyerek, neoliberal reçeteler öncülüğünde kapitalizme hızlı bir geçiş yapma çabası içinde oldular. 1970'li yılların sonunda Çin, 1990'lı yılların başında Hindistan, bu modelin tamamını benimsemekten büyük bir kararlılıkla uzak dursalar da, bazı temel unsurlarını uygulamaya koydular. Bazı Latin Amerika ülkeleri, büyümenin iyice durağanlaştığı, "kaybolan yıllar" nitelemesini fazlasıyla hak eden 1980'li yılların ardından 1990'lı yılların başlarında askeri yönetimlerin de desteğiyle bu politikaları uygulamaya koydular. Nihayet en yoksul Afrika ülkeleri de, gelişmiş ülkelerin yoksullukla mücadele kapsamında kendilerine sunduğu mali olanakların içerdiği koşulluluk ölçütlerinin etkisi altında neoliberal iktisat politikalarının uygulayıcıları arasına katıldılar.

Neoliberal İktisat Politikalarının Etkileri

Neoliberal iktisat politikaları uygulayan ülkelerin deneyimleri, kimi olumlu sonuçlarına karşın, bu politikaları savunanların başlangıçtaki vaatlerinden genelde oldukça uzak bir görünüm sergiledi. Olumlu sonuçlar arasında 'ihracat kötümserliğine' son verilmiş olması ve birçok az gelişmiş ülkenin toplam ihracatlarını artırmaları yanında ihracatlarının yapısında da önemli bir değişiklik gerçekleştirerek sanayi ürünü ihracatçısı konumuna gelmeleri dikkat çekti. Ancak burada dikkat edilmesi gereken en az iki temel nokta vardır. Bunlardan birincisi, az gelişmiş ülkelerden yapılan ihracatın önemli bir bölümünün hâlâ az sayıda ülkeden kaynaklanması ve emek ve doğal kaynak yoğun mallar üzerinde yoğunlaşmasıdır. İkincisi, neoliberal dönemde başarı göstererek ihracat yapmaya başlayan işletmelerin önemli bir bölümünün ithal ikamesine dayalı sanayileşme döneminde kurulmuş olmalarıdır. Neoliberal dönemin olumsuz sonuçları ise, aşağıda en önemlilerini birkaç ana başlık altında kısaca özetlediğimiz birçok alanda kendisini gösterdi.

Büyüme - Sanayisizleşme

Neoliberal dönemde gerçekleştirilen büyüme hızı birçok ülkede önceki dönemdekinin altında kaldı. Üstelik birçok durumda büyümenin istihdam yaratma kapasitesinin düşük olması dikkat çekti. 'İstihdam yaratmayan büyüme' kavramı bu dönemde kalkınma yazınına girdi. Sanayi sektörünün toplam üretim ve istihdam içindeki payında düşüş olarak tanımlanabilecek 'sanayisizleşme' olgusu da yaygın bir eğilim olarak yine bu dönemde baş gösterdi. Bunun doğal bir sonucu olarak, bu ülkelerde hizmetler sektörünün payı arttı ve buna bağlı olarak işgücü piyasalarında düşük ücret, düşük verimlilik ve kayıt dışılık eğilimi güç kazandı.

Sermaye-yanlısı Eşitsiz Gelişme

Neoliberalizm öncesinde, gelişmiş ülkelerde 'refah devleti' kapsamında, az gelişmiş ülkelerde ithal ikamesine dayalı sanayileşme modeli çerçevesinde uygulanan politikalar örgütlü emek kesiminin gelişmesi için uygun bir ortam yaratmıştı. Sendikalaşma oranı yükselirken sendikalar çok güçlü bir baskı grubu olarak toplumsal gündemde önemli bir konuma ulaşmıştı. Bazı ülkelerde dönem dönem dalgalansa da reel ücretler genel bir artış eğilimine girmişti. Neoliberal dönemde bununla taban tabana zıt bir durum ortaya çıktı. Sendikalaşma oranı gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerin çok büyük bir bölümünde hızla düşerken sendikal hareket önemli ölçüde güç kaybetti.

Son yıllarda dünyada mutlak yoksulluk içindeki insan sayısı azaldı ancak bunun, bütün ülkeler için genelleştirilemeyen, tersine Çin ve Brezilya gibi kimi büyük ülkeler üzerinde yoğunlaşan bir eğilim olduğu görüldü. Öte yandan,

neoliberal uygulamalara, artan gelir dağılımı eşitsizlikleri ve işsizlik, reel ücretlerde aşınma, toplumsal değerler ve amaçlar üzerindeki vurgunun yerini giderek bireysel çıkarlara bırakması eşlik etti.[2] Bu gelişmelere koşut olarak fonksiyonel/işlevsel gelir dağılımı da hızla bozuldu. Toplam gelir içinde emeğin payı düşerken sermaye kesiminin payı arttı. Eşitsizlikteki artışta, emek gelirleri içinde nitelikli/niteliksiz emek ücretleri makasının açılmasının yanında, bu dönemde hızla artan işsizlik ve ücret artışlarının kişi başına milli gelir artışının gerisinde kalması gibi etmenler etkili oldu.

Krizler

1990 sonrasında sık sık ortaya çıkan ekonomik krizler neoliberal iktisat politikalarıyla ve bu politikaların temel unsurlarından biri olan finansal serbestleştirme süreciyle yakından ilişkilendirildi. Finansal serbestleştirme, ülkeler arasındaki finansal akımların hacmini günlük trilyon dolarlarla ifade edilen çok yüksek boyutlara taşıdı. Engel tanımadan ve tahvil, hisse senedi gibi çeşitli biçimlerde az gelişmiş ülkelere akan ve sıcak para olarak da adlandırılan bu fonlar, herhangi bir olumsuz gelişme karşısında bu ülkeleri aniden terk etme ve krize yol açabilme eğilimi gösterdi. 1994 yılında patlak veren Meksika ve Türkiye krizleri, Doğu ve Güneydoğu Asya ülkelerini etkisi altına alan 1997-98 Asya krizi, hemen ardından gelen Brezilya ve Rusya krizleri ve 2001 Türkiye ve Arjantin krizleri, bu krizler arasında en dikkat çekenler arasında yer aldı. Bunun gibi, ABD'de patlak veren, kısa sürede başta Yunanistan olmak üzere Avrupa Birliği ülkelerine yayılan ve Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeleri derinden etkileyen 2008 küresel krizi de bu ülkelerde ulusal gelirde düşüş ve buna bağlı olarak artan işsizlik gibi çeşitli olumsuzluklara yol açtı. Krizler sırasında yoksulluk ve eşitsizliklerin daha da artması, krizden çıkış için uygulanan istikrar politikalarının yükünün, özellikle işsizlik ve reel ücret kayıpları yoluyla düşük gelirli kesimler üzerinde yoğunlaşması, neoliberal iktisat politikalarının ve bunun da ötesinde kapitalizmin ciddi bir biçimde eleştirilmesine ve sorgulanmasına yol açtı.

Neoliberalizm Karşısında Seçenek Arayışları

1990'lı yıllardan başlayarak neoliberal iktisat politikalarına karşı, özellikle finansal krizlerin olumsuz etkileriyle karşı karşıya kalan ülkelerde kitlesel tepkiler ve sokak eylemleri meydana geldi. İnternetin sağladığı haberleşme olanaklarını da kullanarak örgütlenen küreselleşme karşıtı hareketler, daha sonraki dönemde etkisi giderek azalsa da küreselleşmeden çok küreselleşmenin serbest piyasa yanlısı bir yörüngede gelişmesine, başka bir deyişle neoliberal küreselleşmeye karşı etkili sayılabilecek bir mücadele sergiledi. Uluslararası toplantıların yapıldığı kentlerde yer yer şiddet de içeren protestolar yaşandı.

2 Örneğin, Latin Amerika ülkelerinin çok büyük bir bölümünde 1980'li yılların başlarından 2002 yılına kadar gelir dağılımındaki eşitsizlikler giderek daha da arttı.

Neoliberal iktisat politikalarının dünyanın çeşitli ülkelerinde yaygınlaşması ve bu politikaların olumsuz sonuçları karşısında artan tepkiler, seçenek arayışlarını da beraberinde getirdi. Bu arayışları iki grupta ele alabiliriz: Bu politikaların tasarlanmasında ve yaygınlaşmasında başat rol oynayan Washington odaklı kişi ve kurumların, politikaların özüne sadık kalmakla beraber kayda değer farklı görüş ve değerlendirmeler sunan yaklaşımları ve bu politikalara köklü itirazlarda bulunanların yaklaşımları. Bu arayışların birincisini 'içeriden', ikincisini ise 'dışarıdan' olarak nitelemek yanlış olmayacaktır.

İçeriden Arayışlar: Washington-sonrası Uzlaşı (Post-Washington Consensus)

Neoliberal iktisat politikalarına karşı giderek artan eleştiriler ve tepkiler karşısında, bu politikaların arkasındaki temel belirleyici konumundaki Bretton Woods kuruluşlarının tutumunda çeşitli yayınlarına da yansıyan, birbiriyle yakından ilişkili iki yaklaşım dikkat çekti. Bunlardan birincisi, neoliberal politikaların ana hatlarının keskin bir savunusu olarak gelişti. Bu yaklaşıma göre, bu politikalar esas itibariyle doğruydu ancak bunların muhatabı olan az gelişmiş ülkelerde çeşitli nedenlerle gerektiği gibi uygulanamıyorlardı. Bu nedenlerin başında, hukukun üstünlüğü, mülkiyet haklarının etkin korunması ve ticari sözleşmelerin bağlayıcılığı gibi çeşitli kurumların, yani genel olarak 'iyi yönetişim'in (*good governance*) eksikliği geliyordu. Bunun için neoliberal politikalara dokunmadan, bu kurumsal eksikliklerin giderilmesine yönelik adımlar atılmalıydı. Yani, bu yeni kurumsal reform reçetesiyle birlikte top yeniden az gelişmiş ülkelere atılmış oluyordu.

Daha baskın olan ikinci yaklaşımda ise eleştirilerin bir bölümü kabul edilip politikalara yeni ögeler ekleniyordu. Dünya Bankası'nın ve IMF'nin neoliberal politikaların olumsuz etkilerine ve özellikle de yoksulluğa karşı daha duyarlı bir tutum sergilemeye başlaması bu yeni yaklaşımın ilk işaretlerini verdi. Örneğin, Dünya Bankası, yoksullukla mücadele amacıyla devletin, yoksullara yönelik olarak beslenme, istihdam, sağlık ve eğitim alanlarına yayılmış kapsamlı güvenlik ağları oluşturmasını önermeye, dış ticaretin serbestleştirilmesine yoksullukla mücadele politikalarının eşlik etmesi gerektiğine, devletin ekonominin belirli alanlarında önemli bir rol üstlenebileceğini kabul etmeye ve sendikaların önemine işaret etmeye başladı. Kısa süre sonra Washington-sonrası Uzlaşı olarak adlandırılan ve "içeriden" olarak niteleyebileceğimiz bu eleştirilerin başını, 1997-2000 döneminde Dünya Bankası'nda Başkan Yardımcısı ve Baş Ekonomisti olarak en üst düzey görevlerde bulunan ve daha sonra iktisat alanında Alfred Nobel anısına verilen saygın ödüle layık görülen Joseph Stiglitz çekti. Washington-sonrası Uzlaşı âdeta onun adıyla özdeşleşti.

Bu yaklaşımın temel vurgusu devlet müdahalesinin gerekliliği ve kalkınma sürecinde devlete önemli görevler düştüğü noktası üzerinde oldu. Ancak bu, serbest piyasaların reddi anlamına gelmiyordu. Tersine, devlet ve piyasa birbiri-

nin rakibi olarak değil tamamlayıcısı olarak görülüyor, devlete piyasanın gelişmesine yardımcı olma görevi veriliyordu. Devlet müdahalesi, piyasa aksaklıklarının giderilmesi ve piyasaların etkin biçimde çalışması için gerekliydi, ama piyasalar veya piyasa-benzeri mekanizmalar da devletin etkin çalışması için gerekliydi. Önemli olan rekabetti; hatta rekabet ortamının sağlanması özel mülkiyetin korunmasından daha önemliydi. Çünkü rekabetçi bir ortamda, devlet şirketleri de özel sektördeki şirketler kadar etkin ve verimli olabilirlerdi. Washington-Sonrası Uzlaşı, bu nedenle rekabeti dikkate almadan ve düzenleyici bir altyapı oluşturulmadan yapılan özelleştirmelere karşı bir tutum sergiledi. Devlet yapısının demokratik rejim içinde şeffaf ve hesap sorulabilir olması gerektiğini vurguladı.

Washington-sonrası Uzlaşı çerçevesinde devlete yüklenen roller arasında daha eşitlikçi bir gelir dağılımının sağlanması, yoksulluğun azaltılması, eğitim ve sağlık hizmetlerinin ve teknoloji başta olmak üzere ekonomik altyapının geliştirilmesi, kurumsal gelişme hedefi bağlamında etkin kurumlar oluşturulması ve finansal sistemin düzenlenmesi özel önem kazandı. Bu yaklaşım ayrıca, uluslararası ekonomi alanında, yabancı sermaye akımlarının az sayıda ülkede yoğunlaştığına, az gelişmiş ülkelere yönelik dış yardımların azaldığına, gelişmiş ülkelerin bu ülkelerden kaynaklanan tarımsal ve diğer emek yoğun ürünlere karşı uyguladığı korumacı politikalara dikkat çekti. Bu olumsuzluk ve aksaklıkların giderilmesi için kararlı adımlar atılması gerektiğine işaret etti.

Devlete yüklenen bu görevlerin, dışa açık ve temelde serbest piyasalara dayalı bir ortam içinde gerçekleştirilmesini öngören Washington-Sonrası Uzlaşı yaklaşımını, neoliberalizmden kayda değer ölçüde uzaklaşan ancak onun özünü koruyan önemli bir onarım ve reform çabası olarak değerlendirmek doğru olacaktır. Bu yaklaşımın, neoliberalizmin sürüp gitmesinin arkasındaki temel etmenlerden biri olan dengesiz uluslararası ve ulusal güç ilişkilerini sorgulamaktan özenle uzak durması bu gözlemi doğrular niteliktedir.

Dışarıdan Arayışlar

Çin Modeli - Pekin Uzlaşması

Neoliberal politikalar karşısında seçenek arayış sürecinde Pekin (Beijing) Uzlaşması olarak da nitelenen Çin modeli özel ilgi çekti. Çin'in 1970'li yılların sonlarında başlayan hızlı büyüme süreci ve bunun genellikle toplumsal ve siyasal istikrar içinde gerçekleştirilmiş olması bu ülkede uygulanan iktisat politikalarının farklı bir model olarak ilgi odağı olmasına yol açtı. Bu sonuçta, Çin modelinin neoliberal politikalardan ayrıldığı ana unsurlar kaçınılmaz olarak ön plana çıktı. Hızlı büyüme sürecinde devletin önemli bir rol oynaması, özelleştirme akımına kapılmadan, özellikle bankacılık ve sanayi kesiminde kamu mülkiyetinin önemli ölçüde muhafaza edilmesi, finansal serbestleşmeye ve özellikle Dünya Ticaret Örgütü'ne üyelik öncesinde, 1996 yılına kadarki dönemde dış ticaret serbestleştirmesine dikkatle ve sınırlı yaklaşılmış olması büyük ilgi çekti.

Çin modeli, genellikle başarılı olarak değerlendirilirken bazı gözlemcilerin eleştirileri ile karşı karşıya kaldı. Bu eleştiriler arasında, hızlı büyümenin demokrasiden uzak, kapalı bir siyasal rejim altında gerçekleştirilmiş olması, hükümetin azınlıklara karşı dışlayıcı tutumu başta olmak üzere insan haklarına duyarsız yaklaşımı, hızlı büyümeye artan eşitsizliklerin eşlik etmesi, yabancı sermayeye ve dış ülke kaynaklı teknolojilere bağımlılık açısından büyümenin sürdürülebilirliğine ilişkin kaygılar ön plana çıktı. Bu eleştirilerin, büyüme hızının düşmeye başlamasından sonra, özellikle 2015 ortalarından itibaren daha da arttığı görülmektedir. Piyasalardaki aşırı dalgalanma, iç tüketim harcamalarının ve yatırımların getiri oranının düşük düzeyi, yaklaşık 600 dolar milyarderinin simgelediği eşitsizlikler, siyasal katılımcılık önündeki büyük engeller bu dönemde de sıklıkla dile getirilen eleştiriler arasında yer aldı.

Latin Amerika'da Neoliberalizm-sonrası Dönem

2000'li yılların başlarında Bolivya, Ekvador, Venezüela ve Arjantin başta olmak üzere kimi Latin Amerika ülkelerinde kalkınma konusuna eskisine kıyasla oldukça farklı bir yaklaşım sergilenmeye başlandı. Bu yaklaşımın ortaya çıkışı, dünya petrol ve hammadde fiyatlarının yükselişe geçtiği ve dünyanın bu bölgesinde sol ve orta-sol partilerin kapsayıcı demokrasi, hızlı ekonomik büyüme ve sosyal harcamalarda artış vaatleriyle iş başına geldiği bir dönemle örtüştü. Yeni yaklaşımın en önemli ve belirgin unsuru, 1990'lı yıllarda serbest piyasaların etki alanının hızla genişlemiş olmasına bir tepki olarak, piyasalar karşısında devletin rolünün ve hükümetlerin iktisat politikası uygulama alanının genişletilebilmesi için devletin özerkliğinin/otonomisinin artırılmasının amaçlanmasıydı.

Bu yaklaşım çerçevesindeki somut uygulamalar, küreselleşme döneminde de devletin ekonomide etkin bir rol oynayabileceğinin ilginç bir örneğini oluşturdu. Bu rol, en kapsamlı biçimde yoksullukla mücadele konusunda etkisini gösterdi. Devlet-toplum ilişkilerinin demokrasi esasına göre yeniden düzenlenmesi sosyal harcamalarda artışı beraberinde getirdi. Örneğin Brezilya'da, Lula yönetiminde 2003-2010 döneminde, bu kapsamda uygulanan çeşitli politikalar sonucunda yoksul insan sayısında önemli bir azalma sağlandı. İç piyasalar ve tüketim harcamaları üzerindeki vurgu da bu yeni yaklaşımın ana unsurları arasında yer aldı.

Bu yeni yaklaşım, bazı gözlemciler tarafından oldukça iyimser bir değerlendirmeyle 'paradigma' değişikliği içeren 'neoliberalizm sonrası' dönem olarak nitelendi. Oysa devlete ekonomide yeni bir rol biçen ve yoksullukla mücadeleyi öncelikli amaç olarak benimseyip bu amaç doğrultusunda önemli başarılar elde ederek neoliberalizmden kayda değer ölçülerde ayrılan bu yaklaşım, özünde neoliberalizmin serbest piyasalar ve ihracat yönelimli ana ekseninden ayrılmadı. Tersine, hızla artan ihracat gelirlerini, halktan gelen talepler doğrultusunda, yoksullukla mücadele için kullanırken neoliberal çerçeveye çok büyük ölçüde sadık kaldı.

Daha yakın dönemdeki gelişmeler, neoliberalizmden ancak sınırlı bir kopuş içeren bu yaklaşımın dahi uzun süre sürdürülemediğini gösterdi. Hükümet değişiklikleri ve dünya petrol ve hammadde fiyatlarındaki hızlı düşüş, yoksullukla mücadele programlarının önemli ölçüde aksamasına neden oldu.

BUGÜNKÜ KALKINMA GÜNDEMİ VE ÖNE ÇIKAN KONULAR

Kalkınma İktisadı'nın geniş şemsiyesi altında öne çıkan konular ve bugün de süren önemli bir tartışma alanı vardır. Bunları birkaç başlık altında özetleyelim.

Demokrasi ve Kalkınma

Demokrasi ve büyüme arasındaki ilişki, aynı bağlamda iyi yönetişim ve kurumsal gelişme, kalkınma gündeminde öne çıkan konular arasında yer almaktadır. Bazı gözlemciler, otoriter yönetimlerin büyüme için daha elverişli bir ortam oluşturduğuna, diğer bazı gözlemciler de, aynı çıkış noktasından hareketle demokrasiye geçişin ancak hızlı büyüme konusunda belirli bir yol alındıktan sonra gerçekleştirilmesi gerektiğine işaret etmişlerdir. Örneğin, Güney Kore'nin General Park yönetiminde 1961-1979 döneminde, Çin'in son 40 yılda otoriter siyasal rejimler altında çok hızlı bir büyüme performansı yakalaması bazı çevrelerde demokrasi-büyüme ilişkisine kuşkuyla yaklaşılmasına yol açtı. Oysa bu uç örneklerin karşısına demokratik siyasal rejimler altında hızla büyüyen Japonya ve son dönemde Hindistan örnekleri konabilir. Dahası, otoriter rejimle yönetilen ama büyüme açısından fazlaca yol alamamış çok sayıda ülke vardır. Bu açıdan bakıldığında, başarılı otoriter ve başarısız demokratik rejimler gibi, başarısız otoriter ve başarılı demokratik rejimlere rastlamak mümkündür. Demokrasi-büyüme ilişkisi bakımından deneyim çeşitliliğine rastlansa da, konuya *demokrasi-kalkınma* ilişkisi açısından yaklaşıldığında ortaya daha net bir tablo çıkmaktadır. Otoriter rejimler altında hızlı büyüyen ülkelerin, özellikle kalkınma tanımının olmazsa olmaz unsurları arasında yer alması gereken hak ve özgürlükler ve daha genel anlamda insan hakları karnesinin kötü olduğu göz ardı edilmemelidir. Sırf bu nokta dahi, demokrasinin, hızlı büyüme sürecinin sonrasına ertelenemeyecek kadar önemli bir amaç olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

Öte yandan bu sonuç, "Nasıl bir demokrasi?" sorusunu da beraberinde getirmektedir. Uygulamada, demokrasinin kalkınma amaçlarıyla uyumlu olması, belirli aralıklarla seçimler yapılmasının ötesinde temel insan hak ve özgürlüklerini, yönetimde katılımcılığı ve saydamlığı, hukukun üstünlüğünü, barınma, beslenme, istihdam konularını da içeren ekonomik özgürlükleri güvence altına alması, kurumsal yapının da bu amaçları gözeten bir biçimde düzenlenmesi beklenir. Bu doğrultudaki bir düzenlemenin iyi yönetişim kavramının amaçlarını da kapsayacağı açıktır.

Kalkınma İktisadı içinde yakın bir geçmişe kadar gündemde önemli bir yer tutmayan kurumlar ve kurumsal gelişme, son yıllarda tartışmaların ana merke-

zine oturdu. Kurumlar genelde, "Toplum içinde kişiler veya farklı gruplar arasındaki ilişkileri biçimlendiren ve yönlendiren yazılı ve yazılı olmayan kurallar, örgütlenmeler ve bunların uygulanması" olarak tanımlanıyor ve ekonomik büyümeyi destekledikleri ve bu doğrultuda uygun yasal ve katılımcı ortamı sağladıkları ölçüde uzun dönem kalkınmanın temel belirleyicileri arasında sayılıyor. Bu tür kurumların ise ancak katılımcı demokrasiler altında yeşerebileceğine dikkat çekiliyor.

Birleşmiş Milletler Binyıl Hedefleri

Kalkınma İktisadı'nın bugünkü gündeminde ön plana çıkan bir diğer konu, Birleşmiş Milletler'in "Binyıl Kalkınma Hedefleri" (*Millenium Development Goals*) ve bunlara ilişkin gelişme ve değerlendirmelerdir. Binyıl Hedefleri, Eylül 2000'deki Birleşmiş Milletler Binyıl Zirvesi'nde 190 ülke tarafından belirlenen ve 2015 yılına kadar gerçekleştirilmesi beklenen sekiz ana hedeften, bunlara ilişkin olarak 48 gösterge temelinde ölçülmesi öngörülen "ölçülebilir" ve gerçekleştirilmesi takvime bağlanmış 18 alt hedeften oluşmaktadır.

Bu kapsamda belirlenen sekiz ana hedef şunlardır:

1) Aşırı yoksulluk ve açlık yarıya indirilecek,
2) İlköğretimde okullaşma her yerde tamamen gerçekleştirilecek,
3) Toplumsal cinsiyet eşitliği desteklenecek ve eğitim düzeyi farklılıkları giderilerek kadınların konumu güçlendirilecek,
4) Çocuk ölümleri üçte bir düzeyine indirilecek,
5) Anne sağlığı geliştirilecek, gebelikte anne ölümleri dörtte bir düzeyine indirilecek, üreme sağlığına erişim her kadın için tam anlamıyla sağlanmış olacak,
6) Yayılmaları önlenerek HIV ve AIDS, sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele edilecek,
7) Biyo-çeşitlilik kayıpları azaltılarak, temiz suya ve halk sağlığını korumaya yönelik hizmetlere erişimi olmayanların sayısı yarıya indirilecek. Böylece varoşlardaki yaşam koşulları iyileştirilerek çevresel sürdürülebilirlik sağlanacak,
8) Kalkınma için küresel ortaklık ve bunun ötesinde açık, kurallara dayalı, öngörülebilir, adil bir ticaret ve finans sistemi geliştirilecek.

Hemen belirtmek gerekir ki, 190 ülkenin desteğiyle küresel düzenin önemli sorunlarına duyarlılık gösterilerek kapsamlı hedefler konması ve yoksullukla mücadele başta olmak üzere bu hedefler doğrultusunda kayda değer adımlar atılmış olması olumludur. Öte yandan, değerlendirmelerde göz ardı edilmemesi gereken kimi önemli noktalar da bulunmaktadır. Bu hedeflerin belirlenmesinde ABD, Dünya Bankası, IMF ve OECD başrollerde, az gelişmiş ülkeler ise, öncelikle kendilerini ilgilendirmesine karşın son derece edilgen bir konum-

da olmuştur. Bu nedenle, bu hedefler, 'tepeden inme' özellikler taşıdıkları, aslında gelişmiş ülke amaçlarına hizmet ettikleri ve hedeflere ulaşma yol ve yöntemleri konusundaki belirsizlikleri gideremedikleri gibi haklı gerekçelerle eleştirilmektedir.

Bu hedeflere yönelik daha somut eleştiriler arasında ikisi ön plana çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, hedeflerin, iktisat politikalarını genelde ihmal ederek kalkınma gündemini (sekizinci hedef dışında) sosyal politikanın oldukça dar kapsamına hapsetmiş olmalarıdır. Sosyal harcamalardaki artışa karşın sanayi ve altyapı yatırımlarının geri planda kalması bu doğrultuda değerlendirilmelidir. İkincisi, hedeflerin serbest piyasa ağırlıklı bir gündem içinde devletin rolünü kısıtlayan ve eşitsizlikleri artıran neoliberal gündemin bir parçası olmaktan öteye geçememesi, bu gündemle âdeta özdeşleşmesi ve bu bağlamda gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasındaki son derece eşitsiz güç dengelerini sorgulamaktan kaçınmış olmasıdır. Bu nedenle, neoliberal küreselleşmenin yoksulluk üzerindeki olumsuz etkileri de bu hedefler ekseninde kendine yeterince yer bulamamaktadır. Dahası, 2015 yılı itibarıyla bu hedeflerin birçoğunun tutturulamamış olması göz ardı edilmemesi gereken bir husustur.

G-8 grubunu oluşturan en zengin ülkelerin dış borç hafifletilmesi/affından yararlanacak ülkelerin büyük çoğunlukla Dünya Bankası/IMF ekseninde geliştirilen neoliberal yapısal uyum politikalarını benimseyen, yabancı sermayeye kapılarını sonuna kadar açan ülkeler olması Binyıl Hedefleri'nin neoliberal gündemle yakın ilişkisini destekler niteliktedir. 2010 yılında, bu hedefleri değerlendiren bir Birleşmiş Milletler raporunun, 2008 krizi sırasında korumacı politikalara dönüşü önlediği için serbest piyasaları övmesi ve yeni oluşan sanayileri korumak için ithal ikamesine dönülmemesi uyarısında bulunması da aynı neoliberal bakış açısının bir başka yansımasıdır.

Özelleştirme

Kamuya ait işletmelerin özelleştirilmesi, neoliberal iktisat politikalarının önemli bir unsuru olmuştur. Özelleştirme, eski sosyalist ülkelerin piyasa ekonomisine geçiş sürecinde, kamuya ait varlıkların çok kısa sürede elden çıkarılmasına, özellikle Rusya'da 'yağmalama furyası' izlenimi veren bir süreç sonunda yeni milyarderlerin türemesine yol açtı. Özelleştirme, krize girenler başta olmak üzere diğer birçok ülkede de bütçe açıklarının kapatılması için başvurulan bir yol oldu. Özelleştirme, uygulamada da sorunlu bir gelişme gösterdi, birçok durumda yolsuzluklarla özdeşleşti. Belki daha önemlisi, kendi içinde tutarlı nesnel kanıtlara dayanmaktan çok, piyasa ekonomisinin erdemine 'ne pahasına olursa olsun' bir bağlılığın yansıması olarak dikkatleri üzerinde topladı. Kamu işletmeleri gibi özel işletmelerin de verimlilikten uzak olabileceğini, buna karşılık üretkenlikleriyle dikkat çeken kamu işletmelerinin varlığını dikkate almadı.

Özelleştirme bağlamında göz ardı edilmemesi gereken iki noktaya daha işaret etmek gerekir. Bunlardan birincisi, kimi ülkelerde özelleştirmeler sonucunda or-

taya çıkan olumsuzluklar karşısında, özelleştirilen şirketlere yöneltilen kapsamlı eleştiriler ve hatta bunların bir bölümünün yeniden devletleştirilmesine ilişkin yaygınlaşan görüşlerdir. Örneğin, Birleşik Krallık'ta 1994-97 döneminde gerçekleştirilen demiryolları özelleştirmesinden geri adımlar atılmış olması bunun en canlı örneklerinden birini oluşturmaktadır. İkinci nokta, özelleştirme furyasına kendini kaptırmayan ve kamu kesimindeki işletmelerin bir bölümünü özenle koruyan başarılı ülkelerin varlığıdır. Örneğin, Hindistan ve Çin'in özelleştirme sürecinde çok yavaş ve dikkatli yol aldıkları ve özellikle bankacılık sektöründe birçok kuruluşu kamu kesiminde muhafaza ettikleri görülmektedir.

1970'li yılların sonlarından başlayarak dışa açık piyasa ekonomisi yolunda kayda değer adımlar atan ancak sosyalist ekonominin belirli unsurlarından vazgeçmeyen Çin'deki mevcut özelleştirme tartışmaları, bu konuda ilginç bir örnek oluşturmaktadır. Kamuya ait işletmelerin kapsamlı reformuna ilişkin bu tartışmalar, topyekûn bir özelleştirmenin asla gündemde olmadığını, en iyi olasılıkla çoğunluk hisseleri kamuda kalmak üzere kimi hisselerin satılarak karma (özel + kamu) işletmeler oluşturma yoluna gidileceği, hatta bu hisselerin diğer kamu kuruluşlarına satılmasının düşünüldüğüne işaret etmektedir.

Özelleştirme üzerindeki tartışmalar, ağırlıkla imalat ve hizmetler sektörlerinde etkinlik gösteren kamu işletmelerinin özel kesime satışı üzerinde yoğunlaşmıştır. Oysa bu süreç, orta ve uzun dönem etkileri açısından asla göz ardı edilmemesi gereken sağlık, eğitim ve sosyal güvenlik alanındaki özelleştirilmelerin giderek yaygınlaşması açısından da büyük bir dikkatle izlenmeye muhtaçtır.

Büyümenin Kaynakları

Büyümenin kaynakları konusunda süregelen tartışmalarda fiziksel sermaye birikimi yanında teknolojik gelişmenin büyük önem kazandığı, bazı araştırmalara göre ise sermaye birikiminin önüne geçtiği sonucuna varılmaktadır. Örneğin, 1990'lı yıllarda dünyada gerçekleştirilen büyümenin % 70'ten fazlasının teknolojik yenilikten kaynaklandığı ileri sürülmektedir. Teknolojik gelişme ve yeniliğin büyümeye katkısına, ülke deneyimleri açısından bakıldığında, bu katkının Japonya'da 1952-68 döneminde % 65, 1955 ve 1970'ler arasında Güney Kore'de % 56,4, Hong Kong'da % 46,5 ve Çin'de 1991-95 döneminde % 40 oranında gerçekleştiği görülmektedir. Burada asla göz ardı edilmemesi gereken bir nokta, yukarıda anılan ülkelerin dışında kalan az gelişmiş ülkelerin teknolojik gelişmeden aynı derecede yararlanma olanaklarından genellikle yoksun olmalarıdır.

Teknolojik gelişme hâlâ çok büyük ölçüde gelişmiş ülkelerden kaynaklanmaktadır. Gelişmiş ülkelerin en yeni teknolojilerinin yaygınlaşması konusundaki kısıtlamaları, az gelişmiş ülkeleri görece eski teknolojileri ithal etme ve bunları uyarlama seçeneğiyle baş başa bırakmaktadır. Dünya Ticaret Örgütü'nün fikri mülkiyet haklarına ilişkin kuralları da az gelişmiş ülkelerin bu konuya ilişkin hareket alanını önemli ölçüde kısıtlamaktadır. Kalkınma iktisatçılarının

uzun yıllardır vurguladıkları gibi, kendi faktör donanımlarına ve diğer koşullarına uygun teknoloji üretme konusunda geride kalan az gelişmiş ülkelerin, gelişmiş ülkeler karşısındaki edilgen konumlarından kurtulmak ve teknolojik gelişmeyi hızlandırmak için ilk aşamada mesleki ve teknik eğitime önem vermeleri ve araştırma-geliştirme harcamalarını artırma yönünde adımlar atmaları gerekmektedir.

Yapısal Değişim ve Sanayileşme

Neoliberal iktisat politikalarının uygulandığı dönemde sanayileşme hedefi birçok az gelişmiş ülkede gündemden büyük ölçüde düştü. O kadar ki, kalkınma konularının önde gelen araştırmacılarından Ajit Singh bu durumu 1986 yılında yayımlanan bir makalesinde "Üçüncü Dünya'nın Duraksatılan/Engellenen Sanayi Devrimi" olarak değerlendirdi. Daha yakın bir dönemde Ha-Joon Chang, kalkınma iktisadının başlangıç yıllarında önemli gündem maddelerinden biri olan yapısal değişim konusunun mevcut kalkınma gündeminde yer almadığına işaret etti. Yapısal değişim olmadan anlamlı bir kalkınmadan söz edilemeyeceği mesajını "Danimarka Prensinin olmadığı Hamlet" metaforunu da kullanarak çok çarpıcı bir biçimde ortaya koydu. Bu bağlamda, düşük yatırım oranlarına, buna karşılık yükselen ücret düzeyine sahip kimi orta gelir grubundaki ülkelerin 'orta gelir tuzağı' içinde oldukları öne sürülmektedir. Bu durum, bu ülkelerin bir yandan düşük gelirli ülkeler karşısında mevcut rekabet güçlerini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya olmalarından, diğer yandan da dünya pazarlarında gelişmiş ülkelerin ileri teknoloji içeren mallarıyla rekabet edememelerinden kaynaklanmakta ve bu ülkelerin mevcut statülerini aşıp gelişmiş ülke saflarına katılmalarını engellemektedir.

Öte yandan, son dönemde sanayileşme ve yapısal değişim konularının gerek kalkınma çalışmalarında gerekse ülkelerin ekonomi politikalarının oluşturulma sürecinde 'yeniden önem kazanmaya başladığı görülmektedir. Bu konulara ilişkin bir 'yeniden canlanma' dönemi olarak niteleyebileceğimiz bu süreç eski dönemden bazı açılardan farklılık göstermektedir. Bu farklılıkların önemli bir bölümü, neoliberal dönemdeki deneyimlerden kaynaklanan 'öğrenme etkilerini' yansıtmaktadır. Teknolojik gelişme ve ona dayalı verimlilik artışlarının, gerçekçi döviz kurunun, ihracata yönelimin ve dış ticarette korumanın seçilmiş alanlarla ve belirli sürelerle sınırlı kalmasının büyüme açısından öneminin bu süreçte daha iyi kavranmaya başlandığı ve daha yaygın kabul gördüğü söylenebilir.

Gelir Dağılımı

Aralıklarla da olsa, 1970'li yıllardan bu yana kalkınma gündemi içinde yer alan yoksulluk konusuna son yıllarda gelir dağılımı ve daha genel anlamda bölüşüm sorunları da eşlik etmeye başladı. Neoliberal dönemde az gelişmiş ülkelerde yaşanan krizlerin yanında, 2008 yılında kapitalizmin merkez ülkelerinde başla-

yıp yaygınlaşan kriz de bu konulara karşı ilgi artışında hiç kuşku yok ki önemli bir rol oynadı. UNCTAD, ILO, OECD ve Dünya Bankası gibi önemli uluslararası kuruluşların son yıllarda eşitsizlik ve gelir dağılımı temalı kapsamlı raporlar yayımlamış olmaları da bu kapsamda değerlendirilebilir. Dünya Bankası ve IMF başta olmak üzere neoliberal politikaların öncülüğünü yapan uluslararası kuruluşların, bu politikaların etkisi altında giderek artan bölüşüm sorunlarına geç de olsa ilgi göstermeye başlaması, gelir ve servet dağılımı konularını gündemlerine almaları olumlu bir gelişmedir.

Konuya ilişkin akademik ilgide de belirgin bir artış görülmektedir. Londra İktisat Okulu'nda (*London School of Economics*), 2015 yılında Uluslararası Eşitsizlikler Enstitüsü'nün kurulmuş olması bu ilginin önemli bir göstergesidir. Uzun dönem sürdürülebilen bir büyüme sürecinden, fark gözetmeden, fırsat eşitliği temelinde toplumun her kesiminin yararlanmasını amaçlayan, bu süreçten dışlananların gelirlerinin artırılması için gelirin yeniden dağıtımı yerine verimli istihdam sağlanması gerektiğini vurgulayan ve Türkçeye 'kapsayıcı büyüme' olarak çevirebileceğimiz *inclusive growth* yaklaşımı da bu doğrultuda bir gelişmedir.

Fransız iktisatçı Thomas Piketty'nin 2013 yılında yayımlanan, Türkçeye de çevrilen ve bütün dünyada geniş yankı yapan *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital* (*Capital in the Twenty-first Century*) başlıklı kitabı da bu sürece büyük bir ivme kazandırmıştır. Piketty, bu kitabında Avrupa ve ABD'de servet ve gelir dağılımının uzun dönem gelişimini ayrıntılı olarak incelemekte ve eşitsizliklerin arttığı sonucuna varmaktadır. Kitabın temel mesajı, eşitsizliğin kapitalizmin bir özelliği olduğu gözlemine, ele alınan dönemde sermayenin getiri oranının büyüme oranının üzerinde olduğu bulgusuna ve devlet müdahalesi olmadığı takdirde servet eşitsizliğinin artmaya devam edeceği öngörüsüne dayanmaktadır. Demokratik düzenin işleyişini tehdit eden bu durumun değişmesi için kapitalizmin reformdan geçmesi gerekmektedir. Kitabın en temel somut önerisi ise, yeniden dağıtım için uluslararası düzlemde uygulanacak bir servet vergisinin uygulamaya konmasıdır.

Eşitsizliklerin giderek arttığı bir dönemde, tartışmalar kaçınılmaz olarak gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında küresel düzlemdeki ve ülkelerin kendi içindeki güçler dengesi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu konuda, ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin askerî harcamalar, teknoloji, sanayi üretimi, uluslararası ticaret gibi alanlardaki belirgin egemenliği ve küresel düzeni etkileyen temel karar mekanizmalarındaki gücü az gelişmiş ülkelerin hareket alanını sınırlayan ana etmenler olarak vurgulanmaktadır. Bu dengesiz güç dağılımında, gelişmiş ülkelerin güçlü etkisi altında etkinlik gösteren Dünya Ticaret Örgütü ve özellikle Dünya Bankası ve IMF'de az gelişmiş ülkelerin yeterince temsil edilmediği görüşü yaygınlık kazanmaktadır. Son yıllarda atılan kimi adımlara karşın bu durumda kayda değer bir gelişme olmadığı görülmektedir. Bu durum, az gelişmiş ülkelere demokrasi ve iyi yönetişim konusunda telkinlerde bulunan bu kurumların kendi yönetimlerinde önemli bir demokrasi açığı olduğunu göster-

mekte, finansal piyasalar ve çevrenin korunması başta olmak üzere küresel ekonominin etkin denetimi ve bazı alanlarda yeniden düzenlenmesi doğrultusunda acil adımlar atılması gereğine işaret etmektedir. Bu adımların, gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere yapılan kaynak transferlerinin ağırlıkla borç ertelemeleri/borçların silinmesi biçimini aldığı noktasından hareketle, gelişmiş ülkelerin dış yardım konusunda uzun süredir gözlenen isteksizliğini gidermeye de yönelmesi beklenmektedir.

Ülkelerin kendi içindeki güç dengesizliğinin giderilmesi ise, yoksullar ve düşük gelirliler başta olmak üzere, çalışan tüm kesimlerin karar süreçlerine etkili ve örgütlü katılımlarını sağlayacak, bütün kurumlarıyla işlerlik kazanmış bir demokrasinin varlığına bağlıdır. Az gelişmiş ülkelerin büyük bir bölümünün bu hedeften çok uzakta olması, bu yolda mücadelenin çetin geçeceği gerçeği yanında acil ve gerekli olduğuna da işaret etmektedir.

Devlet-Piyasa Tartışması

Kalkınma İktisadı'nın yaklaşık 70 yıllık tarihinde sıkça görüldüğü gibi, taban tabana zıt iki görüş ekseninde başlayan 'devlet müdahalesi-serbest piyasa' tartışmasının da belirli bir ortak zeminde uzlaşmaya doğru yol aldığı söylenebilir. Serbest piyasaların yanında, belirli alanlarda idari ve teknik kapasitesi gelişmiş etkin devlet müdahalesine yer olduğu, hatta bunun gerekli olduğu fikri yaygın kabul görmektedir. Bu gerekliliğin, altyapı olanaklarının ve piyasa mekanizmasına işlerlik kazandıran kurumların yetersiz olduğu Afrika ülkeleri için özellikle büyük olduğu ve bu ülkelerde, en azından başlangıçta devletin ön plana çıkarak etkili bir rol üstlenmesi gerektiği vurgulanmaktadır. Öte yandan, neoliberalizmin egemen olduğu mevcut ortamda bu kabulün büyük ölçüde fikir düzeyinde kaldığı da açıkça ortadadır. Neoliberal uygulamalar devletin müdahale alanını, özellikle sanayileşme hedefi açısından büyük ölçüde kısıtlamıştır. Kamu yatırımlarının kısıtlanmış olması, özelleştirmenin yaygınlaşması sonucunda kamu işletmelerinin öneminin azalması, mevcutlarının da fiyat politikaları başta olmak üzere piyasa koşullarına uyumlu hareket etmeleri bu kısıtlar arasında ilk akla gelenlerdir. Bunun gibi, finansal serbestleşme, hükümetlerin döviz kuru ve faiz oranı üzerindeki etkisini azaltırken, uluslararası antlaşmalar da dış ticareti kısıtlayıcı önlemler yoluyla korumacı politikalar uygulanmasını ve ihracat teşvikleri verilmesini büyük ölçüde engellemektedir. Kalkınma İktisadı'nın ilk temaları arasında yer alan ve birçok az gelişmiş ülkede uzun süre uygulanan merkezî planlamanın da gündemden düştüğü görülmektedir.

Çevre Sorunları: Sürdürülebilir Kalkınma-Küçülme

Kalkınma İktisadı kapsamında çevre sorunlarına karşı ilginin ilk belirgin izlerine 1960'lı ve 1970'li yıllarda rastlanmaktadır. 1972 yılında yayımlanan ve Roma Kulübü Raporu olarak da bilinen *Büyümenin Sınırları* (*Limits to Growth*) ça-

lışması bu açıdan önemli bir dönüm noktası oluşturmuştur. Yazarlarının, 'ani ve kontrol edilemeyen bir çöküntüye yol açmadan insanlığın bütün maddi ihtiyaçlarını karşılayan' sürdürülebilir bir dünya üretim düzeyi arayışı içinde olmaları sonraki gelişmelerin önemli bir habercisi niteliğindedir. Bu gelişmelerin en önemlisi, hiç kuşku yok ki, 1987 yılında yayımlanan ve kalkınma gündeminde önemli bir yer tutarak 'sürdürülebilir kalkınma' yaklaşımına yol açan Brundtland Raporu'dur.

Zaman içinde, farklı boyutlarda genişleyerek çeşitli anlamlara bürünse de sürdürülebilir kalkınma kavramı, özünde toplumsal, siyasal ve ekonomik hedefleri birlikte içeren kalkınma hamlelerinin uzun dönemde sürdürülebilmesi için, bu hamlelerin bu süreçte doğaya verecekleri zararın doğanın kaldırabileceği düzeyi asla aşmaması gerektiği görüşüne dayanmaktadır. Bu gereklilik en başta, var olan doğal kaynakları ve güzellikleri gelecek nesillere aktarma sorumluluğundan kaynaklanmaktadır. Kalkınmanın sürdürülebilmesi amacıyla, kalkınma için gerekli doğal kaynakların ve 'ekosistem hizmetlerinin' kesintisiz sağlanması amaçlarının birbiriyle uyumlu olması ilk plandadır.

Çevre sorunlarını kalkınma amacıyla bir bütünlük içinde ele alarak önemli bir katkıda bulunan sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı birkaç temel açıdan eleştirilmiştir. Çevreye verilen zararların ölçümü, sorumlulukların net bir biçimde saptanmaması ve zararların kimi durumlarda ulusal sınırların dışına taşması gibi sorunlar, bu yaklaşımı, alınabilecek somut önlemler açısından işlevsiz kılmaktadır. Bu yaklaşımın, kaynakların ve doğal çevrenin korunması dar amacının ötesinde, kaynakları kalkınmayla ilişkilendirmesi kaçınılmaz olarak ormanlar gibi yenilenebilir kaynaklarla madenler gibi sonlu (yenilenemeyen) kaynaklar ayrımını gündeme getirmiştir. Kalkınma sürecinin, sonlu kaynaklara da bağımlı olması bu yaklaşımı niteleyen 'sürdürülebilir' sıfatının geçerliliğini en azından sorgulanır kılmaktadır.

Neoliberal küreselleşme döneminde çevre sorunlarının daha da ağırlaştığı konusunda geniş bir görüş birliği vardır. Küresel ısınma konusu 1990'lı yıllardan bu yana gündemin ilk sıralarındaki yerini korumaktadır. Artan çevre sorunları karşısındaki gelişme ve tepkiler üç ana başlık altında toplanabilir. Bunlardan birincisini iyimser yaklaşım olarak tanımlayabiliriz. Çevresel Kuznets Eğrisi olarak da tanımlanan bu yaklaşıma göre, ülkeler büyüdükçe, sanayiden hizmetlere doğru yapısal dönüşüm geçirecekler, bu dönüşüm sürecinde giderek sermaye ve bilgi yoğun üretim tekniklerine yönelecekleri için doğal kaynaklar üzerindeki baskı azalacaktır. Bu yaklaşıma göre, gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerin neoliberal küreselleşmenin olanaklarından da yararlanarak hızla büyümesi çevresel kriz için bir çıkış yolu sunmaktadır.

İkinci yaklaşım, birincinin tam tersi bir tepki içeren kötümser yaklaşım olup kalkınmanın neredeyse toptan reddine dayanmaktadır. Hızlı üretim ve özellikle de gelişmiş ülkelerdeki tüketim alışkanlıkları en başta çevreyle ilgili ve sosyal sorunlara neden olmaktadır, uzun dönemde sürdürülmeleri olanaklı değildir, üretim azaltılmalıdır. Büyüme karşıtı bu yaklaşım (*degrowth*), bu nedenle

Türkçe yazına 'küçülme' olarak geçmiştir. Bu yaklaşımın en temel açmazı, üretimdeki azalmanın işsizlik başta olmak üzere yaratacağı sosyo-ekonomik sorunları pek hesaba katmamasıdır.

Çevre sorunları karşısında üçüncü gelişme, konunun uluslararası düzlemde ele alınmaya başlanmasıdır. 1997 yılında benimsenen ve 2005 yılında uygulamaya geçen Kyoto Protokolü ve 2015 Birlemiş Milletler Paris İklim Değişimi Konferansı bunlar arasında ilk akla gelenler arasındadır. Bugüne kadar atılan adımların kalıcı sonuçlar vermemiş olması, çevre sorunlarının gerek ulusal gerekse uluslararası düzlemlerde daha kapsamlı bir biçimde ele alınması gerektiğine işaret etmektedir. Bunu yaparken asla göz ardı edilmemesi gereken bir nokta, çevreyle ilgili sorunların çok büyük bölümünün dünya nüfusunun yaklaşık beşte birini oluşturan sanayileşmiş ülkelerden kaynaklanmasıdır. Bu nedenle alınacak önlemlerin az gelişmiş ülkelerin sanayileşme çabalarına set çekmemesine özen gösterilmesi büyük önem taşımaktadır.

SONUÇ

Kitabın bu uzun bölümünde başlangıcından bugüne iktisadi düşüncenin evrimini ana hatlarıyla inceledik. İktisadi düşünce o kadar zengindir ki, bu uzun bölümde bile onun evrimini ancak 'ana hatlarıyla' incelemek mümkün olabilmiştir. Kimi önemli gelişmelerin ve düşünce akımlarının bu bölümdeki değerlendirmemizin dışında kaldığının farkındayız. Bu zenginlik içinde okuyucunun kendi sonuçlarını çıkarmasını bekliyoruz. Kendi kişisel deneyimlerimizden de biliyoruz ki, iktisadın hâlâ birer öğrencisi olarak iktisadi düşünceler tarihinden kendi çıkarsamalarımız da, ana ekseni aynı kalsa da zaman içinde değişebilmektedir. Yine de bu aşamada bu bölümdeki incelememizden çıkan birkaç temel noktayı öne çıkarmak isteriz.

Bu temel noktalardan birincisi düşüncenin evrimindeki sürekliliktir; bir yeni aşamanın, eski bilgi stokunu tümüyle dışlamak yerine ondan da yararlanarak bilgiyi bir yeni aşamaya taşımasıdır. Adam Smith'in kendisinden 2150 yıl önce yaşamış Yunanlı filozofların düşüncelerinden yararlanmış olması bunun uç ama çarpıcı örneklerinden biri sayılabilir. Bir yeni kuramsal aşama hiç kuşku yok ki, zamanın ve mekânın özelliklerini taşımakta, ondan beslenmekte ve bunu yapabildiği ölçüde de etkili olabilmektedir. Bir kuramsal çerçeve için en temel başarı ölçütlerinden biri ülkelerin kendilerine özgü tarihsel, sosyal, kültürel ve ekonomik özellikleri ve deneyim çeşitliliğinin farkında olması, hatta onu ön planda tutmasıdır.

Vurgulamak istediğimiz ikinci temel nokta, iktisadi düşüncenin neredeyse her dönemde toplumların karşılaştıkları temel sorunlar bağlamında tartışmalı bir alan olmayı sürdürmesidir. Bu tartışmaların ana ekseninde genellikle toplumsal sınıfların devlet aracılığıyla belirlediği güç ilişkileri ve güçler dengesi yer almıştır. Polanyi'nin, iktisaden liberal bir serbest piyasa sisteminin tarihsel olarak kendiliğinden değil, İngiltere öncülüğünde bizzat devletin iktisadi li-

beralizm yanlısı kurumsal düzenlemeleri yoluyla oluşturulmaya çalışıldığı doğrultusundaki saptaması bu bağlamda özel anlam kazanmaktadır. Benzer şekilde, Türkiye örneğinde de görüldüğü gibi, neoliberal iktisat politikalarının, özellikle kritik ilk yıllarında biçimlenmesinde ve kök salmasında açıkça emek karşıtı yönetimler etkili olmuştur.

Tarihsel olarak, örneğin Marx'la Hayek düşüncesi arasındaki fark, son tahlilde iki düşünürün sınıflar arası güçler dengesinde kendilerini nasıl konumlandırdıklarıyla ilgilidir. Bugün de küreselleşmenin emek karşıtı-sermaye yanlısı gelişme doğrultusu, düşünürleri güçler dengesi karşısında takındıkları tutuma göre konumlandırmaktadır. Kalkınma İktisadı, güçler dengesi tartışmasını uluslararası düzleme çekerek düşünürlerin, tutumları Üçüncü Dünya yanlısı olanlar ve diğerleri olarak yeni bir eksen etrafında ayrışmasına yol açmıştır.

Güçler dengesi ve çıkar ilişkileri birbirini besleyen bir gelişme çizgisi izlemektedir. Örneğin, Soğuk Savaş döneminde az gelişmiş ülkelerde beş yıllık planlar öncülüğünde ithal ikamesine dayalı sanayileşme modelinin uygulanmasına yeşil ışık yakan kapitalist ülkelerin ve uluslararası kuruluşların, kısa sayılabilecek bir süre sonra, tamamen farklı bir bakış açısıyla neoliberal iktisat politikalarının bayraktarlığını yapmaya başlamaları bu ilişkiler çerçevesinde değerlendirilebilir.

Bu bölüm etrafında vurgulamak istediğimiz bir başka nokta, sosyal bilimlerin 1870'lerden sonra ayrışmaya başlamasının ortaya çıkardığı sakıncalarla ilgilidir. Bu tarihten sonra iktisat; sosyoloji ve siyaset bilimi gibi diğer temel sosyal bilimlerin toplumsal gelişmeye ışık tutan ufuk açıcı katkılarından giderek uzaklaşmış ve âdeta yalnızlaşmıştır. Dahası, kendi içinde de tarihsel, siyasal ve kültürel olguları dışarıda bırakan, diğer iktisat yaklaşımlarıyla etkileşimini neredeyse sıfırlayan bir kuramsal çerçevenin içine, neoklasik iktisadın tek iktisat anlayışına hapsolmuştur. Alman Tarihçi Okulu'nun ve List, Marx ve Polanyi gibi düşünürlerin, iktisat biliminin her zaman her yerde doğru ve geçerli olan 'evrensel ilkeler' öneren bir bilim dalı olamayacağı, toplumsal, siyasal ve iktisadi süreçlerin tarihsel bir bakış açısıyla, bir bütün olarak incelenmesi gerektiği doğrultusundaki yaklaşım ve uyarılarının bugünün 'tek iktisat' savunucularına henüz ulaşmadığı anlaşılıyor.

Neoliberal iktisat politikaları son 35-40 yılda birçok ülkede uygulanmış ve ekonomik ve toplumsal yaşama damgasını vurmuştur. Olumsuz birçok etkisine, uğradığı yoğun eleştirilere ve belki de en önemlisi gelişmekte olan ülkelerde sıklıkla ortaya çıkan ekonomik krizlere ve sosyal patlamalara ve 2008 küresel krizine karşın etkisini, hatta egemenliğini hâlâ sürdürmektedir. Bu sonuçta, neoliberalizmin ortaya çıkmasında başat bir rol oynayan, ABD başta olmak üzere merkez kapitalist ülkelerdeki akademik çevrelerin, ulusal ve uluslararası düzlemdeki siyasal ve ekonomik çıkar çevrelerinin neoliberalizmin sürdürülmesindeki kararlı ve etkili tutumları hiç kuşku yok ki belirleyici olmaktadır. Öte yandan, bu politikalar karşısında yeni seçenekler üretme çabaları da dünyanın çeşitli köşelerinde devam etmektedir.

Tarihsel süreçleri izlemek ve anlamaya çalışmak önemli bir öğrenme sürecidir. Geçmişte olup bitenler bugün için önemli dersler sunmaktadır. İktisadi düşünce tarihini de benzer özellikler taşıdığı için iyi okumak gerekir. Yaklaşık kırk yıldır süren neoliberal dönemin, asırlar öncesine dayanan bir geçmişi olan iktisadi düşünce tarihi içinde olsa olsa ufak bir nokta oluşturduğu, bugünün kaygan zemininde bizi gelecekte nelerin beklediğini kestirmenin güçlüğü asla akıldan çıkarılmamalıdır.

Polanyi'nin yıllar önce dile getirdiği bir değerlendirmesi eşitsizliklerin, insan hakları ve hukuk ihlallerinin, demokrasi açığının iyice derinleştiği bugünler için de önemini korumaktadır. Kitabın bu uzun bölümünü, onun sözlerini bugüne uyarlayıp tekrarlayarak noktalamak isteriz.

"Bu 'neoliberal hareket'; geniş toplum kesimlerini siyasal-kültürel ve sosyo-ekonomik açılardan mağdur ettiği ölçüde, yani serbest piyasanın ezici ve acımasız 'kâr' mantığıyla işleyişinden doğan hazin toplumsal sonuçları gidermeye veya hafifletmeye yönelik demokratik talepleri yeterince karşılamadığı sürece, kendi başarısının kurbanı olmaya" yazgılıdır.

KAYNAKÇALAR

Backhouse, Roger E. (2002), *The Penguin History of Economics*, Penguin Books.

Chang, Ha-Joo (2010), "Hamlet without the Prince of Denmark: How development has disappeared from today's 'development' discourse", S. Khan ve J. Christiansen (der.), *Towards New Developmentalism: Market as Means rather than Master* içinde, Routledge, Abingdon.

Chang, Ha-Joon (2014), Chapter 4 ("Let a Hundred Flowers Bloom") *Economics: The User's Guide* içinde, Pelican Books (s. 109-169).

Cornia, Giovanni Andrea (2015), Income inequality in Latin America, Recent decline and prospects for its further reduction, UNU-WIDER, Working Paper 2015/020, Şubat 2015.

The Economist, 19 Eylül 2015.

Ekelund, Robert B. ve Hebert, Robert. F. (2014), *A History of Economic Theory and Method*, Waveland Press, Inc. (6. baskı).

Hsu, Jennifer Y.J. (2015), "China's development: a new development paradigm?", *Third World Quarterly*, 36: 9, s. 1754-1769.

McMillan, M.; Rodrik, D.; Verduzco-Gallo, I. (2014), "Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa", *World Development*, 63: 11-32.

Nassif, A.; Feijó, C. ve Araújo, E. (2015), "Structural change and economic development: is Brazil catching up or falling behind?", *Cambridge Journal of Economics*, 39(5): 1307-1332.

Öniş, Ziya ve Fikret Şenses (2005), "Rethinking the Emerging Post-Washington Consensus: A Critical Appraisal", *Development and Change*, 36, No. 2, s. 263-90.

Rapley, J. *Understanding Development Theory and Practice in the Third World,* Lynne

Rienner, (3. baskı) Boulder, Colorado, 2007.

Sandelin, Bo; Trautwein, Hans-Michael; Wundrak, Richard (2002), *A Short History of Economic Thought*, SNS Förlag: Stockholm.

Singh, Ajit (1986), The interrupted industrial revolution of the Third World: prospects and policies for resumption, University of Cambridge, Department of Applied Economics.

Skousen, Mark (2007), *The Big Three in Economics: Adam Smith, Karl Marx and John Maynard Keynes*, M. E. Sharpe: New York ve Londra.

Turshen, M. (2014), "A global partnership for development and other unfulfilled promises of the millennium Project", *Third World Quarterly*, 35(3): 345-357.

Zeng, J. ve Fang, Y. (2014), "Between poverty and prosperity: China's dependent development and the 'middle-income trap'", *Third World Quarterly*, 35(6): 1014-1031.

DÜNYA EKONOMİSİ: YAPISAL ÖZELLİKLER - TEMEL EĞİLİMLER - SON GELİŞMELER

GİRİŞ

Bu bölümün temel amacı dünya ekonomisinin temel özelliklerini belli başlı ülke grupları ve seçilmiş ülkelerin temel ekonomik ve sosyal göstergelerinin yardımıyla incelemek, dünya ekonomisinindeki son gelişmeleri onun belli başlı güncel sorunlarıyla birlikte değerlendirmektir. Bu bölüm beş ana kesimden oluşmaktadır. Birinci kesimde dünya ekonomisinin temel göstergeleri yazım tarihindeki son gelişmelerle birlikte incelenmektedir. Bunu, ikinci kesimde az gelişmişlik ana başlığı altında az gelişmiş ülkeleri tanımlayan temel özelliklerin kısa bir değerlendirmesi izlemektedir. Üçüncü kesimde az gelişmiş ülkelerin temel göstergeleri daha ince bir ayrıntı düzeyinde ele alınmaktadır. Dördüncü kesimde dünya ekonomisinin başlıca sorun alanları ve kırılganlıkları ana başlıklar altında ayrıntılı olarak tartışılmaktadır. Beşinci kesim özet, sonuç ve dünya ekonomisinin gelecekteki gelişme doğrultusuna ilişkin önerilere ayrılmıştır.

TEMEL GÖSTERGELER: NASIL BİR DÜNYA?

Başlıca ülke gruplarının ve seçilmiş ülkelerin kimi önemli makroekonomik göstergeleri Tablo 2-1'de verilmiştir. Ülkeler, Dünya Bankası'nın, kişi başına milli geliri esas alarak uzun yıllardır kullanmakta olduğu sınıflandırmaya göre düşük gelirli, orta gelirli ve yüksek gelirli ülkeler olarak üç ana gruba, orta gelirli ülkeler ise, düşük orta gelirli ve üst orta gelirli olarak iki alt gruba ayrılmaktadır.

Tablodan çıkan en temel sonuç, son derece eşitsiz bir dünyada yaşıyor olmamızdır. Yüksek gelirli ülkelerde kişi başına düşen milli gelir, 2013 yılında or-

TABLO 2-1
Ülke Gruplarında ve Seçilmiş Ülkelerde Ortalama Gelir, Büyüme ve Enflasyon

	Kişi başına milli gelir (dolar) 2013	*Ortalama büyüme oranı 1990-2000*	*Ortalama büyüme oranı 2000-2009*	*Ortalama büyüme oranı 2009-2013*	*Enflasyon oranı[a] 2013*
Dünya	10.683	2,9	2,9	2,8	
Düşük gelirli ülkeler	728	2,7	5,4	6,3	
Bangladeş	1.010	4,8	5,9	6,2	7,5
Kenya	1.160	2,2	4,3	6,0	5,7
Uganda	600	7,0	7,8	5,9	5,5
Zimbabve	860	2,5	-7,2	9,9	1,6
Orta gelirli ülkeler	4.754	4,3	6,4	5,8	
Düşük orta gelirli ülkeler	2.074	3,5	6,4	5,7	
Ermenistan	3.800	-1,9	10,6	4,7	5,8
Hindistan	1.570	6,0	7,6	6,9	10,9
Pakistan	1.360	3,8	5,1	3,1	7,7
Filipinler	3.270	3,3	4,9	6,1	3,0
Mısır	3.140	4,4	4,9	2,6	9,5
Honduras	2.180	3,2	4,9	3,6	5,2
Endonezya	3.580	4,2	5,3	6,2	6,4
Bolivya	2.550	4,0	4,0	5,3	5,7
Üst orta gelirli ülkeler	7.604	4,6	6,4	5,9	
Bulgaristan	7.360	-0,3	5,3	1,1	0,9
İran	5.780	3,1	5,4	1,7	39,3
Çin	6.560	10,6	10,9	8,7	2,6
Brezilya	11.690	2,7	3,6	3,1	6,2
Meksika	9.940	3,3	2,2	3,6	3,8
Malezya	10.430	7,0	5,1	5,7	2,1
Şili	15.230	6,6	4,2	5,3	1,8
TÜRKİYE	10.970	3,9	4,9	5,9	7,5
Düşük ve orta gelirli ülkeler	4.168	4,3	5,4	5,8	
Doğu Asya ve Pasifik	5.536	8,5	9,4	8,1	
Avrupa ve Orta Asya	7.114	0,2	5,4	4,3	
Latin Amerika ve Karayipler	9.542	3,1	3,6	3,8	
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	...	3,9	4,9	2,3	
Güney Asya	1.483	5,6	7,2	6,6	
Güney Sahra	1.686	2,3	5,7	4,2	
Yüksek gelirli ülkeler	39.812	2,6	2,1	1,8	
Fransa	43.520	2,0	1,5	1,2	0,9
Almanya	47.250	1,7	1,0	2,0	1,5
Japonya	46.330	1,0	0,9	1,6	0,4
Güney Kore	25.920	6,2	4,4	3,7	1,3
ABD	53.470	3,6	2,1	2,1	1,5
Birleşik Krallık	41.680	2,6	2,2	1,4	2,6
Rusya	13.850	-4,7	6,0	3,5	6,8
Avro Bölgesi	39.350	2,1	1,5	0,6	
Yunanistan	22.690	2,4	3,2	-6,4	-0,9

[a] Tüketici Fiyatları Endeksi-yıllık yüzde artış.
Kaynak: Dünya Bankası, *World Development Indicators*, 2015, Tablo 4'ten derlenmiştir.

ta gelirli ülkeler ortalamasının sekiz katı, düşük gelirli ülkeler ortalamasının ise yaklaşık 55 katıdır. *Satın alma gücü paritesine* (SAGP) göre yapılan hesaplamalar ülke grupları ve ülkeler arasındaki bu farkları kayda değer ölçülerde azaltmakla birllikte, kalkınma açığı olarak tanımlanan bu farklar yüksek düzeyini korumaktadır.

Kalkınma yazınında farklı gözlemciler tarafından az gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler[1] veya Üçüncü Dünya ülkeleri olarak da adlandırılagelen düşük ve orta gelirli ülke grupları arasında da önemli farklılıklar görülmektedir. Latin Amerika ile Karayipler ve Doğu Asya ile Pasifik görece yüksek, Güney Asya ve Güney Sahra (Afrika) görece düşük kişi başına gelir düzeyine sahip ülke grupları olarak ön plana çıkmaktadır. Bu verilere ülkeler açısından bakıldığında eşitsizlik daha da çarpıcı bir görünüm sergilemektedir. Örneğin, yüksek gelirli ülkeler arasında yer alan ABD'nin kişi başına milli geliri orta gelirli ülkeler arasında yer alan Pakistan'ın yaklaşık 40 katı, düşük gelirli ülkeler arasında yer alan Uganda'nın ise yaklaşık 90 katıdır. Bu eşitsizlik, ABD'nin yüksek gelirli ülke grubu içinde en yüksek, Pakistan ve Uganda'nın da sırasıyla orta ve düşük gelirli ülke grupları içinde en düşük kişi başına gelire sahip ülke olmadıkları hesaba katıldığında çok daha büyük boyutlara ulaşmaktadır. Dahası, kişi başına gelir bir ortalama göstergedir. Yüksek gelirli ülkeler içinde en yüksek gelire sahip kesimlerle, düşük gelirli ülkelerde en düşük gelire sahip kesimlerin gelirleri karşılaştırıldığında ortaya çıkabilecek tablo bu kesimlerde yer alan insanların aynı dünyada yaşayan birer dünya vatandaşı olduklarını sorgulatacak hatta dünya vatandaşı kavramını boşa çıkartacak kadar iç karartıcı bir durumu gözler önüne serecektir.[2]

Bu tablo içinde Türkiye, üst orta gelirli ülkeler arasında, 2013 yılındaki 10,970 dolarlık kişi başına milli gelir düzeyiyle bu ülke grup ortalamasının ve örneğin, İran ve Çin gibi ülkelerin üzerinde, Şili ve Brezilya'nın ise altında bir konumdadır.

Büyüme

Ülke ve ülke gruplarının 1990-2013 dönemindeki yıllık ortalama ekonomik büyüme performansı/başarımı da 1990-2000, 2000-2009 ve 2009-2013 dönemleri için üç alt-dönem olarak Tablo 2-1'den izlenebilir. Bu veriler, beş temel sonuca işaret etmektedir.

i) Dünya ekonomisi her üç alt dönemde de, hemen hemen aynı oranda (yıllık ortalama % 2,9) büyürken düşük ve orta gelirli ülkeler yüksek gelirli ülkelerden çok daha hızlı bir büyüme göstermiştir. Yüksek gelirli ülkeler yaklaşık % 2'lik bir büyüme hızı gerçekleştirirken, düşük ve orta gelirli ülkeler bunun iki katından fazla bir başarım göstererek % 5 dolaylarında bir büyüme hızına ulaş-

1 Az gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler ve Üçüncü Dünya kavramları bu bölümde birbirinin yerine ve eşanlamlı olarak kullanılmaktadır.

2 2014 yılında kişi başına milli gelir Katar'da 100.000, ABD'de 55.000 dolar iken, 25 ülkenin kişi başına milli geliri 1.000 dolardan az bir düzeydeydi.

mıştır. Düşük ve orta gelirli ülkelerin bu başarımında, Çin başta olmak üzere Doğu Asya, Hindistan başta olmak üzere de Güney Asya grubunun etkili olduğu görülmektedir. Hindistan ve özellikle Çin'in ulaştığı çok yüksek büyüme oranları tarihsel süreçte pek az ülkenin ulaşabildiği düzeylerde olup, dönem boyunca yüksek oranda sürdürülebilmiş olması bakımından da dikkat çekmektedir. Son alt dönemde (2009-13) hız kesmiş olsa da Çin, bu dönemde dahi % 8,7 gibi çok yüksek oranda bir büyüme gerçekleştirmiştir.

ii) Büyüme oranları ülkeler arasında önemli farklılıklar göstermekte ve dönem içinde dalgalanmaktadır. Rusya, Ermenistan ve Bulgaristan'ın ilk alt dönemdeki (1990-2000) çok düşük (eksi) büyüme oranları 1990'ların başında sosyalist bloğun dağılması ve bu ülkelerin piyasa ekonomisine geçiş sürecinde yaşadıkları güçlükleri yansıtmaktadır.

iii) Avro Bölgesi başta olmak üzere, yüksek gelirli ülkelerde son alt dönemde (2009-2013) gözlenen düşük ve genelde düşen büyüme oranları 2008 yılında patlak veren küresel krizle yakından ilişkilidir. Bu alt dönemde Yunanistan'da büyüme hızının % –6.4'e gerilemesi bu ülkedeki krizin derinliğine işaret etmektedir.

iv) Türkiye'nin son on-on beş yıllık dönemdeki büyüme başarımı da, gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde dikkat çekmiş ve zaman zaman övgüyle karşılanmıştır. Tablodaki veriler ise, Türkiye'nin büyüme oranının dönem boyunca, yüksek gelirli ülke ortalamasının epeyce üzerinde ancak düşük ve orta gelirli ülkeler ortalamasının birinci (1990-2000) ve ikinci (2000-2009) alt dönemlerde altında, son alt dönemde (2009-2013) ise o ülkelerdekinin civarında olduğunu göstermektedir. Bu durum, Türkiye'de büyüme hızının dalgalı bir seyir izlediğini ve hızlı büyümenin bazı yıllara özgü olup süreklilik kazanamadığına işaret etmektedir.

v) Enflasyon oranına ilişkin olarak Tablo 2-1'deki 2013 yılına ait veriler, ülkelerin enflasyon karşısındaki artan duyarlılığın bir yansıması olarak, bu oranın düşük ve orta gelirli ülkelerde, İran gibi istisnalar dışında genelde % 10'un altında, hatta Şili ve Bulgaristan gibi ülkelerde % 2'nin de altında kaldığını göstermektedir. Türkiye'de ise bu oranın, 2000 öncesine kıyasla çok düşük olduğu ve % 7,5 düzeyinde kaldığı görülmektedir. Yüksek gelirli ülkelerde ise genelde % 2'nin, hatta Japonya ve Fransa gibi ülkelerde % 1'in altına düşen enflasyon oranlarının 2008 küresel krizinin etkisi altında yaşanan Büyük Durgunluk'la ilgili olduğu söylenebilir. Yunanistan'ın ise, bu dönemde yaşanan derin ekonomik krizin ve eksi büyüme oranların etkisi altında *deflasyonist* bir süreç içine girdiği anlaşılmaktadır.

2008 Krizi ve Kriz Sonrası Büyüme

Konjonktür hareketleri olarak da tanımlanan çevrimsel dalgalanmalar kapitalizmin temel özellikleri arasındadır. O kadar ki, ekonominin, genişleme döneminin bir tepe noktasına ulaştıktan sonra gerilemeye başlaması, bir dip noktaya ulaştık-

tan sonra yeniden bir iyileşme/canlanma dönemine girmesi kapitalist ekonomik yaşamın doğal bir parçasıdır. Bu dalgalanmaların süresi, örneğin bir dip noktadan diğerine veya bir tepe noktadan bir sonraki tepe noktaya ulaşırken geçen süre, ülkeden ülkeye ve bir dönemden diğerine değişiklik göstermektedir. Bazen bu dip noktalar çok derinde gerçekleşmekte ve kriz boyutlarına ulaşmaktadır. Son yüzyıl içindeki en büyük kriz, hiç şüphe yok ki, 1929 yılında başlayan, 1930'lu yılların önemli bir bölümünde gelişmiş kapitalist ülkeler başta olmak üzere bütün dünyada etkili olan Büyük Buhran'dır. 1970'li yıllarda baş gösteren ve yüksek oranlı enflasyon ve işsizliğin birlikte etkili olduğu *stagflasyonist* dönem de bir başka derin kriz dönemidir. 2008'de patlak veren ve sanayileşmiş ülkelerde birçok bankanın ve diğer finansal kuruluş ve firmanın iflasına yol açan kriz ise birçok gözlemciye göre sanayileşmiş ülkelerin karşılaştığı en büyük bankacılık krizi ve Büyük Buhran'dan sonraki en büyük ekonomik krizdir. Bu kriz, ABD'de başlamış, kısa sürede Birleşik Krallık'ı ve Avro Bölgesi'ni, dolaylı olarak da Türkiye gibi birçok gelişmekte olan ülkeyi etkisi altına almıştır. Büyüme hızındaki düşüş, işsizlik oranındaki hızlı artış, bölüşüm ilişkilerinde bozulma, yatırım ve daha genel olarak piyasalara güven ortamındaki aşınma gibi etkiler meydana getirmiştir. 2016 yılına gelindiğinde, etkilerinin hâlâ sürdüğü gözönüne alındığında, 2008 krizinin, süresi açısından da büyük bir kriz olduğu söylenebilir.

2008 krizinin ortaya çıkış nedenleri birçok çalışma tarafından ayrıntılı olarak incelenmiştir. Kriz öncesinde, bir piyasa ekonomisinde iki temel fiyat konumundaki reel döviz kurunun ve reel faiz oranının çarpık görünümünün küresel ekonomide yarattığı ciddi dengesizlikler bu nedenler arasında ön plana çıkmaktadır. Reel döviz kurundaki çarpıklıklar, farklı ülkelerde sürdürülemez dış ticaret açıkları ve fazlaları yaratırken, reel faiz oranlarının düşük seyretmesine yol açan çarpıklıklar talebin yoğun olduğu alanlarda yatırım artışına neden olmuştur. Bu süreç, birçok ülkede kötü yatırımların yapılmasına yol açmış ve yatırımların bankacılık sektörüyle kredi ilişkisi nedeniyle bankacılık krizini beraberinde getirmiştir. Bu kötü yatırımlar arasında en başta ABD'deki ve bazı Avrupa ülkelerindeki konut yatırımları, Birleşik Krallık'ta alışveriş merkezleri gibi ticari yatırımlar, Çin'de inşaat yatırımları, Almanya'da ihracat sektöründeki yatırımlar sayılabilir.[3]

Gelişmiş ülkeler, 2008 krizinden çıkış için kapsamlı olarak genişletici maliye ve para politikaları uygulamaya koymuşlar, ancak krizden çıkış hiç de kolay olmamış, ekonomilerin eski rayına oturma süresi rekor düzeyde uzun sürmüştür. İstihdam çok yavaş tempoda artarken, reel ücretler durağanlaşmış, hatta gerilemiştir. Gayrimenkul piyasaları canlanır, borsalar hareketlenir, firma kârları birçok durumda kriz öncesinin dahi üzerine çıkarken, yatırım ve verimlilik artışları uzun süre beklentilerin çok altında kalmıştır.

Dünya ekonomisinin küresel krizin ilk işaretlerinin alındığı yıl sayılan 2007 sonrasındaki büyüme başarımı farklı ülke ve ülke grupları için Tablo 2.2'de daha ayrıntılı olarak, yıllar itibariyle verilmiştir. Tablodan çıkan en temel sonuç,

3 2008 krizinin ortaya çıkış nedenlerine ilişkin bir değerlendirme için bkz. http://www.zerohedge.com/news/2016-02-28/another-crisis-certain-warns-former-boe-chief

TABLO 2-2
Ülke Gruplarına Göre Dünyada Ekonomik Büyüme, 2007-2015
(yüzde değişim)

Bölge	*2007*	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*	*2013*	*2014*	*2015*[a]
DÜNYA	4,0	1,5	-2,1	4,1	2,8	2,2	2,4	2,5	2,5
Gelişmiş ülkeler	2,5	0,1	-3,7	2,6	1,5	1,1	1,3	1,6	1,9
ABD	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,3	2,2	2,4	2,3
Avrupa Birliği (AB-28)	3,0	0,5	-4,4	2,1	1,8	-0,5	0,1	1,3	1,7
Avro Bölgesi[b]	3,0	0,5	-4,5	2,0	1,8	-0.8	-0,4	-0,8	1,5
Gelişmekte olan ülkeler	8,0	5,3	2,6	7,8	5,8	4,7	4,8	4,5	4,1
Afrika	6,1	5,5	3,0	5,1	0,9	5,1	3,8	3,4	3,2
Latin Amerika ve Karayipler	5,6	3,6	-1,6	5,8	4,7	3,2	2,8	1,4	0,8
Asya	9,2	5,9	4,1	8,8	6,9	5,1	5,6	5,6	5,2
Çin	14,2	9,6	9,2	10,4	9,3	7,7	7,7	7,4	6,9
Hindistan	10,1	6,2	5,0	11,0	6,2	4,4	6,4	7,1	7,5
Batı Asya	5,5	4,6	-1,0	6,7	7,5	4,0	4,1	3,3	5,3

[a] Tahmin.
[b] Litvanya dışında kalan.
Kaynak: UNCTAD, *Trade and Development Report, 2015*, s. 2.

dünya ekonomisinde büyümenin 2008 krizi sonrasında belirgin bir şekilde yavaşlamış olmasıdır. Bu kriz öncesinde yıllık ortalama % 4 civarında gerçekleşen büyüme hızının kriz sonrasında % 2,5'e gerilediği görülmektedir. Bu oran da, ülke ve ülke grupları arasındaki önemli farklılıkları gizlemektedir.

Avrupa Birliği (AB) ve ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin, krizi izleyen ilk yılda (2009) büyümenin aldığı eksi değerlerden de anlaşılacağı üzere, krizden diğer ülke gruplarına kıyasla daha çok etkilendikleri görülmektedir. AB'deki gelişmeler, derin Yunanistan krizinin etkisi altında kalan Avro Bölgesi'ndeki olumsuz gelişmelerle kuşkusuz yakından ilişkilidir. Gelişmekte olan ülkelerde de büyüme hızı, kriz sonrası dönemde düşmüşse de, yine de gelişmiş ülkelerinkinden daha yüksek oranda gerçekleşmiştir. Bu sonuçta, Asya ülkelerinde (Hindistan ve özellikle Çin'de) gerçekleştirilen yüksek büyüme oranları etkili olmuştur. Bu iki ülkede bazı yıllarda % 10'un dahi üzerine çıkan büyüme oranlarında son yıllarda belirgin bir düşüş gözlenmekteyse de büyüme oranları, daha önce de değinildiği gibi, diğer ülke ve ülke gruplarına kıyasla hâlâ çok yüksektir. Örneğin, Çin'in büyüme oranı son çeyrek yüzyılın en düşük düzeyine gerilemişse de, 2015 ve 2016 yıllarında ulaştığı, sırasıyla % 6,9 ve % 6,7'lik büyüme hızı diğer ülke ve ülke gruplarında gerçekleştirilenin oldukça üzerindedir. Hindistan da yüksek hızda büyümeyi sürdürmektedir. Dünya ekonomisinde, örneğin 2015 yılında gerçekleşen büyümenin yarısına yakınının Doğu, Güney ve Güneydoğu Asya ülkelerinden kaynaklandığı tahmin edilmektedir.

Hızlı büyümeyi sürdüren Asya ülkelerinin aksine, Latin Amerika ülkeleri başta olmak üzere diğer gelişmekte olan ülkelerde büyüme oranlarının düşme eğilimi içinde olduğu görülmektedir. Bunun temel nedenleri arasında, bu ülkelerden sermaye çıkışları ve emtia fiyatlarındaki hızlı düşüş gösterilmektedir. Es-

ki sosyalist ülkelerden oluşan geçiş ekonomileri bu gelişmelerden en çok etkilenen ülkeler arasında yer almaktadır. Örneğin Rusya'nın, hızla düşen dünya petrol fiyatları, ABD ve Avrupa ülkelerinin uyguladığı ekonomik yaptırımlar, ülke parası rublenin değer kaybetmesi, hızlanan enflasyon, düşen iç talep olgular zinciri sonunda *resesyona* girmesi, 2015 yılında eksi büyümeyle karşı karşıya kalması anlamına gelmiştir. Bu durumun, Rusya halkının ötesinde, bu ülkeyle sıkı ekonomik ilişki içinde olan ülkeler üzerinde, özellikle ihracat gelirleri ve işçi dövizleri yoluyla önemli olumsuz etkileri olmuştur. Öte yandan, petrol fiyatlarındaki düşüşün, petrol ithalatçısı diğer ülkeler gibi gelişmekte olan ülkeleri de genellikle olumlu yönde etkilediği söylenebilir.

Son yıllarda gelişmiş ülkelerde büyüme hızındaki artış eğilimi ise tüketimdeki artışla, tüketimdeki artış ise düşen enerji fiyatları, gevşetilmeye başlayan maliye politikaları, genişletici para politikaları, reel ücretlerdeki iyileşme ve Almanya, Japonya, ABD ve Birleşik Krallık gibi bazı ülkelerde düşen işsizlik oranlarıyla ilişkilendirilmektedir.

Son Durum ve Beklentiler

Küresel büyümede son dönemde gözlenen olumsuz gidişat, bunun uzun dönem durgunluk anlamına geldiği doğrultusundaki görüşleri ön plana çıkarmıştır. Genişletici para ve hatta maliye politikalarına karşın gelişmiş ülkelerde büyümenin düşük düzeyde kalması, bu doğrultudaki görüşlerin güçlenmesinde etkili olmuştur. Bu gidişata uluslararası ticaretteki yavaşlama eşlik etmektedir. 2003-2007 döneminde yılda ortalama % 7 oranında artan dünya ticareti, 2014 yılında sadece % 0,3'lük bir artış göstererek 18 trilyon dolara ulaşmıştır. Bu kısıtlı artış da büyük ölçüde gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret artışından kaynaklanmıştır. Dünya ticaretindeki bu olumsuz durum 2015 yılında da sürmüştür. Bu sonuçta, Çin'in 2008 küresel krizi sonrasında, ihracat yanında iç talebi ön plana çıkaran uygulamalarının etkili olduğu söylenebilir. Bu bağlamda kayda değer bir diğer gösterge, Türkiye'nin de içinde yer aldığı ve gelişmiş ülke olma potansiyeline sahip olup henüz o konuma ulaşamamış ülkeler olarak tanımlanan yükselen ülkeler grubunun ihracat hacminde kriz öncesi döneme kıyasla gözlenen ve 2015 yılında da süren büyük gerilemedir.

Dünya ticaretinde son dönemdeki en önemli gelişmelerden biri, yukarıda da değinildiği gibi, petrol başta olmak üzere emtia fiyatlarındaki büyük düşüştür. Emtia fiyatları, 2011-2012 döneminde ulaşılan tepe noktasından sonra düşmeye başlamış ve bu düşüş 2014 yılından başlayarak daha da hızlanmıştır. Örneğin, ham petrol fiyatları Haziran 2014'teki 112 dolarlık düzeyinden Ocak 2015'te 48 dolara gerilemiştir. Petrol yanında, 2014 yılında demir cevheri, mısır ve pirinç bu düşüşlerin en hızlı olduğu mallar arasında yer almıştır. Emtia fiyatlarındaki bu düşüşün arkasındaki temel neden, önceki dönemdeki yüksek fiyatların tetiklediği arz miktarındaki hızlı artış yanında, özellikle büyük gelişmekte olan ülkelerde yavaşlayan büyümenin etkisiyle azalan taleptir.

Dünya Bankası'nn yakından izlediği 46 malın 44'ünün fiyatının 2015 yılında, 1980'lerin başlarından bu yana en düşük düzeyine gerilemiş olması emtia fiyatlarındaki düşüşün derecesini göstermektedir. Çin'deki ekonomik büyüme yavaşlamasının ve Brezilya ve Rusya gibi büyük ülkelerdeki resesyonun ağırlaştırdığı bu olumsuz tablonun 2016 yılında da devam etmesi tahmin edilmektedir. IMF'nin de emtia fiyatlarındaki düşüş eğiliminin süreceği beklentisi içinde olduğu anlaşılmaktadır.[4] Ocak 2016 başlarında IMF Başkanı Christine Lagarde Nijerya'yı ve bölge ülkelerini, küresel ekonominin "yeni bir evresine" uyum sağlamaları konusunda uyarırken, emtia fiyatlarının "daha uzun süre daha düşük" düzeyde kalacağı öngörüsünde bulunmuştur.[5]

Emtia fiyatlarındaki düşüş, değişik ülke ve ülke gruplarını farklı derecelerde etkilemektedir. En olumsuz etkilenenler, ihracatı büyük ölçüde bu mallara bağlı olan Afrika, Latin Amerika, Batı Asya ülkeleri ve geçiş ekonomileri olmuştur. Emtia fiyatlarındaki düşüş, bu malları üreten ülkelerden bu malları kullanan ülkelere bir gelir transfer anlamı taşımaktadır. Bu süreçten en kârlı çıkan ülkeler gelişmiş ülkelerle, sanayileşme yolunda dev adımlar atan Çin gibi yükselen ekonomiler olmuştur. Petrol fiyatlarındaki düşüş ise, Türkiye gibi petrol ithalatçısı ülkelere, ithalat faturalarında ve dolayısıyla *cari açıklarında* kayda değer bir düşüş yoluyla katkıda bulunmuştur.

Uluslararası ticaret açısından önemli bir gelişme, ulaşım ve özellikle turizm başta olmak üzere hizmetler ticaretindeki hızlı artışın devam etmesidir. Bu ticaretin en önemli bölümünü oluşturan turizm alanında toplam ihracat gelirleri 2014 yılında 1,4 trilyon dolara ulaşmıştır.

Dünya Bankası'nın 2016 yılının ilk günlerinde yayımlanan verilerine göre, dünya ekonomisi 2015 yılında % 2,4 gibi oldukça düşük bir hızda büyümüştür. 2016 yılı için tahmin edilen büyüme hızının bunun, sadece biraz üzerinde (% 2,9) olması bu olumsuz tablonun süreceği anlamına gelmektedir.

2000-2008 döneminde yılda ortalama % 6,8 gibi çok yüksek bir oranda büyüyen gelişmekte olan ülkeler için bu oran küresel krizin ardından 2009 yılında % 3,7'ye düşmüş, sonrasında büyüme yeniden bir toparlanma sürecine girmiştir. Bu ülkeler 2015 yılında dünya ekonomisinden daha yükek bir hızda, % 4,3 oranında büyümüşlerse de bu oran, bu ülkelerin küresel krizin hemen ertesinde, 2009 yılında ulaştıkları düşük büyüme hızına, 2009 yılı dışarıda bırakıldığında ise, 2001 yılından beri ulaştıkları en düşük büyüme hızına denk düşmektedir. En yoksul ülkelerin yer aldığı Güney Sahra Afrikası'nda büyüme hızının 2014'te % 5'ten 2015'te % 3,8'e gerilemesi, düşük hızda büyümenin 2016'da da süreceğinin tahmin edilmesi özellikle kaygı verici bir durumdur. Gelişmekte olan ülkelerin 2000-2008 döneminde yılda % 6,8 oranında büyüdüğü göz önüne alındığında büyüme hızında son dönemde görülen yavaşlamanın boyutları daha da çarpıcı bir hale gelmektedir. Bu ülkeler için 2016 ve 2017-2018 yılları için tahmin edilen büyüme hızının sırasıyla % 4,8 ve % 5,3 olması düşük hızda

4 *Financial Times*, 7 Ocak 2016.

5 *Financial Times*, 7 Ocak 2016.

büyümenin bu ülkeler için de süreceğine işaret etmektedir. 2008 krizinin merkezinde yer alan ABD'deki ve ardından Avro Bölgesi'ndeki krizden sonra üçüncü "dibe vuruş" olarak nitelenen bu olumsuz tablonun merkezinde bu defa Çin'in büyüme hızındaki yavaşlama ve Brezilya ve Rusya gibi yükselen ekonomilerdeki durgunluk yatmaktadır.[6]

IMF'nin Nisan 2016 Raporu, dünya ekonomisinin 2016 yılında % 3,2, gelişmiş ülkelerin % 1,9, gelişmekte olan – yükselen ekonomilerin ise bundan daha büyük bir hızla, ama yalnız % 4,1 oranında büyüyeceğini tahmin etmektedir.

ILO'nun 2016 yılında yayınlanan bir raporu da dünya ekonomisinin büyümesine ilişkin bu kötümser senaryoları desteklemekte ve dünya ekonomisinin 2016-2017 döneminde, küresel kriz öncesindeki büyüme hızının oldukça altında, ancak % 3 oranında bir büyüme gösterebileceği tahmininde bulunmaktadır. Bu beklenti, raporda birbiriyle ilintili üç etmenle temellendirilmektedir. Bunlardan birincisi, yükselen ekonomilerin ve özellikle, dünya ekonomisinde çok önemli bir yer tutan Çin'in büyüme hızında son dönemdeki belirgin yavaşlamadır. İkinci etmen, dünya üretiminin iki misli bir büyüme gösteregelen dünya ticareti büyüme hızının yavaşlayarak üretim artış hızına, hatta onun da altına gerilemiş olmasıdır. Üçüncü etmen ise, enerjiyle ilgili olanlar başta olmak üzere, emtia fiyatlarında gözlenen hızlı düşüştür. Bu düşüşün, bunları ihraç eden ve ekonomileri bunlardan sağlanan gelirlere önemli ölçüde bağımlı olan Rusya ve Brezilya gibi ülkeler üzerindeki olumsuz etkisinin, bunları ithal eden ülkeler üzerindeki olumlu etkilerinden çok daha fazla olması beklenmektedir. Dünya ekonomisinin son dönemdeki düşük oranlı büyümesinin nedenleri arasında ILO, ayrıca çalışma yaşındaki nüfusta ve işgücüne katılma oranındaki düşme, artan eşitsizlik, korunmasız istihdam ve düşük istihdam kalitesi gibi etmenlerin önemine dikkat çekmektedir.

2008 krizinden bu yana uzunca bir süre geçmiş olmasına ve yeni bir krize karşı birçok ülkede oldukça kapsamlı önlemler alınmış olmasına karşın, gözlemcilerin, kriz sonrasında sağlanan kısmi iyileşmenin "güçlü, sürdürülebilir ve dengeli" olmadığı ve hatta olamayacağı[7] konusunda bir görüş birliği içinde oldukları söylenebilir. Dahası, dünya ekonomisinin yeni bir krizi tetikleyebilecek kırılganlıklarla karşı karşıya olduğunu savunan görüşlere sıkça rastlanmaktadır. Örneğin, İngiltere Merkez Bankası Başkanı Mark Carney Şubat 2016'da Şanghay'daki G-20 Zirvesi'nde yaptığı konuşmada, dünya ekonomisinin 2008 küresel krizi sonrasındaki yedi yılda büyüme açısından kötü (bazen çok çok kötü) sonuçlar verdiğine dikkat çekmiştir. Daha önemlisi, "Küresel ekonomi, düşük büyüme, düşük enflasyon, düşük faiz oranı dengesi içinde sıkışıp kalma riski altındadır" uyarısında bulunmuştur.[8] İngiltere Merkez Bankası eski Başkanlarından Mervyn King[9] ise, dünya ekonomisindeki dengesizlikler giderilmez, fi-

6 *Financial Times*, 7 Ocak 2016.

7 Bkz. örneğin Bank for International Settlements.

8 Bkz. http://www.bankofengland.co.uk/publications/Pages/speeches/2016/885.aspx

9 Bkz. http://www.zerohedge.com/news/2016-02-28/another-crisis-certain-warns-former-boe-chief

nansal sistemde reform gerçekleştirilmezse yeni bir finansal krizin patlak vermesinin kesin, hatta yakın olduğunu ileri sürmüştür. Yeni krizin merkezinin, 2008 krizi sonrasında finansal sisteme yönelik önlemlerin alındığı New York ve Londra bankaları yerine, bu defa dış borçları artan yükselen ekonomiler, Avro Bölgesi, finans sektöründe büyük zararlarla karşı karşıya olan Çin ve siyasal gerilim içindeki Orta ve Yakın Doğu bölgesi olacağı öngörüsünde bulunmaktadır.

2008 Nobel İktisat ödülü sahibi Paul Krugman ise, dünya ekonomisinde istikrarı tehdit eden iki ciddi tehlikeden söz etmektedir. Bunlardan birincisi, Çin'in sürdürülmesi güç yükseklikteki yatırım oranı ve buna koşut olarak son derece düşük tüketim harcamalarının belirlediği dengesiz gelişme doğrultusudur. Krugman'a göre, sürüp giden bu dengesizlik, ülkeden yılda bir trilyon dolara varan sermaye kaçışıyla birleştiğinde, Çin ekonomisini ciddi bir krize sürükleyebilir. Dünyanın ikinci büyük ekonomisine sahip olan Çin'deki bir krizin dünya ekonomisinde büyük bir sarsıntıya yol açması beklenebilir. Krugman'ın dikkat çektiği ikinci sorun, dünya petrol piyasalarındaki bolluk ve düşük fiyatların, petrol ihracatçısı ülkelerin, önceki dönemde hızla artmış olan dış borçlarını ödeme kapasiteleri üzerindeki olumsuz etkisiyle ilgilidir.[10]

Küreselleşme: ABD Hegemonyası ve Yeni Güç Odakları

Neoliberal küreselleşme sürecinin öncüsü konumundaki ABD, 1990'lı yılların başında sosyalist blokun dağılmasından sonra dünya askerî ve siyasal arenasında olduğu gibi, ekonomi alanında da gücünü pekiştirdi; etkisi altındaki uluslararası kuruluşların da katkısıyla bu sürecin yaygınlaşmasındaki belirleyici rolünü daha da artırdı. ABD'nin bu konumunun, özellikle son on beş-yirmi yılda yeni güç odaklarının giderek önem kazanması sonucunda ciddi olarak sarsılmaya başlaması neoliberal küreselleşmenin güç ve etki kaybına yol açan bir başka etmen oldu. Bu süreci tarihsel satır başlarıyla kısaca özetleyelim.

İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen 25-30 yılda dünyadaki siyasal ve ekonomik ilişkiler açısından üç grup ülke belirleyici bir rol oynadı. Bunlardan birincisi, uzun süre birinci dünya olarak da anılan ve NATO, OECD ve zaman içinde farklı adlarla anılan AB gibi kuruluşlar etrafında bütünleşen, ABD'nin önderliğindeki gelişmiş kapitalist ülkelerdir. İkinci grup, ikinci dünya olarak da anılan ve Sovyetler Birliği'nin önderliğinde, Varşova Paktı, COMECON gibi kuruluşlar etrafında örgütlenen sosyalist ülkelerden oluştu. Üçüncü grupta ise, Üçüncü Dünya olarak anılan ve birinci ve ikinci grup dışında kalan çok sayıda az gelişmiş ülke yer aldı. İlk iki grup ülkeden farklı olarak, sıkı bir örgütlenme yapısından yoksun olmalarına karşın, bu ülkeler de özellikle Hindistan ve dağılma öncesi Yugoslavya gibi ülkelerin önderliğinde uluslararası düzlemde etkili bir güç olarak ortaya çıktı. 1955 Bandung Konferansı ve 1964 yılında işlerlik kazanan Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) gibi oluşumlar, ilk planda az gelişmiş ülkelerin çıkarlarını korumayı ve bu ülkelerin dünya güç-

10 *New York Times*, 25 Nisan 2016, s. A15.

ler dengesi içindeki hareket alanını genişletmeyi amaçladı. Bu yöndeki girişimler, Birleşmiş Milletler'in 1974 yılında, dünya ekonomik düzeninin, ABD, Dünya Bankası, IMF, çok uluslu şirketler tarafından belirlenen kurumsal yapısının az gelişmiş ülkeler aleyhine işlediği ana tezinden hareket edip bu düzeni değiştirmeyi amaçlayan Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen çağrısıyla tepe noktasına ulaştı. Üçüncü Dünya ülkelerini kendi etki alanlarına çekmek, ilk iki grup arasındaki siyasal, askeri ve ideolojik rekabetin ana unsurlarından birini oluşturdu.

1970'li yılların ortalarında başlayan bir süreçte, yukarıda ana hatları çizilen yapıda önemli değişiklikler meydana geldi. 1970'li yıllarda art arda gelen petrol şokları sırasında petrol ihracatçısı ve ithalatçısı az gelişmiş ülkeler arasındaki çıkar çatışması Üçüncü Dünya ülkelerinin birlikteliğini zedeleyen ilk çatlağı oluşturdu. 1980 sonrasında hızlanan küreselleşme süreci, ülkelerin bu sürece katılım ve süreçten yararlanma derecelerinde önemli farklılıklar oluşturarak çatlağın daha da büyümesine yol açtı. O kadar ki, bu ülkelerin belirli ortak amaçlar doğrultusunda bir blok olarak hareket etmeleri artık olanaklı olmaktan çıktı. Bunun gibi, 1950'li yılların sonlarında başlayan ve sonrasında hızlanan Sovyetler Birliği ile Çin arasındaki ideolojik çatışmadan kaynaklanan ilk çatlak, 1970'li yılların sonlarında Çin'in piyasa ekonomisi doğrultusunda kimi önemli adımlar atmasıyla daha da derinleşti. 1989-1991 dönemindeki gelişmeler sonucunda sosyalist blokun dağılması ve sosyalist ülkelerin tamamına yakınının serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecine girmeleri ikinci dünyanın da sonu anlamına geldi.

Bu gelişmeler sonucunda, 1990'lı yılların başlarında, dünyanın ABD'nin baskın konumu altında, tek kutuplu hale geldiği doğrultusundaki görüşler yaygınlaşmaya başladı. Bu gelişmeler kısa süre sonra yerini, dünya ekonomisi içinde ABD'nin ekonomik ve özellikle askeri gücünü yadsımayan ancak yeni güç odaklarının önemine işaret eden görüşlere bıraktı.

Mevcut durumda, ABD hegemonyası karşısında birkaç önemli güç yapılanmasından söz edilebilir. Bunlardan birincisi, Doğu ve Güneydoğu Asya'da, önceleri Japonya'nın, sonra Güney Kore'nin, son 30-35 yılda ise Çin'in merkezinde yer aldığı, Güney Asya'da ise Hindistan'ın ön plana çıktığı önemli bir Asya grubunun önem kazanmasıdır.

Dünya ekonomisinde son çeyrek yüzyılda görülen en önemli değişikliklerden biri, 1980'li yılların başlarından itibaren yılda ortalama % 10 gibi çok yüksek bir oranda büyüyen Çin'in yükselişi oldu. Çin'in, ABD'den sonra dünyanın ikinci büyük ekonomisi konumuna yükselmesi ve hatta şimdiden birinciliği zorlaması bu doğrultudaki gelişmelerin hızına işaret etti.

2000'li yıllarda dünya ekonomisinde gözlenen bir diğer önemli gelişme Latin Amerika ülkelerindeki hızlı büyüme ve buna bağlı olarak yoksulluk göstergelerindeki iyileşmedir.[11] Daha istikrarlı ve özenli makroekonomi politikaları ve

11 2010 sonrasında Latin Amerika'da işler tersine döndü. Büyüme hızı sürekli olarak düştü ve birinci mallara olan dış talepteki düşüşün de etkisiyle 2015 yılında yaklaşık % 1 düzeyine geriledi. Hızlı büyüme dönemlerinin bir süre sonra yerini düşük büyüme dönemlerine bırakması, Latin Amerika ül-

Brezilya başta olmak üzere kimi bölge ülkelerinde işbaşına gelen sosyal demokrat hükümetlerin yoksullukla mücadeleyi ön planda tutan yaklaşımları bu sonuca önemli katkıda bulundu. Bu sonuçta, bu dönemde hızla büyüyen Çin'in, başta petrol ve madenler olmak üzere birincil mallara olan talebindeki büyük artışı karşılamak için Latin Amerika ülkelerine yönelmesi önemli bir rol oynadı. Bu gelişmelere, ekonomik düzlemde bu ülkeler arasında gelişen yakın ilişkiler eşlik etti.

Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika, ülkelerin İngilizce adlarının baş harfleriyle topluca *BRICS* olarak adlandırılan bir grup oluşturmaktadır. Bu grup ve bu gruptaki ülkelerin dünya ekonomisi içindeki önemine yaklaşan ve *BRICS-benzeri* olarak nitelenen Meksika, Güney Kore, Türkiye, Endonezya ve Malezya gibi ülkelerden oluşan grup[12] da tek bir hegemonun hâkim olduğu küresel düzenden uzaklaşıldığını gösteren gelişmeler arasında yer aldı. Bu gelişmelere, az gelişmiş ülkeler arasında artan işbirliği ve aynı doğrultuda etkili olması beklenen yeni oluşumlar eşlik etti. Temmuz 2014'te kurulan ve BRICS Bankası olarak da adlandırılan Yeni Kalkınma Bankası (*New Development Bank*) ve Çin tarafından yaklaşık 60 ülkenin katılımıyla 2015 yılında kurulan Asya Altyapı Yatırım Bankası (*Asian Infrastructure Investment Bank*), kalkınma finansmanı için, IMF ve Dünya Bankası karşısında farklı birer seçenek oluşturma çabası olarak değerlendirildi. G-7 (sonraları G-8) ve Türkiye'nin de içinde yer aldığı G-20 gibi oluşumlar da, gücün tek bir hegemon elinde toplanması yerine, küresel sorunların tartışıldığı, ortak çözüm yollarının araştırıldığı daha paylaşımcı bir ortam görüntüsü verdi. Tek kutupluluktan çok, belirli bölgelerin ve bu bölgeler içinde belirli ülkelerin ön plana çıktığı çok kutupluluk yönünde olumlu bir gidişattan söz edilmeye başlandı.

Ancak hemen belirtmek isteriz ki, yukarıda özetlenen gelişmeler, sanayileşmiş kapitalist ülkelerin ve onun merkezinde yer alan ABD'nin Dünya Bankası, IMF, Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası kuruluşlar yoluyla dünya ekonomisindeki somut gelişmeler ve bunun da ötesinde ülkelerin iktisat politikaları üzerinde süregelen güçlü etkisinin arka planında değerlendirilmelidir. Örneğin, dünya nüfusu içinde % 40, toplam üretimi içinde % 25 gibi büyük bir paya sahip olmalarına karşın, BRICS ülkeleri IMF karar mekanizması içinde halâ sadece % 11 gibi küçük bir paya sahiptir.[13] Bu durum, ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin dünya askerî ve siyasal düzeni yanında uluslararası finans kuruluşları ve bu yolla dünya ekonomik düzeni üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Bu konuda, asla göz ardı edilmemesi gereken iki unsur daha vardır. Bunlardan birincisi, merkez kapitalist ülkelerin teknolojik yenilik konusundaki hâkim konumu ve onların kontrolündeki büyük ve etkili çok uluslu şirket-

keleri için de yeni bir olgu değildir. Yeni olan, bu defa hızlı büyüme döneminin bir krizle sonuçlanmamış olmasıdır. Bu sonuçta, uygulanan dikkatli makroekonomik politikalar, görece güçlü bankacılık sistemi ve düşük kamu borçları etkili oldu.

12 Bkz. Öniş ve Kutlay (2013).

13 Bkz. Roy (2016: 1292).

ler, diğeri ise, kalkınma gündeminin belirlenmesinde önemli bir rol oynayan, ABD'dekiler başta olmak üzere, bu ülkelerdeki üniversiteler ve diğer araştırma kurumlarıdır.

AZ GELİŞMİŞLİK: TEMEL ÖZELLİKLER

Tablo 2-1'deki verilerin sunduğu resim daha ilk bakışta ülke grupları arasında büyük bir ayrışma olduğunu göstermektedir. Tamamına yakını sanayileşme süreçlerini tamamlamış ülkeler konumundaki yüksek gelirli ülkeler bir yana bırakıldığında, orta ve düşük gelirli ülkeler ve onların 'ortak özellik' ve sorunları, az gelişmiş ülkeler başlığı altında kalkınma iktisatçılarının temel ilgi alanını oluşturmuştur. Az gelişmişlik kavramının ana unsurlarını kapsayan, hatta özünde onu tanımlayan bu 'ortak özellik' ve sorunlar, gelişmiş ülkeler temel referans noktası alınarak ve bu özelliklerin her zaman her yerde geçerli olmadığı akılda tutularak yedi ana başlık altında toplanabilir.

i) *Köle Ticareti ve Sömürgecilikten Kalan Miras*: Kişi başına gelirin sürekli olarak artmaya başlaması insanlık tarihinin son 250-300 yılında ortaya çıkan bir olgu olup, 18. yüzyıl ortalarında Birleşik Krallık'ta başlayıp daha sonra Batı Avrupa başta olmak üzere az sayıda diğer ülkelere yaygınlaşan sanayileşme süreciyle yakından ilişkilidir. Bu süreçte sanayileşen ülkeler kişi başına gelirlerini sürekli olarak artırırken bugünün az gelişmiş ülkelerini oluşturan çok sayıda ülke azgelişmişlik olarak nitelenen düşük gelir kıskacını kıramamıştır.

Kalkınma açığının ortaya çıkışını sanayi devriminin başlangıç noktası olarak alırken sanayileşme-kalkınma ilişkisini en baştan kabullenmiş oluyoruz. Kalkınma açığının nedenlerini anlama ve çözüm yolları sunma amacıyla, İkinci Dünya Savaşı sonrasında ayrı bir bilim dalı olarak ortaya çıkan kalkınma iktisadı az gelişmişliğin tarihsel kökenlerinden büyük ölçüde uzak durmuştur. Bu eksiklik, son yıllarda, kölecilik ve sömürgecilik başta olmak üzere, az gelişmişliğin tarihine ve bu bağlamda bu tarihsel mirasın bugünkü ekonomik, sosyal ve kurumsal yapı üzerindeki izdüşümlerine karşı artan ilgiyle bir ölçüde giderilmeye çalışılmaktadır.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında az gelişmiş ülkelerin bağımsızlık hareketleri başlamadan önce, bu ülkelerin büyük bir bölümünün Britanya, Fransa, Hollanda, İspanya ve Portekiz başta olmak üzere Batılı ülkelerin uzun süre sömürgesi konumunda olması az gelişmiş ülkelerin en önemli ortak özelliklerinden birini oluşturmaktadır. Birçok durumda, sömürgecilik ve kölecilik birbirini tamamlayan iki olgu olarak az gelişmişlik tarihine damga vurmuştur. Sanayi devriminden önce başlayan ve daha sonra farklı biçimlerde devam eden köle ticareti en başta Latin Amerika ve Afrika ülkelerinin demografik yapısı üzerinde etkili olmuştur. Örneğin 1540-1690 yılları arasında Latin Amerika'nın nüfusu 70-90 milyon arası bir düzeyden 3,5 milyona düşerken, 1650-1850 yılları arasında Afrika'nın dünya toplam nüfusu içindeki payı % 18'den % 8'e gerilemiştir.

Son derece ağır çalışma koşulları, özellikle Latin Amerika'da İspanyol yönetimleri altında kölelerin yaşam baklentilerinin düşmesine yol açmıştır.[14] 1800 yılında ABD'nin 5 milyona ulaşan toplam nüfusunun 1 milyonu kölelerden oluşmaktaydı, 1860 yılına gelindiğinde dahi sayıları 4 milyona çıkan kölelerin toplam nüfus içindeki oranı % 15'ler düzeyindeydi. Kölelerin toplam nüfus içndeki oranı ABD'nin güney eyaletlerinde ise 1800-1860 döneminde % 40 gibi çok yüksek bir orana ulaşmıştı. Kölecilik Britanya İmparatorluğu'nda ancak 1833-38 döneminde, Fransa'da nihai olarak 1848'de, ABD'de ise bunlardan da sonra 1865 yılında son buldu.[15]

Sömürge yönetimleri, en kısa zamanda en yüksek kâr elde etme yaklaşımı içinde oldukları için teknolojik gelişme, yeni yatırımlar, işgücünün niteliğini geliştirme gibi uzun dönem kalkınma hedeflerinden genellikle uzak durmuşlardır. Örneğin 18. yüzyılın üçüncü çeyreğinde Hindistan'a hâkim olan Britanya sömürge yönetimi, tarımsal üreticileri yüksek oranda vergilendirirken bütçenin sadece % 2'den daha az bir bölümünü tarım ve eğitime ayırmaktaydı. Üstelik Hindistan tarımını kendi çıkarları doğrultusunda dönüştürmekten geri durmuyordu. Pamuk üretimine verilen önem, o dönemde Britanya'da öncü sanayi sektörü konumundaki tekstil sanayine hammadde sağlamak, buğday üretimine verilen önem ise sanayi işçilerine ucuz gıda sağlayarak ücretlerin düşük tutulması amacı taşımaktaydı. 19. yüzyılın ikinci yarısında Hindistan'da büyük kıtlıklar yaşanırken, Britanya'nın Avrupa'ya büyük ölçekli hububat ihracatını sürdürmesi, sömürge yönetiminin Hindistan halkının refah düzeyine duyarsızlığını göstermiştir. 19. yüzyılın ikinci yarısında Hindistan'da kişi başına gelirin % 50 oranında düşmesi, 1757 yılından bağımsızlığın kazanıldığı 1947 yılına kadar geçen uzun dönemde ise kişi başına gelir düzeyinde kayda değer bir artış sağlanamamış olması sömürge yönetiminin büyüme ve kalkınma hedeflerine duyarsızlığının bir başka örneğini oluşturmuştur.[16]

Birçok az gelişmiş ülkede bağımsızlık sonrası dönemde sanayileşme eksenli kalkınma hamleleri gerçekleştirilmiş ve buna hızlı kentleşme eşlik etmiştir. Bu durum, sömürgecilik döneminden miras kalan geleneksel üretim yöntemlerinin hâkim olduğu tarım ağırlıklı bir sektör yanında, görece yüksek verimliliğin hüküm sürdüğü modern sektörün ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu "ikili" üretim yapısı az gelişmişliğin bir başka özelliği olarak önem kazanmıştır.

ii) *Nüfus*: Az gelişmiş ülkelerde gerek 1.000 kişiye düşen yıllık canlı doğum olarak hesaplanan doğum oranı gerekse salgın hastalıkların önlenmesine yönelik etkili adımlar sonucunda düşmüş olmasına karşın, her 1.000 kişi arasında ölüm sayısı olarak tanımlanan ölüm oranı ve bunlara bağlı olarak nüfus artış hızı hâlâ çok yüksektir. Buna karşılık gelişmiş ülkelerde doğum sayısı ölüm sayısı-

14 Sömürgeciliğe ve köle ticaretine ilişlin ayrıntı için bkz. Cypher ve Dietz (2004:76-80) ve Pete ve Hartwick (2009: 134 ve 165).

15 Bkz. Piketty (2014).

16 Bkz. Cypher ve Dietz (2004).

nın ancak biraz üzerinde olduğu için nüfus artış oranı çok düşüktür. 2025 yılında gelişmiş ülkelerde tarihte ilk kez ölüm sayısının doğum sayısını aşması beklenmektedir. Bu demografik eğilimlerin bir sonucunda dünya nüfus artışlarının tamamına yakın bir bölümü (2011-2012 yılları arasında, örneğin % 97'si) az gelişmiş ilkelerden kaynaklanmaktadır. Güney Sahra ve Güney Asya ülkeleri nüfus artış hızının en yüksek olduğu bölgeler arasında ön plana çıkmaktadır. Asya ve Afrika kıtalarının 2050 yılına kadar dünya nüfus artışına yaklaşık birer milyarlık katkı sağlaması beklenmektedir.[17]

Hızlı nüfus artışının doğal bir sonucu olarak az gelişmiş ülkelerde toplam nüfus içinde çocuk oranı ve çocukların ve yaşlıların çalışma yaşındaki nüfusa oranı olarak tanımlanan bağımlılık oranı yüksektir. Bunun anlamı, gelişmiş ülkelere kıyasla, az gelişmiş ülkelerde çalışma yaşındaki her bir kişi daha fazla insana bakmakla yükümlüdür. Kırsal kesimlerden kentlere hızlı göçe karşın az gelişmiş ülkelerde nüfusun önemli bir bölümü hâlâ kırsal alanlarda yaşamaktadır.

iii) *Üretim Yapısı:*[18] Bugünün az gelişmiş ülkelerinin dünya toplam üretimi (GSYH) içinde 19. yüzyılın ilk çeyreğinde dahi yüksek bir paya sahip oldukları görülmektedir. Örneğin, sanayi devriminin henüz çok sayıda ülkeye yaygınlaşmadığı 1820 yılında bu oranın % 63,1 gibi çok yüksek bir düzeyde olduğu hesaplanmıştır. Aynı yılda dünya toplam üretimi içinde Çin'in % 33,0, Hindistan'ın ise % 16,1 gibi çok yüksek bir paya sahip olması, son dönemde yüksek büyüme hızlarıyla dikkat çeken bu ülkelerin tarihsel olarak da önemli birer üretim merkezi olduklarına işaret etmektedir. Az gelişmiş ülkelerin bu tarihten sonra dünya toplam üretimi içindeki payları hızla düşmüş, 1870'te % 42,6'ya, 1913'te % 29,6'ya, 1950'de ise % 27,1'e gerilemiştir. Bu ülkelerin dünya ekonomisi içindeki zayıf konumları 1950-79 döneminde de sürmüştür. Az gelişmiş ülkelerin üretim konumlarındaki bu gerileme, hiç kuşku yok ki, sanayileşme sürecinin çok büyük ölçüde dışında kalmış olmalarının doğal bir yansımasıdır.

Bir grup olarak az gelişmiş ülkelerin son 30-35 yılda önemli bir atılım yapıp dünya ekonomisi içinde giderek önemli bir konuma ulaştıkları görülmektedir. 1980 yılının bu atılımın başlangıç yılı, bir kırılma noktası olduğu anlaşılmaktadır. Cari fiyatlarla, 1980 yılında 12.043 milyar dolardan 2013 yılında 74.601 milyar dolara yükselen dünya toplam üretimi (GSYH) içinde az gelişmiş ülkelerin payı, aynı yıllar arasında büyük bir artış göstererek % 21,7'den % 36,9'a çıkmıştır. Bu artış, 1981-2013 döneminde, az gelişmiş ülkelerde yıllık ortalama büyüme hızının (% 4,8) sanayileşmiş ülkelerin büyüme hızının (% 2,4) iki katına ulaşmasından kaynaklanmıştır.

Az gelişmiş ülkelerin bu atılımını diğer ekonomik göstergelerden de izlemek mümkündür. Bu ülkelerin dünya ticareti (ihracat + ithalat) içindeki payı 1970-2010 döneminde iki katına çıkarak bu dönemin sonunda % 40'a ulaşmıştır. Ay-

17 Ayrıntı için bkz. http://www.prb.org/publications/Datasheets/2012/world-population-data-sheet/fact-sheet-world-population.aspx

18 Bu paragraftaki (iii) sayısal veriler, aksi belirtilmedikçe, Nayyar'dan (2016) alınmıştır.

nı dönemde, bu ülkelerin dünya sanayi üretimi ve sanayi ürün ihracatı içindeki paylarında da büyük bir artış olmuş ve sırasıyla % 12'den % 40'a ve % 7'den % 40'a yükselmiştir. Bu ülkelerin hizmet ihracatındaki ve bu ülkelere yönelik doğrudan yabancı sermaye akımlarındaki artışlar da dünya ekonomisi içindeki güçlenen konumlarına işaret etmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisi içindeki yükselen konumları açısından asla gözardı edilmemesi gereken bir nokta, kazanımların çok az sayıda ülke üzerinde yoğunlaşmış olmasıdır. Örneğin 2013 yılında az gelişmiş ülkelerin toplam üretimi (GSYH) içinde tek başına Çin, % 33,9'luk bir paya sahiptir. Çin, Brezilya ve Hindistan'ın birlikte % 49,1, az gelişmiş ülkeler arasında en ön sırada yer alan 14 ülkenin toplam payının ise % 73,6 gibi çok yüksek bir paya sahip olması bu yoğunlaşmanın derecesini açıkça ortaya koymaktadır. Bu sonucun ortaya çıkmasında, hiç kuşku yok ki, en belirleyici unsur, 1981-2013 döneminde Çin'de % 9,5, Hindistan'da ise % 6,1 oranlarında gerçekleştirilen çok yüksek yıllık ortalama büyüme hızları olmuştur.

Az gelişmiş ülkeler, 2013 yılında 7,2 milyara ulaşan dünya nüfusunun dörtte üçünden fazlasını (% 81) oluşturmalarına karşın dünya toplam üretimi içinde çok daha küçük (% 37) bir paya sahiptir.[19] Bu durum, daha ilk bakışta az gelişmiş ülkelerde verimliliğin çok düşük düzeylerde olduğuna işaret etmektedir. Düşük verimlilik ise, üretim yapısıyla yakından ilişkilidir. Bu ülkelerde, sanayileşme yolunda atılan önemli adımlara karşın sanayi üretiminin payı hâlâ düşük, buna karşılık tarım ve hizmetler sektörünün payı yüksektir. Bu durum, az gelişmiş ülkelerin kalkınmanın önkoşullarından biri sayılan sanayileşme doğrultusunda bir yapısal değişiklikten oldukça uzak kaldığını göstermektedir.

Az gelişmiş ülkelerin dünya sanayi ürün ihracatı içindeki payı 1980 yılında yaklaşık % 10 iken büyük bir artış göstererek 2014 yılında % 45'e çıktı. Bunun dörtte birlik bölümü az gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticaretten kaynaklandı. Bu hızlı artışta uluslararası ticaretteki hızlı serbestleşme ve ona bağlı olarak az gelişmiş ülkelerin küresel değer zincirleri içinde daha fazla rol almaları kuşkusuz etkili oldu. Ancak burada asla göz ardı edilmemesi gereken bir nokta, az gelişmiş ülkelerin sanayi ürün ihracatındaki artışın ülkeler arasında son derece dengesiz bir gelişme göstermiş ve çok büyük ölçüde Asya ülkelerinden kaynaklanmış olmasıdır. Örneğin, bu ülkeler 2014 yılında az gelişmiş ülkelerin toplam sanayi ürün ihracatının % 90'ını, az gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki sanayi ürün ticaretinin ise % 94'ünü oluşturdu.[20]

Az gelişmiş ülkelerde tarımda verimlilik, üretimin bir ölçüde de olsa, piyasalar için üretim yerine geçimlik üretim özelliği taşımasının ve uygulanan üretim teknolojilerindeki ve modern girdi kullanımındaki geriliğin bir yansıması olarak son derece düşüktür. Az gelişmiş ülkelerde, tarım sektörünün toplam üre-

19 Örneğin, 2000 yılında yaklaşık 31 trilyon dolara ulaşan dünya toplam üretiminin % 80'inden fazlasını oluşturan 25 trilyon dolarlık bölümünün gelişmiş ülkelerde, sadece 6 trilyon dolarlık bölümünün ise az gelişmiş ülkelerde üretildiği hesaplanmıştır. http://www.economicsconcepts.com/common_characteristics_of_developing_countries.htm

20 UNCTAD (2016: X).

tim içindeki payının toplam istihdam içindeki payına kıyasla düşük olması, tarımsal verimliliğin, ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerle kıyaslanamayacak kadar düşük olduğuna işaret etmektedir. Sanayileşmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasında tarımsal verimlilik farklılıkları o denli büyüktür ki, bugün az gelişmiş ülkelerde üç milyar köylü tarafından piyasalara sürülen gıda ürünleri sanayileşmiş ülkelerdeki otuz milyon kapitalist tarım üreticisi tarafından üretilebilecek durumdadır.[21] Sanayileşmiş ülkelerde tarımsal üretim ithalata karşı korunur ve çeşitli yollarla desteklenirken az gelişmiş ülke tarımında ithalat duvarları ve devlet destekleri ortadan kaldırılarak tarımsal üreticiler serbest piyasa koşullarıyla karşı karşıya bırakılmaktadır. Bu sürecin kısa dönemdeki olumsuz etkilerini bir yana bırakacak olursak, orta ve uzun dönemde bu ülkelerdeki küçük üreticilerin topraklarını kaybetme ve giderek tasfiye olup işsizler ordusuna katılma olasılığıyla karşı karşıya olduğu söylenebilir.

Az gelişmiş ülkelerde hizmetler sektörünün toplam üretim ve istihdam içindeki payı, gelişmiş ülkelerdekine benzer şekilde yüksektir. Ancak iki ülke grubundaki hizmetlerin niteliği açısından önemli farklılıklar bulunmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki hizmetler sektörü, sanayi sonrası toplumun talep yapısını yansıtan görece yüksek verimliliğe sahip ve yüksek kazanç sağlayan finans, sağlık, eğitim, seyahat ve çocuk bakımı gibi hizmetlerden oluşmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde ise bunun tersi bir durum söz konusudur. Hizmetler sektörünün toplam istihdam payındaki artış, özellikle hızlanan iç göçler sonucunda artan, ancak verimli istihdam olanakları bulamayan kentsel nüfusun, uzun çalışma saatleri, düşük verimlilik ve düşük ücret gibi olumsuz koşullar ekseninde giderek büyüyen *enformel sektörde* yığılıp kalmasından kaynaklanmaktadır. Enformel faaliyetlerin milli gelir içindeki payı ülkeden ülkeye farklılık göstermekte, gelişmiş ülkelerde % 10-15 düzeyinde kalırken, bu oran az gelişmiş ülkelerde % 25-80 gibi yüksek oranlara çıkabilmektedir.[22]

Sanayileşme çabalarının bir yansıması olarak, az gelişmiş ülkelerin ihracatı içinde sanayi ürün oranı artmakla birlikte, madencilik ve tarım ürünlerinden oluşan birincil mallar toplam ihracat içinde hâlâ önemli bir paya sahiptir. Sanayi ürün ihracatı konusunda belirli bir aşama kaydeden az gelişmiş ülkelerin ihracatının ise, genellikle emek ve doğal kaynak yoğun ürünlerden oluştuğu, orta ve ileri teknoloji içeren ve beceri yoğun ihracatın ise önemli bir paya ulaşamadığı görülmektedir. Bazı ülkelerde, birkaç birincil mal toplam ihracatın çok büyük bir bölümünü oluşturmakta ve bu ülkeleri, bu malların dünya piyasa fiyatlarındaki âni değikliklere aşırı derecede duyarlı kılmaktadır. İthalatın, ara ve yatırım malları ağırlıklı olarak sanayi ürünlerinden oluşması, birçok az gelişmiş ülkenin, birincil mal ihracatı ve sanayi ürün ithalatına bağlı sömürgecilik dönemine dayalı 19. yüzyıl dış ticaret örüntüsünden hâlâ kurtulamadığını göstermektedir.

Az gelişmiş ülkelerin bu üretim yapısının, hiç kuşku yok ki, dış ticaret hadleri üzerinde önemli yansımaları olmaktadır. Dış ticaret hadlerindeki olumsuz geliş-

21 Samir Amir'den aktaran Boratav (2007).

22 Bkz. Pratap ve Quintin (2006: 6).

melerden doğan kayıpların ihracatı birincil mallar üzerinde yoğunlaşan ülkelerin ötesinde, sanayi ürün ihracatçılarını da kapsadığı görülmektedir. 1980-2014 döneminde, örneğin, dış ticaret hadleri sanayi ürün ihracatçısı az gelişmiş ülkeler için yılda ortalama % 1,1, Asya ülkeleri için ise % 1,5 oranında düşmüştür.[23]

iv) *İşgücü Piyasaları-Eşitsizlik-Yoksulluk:* Başta işsizlik olmak üzere işgücü piyasalarındaki gelişmeler, yoksulluk ve bölüşüm sorunları birbiriyle yakından ilişkili konulardır.

Az gelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasında işgücü piyasaları açısından da önemli bir farklılık vardır. Az gelişmiş ülkelerde açık işsizliğe ek olarak, çok düşük verimliliğe sahip çalışanlar, çalışabileceklerinden daha az süre çalışanların, oluşturduğu eksik istihdam içinde olanlar ve iş bulma ümidi olmadığı için işgücü piyasasının dışında kalan cesareti kırılmışlar sayıca yüksek boyutlara ulaşmaktadır.

Başta ABD olmak üzere, birçok gelişmiş ülkede de servet ve gelir dağılımı eşitsiz bir görünüm sergilemekle birlikte, verilerin yetersizliğine karşın az gelişmiş ülkelerde de eşitsizlikler çok yüksek, hatta birçoğunda gelişmiş ülkelerdekinden daha yüksek boyutlardadır. 1970'li yılların sonuna kadar sosyalist bir ülke olarak tanınan Çin'de, örneğin, bu yıllarda piyasa ekonomisine geçiş doğrultusunda önemli adımların atılmaya başlanması, bölgeler arasındakiler başta olma üzere eşitsizliklerin artmasına yol açmıştır.[24] Toprak mülkiyet yapısındaki ve vergi sistemindeki dengesizlik, tarımdışı-tarım, formel-enformel sektörler arasındaki verimlilik ve buna bağlı olarak kazanç farklılıkları, işgücü piyasası içindeki konum, eğitim ve özellikle de görece kaliteli eğitim olanaklarına erişimdeki fırsat eşitsizliği az gelişmiş ülkelerdeki gelir dağılımı eşitsizliklerinin temel nedenleri arasındadır.

Benzer şekilde, gelişmiş ülkelerde de önemli bir yoksul kesim bulunmakla birlikte, az gelişmiş ülkelerdeki yoksulluğun miktarı ve derecesi çok daha yüksektir. Birleşmiş Milletler'in yayımladığı en son verilere göre, 1990 yılı sonrasında "aşırı yoksul" insan sayısı yarı yarıya azalmıştır. Son yıllardaki olumlu gelişmelere karşın, az gelişmiş ülkelerde her beş kişiden biri hâlâ günde 1,25 dolar gibi çok düşük yoksulluk sınırının altında yaşamak zorundadır. Ayrıca, geçmişte bu sınırın üzerine çıkabilmiş milyonlarca insanın yeniden yoksulluk içine düşme tehlikesiyle karşı karşıya olduğu ve bu sınır biraz artıldığında milyonlarca insanın daha bu sınırın altında kalacağı bilinmektedir. 836 milyon insa-

23 Dış ticaret hadlerine ilişkin olumsuzluklar az gelişmiş ülkelerin temel sorunlarından birini oluşturmaya devam etmektedir. Son 30-35 yılda sanayileşme yolunda dev adımlar atan, sanayi ürün ihracatını ve bu ihracat içinde teknoloji yoğun malların payını hızla artıran Çin'de dahi bu sorunun önemini koruduğu anlaşılmaktadır. Bir gözlemcinin çok çarpıcı bir biçimde ifade ettiği gibi "Çin, ithal ettiği bir uçağın bedelini ödemek için 800 milyon gömlek ihraç etmenin utandırıcı durumundan kurtulmak istemektedir (Zeng ve Fang (2014: 1023).

24 Çin'de 1 milyon dolardan fazla serveti olanların sayısının sadece 2014 yılında 1 milyon artarak 4 milyona yükseldiği belirtiliyor (*Newsweek, 15* Haziran 2015). Az gelişmiş ülkelerde beş yaşından küçük çocukların dörtte biri yaşına göre kısa boyludur. 2014 yılında günde 42.000 kişi çatışmalar nedeniyle ve güvenlik arayışı içinde evlerini terk etmek zorunda kalmıştır.

nın "aşırı" yoksulluk içinde olması bu sorunun derinliğini çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. Günde 1,25 dolar yoksulluk sınırının altında kalan insanların çok büyük bir bölümü Güney Asya ve Afrika'nın Güney Sahra ülkelerinde yaşamaktadır. Yoksulluk küçük, "hassas" ve çatışmalı bölgelerde özellikle yüksek boyutlardadır.[25]

v) *Sosyal Yaşam Göstergeleri*: Yoksulluk ve eşitsizlik göstergelerinin doğal bir yansıması olarak, sosyal yaşam kalitesi başlığı altında toplanabilecek göstergeler açısından da az gelişmiş ülkeler gelişmiş ülkelerin çok gerisinde kalmaktadır. Bu bağlamda, kötü beslenme ve barınma (konut) koşulları, yer yer kitlesel kıtlık boyutlarına da ulaşan açlık, güvenli suya ulaşım, doğumda yaşam beklentisi, bebek ölümleri,[26] okur-yazarlık oranı, farklı eğitim aşamalarına ve sağlık hizmetlerine erişim ve bu hizmetlerin kalitesi gibi konular da az gelişmiş ülkelerin olumsuz göstergeleri arasında ilk akla gelenlerdir. Bu durum, az gelişmiş ülkelerde fiziki sermaye eksikliğine ek olarak insan sermayesinin gelişmesinin önünde de büyük engeller olduğunu göstermektedir. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın (UNDP) düzenli olarak yayımladığı ve milli gelir yanında sağlık ve eğitim göstegelerine yer veren insani kalkınma endeksinde, örneğin, az gelişmiş ülkeler çok gerilerde kalmaktadır.

vi) *Siyasal ve Kurumsal Göstergeler*: Yukarıda ana hatlarıyla özetlenenlerden farklı, ancak onlarla yakından ilişkili bir özellik olarak az gelişmiş ülkeler siyasal ve kurumsal göstergeleri açısından da oldukça olumsuz bir konumdadır. Gelişmiş ülkelerin aksine, birçok az gelişmiş ülke hâlâ otoriter rejimler tarafından yönetilmektedir. Serbest seçimlerin yapıldığı ülkelerin birçoğunda ise, sivil toplum örgütlerinin sayıca ve niteliksel olarak yetersizliği, yolsuzlukların ulaştığı yüksek düzey, insan hakları, hukukun üstünlüğü, kuvvetler ayrımı gibi kavramlara karşı duyarsızlık, bu ülkelerin ileri demokrasinin olmazsa olmaz koşullarını sağlamaktan da oldukça uzak kaldığını göstermektedir. Gelişmiş ülkelerin hemen göze çarpan bir ortak özelliği, ileri demokratik siyasal yapının içselleştirilmiş olmasıdır. Başlangıçtaki nüfuslarının çok büyük bir bölümü Avrupalı sanayileşmiş ülke göçmenlerinden oluşan Avustralya ve Yeni Zelanda dışında kalan bu ülkelerin sanayileşme süreçlerini tamamlayan ve sanayi-sonrası toplum yapısına sahip ülkeler olması sanayileşme ile demokrasi ilişkisini çağrıştırmaktadır.

vii) *Az Gelişmişlik Engelleri*: Az gelişmiş ülkelerin belki en önemli ortak özelliği, az gelişmişlik konumlarının kalıcı olma eğilimi göstermesi ve onları uzun yıllar boyunca azgelişmişlik sınırları içine âdeta hapseden ve gelişmiş ülke ko-

25 Bkz. http://www.un.org/sustainabledevelopment/poverty/

26 Birleşmiş Milletler kaynaklarına göre az gelişmiş ülkelerde, nüfusun en düşük gelire sahip % 20'lik kesimindeki çocukların beş yaşına gelene kadar ölme olasılığı en yüksek gelire sahip % 20'lik kesimdeki çocukların üç katıdır. Bkz. http://www.un.org/sustainabledevelopment/inequality/

numuna ulaşmalarına set çeken çok ciddi engellerle karşı karşıya olmalarıdır. "Gelişmiş" olarak anılan ülkeler, çok büyük bir bölümü Avrupa ve Kuzey Amerika'da yer alan az sayıda ülkeden oluşmaktadır. Bu bölgeler dışında, sadece Japonya, Yeni Zelanda ve Avustralya bu grup içinde değerlendirilmektedir.

Gelişmiş ülkeler, yeni üye kabul etmeyen bir kapalı "zenginler kulübü" görünümü vermektedir. Bu kulübe son elli yılda sadece Japonya'nın girebilmiş, Güney Kore'nin ise ancak kapıyı zorlama aşamasına gelmiş olması bu yargıyı destekler niteliktedir. Az sayıda ülke dışında, az gelişmiş ülkelerin gelişme yolunda yukarı doğru hareketliliğinde küreselleşmenin hız kazandığı 1980 sonrası dönemde genel bir yavaşlama olduğu görülmektedir. Bu durum, son yıllarda ortaya atılan "orta gelir tuzağı" teziyle de desteklenmektedr. Bu teze göre, hızlı büyüyen az gelişmiş ülkeler belirli bir kişi başına gelir düzeyine ulaştıktan sonra orada takılıp kalmakta ve yüksek gelirli ülke konumuna geçememektedir. Örneğin 1960 yılında orta gelirli olarak tanımlanan 101 ülkeden sadece 13'ü, 2008 yılına gelindiğinde yüksek gelirli ülke konumuna ulaşabilmişti. Bu sonuçta, birçok diğer etmenin yanında teknolojik gelişmenin çok büyük ölçüde sanayileşmiş ülkelerden kaynaklanması,[27] az gelişmiş ülkelerin "uygun" teknoloji üretme konusundaki yetersizlikleri ve teknoloji konusunda sanayileşmiş ülkelerden ithalata artan ölçüde bağımlı olmaları etkili olmuştur. Dünya Ticaret Örgütü'nün teknoloji konusunda mülkiyet haklarını koruyucu önlemleri, teknoloji ithalatının maliyetinin artmasına yol açarken, çok uluslu şirketlerin yeni teknolojileri az gelişmiş ülkelere sunma konusundaki isteksizlikleri teknolojik gelişme konusundaki kısıt ve engellerin daha da ağırlaşması anlamına gelmiştir.

Az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülke konumuna ulaşmalarına set çeken birçok engel arasında küresel ekonominin işleyişinden kaynaklanan dışsal etmenler de kuşkusuz önemlidir. Chang da, List'e referansla gelişmiş ülkelerin aralarına yeni üye alma konusundaki isteksizliklerini "merdivenle belirli bir yüksekliğe çıkmayı başaran birisinin başkalarının aynı olanaktan yararlanmasını engellemek için merdiveni tekmelemesi" metaforuyla açıklamaktadır.[28] Ancak dışsal etmenler, az gelişmiş ülkelerin kendi bünyelerinden kaynaklanan engellerin göz ardı edilmesine yol açmamalıdır. Bu engeller arasında, bu ülkelerin yukarıda beş başlık atında topladığımız demografik, teknolojik, eğitimsel özellikleriyle siyasal sistem ve kurumsal yapılarıyla ilgili sorunlar ön plana çıkmaktadır.

Yukarıdaki değerlendirmeler ışığında, hemen bir kez daha vurgulamak gerekir ki, bu "ortak" özellikler açısından az gelişmiş ülkeler arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. "En Az Gelişmiş Ülkeler" olarak sınıflandırılan ve büyük bölümü Afrika'da, özellikle de Güney Sahra bölgesinde yer alan ülkeler başta ol-

27 Teknolojik gelişmenin önemli belirleyicileri arasında olan araştırma ve geliştirme (ARGE) harcamaları, 2011 yılında ABD ve Japonya'da GSYH'nin % 2,5'i gibi çok yüksek bir oranda gerçekleşmiştir. 2013 yılında tek başına ABD'nin dünya ARGE harcamalarının üçte birine yakın (% 31,4) bir bölümünü oluşturması sanayileşmiş ülkelerin teknolojik gelişme konusundaki baskın konumuna işaret etmektedir. Zeng ve Fang (2014: 1025).

28 Bkz. Chang (2003).

mak üzere, Güney Asya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ve kimi Latin Amerika ülkeleri bu göstegelerin en olumsuz, buna karşılık Güneydoğu ve Doğu Asya ülkeleri ise görece olumlu olduğu ülkeler arasında yer almaktadır. Az gelişmiş ülkeler arasındaki farklılıkların önemli boyutlarda olması ve giderek artması, bazı gözlemcileri "Üçüncü Dünya'nın sonu geldi"[29] ve bu sonuca bağlı olarak bu ülkelerin sorunlarına yönelik bir akademik disiplin olarak "kalkınma iktisadının sonu geldi"[30] değerlendirmesi yapmaya yönlendirmiştir.

ÜLKE GRUPLARININ VE SEÇİLMİŞ ÜLKELERİN KİMİ TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELERİ

Belli başlı ülke gruplarının ve seçilmiş ülkelerin kimi önemli ekonomik göstergeleri Tablo 2-3'te verilmiştir. Tabloda ilk göze çarpan nokta, dış ticaretin GSYH'ye oranının yüksek boyutlara ulaşmış olması ve bu oranın düşük, orta ve yüksek gelirli ülkeler için dünya ortalamasına yakın düzeyde yüksek olmasıdır. Bu durum, neoliberal iktisat politikaları kapsamında, özellikle 1980 sonrasında dış ticaretin serbestleştirilmesi doğrultusunda küresel ve ülkeler temelinde atılan önemli adımların bir yansımasıdır. Öte yandan, bu oranın Avro Bölgesi'nde dünya ortalamasının oldukça üzerinde, Latin Amerika ve Karayipler'de ise altında olduğu görülmektedir.

Bu verilere daha ince ayrıntı düzeyinde baktığımızda, dış ticaretin GSYH'ye oranının beklendiği üzere, Honduras, Zimbabve ve Ermenistan gibi ekonomik açıdan küçük ülkelerde görece yüksek, Brezilya, ABD ve Japonya gibi büyük ülkelerde ise düşük olduğu görülmektedir. Güney Kore ve Almanya da bu oranın çok yüksek olduğu ülkeler arasında yer almaktadır. Çok büyük bir ekonomiye sahip olmasına karşın bu oranın Çin'de, diğer büyük ülkelere kıyasla yüksek olması, bu ülkenin son dönemdeki kararlı dışa dönük politikalarıyla, Mısır ve Pakistan'ın düşük oranları ise bu ülkelerin bu konudaki görece isteksiz politikalarıyla açıklanabilir.

Sanayi ürün ihracatı içinde yüksek teknoloji içeren malların oranı sanayileşmenin derinlik düzeyini göstermesi açısından önemlidir. Bu oran, beklendiği üzere, yüksek gelirli ülkelerde ve orta gelirli ülkelerde dünya ortalamasının üzerinde, düşük gelirli ülkelerde ise epeyce altındadır. Burada ilginç bir nokta, bu oranın üst orta gelirli ülkelerde yüksek gelirli ülkelerden daha yüksek olmasıdır. Bu durum, çoğu kez düşük kaliteli, emek yoğun ürünler ihracatı üzerinde yoğunlaştığı sanılan Çin'de sanayi ürün ihracatı içinde ileri teknoloji içeren malların aslında oldukça yüksek bir paya sahip olmasıyla açıklanabilir. Doğu Asya ve Pasifik bölgesi bu oranın dünya ortalamasının epeyce üzerinde, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ise çok altında olduğu bölgeler olarak dikkat çekmektedir. Filipinler ve Malezya gibi ülkelerde bu oranın çok yüksek olması çok uluslu şirketlerin bu ülkelerdeki ihracata yönelik etkinlikleriyle ilgilidir.

29 Bkz, örneğin, "End of the Third World", *Newsweek*, 22 Temmuz 1990.

30 Bkz. örneğin, Lal (1983).

TABLO 2-3
Ülke ve Ülke Gruplarında Seçilmiş Ekonomik Göstergeler

	Dış ticaret oranı[a]	*İleri teknoloji içeren ihracat*[b]	*Askerî harcamalar*[c]	*Yabancı sermaye*[d]	*Dış borç*[e]
Dünya	49,4	17,8	2,3	1.756.575	v.y
Düşük gelirli ülkeler	48,6	4,1	1,5	23.702	146.957
Bangladeş	43,7	0,2	1,2	1.502	27.804
Kenya	40,2	...	1,6	514	13,471
Uganda	33,3	1,9	1,9	1.194	4.361
Zimbabve	57,9	3,6	2,6	400	8.193
Orta gelirli ülkeler	48,6	19,1	1,9	714.923	5.359.415
Düşük orta gelirli ülkeler	47,7	11,1	1,9	109.463	1.398.505
Ermenistan	57,1	2,9	4,1	370	8.677
Hindistan	41,5	8,1	2,4	28.153	427.562
Pakistan	30,1	1,9	3,5	1.307	56.461
Filipinler	44,8	47,1	1,3	3.664	60.609
Mısır	31,9	0,5	1,7	5.553	44.430
Honduras	101,7	2,4	1,2	1.069	6.831
Endonezya	42,7	7,1	0,9	23.344	259.069
Bolivya	68,1	9,4		1.750	7.895
Üst orta gelirli ülkeler	48,9	21,2	1,9	605.460	3.960.910
Bulgaristan	117,2	8,0	1,5	1.888	52.995
İran	35,5	4,1	2,1	3.050	7.647
Çin	45,0	27,0	2,1	347.849	874.463
Brezilya	21,9	9,6	1,4	80.843	482.470
Meksika	61,2	15,9	0,6	42.093	443.012
Malezya	138,7	43,5	1,5	11.583	213.129
Şili	56,2	4,8	2,0	20.258	v.y
TÜRKİYE	49,1	1,9	2,3	12,823	388.243
Düşük orta gelirli ülkeler	48,6	18,9	1,9	738.625	5.506.372
Doğu Asya ve Pasifik	52,0	26,8	1,9	414.775	1.672.953
Avrupa ve Orta Asya	68,9	10,4	2,1	44.955	1.234.241
Latin Amerika ve Karayipler	36,6	12,0	1,3	184.616	1.495.309
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	52,3	2,0	3,3	23.423	190.569
Güney Asya	40,6	7,5	2,5	32.421	545.704
Güney Sahra	50,1	4,3	1,3	38.435	367.507
Yüksek gelirli ülkeler	49,8	17,2	2,5	1.017.950	v.y
Fransa	44,9	25,9	2,2	6.480	v.y
Almanya	70,8	16,1	1,3	51.267	v.y
Japonya	31,5	16,8	1,0	3,715	v.y
Güney Kore	82,4	27,1	2,6	12.221	v.y
ABD	23,3	17,8	3,8	294.971	v.y
Birleşik Krallık	44,7	16,3	2,2	48.314	v.y
Rusya	41,3	10,0	4,2	70.654	v.y
Avro Bölgesi	68,9	15,9	1,5	248.832	v.y
Yunanistan	40,8	7,5	2,5	2.945	v.y

v.y = veri yok.
[a] Toplam Dış Ticaretin GSYH'ye Oranı (%), 2013.
[b] Sanayi ürün ihracatı içinde ileri teknoloji içeren ihracatın oranı (%), 2013.
[c] Askeri harcamaların GSYH'ye oranı (%), 2013.
[d] Net giriş, 2013, milyon dolar.
[e] Toplam dış borç (stok), 2013, milyon dolar.
Kaynak: Dünya Bankası, *World Development Indicators*, 2015, Tablo 4'ten derlenmiştir.

GSYH içinde askeri harcamaların oranı, sanayileşme, sağlık ve eğitim gibi doğrudan kalkınmaya yönelik harcamaları azaltması açısından da önemidir. Bu oran, orta ve düşük gelirli ülkelerde dünya ortalamasının altında, yüksek gelirli ülkelerde (özellikle ABD ve Rusya'da) ise üzerindedir. Güney Sahra, bu oranın görece düşük, stratejik konumu nedeniyle Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesi ise yüksek olduğu bölgeler arasındadır.

Neoliberal iktisat politikaları çerçevesinde birçok ülkenin yabancı sermayeye karşı "açık kapı" yaklaşımı içinde olması semayenin küresel düzeyde hareket alanını genişletmiştir. Doğrudan Yabancı Sermaye hareketlerinin büyük bölümü gelişmiş ülkeler arasında, kalan bölümü ise yabancı sermayenin tarihsel olarak çekici bulduğu Latin Amerika, sosyalist bloğun dağılmasından sonra eski sosyalist ülkeler ve Doğu Asya (son dönemde özellikle Çin) üzerinde yoğunlaşmaktadır. Diğer ülkeler ise, geriye kalan yabancı sermaye akımlarından pay alma çabası içindedir.

Bu durum, Tablo 2-3'teki verilerden de açıkça görülmektedir. Yüksek gelirli ülkeler, net yabancı sermaye girişlerinin % 58,0'ini, üst orta gelirli ülkeler % 34,5'ini, düşük gelirli ülkeler ise sadece % 1,3'ünü oluşturmaktadır. Doğu Asya ve Pasifik, Avro Bölgesi ve Latin Amerika ile Karayipler net yabancı sermaye girişlerinin en yoğun olduğu bölgeler arasındadır. Orta gelirli ülkeler arasında Çin ve Brezilya, yüksek gelirli ülkeler arasında ise ABD bu konuda ön plana çıkmaktadır.

Tablo 2-3'ün son kolonunda verilen dış borç rakamları, gelişmekte olan ülkelerin dış borçlarının orta gelirli ülkeler ve özellikle de yüksek orta gelirli ülkeler üzerinde yoğunlaştığını açıkça ortaya koymaktadır. Çin, Brezilya, Meksika ve Hindistan en yüksek dış borç stokuna sahip ülkeler arasında yer almaktadır.

Tablo 2-3'teki göstergelere Türkiye açısından bakıldığında, Türkiye'nin dış ticaret oranı açısından dünya, yabancı sermaye net girişleri açısından gelişmekte olan ülkeler ortalamasına yakın, askeri harcamalar oranı ve dış borçluluk açısından gelişmekte olan ülke ortalamasının epeyce üzerinde yer aldığı görülmektedir. En çarpıcı gösterge ise, sanayi ürün ihracatı içinde ileri teknoloji içeren malların payının Türkiye'de sadece orta ve yüksek gelirli ülkelerin değil, düşük gelirli ülkeler ortalamasının da altında kalmasıdır.

Yükselen Ekonomiler

Seçilmiş yükselen ekonomilerin temel sanayileşme göstergeleri Tablo 2-4'ten izlenebilir. İmalat sanayisinin GSYH içindeki payının Tayland, Çin ve Güney Kore'de özellikle yüksek, buna karşılık Brezilya, Hindistan ve Güney Afrika'da düşük olduğu görülmektedir. Sanayileşme derinliğinin bir başka göstergesi olarak kişi başına imalat sanayi üretimi ve kişi başına sanayi ürün ihracatına ilişkin oranlar ise Güney Kore ve Polonya'da çok yüksek, buna karşılık büyük nüfusa sahip Hindistan, Endonezya ve Brezilya'da düşük düzeylerdedir. Toplam ihracat içinde sanayi ürün ihracatının payı, tarım ürünlerinin önemli bir paya sahip

TABLO 2-4
Seçilmiş Yükselen Ekonomilerin Temel Sanayileşme Göstergeleri, 2013

Ülke	İmalat sanayi üretimi/ GSYH[a] (%)	Kişi başına imalat sanayi katma değeri[b]	Sanayi ürün ihracatı/ Toplam ihracat (%)	Kişi başına sanayi ürün ihracatı[c]	Orta ve yüksek teknoloji içeren sanayi ürün ihracatı/ Toplam sanayi ürün ihracatı (%)
Çin	33	1.142,6	96,6	1.540,5	58,3
Meksika	16	1.340,9	81,0	2.514,4	78,3
Polonya	21	2323,6	87,3	4.656,8	55,2
Tayland	34	1.168,4	88,0	2.998,6	59,8
TÜRKİYE	18	1.548,3	87,8	1.778.4	40,6
Brezilya	13	756,7	63,4	766,8	40,1
Arjantin	19	1524,6	49,2	908,9	50,6
Güney Afrika	15	894,0	67,0	1.208,9	43,7
Endonezya	25	451,3	60,1	438,8	30,3
Hindistan	14	161,7	83,1	223,3	28,7
Güney Kore	29	7.180,7	97,2	11.043.4	72,4

[a] İmalat sanayi katma değeri/GSYH.
[b] 2005 fiyatlarıyla, dolar.
[c] Cari fiyatlarla, dolar.
Kaynak: UNIDO, *Industrial Development Report, 2016, The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Development*, Viyana, 2015.

olduğu Arjantin ve madencilik/hammadde ihracatının ön plana çıktığı Brezilya ve Endonezya dışında kalan bütün yükselen ülkelerde % 80'i aşan yüksek oranlara ulaşmıştır. Sanayileşme düzeyinin bir diğer önemli göstergesi olarak sanayi ürün ihracatı içinde orta ve ileri teknoloji içeren ürünlerin oranı, Güney Kore'de ve çok uluslu şirketlerin katkısıyla Meksika'da özellikle yüksek, Hindistan ve Endonezya'da ise düşüktür.

Tablodaki veriler topluca değerlendirildiğinde Güney Kore'nin bütün göstergelerde öne çıktığı, Türkiye'nin ise ortalarda bir konumda olduğu görülmektedir.

Seçilmiş yükselen ekonomilerin dünya sanayi üretimi ve sanayi ürün ticareti içindeki payları, dünya rekabetçilik sıralamasındaki yerleriyle birlikte Tablo 2-5'te verilmektedir. Tablodan çıkan en temel sonuç, Çin'in gerek üretim gerekse ticaret payı açısından çok baskın bir konumda olmasıdır. Dünya üretim ve ticaretinin tek başına yaklaşık altıda birini oluşturan Çin'in ulaştığı oranlar, ardından gelen Güney Kore'nin yaklaşık dört, Hindistan ve Meksika'nın sekiz, Türkiye'nin ise 14 katına ulaşmaktadır. Güney Kore de dünya sanayi üretimi ve ticareti açısından, Çin dışında kalan yükselen ekonomilere kıyasla çok önemli bir konuma sahiptir. Çin ve Güney Kore'nin dünya rekabetçilik sıralamasının en üst sıralarında yer almaları dünya ticaretindeki konumlarıyla tutarlıdır. Buna karşılık, son çeyrek yüzyılda Çin ile birlikte yüksek büyüme oranlarına ulaşan Hindistan'ın dünya sanayi üretim ve ticareti içindeki payı açısından Güney Kore'nin gerisinde kaldığı, özellikle rekabetçilik konusunda kayda değer bir atılım sağlayamadığı görülmektedir. Bu sonuç, dünya sanayi üretim ve ticareti içinde-

TABLO 2-5
Seçilmiş Yükselen Ekonomilerin Dünya Sanayi Rekabetçilik Sıralaması ve Kimi Sanayileşme Göstergeleri, 2013

Ülke	*Dünya sanayi rekabetçilik sıralaması*	*Dünya sanayi üretimi[a] içindeki pay (%)*	*Dünya sanayi ürün ticareti içindeki pay (%)*
Çin	5	17,5	16,8
Meksika	20	1,8	2,4
Polonya	21	1,0	1,4
Tayland	26	0,9	1,6
TÜRKİYE	30	1,3	1,1
Brezilya	35	1,7	1,2
Arjantin	40	0,7	0,3
Güney Afrika	41	0,5	0,5
Endonezya	42	1,3	0,9
Hindistan	43	2,2	2,2
Güney Kore	3	3,9	4,3

[a] İmalat sanayi katma değeri.
Kaynak: UNIDO, *Industrial Development Report, 2016, The Role of Technology and Innovation in Inclusive and Sustainable Development*, Viyana, 2015.

ki payı % 1'i biraz aşan, rekabetçilik sıralamasında ise oldukça geride kalan Türkiye için de geçerlidir.

BAŞLICA SORUN ALANLARI VE KIRILGANLIKLAR

Son kırk yıla yakın bir süredir neoliberal küreselleşme ekseninde bir gelişme gösteren dünya ekonomisi çeşitli sorun ve belirsizliklerle karşı karşıyadır. Bu kesimde bu sorun ve kırılganlıklar ana başlıklar altında incelenmektedir.

Büyüme - İşgücü Piyasaları - Bölüşüm Sorunları - Yoksulluk

Kitabın bir önceki bölümünde ayrıntılı olarak tartışıldığı gibi, İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen ilk 20-25 yılda büyüme, kalkınma gündeminin başat konusu olmuş hatta kalkınmayla özdeş sayılmıştır. Hızlı büyümenin yeterli istihdam yaratmadığı, beklentilerin aksine, yoksul kesimlerin refah düzeyinde kayda değer bir iyileşme sağlamadığı ve gelir eşitsizliklerini azaltmak şöyle dursun, birçok ülkede daha da arttırdığının anlaşılması için 1960'lı yılların ikinci yarısını beklemek gerekmiştir. Bu tarihten sonra, fiziksel sermaye yanında beşeri sermayenin, tarımsal gelişmenin, istihdam ve işsizlik başta olmak üzere işgücü piyasalarının ve bunlara bağlı olarak yoksulluğun önemine ilişkin artan bir farkındalık oluşmuş ve kalkınma tanımı da büyüme yanında bu kavramları da içerecek bir biçimde daha kapsayıcı bir boyut kazanmıştır.

Yoksulluk konusu, İkinci Dünya Savaşı sonrasında önemli bir bilim dalı olarak ortaya çıkan kalkınma iktisadı içinde, özellikle 1970'li yıllardan başlayarak önem kazandı. Birçok ülkede neoliberalizmin başlangıç ve yükseliş dönemini temsil eden 1980'li yıllarda gündemden düşmüşse de, 1990'lı yıllardan başlayarak yeniden önem kazandı. İşgücü piyasalarının ve yoksulluk ko-

nularının 1970'li yıllarda kalkınma gündemi içinde önemli bir yer tutmaya başlamasında Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ve Dünya Bankası etkili bir rol oynadı. Yoksulluk konusunun uluslararası düzlemde önem kazanmasına ve o yolla ulusal gündemin ilk sıralarına taşınmasına Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) da yayımladıkları kapsamlı raporlar yoluyla önemli katkı sağladı. Yoksulluğun azaltılması 2000'li yıllarda Birleşmiş Milletler tarafından belirlenen Binyıl Kalkınma Hedefleri arasında ilk sıralarda yer aldı.

Bu süreçte, toplumsal barış ve yoksullukla yakından ilişkili olmasına karşın gelir dağılımı ve daha genel anlamda eşitsizlik konusu geri planda kaldı ve büyük ölçüde ihmal edildi. Ancak son dönemde bu ihmalin giderilmesi yolunda önemli gelişmeler oldu. Gelir dağılımındaki eşitsizliklerin, yoksullukla mücadelenin ana unsurlarından biri olan hızlı büyümenin etkisini kısıtladığı, hızlı büyümenin sağlayabileceği refah artışının, gelir dağılımının en alt kesimini oluşturan yoksullara ulaşmasının önünde önemli bir engel oluşturduğu açıkça ortaya kondu. Son dönemde yoksulluk tartışmaları giderek gelir ve servet dağılımı ve daha genel anlamda bölüşüm ve eşitsizlik çerçevesinde ele alınmaya başlandı. Bu durum, tartışmalara yeni bir boyut ve anlam kazandırdı.

Akademik çalışmalar da, gelir eşitliğinin büyümeyi engelleyen değil, aksine destekleyen unsurlar taşıdığını ortaya koydu. Bir önceki bölümde değinildiği gibi, başta Dünya Bankası, UNCTAD ve OECD olmak üzere çeşitli uluslararası kuruluşlar kapsamlı raporlar yoluyla eşitsizlik konusunu kalkınma gündeminin ön sıralarına taşıdı.[31] Bu konuda Fransız iktisatçı Thomas Piketty'nin 2013 yılında Fransızca ve bir sonraki yıl İngilizce olarak yayımlanan *21. Yüzyılda Kapital* başlıklı eseri önemli bir katkıda bulundu. Kitap, bütün dünyada büyük bir yankı yaptı ve kısa sürede en çok satanlar listesinde ilk sıralara çıktı.[32] Son 250 yılda servet dağılımındaki ilişkileri de inceleyen bu çalışmasında Piketty, gelişmiş ülkelerde sermayenin getiri oranının sürekli olarak ekonomik büyüme oranının üzerinde olduğu noktasından hareketle servet dağılımının giderek daha eşitsiz bir hale geleceği sonucuna ulaştı. Bu durumun kendiliğinden düzelmeyeceğini vurgulayarak da küresel düzlemde, artan oranlı bir servet vergisi uygulanmasını önerdi.

Ulusal ve uluslararası düzlemlerde artan ilgiye koşut olarak büyüme, işgücü piyasaları, bölüşüm ve yoksulluk konuları kalkınma gündeminin ana maddelerini oluşturmaya devam etmektedir.

Büyüme

Bu bölümün birinci kesiminde de belirtildiği gibi, dünya ekonomisi son dönemde dış ticaretin ve bunun da etkisiyle büyümenin belirgin bir biçimde yavaşla-

31 Ayrıntı için bkz. Şenses (2014).

32 Kitabın 2 milyon kopyasının satılmış olması ve ardından bu kitabı genellikle olumlu olarak değerlendiren ve aralarında Paul Krugman gibi Nobel Ödülü sahibi iktisatçıların katkıda bulunduğu *After Piketty* (*Piketty'den Sonra*) başlıklı bir derleme kitabın yayımlanmış olması kitabın yarattığı etkinin büyüklüğünün bir göstergesidir. Bkz. Boushey vd. (2017).

dığı bir döneme girmiştir. Bu durgunluk döneminin burada tartışılan temel göstergeler üzerinde önemli yansımalarının olması ve kırılganlıklara yol açması kaçınılmazdır.

İşgücü Piyasaları

1960 yılında 3,0, 2000 yılında 6,1 milyar olan dünya nüfusu, 2016 yılında 7,4 milyara ulaştı.[33] ILO'nun 2016 verilerine göre, çalışma yaşındaki nüfus ise, 2014 yılında, dünyada % 1,3, gelişmiş ülkelerde % 0,6, yükselen ekonomilerde dünya artış hızının biraz üzerinde % 1,4 oranında artarken, gelişmekte olan ülkelerde bunun çok üzerinde % 3,2 oranında arttı. ILO'nun 2015-20 dönemine ilişkin kestirimleri bu durumda büyük bir değişiklik olmayacağını, bu oranlardaki çok hafif düşüşlerin en belirginlerinin yine gelişmiş ülkelerde olacağını göstermektedir.[34] Bu veriler, çalışma yaşındaki dünya nüfusunun hızla artmaya devam edeceğine ve bu nüfusun giderek artan oranda gelişmekte olan ülkelerde yoğunlaşacağına işaret etmektedir.

Ülke gruplarına ve seçilmiş ülkelere ilişkin temel işgücü piyasası göstergeleri Tablo 2-6 ve Tablo 2-7'den izlenebilir.

İşgücüne Katılma Oranı

İşgücüne katılma oranının yükselen ekonomilerde ve Kuzey Amerika başta olmak üzere gelişmiş ülkelerde dünya ortalamasına (% 62,9) yakın, az gelişmiş ülkelerde ise bunun çok üstünde olduğu görülmektedir. Bu sonuçta, az gelişmiş ülkelerde tarımın ekonomide görece daha yüksek bir paya sahip olması, yoksulluk oranının yüksekliği nedeniyle insanların düşük ücretle de olsa çalışmak zorunda kalması etkili olmuş olabilir. Güney Sahra ile Güneydoğu ve Doğu Asya bölgeleri bu oranın görece yüksek, Kuzey Afrika ise çok düşük olduğu bölgeler arasında yer almaktadır. Dünya Bankası verileri[35] ise ayrıca, orta gelirli ülkeler arasında Bolivya, Çin ve Brezilya'nın, yüksek gelirli ülkeler arasında ise Güney Kore'nin bu oranın en yüksek olduğu ülkeler arasında olduğunu göstermektedir. Kuzey Afrika'daki düşük oran, önemli ölçüde kadınların işgücüne katılma oranlarının düşüklüğüyle ilgilidir. İşgücüne katılma oranı Türkiye'de de, bu ülkelerdekine benzer biçimde % 49 gibi çok düşük bir düzeydedir.

2015 yılında dünyada, çalışma yaşında olup da işgücüne katılmayanların sayısı 25 milyonluk bir artış göstererek 2 milyara ulaşmıştır. İşgücüne katılma oranının ülke gruplarında 2020 yılına kadar genellikle düşme eğilimi içinde olması, buna karşılık az gelişmiş ülkelerde % 76,8'lik düzeyini koruması, hatta Güneydoğu Asya dışındaki ülkelerde hafif bir artış göstermesi beklenmektedir (Tablo 2-6).

---

33 http://www.worldometers.info/world-population/

34 Bkz. ILO (2016).

35 *World Development Indicators, 2015.*

TABLO 2-6
Ülke Grupları İçin İşgücüne Katılma ve Korunmasız İstihdam Oranı, 2014 ve 2020 (%)

	İşgücüne katılma oranı		Korunmasız istihdam oranı	
	2014	2020[c]	2014	2019[c]
Dünya	62,9	62,5	46,3	45,8
Gelişmiş ülkeler	60,6	59,8	10,5	10,2
Yükselen ülkeler	62,3	61,8	53,1	51,9
Az gelişmiş ülkeler	76,8	76,9	76,8	76,2
Avrupa Birliği-28	56,6[a]	56,2[d]	12,3	11,8
Orta ve Batı Asya	57,8	58,3	33,0	31,1
Doğu Asya	69,6	69,1[d]	42,6	40,9
Avrupa[b]	57,7	57,5[d]	11,5	11,1
Doğu Avrupa	60,0	60,0[d]	11,3	11,3
L.Amerika ve Karayipler	65,0	65,2[d]	31,0	31,1
Kuzey Afrika	48,0	48,3[d]	34,2	33,2
Kuzey Amerika	62,2	61,8[e]	6,5	6,1
G.Doğu Asya ve Pasifik	70,1	69,9[d]	54,4	52,5
Güney Asya	54,5	54,6[d]	74,1	71,9
Güney Sahra	70,0	70,4[d]	69,8	69,4

[a] Avro Bölgesi.
[b] Kuzey, Batı ve Güney Avrupa.
[c] Kestirim.
[d] 2017, kestirim.
[e] 2017, kestirim, ABD.
Kaynak: International Labour Organization, *World Employment Social Outlook Trends 2016*, Cenevre, 2016.

Korunmasız İstihdam

Ücretsiz aile işçileri ve kendi hesabına çalışanların toplamının toplam istihdam içindeki payını gösteren korunmasız istihdam oranı, az gelişmiş ülkelerde gelişmiş ülkelerin yedi katından fazla, Kuzey Amerika'nın ise yaklaşık on iki katıdır. Bu oran, Güney Asya'da ve Güney Sahra'da çok yüksek, Latin Amerika ve Kuzey Afrika'da çok düşüktür. 2014 yılında gelişmiş ülkelerde % 10,1 dolaylarında olan bu oran, yükselen ekonomilerde ve gelişmekte olan ülkelerde sırasıyla % 53,1 ve % 76,8'e ulaşmıştır (Tablo 2-6). Dünya Bankası verileri,[36] bu oranın düşük orta gelirli ülkeler arasında yer alan Hindistan'da çok yüksek (% 81), bir üst orta gelir ülkesi olan Bulgaristan'da çok düşük (% 8), buna karşılık bir yüksek gelir ülkesi olan Yunanistan'da, bu ülkede yaşanan krizin de etkisiyle, çok yüksek (% 30) olduğunu göstermektedir.

Öte yandan, dünyadaki toplam istihdamın yarısına yakın bir bölümünü oluşturan 1,5 milyar insan halen korunmasız istihdam tanımı içinde yer almaktadır. Buna ek olarak, korunmasız istihdam oranının, Güney Asya ve Güney Sahra'da özellikle yüksek olması, yükselen ekonomilerde korunmasız istihdam içindeki insan sayısının 2019 yılına kadar 35 milyonluk bir artış göstereceğine ilişkin beklenti,[37] bu ülkelerde işgücü piyasalarının karşı karşıya olduğu temel bir soruna işaret etmektedir.

36 *World Development Indicators, 2015.*
37 ILO (2016).

2019 yılına ilişkin ILO kestirimleri, korunmasız istihdamın ülke gruplarında hafif de olsa bir düşme eğilimi içinde olduğunu ve dünya ortalamasının da bunun bir yansıması olarak % 46,3'ten % 45,8'e düşeceğine işaret etmektedir (Tablo 2-6).

İşsizlik

İşsizlik oranının az gelişmiş ülkelerde ve yükselen ekonomilerde dünya ortalamasına (% 5,8) yakın, gelişmiş ülkelerde dünya ortalamasından 1,3 puan, Kuzey Afrika ülkelerinde 5,4 puan, Avrupa ülkelerinde ise 4,9 puan daha yüksek olduğu görülmektedir (Tablo 2-7). Az gelişmiş ülkelerde "açık" işsizlik oranının düşüklüğü, korunmasız ve eksik istihdamın yaygın olması, yoksulların düşük ücretle de olsa çalışmak zorunda kalmasıyla ilişkilidir. Güney Sahra, işsizlik oranının görece yüksek, Doğu ve Güney Asya ise düşük olduğu bölgeler arasındadır. Hindistan, Güney Kore ve Japonya işsizlik oranının düşük, İtalya ve Güney Afrika ise yüksek olduğu ülkeler arasında ön plana çıkmaktadır. Türkiye'nin işsizlik oranı, Avrupa Birliği ortalamasına yakın, diğer bütün ülke grupları ortalamasının ise üzerindedir. Dünya Bankası verileri,[38] işsizlik oranının orta gelirli ülkeler arasında Ermenistan, Mısır, Bulgaristan ve İran'da, yüksek gelirli ülkeler arasında ise İspanya'da ve o ülkedeki krizin de etkisiyle Yunanistan'da diğer ülkelere kıyasla çok daha yüksek olduğunu göstermektedir.

İşsizlik olgusuna, işsiz insan sayıları açısından yaklaşıldığında ortaya daha da olumsuz bir tablo çıkmaktadır. Küresel krizden bu yana, 27 milyonluk bir artış gösteren dünyadaki işsiz insan sayısı 2015 yılında 200 milyona yaklaşmıştır. Bu sayının üçte ikisini aşkın bölümü başta Çin olmak üzere yükselen ekonomilerden kaynaklanmaktadır (Tablo 2-7).

ILO'nun 2017 yılına ilişkin kestirimleri, işsizlik oranında çok hafif bir düşme, işsiz sayısında ise artış olacağını öngörmektedir. İşsizlik oranındaki düşüşün gelişmiş ülkelerdeki gelişmelerden, işsiz sayısındaki artışın ise büyük ölçüde yükselen ülkelerdeki artıştan kaynaklanması beklenmektedir.

Dünyada, 15-24 yaş grubunda 1,2 milyar genç bulunmaktadır. Dünya nüfusunun % 17'sini oluşturan bu kesimin, işsizlerin % 40'ını oluşturması genç işsizliğinin boyutlarını çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. Genç işsizliği gelişmiş ülkelerde de önemli boyutlarda olup Fransa'da % 26, İtalya'da % 37, İspanya'da ise % 45 gibi çok yüksek oranlara ulaşmaktadır.[39] Bu sorun, nüfusun yarısına yakın bir bölümünün 25 yaşın altında olduğu az gelişmiş ülkelerde de büyük bir sorun oluşturmaktadır.[40] Dünya genç nüfusu yanında yaşlı nüfusundaki artış, dünya nüfusunun sadece % 28'inin kapsamlı sosyal güvence/koruma altında olduğu gözönüne alındığında sosyal güvenlik sorununun giderek ağırlaşacağı anlamına gelmektedir.

38 *World Development Indicators, 2015.*

39 *New York Times*, 10 Temmuz 2016.

40 Bkz. Turshen (2014).

TABLO 2-7
Ülke Grupları ve Seçilmiş Ülkelerde İşsizlik Oranı ve İşsiz Sayısı, 2014 ve 2017

Ülke grupları	*İşsizlik oranı (%) 2014*	*İşsizlik oranı (%) 2017*[a]	*İşsiz sayısı (milyon) 2015*	*İşsiz sayısı (milyon) 2017*[a]
Dünya	5,8	5,7	197,1	200,5
Gelişmiş ülkeler	7,1	6,4	46,7	45,3
Yükselen ülkeler	5,5	5,6	135,3	139,1
Az gelişmiş ülkeler	5,5	5,5	15,1	16,1
Doğu Asya	4,5	4,6	42,1	42,7
Çin	4,6	4,7	37,3	38,1
Japonya	3,5	3,1	2,2	2,0
Güney Kore	3,5	3,4	1,0	0,9
Doğu Avrupa	6,8	6,9	10,2	10,1
Rusya	5,2	6,1	4,4	4,6
Latin Amerika ve Karayipler	6,4	6,7	19,9	21,2
Arjantin	7,3	6,7	1,3	1,4
Brezilya	6,8	7,6	7,7	8,4
Meksika	4,9	4,0	2,5	2,4
Kuzey Afrika	12,5	11,6	8,8	8,8
Kuzey Amerika	6,3	4,9	10,0	9,0
ABD	6,3	4,7	8,7	7,7
Avrupa[b]	10,7	9,7	21,8	21,0
Avrupa Birliği-28	10,2	9,1	23,2	22,2
Fransa	10,3	10,0	3,1	2,9
Almanya	5,0	4,7	2,0	2,0
İtalya	12,7	11,5	3,0	2,9
Birleşik Krallık	6,1	5,5	1,8	1,9
Güney Asya	4,2	4,0	28,8	29,4
Hindistan	3,5	3,4	17,5	17,6
Afrika (Güney Sahra)	7,3	7,5	28,2	30,4
Güney Afrika	24,9	25,7	5,1	5,4
TÜRKİYE	9,9	10,4	3,0	3,1

[a]Kestirim.
[b]Kuzey, Batı ve Güney Avrupa.
Kaynak: International Labour Organization, *World Employment Social Outlook Trends 2016*, Cenevre, 2016.

Birçok diğer kalkınma göstergelerinde olduğu gibi, işgücü piyasalarına ilişkin veriler de ülkeler arasında önemli farklılıklar olduğunu göstermektedir. Örneğin, 2014 yılında dünya için % 5,8 olarak hesaplanan işsizlik oranı, Japonya ve Güney Kore'yle (% 3,5) Güney Afrika'nın (% 24,9) iki ayrı uçta yer aldığı geniş bir aralık içinde önemli farklılıklar göstermektedir. Bu farklılıklar, aynı bölgede yer alan iki ülke arasında dahi önemli boyutlara ulaşmaktadır: Örneğin, Brezilya'nın işsizlik oranı Meksika'nınkinin iki katına yakındır. Gelişmiş ülkeler için de benzer bir durum söz konusudur. İtalya'nın işsizlik oranı Birleşik Krallık oranının iki katından fazladır (Tablo 2-7).

Özetlersek, işsizlik oranının, gelişmekte olan ülkelerde ve yükselen ekonomilerde beklenenden düşük olması, bu ülkelerde işgücü piyasalarına ilişkin te-

mel sorunun, bu verilerin gösterdiği açık işsizlikten değil, kendi hesabına çalışanlarla ücretsiz aile işçilerinden oluşan ve çoğunlukla sosyal güvenceden yoksun kesimlerin oluşturduğu korunmasız istihdam oranının çok yüksek olmasından kaynaklandığına işaret etmektedir. İş bulma ümidi olmayanların iş arama eğilimi içinde olmamaları, işsizlik sigortası güvencesinin bulunmaması, "işsiz kalamayacak kadar yoksul" kitleleri, verimliliğin ve kazançların genellikle düşük ve zaman içinde değişken olduğu enformel sektöre yöneltmektedir. Bu durumda, açık işsizlik oranı düşük kalırken, korunmasız istihdam oranı çok yüksek düzeylere çıkmaktadır.

Bölüşüm: Servet ve Gelir Dağılımı

Veri Sorunları

Bölüşüm sorunlarına ilişkin veriler, servet dağılımıyla ilgili olanlar başta olmak üzere dünya ekonomisine ilişkin verilerin en zayıf halkasını oluşturmaktadır. Verilerin miktar ve kalitesi ülkelerin gelişmişlik düzeyi düştükçe daha da azalmaktadır. Bu nedenle, bu konudaki değerlendirmelerimizde, resmi veriler yanında ikincil kaynaklardan da yararlanılmıştır.

Gelir dağılımı çalışmaları mevcut verilerin miktarı ve kalitesi ile ilgili sorunların yanında çeşitli güçlüklerle karşı karşıyadır. Birçok ülkede, uzun yıllar boyunca gelir dağılımı araştırmalarının yok denecek kadar az olması, resmi gelir dağılımı istatistiklerinin yayımlanmamış olması bu güçlükler arasında ön plana çıkmaktadır. Bu durum, gelir dağılımı konusunun yakın bir geçmişe kadar kalkınma yazınında ihmal edilmiş olmasının bir yansımasıdır.

Bu güçlükler, gelir dağılımını dünya ölçeğinde hesaplamayı amaçlayan çalışmalarda had safhaya ulaşmaktadır. Anket sonuçlarına dayalı veriler, anketlerin dönem, yöntem, kapsam ve anketin yapıldığı tarih açısından ülkeden ülkeye önemli farklılıklar göstermesi, uluslararası kıyaslamaları olumsuz etkilemesi bir yana, bu verilerden küresel düzeyde anlamlı sonuçlar çıkarmayı da en baştan güçleştirmektedir. Son dönemdeki veriler dahi çeşitli eksiklikler içermektedir. Birçok yoksul ülkeye ait anket sonuçlarının bulunmaması, dünya gelir dağılımının olduğundan daha az eşitsiz çıkması sonucunu doğurmaktadır. Anket sonuçlarının mevcut olduğu ülkelerde, görece üst gelir gruplarının anketlere katılma konusunda gösterdiği isteksizlik de benzer bir yanlılığı beraberinde getirmektedir. Anketlerde kullanılan yöntemlerin sadece ülkeler arasında değil aynı ülke için değişik yıllarda farklılık göstermesi de temel bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Bu güçlüklerin kaçınılmaz bir sonucu olarak, araştırmalar birbirinden farklı sonuçlar vermektedir. Öyle ki, bazı araştırmalar dünyada gelir eşitsizliklerinin artma, nadiren de olsa diğer bazıları ise azalma eğilimi içinde olduğu sonucuna varmaktadır.

Servet Dağılımı

Servet dağılımına ilişkin veriler, son derece eşitsiz bir dünyada yaşadığımızı bir kez daha ve çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. Bu konudaki en son ve kapsamlı bilgiler Piketty'nin bütün dünyada büyük yankı yapan kitabından izlenebilir. 2010'lu yılların başlarında Avrupa ülkelerinin çoğunda ve özellikle de önde gelen Avrupa ülkelerinde (Fransa, Almanya, Birleşik Krallık ve İtalya) nüfusun en zengin % 10'luk kesiminin toplam ulusal servetin % 60'ına sahip olduğu bu dağılımın en eşitlikçi olduğu, bu İskandinav ülkelerinde dahi bu oranın % 50'den fazla olduğu tahmin edilmektedir. Daha da çarpıcı bir veri, bu ülkelerin hepsinde nüfusun en düşük gelire sahip yarısının toplam servet içindeki payının sıfıra yakın bir düzeyde olmasıdır. Örneğin Fransa'da 2010-2011 yılına ilişkin veriler, nüfusun en zengin % 10'luk kesimi toplam servetin % 62'sine sahipken en yoksul % 50'lik kesimin payının sadece % 4 düzeyinde kaldığını göstermektedir. Aynı yıllarda, ABD'de için bu oranlar % 72 ve % 2 olarak hesaplanmıştır. Bu verilerin beyana dayalı olması ve en büyük servetleri olduğundan küçük gösterme olasılığı, servet dağılımındaki eşitsizliklerin, bu verilerin gösterdiğinden bile daha yüksek olduğuna işaret etmektedir.[41]

Çeşitli kaynaklardan gelen diğer veriler de servet eşitsizliklerinin ulaştığı boyutları ve son derece eşitsiz bir dünyada yaşadığımızı çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. Dünya nüfusunun en zengin % 1'lik kesiminin dünyadaki varlıkların (*assets*) % 85'ine, buna karşılık dünya nüfusunun en yoksul yarısının toplam servetin sadece % 1'ine sahip olduğu tahmin edilmektedir. ABD'de nüfusun en yüksek gelire sahip % 1'lik kesimi toplam servetin % 40'ına sahiptir.[42] 1970'li yılların sonlarından başlayarak sosyalizmden piyasa ekonomisine doğru kayda değer bir yönelim gerçekleştiren ancak ekonomide kamu kesiminin ağırlığını bir ölçüde koruyan Çin'de dahi serveti 1,6 milyon doları aşan 1 milyondan fazla Çinli bulunmaktadır[43] ve bunların sayıları hızla artmaktadır.

İsviçre'nin en büyük bankası konumundai UBS Bankası'nın, Wealth X Ajansı ile birlikte Kasım 2014'te yayınlanan Dünya Zenginlik Raporu'na göre, dünyada parasal varlığı 30 milyon dolardan fazla olan 211 bin "ultra zengin" bulunmaktadır. Bunların % 35,5'i ABD'de, % 29,3'ü Avrupa'da, % 22,1'i ise Asya'da yaşamaktadır. Dünya erişkin nüfusunun sadece % 0,004'ünü oluşturan bu 211 bin ultra zengin dünyadaki toplam parasal varlığın % 13'üne sahiptir.[44] Oxfam adlı kuruluş tarafından yayımlanan en son verilere göre ise, dünyadaki en zengin sekiz kişinin toplam serveti dünya nüfusunun yarısını oluşturan, en düşük gelire sahip 3,6 milyarlık kesiminin toplam servetine eşittir.[45]

41 Ayrıntı için bkz. Piketty (2014).

42 Stiglitz (2012). Stiglitz, bu kesimin sadece % 15 olan vergi oranının çalışan kesimlerin vergi oranından daha düşük olduğuna da dikkat çekmektedir.

43 *The Economist*, 4 Ağustos 2012, s. 47.

44 Bu rapora göre, dünyanın en yoksul kıtası olarak bilinen Afrika'da da 3.000 civarında 'ultra zengin' vardır. *Hürriyet*, 22 Kasım 2014.

45 *New York Times*, 16 Ocak 2017. Bu kişi sayısının bir yıl önce 8 yerine 62 olması servet dağılımının

2016 yılında açıklanan Panama Belgeleri, aralarında siyasetçilerin ve büyük şirketlerin de olduğu varlıklı kesimlerin vergi kaçırmak amacıyla kıyı bankacılığı yoluyla hesaplar açarak ülkeleri dışına çok yüksek miktarda para aktardıklarını ortaya koymuştur. 29 Mayıs 2016 tarihli *New York Times*'da verilen bir habere göre, dünyadaki kişisel servetin % 8'i, ülke içinde vergi ödememek için 'vergi cennetlerinde' saklanmaktadır.

Gelir Dağılımı: Genel Eğilimler

Yukarıda işaret edilen veri sorunlarına karşın dünya gelir dağılımının gelişimine ilişkin üzerinde uzlaşılan temel eğilimlerden söz edebiliriz. 18. yüzyıl ortalarında Birleşik Krallık'ta başlayan sanayi devrimi, sanayileşen Batılı ülkelerle diğer ülkeler arasındaki gelir eşitsizliklerinin artmasına yol açtı. Dünya gelir dağılımındaki eşitsizlikler Birinci Sanayi Devrimi'nden sonra en az bir 100 yıl arttıktan sonra 20. yüzyılın ilk yarısında istikrarsız bir seyir izledi.[46] 1960 yılından sonra ise neolibealizmin yükselişe geçtiği 1980'li yılların başlarına kadar azalma eğilimi gösterdi. İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen 20-25 yıllık dönemde gerçekleştirilen hızlı büyüme, sanayileşmiş ülkelerde ve birçok gelişmekte olan ülkede düşük ve azalan gelir eşitsizliklerini beraberinde getirdi. 1980 sonrasında büyüme hızı düşerken ülkeler arasında ve ülkeler içinde gelir eşitsizlikleri artış eğilimi gösterdi. Bu durum, 2008 küresel krizinin katkısıyla gelir eşitsizliğinin özellikle gelişmiş ülkelerde hızla artmasına ve 1920'lerden bu yana en yüksek düzeyine çıkmasına yol açtı.[47]

Dünyada gelir dağılımına ilişkin İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki gelişmeler ve 2008 küresel krizi öncesindeki durum, bu konuda kapsamlı çalışmalar yapan Branko Milanovic'in bulgularından daha ince bir ayrıntı düzeyinde izlenebilir.[48] Bu bulgular, 1980'li yılların ortalarını izleyen yıllar için anket sonuçlarına, öncesi için ise eldeki kısıtlı veriler ışığında büyük ölçüde tahminlere dayanmaktadır.

Milanovic, dünya gelir dağılımına üç açıdan yaklaşmaktadır. Bunlardan birincisi, nüfusa bakılmaksızın her bir ülkenin milli geliri ve ortalama geliri üzerinden yapılan hesaplamalara dayanmaktadır. Buna göre, ülkeler arası gelir dağılımı, 1945-80 döneminde önemli bir değişiklik göstermeden istikrarlı bir görünüm sergiledikten sonra, küreselleşmenin hız kazandığı 1980 sonrasında, 2000 yılına kadar, gelişmiş ülkelerin daha hızlı büyümesi sonucunda bozuldu. Bu sonuç, bu dönemde hızlı bir büyüme gösteren Hindistan ve Çin'in çok büyük nüfuslarının hesaba katılmamış olması ve bu iki ülkenin hesaplamalarda çok küçük nüfusa sahip ülkelerle eşdeğer sayılmasıyla ilgilidir.

Dünya gelir dağılımına Milanovic'in ikinci yaklaşımı, yine ülke gelir ortalamaları esasına dayanarak aynı hesaplamayı, ülkeleri nüfuslarına göre ağırlıklan-

---

tepe noktalarındaki artan yoğunlaşmaya işaret etmektedir.

46 Rougoor ve Van Marrewijk (2015).

47 Bkz. UNCTAD (2012) ve Şenses (2014).

48 Ayrıntı için bkz. Milanovic (2012).

dırarak yinelemekte ve 1980 sonrasındaki küreselleşme sürecinde gelir dağılımında belirli bir iyileşme olduğu sonucuna varmaktadır. Beklendiği gibi, bu sonuçta dünya nüfusunun önemli bir bölümünü oluşturan Hindistan ve özellikle Çin'in hesaplamada kazandığı büyük ağırlık etkili olmuştur.

Milanovic'in üçüncü yaklaşımı, daha açıklayıcı olarak, kişilerin hangi ülkede yaşadıklarına bakılmaksızın, ülkelerdeki fiyat düzeyi de dikkate alınarak ülkeler temelinde değil, kişisel gelirler temelinde yapılan hesaplamalara dayanmaktadır. Yoksul ülkelerin fiyat düzeyi gelişmiş ülkelere kıyasla daha düşük olduğu için bu düzeltme yoksul insanların gelirlerinin artması, dolayısıyla dünya gelir dağılımının daha az eşitsiz bir görünüm kazanması anlamına gelmektedir. Bu hesaplama, uzun bir aradan sonra 2002-2008 döneminde dünya gelir dağılımında kayda değer bir iyileşme olduğunu göstermektedir.

Dünyada gelir dağılımına, yine Milanovic'in çalışmalarına dayanarak ve yukarıda verilen özet bilgilerin ötesine geçerek daha da ayrıntılı olarak bakıldığında, çok çarpıcı ek bulgulara ulaşılmaktadır. Örneğin, 1998-2008 döneminde reel gelirleri neredeyse hiç artmayan iki kesim vardır: % 5'lik en yoksul kesim ve % 75-90 arasındaki yüzde birlik kesimler. Bunlardan birinci grubu, beklendiği üzere, özellikle Afrika'daki, Latin Amerika'daki ve eski sosyalist ülkelerdeki en yoksul kesimler oluşturmaktadır. İkinci grup ise, çok büyük ağırlıkla gelişmiş ülkelerde yaşayanlardan oluşmaktadır. İlk bakışta sürpriz olarak nitelenebilecek bu sonuç, ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerde gelirlerin giderek en yüksek gelire sahip kesimler üzerinde yoğunlaşmasına yol açan çeşitli etmenlerle ilişkilendirilmektedir. Bunlar arasında, teknolojik yenilik, serbest dış ticaret, finansal serbestleşme ve az gelişmiş ülkelerden kaynaklanan göçlerin de katkısıyla çalışanların reel gelir artışlarının, 1970'li yılların ortalarından sonra verimlilik artışlarının altında kalması ön plana çıkmaktadır.

1998-2008 döneminde gelir dağılımındaki konumu iyileşen kesimler arasında dünya nüfusunun en düşük gelire sahip üçte birlik kesim (% 5'lik en yoksul kesim dışında kalan) dikkat çekmektedir. Dünya gelir dağılımındaki en çarpıcı gelişme, hiç kuşku yok ki, dünya nüfusunun en yüksek gelire sahip % 25'lik kesiminin ve bu kesim içinde yer alan en yüksek gelire sahip % 5'lik ve özellikle de % 1'lik kesimin payındaki büyük artıştır. Örneğin, 1998-2008 döneminde, en yüksek gelire sahip % 1'lik kesimin reel geliri % 60 gibi çok yüksek bir oranda artmış ve bu kesimin toplam gelir içindeki payı bu yirmi yıllık dönemde % 11,5'ten % 15'e çıkmıştır. Yaklaşık 60 milyon kişiden oluşan bu kesim içinde, beklendiği üzere, sanayileşmiş ülkelerin ve Brezilya, Rusya ve Güney Afrika'nın en zenginleri yer almaktadır.[49]

Dünya gelir dağılımı açısından üç nokta özel öneme sahip olup özellikle vurgulanmalıdır.

i) Küresel gelir dağılımını belirleyen iki ana unsur vardır: Ülkeler arası gelir dağılımı ve ülke içi gelir dağılımı. Bu iki unsur, birlikte eşitlik (eşitsizlik) yönünde hareket ettiğinde en olumlu (en olumsuz) sonuç ortaya çıkmaktadır. Me-

49 Milanovic (2012).

lez durumlarda ise, baskın olan unsur sonucu belirlemektedir. Diğer bir deyişle, dünya gelir dağılımı üzerinde eşitleyici ve eşitlikten uzaklaştıran etmenler eşzamanlı hareket etmekte ve bu etmenlerden birinin diğerine baskın çıkması nihai sonucu belirlemektedir. Örneğin, 1979-96 döneminde dünya gelir dağılımındaki iyileşme, ülkeler arasındaki eşitleyici eğilimin ülkeler içindeki eşitsizlikleri artıran eğilime baskın çıkmasıyla açıklanmaktadır.[50] Dünya gelir dağılımını belirleyen iki unsurdan birincisi, yani, ülkeler arası eşitsizlikler ön planda olup toplam eşitsizliklerin üçte ikisini belirlemektedir. En yüksek ve en düşük kişi başı gelire sahip 15 ülkenin gelirleri arasındaki oran 1980'li yıllarda 44 iken, bu oran 2009'da % 55,8'e çıkmıştır.[51] Bu durum, ülke içi eşitsizliklerin toplam eşitsizliklerin üçte ikisini belirlediği 1870 yılındaki durumla tam bir tezat oluşturmaktadır. Diğer bir deyişle, insanların yüksek gelirli veya düşük gelirli bir ülkenin yurttaşı olmaları gelir dağılımını belirleyen etmenler arasında özel önem kazanmaktadır. Örneğin, yüksek gelirli bir ülkenin yoksullarının geliri, düşük gelirli bir ülkenin zenginlerinin gelirlerini aşabilmektedir. Ülkeler arası eşitsizliklerin ulaştığı boyutlar, özellikle büyümenin hız kazanamadığı yoksul ülkelerde, insanların bütün engellere karşın, bazı durumlarda ölümü de göze alarak gelişmiş ülkelere göç etmek istemelerini açıklamaktadır.

ii) Çin ve Hindistan gibi büyük nüfuslu ve hızlı büyüyen ülkeler dünya gelir dağılımını belirlemede belirgin bir rol oynamakta ve diğer unsurların etkilerini bastırabilmektedir. Örneğin, 1980-2000 döneminde ülkeler arası eşitsizlikler yanında ülkelerin kendi içindeki eşitsizlik artışlarına karşın dünyadaki eşitsizliklerin azalmış olması, önemli ölçüde bu iki büyük ülkenin hızlı büyümesinden kaynaklanmıştır. Büyük ağırlığa sahip bu iki ülkenin hızlı büyümesinden kaynaklanan bir düzelmeyi bütün dünyaya genellemenin doğru olmayacağı ise açıktır.

iii) Dünya gelir dağılımı, son yıllardaki kısmi iyileşmeye karşın hâlâ 1870 yılındaki duruma kıyasla eşitlikten daha uzak bir görünüm içindedir. Öte yandan, Birleşmiş Milletler kaynaklarına göre, 1990-2010 döneminde az gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliği % 11 oranında artmıştır. Bu ülkelerin toplam nüfusunun % 75'inin gelir eşitsizliklerinin 1990 yılından bu yana arttığı ülkelerde yaşadığı tahmin edilmektedir.[52]

Dünya gelir dağılımı, ülkelerin gelir dağılımına kıyasla da çok daha eşitsiz durumdadır. Gelir dağılımının bir göstergesi olarak tüm dünyada 2009 yılı için yaklaşık 0.70 olarak hesaplanan Gini katsayısı, gelir eşitsizliklerinin en yüksek olduğu kimi Latin Amerika ülkelerine kıyasla dahi daha yüksektir. Milanovic'in hesaplamalarına göre, dünya nüfusunun en yüksek gelire sahip % 8'lik kesimi toplam gelirin yarısını alırken, geri kalan % 92'lik kesimi diğer yarısını almaktadır. 92/8'lik bu oran ABD için 78/22, Almanya için ise 71/29'dur.[53] Birleşik Kral-

50 Rougoor ve van Marrewijk (2015).

51 UNCTAD (2012: 64).

52 http://www.un.org/sustainabledevelopment/inequality/

53 Milanovic (2012).

lık'ta nüfusun en yüksek gelire sahip % 1'lik kesiminin toplam gelir içindeki payı 1979-2007 döneminde % 6'dan % 16'ya çıkmıştır. Gelir dağılımının en eşitsiz olduğu bölgelerden biri olan Afrika'da nüfusun en yüksek gelire sahip % 10'luk kesiminin en düşük gelire sahip % 10'luk kesimine oranı Tanzanya'da 10,5 iken Güney Afrika'da 44,2 gibi çok daha yüksek bir düzeydedir.[54]

Dünyadaki gelir dağılımına ilişkin olarak yukarıdaki özet değerlendirmeler, 2008 küresel krizine kadar geçen dönemdeki kısmi düzelmeye karşın son derece eşitsiz bir dünyada yaşadığımızı göstermektedir. Bu eşitsizliklerin, bu kriz sonrasında daha da arttığını gösteren çeşitli bulgular vardır. Örneğin, ILO'nun 2016 yılında yayınlanan bir raporuna göre, 2008 küresel krizi sonrasında, gelişmiş G-20 ülkelerinin çoğunda Gini katsayına göre belirlenen gelir eşitsizliği kayda değer ölçüde artmıştır.[55] En üst gelir gruplarının geliri artarken, en yoksul % 40'lık kesim geride kalmıştır. Nobel İktisat Ödülü sahibi Joseph Stiglitz'in çalışmaları da gelir eşitsizliklerinin ulaştığı boyutları çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. Stiglitz'e göre, ABD'de nüfusun en yüksek gelire sahip % 0,1'lik kesiminin toplam gelir içindeki payı 1980 yılından bu yana üç katına çıkarken, % 1'lik kesimin payı iki kat artarak % 20'ye çıkmıştır. Stiglitz bu çalışmasında 2008 sonrasında canlanmaya başlayan ABD ekonomisinde, 2010 yılında gerçekleşen gelir artışının tamamına yakın bir bölümünün (% 93) en yüksek gelire sahip bu % 1'lik kesime gittiğine işaret etmektedir.[56]

Seçilmiş Ülkelerde Gelir Dağılımı

Seçilmiş ülkelere ilişkin, en yeni gelir dağılımı verileri Tablo 2-8'den izlenebilir. En yaygın kullanılan Gini katsayısına ek olarak nüfusun en yoksul ve en zengin % 10'luk ve % 20'lik kesimlerinin toplam gelirden aldıkları paylar ve en zengin % 20'lik kesimin payının en yoksul % 20'lik kesimin payına oranı tabloda ayrı ayrı sunulmaktadır. Birbirinden kavramsal açıdan farklı olmakla birlikte bu göstergelerin hepsinin genelde aynı doğrultuda hareket ettikleri görülmektedir. Örneğin, Gini katsayısı küçük (büyük) olan bir ülkede en yoksul (en zengin) kesimin payı yüksek (düşük), en zengin kesim payı/en yoksul kesim payı oranı küçük (büyük) olmaktadır.

Tablo, ülke verilerinin hesaplama yöntemlerine ve ait olduğu yıllara ilişkin farklılıklara karşın, bu ülkeler temelinde dünyadaki gelir dağılımı eğilimlerini ana hatlarıyla ortaya koymaktadır. Genel olarak, Latin Amerika ve Afrika ülkeleri gelir eşitsizliklerinin en yüksek, İskandinav ülkeleri ve geçiş ekonomileri olarak adlandırılan eski sosyalist ülkeler ise en düşük olduğu ülkeler arasında yer almaktadır. Türkiye, gelir dağılımı açısından gelir dağılımının eşitlikçi bir yapıya sahip olduğu İskandinav ülkeleriyle, en bozuk olduğu Latin Amerika ülkeleri arasında, ancak ikinci grup ülkelere daha yakın bir konumdadır. Bazı ül-

54 UNCTAD (2012).

55 ILO (2016).

56 Stiglitz (2012).

TABLO 2-8
Seçilmiş Ülkelerde Gelir Dağılımı

Ülkeler	Gini endeksi[a] referans yılı	Gini endeksi[b]	En düşük[c] % 10	En düşük % 20[d]	En yüksek % 20[e]	En yüksek % 10[f]	En yüksek % 20/ En düşük % 20
Arjantin	2013	42,3	1,6	4,8	47,2	30,6	9,8
Brezilya	2013	52,9	1,0	3,3	57,4	41,8	17,4
Şili	2013	50,5	1,7	4,6	56,7	41,5	12,3
Haiti	2012	60,8	0,6	2,0	64,3	48,2	32,2
Çin	2010	42,1	1,7	4,7	47,1	30,0	10,0
Mısır	2008	30,8	4,0	9,3	40,3	26,6	4,3
Yunanistan	2012	36,7	1,7	5,6	42,3	26,7	7,6
Hindistan	2009	33,9	3,5	8,2	44,2	30,0	5,4
Malezya	2009	46,3	1,8	4,6	51,4	34,6	11,2
Meksika	2012	48,1	1,9	4,9	54,1	38,9	11,0
Portekiz	2012	36,0	2,2	6,5	43,2	27,8	6,6
İspanya	2012	35,9	1,7	5,8	41,8	25,9	7,2
ABD	2013	41,1	1,7	5,1	46,4	30,2	9,1
Birleşik Krallık	2012	32,6	2,9	7,5	40,1	24,7	5,3
Almanya	2011	30,1	3,4	8,4	38,6	23,7	4,6
İsveç	2012	27,3	3,2	8,7	36,2	21,5	4,2
Norveç	2012	25,9	3,6	9,3	35,3	20,9	3,8
Romanya	2012	27,3	3,7	8,9	36,3	21,5	4,1
Macaristan	2012	30,6	3,0	7,8	38,6	23,9	4,9
Güney Afrika	2011	63,4	0,9	2,5	68,9	51,3	27,6
Zambiya	2010	55,6	1,5	3,8	61,1	45,2	16,1
TÜRKİYE	2012	40,2	2,2	5,8	46,6	30,5	8,0

[a] Gelir Dağılımı verilerinin ait olduğu yıl.
[b] Dünya Bankası tahmini. Gini katsayısı 0 (mutlak eşitlik-herkesin eşit gelire sahip olduğu durum) ile 1 (mutlak eşitsizlik-bir kişinin bütün gelire sahip olduğu durum) arasında bir değer almakta 0'a yaklaşıldıkça eşitlik, 1'e yaklaşıldıkça eşitsizlik artmaktadır.
[c] Nüfusun en düşük gelire sahip olan % 10'luk kesiminin toplam gelir içindeki yüzde payı.
[d] Nüfusun en düşük gelire sahip olan % 20'lik kesiminin toplam gelir içindeki yüzde payı.
[e] Nüfusun en yüksek gelire sahip olan % 20'lik kesiminin toplam gelir içindeki yüzde payı.
[f] Nüfusun en yüksek gelire sahip olan % 10'luk kesiminin toplam gelir içindeki yüzde payı.
Kaynak: World Bank, *World Development Indicators*, değişik yıllar.

kelere ilişkin veriler eşitsizliklerin ulaştığı devasa boyutları çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. Örneğin, Haiti ve Güney Afrika'da en yüksek gelire sahip % 20'lik kesimin payının en düşük gelire sahip % 20'lik kesimin payının sırasıyla 28 ve 32 katına ulaşması bu kesimlerin en uç noktalarında yer alanlar arasındaki vahim gelir farklılıklarını akla getirmektedir.

Gelir dağılımı eşitsizliklerinin çok yüksek boyutlara ulaştığını açıkça gösteren bu durum hiç kuşku yok ki, en başta servet dağılımı/üretim faktörlerinin mülkiyet yapısı ve hükümet politikalarıyla yakından ilişkilidir. Örneğin, Latin Amerika ülkelerinde toprak ve ona bağlı olarak doğal kaynakların mülkiyet yapısındaki eşitsizlikler, gelir dağılımı eşitsizliklerinin en temel unsurları arasında sayılmaktadır. Buna karşılık, sosyalist blokun dağılmasından sonra yaşanan hızlı özelleştirmelere karşın eski sosyalist ülkelerdeki görece eşit gelir dağılımı, eski sistemin bir mirası olarak üretim faktörlerinin mülkiyetinin ve eğitim kazanımlarının daha dengeli dağılımıyla ilişkilendirilebilir. İskandinav ülkelerindeki daha eşitlikçi gelir dağılımı yapısı ise, bu ülkelerde hükümetlerin refah dev-

leti/sosyal devlet bağlamında uzun yıllar boyunca uyguladıkları etkili politikalarla ilgilidir.

Kişisel gelir dağılımındaki eşitsizliklere, fonksiyonel/işlevsel gelir dağılımındaki benzer gelişmeler eşlik etti. Birçok gelişmiş ülkede milli gelir içinde ücret payı düşerken kârların payı hızla arttı. Örneğin, 1980 sonrasında milli gelir içinde ücret payı ABD'de ve Birleşik Krallık'ta 5 puan, kıta Avrupa ülkelerinde 10 puan düştü.[57] Önde gelen gelişmiş ülkelerde (Almanya, ABD, Birleşik Krallık, Fransa ve Japonya) şirket kârlarının GSYH'ye oranı 1980 yılı ile 2013 yılı arasında % 14,6'dan yaklaşık % 18'e çıktı. Bu ülkelerde şirket kârları artarken yatırım oranının düşmesi (GSYH'ye oranla 1980'de % 20'den 2015'te % 16'ya) hızlı finansallaşma sürecinde kârların reel ekonomi yerine finansal araçlara yönlendirilmesinden kaynaklandı.[58] Eşitsizliklerin artmasında, büyük şirket yöneticilerinin ayyuka çıkan yüksek kazançları, artan oranlı vergi sistemlerinin aşınması, reel ücret artışlarının verimlilik artışlarının altında kalması, finansal şişkinlik dönemleri ve büyümenin yeterli istihdam yaratamaması gibi etmenler de etkili oldu.

Servet dağılımındaki ve fonksiyonel gelir dağılımındaki büyük eşitisizliklere onlar kadar olmasa da emek gelirleri içindeki eşitsizliklerin eşlik etitiği göz ardı edilmemelidir.

Yoksulluk ve Kentleşme

Seçilmiş ülkeler için yazım tarihindeki en son verilere göre yoksulluk ve kentleşme oranları Tablo 2-9'dan izlenebilir. Yoksulluk oranları, uluslararası iki farklı yoksulluk sınırına dayanmaktadır. Bunlardan birincisi, günlük geliri 1,25 doların, ikincisi ise 2 doların altında kalanların toplam nüfus içindeki payını göstermektedir. Tablodan çıkan ilk sonuç, her iki yoksulluk sınırına göre hesaplanan yoksulluk oranlarının ülkeler arasında büyük farklılık göstermesidir. Örneğin, 1,25 dolarlık yoksulluk sınırına göre hesaplanan yoksulluk oranı bazı ülkelerde oldukça düşük, hatta % 2'nin altında gerçekleşirken, Zambiya ve Bangladeş'te, sırasıyla % 74,3 ve % 43,3 gibi çok yüksek oranlara çıkmaktadır.

Tablodan çıkan bir başka sonuç, yoksulluk oranının seçilen yoksulluk sınırına çok duyarlı olmasıdır. Yoksulluk sınırının, hafif sayılabilecek bir artışla 1,25 dolardan 2 dolara çıkması, yoksulluk oranında büyük bir sıçrama yaratmaktadır. Yoksulluk sınırındaki bu tür bir artış yoksulluk oranının Senegal'de % 34,1'den % 60,3'e, Kamboçya'da ise % 10,1'den % 43,1'e çıkmasına yol açmaktadır. Türkiye'nin yoksulluk oranlarının her iki yoksulluk sınırına göre de düşük düzeyde olduğu görülmektedir.

Ekim 2015'te yayımlanan Dünya Bankası verilerine göre dünya nüfusunun % 12,7'si günde 1,90 dolar veya altında bir gelire sahip olan yoksullardan oluşmaktadır. Çalışan yoksullar, yoksullukla ilgili tartışmalarda genellikle göz ardı edilmektedir. Oysa 2015 yılında, istihdam edildikleri halde 327 milyon kişi-

57 Stockhammer (2015: 940). Yazar, bu düşüşün Japonya'da 10 puandan da fazla olduğunu ifade ediyor.
58 UNCTAD (2016: XII).

nin 1,90 dolarlık aşırı yoksulluk sınırının altında, 967 milyon kişinin de günde 1,90 dolarla-5 dolar arasında gelire sahip olanların oluşturduğu "ılımlı" yoksulluk içinde olduğu tahmin edilmektedir.[59]

Ülkelerin kentleşme oranı yoksullukla, özellikle yoksulların mekânsal dağılımıyla yakından ilgilidir. Kentleşme, kentsel istihdamın kısıtlı olması nedeniyle, birçok durumda, kırsal yoksulluğun kentsel yoksulluğa dönüşmesi anlamına gelmektedir.[60] Önemli bir bölümü Hindistan, Çin ve büyük Latin Amerika ülkeleri olmak üzere, dünyada 1 milyara yakın insan kentsel varoşlarda, yaygın yoksulluk ve suç-şiddet ortamında yaşamaktadır.

Tablo 2-9'dan görüldüğü gibi, kentleşme oranları açısından da ülkeler arasında büyük farklılıklar bulunmaktadır. Şili ve Brezilya gibi bazı gelişmekte olan ülkelerde bu oran ABD düzeyine (% 81) yaklaşır, hatta onu aşarken, Kamboçya (% 20) ve Bangladeş (% 33) gibi bazılarında çok düşük düzeylerde kalmaktadır. Türkiye'nin kentleşme oranı (% 72) bu oranın yüksek olduğu ülkelere daha yakındır.

TABLO 2-9
Seçilmiş Ülkelerde Yoksulluk ve Kentleşme

Ülke	*Yıl*	*Yoksulluk oranı (1,25 dolar)*	*Yoksulluk oranı (2 dolar)*	*Kentleşme oranı 2013 (%)*
Bangladeş	2010	43,3	76,5	33
Cezayir	1995	6,4	22,8	70
Ermenistan	2012	<2	15.5	63
Brezilya	2012	3,8	6,8	85
Bulgaristan	2011	<2	3,9	73
Rusya	2009	<2	<2	74
Kamboçya	2011	10,1	41,3	20
Şili	2011	<2	<2	80
Çin	2011	6,3	18,6	53
Mısır	2008	<2	15,4	43
Gürcistan	2012	14,1	31,3	53
Gana	2005	28,6	51,8	53
Senegal	2011	34,1	60,3	43
Güney Afrika	2011	9,4	26,2	64
Tayland	2010	<2	3,5	48
TÜRKİYE	2011	<2	2,6	72
Zambia	2010	74,3	86,6	40

Kaynak: Dünya Bankası, *World Development Indicators*, 2015, Tablo 4'ten derlenmiştir.

Dünya Bankası, yayımladığı çeşitli rapor ve araştırmalar, Birleşmiş Milletler de Bin Yıl Kalkınma Hedefleri'nin sonuçlarına ilişkin olarak yaptığı değerlendirmeler kapsamında yoksullukla mücadelede önemli bir yol kat edildiğini ve dünyada yoksulluğun önemli ölçüde düştüğünü ileri sürmektedir.[61] Da-

59 Bkz. ILO (2016: 4). Yoksulluk sınırları Satın Alma Gücü Paritesi'ne göre belirlenmiştir.

60 Bkz. Şenses (2001).

61 Milanovic'e (2012) göre de, 1998-2008 döneminde dünyada mutlak yoksulluk oranı % 44'ten % 28'e gerilemiştir.

ha somut olarak Bin Yıl Hedefleri'nin 2015 yılında yoksulluğun yarıya indirileceği hedefinin tutturulduğu, açlığın da 1990 düzeyinin neredeyse yarısına indirildiği öne sürülmektedir. Öte yandan, bu değerlendirmelere karşı kapsamlı itiraz sesleri yükselmektedir.[62]

Bu itirazlar birkaç temel noktada yoğunlaşmaktadır.

i) Yoksulluk hedefi, mutlak yoksul insan sayısı yerine yoksulluk oranı (yoksul insan sayısı/toplam nüfus) olarak belirlendiği için az gelişmiş ülkelerdeki hızlı nüfus artışının bu oran üzerindeki küçültücü etkisi dikkate alınmamış olmaktadır.

ii) Bin Yıl Hedefleri 2000 yılı yerine 1990 yılını temel aldığı için, sonuçlar 1990'lı yıllarda, Çin başta olmak üzere Doğu Asya bölgesinde yoksullukla mücadele konusundaki başarıdan büyük ölçüde etkilenmektedir. Üstelik yoksullukla mücadelede 2000 sonrası dönemde de Çin'in ve Doğu Asya bölgesinin yaptığı büyük katkı göz ardı edilmekte ve yoksulluğun genel olarak düştüğü yanlış izlenimi yaratılmak istenmektedir. Dahası, değerlendirmelerde esas alınan temel yıl ve yoksulluk sınırı değiştirilerek neoliberal politikalara ilişkin olumlu bir hava yaratılmak istenmektedir.

iii) En yoksul az gelişmiş ülkelerin yoksulluk sınırları kullanılarak belirlenen uluslararası yoksulluk sınırı çok düşük olup dünyadaki yoksulluğun derecesini belirlemek için yeterli bir temel oluşturmamaktadır. Mevcut uluslararası yoksulluk sınırının üzerindeki farklı yoksulluk sınırları yoksulluğun çok daha yüksek olduğunu ve giderek arttığını göstermektedir.

iv) Benzer bir durum açlık göstergeleri için de geçerlidir. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü, 2012 yılında, az gelişmiş ülkelerde 852 milyon insanın açlık içinde olduğunu belirlemiştir. Oysa insanların sakin bir yaşam sürdüğü varsayımı altında yapılan bu hesaplama normal hareketlilik/aktivite varsayımı altında 1,5 milyara, yoğun hareketlilik varsayımı altında ise 2,5 milyara yükselmektedir. Açlık hesaplamalarının kalori hesabına göre yapılması da yeterli bir temel oluşturmamaktadır. Hesaplamalarda temel vitaminlerin ve besin maddelerinin de hesaba katılması, hiç kuşku yok ki, açlıkla karşı karşıya olan insan sayısını daha da artıracaktır.

v) Açlığın azaltılması konusundaki başarının % 73 gibi büyük bir bölümünün tek bir ülkeden (Çin) kaynaklandığı bunun da % 70'inin Bin Yıl Hedefleri'nin başlangıcından çok önce, başta toprak reformu olmak üzere, 1990'lı yıllarda alınan önlemlerden kaynaklandığı göz ardı edilmektedir. Birleşmiş Milletler'in dar açlık tanımına göre dahi, 1990 yılına kıyasla az gelişmiş ülkelerin yarısında açlıkla karşı karşıya kalan insan sayısı artmıştır.

vi) Gerçekte bugün dünyada yaklaşık 4 milyar insan yoksulluk, 2 milyar insan da açlık içindedir. Bu rakamlar bir rekor niteliğinde olup Birleşmiş Milletler'in ve ilgili kuruluşların ortaya attığı rakamların iki ila dört katı düzeyindedir.[63]

62 Bkz. örneğin Hickel (2016).

63 Hickel (2016).

Eşitsizlik ve yoksulluk sorunlarının sınıfsal, etnik ve toplumsal cinsiyet boyutları ve bunların gündeme taşıdığı, dışlanan, çeşitli biçimlerde ayrımcılığa uğrayan dezavantajlı konumdaki büyük kitleler, sorunun çözümünün karşısındaki güçlükleri ön plana çıkarmaktadır. Bir araştırmaya göre, düşük ve orta gelirli ülkelerde eğitim, sağlık ve beslenme odaklı yoksulluğun üçte ikisi etnik azınlıklar üzerinde yoğunlaşmaktadır.[64]

Diğer Sosyo-ekonomik Göstergeler

Yukarıda işgücü piyasaları ve bölüşüm sorunlarına ilişkin olarak yapılan gözlem ve değerlendirmeler Tablo 2-10'da seçilmiş ülkelerin ek sosyo-ekonomik göstergeleriyle desteklenmekte ve ülkeler arasındaki eşitsizlikler konusunda yeni kanıtlar sunmaktadır.

Çocuk ölüm oranının düşük ve düşük orta gelirli ülkelerde özellikle yüksek olması önemli bir az gelişmişlik göstergesidir. Doğu Asya ve Latin Amerika, bu oranın görece düşük, Güney Asya ve Güney Sahra ise çok yüksek olduğu bölgeler arasındadır. Düşük gelirli ülkeler arasında Zimbabve'de, orta gelirli ülkeler arasında ise Pakistan'da bu oranın özellikle yüksek olduğu görülmektedir.

Temel eğitim göstergeleri olarak, gençler okuryazarlık ve ilkokul bitirme oranlarında dünyada % 90'lara varan bir konuma ulaşıldığı anlaşılmaktadır. Ancak bu gösterge açısından da, ülke grupları ve ülkeler arasında kayda değer farklılıklar bulunmaktadır. Beklendiği üzere, düşük gelirli ülkeler her iki göstergede de dünya ortalamasının altında kalırken, orta gelirli ülkelerden Pakistan her iki göstergede, Hindistan ise gençlerin okuryazarlık oranında düşük gelirli ülkelere benzer bir görünüm sergilemektedir. Düşük gelirli ülkeler arasında yer alan Zimbabve'nin her iki gösterge açısından da orta gelirli ülkelere yakın bir konumda olması, kalkınma sürecinde ülkeler arasındaki deneyim çeşitliliğinin bir başka örneğini oluşturmaktadır.

Tablonun son kolonunda verilen insani gelişme endeksi, yine beklendiği gibi yüksek gelirli ülkelerin genelde ilk sıralarda, orta ve düşük gelirli ülkelerin ise alt sıralarda olduğunu göstermektedir. Bu genel resmin bazı istisnaları vardır. Düşük orta gelirli ülkeler arasında yer alan Ermenistan'ın, üst orta gelirli ülkeler arasında da Şili ve Bulgaristan'ın göreli başarısı, üst orta gelirli ülkeler arasında yer alan Çin'in ve yüksek gelirli ülkeler arasında yer alan Rusya'nın ise sıralamada beklenenden daha aşağı konumda olması dikkat çekmektedir.

Toplumsal Cinsiyet Sorunları

Dünya ekonomisinin karşı karşıya olduğu sorunlardan bir diğeri toplumsal cinsiyet temelli eşitsizliklerdir. Örneğin kadınların, özellikle 15-24 yaş grubundakilerin, işsizlik oranı erkeklere kıyasla daha yüksektir.[65] Bunun da ötesinde, ka-

64 Ayrıntı için bkz. Turshen (2014).

65 Erkek ve kadın işsizlik oranları 2015 yılı için sırasıyla % 5,5 ve % 6,2 olarak tahmin edilmektedir.

TABLO 2-10
Ülke ve Ülke Gruplarında Seçilmiş Sosyo-ekonomik Göstergeler

	Çocuk ölümleri[a]	*Gençler okur-yazarlık oranı*[b]	*İlkokul bitirme oranı*[c]	*İnsani gelişme endeksi sırası*[d]
DÜNYA	46	89	92	
Düşük Gelirli Ülkeler	76	72	71	
Bangladeş	41	80	75	142
Kenya	71	82	v.y	147
Uganda	66	87	54	164
Zimbabve	89	91	92	156
Orta Gelirli Ülkeler	43	91	96	
Düşük Orta Gelirli Ülkeler	59	83	92	
Ermenistan	16	100	v.y	87
Hindistan	53	81	96	135
Pakistan	86	71	73	146
Filipinler	30	98	91	117
Mısır	22	89	107	110
Honduras	22	95	93	129
Endonezya	29	99	105	108
Bolivya	39	99	89	113
Üst Orta Gelirli Ülkeler	20	91	102	
Bulgaristan	12	98	98	58
İran	17	98	104	75
Çin	13	100	v.y	91
Brezilya	14	99	v.y	79
Meksika	15	99	99	71
Malezya	9	98	v.y	62
Şili	8	99	97	41
TÜRKİYE	19	99	101	69
Düşük ve Orta Gelirli Ülkeler	50	88	91	
Doğu Asya ve Pasifik	20	99	105	
Avrupa ve Orta Asya	23	99	99	
Latin Amerika ve Karayipler	18	98	95	
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	26	91	95	
Güney Asya	57	79	91	
Güney Sahra	92	70	70	
Yüksek Gelirli Ülkeler	6	v.y	99	
Fransa	4	v.y	v.y	20
Almanya	4	v.y	98	6
Japonya	3	v.y	102	17
Güney Kore	4	v.y	111	15
ABD	7	v.y	v.y	5
Birleşik Krallık	5	v.y	v.y	14
Rusya	10	100	97	57
Avro Bölgesi	4	100	98	
Yunanistan	4	99	101	29

[a] 1.000 canlı doğum sonrasında 5 yaşına gelene kadar ölen çocuk sayısı / 1.000 canlı doğum sayısı, 2013 yılı.
[b] 15-24 yaş grubundaki gençler içinde okuryazarlık oranı (%), 2005-2013 dönemi.
[c] İlköğretim çağındakiler içinde ilköğretimi tamamlayanların oranı (%), 2009-2013 dönemi.
[d] Yaşam beklentisi, eğitim düzeyi ve kişi başına gelir temelinde oluşturulan bileşik endekse göre sıralama, UNDP, *Human Development Report*, 2014 verilerinden derlenmiştir.
Kaynak: Dünya Bankası, *World Development Indicators*, 2015, Tablo 4'ten derlenmiştir.

dınlar toplumsal yaşam içinde erkeklere kıyasla çok daha kısıtlı bir konumdadır. Bu durum, özellikle gelişmekte olan ülkelerde belirgin bir hal almaktadır. Gelişmişlik düzeyi düştükçe kadınların tarın dışı ücretli istihdam ve üst düzey görevlerdeki toplam istihdam içindeki paylarında düşüş, buna karşılık yarı zamanlı istihdam ve aile işçiliği paylarında artış genel bir eğilim olarak ortaya çıkmaktadır (Tablo 2-11).

ILO'nun 2016 yılında yayımlanan bir raporunda kadınların korunmasız istihdam içinde yer alma riskinin Kuzey Afrika, Arap ülkeleri ve Güney Sahra ülkelerinde erkeklere kıyasla % 25 ile % 35 arasında daha yüksek olduğu belirtilmektedir.[66] Parlamento üyeleri içinde kadın oranının 2015 yılında yüksek gelirli ülkelerde (% 26) dahi düşük ve orta gelirli ülkeler ortalamasından (% 21) çok farklı olmaması kadınların toplumsal yaşam içindeki kısıtlı konumlarının bir diğer göstergesi sayılabilir. Bu gösterge açısından da ülkeler arasında çarpıcı farklılıklar bulunmaktadır. Bu oran, Mısır, Malezya ve Brezilya'da son derece düşük, buna karşılık İspanya, Meksika ve Arjantin'de görece yüksektir. Türkiye ise, tablodaki bütün göstergeler açısından Mısır dışındaki bütün ülkelere kıyasla olumsuz bir konumdadır. Türkiye'nin parlamentoda kadın oranı açısından Brezilya ve Malezya'dan daha iyi konumda olması bu saptamanın tek istisnasını oluşturmaktadır.

TABLO 2-11
Seçilmiş Ülkelerde Kadının Konumu (%)

Ülke grupları/ Ülkeler	*Tarım-dışı ücretli kadın istihdamı 2013*[a]	*Üretime katılan aile işçileri/ Toplam kadın istihdamı 2014*	*Yarı-zamanlı istihdam içinde kadın oranı*[b]	*Üst düzey görevdeki kadınlar*[c]	*Toplam parlamenterler içinde kadın oranı 2015*
Arjantin	42	1,0	63	v.y	36
Brezilya	47	3,5	64	37	10
Şili	39	v.y	60	v.y	16
Çin	v. y	v.y	v.y	v.y	24
Mısır	19	34,9	v.y	7	4[d]
Yunanistan	43	7,1	61	23	23
Hindistan	v.y	v.y	v.y	14	12
Kore	43	10,1	62	v.y	16
Malezya	39	8,2	v.y	25	10
Meksika	40	8,0	v.y	v.y	38
Portekiz	50	0,6	58	33	31
İspanya	47	0,8	74	30	41
TÜRKİYE	26	29,4	58	10	14

v.y = veri yok.
[a] Tarım dışı ücretli istihdam içinde kadınların payı.
[b] 2009-2014 ortalaması.
c yasa koyucular, üst düzey görevliler, yöneticiler; 2008-2014 ortalaması.
[d] 1990 yılı verisi.
Kaynak: World Bank, *World Development Indicators*

Ülkeler arasında farklılık gösteren bu oranlar, Arap ülkelerinde örneğin kadınlar arasında erkeklerin yaklaşık üç katına çıkmaktadır (ILO, 2016a).

66 ILO (2016).

Çevre Sorunları

Çevre sorunları, özellikle 1970'li yılların başlarından bu yana küresel düzlemde önemli bir gündem maddesi oluşturmaktadır. Bir grup gözlemcinin "...gezegenimizde yaşamın devam edebilmesi için ihlal edilmemesi gereken dokuz 'kırmızı çizgi'den' dördünün 2015 itibariyle aşıldığı, böyle devam ederse dünyanın yaşanılabilir bir yer olmaktan yakın gelecekte çıkacağı" sözleri çevre sorunlarının önemini çok çarpıcı bir biçimde dile getirmektedir.[67] İklim değişikliği, enerji ve su kıtlığı çevre sorunları arasında özel önem kazanmaktadır. Amerikan Başkanı Obama'nın 3 Ağustos 2015 tarihindeki, "hiçbir sorunun geleceğimiz, gelecek nesiller için iklim değişikliği kadar büyük bir tehdit oluşturmadığından eminim" sözleri bu sorunun önemine işaret etmektedir.

Bugünün sanayileşmiş ülkelerinin sanayileşme süreçlerinde çevreye karşı büyük duyarsızlık gösterdikleri bilinmektedir. Bugün de çevre üzerindeki olumsuz etkiler önemli ölçüde bu ülkelerden kaynaklanmaktadır. Hal böyleyken gelişmekte olan ülkeler üzerinde çevre konusuna duyarlılık bağlamında büyük bir baskı vardır. Önümüzdeki 40 yıl içinde dünya nüfusundaki artışın önemli bir bölümünün gelişmekte olan ülkelerde olacağı beklentisi karşısında bu baskının yakın gelecekte daha da artması ve bu ülkelerin sanayileşme çabalarını sekteye uğratması beklenebilir.

Gelişmekte olan ülkelerde 2-3 milyar insanın, geçmişte görülmemiş bir hızla orta sınıf konumuna yükseleceği, bunun da talep yapısında örneğin, araba, klimalı büyük evler ve üretimi için daha çok toprak ve su gerektiren et gibi ürünleri ön plana çıkaran değişiklikler yaratacağı öngörülmektedir. Bu nedenle, bu ülkelerin çevre konusunda, bugünün sanayileşmiş ülkelerinin tarihsel süreçte tuttukları, "önce büyüme sonra çevresel duyarlılık" yolunu izleyemeyecekleri vurgulanmaktadır. Bunun nedeni olarak da, eski dönemde sanayileşen nüfusun yalnız 500 milyon, büyüme hızının ise görece düşük olması, bugün ise milyarlarca insanın danayileşme/büyüme amacı peşinde koşması ve büyüme oranının % 8'ler gibi çok yüksek oranlara ulaşabilmesi gösterilmektedir.[68]

Uluslararası düzlemde artan duyarlılığa, Kyoto Prtokolü (1997),[69] Birleşmiş Milletler Kopenhag İklim Değişikliği Konferansı (2009), Doha İklim Değişikliği Konferansı (2012) gibi girişimlere karşın çevre konusundaki düzenleme çabaları henüz kapsamlı ve bütün ülkeleri bağlayıcı kararların alınabildiği olgunluğa ulaşmamıştır. Oysa bu konu gelecek nesiller açısından birinci derecede önemlidir ve acil ilgi gerektirmektedir. Bu bağlamda, küresel düzlemde alınacak önlemlerin az gelişmiş ülkelerin sanayileşme amaçlarını gözeten, kısıtlamaların ise öncelikle ve ağırlıkla sanayileşmiş ülkeleri kapsaması öncelikli bir hedef olmalıdır.

---

67 Steffen vd. (2015)'e atfen Koyuncu ve Özar (2017).

68 *The Economist*, 16 Haziran 2012.

69 2005 yılında yürürlüğe girebilmiştir. http://www.bbc.com/turkce/haberler/2016/04/160422_paris_iklim_anlasmasi_imza

Dış Yardım

Özellikle 1945-65 dönemindeki kalkınma gündeminin ön sıralarında yer alan az gelişmiş ülkelere dış yardım konusunun gündemden giderek düştüğü ve dünyadaki eşitsizliklerin giderilmesi için bir umut kaynağı oluşturmaktan uzaklaştığı söylenebilir.

Gelişmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelere yardım konusundaki isteksizliğinin işaretleri daha önceki dönemlerde de alınmaya başlanmış olsa da, ABD Başkanı Ronald Reagan'ın Bağlantısızlar Hareketi'nin 1981 Meksika toplantısında delegelere hitaben söylediği şu sözler bu konuda tam bir kırılma noktası olarak değerlendirilebilir:

Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen retoriğinden vazgeçin. Batı dünyasının geçmişte yaptığı gibi serbest piyasayı harekete geçirerek kendinizi ***öz imkânlarınızla*** *yoksulluktan kurtarın.*

Bu söylem, çözüm yolu olarak serbest piyasaları işaret etmekle kalmıyor, az gelişmiş ülkelerin dış yardımdan medet ummamaları gerektiğini çok net bir şekilde ortaya koymuş oluyordu. Sonraki gelişmeler bu söylemin etkisini doğrular nitelikteydi. 1980'li yılların başlarında patlak veren az gelişmiş ülkeler borç krizi ve 1990'lı yılların başlarında sosyalist blokun dağılmasıyla Soğuk Savaş'ın sona ermesi bu etkinin daha da güçlenmesine katkıda bulundu. Örneğin, 2005 yılında yapılan G-8 Zirvesi'nde ve Birleşmiş Milletler Dünya Zirvesi'nde gelişmiş ülkeler milli gelirlerinin daha büyük bir bölümünü dış yardıma ayıracaklarına sözü vermiş olmalarına karşın bu hedef bir türlü gerçekleşmedi. Tersine, bu ülkelerin en önde gelenlerinden bazıları, 2008 krizinin etkisi altında, 2010 yılı için söz verdikleri yardım miktarını ya azalttılar ya da ertelediler.[70] Dış yardım konusunda kayda değer belki tek olumlu gelişme Batılı ülkelerin ve kredi kuruluşlarının, isteksiz de olsa, 1996 yılında 34'ü Afrika'da olmak üzere 42 en yoksul ülkenin borçlarının hafifletilmesi girişimini başlatmalarıyla sınırlı kaldı.[71]

Yoksul ülkelere yardım konusunda gelişmiş ülkelerin isteksizliği küresel krizin de etkisiyle artarak sürdü ve yıllık 100 milyar dolar gibi düşük bir düzeyde kaldı.

Dış yardım konusundaki olumsuz gidişat *Birleşmiş Milletler Bin Yıl Kalkınma Hedeflerine* ilişkin süreçten de izlenebilir. Bu süreçte gelişmiş ülkelerden az gelişmiş ülkelere resmi kanallardan yapılan yardımlar 2000-2014 döneminde reel olarak % 66'lık bir artış gösterdi ancak 135,2 milyar dolar düzeyinde kaldı.[72] En borçlu yoksul ülkelerin 40 milyar dolarlık borcu silindi ancak borcu silinen Afrikalı ülke sayısı 18 ile sınırlı kaldı. Dahası, bu ülkeler en başta IMF ve Dünya Bankası'nın piyasa ekonomisi ekseninde dışa açık politikalarını amaçlayan, Yapısal Uyum Programlarını sıkıca izleyen ve yabancı sermaye girişleri önündeki engelleri kaldıran ülkelerden oluştu. Yüksek dış borç faiz oranlarına ek olarak,

70 Turshen (2014).

71 Milanovic (2012).

72 Cheru (2016: 1276).

borç geri ödemelerindeki olumsuz koşullar ve bu ülkelerden sermaye kaçışı Afrika'dan dışarıya net sermaye transferi anlamına geldi. Afrika Kalkınma Bankası'nın da katkıda bulunduğu bir raporda, 1980-2009 döneminde Afrika'dan dışarıya yapılan net kaynak transferinin 597 milyar dolarla, 1,4 trilyon dolar arasında olduğu tahmin edildi.[73]

Kalkınma yardımlarının büyük bölümünün sağlık, eğitim, iyi yönetişim ve insani yardım kapsamında olması, az gelişmiş ülkelerde yaşamsal öneme sahip yapısal dönüşüm amaçlı sanayileşme yardımlarının ise toplam içinde çok düşük bir yer tutması[74] dış yardım konusundaki bir diğer olumsuz gelişme olarak dikkat çekti.

Hızlı Finansallaşma ve Denetim Eksikliği

1970'li yılların ilk yıllarında başlayan, 1980 sonrası dönemde yeni bir ivme kazanarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaygınlaşan finansal serbestleşme süreci sonucunda ülkeler arası finansal akımlar hızla artarken finansal piyasalar ön plana çıktı. Bu süreçte finansal akımlar, reel sektör üretiminin ve aynı dönemde benzer bir serbestleşme yaşayan dış ticaret akımlarının çok üzerinde bir düzeye ulaştı. 1980 öncesinde birbirine oldukça yakın düzeylerde olan küresel ticaret ve finansal akımlar, finansal akımlardaki çok hızlı artış sonucunda giderek birbirinden koptu; finansal varlıkların miktarında büyük artış meydana geldi. Bu durum, haklı olarak finans piyasalarının reel sektörden giderek bağımsız hareket etmeye başladığı ve bu süreçte aralarındaki ilişkinin giderek zayıfladığı anlamına geldi.

2000'li yıllar gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere ve geçiş ekonomilerine doğru özel sermaye akımlarının hızlandığı bir dönem oldu. Bu artışta, özellikle 2008 krizi sonrasında gelişmiş ülkelerde yaşanan durgunluk ve genişletici para politikası sonucunda faiz oranlarında görülen büyük düşüş etkili olurken, bu akımlar gelişmekte olan ülkelerde ve geçiş ekonomilerinde büyümeye katkıda bulundu.

Bu kadar hızlı gelişen bir finansallaşma süreci gelişmekte olan ülkeler için önemli bir dış kaynak olanağı sağlarken, aynı zamanda bir istikrarsızlık unsuru oluşturdu. Kısa dönemli olmaları ve spekülatif unsurlar taşımaları, bu akımların gelişmekte olan ülkelerin uzun dönem kalkınma sorunlarıyla uyumsuzluğunu gündeme getirdi. Engel tanımadan bir ülkeden bir diğer ülkeye kolaylıkla aktarılabilen bu fonlar, ülke ekonomileri olumlu göstergelere sahip olduğunda giriş yaparken, ülke göstergeleri tersine döndüğünde, diğer bir deyişle ülkenin bu fonlara en çok ihtiyaç duyduğu dönemlerde, ülkeyi terk ederek ekonomik sorunların krize dönüşmesinde ve mevcut krizlerin derinleşmesinde önemli bir rol oynadı. Sıcak para olarak da adlandırılan bu kısa dönem finansal hareketler, örneğin, 1994 Meksika, 1994 ve 2001 Türkiye krizlerinde arka planda etkili, hatta belirleyici oldu.

73 Turshen (2014).

74 Roy (2016: 1286).

Neoliberal küreselleşme ve ona eşlik eden hızlı finansallaşma dönemine son 30-35 yılda kısa dönem finansal krizlerin sayısındaki büyük artış damgasını vurdu. 1905-75 döneminde 1.611 olan kriz sayısı 1976-2008 dönemini kapsayan çok daha kısa ve görece "sorunsuz" bir dönemde 1.618'e ulaştı.[75] Öte yandan, 1980'li yılların başlarından bu yana geçen zaman içinde az gelişmiş ülkelerde finansal açıklık/serbestleşme ile sermaye birikimi arasında zayıf, belki de ters yönlü bir ilişki olduğu görüldü. IMF ve Dünya Bankası güdümünde uygulanan yapısal uyum politikaları altında hız kazanan finansallaşma sürecine, Güney Sahra Afrika ülkeleri başta olmak üzere birçok az gelişmiş ülkede, özellikle 1980'li ve 1990'lı yıllarda sanayileşme hedefinin gündemden düşmesi ve büyük ölçüde sekteye uğraması eşlik etti.

Az gelişmiş ülkelerin dış borçluluğundaki büyük artış, hızlı finansallaşma sürecine eşlik eden bir diğer olumsuz gelişme oldu. Örneğin, gelişmiş ülkelerden kaynaklanan finansal akımların 2009 sonrasında yeni bir ivme kazanması sonucunda, yükselen ekonomilerde finansal olmayan kuruluşların borçları 2008 sonundaki 9 trilyon dolarlık düzeyinden 2015 yılında 25 trilyon dolara, GSYH'ye oranla ise % 57'den % 104'e yükseldi. Dünya ekonomisinin daha da yavaş bir tempoda büyümesi, doğal olarak bu borçların ödenmesini zora sokacaktır. Bu durum, yeni bir sistemik finansal krizin ortaya çıkması olasılığını gündeme getirmektedir. Finansal piyasaların henüz ciddi bir şekilde reformdan geçmemiş olması bu olasılığı artırıcı niteliktedir.

En son 2008 küresel krizi ve hemen ardından gelen ve Portekiz, İspanya, İtalya ve hatta Fransa ekonomileri etrafında da büyük tedirginlik yaratan Yunanistan krizi de, dünya ekonomisinde görülen hızlı finansallaşma karşısında finansal piyasaların denetim eksikliğiyle ilişkilendirildi. Yeni bir küresel finansal mimari oluşturularak kısa dönem ve spekülatif unsurlar taşıyan fon akımlarının yön verdiği finansal piyasaların düzenlenmesine ve ilgili kurumların yeniden yapılandırılmasına yönelik çabalar eskilere dayanmakla birlikte 2008 krizi sonrasında yeniden hız kazandı. Finansal piyasalara yeterli likidite sağlanması, bankacılık sistemlerinin denetlenmesi, ülke borçlarının yeniden yapılandırılması ve ülkelerin uzun dönem finansman gereksinimlerinin karşılanması ve belirsizliklerin ve kırılganlıkların giderilmesi doğrultusunda, özellikle Birleşmiş Milletler çerçevesinde, kimi adımlar atıldıysa da bugüne kadar bu konuda da yeterli bir gelişme sağlanamadı.

Küreselleşme Sorunlar - Tepkiler - Engeller

Dünya ekonomisinde son otuz beş-kırk yıldaki gelişmeler hızlı küreselleşme arka planında meydana geldi. Küreselleşme, serbest piyasalar-serbest ticaret ana ekseninde birçok ülkeyi etkisi altına aldı ve mal ve hizmet ticaretinin, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ve finansal akımların hızla artmasına yol açtı. Kısaca neoliberal küreselleşme olarak adlandırabileceğimiz bu süreç, her zaman

75 Rogoff ve Reinhart'a atfen Mohseni-Cheraghlou (2016: 88).

bu süreçle doğrudan ilişkilendirilemese de, bu süreçten yakından etkilenen kimi olumlu ve olumsuz gelişmelere sahne oldu. Olumlu gelişmeler arasında, çok sayıda insanın yoksulluktan kurtulması, ülkeler arası teknoloji transferinden kaynaklanan kazanımlar ve özellikle bilgi ve iletişim teknolojilerinin hızla yaygınlaşması ilk akla gelenlerdir. Bunun gibi, salgın hastalıkların önlenmesi, eğitim olanaklarının yaygınlaşması, çevrenin korunması, doğal afetlerden zarar görenlere yardım, çatışmaların ve savaşların önlenmesi, kadın ve daha genel anlamda insan hakları konularındaki duyarlılığın artması gibi gelişmeler dünyanın çeşitli bölgelerinde yaşayan insanların refah düzeyine asla yadsınamayacak önemli bir katkı sağladı.

Öte yandan, kitabın bu bölümünde ortaya konulduğu gibi, olumsuz etkiler de büyük önem kazandı. Bunlar arasında, istikrarsız büyüme, açlık, yoksulluk, istihdam yaratma sorunları, işsizlik, bunlara bağlı olarak yüksek boyutlarda eşitsizlik, ülkeler arasındaki kalkınma açığının sürüp gitmesi, hızla artan finansallaşmanın da etkisiyle çeşitli ülkelerde ve küresel düzlemde etkili olan krizler, toplumsal cinsiyet ve çevre sorunları ön plana çıktı. Bu dönemi neoliberalizm öncesi dönemle kıyaslayan gözlemciler, bu sorunların finansallaşma gibi bazılarının bu süreçte ortaya çıktığı, birçoğunun ise yine bu süreçte giderek ağırlaştığı sonucuna vardı. Örneğin, az gelişmiş ülkelerde 1980'li ve 1990'lı yıllarda açlık ve yoksulluk arttı. Bu ülkeler, aynı dönemde yılda 480 milyar dolarlık bir potansiyel GSYH kaybına uğrarken kişi başına milli gelirin büyüme hızı önceki dönemin altına düştü.[76]

Küreselleşme, doğrudan yabancı sermaye ve parasal sermayenin ülkeler arasındaki hareketi önündeki engelleri kaldırır, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin hızla artmasına yol açarken, farklı ülke grupları, ülkeler ve bu ülkelerde yaşayan çeşitli kesimler bu süreçten farklı ölçülerde etkilendi. Yüksek gelirli kesimler genelde kazançlı çıkarken, milyonlarca yoksul insan bu süreçten büyük ölçüde dışlandı. Bu süreç, emek kesimi için de çok farklı bir anlam taşıdı. Emeğin uluslararası hareketi çeşitli engellerle karşılaştı. Birçok sanayileşmiş ülke sınırlarını gelişmekte olan ülkelerden gelecek göçmen işçilere kapattı. Niteliksiz ve düşük nitelikli emek için genelde kapalı olan kapılar özellikle yüksek nitelikli emek kesimi için kısmen de olsa aralık kaldı. Durağan ve giderek yaşlanan bir nüfusa sahip AB ülkeleri, örneğin, işgücü piyasalarındaki arz darboğazını, Avrupa Birliği genişlemesi sonucunda, vatandaşları için serbest dolaşım hakkı elde eden yeni üyelerden kaynaklanan göçlerle aşmaya başladı. Bazı sanayileşmiş ülkeler ise, çok uluslu şirketleri aracılığıyla üretim süreçlerinin, özellikle emek yoğun bölümlerini, emek maliyetlerinin düşük olduğu gelişmekte olan ülkelere taşıma yoluna gittiler. Çok uluslu şirketlerin üretim maliyetlerini ve vergi yükümlülüklerini azaltma amacı güden ve kısaca uluslararası düzlemde taşeronlaşma (*outsourcing*) olarak nitelenebilecek bu süreç, başta ABD olmak üzere sanayileşmiş ülkelerde vergi gelirleri ve istihdam üzerindeki olumsuz etkileri açısından önemli bir gündem maddesi oluşturdu.

76 Hickel (2016: 762).

1980'li yıllarda hız kazanan neoliberal küreselleşme süreci çeşitli çevrelerce olumlu karşılandıktan, hatta "tarihin sonu" gibi son derece iyimser yorumlar aldıktan sonra, özellikle 1990'lı yılların başlarından itibaren yoğun eleştirilere uğradı. Bu eleştiriler zaman içinde tepkilere dönüşürken, birçok gözlemci, küreselleşmenin sürdürülmesi önünde çetin sorun ve engeller olduğuna işaret etmeye başladı.

Küreselleşmenin, olumsuz etkileri ve ortaya çıkan sorunları çözüme kavuşturmak bir yana, daha da ağırlaştırdığı doğrultusundaki gözlem ve değerlendirmeler, bir bütün olarak kurumsal kapitalizme (*corporate capitalism*) karşı kapsamlı ve etkili bir sosyal hareket olarak, özellikle 2000'li yılların başlarında etkili olan *Küreselleşme Karşıtı Hareket*'in çıkış noktasını oluşturdu. Gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ve bu ülkelerin kendi içlerindeki eşitsizlikler, neoliberal iktisat politikalarıyla ilişkilendirilerek bu hareketin merkezinde yer aldı.[77] Bu hareket, içinde farklı yaklaşımlar ve unsurlar barındırmış da olsa, ana ekseninde, kapitalist ülke yönetimleri, uluslararası kuruluşlar ve çok uluslu şirketler öncülüğünde kurulan ve gelişen serbest ticaret-serbest piyasalar ağırlıklı, sermaye yanlısı neoliberal küresel düzene karşı kapsamlı bir meydan okuma içerdi. Aynı zamanda, bu düzen içinde serbest bir hareket alanı bulan çok uluslu şirketlerin, çalışma koşullarını ve daha geniş anlamda emek standartlarını genellikle göz ardı eden denetimsiz gücünü sorgulama amacı taşıdı. Amaç birliğinin oluşturulamamış olmasının ve dağınık yapısının da katkısıyla kısa sürede etkisini yitirmiş olsa da bu hareket, *Küresel Adalet Hareketi* olarak da adlandırılmasını haklı çıkaracak bir biçimde, küresel düzenin yarattığı olumsuzlukları gündeme taşıyan derin izler bıraktı.

Neoliberal küreselleşmeye karşı tepkiler daha yakın bir geçmişte çeşitli ülkelerde farklı biçimler alarak etkili oldu. Ekim-Kasım 2005'te Paris'te, Ağustos 2011'de Londra'da ortaya çıkan ve şiddet de içeren eylemler, Aralık 2010'da Tunus'ta başlayan ve kısa sürede o bölgedeki başka ülkelere yayılan ve *Arap Baharı* adıyla anılan kitlesel tepki hareketleri bu bağlamda ön plana çıktı. Bu hareketler, etnik ve dini/kültürel gibi farklı nedenleri de olsa, en başta işsizlik, gelir/servet eşitsizliği, yoksulluk ve sosyal dışlanma gibi olgularla da ilişkilendirildi. Bunun gibi, ABD'de Eylül 2011'de başlayan *Wall Street'i İşgal Et* (*Occupy Wall Street*) hareketi de, küresel düzlemdeki sosyal ve ekonomik eşitsizliklere dikkat çekti; "Biz % 99'uz" sloganıyla ABD'de gelir ve servetin nüfusun çok küçük bir bölümünün elinde yoğunlaştığını çok çarpıcı bir biçimde ortaya koydu.

Gelir ve servet eşitsizliklerinin azaltılması yanında istihdamın niceliksel ve niteliksel olarak artırılması çağrısı da bu tepkisel hareketleri birleştiren ana un-

77 Neoliberal küresel düzene karşı ülke, bölgesel ve küresel düzlemlerinde sosyal medyayı da etkili bir biçimde kullanarak gelişen bu hareketin temel çıkış noktası, en çarpıcı bir biçimde 1994 yılında Meksika'da patlak veren Zapatista Hareketi'nin sözcülerinin şu sözleriyle açıklanabilir:

> "Kaybedecek hiç ama hiçbir şeyimiz yok. Başımızın üzerinde insana yaraşır, uygun bir çatı (evbark) yok, toprak yok, iş yok, sağlık bozuk, gıda yok, eğitim yok, liderlerimizi serbestçe ve demokratik usullerle seçme hakkımız yok, yabancı çıkarlar karşısında bağımsızlığımız yok, kendimiz ve çocuklarımız için adalet yok. Ama artık yeter! diyoruz."

surlar arasında yer aldı. Mayıs 2016'da, Fransa'da örgütlü emeğin, hükümetin işgücü piyasalarında işe alma-işten çıkarma kurallarını yeniden düzenleme tasarılarına karşı gelişen eylemleri de küresel düzenin eşitsizlikleri körükleyen, sermaye yanlısı gidişatına karşı sert bir tepki oluşturdu.

Yukarıda özetlenen tepkilere kimi somut gelişmeler eşlik etti ve neoliberal küreselleşme sürecinin giderek daha çok sorgulanmasına yol açtı. Daha önce de değinildiği üzere, tek kutupluluktan çok kutupluluğa doğru evrilen küresel düzen, BRICS ve benzeri oluşumlar, uluslararası kuruluşlar içinde bakış açılarına da yansıyan dalgalanmalar ve bu süreci sorgulayan akademik katkılar bu somut gelişmeler arasında ön plana çıktı.

Neoliberal küreselleşme döneminde, bazı ülkelerin oldukça farklı iktisat politikaları uygulayarak, bu sürece sıkı sıkıya bağlı olanlarla kıyaslanamayacak kadar yüksek büyüme oranlarına ulaşması, bu sürece yöneltilen eleştirilere yeni bir ivme kazandırdı. Bu ülkeler arasında da dikkatler, bu sürece daha yavaş ve dikkatli bir biçimde yaklaşan ve birlikte dünya nüfusunun yaklaşık üçte birini oluşturan iki büyük ülke, Çin ve Hindistan üzerinde toplandı. Örneğin, Çin özelleştirme furyasına kapılmayıp özellikle bankacılık ve imalat sektörlerinde kamu işletmeciliğini belirli ölçülerde de olsa sürdürürken, Hindistan, firmaların ülke dışından borçlanmalarını ve belirli alanlarda doğrudan yabancı sermaye akımlarını kısıtlama yoluna gitti.[78]

Neoliberal küreselleşmenin karşılaştığı en büyük sorunlardan biri, az gelişmiş ülkelerde oldukça sık aralıklarla meydana gelen ekonomik krizlerden ve onların büyüme oranı, enflasyon, reel ücretler, işsizlik ve yoksulluk üzerindeki olumsuz etkilerinden kaynaklandı. Bu krizlerin ortaya çıkmasında, spekülatif unsurlar da taşıyan kısa dönem sermaye hareketlerinden kaynaklanan istikrarsızlık etkili oldu. Bir araştırmaya göre, 1980 sonrasında 50'den fazla yükselen piyasa ekonomisine yönelik hızlı sermaye hareketinin yaşandığı yaklaşık (150) kısa dönem oldu. Bunların yaklaşık % 20'si üretimin hızla düşmesi ve eşitsizliklerin artmasıyla sonuçlanan finansal krize yol açtı.[79]

ABD'de başlayan ve hızla Avro Bölgesi'ne yayılan 2008 krizi, krizlerin çok sayıda gelişmiş ve onlarla birlikte az gelişmiş ülkeyi etkisi altına alan sistemik bir kimlik kazanabileceğini gösterdi. Bu süreçte derin ve art arda gelen kapsamlı kurtarma çabalarına karşın hâlâ kalıcı bir çözüme ulaştırılamayan Yunanistan krizinin ardından İspanya, Portekiz, İrlanda, İtalya ve hatta Almanya'nın bu süreçten olumsuz etkilendikleri görüldü.

Küreselleşmenin bayraktarlığını yapan ülkelerin ve bu ülkeler içindeki kimi kesimlerin inandırıcılıktan uzak tutumları da bu sürecin önünde bir engel oluşturdu. Örneğin, Uluslararası Ticaret Odası'nın yayınladığı 2012 yılına ilişkin veriler Açık Piyasalar Endeksi'ne göre bu konularda öncülük etmesi beklenen

78 Hindistan'da, 2009 yılında, örneğin yabancı sermaye (sektör payı olarak) telekomda % 74'e çıkarken, sigortacılıkta sadece % 26 düzeyindeydi; süpermarketler alanında ise tamamen yasaktı. *The Economist*, 31 Ekim 2009, s. 16-18.

79 Ayrıntı için bkz. Ostry vd. (2016).

G-20 ülkelerinin dış ticarete ve yatırımlara açıklık konusunda 75 ülke arasında ancak "ortalama" bir konumda olduğunu gösterdi.[80] Neoliberal küreselleşmenin öncüsü konumundaki ABD'nin bu süreç üzerindeki etkisi giderek azaldı.

Küreselleşmenin geleceğini tartışmalı kılan bu gelişmeler karşısında süreci canlı tutma girişimleri oldukça cılız kaldı; üstelik yeni tepkilere yol açtı. Kanada ile AB arasında 2016 sonbaharında imzalanan ticaret anlaşması, gümrük vergilerinin büyük bölümü kaldırılarak, iki ülke arasında ticaretin serbestleşmesini amaçladı. Öte yandan, yükselen tepkiler nedeniyle görüşmelerin sonucu son ana kadar belirsizliğini korudu. Son dönemde sanayisizleşme süreci yaşayan ve anlaşma sonucunda artacak rekabetin tarım sektörünü olumsuz etkiyeceği gerekçesiyle anlaşmayı veto eden Belçika'nın Wallonia bölgesinin vetosunun ancak Belçika hükümetinin verdiği güvenceler sonucunda kaldırılabilmiş olması serbest ticarete karşı tepkilerin önemli boyutlara ulaştığını gösterdi. Üstelik anlaşmanın üye ülke parlamentoları tarafından onaylanma sürecinin de çetin geçmesi beklenmektedir.[81]

ABD Başkanı Obama, 2016 yılında ABD ile Avrupa Birliği'ni oluşturan 28 ülkeyle serbest ticaretin önündeki engelleri kaldırmayı amaçlayan bir Transatlantik (Atlantik Ötesi) ticaret ve yatırım ortaklığı anlaşması yapma çabalarını hızlandırdı. Son üç yıldır süren bu çabaların kısa sürede sonuçlanması her iki taraftan yükselen tepkiler karşısında son derece kuşkulu görünmektedir. Kasım 2016 Başkanlık seçimleri, neoliberal küreselleşme sürecinin serbest ticaret gibi temel unsurlarının ABD içinde de en üst düzeyde ve etkili bir biçimde sorgulanmaya başlandığını gösterdi. Örneğin her iki partinin önde gelen başkan adayları dış ticaretin daha da serbestleşmesine uzak bir tavır sergilediler. Tepkiler en başta anlaşma sonunda işsizliğin artacağı ve çevreyi ve tüketicileri koruyan düzenlemelerin zayıflayacağı noktasında yoğunlaştı.

Avrupa Birliği (AB)-içi Sorunlar

Son yıllardaki genişleme sonucunda 28 ülkeden oluşan Avrupa Birliği, dünyada önemli bir siyasal ve ekonomik güce sahiptir. Hızlı genişlemeyle ilgili idari sancılar, Yunanistan krizinin Avro Bölgesi'nde yarattığı sorunlar, Birleşik Krallık' ta Haziran 2016'da AB'den çıkış kararıyla sonuçlanan referandum, diğer bazı üye ülkelerde de üyelikleriyle ilgili benzer kaygı ve belirsizlikler ve son dönemde tırmanan mülteci krizi AB içinde önemli sorunlar olduğuna işaret etmektedir. AB, 1950'lerin sonlarından başlayarak bugünkü neoliberal küreselleşme doğrultusunda çok önemli adımlar atılmasında ve 1980 sonrasında da bu sürecin kökleşmesinde başat bir rol oynamış ve sınırlı bir bölgede de olsa örnek bir küreselleşme modeli sayılagelmiştir. Bu nedenle AB içindeki bu sorunlar da küreselleşmenin derinleşmesi ve hatta bugünkü haliyle sürdürülebilmesinin önündeki ciddi engeller arasında sayılabilir.

80 *The Economist*, 28 Temmuz 2012, s. 12.

81 *International New York Times*, 30 Ekim 2016.

Neoliberal küreselleşme sürecine yönelik en etkili engel ve eleştiriler hiç kuşku yok ki sistemin kendi içinden geldi. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) 2016 yılında yayımlanan bir raporunda, artan eşitsizlik karşısında gelişmekte olan ülkelerde toplumsal huzursuzluk riskine dikkat çekti.[82] Bunun gibi, Dünya Bankası, OECD ve hatta IMF'nin son yıllarda eşitsizlik sorununa benzer bir duyarlılık sergilemeye başlaması, yukarıda ana hatlarıyla özetlenen toplumsal hareketlerin çağrı ve uyarılarının nihayet uluslararası kuruluşlara da ulaşmaya başladığını gösterdi.

Bu doğrultudaki en çarpıcı gelişmelerden biri, IMF Araştırma Bölümü'nde görevli üç üst düzey iktisatçının IMF'nin amiral gemisi sayılan bir yayın organında neoliberalizme belirli alanlardaki olumsuz etkileri açısından yönelttikleri son derece keskin eleştiriler oldu.[83] Bu üç IMF uzmanı, neoliberalizmin temel unsurları arasında yer alan mali sıkılık, devletin ekonomideki rolünün azaltılması ve sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi temelinde yaptıkları analizde önemli sonuçlara ulaştı. Bu uzmanlar, neoliberalizmin büyümeye katkı yapmak şöyle dursun, eşitsizliklerin artmasına yol açarak da kalıcı bir ekonomik büyümenin yolunu tıkadığını vurgulayarak neoliberalizm konusundaki kuşkuların finans dünyasının tepe noktalarına da ulaştığını göstermiş oldu.

Bu uzmanlar, IMF'nin neoliberal yaklaşımının bir uzantısı olarak benimsediği ve yıllar boyunca savunageldiği üç ana noktada daha geri dönüşlerin gerekliliğine işaret etti: i) kısa dönem sermaye akımlarının yarattığı, kriz boyutlarına varabilen istikrarsızlık karşısında bu akımların denetim altına alınması amacıyla vergilendirilebileceği, ii) IMF'nin, kamu borçlarını sıkı maliye politikaları aracılığıyla birden indirme yaklaşımının, büyüme oranının hızla düşmesi, işsizlik ve dolayısıyla eşitsizlik gibi olumsuz etkilerinin[84] dikkate alınması ve olumsuz gelir dağılımı etkileri görüldüğünde vergi ve kamu harcamaları ekseninde yeniden dağıtım politikaları uygulanması, iii) IMF'nin uyguladığı politikaların "her zaman her yerde" geçerli olduğu yaklaşımının terk edilerek değişen koşullara ve ülke özelliklerine özen gösterilmesi.

Daha önce de değinildiği üzere, bir dönem Dünya Bankası baş iktisatçısı olarak görev yapan Nobel İktisat Ödülü sahibi J. Stiglitz'in görüş ve eleştirileri dünyanın çeşitli ülkelerinde çok geniş yankı yaptı ve neoliberal küreselleşme sürecinin kapsamlı bir biçimde sorgulanmasına yol açtı. Stiglitz, bir yandan IMF'ye, özellikle az gelişmiş ülkelere yönelik politikaları açısından önemli eleştiriler yöneltirken, diğer yandan devlet ve piyasanın birbirinin rakibi değil, tamamlayıcısı olduğu, eğitim, altyapı, teknolojik gelişme, finansal piyasaların düzenlenmesi ve gelir eşitliğinin sağlanması gibi konularda devlete önemli görevler düştüğü doğrultusunda hâkim bakış açılarından önemli ölçüde ayrılan görüşler savun-

82 ILO (2016).

83 Bkz. Ostry vd. (2016).

84 Bir araştırmaya göre, GSYH'nin % 1'i oranındaki mali konsolidasyon işsizlik oranının 0,8 puan, eşitsizlik göstergesi olarak Gini katsatyısının ise beş yıl içinde % 1,5 yükselmesine neden olmaktadır. Ayrıntı için bkz. Ostry (2016).

du.[85] Bu görüş ve eleştiriler, bu doğrultudaki ilk ateşi yakan Stiglitz'den sonra da kapsamı ve dozu artarak sürdü. Örneğin, Will Davies, neoliberalizmin Birleşik Krallık'ta sağlık ve eğitim alanındaki olumsuz piyasalaşma etkilerine dikkat çekerken üniversitelerde "sınıfların süpermarkete dönüştürüldüğünü", kamu sektörünün yerini özel firmaların, demokrasinin yerini ise (piyasa) rekabetinin aldığını ileri sürdü. A. Chakrabortty ise, neoliberalizmin kendi ana unsurlarının ona olan inançlarını yitirdiğini ve arkasında temizlenmesi milyonlara mal olan (insani) enkaz bırakan "destansı" çöküşlere/iflaslara neden olduğunu vurguladı.[86] 2000'li yıllarda Latin Amerika ülkelerinde alevlenmeye başlayan neoliberalizm-sonrası tartışmaları da, dünyanın bu önemli bölgesinde neoliberal küreselleşme sürecini kapsamlı ve giderek artan oranda sorgulayan yaklaşımlar arasında yer aldı.[87]

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu bölümde yaptığımız değerlendirmeler, ülkeler arasındaki ve ülkelerin kendi içlerindeki yüksek boyutlara varan eşitsizliklere dikkat çekti, ülkelerin ve küresel ekonominin çeşitli sorun ve kırılganlıklarla karşı karşıya olduğunu ortaya koydu ve ülke ve ülke grupları arasında deneyim farklılıklarına işaret etti.

Dünya ekonomisi istikrarlı ve hızlı bir büyüme döneminden sonra 2008 yılında, 1930'lardaki Büyük Buhran'dan sonraki en büyük krizini yaşadı. Aradan geçen uzunca bir süreye karşın, kriz sonrasına "Büyük Durgunluk" olarak tanımlanan düşük büyüme dönemi damgasını vurdu. Uluslararası kuruluşların tahminleri olumsuzlukların süreceğine hatta bazı tahminler, yeni bir kriz olasılığına işaret ediyor.

Ülkelerin hâlâ kalıcı bir büyüme sürecine giremedikleri görülüyor. Gelişmekte olan ülkeler de gelişmiş ülkelerdeki durumun kendilerini olumsuz yönde etkilemesinden, deflasyonist bir döneme yol açmasından ve yeni bir borç krizini tetiklemesinden kaygı duyuyor. Uluslararası ticaretin, 2016 yılında da önceki beş yılda olduğu gibi durağan bir görünüm içinde olması, birçok ülkede reel ücretlerin ve bunun etkisi altında talebin durgunluğundan da kaynaklanıyor ve en başta emtia üreticisi ülkelerin büyümesini olumsuz etkiliyor.

Bu durum UNCTAD (2016)'da çok net ve çarpıcı bir biçimde ifade edilmektedir. "Yeterince alım gücüne sahip olmayan ve borç içinde yüzen tüketicilerin ve büyük kârlara sahip olup düşük yatırım eğilimi içinde olan üreticilerin hâkim olduğu bir dünyada, üzerinde sürdürülebilir ve kapsayıcı bir geleceğin kurulacağı sağlam bir temelden söz etmek giderek zorlaşıyor."

Az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelerden daha hızlı büyümeye devam ediyor; buna bağlı olarak dünya toplam üretimi ve ticareti içindeki payları önemli boyutlara ulaşıyor. Buna karşın devasa boyutlardaki kalkınma açığı kapanmak

85 Bkz. Öniş ve Şenses (2005).

86 *The Guardian*, 31 Mayıs 2016'dan alıntı.

87 Ayrıntı için bkz. Grugel ve Riggirozzi (2012).

şöyle dursun, bu iki ülke grubu arasında ve az gelişmiş ülkelerin kendi aralarında giderek açılıyor. Son dönemdeki büyüme atılımlarına karşın birçok az gelişmiş ülkenin 1980 yılına kıyasla gelişmiş ülkelerden şimdi daha da geride oldukları görülmektedir. 1980 sonrası dönemde en hızlı büyüyen 11 az gelişmiş ülkeden (ada-ülkeler dışındakiler) 9'unun Doğu Asya ülkesi olması dünya ekonomisinin büyüme sürecinde bu bölgenin önemi yanında büyüme sürecinin eşitsiz özelliklerine de işaret etmektedir. Kazanımlar, belirli ülke ve ülke grupları arasında yoğunlaşırken, Güney Sahra başta olmak üzere bazı bölgeler neoliberal küreselleşmenin kazanımlarının büyük ölçüde dışında kalıyor; o bölgelerdeki onbinlece insan işsizlik ve derin yoksulluğun pençesinde yaşam mücadelesi veriyor. Ülkelerin az gelişmişlikten kurtulma çabaları neoliberal küresel düzenin ve bu çerçevede oluşturulan uluslararası anlaşmaların iyice daralttığı iktisat politikası alanında ilerlemek zorunda kalıyor.

Az gelişmiş ülkelerdeki büyüme önemli ölçüde, gelişmiş ülkelerden gelen finansal akımlardan kaynaklanıyor. Bu akımların tersine dönmesi, 2008 küresel krizinin ABD ve Avro Bölgesi'nden sonra emtia üreticileri başta olmak üzere az gelişmiş ülkelere doğru yaygınlaşma olasılığını artırıyor. Yatırımcıların az gelişmiş ülkeleri ve geçiş ekonomilerini terk etme eğilimi içinde olmaları[88] bu konuda kaygı verici ek bir unsur oluşturuyor.

Çin'in büyüme hızı son yıllarda yavaşlama eğilimi içine girmiş olsa da hâlâ % 6,5-7,0 gibi çok yüksek oranlarda gerçekleşiyor. Bu sonuçta Çin'in, Hindistan gibi büyük bir iç piyasaya sahip olması ve bu nedenle uluslararası piyasalardaki olumsuz gelişmelerden görece arınmış olması etkili oluyor. Öte yandan, 2016 yılı başlarında ortaya çıkan finansal oynaklık sonucunda, yılın ilk çeyreğinde Çin ekonomisinden 160 milyar dolarlık bir sermaye çıkışı olması, buna döviz rezervlerindeki düşüşün eşlik etmesi, bu ekonominin büyüklüğü dikkate alındığında dünya ekonomisi için de kaygı yaratıyor. Hindistan'ın büyük altyapı sorunları, son dönemdeki hızlı büyümenin önümüzdeki yıllarda aynı hızda sürdürülebilmesinin önünde önemli bir engel oluşturuyor.[89]

Dış ticaretin serbestlemesi başta olmak üzere küreselleşmeye karşı tepkilerin küreselleşme yanlısı yaklaşımlara giderek baskın çıktığı bir dönemden geçilmektedir. Tepkilerin ana eksenini, küreselleşmenin eşitsizlikleri artırdığı, ücretleri düşürdüğü, istihdam olanaklarını zayıflatarak işsizliğe yol açtığı ve ulusal egemenlik alanını daralttığı gibi itirazlar oluşturmaktadır. Avrupa Birliği Konseyi Başkanı'nın "Serbest Ticaret ve küreselleşme yüz milyonlarca insanı yoksulluğa ve açlığa karşı korumuştur. Sorun az sayıda insanın buna inanıyor olmasıdır" sözleri[90] resmi değerlendirmelerle geniş kitlelerin algı ve değerlendirmeleri arasındaki farklılıkları açıkça ortaya koymaktadır. Geleceği tahmin her zaman-

88 Bu ülkelere net sermaye akımlarının 2015 yılında 656, 2016 yılının ilk çeyreğinde ise 185 milyar dolara ulaşmış olması bu kaygıları artırıyor.

89 Hindistan'ın % 8 veya üstü bir büyüme hızı yakalayabilmesi için GSYH'nin % 10'unu altyapı yatırımlarına ayırması gerektiği birçok iktisatçı tarafından ifade ediliyor. *The Economist*, 4 Ağustos 2012, s. 43.

90 *International New York Times*, 30 Ekim 2016.

kinden daha güç olsa da, neoliberal küreselleşme sürecine karşı yöneltilen eleştiri ve tepkilerin yakın bir gelecekte bu süreçten kapsamlı bir geri dönüşle sonuçlanma olasılığının oldukça düşük olduğu söylenebilir.

Yukarıda özetlenen olumsuz koşullara karşın, dünya güçler dengesinin az gelişmiş ülkeler lehine değiştirilebilmesi ve küresel düzlemde ve akademik bakış açılarında hızlı sanayileşme temelinde yapısal değişimi, istihdam artışlarını ve eşitlikçi politikaları ön planda tutan bir dönüşüm doğrultusundaki çabaları sürdürmek büyük bir önem taşımaktadır.

Öneriler

Dünya ekonomisinin gelişme sürecine ilişkin olarak kitabın bu bölümünde yaptığımız değerlendirmeler ışığında yapılması gerekenler sırasıyla uluslararası ve ulusal düzlemde uygulanabilecekler olarak iki farklı düzlemde ele alınabilir.

Az gelişmiş ülkeler yılda 700 milyar dolar gibi, birçok durumda bu ülkelerin eğitim ve sağlık harcamalarının toplamını aşan bir meblağı dış borç servisine ayırmak zorunda kalmaktadır. Bu durum ve az gelişmiş ülkelerin çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlaması sonucunda büyük kaynak kaybına uğraması, bu ülkelerin gelişmiş ülkelere fikri mülkiyet hakları kapsamında her yıl 60 milyar dolar tutarında patent lisanslama ücreti ödemesi acil çözüm bekleyen temel sorunlar olarak gündemin üst sıralarına taşınmalıdır.[91] Gıda güvenliği konusunun az gelişmiş ülkeleri derinden etkileyen açlık ve yoksulluk, küresel finansal piyasalardaki ve emtia fiyatlarındaki dalgalanmaların bu ülkelerdeki makroekonomik istikrar açısından önemi dikkate alınarak bu konularda da uluslararası düzlemde düzenlemeler yapılmalı ve etkili denetim mekanizmaları geliştirilmelidir. Bu doğrultuda atılması gereken belki en önemli adım, az gelişmiş ülkelerin kalkınma politikalarını dış müdahalelerden bağımsız olarak belirleyebilmelerinin yolunun açılması olmalıdır.

Ulusal düzlemde, farklı toplumsal kesimlerin sorun ve çıkarlarını gözeten katılımcı bir demokrasinin kurulması, devletin denetim, yoksulluk ve eşitsizlikle mücadele ve sanayileşme doğrultusunda yapısal dönüşüm sağlama kapasitelerinin artırılması öncelikli hedefler arasında yer almalıdır.

Eşitsizlikleri azaltmak için üretim araçlarının mülkiyetinin yaygınlaştırılması en etkili yoldur. Az gelişmiş ülkeler bağlamında en önemli üretim araçlarından biri toprak olduğu için toprak reformu ön plana çıkmaktadır. Tarımın toplam üretim içindeki payının çok yüksek olduğu ve toprak mülkiyet düzeninde, kimi Latin Amerika ülkelerinde olduğu gibi, büyük toprak sahipliğinin ağırlık kazandığı ülkelerde toprak reformu özel önem kazanmaktadır. Bu ülkelerde büyük toprak sahiplerinin baskın bir çıkar grubu oluşturmaları dikkate alındığında toprak reformunun siyasal yaşamın demokratikleşmesine de katkıda bulunması beklenir. Hızlı büyüme dönemi öncesinde toprak reformu gerçekleştiren Güney Kore gibi ülkelerde, bunu izleyen dönemlerde büyümenin daha eşitlikçi

91 Hickel (2016: 762).

bir seyir izlediği bilinmektedir. Toprak yanında, petrol ve madenler gibi yeraltı zenginliklerinin mülkiyetinin çok uluslu şirketlerle yakın işbirliği içindeki az sayıda özel girişimcinin elinde bulunmasının eşitsizlikler ve siyasal güç ilişkileri üzerindeki etkisi de asla göz ardı edilmemelidir. Finansal serbestleştirmenin giderek yaygınlaştığı bir süreçte, Türkiye gibi birçok ülkede bankacılık kesimi önemli ölçüde özelleştirilmiş, hatta sektör içinde yabancı bankaların ağırlığında önemli bir artış görülmüştür. Oysa bankacılık sektörünün yerli ve yabancı özel kesim elinde olmasıyla kamu kesiminin elinde olması toplumsal eşitsizlikler açısından da önemli bir konudur. Son dönemde hızlı bir büyüme gerçekleştirerek dikkatleri üzerinde toplayan Hindistan'da örneğin, toplam krediler içinde kamu kesiminin payının % 70'ler düzeyinde olması bu konuda da farklı seçeneklerin varlığına işaret etmektedir.[92]

Eşitsizliklerin giderilmesi açısından özel önemi olan bir diğer konu, istihdamda niceliksel ve niteliksel artış sağlanması başta olmak üzere işgücü piyasalarına yönelik uygulamalardır. Son dönemde büyümenin yeterli istihdam sağlayamaması ve "istihdam yaratmayan büyüme" kavramının kalkınma gündeminin tepe noktalarına çıkmış olması bu konunun önemini daha da artırmaktadır. İstihdamın önemli bir bölümünün düşük verimlilik ve düşük ücretin hâkim olduğu enformel sektörde ve/veya benzer özellikler taşıyan tekstil gibi emek-yoğun sektörler üzerinde yoğunlaşması ve korunmasız istihdamın önemli boyutlarda olması üretimde yapısal değişiklik sağlanarak istihdam kalitesinin artırılması hedefini ön plana çıkarmaktadır. İşsizliğin ve eksik ve korunmasız istihdamın azaltılması, verimli istihdam olanaklarının yaratılabilmesine ve son tahlilde imalat sanayi başta olmak üzere reel sektör yatırımlarının artırılmasına bağlıdır. İşsizliğin gençler üzerinde yoğunlaşması, istihdamı artırıcı politikaların da öncelikle belirli kesimleri hedefleyen "seçici" bir nitelik kazanması gerektiğine işaret etmektedir.

Temel bir yeniden dağıtım aracı olarak maliye politikası da eşitsizliklerin azaltılması açısından önemlidir. Vergi yapısının dolaylı vergilerden dolaysız vergilere kaydırılmasının, vergilerin giderek artan oranlı bir nitelik kazandırılarak artırılmasının ve sosyal yardım ve transferlerin kapsamının genişletilmesinin gelir dağılımını iyileştirici yönde etkili olduğu bilinmektedir. Maliye politikası-gelir dağılımı ilişkisi mevcut tartışmalarda ağırlıkla vergi politikası üzerinde yoğunlaşırken kamu harcamalarının rolü bir ölçüde gölgede kalmaktadır. Oysa eğitim ve sağlık hizmetleri başta olmak üzere kamu hizmetlerinin niceliksel ve niteliksel olarak artırılması ve bunlara yoksul ve diğer düşük gelirli kesimlerin erişiminin önündeki engellerin kaldırılması eşitsizliklerin azaltılması açısından büyük önem taşımaktadır.

Açlığın azaltılması için Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO), yoksulluğun azaltılması için de Dünya Bankası'nın ağırlıkla hızlı büyümeden medet umdukları görülmektedir. Büyüme, Birleşmiş Milletler'in 2015 yılında benimsediği yeni Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri kapsamında da ön plandadır. Büyümenin yararlarının yoksul kesimlere ulaşacağını varsayan bu

92 *Wall Street Journal*, 2 Haziran 2016.

yaklaşımlar, örneğin 1999-2008 döneminde dünyada gerçekleştirilen toplam GSYH artışının sadece % 5'inin dünyanın en yoksul % 60'lık kesimine ulaştığını gösteren araştırma sonuçlarını ve bu bağlamda büyümenin gerekli ancak yeterli koşul olmadığını dikkate almamaktadır. Bu nedenle, dünyadaki mevcut üretimin günlük 3.000 kalori düzeyinde herkese yetecek düzeyde olduğu ve sorunun düşük büyüme hızı yanında büyük ölçüde dengesiz bölüşümden kaynaklandığı göz ardı edilmemelidir.[93]

Yoksullukla mücadele, büyüme yanında gelir dağılımı ve bunun da ötesinde fırsat eşitliği ve dışlanma unsurlarını da içeren genel eşitsizlik kapsamında yürütülmelidir. Bu bağlamda, mikro kredi, vatandaşlık geliri ve Türkiye'de de bir dönem uygulanan ve çocukların eğitimine ve sağlığına ilişkin koşulluluk unsurları taşıyan sosyal riski azaltma projesi gibi önlemler, yukarıda kısaca listelenen ve köklü bir yeniden dağıtım amaçlayan önlemlere kıyasla etkileri oldukça sınırlı önlemlerdir. Ancak yoksulluk ve eşitsizliklerin bugün ulaştığı düzey o kadar yüksektir ki, özellikle daha etkili önlemlerin alınamadığı ülkelerde bu sınırlı önlemlerin katkılarını da dikkate almaktan kaçınılmamalıdır. Gelişmiş ülkelerin, İkinci Dünya Savaşı sonrasında belki bir otuz yıl boyunca etkinlikle-bölüşüm amaçları arasında belirli bir denge kurdukları ancak 1980 sonrasında bu dengeli gelişme sürecinden adım adım uzaklaştıkları görüldü. Bu ülkelerde de, mevcut politikaların, son 35-40 yılın olumsuz bölüşüm sonuçları ışığında, yeniden gözden geçirilmesi öncelikli bir hedef olmalıdır.

Dünya Bankası ve IMF ile yapılan çeşitli anlaşmalar uyarınca az gelişmiş ülkelerin büyük bir bölümünde yaygınlaşan neoliberal iktisat politikalarının bu ülkelerde sanayileşme atılımı yoluyla bir yapısal değişim amacı taşımadığı açıkça ortadadır.[94] Doğu ve Güneydoğu Asya ülkeleri dışında kalan az gelişmiş ülkelerde sanayi büyüme oranı GSYH büyüme oranının altında kaldı. Bu sonuçta, 1970'li yılların sonlarına kadar gelişmiş ülkelerdekine benzer oranlarda gerçekleşen verimlilik artışlarının daha sonra onların gerisinde kalması etkili oldu. Son elli yılda az gelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen verimlilik artışlarının yatırımlar/GSYH, kişi başına yatırım miktarı ve yatırımların büyüme hızı gibi yatırım başarımı göstergeleriyle yakından ilişkili olduğu görüldü. Bu durum, az gelişmiş ülkelerde hızlı büyüme ve verimlilik artışlarının ve üretim (dolayısıyla ihracat) bileşiminin yüksek beceri ve teknoloji içeren alanlara doğru gelişiminin en temel aracı olarak sanayileşmeyi yeniden gündeme getirdi.[95] Bugünün gelişmiş ülkelerinin ve Güney Kore başta olmak üzere Doğu ve Güneydoğu Asya ülkelerinin deneyimleri, hızlı sanayileşmenin kalkınma açığının kapanmasına katkıda bulunan en temel unsur olduğunu çok net bir biçimde ortaya koydu. Bu deneyim, yaygın tarımsal üretimden sanayi toplumuna giden yolun katedilmesinde, diğer bir deyişle üretim yapısının dönüştürülmesinde devletin yönlen-

93 Hickel (2016: 761).

94 Bkz. Şenses (2009).

95 Örneğin, 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündemi'nin amaçlarından biri kapsayıcı ve sürüdürülebilir sanayileşmedir.

dirmesi altında seçici sanayi politikalarının çok önemli bir rol oynadığını gösterdi. Kısaca sanayi politikası olarak adlandırılabilecek bu yaklaşıma, hedeflenmiş krediler, kamu ve özel kesim araştırma geliştirme harcamalarındaki artış, kamu altyapı ve belirli alanlarda sanayi yatırımları ve eşitlikçi gelir dağılımı politikaları yoluyla iç talebi canlandırma politikaları eşlik etti. Az gelişmiş ülkelerin bu tarihsel deneyimden yararlanması ve mevcut karşılaştırmalı üstünlüklerle yetinmeyip yüksek katma değerli ve istihdam yaratan alanlarda yeni karşılaştırmaları üstünlükler yaratarak uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanmaları öncelikli bir hedef olmalıdır.

Yoksulluk, eşitsizlik, işsizlik, korunmasız istihdam, dünya ekonomisinin önünde duran, birbiriyle yakından ilişkili en çetin sorunların başında gelmektedir. Dünya ekonomisinin karşı karşıya olduğu bu sorunların kalıcı bir çözüme kavuşturulması şöyle dursun hafifletilmesi önünde dahi büyük engeller olduğu en baştan gözönünde tutulmalıdır. Bu engellerin birincisi, özellikle yoksulluk ve işsizlik sorunları için gerekli olan yüksek oranlı büyümenin, daha önce değinildiği gibi, yakın bir gelecekte mümkün görünmemesiyle ilgilidir. Yeni bir finansal kriz dalgası beklentisi ve krizlerin yükünün ilk planda ve ağırlıkla düşük gelirli ve yoksul kesimler üzerinde olması bu engellerin yakın gelecekte de etkili olacağına işaret etmektedir. Üstelik uzun dönem potansiyel büyümeye ilişkin tahminler de bu kötümser beklentileri artırıcı niteliktedir.

İkinci engel, anılan sorunların dünyanın Güney Sahra, Güney Asya gibi belirli bölgelerinde ve kadınlar ve çocuklar gibi toplumun siyasal alanda sesini en az duyurabilen "güçsüz" kesimleri üzerinde yoğunlaşmış olmasından kaynaklanmaktadır. Bu engelin, asla gözardı edilmemesi gereken, biri kökenleri çok eskilere dayanan etnik sorun, diğeri de son dönemde etkisini artıran mülteci sorunu olmak üzere iki önemli boyutu daha vardır. Anılan sorunların belirli etnik gruplar üzerinde daha ağır hissedilmesi, buna karşılık yer yer şiddet içeren etnik ayrımcılığın siyasal alanda da güç kazanmaya başlaması bu sorunlara yönelik iyileştirici adımların atılmasını zorlaştırmaktadır. Örneğin, Fransa ve Avusturya seçmenlerinin etnik ayrımcı hatta "ırkçı" olarak nitelenecek siyasal partilere yığınsal destek vermeleri, Almanya, Belçika, Hollanda gibi ülkelerde gelişen yabancı düşmanlığı, 2016 ABD Başkanlık seçimlerinde Cumhuriyetçi Parti adayının, benzer bir bakış açısıyla ülke sınırlarını belirli inanç gruplarına, göçmenlere ve mültecilere kapatma vaadi bu doğrultudaki kaygı verici gelişmeler arasında sayılabilir. Az gelişmiş ülkeler içinde etnik ve mezhep temelli çatışmalar ve iç savaşlar engellerin sadece gelişmiş ülkelerden kaynaklanmadığını göstermektedir. Bu çatışmaların ve iç savaşların katkısıyla son dönemde büyük bir sorun olarak ortaya çıkan mülteci sorunu ve daha güvenli bir yaşam için canları pahasına mücadele veren insanlar karşısında gelişmiş ülkeler başta olmak üzere gösterilen duyarsızlık, engellerin azalmak şöyle dursun daha da büyüdüğünü göstermektedir.

Bu duyarsızlık bizi engellerin üçüncüsüne ve belki de en önemlisine, işsizlik, yoksulluk ve eşitsizlik sorunlarının çözümü için irade ve kararlılık eksikliğine götürmektedir. Bu engelin de uluslararası ve ulusal olmak üzere iki temel

boyutu vardır. Uluslararası düzlemde, ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin ve genelde onlarla aynı doğrultuda hareket eden IMF, Dünya Bankası, OECD ve Dünya Ticaret Örgütü gibi kuruluşların ve çok uluslu şirketlerin oluşturduğu blok karşısında az gelişmiş ülkeler dünya güçler dengesinin cılız aktörleri arasında yer almaktadır. Son dönemde atılan bazı olumlu adımlar sonunda dahi, az gelişmiş ülkelerin uluslararası kuruluşlardaki temsil gücü hâlâ çok sınırlıdır. Üstelik bu ülkelerin bir blok olarak birlikte hareket etme olasılığı da artık mümkün görünmemektedir. Gelişmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelere yardım konusundaki isteksizlikleri, mevcut yardımların neoliberal iktisat politikaları doğrultusunda hareket etme koşuluna bağlı olması da bu tabloda yakın bir gelecekte kayda değer bir değişiklik olmayacağına işaret etmektedir.

Uluslararası düzlemde az gelişmiş ülkeler aleyhine işleyen güçler dengesi, ulusal düzlemde yoksullar, işsizler, korunmasız istihdam içinde olanlar başta olmak üzere dezavantajlı konumdakilerin aleyhine işlemektedir. Birçok az gelişmiş ülkenin hâlâ otoriter rejimler tarafından yönetilmesi, serbest seçimlerin yapıldığı ülkelerde ise temsili demokrasinin anılan sorunlara yönelik adımların önünü açmada yetersiz kalması, hukuk sisteminin ve sivil toplumun yeterince gelişmemiş olması ve birçok ülkede demokrasi açıklarının giderek yaygınlaşması temel bir sorun alanı olarak karşımızda durmaktadır

Bu engeller karşısında belki tek iyimserlik kaynağı, az gelişmiş ülkelerin dünya ekonomisi içindeki ağırlıklarının giderek artması, neoliberal küreselleşme sürecine yönelik eleştirilerin hız kazanması ve o süreçte uygulanmakta olan politikalar karşısında farklı seçenek arayışlarının gündemde olmasıdır.

KAYNAKÇALAR

Boratav, K. (2007), Bir Toplantıdan Notlar, 3 Haziran, http://www.sol.org.tr

Boushey, H., J.B. Delong ve M. Steinbaum (2017), *After Piketty The Agend for Economics and Inequality*, Harvard University Press, Cambridge MA.

Chang, Ha-Joon (2003), "Kicking Away the Ladder: Infant Industry Promotion in Historical Perspective", *Oxford Development Studies*, 31:1, s. 21-32.

Cheru, F. (2016), "Developing countries and the right to development: a retrospective and prospective African view", *Third World Quarterly*, 37, (7).

Cypher, J. M. ve J. L. Dietz (2004), *The Process of Economic Development*, 2. baskı, New York: Routledge.

Grugel, J. ve P. Riggirozzi (2012), "Post-neoliberalism in Latin America: Rebuilding and Reclaiming the State after Crisis", *Development and Change*, Ocak, (43), 1, s. 1-21.

The Guardian Weekly, 10-16 Haziran 2016.

Hickel, J. (2016), "The true extent of global poverty and hunger: questioning the good news narrative of the Millennium Development Goals", *Third World Quarterly*, 37, (5).

ILO (International Labor Organization) (2016), *World Employment Social Outlook Trends 2016*, ILO: Geneva.

ILO (2016a), *Women at Work Trends 2016*, International Labour Office: Cenevre.

Koyuncu, M. ve Ş. Özar (2017), Büyümemek Mümkün mü? "Ekonomik Küçülme Fikri" Üzerine Tartışmalar *Kalkınma İktisadının Penceresinden Türkiye'ye Bakmak*, H. Cömert, E. Özçelik ve E. Voyvoda (der.) içinde, İletişim: Isanbul (Basılacak).

Lal, D. (1983), *Poverty of Development Economics*, Cambridge: Mass. Harvard University Press.

Milanovic, B. (2012), Global Inequality by the Numbers- In History and Now, http://heymancenter.org/files/events/milanovic.pdf veya http://documents.worldbank.org/curated/en/959251468176687085/pdf/wps6259.pdf

Mohseni-Cheraglou, A. (2016), "The Aftermath of Financial Crises: A Look on Human and Social Well-being", *World Development* (87), s. 88-106.

Nayyar, Deepak (2016), "BRICS, developing countries and global governance", *Third World Quarterly*, 37: 4, s. 575-91.

Ostry, J. D., P. Loungani ve D. Furceri (2016), "Neoliberalism: Oversold?, *Finance and Development*, Haziran, s. 38-41.

Öniş, Z. ve F. Şenses (2005) "Rethinking the Emerging Post-Washington Consensus: A Critical Appraisal" (Ziya Öniş ile birlikte), *Development and Change*, 2005, 36 (2): 263-90. Türkçe çevirisi için bkz. F. Şenses (der.) (2009), "Gelişen 'Post-Washington Mutabakatı'nı Yeniden Düşünmek", *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma* içinde (der. F. Şenses), İstanbul: İletişim, s. 347-85.

Öniş, Z. ve M. Kutlay (2013), "Rising Powers in a Changing Global Order: the political economy of Turkey in the age of brics", *Third World Quarterly*, 34: 8, s. 1409-1426.

Pete, R. ve E. Hartwick (2009), *Theories of Development, Contentions, Arguments, Alternatives*, New York ve Londra: The Guildford Press.

Piketty, T. (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, the Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA.

Pratap, S. ve E. Quintin (2006), "The Informal Sector in Developing Countries- Output, Assets and Employment", UNU-WIDER, Research Paper No. 2006/130.

Rougoor, M. ve C. van Marrewijk (2015), "Demography, Growth, and Global Income Inequality", *World Development*, 74: 220-232.

Roy, P. (2016), "Economic Growth, the UN, and the Global South: An Unfulfilled Promise", *Third World Quarterly*, 37, (7), s. 1284-1297.

Stiglitz, J. (2012), The Price of Inequality, http://www.youtube.com/watch?v=gKOJqnAET9A, 14 Haziran.

Şenses, F. (2001), *Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk*, İletişim: İstanbul.

Şenses, F. (2009), "Neoliberal Küreselleşme Kalkınma İçin bir Fırsat mı, Engel mi?", *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma* içinde (der. F. Şenses), İstanbul: İletişim, s. 235-80.

Şenses, F. (2014), "Gelir Dağılımı ve Yoksulluk: Temel Eğilimler, Nedenler ve Politikalar", *Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar*, A.F. Aysan ve D. Dumludağ (der.), Ankara: İmge, s. 93-121.

Steffen, W., K. Richardson, J. Rockstrōm, S.E. Cornell, I. Fetzer, E.M. Bennett, S. Sōrlin (2015), "Planetary Boundaries: Guiding Human Development on a Changing planet", *Science*, 347 (6223), doi:10.1126/science.1259855.

Stockhammer, E. (2015), "Rising inequality as a cause of the present crisis", *Cambridge Journal of Economics*, 39(3): 935-958.

Turshen, M. (2014), "A global partnership for development and other unfulfilled promises of the millennium Project", *Third World Quarterly*, (35), 3, s. 345-357.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2012), *Trade and Development Report 2012*, Cenevre: UNCTAD.

UNCTAD (2016), *Trade aand Development Report 2016*, Cenevre: UNCTAD.

Wolff, M., "The Economic Losers are in Revolt against the elites", *Financial Times*, 26 Ocak 2016.

Zeng, J. ve Y. Fang (2014), "Between poverty and prosperity: China's dependent development and the 'middle-income trap'", *Third World Quarterly*, 35:6, s. 1014-1031.

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN TEMEL GÖSTERGELERİNE TARİHSEL SERİLER IŞIĞINDA TOPLU BAKIŞ

GİRİŞ

Bu bölümün amacı, Türkiye ekonomisinin temel makroekonomik göstergelerindeki gelişmeleri tarihsel süreç içinde incelemek ve iktisat öğrencilerinin daha başlangıçta, içinde yaşadıkları toplumun iktisat dünyasıyla bir köprü kurmalarını sağlamaktır. Bu bağlamda ekonominin, yazım tarihindeki en son yayımlanan temel verileri topluca incelenmekte, ekonominin son durumunun bir fotoğrafı sunulmaktadır. Son durumun, büyük çoğunluğu gelişmiş ülkelerden oluşan OECD ülkeleri ortalamasıyla kıyaslamalı olarak verilmesi, Türkiye ekonomisinin uluslararası konumuna ilişkin bir bakış açısı geliştirme amacı taşımaktadır. Bundan sonra nüfus, GSYH, fiyat seviyesi, işgücü piyasaları, bütçe, para arzı ödemeler dengesi, ve gelir dağılımı/yoksulluk gibi göstergeler daha ince bir ayrıntı düzeyinde, hesaplama yöntemlerine ilişkin özet bilgiler verilerek ve zaman serileri yardımıyla ana hatlarıyla incelenmektedir.

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER: TÜRKİYE VE OECD

Türkiye ekonomisinin en temel göstergeleri, yazım tarihindeki en son veriler kullanılarak Tablo 3-1'de verilmiştir. Tablonun birinci kolonunda Türkiye verilerine, ikinci kolonunda ise kıyaslama amacıyla, OECD ortalamalarına ilişkin ulaşılabilir verilere yer verilmiştir.

En baştan belirtmek gerekir ki, Türkiye hemen hemen bütün göstergelerde üyesi olduğu OECD'nin gerisinde kalmaktadır. Bu göstergeleri ana hatlarıyla ve tablodaki sırayı gözeterek tek tek incelediğimizde aradaki fark daha net olarak ortaya çıkmakta ve bizi aşağıdaki sonuçlara ulaştırmaktadır.

TABLO 3-1
Güncel Verilerle Türkiye Ekonomisinin OECD Ortalamasıyla Kıyaslamalı Temel Göstergeleri, 2015

	Türkiye	*OECD*
Nüfus (milyon)	77,7	
15 yaş altı (%)	23,8	18,0
65 yaş üstü	8,1	16,3
Son 5 yılda yıllık ortalama artış (%)	1,2	0,6
Yaşam beklentisi (yıl)	76,6[a]	80,4
Erkek	73,7	77,8
Kadın	79,4	83,0
Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH)		
(Cari fiyatlarla - milyar dolar)	720,5	
(Cari fiyatlarla - milyar TL)	1953,6	
Son 5 yıl ortalama (reel) büyüme oranı (%)	4,4	1,7
Kişi başına GSYH (bin dolar, SAGP)[b]	20,3	40,2
Sektörel dağılım		
Birincil sektör[c]	8,0	2,5
Sanayi (inşaat dâhil)	27,1	26,4
Hizmetler	64,9	71,1
GSYH'ye oranla (%)		
Mal ve hizmet ihracatı	28,0	54,1
Mal ve hizmet ithalatı	30,8	49,7
Cari işlemler dengesi	-4,4	0,15
Mal ihracatının dağılımı (%)		
Sanayi ürünleri	43,4	
Makine ve ulaşım araçları	27,3	
Gıda ve canlı hayvan	10,0	
Mal ithalatının dağılımı (%)		
Makine ve ulaşım araçları	31,6	
Sanayi ürünleri	23,4	
Kimya sanayi ve ilgili ürünler	13,8	
İstihdam oranı[d] (%)	50,2	66,2
Erkek	69,8	74,1
Kadın	30,5	58,5
İşgücüne katılma oranı (%)	55,1[e]	71,2
Bir yılda ortalama çalışılan saat	1832[a]	1770[e]
İşsizlik oranı[f] (%)	10,2	6,8
Genç işsizlik oranı[g] (%)	18,5	13,9
Uzun dönem işsizlik oranı[h] (%)	2,0[e]	2,5
Yükseköğrenim görenler oranı[i] (%)	16,7[e]	34,0
ARGE harcamaları (GSYH'ye oranla, %)	1,0[e]	2,4
Gelir eşitsizliği (Gini katsayısı)	0,402[j]	0,308
Göreli yoksulluk oranı	17,8[j]	10,9
Kamu ve özel kesim harcamaları (GSYH'ye Oranla, %)		
Sağlık	5,1	8,9
Eğitim[k]	3,0[j]	3,7
Eğitim çıktıları/ Sonuçları		
Okuma	475	496
Matematik	448	494
Fen	463	501
Parlamentoda kadın oranı (Mayıs 2016, %)	14,9	27,9
Net resmi kalkınma (dış) yardım oranı[l]	0,54	0,39

[a] 2013 verisi.
[b] SAGP = Satın Alma Gücü Paritesi.
[c] Tarım, madencilik, ormancılık, balıkçılık vb.
[d] 15-64 yaş grubu.
[e] 2014 verisi.
[f] 15 yaş ve üstü.
[g] 15-24 yaş grubu.
[h] 1 yıl ve daha uzun süre işsiz kalanlar.
[i] 25-64 yaş grubu.
[j] 2012 verisi.
[k] Yükseköğretim hariç.
[l] Gayri Safi Milli Gelire oranla.

Kaynak: *OECD Economic Surveys Turkey 2016*, OECD: Paris.

i) Sıklıkla dile getirildiği gibi, Türkiye genç bir nüfusa sahiptir. Toplam nüfus içinde 15 yaş altı nüfusun payı yüksek, 65 yaş üstü nüfusun payı ise görece düşüktür. Nüfus artış hızının Türkiye'de hâlâ yüksek olması (OECD ülkelerinkinin iki katı), Türkiye'nin genç nüfusa sahip olma özelliğini bir süre daha koruyacağına işaret etmektedir. Yaşam beklentisi, Türkiye'de hem erkekler hem kadınlar için OECD ortalamasının yaklaşık 4 puan altındadır.

ii) Türkiye, nüfus büyüklüğü ve ekonomik büyüklüğün bir göstergesi olarak GSYH açısından dünyanın büyük ülkeleri arasında yer almaktadır. Son beş yıldaki ekonomik büyüme hızı OECD ülkelerinden çok yüksek olmasına karşın kişi başına geliri OECD ortalamasının yaklaşık yarısı kadardır.

iii) GSYH'nin sektörel dağılımına bakıldığında, hizmetler sektörünün yüksek payı OECD ülkelerinin sanayi sonrası toplum aşamasında olduğuna, buna karşılık, ağırlıkla tarım sektöründen oluşan birincil sektörün yüksek payı göz önüne alındığında Türkiye'nin bu doğrultuda henüz yeterli bir yapısal dönüşüm gösteremediğine işaret etmektedir. Bu gözlem, Türkiye'de tarım sektörünün toplam istihdam içindeki yüksek payı ve hizmetler sektörünün ağırlıkla düşük verimliliğe sahip enformel üretim süreçlerinden oluştuğu dikkate alındığında daha da güçlenmektedir.

iv) Gerek ithalatın gerekse ihracatın GSYH'ye oranının yüksek olması Türkiye ekonomisinin 1980 yılında başlayan dışa açıma sürecinin bir yansımasıdır. Öte yandan her iki oran da OECD ortalamasının epeyce altındadır. Türkiye ekonomisinin giderek yapısal bir özelliğini oluşturan cari açık yüksek boyutlardadır.

v) GSYH'nin sektörel dağılımındaki yetersiz yapısal dönüşüme karşın Türkiye'de ihracatın yapısında birincil mallardan sanayi ürünlerine doğru önemli bir yapısal dönüşüm gerçekleştirildiği görülmektedir. Buradaki yapısal dönüşüm eksikliği, sanayi ürün ihracatında orta ve yüksek teknoloji içeren mallara doğru yeterli bir dönüşüm sergilenememiş olmasıyla ilgilidir. İthalatın ağırlıkla ara ve yatırım mallarından oluştuğu görülmektedir.

vi) OECD ülkeleriyle Türkiye arasındaki gelişmişlik farkı, kabaca sosyo-ekonomik göstergeler olarak tanımlayabileceğimiz alanda daha da belirgin bir hal almaktadır. İşgücüne katılma oranı ve istihdam oranı Türkiye'de çok düşük, buna karşılık, işsizlik oranı ve genç işsizlik oranı çok yüksektir. GSYH'ye oranla, Türkiye'de sağlık ve eğitim harcamaları ve her üç eğitim kalitesi göstergesinde de Türkiye'nin eğitim çıktıları OECD ortalamasının altındadır. Teknolojik gelişme göstergesi olarak alınabilecek, yükseköğrenim görenlere ve ARGE harcamalarına ilişkin göstergeler de Türkiye'nin geride kaldığını açıkça ortaya koymaktadır. Gelir dağılımı ve yoksulluk göstergeleri de benzer bir durum sergilemekte ve Türkiye'nin daha eşitlikçi bir toplum düzeni kurma ve yoksullukla mücadele konularında yetersiz kaldığına işaret etmektedir. Bu bağlamda, parlamentoda kadın oranının OECD ülkeleri ortalamasının yaklaşık yarısında kalmış olması toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin bir göstergesi sayılabilir. Öte yandan, birçok OECD ülkesi dış yardım konusunda geri adım atarken, Türkiye'nin bu konuda bir atak yaparak bu ülkelerin önüne geçtiği görülmektedir.

TÜRKİYE: TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

Bu bölümde önce temel göstergelerin veri kaynaklarına ilişkin özet bilgiler verilmekte, bunu seçilmiş yıllara ilişkin sayısal verilerin kısa bir değerlendirmesi izlemektedir.

NÜFUS

Veri Kaynakları

Bir ülkenin nüfusunun büyüklüğü, zaman içindeki değişimi ve bu değişime bağlı olarak değişen temel yapısal özellikleri, ekonomik ve daha genel anlamda toplumsal gelişmenin izlenebilmesi için önemli bir veri kaynağı oluşturmaktadır. Türkiye'de nüfusa ilişkin veriler, ilki 1927 yılında olmak üzere, 1935-1990 döneminde her beş yılda, sonuncusu ise 2000 yılında yapılan nüfus sayımları aracılığıyla toplanmıştır. Bu sayımlarda, ülke çapında sokağa çıkma yasağı uygulanmış ve sayım memurları tarafından, her bir konutta yaşayanlara gerekli soruların sorulduğu ve onların kendi beyanlarının esas alındığı bir yöntem izlenmiştir. Yurt, askeri birlik, cezaevi, hastane, otel vb. yerlerdeki kişiler de dâhil olmak üzere, sayım tarihinde ülke sınırları içindekilerin tamamının kapsanması ve kişilerin sayım günü ülke içinde bulundukları yerde sayılmaları amaçlanmıştır. Nüfus sayımları, 1927-2000 dönemi için nüfusun büyüklüğü yanında, demografik (yaş dağılımı, cinsiyet vb.), sosyal (konut özellikleri, eğitim düzeyi vb.) ve ekonomik (ekonomik faaliyet kolu, meslek vb.) niteliklerine ilişkin çok yararlı bilgiler sunmuştur.

2007 yılından başlayarak, adrese dayalı nüfus kayıt sistemi (ADNKS) uygulamasına geçilmiştir. Bu uygulama, ikamet adreslerinin nüfus kütük bilgileriyle eşleştirilmesi esasına dayanmaktadır. ADNKS sonuçları yılsonu itibariyle, bir sonraki yılın Ocak ayında açıklanmaktadır. ADNKS aracılığıyla, yerleşim yerlerinin nüfus büyüklüğü ve nüfusun yaş ve toplumsal cinsiyet dağılımı, doğum yeri, medeni durumu, okuryazarlık ve eğitim durumu yanında, son bir yıl içinde ülke içindeki adres değişiklikleri temelinde iç göçlere ilişkin önemli bilgilere ulaşılmaktadır.

Sayısal Veriler

Türkiye nüfusunun kimi temel özellikleri, ilk nüfus sayımının yapıldığı 1927 yılından 2016 yılına kadarki geçen dönem için Tablo 3-2 ve 3-3'ten izlenebilir.

Toplam nüfus hızla artmış, 1927 yılındaki düzeyinin yaklaşık altı katına çıkarak 2016 yılı sonunda 80 milyona yaklaşmıştır. Nüfus artışı, İkinci Dünya Savaşı döneminde en düşük, 1950'li yıllar boyunca da en yüksek hızda gerçekleşmiştir. Son yıllarda önemli ölçüde düşmekle birlikte, Türkiye'nin nüfus artış hızı 2010-2015 dönemi için yılda ortalama % 1,1 olarak tahmin edilen dünya ortalamasının hâlâ biraz üzerindedir.

TABLO 3-2
Türkiye'de Nüfus: Artış Hızı, Ortanca Yaş ve Yaş Gruplarına Göre Bağımlılık Oranı, 1927-2013

Nüfus sayımları	Toplam nüfus (milyon)	Yıllık nüfus artış hızı[a] (%)	Ortanca yaş	Toplam yaş bağımlılık oranı[b]	Genç bağımlılık oranı[c]	Yaşlı bağımlılık oranı[d]
1927	13,6					
1935	16,2	2,1	21,2	82,9	75,8	7,1
1940	17,8	1,7	19,6	84,1	77,6	6,5
1945	18,8	1,1	20,0	75,1	69,2	5,9
1950	20,9	2,2	20,1	71,3	65,7	5,7
1955	24,1	2,8	20,4	75,0	69,0	6,0
1960	27,8	2,9	20,3	81,1	74,7	6,4
1965	31,4	2,5	19,3	84,9	77,6	7,3
1970	35,6	2,5	19,0	85,9	77,7	8,2
1975	40,3	2,5	19,5	82,3	73,9	8,4
1980	44,7	2,1	19,9	78,1	69,7	8,5
1985	50,7	2,5	20,9	71,8	64,6	7,2
1990	56,5	2,2	22,2	64,7	57,6	7,1
2000	67,8	1,8	24,8	55,1	46,3	8,8
Adrese dayalı nüfus kayıt sistemi						
2007	70,6		28,3	50,4	39,7	10,7
2008	71,5	1,3	28,5	49,5	39,3	10,2
2009	72,6	1,5	28,8	49,2	38,8	10,5
2010	73,7	1,6	29,2	48,9	38,1	10,8
2011	74,7	1,4	29,7	48,4	37,5	10,9
2012	75,6	1,2	30,1	48,0	36,9	11,1
2013	76,7	1,4	30,4	47,6	36,3	11,3
2014	77,7	1,3	30,7	47,6	35,8	11,8
2015	78,7	1,3	31,0	47,6	35,4	12,2
2016	79,8	1,4	31,4	47,2	34,9	12,3

[a] Bir önceki sayım yılına göre yıllık ortalama artış hızı.
[b] 0-14 yaş grubu + 65+ yaş grubu / 15-64 yaş grubu x 100.
[c] 0-14 yaş grubu / 15-64 yaş grubu x 100.
[d] 65+ yaş grubu / 15-64 yaş grubu x 100.
Kaynak: TÜİK, *İstatistik Göstergeler, 1923-2013* ve tuik.gov.tr.

Nüfusun yaş dağılımına daha ince bir ayrıntı düzeyinde bakıldığında, Türkiye'nin çok genç bir nüfusa sahip olduğu görülmektedir. 0-14 yaş grubunun toplam nüfus içindeki payı, nüfus artış hızındaki düşüşe koşut olarak düşmekle birlikte hâlâ çok yüksek (2015'te % 24,0) düzeydedir.

Nüfusun yaş dağılımındaki gelişmeler yaş gruplarına göre bağımlılık oranlarından da izlenebilir. Toplam yaş bağımlılık ve genç bağımlılık oranları hızla düşerken, yaşlı bağımlılık oranında belirgin bir artış gözlenmektedir. Hızlı düşüşe karşın toplam yaş bağımlılık oranı hâlâ çok yüksektir; 0-14 ve 65 ve üstü yaş gruplarındakilerin toplamı 15-64 yaş grubundakilerin yaklaşık yarısına eşittir.

Ortanca yaşın 2011 yılında sadece 29,7 olması da, Türkiye'nin genç nüfus yapısının bir diğer göstergesidir. Bu, dünya ortalamasına (29,2) çok yakın, Japonya (44,7), Almanya (44,3) ve İtalya (43,2) gibi birçok ülkenin ise çok altındadır. Nüfusun "genç" yapısı, ekonomik gelişme açısından bir avantaj (fırsat penceresi) sayılsa da, bu durumun çok uzun sürmeyeceği söylenebilir. Zira

ortanca yaş da zaman içinde artma eğilimi göstermektedir. Ortanca yaş, kadınlarda erkeklere kıyasla biraz daha yüksektir; 2013'te, örneğin 29,7'e karşı 31,0. 2050 yılına gelindiğinde Türkiye'de ortanca yaşın 40,2'ye yükselerek dünya ortalamasının (38,0) üzerine çıkacağı tahmin edilmektedir.

Nüfus artış eğilimini belirleyen en temel unsurlardan biri kaba doğum oranıyla (1.000 nüfus başına düşen doğum sayısı) kaba ölüm oranı (1.000 nüfus başına düşen ölüm sayısı) arasındaki farktır. Türkiye'de doğum oranı (% 1,7) ve ölüm oranı (% 0,6) dünya ortalamalarından (sırasıyla % 1,9 ve % 0,8) düşüktür. 2050 yılına gelindiğinde nüfusun yaş dağılımdaki değişikliklere koşut olarak doğum oranının % 1,2'ye düşmesi ölüm oranının ise % 1,0'a yükselmesi beklenmektedir.[1]

Türkiye'deki hızlı nüfus artışına çok hızlı bir kentleşme süreci eşlik etmiş, toplam nüfus içinde kentli nüfus oranı 1927'de % 24,2'den 2012'de % 77,3'e yükselmiştir. 1950 yılına kadar oldukça durağan olan bu sürecin bu tarihten sonra hızlandığı, özellikle 1980'li yılların ilk yarısında ve 2000'li yıllarda daha büyük bir hız kazandığı görülmektedir (Tablo 3-3).

TABLO 3-3
Türkiye - Kentsel Nüfus[a] ve Okuryazarlık Oranı,[b] 1927-2013 (%)

Nüfus sayımları	*Kentsel nüfus oranı*	*Okuryazarlık oranı (15+ yaş)*	*Okuryazarlık oranı erkek (15+ yaş)*	*Okuryazarlık oranı kadın (15+ yaş)*
1927	24,2			
1935	23,5	18,7	30,8	8,0
1940	24,4	24,6	36,2	12,9
1945	24.9	28,5	44,3	13,5
1950	25,0	31,8	47,6	16,7
1955	28,8	38,7	56,1	21,2
1960	31,9	38,1	54,7	21,1
1965	34,4	46,2	64,6	27,5
1970	38,5	53,6	71,0	36,2
1975	41,8	61,5	77,2	45,0
1980	43,9	65,6	81,3	49,8
1985	53,0	75,9	87,5	64,2
1990	59,0	79,2	89,8	68,5
2000	64,9	86,5	94,4	78,5
Adrese dayalı nüfus kayıt sistemi				
2008	75,0	90,0	96,0	84,2
2009	75,5	90,8	96,4	85,4
2010	76,3	92,7	97,3	88,1
2011	76,8	94,1	97,9	90,3
2012	77,3	94,9	98,3	91,6
2013[a]	91,3	95,3	98,4	92,1
2014[b]	91,8	96,1	98,7	93,6
2015[b]	92,1	96,2	98,7	93,7

[a] İl ve ilçe merkezlerindeki nüfusun toplam nüfusa oranını gösteren kentleşme oranında 2013-2015 dönemindeki ani artış idari bölümlenme değişikliklerini yansıtmaktadır.
[b] Okuryazarlık oranları 6 ve daha yukarı yaşlara ilişkindir.
Kaynak: TÜİK, *İstatistik Göstergeler, 1923-2013* ve tuik.gov.tr.

1 http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=13140

Tablo 3-3'ten izlenebilecek bir diğer önemli gösterge okuryazarlık oranıdır. Cumhuriyetin ilk yıllarında bu oranın son derece düşük olması, devralınan kötü mirasın derecesini göstermesi açısından ilginçtir. Okuma yazma seferberliğine karşın 1935 yılında, her üç erkekten ve her on iki kadından sadece biri okuryazardır. 1950 yılına gelindiğinde, nüfusun ancak üçte birinden az bir bölümünün okuryazar olduğu görülmektedir. Aradan geçen sürede bu oran hızla artmışsa da 2016 yılında dahi 6 ve daha yukarı yaştaki erkeklerin % 1,3'lük, kadınların ise % 6,3'lük bir bölümünün hâlâ okuryazar olmaması, üzerinde önemle durulması gereken bir durumdur.

ULUSAL HESAPLAR[2]

Veri Kaynakları

Genel: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) milli gelirin hesaplanmasına yönelik çalışmalarına ancak 1951 yılında başlayabilmiştir. 1923-48 dönemine ilişkin veriler bir bağımsız araştırmanın[3] hesaplamalarına dayanmaktadır. 1971 yılına kadarki hesaplamalarda kısmen Birleşmiş Milletler'in öngördüğü yönteme uyulmuştur. 1960'ta kurulan Devlet Planlama Teşkilatı'nın farklı bir milli gelir serisi yayımlamaya başlamasından kaynaklanan sorun 1971 yılında iki kurumunun yöntem üzerinde anlaşması üzerine giderilmiş ve 1968 sabit fiyatlarıyla ortak, tek bir seri yayımlanmaya başlanmıştır. 1990 yılında yeni bir çalışma başlatılmış, hesaplamaların kapsamı genişletilmiş, hesaplamalar Birleşmiş Milletler sınıflamasıyla uyumlu olarak üçer aylık dönemler için yapılmaya başlanmış ve 1987 sabit fiyatlarıyla yeni bir seri yayımlanmaya başlanmıştır. Avrupa Birliği normlarına uyum süreci çerçevesinde, 2008 yılında Avrupa Ulusal ve Bölgesel Hesaplar Sistemi doğrultusunda hesaplama kapsamı yeniden genişletilmiş ve 1998 sabit fiyatlarıyla yeni bir seri yayımlanmaya başlanmıştır.

Ulusal hesaplara ilişkin temel kavramlar aşağıda kısaca tanıtılmaktadır.

GSYH: Bir ülkede, belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin toplam parasal değeri olarak tanımlanan Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH), ulusal hesaplar bağlamında bütün dünyada en yaygın olarak kullanılan göstergedir. Üçer aylık dönemler veya yıllık olarak, *cari fiyatlarla* (hesaplama döneminde piyasada geçerli olan fiyatlarla) ve *sabit fiyatlarla* (her bir yılın üretim miktarı için, baz/temel yıl olarak seçilen yıldaki fiyatlarla, diğer bir deyişle fiyat değişikliklerinin etkisinden arındırılmış fiyatlarla) ölçülür. Birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de, üç farklı yöntemle ölçülür: Üretim Yöntemi, Harcama Yöntemi ve Gelir Yöntemi.

---

2 Bu kitabın hazırlık sürecinin baskı öncesi son aşamasında TÜİK milli gelir hesaplamalarında yeni bir revizyona gitmiş ve 2009 yılını baz alan yeni bir seri üretmiştir. Bu yeni yönteme ve seriye yöneltilen çok ciddi eleştiriler arasında bkz. örneğin Boratav vd. (2017).

3 Bkz. Bulutay vd. (1974).

Verilerin sınıflandırılmasında uluslararası normlar benimsenmektedir. Örneğin iktisadi faaliyet kollarının sınıflandırılmasında Avrupa Birliği İstatistik Ofisi (Eurostat) tarafından yayımlanan "Avrupa Topluluğu'nda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması", dış ticarete konu olan malların sınıflandırılmasında, Birleşmiş Milletler kodlarıyla (SITC) kullanılmakta, GSYH ölçüm sonuçları ise Birleşmiş Milletler Ulusal Hesaplar Sistemi ve Avrupa Hesaplar Sistemi'yle uyumlu olarak sunulmaktadır. İktisadi faaliyet kollarına göre GSYH tahminleri, dönemler ve yıllar itibariyle TÜİK tarafından derlenen verilere, anketlere ve Maliye Bakanlığı, Merkez Bankası, Sosyal Güvenlik Kurumu ve Hazine Müsteşarlığı gibi kurum ve kuruluşlardan alınan idari kayıtlara ve çeşitli kuruluşların faaliyet raporlarına dayalı olarak yapılmaktadır. GSYH ve harcama ve üretim yöntemine göre GSYH'nin alt kalemleri TÜİK tarafından mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış olarak sunulmaktadır. Üretim, harcama ve gelir yöntemiyle GSYH, cari fiyatlarla, üretim ve harcama yöntemiyle 1987 ve 1998 bazlı olarak, gelir yöntemiyle ise 1987 bazlı olarak[4] sabit fiyatlarla verilmektedir. Üçer aylık dönemsel tahmin sonuçları da ayrıca sunulmaktadır.

Üretim Yöntemiyle GSYH hesaplamalarının temelinde katma değer kavramı yatmaktadır. Bir firmanın katma değeri, ürettiği mal ve hizmet değerinden, bu üretim sürecinde başka firmalardan satın aldığı girdilerin değerinin düşülmesiyle elde edilir ve o firmanın üretim değerini oluşturur. GSYH ise, ülke içinde etkinlik gösteren (yerleşik) bütün üretim birimlerin (yabancılar dâhil) üretim değerlerinden, başka firmalardan satın aldıkları girdilerin değerinin çıkarılması sonucunda ulaşılan bütün üretici birimlerin toplam katma değerine eşittir. Katma değer, bir üretim değerinin, hesaplamalar sırasında birden fazla sayılmasını önleyen bir kavramdır. Katma değerlerin toplamı kavramsal olarak nihai malların (belirli bir üretim sürecinde girdi olarak kullanılmayan) toplam değerine eşittir.

Harcama Yöntemiyle GSYH, hanehalklarının/tüketicilerin nihai mal ve hizmetler, firmaların yatırım (inşaat, makine-ekipman ve stok değişiklikleri), devletin nihai tüketim ve yatırım için yaptığı harcamalar (maaş ve ücret ödemeleri dâhil) toplamına ihracatın (dış dünyanın ülkede üretilen nihai mal ve hizmetler için yaptıkları harcamalar) eklenmesi ve bu toplam harcama miktarından ithalatın (ülke içindekilerin dış dünyada üretilen mal ve hizmetler için yaptıkları harcamalar) çıkarılmasıyla elde edilir. İhracat ve ithalat arasındaki fark net ihracat olarak da adlandırılır. Cebirsel olarak ifade edersek bu yönteme göre GSYH = Tüketim harcamaları (C), özel kesim yatırım harcamaları (I), kamu kesimi harcamaları (G) ve net ihracattan (ihracat (X) – ithalat (IM)) oluşmaktadır.

Gelir Yöntemiyle GSYH, ölçüm dönemindeki üretim sürecinde, üretim bi-

4 TÜİK, 1998 bazlı gelir yöntemiyle GSYH serisi ile ilgili çalışmaların devam etmekte olduğunu bildirmektedir.

rimlerinin üretime katkıları nedeniyle üretim faktörlerine yaptıkları ödemelerin toplamıdır. Kabaca mal ve hizmet üretim sürecinde, üretim faktörlerinin (emek, toprak, sermaye, girişimci) sahiplerinin elde ettiği maaş, ücret gelirleri (ayni gelirler ve işverenin sosyal güvenlik katkıları dâhil), işletme kârı ve devletin elde ettiği çeşitli vergi gelirlerinden oluşur.

TÜİK'in, gelir yöntemiyle GSYH hesaplamalarının ana bileşenleri daha ince bir ayrıntı düzeyinde ve somut olarak şu kalemlerden oluşmaktadır: üretim ve ithalat vergileri,[5] (eksi) sübvansiyonlar,[6] sabit sermaye tüketimi,[7] işgücü ödemeleri ve işletme artığı.[8]

Ulusal hesaplara ilişkin temel kavramların tanımları kısa özet olarak aşağıda verilmiştir.

Büyüme Hızı: Hesaplamalarda sabit fiyatlarla GSYH esas alınır. İki yıl arasındaki GSYH büyüme hızı = GSYH ikinci yıl / GSYH birinci yıl × 100.

Kişi Başına GSYH: TÜİK hesaplamalarına göre: cari fiyatlarla GSYH / yıl ortası toplam nüfus = TL olarak kişi başına GSYH. Bu rakam o yılki ortalama dolar kuruna bölünerek dolar cinsinden kişi başına GSYH elde edilir.

Gayri Safi Milli Hâsıla (GSMH): GSMH = GSYH + dış âlemden net faktör gelirleri.

Alıcı fiyatları, satın alan kişi tarafından ürünler için gerçekte ödenen fiyattır; sübvansiyonları ve bu ürünler üzerinde uygulanan KDV gibi çıkarılabilir vergileri kapsamaz.

Üretici fiyatları, çıktı olarak üretilmiş mal veya hizmetin bir birimi için üretici tarafından alıcıdan alınabilen miktardır; KDV veya benzer çıkarılabilir vergileri ve ulaştırma bedellerini kapsamaz.

GSYH zımni fiyat deflatörü: Belirli bir yıldaki cari fiyatlarla hesaplanan GSYH'nin aynı yıldaki sabit fiyatlarla hesaplanan GSYH'ye bölünmesiyle elde edilir. Payında ve paydasında üretim miktarları sabitken, değişen sadece fiyatlar olduğu için, bu oran ülkedeki fiyat değişikliklerinin izlenmesi için de kullanılabilir. Belirli bir yıl baz yılı olarak belirlendikten sonra, bu oran farklı yıllar için hesaplanıp 100 ile çarpıldığında bir fiyat endeksi serisi oluşturulmuş olur. Cari ve sabit fiyatlarla hesaplanan GSYH eşit olduğu için baz yılında endeks değeri 100

5 Üretici birimlerin üretim faaliyetleriyle ilgili olarak devlete yaptıkları zorunlu ve karşılıksız ödemeler.

6 Ülkede yerleşik kamu ve özel üretici birimlere yapılan karşılıksız cari transferler.

7 Üreticilerin sahip olduğu ve üretim sürecinde kullanılan sabit sermayenin cari değerinde, fiziki yıpranma sonucu meydana gelen azalma.

8 Katma değerden net dolaylı vergiler, sabit sermaye tüketimi ve işgücü ödemelerinin düşülmesiyle bulunan artık değerdir.

olur. Yukarıda belirtildiği biçimde oluşturulan endeks serisi temelinde, ülkenin dönemler arasındaki fiyat düzeyi değişiklikleri (örneğin enflasyon oranı) hesaplanabilir. Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE) ve benzeri fiyat endeksleri, seçilmiş belirli sayıda mal ve hizmet temelinde hesaplanırken bu endeks, GSYH'yi temel aldığından ekonomide üretilen bütün mal ve hizmetleri kapsar.

Sayısal Veriler

GSMH'nin 1924-2016 dönemindeki büyüme hızı alt dönemler itibariyle Tablo 3-4'te verilmektedir.

TABLO 3-4
Türkiye: Gayri Safi Milli Hâsıla Büyüme Hızı:[a] 1924-2015

Dönem	*Büyüme hızı (%)*	*Dönem*	*Büyüme hızı (%)*
1924-28	8,8	1981-83	4,0
1929-33	7,5	1984-87	7,0
1934-38	7,4	1988-89	1,6
1939-45	-4,7	1990-93	6,1
1946-47	18,1	1994-98	4,2
1950-53	11,3	1999-2001	-0,8
1954-59	4,1	2002-2007	6,8
1960-62	3,9	2008-2009	-2,1
1963-67	6,6	2010-2011	9,0
1969-72	6,2	2012-2015	3,3
1973-77	5,3		3,3
1978-80	-0,7		

[a] 1924-47 dönemi 1948, 1948-67 dönemi 1968, 1968-98 dönemi 1987, 1998-2015 dönemi ise 1998 yılı esas alınarak sabit fiyatlarla hesaplanan ortalama GSMH büyüme oranlarıdır.
Kaynak: TÜİK, *İstatistik Göstergeler*: 1923-2013 ve tuik.gov.tr

Büyüme hızı, son elli-altmış yıllık dönemde istikrarsız bir görünüm içinde önemli ölçüde dalgalanmıştır. Bu durum, Türkiye ekonomisinin temel bir gelişme özelliği olarak vurgulanagelen, birbiri ardına gelen yükseliş ve çöküntü devresel hareketlerini simgelemektedir. Bu uzun dönemde yapılacak kısa bir gezinti bu durumu açıkça ortaya koymaktadır.

a) Türkiye'nin, İkinci Dünya Savaşı'nın dışında kalmış olmasına karşın bu dönemin sıkıntılarını çok büyük ölçüde yaşamış olması GSMH'nin yüksek oranda gerilemesi anlamına gelmiştir. b) 1950-53 dönemindeki hızlı büyüme, bu kitabın bir sonraki bölümünde de bahsedileceği üzere, tarımsal üretim alanlarının genişletilmesi, tarımı destekleyen politikaların uygulamaya konması ve uygun hava koşullarının tarımsal üretim ve Kore Savaşı'nın ihracat üzerindeki olumlu etkisi gibi etmenlerle açıklanabilir. c) 1954-60 dönemindeki ekonomik performansa ilişkin, genellikle olumsuz değerlendirmelere ve siyasal yaşama da yansıyan ekonomik istikrarsızlıklara karşın bu dönemde GSMH yavaşlayan bir tempoda da olsa büyümeye devam etmiştir. d) Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı dönemini kapsayan 1963-67 dönemi, hızlı büyümenin, üstelik düşük enflasyon eşliğinde gerçekleştirilmiş olması nedeniyle bu uzun dönem içinde öne çıkan

bir alt dönemdir. e) 1970 devalüasyonunun ihracat ve işçi döviz girişleri üzerindeki olumlu etkisinin katkısıyla 1970'li yılların başlarındaki hızlı büyüme, sonrasında ardı ardına gelen petrol fiyat şoklarının etkisiyle 1980 sonlarına kadar düşük performans açısından 1970'li yıllar başlarda iyimserliğin, sonlarında ise kötümserliğin etkili olduğu bir dönem olarak değerlendirilebilir. f) 1980'li yıllardaki canlanma ve bunu izleyen, kaybolan yıllar tanımlamasını hak edecek biçimde düşük performansın hâkim olduğu, 1994 ve 1999 krizlerinin damgasını vurduğu 1990'lı yıllar, g) 2000-2001 ikiz krizleri ve bunu izleyen 2002-2007 arasındaki yeni bir canlanma dönemi ve nihayet, h) 2010-2011 dönemindeki hızlı büyümeden sonra gelen yeni bir düşük büyüme dönemi.

İkinci Dünya Savaşı yıllarına (1939-1945) ek olarak, 1978-80, 1999-2001 ve 2008-2009 gibi ekonomik kriz dönemleri bu uzun dönem içinde büyüme hızının hızla düştüğü dönemler olarak dikkat çekmektedir.

GSMH: Sektörel Dağılım

GSMH'nin 1948-2013 dönemindeki gelişimi ve sektörel dağılımı seçilmiş yıllar için Tablo 3-5'ten izlenebilir. Bu uzun dönemin ilk bakışta göze çarpan özelliği, tarım ağırlıklı bir yapıdan hizmetler sektörüne doğru bir yapısal değişim meydana gelmiş olmasıdır. Bu süreçte imalat sektörünün payında aynı hızda olmasa da kayda değer bir artış görülmüş, bu pay 1997 yılı sonrasında % 24-25 dolaylarında durağan bir görünüm sergilemiştir.

GSYH'nin harcama kategorilerine göre dağılımı, 1998-2015 dönemi için Tablo 3-6'da verilmiştir. Tablodaki verilere dayanarak aşağıdaki gözlemler yapılabilir.

i) Beklendiği üzere, yerleşik hanehalklarının mal (dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları) ve hizmet alımlarını kapsayan tüketim harcamaları, C, GSYH'nin en önemli harcama kalemini oluşturmaktadır. Dönem içinde GSYH'nin üçte ikisi veya daha fazlası tüketim harcamalarından kaynaklanmaktadır.

ii) İnşaat, stok değişmeleri ve ağırlıkla makine-teçhizat yatırımlarından oluşan özel kesim yatırımlarının (I) GSYH içinde yaklaşık beşte birlik (2012'de, örneğin % 20,6) bir paya sahip olduğu görülmektedir. Stok değişiklikleri bazı yıllarda eksi, diğer bazı yıllarda da artı değerler alıp özel yatırım düzeyini etkilemektedir. Stok değişikliklerinin 2009 yılında ulaştığı yüksek eksi değer, bir ölçüde bu yıl içinde otomotiv ve dayanıklı tüketim malları için sağlanan vergi kolaylıkları sonucunda firmaların ellerindeki stokları eritmeleriyle açıklanabilir.

iii) Kamu harcamaları, nihai tüketim harcamaları (maaş-ücret ödemeleri ve mal ve hizmet alımı) ve sabit sermaye yatırımları (makine-teçhizat ve ağırlıkla inşaat) kalemlerinden oluşmaktadır. Tüketim ve sabit sermaye yatırımlarının toplamı olarak kamu harcamaları (G) da GSYH içinde önemli (2010 yılında, örneğin, % 14,9) bir harcama kalemi oluşturmaktadır. Bununla birlikte, bu oranın zaman içinde önemli ölçüde düştüğü görülmektedir.[9] Bu düşüşün temel nede-

9 Bu oran, örneğin 1980 yılında % 19,9, 2006 yılında % 18,2 düzeyindeydi.

TABLO 3-5
Gayri Safi Milli Hâsılanın (GSMH) Ana İktisadi Faaliyet Kollarına Dağılımı, Seçilmiş Yıllar, 1923-2013 (%)

Yıl	*GSMH*[a]	*Tarım*	*Sanayi*	*İmalat sanayi*	*Hizmetler*
1948 fiyatlarıyla					
1923	2.959	43,1	10,6	9,6	46,3
1928	4.362	42,4	10,6	9,6	46,9
1932	5.253	39,3	13,9	13,0	46,9
1939	9.139	43,2	15,5	14,7	41,4
1945	5.970	39,0	15,6	13,9	45,4
1947	8.212	38,6	15,2	13,8	46,2
1968 fiyatlarıyla					
1949	35.282	40,4	13,1	10,7	46,5
1953	54.210	41,5	12,7	10,4	45,8
1954	52.655	36,8	14,3	11,7	48,9
1958	66.308	39,3	16,2	13,7	44,4
1961	72.619	35,0	17,2	14,4	47,8
1967	105.159	29,3	20,7	18,1	50,0
1987 fiyatlarıyla					
1968	31.425.0	33,0	17,1	15,2	49,8
1972	38.291.6	27,9	18,1	17,0	54,0
1979	51.557,8	23,2	20,7	18,7	56,1
1984	61.181.2	20,3	23,1	20,7	56,6
1988	76.306.3	18,3	25,1	21,7	56,7
1993	96.590.4	14,5	26,5	22,9	59,0
1994	91.320.7	15,3	26,6	22,4	58,1
1997	112.631,2	12,7	28,1	24,7	59,2
1998	116.113,6	13,4	27,6	24,3	59,0
2000	118.789,1	13,1	27,8	23,8	59,0
2001	109.885.3	13,6	28,5	23,6	57,9
2003	125.485,1	12,5	29,3	24,8	58,2
2006	155.732,5	11,1	29,3	25,1	59,6
1998 fiyatlarıyla					
1998	70.203.1	12,5	32,5	23,6	55,0
2007	101.254.6	8,9	33,1	23,7	58,0
2008	101,921.7	9,3	32,5	23,6	58,2
2009	97.003.1	10,1	31,2	23,0	58,7
2012	117.625.0	9,3	32,8	24,1	57,9
2013	122.476,1	9,2	32,7	24,0	58,1

[a] Milyon TL. 1923-47 dönemi 1948, 1948-67 dönemi 1968, 1968-97 dönemi 1987, 1998-2013 dönemi 1998 sabit alıcı fiyatlarıyla.
Kaynak: TÜİK, *İstatistik Göstergeler*, 1923-2013.

ni, kitabın önceki bölümlerinde tartışıldığı gibi, devletin ekonomi içindeki rolünün azaltılması amacının 1980 sonrasında uygulanan ekonomi politikalarının ana ekseninde yer almasıdır. Devletin rolünün azalması, en çarpıcı bir biçimde kamu yatırımlarının GSYH'ye oranının düşüklüğünden (2010 yılında sadece % 4,1) ve toplam yatırımlar içinde düşen payından izlenebilir.[10]

Toplam kamu harcamalarının GSYH içindeki payı, AB ülkelerindeki düzeyin çok altındadır. Bu oran, örneğin Avrupa Birliği'ne üye 27 ülke ortalaması ola-

10 Toplam sabit sermaye oluşumu içinde kamu sektörünün payı 1980 yılında % 53,1, 1982 yılında % 62,0 iken 2003 yılında % 20,9'a, 2006 yılında % 20,5'e düşmüştür. Makine-teçhizat yatırımlarının payının 1980 yılında % 46,4'ten 2006 yılında % 18,3'e düşmüş olması, kamu yatırımlarının türünde de inşaat lehine önemli bir değişiklik olduğunu göstermektedir (TÜİK, *Istatistik Göstergeler 1923-2013*).

TABLO 3-6
Reel Gayri Safi Yurtiçi Hâsılanın Harcama Kategorilerine Göre Dağılımı,[a]
1998-2015

	GSYH[b]	Tüketim harcamaları[c]	Özel yatırımlar[d]	Stok değişimi	Kamu harcamaları[e]	İhracat	İthalat
1998	70.203,1	66,5	18,3	-0,7	14,9	21,3	20,2
1999	67.840,6	68,8	15,3	0,7	15,5	19,7	20,1
2000	72.436,4	68,2	16,8	0,5	15,9	21,4	22,9
2001	68.309,4	67,7	12,0	-0,6	15,7	23,6	18,3
2002	72.519,8	66,7	13,2	1,4	15,7	23,8	20,8
2003	76.338,2	69,8	15,5	1,0	14,1	24,1	24,4
2004	83.485,6	70,9	19,3	-0,9	13,1	24,5	27,0
2005	90.499.7	70,5	20,7	-0.8	13,1	24,4	27,9
2006	96.738.3	69,0	22,3	-0,8	13,1	24,4	27,9
2007	101.254,6	69,5	21,9	-0,1	13,3	25,0	29,5
2008	101.921.7	68,9	19,8	0,2	13,8	25,5	28,1
2009	97.003.1	70,7	16,1	-2,2	15,3	25,4	25,3
2010	105.885.6	69,1	19,7	0,3	14,9	24,1	28,0
2011	115.174.7	68,4	22,1	0,0	14,1	23,9	28,5
2012	117.625.0	66,7	20,6	-1,4	14,8	27,2	27,8
2013	122.556.5	67,2	19,9	0,1	15,7	26,1	29,1
2014	126.257.8	66,3	19,4	0,0	15,4	27,2	28,2
2015	131.289.0	66,6	19,1	-0,3	15,9	25,9	27,2

[a] Harcama kategorilerinin GSYH içindeki yüzde payı. Toplam 100.0'den yuvarlama nedeniyle ufak farklılık gösterebilir.
[b] Harcamalar Yöntemiyle ve 1998 Alıcı Fiyatlarıyla; milyon TL. GSYH = Tüketim Harcamaları + Özel Yatırımlar + Stok Değişimleri + Kamu Harcamaları + Mal ve Hizmet İhracatı – Mal ve Hizmet İthalatı
[c] Yerleşik ve yerleşik olmayan Hanehalklarının Yurtiçi Tüketimi + Yerleşik Hanehalklarının Yurtdışı Tüketimi – Yerleşik Olmayan Hanehalklarının Yurtiçi Tüketimi
[d] Özel Kesim Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu (Makine + Teçhizat + İnşaat)
[e] Devletin Nihai Tüketim Harcamaları (Maaş + Ücret + Mal ve Hizmet Alımları) + Devlet tarafından Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu (Makine + Teçhizat + İnşaat)
Kaynak: tuik.gov.tr, İstatistiksel Tablolar ve Dinamik Sorgulama, Harcamalar Yöntemiyle Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla tablosundan sadeleştirilerek derlenmiştir.

rak 2010 yılında Türkiye'nin üç katından fazla olarak % 50,3 düzeyindeydi.[11] Bu oranın AB ülkelerinde bu denli yüksek olması, sağlık ve eğitim yanında sosyal koruma amaçlı harcamaların bu ülkelerde çok yüksek bir paya sahip olmasıyla ilgilidir.

iv) Mal ve hizmet ihracatı (X) ile mal ve hizmet ithalatı (IM) arasındaki farktan oluşan net ihracat, incelenen dönemde bazı yıllar artı, bazı yıllar da ise eksi değerler almakta, ancak GSYH içinde oldukça düşük bir paya (2010 yılında –% 3,9) sahiptir. Bununla birlikte, ihracat ve ithalatın GSYH'ye oranının yüksekliği (2010 yılında sırasıyla % 24,1 ve % 28,0) 1980 öncesi dönemden çok farklı (1979 yılında sırasıyla % 2,6 ve % 5,9) bir resim ortaya koymakta ve 1980 sonrası dönemde uygulanan dışa dönük politikaların etkisini yansıtmaktadır.

Kişi Başına GSYH

Dolar bazında kişi başına GSYH uluslararası kıyaslamalarda kullanılan göstergelerin başında gelmektedir. Zaman zaman ülke içinde de kamuoyunun dikkatini

11 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_statistics

çekmektedir. TL cinsinden hesaplanan GSYH'nin, genellikle yıl ortasındaki dolar kuruna ve çıkan tutarın toplam nüfusa bölünmesiyle elde edilen bu gösterge, özellikle Türkiye gibi döviz kurunda ani ve yüksek oranlı değişikliklerin olduğu, yerel paranın aşırı değerlenebildiği ülkelerde güvenilir bir ekonomik performans ve refah göstergesi olmaktan uzaktır. Örneğin, Türkiye'de 2003 yılında cari fiyatlarla 4.559 dolar olarak hesaplanan kişi başına GSYH 2008 yılında 10.440 dolara çıkmış, 2009'da 8.578 dolara, 2014'te 10,395 dolara, 2015'te ise 9.261 dolara ulaşmıştır. Bu dalgalanma önemli ölçüde fiyat düzeyi ve kur değişikliklerinden kaynaklanmıştır.

DIŞ TİCARET

Veri Kaynakları

Dış ticaret istatistikleri, diğer ülkelerden Türkiye'ye gümrüklerden giren ve Türkiye'den diğer ülkelere giden malları içerir, sınır ticaretini de kapsar. Verilerin ülke ve mal gruplarına göre sınıflandırılması, Birleşmiş Milletler, Avrupa Birliği ve OECD gibi uluslararası kuruluşların normlarına uygun olarak yapılmaktadır. Örneğin mal türlerine göre sınıflandırma, OECD normlarına göre yapıldığında ihracat ve ithalat, i) yüksek teknolojili ürünler, ii) orta yüksek teknolojili ürünler, iii) orta düşük teknolojili ürünler ve iv) düşük teknolojili ürünler olarak dört ana başlık altında sıralanmaktadır. Birinci grupta; hava taşıtları, bilgi işleme makineleri, TV ve haberleşme cihazları, tıbbi ve optik aletler; ikinci grupta; motorlu taşıtlar, elektrikli makine ve cihazlar, lokomotif ve vagonlar gibi ürünler yer almaktadır. Öte yandan, deniz taşıtları, plastik ve kauçuk ürünleri, metal eşyalar gibi ürünler üçüncü; mobilya, tekstil, giyim, tütün, kâğıt ve deri ürünleri ise dördüncü grubu oluşturmaktadır.

Verilerin ana kaynağı gümrük beyannameleri olup, ham petrol, doğalgaz ve elektriğe ilişkin veriler ilgili firmalardan alınmaktadır. İhracat fob (gemide/çıkış limanında teslim fiyatı), ithalat ise cif (mal bedeli/fiyatı, sigorta ve navlun) olarak gösterilmektedir. Veriler, ürünlerin ilgili sınırı geçtiği tarihlere ilişkindir. TL değerlerinin Amerikan dolarına dönüştürülmesinde Merkez Bankası'nın döviz kurları kullanılmaktadır. Dış ticaret istatistikleri Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından, ülke geneli için yıllık, mevsimsel etkilerden arındırılarak da aylık ve iller bazında düzenli olarak yayımlanmaktadır.

Sayısal Veriler

Dış ticaret, Türkiye ekonomisi içinde en hızlı artan ve en hızlı yapısal değişim gösteren bir alan olmuştur. Bu gelişmenin başlangıç yılı, hiç kuşku yok ki, 1980 yılıdır. 1980 yılında 2,9 milyar dolar olan ihracatın ve 7,9 milyar dolar olan ithalatın 35 yıl içinde katbekat artarak, 2015 yılında sırasıyla 143,8 ve 207,2 milyar dolara çıkmış olması bu gelişmeyi çok çarpıcı olarak ortaya koymaktadır. Bu

hızlı gelişmeye, Türkiye ekonomisinin içe dönük olarak nitelenebilecek bir yapıdan dışa açık bir yapıya dönüşmesi eşlik etmiştir. Dış ticaretin (ihracat + ithalat) GSYH içindeki payı örneğin 1977 yılında sadece % 12,2 iken bu oran 2013 yılında % 49,2 gibi çok yüksek bir orana çıkmıştır (Tablo 3-7). Bu sonuç, 1980 yılında başlayan neoliberal dönüşüm kapsamında uygulamaya konan dış ticaret serbestleşmesinden kaynaklanmıştır.

TABLO 3-7
Temel Dış Ticaret Göstergeleri, 1923-2013 (Seçilmiş Yıllar)

Yıl	*İthalat*[a]	*İhracat*[a]	*Dış ticaret dengesi*	*İhracat / GSMH*[b]	*İthalat / GSMH*[b]
1924	100,5	82,4	-18,0	11,4	13,9
1929	123,6	74,8	-48,7	7,2	11,8
1933	45,1	58,1	13,0	8,4	6,6
1936	73,6	93,7	20,1	9,2	7,2
1938	118,9	115,0	-3,9	7,7	7,9
1945	97,0	168,3	71,3	4,0	2,3
1949	290,2	247,8	-42,4	7,7	9,0
1953	532,5	396,1	-136,5	7,1	9,6
1958	315,1	247,3	-67,8	2,0	2,5
1963	687,6	368,1	-319,5	5,0	9,3
1970	947,6	588,5	-359,1	3,1	5,0
1973	2086,2	1317,1	-769,1	4,5	7,2
1974	3777,6	1532,2	-2245,4	3,9	9,7
1977	5796,3	1753,0	-4043,3	2,8	9,4
1980	7909,4	2910,1	-4999,3	4,2	11,4
1985	11343,4	7958,0	-3385,4	11,7	16,7
1988	14335,4	11662,0	-2673,4	13,0	15,8
1993	29428,4	15345,1	-14083,3	8,6	16,5
1994	23270,0	18105,9	-5164,1	14,1	17,6
2000	54502,8	27774,9	-26727,9	13,8	27,3
2001	41399,1	31334,2	-10064,9	22,0	28,6
2007	170062,7	107271,8	-62791,0	16,5	26,2
2008	201963,6	132027,2	-69936,4	17,9	27,2
2009	140928,4	102142,6	-38785,8	16,6	22,9
2011	240841,7	134906,9	-105934,8	17,5	31,1
2013	251661,3	151802,6	-99858,6	18,5	30,7
2014	242177,1	157610,2	-84566,9	19,7	30,3
2015	207234,4	143838,9	-63395,5	20,0	28,8

[a] Milyon dolar.
[b] %, 2007 ve sonrası GSMH yerine GSYH'ye oran.
Kaynak: 1924-2013 İÇİN TÜİK, *İstatistik Göstergeler, 1923-2013, 2014-2015 için tuik.gov.tr*

Dış ticaretin ilk bakışta göze çarpan bu özelliği yanında, birkaç özelliği daha dikkat çekmektedir. a) Tablo 3-7'den izlenebileceği gibi, uzun dönem veriler, dış ticaretin birkaç yıl dışında sürekli olarak ve genelde artan ölçüde açık verdiğini ve bu açığın bazı yıllarda 100 milyar doları aştığını göstermektedir. b) 1980 sonrasında ihracattaki hızlı artış, kısa sayılabilecek bir süre içinde ihracatın yapısında köklü bir değişikliği beraberinde getirmiştir. Toplam ihracatın 1968 yılında % 81,9'u tarım ürünlerinden oluşurken, 2015 yılına gelindiğinde sanayi ürünleri toplam ihracatın neredeyse tamamına yakın bir bölümünü (% 93,4) oluşturmuştur (Tablo 3-8).

TABLO 3-8
İhracatın Sektörlere, İthalatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (%), 1963-2015, Seçilmiş Yıllar

	İhracat[a]			İthalat[b]		
Yıl	Tarım	Madencilik	Sanayi	Yatırım malları	Tüketim malları	Hammaddeler/ Ara malları
1963	77,2	3,0	19,8	45,8	5,4	48,8
1968	81,9	5,2	12,9	48,0	4,7	47,3
1974	54,2	5,1	40,0	16,3	7,7	75,9
1979	57,8	5,9	35,8	14,9	6,5	78,6
1982	36,2	3,0	60,0	14,0	4,8	81,2
1985	20,8	3,0	76,0	16,1	5,9	78,0
1990	15,6	2,5	81,1	18,0	9,4	72,4
1995	8,5	1,8	89,0	22,7	6,5	70,6
2000	6,0	1,4	91,9	20,9	12,7	66,1
2005	4,7	1,1	93,7	17,4	12,0	70,1
2010	4,5	2,4	92,6	15,5	13,3	70,8
2013	3,9	2,6	93,1	14,6	12,1	73,0
2014	4,0	2,2	93,3	14,9	12,0	73,0
2015	4,3	1,9	93,4	16,8	13,8	69,2

Kaynak: 1963-2010 TÜİK, *İstatistik Göstergeler, 1923-2013*'ten, 2013-2015 http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/TemelEkonomikGostergeler.aspx'den derlenmiştir.

c) İthalat yapısında da iki önemli değişiklikten söz edilebilir. Bunlardan birincisi, 1960'lı yıllarda toplam ithalatın yarısına yakın bir bölümünü oluşturan yatırım malları payının hızla düşerek 2015 yılında % 16,8'e kadar gerilemesi, buna karşılık ara malların payının hızla artarak 2013-2015 döneminde ortalama % 71,3 gibi çok yüksek bir paya ulaşmış olmasıdır. Ara malların toplam ithalat içindeki hâkim konumu ülkenin enerji ithalatına bağımlılığıyla ve dünya petrol fiyatlarının uzun dönem yükselme eğilimi içinde olmasıyla ilgilidir. İthalat yapısında hemen göze çarpan bir başka değişiklik, 2000 yılı sonrasındaki belirgin bir artış gösteren tüketim mallarının toplam ithalat içindeki payının 2015 yılında % 13,8'e çıkmış olmasıdır. d) Dış ticaretin ülkelere göre dağılımında hemen göze çarpan bir özellik, gerek ithalat gerekse ihracat içinde OECD ülkelerinin ve bu ülke grubu içinde Avrupa Birliği (AB) ülkelerinin (AB-28) hâkim konumudur. Bu iki ülke grubu, 2015 yılında sırasıyla ithalatın % 49,0 ve % 38,0'ını, ihracatın ise % 52,4 ve % 44,5'ini oluşturmuştur. Aynı yılda, ihracat içinde % 21,6'lık bir paya ulaşan Ortadoğu ülkeleri ve % 8,7'lik bir paya ulaşan Afrika ülkeleri, ithalat içinde ise % 32,3'lük bir paya ulaşan Çin başta olmak üzere Asya ülkeleri dikkat çekmektedir.[12]

Dış ticaretin ülkeler arasındaki dağılımına tek tek ülkeler açısından bakıldığında, 2015 yılında ihracatta sırasıyla % 9,3 ve % 7,3'lük payla Almanya ve İngiltere, ithalatta ise % 12,0, % 10,3 ve % 9,8'lik paylarla sırasıyla Çin, Almanya ve Rusya ön plana çıkmaktadır (Tablo 3-9).

12 http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/TemelEkonomikGostergeler.aspx

TABLO 3-9
Türkiye'nin Dış Ticaretinin Ülkelere Göre Dağılımı, 1970-2013 Seçilmiş Yıllar

	İhracat						İthalat					
	1970	*1980*	*1990*	*2000*	*2013*	*2015*	*1970*	*1980*	*1990*	*2000*	*2013*	*2015*
ABD	9,6	4,4	7,5	11,3	3,7	4,4	21,7	5,5	10,2	7,2	5,0	5,4
Almanya	19,9	20,8	23,6	18,6	9,0	9,3	18,6	10,7	15,7	13,2	9,6	10,3
Fransa	6,7	5,6	5,7	6,0	4,2	4,1	3,4	4,8	5,8	6,5	3,2	3,7
Hollanda	3,6	2,9	3,4	3,1	2,3	2,2	2,6	2,6	2,6	2,9	1,3	1,4
İngiltere	5,7	3,6	5,7	7,3	5,8	7,3	9,6	4,1	4,5	5,0	2,5	2,7
İran	0,9	2,9	3,8	0,8	2,8	2,5	0,0	10,7	2,2	1,5	4,1	2,9
İsviçre	7,5	4,3	2,3	0,9	0,7	3,9	4,7	4,2	2,4	1,6	3,8	1,2
Çin	0,1	0,1	0,3	0,3	2,4	1,7	0,0	0,0	1,1	2,5	9,8	12,0
İtalya	6,6	7,5	8,5	6,4	4,4	4,8	7,8	3,6	7,7	7,9	5,1	5,1
Mısır	0,6	0,7	1,2	1,4	2,1	2,2	0,4	0,3	0,2	0,3	0,6	
Romanya	0,7	2,4	0,6	1,2	1,7	2,0	0,9	3,2	0,9	1,2	1,4	1,3
Rusya	5,0	5,8	4,1	2,3	4,6	2,5	4,1	2,3	5,6	7,1	10,0	9,8

Kaynak: 1970-2013 TÜİK, *İstatistik Göstergeler, 1923-2013*'ten, 2015 http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/TemelEkonomikGostergeler.aspx'den derlenmiştir.

FİYAT ENDEKSLERİ VE ENFLASYON

Veri Kaynakları

TÜİK, uluslararası normlara uygun olarak Üretici Fiyatları Endeksi (ÜFE) ve Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE) hesaplamakta ve düzenli olarak yayımlamaktadır. Burada bunlar arasında en yaygın olarak kullanılan Tüketici Fiyatları Endeksi'ne ilişkin bilgiler verilecektir. Bu endeks, hanehalklarının tükettiği mal ve hizmetlerin fiyatlarında zaman içinde meydana gelen değişiklikler temelinde enflasyon oranının hesaplanmasını amaçlamaktadır. Toplam nüfusun ve yabancı ziyaretçilerin ülke içinde yaptıkları parasal tüketim harcamalarını dikkate almaktadır. Tüketim harcamaları 12 ana, 43 alt grup altında toplanmakta ve 414 tüketim maddesini kapsamaktadır.

Fiyat endekslerinin hesaplanmasının temel unsurlarından biri, hiç kuşku yok ki, seçilen malların doğru olarak ağırlıklandırılmasıdır. TÜİK bunun için, başta yıllık 15.000 hanehalkı ile yapılan Hanehalkı Bütçe Anketi ve yabancı uyrukluların Türkiye'de yaptıkları harcamalar için Turizm Anketi olmak üzere çeşitli bilgi kaynaklarını, mevsimsel ürünler için ise sabit ağırlıklar kullanmaktadır. Fiyatlar 81 il merkezinin tamamından, 221 ilçeden ve çok sayıda işyerinden ve kiralar için 4.275 kiracıdan derlenmektedir. Yıl içinde değişkenlik gösterebilen işyeri ve fiyat sayıları 2017 yılında ayda sırasıyla 27.386 ve 400.772 gibi çok yüksek düzeydedir. Fiyatlar, vergiler dâhil peşin satın alış fiyatlarını göstermektedir. Endeksin hesaplanmasında kullanılan maddelerin ve ağırlıklarının güncellenmesi her yılın sonunda yapılmakta, yeni maddeler endekse alınırken, önemini kaybedenler endeksten çıkarılmaktadır. Benzin ve mazot fiyatları günlük olarak, bazı madde fiyatları (örneğin taze meyve ve sebzeler, altın) haftada bir kez, kiralar ve seçilmiş 66 madde ayda bir kez, diğer maddeler ayda iki kez izlenmektedir. Bu şekilde dü-

zenlenen fiyat endeksleri temelinde hesaplanan enflasyon oranları her ayın üçüncü günü veya izleyen ilk iş günü TÜİK haber bültenleri yoluyla açıklanmaktadır. TÜİK, TÜFE'yi aylık ve yıllık olarak ve iller bazında da yayımlamaktadır.

Sayısal Veriler

Türkiye'de uzun dönem fiyat düzeyi değişikliklerine ve enflasyona ilişkin veriler Tablo 3-10'dan izlenebilir. Tablodan çıkan en önemli sonuçlar birkaç başlık

TABLO 3-10
Türkiye: Fiyat Düzeyi Değişiklikleri ve Enflasyon, 1939-2013 (%)

Yıl	Tüketici fiyatları	Toptan eşya fiyatları[b]	GSYH deflatörü	Yıl	Tüketici fiyatları	Toptan eşya fiyatları	GSYH deflatörü
1938[a]							
1939	2,1	1,3	1,8	1976	16,4	15,6	15,1
1940	8,5	25,0	22,5	1977	22,5	24,1	23,7
1941	19,6	38,5	38,9	1978	53,3	52,6	46,7
1942	66,7	93,7	96,0	1979	62,0	63,9	75,7
1943	45,8	73,8	65,1	1980	101,4	107,2	88,1
1944	2,5	-22,2	-23,7	1981	34,0	36,8	44,1
1945	0,9	-3,2	-3,4	1982	28,4	27,0	28,2
1946	-3,8	-3,8	-5,0	1983[a]	31,4	30,5	26,3
1947	1,5	1,3	5,6	1984	48,4	50,3	48,2
1948	1,4	7,7	8,6	1985	45,0	43,2	53,1
1949	7,5	7,9	0,4	1986	34,6	29,6	36,0
1950	-4,3	-10,2	-2,1	1987[a]	38,9	32,1	33,6
1951	-1,1	6,7	6,5	1988	73,7	68,3	69,3
1952	5,1	0,8	2,7	1989	63,3	63,9	75,5
1953	4,8	2,3	4,8	1990	60,3	52,3	58,3
1954	9,0	11,0	5,1	1991	65,9	55,4	58,8
1955	11,9	7,2	11,3	1992	70,1	62,1	63,7
1956	11,5	16,8	11,8	1993	66,1	58,4	67,8
1957	12,5	18,7	23,2	1994[a]	106,3	120,7	106,5
1958	15,7	15,1	14,1	1995	88,0	86,0	87,2
1959	22,6	19,5	19,5	1996	80,4	76,0	77,8
1960	7,4	5,3	3,9	1997	85,7	81,8	81,5
1961	1,3	2,9	4,3	1998	84,7	71,8	75,7
1962	3,8	5,7	9,5	1999	64,9	53,1	54,2
1963	6,5	4,2	5,7	2000	54,9	51,4	49,2
1964	0,8	1,2	2,6	2001	54,4	61,6	52,9
1965	6,7	8,1	4,2	2002	45,0	50,1	37,4
1966	5,5	4,8	6,3	2003[a]	25,3	25,6	23,3
1967	6,3	7,6	6,7	2004	8,6	14,6	12,4
1968[a]	4,1	3,2	3,9	2005	8,2	5,9	7,1
1969	5,7	7,2	7,4	2006	9,6	9,3	9,3
1970	11,8	6,7	9,0	2007	8,8	6,3	6,2
1971	21,8	15,9	17,5	2008	10,4	12,7	12,0
1972	15,3	18,0	11,3	2009	6,3	1,2	5,3
1973	15,8	20,5	21,8	2010	8,6	8,5	5,7
1974	15,4	29,9	28,4	2011	6,5		8,6
1975	19,0	10,1	21,0	2012	8,9		6,9
				2013	7,5		6,1

[a] Baz yılını gösterir.
[b] 2006 Ocak ayından itibaren seriler Üretici Fiyatları Endeksi aylık değişim oranlarına göre devam ettirilmektedir.
Kaynak: TÜİK, *İstatistik Göstergeler, 1923-2013.*

altında özetlenebilir. i) Büyüme hızı gibi, enflasyon oranı da bir dönemden diğerine, hatta yıldan yıla önemli ölçüde değişkenlik göstermektedir. 1963-69, bu oranın özellikle düşük, 1984-2002 ise özellikle yüksek olduğu dönemler olarak ön plana çıkmaktadır. İkinci dönem, enflasyonun uzun süre yüksek olması yanında, yüksek oranlarda değişkenlik gösterdiği, kemikleşmiş enflasyon dönemi olarak tanımlanabilir. ii) Fiyat kontrollerine son verildiği, neoliberal dönemin başlangıç yılı olan 1980 ve bir kriz yılı olan 1994 enflasyonun en yüksek, 2004-13 ise uzun bir aradan sonra tek haneli oranlara ulaştığı dönemler olmuştur. iii) Tablonun üçüncü kolonunda verilen GSYH deflatöründeki yıllık değişiklikler, enflasyon oranının hesaplanması için farklı bir seçenek sunmaktadır. Bu esasa göre hesaplanan enflasyon oranlarının bazı yıllarda ÜFE ve TÜFE esasına göre hesaplanan enflasyon oranına yaklaştığı, diğer birçok yılda ise onlardan önemli ölçüde farklılaştığı görülmektedir.

İŞGÜCÜ PİYASALARI

Veri Kaynakları ve Tanımlar

İşgücü piyasalarına ilişkin verilerin derlenmesinde de, ülkeler arası kıyaslamalara olanak sağlayabilmek amacıyla uluslararası normlar izlenmektedir. Bu normların belirlenmesinde başat bir rol oynayan kuruluş, Türkiye'nin de üye olduğu ve merkezi Cenevre'de olan Uluslararası Çalışma Örgütü'dür (ILO).[13] Türkiye'de işgücü piyasalarına ilişkin verilerin ana kaynağı 1988 yılından beri uygulanan Hanehalkı İşgücü Anketi'dir. Anket, 1988-1999 döneminde Nisan ve Ekim aylarının son haftası referans olarak alınarak yılda iki kez uygulandı. Bu anket kapsamında yüz yüze görüşme yöntemiyle toplanan veriler Ocak 2005'ten başlayarak aylık olarak yayımlanmaktadır. Anketin 2014 yılı itibariyle dönemlik örnek hacmi 44.000 hanehalkıdır.

Bugüne kadar yayımlanan zaman serilerinin hepsi karşılaştırılabilir özellikler taşımamaktadır. Örneğin 2014 yılında yayımlanmaya başlanan yeni seri, önceki dönemlere ilişkin sonuçlarla karşılaştırılabilir değildir. 1988-Ocak 2014 dönemi ve Şubat 2014 sonrası için kendi içinde tutarlı ve ayrıntılı iki farklı seriye TÜİK web sayfalarından ulaşmak mümkündür. Mevsimsel etkilerden arındırılmış anket sonuçları her ayın 15. günü veya izleyen ilk iş günü açıklanmaktadır.

Bu anket yoluyla, işgücüne katılma, istihdam ve işsizlik konularına ilişkin oldukça ayrıntılı verilere ulaşılmaktadır. Toplumsal cinsiyet ayrımına ve yaş gruplarına göre işgücüne katılma oranları, iktisadi faaliyet kollarına ve çalışma sürelerine göre istihdam ve işsizlik sürelerine, yaş gruplarına ve eğitim durumuna göre işsizlik bu anket yoluyla elde edilen temel veriler arasında yer almaktadır.

İşgücü piyasalarının temel göstergelerinin Hanehalkı İşgücü Ankati'ndeki

13 International Labour Office.

tanımları aşağıda özet olarak verilmektedir. İşgücü piyasaları verileri genelde *kurumsal olmayan nüfusu* (öğrenci yurtları, kışla, huzurevi, hapishane vb. yerler dışında kalan nüfus) temel alınarak hesaplanmaktadır.

Çalışma Çağındaki Nüfus: 15 yaş ve daha yukarı yaştaki kurumsal olmayan nüfus.

İstihdam: Yevmiyeli, ücretli, maaşlı, kendi hesabına, işveren ya da ücretsiz aile işçisi olarak referans dönemi içinde en az bir saat bir iktisadi faaliyette bulunan kişilerdir. Referans döneminde geçici olarak işinin başında bulunmayanlar da istihdam tanımı içinde yer almaktadır. Buna karşılık, bir iş ya da meslekte bilgi veya beceri kazanmak amacıyla çalışan çıraklar ve stajyer öğrenciler kapsam dışında kalmaktadır. Bu tanımda en dikkat çeken nokta, en az bir saat çalışma koşulu olup, yarı zamanlılar başta olmak üzere normal çalışma sürelerinin çok altında çalışanların dahi istihdam edilenler kapsamında sayılmasıdır.

İstihdam oranı: Yukarıdaki tanıma göre istihdam edilenlerin kurumsal olmayan nüfusa (%) oranı.

Eksik istihdam: Şubat 2009 tarihinden bu yana, "zamana bağlı eksik istihdam"[14] ve "yetersiz istihdamın"[15] toplamı olarak tanımlanmaktadır.

Kayıt Dışı İstihdam: İstihdam edildikleri halde, referans döneminde herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna kayıtlı olmayanlar.

İşsiz: Herhangi bir işte çalışmayıp, son dört hafta içinde iş arama kanallarından herhangi birine başvuran ve iki hafta içinde işbaşı yapmaya hazır olan 15 ve daha yukarı yaştakiler.

İşgücü: Yukarıdaki tanımlara göre; istihdam edilenler + işsizler. Bu tanıma göre, öğrenciler, ev kadınları, iş aramayan ve istihdam edilmeyen emekliler, çalışamayacak durumdaki özürlüler ve yaşlılar ve iş bulma ümidi olmayanlar "işgücü dışındakiler" grubunun ana unsurlarını oluşturmaktadır.

İşgücüne Katılma Oranı: İşgücü / çalışma çağındaki kurumsal olmayan nüfus. Toplumsal cinsiyete, eğitim durumuna ve farklı yaş gruplarına göre ayrı ayrı hesaplanabilir. % olarak ifade edilir.

---

14 Mevcut ve varsa ek işinde toplam 40 saatin altında çalışan ve daha fazla çalışmaya istekli ve hazır olanlar.

15 Bir işte çalışırken son dört hafta içinde işini değiştirmek için veya mevcut işine ek olarak iş arayan ve iki hafta içinde bu işlerde çalışmaya hazır olanlar.

İşsizlik oranı: İşsiz Nüfus / İşgücü. Toplumsal cinsiyete, eğitim durumuna ve farklı yaş gruplarına göre ayrı ayrı hesaplanabilir. % olarak ifade edilir.

İş bulma ümidi olmayanlar: Daha önce iş aradığı halde bulamayan veya kendi niteliklerine uygun bir iş bulabileceğine inanmadığı için iş aramayan ancak işbaşı yapmaya hazır olanlar

İşgücünün iktisadi faaliyet kollarına, mesleklere, işteki duruma (ücretli veya maaşlı, işveren, kendi hesabına, ücretsiz aile işçisi) ve eğitim durumuna göre özellikleri, TÜİK tarafından, başta Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ve Avrupa Birliği İstatistik Ofisi (EUROSTAT) tarafından belirlenenler olmak üzere uluslararası tanım, standart ve normlara uygun olarak yayımlanmaktadır.

Sayısal Veriler

Türkiye'de işgücü piyasasının temel göstergeleri yıldan yıla önemli farklılıklar göstermektedir. Hesaplama yöntemlerine örnek oluşturmak ve işgücü piyasasının yapısına ilişkin genel ipuçları vermek amacıyla bu göstergeler, 2008 krizinin etkilerinin büyük ölçüde ortadan kalktığı tek bir yıl (2010) için Tablo 3-11'de verilmiştir. Bu tablodan ve TÜİK tarafından düzenlenen diğer verilerden çıkarılabilecek temel sonuçlar aşağıda özetlenmiştir.

i) İşgücü piyasası verileri 15 ve üzeri yaş grubunu temel almaktadır. Burada göz önünde bulundurulması gereken iki nokta vardır. Birinci nokta, özellikle tarım sektörünün ve kentsel alanlarda enformel sektörün yaygın olduğu Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde 15 yaşın altındaki çocukların da iktisadi etkinliklere katılmasıyla ilgilidir. Çocuk işçiliği olarak da nitelenen bu durumun önemli sosyoekonomik etkileri bir yana, 15 yaşın alt sınır olarak alınması, işgücü piyasasının bir bölümünün kapsam dışı bırakılması anlamına gelmektedir. İkinci nokta ise, temel alınan yaş grubunun bir üst sınırının olmamasıdır. Bazı durumlarda bu iki nokta dikkate alınarak farklı yaş gruplarının temel alındığına rastlanmaktadır; 12-65, 15-64 vb.

ii) İşgücü, (1.000 kişi olarak) 25.640 kişiden oluşmaktadır (22.594 + 3.046). İşgücüne katılma oranı, % 48,8'dir. (25.640 / 52.541 × 100). Diğer bir deyişle, istihdam edilenler ve işsizlerin toplamı 15 ve üstü yaş grubunun yarısından daha az bir bölümünü oluşturabilmektedir. Bu oranın özellikle kadınlar arasında düşük (% 27,6) olması, bu kitabın bir sonraki bölümünde de tartışıldığı üzere Türkiye ekonomisinin temel yapısal özellikleri arasındadır.[16] İşgücüne dâhil olmayan 15 yaş ve üstü nüfus (26.901 kişi) şu kesimlerden oluşmaktadır: ev işleriyle meşgul olanlar (% 44,3), öğrenciler (% 15,3), emekliler (% 12,6), özürlü, yaşlı ve hastalar (% 5,6), iş aramayıp çalışmaya hazır olanlar (% 4,8), iş bulma ümidi olmayanlar (% 2,7), mevsimlik çalışanlar (% 0,2) ve diğerleri (% 1,2). Ev kadınlarını kapsayan "ev işleriyle meşgul" kategorisinin işgücü dışındaki kesim

16 Bu konuda ayrıntılı bir çalışma için bkz. Ilkkaracan (2012).

TABLO 3-11
Türkiye: Çeşitli Özelliklerine Göre İşgücü Durumu, 2010 (1.000 kişi)

	15 ve üstü yaş nüfus	*İşgücü*	*İstihdam edilenler*	*İşsiz*	*İşgücüne katılma oranı %*	*İşsizlik oranı %*	*İstihdam oranı %*	*İşgücüne dâhil olmayan nüfus*
Genel	52.541	25.640	22.594	3.046	48,8	11,9	43,0	26.901
Cinsiyete göre								
Erkek	25.801	18.257	16.170	2.088	70,8	11,4	62,7	7.544
Kadın	26.740	7.383	6.425	959	27,6	13,0	24,0	19.357
Kentsel	36.576	17.105	14.679	2.425	46,8	14,2	40,1	19.472
Kırsal	15.965	8.536	7.915	621	53,5	7,3	49,6	7.429
Eğitim durumu								
Okuryazar reğil	5.825	1.151	1.082	69	19,8	6,0	18,6	4.674
İlkokul	18.972	9.562	8.602	960	50,4	10,0	45,3	9.410
Ortaokul	3.488	2.207	1.954	254	63,3	11,5	56,0	1.281
Lise	5.301	2.727	2.294	432	51,4	15,9	43,3	2.575
4 yıllık yüksek okul	5.149	4.057	3.612	446	78,8	11,0	70,1	1.092
Yaş grupları								
15-19	6.253	1.664	1.351	313	26,6	18,8	21,6	4.589
20-24	5.295	2.762	2.114	648	52,2	23,5	39,9	2.533
25-29	6.240	4.057	3.454	603	65,0	14,9	55,4	2.183
30-34	6.029	3.971	3.562	409	65,9	10,3	59,1	2.058
Bölgelere göre								
Doğu Marmara	5.102	2.479	2.193	286	48,6	11,5	43,0	2.623
Batı Anadolu	5.105	2.460	2.193	267	48,2	10,8	43,0	2.645
Akdeniz	6.562	3.490	3.004	486	53,2	13,9	45,8	3.073
Orta Anadolu	2.748	1.237	1.085	151	45,0	12,2	39,5	1.511
Batı Karadeniz	3.366	1.743	1.599	144	51,8	8,3	47,5	1.622
Doğu Karadeniz	1.897	1.104	1.037	68	58,2	6,1	54,6	793
Kuzey Doğu Anadolu	1.382	717	658	58	51,9	8,2	47,7	665
Ortadoğu Anadolu	2.300	1.050	900	151	45,7	14,3	39,1	1.250
Güney Doğu Anadolu	4.656	1.765	1.547	219	37,9	12,4	33,2	2.890

Kaynak: TÜİK, *Hanehalkı İşgücü Anketi*, 2010.

içinde bu denli ağırlık taşıması, özellikle kadınların işgücüne katılma oranının düşüklüğünü açıklayan önemli nedenler arasındadır.

iii) İstihdam oranı % 43'tür (22.594 / 52.541 × 100). Bu çok düşük bir orandır; sadece OECD ülkelerinin değil, birçok gelişmekte olan ülkenin de altında kalmaktadır.

iv) İstihdam edilenlerin yarısına yakını (% 47,1) Marmara ve Ege bölgelerinde çalışmakta olup, yaklaşık üçte biri 30 yaşın altında, üçte ikisi ise ortaokul veya altı eğitim düzeyindedir. Bu durum, genç nüfus yapısının istihdama henüz yeterli ölçüde yansımadığını ve çalışanların ortalama eğitim düzeyinin oldukça düşük olduğunu göstermektedir.

v) % 11,9 (3.046 / 25.640 × 100) olarak hesaplanan işsizlik, yıldan yıla dalgalanmakta ve özellikle kriz yıllarında yüksek oranlara ulaşmaktadır. Örneğin 2009 yılında bu oran % 14,0'e çıkmıştı. İşsizlik oranına, iş bulma ümidi olmayanlar ve iş aramayıp çalışmaya hazır olanların eklenmesi durumunda bu oran önemli ölçüde artmakta, örneğin 2010 yılında % 11,9'dan, % 19,7'ye çıkmaktadır.

vi) 2010 yılına ilişkin yukarıdaki değerlendirmeler daha ince bir ayrıntıda yapıldığında önemli ek bilgilere ulaşılmaktadır.

A) Kadınların istihdam oranı ve işgücüne katılma oranı erkeklere kıyasla çok daha düşük, işsizlik oranı ise, özellikle tarım dışı sektörlerde daha yüksektir.

B) İstihdam ve işgücüne katılma oranı, kırsal alanlarda kentsel alanlara kıyasla yüksek. Bu durum, büyük ölçüde kentsel alanlarda kadınların işgücüne katılma oranlarının kırsal alanlara kıyasla çok daha düşük olmasından kaynaklanmaktadır. İşsizlik oranı ise, kırsal alanlarda daha düşüktür.

C) İşgücüne katılma oranı ve istihdam oranı eğitim düzeyi yükseldikçe önemli bir artış göstermekte ve dört yıllık yükseköğrenim gören kesim için sırasıyla % 78,8 ve % 70,1 gibi çok yüksek bir düzeye ulaşmaktadır. Lise mezunları için her iki oranın düşük olması, bu eğilimin dışında kalmaktadır. Eğitim düzeyi yükseldikçe işsizlik oranı genel bir eğilim olarak artmakta ve lise mezunları arasında en yüksek düzeyine ulaşmaktadır. Dört yıllık yükseköğrenim görenlerin işsizlik oranı, lise mezunlarına kıyasla düşük olmakla birlikte % 11,0'lik düzeyiyle ülke ortalamasına yakınlaşmaktadır. Bu veriler, Türkiye'nin bir "eğitimli işsizlik" sorunuyla da karşı karşıya olduğunu göstermektedir.

D) İşgücü piyasası verilerine yaş grupları açısından bakıldığında, yaş grupları yükseldikçe işgücüne katılma ve istihdam oranlarının arttığı, işsizlik oranlarının ise düştüğü görülmektedir. İşsizlik oranlarının 15-19 ve 20-24 yaş grupları için genel ortalamanın çok üstünde, sırasıyla % 18,8 ve % 23,5 düzeylerinde olması Türkiye'nin bir "genç işsizlik" sorunu olduğunu çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır.

E) İşgücü piyasasına ilişkin göstergeler, bölgeler arasında da önemli farklılıklar göstermektedir. İşgücüne katılma oranı ve istihdam oranı Doğu Karadeniz bölgesinde en yüksek, Güneydoğu Anadolu bölgesinde ise en düşük düzeye ulaşmaktadır. Karadeniz bölgesi, işsizlik oranının diğer bölgelere kıyasla düşük, Orta Doğu Anadolu, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri ise yüksek olduğu bölgeler arasındadır. Güneydoğu Anadolu bölgesinde işsizlik oranının beklenenden düşük olması, işgücüne katılma oranının, iş bulma ümidi olmadığı için, iş aramayarak işgücü piyasasının dışına çıkanlar nedeniyle çok düşük olmasıyla açıklanabilir.

F) İşsizlik profili, bir hafta veya daha fazla süreyle iş arayanların toplam işsiz sayısı içindeki payının % 28,4 olduğunu ve bunların üçte ikisinin erkeklerden oluştuğunu, çok büyük bir bölümünün (% 61,6) kentlerde ve yarısından fazlasının (% 51,2) Marmara ve Ege bölgelerinde yaşadığını, dörtte birini 15-24 yaş grubundaki genç işsizlerin, % 18,5'ini dört yıllık yükseköğretim kurumlarından mezun olanların oluşturduğunu göstermektedir.

İşgücü piyasalarının yapısında zaman içinde meydana gelen en önemli değişikliklerden biri istihdamın sektörel dağılımında gerçekleşmiştir. 1923'te istihdamın % 90'ını oluşturan tarım sektörünün toplam istihdam içindeki pa-

yı önceleri yavaş bir hızda, 1949'da % 85'e düşmüş, bu düşüş daha sonra hızlanarak 1960'ta % 70'e, 1970'te % 60'a, 1989'da % 47,4'e, 2000 yılında ise % 36'ya ulaşmıştır. Tarımın payındaki bu hızlı düşüşe imalat sanayinin istihdam payındaki artış eşlik etmişse de bu artış beklenen hızda olmamıştır. Bu pay, 1923'te % 3,2'den 1939'da % 5,0'e, 1960'ta % 6,6'ya, 1970'te % 9,7'ye, 1989'da % 14,5'e, 2000'de ise ancak % 16,9'a yükselmiştir.[17] Son yıllara ilişkin veriler sanayi sektörünün payının % 20'ler dolaylarında kaldığını (2013'te, örneğin % 19,4), tarımın ise % 24-25 dolaylarında (2013'te örneğin % 23,6) hâlâ yüksek bir paya sahip olduğunu göstermektedir. İstihdamın sektörel dağılımı, istihdamın 2013'te % 50'lik bir paya ulaşan hizmetler sektöründe yoğunlaştığına işaret etmektedir.

Mayıs 2015'e ilişkin daha güncel veriler 15 yaş ve üstü nüfusun yaklaşık 57,7 milyon, toplam istihdamın 27,1 milyon, işsiz sayısının (açık işsizler) 2,8 milyon, işgücünün ise 29,9 milyon olduğunu göstermektedir.

BÜTÇE

Türkiye'nin merkezi bütçesine ilişkin sadeleştirilmiş bilgiler 2013 yılı için Tablo 3-12'den izlenebilir. Tablodan şu gözlemler yapılabilir. i) Merkezi bütçe sadece genel bütçeden oluşmadığı gibi, genel bütçe gelirleri de sadece vergi gelirlerinden oluşmamaktadır.[18] ii) Vergi gelirlerinin üçte ikisinden fazlası (% 69,2) dolaylı vergilerden kaynaklanmaktadır. iii) Bütçe harcamalarının yaklaşık üçte birlik bölümü personel giderleri (% 23,6) ve mal ve hizmet alımlarına (% 8,9) giderken, faiz ödemeleri (% 12,2) ve özellikle cari transferler (% 36,4) toplam harcamalar içinde çok önemli bir yer tutmaktadır. iv) Yurtiçinden ve yurtdışından borçlanan kamu kesiminin bu borçlar karşılığında ödediği faizlerin önemli bir bölümü (% 77,8) iç borçlardan kaynaklanmaktadır. v) 2000'li yılların ortalarında hız kazanan özelleştirmelerin, bu sürecin sonuna yaklaşılmasıyla durağanlaşması sonucunda (Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nden kaynaklanan) görev zararları kaleminin, 1999 sonrasında yaşanan tarımsal liberasyon sonucunda da tarımsal desteklemenin toplam harcamalar içinde düşük bir paya sahip olduğu görülmektedir. vi) Faiz ödemeleri dışarıda bırakıldığında bütçenin fazla vermesi, ortaya çıkan bütçe açıklarında faiz ödemelerinin rolüne işaret etmektedir. vii) Ortaya çıkan 12.372 milyon TL'lik bütçe açığının finansmanı için dış ve özellikle hazine bonoları ve TL ve döviz cinsinden devlet tahvilleri yoluyla iç borçlanmaya başvurulduğu görülmektedir. Hükümet bir yandan eski borçlarının servisi için (faiz ve anapara) harcama yaparken bir yandan da bu araçlar yoluyla yeniden borçlanmaktadır.

17 TÜİK, *Istatistik Göstergeler, 1923-2013.*

18 Vergiler toplam gelirin çok büyük bir bölümünü oluşturmakla birlikte, genel bütçe içinde bağışlar, cezalar, mülkiyet gelirleri gibi farklı gelir kalemleri de yer almaktadır.

TABLO 3-12
Merkezi Bütçe Dengesi ve Finansmanı, Özet Tablo, 2013 (milyon TL)

Merkezi yönetim bütçe gelirleri	389.682
I. Genel bütçe gelirleri	375.564
Vergi gelirleri	326.169
Dolaysız vergiler	100.442
Dolaylı vergiler	225.728
II. Özel bütçeli idarelerin gelirleri	11.445
III. Düzenleyici denetleyici kuruluşlar gelirleri	2.673
Merkezi yönetim bütçe harcamaları	408.225
Faiz hariç bütçe giderleri	358.239
Personel giderleri	96.235
SGK'ya[a] devlet primi giderleri	16.306
Mal ve hizmet alım giderleri	36.386
Cari transferler	148.743
Görev zararları	4.305
Hazine yardımları	79.008
Hanehalkına yapılan transferler	7.591
Tarımsal destekleme	8.684
Faiz giderleri	49.986
İç borç faizi	38.910
Dış borç faizi	7.397
Merkezi yönetim faiz dışı bütçe dengesi	31.443
Merkezi yönetim bütçe dengesi	−18.543
Emanet ve avanslar	6.171
Merkezi yönetim bütçe nakit dengesi	−12.372
Merkezi yönetim bütçe finansmanı	12.372
Borçlanma (net)	24.477
Dış borçlanma (net)	8.012
İç borçlanma (net)	16.465
TL cinsinden hazine bonosu	−3.684
Satış	0
Ödeme	−3.684
TL cinsinden devlet tahvili	20.149
Satış	144.528
Ödeme	−124.378
Döviz cinsinden devlet tahvili	0
Satış	0
Ödeme	0
Özelleştirme geliri	0

[a] Sosyal Güvenlik Kurumu.
Kaynak: TÜİK, *İstatistik Göstergeler, 1923-2013*.

BANKACILIK[19]

Türkiye'de, Eylül 2016 itibariyle türlerine göre banka sayısı Tablo 3-13'ten izlenebilir.

Tablodan çıkarılacak en önemli sonuç, bankacılık sisteminde kamu bankalarının sayısının özelleştirmeler sonucunda hızla azaltılmış olması, buna koşut olarak yabancı sermayeli banka sayısının hızla artması ve bu bankaların bankacılık sistemi içinde önemli bir paya sahip olmalarıdır.

19 Bankacılıkla ilgili bu kesimde kullanılan sayısal veriler Türkiye Bankalar Birliği, (2016)'dan alınmıştır.

TABLO 3-13
Türkiye: Türlerine Göre Banka Sayısı,[a] 2016

Mevduat bankaları	32
Kamusal sermayeli	3
Özel sermayeli	8
Yabancı sermayeli	21
Kalkınma ve yatırım bankaları[b]	13
Katılım bankaları[c]	5
Toplam	50

[a] BDDK Şubat 2014'ten itibaren Tasarruf Mevduat Sigorta Fonu (TMSF) tarafından kontrol edilen bankaları dahil etmemiştir.
[b] Mevduat veya katılım fonu kabul etme dışında; kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar.
[c] Katılım bankası: Özel cari ve katılma hesapları yoluyla fon toplamak ve kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar.
Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği, *Türkiye'de Bankacılık Sektörü Eylül 2016* https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/2183/Turkiye'de_Bankacilik_Sektoru_2011-2016_Eylul.pdf

1980 sonrası dönemde, bankacılık sektöründe hızlı bir teknolojik gelişme yaşanmış, günlük bankacılık işlemlerinde yaşanan önemli değişiklikler sonucunda kullanılmaya başlanan yeni araçlar çok büyük bir hızla yaygınlaşmıştır. Örneğin, Eylül 2016 itibariyle (sayılar, bin adet olarak) ATM sayısı 48'e, POS cihazı 1.805'e, banka kartı 115.439'a, kredi kartı ise 59.020'ye, internet bankacılığı kullanan müşteri sayısı ise yaklaşık 18.700'e ulaşmıştır.

Bankacılık sisteminin gelişmişlik düzeyi olarak toplam kredilerin ve toplam mevduatın GSYH'ye oranlarına bakıldığında, bu oranların Türkiye'de eski sosyalist ülkelerin birçoğundan daha yüksek, buna karşılık AB ülkelerinin oldukça altında olduğu görülmektedir.[20] Bankacılık kesiminin verdiği krediler arasında bireysel kredilerindeki (konut, kredi kartı) ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) kredilerindeki artış dikkat çekmektedir.[21]

Türkiye'de bankacılığın oldukça kârlı bir sektör olduğu anlaşılmaktadır. 2015 yılında, örneğin vergi öncesi özkaynak kârlılık oranı Türkiye'de (% 14,6); Kanada (% 21,5) ve Avustralya'nın (% 21,4) altında, buna karşılık Rusya (% 2), İtalya (% 2,5), Japonya (% 6,3) ve Fransa'nın (% 6,8) çok üzerindedir.

PARA ARZI

Veri Kaynakları ve Kavramlar

Para piyasaları ile ilgili temel veriler, 1930 yılında kurulan ve Ekim 1931'de faaliyete geçen Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından düzenli olarak yayımlanmaktadır.

Para piyasasına ilişkin kimi göstergelerin kısa tanımları aşağıda verilmiştir.

20 2015 yılında örneğin Türkiye'de mevduat/GSYH ve krediler/GSYH oranları sırasıyla % 64 ve % 76 iken bu oranlar Fransa'da % 187 ve % 205, Romanya'da ise % 36 ve % 39 olarak hesaplanmıştır.

21 Bir önceki yıla göre, 2015 yılında reel artış (enflasyondan arındırılmış) oranları, kredi kartları, konut kredileri ve KOBİ kredileri için sırasıyla % 2, % 5 ve % 8 olarak hesaplanmıştır.

Dolaşımdaki Para: Bankacılık sistemi dışındaki para olarak da tanımlanır ve bankalar dışında kalan tüm kesimlerce tutulan kâğıt ve ufaklık paraları kapsar.

Resmi Mevduat: Merkezi ve yerel yönetimlere ve diğer resmi kurumlara ait mevduattır. Örneğin bakanlıkların, belediyelerin, sosyal güvenlik kurumunun, mahkemelerin bankalardaki paraları bu kapsama girer.

Ticari Mevduat: Vakıflara, derneklere, sendikalara, kooperatiflere vb. ait mevduat.

Repo: Finansal bir kurumun kurumsal veya bireysel yatırımcıya hazine bonosu, devlet tahvili, banka bonoları gibi sabit getirili kısa dönem bir menkul kıymeti satması ve bu menkul kıymeti önceden belirlenen bir fiyattan ileri bir tarihte geri satın almak üzere anlaşma yapmasıdır.

Para Politikası Araçları: Örnekler

Zorunlu Karşılıklar: Merkez Bankası mevduat türlerine ve vadelerine bağlı olarak farklı zorunlu karşılık oranları uygulamaktadır. Örneğin, vadesiz ve 1 ay ve 3 aya kadar vadeli mevduat için % 10,5 olan ve vade uzadıkça düşen bu oran, altı aya kadar vadeli, bir yıla kadar vadeli ve bir yıldan uzun vadeli mevduat için, sırasıyla % 7,5, % 5,5 ve % 4,0'dır. Yabancı parayla mevduat için bu oranlar daha yüksek olup 1 yıla kadar bütün vadeler için % 12, bir yıldan uzun vadeli hesaplar için ise % 8'dir.[22]

Reeskont Oranı: Bankalar likidite gereksinimlerini karşılamak için ellerindeki ticari senet ve vesikalar karşılığında Merkez Bankası'ndan ödünç alabilirler. Bu işlemler için Merkez Bankası'nın uyguladığı faiz oranı reeskont oranı olarak tanımlanır. Merkez Bankası reeskonta kabul edeceği senetlerin türleri ve kabul koşulları yanında para piyasasının genel durumunu dikkate alarak reeskont oranlarını belirler. Zaman içinde önemli ölçüde değişkenlik gösteren ve 1994 krizi ortamında % 79'a kadar çıkan bu oranın 1997 yılı sonrasında sürekli olarak düştüğü görülmektedir. Vadesine en çok üç ay kalmış senetler karşılığında Mayıs 2002'de % 55, Aralık 2007'de % 25, Haziran 2012'de % 16 olan bu oran Aralık 2016 sonunda % 8,5'e gerilemiştir. Merkez Bankası reeskont oranının bir para politikası aracı olarak önemini kaybettiği görüşündedir.[23]

Merkez Bankası'nın para politikası araçlarından bir diğeri *Açık Piyasa İşlemleridir*. Merkez Bankası bu yolla, kısa vadeli faiz oranlarını, belirlenen düzeylerde tutmayı, para arzını ve ekonominin likiditesini düzenlemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla, TL karşılığında yüksek likiditeye sahip, az riskli menkul kıymetlerin kesin alım satımı, geri satım vaadiyle alımı (repo), geri alım vaadiyle satımı (ters repo) işlemlerine girişebilir. Ayrıca, açık piyasa işlemleri çerçevesinde,

22 http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB + TR/TCMB + TR/Main + Menu/Para + Politikasi/ZK

23 http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB + TR/TCMB + TR/Main + Menu/Para + Politikasi/Reeskont + ve + Avans + Faiz + Oranlari

kendi adına vadesi 91 günü aşmayan, ikincil piyasada alınıp satılabilen likidite senetleri ihraç edebilir ancak bu işlemleri Hazine'ye, kamu kurum ve kuruluşları ile diğer kurum ve kuruluşlara kredi sağlamak amacıyla yapamaz.[24]

Sayısal Veriler

Para arzı verileri seçilmiş yıllar için Tablo 3-14'te verilmiştir. M1, M2 ve M3 para arzı tanımları en dar tanımdan en geniş tanıma, diğer bir deyişle, en likit varlıkların kapsandığı tanımdan daha az likit varlıkların kapsandığı tanıma geçişi ifade eder.[25] Ağırlıkla dolaşımdaki para ve TL ve yabancı para cinsinden vadesiz mevduattan oluşan dar (M1) tanımdan, buna TL ve yabancı para cinsinden vadeli mevduatın eklenmesiyle oluşan geniş tanıma (M2) geçiş, para arzında büyük bir artış oluşturmaktadır. En geniş tanım olan M3, M2'ye repo ve B tipi likit fonların ve ihraç edilen menkul değerlerin eklenmesiyle oluşmakta ve para arzında görece daha küçük bir artışa yol açmaktadır.

TABLO 3-14
Türkiye: Parasal Göstergeler, 2013 (Bin TL)

Kategori	*2013*
M1	216.377.746
Dolaşımdaki para	67.132.864
Vadesiz mevduat	
Mevduat bankaları	81.698.864
Katılım bankaları	8,192.926
Merkez Bankası	11.163
Yabancı para	
Mevduat bankaları	53.692.746
Katılım bankaları	5.640.262
Merkez Bankası	8.921
M2	909.422.484
M1	216.377.746
Vadeli mevduat	
Mevduat bankaları	435.873.790
Katılım bankaları	27.769.369
Yabancı para	
Mevduat bankaları	212.586.875
Katılım bankaları	16.814.704
Merkez Bankası	–
M3	952.106.919
M2	909.422.484
Repo	7.432.853
Para piyasası fonları	11.326.509
Bankalarca ihraç edilen menkul değerler[a]	23.925.073

[a] Bankaların çıkardıkları iki yıla kadar vadeli tahvil ve bonolar.
Kaynak: TÜİK, *İstatistik Göstergeler, 1923-2013.*

24 http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB + TR/TCMB + TR/Main + Menu/Piyasalar/Acik + Piyasa + Islemleri

25 M0, M1'den de daha dar bir tanım olarak, toplam kâğıt ve madeni paradan bankaların kasalarındaki nakit para miktarının çıkarılmasıyla elde edilir.

ÖDEMELER DENGESİ

Veri Kaynakları ve Tanımlar[26]

Ödemeler Dengesi verileri, Merkez Bankası tarafından, IMF'nin, uluslararası kıyaslamaları olanaklı kılacak biçimde belirlediği standartlara göre, aylık, üç aylık ve yıllık olarak hazırlanmakta ve düzenli olarak yayımlanmaktadır.

Ödemeler Dengesi, bir ekonomideki tüm ekonomik birimlerin ülke dışındaki ekonomik birimlerle belirli bir dönem içinde, yaptıkları bütün işlemlerin sonuçlarının belirli alt başlıklar düzeni içinde sunulduğu bir bilanço hesap tablosudur. Genellikle ABD doları olarak hesaplanan, mal, hizmet, gelir ve çeşitli transferlerin tümünü kapsar. Tablonun hesaplanmasında "çift kayıt" muhasebe sistemi kullanılır, yani her işlemin bir alacak (gelir) bir de borç (gider) unsuru bulunmaktadır. O işlemin tabloya "net" yansıması gelirden giderin çıkarılmasıyla olur; bu durumda net rakam + veya – değerler alabilir.

Ödemeler dengesi üç ana kalemden oluşur: Cari İşlemler Hesabı, Sermaye hesabı ve Finans Hesabı. En sonda yer alan Net Hata ve Noksan kalemi, verilerin değişik kaynaklardan elde edilmiş olmasından, değerleme, ölçme ve kayıt zamanı farklılıklarından kaynaklanmaktadır. Bir anlamda ödemeler dengesinin ilk iki kaleminden (cari işlemler ve sermaye hesabı) oluşan (Türkiye örneğinde açığın) finans hesabına denk düşmesini sağlamak için bir "eşitleme" işlemini yansıtır.

Cari İşlemler Hesabı da, kendi içinde dört ana başlık altında (Dış Ticaret Dengesi, Hizmetler Dengesi, Birincil Gelir Dengesi ve İkincil Gelir Dengesi) gösterilir. Dış Ticaret Dengesi mal ihracatı ile mal ithalatı arasındaki farkı gösterir; bavul ticaretini de kapsar. Hizmetler Dengesi, turizm, taşımacılık, sigortacılık, fikri mülkiyet hakları kullanım ücretleri gibi hizmet alım satımını kapsar. Birincil Gelir Hesabı, doğrudan yabancı sermaye akımları sonucunda doğan karşılıklı kâr transferlerini, yabancı sermayeli kuruluşlarda çalışanların ülkelerine karşılıklı ücret transferlerini, dış borç ve diğer finansal akımlar karşılığında faiz ödemeleri gibi kalemleri içerir. İkincil Gelir Hesabı ise, hükümetler (hibe vb.) ve kişiler (yurtdışındaki işçilerin ailelerine yaptıkları transferler vb.) arasındaki parasal veya ayni transferleri içerir.

Türkiye için ihmal edilebilecek kadar önemsiz bir kalem oluşturan Sermaye Hesabı, ticari marka, bayilikler gibi finansal olmayan varlıkları ve borç affı gibi kalemleri kapsar.

Finans Hesabı, yukarıdaki iki bölüm sonucunda ülke ekonomisinin yükümlülüklerinde ve varlıklarındaki değişiklikleri içerir, kavramsal olarak ilk iki bölümün toplamına eşit olması beklenir. Arada fark olduğunda, bu fark net hata ve noksan kalemini oluşturur. İlk iki kalem toplamı eksi işaret aldığında finans hesabı da, ülkenin dış dünyaya karşı yükümlülükleri artacağı ve/veya varlıkları (rezervleri) azalacağı için eksi işaretle gösterilir.

---

26 http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/94562f9f-fa7d-471e-89f9-c0e0e00cf99f/odemet.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=94562f9f-fa7d-471e-89f9-c0e0e00cf99f

Finans Hesabı, doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları, diğer yatırımlar ve rezerv varlıklar olmak üzere dört ana kalemden oluşmaktadır. Doğrudan yatırım, yatırımcının ülkesi dışında bir işletmenin, sermayesinin en az % 10'una sahip (veya yönetiminde söz sahibi) olduğu uzun vadeli yatırımlar olarak tanımlanmaktadır. Ülke dışında yeni bir şirket kurmak veya mevcut şirketlere ortak olmak veya gayrimenkul satın almak da doğrudan yatırım kapsamındadır. Portföy yatırımları, hisse senetleri, kamu ve özel kuruluşlar tarafından ihraç edilen bono ve tahviller gibi menkul kıymet yatırımlarını kapsar. Doğrudan yatırımların aksine, portföy yatırımcısının işletmenin yönetiminde söz sahibi olması ve beraberinde işletmeye yönelik teknolojik ve/veya yönetim bilgisi getirmesi söz konusu değildir. Diğer yatırımlar, doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları, finansal türevler,[27] rezerv varlıklar dışında kalan tüm finansal hareketleri içerir. Rezerv varlıkların, resmi rezervler ve IMF nezdindeki varlıklar olarak iki temel unsuru bulunmaktadır. Resmi rezervler, altın-döviz rezervlerinden ve menkul kıymetlerden, IMF nezdindeki varlıklar ise özel çekme haklarından[28] ve rezerv opsiyonundan[29] oluşur.

Sayısal Veriler

Türkiye'nin 2010 ve 2015 yıllarına ilişkin ödemeler dengesi bilgileri sadeleştirilerek Tablo 3-15'te verilmiştir. Tablo'dan çıkarılan temel sonuçları, 2015 yılı üzerinde yoğunlaşarak kısaca özetleyelim. i) Cari işlemler hesabı ve dış ticaret dengesi her iki yılda da büyük açık vermektedir. 2015 yılında dış ticaret açığının ve cari açığın 2010 yılına kıyasla daha küçük olması, o yıl düşen büyüme hızıyla ilgilidir. ii) Cari açık büyük ölçüde dış ticaret açığından kaynaklanmaktadır. Dış ticaret açığının cari açıktan daha büyük olması, cari açığın bir bölümünün hizmetler dengesinin fazla vermesi sonucunda kapatıldığını göstermektedir. iii) Hizmetler dengesinin fazla vermesinde her iki yılda turizm (seyahat), 2015 yılında ise bir ölçüde taşımacılık sektörü başat bir rol oynamıştır. iv) İkincil gelir dengesinin aksine, birincil gelir dengesi cari işlemler hesabında önemli bir yer tutmaktadır. İkincil gelir dengesinde işçi dövizlerinin katkısıyla oluşan küçük sayılabilecek fazla karşısında birincil gelir dengesinde oldukça büyük bir açık oluşmaktadır. Birincil gelir dengesindeki büyük açık, diğer yatırımlar, doğrudan yatırımlar ve portföy yatırımları kalemlerinden kaynaklanmaktadır. v) 2015 yılında net hata ve noksan kaleminin çok yüksek olması (2010 yılındakinin 22 katı) ilginçtir. vi) Cari işlemler ve sermaye hesabındaki toplam 32.139 milyon dolarlık açığın (32.118 + 21), finans hesabından (21.941) kısmen kapatıldığı, kapatılmayan kısmın da hesaplara net hata ve noksan (10.198) olarak geçtiği görülmektedir.

---

27 Finansal türevler, "bir dayanak varlığın değerine bağlı, ancak ondan bağımsız olarak ve şartları bugünden, hukuken bağlayıcı sözleşmelerle belirlenerek alımı-satımı yapılan finansal araçlar" olarak tanımlanmaktadır.

28 Üye ülkelere kotaları oranında IMF tarafından sağlanan rezerv artış olanağıdır.

29 Üye ülkelerin, IMF'deki kredi dilimlerinden satın alışlarıdır.

TABLO 3-15
Türkiye: Ödemeler Dengesi, Özet Tablo, 2010 ve 2015 (milyon dolar)

	2010	*2015*
I) CARİ İŞLEMLER HESABI	−44.616	−32.118
A) DIŞ TİCARET DENGESİ	−56.325	−48.114
Toplam mal ihracatı	120.992	151.970
Toplam mal ithalatı	177.317	200.084
B) HİZMETLER DENGESİ	16.749	24.208
Gelir	36.192	46.480
Gider	19.443	22.272
3.Taşımacılık	1.340	6.152
Gelir	9.418	14.461
Gider	8.078	8.309
4. Seyahat	17.391	21.248
Gelir	22.585	26.616
Gider	5.194	5.368
5. İnşaat hizmetleri	859	375
Gelir	859	375
Gider	0	0
6. Sigorta hizmetleri	−541	−423
Gelir	721	1.059
Gider	1.262	1.482
C) BİRİNCİL GELİR DENGESİ	−6.515	−9.642
Gelir	5.197	4.471
Gider	11.712	14.113
2. Yatırım geliri	−7.089	−9.235
Gelir	4.433	4.028
Gider	11.522	13.263
2.1 Doğrudan yatırım	−2.190	−3.318
Gelir	681	225
Gider	2.871	3.543
2.2 Portföy yatırımları	−491	−2.479
Gelir	2.658	2.081
Gider	3.149	4.560
2.3 Diğer yatırımlar	−4.408	−3.438
Faiz geliri	1.094	1.722
Faiz gideri	5.502	5.160
D) İKİNCİL GELİR DENGESİ	1.475	1.430
1. Genel hükümet	407	516
2. Diğer sektörler	1.068	914
2.1 Kişisel transferler	1.055	952
2.1.1 İşçi gelirleri	948	714
II) SERMAYE HESABI	−51	−21
III) FİNANS HESABI	−45.131	−21.941
1. Doğrudan yatırımlar	−7.617	−12.455
2. Portföy yatırımları	−16.083	15.719
3. Diğer yatırımlar	−34.240	−13.374
3.1 Efektif ve mevduatlar	−22.597	2.666
3.2 Krediler	−10.354	−12.832
4. Rezerv varlıklar	12.809	−11.831
4.1 IMF nezdinde varlıklar	0	0
4.2 Resmi rezervler	12.809	−11.831
4.2.1 Döviz varlıkları	2.739	1.543
4.2.2 Menkul kıymetler	10.070	−13.374
IV) NET HATA NOKSAN	−464	10.198

Kaynak:Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB + TR/TCMB + TR/Main + Menu/Istatistikler/Odemeler + Dengesi + ve + Ilgili + Istatistikler/Odemeler + Dengesi + Istatistikleri/Veri + Tablolar

GELİR DAĞILIMI VE YOKSULLUK

Veri Kaynakları ve Kavramlar

Gelir dağılımı ve yoksulluk, Türkiye'de uzun yıllar boyunca istatistiksel verilerin yetersiz olduğu konuların başında geldi. 1980 öncesi dönemde gelir dağılımı araştırmaları Devlet Planlama Teşkilatı tarafından 1963 ve 1973 yıllarında yapılan iki araştırma dışında kurumsal ilgi görmedi; bunların dışında 1968 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi (AÜSBF) bünyesinde yapılan bağımsız bir araştırmayla sınırlı kaldı. Yoksulluk konusuna ilginin başlangıç izleri ise, bundan da geç bir döneme, ancak 1990'lı yıllara sürülebilmektedir. Gelir dağılımı ve yoksulluk konularının, ekonomik etkilerinin ötesinde, olası sosyal ve siyasal etkilerinin küresel düzlemde giderek önem kazanmasına koşut olarak bu konular, Türkiye'de de gündemde önemli bir yer tutmaya başladı. Avrupa Birliği normlarına uyum süreci de, hiç kuşku yok ki, bu süreçte önemli bir rol oynadı.

TÜİK, gelir dağılımı konusunda düzenli olarak veri üretmeye Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi yoluyla 1987 yılında başladı. 1987 yılında yayımlanan gelir dağılımı sonuçlarını, 1994 yılında yapılan bir başka gelir dağılımı araştırması izledi. 2002-2005 yılları arasında gelir dağılımı istatistikleri hanehalkı bütçe araştırması aracılığıyla üretildi. 2006 yılından başlayarak çalışmaların kapsamının, gelir dağılımına ek olarak, yaşam koşulları, gelire dayalı göreli yoksulluk ve sosyal dışlanma konularını da içerecek biçimde genişletilmesi amaçlandı. Bu bağlamda, Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması (GYKA) başlatıldı. Avrupa Birliği İstatistik Ofisi'nin (EUROSTAT) standartları dikkate alınarak düzenlenen GYKA ve o kapsamda uygulanan panel anket yöntemi araştırmaları aracılığıyla kent, kır, bölgeler ve Türkiye geneline ilişkin gelir dağılımı, yoksulluk ve yaşam koşullarına ve bunların zaman içindeki değişimine ilişkin veriler üretildi. Bu araştırmanın örneklem seçimi, 2007 yılında oluşturulan Ulusal Adres Veri Tabanı kullanılarak kentsel ve kırsal alanlardan seçilen kümelerin oluşturulmasına ve bunların güncel nüfus bilgileriyle ağırlıklandırılmasına dayandı.

Yoksulluk araştırmaları konusunda Dünya Bankası'nın 2000 yılında, 1994 Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi sonuçlarını kullanarak yaptığı "Türkiye: Ekonomik Reformlar, Yaşam Standartları ve Sosyal Refah" başlıklı çalışması öncü bir rol oynadı. Bu çalışmada, Türkiye için çeşitli yöntemlere göre yoksulluk sınırları hesaplanarak yoksulluk oranları ve yoksulluk profili belirlendi. 2005 yılında açıklanan TÜİK-Dünya Bankası ortak raporunda, 2002 Hanehalkı Bütçe Anketi'nden elde edilen harcama esaslı veriler kullanılarak, Türkiye, kent ve kır düzeylerinde, yoksulluğun profili, nedenleri ve sonuçları incelendi. TÜİK, 2006 yılından beri, yüz yüze yapılan görüşmelerle ulaşılan GYKA sonuçları temelinde, uluslararası karşılaştırılabilir nitelikte göreli gelir yoksulluğu verileri yayımlamaktadır.

Gelir dağılımı ve yoksulluk araştırmalarına ilişkin temel göstergelerin tanımları aşağıda özetlenmektedir.

Kişisel gelir dağılımı: Gelir dağılımı, fertler ya da hanelerin gelirlerinin büyüklüğü temelinde belirlenir. Gelirler, en düşük gelirden en yüksek gelire doğru sıralanır ve bunlar, yine en düşükten en yükseğe doğru, genellikle beş grup (nüfusun % 20'lik kesimleri) halinde toplam gelirden aldıkları (yüzde) pay olarak gösterilir. Bu dağılım aracılığıyla, gelirin sosyo-ekonomik gruplara, mesleklere, sektörlere, bölgelere ve eğitim durumuna göre dağılımı da izlenebilir.

Fonksiyonel gelir dağılımı: Üretim faktörleri (emek, sermaye, toprak, girişimci) temelinde, bu faktörlerin sahiplerinin toplam gelirden aldıkları payı gösterir. Gelirin emek gelirleri (ücret, maaş, yevmiye) ile emek dışı gelirler (kâr, faiz, kira gelirleri) arasındaki bölüşümünü gösterir.

Gelir dağılımı eşitsizliklerinin ölçümünde en yaygın olarak aşağıda kısaca özetlenen üç gösterge/kavram kullanılmaktadır.

Lorenz eğrisi: Bir kare çizelim. Bu karenin sol alt köşesinden sağ üst köşesine bir doğru çizelim. Karenin yatay ekseninde nüfusun birikimli paylarını yüzde olarak (% 20, % 40, % 60; % 80 ve % 100), dikey ekseninde ise gelirin birikimli paylarını yine yüzde olarak (% 20, % 40, % 60, % 80 ve % 100) gösterelim. Bu doğru, gelirin tam anlamıyla eşit dağıldığını gösterir; diğer bir deyişle mutlak eşitlik doğrusudur. Örneğin, nüfusun en düşük gelire sahip % 40'lık kesimi gelirin % 40'ını, % 80'lik kesimi % 80'ini alır. Gerçek dağılım ise, bu mutlak eşitlik doğrusuna uzaklık derecesine göre belirlenmiş olur; o doğrudan uzaklaşılması (yaklaşılması) gelir eşitsizliğinin arttığına (azaldığına) işaret eder. Bu grafik çizilirken dikkat edilmesi gereken en temel nokta, nüfus ve gelir paylarının her aşamada birikimli olarak hesaplanmasıdır.[30] Lorenz eğrisi, gelir dağılımı yanında bir ülkedeki servet dağılımı için de çizilebilir.

Gini katsayısı: Lorenz eğrisiyle mutlak eşitlik doğrusu arasında kalan alanın mutlak eşitlik doğrusunun altında kalan toplam alana bölünmesiyle elde edilir ve 0'la 1 arasında bir değer alır. Gini katsayısının 0 olması Lorenz eğrisinin mutlak eşitlik doğrusu olması anlamına gelir, 1 olması ise mutlak eşitsizlik (bütün gelirin tek bir kişinin elinde toplanması) anlamı taşır. Dolayısıyla bu katsayının zaman içinde küçülmesi (artması) gelir eşitsizliğinin azalmasına (artmasına) işaret eder. Gini katsayısı basitliği ve dağılımı tek bir katsayıyla göstermesi nedeniyle gelir dağılımı çalışmalarında en yaygın kullanılan göstergedir. Lorenz eğrisi gibi, Gini katsayısı da gerçek dağılımı, hiçbir ülkede görülmeyen bir durumla (mutlak eşitlik kavramıyla) kıyaslaması nedeniyle sıkça eleştirilmektedir.

Yüzde paylar: Nüfusun en yüksek gelire sahip olan % 20'lik bölümünün toplam gelirden aldığı yüzde payın, nüfusun en düşük gelire sahip % 20'lik kesimi-

30 Bu konuda sayısal bir örnek için bkz. bu kitabın 6. Bölümü.

nin toplam gelirden aldığı paya bölünmesiyle elde edilen oran da bir gelir eşitsizlik göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Medyan gelir: Gelirler küçükten büyüğe sıralandığında tam ortada kalan gelir olup ortanca gelir olarak da isimlendirilir.

Eşdeğerlik ölçeği/Eşdeğer hanehalkı büyüklüğü: Gelir dağılımı araştırmaları bireysel gelirleri esas alırken, anketler yoluyla toplanan gelir bilgileri hanehalkı düzeyindedir. Bu gelir verilerinden bireysel verilere ulaşmanın bir yolu, hanehalkı gelirini hanehalkını oluşturan birey sayısına bölmek olabilir. Bu yol, aile içindeki tüketimin eşit olmadığı, örneğin çocukların yetişkinlerden daha az tükettiği hesaba katıldığında sakıncalıdır. Bu nedenle, hanehalkındaki birey sayısına, OECD normlarına uygun bir şekilde hanehalkındaki referans kişi[31] için 1, 14 yaş ve üzerindeki diğer fertlerin sayısı 0,5, 14 yaşın altındakilerin sayısı 0,3 ile çarpılarak ulaşılır ve bu yolla her bir hanehalkının kaç yetişkine denk düştüğü hesaplanmış olur.

Satınalma Gücü Paritesi (SGP): Ülkeler arasındaki fiyat düzeyi farklılıklarını gidermeyi, farklı ülke para birimlerinin satın alma gücünü eşitlemeyi amaçlar ve mevcut döviz kurları karşısında farklı bir seçenek oluşturur. SGP kullanılarak yapılan uluslararası kıyaslamalar döviz kuru esasına dayalı hesaplamalara kıyasla daha gerçekçi bir resim ortaya koyar. Türkiye'nin farklı bölgeleri arasındaki fiyat düzeyi farklılıklarını dikkate alan TÜİK, GYKA'nın bölgesel yoksulluk değerlendirmelerinde SGP yaklaşımını benimsemektedir.

Yoksulluk sınırı: Bir insanın temel gereksinimlerini karşılayabilmesi için gerekli en düşük gelir düzeyi olarak tanımlanır. Örneğin Dünya Bankası 2008 yılında uluslararası yoksulluk sınırını, satın alma gücü paritesine göre günde 1,25 dolar olarak belirlemiş, bunu Ekim 2015'te 1,90 dolar[32] olarak güncellemiştir.

Mutlak yoksulluk oranı: Belirli bir yoksulluk sınırının altında kalan kişilerin toplam nüfusa (yüzde) oranı.

Göreli yoksulluk: TÜİK tanımına göre, toplumun genel düzeyine kıyasla belli bir sınırın altında gelir veya harcamaya sahip olan birey veya hanehalkı göreli anlamda yoksul sayılmaktadır. Eşdeğer hanehalkı kullanılabilir medyan gelire göre, medyan gelirin % 40'ı, % 50'si, % 60'ı ve % 70'i gibi farklı yoksulluk sınırları belirlenmekte ve yoksulluk oranı, bu sınırların altında kalanların (yoksulluk riski altındaki nüfus) toplam nüfusa (yüzde) oranı olarak tanımlanmaktadır.

---

31 Hanenin yönetim veya geçiminden sorumlu olan ve haneye ilişkin en doğru bilgiye sahip yetişkin kişi olarak tanımlanmaktadır.

32 2011 yılında 1,90 dolarla ABD'de satın alınabileceklerin uluslararası karşılığına denk düşmektedir.

Yoksulluk riski altındaki nüfus: Belirtilen bu sınırların altında kalan, eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirine sahip nüfustur.

Göreli Yoksulluk oranı: Eşdeğer hanehalkı kullanılabilir geliri yoksulluk sınırının altında olanların (yoksulluk riski altında olan nüfusun) toplam nüfusa oranıdır.

Yoksulluk açığı: Yoksulluk sınırı altında kalan kişilerin yoksulluk derecesini ölçmeyi amaçlar. Bir kişinin yoksulluk açığı, yoksulluk sınırıyla kendi geliri arasındaki fark, ülke bazında yoksulluk açığı ise en basit tanıma göre ülkedeki ortalama yoksulluk açığının yoksulluk sınırına (yüzde) oranıdır. Bu oran, yoksulluğun derecesiyle doğru orantılıdır.

Sosyal transferler, devletin veya çeşitli kurum ve kuruluşların, *hanelerarası transferler* ise, hanelerin diğer kişi ve hanelere yaptıkları ayni veya nakdi karşılıksız yardımları kapsamaktadır.

Sayısal Veriler

Türkiye'de 2000 yılı öncesinde yapılan gelir dağılımı araştırmaları ulaştıkları sonuçların birbirinden oldukça farklı olmalarıyla da dikkat çekti (Tablo 3-16). Örneğin DPT'nin 1963 araştırmasında, en yüksek gelire sahip % 20'lik kesimin toplam gelirden aldığı payın en düşük gelire sahip % 20'lik kesimin payına oranı 12,7 olarak hesaplanırken, 1968 yılındaki AÜSBF araştırması bu oranı 20,0, TÜİK 1987 araştırması ise 9,5 olarak hesaplamaktadır. Öte yandan, tabloda yer alan beş araştırma gelir eşitsizliklerinin yüksek boyutlarda olduğu konusunda birleşmektedir. Gini katsayısı AÜSBF, DPT ve TÜİK 1994 araştırmalarında birbirine oldukça yakın bir şekilde, sırasıyla 0,56, 0,51 ve 0,49 olarak belir-

TABLO 3-16
2000 Yılı Öncesi Türkiye'de Gelir Dağılımı

Hanehalkları dağılımı (%)[a]	*DPT*[b] *1963*	*AÜSBF*[c] *1968*	*DPT*[b] *1973*	*TÜSİAD*[d] *1986*	*TÜİK*[e] *1987*	*TÜİK*[e] *1994*
En düşük % 20	4,50	3,00	3,50	3,90	5,24	4,86
İkinci % 20	8,50	7,00	8,00	8,40	9,61	8,63
Üçüncü % 20	11,50	10,00	12,50	12,60	14,08	12,61
Dördüncü % 20	18,50	20,00	19,50	19,20	21,15	19,03
En yüksek % 20	57,00	60,00	56,50	55,90	49,94	54,88
Gini katsayısı	0,55	0,56	0,51	0,50	0,43	0,49

[a] En düşük gelirli % 20'lik nüfus gruplarından en yüksek gelirli % 20'lik gruplara doğru sıralama.
[b] Devlet Planlama Teşkilatı, şu anda Kalkınma Bakanlığı.
[c] Ankara Üniversitesi Siyasala Bilgiler Fakültesi.
[d] Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği.
[e] Türkiye İstatistik Kurumu-o zamanki adı Devlet İstatistik Enstitüsü.
Kaynak: TÜİK ve Devlet Planlama Teşkilatı, *Gelir Dağılımı ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013*, DPT: Ankara, 2007, s. 19.

lenmiştir. Sonuçlar birbiriyle doğrudan kıyaslanamasa da, 1968, 1973, 1987 ve 1987 araştırmaları tarafından verilen Gini katsayıları, eşitsizliklerin zaman içinde azaldığı, 1994 araştırması ise arttığına işaret etmektedir. Bu araştırmaların, bölgesel gelir dağılımına ilişkin bulgularından net bir genel eğilim belirlenememektedir. Bu araştırmalar arasında en son tarihli olan 1994 TÜİK araştırması, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin gelirin en eşit, Marmara bölgesinin ise en eşitsiz dağıldığını göstermektedir.

1987, 1994 yılları ve 2002-2013 dönemi için Tablo 3-17'de verilen Gini katsayılarından da gelir dağılımının gelişimine ilişkin kesin bir yargıya varmak oldukça güçtür. 1987 ve 2007 yılları dışında, katsayının 39-42 bandında dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir.

TABLO 3-17
Türkiye'de Gelir Dağılımı,[a] 1987, 1994 ve 2002-2013

Yıllar	*Gini katsayısı*	*Yıllar*	*Gini katsayısı*
1987	43,5	2007	38,4
1994	41,3	2008	39,0
2002	41,4	2009	39,0
2003	42,2	2010	38,8
2004	41,3	2011	40,0
2005	42,6	2012	40,2
2006	39,7	2013	40,2

[a] Gini katsayıları.
Kaynak: data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI

Tablo 3-18'den görüleceği gibi, Türkiye'nin 2000 sonrası yoksulluk göstergeleri üç noktayı öne çıkarmaktadır. Bunlardan birincisi, 2002 yılında, günde 2,15 dolarlık yoksulluk sınırına göre de % 3 gibi çok düşük bir düzeyde olan yoksulluk oranının daha da düşerek sıfıra yakın bir düzeye inmiş olmasıdır. Günde 1,25 dolarlık yoksulluk sınırında bile, birçok ülkede yoksulluk oranının çok yüksek düzeylerde olduğu hesaba katıldığında, Türkiye'nin mutlak yoksulluğun giderilmesi konusunda önemli bir mesafe kat ettiği söylenebilir. İkinci nokta, yoksulluk sınırı 4,30 dolara çıktığında yoksulluk oranının 2002 yılında % 30 gibi yüksek bir oranda olması, ancak bunun dönem içinde hızla düşerek 2015 yılında % 1,6 düzeyine inmiş olmasıdır. Üçüncü nokta ise, Türkiye'de yoksulluk oranının kırsal kesimde kentlere kıyasla daha yüksek olmasıdır. Kırsal yoksulluk da, düşük yoksulluk sınırına (2,15 dolar) göre çok düşüktür; incelenen dönemin sonlarına doğru hızla sıfıra yakın bir orana, 4,30 dolarlık yüksek yoksulluk sınırına göre ise hızla düşüp 2012'de % 5,9 düzeyine inmiştir. Özetlersek, resmi veriler Türkiye'de, yoksulluk oranının en yaygın kullanılan uluslararası yoksulluk sınırının birkaç katı yüksek yoksulluk sınırlarına göre bile, hızla çok düşük oranlara indiğini, var olan yoksulluğun ise çok büyük ölçüde kırsal alanlarda yoğunlaştığını göstermektedir.

TABLO 3-18
Türkiye'de Yoksulluk Oranı, 2002-2015, Seçilmiş Yıllar (%)

	Günlük 2,15 dolar			*Günlük 4,30 dolar*		
Yıllar	*Türkiye*	*Kent*	*Kır*	*Türkiye*	*Kent*	*Kır*
2002	3,04	2,37	4,06	30,30	24,62	38,82
2004	2,49	1,23	4,51	20,89	13,51	32,62
2006	1,41	0,24	3,36	13,33	6,13	25,35
2008	0,47	0,09	1,11	6,83	3,07	15,33
2010	0,21	0,04	0,57	3.66	0,97	9,61
2012	0,06	0,02	0,14	2,27	0,60	5,88
2014[a]	0,03			1,62		
2015[a]	0,06			1,58		

[a] 2014 yılından itibaren yeni idari bölünüş temel alındığından kır ve kent düzeyinde tahmin üretilmemiştir.
Kaynak: http://tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1013

TÜİK, göreli yoksulluk oranını medyan gelirin % 50'sinin, % 60'ının ve % 70'in altındakiler olarak belirlenen yoksulluk sınırları temelinde hesaplamaktadır. Yoksulluk sınırı medyan gelirin % 50'si olarak belirlendiğinde, göreli yoksulluk oranı 2013 ve 2014 yılları için, örneğin % 15 olarak hesaplanmıştır.[33] Mutlak yoksulluk gibi, göreli yoksulluğun da en yüksek olduğu bölge büyük bir farkla Güneydoğu Anadolu bölgesidir. Örneğin 2015 yılında % 50 yoksulluk sınırına göre, göreli yoksulların üçte birine yakın bir bölümü (% 31,1) bu bölgede yaşamaktaydı.[34]

KAYNAKÇALAR

Boratav, K. vd. (2017), "Yeni Ulusal Gelir Serileri Üzerine Gözlem ve Değerlendirmeler", *Cumhuriyet Akademi eki,* 29 Mart.

Bulutay, T, N. Yıldırım ve Y. S. Tezel (1974), *Türkiye Milli Geliri, 1923-48,* Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Ankara.

İlkkaracan, İ. (2012), "Why so Few Women in the Labor Market in Turkey?", *Feminist Economics*, 18:1, s. 1-37.

Türkiye Bankalar Birliği (2016), *Türkiye'de Bankacılık Sektörü Eylül 2016* https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/2183/Turkiye'de_Bankacilik_Sektoru_2011-2016_Eylul.pdf

33 http://www.tuik.gov.tr/basinOdasi/haberler/2015_64_20151110.pdf

34 http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1013

ANA HATLARIYLA TÜRKİYE EKONOMİSİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ: SORUNLAR VE ÖNERİLER

GİRİŞ

Bu bölümün temel amacı, iktisada giriş öğrencileri başta olmak üzere iktisada merak duyanları Türkiye ekonomisiyle tanıştırmaktır: beş ana kesimden oluşmaktadır. Birinci kesimde, ekonominin 1980 yılına kadarki tarihsel gelişimi ana hatlarıyla özetlenecektir. Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşta devraldığı tarihsel mirastan başlayarak, ekonominin geçirdiği aşamalar dönem dönem temel makroekonomik göstergeler ön plana çıkarılarak incelenecektir. İkinci kesimde, 1980 yılında başlayan ve Türkiye ekonomisinin neoliberal küreselleşme arka planında ve serbest piyasalar ekseninde dünya piyasalarıyla eklemlenmesini amaçlayan ve ekonominin tarihsel gelişimi içinde uzak ara en önemli dönüşümünü simgeleyen 35-36 yıllık dönem daha ayrıntılı olarak değerlendirilecektir. Üçüncü kesim, 1980 sonrası döneme damgasını vuran iktisat politikalarının ortaya çıkış ve kök salma sürecini, bu politikaların sonuçlarının başlangıçtaki beklentilerle, önceki dönemle ve farklı ülkelerle kıyaslanmasını amaçlıyor. Bunu, dördüncü kesimde ekonominin bugün karşılaştığı temel sorunlar ve kırılganlıklar üzerindeki değerlendirme ve gözlemler izleyecektir. Son olarak beşinci kesim, bu bölümdeki, geçmişten bugüne ve geleceğe yönelik gezintinin temel sonuçlarına ve ekonominin geleceğine ilişkin gözlem ve önerilere ayrılmıştır.

ANA HATLARIYLA TARİHSEL GELİŞME: 1923-1980

1923'ün Tarihsel Mirası

Türkiye ekonomisinin tarihsel gelişimi, genellikle Cumhuriyetin kurulduğu 1923 yılı başlangıç noktası alınarak incelenir. Oysa Cumhuriyetin nasıl bir miras devraldığını ve iktisat politikasına bakış açılarını biçimlendiren unsurları kavrayabilmek için biraz geriye gitmek gerekir. 18. yüzyılın ortalarında İngiltere'de başlayan Sanayi Devrimi, daha sonra Hollanda, Fransa, Almanya, Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya gibi ülkelere doğru yaygınlaştı. Osmanlı İmparatorluğu ise bu sanayileşme sürecinin çok büyük ölçüde dışında kaldı.

İktisat tarihçilerinin bu duruma ilişkin açıklamaları, iç dinamikleri ve dış etkileri ön planda tutan yaklaşımlar olarak iki ana başlık altında toplanabilir. İç dinamikleri ön planda tutan yaklaşımlar, Osmanlı İmparatorluğu'nun o dönemde sanayileşen ülkelerin aksine, sanayileşme için gerekli sermaye birikimini sağlayamadığı, bilim ve teknoloji alanındaki yeniliklerden uzak kaldığı, hammadde-enerji kaynakları ve nitelikli işgücü eksikliği, ulaşım başta olmak üzere altyapı olanaklarının yetersizliği ve iç piyasaların küçüklüğü gibi etmenleri vurgulamaktadır. Bu yaklaşıma göre, yerli ve yabancı yatırımları canlandırmak için, başta devlet olmak üzere sanayileşme için elverişli bir kurumsal yapının oluşmamış olması da sanayileşme açısından olumsuz bir ortam oluşturdu.

Dış etkileri ön planda tutan yaklaşımlar ise, 19. yüzyılın ilk yarısında, daha köklü bir sanayileşmenin temelini oluşturabilecek bir sanayi nüvesinin oluşmakta olduğunu, ancak bunun, ülkenin olumsuz koşullarda serbest dış ticarete açılmaya zorlanmasıyla 'geriye dönülemez' bir biçimde zarar gördüğünü vurgulamaktadır. Bu bağlamda, 1838 yılında imzalanan Osmanlı-İngiliz Ticaret Antlaşması'nın kilit bir rol oynadığı ve yerli üreticileri, artan dış rekabet karşısında korumasız bıraktığı öne sürülmektedir. Bu anlaşma sonucunda, hızla sanayileşen yabancı ülkelerin yeni kurulan fabrikalarında üretilen mallar ülkeye çok düşük gümrük vergileriyle girerken, yerli üreticiler bunları aşan oranlarda vergiler ödemek durumunda kalmaktaydı. Kapitülasyonlar uyarınca, yabancılara dolaysız vergi konamıyor, ülke içinde sanayi teşvikleri uygulanamıyor ve sanayileşmeye ivme kazandırabilecek büyük projeler yabancı ülkeler tarafından engelleniyordu. Başta dokumacılık olmak üzere henüz fabrika üretimine geçememiş yerli üretim alanları yabancı ülkelerin ucuz mallarıyla rekabet edemiyor ve hızla geriliyordu. Örneğin Bursa'da, 1838 ticaret anlaşması öncesinde başlayan pamuklu ve ipekli kumaş üretimindeki gerileme, bu anlaşma sonrasında iyice hızlanıyor, üretim 1843'te 20.000 parçadan 1846'da 13.000'e, 1863'te ise 3.000'e düşüyordu. 1868 tarihli bir resmi rapora göre de, "son 30-40 yılda İstanbul'daki kumaş dokuma tezgâhı sayısı 2.750'den 25'e" gerilemişti.[1]

İlk bakışta farklı görünse de, bu iki yaklaşımın birbiriyle yakından ilintili olduğu söylenebilir. Örneğin bilim ve teknolojide geri kalmışlığın askeri anlamda

1 Issawi (1980).

başarısızlıklara, askeri anlamda başarısızlıkların da sanayileşmiş ülkelerin ülke politikaları üzerindeki etkisinin artmasına yol açtığı söylenebilir.

19. yüzyılın son çeyreğinden başlayarak, ağırlıkla devlet ve Rum ve Ermeni azınlık nüfus öncülüğünde yapılan kimi sanayileşme hamleleri ve 20. yüzyılın başlarında yerli sanayiyi geliştirmek için gösterilen çabalar sanayileşmeye bir ivme kazandırmaktan çok uzak kaldı; ülkenin hâkim tarımsal yapısının değişmesine kayda değer bir katkı sağlayamadı. 1913 yılında yapılan sanayi sayımı, elektrik kullanan sanayi işletmelerinde çalışan işçi sayısının sadece 17.000 olduğunu gösterdi. Bu durumun bir yansıması olarak, Osmanlı İmparatorluğu, son yıllarında, o dönemde birçoğu Batılı ülkelerin sömürgesi durumundaki bugünün az gelişmiş ülkeleri gibi, tarım ürünleri ihraç eden, karşılığında sanayi malları ithal eden bir dış ticaret yapısına sahipti. Dahası, bundan kurtulmak doğrultusunda ses getiren adımlar atmaktan dahi uzaktı.

19. yüzyıl boyunca ve 20. yüzyılın ilk çeyreğinde kayda değer bir sanayileşme atılımı gerçekleştirilemeden sanayi devriminin kaçırılmış olmasının, kuşkusuz uzun dönem yansımaları oldu. Sanayileşmiş ülke saflarına gecikerek de olsa katılmayı başaran Japonya'nın ve son yıllarda sanayileşme temelinde çok hızlı bir büyüme gerçekleştiren Çin ve Hindistan'ın, Osmanlı İmparatorluğu'ndaki cılız sanayileşme girişimleri karşısındaki performansına ilişkin ufak bir örnek aradaki farkı çok çarpıcı olarak göstermektedir. Osmanlı tekstil sektörü gerilerken, bu üç ülkedeki eğirme makinesi sayısı, örneğin, 1860 yılında 0'dan, 1890'da 3,2 milyona, 1913 yılında ise 9,2 milyona çıkmıştı. Aynı şekilde, Japonya ve Hindistan'da, çelik başta olmak üzere sanayileşme yönünde kayda değer adımlar atılmaktaydı.[2]

19. yüzyılın ikinci yarısındaki savaşlardan hemen sonra, 20. yüzyılın başlarındaki Balkan Savaşları ve Birinci Dünya Savaşı, Osmanlı İmparatorluğu'nda kamu maliyesi üzerindeki etkileri yanında büyük toprak ve insan kayıplarını beraberinde getirdi. Bunların hemen ardından gelen Kurtuluş Savaşı, milliyetçilik temelinde yeni bir ülkenin kurulmasına zemin hazırlamışsa da, en başta çok büyük güçlüklerle karşılaşıldı. Savaşların getirdiği yıkım ve insan gücü kaybından kaynaklanan sorunlar, ülke ekonomisinde etkin bir rol oynayagelmiş azınlık Rum nüfusun ülkeden ayrılması sonucunda daha da ağırlaştı.

Ülkenin, Cumhuriyetin kuruluş dönemindeki ekonomik ve sosyal göstergeleri, karşı karşıya kalınan güçlükleri çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. 1913 yılına ilişkin veriler, çalışan nüfusun % 90'ına yakın bir bölümünün geçimini tarımdan sağladığını, doğumda yaşam beklentisinin 32-33 yıl, okuryazarlık oranının % 10'dan az, yetişkin nüfusun ortalama eğitim süresinin ise 1 yıldan az olduğunu gösterdi.[3] 1924-25 yılında, örneğin, ülkede sadece 64 genel ortaokul ve 19 genel lise bulunuyor ve bu liselerde okuyan 2.234 öğrencinin büyük çoğunluğu (% 72,6) erkek öğrencilerden oluşuyordu.[4]

2 Issawi (1980: 478).

3 Pamuk (2017).

4 TÜİK, *Istatistik Göstergeler, 1923-2013*.

Siyasal bağımsızlığın ekonomi alanına da yaygınlaştırılması, Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucularının en baştan hedefledikleri bir amaç oldu. Mustafa Kemal'in Cumhuriyetin ilan edilmesinden sekiz ay kadar önce İzmir'de toplanan İktisat Kongresi'nde yaptığı konuşmadan da anlaşılacağı üzere, ağırlıkla yerel kaynaklara dayalı sanayileşme bunun temel aracı olarak belirlendi. İnsan gücü ve sermaye birikiminin yetersizliğine ek olarak, Lozan Antlaşması uyarınca ödenmesi gereken Osmanlı borçları ve gümrük vergilerinin 1929 yılına kadar arttırılmaması yükümlülüğü, bu hedefin gerçekleşebilmesinin önüne yeni engeller çıkardı. Bu güçlüklere karşın ekonomi alanında kayda değer kimi adımlar atıldı. 1923 yılında, yine Lozan Antlaşması uyarınca kapitülasyonlar kaldırıldı. 1924'te Türkiye İş Bankası kuruldu, 1925'te, tarımsal nüfus üzerinde ağır bir yük oluşturan aşar vergisi kaldırıldı, Türkiye Sanayi ve Maadin Bankası kuruldu. 1927'de özel kesim sanayi yatırımlarını canlandırmak için, kapsamlı özendirici önlemler içeren Teşvik-i Sanayi Kanunu uygulamaya kondu.

Cumhuriyetin ilk 6-7 yılında uygulanan özel kesim ağırlıklı sanayileşme stratejisi, 1930'ların başlarından itibaren yerini, *etatism* olarak da tanımlanan ve sanayileşmeye öncelik veren koyu bir devletçiliğe bıraktı.[5] Bu strateji değişikliğine yol açan temel etmen, 1929 yılında başlayan ve 1930'lu yılların ortalarına kadar etkili olan Büyük Buhran oldu. Bu bunalımlı dönem, başta sanayileşmiş kapitalist ülkeler olmak üzere, birçok ülkeyi derinden sarstı; çok önemli bir sistemik kriz olarak derin ekonomik ve bunun da ötesinde sosyal ve siyasal etkiler yarattı. Birçok ülkede, sanayi başta olmak üzere üretim önemli ölçüde geriledi; işsizlik çok yüksek boyutlara (örneğin ABD'de % 25'lere) çıktı. Ülkelerin bu durum karşısındaki tepkileri, genelde serbest dış ticaretten uzaklaşmak, bu ilişkilerini temelde takasa dayandırmak ve içe dönük politikalar uygulamak doğrultusunda oldu. Bunun doğal sonucu olarak dünya ticareti önemli ölçüde daraldı.

Büyük Buhran'ın etkileri, diğer az gelişmiş ülkeler gibi Türkiye açısından da büyük oldu. O dönemde Türkiye'nin ihracatının tamamına yakın bir bölümünü oluşturan ve geleneksel tarım ürünleri olarak tanımlanan pamuk, tütün, kuru üzüm, kuru incir gibi ürünlerin dünya fiyatları, daralan dış talebin de etkisiyle önemli ölçüde düştü. Bunun sonucunda döviz gelirleri azaldı ve ülkenin ithalat kapasitesi daha da daraldı.

Büyük Buhran'ın doğrudan etkileri yanında dolaylı etkileri de oldu. İthalat kısıtlanmak zorunda kalınca, daha önce ithal edilen malların ülke içinde üretilmesinin yolu açılmış oldu. İthal ikamesi olarak adlandırılan bu uygulama, başta Latin Amerika ülkeleri olmak üzere bazı az gelişmiş ülkelerde, genelde devletin etkili bir rol üstlendiği bir sanayileşme stratejisine dönüştü. Bu dönüşüm, Türkiye'de de etkisini gösterdi ve devlet imalat ve madencilik sektörlerine yönelik bir yatırım hamlesi başlattı. Bu hamlenin merkezinde Birinci Beş Yıllık Sa-

5 Etatist dönemin bir değerlendirmesi için bkz. Okyar (1965).

nayi Planı (1934-38) ve sırasıyla 1933 ve 1935 yıllarında kurulan Sümerbank ve Etibank yer aldı.

Bu yatırım hamlesinin devlet eliyle yapılmasının temel dayanağı özel sermaye birikiminin yetersiz olmasıydı. Bu noktada, 1927 yılında uygulamaya konan Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun etkili sonuçlar vermemiş olması, aradan geçen sürenin böyle bir sonuç için yeterli olmadığı görüşü bir yana bırakılarak, devletçi yönelimin ana gerekçelerinden birini oluşturdu.

Devletçilik yöneliminde, kuşkusuz, başka etmenler de önemli bir rol oynadı. Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminde uygulamak zorunda kaldığı serbest ticaret ağırlıklı politikaların yarattığı olumsuz sonuçlar belleklerde tazeliğini koruyordu. Türkiye'nin hemen yanı başında Sovyetler Birliği, devlet eliyle ve merkezi plan uygulamasıyla[6] önemli bir sanayileşme atılımı içindeydi. Bunun da ötesinde, kapitalist ülkeler, serbest piyasa ağırlıklı politikalarını bir yana bırakıp, bunalımdan çıkış için devletin rolünü ön plana çıkaran bir yol izlemeye başlamışlardı. Örneğin kapitalizmin en önde gelen ülkelerinden biri konumundaki ABD'de, 1933 yılında Yeni Uzlaşı/Yeni Düzen adıyla kapsamlı bir kamu programı uygulamaya konmuş ve devlet müdahalesi eksenindeki yeni yaklaşımların önemli bir simgesini oluşturmaya başlamıştı.

Sonraları yoğun eleştirilerle karşılaşan Türkiye'deki devletçi yönelim, bugünden bakıldığında dahi genelde kimi olumlu unsurlar taşımaktaydı. Ülkenin özel sermaye yetersizliği ve özel kesimin cılız görünümü ve belki daha da önemlisi uluslararası ekonomik koşullar serbest piyasa ağırlıklı dışa dönük politikalar uygulanması için uygun bir ortam oluşturmuyordu. Sanayileşme stratejisinin, özellikle tüketim mallarında "üç beyaz" olarak adlandırılan un, dokuma ve şeker imalatı için buğday, pamuk ve şeker pancarı gibi tarımsal girdilere dayandırılması, ana sektör konumundaki tarıma da ivme kazandırma amacına yönelikti. Sanayileşme programının beş yıllık bir plan yoluyla uygulamaya konması ise, Sovyetler Birliği örneğinden esinlenmiş de olsa, İkinci Dünya Savaşı sonrasında birçok gelişmekte olan ülkede yaygınlaşan bir uygulamanın ilk örneklerinden birini oluşturuyordu.[7]

Bu politikalar sonucunda gıda, tekstil, inşaat malzemeleri, basit kimyasal ürünler başta olmak üzere sanayileşme yolunda belirli bir ilerleme sağlandı. 1939 yılına gelindiğinde milli gelir içinde imalat sanayi payı 1928 yılındaki % 9,6'lık düzeyinden % 14,7'ye yükselmişti. Bugünkü ölçülere göre bu oran çok yüksek değildi; tarım ekonomideki hâkim konumunu hâlâ koruyordu ama başlangıç noktasındaki cılız görünüm ve aradan geçen sürenin kısalı-

6 Türkiye'de merkezi planlama ekseninde devletçi dönüşümde Sovyetler Birliği etkisi, Başvekil İsmet İnönü'nün 1932 yılında bu ülkeye yaptığı ziyaretin temel amacının o ülkedeki planlama deneyimini yakından gözlemlemek olmasından ve olumlu izlenimlerle dönmesinden de anlaşılmaktadır. İsmet İnönü'nün anılarından aktaran Ersoy (2014: 756).

7 1936 yılı başlarında hazırlıklarına başlanan ve daha çok yatırım mallarının üretimine ağırlık veren İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı, yaklaşan İkinci Dünya Savaşı nedeniyle uygulama şansı bulamadı. 1946 yılında İktisadi Kalkınma Planı adıyla liberal iktisatçılar tarafından hazırlanan ve sanayi yanında tarımı da kapsayan Üçüncü Beş Yıllık Plan da uygulanmadı. Bkz. Tekeli ve İlkin (2009).

ğı göz önüne alındığında sanayileşme konusunda önemli bir mesafe kat edildiği açıkça ortadaydı.

İkinci Dünya Savaşı ve 1946-1960 Dönemi[8]

Savaş yıllarında yaşanan yüksek enflasyon ve mal kıtlıkları, bir yandan belirli kesimlere sermaye birikimi fırsatı verirken diğer yandan ihracat ve ithalata yüksek oranda prim/vergi uygulanmasına karşın, TL'nin aşırı değerlenmesine yol açtı.[9] Türkiye iktisat politikaları üzerinde etkili olmaya başlayan yabancı uzmanların ve uluslararası kuruluşların da etkisi altında bu dönem çok yüksek oranda bir devalüasyonla açıldı. 1947 yılındaki IMF üyeliği öncesinde TL çok yüksek oranda devalüe edildi. 1 dolar 127 kuruştan 280 kuruşa yükseldi.

1950 yılında yapılan serbest seçimler sonucunda özel kesim yanlısı bir hükümetin işbaşına gelmesiyle yeni bir dönem başladı. Bu dönem, bir önceki *etatist* dönemden geri dönüşü ve tarım sektörüne öncelik veren politikalar aracılığıyla dünya piyasalarıyla bütünleşmeyi amaçladı. Karayolu ulaşımı başta olmak üzere altyapı yatırımlarına hız verilirken, sanayileşme hedefi arka planda, büyük ölçüde tekstil ve gıda üretimindeki artışla sınırlı kaldı.

İktisat politikalarının bu yöneliminde, İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda dış politikada ABD ile kurulan yakın ilişkiler ve bu ülkenin Marshall yardımı kapsamında, diğer Avrupa ülkeleriyle birlikte Türkiye'ye sağladığı yardımlar etkili oldu. Türkiye'de uygulanan iktisat politikalarıyla ABD'li uzmanların ve Dünya Bankası'nın hazırladıkları raporlarda öne çıkarılan öneriler arasındaki büyük benzerlik dikkat çekti. Diğer bir deyişle, Marshall yardımından yararlanabilmek, açıkça belirtilmese de bu tür bir politika değişikliğine gidilmesini gerekli kıldı.

İktisat politikası dönüşümüne, bu güçlü dış etkiler yanında, önceki "tek parti" dönemine karşı ülke içinde biriken tepkiler de katkıda bulundu. Başarılı bir tarafsızlık politikasıyla, ülke İkinci Dünya Savaşı'nın dışında tutulabildi, ancak bu dönemde geniş halk kitlelerinin çektiği sıkıntılar güçlü bir şekilde seçim sonuçlarına yansıdı. 1950 yılında işbaşına gelen hükümetin, karayollarına verdiği önemin katkısıyla iç piyasalar genişledi. Traktör sayısındaki hızlı artışa dayalı mekanizasyon, yüksek destekleme fiyatları ve onun da etkisiyle ekilebilir tarımsal alanlardaki hızlı artış, 1950'li yılların ilk yıllarında, Kore Savaşı'nın tarımsal ürünler için yarattığı dış talep ve uygun hava koşullarıyla birleşti ve tarımsal üretimde önemli bir artışa yol açtı. Bu dönemde nüfusun çok büyük bir bölümünün geçimini hâlâ kırsal kesimden sağlaması,[10] tarımı öne çıkaran iktisat politikaları bağlamında hükümete olan siyasal desteğin artması anlamına gel-

8 1950 sonrası dönemdeki ekonomik gelişmelerin alt dönemler temelinde toplu bir değerlendirmesi için bkz. Öniş ve Şenses (2007).

9 Türkiye'nin İkinci Dünya Savaşı sırasındaki deneyimini ayrıntılı bir biçimde değerlendiren üç ciltlik serinin ekonomik yaşamla ilgili ikinci cildi için bkz. Tekeli ve İlkin (2014).

10 1950 yılında nüfusun % 75'i belde ve köylerde yaşamaktaydı. TÜİK, *İstatistik Göstergeler, 1923-2013.*

di. Hızlı mekanizasyon süreci, tarımda istihdam kayıplarına yol açarak iç göçleri hızlandırmışsa da, göçmenlerin kentlerde kamu arazileri üzerinde kurdukları gecekondular yoluyla konut gereksinimlerini karşılamaları ve enformel sektörde de olsa, istihdam olanakları bulmaları hükümetin siyasal desteğinin sürmesinde etkili oldu.

1950 yılında başlayan yeni dönemin ilk üç yılı ekonomik açıdan genellikle başarılı oldu. Tarımsal üretimdeki hızlı artışın katkısıyla büyüme hızı bu dönemde yıllık ortalama olarak % 11,3'e ulaşırken yıllık ortalama enflasyon % 1,1 gibi düşük bir oranda gerçekleşti. İhracat ise, 1950 yılında 263,4 milyon dolardan 1953 yılında 396,1 milyon dolara yükseldi. Ancak hemen sonra ihracatın duraksaması, artan bütçe açıklarının da katkısıyla hızlanan enflasyon, 1950'li yılların ortalarından başlayarak, dış ödemeler dengesi sorunlarının başını çektiği derin bir istikrarsızlığa yol açtı. Hükümet, bu durum karşısında enflasyonu dizginlemek ve karaborsayı önlemek amacıyla fiyat kontrolleri, dış ödemeler dengesi sorunlarını hafifletmek amacıyla da çeşitli yollardan ithalat kısıtlamalarına başvurdu. Ancak birbiriyle yakından ilişkili her iki sorun, hafiflemek şöyle dursun daha da ağırlaştı. 1954-59 döneminde yıllık ortalama büyüme hızı % 4,1'e düşerken enflasyon oranı ise aynı yıllar arasında % 13,9'a çıktı. Hükümet, Ağustos 1958'de IMF desteğinde sıkı para ve maliye politikalarına ve devalüasyona dayalı bir istikrar programını uygulamaya koymak zorunda kaldı. 1958 yılında resmi kur üzerinden ödenen primlerdeki artış sonucunda 1 dolar 2,80 TL'den fiilen 9,00 TL'ye çıktı. Böylece, IMF'nin, Türkiye iktisat politikaları üzerinde, aralıklarla da olsa etkili olduğu uzun bir dönemin ilk önemli adımı atılmış oldu.

Ekonomik sorunlar, ülke içinde ve dışında, giderek hükümetin plansız-programsız ve gelişigüzel iktisat politikası uygulamalarıyla ilişkilendirildi. Hindistan başta olmak üzere bazı ülkelerde uygulanmakta olan merkezi plan konusu Türkiye gündemine de girdi. Hükümet, isteksiz de olsa, daha sonra 1969 yılında ilk Nobel İktisat ödülüne ortak olacak Hollandalı iktisatçı Jan Tinbergen'i bu konuda danışmak üzere Türkiye'ye davet etti. Ancak plan konusu, 27 Mayıs 1960 askeri darbesine kadar fikir düzeyinde kaldı, uygulamaya geçemedi.

1960-79 Dönemi

1950'li yıların ikinci yarısında izlerine rastlanan iki önemli gelişme 1960'lı yıllara damgasını vurdu. Bunlardan birincisi, askeri darbeden kısa bir süre sonra Devlet Planlama Teşkilatı'nın kurulması ve 1963 yılında Birinci Beş Yıllık Plan'ın uygulanmaya başlamasıyla planlamanın fikir düzeyinden uygulama aşamasına geçmesidir. İkincisi ise, 1950'li yılların ikinci yarısında artan ithalat kısıtlamalarının, dolaylı bir biçimde, sanayileşme için elverişli bir ortam oluşturmasından sonra, ithal ikamesine dayalı sanayileşmenin, 1960-1979 döneminde hazırlanıp uygulanan planların ve bütünüyle ekonomi politikalarının temel taşını oluşturmaya başlamasıdır. Karma ekonomi başlığı altında, devleti ekonomi

politikalarının tasarlanmasında ve uygulanmasında merkezi bir konuma oturtan bu yaklaşım uluslararası kuruluşlar tarafından da desteklendi. Bu destek, büyük ölçüde, Soğuk Savaş ortamında, dönemin sosyalist ülkeleriyle gelişmiş kapitalist ülkeler arasındaki bloklar arası güçlü rekabetten kaynaklandı.

Ülke içinde de yaygın destek bulan devlet öncülüğünde ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisinin, gıda ve tekstil başta olmak üzere (hafif) tüketim mallarının yurtiçinde üretimine dayalı ilk ve 'kolay' aşaması 1960 yılına gelindiğinde büyük ölçüde tamamlanmıştı. 1960'lı yıllarda, önce dayanıklı tüketim malları üretimine ağırlık verilerek ithal ikamesinin yeni ve ileri bir aşamasına geçildi. Bundan sonra da, ithal ikamesinin ara ve yatırım mallarını içeren "zor" aşaması yolunda adımlar atılmaya başlandı.

Birinci Beş Yıllık Plan'ın (1963-67) hazırlanmasında Jan Tinbergen, planın dış kaynak gereksiniminin karşılanmasında ise OECD aktif bir rol oynadı. Büyüme hızı, yıllık ortalama olarak 1963-67 döneminde % 6,2, bir bütün olarak 1963-77 döneminde ise % 6,4'e ulaştı. Bu büyümenin ana kaynağını sanayi üretimindeki hızlı artış ve sanayileşme ekseninde yapısal dönüşüm oluşturdu. Bu dönemde imalat sanayisinin milli gelir içindeki payı % 15,4'ten % 16,5'e, toplam istihdam içindeki payı % 9,1'den % 12,6'ya yükseldi. Hızlı sanayileşmeye, 1961 Anayasası'nın sağladığı özgürlük ortamında, 1963 yılında çıkarılan Sendikalar Kanunu ve Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanunu ve sendikalaşma oranındaki hızlı artış eşlik etti. Yatırımlar sanayi kesimi üzerinde yoğunlaşırken tarım kesimi de yüksek destekleme fiyatları ve tarımsal girdilere sağlanan sübvansiyonlar yoluyla desteklendi. Sanayileşme atılımına, giderek güç kazanan özel kesimle, Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT), karma ekonomi anlayışı içinde birlikte katkıda bulundu. Türkiye, sanayileşme düzeyi açısından Hindistan, Brezilya ve Meksika gibi, bu dönemde benzer bir atılım gerçekleştiren ülkelerle birlikte yeni sanayileşen ülkeler kapsamında anılmaya başlandı.

1960'lı yılların sonlarına kadar enflasyon ve işsizlik oranlarının düşük düzeyde kalması bu dönemin bir diğer özelliğini oluşturdu. Enflasyon, 1963-67 döneminde yıllık ortalama olarak % 5 gibi çok düşük bir oranda gerçekleşti. İşsizlik oranının düşük düzeyde kalmasında 1960'lı yılların ilk yarısında başlayan Avrupa ülkelerine işçi göçü önemli bir rol oynadı. Göçmen işçilerin ülkeye gönderdikleri dövizler dış ödemeler dengesine ve dolayısıyla planların finansmanına çok önemli bir katkıda bulundu.

1960'lı yılların sonlarına doğru hızlanmaya başlayan ve 1970 yılında % 11,8'e ulaşan enflasyon, sabit kur rejimi altında aşırı değerlenen TL ve buna bağlı olarak artan dış ödemeler dengesi sorunları olumsuz gelişmelerin ilk işaretini verdi. Yıllık ortalama büyüme hızı, 1969-1970 döneminde % 4,4'e düştü. Buna, Ağustos 1970'te IMF ile anlaşma çerçevesinde yapılan çok yüksek oranlı (% 66) devalüasyon eşlik etti. Devalüasyonu izleyen ilk birkaç yılda işçi dövizlerinde ve ihracatta kayda değer bir sıçrama görüldü.[11] Döviz girişlerindeki hızlı artış ekonominin geleceğine ilişkin genel bir iyimserlik yarattı. Bu iyimserlik or-

11 Bu dönemin ayrıntılı bir değerlendirmesi için bkz. Tekin (2006).

tamında hazırlanan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı büyüme ve ara ve yatırım mallarında ithal ikamesi temelinde sanayileşme hedeflerini daha da yükseltti.

Bu iyimser hava, ülke içindeki ve dışındaki önemli bazı gelişmelerin etkisi altında kısa sürede tersine döndü. 1970 devalüasyonunu, Mart 1971'de yeni bir askeri müdahale ve yaklaşık 31 ay süren son derece baskıcı bir ara rejim izledi. Ülkenin en önemli ihracat pazarlarını oluşturan Avrupa ülkeleri, stagflasyon olarak adlandırılan yüksek enflasyon-durgunluk-yüksek oranlı işsizlik sarmalı içine girdi. Bu durum, Türkiye'den bu ülkelere işçi göçünün sona ermesine yol açarak işçi dövizi akımlarını olumsuz etkiledi. İhracat gelirleri 1974 yılında düştü, sonrasında 1970'lerin sonuna kadar önceki hızını önemli ölçüde kaybetti. 1973-74 döneminde dünya petrol fiyatlarının dört katına çıkması, ithalatın önemli bir bölümü petrol ürünlerinden oluştuğu için ek dış ödemeler dengesi güçlükleri ve enflasyon baskısı yarattı. Kamu açıkları giderek arttı, enflasyon tırmanışa geçerek 1975 yılında % 19'a, 1978 ve 1979 yıllarında sırasıyla % 53,3'e ve % 62,0'a ulaştı. 1969-72 döneminde % 7,4 olan büyüme hızı da düşerek 1973-77 döneminde % 5,7'ye geriledi.

İthal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisinden kaynaklanan sorunlar bu durumu daha da ağırlaştırdı.[12] Bu stratejiyi uygulayan diğer gelişmekte olan ülkelerde de görülen ve kitabın Birinci Bölümü'nde ana hatlarıyla değinilen bu sorunlar arasında birkaçı öne çıktı. Kıt döviz kaynakları yanında kredi olanaklarının da önemli bir bölümünü kullanan, öncü konumdaki imalat sanayisinin istihdama katkısı çok düşük düzeyde kaldı; bu sektörün üretim yapısı sermaye yoğun ara ve yatırım mallarına kaydıkça bu katkı daha da azaldı. Sanayileşme stratejisinin yüksek koruma duvarları arkasında ve yoğun devlet müdahalesi altında gelişmesi, devletin farklı çıkar çevreleri karşısında otonomisini/özerkliğini korumasını zorlaştırırken, üreticilerin zamanlarının önemli bir bölümünü kamu kesiminden çıkar sağlama peşinde koşarak harcamalarına neden oldu. Bir başka deyişle Türkiye, iktisat yazınında "rant arayan toplum" olarak nitelenen düzenin örneklerinden birini oluşturdu. Hızlanan enflasyona karşın uzun aralıklarla sabit tutulan döviz kuru ve giderek aşırı değerli hale gelen TL'nin ihracatı cezalandırıcı etkisi bu sorunların en başında yer aldı. İthalat yasakları, miktar kısıtlamaları ve yüksek oranlı gümrük vergileri gibi politikaların sağladığı yüksek koruma, yurtiçi üreticileri dış rekabetten ve dolayısıyla üretim kalitesi kaygılarından uzak tuttu. İç piyasanın tekelci ve oligopolcü yapısı iç piyasadaki rekabeti engelledi ve aynı doğrultuda etkili oldu.

Bu gelişmeler sonucunda sanayi ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücü iyice azaldı. Bu ortamda ihracat gelirlerini artırmak iyice zorlaştı. 1979 yılında dünya petrol fiyatları bir kez daha yükselişe geçip iki katına çıkınca petrol faturası yeniden kabardı. Üçüncü Beş Yıllık Plan hedefleri doğrultusunda, ithal ikamesinin ara ve yatırım malları üretimine öncelik veren 'zor' aşamasına geçilmiş olması, bu üretim alanlarının sermaye yoğun niteliği nedeniyle, mevcut üretimin sürdürülmesini ve yeni yatırımların yapılmasını ithalata bağımlı kıl-

12 Bkz. Şenses (2014).

dı. Bu durum, ekonominin ithalat gereksinimlerini daha da artırdı. İmalat sanayisinde üretimin ve yeni yatırımların ithalata bağımlılığındaki bu artış, kıt döviz kaynaklarının, ihracat yoluyla döviz gelirlerine kayda değer bir katkıda bulunmayan bu sektörde "donup kalması" anlamına geldi. Bu durumda Türkiye, petro-dolar piyasasından yüksek maliyetli kısa dönem krediler yoluyla borçlanmak zorunda kaldı.

Türkiye, 1978 ve 1979 yıllarının önemli bir bölümünü uluslararası finans kuruluşlarından ve kredi musluklarını açmak için bu kuruluşların bir türlü gelmeyen yeşil ışığını bekleyen özel yabancı bankalardan finansman sağlama çabalarıyla geçirdi.[13] İş başındaki hükümet bu kuruluşların, devalüasyon başta olmak üzere, iktisat politikalarında değişiklik yapılması önerilerine önce direndi, sonraları istikrar programları uygulamaya, daha sık devalüasyonlar yapmaya başladı, faiz artırımına gitti. Ancak bunlar istenen kapsamda olmadığı için, hükümet yalnız mevcut borçlarının yeniden yapılandırılarak ertelenmesini sağlayabildi ve ancak çok az miktarda, o dönemin moda deyimiyle, "taze para" bulabildi. Bu gelişmeler sonucunda, 1970'li yılların sonuna yaklaşıldığında ithalat tıkanıklıkları had safhaya ulaştı, yeni yatırım yapmak bir yana, mevcut üretim sürdürülemez hale geldi; mal darlıkları, karaborsa aldı yürüdü. Sanayileşme stratejisindeki bu güçlükler kısa dönem ekonomik istikrarsızlıkla birleşti ve Türkiye dış ödemeler dengesi ağırlıklı derin bir kriz içine girdi.

Kriz boyutlarına varan ekonomik güçlüklere giderek yaygınlaşan ve bütün ülkeyi etkisi altına alan toplumsal şiddet olayları ve siyasal istikrarsızlık eşlik etti. 1979 sonlarında yapılan ara seçimlerde büyük bir yenilgiye uğrayan hükümet istifa edince, yerine uluslararası kuruluşların isteklerini yerine getirmeye kararlı bir azınlık hükümeti kuruldu. Bu hükümet, işbaşına gelişinden çok kısa bir süre sonra 24-25 Ocak 1980'de açıkladığı kapsamlı önlemler paketiyle Türkiye ekonomisinin neoliberal doğrultudaki dönüşümünün ilk önemli işaretini verdi. Bu dönüşüm kararı, IMF ve Dünya Bankası'nın, 1970'li yılların sonlarında, az gelişmiş ülkelerin serbest piyasa ekonomisi ve dışa dönük iktisat politikaları ekseninde dünya piyasalarıyla bütünleşmesini öngören yeni ortak yaklaşımıyla ve Thatcher-Reagan önderliğinde sırasıyla Birleşik Krallık ve ABD'de ağırlık kazanan yaklaşımlarla yakından örtüştü. Türkiye'nin dış kaynak gereksiniminin çok yüksek boyutlarda, ortaya çıkan krizin de çok derin olması ve bu yönde bir değişiklik yapmaya eğilimli bir yönetimin iş başına gelmesi, uluslararası kuruluşların Türkiye'yi bu yeni yaklaşımlarını uygulamaya koyabilecekleri ilk ve 'model' ülke olarak görmelerine zemin hazırladı.

1980 SONRASI DÖNEM

1980 sonrası dönem, Türkiye ekonomisinde yaşanan en büyük krizlerden biri olan 2001 krizi öncesi ve sonrası olarak iki alt dönem olarak incelenebilir. 1980-2000 dönemi, Türkiye ekonomisinin, Dünya Bankası ve IMF gibi uluslararası

13 Bu sürecin ayrıntılı bir değerlendirmesi için bkz. Şenses (2017).

kuruluşların güçlü etkisi altında, dünya mal ve finans piyasalarıyla eklemlendiği, ülke içinde de devletin ana üretim alanlarından çekilmeye başladığı, kilit fiyatların belirlenmesinde ve kurumsal yapının oluşturulmasında serbest piyasa yöneliminin belirginleştiği bir dönem oldu. Bu özellikleri nedeniyle bu dönemi kabaca Washington Mutabakatı/Uzlaşısı dönemi olarak adlandırmak yanlış olmaz.

2001 krizi sonrası dönem, ekonominin en başta, uluslararası kuruluşların yeniden güçlü ve kapsamlı etkisi altına girmesi, özelleştirme, yabancı sermaye akımlarının önündeki engellerin kaldırılması, tarım, sağlık, eğitim ve işgücü piyasaları alanlarındaki neoliberal dönüşümün derinleştirildiği bir dönem olarak ilk dönemle önemli benzerlikler içerdi. Ancak, iki temel özelliği açısından birinci dönemden ayrıldı. Bu farklılıkların birincisi, bu dönemde uluslararası kuruluşların Washington-sonrası mutabakat[14] olarak nitelenen ve özellikle kurumsal değişim ve yoksullukla mücadele alanlarında duyarlılık içeren yeni yaklaşımının Türkiye ekonomisindeki yansımalarından kaynaklandı. İkinci farklılık, uluslararası kuruluşların, o döneme kadar uyguladıkları istikrar ve yapısal uyum politikalarına ilişkin şartlılık kıstaslarının, bu alanların ötesinde, siyasal alana taşmaya başlamasıyla ilgilidir. Örneğin bu kuruluşlar, 2001 krizi bağlamında sağlayacakları finansal desteği, kamuoyuna '15 günde-15 yasa' olarak yansıyan ve belirli alanlarda bağımsız kurulların oluşturulmasını öngören şartların yerine getirilmesine bağladı.[15]

1980-2000 ve 2001 sonrası olarak belirlediğimiz bu iki dönem de kendi içinde, ilk dönem 1980-88 ve 1989-2000, ikinci dönem ise 2001-2007 ve 2008 sonrası olarak alt dönemlere bölünebilir. Bu alt dönemleri birbirinden ayıran birinci yıl olan 1989 yılı, o yıl uygulamaya konan sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi kararı ve bu kararın sonraki dönemlerde yaşanan ekonomik istikrarsızlıkla ilişkisi nedeniyle önemlidir. Bu alt dönemleri birbirinden ayıran ikinci yıl olan 2008 yılı ise Türkiye ekonomisini de derinden etkileyen küresel krizin başlangıç yılı sayıldığı için özel önem kazanmaktadır.

1980-89

24 Ocak 1980 tarihinde uygulanmaya başlanan program çerçevesinde IMF, başta yüksek enflasyonla mücadele olmak üzere kısa dönem istikrarın sağlanması için, bilinen daraltıcı para ve maliye politikalarına ağırlık veren istikrar programı, Dünya Bankası ise yapısal uyum başlığı altında orta ve uzun döneme yönelik çeşitli alanlarda serbestleşme (liberasyon) içeren köklü politika değişikliklerinin uygulanması için harekete geçti. Yeni programa bu iki kuruluş yanında OECD de önemli miktarda kaynak sağladı. Bu kaynaklar, 'istikrar, serbestleşme ve özelleştirme' amaçları doğrultusunda kapsamlı politika değişiklikleri yapılması koşuluna bağlıydı.[16]

---

14 Bu yaklaşımın ayrıntılı bir değerlendirmesi için bkz. Öniş ve Şenses (2005).

15 Ayrıntı için bkz. Öniş ve Güven (2010).

16 Bu dönemin sanayileşme açısından bir değerlendirmesi için bkz. Şenses (1989).

Türkiye'deki neoliberal dönüşümün ilk adımları olarak, bu alt dönemde uygulanan politikalara ana hatlarıyla değinelim. Hemen ilk aşamada, fiyat kontrollerine son verilmesiyle temel mal ve hizmetlerin fiyatlarında büyük artışlar oldu. 24 Ocak 1980 tarihindeki devalüasyon sonucunda TL, % 48,9 oranında değer kaybetti. Finansal serbestleşme, faiz oranlarının enflasyon oranının altında kalmasına (negatif reel faiz) yol açan 'finansal baskı' döneminin son bulmasına yol açtı. Sonrasında, Sermaye Piyasası Kurulu oluşturularak (1982) ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası açılarak (1985) piyasa ekonomisinin kurumsal ayağının kurulması yolunda önemli adımlar atıldı. Aralıklarla yapılan devalüasyonlar yerine, bu dönüşümün daha başlarında, Mayıs 1981'de döviz kurunun her gün değişebildiği esnek kur rejimine geçildi. İhracat, TL'nin reel anlamda, diğer bir deyişle, enflasyon oranının da üzerinde değer kaybetmesi, ihracatta vergi iadesi ve düşük faizli kredi gibi uygulamalarla özendirildi. İthalat da kısa sayılacak bir süre içinde önemli ölçüde serbestleştirildi. 1981 yılında ithalatta miktar kısıtlaması aracı olan kotalar, 1983-84'te birkaç mal grubu dışında ithalat yasakları kaldırıldı, gümrük vergileri düşürüldü. Ağustos 1989'da, sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi kararı alınarak yabancıların finansal piyasalara giriş-çıkışlarının yolu açılmış oldu; TL, yabancı paralarla dönüştürülebilirlik (konvertibilite) özelliği kazandı. Bu kararın temel amacı, ekonomiye dış kaynak sağlayarak, düşme eğilimi içindeki büyüme hızına yeni bir ivme kazandırmaktı.

Güçlü dış desteğe karşın iktisat politikası dönüşümü yolunda atılan ilk adımlar en baştan yaygın toplumsal ve siyasal tepkilerle karşılaştı. Toplumsal tepkilerin başını sendikalar çekti. Ocak-Eylül 1980 döneminde grev ve grevlerde kaybolan işgünü sayıları rekor düzeye çıktı. Enflasyon, 1980 yılında üç haneli (% 101,4) bir düzeye fırladı. Şiddet olaylarının giderek hızlandığı bir ortamda, işbaşındaki azınlık hükümetini dışarıdan destekleyen siyasal partilerin desteği giderek azaldı. Hükümet düşme, yeni politikalar da raftan kaldırılma olasılığıyla karşı karşıya kaldı. Tam bu noktada, 12 Eylül 1980 askeri darbesi, sendikalar başta olmak üzere sivil toplum örgütlerinden ve siyaset alanından gelen bütün tepkileri susturdu ve iktisat politikaları dönüşümüne kayıtsız-şartsız destek verdi. Böylelikle, 1980'de başlayan neoliberal dönüşüm güçlü dış destek yanında, yine çok güçlü ve baskıcı bir iç desteğe kavuşmuş ve hareket alanını her geçen gün genişletme olanağına kavuşmuş oldu.

Esnek kur politikası ve ihracat teşviklerine ek olarak, uygulanan daraltıcı maliye ve para politikaları ve hızla düşen reel ücretler iç talebin daralmasına ve üretimin ihracata yönlendirilmesine katkıda bulundu. İhracat, 1979 yılında 2,2 milyar dolardan 1989'da 11,6 milyar dolara yükselirken aynı dönemde toplam ihracat içinde sanayi mallarının payı % 35,8'den % 79,9'a çıktı. İhracat atılımında, İran-Irak arasındaki savaşın yarattığı ek talep de etkili oldu. İhracatta sağlanan bu büyük artış, yeni yatırımlar yerine, 1970'li yılların sonlarında imalat sanayinde oluşan atıl kapasitenin ihracata yönlendirilmesi yoluyla sağlandı. İmalat sanayine yönelik kamu kesimi yatırımlarının durmasına ek olarak, özel kesimin düşük yatırım eğilimi bu döneme damgasını vuran bir diğer önemli unsur

oldu. Yatırımlar, otoyollar başta olmak üzere altyapı ve konut yatırımları üzerinde yoğunlaştı. Buna karşın, ekonomi ihracat atılımının katkısıyla, 1980-87 döneminde yılda ortalama % 6,8'lik bir hızda büyüdü. Bu durum, uluslararası kuruluşlar tarafından övgüyle karşılandı. Öte yandan, enflasyon, yüksek ve yıldan yıla değişken olma özelliklerini korudu; 1980-87 döneminde yıllık ortalama olarak % 45,3 gibi yüksek bir oranda gerçekleşti.

1980-88 döneminde imalat sanayinde verimlilik yıllık ortalama olarak % 7,6 oranında artarken, reel ücretlerin % 2 oranında gerilemesi bu dönemde, reel ücretlerin üzerindeki baskının derecesini çok çarpıcı bir biçimde ortaya koydu. Bunun doğal bir sonucu olarak, imalat sanayi katma değeri içinde ücret payı 1977-80 dönemindeki ortalama % 35,6'lık düzeyinden 1988'de % 20'nin altında bir düzeye geriledi.[17] 1980'li yıllarda sağlanan hızlı ihracat artışı ve büyüme yerini kısa sürede kimi olumsuz gelişmelere bıraktı. 1988 yılında büyüme hızı % 1,5'e kadar gerilerken, enflasyon % 73,7'ye fırladı.

1989-2000

Bu dönemin hemen başında reel ücretler, sendikal hareketin yükselişine koşut olarak hızlı bir artış eğilimi içine girdi. Emek kesimi, 1989 yılındaki artışla önceki kayıplarını giderdikten sonra reel ücretler 1991 yılında bunun da ötesine geçme başarısını gösterdi. Reel ücretlerdeki artışlar kamu çalışanlarının maaşlarına da yansıdı. Ücret ve maaş artışlarının bütçe üzerindeki ek yükü, Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nin, ürettikleri mal ve hizmet fiyatlarının düşük tutulmasından kaynaklanan zararları ve sermaye gelirleri üzerinden alınan vergi oranlarının düşürülmesi kamu açıklarının hızla artmasına yol açtı. Kamu kesimi borçlanma gereksinimi 1988 yılında GSYH'nin % 4,6'sı iken 1993'te % 12'ye çıktı. Yüksek reel faizlerin katkısıyla hızlanan kısa dönem sermaye girişleri ve yükselen enflasyon karşısında aşırı değerli hale gelen Türk Lirası ithalat artışlarına ve GSYH'ye oranla cari açığın 1990-93 döneminde ortalama % 1,3'ten 1994 yılında % 2'ye çıkmasına yol açtı.[18]

1994 yılına gelindiğinde, ekonomideki bu kırılganlıkların yarattığı güvensizlik ortamı ve sermaye akımlarının spekülatif özellikleri ülkeden büyük çaplı sermaye çıkışına ve onun tetiklediği yeni bir krize zemin hazırladı. TL hızla değer kaybederken,[19] yıllık enflasyon oranı % 106'ya fırladı. GSYH 1990-93 döneminde yılda ortalama % 4,8 oranında büyüdükten sonra, 1994 yılında % 5,5 oranında geriledi; reel ücretler de % 30 oranında düştü. Öte yandan, 1996 yılı başında işlerlik kazanan Avrupa Birliği'yle Gümrük Birliği kapsamında dış tica-

17 İlkkaracan (2012)'ye göre, imalat sanayi katma değeri içinde ücret payı 1980 yılında % 40'tan 1990 yılında % 15'e düştü. Ücretli çalışanların refah düzeyindeki aşınmayı daha uzun dönemi kapsayan veriler de doğruladı. 1980-1996 döneminde bir verimlilik göstergesi olarak imalat sanayinde çalışan kişi başına katma değer % 106 oranında artarken reel ücretler 1996 sonrasında dahi 1980 düzeyine zar zor ulaşabilmekteydi. Bkz.Taymaz ve Voyvoda (2012).

18 Yeldan (2017). 1990'lı yılların bir değerlendirmesi için bkz. Ertuğrul ve Selçuk (2001).

19 1994-95 döneminde TL % 59,4 oranında değer kaybetti.

ret politikaları AB normlarıyla uyumlu hale getirildi. Bu gelişmeler sonucunda ekonominin dışa açılma süreci büyük ölçüde tamamlanmış oldu.

Kriz ortamında, Nisan 1994 başlarında uygulamaya konan istikrar önlemleri, beklendiği gibi, kısıtlayıcı para ve maliye politikaları yanında reel ücretlerin geriletilmesi, iç ve dış finansal yatırımcıların güvenini kazanmak amacıyla rekor oranda yüksek faiz uygulaması gibi önlemler içerdi.

Sermaye akımlarının yeniden başlamasının da katkısıyla büyüme hızlanarak 1995-97 döneminde yıllık ortalama olarak % 7,2 gibi yüksek bir orana ulaştı. Hızla artan iç borçlar karşılığında yapılan faiz ödemelerinin 1994 yılında, GSYH'nin % 6,1'ine, ihracat gelirlerinin % 40'ına ulaşmış olması,[20] bu dönemde rantiye olarak da adlandırılan, kamu kesimine yüksek faiz karşılığı borç veren kesimlere yapılan kaynak aktarımının boyutlarını çok çarpıcı bir biçimde ortaya koydu. Kamu kaynaklarının faiz ödemeleri yoluyla finans kesimine ve finansal kaynaklara sahip hanehalklarına aktarılması anlamına gelen bu sürecin kuşkusuz önemli gelir dağılımı yansımaları oldu.

1995-97 yılları arasındaki hızlı büyüme dönemini, 1990'lı yıllarda yeniden alevlenen ve çok sayıda can kaybı yanında büyük ekonomik maliyetlere yol açan Kürt sorunu ekseninde gelişen şiddet olaylarının ardından 1998 yılındaki Rusya krizinin ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerinin damga vurduğu yeni bir gerileme dönemi izledi. 1998 yılında % 3,1'e düşen büyüme hızının, bir sonraki yılda meydana gelen büyük Marmara depreminin yarattığı yıkımın da katkısıyla % -5'e gerilemesi sonucunda 1999 yılı da kriz yılları listesine girmiş oldu.

Kamu kesimi borçlanma gereksinimi, 1999 yılında % 15,1, 2000 yılında ise % 12,5 gibi çok yüksek oranlara çıktı. Türkiye ekonomisinin sık sık krize girme, ancak krizden çabuk çıkma olarak özetlenebilecek temel özelliği, izleyen yıllarda da etkisini gösterdi, büyüme hızı 2000 yılında % 7,4'e çıktıktan sonra büyük bir kriz yılı olan 2001'de yeniden hızla düşerek % -7,6'ya geriledi. 1994 yılında % 106,3'e çıktıktan sonra, 1995-98 döneminde % 85 dolaylarında gerçekleşen yıllık ortalama enflasyon, yüksek düzeyini korusa da, 1999'da % 64,9'a, 2000'de ise % 54,9'a düştü.

2001-2008

Bu dönem, ülkenin karşılaştığı en büyük krizlerden biri olan 2001 kriziyle başladı.[21] Bir kısım gözlemci krizin ortaya çıkışını Şubat 2001'de dönemin Cumhurbaşkanı ve Başbakanı arasındaki tartışmayla doğrudan ilişkilendirse de krizin temelinde ekonomik nedenler yatıyordu. Anılan tartışma olsa olsa krizi tetikleyen bir unsur sayılabilirdi. Ekonomik nedenler arasında 1998 Rusya krizi ve hemen ardından gelen büyük Marmara depreminin, başta mali dengeler olmak üzere ekonomi üzerindeki olumsuz etkileri öne çıkıyordu. 2000 yılında ül-

20 Bkz. Köse ve Yeldan (1998).

21 2001 krizinin ayrıntılı bir değerlendirmesi için bkz. Akyüz ve Boratav (2003), Uygur (2001) ve Celasun (2002).

keden sermaye çıkışı önemli boyutlara ulaşmıştı. Kasım 2000'de ortaya çıkan bankacılık krizi, kimi özel bankaların iflasına yol açtıktan sonra IMF desteğiyle atlatılmıştı ama döviz talebinin de hızlanarak artmasına yol açmıştı. IMF öncülüğünde uygulanmakta olan program TL'nin ancak belirli sınırlar içinde dalgalanmasına izin veriyordu. Şubat 2001'de patlak veren siyasal kriz, bir anda borsanın hızla düşmesine, gecelik faizlerin % 7500 gibi görülmemiş oranlara fırlamasına, mevcut kur politikasının terk edilerek esnek kur politikasına geçilmesine ve TL'nin kısa sürede hızla değer kaybetmesine yol açtı. Kamu bankalarının yükümlülüklerini yerine getiremez duruma gelmeleri krizin bir bankacılık krizine dönüşmesine yol açtı.

2001 krizinin en belirgin etkisi üretimdeki düşüşe koşut olarak işsizlik oranındaki büyük artış oldu. 2001 yılında GSMH hızla gerilerken işsizlik oranı % 8,4'e, bir yıl sonra % 10,3'e çıktı. Çok sayıda işyeri iflasa sürüklendi. Bu kriz, ağırlıkla düşük gelirli ve yoksul kesimler üzerinde olumsuz etkiler yaratan önceki krizlerden farklı olarak, bu kesimler yanında orta ve hatta yüksek gelirli kesimler üzerinde de etkili oldu. Bu kesimler arasında, ödeme güçlüğü içine düşen esnaf, özellikle bankacılık kesiminde işini kaybeden beyaz yakalı çalışanlar ve kârlarında kayda değer düşüş yaşayan sermaye kesimi sayılabilir.[22]

2001 krizi sürecinde alınan önlemler kurumsal, maliye politikası ve birbiriyle yakından ilişkili iki gelişme olarak yabancı sermaye girişleri-özelleştirme alanlarına ilişkin olmak üzere üç ana başlık altında toplanabilir.[23] Krizi izleyen birkaç yılın en önemli özelliklerinden biri, kurumsal yapıya ve devletin düzenleyici rolüne yeni bir anlayışla yaklaşılması ve bu konulara verilen önem oldu. Bu yeni anlayışta da, hiç kuşku yok ki, kriz sürecinde etkisi daha da artan IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar ve bu kuruluşlara o dönemde hâkim olan Washington-sonrası Mutabakat yaklaşımı etkili oldu. Bu mutabakatın temel taşlarından biri olan kurumların güçlendirilmesi ve devletin düzenleyici rolünün artırılması, 2001 krizi sonrasında bu kuruluşlarla yapılan anlaşmalar aracılığıyla Türkiye gündeminin ana maddelerinden birini oluşturdu.

Kurumsal alandaki gelişmelerden üçü özel önem kazandı. Bunlardan birincisi, Merkez Bankası'nın işlevselliğini artıran ve özerkliğini güçlendiren Nisan 2001'deki yasal düzenlemedir. Bu dönemde TCMB, 2002-2005 döneminde örtülü/örtük, 2005 ve sonrasında da açık enflasyon hedeflemesi uygulayarak, enflasyonla mücadeleyi ana, belki de tek hedef olarak belirledi. İkincisi, krizlerden birinci derecede etkilenen sektör olan bankacılık sektörüne yönelik olarak, Eylül 2000'de faaliyete geçen Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) giderek daha büyük önem kazanması ve bu denetim işlevini uluslararası normlar esasına göre yerine getirmeye başlamasıdır. Kurumsal alandaki düzenlemelerin üçüncüsü, elektrik ve tütün gibi alanlarda devlet tekelinin kaldı-

22 Bu bakımdan 2001 kriziyle, ülkenin görece gelişmiş bölgelerini etkileyen 1999 Marmara depremi arasındaki benzerliğe işaret eden kimi yorumlara rastlanmıştır. 2001 krizinin sosyoekonomik etkilerinin Endonezya ve Arjantin'le kıyaslamalı olarak bir değerlendirmesi için bkz. Koyuncu ve Şenses (2004).

23 Ayrıntı için bkz. Öniş (2009).

rılması, enerji, telekomünikasyon, şeker, tütün, tütün mamulleri ve alkollü içkiler, kamu ihaleleri gibi alanlarda ise bağımsız düzenleyici kurumların oluşturulmasıdır. Bu düzenlemeler sonucunda bankacılık ve tümüyle finans kesiminin daha güvenli bir konuma ulaşması amaçlandı.

Maliye politikası alanında, vergi idaresini iyileştirme çabaları yanında, bütçe disiplinini vurgulayan bir yaklaşım ön plana çıktı. Kurumlar vergisi oranları ve tarımsal destekler azaltıldı. GSYH'ye oranla % 6,5 oranında bir faiz-dışı fazla hedefi gözetilerek, kamu kesiminin (GSYH'ye oranla) 2001'de % 66,3 olan borç yükü, kısa süre sonra, 2006'da % 34'e düşürüldü. Yüksek faiz oranları, bir yandan enflasyon oranının düşmesine, diğer yandan da dış kaynaklı kısa dönem finansal akımların hızlanmasına katkıda bulundu. Öte yandan, finansal akımlardaki hızlı artış, büyümeye olumlu katkıları yanında, TL'nin aşırı değerlenmesi, bazı alanlarda ihracatın rekabet gücünü kaybetmesi, ucuzlayan ithalatın katkısıyla ihracatın ithalat bağımlılığının artması gibi olumsuz sonuçlara da yol açtı.

Kurumsal ve maliye politikası alanlarındaki düzenlemeleri yabancı sermaye-özelleştirme alanındakiler izledi. Özelleştirme programına yeni bir ivme kazandırılırken önündeki bütün idari ve yasal engeller kaldırıldı. Bunun gibi, 2003 yılında çıkarılan Yabancı Sermaye Kanunu, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların önündeki engelleri kaldırdı; bu yatırımlara yönelik "açık kapı" yaklaşımı daha da güçlendirildi.

2002-2007 dönemi, Türkiye ekonomisi için uluslararası düzlemde de dikkat çeken bir hızlı büyüme dönemi oldu. Enflasyon otuz küsur yıllık yüksek ve değişken oranlarda seyrettiği bir dönemden sonra 2004 yılında tek haneli bir orana, 2005-2007 döneminde ise (yıllık ortalama olarak) % 8,9'a geriledi. İşsizlik oranı 2002-2007 döneminde ortalama % 10,5 düzeyinde istikrarlı bir gelişme gösterirken ihracat hızla artarak 36,1 milyar dolardan 107,3 milyar dolara yükseldi.

Bu dönemde gerçekleştirilen hızlı büyümenin arkasında yatan temel etmenler birkaç başlık altında toplanabilir. Bu dönem, uluslararası finansal piyasalarda kredi olanaklarının hızla arttığı, Türkiye gibi gelişen ülkelerin de bu krediler için en önemli çekim merkezleri arasında yer aldığı bir dönem oldu. Uluslararası finans piyasalarında bu dönemde yaşanan kredi bolluğu Türkiye'de büyüme hızının iç tasarruf oranının düşüklüğüne karşın, yüksek oranda gerçekleşmesini olanaklı kıldı. Kısa dönem sermaye akımlarındaki hızlı artış yanında, doğrudan yabancı sermaye girişlerindeki artış da hızlı büyüme sürecinde etkili bir rol oynadı. Özellikle 2005 yılı ve sonrasında doğrudan yabancı yatırımlarda kayda değer bir sıçrama meydana geldi; 2002-2004 dönemindeki ortalama 1,9 milyar dolarlık düzeyinden 2005 yılında 9,0 milyar dolara yükseldi. Sonrasında daha da hızlanarak, 2006'da 19,3, 2007'de 19,9 milyar dolara sıçradı. Bu hızlı artışta, AB ile tam üyelik müzakerelerinin başlamasının, IMF ile sıkı ilişkilerin, 2001 krizi sonrasında sağlanan ekonomik ve siyasal istikrarın, iç ve dış piyasalarda oluşan güven ortamının ve bu dönemde hızlanan özelleştirmelerin önemli

bir katkısı oldu. Ekonomiye ilişkin yaygın iyimser hava, Türkiye'nin 2023 yılına kadar dünyanın en büyük on ekonomisinden biri olmasının hedef olarak benimsenmesine kadar uzandı.

Bu dönemde yabancı sermaye yatırımları ve özelleştirme birbirini besleyen iki unsur olarak ön plana çıktı. 1980 yılında başlayan neoliberal dönüşümün ilk 7-8 yılında kimi altyapı tesislerinin gelirlerinin özelleştirilmesinin ötesine geçemeyerek büyük ölçüde gündem dışında kalan, 1989 yılında telekomünikasyon alanındaki bir tesisin özelleştirilmesiyle sınırlı kalan, 1990'lı yılların sonunda çeşitli yasal engeller ve engellemelerle karşılaşan özelleştirme süreci 2000'li yılların ortalarında büyük bir hız kazandı. 1986-2004 döneminde toplam 9,4 milyar dolara ancak ulaşabilen özelleştirme gelirleri, sonrasında, özellikle 2005-2007 döneminde hızla arttı, sadece 2005 yılında 8,2 milyar dolara çıktı.[24] Bu hızlı artışta, özelleştirilen kuruluşlarda çalışan sendikalı işçiler ve kimi siyasal partilerin önderliğindeki özelleştirme karşıtı kesimin gücünün, 2001 krizinin yarattığı olumsuz koşullarda ve özelleştirmenin önündeki yasal engellerin kaldırılması sonucunda azalması etkili oldu. Öte yandan, özelleştirmelerde, halkın yaygın katılımına olanak sağlayan, sermaye piyasası yoluyla satış yerine blok satış yönteminin benimsenmiş olmasının olumsuz gelir dağılımı etkileri oldu.[25] Özelleştirme gelirlerinin önemli bir bölümü yabancılara satışlardan kaynaklandı. Bununla birlikte, yerli sermaye kesimi ve bankalar da yer yer, yabancı ortaklıklarla bu süreçte yer alarak özelleştirme karşıtı tepkilerin yumuşamasına katkıda bulundu.

Bu dönemde gerçekleştirilen doğrudan yabancı yatırımların iki özelliği dikkat çekti. Bunlardan birincisi, yatırımların yeni alanlardaki yatırımlardan çok ağırlıkla şirket birleşmelerinden ve Türkiye'deki mevcut işletmelerin yabancılar tarafından satın alınmasından, bir bölümünün de yabancılara gayrimenkul satışlarından kaynaklanmış olmasıdır. İkincisi, yabancı yatırımcıların imalat sanayinden büyük ölçüde uzak duran ve bankacılık başta olmak üzere hizmetler sektörüne yönelen sektör tercihleriyle ilgilidir. Bu süreç sonunda, bankacılık sektörü içinde yabancı payında önemli bir artış oldu. Bu dönemde Türkiye'den de, özellikle Romanya ve Rusya gibi komşu ülkelere yabancı sermaye akımları olmuşsa da, bunlar Türkiye'ye gelen yabancı sermaye miktarına kıyasla çok düşük düzeyde kaldı.

IMF başta olmak üzere uluslararası finans kuruluşları ve Avrupa Birliği (AB) ile ilişkiler, birbirini destekler biçimde 2001 krizini izleyen ilk altı-yedi yıla damgasını vurdu. IMF, Türkiye iktisat politikalarının belirlenmesinde en baştan, AB ise, siyasal alanın biçimlenmesinde, özellikle Aralık 2004'te tam üyelik görüşmelerinin önünün açılması ve bu müzakerelerin 2005 yılında başlaması kararından sonra önemli bir rol oynadı.

---

24 Öniş ve Kutlay (2013). Özelleştirme gelirleri, 2003-2011 döneminde toplam 35 milyar dolar gibi oldukça yüksek bir düzeye ulaştı (Dorlach, 2015).

25 Bkz. Öniş (2012).

ABD'de başlayan ve kısa sürede küresel bir nitelik kazanan 2008 krizinin ortaya çıkış nedenleri birçok çalışmada ayrıntılı bir biçimde incelenmiştir. Burada bu krizin Türkiye ekonomisi üzerindeki derin etkileri üzerinde ana hatlarıyla durmakla yetineceğiz.[26]

2008 krizi, önceki krizlerin aksine, bankacılık sektöründe önemli bir sarsıntıya yol açmadı. Bu sonuçta, özellikle 2001 krizi sonrasında, bankacılık başta olmak üzere finansal piyasalara yönelik düzenleyici ve denetleyici önlemler etkili oldu. Krizin etkileri, ağırlıkla reel sektör üzerinde yoğunlaştı. Büyüme hızı 2008 yılında % 0,7'ye geriledikten sonra krizi izleyen ilk yıl olan 2009 yılında hızla düşerek % –6 olarak gerçekleşti. İşsizlik oranı ise 2007'de % 10,3 iken 2008 ve 2009'da sırasıyla % 11,0'e ve % 14,0'e çıktı. Türkiye'nin 2008 krizinden en çok etkilenen ülkelerden biri olmasında, hükümetin birçok diğer ülkeden farklı olarak, krize karşı önlem almakta gecikmesi ve daha sonra alınan önlemlerin de dar kapsamlı olması önemli bir rol oynadı.

2002-2007 dönemindeki yıllık ortalama olarak % 6,6'ya varan hızlı büyüme yerini son yıllarda kayda değer bir yavaşlamaya bıraktı. Büyüme hızı, krizin etkisi kısa sürede atlatılıp, 2010 ve 2011 yıllarında sırasıyla % 9,0 ve % 8,5 oranlarına ulaştıktan sonra yeniden düşmeye başladı. 2012 yılında % 2,2'ye gerileyen bu oran 2012-2016 döneminde yıllık ortalama olarak % 3,2 düzeyinde kaldı. Art arda gelen terör olaylarının turizm, Rusya ile yaşanan uçak düşürme krizinin ise ihracat ve turizm gelirleri üzerinde olumsuz etkisi oldu. Bu gelişmelerin bir yansıması olarak, 2015 yılında % 4 olarak gerçekleşen büyüme hızı, 2016 yılında % 2,9'a geriledi. 2013 ortalarından 2015 ortalarına kadar geçen yaklaşık iki yıllık sürede dolar karşısında % 40,7 değer kaybeden TL'nin bu kaybı, Haziran 2015'te yapılan genel seçimlerinden sonra ve özellikle 2016 yılının ikinci yarısında daha da hızlandı.

2011 yılında 75 milyar dolara kadar çıkan cari açık, düşen büyüme hızı sonucunda 2015 ve 2016 yıllarında sırasıyla 32,1 ve 32,6 milyar dolara düştü. Öte yandan enflasyon ve işsizlik belirgin bir yükselme eğilimi içine girdi. 2015 ve 2016 yıllarında enflasyon sırasıyla % 8,8'e ve % 8,5'e, işsizlik ise % 10,3'e ve % 10,9'a çıktı.

1980 SONRASI DÖNEMİN ANA PARAMETRELERİ - GENEL BİR DEĞERLENDİRME

Son 35-36 yıla damgasını vuran 1980 dönüşümü daha önce de değinildiği gibi, serbest piyasa ağırlıklı dışa açık politikaların, dış ticaret, sermaye piyasaları, tarım, işgücü piyasaları, sağlık ve eğitim başta olmak üzere hemen her alana yaygınlaştığı, devletin ekonomiye ilişkin rolünü geri plana iten çok köklü bir dönüşümdür.

26 2008 krizinin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkisi için bkz. örneğin, Rodrik (2012) ve Cömert ve Çolak (2014).

1980 öncesinde de 1950-53 ve 1970-72 gibi, aynı doğrultuda kimi girişimler oldu ancak bunlar gerek kapsam gerekse uygulama süreleri açısından kalıcı etkiler yaratmayan kısa süreli girişimler olarak kaldı. 1980 dönüşümü ise, neoliberal küreselleşme olarak nitelenen ve aynı dönemde birçok başka ülkeyi de etkisi altına alan süreçten de güç alarak süreklilik kazandı. Bu özellikleriyle, hiç kuşku yok ki, Cumhuriyet döneminin en köklü iktisat politikası dönüşümüdür.

Bu büyük dönüşümün temel belirleyicileri ve önemli olayları beş ana başlık altında toplanabilir.

i) *Askeri Darbe ve Uluslararası Kuruluşlar:* Dönüşümün başlangıcı olarak kabul edilen 24-25 Ocak 1980 kararları, bir azınlık hükümeti tarafından, öncesinde kamuoyuna herhangi bir ipucu dahi verilmeden aniden uygulamaya kondu. Bu yönde bir değişiklik için, 1980 öncesinde ülke içindeki finans, sanayi, tarım sektörlerinden ve akademik çevrelerden kapsamlı bir desteğin oluşmamış olması, bu dönüşümde dış etkenlerin önemine işaret etti.[27] Bu durum, yeni modelin daha başlangıçta, Türkiye'nin o dönemde de ağır aksak işleyen demokrasisiyle bile tutarlı olmadığını gösterdi.

12 Eylül 1980 darbesi, bütün muhalif güçleri son derece baskıcı yöntemlerle susturarak ve modeli sahiplenerek 1980 dönüşümünün sürdürülebilmesinde ve kök salmasında başat bir rol oynadı. Programa, IMF ve Dünya Bankası başta olmak üzere uluslararası kuruluşlar tarafından en baştan verilen dış destek de aynı yönde etkili oldu. Bu durum, programın uygulanması için askeri bir rejimle yakın işbirliği içine giren ve günümüzde iyi yönetişim bayraktarlığı yapan bu kuruluşların da demokrasi kaygılarının ön planda olmadığını açıkça gösterdi. Ekonomi politikaları, 1980 sonrası dönemde en baştan ve dönemin büyük bölümünde Dünya Bankası, IMF ve özellikle 1990'lı yılların ortalarından sonra Avrupa Birliği'nin güçlü etkisi altında oluşturuldu. İlişkiler bir karşılıklı etkileşim yerine tek taraflı bir etkileme doğrultusunda gelişti.[28]

ii) *Zamanlama ve Düzenleme Eksiklikleri*: 1980'de başlayan ve askeri rejimden hemen sonra 1983-84 sonrasında hızlanan yapısal dönüşüm, ekonomi istikrara kavuşturulmadan uygulamaya kondu. Yapısal önlemlerin kısa dönem istikrar sağlanmadan uygulamaya konması, izleyen yıllarda uzun süre yüksek oranlı ve değişken enflasyonun yaşanmasında etkili oldu. Bunun gibi, 1989 yılında alınan sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi kararının ekonomik istikrarsızlık ortamında ve yeterli düzenleyici kurumsal düzenleme yapılmadan uygulamaya konması çok olumsuz sosyo-ekonomik etkileri olan krizlerin altyapısını oluşturdu.

---

27 Bkz. örneğin Ebiri (1980).

28 IMF ile ilişkiler, bu kuruluşa olan borcun son taksidinin Mayıs 2013'te ödenmesi, AB ile ilişkiler de son yıllardaki mülteci krizi ve Türkiye'deki demokrasi açığının artması sonucunda eski etkisini kaybetti.

iii) *Krizler*: 1980 sonrasında meydana gelen krizlerden birincisi, 1982 yılında, iç finansal liberasyon sonucunda faiz oranlarının serbest bırakılmasını fırsat bilen ve banker adı verilen finansal kuruluşların denetimsiz bir şekilde faaliyet göstermelerine izin verilmesi sonucunda meydana geldi. Bankerlerin, aralarında faiz yarışına girmeleri ve anapara ödemesi yapabilmek için yeniden yüksek faiz oranlarından borçlanmak zorunda kalmaları sitemin çökmesine neden oldu, onlarla ilişkili bankaları da olumsuz etkiledi. Bunu, 1990 sonrasında yaşanan üç büyük kriz izledi. Bunların ilk ikisi olan 1994 ve 2000-2001 krizleri ağırlıkla ülke içinden, üçüncüsü olan 2008 krizi ise büyük ölçüde dışarıdan kaynaklandı. Her üç kriz de, doğrudan ve dolaylı olarak 1989 yılında sermaye hareketlerinin serbest bırakılmasıyla ve bunun sonucunda sıcak para olarak da adlandırılan kısa dönem finansal kaynakların ülkeyi terk etmesiyle ilişkilendirildi. Finansal sermayenin ülkeyi terk etmesinde, 1994 yılında hükümetin ani bir kararla faiz oranlarını düşürmesi, 2001 yılında ise IMF güdümünde uygulanan ve döviz kurunun ancak belirli sınırlar içinde dalgalanmasına olanak tanıyan döviz kuru temelli istikrar programının yarattığı belirsizlik etkili oldu. 2008 krizinde ülkeden sıcak para çıkışlarında ABD'de başlayan ve hızla Avro Bölgesi'ne yayılan küresel krizin yarattığı belirsizlik ön plana çıktı.

Her üç krizde de milli gelir önemli ölçüde düştü, işsizlik arttı, reel ücretler geriledi. 1994 krizinin olumsuz etkisi, işsizlikten çok reel ücretler üzerinde hissedilirken 2001 krizi her ikisini de olumsuz etkiledi. 2008 krizi, diğer iki krize kıyasla daha yüksek bir işsizlik oranına yol açtı. Önceki iki kriz TL'nin büyük ölçüde değer kaybetmesiyle sonuçlanırken TL 2008 krizinden aşırı değerli olarak çıktı.

En büyük toplumsal tepki 2001 krizine karşı, en hafifi ise 2008 krizine karşı oluştu. 1994 krizi sürecinde, faiz oranlarında ve döviz kurunda çok büyük sıçramalar meydana geldiği halde hükümet, krizden haftalar sonra, 5 Nisan kararları olarak anılan kapsamlı bir istikrar programını uygulamaya koyacak siyasal gücü kendinde bulabildi. Siyasal tepkinin hafif kalmasında Kürt sorunuyla ilgili şiddet olaylarının devam etmesi, AB ile Gümrük Birliği Anlaşması'nın imzalanmak üzere olması ve Türkiye'nin yaklaşan Dünya Ticaret Örgütü üyeliği gibi gelişmeler çeşitli açılardan etkili olmuş olabilir.

2001 krizi sırasında, başta esnaf eylemleri olmak üzere sokak gösterileri yoluyla oldukça yoğun bir toplumsal tepki oluştu.[29] Tepkinin büyük olmasında 1998 Rusya krizinin ekonomi üzerindeki etkileri, 1999 yılındaki büyük Marmara depreminin etkisiyle yaşanan ekonomik sıkıntılar, 1999 ve 2000 yıllarının da aslında birer kriz yılı olması birikimli olarak önemli bir rol oynadı. Tepkilere, farklı kesimlerin katılımıyla, kısa sürede ülkenin çeşitli yörelerine yayılan ancak kitlesel nitelik kazanamayan ve kısa sürede etkisini yitiren esnaf eylemleri damgasını vurdu. Bu durum, aynı yılda benzer bir kriz içine giren Arjantin'de zaman zaman şiddet unsurları da taşıyan kitlesel tepkilerle bir tezat oluşturdu. Türkiye'de krizin patlak vermesinden kısa bir süre sonra, 2002 sonbaha-

29 Bkz. Koyuncu ve Şenses (2004).

rında yapılan genel seçimlerde, kriz sırasında iş başında olan siyasal partiler çok büyük bir oy kaybına uğradı. Kriz sırasında iş başında olan partilerin üçü birden parlamento dışında kaldı. 2008 krizi sırasında iş başında olan hükümet ise, bir sonraki yıl yapılan genel seçimlerde oy kaybetmek şöyle dursun oylarını daha da artırarak iktidarını sürdürdü. Bu sonuçta, krizin dış kaynaklı olması, birçok ülkeyi birden etkileyen küresel özellikleri ve dış kaynak akışının ve büyümenin kısa bir aradan sonra yeniden başlaması etkili oldu. Bu gelişmeler, kısa dönem krizler karşısında oluşan toplumsal tepkilerin ülkeden ülkeye ve aynı ülke içinde krizden krize farklılaşabileceğini gösterdi.

iv) *Devletin Rolü ve Kalkınma Hedefleri:* 1980 sonrasında devletin ekonomideki rolü azaltıldı; kalkınmacı rolü göz ardı edildi. Döviz kuru, faiz oranı, dış ticaret politikası, kamu iktisadi teşebbüsleri, kamu bankacılığı gibi kalkınma sürecinde, önceki dönemde etkili rol oynayan araçlar devletin elinden çıkarıldı; iktisat politikası alanı uluslararası anlaşmaların da etkisiyle önemli ölçüde daraltıldı. Kamu kurumları yanında sendikalar ve kooperatifler başta olmak üzere sivil toplumun önemli kurumları etkisizleştirildi. 1980 yılına gelindiğinde sosyal güvenceye sahip çalışanlara oranla % 54'e, toplam ücretli işçilere oranla ise % 29'a ulaşan sendikalaşma oranı hızla düştü.[30]

1980 sonrası dönemde gündemi ağırlıkla kısa dönem konular belirledi. Dillerden düşmeyen faiz, döviz kuru, repo, ters repo, kamu borçları, sıcak para, yabancı sermaye, özelleştirme gibi finans ağırlıklı konular arasında yatırım, tasarruf, sanayileşme, işsizlik, gelir dağılımı gibi sorunlar gündemde yeterince yer bulamadı. Bu dönemde ağırlaşan bir sorun olarak yoksulluk bütün çıplaklığıyla ortaya çıkıp gündemin üst sıralarına tırmanırken, eşitsizlik sorunu geri planda kaldı.

v) *Bireysellik-Ahlâki Değerler-Kürt Sorunu*:

Neoliberalizm ahlâki değerlerde de önemli bir aşınmaya yol açtı. 1990'lı yılların başında sosyalist bloğun dağılması bu süreci hızlandırdı; toplumcu bakış açılarının yerini her düzlemde bireysellik aldı. Bu dönüşümün "dünya değişiyor", "başka seçenek yok" söylemi altında Türkiye'de de önemli yansımaları oldu. Yolsuzluklar ve daha önemlisi, toplumun bunlara karşı duyarsızlığı arttı.

Kürt sorunuyla askeri yöntemlerle baş etme yaklaşımı, bütçe içinde zaten önemli bir pay tutan askeri harcamaların ekonomi üzerindeki yükünü daha da artırdı. Bu harcamaların miktarı tam olarak bilinmemekle birlikte, onlarca milyar dolar olduğu kolayca söylenebilir.[31] Bu yaklaşım, "çözüm süreci" söylemi altında bir süre kesintiye uğradıktan sonra Temmuz 2015 sonrasında yeniden hız

30 İlkkaracan (2012). Herr ve Sonat'a (2014) göre, istihdam edilenler içinde sendika üyelerinin oranı olarak tanımlanan sendika(laşma) yoğunluğu 1975 yılında % 35,3 iken son dönemde, % 5,8'e düştü. Dorlach'a (2015:522) göre, bu oran 2002'de % 9,5'ten 2011'de % 5,9'a düştü.

31 2009 yılına kadarki dönemi kapsayan bir çalışma, Doğu ve Güneydoğu bölgelerindeki olayların ekonomik maliyetinin çeşitli varsayımlar altında 135,4 ile 169,2 milyar dolar arasında olduğu tahmininde bulundu. Bkz. Mutlu (2011).

kazandı. Sayıları üç milyon civarında olduğu tahmin edilen Suriyeli mültecilerin, Kuzey Irak ve Suriye'ye yönelik askeri operasyonların ve Nisan 2017 referandum sürecinin bütçe üzerindeki ek yükü ise bilinmemektedir.

1980 SONRASI DÖNEM: KIYASLAMALI EKONOMİK PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ

Ekonominin 1980 sonrası dönemdeki performansı, bu performansın önceki dönemle, farklı ülkelerle ve programın sonuçlarının başlangıçtaki vaatleri açısından kıyaslanması olmak üzere kabaca üç temel kıstas açısından değerlendirilebilir. Vaat edilenler arasında, tasarruf ve yatırım oranının, büyüme hızının yükseleceği, tarıma ve ihracata karşı yanlılığın giderileceği, sanayileşmenin ve ihracatın ivme kazanacağı, gelir dağılımının iyileşeceği ve rant arayışlarının son bulacağı ön plandaydı.

Bu göstergelerdeki gelişmeleri bu üç kıstas temelinde, 1980-82/ 2006-2009 dönemleri ve büyümenin yavaşlamaya başladığı 2009 sonrası için, daha ayrıntılı değerlendirmelerimizi ekonominin temel sorun ve kırılgınlıklarının tartışıldığı bir sonraki kesime bırakarak kısaca özetleyelim.

Tasarruf ve Yatırım Oranı: Türkiye'nin büyüme performansını belirleyen unsurlardan biri, (GSYH'ye oranla) iç tasarruf ve buna bağlı olarak yatırım oranının son derece düşük olmasıdır. 1980 sonrasında tasarruf ve yatırım oranlarında, beklentilerin aksine, önceki döneme kıyasla önemli bir artış gerçekleşmedi ve bu oranlar genelde benzer ülkelerinkinin altında kaldı.

1980-82/2006-2009 döneminde, az da olsa yükselmiş olmalarına karşın, gerek iç tasarruf oranı gerekse yatırım oranı açısından Türkiye orta gelirli ülkeler ortalamasının epeyce altında kaldı (Tablo 4-1). Bu fark, iç tasarruf oranı açısından daha da belirgindir. İç tasarruf ve yatırım oranları, incelenen dönemde hızlı bir büyüme gerçekleştiren Çin, Hindistan, Malezya ve Güney Kore oranlarıyla karşılaştırıldığında aradaki fark katbekat artmaktadır. Örneğin, Hindistan'ın iç tasarruf oranı Türkiye'nin iki katı, yatırım oranı ise bir buçuk katıdır. Bu fark, kıyaslama Çin'le yapıldığında çok daha fazla açılmaktadır. Türkiye'nin iç tasarruf ve yatırım performansının Yunanistan ve Portekiz'den bir ölçüde daha iyi olması, 2008 krizinin bu iki ülkelerdeki etkisiyle açıklanabilir.

Türkiye'nin düşük tasarruf ve yatırım performansı son dönemde de sürdü. Örneğin 2010-2013 döneminde Türkiye'nin yatırım oranı (% 20,3), sadece orta gelirli ülkelerin (% 29,8) değil, düşük gelirli ülkelerin ortalamasının da (% 24,7) altında kaldı.[32] Tasarruf oranı açısından bu fark daha da büyüktür. Tasarruf oranı 2015 yılında dünya ortalaması olarak % 25, düşük ve orta gelirli ülke-

32 2002-2014 döneminde yatırım oranı Çin'de, Hindistan'da ve Güney Kore'de sırasıyla % 44,3, % 33,8 ve % 31,4'e ulaşırken, Türkiye'de bu oranların çok altında, % 19,8 düzeyinde kaldı. Benlialper, Cömert ve Düzçay (2015).

TABLO 4-1
Türkiye ve Ülke-Ülke Grupları: İç Tasarruf ve Yatırım Oranı, 1980-82/2006-2009

	İç tasarruf / GSYH		*Yatırım / GSYH*	
Ülkeler	*1980-1982*	*2006-2009*	*1980-1982*	*2006-2009*
Düşük gelirli	7.0	9.9	15.9	22.2
Orta gelirli	24.7	30.5	24.3	26.7
Düşük orta	26.5	37.3	25.2	33.4
Yüksek orta	23.1	24.8	23.4	21.0
Yüksek gelirli	23.0	19.5	23.3	20.0
Arjantin	23.5	27.7	v.y	22.9
Brezilya	21.4	19.2	22.4	17.5
Şili	12.9	31.5	16.5	21.3
Çin	34.9	51.3	28.2	41.5
Mısır	14.8	15.7	27.1	20.2
Yunanistan	16.8	8.4	23.9	19.4
Hindistan	18.1	32.0	18.7	32.0
Kore	24.7	30.5	29.6	29.0
Malezya	26.7	40.9	33.2	20.5
Meksika	25.9	23.7	24.7	21.5
Portekiz	20.8	13.6	32.0	21.6
İspanya	20.7	23.6	22.2	28.5
TÜRKİYE	12.8	16.1	15.4	20.2

v.y = veri yok.
Kaynak: Kaynak: World Bank, *World Development Indicators*.

ler ortalaması olarak % 31 iken, Türkiye'de bu oranların çok altında, sadece % 14 olarak gerçekleşti.[33]

Büyüme Hızı ve Yapısal Değişim: Neoliberal dönemde, az gelişmiş ülkelerin büyüme oranlarında belirgin bir iyileşme olmadığı gibi, birçok ülkede büyüme oranları daha da düştü.[34] Benzer şekilde, Türkiye'de büyüme hızı, hem önceki dönemin, hem de benzer ülkelerde gerçekleşenin altında kaldı ve yıllar itibariyle dalgalı bir seyir izledi. GSYH, 1963-79 döneminde yılda ortalama % 5,4 oranında, kişi başına ise % 2,8 oranında büyürken, bu oranlar 1980-2009 döneminde, sırasıyla ancak % 4,0 ve % 2,2 olarak gerçekleşti.[35]

Tablo 4-2'de, Türkiye'nin büyüme performansı, 1980-2009 dönemi için seçilmiş ülke grupları ve ülkelerle kıyaslanmaktadır. Türkiye'de bu dönemde gerçekleştirilen ortalama büyüme hızı, orta gelirli ülkeler ortalamasına yakın, ancak hâlâ yüksek nüfus artış hızıyla karşı karşıya olduğu için, kişi başına büyüme hızı bu ülkelerin ortalamasının altında bir gelişme gösterdi. Bu dönemde, Türkiye'nin GSYH artış hızının, Güney Avrupa ülkeleri ve Şili dışında kalan Latin

33 World Bank, *World Development Indicators, 2016*.

34 Milanovic'e (2003: 673) göre, en zengin ülkeler dışında kalan 124 ülkeden 95'inde kişi başına GSYH 1960-78 döneminde 1978-98 dönemine kıyasla daha hızlı arttı.

35 Daha uzun bir dönem için yapılan bir değerlendirme de, Türkiye'de 1980-2010 döneminde kişi başına GSYH büyüme oranının (% 2,3), gelişmekte olan ülkeler ortalamasına (% 2,4) çok yaklaştığı, 1950-80 döneminde ise (% 3,1) gelişmekte olan ülkeler ortalamasını (% 2,8) aştığını göstererek benzer bir sonuca ulaşmaktadır (Pamuk, 2010).

TABLO 4-2
Büyüme Hızı: Türkiye ve Ülke-Ülke Grupları, 1980-2009[a]

Ülke grupları	*GSYH büyüme hızı (1)*	*Kişi başına GSYH büyüme hızı (2)*
Düşük gelirli	3.50	1.1
Orta gelirli	4.2	2.7
Düşük orta	6.7	5.0
Yüksek orta	2.5	1.2
Yüksek gelir	2.5	1.8
Arjantin	2.5	1.2
Brezilya	2.7	1.0
Şili	4.8	3.3
Çin	10.0	8.9
Mısır	5.0	2.8
Yunanistan	2.0	1.5
Hindistan	6.2	4.3
Güney Kore	6.1	5.2
Malezya	6.0	3.5
Meksika	2.5	0.9
Portekiz	2.4	2.1
İspanya	2.7	2.0
TÜRKİYE	4.0	2.2

[a] Yıllık ortalama (%)
Kaynak: World Bank, *World Development Indicators*.

Amerika ülkelerinden daha yüksek, buna karşılık Çin, Hindistan, Güney Kore, Malezya ve Mısır'ın oldukça altında olduğu görülmektedir.[36]

Türkiye'de nüfus, seçilmiş ülkelerin hemen hepsinden daha hızlı arttığı için kişi başına GSYH büyüme hızı farklılıkları Türkiye'den daha hızlı büyüyen ülkelerle daha da açılmakta, Türkiye'nin daha hızlı büyüdüğü ülkelerle ise bir ölçüde kapanmaktadır.

Türkiye ekonomisi, 2010-2015 döneminde yılda ortalama % 5,0 oranında büyüdü. Bu oran, Tablo 4-2'de yer alan gelişmekte olan ülkelerin aynı dönemdeki büyüme oranlarıyla karşılaştırıldığında, Çin'den (% 8,0) ve Hindistan'dan (% 6,3) oldukça düşük, Malezya'ya (% 5,5) yakın, Brezilya (% 1,9), Mısır (% 2,9), Meksika (% 3,2), Güney Kore (% 3,5), Arjantin (% 3,9) ve Şili'den (% 4,1) ise yüksek olduğu görülmektedir.[37] Bu durum, Türkiye ekonomisinin düşük büyüme eğilimine girdiği bir dönemde benzer bazı ülkeleri aşan bir hızda büyüdüğünü göstermektedir.

1980 sonrası dönem, 1980 öncesi dönemle üretim yapısı açısından karşılaştırıldığında da ortaya çok çarpıcı bir sonuç çıkmaktadır. 1980 sonrası dönemde üretim ve istihdam yapısında sanayi sektörüne doğru beklenen hızda bir gelişme sağlanamadığı gibi, imalat sanayinin GSYH içindeki payında 2006-2009 döneminde 1980-82 dönemine kıyasla hafif de olsa bir azalma görüldü (Tablo 4-3). Bunun yerine, GSYH içindeki payı 1963-79 döneminde ortalama %

36 Ayrıntı için bkz. Şenses (2012).

37 World Bank, *World Development Indicators 2016*.

37,4'ten 1980-2009 döneminde % 54,2'ye sıçrayan hizmetler sektörü ön plana çıktı; tarım sektörünün payı ise aynı dönemde % 40,2'den % 15,6'ya geriledi.

2013 yılında hizmetler sektörünün payı daha da yükselip % 58,4'e çıkarken, tarım sektörünün payı % 9,2'ye geriledi.[38] Bu durum, üretim yapısında tarımdan hizmetler sektörüne doğru çok önemli bir yapısal değişiklik olduğunu gösterdi. Sanayileşme sürecinin henüz ortalarında sayılabilecek bir ülkede, hizmetler sektörünün bu kadar yüksek bir paya ulaşması, ekonominin giderek düşük verimlilik-düşük ücret ekseninde hızla enformelleşmesinin bir sonucu olarak değerlendirilebilir.

1980-2009 döneminde GSYH içinde imalat sanayinin payı açısından da Türkiye, orta gelirli ülkeler ortalamasının ve yine özellikle Çin, Malezya ve Güney Kore gibi ülkelerin büyük bir farkla altında, Hindistan, Güney Avrupa ülkeleri ve Arjantin dışında kalan Latin Amerika ülkelerinin ise üzerinde bir konumdadır (Tablo 4-3).

TABLO 4-3
İmalat Sanayi Üretimi/ GSYH Türkiye-Ülke-Ülke Grupları, 1980-82/2006-2009

Ülkeler	*1980-1982*	*2006-2009*
Düşük gelirli	11.5	12.6
Orta gelirli	25.8	21.2
Düşük orta	27.4	25.7
Yüksek orta	24.4	17.2
Yüksek gelirli	24.4	16.3
Arjantin	29.9	21.5
Brezilya	33.7	16.1
Şili	20.8	13.5
Çin	38.6	33.2
Mısır	12.8	16.0
Yunanistan	v.y.	9.7
Hindistan	16.6	15.6
G. Kore	24.9	27.5
Malezya	20.5	27.2
Meksika	22.0	18.0
Portekiz	v.y.	14.1
İspanya	v.y.	14.4
TÜRKİYE	19.1	18.6

v.y = veri yok.
Kaynak: World Bank, *World Development Indicators.*

İmalat sanayinin GSYH içinde 2013 yılında ulaştığı % 24,0'lık oran, örneğin, 1978 yılında ulaştığı % 19,6'lık düzeyden çok farklı değildir. Bu durum, bu uzun süre içinde üretim yapısında sanayileşme doğrultusunda hızlı bir yapısal değişiklik gerçekleştirilemediğine işaret etmektedir. 2013 yılında toplam istihdamın yarısına yakın bir bölümünün hizmetler sektöründe, buna karşılık sadece % 25'inin sanayi sektöründe olması bu sonucu desteklemektedir.

Uluslararası kıyaslamalar açısından çarpıcı bir diğer gösterge, 2006-2009 döneminde Türkiye'de tarımın toplam istihdam içindeki payının Mısır dışın-

38 http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1108

da kalan bütün ülkelerden çok daha yüksek olmasıdır. Tablo 4-4'ten izlenebilecek bu durum, Türkiye ekonomisini diğer ülkelerden kesin çizgilerle ayırmaktadır. 2015 yılında toplam üretimin sadece % 9'una yakın bir bölümünü oluşturan tarım kesiminin toplam istihdamın % 26,6'sını oluşturması, Türkiye ekonomisinin düşük verimlilik kıskacında yarı sanayileşmiş görünümünün bir diğer göstergesidir.

TABLO 4-4
Tarım İstihdamı/ Toplam İstihdam/ Türkiye-Ülke/ Ülke Grupları 2006-2009

Ülkeler	*2006-2009*
Düşük gelirli	v.y
Orta gelirli	v.y
Düşük orta	v.y
Yüksek orta	15.3[a]
Yüksek gelirli	3.6[a]
Arjantin	1.3[b]
Brezilya	16.9[b]
Şili	12.6
Çin	v.y
Mısır	31.2
Yunanistan	11.6
Hindistan	v.y
G. Kore	7.8[c]
Malezya	14.7[c]
Meksika	14.7[c]
Portekiz	11.7[d]
İspanya	4.9[d]
TÜRKİYE	28.7[d]

[a] 2006-2007 ortalaması.
[b] 2004-2006 ortalaması.
[c] 2004-2007 ortalaması.
[d] 2004-2008 ortalaması.
Kaynak: World Bank, *World Development Indicators.*

Dışa Açılma Derecesi ve İhracat

Dışa açılma göstergesi olarak, dış ticaretin (ihracat + ithalat) GSYH'ye oranı 1977-80 dönemindeki yaklaşık % 15'lik düzeyinden 2006-2009 döneminde % 50'ye çıktı. Bu oran, düşük ve orta gelirli ülkeler ortalamasının (yaklaşık % 60), Güney Kore'nin (% 90,8), Portekiz'in (% 70,5), Çin'in (% 62,5) altında, Hindistan'a (% 46,6) ve Yunanistan'a (% 55,1) yakın, Brezilya (% 25,1) ve Arjantin'in (% 42,9) ise üzerindedir.[39]

1980 sonrası dönemin en başarılı olduğu konu, bir önceki dönemdeki ihracat kötümserliğini ortadan kaldırması oldu. İhracat, kısa sayılabilecek bir sürede hem mutlak olarak hem de milli gelire oranla, önemli bir sıçrama gösterdi. Üstelik ürün ve pazar çeşitlenmesi eşliğinde ihracatta tarım ağırlıklı geleneksel ürünlerden sanayi mallarına doğru önemli bir yapısal değişiklik gerçekleşti.

39 World Bank, *World Development Indicators.*

İstihdam ve İşsizlik

1980 öncesi döneme ilişkin değerlendirmeler, istihdam artışlarının düşük düzeyde kalmasını, göreli faktör fiyatlarındaki ve sektör tercihlerindeki çarpıklıklar sonucunda, üretimde sermaye yoğun üretim tekniklerinin yaygınlaşmasıyla ilişkilendirmekteydi. Sendikal hareketin güçlenmesinin katkısıyla reel ücretler artış eğilimi içine girerken, TL'nin aşırı değerlenmesi ve faiz oranlarının enflasyon oranının altında kalması faktör fiyatlarındaki çarpıklığın işareti sayıldı. Bunun gibi, ithal ikamesinin ara ve yatırım mallarına yönelik aşaması da sermaye yoğunluğunu artıran, istihdamı olumsuz etkileyen bir gelişme olarak değerlendirildi.

1980 sonrası dönemde, emek kesimi üzerindeki baskı sonucu gerileyen reel ücretler, finansal serbestleşme, döviz kurunun esnekliği ve dünya piyasalarına eklemlenme doğrultusunda sektör tercihlerinde meydana gelen köklü değişiklikler bu durumu büyük ölçüde ters yüz etti. Ancak hızlı büyüme dönemlerinde dahi, istihdam artışı konusunda önemli bir gelişme kaydedilemedi, tersine istihdam artış hızı önceki dönemin hızına dahi ulaşamadı. Örneğin toplam istihdamda 1980-2003 döneminde gerçekleştirilen % 1,1'lik yıllık ortalama artış, 1963-79 döneminde gerçekleştirilen % 1,7'lik artışın altında kaldı. Bunun gibi, 1980-2002 döneminde, GSYH yılda ortalama % 4 oranında büyürken istihdam artış hızı % 0,8 oranında kaldı. 2002-2006 döneminde ortalama büyüme hızlanıp yaklaşık % 7'ye ulaştığında da, istihdam artışı yine eski düşük düzeyinde kaldı.[40]

İmalat sanayi istihdamı da benzer bir gelişme gösterdi. Bu sektörde ikinci dönemde gerçekleştirilen yıllık ortalama % 2,5'lik istihdam artışı, birinci dönemdeki % 5,3'lük artışın gerisinde kaldı. Son dönemde de istihdamın büyüme esnekliği birden küçük düzeyde kaldı; istihdamsız büyüme son yıllara da damgasını vurdu.[41] İmalat sanayinde 1970-76 döneminde, katma değerde sağlanan % 5,6 oranındaki yıllık ortalama artış istihdamda % 5,1'lik bir istihdam artışı yaratırken, 1980-87 dönemindeki % 10,4'lük katma değer artışının sağladığı istihdam artışı sadece % 2,7 düzeyinde kaldı. Dahası, imalat sanayinde 1989-2000 döneminde sağlanan toplam istihdam artışı 1980-88 döneminde sağlananın dahi çok altında kaldı.[42] Bu sonuçta kamu istihdamındaki azalış da kuşkusuz etkili oldu.

İstihdamdaki bu olumsuz gelişmelerin katkısıyla işsizlik önemli bir sorun olmaya devam etti. Özellikle kriz dönemlerinde, benzer ülkelere kıyasla da yük-

40 Bkz. Ercan (2007: ix). 2001 sonrası dönemde gerçekleştirilen hızlı büyümenin, "istihdamsız büyüme" olması yanında bir diğer özelliği, büyümeye hızlı verimlilik artışlarının eşlik etmiş olmasıdır. Ancak verimlilik artışlarının arkasında yatan temel neden teknolojik gelişme değil, çalışma saatlerindeki artıştı.

41 Bkz. Taymaz ve Voyvoda (2012).

42 Sanayi istihdamındaki oldukça yavaş artış karşısında bu sektörün toplam istihdam içindeki payında 1980-2000 döneminde sadece üç, 2000-2010 döneminde ise 2,2 puanlık bir artış sağlanabildi. Bkz. Taymaz ve Voyvoda (2012).

sek oranlara ulaştı. Örneğin, 2006-2009 döneminde Türkiye'de ortalama işsizlik oranı (% 11,4), yalnız Güney Kore (% 3,4), Malezya (% 3,4), Meksika (% 3,8) ve Çin'in (% 4,1) değil, Arjantin (% 8,8), Brezilya (% 8,0), Mısır (% 9,4) ve krizin etkisi altındaki Portekiz (% 8,2) ve Yunanistan'ın (% 8,6) da üzerinde yer aldı. Son dönemde yine artış eğilimi içine girerek 2016 yılında % 10,9'a ulaştı.

Tarıma Karşı Yanlılık

Tarım, uzun yıllar boyunca milli gelir, istihdam ve ihracat içinde çok önemli bir paya sahip oldu. Nüfusun önemli bir bölümü geçimini bu sektörden sağladığı için siyasi nedenlerle de hükümetlerin kapsamlı desteklerinden yararlandı. 1980 öncesi dönemde, yatırımların ve kıt döviz kaynaklarının sektörel dağılımı açısından dezavantajlı bir konumdaydı. Öte yandan, bu kesime destekleme alımları, düşük reel faizli kredi, düşük vergi yükü, çeşitli girdi sübvansiyonları yoluyla önemli bir destek sağlanmaktaydı. Bu dönemin büyük bölümünde iç ticaret hadleri tarım lehine gelişti.

Bu durum, 1980 sonrası dönemle büyük bir çelişki oluşturdu. 1980 sonrası politikalar özellikle son 15-20 yılda bu sektörü son derece olumsuz etkiledi. Yatırımların dağılımındaki dezavantajlı konumu yanında, tarım sektörü bu dönemde devlet desteklerini önemli ölçüde kaybetti. Tarıma yönelik politikalar, bu sektörü korumacı politikalarla ve çeşitli sübvansiyonlarla destekleyegelen Avrupa Birliği ve ABD tarım politikalarıyla taban tabana zıt bir görünüm içine girdi. Tarımda ithalatın serbestleştirilmesi, ilk planda şeker pancarı ve tütün, giderek de buğday ve mısır gibi geleneksel ürünlerin üretimi üzerinde olumsuz etkiler yarattı. Ürün ve girdi fiyatlarındaki olumsuz gelişmeler bu süreci hızlandırdı. Tarım/sanayi makası 1998-2007 döneminde, örneğin, üçte birle beşte bir oranında bozuldu.[43] Kamuya ait işletmeler özelleştirilirken, tarımsal üretim bileşimi bu sektöre giderek daha fazla ilgi duymaya başlayan çok uluslu şirketlerin etkisi altına girdi. Bu süreçte yoksullaşan üreticiler, bu şirketlerle sözleşmeli tarın ilişkisine girmek zorunda kaldı.

Tarımsal üretim açısından "kendi kendine yeterli" az sayıda ülke arasında sayılırken, Türkiye son dönemde birçok tarın ürününü ithal etmek durumunda kaldı. 1980'lerin başlarından 1990'lı yılların sonlarına kadar Türkiye, tarımsal verimliliğin artmadığı az sayıda ülke arasında yer aldı.

Tarım sektörüne ilişkin bu değerlendirmelerimiz ışığında,1980 sonrası politikaların tarıma karşı yanlılığı ortadan kaldırmak şöyle dursun, tarım sektörünün koşullarını daha da ağırlaştırdığı ve göreli konumunu kötüleştirdiği söylenebilir.

Gelir Dağılımı - Bir sonraki kesimde ayrıntılı olarak tartışılacağı üzere, verilerin kalitesi ve zaman içinde kıyaslanabilirlikleri tartışmalı resmi veriler temel alınsa bile, bu konuda kayda değer bir iyileşme olmadığı ortaya çıkmakta-

43 Ayrıntı için bkz. Aydın (2009 ve 2010).

dır. Örneğin fonksiyonel/işlevsel gelir dağılımı bu dönemde giderek daha da bozuldu.

Türkiye, gelir dağılımı açısından görece daha eşit gelir dağılımına sahip kimi Doğu Asya ülkeleriyle, gelir dağılımının en eşitsiz olarak dağıldığı Latin Amerika ülkeleri arasında, ama Latin Amerika ülkelerine daha yakın konumunu bu dönemde de sürdürdü.

Rant arama-yolsuzluk 1980'li yıllarda ayyuka çıkan hayali ihracat, daha yakın dönemde uluslararası literatüre geçecek büyüklükteki bankacılık yolsuzluğu, özelleştirme sürecinde kamuya ait bazı varlıkların adeta yağmalanırcasına özel kesime devredilmesi, neoliberal döneme damgasını vuran yolsuzluklar arasında yer aldı. Son yıllarda Kamu İhale Kanunu'nun defalarca değiştirilmiş olması, kamuoyunda yolsuzluklarla ilişkilendirildi.[44] Neoliberal dönem öncesi ve sonrası arasındaki fark, rant arayışlarının ve yolsuzlukların belki türünün değişmesi ancak giderek daha da yaygınlaşması oldu.

Özetlersek, bir önceki dönem, benzer ülkeler ve programın kendi amaçları/vaatleri temelinde yaptığımız kısa kıyaslamalar, 1980 sonrası dönemdeki performansın kayda değer bir iyileşme şöyle dursun, hızlı ihracat artışı dışında, genelde olumsuz bir seyir izlediğini, vaat edilenlerin önemli bir bölümünün gerçekleşmediğini ve beklentilerin çok altında kalındığını göstermektedir. Üstelik gelinen noktada ekonomi, kısa ve orta döneme ilişkin önemli sorun ve kırılganlıklarla karşı karşıyadır. Bir sonraki kesim, bu sorun ve kırılganlıkların en önemlilerinin ana hatlarıyla değerlendirmesine ayrıldı.

BAŞLICA SORUN ALANLARI VE KIRILGANLIKLAR

Türkiye ekonomisinin karşı karşıya olduğu başlıca sorunlar ve kırılganlıklar çeşitli ana başlıklar altında toplanabilir.

Büyüme Hızı ve Sürdürülebilirliği

GSYH, 2003-14 döneminde yıllık ortalama % 4,4; kişi başına ise % 3,1'lik bir büyüme hızına ulaştı. Büyüme hızına alt dönemler açısından bakıldığında büyümenin yıllar itibariyle önemli ölçüde dalgalandığı görülmektedir. 2002-2007 döneminde yılda ortalama % 6,8'e ulaşan büyüme hızı, küresel krizin etkisiyle 2008 ve 2009'da sırasıyla % 0,7'ye ve % –4,7'ye geriledi. Krizin etkisiyle duraksayan dış kaynak girişlerinin 2010 yılında yeniden başlaması, beraberinde büyüme hızının 2010'da % 9'a, 2011 de ise % 8,5'e çıkmasına yol açtı. Ancak bu hızlı iyileşme dönemi büyüme hızının 2012 yılında % 2,2'ye düşmesiyle kesintiye uğradı ve yerini 2013-2016 döneminde büyüme hızının ortala-

44 Bu kanunun Kasım 2002 ile Haziran 2015 tarihleri arasında 163 kez değiştirildiği bildirilmektedir. Bkz. *Cumhuriyet*, 23 Haziran 2015.

ma % 2'ye düşmesiyle yeni bir durgunluk dönemine bıraktı. Öte yandan, son on-on beş yıllık süreçte tüketici kredilerinin etkisiyle artış gösteren özel tüketim harcamaları ve konut kredilerinin ve toplu konut idaresinin etkinlikleri çerçevesinde artan inşaat ve kamu altyapı yatırımları büyümenin ana kaynaklarını oluşturdu. İnşaat sektörü büyüme sürecinde ön plana çıkarken, ekonominin ana üretici sektörleri konumundaki tarım ve sanayi sektörleri arka planda kaldı.

En başta işsizlik ve yoksullukla etkili mücadele için Türkiye ekonomisinin hızlı bir büyüme hızına ulaşması ve bunun da ötesinde bu hızı belirli bir oranda sürdürebilmesi gerekir. Büyüme hızında son yıllarda gözlenen dalgalanmalar ve düşme eğilimi bu açıdan da kaygı vericidir.

Büyümenin belirli bir hızda sürdürülebilmesinin önündeki engeller birkaç başlık altında özetlenebilir.

Tasarruf ve Yatırım Oranı

Ekonominin büyüme potansiyeli açısından büyük önem taşıyan tasarruf ve yatırım oranlarının düşük düzeyi Türkiye ekonomisinin en önemli sorun alanları arasında yer almaktadır. Yurtiçi tasarruf oranı, 1998-2002 dönemindeki ortalama % 18,6'lık düzeyinden 2003-2007 döneminde % 15,8'e, 2008-2014 döneminde ise % 13,8'e geriledi. Yatırım oranı ise 1998-2002 döneminde ortalama % 19,0'dan çok küçük bir artış göstererek 2003-2007 döneminde % 20,4'e, 2008-2014 döneminde ise ancak % 20,0'a ulaştı.[45]

Uluslararası Finans Piyasalarındaki Gelişmelere Bağımlılık

Büyümenin çok büyük ölçüde uluslararası finans piyasalarından gelecek kısa dönemli sermaye akımlarına bağımlı olması, bu akımların ülke içindeki ve dışındaki birçok farklı etmenden etkilenmesi, büyüme hızına ve ekonominin gidişatına ilişkin belirsizlikleri artırmaktadır. Bu etmenler arasında, ekonomik göstergelerdeki olumsuz gelişmeler yanında, ülke içindeki ve özellikle Ortadoğu bölgesindeki, giderek Türkiye'yi de içine çeken siyasal istikrasızlık da önem kazanmaktadır. Bu durum, kredi değerlendirme kuruluşları gibi, ülkedeki gelişmeleri yakından izleyen kurum ve kuruluşların dikkatini çekmekte ve onların değerlendirmeleri de finansal piyasa oyuncularının davranışları üzerinde etkili olmaktadır. ABD Merkez Bankası FED başta olmak üzere, belli başlı finansal merkezlerdeki, özellikle faiz oranına ilişkin değişiklikler, Türkiye'ye yönelik finansal akımların miktarını birinci dereceden etkileyen dışsal etmenler arasında yer almaktadır.

1989 yılında alınan sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi kararından sonra büyüme, iç tasarruflar ve ihracat gelirleri yerine, uluslararası finans piya-

45 2000-2014 döneminin farklı alt dönemleri için Türkiye verilerinin farklı ülkelerle kıyaslaması için bkz. Benlialper, Cömert ve Düzçay (2015).

salarından gelecek fonlara ve o piyasalardaki gelişmelere sıkı sıkıya bağlı kaldı. Örneğin, daha önce de değinildiği gibi özellikle 2002-2007 döneminde gerçekleştirilen hızlı büyümenin arkasındaki en önemli nedenlerden biri, dünya para piyasalarında yaşanan kredi bolluğu idi. Türkiye, bu kredilerin bir bölümünü ülkeye çekerek bu bolluktan en çok yararlanan ülkeler arasında yer aldı. Bu kredi akışı, 2008 krizinden bir ölçüde olumsuz etkilendikten kısa bir süre sonra yeniden başladı.

Dış borçlanmanın ve dış borç faiz ödemelerinin artmasına ve üstelik dış borç yapısının kısa vadeli borçlar üzerinde yoğunlaşmasına katkıda bulunan bu süreç, kimi önemli kaygıları da beraberinde taşımaktadır. Uluslararası finans piyasalarında son yıllarda yaşanan kredi bolluğunun bir nedeni, ABD başta olmak üzere, önde gelen gelişmiş ülkelerin 2008 krizinden çıkış sürecinde, ekonomilerini canlandırmak için uyguladıkları genişletici para politikası ve bunun sonucunda faiz oranlarının sıfıra yakın, hatta sıfır düzeyine düşmüş olmasıydı. Son dönemde, bu ülkelerde faiz oranlarının artmaya başlaması, kısa dönem finansal akımlar açısından Türkiye gibi gelişen ülkelerin çekiciliğini azaltacağı beklentisi yarattı.

Buna bağlı olarak, Türkiye'de, 2014 sonrasında görüldüğü gibi, yerel paranın değer kaybetmesi, dış borçların önemli bir bölümünün özel kesim borcu olması ve borçlu kesimin büyük bir bölümünün yerel para kazanan kesimlerden oluşması reel kesimdeki firmaların bir bölümünün ödeme güçlüğü içine düşeceği ve iflasa sürükleneceği yolunda değerlendirmelere yol açtı. TL'nin 2016 yılının üçüncü çeyreğinde kısa sürede yaklaşık % 10'luk bir değer kaybına uğraması bu yöndeki kaygıların artmasına neden oldu.[46]

2008 krizinin bankacılık krizine dönüşmemiş olması bankacılık sektörünün düzenlenmesine ve denetimine ilişkin olarak önceki yıllarda yapılan kurumsal reformlarla ilişkilendirilmektedir. Öte yandan, bu doğrultudaki görüşleri fazlaca iyimser bulan, bu kriz sırasında önceki krizlerin aksine, ülkeden önemli bir sermaye çıkışı olmadığı, olsa olsa hafif dozda bir çıkışın ya da akımların duraksamasının söz konusu olduğu, bu nedenle bankacılık sektörünün gerçek bir testten geçmediğine ilişkin görüşlere de rastlanmaktadır.[47]

İhracat Yapısı ve Orta Gelir Tuzağı

İhracat gelirlerindeki hızlı artış ve ihracatın yapısında birincil mallardan sanayi mallarına doğru hızlı bir yapısal değişim olurken, ihracatın teknoloji bileşiminde beklenen artış meydana gelmedi. 1980'li yıllarda uygulanan kapsamlı ihracat teşvikleri sonunda, düşük teknoloji içeren ihracat olarak sınıflandırılan tekstil ve giyim bu dönemde ihracatın öncü sektörü oldu; 1990'la-

46 Türkiye ekonomisi, finansal serbestleşme döneminde, kısa dönem sermaye hareketlerine bağımlı bir ülkede döviz kurundaki istikrarsızlığın simgesi haline geldi. Çeşitli ülkelerdeki ekonomik gelişmelere ilişkin isabetli tahminleriyle tanınan *The Economist Intellegence Unit*'in Temmuz 2016 raporundaki, 2020 yılına ilişkin 1 dolar = 3,22 TL tahmini Kasım 2016 ortalarında çoktan aşılmıştı.

47 Bkz. Cömert ve Çolak (2014).

rın ortalarında ise yerini orta düzey teknoloji içeren ihracat olarak sınıflandırılan makine ve motorlu taşıtlar sektörlerine bıraktı. İleri teknoloji içeren ihracata geçiş yapılamamış olması ihracat yapısının en temel özelliğini oluşturdu. Taymaz ve Voyvoda'nın (2012) verilerine göre, 2002-2010 döneminde, doğal kaynak ve düşük teknoloji içeren ihracatın toplam sanayi ürün ihracatı içindeki payı % 63'ten % 56'ya gerilerken, orta düzey teknoloji içeren ihracatın payı % 37'den % 44'e çıktı. İleri teknoloji içeren ihracatın payı ise düşük gelirli ülkelerin dahi altında bir düzeyde ancak % 2 düzeyinde kaldı. Bu oran, 2006-2009 döneminde seçilmiş ülkelerin de (Mısır hariç) hepsinin oldukça altındaydı (Tablo 4-5).

TABLO 4-5
İleri Teknoloji Ürün/Toplam Sanayi Ürün İhracatı, 2006-2009

Ülke grupları	*Yüksek teknoloji/ Toplam sanayi ürün ihracatı (%) (1)*
Dünya	19.3
Düşük gelirli	2.9 +
Orta gelirli	18.6
Düşük orta	23.0
Yüksek orta	13.4
Yüksek gelir	19.5
Arjantin	7.8
Brezilya	12.5
Şili	5.9
Çin	29.9
Mısır	0.5
Yunanistan	9.9
Hindistan	6.1
Kore	32.1
Malezya	48.2
Meksika	19.3
Portekiz	7.6
İspanya	5.9 + +
TÜRKİYE	1.9

+ 2004-2007 dönem ortalaması
+ + 2005-2008 dönem ortalaması
Kaynak: World Bank, *World Development Indicators.*

Son dönemde yapılan değerlendirmeler, 10.000 dolar civarındaki kişi başına milli gelir düzeyiyle, Türkiye ekonomisinin de, diğer birçok orta gelirli az gelişmiş ülke gibi, orta gelir tuzağıyla karşı karşıya olduğunu gösterdi. Bu kitabın birinci ve ikinci bölümlerinde de değinildiği gibi, bu tuzak, verimlilik artışlarının sürekliliğini engelleyen teknolojik gerilik, fiziksel ve insan sermayesi yetersizliği gibi unsurlar yanında, hukuk ve eğitim başta olmak üzere, kurumsal altyapıdaki eksiklik ve sorunlarla da ilgilidir. Tuzaktan çıkış, teknolojik yenilik başta olmak üzere, bu alanlarda köklü atılımlar yapılabilmesine bağlıdır.

Cari Açık ve Dış Borçluluk

Türkiye'de cari açığın ve buna bağlı olarak dış borçların yüksek düzeyde olması bir diğer kırılganlık nedenidir. 2002-2014 dönem ortalaması olarak milli gelire oranla, cari denge Rusya, Çin ve Güney Kore'de sırasıyla % 6,2, % 4,5 ve % 2,6 oranlarında fazla, Brezilya (% –0,1), Meksika (% –1,3) ve Hindistan (% –1,6) gibi ülkeler ise oldukça düşük oranlarda açık verdi. Cari açık, Türkiye'de ise aynı dönemde % –5,1 gibi çok yüksek bir orana çıktı ve yıldan yıla istikrarsız bir gelişme gösterdi; 2002'de % 0,3 gibi çok düşük, 2011'de ise % 9,7 gibi çok yüksek orana ulaştı. 2015 yılında, petrol faturasındaki düşüşün katkısıyla 2014'teki % 6'lık düzeyinden bir miktar azalarak 2015'te % 4,5'e düşen bu oranın 2020 yılına kadar azalmaya devam edeceği, ancak % 5 dolaylarında yüksek düzeyini koruyacağı tahmin edilmektedir.[48]

Türkiye'nin (brüt) dış borç stoku hızla artarak 2002 yılında 129,6 milyar dolardan 2016 yılında 404,2 milyar dolara yükseldi.[49] Dış borçların milli gelire ortalama oranı 2002-2013 döneminde Türkiye'de (% 43,3), orta gelirli ülkeler (% 25,9) ve Çin (% 10,7), Hindistan (% 18,5), Meksika (% 24,0) ve Brezilya (% 24,4) gibi ülkeler ortalamasının çok üzerindedir. Dış borçların çok büyük bir bölümünün özel kesim borçlarından ve kısa vadeli borçlardan oluşması da bu konuda dikkate alınması gereken özellikler arasındadır. Kısa dönem borçların toplam rezervlere oranının (% 75,5) orta gelirli ülkeler ortalamasının (% 24,1) çok üstünde olması da dış ödemeler dengesine ilişkin kaygıları artırıcı niteliktedir.[50] Bu açıdan bakıldığında, Türkiye ağır dış borç yükü altındaki ülkeler kategorisinde sayılabilir.

Borçluluk: Kamu ve Hanehalkı Kesimi

Kamu borcu/GSYH oranı 2002 yılında % 74'e ulaştıktan sonra düşme eğilimi gösterdi ve 2002-2014 dönem ortalaması olarak % 47,2'ye ulaştı. 2010-2014 döneminde % 37,4'e düşen bu oran, hâlâ Rusya, Güney Kore ve Çin gibi yükselen ekonomilerin aynı dönemdeki ortalamasının üzerindedir. 2015 yılında % 35'e gerileyen bu oran, bazı gözlemcilere göre düşüktür ve önümüzdeki yıllarda daha da düşebilir.[51] Öte yandan, maliye politikasının sıkılığını koruyacağı beklentisine dayanan bu tahmin, yukarıda değindiğimiz Kürt sorunu, Suriye politikası ve ülke dışındaki askeri operasyonlar odaklı harcamaların bütçe üzerinde oluşturduğu yükü yeterince dikkate almamaktadır. Oysa bunlara ek olarak, hızlanan altyapı yatırımlarının, 2017 referandumunun ve ardından 2019 yılında yapılacak seçimlerin kamu harcamalarının artmasına, GSYH'ye oranla bütçe açı-

48 The Economist Intelligence Unit (2016).

49 https://www.hazine.gov.tr/File/?path=ROOT%2f1%2fDocuments%2fSayfalar%2fBOR%c3%87 + GOSTERGELER%c4%b0 + TR-30.04.2017.pdf

50 Benlialper, Cömert ve Düzçay (2015).

51 The Economist Intelligence Unit (2016: 3).

ğının 2015'teki % 1,2'lik düşük düzeyinin çok üstüne çıkmasına ve kamu borç oranının yükselmesine yol açması beklenebilir.

Borçluluk konusu ele alındığında yeterince üzerinde durulmayan bir diğer kırılganlık, son yıllarda yüksek boyutlara ulaşan hanehalkı borçluluğuyla ilgilidir. Konut ve dayanıklı tüketim mallarına yönelik tüketici kredileri başta olmak üzere, hanehalklarının aldıkları banka kredilerindeki hızlı artış bu kesimin ağır bir borç yükü (anapara ve faiz) altına girmesine neden oldu. 2003 ile 2013 yılları arasında hanehalkı borçlarının GSYH'ye oranının % 3'ten % 23,8'e, hanehalkı kullanabilir gelirine oranının ise % 7,5'ten % 55,2'ye sıçramış olması hanehalkı borçluluğun ulaştığı boyutları çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır.[52] Bu durum, yüksek oranlı işsizlik ve enflasyon-düşük ücret eksenindeki gelişmelerin kaçınılmaz bir sonucu olarak da değerlendirilebilir.[53]

Enflasyon

1980-2015 döneminde gerçekleşen % 50,7'lik ortalama enflasyon, 1963-79 dönemindeki % 15,5'lik ortalama enflasyonun üç katından fazladır. Enflasyon 2000'li yıllarda önemli ölçüde düştü, bazı yıllarda tek haneli rakamlara, 2000-2014 döneminde ortalama % 10,2 oranına ulaştı. Ancak bu hızlı düşüşe karşın enflasyon, uluslararası kıyaslamalara ve TCMB'nin enflasyon hedeflerine göre hâlâ yüksek ve hızlanma eğilimi içindedir. 2015 yılında % 8,9, 2016 yılında % 8,5 olarak gerçekleşti. 2016 yılı sonbaharında TL'nin uluslararası piyasalardaki hızlı değer kaybının ve artması beklenen bütçe açıklarının bu eğilimi hızlandırması olasıdır.

Enerjide İthalat Bağımlılığı ve Dünya Petrol Fiyatlarına Duyarlılık

Türkiye ekonomisinin en önemli kırılganlık noktalarından biri, enerji konusunda ithalata bağımlı olmasıdır. Örneğin Türkiye, 2011 yılında toplam akaryakıt tüketiminin % 90'ından fazlasını ithal etmiş ve enerji ithalatı için 50 milyar dolar gibi çok yüksek bir meblağ ödemiştir.[54] İthalat faturasının önümüzdeki yıllarda daha da artması beklenmektedir. Dünya petrol fiyatlarının dönem dönem önemli ölçüde dalgalanması da ekonomi için ek bir belirsizlik ve kırılganlık unsuru oluşturmaktadır.

Tarım

1980 öncesi dönemde, tarım sektöründe dünya fiyatları üzerindeki fiyatlar yoluyla desteklenen ürün sayısı ve destek miktarı önemli boyutlara ulaştı, bu

52 Ayrıntı için bkz. Karaçimen (2015) ve Boratav, Şenses ve Türel (2015).

53 Stockhammer (2015) borç/gelir oranının düşük gelirli kesimler arasında daha hızlı bir artış gösterdiğine ve ABD'de nüfusun en düşük gelire sahip % 90'lık bölümünün hanehalkının toplam borcu içindeki payının 1989'da % 74,9, 2007'de ise % 73,3 olduğuna işaret etmektedir.

54 Öniş ve Kutlay (2013: 1417).

kesim ayrıca düşük faizli krediler yoluyla da desteklendi. Tarım sektörü, neoliberal dönüşümden görece geç etkilenen sektörler arasında yer aldı, ancak son 15-20 yılda bu sektörün iktisadi ve toplumsal yapısını olumsuz etkileyen önemli gelişmeler oldu. Her ne kadar 1980'li yılların başlarında destekleme kapsamı bir ölçüde daraltılmış, destekleme fiyatlarında dünya fiyatları esas alınmaya çalışılmışsa da, siyasal kaygılar daha sonraları yeniden ön plana çıktı; siyasal partiler tarımsal destekler konusunda birbiriyle yarışır duruma geldi. Neoliberal politikaların tarım kesimi üzerindeki en belirgin etkileri 1990'lı yılların ortalarından itibaren görülmeye başlandı. Krizli 1994, 1999, 2000, 2001 yıllarının sonucunda ekonomi politikaları üzerinde uluslararası kuruluşların etkisinin artması, bu sektörün neoliberal doğrultuda dönüşümünü hızlandırdı. Bu dış etkide, Avrupa Birliği ve 1995 yılında imzalanan Gümrük Birliği, Dünya Ticaret Örgütü, IMF ve özellikle Dünya Bankası ön plana çıktı. Bu kuruluşlarla yakın ilişkiler çerçevesinde bu sektör de serbest piyasa ağırlıklı yaklaşımların kıskacına alındı. 1990'lı yılların sonlarından başlayarak tarım sektörü üzerinde neoliberal politikaların etkisi iyice hissedilmeye başladı. Özellikle 1999-2002 dönemi, tarımın korunmasına ve desteklenmesine yönelik politikaların hızla ortadan kaldırılmaya başlandığı bir dönem oldu. Tarımsal desteklemeden yararlanan ürün sayısı ve destek miktarı giderek azaldı ve tarımsal girdilere uygulanan sübvansiyonlar büyük ölçüde ortadan kaldırıldı. Bu süreçte, Dünya Bankası desteğiyle uygulamaya konan Tarımsal Reform Uygulama Projesi[55] etkili bir rol oynadı.

1998-2006 döneminde, örneğin, tarımsal fiyatlarla tarım-dışı sektörlerdeki fiyat ilişkisini yansıtan iç ticaret hadleri % 39 oranında tarım aleyhine döndü.[56] Bu gelişmelerin en ağır etkisi, işgücü piyasaları üzerinde görüldü. Bu dönemde üç milyon köylü tarım sektöründen kopmak zorunda kalınca, toplam işsiz sayısında 2 milyonluk bir artış oldu. İşgücüne katılma oranı % 51'den % 48'e düştü.[57] Tarım dışı sektörlerdeki son derece kısıtlı istihdam olanakları karşısında, tarımsal üretimden kopan insanlar için işsizler ordusuna katılmak veya tümüyle işgücü piyasasının dışına çıkmaktan başka seçenek kalmadı.

2004 yılından başlayarak tarımsal desteklerin daha da azaltıldığı yeni bir sürece girildi. OECD'nin Üretici Destek Tahmini'ne[58] göre, tarımsal destekler (GSYH'ye oran olarak) 2003 yılında % 3,4'ten 2013 yılında % 1,9'a düştü. Tarımdaki bu gelişmelerin en olumsuz etkileri küçük üreticiler ve kırsal alandaki yoksullar üzerinde oldu.

Tarım sektörünün üç temel özelliği ön plana çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, yer yer büyük toprak sahipliğine rastlansa da, tarımsal üretime küçük üreticiliğin (küçük aile işletmeciliğinin) hâkim olmasıdır. 2000'li yılların ortasında ortalama işletme büyüklüğünün (6 hektar) AB ortalamasının (19 hek-

55 Agricultural Reform Impementation Project-Projenin İngilizce baş harfleriyle, ARIP.

56 Bkz. Boratav (2016).

57 Bkz. Boratav (2016).

58 Producer Support Estimate.

tar) üçte birinden az olduğu hesaplanmıştır. İşletmelerin yaklaşık üçte ikisi 5 hektardan daha az toprağa sahiptir.[59] Tarım sektörünün ikinci temel özelliği, geçmiş yıllarda yapılan önemli sulama ve diğer altyapı yatırımlarına karşın üretimin hâlâ yağışların zamanlaması ve miktarı başta olmak üzere hava koşullarına bağlı olarak yıldan yıla dalgalanmasıdır. Üçüncü özellik, mekanizasyon derecesinin ve buna bağlı olarak verimlilik düzeyinin düşük olmasıdır. Aslında milli gelir ve istihdam payları arasındaki büyük fark da bu sektörün düşük verimlilik düzeyine işaret etmektedir. Bölgeler arasında farklılıklar göstermekle birlikte, kırsal alanlarda yoksulluk önemli bir sorun olmaya devam etmektedir.

Gelir - Servet Dağılımı ve Yoksulluk

Servet ve gelir dağılımındaki eşitsizlikler ve bunlarla yakından ilişkili olarak yoksulluk Türkiye ekonomisinin bir diğer sorun alanını oluşturmaktadır. Genellikle, gelir dağılımı kişisel gelir dağılımı ve fonksiyonel/işlevsel gelir dağılımı, yoksulluk ise mutlak ve göreli yoksulluk ana başlıkları altında incelenmektedir.

Kişisel Gelir Dağılımı: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Gini katsayısı 2002-2013 döneminde yıldan yıla dalgalanarak, 2002'de 0,440'tan, 2005'te 0,380'e düştükten sonra 2009'da 0,415'e çıkmış, 2013'te ise 0,400 düzeyine gerilemiş ve dönem ortalaması olarak 0,409'a ulaşmıştır. Bu veriler, kişisel gelir dağılımında, dönem sonuna doğru az da olsa bir iyileşme olduğunu göstermektedir. Öte yandan, Türkiye ve Dünya Bankası verileri, Türkiye'nin gelir eşitsizliği açısından Latin Amerika ülkeleri gibi yüksek eşitsizlik ülkeleriyle, İskandinav ülkeleri ve eski sosyalist ülkeler gibi görece eşit gelir dağılıma sahip ülkeler arasında bir konumda olduğuna ancak daha önce de değinildiği gibi, birinci gruba daha yakın olduğuna işaret etmektedir.

Fonksiyonel Gelir Dağılımına ilişkin mevcut veriler, milli gelir içinde emek payının 1998-2008 döneminde giderek aşındığını ancak alt dönemler açısından farklı bir görünüm sergilediğini göstermektedir. Örneğin, art arda gelen krizlere karşın emek payının 1998-2002 döneminde çok sınırlı da olsa (yıllık % 0,1 oranında) arttığı, buna karşılık büyümenin hız kazandığı 2003-2008 döneminde önemli ölçüde (yılda ortalama % 3,5) gerilediği, bu sonuçta reel ücretlerin verimlilik artışlarının altında kalmasının etkili olduğu anlaşılmaktadır.[60]

Türkiye'deki eşitsizliklerin asla göz ardı edilmemesi gereken bir başka boyutu, bölgelerarası eşitsizliklerdir. Bu eşitsizlikler, en düşük ortalama gelire sahip

59 Bu durum, özellikle kimi Latin Amerika ülkelerinde görülen ve plantasyon adı da verilen çok büyük tarım işletmeciliğiyle küçük üreticiliğin birlikte hüküm sürdüğü tarımsal yapıdan önemli bir farklılık göstermektedir.

60 Bkz. Boratav, Şenses ve Türel (2015).

Güneydoğu ve Doğu Anadolu bölgeleri ile öteki uçtaki Marmara ve Ege bölgeleri arasında çok yüksek boyutlara ulaşmaktadır.[61]

Gelir dağılımının en temel belirleyicilerinden biri servet dağılımıdır; son yıllarda konuya ilişkin, uluslararası düzlemdeki ilgi artışına koşut olarak, Türkiye'de de ilgi çekmeye başlamıştır. Mevcut kısıtlı veriler, servet dağılımındaki eşitsizliğin gelir eşitsizliğinden çok daha yüksek olduğunu göstermektedir. Örneğin, 2014 yılı için, en çok servete sahip % 1'lik kesimin toplam servetin % 54,3'üne, en çok servete sahip % 10'luk kesimin ise % 77,7'sine sahip olduğu hesaplanmıştır. Servet dağılımına salt finansal servet açısından bakıldığında daha da eşitsiz bir görünüm ortaya çıkmaktadır. Örneğin, 2011 yılı için en yüksek finansal servete sahip % 1'lik kesimin toplam (net) finansal varlıklar içindeki payı % 81,2 olarak belirlenmiştir.[62]

Yoksulluk: Servet dağılımı gelir dağılımının, gelir dağılımı ise büyüme hızıyla birlikte yoksulluk oranının temel belirleyicileri arasındadır. Türkiye'de yoksulluğun boyutları mutlak yoksulluktan çok göreli yoksulluğa ilişkin göstergelerinden izlenebilir. Kitabın Üçüncü Bölümü'nde gösterildiği üzere, mutlak yoksulluk, özellikle düşük yoksulluk sınırlarına göre yapılan hesaplamalarda çok düşük düzeylerdedir. Buna karşılık, medyan gelirin % 50'si olarak belirlenen yoksulluk sınırına göre hesaplanan göreli yoksulluk oranı, örneğin 2011 yılında yaklaşık % 20'ye ulaşmaktadır. Bu son oran 33 OECD ülkesi arasında Meksika ve İsrail'den sonra en yüksek oran olup OECD ortalamasının iki katına yakındır. 1985'te GSYH'nin % 3,1'ini oluşturan kamu sosyal harcamaları büyük bir artış göstererek son dönemde % 13 civarında yüksek bir orana ulaşmış olmasına karşın, yoksulluk önemli bir sorun olmaya devam etmektedir.[63]

2001 krizi sonrasında düşük gelirli kesimlerin gelirlerindeki ve tüketim düzeylerindeki artışa dikkat çeken kimi gözlemciler, bu dönemi 'kapsayıcı büyüme' ve/veya 'insani yüzü olan neoliberalizm' olarak tanımlamaktadır.[64] Bu tanımlamaya bir destek, Dünya Bankası'nın toplam nüfusun gelir artışıyla, nüfusun en düşük gelire sahip % 40'lık kesiminin gelir artışını kıyaslayan 'Paylaşılan Refah Endeksinden' gelmektedir. 2006-2011 döneminde, bu iki kesimin gelirlerinin birbirine neredeyse eşit olarak % 5 dolaylarında büyümüş olması, Dünya Bankası'nın Türkiye'deki büyümeyi 'kapsayıcı büyüme' olarak değerlendirmesine yol açmıştır. Sosyal harcamaların, GSYH'ye oranla 2002'de % 9,6'dan 2009'da % 14,1'e yükselmesi, sonrasında bu düzeyde durağanlaşıp 2013'te % 14,0'a ulaşması ve sağlık, eğitim ve ulaşım alanlarının, hem bu alanlara yapılan harcamalar, hem de bu hizmetlerden yararlanan insan sayısı açısından genişlemesi bu değerlendirmeyi destekleyen gelişmeler arasında sayılmaktadır. 2012

61 Bölgesel gelir eşitsizlikleri konusunda bkz. Doğruel ve Doğruel (2003).

62 Bkz.Boratav, Şenses ve Türel (2015: Tablo 4-23).

63 Bkz. Buğra (2017).

64 Ayrıntı için bkz. Dorlach (2015).

yılında zorunlu eğitim süresinin 8 yıldan 12 yıla çıkarılmış olması, 2002/2003-2012/2013 döneminde okullaşma oranının ilköğretimde % 91'den % 99'a, ortaöğretimde % 51'den % 70'e, yükseköğretimde % 15'ten % 39'a yükselmiş olması da eğitim alanındaki kapsam genişlemesini destekleyen gelişmeler olarak öne çıkmaktadır.[65] 2016 yılı başında uygulamaya konan yaklaşık % 30 oranındaki asgari ücret artışı da bu gelişmeler kapsamında değerlendirilebilir.

Bu olumlu gelişmeler yanında, veri kalitesine ilişkin kuşkular ve resmi verilerin gerçeği yansıtmadığına ilişkin değerlendirmeler olumsuz unsurlar arasında dikkat çekmektedir. Bu bağlamda, yıllık verilere önemli kaynaklık eden anket sonuçlarının örneklem ve yöntem açısından birbirleriyle kıyaslanabilir olmadığı, anketlerin çok yüksek gelir sahiplerini kapsam dışı bıraktığı ve bu kesimlerin hesaplamalara dâhil edilmesinin örneğin Gini katsayısında kayda değer bir artışa yol açacağı özellikle vurgulanmaktadır.

Yoksullukla mücadele, son dönemde Türkiye'de de, özellikle Dünya Bankası desteğiyle uygulanan Sosyal Riski Azaltma Projesi[66] ve mikro kredi çerçevesinde bir gündem maddesi oluşturmuştur. Bu konuda ilk adım, 1986 yılında kurulan Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu olmuş, sonraki yıllarda yerel yönetimler ve çeşitli vakıf ve dernekler bu alanda giderek artan ölçüde etkinlik göstermeye başlamıştır. Bu etkinliklerin bir bölümünün yolsuzluklarla, bir bölümünün ise işbaşındaki hükümetlere siyasal destek sağlama çabalarıyla ilişkilendirilmiş olması, yoksullukla mücadele alanını tartışmalı hale getirmiştir.

Eşitsizlik ve yoksulluk konusu bağlamında göz ardı edilmemesi gereken bir diğer önemli konu vergi sistemidir. GSYH'ye oran olarak toplam vergi gelirleri 2002'de % 18,6'dan 2013'te % 27,1'e yükselirken vergi yapısında da önemli değişiklikler meydana geldi. Vergi yapısı, dolaysız vergiler yerine, giderek, düşük gelirlilerle yüksek gelirlilerin aynı oranda ödemek zorunda oldukları için gelir dağılımını olumsuz etkilediği bilinen dolaylı vergiler üzerinde yoğunlaştı. 2002-2013 döneminde, GSYH'ye oranla dolaysız vergiler % 6,5'ten % 9,1'e yükselirken, dolaylı vergiler % 10,4'ten % 15,0'e yükselerek bunun üzerinde bir artış gösterdi.[67]

Öte yandan, 2004-2006 döneminde gelir vergisi oranları üç kez düşürüldü. 2006 yılında, ücret ve ücret-dışı gelirler üzerinden alınan vergi oranları (ücret-dışı gelir vergisi oranı beş puan düşürülerek) % 35 olarak eşitlendi. Buna ek olarak, yine 2006 yılında kurumlar vergisi % 30'dan % 20'ye düşürüldü.[68] Ücretli kesim, vergilerini brüt maaşlarından doğrudan kesinti yoluyla, kaynağında öderken, diğer kesimler arasında vergi kaçaklarının yüksek boyutlara ulaştığı konusunda kamuoyunda yaygın bir kanı oluştu.

Vergi yapısındaki bu gelişmelerin eşitsizlik göstergeleri üzerinde, kuşkusuz, kayda değer olumsuz etkileri olmuştur. Tarım ve sosyal güvenlik alanında-

65 Bkz. Dorlach (2015: 529).

66 Social Risk Mitigation Project.

67 Bkz. Dorlach (2015).

68 Bkz. Dorlach (2015).

ki reformların, sağlık ve eğitim alanlarındaki güçlü özelleştirme eğilimlerinin ve yoksullukla mücadele alanının giderek sivil toplum örgütlerine ve halkın yardımlarına terk edilmesinin de resmi istatistiklere yeterince yansımayan benzer etkilerinden söz etmek mümkündür.

İşgücü Piyasaları

İşgücü piyasaları, son elli yıldaki kayda değer düşüşe karşın, hâlâ yılda % 1,4 oranında artan nüfusun katkısıyla arz yönlü büyük bir baskı altındadır. Son yıllardaki, Suriye kaynaklı sığınmacı akınının bu baskıyı daha da artırması beklenmektedir. Suriyeli sığınmacıların bir bölümüne vatandaşlık hakkı verilmesi durumunda, işgücü piyasasına bu defa resmen çok sayıda yeni katılım olacaktır. Sığınmacıların önemli bir bölümünün çocuk yaşta olması, kısa sayılabilecek bir sürede bu katılımın katlanarak artması anlamına gelecektir.

Arz yönlü baskı karşısında istihdam artışları, daha önce de vurgulandığı gibi, hızlı büyüme dönemlerinde dahi cılız bir görünüm sergilemiş, 'istihdamsız büyüme' son döneme damgasını vuran bir olgu olarak dikkat çekmiştir. Son yıllarda, büyüme hızında gözlenen belirgin düşüşün devam etmesi durumunda, istihdam artışlarındaki olumsuz tablonun daha da kötüleşmesi beklenebilir.

İstihdam kalitesinin bir göstergesi olarak, toplam istihdam içinde ücretsiz aile işçileri ve kendi hesabına çalışanların oranını gösteren korunmasız istihdam oranı da, Türkiye'de seçilmiş ülkelerle kıyaslandığında oldukça yüksektir (Tablo 4-6). Bu durum, istihdamın tarım ve hizmetler sektörlerinde yoğunlaşmasının bir yansımasıdır. Bu kesim içinde yer alan yoksullar "çalışan yoksullar" olarak sınıflandırılmaktadır.

Tablo 4-6, Türkiye'de korunmasız istihdam oranının düşük orta gelirli ülkeler ortalamasının çok altında, Yunanistan ortalamasına yakın, buna karşılık tablodaki bütün seçilmiş ülkelere kıyasla yüksek olduğunu göstermektedir. Türkiye'de işsizlik oranının dünya ve belli başlı ülke grup ortalamalarının ve İspanya, Portekiz, Yunanistan ve Mısır dışında kalan seçilmiş ülkelerin üzerinde olduğu görülmektedir.

Arz yönlü baskı karşısında yetersiz istihdam artışının beklenen sonucu, yüksek oranda işsizlik oldu. 2008 küresel krizi sonrasında 2009 yılında % 14'e yükselen işsizlik oranı daha sonra % 10 civarında dalgalanmaya başladı. 2011-2014 döneminde ortalama % 9, 2015 yılında ise % 10,3'e ulaştı.

İşsizlik değişik kesimler arasında önemli farklılıklar göstermektedir (Tablo 4-7). 2011-2014 dönemine ilişkin verilerden, uzun dönem ve genç işsizlik oranlarının çok yüksek olması yanında, işsizlik oranının özellikle düşük eğitim düzeyindekiler ve kadınlar arasında görece yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Öte yandan, her beş yükseköğretim mezunundan birinin işsiz olması da işgücü piyasalarının dikkat çeken bir diğer özelliğini oluşturmaktadır. En son yayımlanan veriler, 2016 yılında işsizlik oranının 15-64 yaş grubu için % 11,1'e, 15-24 yaş grubu için ise % 19,6'ya çıktığını, işsizliğin de enflasyon gibi artış eğilimi içi-

TABLO 4-6
Türkiye'de ve Ülke Grupları ve Seçilmiş Ülkelerde Korunmasız İstihdam ve İşsizlik Oranı, 2011-2014 (%)

Ülke grupları	*Korunmasız istihdam oranı*[a]	*İşsizlik oranı Erkek*	*İşsizlik oranı Kadın*
DÜNYA	v.y	6	6
Düşük gelirli	v.y	5	7
Orta gelirli	v.y	5	6
Düşük orta gelirli	66	5	6
Yüksek orta gelirli	v.y	6	6
Yüksek gelirli	v.y	7	7
Arjantin	21	7	10
Brezilya	23	5	9
Şili	v.y	6	7
Çin	v.y	5	4
Mısır	26	9	28
Yunanistan	30	23	31
Hindistan	v.y	4	4
G. Kore	v.y	5	3
Malezya	21	2	2
Meksika	v.y	5	5
Portekiz	15	14	14
İspanya	13	24	26
TÜRKİYE	29	9	11

v.y = veri yok.
[a] Toplam istihdam içinde aile işçileri ve kendi hesabına çalışanlar oranı, 2011-14.
Kaynak: World Bank, *World Development Indicators*.

ne girdiğini göstermektedir. Bu sonuçta, turizm sektöründeki olumsuz gelişmelerin de katkısıyla düşen büyüme hızı etkili oldu.

Türkiye'nin resmi işsizlik oranı işgücü piyasalarındaki işgücü arz fazlasını tümüyle yansıtmamaktadır. Örneğin iş bulma ümidi olmadığı için iş aramayanlar da hesaba katıldığında bu oranın % 10'ların çok üstüne çıkması işsizlik konusundaki kaygıları daha da artırmaktadır.

TABLO 4-7
Türkiye: İşsizlik, 2011-2014

İşsizlik oranı (%)	
Erkek	9
Kadın	11
Genç işsizlik oranı (%)	
Erkek	17
Kadın	20
Uzun dönem işsizlik (%)	21
Erkek	17
Kadın	27
Eğitim durumuna göre işsizlik	
İlköğretim	56
Ortaöğretim	23
Yükseköğretim	21

Kaynak: World Bank, *World Development Indicators*.

İşgücü piyasaları, istihdam ve işsizlikle ilgili kaygıların ötesinde, gelir dağılımı başta olmak üzere, sosyal alan üzerindeki olumsuz etkileri açısından da ön plana çıkmaktadır. Bu piyasalar, refah devleti uygulamalarının 1980 sonrası dönemde adım adım aşındığı ve ortadan kaldırıldığı bir sürecin âdeta simgesi konumundadır. İşgücü piyasaları, iş kazalarının sayısı ve çalışma saatlerinin uzunluğu açısından uluslararası kıyaslamalarda ilk sıralara ulaşıldığı, formel sözleşmelerin yerinin giderek taşeronlaşma gibi yarı-formel ilişkilere bırakıldığı, sendikasızlaşmanın hızla arttığı ve sendikal hakların aşındığı bir alan oldu. Düşük ücret, güvencesiz istihdam, birçok durumda sendikal ve diğer sosyal haklardan yoksunluk ve işçi sağlığı ve güvenliği konusunda özensizlik gibi, çalışanlar açısından olumsuz özellikler taşıyan taşeron işçilik de, belediyelerde ve özellikle eğitim, sağlık ve inşaat sektörlerinde yaygınlaştı. Taşeron işçi sayısı 2002'de 0,4 milyondan 2011'de 1,5 milyona çıktı. Hızlı sendikasızlaşma eğiliminde, sendikalı işçileri güvencesiz/korunmasız kılan ve sendika üyeliği yüzünden işini kaybetme riskini artıran yasal düzenlemeler de önemli bir rol oynadı. Mayıs 2014'te Soma'da yaşamını kaybeden 301 maden işçisinin taşeron işçi olması emek dünyasının bu dönemde karşı karşıya kaldığı olumsuz koşulların bir başka simgesi oldu ve iş kazalarına karşı gelişen toplumsal tepkinin merkezinde yer aldı.[69]

Toplumsal Cinsiyet

Kadınların işgücü piyasalarındaki ve daha genel anlamda toplumsal yaşam içindeki kısıtlı konumları, Türkiye ekonomisinde çok önemli bir toplumsal cinsiyet sorunu olduğuna işaret etmektedir. Örneğin, kadınların işgücüne katılma oranı AB ülkelerindekinin yaklaşık yarısıdır. Üstelik Türkiye, bu oranın dünyada en düşük olduğu ülkeler arasındadır. Bu oranın düşüklüğü açısından Türkiye, örneğin 2009 yılında 215 ülke arasında 206. sırada yer alırken Türkiye'nin altında yer alan ülkelerin tamamına yakın bir bölümünü Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri oluşturmuştur.[70] 2016 yılında yayınlanan en son verilere göre, 15 yaş ve üstü erkekler için % 72 olan bu oran, kadınlar için ise sadece % 32,5'tir.[71]

Kadınların işgücüne katılma oranı, kentsel alanlarda kırsal alanlara kıyasla çok daha düşük olup % 20'ler dolaylarında dalgalanmaktadır. Bu durum, işgücü piyasasında kadınların konumu açısından tarım sektörünün önemine işaret etmektedir. Hızlı iç göçler, kentsel nüfusta büyük bir artış meydana getirirken, tarım sektöründen kopup gelen kadınların önemli bir bölümünün kentsel alanlarda işgücü piyasası dışında kaldığı anlaşılmaktadır. İç göçlerin sürmesi ve kadın istihdamında kayda değer bir gelişme sağlanamaması durumunda bu oranın gelecekte daha da düşmesi olasıdır. Genel işsizlik oranı yanında uzun dönem ve genç işsizlik oranının da kadınlar arasında erkeklere kıyasla daha yüksek olması bu konudaki kaygıları artırmaktadır (Tablo 4-7).

69 Dorlach (2015: 522).

70 Ilkaracan (2012).

71 https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr

Türkiye'de tarım dışı ücretli istihdam içinde kadınların payı çok düşük (2013 yılında % 26), buna karşılık aile içi üretime katkı ve yarı zamanlı istihdam oranları yüksek, üst düzey görevler içindeki payları ise (son dönemde yaklaşık % 10) çok düşük düzeydedir. Çalışma hayatına katılabilen kadınların neredeyse yarısından fazlası kayıt dışı çalışmakta, kayıt dışı çalışanların çalışan nüfusa oranı erkeklerde % 29,3 iken, kadınlarda % 48,4'e ulaşmaktadır.[72]

Kadın istihdamına eğitim düzeyleri açısından bakıldığında, imalat sektöründe çalışan kadınların ilköğretim ve altı, hizmetler sektöründe çalışanların ise lise ve üstü eğitim düzeyinde oldukları görülmektedir.[73] 2015 yılında parlamento üyeleri arasında kadınların payının (% 14), sadece yüksek gelirli ülkelerin (% 26) değil, düşük gelirli ülkelerin (% 22) dahi altında kalması, Türkiye'de kadınların dezavantajlı konumunun bir başka göstergesidir. Öte yandan, eğitimde toplumsal cinsiyet eşitliğinin bir göstergesi sayılan ilk ve ortaöğretimde erkek/kız öğrenci oranı açısından, son yirmi yılda zorunlu eğitim sürelerindeki artışın da katkısıyla, önemli bir mesafe kat edilmiş olması gelecek için olumlu bir işaret sayılabilir. Ancak bu verinin, eğitim sürecine hiç başlamayan veya bu süreci kesintiye uğrayan kız çocuklarını kapsamadığı göz ardı edilmemelidir.

Kurumsal Gelişme

Türkiye'nin kurumsal gelişmesine ilişkin bazı göstergeler Tablo 4-8'den izlenebilir. Tablodan çıkan en temel sonuç, Türkiye'nin 210 ülke içinde, üretim düzeyi açısından dünyanın 17. büyük ülkesi konumuna ulaşmış olmasına karşın diğer göstergelerde bu konumla kıyaslanamayacak kadar geri planda kalmış olmasıdır. Bu sonuç, örneğin, kişi başına gelirde hâlâ sürmekte olan nüfus baskısına, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın (UNDP) yayımladığı İnsani Gelişme Endeksi (İGE) açısından ise, kişi başına gelir ve özellikle sağlık ve eğitim konu-

TABLO 4-8
Türkiye'nin Kurumsal Gelişme Göstergeleri Açısından Ülkeler Arası Sıralaması, 2011

Gösterge	*Ülke sayısı*	*Türkiye'nin sıralamadaki yeri*
Yolsuzluk (algılama) endeksi	182	61
Demokrasi endeksi	167	88
Rekabetçilik endeksi	142	59
İnsani gelişme endeksi	187	92
Kişi başına gelir	183	64
Okur-yazarlık	205	132
GSYH	210	17

Kaynak: Öniş-Kutlay, 2013: 1418.

72 Buğra (2017).

73 Bkz. Ilkkaracan (2012).

sundaki yetersizliklere işaret etmektedir.[74] Ayrıca okur-yazarlık, yolsuzluklarla mücadele ve demokrasi açığının kapatılması konularında da yeterli mesafe kat edilemediği çok çarpıcı bir biçimde ortaya çıkmaktadır.

Sosyoekonomik Göstergeler

Türkiye'nin seçilmiş sosyoekonomik göstergeleri açısından uluslararası konumu, toplumsal cinsiyet ve kurumsal gelişme göstergelerine kıyasla çok daha iyi bir görünüm sergilemektedir (Tablo 4-9). Kötü beslenme oranı, çocuk ölüm oranı ve internet kullanım oranı gibi göstergeler, düşük ve orta gelirli ülkeler ortalamasından yüksek, yüksek gelirli ülkeler ortalamasına yakın bir durumdadır. Doğumda yaşam beklentisi açısından ise Türkiye, yüksek gelirli ülkelerin altında kalmakla birlikte, yüksek orta gelirli ülkeler düzeyini yakalamış gö-

TABLO 4-9
Türkiye'de, Temel Ülke Gruplarında ve Seçilmiş Ülkelerde Kimi Sosyoekonomik Göstergeler

Ülke grupları / Ülkeler	*Kötü beslenme oranı*[a]	*Çocuk ölüm oranı*[b]	*Eğitimde toplumsal cinsiyet eşitliği*[c]	*İnternet kullanım oranı*[d]	*Doğumda yaşam beklentisi*[e] *Erkek*
Dünya	14,3	43	1,0	38,0	69
Düşük gelirli	20,4	76	0,9	5,6	59
Orta gelirli	15,3	41	1,0	30,8	69
Düşük orta gelirli	22,4	53	1,0	19,5	65
Yüksek orta gelirli	2,5	19	1,0	44,1	72
Yüksek gelirli	1,1	7	1,0	78,1	76
Arjantin	v.y	13	1,0	59,9	72
Brezilya	v.y	16	v.y	51,0	70
Şili	0,5	8	1,0	66,5	78
Çin	3,4	11	1,0	45,8	74
Mısır	7,0	24	1,0	29,4	69
Yunanistan	v.y	5	1,0	59,9	78
Hindistan	v.y	48	1,0	15,1	66
Kore	0,6	3	1,0	84,8	78
Malezya	v.y	7	v.y	67,0	72
Meksika	2,8	13	1,0	43,5	74
Portekiz	v.y	4	1,0	62,1	77
İspanya	v.y	4	1,0	71,6	80
TÜRKİYE	1,9	14	1,0	46,3	72

v.y = veri yok.
[a] 5 yaşından küçük çocuklar arasında kilosu olması gerekenden düşük olanlar oranı, 2008-2014.
[b] Canlı her 1.000 doğum içinde 5 yaşına gelmeden ölen çocuk oranı, 2015.
[c] İlk ve ortaöğretime kayıtlı öğrenciler için kız/erkek oranı, 2013.
[d] Her 100 kişi arasında internet kullananların oranı, 2013.
[e] Yıl olarak, 2013.
Kaynak: World Bank, *World Development Indicators*.

74 Türkiye, 2010 yılında 187 ülke arasında, bu endeksin üç unsurundan biri olan kişi başına gelir açısından 70. sıradayken sağlık ve eğitim göstergelerinde ancak (sırasıyla) 80. ve 120. sırada yer alabilmiştir. Aynı yılda, okuryazarlık oranı % 94, yetişkin nüfusun ortalama okul süresi ise sadece 7 yıldır (Pamuk, 2017). 2015 yılında Türkiye İGE sıralamasında 187 ülke içinde 72. sıradadır.

zükmektedir. Kıyaslama, seçilmiş ülkelere göre yapıldığında ise, Türkiye, kötü beslenme oranı açısından Güney Kore ve Şili dışındakilerden daha iyi, çocuk ölümleri açısından Hindistan, Mısır ve Brezilya dışındakilerden daha kötü konumdadır. Öte yandan, toplam nüfus içinde özürlülerin oranı kaygı verici boyutlardadır.[75]

Türkiye'nin sosyoekonomik göstergeleri değerlendirilirken göz ardı edilmemesi gereken bir nokta, bu göstergelerde zaman içinde önemli bir iyileşme sağlanmış olmasıdır. Örneğin, doğumda yaşam beklentisi 1950 yılında 44, 1980 yılında 59 iken 2010'da 72 yıla, okuryazarlık oranı aynı yıllar arasında sırasıyla % 33 ve % 68'den % 94'e, yetişkin nüfusun okul süreleri ise 1,5 ve 4,2 yıldan 7 yıla yükselmiştir.[76] Zorunlu eğitim süresinin 1997 yılında 8 yıla, 2012 yılında ise 12 yıla çıkarılmış olmasının ve eğitim süreçlerine kız çocuklarının artan oranda dâhil edilmesi konusunda, özellikle kimi sivil toplum kuruluşlarının yoğun çabalarının yakın gelecekte yetişkin nüfusun okul sürelerine olumlu yansımaları olacağı açıktır. İlköğretimden yükseköğretime kadar eğitimin her aşamasındaki düşük kalite sorunu ise, devasa ve ivedilikle ele alınması gereken bir sorun olarak önemini korumaktadır. OECD'nin, 36'sı OECD ülkesi olan 72 ülkenin 15 yaşındaki çocuklarına her üç yılda bir uyguladığı PİSA test sonuçlarına göre Türkiye, 2015 yılında, bir önceki dönemin de altına düşerek ancak 50. sırada yer alabildi. Bu durum ve Türkiye'nin, testi oluşturan her üç alanda da (bilim, matematik ve okuma) OECD ortalamasının epeyce altında, (Meksika'yla birlikte en sonda) kalmış olması, eğitim kalitesinin düşüklüğünün önemli bir göstergesi sayılmalıdır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bir ekonominin uzun dönem gelişme sürecini, kalın çizgilerle birbirinden ayıran dönemlere bölme güçlüklerine karşın Türkiye ekonomisi kabaca üç ana dönem altında incelenebilir: 1923-1949, 1950-79 ve 1980 sonrası. Bu dönemlemede 1923, 1950 ve 1980 en önemli dönüşüm tarihleri olarak ön plana çıkmaktadır. 1923, uzun süren bir gerileme döneminden sonra çöküntüye uğrayan Osmanlı İmparatorluğu'nun kötü ekonomik mirası üzerinde, iktisadi milliyetçilik temelinde ulusal kalkınmacılığın yükselmeye başladığı çok önemli bir tarihtir. 1950, kentleşmenin hızlanmaya, tarımın, alt yapı yatırımlarının hızla artmasının da etkisiyle piyasalaşmaya başladığı bir diğer önemli tarihtir. 1980 ise, serbest piyasalar öncülüğünde dışa açık ekonomi politikaları yoluyla ekonominin dünya ekonomisiyle eklemlenmeye başladığı önemli bir diğer dönüşümün başlangıç tarihidir.

Bu üç ana dönemin öncesindeki kimi gelişmeler, bir sonraki döneme ilişkin işaretler verdi ve yeni dönemin âdeta bir habercisi oldu. 1923 öncesindeki mil-

75 TÜİK tarafından 2004 yılında yayımlanan *2002 Türkiye Özürlüler Araştırması* sonuçlarına göre, özürlüler nüfusun % 12,3 gibi çok yüksek bir bölümünü oluşturmaktadır.

76 Pamuk (2017).

li iktisat yaratma girişimleri[77] 1923'te başlayan dönemin, 1945-49 döneminde ABD ve uluslararası kuruluşlarla artan ilişkiler bağlamında atılmaya başlayan adımlar 1950 sonrasının, 1977-79 döneminde faiz oranlarının ve döviz kurunun daha sık değişmeye başlaması ve ihracata verilen artan önem 1980 sonrasının bir ölçüde habercisi olan girişimler arasında sayılabilir.

Bu üç dönem içinde de, dikkat çeken önemli tarihler vardır. Örneğin 1923-1950 döneminde devletçi/planlı ekonomi politikalarının uygulanmaya başlandığı 1930'ların ilk yılları, 1950-80 döneminde daha formel bir planlama döneminin fiilen başladığı 1963 önemli tarihlerdir. 1980 sonrası dönemde ise, sermaye hareketlerinin serbestleştirildiği 1989 ve kurumsal gelişmelerin hızlanmaya başladığı 2001 önemli tarihler arasındadır.

Türkiye ekonomisinin son 60-70 yıllık gelişme süreci bağlamında kitabın bu bölümde yapılan gezintide dikkat çeken kimi temel özelliklerini birbiriyle yakından ilintili dört ana başlık altında toplayabiliriz.

Türkiye ekonomisinin dikkat çeken *birinci* temel özelliği, büyüme hızının yükseldiği dönemlerin yerini, bir süre sonra düşüşe bırakması, bunu bir kısır döngü biçiminde yeni bir yükseliş ve düşüş çevriminin izlemesidir. Bu durum, özellikle yabancı gözlemciler tarafından, Türkçeye "ani yükseliş ve düşüş" veya "büyüme-kriz sarmalı" olarak çevirebileceğimiz, *boom and bust* çevrimi olarak tanımlanmaktadır. Düşüşler zaman zaman farklı derinliklerde krizlerle noktalanırken, Türkiye ekonomisi krize girme eğilimi kadar krizlerden çabuk çıkma eğilimiyle de dikkat çekmektedir. Türkiye ekonomisinin önemli dönüşüm yıllarının hemen öncesinde, farklı derinlikte de olsa bir ekonomik kriz yaşanmış olması, bu krizlere genellikle siyasal/toplumsal istikrarsızlığın eşlik etmesi, krizlerin iktisat politikası değişikliklerinde oynadıkları önemli role işaret etmektedir. Krizler, dış kaynak ihtiyacını bütün çıplaklığıyla gün yüzüne çıkarmış, bu ihtiyacın karşılanması uluslararası finans kuruluşlarına başvurulmasını gerekli kılmış ve sonuç olarak ekonomi politikaları bu kuruluşların şartlılık kıstaslarını doğrultusunda yeniden biçimlendirilmeye başlanmıştır.

Türkiye ekonomisinde yaşanan krizlerin ve krizler karşısında hükümetlerin ve sivil toplumun gösterdiği tepkinin önemli siyasal yansımaları oldu. 1958 krizi ve ardından gelen istikrar programının 1960'ta, 1970'li yılların başındaki ekonomik sıkıntıların ve yüksek oranlı devalüasyonun 1971'de, 1978-79 yıllarındaki derin dış ödemeler dengesi krizinin 1980'de "irili ufaklı" askeri müdahalelere yol açmış olması birçok gözlemci tarafından yakından ilişkili gelişmeler olarak değerlendirildi. Bunun gibi, 2001 krizi de, kısa bir süre sonra yeni bir siyasal oluşumun tek başına iktidara gelmesine yol açtı. Siyasal ve ekonomik dönüşümün derecesi krizin derinliğiyle doğrudan orantılı bir gelişme gösterdi.

İkinci temel özellik, büyüme sürecinde dış kaynak ve unsurlardan fazlaca medet umulması, hatta onlara bağımlı bir yol izlenmesi ve bunun sonucun-

77 Bkz. Toprak (2012).

da dış borçların artması, dış kaynak arayışının başlaması ve ekonomi politikalarının kaçınılmaz olarak yine dış kaynak sağlayan kuruluşların güçlü etkisi altına girmesidir.

Türkiye iktisat politikaları üzerinde etkili olan bu kuruluşlar arasında IMF ve Dünya Bankası başta olmak üzere zaman zaman OECD ve Avrupa Birliği ön plana çıktı. Özellikle 1945-50 döneminde ABD doğrudan etkili oldu. Türkiye, 1947 yılında üye olduğu IMF ile, ilki 1961 yılında olmak üzere 19 anlaşma yaptı ve bu kuruluş, aralıklarla da olsa uzun süre ekonomi politikalarının belirlenme ve uygulama sürecine damgasını vurdu. Bu anlaşmaların derinleştirdiği Türkiye-IMF ilişkileri ancak 2013 yılında Fon'a olan borcun son taksitinin ödenmesiyle geri planda kalabildi. Dünya Bankası, özellikle 1980-85 döneminde yapısal uyum sürecinde, 1990'lı yılların sonlarında tarım politikalarının dönüşümünde ve yoksullukla mücadele yaklaşımının oluşumunda ve uygulanma sürecinde etkili oldu. OECD, 1960'lı yıllarda Türkiye'ye dış yardımın örgütlenmesinde ve 1980 programının finansmanında önemli bir rol oynadı.

Türkiye'nin, zaman içinde çeşitli adlar alan Avrupa Birliği (AB) ile, 1963 yılında aday üye olarak kabulünden bugüne kadarki ilişkileri, son derece dalgalı bir görünüm sergiledi. 2005 yılında başlayan tam üyelik görüşmeleri hızlı başladı ancak kısa süre sonra durağanlaştı. Müzakere edilmesi gereken 35 fasıldan sadece 16.'sına gelinirken bunlardan sadece biri kapanabildi. Önde gelen AB ülkelerinin Türkiye'nin üyeliğine karşı tutumları, son yıllardaki mülteci krizinin gerdiği ilişkiler, 15 Temmuz 2016 darbe girişimi sonrasında Türkiye'deki siyasal gelişmeler, hükümet yetkililerinin idam cezasının geri getirilmesine ilişkin söylemleri ve AB ölçütlerini karşılama konusundaki isteksizlikleri sonucunda ilişkiler yeniden düşük ve gerilimli bir aşamaya geldi. Tam üyelik olasılığı yok denecek kadar düşük bir düzeye indi. Haziran 2016 referandumunun Birleşik Krallık'ın AB'den çıkması yönünde sonuçlanması, bir yandan üye ülkelerde topluluğun geleceğine ilişkin kaygıları artırırken, Türkiye'de de en azından hükümet katında tam üyelik hedefinden hızla uzaklaşıldı. Bu gelişmeler sonucunda IMF'nin iktisat politikaları, AB'nin ise iktisat politikaları ve özellikle siyasal alanda etkili olduğu, "ikili çıpa" olarak tanımlanan süreç sona ermiş oldu.

Uluslararası kuruluşların etkisi ve dolayısıyla politika değişikliklerinin kapsamı da krizlerin derinliğiyle doğru orantılı oldu. Bu etkiler, örneğin Avrupa Birliği'yle ilişkiler bağlamında demokratikleşmeye, IMF ile ilişkiler bağlamında ise makroekonomik istikrara yönelik daha özenli politikalar uygulanmasına yol açarak kimi olumlu, politikaların bu kuruluşların iktisat politikası tercihleri ve neolberalizmin derinleşmesi doğrultusunda biçimlenmesine yol açarak da olumsuz katkıda bulundular.

Dış kaynak sağlanmasında ve daha genel olarak uluslararası kuruluşlarla ilişkiler kapsamında ön plana çıkan "Türkiye'nin stratejik konumu" konusu 'iki tarafı keskin bir bıçak' işlevi gördü. Bu konum, bir yandan dış kaynak bulunmasını kolaylaştırırken, diğer yandan ekonomi politikalarının giderek dış kaynak

verenlerin doğrudan ve/veya dolaylı olarak etkisi altına girmesine yol açtı. Kökenleri Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemine uzanan bu 'dış borç-öncülüğünde-büyüme' yaklaşımının tek istisnası genelde ekonomide "kendi yağıyla kavrulma" yaklaşımının geçerli olduğu 1923-45 dönemidir. 1989 sonrası dönem ise, diğer uçta, ekonominin kısa dönem sermaye girişlerine son derece bağımlı olduğu ve özellikle 2002 sonrasında dış borçların hızla arttığı bir dönem oldu. Savaş sonrası süreçteki politika değişiklikleri, ilk aşamada iç etmenlerden çok dış etkiler sonucunda meydana gelirken, yeni politikaların kök salması için ülke içinde bu politikaları destekleyen gruplara ve bu doğrultuda koalisyonların oluşturulmasına gereksinim duyuldu.

Üçüncü temel özellik, büyüme hızındaki dalgalanmalara benzer biçimde ve onlara koşut olarak ekonominin uzun süre yüksek ve değişken enflasyonun etkisi altında kalmış olmasıdır. Son 50-60 yılda enflasyonun düşük sayılabilecek düzeyde kaldığı tek dönemin Birinci Beş Yıllık Plan'ın uygulandığı 1963-67 dönemi olduğu söylenebilir. Uzun yıllar sonra 2002 sonrasında, enflasyonun tek haneli düzeye düşürülmüş olması ise, süreklilik kazanamamış ve enflasyon yeniden artmaya başlayarak diğer ülke ve ülke gruplarındaki düzeyin ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası hedeflerinin üzerine çıkmıştır. Göz ardı edilmemesi gereken bir başka nokta, Türkiye'de enflasyonun zaman zaman çok yüksek düzeylere çıkmasına karşın, kimi Latin Amerika ülkelerinin ve geçiş döneminde eski sosyalist ülkelerin deneyimlerinin aksine, hiperenflasyon derecesine gelmemiş olmasıdır.

Türkiye ekonomisinin son 60-70 yıllık gelişmesinin *dördüncü* ve diğer özelliklerini de sarmaladığı için belki en önemli özelliği, özellikle sanayileşme doğrultusunda devletin yeterince etkili bir rol oynayamamış olmasıyla ilgilidir. Kitabın bu bölümündeki değerlendirmeler, Türkiye'nin 1930'larda başlayan sanayileşme serüveni sonucunda, önemli aşamalardan geçilerek belirli bir sanayileşme derinliği sağlandığını, ancak bu çabaların ülkenin sanayileşmiş ülkeler saflarına katılmasına yetmediğini, tersine o hedefin oldukça gerisinde kalındığını göstermektedir. Bu durum, olaylar farklı gelişseydi/koşullar farklı olsaydı ülke sanayileşme açısından daha farklı ve ileri bir konumda olabilir miydi sorusunu akla getirmektedir.

Karşı olgusal nitelikteki bu soruları tarihsel düzen içinde sıralayalım: 1930'larda hazırlanan ve sanayileşmeyi tüketim malları üretiminin ötesinde daha ileri bir düzeye taşımayı amaçlayan İkinci Beş Yıllık Plan, İkinci Dünya Savaşı öncesindeki belirsiz ortam izin verip uygulanabilseydi nasıl bir durum ortaya çıkardı? İhracata yönelik dönüşümün ilk adımlarının atıldığı 1980 yılı öncesinde, özellikle de 1970 devalüasyonunu izleyen günlerde bu dönüşüm doğrultusunda bir strateji değişikliğine gidilmesi nasıl bir sonuç verirdi? 1970'li yıllarda art arda gelen petrol şokları, Türkiye'nin önde gelen dış pazarlarını oluşturan Avrupa ülkelerinde stagflasyon olmasaydı ve dünya petrol fiyatları 1972

düzeyinde seyretmeye devam etseydi, olumsuz dışsal koşullar karşısında Üçüncü Beş Yıllık Plan (1973-1977) hedefleri yeniden gözden geçirilip daha az iddialı hedefler belirlenebilseydi, kamu açıkları bir ölçüde olsun frenlenebilseydi, ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi bu koşullar iyileştiğinde, ilk belirlenen hızda sürdürülebilir miydi? Daha önemli bir soru, 1970'lerin sonlarındaki krize giden süreçte, Türkiye'ye dış kaynak sağlamama konusunda son derece kararlı bir direnç gösteren, ancak 1980 neoliberal dönüşümün ilk işaretlerini alır almaz kredi musluklarını cömertçe açan uluslararası kuruluşların bu tavrıyla ilgilidir. Uluslararası kuruluşlar, bu kaynakları 1970'li yıllarda üçüncü ve dördüncü beş yıllık kalkınma planlarının sanayileşme hedeflerini desteklemek için sağlasalardı, Türkiye sanayileşmiş ülke saflarına katılma yolunda önemli bir yol kat etmiş olmaz mıydı?

Yukarıdaki karşıolgusal soruların ön plana çıkardığı 'dışsal' etmenlerin önemi asla yadsınamaz. Ancak bu etmenler temel bir sorunu gölgede bırakmamalıdır: Bu süreçte devlet, ekonomi politikalarının seçiminde ve uygulamasında farklı toplum kesimleri ve çıkar grupları karşısında otonomisini koruyamamış ve proaktif bir yol izleyememiştir.[78] Özellikle Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde bunu denemişse de, uluslararası işbölümünde kendisine biçilen üretim süreçlerinin dışına çıkmayı başaramamıştır. Bu durumun tek istisnasının yine 1930'lu yıllar olduğu söylenebilir. O dönemde uygulanan ekonomi politikaları üzerinde Sovyetler Birliği kaynaklı dış etkilerden söz edilebilse de, devletin özgün sayılabilecek otonom ve öncü rolü oldukça belirgindir.

Öneriler

Türkiye ekonomisinin geleceğine ilişkin öngörülerde bulunmak ve öneriler yapmak bugünün kaygan zemininde her zamankinden daha zordur. Geçmiş, beklenmedik gelişmeler ve tahmin yanılgılarıyla doludur. Almanya'nın, daha sonra Japonya'nın sanayileşme süreçlerine ilişkin olarak başlangıçta yapılan olumsuz ve kötümser değerlendirmeler, sosyalist bloğun, birçok gözlemcinin öngöremediği bir biçimde 1990'lı yılların başında dağılması, Çin'in kısa sayılabilecek bir sürede ekonomik anlamda bir 'dünya devi' konumuna yükselişi ve 2008 krizinin 'aniden' patlak vermesi bunlar arasında ilk akla gelenlerdendir.[79] AB'deki son gelişmeler, bu bağlamda daha güncel bir örnek oluşturmaktadır. Kısa bir süre önce, üye sayısını hızla artırarak önemli bir bölgesel güç haline gelen AB'de, Haziran 2016 referandumu sonucunda Birleşik Krallık'ın üyelikten çıkma kararı bazı gözlemcilere göre, birliğin güç kaybetmesi ve hatta zayıf da olsa, dağılma olasılığını gündeme getirmiştir. Ayrıca, Avrupa'da hızla ar-

78 Bkz. Öniş ve Şenses (2007).

79 ABD ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere, bütün dünyada büyük etki yaratan 2008 krizinin patlak vermesinden kısa bir süre önce her şey "günlük güneşlik" görünüyordu. Ağustos 2007'de yatırımcılar ve belli başlı merkez bankaları Avrupa ve ABD için % 2-3 büyüme oranı tahmininde bulunuyordu. *The Economist*, 4 Ağustos 2012.

tan yabancı düşmanlığının yeni bir milliyetçilik dalgası başlatması ve bu dalganın ekonomi alanına da sıçrayarak küreselleşme karşıtı bir süreci tetiklemesi olasılığından söz edilmeye başlanmıştır.

Öngörüde bulunma güçlüklerine karşın, Türkiye ekonomisinin tarihsel gelişiminin, yapısal özelliklerinin ve belli başlı kırılganlıklarının ana hatlarıyla incelendiği bu bölümü, ekonominin, sorunlarını çözüme kavuşturarak, sürdürülebilir bir kalkınma amacı doğrultusunda gerekli yapısal dönüşümü gerçekleştirebilmesi için atılması gereken adımlara ilişkin önerilerle noktalayabiliriz. Bu öneriler, bir önceki bölümde dünya ekonomisi için yapılan önerilerle, özünde aynı bakış açısı ekseninde, bir ölçüde örtüşmektedir. En baştan belirtilmesi gerekir ki, bu önerilerin önemli bir bölümünün uygulanmasının önündeki temel engel 1980 sonrasında uygulanmakta olan neoliberal iktisat politikalarıdır. Bu açıdan bakıldığında, bu kesimde yapılacak önerileri sarmalayan temel öneri, neoliberal iktisat politikalarına 'kayıtsız koşulsuz' bağlılık yerine, bunların köklü bir biçimde gözden geçirilmesi ve giderek onlar karşısında devletin kalkınmacı rolünü önemseyen kapsamlı bir seçenek oluşturulmasıdır.

Devletin kalkınma sürecinde etkin bir rol oynayabilmesi, en başta kalkınmacı bir kimlik kazanmasına ve üç açıdan kapasitesini artırabilmesine bağlıdır. Bunlardan birincisi, düzenleme ve denetleme, ikincisi gelir dağılımını iyileştirme, üçüncüsü ise yapısal dönüşümü sağlama işlevlerinin yerine getirilmesi ile ilgilidir.[80] Türkiye'de devlet, 1980 sonrasında bu işlevlerinden sadece birincisine yönelik, o da oldukça gecikmeli olmak üzere, kimi adımlar atmış, son ikisinde ise genelde edilgen bir tutum izlemiştir. Kalkınmacı devletin bu işlevlerine Türkiye bağlamında sırasıyla ve kısaca göz atalım.

1980 dönüşümünün ilk yılları, keskin bir dışa açılma söylemi içinde, en baştan çeşitli alanlarda önemli bir serbestleşme hareketine sahne olurken devletin düzenleme ve denetim işlevi çok büyük ölçüde göz ardı edildi. 1982 yılında patlak veren banker krizi ve 1980'li yıllara damgasını vuran hayali ihracat deneyimi bu durumun ilk olumsuz örneklerini oluşturdu. 1989 yılında alınan sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi kararı öncesinde kamuoyunda yeterli bir tartışma yapılmaması, bu kararın yaratacağı sorunlara ilişkin uyarıların dikkate alınmamış olması ve en önemlisi kararın yeterli düzenleme ve denetim altyapısı oluşturulmadan uygulamaya konması, özellikle finans sektöründe olumsuzluklar yarattı. Bu kararın uyardığı, sıcak para olarak da adlandırılan kısa dönem sermaye hareketlerinin ekonomide yarattığı belirsizlik ve dalgalanmalar 1994 ve 2001 krizlerini hazırlayan etmenler arasında önemli bir yer tuttu.

1997 yılında faaliyete geçen Rekabet Kurumu ve 2001 krizinden kısa bir süre önce, 1999 yılında kurulup Eylül 2000'de faaliyete geçen Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) düzenleme ve denetim alanında atılan en önemli adımlar arasında yer aldı. Bunları, 2001 krizi sürecinde çeşitli alanlarda düzenleme ve denetleme yapmak üzere kurulan bağımsız üst kurullar izledi. Kriz sırasında, ekonomi politikaları üzerindeki etkisini artıran uluslararası ku-

80 Ayrıntı için bkz. Weiss (1998 ve 2004).

ruluşların telkin ve hatta baskısı sonucu kurulan bu kuruluşların bir bölümü, kuruluşlarından kısa bir süre sonra etkisizleşti, birçoğu ise kısa sürede hükümet baskısıyla karşı karşıya kalarak bağımsızlıklarını yitirdi.[81]

Devletin, yeniden dağıtım olarak nitelenen gelir dağılımını iyileştirmeye yönelik işlevi de, düzenleme ve denetleme işlevine benzer bir görünüm sergiledi. Bu alanda 1986 yılında kurulan ve farklı kurumsal kimlikler kazandıktan sonra en son Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı içinde yer alan Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu'nun etkinlikleri de, kaynakların yetersizliği, amaç dışı kullanımı ve siyasal tercihler doğrultusunda dağıtılması gibi eleştirilerle karşılaştı.[82] Yoksullukla mücadele alanının, zaman içinde giderek sivil toplum örgütlerine ve halkın yardımseverlik eğilimlerine terk edildiği görüldü. Hükümetler, yeniden dağıtım konusunda aktif bir politika izlemek konusunda genellikle isteksiz davrandılar; etkinliklerini çok büyük ölçüde, bir bölümü Dünya Bankası kredilerinin katkısıyla uygulanan yoksullukla mücadele politikalarıyla sınırlı tuttular. Bu kapsamda, 2013 yılında düzenli yardımlardan yararlanan hane sayısı yaklaşık 2,3 milyona, geçici yardımlardan yararlananların sayısı ise 2,0 milyona ulaştı. Bu yılda yapılan sosyal yardım harcamalarının yaklaşık üçte birlik bölümü ayni, üçte ikilik bölümü ise nakdi yardımlardan oluştu.[83]

En yavaş gelişme devletin üçüncü işlevinin yerine getirilmesinde yaşandı. 1980 sonrası politikaların en olumsuz sonuçlarından biri, sanayileşme ve özellikle sanayileşme sürecinde ara ve yatırım malları ekseninde yapısal dönüşüm hedefinin rafa kaldırılması oldu. Bu konuda başat bir rol oynaması beklenen kamu kesimi, sanayi yatırımlarından büyük ölçüde çekildi. Neoliberal dönüşümün daha en başında, 1981 yılında, Dünya Bankası ile yapılan bir anlaşma sonucunda kamu sanayi yatırım projelerinden vazgeçilmesi bu doğrultudaki ilk önemli adım oldu. Kamu yatırımlarından doğan boşluğun özel kesim sanayi yatırımlarıyla doldurulacağı beklentisi ise büyük ölçüde boşa çıktı. Örneğin 1983-87 döneminde (yıllık ortalama olarak) gayri safi özel sabit yatırımlar % 14,1 oranında artarken bu oran imalat sanayi özel yatırımları için % 7,7 oranıyla sınırlı kaldı.[84]

Sanayi yatırımlarındaki bu sınırlı artış, bu dönemde hızla artan inşaat sektörü yatırımlarıyla yakından ilişkiliydi. Özel kesim yatırımları inşaat sektörü üzerinde yoğunlaşırken, sanayi yatırımları 1989 yılına kadar 1980 öncesi dönemdeki düzeyine ulaşamadı. Bu durum, toplumsal amaçlar listesinde sanayileşmenin geri plana itilmiş olduğunu çarpıcı bir biçimde ortaya koydu. 'Anadolu kaplanları' olarak adlandırılan Konya, Gaziantep, Kayseri ve Çorum gibi kentlerdeki sanayileşme girişimleri ise, sanayi üretimi ve ihracatına kayda değer bir katkı yapmışsa da, sanayi sektörü içinde yukarıda belirtilen doğrultuda bir yapısal dönüşümü gerçekleştirmekten uzak kaldı.

81 Bkz. Sönmez (2011).

82 Ayrıntı için bkz. Şenses (1999).

83 Bkz. Buğra (2017).

84 Taymaz ve Voyvoda (2012).

Yukarıdaki özet değerlendirme, devletin belirtilen her üç alanda da kapasitesini geliştirmeye muhtaç olduğunu göstermektedir. Hızlı büyüme ve sanayileşme yolunda mesafe kat etmiş ülkelerin istisnasız hepsinde, serbest piyasalara ve serbest dış ticarete sımsıkı bir bağlılığın asla söz konusu olmadığı ve bu süreçte devletin önemli bir rol oynadığı bilinmektedir. Bu durum, ilk sanayi devrimini gerçekleştiren Birleşik Krallık, onu izleyen Fransa, Almanya ABD ve Sovyetler Birliği deneyimlerinde açıkça görülmektedir. Daha yakın dönemde, aynı başarıyı göstererek gelişmiş ülke saflarına katılmanın bilinen güçlüklerini aşan Japonya ve bu yönde uzun bir yol kat eden Güney Kore deneyimlerinde de benzer bir durum söz konusudur. Güney Kore'de devlet, yerli sanayilerin dış rekabete karşı ılımlı korunmasını da içeren kapsamlı bir sanayileşme stratejisi ana ekseninde dünyadaki gelişmelere duyarlı, esnek ve seçici sanayi politikaları uyguladı. Bu stratejinin başarısı için de gerekli kurumsal yapıyı oluşturarak, kredi başta olmak üzere sanayileşmeyi ve teknolojik gelişmeyi özendirici politikaları, sonuçları ödüllendirici ve cezalandırıcı yöntemlerle birlikte uygulamaya koydu. GSYH'ye oranla Araştırma Geliştirme (AR-GE) harcamaları 1990 yılında % 1,7'den, 1997 yılında % 2,4'e, 2013 yılında ise % 4,3'e çıktı.[85]

Son çeyrek yüzyılın en hızlı büyüyen iki ülkesi olan Çin ve Hindistan'ın bu başarısında da devletin önemli bir rol oynamış olması, bu ülkelere yönelik çalışmaların üzerinde birleştiği bir noktadır. Bu iki ülkenin de, diğer başarılı ülkeler gibi, katışıksız bir neoliberal iktisat politikası yaklaşımı içinde olmadıkları ve iktisat politikalarının belirlenme ve uygulama sürecinde uluslararası kuruluşların doğrudan etkisi altında kalmadıkları görüldü. Bunun yerine, bu ülkelerde devlet, sanayileşmeyi ön planda tutan kalkınmacı bir rol üstlenerek, ihracatı ihmal etmeden farklı alanlarda ithal ikamesi için korumacı politikalar uygulamayı, spekülatif finansal akımları denetim altında tutmayı ve doğrudan yabancı sermaye alanını kalkınma öncelikleri doğrultusunda yönlendirmeyi de içeren kontrollü bir dışa açılma yolu izledi.

Türkiye ise, 1980 sonrasında yukarıdakilere benzer uygulamalardan kaçındı; tersine sanayileşme alanını da dışa-açık-serbest piyasa ağırlıklı bir yaklaşıma terk etti. Oldukça çok geç bir aşamada, 2010 tarihli 'Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi 2011-2014-Avrupa Birliği Üyeliği'ne Doğru' başlıklı rapor,[86] Türkiye'nin Avrupa ile Asya kıtaları arasında orta ve yüksek teknoloji içeren mallarda bir üretim merkezi olmasını ön plana çıkardı. Rapor, iki temel amaca yöneldi: Üretim ve ihracat içinde orta ve yüksek teknoloji içeren malların payının artırılması ve düşük teknoloji kullanan sektörlerde yüksek katma-değerli ürünlere yönelim.[87] Aradan geçen beş yıllık sürede bu amaçlar doğrultusunda kayda değer bir başarı sağlanamazken, sanayi sektörü alt yapı ve konut ağırlıklı inşaat sektörünün gölgesinde kaldı.

85 Yülek (2016).

86 Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (2010).

87 Bkz. Öniş ve Kutlay (2013).

Bu bağlamda asla göz ardı edilmemesi gereken önemli bir nokta, devlet müdahalesi konusunun genellemeye elverişli olmadığı, olumlu sonuçlar veren devlet müdahaleleri yanında, olumsuzlara da rastlandığı, temel kıstasın müdahalenin yapı ve kalitesiyle ilgili olması ve bu süreçte devletin belli başlı baskı gruplarından bağımsız hareket edebilmesidir.

Kalkınmacı devletin işlevlerine ve başarılı ülke deneyimlerine ilişkin buraya kadarki değerlendirmelerimiz Türkiye'de izlenmesi gereken yola ilişkin önemli ipuçları vermektedir. 35 yıldan fazla bir süredir uygulanmakta olan neoliberal iktisat politikaları sırasında devletin elinden, yukarıda özetlenen doğrultuda bir yapısal dönüşüm için gerekli araçların önemli bir bölümünün çıkmış olması ve uluslararası anlaşmalardan kaynaklanan kısıtlamalar bu yolda çetin bir engel oluşturmaktadır. Örneğin serbestleşen dış ticaret politikaları, ithalatta miktar kısıtlamaları ve gümrük vergileri gibi araçlarla yerel üreticilere koruma sağlamayı, sermaye hareketlerinin serbest bırakılması ise, hükümetlerin döviz kuru ve faiz oranı yoluyla çeşitli özendirici önlemler alabilmesini önemli ölçüde engellemektedir. Türkiye, diğer gelişmekte olan ülkeler gibi, bir yandan bu kısıtları aşmak için ulusal ve uluslararası düzlemlerde çaba göstermek, diğer yandan da bu kısıtlar içine hapsolmadan yeni yaklaşımlar tasarlamak ve kapsamlı politikalar geliştirmek zorundadır.

Politika önerilerimiz, kalkınma sürecindeki benzer sorun ve kırılganlıklarla karşı karşıya olan ülkeler için de geçerli olacak "genel" niteliktedir. Ana başlıklar altında sıralayalım:

- Spekülatif sermaye akımlarının denetlenmesi.
- Gelir dağılımındaki eşitsizliklerin azaltılması ve yoksullukla mücadele için kamu harcamalarının, özellikle sağlık ve eğitim alanlarında düşük gelirli kesimlerin yararına yönlendirilmesi ve bunun etkili yeniden dağıtım uygulamalarıyla desteklenmesi.
- İstihdamın artırılması, işsizlik oranının düşürülmesi, genç işsizliğinin azaltılması hedefleri esasında, düşük verimlilik-düşük ücret ağırlıklı mevcut istihdam yapısının değiştirilmesi için aktif işgücü piyasası politikalarının harekete geçirilmesi.
- Özelleştirmenin sınırlarına yaklaşıldığı noktasından hareketle, kamu harcamalarının finansmanı için vergi gelirlerinin artırılması. Etkin bir yeniden dağıtım uygulaması için vergi sisteminin yeniden gözden geçirilmesi ve toplam vergi gelirleri içinde dolaysız vergilerin payının artırılması.
- Teknolojik gelişme ve yenilik ekseninde bir sanayileşme atılımı için kapsamlı bir sanayileşme stratejisinin uygulamaya konması, bu strateji kapsamında sanayi sektörü içinde yüksek katma değerli, beceri ve teknoloji yoğun alt sektörlere doğru bir yapısal değişimin hedeflenmesi.
- Belirli alanlarda kamu-özel ortak girişimiyle ihracata yönelik olarak kurulacak yeni sanayi tesislerinin de katkısıyla ihracat içinde yüksek tekno-

loji içeren malların oranının artırılması. Bu tür bir atılım için eğitim sisteminin ilköğretimden yükseköğretime kadar bütün aşamalarının kapsamlı bir reform amacıyla yeniden düzenlenmesi.
- Seçici/selektif nitelikteki bu sanayileşme stratejisinin bir parçası olarak, doğrudan yabancı sermaye politikası oluşturulması.
- Büyüme açısından büyük ve artan önemi[88] ön planda tutularak, teknolojik yeniliğin öncelikli hedef olarak benimsenmesi; Türkiye'nin teknoloji ithal eden bir ülke konumundan kendi ihtiyaçları için uygun teknoloji üreten bir konuma ulaşması için araştırma ve geliştirme harcamalarının hızla artırılması ve etkili araştırma-geliştirme merkezlerinin oluşturulması.[89]

Bu politikaların uygulanabilmesi ve sanayileşmenin yeniden toplumsal gündemin üst sıralarına çıkmasının temel önkoşulu, hiç kuşku yok ki, bu doğrultuda bir siyasal iradenin ortaya çıkmasıdır. İktisat politikalarında başarının bir diğer önkoşulu, dünyadaki gelişmelerin çok yakından izlenmesidir. Bu bağlamda, başarılı ülke deneyimleri, özellikle sanayi politikasının belirlenmesinde, liyakat esasına göre seçilmiş kadrolara sahip uygun kurumsal yapıların önemini göstermiştir. Bu kurumsal yapıların, dünyanın farklı bölge ve ülkelerindeki gelişmeleri tek tek ve günbegün mercek altında tuttukları bilinmektedir. Türkiye'nin de benzer bir yol izlemesinin sayısız yararları vardır.

Bu doğrultuda atılacak ilk adımlardan biri, Türkiye ekonomisi ders kitaplarının ve derslerinin benzer bir dönüşüm içine girmesi olmalıdır. Türkiye ekonomisinin tarihsel süreç içindeki gelişmesini farklı dönemler itibariyle ayrıntılı olarak inceleyen ve son derece yararlı bilgiler sunan çok sayıda çalışma vardır. Bunlar arasında ön plana çıkanlar Boratav (2016), Kazgan (2013), Kepenek (2012), Keyder (1987), Pamuk (2012), Tezel (2015), Yeldan (2004) ve Yentürk'tür (2014). Bu çalışmaların ortak özelliği, ekonomiyi kronolojik bir düzen içinde ancak uluslararası bağlamdan büyük ölçüde kopuk bir biçimde incelemeleridir. Oysa Türkiye ekonomisinin farklı dönemlerindeki gelişmelerin iç ve dış etkenlerle ve aynı dönemde dünyadaki ve özellikle de Türkiye'ye benzer ülkelerdeki[90] gelişmelerle birlikte incelenmesi Türkiye ekonomisinin bütün öğ-

---

88 Teknolojik ilerlemenin ekonomik büyümeye katkısının 1952-68 döneminde Japonya'da % 65, 1955-70 döneminde Güney Kore'de % 56,4 ve 1991-95 döneminde Çin'de % 40 gibi çok yüksek oranlara ulaştığı hesaplanmıştır (Zeng ve Fang, 2014: 1022).

89 Hükümetin, 2016 başında ilan ettiği ve işgücü piyasalarına, hukuk ve vergi sistemine yönelik yeni düzenleme yapılmasını, yatırımların artırılmasını, araştırma-geliştirme harcamaları için vergi kolaylıkları sağlanmasını amaçlayan, ancak amaçlar arasında servet ve gelir dağılımı konularına rastlayamadığımız Eylem Planı'nın ilk sonuçlarını topluca değerlendirmek için yazım tarihinde yeterli verilere sahip değiliz.

90 Örneğin, Türkiye ile Latin Amerika ülkeleri arasındaki benzerlik, ekonomilerinin mevcut konumları, sorunları ve kırılganlıkları açısından dikkat çekmektedir. Latin Amerika ülkeleri de, genelde düşük verimlilik, teknolojik yenilik ve nitelikli işgücü arzı konularındaki tıkanıklıklar, buna bağlı olarak uluslararası değer zincirlerinin dışında kalma ve giderek artan boyutlarda enformel sektör şişkinliği ve yolsuzluklardan bir türlü arındırılamayan yönetim süreçleri gibi son derece önemli sorunların etkisi altındadır (bkz. *The Economist*, 27 Haziran 2015).

rencilerinin küresel bir bakış açısı kazanabilmesi için de gereklidir. Bu yaklaşım, bunun yanında, Türkiye ekonomisine yönelik öğrenme sürecine ve yaşanan dönüşümlerin daha iyi anlaşılmasına da katkı sağlayacak ve gelecekteki gelişme doğrultusuna ilişkin ufuk açıcı ipuçları verecektir.

KAYNAKÇALAR

Akyüz, Y. ve K. Boratav (2003), "The making of the Turkish crisis", *World Development* 31 (9): 1549-66.

Aydın, Z. (2009), 'De-agrarianisation and De-peasantisation: Dilemmas of Neo-Liberal Restructuring in Turkish Agriculture', F. Şenses ve Z. Öniş (der.), *Turkey and the Global Economy: Neo-Liberal Restructuring and Integration in the Post-Crisis Era* içinde, Londra: Routledge.

Aydın, Z. (2010), "Neo-Liberal Transformation of Turkish Agriculture", *Journal of Agrarian Change*, 10(2), s. 149-87.

Benlialper, A., H. Cömert ve G. Düzçay (2015), "2002 Sonrası Türkiye Ekonomisinin Performansı, Karşılaştırmalı bir Analiz", ERC Working Papers in Economics 15/04, Mayıs, http://www.erc.metu.edu.tr/menu/series15/1504.pdf

Boratav, K. (2016), *Türkiye İktisat Tarihi 1908-2009*, 22. baskı, Ankara, İmge.

Boratav, K., F. Şenses ve O. Türel (der.) (2015), *AKP'li Yıllarda Emeğin Durumu*, Bağımsız Sosyal Bilimciler, İstanbul: Yordam.

Buğra, A. (2017), "Sosyal Politika Düşüncesi İçinde Eşitliğin Yeri ve Günümüz Türkiye'sinde Eşitsizlikler", *Kalkınma İktisadının Penceresinden Türkiye'ye Bakmak*, H. Cömert, E. Özçelik ve E. Voyvoda (der.) içinde, İletişim: İstanbul. (Basılacak).

Celasun, M. (2002), 2001 Krizi, Öncesi ve Sonrası: Makroekonomik ve Mali bir Değerlendirme, http://content.csbs.utah.edu/~ehrbar/erc2002/pdf/i053.pdf

Cömert, H. ve S. Çolak (2014), "The Impacts of the Global Crisis on the Turkish Economy and Policy Responses", *ERC Working Papers in Economics*, 14/17, Aralık, http://www.erc.metu.edu.tr/menu/sayfa.php?icerik=14_17&lang=eng&nav=yes

Doğruel, F. ve Doğruel, S. (2003), "Türkiye'de Bölgesel Gelir Farklılıkları ve Büyüme", *İktisat Üzerine Yazılar I, Küresel Düzen: Birikim, Devlet ve Sınıflar, Korkut Boratav'a Armağan* içinde, A.H. Köse,F. Şenses ve E.Yeldan (der.) , İstanbul: İletişim, s. 287-318.

Dorlach, T. (2015), "The prospects of egalitarian capitalism in the global South: Turkish social neoliberalism in comparative perspective", *Economy and Society*, 44:4, s. 519-544.

Ebiri, K. (1980), "Turkish Apertura, Part I", *METU Studies in Development*, 7 (3&4), s. 209-53.

The Economist Intelligence Unit (2016), Country Report Turkey, Temmuz.

Ercan, H. (2007), *Youth Employment in Turkey*, International Labour Office: Ankara.

Ersoy, A. (2014), "Turkey's Protean Regional Policy: Does It Happen on the Ground?", *Middle Eastern Studies*, 50:5, s. 755-774.

Ertugrul, A. ve F. Selçuk (2001), A brief history of the Turkish economy, 1990-2000. *Russian and East European Finance and Trade* 37: 6-28.

Herr, H. ve Z. M. Sonat (2014), "The fragile growth regime of Turkey in the Post 2001 period", *New Perspectives on Turkey*, 51, s. 35-68.

İlkaracan, İ. (2012), "Why so Few Women in the Labor Market in Turkey", *Feminist Economics* 18 (1), Ocak, s. 1-37.

Issawi, C. (1980), "De-Industrialization and Re-Industrialization in the Middle East since 1800", *International Journal of Middle East Studies*, cilt 12, No. 4, Aralık, s. 469-79.

Karaçimen, E. (2015), *Türkiye'de Finansallaşma: Borç Kıskacında Emek*, Sosyal Araştırmalar Vakfı, İstanbul.

Kazgan, G. (2013), *Tanzimattan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi*, Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

Kepenek, Y. (2012), *Türkiye Ekonomisi*, 25. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Keyder, Ç. (1987), *State and Class in Turkey: A Study in Capitalist Development*, Verso: New York.

Koyuncu, M. ve F. Şenses (2004), "Kısa Dönem Krizlerin Sosyoekonomik Etkileri: Türkiye, Endonezya ve Arjantin Deneyimleri", *Çalışma ve Toplum* (3), s. 11-52.

Köse, A.H. ve E. Yeldan (1998), "Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri: 1980-1997", *Toplum ve Bilim*, Yaz, s. 45-67.

Milanovic, B. (2003), "The Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It", *World Development*, 31 (4), s. 667-683.

Mutlu, S. (2011), "The Economic Cost Of Civil Conflict in Turkey", *Middle Eastern Studies*, 47: 63-80.

Okyar, O. (1965) "The Concept of Etatism", *Economic Journal*, (75), s. 99-111.

Öniş, Z. (2009), "Beyond the 2001 financial crisis: The political economy of the new phase of neo-liberal restructuring in Turkey", *Review of International Political Economy*, 16:3, s. 409-432.

Öniş, Z. ve A. B. Güven (2010), "The Global Economic Crisis and the Future of Neoliberal Globalization: Rupture versus Continuity", GLODEM Working Paper Series, 01/2010.

Öniş, Z. ve Kutlay, M. (2013), "Rising Powers in a Changing Global Order: the political economy of Turkey in the age of brics", *Third World Quarterly*, 34:8, s. 1409-1426.

Öniş, Z. ve F. Şenses (2005), "Rethinking the Emerging Post-Washington Consensus: A Critical Appraisal", *Development and Change*, 36 (2): 263-90.Türkçe çevirisi için bkz. F. Şenses (der.) (2009), *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma*, İstanbul: İletişim.

Öniş, Z. ve Şenses, F. (2007), "Global Dynamics, Domestic Coalitions and a Reactive State: Major Policy Shifts in Post-War Turkish Economic Development", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, Cilt 34. No. 2, s. 251-286. Türkçe çevirisi için bkz. F. Şenses (der.) (2009), "Küresel Dinamikler, Ülkeiçi Koalisyonlar ve Reaktif Devlet: Türkiye'nin Savaş Sonrası Kalkınmasında Önemli Politika Dönüşümleri", *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma* içinde, İstanbul: İletişim, s. 705-743.

Pamuk, Ş. (2010), "Economic Growth and Institutional Change in Turkey Before 1980", *Understanding the Process of Economic Change in Turkey* içinde, T. Çetin ve F. Yılmaz (der.), New York. Nova Publishers, s. 3-19.

Pamuk, Ş. (2012), *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.

Pamuk, Ş. (2017), *Son 200 Yılda Türkiye'de ve Dünyada Sağlık ve Eğitim, Kalkınma İktisadının Penceresinden Türkiye'ye Bakmak*, H. Cömert, E. Özçelik ve E. Voyvoda (der.) içinde, İletişim: İstanbul (basılacak).

Rodrik, D. (2012), "The Turkish Economy after the Crisis", *Ekonomi-tek* 1 (1) Ocak, s. 41-61.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (2010), *Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi 2011-2014-Avrupa Birliği Üyeliğine Doğru*, Ankara.

Sönmez, Ü. (2011), *Piyasanın İdaresi: Neoliberalizm ve Bağımsız Düzenleyici Kurumların Anatomisi*, İletişim: İstanbul.

Şenses, F. (1989), *1980 Sonrası Ekonomi Politikaları Işığında Türkiye'de Sanayileşme: Bugün ve Yarın*, V Yayınları, Ankara.

Şenses, F. (1999), "Yoksullukla Mücadele ve Sosyal Yardımlaşmayı Teşvik Fonu", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 26 (3/4), s. 427-451.

Şenses, F. (2012), "Turkey's experience with neoliberal policies since 1980 in retrospect and prospect", Special Issue on Turkey's Experience with Neoliberal Policies and Globalization, *New Perspectives on Turkey No. 47*.

Şenses, F. (2014), "Zor Yıllarda Sanayileşme, 1970'li Yıllar Türkiye Deneyimi", *Modernizmin Yansımaları: 1970'li Yıllarda Türkiye* içinde, R. F. Barbaros ve E. J. Zürcher (der.), Efil Yayınları: Ankara, s. 31-67.

Şenses, F. (2017), "Türkiye Ekonomisinde Neo-Liberal Dönüşümün Arka Planı ve Başlangıcına İlişkin Gözlem ve Değerlendirmeler", F. Barbaros ve E. J. Zürcher (der.) *Modernizmin Yansımaları: 80'li Yıllarda Türkiye* içinde, Efil Yayınevi: Ankara.

Taymaz, E. ve Voyvoda, E. (2012), "Marching to the beat of a late drummer: Turkey's experience of neoliberal industrialization since 1980", *New Perspectives on Turkey*, 47, s. 83-113.

Tekeli, İ. ve S. İlkin (2009), *Savaş Sonrası Ortamında 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı*, İstanbul: Bilge Kültür Sanat.

Tekeli, İ. ve S. İlkin (2014), *İkinci Dünya Savaşı Türkiyesi İktisadi Politikaları ve Uygulamalarıyla*, 2. Cilt, İstanbul: İletişim.

Tekin, A. (2006), "Turkey's Aborted Attempt at Export-Led Growth Strategy: Anatomy of the 1970 Economic Reform", *Middle Eastern Studies*, 42 (1): 133-163.

Tezel, Y. S. (2015), *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)*, İş Bankası Kültür Yayınları, İnceleme-Araştırma Dizisi, Ankara.

Toprak, Z. (2012), *Türkiye'de Milli İktisat*, İstanbul: Doğan Kitap.

Uygur, E. (2001), "Krizden krize Türkiye: 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizleri", *Türkiye Ekonomisi Tartışma Metni*, (2001/01), Türkiye Ekonomi Kurumu, Ankara.

Weiss, L. (1998), *The Myth of the Powerless State*, Ithaca, New York: Cornell University Press.

Weiss, L. (2004), "Developmental States Before and After the Asian Crisis", Perraton, J. ve B. Clift, eds., *Where are National Capitalisms Now?* içinde, Basingstone Hampshire: Macmillan, s. 154-168.

Yeldan, E. (2004), *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi*, Araştırma-İnceleme Dizisi, İletişim: İstanbul.

Yeldan, E. (2017), "1990'lar: Türkiye'nin Kayıp On Yılı", F. Barbaros ve E. J. Zürcher (der.), *Modernizmin Yansımaları: 90'lı Yıllarda Türkiye* içinde, Efil Yayınevi: Ankara.

Yentürk, N. (2014), *Körlerin Yürüyüşü / Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler*, 2. baskı, Bilgi Üniversitesi Yayınları: İstanbul.

Yülek, M. (2016), "Industrial Policies and Outcomes: A Comparison of Pre-liberalized Korean and Turkish Economies", *Journal of Comparative Asian Development*, 15:1, s. 179-200.

Zeng, J. ve Y. Fang (2014), "Between poverty and prosperity: China's dependent development and the 'middle-income trap'", *Third World Quarterly*, 35:6, s. 1014-1031.

MİKROEKONOMİK VE MAKROEKONOMİK KAVRAMLAR: SÖZEL ÖRNEKLER

Kitabın bu bölümünde temel kavramlara ilişkin olarak sözel ve basit işlem gerektiren örneklere ve yanıtlarına yer verilmektedir. Örnekler, mikroekonomi ve makroekonomi ana başlıkları altında ve bunların içinde de iktisada giriş derslerinde bu konuların sıralanışı esas alınarak, yanıtlar ise soruların hemen ardından *italik* olarak verilmiştir.

MİKROEKONOMİK KAVRAMLAR

Genel / Giriş

X ve Y arasındaki ilişki incelenirken *ceteris paribus* sözcükleri ne anlama gelir?
X ve ona bağlı olarak Y değişirken diğer bütün değişkenler sabit kalır.

Aşağıdaki cümlelerden hangisi normatif hangisi pozitif ifadelerdir?
i) Zenginler yoksullara kıyasla daha yüksek oranda vergi vermelidirler.
ii) Düşük ücretler arz edilen emek miktarının azalmasına yol açar.
İlk cümle normatif, ikincisi pozitif ifadelerdir.

Aşağıdaki olayların makroekonominin mi mikroekonominin mi kapsamına girdiğini değerlendiriniz.

a) Mutluistan'da fiyatlar ortalama düzeyi % 25 oranında artarken, Gaddaristan'da toplam işsiz sayısı son iki yılda 3 milyon arttı, işsizlik oranı % 15'e çıktı.
Burada makroekonomik konular olarak enflasyon ve işsizlik ele alınıyor.

b) Pide 43 restoranı işe 10 yeni servis elemanı alıyor, pideleri pişirmek için elektrikle çalışan fırın yerine doğal gazla çalışan fırın kullanmaya başlıyor ve kıymalı pide üretimini azaltma, buna karşılık peynirli pide üretimini artırma kararı alıyor.

Bu restoranın aldığı kararlar mikroekonomi kapsamındadır. Ekonominin geneli değil, tek bir üreticinin kararları söz konusudur. Restoranın daha çok emek kullanmaya başlaması, fırın türünü değiştirmesi 'nasıl üretmeli' sorusu bağlamında üretim metodu seçimiyle, pide türü seçimi ise 'ne üretmeli' ve 'ne kadar üretmeli' sorusu bağlamında kaynakların nasıl kullanılacağı sorusuyla ilgilidir.

c) Çiftçilikle uğraşan Ali Bey, her yıl aile bireyleriyle birlikte 100 ton buğday üretmektedir. Geçtiğimiz günlerde oğullarından birini askere, diğerini bir şirkette şoför olarak çalışmak üzere il merkezine göndermiş, eşine de "bak yeni bir traktör aldım, bütün işleri artık ben tek başına yapacağım, sen artık dinlenmelisin" demiştir.

Burada da emek yoğun bir üretim sürecinden sermaye yoğun bir üretim metoduna geçiş, dolayısıyla mikroekonomik bir konudan söz edilmektedir.

d) 1973 yılında X ülkesinde nüfusun en yüksek gelire sahip % 10'luk kesimi toplam gelirin % 60'ını almaktaydı.

Gelir dağılımına ilişkin bu bilgiler mikroekonominin kapsamında değerlendirilebilir.

Fırsat Maliyeti / Üretim Olanakları Eğrisi

Bütün kaynakların yalnız iki malın üretimine tahsis edildiği/ayrıldığı bir üretim olanakları eğrisi düşünelim. Bu mallardan birinin üretim miktarı artırılırken diğer malın üretim miktarının sabit kalması üretim olanakları eğrisi açısından ne anlama gelir?

Anılan üretim bileşimi, üretim olanakları eğrisinin üzerinde değil, içinde olmalıdır. Örneğin kaynakların tamamı kullanılmadığı için diğer malın miktarı düşürülmeden (fırsat maliyeti oluşturmaksızın) diğer malda üretim artışı sağlanabilmiştir.

Üretim olanaklarının iki mal arasında doğrusal bir ilişkiyi (eğim sabit) göstermesi fırsat maliyeti açısından ne anlama gelir?

Fırsat maliyetinin (üretim olanakları eğrisinin eğimi) sabit olduğunu, üretim faktörlerinin birbirinin yerine aynı oranda ikame edilebileceğini gösterir. Oysa üretim faktörleri gerçek yaşamda farklı nitelikler taşır ve her malın üretimine aynı ölçülerde katkıda bulunamazlar. Örneğin üretim olanakları eğrisinin bir ekseninde ekmek diğerinde gömlek olsun. Ekmek üretiminde kullanılan üretim faktörleri (örneğin fırıncı) gömlek üretiminde kullanılan bir üretim faktörünün (örneğin terzi) işini aynı verimlilikte yapamaz. Bu yüzden üretim olanakları eğrisi orijine (başnoktaya) aşağıya iç bükey (eğim-dolayısıyla fırsat maliyeti giderek artıyor) bir görünümdedir.

Fırsat maliyeti kavramının iktisatta çok yaygın bir kullanım alanı vardır. İktisat politikaları uygulamalarında fırsat maliyeti ne anlama gelir?

İktisat politikası uygulayıcıları her zaman bütün amaçlarını aynı zamanda gerçekleştiremezler, politikaların sonuçları arasında sık sık ödünleşmelere rastlanır. Örneğin, işsizlikle mücadele için genişletici para politikası uyarınca faiz oranlarının düşürülmesi, ekonomide talep canlanması yaratıp işsizliğin azalmasına katkıda bulunurken enflasyonun artmasına yol açabilir. Bu durumda enflasyondaki artış, işsizlikle mücadele politikalarının fırsat maliyeti olarak değerlendirebilir.

Aşağıdaki olaylar bütün kaynaklarını X (tarımsal ürünler-yatay eksen) ve Y (sanayi ürünleri-dikey eksen) malları üretimi için kullanan bir ülkenin üretim olanakları eğrisini nasıl etkiler?

a) Ülkenin büyük bir bölümünde meydana gelen sel felaketi çok sayıda can kaybına ve tarım alanlarında büyük hasara yol açtı.

Can kayıpları (emek) büyük olasılıkla her iki sektörü de etkilemiş olabileceği için ekonominin azalan kaynakları üretim olanakları eğrisinin sola (içe) kaymasına neden olacaktır. Sel felaketinin yol açtığı yıkım tarım sektörünü daha fazla etkilemiş olabileceği için sola kayış yatay eksende daha fazla olacaktır.

b) Hükümet bütün çalışanlar için emeklilik yaşını 60'tan 65'e çıkardı.

Ekonominin sahip olduğu kaynaklarda (emek) artış anlamına gelen bu karar sonucunda üretim olanakları eğrisi sağa (dışa) doğru kayar. Emeklilik hakkına sahip çalışanlar tarıma kıyasla sanayide daha yoğun olduğu için sağa doğru kayış dikey eksende daha fazla olacaktır. Üretim olanakları eğrisinin sağa kayması eskiden üretilemeyen bazı mal ve hizmet bileşimlerinin üretilebilir duruma gelmesi anlamı taşır.

c) Araştırma Geliştirme harcamalarındaki hızlı artış sonucunda, ülkede bilgi ve iletişim teknolojileri alanı başta olmak üzere kapsamlı bir teknolojik gelişme ve yenilik hamlesi etkili oldu.

Bu olay da bu sorunun b şıkkında verilen yanıta çok benzer bir durum ortaya çıkaracaktır. Teknolojik yenilik hamlesinin sanayi üretimini daha faza etkileyeceği varsayımı altında üretim olanakları eğrisindeki sağa kayma dikey eksende daha belirgin olacaktır.

d) Tahıl ürünleri üretiminde, önemli üretim artışlarına yol açan yeni tohumlar kullanılmaya başlanmıştır.

Bu durumda üretim olanakları eğrisi yine sağa kayacak ancak dikey eksende çok büyük olasılıkla hiçbir değişiklik olmazken yatay eksende artış olacaktır.

e) Hükümetin sanayi işletmelerinin ödediği kurumlar vergisi oranlarını önemli ölçüde artırması firmaların eskiyen makine ve diğer araç gereçlerini yenilemek için yatırım yapmalarını engellemiştir.

Bu durumda sanayi sektöründe sermaye miktarı azalacağı için üretim olanakları eğrisi yatay eksende aynı kalırken dikey eksende içe (sola) doğru kayacaktır. Bu durum ülkenin eskiden üretebildiği ürün bileşimlerinin bir bölümünü artık üretemez hale gelmesi anlamı taşımaktadır.

f) Ülkenin bir bölgesinde, kısa sürede kullanıma açılabilecek önemli petrol kaynakları tespit edildi.

Enerji, sanayi sektörü için daha fazla olmak üzere her iki sektör için de önemli bir kaynaktır. Üretim olanakları eğrisi dikey eksende daha çok olmak üzere sağa doğru kayacaktır.

g) Az gelişmiş ülkelerden yükseköğrenim görmek için ABD'ye giden öğrencilerin en başarılı olanlarının yaşamlarını ABD'de sürdürme kararı aldıkları bilinmektedir. ABD, gelişmiş ülkelerden de yüksek vasıflı göçmen çekmektedir.

Gelenlerin tamamına yakınının tarım dışı sektörlerde çalıştığı düşünülecek olursa, üretim olanakları eğrisinin ABD'de çok büyük ölçüde dikey ekseni etkileyecek biçimde sağa kayması beklenir. Göç veren ülkeler için ise bunun tersi söz konusu olup bu eğrinin aynı şekilde sola (içe doğru) kayması beklenir.

Arz-Talep-Esneklik

"Talep artarsa fiyat yükselir." Fiyat artarsa talep edilen miktar düşer." Bu iki cümlenin birbiriyle neden çelişmediğini açıklayınız?

Birinci cümle, talebin arttığını (talep eğrisinin sağa kaydığını) ve bu yüzden denge fiyatının arttığını gösteriyor. İkinci cümle ise, diğer her şey sabitken, fiyattaki bir artış nedeniyle talep edilen miktardaki düşüşü (aynı talep eğrisi üzerinde bir noktadan diğer bir noktaya hareketi) ifade ediyor..

Aşağıdaki iki cümleden hangisinde talep sözcüğü yanlış kullanılmıştır?

Kahve fiyatı artınca kahve talebi düşer. Kahve fiyatı artınca çay talebi artar.

Bu cümlelerden ilkinde kahve fiyatındaki bir artış sonucunda kahvenin talep edilen miktarındaki düşüşten (kahvenin talep eğrisi üzerindeki hareketten) söz edilmektedir. İkincisinde ise bir ikame malının (kahve) fiyatındaki artışın çay talebini artırmasından (çay talep eğrisi sağa kayıyor) bahsediliyor. İlk cümledeki kullanım yanlıştır; talebi yerine talep edilen miktarı düşer, denmeliydi.

Üniversite öğrencilerine sağlanan bursların sayı ve miktarındaki bir artışın etkilerini arz-talep modeli kapsamında yorumlayınız.

Maddi olanaksızlıklar nedeniyle üniversiteye gidemeyen gençler, bursların miktar ve sayısındaki artış karşısında üniversite eğitimi talebinde bulunmaya başlayacaklarından üniversite eğitimine talep artacaktır.

Margarin ve tereyağı ikame malları ise, tereyağının arzındaki artıştan margarin talebi nasıl etkilenir?

Tereyağı arzındaki artış (arz eğrisi sağa kayıyor) tereyağı fiyatının düşmesine neden olur. Tereyağı fiyatındaki düşüş de margarin talebinin düşmesine (talep eğrisi sola kayıyor) yol açar.

Uçak bilet fiyatları düştükçe valiz talebinin artması bu ikisi arasında nasıl bir ilişki olduğunu gösterir?

Tamamlayıcı bir ilişki söz konusudur.

Buğday fiyatlarındaki artış karşısında, daha önce arpa ekilen tarlalara buğday ekilmeye başlandı.

Buradaki örtülü varsayım buğday fiyatlarının arpa fiyatlarına kıyasla daha yüksek oranda yükselmiş olması, yani buğday ve arpa göreli fiyatının buğday lehine değişmiş olmasıdır. Bu iki ürün üretimde de ikame malıdır. Dolayısıyla aynı üretim faktörleri kullanılarak iki ürünü de üretmek mümkündür. Yukarıdaki cümle, üretim faktörü sahiplerinin göreli fiyat değişikliği sonrasında (diğer her şey sabitken) buğday üretmenin arpa üretmeye kıyasla daha kârlı olduğu sonucuna varıp arpa üretimini azaltıp kaynak kullanımlarını daha fazla buğday üretme doğrultusunda yeniden düzenlediklerini ifade ediyor.

Antalya-Mersin bölgesindeki çetin kış koşulları ve don olayı narenciye üretiminin önemli ölçüde düşmesine neden oldu. Birçok diğer kentte olduğu gibi Ankara'da da narenciye fiyatları önemli ölçüde yükseldi. Arz eğrisinin yukarı doğru eğimli olması, fiyatla miktarın aynı yönde (üretim düşünce fiyatın düşmesi) hareket etmesini gerektirirken, bu örnekte fiyat ve miktarın ters yönde hareket etmesi nasıl açıklanabilir?

Arz eğrisi, diğer her şey sabitken fiyat değiştikçe arz edilen miktarın fiyatla aynı yönde değiştiğini, arz eğrisi üzerinde bir hareketi gösterir. Örnek olayda ise arz eğrisinin sola kayması (arzın düşmesi) söz konusudur. Talep eğrisi sabitken arzın sola kayması denge fiyatının yükselmesi denge miktarının ise düşmesi anlamına gelir. Örnek olay bu durumu göstermektedir.

Aşağıda dört farklı piyasaya ve bu piyasaları etkileyen olaylara ilişkin bilgilere yer verilmiştir. Bu olayların, anılan piyasalarda denge fiyatı ve denge miktarı üzerindeki olası etkilerini (artar/düşer/aynı kalır/sonuç belirsiz vb.) belirtiniz.

	Piyasa	
A	Çay	Kahve fiyatları düşüyor ve çayın sağlığa zararlı olduğuna ilişkin raporlar yayımlanmaya başlıyor.
B	Dizüstü bilgisayar	Dizüstü Bilgisayar Normal Mal-piyasada ortalama gelir artıyor, dizüstü bilgisayar fiyatlarının yakın gelecekte artacağı yolunda yaygın bir bekleyiş var, dizüstü bilgisayar piyasasında çalışanların ücretleri düşüyor.

C	Portakal	Portakal bu piyasada düşük mal, gelir artıyor, kara kış narenciye üretim merkezlerinden bu piyasaya portakal sevkiyatını olumsuz etkiliyor.
D	Kahve	Araştırmalar kalp rahatsızlıklarını kahve tüketimiyle ilişkilendirmeye başlıyor.

a) *İki olay da talep eğrisiyle ilgilidir. Kahve, çay için ikame malıdır. Kahvenin fiyatının düşmesi çayın talep eğrisinin sola kaymasına (çay talebi düşüyor) neden oluyor. Çaya ilişkin sağlık söylentileri de çaya yönelik tüketici tercihlerini olumsuz etkilediği için bu olay da çay talebinin düşmesine neden oluyor. Arz eğrisi sabitken, talep eğrisinin bu iki olay sonucunda da sola kayması çayın denge fiyatının ve denge miktarının düşmesine yol açıyor.*

b) *Burada ilk ikisi talebi, sonuncusu arzı etkileyen üç olay var. Piyasada ortalama gelirin artması dizüstü bilgisayar talebinin artmasına (dizüstü bilgisayar normal mal), bu malın fiyatının yakın gelecekte artma beklentisinin de mevcut durumda talebin artmasına yol açması beklenir. Bu malın üretiminde çalışanların ücretlerinin düşmesi ise arzın artmasına neden olur. Talep artışları, bu malın denge fiyat ve denge miktarının artmasına yol açarken, arz artışı denge fiyatının düşmesine, denge miktarının ise artmasına yol açar. Bu durumda her üç olay da denge miktarının artmasına yol açtığı için denge miktarının artacağı, buna karşılık denge fiyatının durumunun belirsiz olduğu söylenebilir. Talebi etkileyen olaylar arzı etkileyen olaya göre daha güçlüyse denge fiyatının yükselmesi, arzı etkileyen olay görece daha güçlüyse denge fiyatının düşmesini bekleyebiliriz.*

c) *Birinci olayın talebi, ikinci olayın ise arzı etkilemesi beklenir. Gelir artışı düşük mal için talebin düşmesi, ulaşım zorlukları da arzın azalması anlamına gelir. Talep düştüğünde (talep eğrisi sola kayıyor) denge fiyatı ve denge miktarı düşer, arz düştüğünde denge fiyatı yükselir, denge miktarı düşer. Bu durumda denge miktarının düşeceği, denge fiyatının durumunun ise belirsiz olduğu söylenebilir. Talebi belirleyen olay arzı belirleyen olaya göre daha güçlüyse fiyat düşer, arzı belirleyen olay daha güçlüyse fiyat yükselir.*

d) *Talep sola kayar, denge fiyatı ve miktarı düşer.*

Dizüstü bilgisayarlara olan talep hızla arttığı halde fiyatlarının genelde giderek düşmesini nasıl açıklayabiliriz?

Ortalama gelir, nüfus ve tüketim tercihlerindeki artış bu ürüne karşı talepte önemli bir artış meydana getirmiştir. Bu durum (talep artışı-talep eğrisinin sağa kayması), tek başına ele alındığında piyasada denge fiyatının ve denge miktarının artmasına neden olur. Oysa fiyatlar düşmektedir. Herhangi bir piyasadaki değişiklikleri arz ve talepteki değişiklikler birlikte belirler. Bu nedenle, dizüstü piyasasında talebi belirleyen unsurlar yanında arzı belirleyen unsurlar da dikkate alınmalıdır. Dizüstü bilgisayar üretiminde kısa sürede gerçekleştirilen çok hızlı teknolojik gelişme maliyetlerin düşmesine, arzın artmasına (arz eğrisi sağa kayıyor) yol açmıştır. Arz artışı tek başına alındığında, denge fiyatının düşmesine denge miktarının artmasına neden olur. Her iki etki denge miktarının artmasına yol açar. Talep

ve arz etkileri birlikte değerlendirildiğinde denge fiyatının düşmesi arz etkisinin talep eğrisine kıyasla baskın olmasıyla (arzın sağa kayması talebin sağa kaymasından daha belirgin) açıklanabilir.

Türkiye'de uçak bilet fiyatlarının genel bir eğilim olarak düşmesini arz-talep modelini kullanarak nasıl açıklayabiliriz?

Bir önceki örnekte olduğu gibi arz ve talep unsurlarını birlikte değerlendirmemiz gerekir. Diğer birçok etmen yanında, havayoluyla seyahate olan talep artışı karşısında arzın daha fazla artmış olmasıyla, yani arz artışından kaynaklanan fiyat düşüşünün talep artışından kaynaklanan fiyat arışına baskın çıkması söz konusu olmuş olabilir. Arz ve talep artışları da yolcu sayısındaki (denge miktarındaki) artışı açıklamaktadır.

Yeni üniversitelerin kurulduğu kentlerde ev kiraları neden artıyor?

Yeni kurulan üniversiteler, bu kentlerde öğrenci sayısının artması sonucunda kayda değer ölçülerde nüfus artışına neden olmuştur. Toplam nüfus, talebi belirleyen unsurlardan biri olduğu için, kiralık ev talebinin artması ve ev kiralarının yükselmesi beklenir. Ancak aynı dönemde o kentlerde hızlı bir yeni konut inşaat hamlesi görülmüşse (konut arzı artmış, kiralık konut arz eğrisi sağa kaymışsa) ev kiralarına ne olacağı talep ve arz artışının göreli büyüklüğüne göre belirlenecektir.

Bir piyasada denge miktarında büyük bir artış olurken denge fiyatının sabit kalmış olmasını nasıl açıklayabiliriz?

Arz ve talep artmış (arz ve talep eğrileri sağa kayıyor) olabilir. Arzdaki ve talepteki artış denge miktarını artırıcı yönde etkili olur. Oysa arzdaki artış, fiyatın düşmesine, talepteki artış ise yükselmesine neden olur. Fiyat, iki etkinin farklı yönlerde olması ve birbirini dengelemesi nedeniyle sabit kalmış olabilir.

Araştırmalar sigara tüketimiyle kansere yakalanma riski arasında yakın bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Sigara piyasası açısından bu araştırmaların olası sonuçları nelerdir?

Sigara talebinin azalması (talep eğrisi sola kayıyor) sonucunda arz eğrisi üzerinde bir hareketlenme sonucunda denge fiyatının ve miktarının düşmesi beklenir.

Marul ve domatesin tamamlayıcı mallar olduğunu, yoğun yağışlar sonunda oluşan sellerin marul üretimini önemli ölçüde azalttığını varsayalım. Bu durum domates piyasasını nasıl etkiler?

Marul arzındaki düşüş (arz eğrisi sola kayıyor), marul fiyatlarını artırırken domates talebini düşürür. Domatesin denge fiyatı ve miktarı düşer.

A ve B mallarının sadece tüketiciler açısından tamamlayıcı mallar olduklarını ve iki malın talep eğrilerinin aşağıya doğru, arz eğrilerinin ise yukarı doğru

eğimli olduklarını ve A malının üretiminde kullanılan üretim faktörlerinin fiyatlarında önemli bir düşüş olduğunu varsayalım. Bu durumda A ve B mallarının fiyatları nasıl bir gelişme gösterir?

A malının arzı artacağı (arz eğrisi sağa kayıyor) için fiyatı düşer. Bu nedenle, tamamlayıcı bir mal olan B malının talebi artar, fiyatı yükselir.

Deri kemer ve deri ayakkabının sadece üretimde ikame mallar olduklarını varsayalım. Deri kemer talebindeki bir artış ayakkabı arzını nasıl etkiler?

Bu örnek, iki malın tüketimde olduğu gibi üretimde de ikame mallar olabileceğini, bu örnekte ayakkabı üreten bir firmanın mevcut kaynaklarıyla deri kemer de üretebileceğini göstermektedir. Talepteki artış, deri kemer fiyatlarının artmasına neden olur, firma ayakkabı yerine daha fazla deri kemer üretmeye başlar. Ayakkabı arzı azalır (arz eğrisi sola kayar), ayakkabı fiyatı yükselir.

Esneklik

Bir malın talep esnekliğini belirleyen ana etmenler nelerdir?

– Bir malın yerine kullanılabilecek (ikame edilebilecek) ne kadar çok mal varsa o malın talep esnekliği o kadar yüksek olur. Meyve ve balık çeşitleri bu konuda iyi bir örnektir. Diğer her şey sabitken, bir meyvenin (örneğin elmanın) fiyatı belirli bir yüzde oranda yükselirse, tüketiciler diğer meyvelere (örneğin armut, portakal) yöneleceği için elmanın talep edilen miktarında fiyatındaki yüzde artıştan daha büyük (yüzde) oranda düşme meydana gelir. Bu durum elma talebinin esnek olduğunu gösterir.

– Bir mal ne kadar dar/özellikli (spesifik) olarak tanımlanırsa esneklik o kadar yüksek olur. Örneğin, istavrit balığının esnekliği, ikame edilecek/yerine kullanılabilecek mezgit, hamsi vb. birçok farklı balık türü olduğu için) genel olarak tanımlanan balığın esnekliğinden daha yüksek olacaktır.

– Fiyat değişikliğinden sonra geçen zamanın uzunluğuna bağlı olarak da esneklik artar. Örneğin, 1970'li yıllarda dünya petrol fiyatlarındaki çok yüksek oranlı artış, birçok ülkede benzin başta olmak üzere petrol ürünlerinin talep edilen miktarında azalmaya neden olmuştur. Fiyattaki yüzde artışın talep edilen miktarda yarattığı yüzde düşüş (esneklik) zaman içinde daha fazla olmuştur. Tüketiciler çok benzin tüketen büyük arabalardan zaman içinde küçük arabalara, apartmanlarını mazotla ısıtanlar ise kömüre dönmüşlerdir. Tüketicilerin fiyat artışına tepkileri zaman içinde daha belirgin hale gelmiştir.

– Toplam tüketim içinde daha büyük paya sahip malların esnekliği daha yüksek olacaktır. Örneğin, tuz bir ailenin toplam harcamalarında önemli bir paya sahip olmadığı için tuzun fiyatında meydana gelen belirli bir yüzde orandaki artış tuzun talep edilen miktarında kayda değer bir değişiklik meydana getirmeyecektir. Öte yandan, örneğin et ve giyim eşyası fiyatlarındaki artışın talep edilen miktar üzerinde daha büyük bir etki yaratması beklenebilir. Yani etin ve giyim eşyalarının talep esnekliği tuza kıyasla daha yüksek olacaktır.

– Lüks sayılan malların esnekliği gerekli mallara/temel ihtiyaç mal ve hizmetlerine kıyasla daha yüksektir. Lüks tanımı ülkeden ülkeye ve zamana göre değişebilir ancak örneğin sinema biletlerinin veya çikolatanın talebinin fiyat esnekliğinin genelde ekmek, peynir, ilaç gibi malların veya şehir içi ulaşım (otobüs/dolmuş) hizmetlerinin talebine kıyasla daha yüksek olması beklenir..

Aşağıdaki örnek, fiyat esnekliği-fiyat ve toplam hasılat arasındaki ilişkinin açıklanmasına yöneliktir. Örneğin, talep esnekse (esneklik katsayısı 1'den büyük), fiyattaki belirli bir yüzde artış, talep edilen miktarda kendinden daha büyük oranda bir azalma meydana getireceği için toplam hasılat (Toplam hasılat = fiyat × miktar) düşecektir. Tabloda '?' ile belirtilen kutuları doldurunuz.

İpucu: Talep eğrisi aşağı doğru eğimli olduğu (fiyat ve talep edilen miktar ters yönde hareket ediyor) için talebin fiyat esnekliği eksi değer almaktadır. Buna karşın birçok iktisada giriş kitabında olduğu gibi, burada da artı değerli olarak gösterilmiştir. Yanıtlarda buradaki esneklik katsayısının aslında eksi değerli olduğu, yani fiyatla talep edilen miktar ilişkisinin ters yönlü olduğu akılda tutulmalıdır.

	Fiyat esnekliği	*Fiyattaki değişiklik (%)*	*Toplam hasılatta değişiklik*
(a)	2	Artış	?
(b)	1	Azalış	?
(c)	?	Artış	Değişmiyor
(d)	0	Azalıyor	?
(e)	0,5	?	Artıyor
(f)	?	Azalıyor	Azalıyor

a) Azalır b) Değişmez c) 1 d) Azalır e) Artıyor f) 1'den küçük

Aşağıdaki tabloda, bazı mallar için talebin fiyat esnekliği verilmiştir. Belirtilen fiyat değişiklikleri sonucunda toplam hasılatın ne yönde değişeceğini belirtiniz.

Mal	*Fiyat esnekliği*	*Fiyat değişikliği*	*Toplam hasılat değişikliği*
Patates	0,3	Düşüyor	*Düşer*
Sigara	0,5	Artıyor	*Artar*
Ayran	1,0	Artıyor	*Aynı kalır*
Elektrik	1,3	Düşüyor	*Artar*
Otomobil	2,1	Artıyor	*Düşer*

Aşağı doğru eğimli bir doğrusal talep eğrisi üzerinde hareket ettiğimizde fiyat esnekliği nasıl ve ne yönde bir değişiklik gösterir?

Fiyat yükseldikçe esneklik yükselir.

Talep eğrisi, esneklik katsayısının 1 olduğu noktadaysa, arz eğrisinin yukarı (sola) doğru kayması sonucunda (arz düşüyor) toplam hasılat ne yönde değişir?

Arz eğrisinin bu yönde kayması sonucunda denge fiyatı yükselir, denge miktarı düşer. Yeni denge fiyatı talep eğrisinin esnekliğin 1'den büyük (esnek) olduğu bö-

lüme denk düştüğü için, fiyattaki belirli bir (%) artış kendinden daha büyük oranda (%) düşüş meydana getireceği için toplam hasılat azalır.

Ankara'da taksi ve dolmuş ücretlerine yapılan zam sonucunda taksiciler, hasılatlarının düşeceği, dolmuşçular ise artacağı beklentisi içine girmişlerdir. Bu durumu talep esnekliği kavramı çerçevesinde yorumlayınız.

Taksi hizmetlerine olan talep esnekse (fiyat esnekliği>1) belirli bir oranda (%) fiyat artışı talep edilen miktarda kendinden daha büyük oranda (%) düşüş meydana getireceğinden toplam hasılat düşer. Öte yandan, dolmuş hizmetlerine talep esnek değilse (fiyat esnekliği<1) fiyattaki belirli bir orandaki (%) fiyat artışı miktarda kendisinden daha düşük (%) oranda düşüş meydana getireceğinden toplam hasılat artar.

Kahvenin fiyatının % 50 oranında artması sonucunda kahve satış miktarının % 25 oranında düşmesini, buna karşılık çayın satış miktarının % 25 artmasını esneklik kavramı çerçevesinde açıklayınız.

Kahve talebinin fiyat esnekliğinin düşük olduğu (0,5<1), ayrıca kahve ve çayın (çapraz esneklik katsayısı = + 0,5) ikame malı olduğu anlaşılmaktadır.

Doğu Anadolu bölgesinde geçmiş yıllarda yapılan yatırımlar sonucunda Türkiye'de et üretiminde kayda değer bir artış olduğunu, Türkiye'nin et ihracatı ve ithalatı yapmadığını varsayalım. Üretimdeki bu artış sonucunda et fiyatlarının düşmesi Türkiye'de et için harcanan paranın (meblağın) arttığı anlamına gelir mi?

Et üretimindeki artış arz eğrisinin sağa kayması ve denge fiyatının düşmesi anlamına gelir. Fiyatın % 20 oranında düştüğünü varsayalım. Et için ne kadar para harcanacağı et talebinin mevcut fiyatlardaki esnekliğine bağlıdır. Bu talep esnekse, fiyattaki % 20'lik azalış talep edilen miktarda bundan daha büyük (örneğin % 30) bir artış meydana getireceğinden et için harcanan para artmış olacaktır. Talep esnek değilse fiyattaki % 20'lik azalış kendinden daha düşük oranda (örneğin % 10) bir artış meydana getireceği için harcanan toplam miktar düşecektir.

Sağlık hizmetlerine yönelik talebin gelir esnekliğinin 1 olduğunu varsayalım. Bu durumda bu hizmete olan talebin gelirdeki değişiklikten ne yönde etkilenmesi beklenir?

Gelirdeki belirli (%) orandaki değişiklik, sağlık hizmetlerine olan talep miktarını aynı yönde ve aynı % oranda etkileyecektir.

Çay ve simit satan bir pastanede bir bardak çayın fiyatının % 50 arttığını, bunun sonucunda çay ve simit satışlarının % 25 oranında düştüğünü varsayalım. Bu gelişmeleri esneklik kavramını kullanarak yorumlayınız.

Çay talebi esnek değil. Esneklik katsayısı % 25/ % 50 = 0,5<1. Çay ve simit tamamlayıcı mal. Zira çayın fiyatı artınca simidin talep edilen miktarı düşüyor. Çap-

raz esneklik katsayısı = simidin talep edilen miktarındaki % değişiklik/çayın fiyatındaki % değişiklik = –% 25/ % 50 = – 0,5. Bu katsayının – işareti çay ve simidin tamamlayıcı mallar olduğunu gösteriyor.

Farklı mallar için talebin fiyat, gelir ve çapraz esnekliğine ilişkin bilgiler aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Mal	*Fiyat esnekliği*	*Gelir esnekliği*	*Fiyatı Değişen diğer mal*	*Çapraz esneklik*
Margarin	0,25	0,35	Tereyağı	0,45
Tost	2,6	1,9	Ayran	–2,1
Çay	0,25	–	Şeker	–0,27
Ekmek	0,18	–0,23	–	–

a) Bu örnekte verilen bilgilere göre hangi mallar normal hangileri düşük maldır?

Gelir esnekliği kolonuna bakarak margarin ve tostun normal, ekmeğin ise düşük mal olduğu söylenebilir.

b) Hangi mallar tamamlayıcı hangileri ikame malıdır?

Margarin-tereyağı ikame mallar, tost-ayran, çay-şeker tamamlayıcı mallardır.

c) Hangi malların talebi esnek (fiyat esnekliği), hangilerininki esnek değildir?

Malın kendi fiyatına göre tost esnek, margarin, çay ve ekmek esnek olmayan talebe sahiptir.

d) Ekmeğin fiyatı yükseldiğinde ekmek üreticilerinin toplam hasılatı ne yönde değişir?

Artar.

e) Şekerin fiyatının % 2 oranında düşmesinden çayın talep edilen miktarı ne kadar etkilenir?

2 × – 0,27 = – 0,54. Tamamlayıcı mal oldukları için çayın talep edilen miktarı (% 0,54) oranında artar.

Sigara talebinin esnekliğinin çok düşük (<1), arzının esnekliğinin ise çok yüksek (>1) olduğunu varsayalım. Sağlıkla ilgili kaygılar nedeniyle sigara talebinin azaldığını (talep eğrisi sola kayıyor) varsayalım. Talepteki bu azalma denge fiyatını mı miktarını mı daha çok etkiler?

Denge miktarı da denge fiyatı da azalır, ancak miktardaki azalma fiyattaki azalmadan daha büyük olur.

Arz eğrisinin, aşağıya doğru eğimli bir doğru olan talep eğrisini tam orta noktasında kestiğini varsayalım. "Bu durumda arz eğrisi sağa da kaysa sola da kaysa satış hasılatı düşecektir" cümlesini yorumlayınız.

Talep eğrisinin orta noktasında esneklik katsayısı 1, yukarı bölümlerinde 1'den büyük, aşağı bölümlerinde ise 1'den küçüktür. Arz eğrisi sola kaydığında denge fiyatı yükselecek, miktarı düşecektir. Bu bölgede esneklik katsayısı 1'den büyük olduğu için miktardaki % düşüş fiyattaki % artıştan büyük olacağı için toplam hasılat (fiyat x miktar) azalacaktır. Arz eğrisi sağa kaydığında denge fiyatı düşecek denge miktarı artacaktır. Bu bölgede esneklik katsayısı 1'den küçük olduğu için miktardaki (%) artış fiyattaki (%) düşüşten daha küçük olacağı için toplam hasılat yine düşecektir.

Buğday talebinin fiyat esnekliğinin düşük (<1) olduğunu ve olumsuz hava koşulları nedeniyle buğday üretiminin o yıl önemli ölçüde azaldığını varsayalım. Bu durumun buğday piyasasında dengeyi ve buğday üreticilerinin toplam hasılatlarını ne yönde etkilemesi beklenir?

Arz eğrisi sola kayar, denge fiyatı yükselir, denge miktarı düşer. Talep eğrisi düşük esnekliğe sahip olduğu için fiyattaki % artış, miktardaki % düşüşten daha büyük olduğu için üreticilerin toplam hasılatı (fiyat x miktar) artar.

A malının gelir esnekliği – 0,7, A malıyla B malı arasındaki çapraz esneklik ise – 0,6'dır. Bu esneklik katsayıları size ne ifade etmektedir?

A malı düşük maldır. A ve B malları tamamlayıcı mallardır.

Şehirlerarası otobüs hizmetlerine olan talebin gelir esnekliğinin 0,5 olduğunu varsayalım. Diğer her şey sabitken gelir düştüğünde şehirlerarası otobüs şirketlerinin toplam hasılatında nasıl bir gelişme olur?

Talebin gelir esnekliğinin düşük olduğu normal bir maldan (hizmetten) bahsediyoruz. Gelir düştüğünde talep sola kayacak, fiyat ve miktar birlikte düşeceği için toplam hasılat (fiyat × miktar) da düşer.

X ve Y malları arasındaki çapraz esneklik katsayısının 1,5, X ve Z malları arasındaki çapraz esneklik katsayısının ise 4,5 olduğunu varsayalım. Bu mallar arasındaki ilişkiyi nasıl yorumlayabilirsiniz?

Çapraz esneklik katsayılarının işareti + olduğu için X ve Y malları ve X ve Z malları ikame (birbirinin yerine kullanılabilir) mallarıdır. X ve Z malları arasında ikame ilişkisi çok daha güçlüdür.

Petrol fiyatlarındaki artış Türkiye'de petrol üretiminde herhangi bir artış meydana getirmemişse, diğer her şey sabitken bu durum arz esnekliği açısından ne anlam ifade eder?

Fiyattaki belirli bir (%) artışın arz edilen miktarda herhangi bir artışa yol açmamış olması arz esnekliğinin 0 olduğuna işaret eder.

Hükümet, elektrik tüketimini % 10 azaltmak istiyor ve elektrik talep esnekliğinin – 0,5 olduğunu biliyor. Bu durumda elektrik fiyatlarında nasıl bir ayarlama yapmalıdır?

Esneklik katsayısı = – 0,5 = Miktarda % değişiklik/ fiyatta % değişiklik = –%10/ fiyatta % değişiklik. Hükümet elektrik fiyatlarını % 20 oranında artırmalıdır.

Diğer her şey sabitken, kalem üreten bir firmanın belirli bir tür kalemin piyasa fiyatının 0,50 TL'den 0,60 TL'ye çıkması karşısında üretimini % 20 oranında artırmış olması arzın yay esnekliği açısından ne anlam taşır?

(Orta nokta esasına göre) arzın yay esnekliği = Arz edilen miktarda % değişiklik/Fiyatta % değişiklik = %20/0,10/1.10/2 = %20/%18>1. Miktardaki % artış fiyattaki % artıştan az da olsa yüksektir. Arz esnektir (>1), Yüzde hesabı orta nokta esasına göre yapılmazsa, fiyattaki ve miktardaki % değişiklik oranı birbirine eşit (% 20) olacağı için esneklik katsayısı 1 olacaktır.

Bir malın talebinin gelir esnekliğinin – 0,5 fiyat esnekliğinin 0,8 olduğunu varsayalım. Gelir ve fiyat % 1 oranında artarsa bu malın talep edilen miktarında nasıl bir değişiklik olur?

Gelir esneklik katsayısı 0'dan küçük olduğuna göre bu düşük bir maldır. Gelir % 1 artarsa talep edilen miktar % 0,5 oranında düşer. Öte yandan fiyat % 1 artarsa talep edilen miktar % 0,8 oranında düşecektir. Talep edilen miktarın % 1,3 (0,5 + 0,8) oranında düşmesi beklenir.

Gelirde belirli bir oranda artış olduğu halde kahvenin talep edilen miktarının aynı kalmasını esneklik açısından nasıl yorumlayabilirsiniz?

O piyasada kahve talebinin gelir esnekliği sıfır olmalıdır.

Toplam hasılatını artırmak isteyen bir sinema yöneticisi 12 TL olan bilet fiyatlarını akşam saatlerindeki (19.00-21.30) film gösterimleri için 20 TL, öğleden sonraki (14.00-16.30) gösterimler için ise 8 TL olarak belirlemiştir. Bu yönetici esnekliklerle ilgili nasıl bir değerlendirme yapmış olabilir?

Akşam saatlerinde talebin öğleden sonraya kıyasla daha az esnek olduğunu düşünmektedir. Fiyat 20 TL'ye çıkmıştır ama akşam saatlerindeki seyircilerin bu fiyata karşı fazla duyarlı olmayacakları (çok fazla seyirci kaybetmeyeceğini), oysa öğleden sonraki seyircilerin (örneğin, öğrenciler) düşük fiyata çok daha duyarlı olacaklarını ve fiyat düşünce seyirci sayısında büyük artış olacağını hesap etmiş olabilir. Yöneticinin bu yeni fiyat politikası yoluyla toplam hasılatını artırmayı amaçladığı söylenebilir.

Taban-Tavan Fiyatları - Tarım

Hükümetin belirli bir piyasada uyguladığı taban fiyat uygulamasından vazgeçtiğini varsayalım. Bu durumda piyasada nasıl bir hareketlenme olmasını beklersiniz?

Taban fiyat uygulaması sonucunda piyasada oluşan arz fazlası nedeniyle fiyat düşmeye başlar, fiyat düştükçe arz edilen miktar azalırken talep edilen miktar artar ve piyasa dengeye gelir.

Hükümetin bir tarım ürününü piyasa denge fiyatında desteklemesinin olası sonuçlarını tartışınız.

Bu ürünün üreticileri fiyat belirsizliğinden kurtulur, ürünün talebi belirlenen destekleme fiyatında yatay bir doğru (talep tam esnek) haline gelir, ancak üreticilerin hasılatı üretim miktarına bağlı olarak değişkenlik gösterir. Az ürettiklerinde az, çok ürettiklerinde çok hasılat elde ederler. Hasılat = Destekleme fiyatı × üretilen miktar

Tarımsal ürün miktarı, hava koşulları başta olmak üzere, üreticilerin denetimi dışındaki koşullar nedeniyle bir dönemden bir döneme dalgalanmaktadır. Ekonominin dışa açık olduğunu ve tarımsal üreticilerin ürünlerini dünya fiyatlarından satabildiklerini varsayalım. Bu durumda üreticilerin hasılatı nasıl bir gelişme gösterecektir?

Üreticilerin üretim düzeyi, dünya piyasasının küçük bir bölümünü oluşturuyorsa üreticilerin üretim düzeyindeki değişiklikler dünya fiyatları üzerinde etkili olmaz. Bu durumda üreticiler sabit dünya fiyatlarında yaptıkları satışlardan az ürettikleri zaman az, çok ürettikleri zaman çok hasılat elde ederler. Ülke üretiminin dünya piyasası içinde önemli bir paya sahip olması durumunda ise, ülke üretimi arttığında dünya fiyatı düşebilir, azaldığında ise yükselebilir. Türkiye için fındık bu tür bir ürün sayılabilir. Türkiye'de fındık üretiminde yıldan yıla görülen değişiklikler dünya fiyatı üzerinde etkili olabilir. Dünya fındık talebinin esnekliği düşükse (<1), Türkiye'de üretim düştüğünde üreticilerin hasılatı artabilir, üretim arttığında ise azalabilir.

Vergi Yükü - Tüketici/Üretici Fazlası

Diğer her şey sabitken arz ve/veya talep eğrilerinin ne yöndeki hareketliliği tüketici fazlasının artmasına yol açar?

Arz eğrisinin sağa doğru kayması (arzın artması).

Talebin esnekliğinin düşük (<1), arzın ise esnek (>1) olduğu bir piyasada hükümet, her bir birimden alınmak üzere belirli miktarda vergi koyarsa vergi yükü hangi kesim üzerinde dağa ağır olur?

Tüketiciler üzerinde.

Temel ihtiyaç maddeleri üzerine konacak bir verginin yükü üreticilerin üzerinde mi tüketicilerin üzerinde mi daha ağır olur?

Temel ihtiyaç maddelerinin temel özelliklerinden biri talep esnekliklerinin düşük olmasıdır. Bu yüzden yükün tüketiciler üzerinde daha ağır olması beklenir.

Hükümet, her bir paket sigaradan alınmak üzere 1 TL'lik ek vergi koymuştur. Sigara firmaları, vergi sonrasında toplam hasılatın düşeceğinden endişe etmektedirler. Bu endişelerinde haklı olup olmadıklarını belirtiniz.

Vergi sonrasında arz eğrisinin sola kayması ve fiyatın yükselmesi beklenir. O piyasada sigara talebi esnekse (esneklik katsayısı >1) miktar fiyat artışından daha yüksek (%) oranda düşeceği için toplam hasılat düşecektir. Talep esnek değilse (esneklik katsayısı <1) o zaman toplam hasılat artacaktır. Sigara talebinin esnekliğinin 1'den küçük olması durumunda firmaların hasılat konusunda endişelenmelerine gerek yoktur.

Hükümet, vergi gelirlerini artırmak amacıyla benzin satışları üzerinden aldığı vergi oranını artırıyorsa benzin talebinin fiyat esnekliği hakkında nasıl bir bilgiye sahip olmalıdır?

Vergi, benzinin arz eğrisini sola (arz düşüyor) kaydırır, fiyat belirli bir (%) oranda yükselir. Talep esnekliği düşükse (<1) benzinin talep edilen miktarı fiyattaki yükselişten daha düşük (%) oranda düşeceği ve benzin istasyonlarının hasılatı artacağı için hükümetin vergi gelirleri artacaktır. Hükümet benzin talebinin esnekliğinin düşük (<1) olduğu bilgisine sahiptir.

Yunanistan paket turlarıyla Türkiye paket turlarının tüketiciler tarafından birbirleriyle ikame edilebilir olarak değerlendirildiğini varsayalım. Yunanistan hükümetinin ülkelerindeki seyahat acenteleri tarafından sunulan paket turlar üzerine yeni bir vergi koymasının Türkiye'nin turizm gelirleri üzerindeki olası etkisini yorumlayınız.

Yunanistan'daki vergi artışı arz eğrisini sola kaydıracak ve Yunanistan'da paket tur fiyatlarının artmasına neden olacaktır. Bu durumda Türkiye'deki paket turlara olan talep artacağı, bu piyasada denge fiyatı ve miktarı yükseleceği için Türkiye'nin turizm gelirleri artacaktır.

Bir malın piyasaya çıkan her birimi üzerine 10 TL vergi konduğunda tüketicilerin ödediği fiyat 8 TL artıyorsa, bu piyasadaki arz ve talep eğrilerinin esnekliği konusunda ne söylenebilir?

10 TL'lik vergi yükünün 8 TL'si tüketiciler üzerine düşmesi, 2 TL'sinin de üreticiler tarafından ödenmesi anlamına gelmektedir. Bu durum, arz eğrisinin talep eğrisine kıyasla daha esnek olduğunu göstermektedir.

Fayda Kuramı

Bütçe doğrusu üzerindeki noktaların anlamı nedir? Diğer her şey sabitken, X malının fiyatının düşmesi, X ve Y malı tüketen bir tüketicinin bütçe doğrusunu nasıl etkiler?

Her bir nokta, X ve Y mallarının fiyatı ve tüketicinin toplam geliri sabitken tüketicinin bütün gelirini harcayarak her iki maldan en çok alabileceği mal miktar

bileşimlerini gösterir. Bütçe eğrisinin Y ekseninde bir değişiklik olmazken, X ekseninde artış olur, yani bütçe doğrusu Y ekseninde değişiklik olmaksızın sağa doğru kayar.

Bir tüketicinin bütçe doğrusunun eğiminin nasıl değiştiğine bir örnek veriniz.

İki maldan birinin fiyatı, yani iki malın göreli fiyatı değiştiğinde bütçe doğrusunun eğimi değişmiş olur.

Diğer her şey sabitken, bütçe doğrusunu oluşturan X ve Y mallarının fiyatlarının yarıya inmesi reel gelir ve bütçe doğrusu açısından ne anlama gelir?

Reel gelir iki katına çıkar, bütçe eğrisi öncekine paralel olarak sağa kayar, tüketici daha önce satın alamadığı ürün bileşimlerinin bir bölümünü satın alma olanağına kavuşur.

Günlük geliri 100 TL olan bir tüketicinin, bu gelirinin tamamını yumurta ve süt için harcadığını ve bir kutu yumurtanın 10 TL, bir kutu sütün ise 5 TL olduğunu varsayalım. Yumurta dikey, süt yatay eksende gösterildiğinde bütçe doğrusunun eğimini hesaplayınız.

Bütçe Doğrusu Denklemi; Toplam Gelir (Z) = 100 = 10Y (Yumurta) + 5X(süt); Y = 10-5/10X; Bütçe Doğrusunun eğimi = –1/2.

Toplam fayda ve marjinal fayda ilişkisini kısaca özetleyiniz.

Tüketim miktarı arttıkça toplam fayda daha yavaş bir hızda artar, marjinal fayda sıfırdan büyük oldukça artmaya devam eder; marjinal fayda sıfır olduğunda toplam fayda maksimum düzeye çıkar, eksi olduğunda ise azalmaya başlar.

Bütün gelirini tost ve ayran için harcayan bir tüketici düşünelim. İki üründen değişik miktarlarda tüketiyor ve toplam fayda ona göre değişiyor. Tükettiği son bardak ayranın marjinal faydasının 8, son tostun marjinal faydasının ise 5 olduğunu, bir bardak ayranın fiyatının 4 TL, bir tostun fiyatının ise 3 TL olduğunu varsayalım. Bu durumda tüketici faydasını maksimize etmek için tükettiği bu iki ürün bileşiminde nasıl bir düzenleme yapmalıdır?

Fayda maksimizasyonu koşulu; marjinal $Fayda_{ayran}$ */Fiyat* $_{ayran}$ *= Marjinal* $Fayda_{tost}$*/*$Fiyat_{tost}$*;*

Bu örnekte; 8/4>5/3; Fayda maksimizasyon bu ürün bileşimiyle sağlanamıyor. Tüketici piyasada belirlenen fiyatları değiştiremediğine, onları veri olarak almak zorunda olduğuna göre, o fiyatlara bakarak tüketim miktarlarını ve dolayısıyla iki üründen sağladığı marjinal faydayı değiştirmelidir. Bu durumda her bir TL, ayrana harcandığında faydasına daha fazla katkı sağladığı için gelirini tosttan ayrana doğru yönlendirip daha fazla ayran daha az tost tüketmelidir. Böyle yaptığında, ayranın marjinal faydası düşecek, tostun marjinal faydası artacak ve bu durum fayda maksimizasyon koşulu sağlanana kadar sürecektir.

Gelirinin tamamını ayran ve limonata için harcayan bir tüketici, bu iki ürünün tüketilen son birimi sonucunda şu sonuca ulaşmıştır. Marjinal Fayda $_{ayran}$ / Marjinal Fayda $_{limonata}$ = 3. Fiyat $_{ayran}$ / Fiyat $_{limonata}$ = 2,5. Tüketici dengeye (fayda maksimizasyonuna) ulaşmak için ne yapmalıdır?

Ayran tüketimini artırıp limonata tüketimini azaltmalı, böylece ayranın marjinal faydasını düşürüp, limonatanınkini yükseltmeli yani Marjinal Fayda $_{ayran}$ / Marjinal Fayda $_{limonata}$ oranının 2,5'e düşmesini sağlamalıdır.

A, B ve C mallarının tüketilen son biriminin marjinal faydası sırasıyla 18, 12 ve 9'dur. Tüketicinin faydasını maksimize edebilmesi için bu üç malın fiyatları ne olmalıdır?

Fayda maksimizasyonu koşuluna göre fiyatlar, örneğin sırasıyla 18, 12 ve 9 TL veya 6, 4 ve 3 TL olabilir. Tüketici, tutarı toplam gelirine eşit olan bileşimi seçmelidir.

Kayıtsızlık eğrisi-bütçe eğrisi temelli fayda maksimizasyonu modelinde ikame etkisi, fiyatı yükselen bir maldan tüketicinin daha az satın alacağını gösterir. Tüketici neden böyle bir yol izler?

Bu mal diğer mallara kıyasla daha pahalı hale geldiği için tüketici bu maldan daha az satın alır.

Tüketicinin bütçesinde önemli bir paya sahip olan bir malın fiyatının düşmesi gelir etkisi açısından ne anlama gelir?

Gelir etkisinin artması anlamına gelir.

A malı normal maldır. Bu malın fiyatının yükselmesi sonucunda gelir ve ikame etkisi, tüketicinin A malına ilişkin tüketim kararında ne yönde etkili olur?

Her iki etki de tüketicinin A malından daha az almasına yol açar. Diğer her şey sabitken, A malının fiyatının yükselmesi A malını diğer mallara kıyasla daha pahalı hale getirdiğinden, A malının fiyatının artması tüketicinin reel gelirini azalttığından ve bu mal normal mal olduğundan tüketici A malından daha az satın alır.

Bir normal malın fiyatının düşmesi, gelir ve ikame etkileri ve malın talep edilen miktarı üzerinde nasıl bir etki yaratır?

Gelir ve ikame etkileri birlikte, aynı yönde hareket ederek tüketicinin bu maldan daha fazla miktarda satın almasına neden olur.

Giffen malı, talep yasasına aykırı olarak talep eğrisinin yukarı doğru eğimli olduğu bir durumu gösterir. İkame ve gelir etkisi bağlamında bu durumun hangi koşullarda ortaya çıktığını açıklayınız.

Gelir etkisi negatiftir ve ikame etkisinden daha büyüktür.

İş yerinizi açarken bankadaki hesabınızdan çektiğiniz 100.000 TL'yi de işyeriniz için harcadığınızı ve o sırada bankaların bu paranıza yıllık % 10 net faiz verdiğini varsayalım. Yıl sonunda muhasebeciniz basit bir muhasebe hesabı yaparak işyerinizde toplam 7.500 TL kâr sağlandığını bildiriyorsa bir iktisatçı olarak bu hesabı nasıl düzeltmeniz gerekir?

Firmanın kasasından para çıkmadığı için, muhasebe hesabında kendi paranızı kullanmanızdan kaynaklanan bir maliyet unsuru bulunmamaktadır. Oysa iktisatta maliyet fırsat maliyetidir. İktisadi anlamda, bu paranın bir fırsat maliyeti vardır. Para bankada kalabilir ve size yıl sonunda 10.000 TL faiz geliri sağlayabilirdi. Bu 10.000 TL de maliyetlere katıldığında muhasebe hesabında 7.500 TL kâr ettiği belirtilen bu firma iktisadi anlamda 2.500 TL (10.000–7.500) zarar etmektedir.

Ekonomik kâr kavramının belirli bir ülkedeki kaynak dağılımı açısından önemi nedir?

Firmaların ekonomik kârın negatif olduğu üretim alanlarını terk etmeleri, ekonomik kârın pozitif olduğu alanların ise yeni firmaları kendilerine çekmesi ülkedeki kaynak dağılımını doğrudan etkiler. Kaynakların bir alandan diğerine hareketi, ülkede mal ve hizmetlerin ne kadar üretileceğini, diğer bir deyişle ülkenin ürün bileşimini belirler.

Batık maliyet/sabit masraflar ne demektir?

Kısaca, önceden verilen bir karar sonucunda ortaya çıkan maliyetler anlamına gelir.

Aşağıya doğru eğimli doğrusal bir talep eğrisi üzerinde toplam hasılat hangi noktada maksimum düzeye ulaşır?

Talep eğrisinin orta noktasında yer alan fiyat ve ona karşılık gelen üretim düzeyinde.

Ortalama üretim ve marjinal üretim birbirine eşitse ve pozitif değerler alıyorsa toplam üretim nasıl bir gelişme gösterir?

Marjinal üretimin pozitif değer alması toplam üretimin artması anlamına gelir.

Ortalama üretim azalmaya başladığında toplam üretim de azalmaya başlar mı?

Ortalama üretim marjinal üretime eşit olduğu üretim düzeyinden sonra düşmeye başlar, düşmeye başladığında marjinal üretim pozitif değerde olduğu için toplam üretim artmaya devam eder.

Firmanın sabit maliyeti 0'dan büyükse ve ortalama değişken maliyet sabitse üretim arttıkça ortalama toplam maliyet nasıl bir gelişme gösterir?

Ortalama toplam maliyet = ortalama sabit maliyet + ortalama değişken maliyet. Ortalama değişken maliyet üretim arttıkça sabit kalırken ortalama sabit maliyet (toplam sabit maliyet/üretim miktarı) giderek düştüğü için ortalama sabit maliyet de düşer.

Ortalama değişken maliyetin minimum noktasıyla marjinal maliyet arasında nasıl bir ilişki vardır?

Minimum noktasında ortalama değişken maliyet marjinal maliyete eşittir.

Bir firmanın kısa dönem marjinal maliyet eğrisi yükselirken marjinal üretim nasıl bir gelişme gösterir?

Azalır.

Kısa dönemde marjinal üretim artarken marjinal maliyetin düşme nedenlerini açıklayınız.

İki kavramın tanımından başlayalım.

Marjinal Üretim = Üretim Miktarındaki Değişim/Değişken Üretim Faktöründeki (burada emek) değişim; Marjinal Maliyet = Toplam Maliyette Değişim/Üretim Miktarında değişim = Toplam değişken Maliyette Değişim/Üretim Miktarında Değişim.

Son eşitliğe bakalım: emek miktarı bir birim arttığında toplam değişken maliyet her defasında emeğin birim fiyatı kadar, yani sabit miktarda artıyor. Pay eşit miktarda artarken payda (üretim miktarındaki artış), emek bir birim arttığında üretim miktarındaki değişim (marjinal üretim) giderek artıyorsa (son eşitliğin payı aynı miktarda artarken paydası giderek daha çok artıyorsa) marjinal maliyet düşer. Yani marjinal üretim artarken marjinal maliyet düşer. Üretim azalan getirilerle karşı karşıya kaldığında, yani emek bir birim arttığında üretimdeki değişim giderek azalıyorsa (marjinal üretim düşüyorsa) son eşitliğin payı aynı miktarda değişip paydasındaki değişim giderek azalıyorsa marjinal maliyet artıyor demektir.

Göreli faktör fiyatlarında bir değişiklik olduğunda üretim metodunda nasıl bir değişiklik beklenir?

Maliyetlerini minimize eden bir firma, bu durumda fiyatı azalan (veya görece düşen) üretim faktörünü daha yoğun olarak kullanmak isteyeceğinden üretim metodu değişmiş olur.

Birbiri yerine kullanılabilen (ikame edilebilen) iki üretim faktörü kullanarak üretim yapan bir firmanın, diğer her şey sabit kalırken üretim faktörlerinden birinin fiyatı düşerse, diğer üretim faktörünün talep eğrisiyle ilgili ne söyleyebiliriz?

Diğer üretim faktörünün talebi düşer, (talep eğrisi sola kayar).

Birçok ülkede çok katlı binalar, hatta gökdelenler şehir merkezlerinde yoğunlaşmaktadır. Bunun nedenlerini maliyet minimizasyonu kavramı çerçevesinde açıklayınız.

Bir binanın üretiminde iki temel girdiden söz edilebilir: Binanın üzerinde kurulacağı arsa maliyeti ve inşaat malzemeleri. İnşaat malzemeleri maliyeti kentin her yerinde aynı, arsa maliyeti ise kent merkezlerinde kentin diğer bölgelerine kıyasla çok daha yüksektir. Bu durumda, aynı arsa üzerinde çok katlı binalar yaparak, inşaat şirketleri bir anlamda inşaat malzemelerini arsa yerine ikame ederek belirli büyüklükteki bir konut alanının maliyetini düşürmüş olmaktadırlar.

Araba üretiminin iki temel girdisi cam ve çeliktir. Çelik fiyatlarının cama kıyasla arttığını (camla çelik arasındaki göreli fiyatın çelik lehine değiştiğini, (yani çeliğin görece pahalılaştığını) varsayalım. Bu durumda belirli bir araba üretirken maliyetini en düşük düzeyde tutmak isteyen bir araba üreticisinin nasıl bir yol izlemesi beklenir?

Üretici çeliği camla ikame etmek isteyecektir. Bu da arabanın pencerelerinin eskisine kıyasla daha büyük olması anlamına gelecektir.

Bir firmanın ortalama hasılatı ortalama değişken maliyetin altına düşerse firma üretime ilişkin nasıl bir karar vermelidir?

Ortalama hasılat = Toplam hasılat / satış miktarı = Fiyat × satış miktarı/satış miktarı = Fiyat. Dolayısıyla fiyatın ortalama değişken maliyetin altına düşmesi, kâr maksimizasyonu şartlarından birinin yerine gelmemesi (işletme kârının sıfırın altına düşmesi) anlamına geleceğinden firma üretimini durdurmalıdır. İşletme kârı = Toplam hasılat – Toplam değişken maliyet.

Kârlarını maksimize eden bir firmanın mevcut üretim düzeyinde marjinal hasılat marjinal maliyete eşit, toplam hasılat da toplam değişken maliyetten yüksek olsun. Bu durumda firma üretime ilişkin nasıl bir tutum içinde olmalıdır?

Burada kâr maksimizasyonunun iki koşulu da karşılandığı için firmanın üretim düzeyinde herhangi bir değişiklik yapmasına gerek yoktur. Kâr maksimizasyonu için marjinal hasılat = marjinal maliyet ve fiyat en az ortalama değişken maliyet kadar olmalıdır. Fiyatın en az ortalama değişken maliyet kadar olması koşulu (iki kavram miktarla çarpıldığında görülecektir ki) toplam hasılatın en az toplam değişken maliyet kadar olması (işletme kârının sıfır veya sıfırdan büyük olması) anlamı taşır. Bu durumda, firma kârlarını maksimize ettiği için üretim düzeyinde herhangi bir değişiklik yapmaz. Firma dengededir.

Aşağı doğru eğimli doğrusal talep eğrisinin esnek olmayan (esneklik katsayısı <1) bölümünde üretim yapan bir firmaya toplam hasılatını yükseltebilmesi için nasıl bir öneride bulunulabilir?

Bu üretim düzeyinde, marjinal hasılat eksi olduğu, marjinal maliyet ise eksi değer alamayacağı için kâr maksimizasyonu gerçekleşemez. Firmanın fiyatını yük-

seltmesi önerilebilir. Fiyat yükseldikçe talep esnek olmadığı için talep edilen miktardaki % düşüş fiyattaki % yükselişten daha az olacağı için toplam hasılat artacaktır.

Aşağıya doğru eğimli bir doğrusal talep eğrisinde esneklik katsayısının 1'e eşit olduğu noktada toplam ve marjinal hasılat hakkında ne söyleyebiliriz?

Toplam hasılat maksimum noktasında olurken, marjinal hasılat 0 olur. Marjinal hasılat, talep eğrisiyle aynı fiyat ekseninden başlar, aşağıya doğru eğimli olarak talep eğrisinin solundan devam eder ve miktar eksenini orta noktasından (0 noktasıyla talep eğrisinin miktar eksenini kestiği noktanın tam ortasından) keser.

Bir firmanın sabit üretim faktörünün fiyatında % 40'lık bir artış olursa, bunun marjinal maliyet üzerindeki etkisi ne kadar olur?

Marjinal maliyet üretimdeki bir birim artışın toplam maliyette meydana getirdiği artış olarak tanımlanır. Toplam maliyet ise değişken maliyet arttığında artar. Bu nedenle marjinal maliyet üretimdeki bir birim artışın değişken maliyette yaratacağı artış olarak da tanımlanabilir. Bu örnekte sabit faktörün fiyatındaki artış (sabit maliyet artışı) marjinal maliyette herhangi bir artış meydana getirmez.

Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi ve ölçek ekonomileri kavramı arasında nasıl bir ilişki vardır?

Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin azaldığı üretim miktarlarında firma ölçek ekonomilerinden yararlanır, yani üretim faktörlerinin fiyatları sabitken üretim miktarı (üretim ölçeği) girdilerden daha hızlı bir artış gösterdiği için ortalama maliyet düşer.

Bir firmanın bütün girdileri % 20 oranında artarken üretim sadece % 10 oranında artarsa, bu durum firmanın uzun dönem ortalama maliyet eğrisi ve ölçek ekonomileri açısından ne anlama gelir?

Firma, uzun dönem maliyet eğrisinin yükselen bölümünde, yani ölçeğe göre olumsuz/negatif ölçek ekonomilerinin geçerli olduğu bölümde üretim yapmaktadır.

Eş ürün ve eş maliyet eğrilerine dayalı maliyet minimizasyonu modeli bağlamında teknolojik (teknik) ve ekonomik etkinlik kavramlarını açıklayınız.

Teknik etkinlik, belirli bir üretim miktarını gerçekleştirirken, bir üretim faktörünü artırırken (üretim düzeyinin aynı kalması için) diğerini düşürmemiz gerektiğini gösterir. Birini artırırken diğerini düşürmeden de aynı üretim düzeyine ulaşılabilir ama bu durum üretim faktörlerinin israfına yol açar ve bizi (teknik) etkinlikten uzaklaştırır. Anılan modelde, eş ürün eğrisi belirli bir üretim miktarında sadece teknik etkinliği sağlayan faktör bileşimlerini gösterir. Eş ürün eğrisinin aşağı doğru eğimli olması da bir üretim faktörünün miktarı artırılırken (üretim miktarının aynı kalması için) diğerinin (üretim faktörlerinin farklı üretim düzeylerindeki marjinal verimliliklerine bağlı olarak belli miktarda) düşmesi gerektiğini gösterir.

Ekonomik etkin faktör bileşimi ise eş maliyet eğrisinin eş ürün eğrisine tanjant (teğet) olduğu noktada gerçekleşir. Belirli bir miktar üretimin en düşük maliyetle üretilebileceği faktör bileşimini, diğer bir deyişle eş maliyet eğrisini belirleyen maliyetle ulaşılabilecek en yüksek üretim miktarını (en yüksek eş ürün eğrisi üzerindeki üretim miktarını) gösterir.

Tam Rekabet

Tam rekabet koşullarında üretim yapan bir firmanın uzun dönem dengesinde hasılat ve maliyetlere ilişkin nasıl bir durum ortaya çıkmış olur?

Fiyat = Marjinal hasılat = marjinal maliyet; fiyat = minimum kısa dönem ortalama değişken maliyet ve fiyat = minimum uzun dönem ortalama maliyet

Buğdayın tam rekabet koşullarının geçerli olduğu bir piyasada üretilip satışa sunulduğunu ve piyasa talep eğrisinin esneklik katsayısının 0,25 olduğunu varsayalım. Buğday üreten çiftçilerin talep esnekliği hakkında ne söyleyebiliriz?

Her bir buğday üreticisi piyasa fiyatı üzerinde etkili olamayacağını bildiğinden piyasada belirlenen fiyatı veri olarak almak durumundadır. Bu durumda tek bir buğday üreticisinin talep eğrisi yatay bir doğrudur ve talep tam esnektir.

Tam rekabet koşullarında firmalar reklam yaparlar mı?

Hayır. Tam rekabet koşullarında firmaların sattıkları mallar birbirinden farklılaşmaz, homojen/türdeş mallardır. Örneğin tam rekabet koşullarında bir firmanın/çiftçinin ürettiği fındık veya bir mandıranın ürettiği sütle piyasadaki diğer üreticilerin ürettikleri fındık ve süt arasında, kalite başta olmak üzere hiçbir açıdan fark yoktur. Ancak bu firmaların bağlı olduğu bir birlik varsa (örneğin süt üreticileri birliği), bu birlik, sütün sağlık açısından faydalarını vurgulayan bir reklam kampanyası başlatıp, süt talebini ve dolayısıyla piyasa fiyatını artırmayı amaçlayabilir. Bu kampanya başarılı olursa firmalar bu yeni (yüksek) fiyatı veri alarak üretim yaparlar. Firmanın talep eğrisi o yeni fiyatta da yatay ve tam esnek olacaktır.

Eksik Rekabet / Piyasa Başarısızlığı / Dışsallıklar

Eksik rekabetin en temel özelliği nedir?

Tek bir firmanın fiyat üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı tam rekabet koşullarının aksine, eksik rekabet altında piyasada yer alan firmalar fiyat üzerinde farklı düzeylerde de olsa etkilidir.

Piyasa başarısızlığının ortaya çıkmasına neden olan temel unsurlar nelerdir?

Piyasada eksik rekabetin hüküm sürmesi, piyasada tam bir bilgi akımının olmaması ve dışsallıklar. Piyasa başarısızlığı, kaynaklar yanlış (misallocated) veya etkin olmayan bir biçimde kullanıldığında ortaya çıkar.

Kamu mallarının temel özellikleri nelerdir?

Bir kamu malından herkes yararlanabilir; herkesin yararlanmasının engellenebilmesi mümkün değildir. Kamu malından bir kişinin yararlanması diğer kişilerin yararlanacağı miktarı azaltmaz. Bu nedenle, kamu malları denetimsiz (tamamen serbest) bir piyasada yeterli miktarda üretilemedikleri gibi, bazen de hiç üretilmezler.

Dışsallık ne anlama gelir?

Bir mal veya hizmetin üreticisi ve tüketicisi olmayanların elde edecekleri yarar veya karşılaşacakları maliyet olarak tanımlanabilir.

Sınıfınızdaki bir öğrencinin grip aşısı vurulmuş olması sizin için neden bir olumlu dışsallık oluşturur?

Onun grip aşısı yoluyla, grip gibi bulaşıcı hastalıktan kurtulmuş olması siz ve sınıftaki diğer öğrencilerin gribe yakalanma olasılığını azaltır. Buna karşılık, siz yemek yerken yanınızdaki arkadaşınızın sigara içmesi olumsuz dışsallık oluşturur. Aynı şekilde, yan bahçede mangal yapan komşunuzun mangalından çıkan dumandan ailece büyük rahatsızlık duymanız olumsuz dışsallık, komşunuzun müzik setinden, sevdiğiniz bir müzik parçasının çevreye yayılması olumlu dışsallık, bunun siz sınavınıza hazırlık yaparken veya uyurken olması ise olumsuz dışsallık oluşturur.

Bir tekelin ortalama hasılat eğrisiyle talep eğrisi arasında nasıl bir ilişki vardır?

Aynı kavramlardır.

Tek bir fiyat uygulayan tekelin ürettiği 15. (on beşinci) birimi 50 TL'den sattığı bir durumda marjinal hasılatın aldığı değer hakkında ne söylenebilir?

Tekelde fiyat, marjinal hasılattan yüksek (marjinal hasılat eğrisi talep eğrisinin altında/solunda) olduğu için bu örnekte de marjinal hasılat 50 TL'den daha küçük olmalıdır.

Tekel koşullarında üretim yapan bir firmanın üretim düzeyi talep eğrisinin esneklik katsayısının 1'den düşük olduğu aralıktaysa firma, üretim miktarına ilişkin nasıl bir yol izlemelidir?

Esneklik katsayısının 1'den küçük olduğu üretim düzeyleri, marjinal hâsılanın eksi değerler aldığı üretim düzeyleridir. Yani firma daha fazla ürettikçe toplam hasılatı düşmektedir. Bu durumda firma üretim miktarını düşürüp birim fiyatını artırmalıdır. O malın piyasa talebi, aynı zamanda tekelin kendi ürettiği malın talebi olduğu için tekel fiyat ve üretim miktarı kararlarında özgürdür. Fiyatı belirlediğinde miktarı, miktarı belirlediğinde ise fiyatı belirlemiş olur. Kârlarını maksimize etmeyi amaçlayan tekel, talep esnekliğinin düşük (< 1) olduğu üretim düzeylerinde üretim yapmaz.

Tek bir firmanın veya bir grup firmanın belirli bir piyasadaki tekel gücünü nasıl ölçebiliriz?

Piyasadaki yoğunlaşma oranı ve yoğunlaşma oranıyla bağıntılı olduğu bilinen bir piyasadaki firmaların kârlılık oranı tekel gücünün yüksekliğine işaret eder.

Doğal tekelin iki temel özelliğini belirtiniz.

Örneğin, üretimde kullanılan temel bir girdi üzerinde tam kontrol sağlamış olması ve uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin belirli bir üretim aralığında azalıyor olması.

Fiyat farklılaşması uygulayan bir tekeli, tek fiyat uygulayan tekelle üretim miktarı ve toplam hasılat açısından kıyaslayınız.

Fiyat farklılaşması uygulayan tekelin üretim düzeyi ve toplam hasılatı daha yüksektir.

Bir tekel kâr maksimizasyonuna marjinal hasılat = marjinal maliyet = ortalama toplam maliyet eşitliğinin sağlandığı üretim düzeyinde ulaşmışsa, tekelin toplam kârı hakkında ne söyleyebiliriz?

Tekel koşullarında fiyat marjinal hâsıladan büyüktür (Fiyat >marjinal hâsıla). Yukarıdaki durumda fiyat ortalama (toplam) maliyetten de büyük olduğu için (fiyat>ortalama maliyet) tekel kâr etmektedir.

Bazı havayolu şirketleri gittikleri yerde hafta sonunu geçiren yolcuların bilet fiyatlarını diğer yolculara kıyasla daha düşük tutmaktadırlar. Diğer bir deyişle, yolcular arasında fiyat farklılaştırması/ayrımcılığı uygulamaktadırlar. Bu tür bir uygulamanın gerekçesini esneklik kavramından yararlanarak açıklayınız.

Bu uygulama, hafta sonunu gittikleri yerde geçirmeyen yolcuların talep esneklikleri düşük olan iş adamları ve benzeri yolculardan oluştuğu, diğer yolcuların ise talep esnekliği yüksek yolculardan oluştuğu varsayımına dayanmaktadır. Havayolu şirketleri iki grup yolcu için fiyat farklılaştırması uygularken birinci grup yolcunun yüksek fiyata çok duyarlı olmadıklarını, ikinci grup yolcunun ise düşük fiyata duyarlı olduklarını düşünmekte ve bu uygulama sonucunda toplam hasılatın artmasını beklemektedirler.

Tam rekabet koşullarında üretim yapan bir firmanın, kârlarını maksimize ettiği üretim ve fiyat düzeyini tekelin üretim ve fiyat düzeyiyle karşılaştırınız.

Tekel, daha az üretir ve daha yüksek fiyattan satar; tam rekabet koşullarında üretim yapan firmanın marjinal maliyeti fiyata eşit olurken, tekelin fiyatı marjinal maliyetten yüksektir.

Bir berberin ürettiği hizmeti tam rekabet kapsamı içinde değerlendirebilir miyiz?

Berberlik hizmetleri, belirli açılardan tam rekabet koşullarında üretim yapan firmalara benzemektedir. Piyasada çok sayıda firma (berber) olabilir. Piyasada bilgi akışının ve berberlik hizmetleri üretiminde serbest giriş/çıkışın önünde önemli engeller olduğu da söylenemez. Öte yandan berberlik hizmeti tam rekabetin önemli bir önkoşulunu (firmaların ürettiği malların homojen-tamamen aynı-türdeş olmaları) karşılamamaktadır. Berberler farklılaşmış hizmet sunmaktadır. Berberin beceri düzeyi, müşterilerine davranışı, işyerinin konumu ve düzeni, hatta müşterilerine beklerlerken okumaları için gazete/dergi sunup sunmaması hizmetin farklılaşmasına ve berberlerin sundukları hizmetlerinin fiyatı üzerinde etkili olmalarına ve tam rekabetteki yatay talep eğrisi yerine aşağıya doğru eğimli bir talep eğrisine sahip olmalarına yol açmaktadır. Bu nedenle berberlik hizmeti (homojen bir hizmet olmadığı için) tekelci rekabet piyasa yapısı içinde değerlendirilmelidir.

Berberlik hizmetine benzer şekilde benzin istasyonları, hatta diş hekimliği de farklılaşmış hizmet sundukları için tekelci rekabet piyasa yapısı kapsamında değerlendirilebilir. Müşterilerine çeşitli ikramlar sunan, ufak hediyeler veren, onları güler yüzle karşılayan, arabalarının camlarını silen servis elemanlarına sahip bir benzin istasyonu rakiplerine kıyasla sunduğu, hizmeti farklılaştırmış olmaktadır. Diş tedavisinden korkan çocuklara oyuncak vb. gibi hediyeler veren, onlar için daha rahat bir ortam sunan diş hekimleri de hizmetlerini farklılaştırdıkları için bu hizmetlerin talep eğrisi ve fiyatı üzerinde etkilerini artırmış olmaktadırlar.

Özellikle yılbaşı çekilişlerinde soğuk havaya karşın, örneğin İstanbul'da bir milli piyango bayisinin önünde uzun bilet kuyrukları oluşmasını tekelci rekabet piyasasını belirleyen unsurlar açısından nasıl değerlendirebiliriz?

Nereden alınırsa alınsın bir milli piyango biletine ikramiye çıkma olasılığı aynıdır. Bu açıdan bakıldığında milli piyango bileti homojen bir maldır. Tüketicilerin belirli bir bayiye yönelmeleri piyango biletini dahi homojen mal olmaktan çıkarmakta ve bizi bu olayı tekelci rekabet piyasasının temel özelliklerinden biri olan "farklılaştırılmış ürün" temelinde değerlendirmemiz gerektiğine yöneltmektedir. Bu bayi, tüketicileri kendisinden alınan biletlerin "uğurlu" olduğuna ve ikramiye kazanma olasılığını artırdığına inandırmıştır. Bu açıdan, piyango biletine olan piyasa talebi üzerinde belirli bir güce sahip olmuştur. Fiyat üzerinde bir etkisi olmamakla birlikte piyango biletini "faklı ürün" kapsamına soktuğu için daha fazla sayıda bilet satabilmektedir. Oysa, o biletlere ikramiye çıkma olasılığı, biletlerin 'uğurlu' olmasından değil, olsa olsa o bayiden daha çok bilet satıldığı için artmaktadır.

Oligopol/Kartel

Birkaç büyük sigara firmasının oluşturduğu bir oligopol piyasasında firmalardan birinin fiyatını düşürmesi durumunda diğer firmaların nasıl bir davranış içinde olmalarını beklersiniz? Bu firmalar daha sonra aralarında anlaşıp bir kartel oluştururlarsa piyasa fiyatı ve miktarı bundan nasıl etkilenir? Kartelin başarısı neye bağlıdır?

Diğer firmalar da fiyatlarını düşürmeye başlayabilecekleri gibi, farklı stratejiler de izleyebilirler. Kartel oluşturulunca bu firmalar bir tekel gibi hareket etmeye başlayacakları için piyasada fiyat artar, miktar düşer. Kartelin başarısı, belirlenen düşük üretim miktarının aşılmaması için kartel üyesi her bir firmanın kendileri için belirlenen üretim miktarına (kotasına) uymasına bağlıdır.

Tam rekabet koşullarında üretim yapan firmaların bir araya gelip kartel oluşturduklarını, üretimi kısarak fiyatı yükselttiklerini varsayalım. Kural tanımayan kartel üyesi tek bir firma bu durumdan en çok nasıl yararlanabilir?

Diğer bütün firmalar kurallara uyup toplam üretimin sabit tutulması için üretmeleri beklenen miktara (kotalarına) sadık kalırken, tek bir firma kotasını aşarak üretimini artırıp, artan üretimini kartelin sağladığı yüksek fiyattan satarak kârını artırabilir.

Oligopol firmaların, yoğun biçimde reklam yapmaları piyasaya girmek isteyen firmalar açısından ne anlamda bir giriş engeli oluşturur?

Reklam harcamaları da bir sabit maliyet unsurudur, yani firma az da üretse çok da üretse, örneğin bir TV reklamı için aynı parayı öder. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin en düşük olduğu üretim düzeyi, en küçük etkin ölçek olarak tanımlanır. Yani piyasaya yeni girecek bir firma, o üretim düzeyine (üretim ölçeğine) ulaşabilmelidir ki, mevcut firmalarla etkili bir biçimde rekabet edebilsin. En küçük etkin ölçeğe, ancak yüksek üretim düzeylerinde ulaşıldığı üretim alanları yeni firmalar için önemli bir giriş engeli oluşturur. Öte yandan, bazı üretim alanlarında en düşük üretim ölçeğine oldukça düşük üretim düzeylerinde ulaşılabilir. Çikolata, sakız, bisküvi gibi ürünlerin üretimi buna örnek olarak verilebilir. Bu ürünleri üreten oligopol firmaların çok fazla reklam yapmaları düşük üretim düzeyinde gerçekleşen en küçük etkin ölçeğin daha yüksek üretim düzeyinde gerçekleşmesini sağlayarak piyasaya girmek isteyen firmalar için giriş engeli oluşturmaktadır. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisine ortalama sabit (reklam) maliyet eğrisinin eklenmesi, en küçük etkin ölçeğin daha yüksek bir üretim düzeyinde gerçekleşmesini sağlayarak tam da bu işlevi görmektedir.

Bir firmanın, aynı ürünün birden fazla markasını üretip piyasaya sürmesinin (marka çoğalması) gerekçesi ne olabilir?

Mevcut piyasa talebinin daha fazla ürün (marka) arasında paylaşılmasını sağlayarak, o piyasaya girmeyi amaçlayan bir firmanın olası piyasa payını küçültmek

ve bu yolla piyasaya yeni firmaların girişini zorlaştırmak, yani bir tür piyasaya giriş engeli oluşturmaktır.

Gelir Dağılımı

Daha önce gelir vergisi uygulamayan bir ülkede aşağıda gösterilen bir gelir vergisi yapısı uygulamaya konsa, diğer her şey sabitken bu vergi yapısının gelir dağılımını ne yönde değiştirmesini beklersiniz?

Yıllık Gelir (TL)	Gelir Vergisi Oranı (%)
0-50.000	5
50.001-120.000	8
120.001-240.000	12
240.001-360.000	15

Gelir vergisi yapısı artan oranlı (gelir arttıkça vergi oranı artıyor) olduğu için (diğer her şey sabitken) gelir dağılımının daha eşitlikçi olması beklenir.

Ekonomik rant ne anlama gelir?

En kısa tanımıyla ekonomik rant bir üretim faktörünün mevcut üretim alanında devam etmesi için alması gereken meblağın üzerindeki kazancını temsil eder. Bir örnek vermek gerekirse, bir futbol yıldızının yıllık kazancı 1 milyon TL olsun. Bir üretim faktörü olarak bu futbol yıldızının kazancının önemli bir bölümü ekonomik ranttır. Böylesine yüksek bir kazanca sahip olması, sahip olduğu niteliklerin azlığı buna karşılık o niteliklere olan talebin yüksekliğidir.

Bu durumda ekonomik rantın miktarını şöyle ölçebiliriz. Bu futbol yıldızı, 25 yaşında ve lise mezunu bir genç olsun. Futbolcu olmasaydı hangi işlerde çalışabilirdi ve ne kadar kazanç sağlayabilirdi. Bu alternatif işler arasında en yüksek gelir sağlayan işteki ücret veya maaş bu futbolcunun transfer gelirini oluşturur, yani futbolcu olmanın fırsat maliyetini temsil eder. Diyelim ki, bu iş bir bankanın güvenlik görevliliği olsun ve kendisine ayda 2.000 TL kazanç sağlasın. Bu durumda şimdiki işinden elde ettiği gelirle en kazançlı alternatif işte sağlayacağı gelir arasındaki fark olan 998.000 TL (1 milyon TL – 2.000 TL) futbolcunun bir yılda sağladığı (ekonomik) ranttır.

Bir ülkenin Doğu bölgeleri için yapılan gelir dağılımı araştırması Gini katsayısını 0,63, Batı bölgeleri için aynı yılda ve aynı yöntemle yapılan gelir dağılımı araştırması Gini katsayısını 0,51 olarak buluyorsa, iki bölgeyi gelir dağılımı açısından karşılaştırdığımızda nasıl bir sonuca ulaşırız?

Gelir dağılımı ülkenin Batı bölgelerinde daha eşit bir görünüm içindedir.

Özellikle gelişmiş ülkelerde nüfus artış hızının düşmesi, toplam nüfus içinde yaşlı nüfusun payının artması anlamına gelmiştir. Bunun sonucunda, hastanelerin, yaşlı bakım evlerinin ve evde bakım hizmeti veren kuruluşların verdik-

leri hizmete ve ona bağlı olarak (türetilmiş talep olarak) hastabakıcı/hemşire talebinde önemli bir artış olmuştur. Bu artan talep karşısında, hastabakıcı/hemşire ücret ve maaşlarının artması beklenmesine karşın bu artış bir türlü gerçekleşmemiştir. Öte yandan turizm, bankacılık ve sekreterlik başta olmak üzere, hizmetler sektöründe ve tekstil başta olmak üzere sanayide kadın işgücüne talep giderek artmakta ve kadın işçilere yüksek ücret dâhil olmak üzere daha iyi çalışma koşulları sunulmaktadır. Bu varsayımlar altında, bu gelişmelerin hastabakıcılık/hemşirelik mesleği üzerindeki kısa ve uzun dönem olası etkilerini tartışınız.

Kısa dönemde hastabakıcı açığı baş gösterecek, hastane ve benzeri kuruluşlar mevcut hastabakıcıların başka kurumlara gitmesini önleyemeyecek, yeterli sayıda hastabakıcı bulmakta zorlanacaktır. Uzun dönemde, hastabakıcılık mesleği işgücüne yeni katılan kadınlar için çekiciliğini yitirecek ve hastabakıcı açığı uzun dönemde daha da büyüyecektir. Bu olumsuz gelişmelerin önlenebilmesi, hastabakıcıların/hemşirelerin maaş ve ücretlerinin ve çalışma koşullarının iyileştirilmesine bağlıdır. Burada çalışma koşulları kavramının altı çizilmelidir. Maaş ve ücret artışı yeterli düzeyde olmasa bile, gece nöbetlerinin saat ve günlerinin azaltılması, yıllık izin sürelerinin uzatılması, mesleki bilgilerinin artırılması için farklı kentlerde seminerler düzenlenmesi, kaliteli öğle yemeği sunulması, işyerinde kreş açılması, yol masraflarının karşılanması gibi uygulamalarla çalışma koşullarının iyileştirilmesi de, kuşkusuz, çok önemlidir. Bu gibi etmenler, hemşirelerin iş değiştirme isteklerini azaltacak ve işgücüne yeni katılan kadınların hemşirelik mesleğini seçmelerine katkıda bulunacaktır. İşgücünün bir işten diğerine geçerken ücret/maaş yanında, parasal olmayan (ayni) unsurları da dikkate aldıkları göz ardı edilmemelidir.

MAKROEKONOMİK KAVRAMLAR

Tüketici fiyat endeksinde artış, işsizlik oranında düşüş, uzun dönem büyüme oranında gerileme ve elmanın fiyatının portakala göre yükselmeye başlaması olaylarından hangileri makroekonominin ilgi alanı içine girer?

İlk üç olay, makroekonominin, sonuncusu (elmanın fiyatının portakala göre yükselmeye başlaması) ise mikroekonominin ilgi alanı içindedir.

Milli Gelir - Fiyat Düzeyi - İşsizlik Oranı

Çok küçük bir ülkenin 2012 ve 2015 yıllarına ilişkin reel GSYH ve nüfus verileri aşağıdaki gibidir.[1]

	2012	*2015*
Reel GSYH (milyon dolar)	15,2	17,8
Toplam nüfus (milyon)	1,1	1,2
Kişi başına GSYH (dolar)	a	b

1 Büyüme oranları, bu soruda kitabın diğer bölümlerinde olduğu gibi, geometrik ortalama yerine, basit ortalamalar olarak hesaplanmıştır.

a) Kişi başına geliri bulunuz.
a = 13.818; b = 14.833.

b) 2012–2015 dönemindeki GSYH toplam büyüme hızını bulunuz.
17,8–15,2/ 15,2 × 100 = % 17,1

c) 2012–2105 dönemi yıllık ortalama büyüme oranını bulunuz.
17,1/ 3 = % 5,7

d) 2012-2015 toplam nüfus artışını bulunuz.
1,2–1,1/ 1,1 × 100 = % 9,1

e) 2012-2015 dönemi yıllık ortalama nüfus artışını bulunuz.
9,1/ 3 = % 3,03

f) 2012-2015 dönemi kişi başına gelir toplam büyüme hızını bulunuz.
14.833–13.818/ 13.818 × 100 = % 7,3

g) 2012-2015 dönemi kişi başına gelir yıllık ortalama büyüme hızını bulunuz.
7,3 /3 = % 2,43

Halkın günlük konuşmalarında kullanılan 'yatırım' kavramıyla iktisatçıların 'yatırım' kavramı her zaman birbiriyle örtüşmemekte ve aynı anlamı taşımamaktadır. Aşağıdaki olaylarda geçen 'yatırım' sözcüklerinden hangilerinin iktisatçıların kullandığı anlamda 'yatırım' anlamı taşıdığını belirtiniz.

a) Toplu Konut İdaresi İstanbul'un bir semtinde 200 adet konutun inşaatını tamamladı ve yatırımlarına hız vereceğini açıkladı.
b) Ankara'nın merkezindeki bir binayı satın alan Ali Bey, "20 yıllık bir bina ama birkaç yıl içinde fiyatı ikiye katlanacak, iyi bir yatırım" dedi.
c) Yatırım danışmanı Bilgin Bey "bu sıralarda Kayı Holding'in hisse senetlerini almak en iyi yatırım" dedi.
d) "Geçen ay dolar yatırımcıların yüzünü güldürürken, altın ve borsa üzdü".
e) Türkiye'nin önde gelen tekstil firmalarından birinin sadece havlu üretmek üzere Bursa'da kurduğu yeni fabrika üretime başladı.
f) A firmasına ait çimento fabrikası B firmasına satıldı.
g) A ülkesinin 1 Ocak tarihine kıyasla, 31 Aralık'ta toplam stoklarının 100 milyar TL artması toplam yatırım artışlarına az da olsa bir katkıda bulundu.

Sadece a), e) ve g) şıklarındaki olaylar iktisatçıların ve milli gelir muhasebecilerinin gözünde yatırım sayılır. Onların gözünde yatırım, inşaat (örneğin, o yıl tamamlanan konut inşaatları), makine-ekipman (dolayısıyla yeni kurulan bir fabrika) ve stok değişmeleri yatırım sayılır. Diğer şıklardaki olaylar önceki yıllarda üre-

tilen konut veya işletmelerin el değiştirmesi ve/veya üretim karşılığı olmayan çeşitli finansal araçların alınıp satılmasından ibaret olup yatırım sayılmazlar.

Harcama yöntemiyle Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla hesaplanırken, toplam harcama tüketim (C), yatırım (I), kamu harcamaları (G), ihracat (X) – ithalattan (IM) oluşmaktadır. Buna göre, aşağıdaki harcamaların bu harcama kalemlerinden hangisi içinde sınıflandırılması gerektiğini belirtiniz.

i) Ahmet ceketini kuru temizlemeye veriyor.
C, Ahmet tüketim için bir hizmet satın alıyor.

ii) Kuru temizleyici artan iş hacmi nedeniyle yeni bir makine satın alıyor.
I

iii) Kuru temizleyici her ayki hasılatının % 10'unu bankaya yatırıyor.
Herhangi bir mal ve hizmet üretimi söz konusu olmadığı için bu sınıflandırmaların hiçbirinde (dolayısıyla milli gelir hesabında) yer almaz.

iv) Bir Holding, Dazkırı'da beyaz eşya üretmek üzere yeni bir fabrika açıyor.
I

v) Milli Eğitim Bakanlığı 5.000 yeni öğretmen aldığını açıklıyor.
G

vi) Bu yıl Yunan adalarına giden Türk turist sayısı geçen yıldakini dahi aştı.
Türkiye, Yunanistan'dan hizmet (örneğin, turistlerin kaldığı oteller ve yemek yedikleri restoranlar) satın alınmış oluyor.
M

vii) Mehmet, ikinci sınıfa geçen Ayşe'nin ekonomi kitabını satın aldı.
Ayşe, kitabı bir önceki yıl "yeni" olarak satın aldığı için bir önceki yılın milli gelir hesabına tüketim harcaması © olarak girmiştir. Bu yıl yapılan bir üretim karşılığında olmadığı için bu sınıflandırmaların hiçbirinde (dolayısıyla milli gelir hesabında) yer almaz.

viii) Geçen yıl emekli olan Ragıp Bey bir hayalini gerçekleştirdi. Çamlıhemşin'de, planını da kendi çizdiği tek katlı güzel bir ev yaptırdı.
I

ix) Şık Giyim firmasının Bilecik'te ürettiği gömleklerin çoğu İngiltere'ye satıldı.
X

x) Kârlı Limited son yılda elde ettiği kârın büyük bölümünü hisse senedi sahiplerine dağıttı.

Mal ve hizmet olarak bir üretim karşılığı olmadığı için, bu sınıflandırmaların hiçbirinde (dolayısıyla milli gelir hesabında) yer almaz.

xi) Tüketicilerin (hane halklarının) ve firmaların otomobil alımı için yaptıkları harcamalar.

Tüketicilerin harcamaları C, firmalarınki I.

xii) Alman vatandaşı Hans bir haftalık tatil için Antalya'ya geldiğinde otel ve restoranlara yüklü ödemeler yapıyor, jeneratör üreten bir firmada çalışan Ragıp Usta da jenaratör tanıtımı için Antalya'ya gönderiliyor ve yaptığı otel ve restoran harcamaları firması tarafından ödeniyor.

Hans'ın harcamaları Türkiye için X, Ragıp Usta'nın harcamaları kapsam dışı, zira onun Antalya'da firması için yaptığı hizmet alımları sonunda jeneratörün piyasa değeri içinde değerlendirilmiş olacak. Ragıp Usta, bu seyahati turizm amaçlı olarak yapmış olsaydı; IM.

xiii) Bir Japon firması Adapazarı'nda araba üretmek için bir fabrika kuruyor.

I. Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla hesaplanırken yatırımcının milliyeti dikkate alınmaz.

xiv) Sabun üreticisi Hacımahir firması, sabun üreticisi bir başka firmayı satın alıyor.

Burada mülkiyet bir firmadan başka bir firmaya geçiyor, yeni bir üretim söz konusu olmadığı için, bu işlem GSYH hesaplamalarının dışında kalmaktadır.

xv) Şakir Bey, 2016 yılında bir galeriden 20.000 TL ödeyerek 2010 model bir araba satın alıyor.

Araba, üretildiği tarihteki (bu örnekte 2010 yılı) GSYH içinde yer aldığı için, 2016'da değerlendirmeye alınmaz. Ancak galeri sahibi 2016 yılında bir satış hizmeti sunarak katma değer yarattığı için yalnız onun hizmetleri 2016 yılında GSYH içinde C olarak yer almalıdır.

xvi) Baykan pastanesi üç gün önce pazardan aldığı 5 kg elmayı elmalı turta üretimi için kullandı.

Elma burada ara mal, turtanın bir parçası. Turta nihai mal olduğu için hesaplamalara dâhil, elma dâhil değil. Pastanenin sahibi elmaları evinde tüketilmesi için satın almış olsaydı; C.

Aşağıdaki olayların milli gelire dâhil olup olmadığını nedenleriyle birlikte açıklayınız.

i) Bir yakınınız Milli Piyangonun son çekilişinde 100.000 TL ikramiye kazandı. ii) bir yakınınız son üç gününü kış için salça, turşu ve tarhana yapmakla

geçirdi. iii) piyasa değeri 300.000 TL olan kaçak sigara ve içki yakalandı. iv) lise öğrencisine verdiğiniz matematik dersinden son bir ayda 900 TL kazandınız. v) Ahmet Bey, üç yıl önce evinin bahçesine diktiği meyve ağaçlarından bu yıl topladığı 10 kg elma, 7 kg şeftaliyi ailesi ve yakın komşularıyla birlikte tüketti. vi) bir yakınınız geçen gün, çalışmakta olduğu Maliye Bakanlığı'ndan 4.000 TL tutarındaki maaşını aldı.

İlk beş olay milli gelir hesabı içinde yer almaz. i) Herhangi bir mal ve hizmet üretimi yok, sadece bir parasal transfer söz konusu; kapsam dışı. ii) Evde yapılan (piyasaya çıkmayan bir üretim söz konusu); kapsam dışı. iii) Yasal olmayan bir aktivite. Bir hizmet sunuluyor ancak yasa-dışı olduğu için kapsam dışı. iv) Bir hizmet var ama, beyan edilmediği için kapsam dışı. Dersi bir dershanede vermiş olsaydınız hesaplamalara dâhil edilmiş olabilirdi. v) Evde üretilen-piyasaya çıkmayan üretim söz konusu olduğu için kapsam dışı. vi) Maaş bir hizmet karşılığı verildiği için, belirli bir dönemde ülkede üretilen mal ve hizmetlerin toplam değeri olarak tanımlanan milli gelir içinde kamu harcaması (G) olarak yer alır.

A firması, daha önce kendi çalışanları tarafından yapılan temizlik işlerini, daha ucuza geleceği düşüncesiyle bir temizlik şirketine (B firması) devretme kararı alıyor. Bu kararın firmanın ürettiği toplam katma değer üzerindeki etkisini yorumlayınız.

A firmasının, başka şirketlerden satın aldığı "mal ve hizmetler" (bu örnekte hizmet) arttığı için katma değeri düşer. B firmasının katma değeri artar.

Devletten yoksulluk yardımı alan işsizlerin, yaz aylarında, bu yardımlar kesilerek, geçici işçi olarak belediyeler tarafından istihdam edilmeye başlamalarının GSYH üzerinde nasıl bir etkisi olur?

Yoksulluk yardımları herhangi bir mal veya hizmet karşılığında verilmediği için devletin transfer harcamaları arasında sayılmakta ve GSYH hesaplarına dâhil edilmemektedir. Bu kişilerin kamu kesiminde istihdam edilmeye başlamaları üretim sürecine girdiklerini gösterdiği için onlara ödenen maaş/ücret kamu harcamaları arasında sayılır ve GSYH hesaplarına dâhil edilir.

Aşağıdaki olaylar reel GSYH'yi nasıl etkiler?

Türkiye ile İtalya arasında gerginleşen siyasal ilişkiler nedeniyle, Türkiye o ülkeden yaptığı ithalatı tamamen durdurdu.

İtalya'dan yapılan ithalat yerine başka ülkelerden aynı miktarda ithalat yapılırsa bir değişiklik olmaz. Yapılmazsa, ithalat hesaplamalarda eksi (–) bir kalem olduğu için GSYH artar. İtalya'dan yapılan ithalat yerine bu malların yerli üretimine geçilirse GSYH yine artar.

Didim tatil beldesinde, İngilizler başta olmak üzere yabancılara gayrimenkul satışlarında son yıllarda önemli bir artış olması halkın bir bölümünü tedirgin et-

meye başlamıştır. Bu satışların GSYH ve Gayri Safi Milli Hâsıla (GSMH) üzerindeki olası etkilerini tartışınız.

GSYH ve GSMH akım (belirli bir zaman aralığında gerçekleşen belirli bir miktar) kavramlarıdır. GSYH, örneğin bir yılda üretilen mal ve hizmetlerin toplam parasal değerini gösterir. Servet ise stok (belirli bir tarihteki toplam miktar) kavramıdır. Örneğin Didim'deki toplam gayrimenkulün 30 Haziran 2016 tarihinde belirli bir (stok) değeri vardır. Yabancılara gayrimenkul satışları servetin el değiştirmesidir. Gayrimenkul sahipliği yoluyla yaratılan gelirler (örneğin, kira) ülke içinde yaratıldığı için yabancılar veya yerel halk tarafından yaratılmış olmasına bakılmaz; kira gelirinin yabancılar veya ülke halkı tarafından elde edilmesi GSYH açısından önemli değildir, aynı şekilde GSYH içinde yer alır, GSMH'yi etkilemez. Bu gayrimenkulleri satın alan yabancıların bunları kiraya vermeleri ve bu kira gelirlerini kendi ülkelerine transfer etmeleri ise Türkiye'nin GSMH'sinin düşmesine yol açar.

Biraz da şaka! Çok sayıda iş adamının sekreterleriyle evlenmesinin GSYH üzerinde nasıl bir etkisi olabilir?

Daha önce maaş ve ücret ödemeleri yoluyla gelirler yöntemiyle hesaplanan milli gelirin bir parçası olan sekreterlik hizmetleri bu evlilikler sonrasında, tıpkı evde üretilen ve ücret karşılığı yapılmayan yemek yapma, çocuk bakımı gibi hizmetler kapsamına gireceğinden milli gelir düşer.

Tüketici Fiyatları Endeksi'ni oluşturan mal ve hizmetler zaman zaman güncellense de belirli bir dönem aynı kalmaktadır. Mal ve hizmet sepetinin aynı kaldığı dönemde, sepeti oluşturan mal ve hizmetlerin göreli fiyatlarının değişmesi enflasyon oranının "doğru" olarak tahmin edilmesi açısından ne gibi bir sakınca/güçlük oluşturur?

Göreli fiyatlar değiştikçe, tüketiciler mal ve hizmet sepeti içinde, görece ucuzlayan mal ve hizmetlere kayacaklarından, enflasyon oranı olduğundan yüksek çıkacaktır. Daha somut olarak belirtelim. Tüketicilerin fiyatı 3 TL'den 5 kg. elma, fiyatı 2 TL'den 4 kg. portakal satın alacakları bilgisine göre oluşturulan bir tüketici sepeti, elmanın fiyatı sabitken portakalın fiyatının 5 TL'ye çıkması sonucunda tüketiciler portakal tüketimlerini azaltıp elmaya yönelecekleri için önceki miktarlar temelinde hesaplanan enflasyon oranı olduğundan yüksek çıkacaktır.

Şehir merkezinde ve şehrin kenar mahallelerinden birinde, aynı malzemeler kullanılarak beş katlı iki bina inşa edildiğini varsayalım. Bunların GSYH'ye katkısını değerlendiriniz.

Şehir merkezindeki binanın piyasa değeri, üzerinde kurulduğu arsa değerinden başlayarak, daha yüksek olacağı için o binanın (piyasa fiyatlarıyla hesaplandığında) GSYH katkısı da daha yüksek olacaktır.

i) Ücret ve maaşlar, ii) kâr ve faiz, iii) özel yatırımlar ve iv) ihracat kalemlerinden hangileri gelir yöntemiyle, hangileri harcamalar yöntemiyle milli gelir hesaplamalarında yer alır?

İlk ikisi gelir, son ikisi harcamalar yönteminde yer alır.

Hükümetin, emniyet teşkilatında görev yapan polislere, emekli öğretmenlere ve park yapmak için arsasını satın aldığı Ahmet Bey'e yaptığı üç ayrı ödeme kaleminden hangi(ler)i milli gelir hesabı içinde yer alır?

Sadece, o yıl üretilen bir hizmet karşılığında olduğu için polislere yapılan maaş ödemeleri. Diğer iki ödeme o yıl içinde yapılan bir mal veya hizmet için yapılmadığı için milli gelir hesabı içinde yer almaz.

Bir buzdolabının toptan fiyatı 1.000 TL'den 1.250 TL'ye çıkarken, buzdolabının üretiminde kullanılan ve başka firmalardan satın alınan girdiler için harcanan miktarın 800 TL'den 950 TL'ye çıktığını varsayalım. Bu durumda, firmanın katma değerinde nasıl bir değişiklik meydana gelmiş olur?

Katma değer = Firmanın toplam hasılatı – diğer firmalardan satın alınan girdilerin tutarı. Bu örnekte: Katma değer 200 TL'den 300 TL'ye çıkarak 100 TL'lik bir artış gösteriyor.

Ali Bey'in bir ayda ürettiği mısırın piyasa değeri 100.000 TL'dir. Ali Bey, bu mısırın 40.000 TL'lik bölümünü komşularına satmakta, onlar da bunu çoluk çocuk TV seyrederken patlamış mısır olarak tüketmektedirler. Mısırın geri kalan bölümünü ise tavuklarını beslemek için yem olarak kullanmaktadır. Tavukları, belli bir büyüklüğe ulaştıklarında başka komşularına 120.000 TL'ye satmaktadır. Ali Bey'in GSYH'ye katkısı ne kadardır?

Bu örnek milli gelir hesaplanırken bir üretim değerini birden fazla saymanın sakıncalarını açıkça ortaya koymaktadır. Üretim değerlerini birden fazla sayma sorununu aşmak için üretimi aşama aşama (her aşamada üretilen katma değere bakarak) değerlendirmek veya nihai malların toplam değerine bakmak gerekir.

Burada iki adet nihai mal vardır: Birinci grup komşu tarafından patlamış mısır olarak kullanılan mısır ve ikinci grup komşuya satılan tavuk. Bunların toplam değeri 160.000 TL olduğu için Ali Bey'in GSYH'ye katkısının 160.000 TL olduğunu söyleyebiliriz. Konuya farklı bir açıdan daha yaklaşabiliriz. Birinci grup komşuyla yapılan alışverişi bir yana bırakıp konuya katma değer açısından yaklaştığımızda şu sonuca varırız. Ali Bey 100.000 TL'lik mısır üretmiştir. Bu üretimi yaparken başka firmalardan girdi satın aldığına ilişkin elimizde bir bilgi olmadığı için üretim sürecinin bu aşamasında katma değerin 100.000 TL olduğunu düşünebiliriz. Daha sonra bu mısırın bir bölümü (60.000 TL'lik bölümü) yem olarak kullanılarak 120.000 TL'lik bir değere (tavuk) ulaşıldığı için bu aşamada da 60.000 TL'lik (120.000 – 60.000) bir katma değer üretilmiş olur. Toplam katma değer 160.000 TL (100.000 + 60.000) olup nihai malların değerine ve Ali Bey'in GSYH katkısına eşittir.

Bir ülkede Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE), 1 Ocak 2014 ile 31 Aralık 2014 arasında 205'ten 256'ya yükseldi. Aynı dönemde tekstil sektöründe işçi ücretleri haftalık 900 TL'den 1.020 TL'ye yükseldi. Bu bilgiler ışığında tekstil sektöründeki ücret gelişmelerini nominal ve reel ücretler açısından değerlendiriniz.

İlk bakışta dahi fiyatlar ortalama düzeyinin yükseldiğini (ülkenin enflasyonla karşı karşıya olduğunu) ve nominal ücretlerin de arttığını söyleyebiliriz. Reel ücretlerin gelişimini ancak enflasyon oranıyla nominal ücret artış oranını karşılaştırarak izleyebiliriz.

Enflasyon oranı hesaplamasında ilk dikkate alınması gereken nokta iki fiyat endeksinin de aynı baz/temel yıla göre hesaplanmış olmasıdır. Bu örnekte bu varsayımı yapıyoruz.

Enflasyon Oranı = 256–205/205 × 100 = % 24,9

Nominal Ücret Artış Oranı = 1.020–900/900 × 100 = % 13,3

Nominal ücret artışlarının enflasyon oranının kayda değer ölçüde gerisinde kalması sonucunda bu sektörde çalışanlar kısa sürede önemli bir reel ücret kaybına uğramışlardır.

Nominal (cari fiyatlarla hesaplanan) Gayri Safi Mili Hâsıla (GSMH) 220 milyon TL, reel (sabit fiyatlarla hesaplanan) Gayri Safi Milli Hâsıla 190 milyon TL ise zımni (örtülü) gayri safi milli Hâsıla deflatörü kaçtır?

Zımni (örtülü) GSMH deflatörü = Nominal GSMH / Reel GSMH × 100 = 220/190 × 100 = 115,8

Nominal GSYH ile reel GSYH arasındaki temel fark nedir?

Nominal GSYH, fiyat ve miktar değişikliklerini birlikte kapsarken reel GSYH fiyat değişikliklerini arındırarak (fiyatlar sabit tutularak) sadece miktar (üretim) değişikliklerini gösterir.

Bir ülkede istihdam edilenlerin sayısı 20 milyon, işsiz sayısı 5 milyon ise işsizlik oranı kaçtır?

Toplam işgücü = İstihdam + işsiz sayısı; İşsizlik Oranı = İşsiz sayısı/ toplam işgücü = 5/ 20 + 5 × 100 = % 20

Bir ülkede, reel GSYH'nin 2014 yılında % 2,5 oranında artığını, buna karşılık aynı yılda tüketim harcamalarının % 2 oranında düştüğünü varsayalım. İlk bakışta garip görünen bu durumu nasıl açıklayabiliriz?

Harcama Yöntemiyle GSYH = C (tüketim harcamaları) + I (özel yatırım harcamaları) + G (kamu harcamaları) + X–M (net ihracat). Tüketim dışındaki harcamaların (I + G + X-M) tüketim harcamalarındaki düşüşten daha fazla artması halinde GSYH artar.

Aralarında yoğun dış ticaret ilişkisi olan iki ülke birleşmeye karar verip tek bir ülke haline gelirlerse toplam GSYH ve GSYH'nin değişik unsurları bu birleşmeden nasıl etkilenir?

Birleşme sonrası GSYH'nin, iki ülkenin önceki GSYH'lerinin toplamı olması beklenir. GSYH'nin ilk üç temel unsuru olan tüketim harcamaları (C), yatırım harcamaları (I) ve kamu harcamaları (G) da eski değerlerinin toplamına eşit olur. İki ülke arasında yoğun dış ticaret ilişkisi olduğu için GSYH'nin dördüncü ve beşinci unsurları olan ihracat (X) ve ithalat (IM), eski düzeylerinin epeyce altına iner.

Bu değerlendirmede dikkate alınması gereken birkaç nokta daha vardır. Birleşme sonrasında üreticiler üretim kararlarını değiştirebilirler, üreticiler daha büyük bir iç pazar için üretim yapacakları için ölçek ekonomilerinden daha yoğun bir şekilde yararlanabilirler; birleşme sonucunda devlet aygıtı oluşturulurken kamu harcamalarında belirli kısıtlamalara gidilebilir, örneğin ulusal savunma için gerekli asker sayısı, sosyal güvenlik bakanlığında memur sayısı önceki sayıların altına inebilir. Bu durumda birleşmeden net ihracat dışındaki unsurlar da (dolayısıyla toplam GSYH de) etkilenebilir ve önceki değerlerin toplamından farklılık gösterebilir.

İki ülkenin GSYH'sinin birbirine eşit olması iki ülkede halkın yaşam standartlarının aynı olması anlamına gelir mi?

Tabii ki hayır. Birkaç temel noktaya değinmekle yetinelim. En başta, iki ülkenin nüfusları aynı değilse kişi başına milli gelir (GSYH/Toplam nüfus) farklı olacaktır. Ayrıca GSYH'yi oluşturan mal ve hizmet bileşimi arasındaki farklılıklar yaşam standartlarını doğrudan etkileyecektir. Askeri harcamaların GSYH içinde yüksek bir paya sahip olduğu bir ülkeyle, sağlık, eğitim, sosyal yardım ve çevrenin korunmasına yönelik harcamaların yüksek bir paya sahip olduğu bir ülke arasında yaşam standartları açısından büyük farklılıklar olacaktır. Belki en önemlisi, bu tür bir kıyaslama yapılırken iki ülke arasındaki gelir dağılımı farklılıkları da göz önüne alınmalıdır. Örneğin, A ülkesinde nüfusun en yüksek ve en düşük gelire sahip % 20'lik kesimleri toplam gelirin sırasıyla % 50 ve % 5'ini alırken bu oranlar B ülkesinde % 40 ve % 12 ise, iki ülkede yaşam standartları aynı olmaz.

Milli Gelir Dengesi

"Tüketim harcamalarındaki ani bir düşüş, ilk başta toplam harcama denkleminde yatırım harcamalarında bir artışa neden olur" cümlesini yorumlayınız.

Tüketim harcamalarındaki ani düşüş firmaların stoklarında artışa yol açar. Yatırım harcamaları (makine-ekipman/donanım ve inşaat yatırımları yanında) stok değişikliklerini de içerdiği için yatırım harcamaları artar.

Aşağıdaki olayları tüketim fonksiyonu ve ona ilişkin temel kavramlar çerçevesinde yorumlayınız.

a) Holding sahibi Fehmi Bey o kadar büyük bir mal varlığına sahiptir ki, geçen yıl sağladığı gelir artışının tamamını yeni bir fabrika kurmak için harcadı.

Gelir artışı karşısında tüketim harcamalarında herhangi bir artış olmuyor, marjinal tüketim eğilimi = 0. Önceki gelir 10 milyon TL, sonraki gelir 11 milyon TL olsun. Fehmi Bey'in tüketim fonksiyonu 10 milyon-11 milyon TL gelir düzeyleri arasında yatay eksene paralel bir doğru şeklini alır.

b) Mahsun Bey, son krizde iki ay önce işini kaybetti, başka gelir kaynağı olmayan ailesini daha önce tasarruf edip "kara günler" için bankaya yatırdıkları parayla geçindirmeye çalışıyor.

Ailenin tüketim fonksiyonunda bir değişiklik yok, ancak ailenin gelir düzeyi gelirin tamamının tüketildiği başa baş gelir düzeyinin altına düşüyor, yani ortalama tüketim eğilimi (Tüketim/gelir)>1.

c) Eşini geçen yıl kaybeden Atıfet Hanım'a kocasından miras olarak bir emekli maaşı ve bankada 100.000 TL kaldı. Atıfet Hanım, ne olursa olsun kıt kanaat da olsa emekli maaşıyla geçinmeye ve bankadaki 100.000 TL'yi güvence olarak tutmaya ve ona hiç dokunmamaya karar verdi.

Tüketim fonksiyonunda bir değişiklik yok. Mevcut durumda Atıfet Hanım'ın ortalama tüketim eğilimi = 1, yani tüketim gelir eşitliği söz konusu, başa baş gelir düzeyinde bulunuyor. Atıfet Hanım'ın gelirinde bir artış olursa tüketiminde nasıl bir değişiklik olacağını (gelir artışları için marjinal tüketim eğiliminin ne olduğunu) bilmiyoruz. Geliri emekli maaşının altına düşerse, tüketimini o (düşen) gelir düzeyinde tutacağını yani başa baş gelir düzeyinde (tüketim = gelir) kalacağını ise biliyoruz.

d) Doktorlardan "üç aylık ömrün kaldı" kara haberini alan Hüdaverdi Bey hayat tarzını köklü bir şekilde değiştirdi, her akşam pahalı lokantalarda ve eğlence yerlerinde görülmeye başladı.

Hüdaverdi Bey'in gelir düzeyini bilmiyoruz ama gelir düzeyi ne olursa olsun her gelir düzeyinde tüketiminin arttığını anlıyoruz. Bu durum, tüketim fonksiyonunun yukarı doğru kaydığına ve ortalama tüketim eğiliminin (tüketim/gelir) arttığına işaret ediyor. Gelir düzeyindeki değişiklik sonucunda tüketimdeki değişikliği gösteren marjinal tüketim eğilimine ilişkin bilgi sahibi değiliz. Tüketim artışı gelir artışından kaynaklanmıyor.

GSYH (GSMH) boşluğu ne anlama gelir?

Potansiyel GSYH (GSMH) ile gerçekleşen GSYH (GSMH) arasındaki farkı gösterir. Potansiyel GSYH gerçekleşenden büyükse ekonomide resesyon boşluğu, gerçekleşen potansiyelden büyükse de enflasyonist boşluk söz konusudur.

Fiyat düzeyinin sabit olduğunu varsayarak aşağıdaki olayların toplam harcamalar ve milli gelir üzerindeki olası etkisini belirtiniz.

a) Gelir vergisi oranları indiriliyor.

Kullanılabilir gelir artacağı için tüketim harcamaları, dolayısıyla toplam harcama artacak, mili gelir artacaktır.

b) Son yıllarda askeri harcamalarda büyük bir artış görülüyor.

Askeri harcamalardaki artış, kamu harcamalarının, dolayısıyla toplam harcamaların (toplam harcama doğrusu yukarı doğru kayıyor) ve milli gelirin artması anlamına gelir.

c) Eğitim hamlesinin bir parçası olarak Japonya'dan önemli miktarda bilgisayar ithal ediliyor.

İthalat, ülke içinde üretilen mal ve hizmetler için yapılan harcamaları gösteren toplam harcamaları azaltan bir unsurdur. İthalattaki bu artış toplam harcama doğrusunun aşağı doğru kaymasına ve milli gelirin düşmesine yol açacaktır.

d) Ülke ekonomisinin gidişatına ilişkin olumsuz değerlendirmeler marjinal tasarruf eğiliminin artmasına neden oluyor.

Marjinal tasarruf eğiliminin artması, marjinal tüketim eğiliminin düşmesi, dolayısıyla toplam harcama doğrusunun dikey eksendeki konumunu koruyarak (eğim düşüyor) aşağı doğru kayması, milli gelirin düşmesi anlamına gelir.

e) Vadeli mevduat hesaplarında son aylarda büyük bir artış görülüyor.

Bu gelişme tasarruf eğilimindeki bir artıştan kaynaklanıyorsa, sorunun bir önceki (d) şıkkındaki durum söz konusudur. Bu artış tasarrufların biçim değiştirmesi (örneğin, vadesiz mevduattan veya hazine bonolarından vadeli mevduata kayış) anlamı taşıyorsa toplam harcamalarda ve milli gelirde bir değişiklik olmaz.

Yüksek oranda işsizliğin olduğu bir ülkede, iş başına gelen bir hükümet, bütçe denkliğini programının önemli bir unsuru olarak sunuyor. Ancak bu hükümetin ikinci yılının sonunda bütçe açık vermeye başlıyor. Denk bütçe amacından uzaklaşılmış olmasının diğer her şey sabitken işsizlik üzerinde nasıl bir etki yaratması beklenir?

Hükümet ya kamu harcamalarını artırarak ya da vergileri düşürerek ya da iki politikayı birden uygulamaya koyarak genişletici maliye politikası uygulamış olabilir. Kuramsal olarak bakıldığında, bunun çarpan/çoğaltan etkisiyle GSYH'yi artırması ve işsizliği düşürmesi beklenir.

Keynesgil model kapsamında hesaplanan ve "basit çoğaltan" olarak nitelenen çoğaltanların fiyat düzeyiyle ilgili temel varsayımı nedir?

Fiyat düzeyinin sabit olduğu varsayılır.

Aşağıdaki olayların çoğaltan üzerindeki etkisini tartışınız.

İpucu: Bu soruyu yanıtlarken dikkate alınması gereken en önemli nokta, çoğaltanı belirleyen temel unsurun toplam harcama doğrusunun eğimi ($k = 1/1–z = 1/1–b + bt + m$) olmasıdır. Dolayısıyla çoğaltan otonom unsurlardan (I, G, X, otonom vergiler ve tüketim denkleminin otonom bölümü gibi gelire bağlı olmayan unsurlardan) değil, marjinal tüketim eğilimi (b = tüketim doğrusunun eğimi), marjinal vergi eğilimi (t) ve marjinal ithalat eğilimi (m) gibi toplam harcama doğrusunun eğimini belirleyen unsurlara bağlı olarak değişmektedir.

a) Yeni yapılan otoyollar ve köprüler sonucunda, kamu harcamaları önemli ölçüde arttı.

G arttığı için toplam harcama doğrusu yukarı kayar, mili gelir artar ancak z (toplam harcama doğrusunun eğimi) ve dolayısıyla çoğaltan bu durumdan etkilenmez.

b) Tasarruf oranının düşüklüğü karşısında hükümetin aldığı önlemler meyvesini vermeye başladı ve hane halkları kullanılabilir gelirlerindeki artışların daha büyük bir bölümünü tasarruf etmeye başladılar.

Marjinal tasarruf eğiliminin artması, marjinal tüketim eğiliminin düşmesi, dolayısıyla toplam harcama doğrusunun eğiminin düşmesi (toplam harcama doğrusu dikey eksende değişiklik olmaksızın aşağı kayıyor-denge milli gelir düşüyor) anlamına geliyor, çoğaltan azalır. b düştüğü için, $k = 1 / 1–b + bt + m$ denkleminde k küçülür.

c) A ülkesi yabancı ülkelere turistik gezileri yasaklıyor.

Toplam harcama doğrusunun eğimi, gelirdeki artış sonucunda ülkenin mal ve hizmetleri için yapılan harcamalardaki değişikliği gösterir. Yabancı ülkelerden hizmet ithalatı anlamı taşıyan turizm harcamalarının yasaklanması bu harcamaların yurtiçine kayması, dolayısıyla marjinal tüketim eğiliminin (b) ve marjinal (toplam) harcama eğiliminin (z) artması (toplam harcama doğrusu dikey eksen aynı kalırken yukarı doğru kayıyor, milli gelir artıyor) anlamına gelir, çoğaltan artar. Bu sonuç $k = 1/1–b + bt + m$ tanımından da anlaşılmaktadır. (m) düşünce ve (b) artınca, k de artıyor.

d) Hükümet, gelir vergisi oranlarını her gelir grubu için 5 puan artırma kararı alıyor.

Burada marjinal vergi oranı (t) arttığı için çoğaltan azalıyor. (t)'nin (m) gibi bir çekme unsuru olduğu ve milli geliri azaltıcı bir rol oynadığı anımsanmalıdır.

Bir ülkede hükümet, iç talebi canlandırmak amacıyla faiz oranlarında büyük bir indirime gidiyor, aynı zamanda kamu harcamalarını artırıyor ve vergileri düşürüyor. Bu politikalar sonucunda GSYH artarken fiyat düzeyinde hiçbir değişiklik olmuyor. Toplam arz ve toplam talep modeli ışığında bu gelişmeleri yorumlayınız.

Bu ekonomi başlangıçta resesyon (durgunluk) içinde, reel GSYH potansiyel GSYH'nin altında. Resesyon boşluğu var. Genişletici para ve maliye politikaları uygulanıyor. Fiyat düzeyi değişmediğine göre ekonomi kısa dönem toplam arz eğrisinin yatay olduğu bölümde. Genişletici politikalar sonucunda toplam talep eğrisi sağa doğru kayıyor, fiyat seviyesi sabit, GSYH artıyor, ekonomi potansiyel GSYH'ye doğru yol alıyor, resesyondan çıkmaya başlıyor. Resesyon boşluğu azalıyor.

Ekonomi tam istihdamda dengedeyken, kamu harcamalarının ve vergilerin aynı miktarda birden artması hangi durumda enflasyonist açığın ortaya çıkmasına yol açar?

Kamu harcamalarının ve vergilerin artması milli gelir üzerinde ters yönde etkili olur; ilk bakışta enflasyonist açığın ortaya çıkması için kamu harcamalarındaki artışın vergi artışından daha büyük olması gerektiği söylenebilir. Ancak kamu harcamaları çoğaltanı, vergi çoğaltanından daha büyük olduğu için kamu harcamaları ve vergilerin aynı miktarda artması durumunda dahi (denk bütçe çoğaltanı devreye gireceğinden) küçük de olsa bir enflasyonist açık ortaya çıkacaktır.

Bir ülkenin ekonomiden sorumlu Devlet Bakanı, son demecinde kamu harcamalarını ve vergileri birlikte 5 milyon TL azaltacaklarını ve bunun ülkenin milli geliri üzerinde hiçbir etkisinin olmayacağını ileri sürüyor. Bu demecin arkasında yatan ekonomi mantığını yorumlayınız.

Bakan, denk bütçe çoğaltanının 0 olduğunu düşünüyor olmalı. Oysa biz kamu harcamaları çoğaltanının vergi çoğaltanından daha büyük olduğunu, dolayısıyla kamu harcamalarındaki azalıştan kaynaklanan mili gelir düşüşünün vergilerin azaltılmasından kaynaklanan milli gelir artışından daha fazla olduğunu, bu yüzden milli gelirde belirli bir düşüş olmasını bekliyoruz. Bakan'ın da büyük olasılıkla bunu bildiğini, ama bu demecin arkasında ekonomide devletin rolünün azaltılması gibi bir amacın olduğunu söyleyebiliriz. Bu durumda, örneğin, gelirlerin 5 milyon TL'lik bölümü, devlet yerine vergi ödeyenlerin kendileri tarafından, devlet yerine bu kesimin kendi tercihleri doğrultusunda harcanmış olacaktır.

Ücret artışlarının verimlilik artışlarının altında kalması, birim maliyetleri ve kısa dönem toplam arzı nasıl etkiler?

Birim maliyetler düşer, kısa dönem toplam arz artar (toplam arz eğrisi sağa kayar).

Toplam Arz ve Toplam Talep modelinde makroekonomik denge ne anlama gelir? Kısaca açıklayınız.

Toplam arzın ve toplam talebin kesiştiği noktada denge oluşur ve denge fiyat düzeyi ve denge milli geliri belirlenmiş olur. Toplam talep eğrisi üzerindeki her nokta, mal ve para piyasalarının dengede olduğu noktalar olduğuna göre, makroekonomik denge bu iki piyasanın dengede olması ve ayrıca denge fiyat düzeyinde planlanan arzın toplam talebe eşit olması anlamına gelir.

Diğer her şey sabitken ülke üretimi için çok büyük önem taşıyan bir ithal girdinin (örneğin, petrol) fiyatındaki artış, kısa dönem toplam arz eğrisini ve milli gelir dengesini nasıl etkiler?

Toplam arz düşer (kısa dönem toplam arz eğrisi sola kayar) fiyat düzeyi yükselirken reel milli gelir düşer.

Tam istihdamda dengede olan bir ekonominin toplam talep artışı veya düşüşü sonucunda enflasyon veya resesyon boşluğuyla karşı karşıya kaldığını varsayalım. Bu ekonominin yeniden tam istihdamda dengeye gelme sürecini, iki durumdaki farklılıkları vurgulayarak açıklayınız.

Bilindiği gibi, ekonomi tam istihdam düzeyinde dengedeyken toplam talebin artması (talep eğrisi sağa kayıyor) enflasyonist açığın ortaya çıkmasına (milli gelir potansiyel gelirin üzerine çıkarken fiyat düzeyi artıyor) neden olur. Artan talep, ücretler başta olmak üzere faktör fiyatlarının artmasına, kısa dönem arz eğrisinin sola kaymasına (toplam arz düşüyor), fiyat düzeyinin yeniden yükselmesine ama ekonominin yeniden tam istihdam düzeyinde dengeye gelmesine yol açar. Öte yandan, ekonomi yine tam istihdam düzeyinde dengedeyken toplam talebin düşmesi (toplam talep sola kayıyor) milli gelirin ve fiyatların düşmesi, dolayısıyla resesyon boşluğunun ortaya çıkmasına neden olur. Bu durumda, ücretler başta olmak üzere faktör fiyatlarının düşmesi ve toplam arzın artması (arz eğrisinin sağa kayması) ve ekonominin yeniden tam istihdam düzeyinde dengeye gelmesi beklenir. Enflasyon boşluğu durumunda bu süreç hızlı gelişirken resesyon boşluğu durumunda ekonominin tam istihdamda yeniden dengeye gelmesi (toplam talebin kısa ve uzun dönem arzla eşitlenmesi) özellikle ücretlerin yukarı doğru esnekken aşağı doğru esnek olmaması nedeniyle uzun zaman alabilir.

Bu uzun zaman süresinde resesyonun ve dolayısıyla işsizliğin sürüp gidecek olmasına ve uzun dönemi beklemenin yaratacağı olumsuzluklara Keynes, "uzun dönemde hepimiz ölmüş olacağız" sözleriyle dikkat çekmiştir. Bu durum karşısında devletin özellikle genişletici maliye politikaları uygulayarak kamu harcamalarını artırmasını ve toplam talebi canlandırmasını önermiştir. Burada sorulabilecek bir soru, işçilerin resesyona karşın ücretlerin düşmesine neden direnç gösterdikleriyle ilgilidir. Direnç göstermemeleri ve ücretlerin düşmesine razı olmaları, resesyonun herkesin yararına olacak bir şekilde kısa sürede sona ermesine katkıda bulunacakken direnç göstermeleri nasıl açıklanabilir? Bu sorunun ilk akla gelen yanıtı, reel ücretin, insanların refahını doğrudan etkileyen, azalmasının kolay kolay kabul edilemeyecek temel bir unsur olmasıdır.

Para Piyasası - Bankacılık

Aşağıdaki olaylar paranın hangi fonksiyonunu akla getirmektedir?

a) Mustafa Bey, maaşının % 20'sini "yastık altı" denecek bir biçimde evde güvenli bir yerde saklamaktadır.

Değer biriktirme (tasarruf) aracı. Özellikle uzun süre evde saklandığında ve hızlı enflasyon dönemlerinde değerini hızla kaybedeceğinden para bu fonksiyonunu Mustafa Bey'in beklediği ölçüde yerine getiremeyecektir.

b) Bakkal Ahmet Bey o günkü toplam hasılatını hesaplamaya çalışıyor.
Hesap birimi.

c) İktisat Bölümü mezunu Aslı, ilk işinde ayda 4.500 TL kazanıyor.
Hesap birimi.

d) Haftanın bazı günleri üniversiteye kendi arabasıyla gelen Arda her hafta 200 TL'lik benzin alıyor.
Değişim (mübadele) aracı.

e) Şinasi Bey, geçen günkü açık artırmada, ünlü bir Türk ressamının, uzun süre değerini koruyacağına inandığı bir tablosunu satın alıyor.
Şinasi Bey tablonun parasını öderken değişim aracı, tabloyu satın alma amacı düşünüldüğünde değer biriktirme aracı.

Bir bankanın bilançosunu oluşturan aşağıdaki kavramların bilançonun hangi kısmında – aktif (alacak), pasif (borç) – yer aldığını belirtiniz.

i) kasadaki para, ii) vadeli mevduat, iii) vadesiz mevduat, iv) A firmasına verilen kredi, v) Merkez Bankası'na yatırılan munzam/zorunlu karşılıklar, vi) bankanın sahip olduğu bina, vii) diğer bankalardan ödünç alınan meblağ.
i, iv, v ve vi aktif, ii, iii, vii pasif.

Aşağıdakilerden hangisi para tanımı içinde yer alır?

a) Büyük bir bankanın hisse senetleri
Oldukça likit bir varlık olmasına karşın, para veya para benzeri (paraya kolayca çevrilebilen likit kıymet) sayılamaz. Değeri, piyasadaki gelişmelere bağlı olarak dalgalanabilir.

b) 100 TL'lik banknot
En dar tanımında dahi paradır.

c) 1877 tarihli kâğıt para
Kullanımda (tedavülde) olduğu dönemde en dar tanımında dahi para ancak şimdi koleksiyoncular tarafından saklanan ve onlar aracılığıyla el değiştirilebilen bir varlık. Para ve para benzeri sayılamaz.

d) Vadeli mevduat
Geniş para arzı (M_2) tanımı içinde yer aldığı için para sayılabilir.

e) Bir ay sonra vadesi dolacak 2.000 TL değerinde hazine bonosu

Oldukça likit bir varlık, kolayca paraya çevrilebileceği için "para benzeri" olarak tanımlanabilir.

Bir ticari bankaya yatırılan 1.000 TL, zorunlu karşılık oranının % 20 olduğu bir durumda para arzında en çok kaç TL'lik artışa yol açar?

1/zorunlu karşılık oranı = 1/0.20 = 5.0 × 1.000 = 5.000 TL.

Yıllık faiz oranı % 12 ise, bir yıl sonra 132.25 TL ödeyecek olan hazine bonosunun şimdiki değeri ne kadardır?

Şimdiki değer = 132,25/1 + 0.12 = 118,08 TL. Zira 118,08 TL bugün % 12 faiz oranıyla bankaya yatırıldığında bir yıl sonra 132.25 TL'lik bir değere ulaşacaktır.

"Halkın ve şirketlerin elindeki nakit para miktarı, kayıt dışı ekonominin boyutlarının bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Bir ülkede nakit para tutma eğiliminde kısa sürede hızlı bir artış olması, kayıt dışı ekonominin genişlediği anlamına gelir" ifadelerini yorumlayınız.

Bir ekonomide alım-satım işlemlerinin kredi kartı, çek gibi ödeme biçimleri yerine nakit parayla yapılması bu işlemleri izlemeyi ve vergilendirmeyi zorlaştırdığı için, bu durum kayıt dışı ekonominin genişlemeye başladığı anlamına gelebilir.

Aşağıdaki olayların / haberlerin para arzını ne yönde etkilemesi beklenir?

a) Hükümet, bankaların vadesiz mevduata istedikleri kadar yüksek faiz verebileceklerine ilişkin bir karar aldı.

Bu karar, diğer tasarruf araçlarına kıyasla vadesiz mevduatın çekiciliğini artıracak ve vadesiz mevduata doğru (örneğin vadeli mevduattan vadesiz mevduata doğru) bir yönelim başlayacaktır. Bu durumda dar para arzı tanımı olan M1 artarken, M2'de belirli bir azalma görülecektir.

b) Bazı bankaların iflas durumuna geleceği söylentilerinin giderek yaygınlaşması, diğer bankaları da olumsuz etkilemiş ve halkın bankalara ve bankacılık sistemine olan güveninin önemli ölçüde sarsılmasına yol açmıştır.

Bu durumda halkın panik içinde bankalardan paralarını çekmesi ve para arzı içinde mevduat oranının hızla düşmesi beklenir. Bu durum, bankaların kredi açarak mevduat (para) yaratma olanaklarını da büyük ölçüde azaltacağı için para arzı düşer. Ancak burada dikkate alınması gereken önemli bir nokta, merkez bankasının bu gelişmeler karşısında nasıl bir tavır takınacağıdır. Bilindiği üzere, merkez bankalarının son ödünç verme mercii/son başvurulacak ödünç verici ve finansal piyasaların sorunsuz işleyişini sağlama gibi işlevleri vardır. Bankacılık sisteminde banka iflaslarına yol açacak bir panik havasının yaygınlaşmasına izin vermek istemeyeceğinden, merkez bankasının bankalardan para çekilme süreci başladığında nakit akışı sağlayarak bankaları desteklemesi beklenir.

c) Bankalar, rezervlerini zorunlu karşılık oranlarının üzerine çıkarmaya karar verdiler.

Verdikleri kredilerin zamanında geri dönmesi bankaların öncelikli hedefleri arasındadır. Bankaların "batık kredilerle" karşılaşmak istememesi anlaşılır bir durumdur. Kredinin geri dönmeme olasılığı karşısında kredi vermemek doğru bir seçenek oluşturduğundan bankalar, yeterli sayıda güvenilir kredi müşterisi bulunmadığı durumlarda rezervlerini elde tutma ve rezerv fazlası oluşturma seçeneğini kullanmak isteyebilirler. Bu durumda bankalar yeterince kredi veremeyecekleri için mevduat (para) yaratma olasılıkları sınırlanır, para arzı düşer.

d) Toplumda kredi kartı kullanma alışkanlığı yaygınlaşıyor.

Kredi kartı kullanımı, insanların işlem amaçlı nakit para talebini/işlem saikiyle para talebini azaltacağı için bankalardan dışarı nakit sızması azalır; bankaların kredi vererek mevduat (para) yaratma olanağının ve dolayısıyla para arzının artması beklenir.

Para ve Maliye Politikası

Durgunluğun hâkim olduğu bir ülkede merkez bankası faiz oranını iki puan düşürüyor. Bu politika değişikliğine giderken Merkez Bankası (makroekonomik büyüklükler açısından) nasıl bir beklenti içinde olabilir?

Merkez Bankası, faiz oranındaki düşüşün yatırımları canlandırması bunun çarpan yoluyla milli geliri artırması ve milli gelirdeki artışın da tüketim harcamalarını artırması ve ekonomiyi canlandırması beklentisi içinde olabilir. Özel tüketim harcamalarının bir bölümünün tüketici kredileri yoluyla karşılandığı düşünüldüğünde, faiz indiriminin tüketim harcamalarını milli gelir artışından önce de doğrudan artırması beklenebilir.

Bir ülkede GSYH, son çeyrekte % 5 gibi oldukça yüksek bir oranda düşmeye başlıyor, işsizlik artıyor, ekonomi derin bir resesyon içine giriyor. Ekonomi yorumcuları bu durumu, altı ay önce, bütçe açığını azaltmak amacıyla, vergilerin önemli ölçüde artırılmış olmasıyla ilişkilendiriyor. Bu yorumların temel dayanağını açıklayınız. Resesyondan çıkış için ne yapılmalıdır?

Vergi artışı, kullanılabilir geliri düşürüyor, bunun sonucunda tüketim harcamaları ve milli gelir düşüyor, işsizlik artıyor, ekonomi resesyona giriyor. Resesyondan çıkış için genişletici para politikası (para arzının artırılması) uygulanarak faiz oranının düşürülmesi ve yatırımlar başta olmak üzere faiz oranına duyarlı harcamaların (örneğin tüketim) artırılarak talebin canlandırılması düşünülebilir. Bütçe açığı kaygısı nedeniyle bu ülkede karar alıcılar, genişletici maliye politikasına çekingen yaklaşıp, resesyondan çıkış için genişletici para politikasına yönelmiş olabilirler.

Bir ülkede denge milli geliri potansiyel milli gelirin 100 milyar TL altında gerçekleşmiştir. Ekonomi danışmanlarından biri, ilgili Bakan'a bu açığı kapatmak ve resesyondan kurtulmak için kamu harcamalarının 100 milyar TL artırılmasını önermektedir. Bu önerinin doğruluk derecesini tartışınız.

Danışman ya çoğaltan kavramından habersizdir, ya da kamu harcamaları çoğaltanının 1 olduğunu düşünmektedir. Birinci olasılığın daha güçlü olduğu söylenebilir, zira kamu harcamaları çoğaltanının 1'den büyük olması beklenir. Bu resesyonist açığı kapatmak için kamu harcamalarının 100 milyar TL'den daha az, (çoğaltan 2 ise, örneğin sadece 50 milyar TL) bir miktarda artırılması yeterli olacaktır.

Otomatik istikrar sağlayıcılar

"..emek gelirlerinin aksine, yoksullara sağlanan transferlerin gerçek değeri, ekonomideki konjonktür hareketlerinden genellikle (pek fazla) etkilenmez, bu nedenle iyileşme ve resesyon dönemlerinde yoksulların finansal durumu gelirlerinin emek bileşeni değiştiği için değişir."[2] Yukarıdaki ifadeyi otomatik istikrar sağlayıcılar bağlamında yorumlayınız.

Bu alıntıda yoksullara sağlanan transferlerin otomatik istikrar sağlayıcılık işlevinin zayıf olduğuna işaret ediliyor. Oysa ders kitaplarında bu transferlerin resesyonist açık dönemlerinde (denge milli gelirinin potansiyel milli gelirinin altında kaldığı dönemlerde) artarak, enflasyonist açık dönemlerinde (denge milli gelirin potansiyel milli geliri aştığı dönemler) ise azalarak ekonominin potansiyel milli gelir düzeyinde dengeye gelmesini kolaylaştırdığı vurgulanır.

Yatırım harcamalarının faiz oranına çok duyarlı olduğu bir durumda, genişletici para politikasının milli gelir üzerindeki etkisini yorumlayınız.

Genişletici para politikası, para arzındaki artışın faiz oranını düşürmesi sonucunda, yatırımların faiz oranına (bu örnekte çok) duyarlı olması nedeniyle, yatırım harcamalarında, dolayısıyla toplam harcamalarda ve milli gelirde büyük artışa neden olur.

Aşağıdaki soruda bahsedilen olayların milli geliri (Y) ve faiz oranını (r) etkileme sürecini açıklayınız. Para ve maliye politikalarının birlikte uygulandığı ve para ve maliye politikaları karışımı olarak nitelenen süreci mal ve para piyasaları arasındaki etkileşim ışığında değerlendiriniz. Bu sürecin Y ve r dışında yatırımlar (I) ve tüketim (C) üzerindeki olası etkisini de belirtiniz.

a) Hükümet, eğitim hamlesi doğrultusunda kamu harcamalarını hızla artırırken para arzını sabit tutuyor.

Burada genişletici maliye politikası söz konusudur.

Süreç: Mal Piyasası: Kamu harcamaları artıyor, toplam harcamalar artıyor,

2 C.A.Pissarides, Macroeconomic Adjustment and Poverty in Selected Industril Countries, The *World Bank Economic Review*, 5, (2), 1991, s. 212.

milli gelir artıyor; Para Piyasası: Para talebi artıyor, faiz oranı yükseliyor, yatırımlar düşüyor.

Başlangıçtaki milli gelir artışı, mal piyasasındaki gelişmeler sonucunda faiz oranının artması-yatırımların düşmesi (kamu harcamalarının özel yatırımlar üzerindeki dışlama etkisi) sonucunda daha düşük seviyede kalıyor. C artıyor.

b) Merkez Bankası, ekonomiyi yavaşlatmak amacıyla daraltıcı para politikası uygulamaya başlarken bir yandan da büyük bir vergi indirimine gidiyor.

Burada daraltıcı para politikasıyla genişletici maliye politikası karışımı söz konusu.

Süreç-Daraltıcı Para Politikası: Para Piyasası: Para arzı azalıyor, faiz oranı yükseliyor; Mal Piyasası: yatırımlar düşüyor, milli gelir (Y) düşüyor; Para Piyasası: Para talebi düşüyor, faiz oranı bir miktar düşüyor.

Süreç-Genişletici Maliye Politikası: Vergiler Düşüyor, kullanılabilir gelir artıyor, Mal Piyasası: tüketim harcamaları artıyor, toplam harcamalar artıyor, Milli gelir artıyor; Para Piyasası: Para Talebi artıyor, faiz oranı yükseliyor, yatırımlar azalıyor.

Nihai (son) durum: Milli gelir (Y) ve dolayısıyla tüketim harcamaları © üzerindeki etki belirsiz, faiz oranı artıyor, yatırımlar düşüyor.

Merkez Bankası, genişletici para politikası uygulaması doğrultusunda, para arzını artırırsa bunun toplam harcamalara ve toplam talebe uzanan etki sürecini betimleyiniz.

Para arzının artmasının, faiz oranının düşmesine, yatırımların artmasına, toplam harcama doğrusunun yukarı doğru kaymasına (toplam talep eğrisinin sağa doğru kaymasına) ve reel milli gelirin artmasına yol açması beklenir.

Diğer her şey sabitken, fiyat düzeyinin artmasının toplam harcamalara ve toplam talebe uzanan etki sürecini betimleyiniz.

Fiyat düzeyinin artması para piyasasında para talebinin artması, faiz oranının yükselmesi, mal piyasasında yatırım miktarının düşmesi, toplam harcama doğrusunun aşağıya, toplam talebin sola kayması ve reel milli gelirin düşmesi sonuçlarını doğurur.

Para arzındaki bir artışın reel milli gelir üzerinde en az etkili olduğu para talebi-yatırım talebi-çoğaltan bileşenini betimleyiniz.

Para talebi eğrisinin görece düz (esnek), yatırım talep eğrisinin görece dik (esnekliği düşük), çoğaltan katsayısının düşük olması. Böylelikle para arzındaki belirli bir artış, faiz oranının az düşmesi, yatırımların faiz oranındaki düşüş sonunda az artması, çoğaltan katsayısının düşük olması da milli gelirin az artması anlamına gelir.

Enflasyon-İşsizlik

Aşağıdaki olayları/haberleri enflasyona yol açan nedenler açısından yorumlayınız.

a) "Para arzında son aylarda gözlenen hızlı artış, toplumun büyük kısmında enflasyonun yeniden ortaya çıkacağı kaygısı yaratıyor."

Bu ülkenin yakın bir geçmişte enflasyon yaşadığı ve reel GSYH'nin potansiyel GSYH'nin altında ancak ona yakın bir düzeyde olduğu anlaşılıyor. Para arzındaki artışın (genişletici para politikası) faiz oranını düşürmesi, yatırımları canlandırması, toplam talebi artırması (toplam talep eğrisi sağa kayıyor) ve enflasyonist açık oluşturarak fiyat düzeyini artırması, yani enflasyona yol açması bekleniyor. Talep enflasyonunun ortaya çıkması söz konusudur.

b) "Toplu sözleşme dönemi, Birleşik Krallık'ta, önde gelen sendikaların yüksek reel ücret artışı sağlamalarına sahne oluyor ve enflasyon hızlanıyor."

Mevcut durumda bu ülke, nereden kaynaklandığını bilmediğimiz enflasyon yaşamakta. Ücret artışları toplam arzı azaltıyor (toplam arz eğrisi sola kayıyor) fiyat düzeyi artıyor, mevcut enflasyon hızlanıyor. Arz yönlü enflasyon söz konusudur.

Bu olay, farklı bir biçimde de yorumlanabilir. Ekonomi daha önceki bir dönemde toplam talep artışından kaynaklanan enflasyonist açıkla karşı karşıya olabilir. Sendikalar, enflasyonist açıktan kaynaklanan fiyat düzeyi artışı karşısında, enflasyon oranından daha yüksek bir oranda ücret artışı sağlayarak reel ücretlerini artırmış olabilirler. Bu durumda yine toplam arzın sola kayması ve enflasyonu hızlandırması ve bunu yaparken de ekonomiyi tam istihdam düzeyine doğru harekete geçirmesi söz konusu olabilir.

c) "Ekonomi yıllardır % 30 ve üzeri oranlarda enflasyon yaşıyor, enflasyonu % 5'lere düşürmek kolay görünmüyor."

Uzun sürdüğü için enflasyonun ve buna bağlı olarak enflasyon beklentilerinin kökleşmiş/kemikleşmiş olduğu anlaşılıyor. Enflasyon beklentileri, enflasyonun yüksek oranda sürüp gitmesine yol açıyor. Toplam arz eğrisinin bu nedenle sürekli olarak sola kayıp enflasyonun yüksek düzeyde sabit kalmasına yol açmasını engellemek için toplam talebin (daraltıcı maliye ve para politikaları yoluyla) önemli ölçüde kısılması enflasyonist beklentilerin kırılması için gerekli olabilir.

d) "Kamu harcamalarında son yıllarda görülen çok hızlı artışın enflasyon eğilimini artırması, merkez bankasının para arzını kısmasına yol açıyor."

Burada sorunun (a) şıkkındakine benzer bir durum söz konusudur. Toplam talep artışı bu defa para arzı artışından değil, kamu harcamalarındaki artıştan kaynaklanıyor ve fiyat düzeyinin yükselmesine neden oluyor. Merkez Bankası, daraltıcı para politikası uygulayarak bu gelişmeyi ters yüz etmek istiyor. Para arzını kısarak, faiz oranının yükselmesini, yatırımların düşmesini, toplam talep eğrisinin sola kaymasını ve fiyat düzeyinin düşmesini amaçlıyor. Bir anlamda, genişletici ma-

liye politikası sonucunda ortaya çıkan talep enflasyonuna daraltıcı para politikaları yoluyla çözüm arıyor.

Enflasyonun Merkez Bankası tarafından onaylanmış olması ne anlama gelir?
Merkez Bankasının para arzını enflasyon oranı kadar artırması, enflasyonun onaylanması anlamına gelir.

Tüketici Fiyatları Endeksi'nde (TÜFE) nasıl bir gelişme olmuştur ki gazeteler haberlerine aşağıdaki başlıkları atmışlardır?

a) Sendika başkanı: "Hayat pahalılığı reel ücretleri aşındırmaya devam ediyor."
TÜFE son yıllarda olduğu gibi, bu yıl da artıyor. Üstelik TÜFE artış hızı, nominal ücretlerin artış hızından daha yüksek olduğu için reel ücretler düşüyor.

b) Ekonomiden sorumlu Bakan: "Enflasyon istikrara kavuştu", Sendika başkanı: "Enflasyonun çok yüksek oranda istikrara kavuşmasından kaygı duyuyoruz."
Aynı olayı değişik kesimlerin farklı biçimde değerlendirmesi iktisatta sıkça rastlanan bir olgudur. Bakan, enflasyonun hâlâ yüksek olmasından hiç bahsetmezken yüksek oranda da olsa duraksamış olmasını vurguluyor. Buna karşılık sendika başkanı, enflasyonun duraksamış olmasından çok hâlâ yüksek olmasını ön plana çıkarıyor.

c) "Enflasyon oranı son üç yılda sürekli olarak hızlanıyor."
TÜFE son üç yılda her yıl daha yüksek oranda artıyor. Hızlanan bir enflasyon sürecinden bahsediliyor.

Aşağıdaki olayları/haberleri enflasyonun nedenlerini açıklamaya yönelik kuramsal yaklaşımlar bağlamında yorumlayınız.

a) "Dünya petrol fiyatlarının hızla düşmesi, Büyük Durgunluğun çok büyük durgunluğa dönüşmesini önledi."
Resesyon içindeki ülkeler bir de yüksek/yükselen petrol fiyatlarıyla karşı karşıya kalsalardı, toplam arzın düşmesi (toplam arz eğrisi sola kayıyor), resesyonun derinleşmesi ve fiyat düzeyinin artmasıyla (enflasyonla) baş etmek zorunda kalacaklardı. Petrol fiyatlarının düşmesi, tersine, arz eğrisinin sağa kayması (toplam arzın artması) ve diğer her şey sabitken fiyat düzeyinin düşmesi ve denge GSYH'nin artması anlamına geldi.

b) "Bir düşünce kuruluşuna göre, ülkelerin enflasyon sorunu, çevre sorunlarına karşı duyarsızlığın sonucunda dünyanın kıt kaynaklarının hızla tükenmeye başlamasıyla ilgilidir; para ve maliye politikaları gibi geleneksel yaklaşımlar enflasyonla mücadelede etkili olamazlar."

Kaynakların tükenmeye başlaması, özellikle ara malların fiyatlarının uzun dönem artış eğilimi içine girmesi ve toplam arz eğrisinin sürekli olarak sola kayarak enflasyonun sürüp gitmesi anlamına gelecektir. Düşünce kuruluşu, önemli bir soruna dikkat çekmekte ancak kötümser bir yaklaşım içinde bu fiyatların dalgalanma olasılığını hesaba katmamaktadır. Son dönemde, örneğin emtia fiyatlarındaki önemli düşüş, sözü edilen eğilimin düşünce kuruluşunun beklentisinden ters yönde de olabileceğini göstermiştir.

c) "İki ülke arasındaki enflasyon oranı farkı, temelde, iki ülkedeki işçi sendikalarının göreli gücüyle doğrudan ilişkilidir"

Bu görüş, enflasyonu temelde maliyetlerle ve özellikle reel işçi ücretlerindeki artışla ilişkilendiren arz yönlü eflasyon yaklaşımına dayanmaktadır. Süreç, güçlü sendikaların reel ücretleri artırması, toplam arzın azalması (toplam arz eğrisi sola kayıyor) ve fiyat düzeyinin yükselmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu görüş esas alınırsa, işçi sendikalarının reel ücretleri artırma gücünün daha yüksek olduğu ülkelerde enflasyon oranı daha yüksek olacaktır. Öte yandan, sendikaların birçok ülkede eski gücünü kaybetmiş olması bu görüşün geçerliliğini kuşkulu hale getirmiştir.

d) "Almanya'da Merkez Bankası'nın faiz oranlarını düşürme konusundaki kararlılığı, yeni bir enflasyonist dönemin başlayacağının habercisi olarak görülüyor."

Faiz oranlarının düşüşe geçmesi, yatırımları ve dolayısıyla toplam talebi canlandırıp (toplam talep eğrisi sağa kayıyor) enflasyonist açık oluşmasına ve fiyat düzeyinin artmasına yol açabilir. Burada, söz konusu olan, talep enflasyonudur.

"Merkez Bankası enflasyonist gidişatı durdurmak için daraltıcı para politikası uygulamaya başlayınca borsa endeksi düşmeye başladı."

Merkez Bankasının bu politikası, faiz oranının artmasına yol açarak, yatırımlar başta olmak üzere faiz oranına duyarlı bütün harcama kalemleri yanında, örneğin tahvil fiyatlarıyla faiz oranı arasındaki ters yönlü ilişki nedeniyle, borsayı da olumsuz etkilemiş olabilir.

İşi gücü ekonomideki gelişmeleri izleyip, yeni bir şey üretmeden kâr sağlamak olan bir spekülatör/vurguncu, faiz oranının % 10, enflasyon beklentisinin % 20 olduğu bir durumdan nasıl yararlanabilir?

Bu durum, reel faizin –10 (10–20) olduğunu gösterir. Vurguncu, % 10 faiz ödeyerek alabileceği kadar çok miktarda kredi alıp, fiyatının bir yıl içinde en az % 20 yükselmesini beklediği şeylerden (örneğin altın, döviz, hisse senedi vb.) satın alır. Bunları bir yıl sonra yüksek fiyattan satar, % 10 kredi faizini öder ve sonuçta % 10 kâr sağlamış olur. Bu örnek, enflasyon dönemlerinin borçlular lehine çalışabileceğini göstermektedir. Türkiye'de 1980 sonrası dönem, özellikle de kriz dönemleri, yüksek ve değişken enflasyon eşliğinde faiz oranı, döviz kuru, reel ücretler gibi temel fiyatların sıkça değiştiği ve büyük oynaklık gösterdiği bir dönem olmuş ve "ku-

marhane kapitalizmi" nitelemesini haklı çıkaracak bir biçimde, bu tür spekülatörler başta olmak üzere çeşitli kesimler lehine büyük gelir transferlerine yol açmıştır.

Hızlı büyümenin enflasyonu düşüreceğine ilişkin görüşlerin arkasında yatan mantığı, toplam arz-toplam talep modelini kullanarak açıklayınız.

Enflasyonun, ekonomi tam istihdam düzeyinde dengedeyken toplam talep eğrisinin sağa kayması sonucunda ortaya çıkan enflasyonist açıktan kaynaklandığını düşünelim. Bu durumda, sermaye birikimi, teknolojik gelişme ve verimlilik artışları gibi nedenlerle (modelde tam istihdam düzeyinde dikey bir doğru olarak gösterilen) uzun dönem toplam arzın, enflasyonist açığı kapatacak kadar sağa doğru kayması, fiyat düzeyinin belirli bir düzeyde sabitlenmesi (enflasyonun durması) anlamına gelecektir. Toplam talebin yeniden artmaya başlaması (talep eğrisinin sağa kayması) durumunda, uzun dönem toplam arzın yukarıda belirtilen nedenlerle, daha da büyük bir hızla sağa kayması, fiyat düzeyinin sabitlenmesi hatta düşmesi anlamına gelebilir. Bu sonuç, uzun dönem toplam arz artışlarını belirleyen unsurların kısa sürede harekete geçirilebilmesine bağlıdır.

i) Ülkedeki tekstil sanayisinin uzun yıllardır gerilemesi, ii) ülkenin havayolu şirketinin artan dış rekabet karşısında faaliyetlerine son vermesi, iii) Çin'in yükselen rekabet gücü karşısında ülkede şemsiye üreten şirketlerin tümünün kapanması, iv) bir lokantada şef garson olarak çalışan Ali'nin başka bir lokantadan aldığı teklif karşısında işinden ayrılması ve v) bir sitede bahçıvanlık yapan Hüseyin'in bu işten ayrılıp evine yakın, sigortalı bir iş arıyor olması olaylarından kaynaklanan işsizliği, türlerine göre sınıflandırınız.

Bu olayların ilk üçü yapısal, son ikisi ise arızi/geçici işsizlik olarak değerlendirilebilir.

Ekonominin resesyona girmesi ve siparişlerde büyük bir düşüş olması sonucunda valiz üreten bir firmada çalışan Ali işini kaybetmiştir. Piyasadaki durgunluk sürdüğü için Ali iş aramaktan da vazgeçmiş, ailesini babasının evine taşımıştır. Aile geçimini yakın akrabalarından aldıkları yardımlarla ve büyük bir güçlükle sürdürebilmektedir. Bu durumu, işgücü piyasası açısından yorumlayınız.

Ali'nin resesyon nedeniyle işini kaybetmesi, dönemsel (konjonktürel) işsizlik olarak tanımlanabilir. Ali'nin iş aramaktan vazgeçmesi onun iş bulma ümidi olmadığı için işgücü dışına çıkması anlamına gelmekte ve onu "cesareti kırılmış", "caydırılmış işçi" sınıfına sokmaktadır.

Ekonominin hızlı büyüme dönemlerinde toplam istihdam artarken işsiz sayısının da artması olasıdır. İlk başta çelişkili gibi görünen bu sonucu nasıl açıklayabiliriz?

Ekonominin genişlemesi, üretimin artması, üreticilerin daha çok işçiye ihtiyaç duyması ve istihdamın artması anlamına gelir. Öte yandan, ekonomideki canlılık, daha önce iş bulma ümidi olmadığı için işgücüne hiç katılmamış olanlar ve önce-

ki resesyonda aynı nedenlerle işgücünden çıkmış olanlar iş aramaya başlayacakları için işsizlik artabilir. Mutlak sayı olarak işsiz sayısındaki artış, istihdam artışından daha fazla olduğunda işsiz sayısı artabilir.

Bir kişinin işgücü piyasasındaki konumu, zaman içinde değişebilir. Ali'nin yaşamının farklı dönemlerine ilişkin aşağıdaki bilgilerden onun işgücü piyasası içindeki konumunu tanımlayınız.

a) 1997-98 akademik yılında, üniversitede tam zamanlı iktisat bölümü öğrencisi.
İşgücü dışında.

b) Haziran 2000'de üniversite mezunu, Eylül 2000'e kadar iş arıyor, 1 Ekim'de bir bankada yeni işine başlıyor.
Haziran-Eylül döneminde geçici/arızi işsizdir.

c) 1 Ekim 2000 - 1 Mart 2001'e kadar tam zamanlı olarak bankadaki görevini sürdürüyor.
İstihdam ediliyor. İşgücü içinde yer alıyor.

d) O yıl patlak veren ekonomik kriz nedeniyle 1 Mart 2001 tarihinde yarı-zamanlı statüye geçmek zorunda kalıyor.
Yarı-zamanlı olarak istihdam edildiği için hâlâ işgücü içinde yer alıyor.

e) Kriz derinleşince ve bankacılık sektörü krizden derin etkilenmeye başlayınca 1 Ağustos 2001 tarihinde işten çıkarılıyor ve 1 Aralık 2001 tarihine kadar yeni bir iş arıyor.
İşsiz.

f) 1 Aralık 2001 tarihinde "artık iş aramamın bir anlamı yok, çalmadık kapı kalmadı, iş yok, iş yok!" düşüncesine kapılıp iş aramaktan vazgeçip gününün büyük kısmını evde kitap okuyarak, müzik dinleyerek ve zaman zaman da benzer durumdaki arkadaşlarıyla buluşup dertleşmekle, sohbet etmekle geçiriyor.
İstihdam edilmediği, iş aramadığı için işsiz de sayılmadığı için işgücü dışında, "cesareti kırılmış, caydırılmış işçi" konumunda. İşgücü piyasasının ve dolayısıyla işgücü tanımının dışındadır.

g) 2002 sonlarına doğru ekonomi krizden çıkmaya başlayınca önceki iş başvurularından ikisinden olumlu yanıt alıyor ve 1 Şubat 2002'de bir sigorta şirketinde işe başlıyor.
1 Şubat 2012 tarihinde yeniden istihdam ediliyor ve dolayısıyla işgücü içinde.

Phillips eğrisi hangi iki temel makroekonomik kavram (gösterge) arasındaki ödünleşmeyi gösterir?

Enflasyon ve işsizlik. Bu ilişkiye göre, işsizlik oranı düştükçe (arttıkça), enflasyon oranı artar (düşer).

Dış Ticaret - Ödemeler Dengesi - Döviz Kuru

A ülkesinin ekonomisi resesyon içindedir. Üstelik bu ekonomi dış ticaret açıkları ve ondan kaynaklanan cari işlemler açığıyla da karşı karşıyadır. Bu duruma çare olarak, ekonomi danışmanlarından biri, ithalata gümrük vergisi konmasını öneriyor. Bu öneriyi değerlendiriniz.

İlk bakışta ithalat üzerinden alınacak bir verginin, ithal edilen malların iç piyasadaki fiyatlarının artmasına yol açarak, yerli üretimin canlanmasına, istihdamın artmasına, ithalatın, dış ticaret açığının ve cari açığın düşmesine ve resesyondan çıkılmasına katkıda bulunması beklenebilir. Ancak ülkeler arası ticaretin serbestleştirilmesi doğrultusunda önemli adımların atıldığı küreselleşme süreci ve buna bağlı olarak Dünya Ticaret Örgütü kapsamında yapılan anlaşmalar, ülkenin bu tür bir uygulama yapmasının önünde önemli bir engel oluşturabilir. Kaldı ki, bu tür bir engelin olmaması durumunda bile, ithalata gümrük vergisi konduğunda bundan etkilenen ülkeler de, A ülkesinin o ülkelere ihraç ettiği mallara gümrük vergisi koymaya başlayabilir. A ülkesi gümrük vergisi sonucunda ithalatını kısıtlayıp GSYH'yi artırırken (ithalat harcama yöntemiyle GSYH hesabında eksi (–) bir unsur), bu defa başka ülkelerin aynı yola başvurması sonucunda ihracatının azalması sonucuyla karşı karşıya kalabilir.

i) A ülkesinin B ülkesine 5 milyon dolar kredi verdiğini ve ii) B ülkesinin bu paranın tamamını A ülkesinden bilgisayar satın almak için kullandığını varsayalım. Bu işlemler A ve B ülkesinin ödemeler dengesinin hangi bölümlerinde ve nasıl (+ veya –) yer alır?

i) A ve B ülkesinin sermaye işlemleri dengesinde sırasıyla – ve + olarak, ii) A ve B ülkesinin cari işlemler (dış ticaret) dengesinde sırasıyla + ve – olarak.

Diğer her şey sabitken, ABD'nin İngiltere'de elektronik alanında daha fazla yatırım yapmaya başlamasının döviz kuru üzerinde ne gibi bir etkisi olur?

ABD'den İngiltere'ye sermaye akımı anlamına gelen bu olay, doların değer kaybetmesi, sterlinin değer kazanması anlamına gelir.

i) Mal ihracat ve ithalatı, ii) hizmet ticareti, iii) yabancılara faiz ödemeleri ve iv) kısa dönem sermaye hareketleri dış ödemeler dengesinin hangi bölümünde sınıflandırılır?

İlk üçü cari işlemlerde, sonuncusu sermaye hareketlerinde yer alır.

"Türkiye'de faiz oranlarının düşmesi sonucunda TL % 5 oranında değer kaybetti." Bu gazete haberindeki olayı sermaye hareketlerinin serbest olduğu ve esnek döviz kuru politikaları uygulayan bir ülke açısından yorumlayınız.

Diğer her şey sabitken, Türkiye'de faiz oranlarının düşmesi yatırımcıların paralarını başka ülkelere yönlendirmelerine yol açacağı için, bu kısa dönem sermaye hareketi TL'nin değer kaybetmesine neden olmuştur. Örneğin Türkiye'de TL hesabı olan veya bir holdingin hisse senetlerine yatırım yapmış olan Amerikalı bir yatırımcı, parasını bankadan çekerek veya hisse senetlerini satarak TL'yi dolara çevirmek isteyecektir. Bu durum TL'nin arzının, doların talebinin artması anlamına geleceği için TL değer kaybeder, dolar değer kazanır.

"Birleşik Krallık'ta para arzının beklenmedik bir şekilde yükselmesi sterlinin son yılların en yüksek değerine yükselmesine neden olabilir." Bu gazete haberini, sermaye hareketlerinin serbest olduğu ve esnek döviz kuru politikaları uygulayan bir ülke açısından yorumlayınız.

Birleşik Krallık'ta sıkı para politikası uygulandığı bir dönemde, para arzının beklenmedik bir şekilde artması Merkez Bankasının yeniden sıkı para politikasına dönüş için karşı önlemler almasına yol açacaktır. Merkez Bankasının açık piyasa işlemleri yoluyla hazine bonosu ve tahvil satın almaya başlaması faiz oranlarının yükselmesine ve Birleşik Krallık'a yönelik kısa dönem sermaye girişlerinde artışa neden olacaktır. Bu sermaye girişi, yabancıların hükümetin çıkardığı hazine bonolarından satın alması yoluyla gerçekleşebilir. Bunun için, örneğin, bir Alman yatırımcının Avro verip sterlin satın alması gerekecektir. Sterlin talebi arttığı için de sterlin değer kazanacaktır.

A ülkesinde, GSYH içinde ihracatın önemli bir yer tuttuğunu ve ihracatın büyük bir kısmının B ülkesine yapıldığını varsayalım. Bu durumda B ülkesinde ekonominin gidişatı A ülkesinin ekonomisini nasıl etkiler?

Örneğin, B ülkesi resesyona girdiğinde (milli gelir düzeyine bağlı olduğu için) ithalat gerileyecektir. B ülkesinin ithalatının gerilemesi, A ülkesinin ihracatının ve dolayısıyla milli gelir düzeyinin düşmesi, dolayısıyla işsizliğin artması, diğer bir deyişle A ülkesinin de resesyona girmesi anlamına gelebilir. Bir ülkenin milli gelirinin ülke dışındaki gelişmelerden etkilenme derecesi küreselleşme sürecinde kuşkusuz daha da artmıştır.

MİKROEKONOMİK VE MAKROEKONOMİK KAVRAMLAR: SAYISAL ÖRNEKLER

Kitabın bu bölümünde mikroekonomi ve makroekonomi konularına giren temel kavramlara ilişkin olarak sayısal örneklere ve yanıtlarına yer verilmektedir. Örnekler, mikroekonomi ve makroekonomi ana başlıkları altında ve bunların içinde de iktisada giriş derslerinde bu konuların sıralanışı esas alınarak, yanıtlar ise soruların hemen ardından *italik* olarak verilmiştir.

MİKROEKONOMİK KAVRAMLAR

Üretim Olanakları Eğrisi/Fırsat Maliyeti

Sadece buğday ve bisiklet üreten bir ekonominin, kaynaklarının hepsini etkin bir biçimde kullandığında her iki maldan üretebileceği en yüksek miktar bileşimlerini (üretim olanaklarını) gösteren veriler aşağıda verilmiştir.

	A	*B*	*C*	*D*	*E*	*F*
Bisiklet (1000 tane)	5	4	3	2	1	0
Buğday (ton)	0	5	9	12	14	15

a) Bu ekonomi üretim olanakları eğrisi üzerinde C noktasındaysa bir birim (bin tane) fazla bisiklet üretmenin fırsat maliyeti ne kadardır?

Ekonomi üretim olanakları eğrisi üzerinde B noktasına doğru hareket etmek durumunda kalacaktır. Mevcut kaynaklar kullanılarak 4 bisiklet üretildiğinde en çok 5 ton buğday üretilebildiği için 4 bisiklet üretmenin fırsat maliyeti 4 ton buğdaydır.

b) Bu ekonominin 3 bisiklet ve 8 ton buğday üretmesi mümkün müdür?

Evet. 3 bisiklet üretildiğinde bu ekonominin üretim olanakları 9 ton buğday üretebileceğini gösterdiği için 3 bisiklet, 8 ton buğday üretimi üretim olanaklarının içinde kalan bir bileşimdir. Ekonominin üretim olanaklarına tümüyle ulaşamamış olmasının başlıca iki nedeni olabilir. i) Kaynakların hepsi üretim sürecine sokulmamıştır. Örneğin, emek tümüyle kullanılmadığı için ekonomide işsizlik vardır. ii) Kaynaklar etkin bir biçimde kullanılmamaktadır. Üretim olanakları eğrisinin kaynaklar tam ve etkin kullanıldığında ulaşılabilecek üretim bileşimlerini gösterdiği göz önünde tutulmalıdır.

c) Bu ekonominin 3 bisiklet ve 13 ton buğday üretmesi mümkün müdür?

Hayır. Mevcut kaynaklarla 3 bisiklet üretildiğinde en çok 9 ton buğday üretilebileceği anlaşılmaktadır. 3 bisiklet üretildiğinde 13 ton buğday üretilebilmesi ancak ekonominin daha çok kaynağa (örneğin buğday üretimine elverişli toprağa, buğday üretiminde uzman çiftçilere, iyi yetişmiş ziraat mühendislerine, uygun makine-donanıma) ihtiyaç vardır. Bu ek kaynaklar sağlandığında üretim olanakları sağa kayacak ve ülke ekonomisinin daha önce üretemediği mal bileşimlerinin üretilebilmesi olanaklı hale gelecektir.

Bir ülkenin sahip olduğu üretim faktörleriyle (mevcut kaynaklarıyla) sadece iki mal (et ve ekmek) ürettiğini varsayalım. Bu kaynakların hepsini etkin kullanarak bu iki maldan hangi miktarlarda üretebileceği aşağıdaki tablodan izlenebilir.

Et (ton)	*Ekmek (ton)*
0	1.680
2.000	1.650
4.000	1.600
6.000	1.500
8.000	1.200
10.000	800
12.000	0

a) Yukarıdaki tablo verilerini kullanarak üretim olanakları eğrisini çiziniz.

b) Bu ülke 4.000 ton et ve 1.500 ton ekmek üretebilir mi? Yanıtınızı nasıl yorumlayabilirsiniz?

Üretim olanaklar eğrisi 4.000 ton et üretilirken kaynakların hepsi tam ve etkin kullanıldığında 1.600 ton ekmek üretilebileceğini gösteriyor. Dolayısıyla 4.000 ton et ve 1.500 ton ekmek ekonominin üretebileceği bir ürün bileşimidir. Bu durum, kaynakların hepsinin tam ve etkin kullanılmadığına işaret etmektedir.

c) Bu ülke 8.000 ton et ve 1.300 ton ekmek üretebilir mi? Yorumlayınız.

8.000 ton et üretildiğinde en çok 1.200 ton ekmek üretilebileceği için ekonominin bu mal bileşimini mevcut kaynaklarıyla üretmesi olanaklı değildir. Bu ancak ül-

ke kaynaklarının miktarını ve/veya örneğin teknolojik gelişme sonucunda kalitesini artırdığında mümkün olabilir.

d) Et üretimini 4.000 tondan 6.000 tona çıkarmanın fırsat maliyeti nedir?

Mevcut kaynaklarla et üretimini 4.000 tondan 6.000 tona çıkarmak ancak ekmek üretimi 1.600 tondan 1.500 tona düşürüldüğünde mümkün olabilir. Bu durumda et üretimini 4.000 tondan 6.000 tona çıkarmanın fırsat maliyetinin 100 ton ekmek olduğunu söyleyebiliriz.

e) Ülkenin et üretimi arttıkça et üretiminin fırsat maliyeti nasıl bir gelişme gösteriyor? Yorumlayınız.

Tablodaki veriler, et üretiminin her aşamada 2.000 ton arttığını, buna karşılık ekmek üretiminin her defasında daha fazla düştüğünü, diğer bir deyişle et üretimindeki artışın fırsat maliyetinin giderek arttığını gösteriyor. Üretim olanakları eğrisi kaynakların sabit olduğu varsayımı altında çizildiği için et üretimi artışı, giderek et üretimi için çok elverişli olmayan (ancak ekmek üretimi için çok önemli olan) kaynakları da kullanmak zorunda kalıyor. Bu yüzden ekmek üretimi giderek daha hızlı bir biçimde düşüyor. Bir örnek vermek gerekirse et üretimini 10.000 tondan 12.000 tona çıkarmak için artık ülkenin en iyi fırın ustalarını da ekmek üretiminden alıp et üretiminde kullanmak gerekiyor. Bu da ekmek üretiminde çok daha büyük bir azalışa yol açıyor.

f) Bu ülke 6.000 ton et, 1.400 ton ekmek üretirken ekmek üretimini 100 ton artırmanın fırsat maliyeti nedir?

6.000 ton et üretilirken 1.500 ton ekmek üretilebildiğine göre, 6.000 ton et 1.400 ton ekmek bileşimi üretim olanakları eğrisinin içinde kalıyor. 100 ton fazla ekmek üretmek et üretiminde bir azalışa yol açmıyor, yani 100 ton fazla ekmek üretirken et üretimi 6.000 tonda kalabiliyor. Bu durumda herhangi bir fırsat maliyeti söz konusu değildir. Fırsat maliyeti sıfırdır.

Doğrusal bir üretim olanaklarının dikey ekseni kestiği noktada 40 ton elma, yatay ekseni kestiği noktada ise 60 ton portakal üretildiğini varsayalım. Bu durumda portakal üretimini 30 birimden 60 birime çıkarmanın fırsat maliyeti ne kadardır?

Fırsat maliyetini üretim olanakları eğrisinin farklı ürün bileşimlerindeki eğiminden izleyebiliriz. Burada doğrusal üretim olanaklarından söz edildiği için eğim (2/3) ve fırsat maliyeti sabittir. Dolayısıyla bu durumda fırsat maliyeti 20 birim elmadır. Bir önceki sorunun e) şıkkında vurgulanan nedenlerin üretim olanaklarının doğrusal olmasını gerçek yaşamla bağdaştırmadığı akılda tutulmalıdır.

Üretim faktörleri olarak sadece belirli miktarda emek ve makine-ekipman kullanarak sadece araba (A) ve tank (T) üreten bir ekonominin üretim olanakları denklemi aşağıda verilmiştir. L = Emek K = Sermaye (makine-ekipman)

$A = 2{,}5L^2 + 5K^2 - 0{,}3T^2$

Ülkenin mevcut kaynakları 200 birim emek ve 200 birim sermaye ile sınırlıysa bu ekonominin en çok ne kadar tank ve en çok ne kadar araba üretebileceğini hesaplayınız.

Emek ve sermayenin mevcut düzeylerinde üretim olanakları denklemi;

$A = 2{,}5(40.000) + 5(40.000) - 0{,}3T^2 = 100.000 + 200.000 - 0{,}3T^2$; $A = 300.000 - 0{,}3T^2$

Hiç tank üretmediğinde $T = 0$; $A = 300.000$; *Mevcut kaynaklarla en çok 300.000 araba üretilebilir.*

Hiç araba üretilmediğinde $A = 0$; $300.000 = 0{,}3T^2$; $T^2 = 1.000.000$; $T = 1.000$; *Mevcut kaynaklarla en çok 1.000 tank üretilebilir.*

Her zaman ailesiyle birlikte yaşayan, şu anda ise, ailesinden farklı bir kentteki bir vakıf üniversitesinde öğrenimini sürdüren bir öğrenci okul ücreti ve diğer eğitim masrafları için yılda 20.000 TL, kira olarak 8.000 TL, ders kitapları için 500 TL ödemektedir. Üniversiteye başlamadan önce yaptığı iş görüşmelerinde kendisine teklif edilen en iyi iş, A şirketi tarafından yapılan ve yılda 30.000 TL net gelir sağlayan bir işti. Bu öğrencinin üniversiteye gitme kararının fırsat maliyeti ne kadardır?

20.000 + 8.000 + 500 + 30.000 = 58.500 TL.

Arz-Talep-Esneklik

Ankara'da, Mayıs 2017 tarihinde yapılacak bir basketbol maçı için oluşan talep denklemine ilişkin bilgiler, bilet fiyatı ile her bir bilet fiyatında talep edilen miktar (seyirci sayısı) aşağıda verilmiştir.

Fiyat (TL)	*Talep edilen miktar*
20	15.000
30	12.000
40	11.000
50	10.000
60	8.000
80	6.000
100	5.000

a) Spor salonunun seyirci kapasitesi 10.000 ise bilet fiyatı 60 TL olduğunda ---------- kişilik arz fazlası/talep fazlası oluşur.

2.000 kişilik arz fazlası.

b) Bütün yerlerin dolması (denge oluşması için) bilet fiyatı ---------- TL olmalıdır.

50 TL.

c) Aynı spor salonunda Türkiye Kupası final maçı oynandığında her bir fiyatta talep edilen bilet sayısının iki katına çıktığını varsayalım. Bu durumda bütün biletlerin satılması (boş yer kalmaması) için bilet fiyatının (denge fiyatının) kaç TL olması gerekir?

Daha önemli bir maç oynanacağı için talep eğrisinin sağa kayması (her bir fiyatta talep edilen miktarın iki katına çıkması) söz konusudur. Talep eğrisinin sağa kaymasının nedeni olarak maçın önemi nedeniyle tüketici tercihlerindeki değişiklik gösterilebilir.

100 TL.

Konserve açacağı (a malı) için belirli bir piyasadaki ve belirli bir dönemdeki talep denklemi aşağıda verilmiştir.

$Q_{da} = 30-2P_a-0,2P_b-0,2P_c + 0,3Y$

P_a = Konserve açacağının fiyatı

P_b = Kayısı konservesi fiyatı

P_c = Şeftali konservesi fiyatı

Y = hane halkı ortalama geliri

Bu örnek, bir malın fiyatıyla talep edilen miktarı arasındaki ters yönlü ilişkinin, yani bir malın talebinin, talebi etkileyen diğer bütün etmenlerin sabit olduğu varsayımı altında belirlendiğini göstermeyi amaçlamaktadır. Bu örnekte, konserve açacağı talebini konserve açacağının kendi fiyatı dışında şeftali ve kayısı konservesi fiyatının ve hane halkı ortalama gelirinin etkilediği varsayılmıştır. Biz konserve açacağının talep denklemini yazarken ve konserve açacağının talep edilen miktarının konserve açacağının fiyatı tarafından belirlendiğini söylerken aslında ilgili diğer bütün malların fiyatlarının (bu örnekte kayısı ve şeftali konservesi fiyatlarının) ve diğer bütün etmenlerin (bu örnekte hanehalkı ortalama gelirinin) belirli düzeylerde sabit kaldığını söylüyoruz. Aslında onlar da talep denkleminin arka planda bıraktığımız temel belirleyicileri arasında. Şöyle ki onlardan biri değiştiğinde sağa veya sola kaymış (artmış veya azalmış) yeni bir talep eğrisiyle karşı karşıyayız. Konserve açacağının kendi fiyatının dışında kalan üç değişkenin sabit tutulan değerlerini talep denklemindeki yerlerine yerleştirerek konserve açacağı talep edilen miktarı ve konserve açacağı fiyatı arasındaki ters yönlü ilişkiyi gösteren denkleme ulaşabiliriz.

a) P_b = 20 TL, P_c = 30 TL ve Y = 100 TL iken talep denklemini yazınız.

$Q_{da} = 30-2P_a-0,2P_b-0,2P_c + 0,3Y = 30-2P_a-0,2\ (20)-0,2\ (30) + 0,3(100) = 50-2P_a$

b) Konserve açacağının bu piyasadaki arz denklemi $Q_{sa} = -20 + 2P_a$ olarak verilmiştir. Konserve açacağının bu piyasadaki denge fiyat ve miktarını bulunuz.

$Q_{sa} = -20 + 2P_a = Q_{da} = 50\text{-}2P_a$; $4P_a = 70$; P_a = Denge fiyatı = 17,5 TL.

$Q_{sa} = -20 + 2(17,5) = 15$ = Denge miktarı; aynı sonuca denge fiyatı talep denklemine konduğunda da ulaşılabilir.

c) Hane halkı gelirinin iki katına çıktığını varsayalım. Bu durumda talep eğrisinde nasıl bir değişiklik olur? Denge fiyat ve miktarının ne yönde değişmesi beklenir?

En başta verilen talep denkleminde, konserve açacağının talep edilen miktarıyla hane halkı geliri arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu (gelir değişkeninin (Y) işareti +) anlaşılıyor. Bu konserve açacağının normal mal olduğu anlamına gelmektedir. Gelirdeki bir artış, konserve açacağının kendi fiyatının dışındaki bütün değişkenler gibi mevcut talep eğrisinin kaymasına yani yeni bir talep eğrisinin oluşmasına yol açacaktır. Konserve açacağı normal bir mal olduğu için talep artacak (talep eğrisi sağa kayacak) ve sonuçta denge fiyatı ve denge miktarı artacaktır.

Bu sonuç, en başta verilen talep denkleminde gelir miktarı 100'den 200'e çıkarılıp yeni talep eğrisi oluşturularak sayısal olarak da doğrulanabilir. Bu yapıldığında yeni talep eğrisi $Q_{da} = 80\text{–}2P_a$ olacaktır. Arz denklemi de $Q_{sa} = -20 + 2P_a$ olduğuna göre piyasa denge fiyatı 25 TL, denge miktarı ise 30 olacaktır.

d) Şeftali konservesinin fiyatının yükselmesi konserve açacağı piyasa dengesini ne yönde etkiler?

Şeftali konservesi, konserve açacağı ile (kayısı konservesi gibi) "tamamlayıcı mal" olarak ilişkilidir. Örneğin, şeftali konservesinin fiyatı arttığında bu malın talep edilen miktarı düşeceğinden konserve açacağının talep edilen miktarı da düşecektir. En başta verilen talep denkleminde şeftali ve kayısı konservesi fiyatlarının işaretlerinin eksi olması da bu ters yönlü ilişkiyi göstermektedir. Şeftali konservesinin fiyatındaki artış konserve açacağı talebinde sola doğru bir kayma (talep düşüyor-yeni bir talep eğrisi oluşuyor) meydana getirir. Bu durumda denge fiyatı ve denge miktarı düşer.

e) Teknolojik gelişme sonucunda konserve açacağının arz eğrisinin $Q_{sa} = -8 + 2P_a$ olması bu malın piyasa dengesini ne yönde etkiler?

Teknolojik gelişme, arzın artması (arz eğrisinin sağa kayması) anlamına geldiği için denge fiyatı düşecek, denge miktarı artacaktır.

$Q_{da} = 50\text{–}2P_a = Q_{sa} = -8 + 2P_a$;

Denge Fiyatı = 14,5 TL; Denge Miktarı = 21

Belirli bir mal (i) için piyasa arz ve talep denklemleri aşağıdaki gibidir.

$Q_{sI} = 60 + 2P_I$

$Q_{dI} = 560\text{–}8P_I$

Q_{sI} = i malının arz edilen miktarı (ton olarak)

Q_{dI} = *i malının talep edilen miktarı (ton olarak)*
P_I = *i malının fiyatı*
P_{EQ} = *Piyasa denge fiyatı*
Q_{EQ} = *Piyasa denge miktarı*

a) Piyasa denge fiyatını ve miktarını bulunuz.
$60 + 2P_I = 560–8P_I$;
$P_{EQ} = 50$ *TL;* $QEQ = 160$ *ton*

b) Hükümet, piyasaya müdahale edip 60 TL'lik bir taban (minimum) fiyat belirlediğinde piyasada ---------- tonluk bir fazla/ eksiklik oluşur.

$Q_{sI} = 60 + 2\ (60) = 180$ ton; $Q_{dI} = 560–8\ (60) = 80$ ton; 180–80 = 100 tonluk/ fazla. Denge fiyatının (50) üzerinde belirlenen fiyat (60), arz fazlası (100) meydana getirmiştir. Arz fazlası, fiyatın düşerek, denge fiyatına ulaşmasına yol açar. Hükümetin belirlediği fiyat piyasanın dengeye gelmesini engellemez.

c) Hükümet piyasaya müdahale edip 40 TL'lik bir tavan (maksimum fiyat) belirlediğinde i) piyasada ---------- tonluk bir fazla/ eksiklik oluşur. ii) Bu politika sonucunda piyasada arz edilen miktar ----------ton olur. iii) Bu politika sonucunda arz edilen miktarın tamamı karaborsacıların eline düşerse karaborsacıların elde edebileceği en yüksek fiyat -------TL, iv) karaborsacıların toplam kârı ise ----------TL olur.

i) $Q_{si} = 60 + 2\ (40) = 140$ ton; $Q_{dI} = 560–8(40) = 240$ ton; 240–140 = 100 ton = talep fazlası = arz eksikliği

ii) Arz edilen miktar (140 ton) piyasadaki miktarı belirler.

iii) Miktar 140 ton olduğunda talep denkleminden bulunan fiyat 140 = 560–8 (p); p = 52,5;

iv) 52,5-40 = 12,5 TL = karaborsacıların her birimden (bir tondan) sağladığı kâr;

Karaborsacıların elindeki miktar = 140 ton, karaborsacıların toplam kârı 12,5 × 140 = 1750 TL.

Tam rekabet koşullarının geçerli olduğu bir piyasada havucun, farklı fiyatlarda arz ve talep edilen miktarları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Fiyat ton/TL	*Arz edilen miktar aylık/ton*	*Talep edilen miktar aylık/ton*	*Talep edilen yeni miktar aylık/ton*
60	900	100	150
50	800	200	300
40	700	300	450
30	600	400	600
20	500	500	750
10	400	600	900

a) Bu piyasadaki denge fiyatı ve miktarı ne kadardır?

Piyasa denge fiyatı = 20 TL; denge miktarı 500 ton

b) Bu piyasada talebin gelir esnekliğinin her fiyatta aynı kaldığını ve 2 olduğunu ve hane halkı ortalama gelirinin % 25 oranında arttığını varsayalım. Bu durumda piyasa dengesinde nasıl bir değişiklik olmasını beklersiniz?

Talebin gelir esnekliği = Miktardaki % değişiklik/Gelirdeki % değişiklik;

2 = Miktardaki % değişiklik/% 25; Miktardaki % değişiklik = % 50. Gelir esnekliği her fiyatta aynı olduğu ve havuç bu örnekte normal mal olduğu için talep edilen miktar her fiyatta % 50 oranında artacaktır. Talebin artması (talep eğrisinin sağa kayması) anlamına gelen bu artış tablonun son kolonunda gösterilmiştir. Yeni denge fiyatı = 30 TL; denge miktarı = 600 ton. Görüldüğü gibi talep artışı sonrasında denge fiyat ve miktarı artmıştır.

Belirli bir piyasada, belirli bir tarihte inek yoğurdunun arzı 10 ton, talebi ise P = 50–0,004Q olarak verilmiştir. Belediye, yoğurdun kilo fiyatını 5 TL olarak belirlemiştir.

a) Belediyenin belirlediği 5 TL'lik fiyatı piyasa dengesi açısından yorumlayınız.

Önce talep denklemini miktar (Q) = f(fiyat) olarak yazmalıyız. P = 50–0,004Q ise,

Q = 12.500-250p. Fiyat 5 TL olduğuna göre, bu fiyatta talep edilen toplam miktar; Q = 12.500-250(5) = 11.250 kg. Toplam arz 10 ton = 10.000 kg'dır. Bu durumda,

11.250-10.000 = 1.250 kg talep fazlası vardır.

b) Piyasanın dengeye gelebilmesi için yoğurt fiyatının kaç lira olması gerekir?

Talep fazlası olduğuna göre, piyasa dengesi için fiyatın yükselmesi gerektiğini hemen söyleyebiliriz. Piyasa dengesi ($Q_s = Q_{d)}$);

10,000 = 12.500–250p; p = 10TL. Belediyenin belirlediği 5 TL'lik fiyatın yarattığı 1.250 kg'lık talep fazlasının ortadan kalkması ve piyasanın dengeye gelmesi için fiyatın 10 TL olması gerekir.

Birim fiyatı 100 TL'den 150 TL'ye yükselen bir malın arz edilen miktarı 1.000'den 1.500'e çıkmıştır. Bu iki fiyat arasında arz esneklik katsayısı yaklaşık olarak kaçtır?

Fiyat % 50 arttığında arz edilen miktar da % 50 arttığı için arz esneklik katsayısının 1 olduğunu söyleyebiliriz. (Yüzde artışları orta noktalar kullanılmadan, en basit şekilde hesaplanmıştır.)

Belirli bir piyasada ve dönemde tenis topları için oluşan arz ve talep denklemleri aşağıda verilmiştir.

$Q_{talep} = 28–3P$; $Q_{arz} = –12 + 2P$

a) Piyasa denge fiyat ve miktarını bulunuz.
28–3P = -12 + 2P; Denge Fiyatı = 8TL Denge Miktarı = 28-3(8) = 4

b) Fiyat 6 TL ise piyasada oluşan talep fazlasının miktarını bulunuz.
Fiyat 6 TL ise Q_{talep} = 28–3(6) = 10; Q_{arz} = –12 + 2(6) = 0; Talep fazlası = 10-0 = 10. Denge fiyatının altındaki fiyat talep fazlasını oluşturmaktadır.

c) Fiyat 9 TL olduğunda piyasada oluşan arz fazlasını bulunuz.
Q_{talep} = 28–3(9) = 1; Q_{arz} = –12 + 2 (9)= 6
Arz Fazlası = Q_{arz}–Q_{talep} = 6–1 = 5.

d) Piyasa dengedeyken arzın nokta esnekliğini bulunuz.
Arzın nokta esnekliği = dQ/dp X P/Q = 2 × 8 / 4 = 4

e) Denge fiyatında talebin nokta esnekliğini bulunuz.
Nokta esneklik = dQ/dP X p / Q = –3 × 8/4 = –6. Mutlak değer olarak 6.

f) Fiyat 6'dan 7'ye çıktığında (hesaplamalarda orta nokta yöntemini kullanarak) talebin yay esnekliğini bulunuz.
Fiyat = 6 ise, Q_d = 10; Fiyat = 7 ise, Q_d = 7; yay esnekliği = miktardaki değişiklik/fiyattaki değişiklik X $P_1 + P_2$ / $Q_1 + Q_2$ = 7–10 / 7–6 × 6 + 7/ 10 + 7 = –3 × 13 / 17 = –39 / 17.

Hiç hesaplama yapmadan aşağıdaki olaylar sonucunda piyasa denge fiyatında ve miktarında ne yönde bir değişiklik olacağını belirtiniz.

g) Tenis raketlerinin fiyatı düşüyor.
Tenis raketleri ile tenis topları arasında tamamlayıcı mal ilişkisi vardır. Tenis raketlerinin fiyatının düşmesi, tenis topları talebinin artmasına, dolayısıyla tenis toplarının denge fiyatının ve denge miktarının artmasına yol açar.

h) Hanehalkı ortalama geliri artıyor.
Tenis toplarının normal mal olduğu varsayımı altında hanehalkı ortalama gelirinin artması da tenis topları talebinin, denge fiyatının ve denge miktarının artmasına yol açar.

i) Tenis toplarının fiyatı düşüyor.
Tenis toplarının fiyatının düşmesi, tenis topları talep doğrusu üzerinde bir hareket meydana getirir, talep kaymasına yol açmayacağı için de denge fiyat ve miktarında bir değişiklik meydana getirmez.

j) Tenis topları artık işsizliğin yüksek, ücretlerin düşük olduğu farklı bir kentte üretilmeye başlandığı için tenis topu üretim maliyetleri düşüyor.

Tenis toplarının üretim maliyetinin düşmesi sonucunda tenis topu arzının artması, denge fiyatının düşmesi, denge miktarının artması beklenir.

A malı için arz ve talep denklemleri aşağıda verilmiştir.
$Q_{talep} = 18–P$
$Q_{arz} = P–8$

a) Piyasa dengedeyken talebin nokta fiyat esnekliğini bulunuz.
18–P = P–8; 2P = 26; Denge Fiyatı = 13; Denge Miktarı = 18–13 = 5
Talep Esnekliği = –1 × 13 / 5 = –13 / 5. Mutlak değer olarak>1; Talep esnek

b) Piyasa dengedeyken arzın nokta fiyat esnekliğini bulunuz.
Arz esnekliği = + 1 × 13/ 5 = 13 / 5>1; arz esnek.

Domatesin kg. fiyatı 1,20 TL'den 1,40 TL'ye çıktığında, üreticiler domates üretimini 1,2 milyon kg'den 1,6 kg'ye çıkarıyorlar. Orta nokta yöntemiyle arz esnekliğini bulunuz.
Arz esnekliği = Arz edilen miktarda % değişiklik/Fiyatta % değişiklik = Arz edilen miktarda değişiklik/ Fiyatta Değişiklik X $P_1 + P_2 / Q_1 + Q_2$ = 0,4 /0,2 × 2,6 / 2,8 = 2 × 0,93 = 1,86.

A malının talep denklemi $Q_{talep} = 80–2P_a + 2Y_5P_b$, arz denklemi ise $Q_{arz} = 2P_a$ olarak verilmiştir. Y geliri, P_a ve P_b ise sırasıyla a ve b mallarının fiyatlarını göstermektedir. Y = 10 TL, P_b = 4TL.

a) Denklemdeki bilgiler ışığında a ve b mallarının özelliklerini ve aralarındaki ilişkiyi nasıl değerlendirebiliriz?
A malı normal bir maldır. A ve B malları tamamlayıcı mallardır.

b) Piyasa denge fiyatını ve miktarını bulunuz.
$Q_{talep} = 80–2P_a + 2(10)–5(4) = 80–2P_a$;
$80–2P_a = 2P_a$; Denge Fiyatı = 20 TL. Denge Miktarı = 40TL.

c) Piyasa dengedeyken (P_a = 20), gelir 15 TL'ye yükselirse talebin gelir esnekliğini (orta noktalar kullanarak) hesaplayınız.
Gelir 15 TL'ye yükselirse Talep edilen Miktar = 80–2(20) + 2(15)–5(4) = 50
Gelir esnekliği = Talep edilen Miktarda Değişiklik / Gelirdeki Değişiklik × $Gelir_1$ + $Gelir_2$/ $Miktar_1$ + $Miktar_2$ = 50–40 / 15–10 × 10 + 15 / 40 + 50 = 5 / 9 = 0,56<1. A malı talebin gelir esnekliği düşük (<1) bir normal maldır. Gelir esnekliği düşük olduğuna göre bu mal bir temel ihtiyaç maddesi olabilir.

d) Piyasa dengedeyken (P_a = 20), gelir 10 TL iken B malının fiyatı 3 TL'ye düşerse A ve B malları arasındaki (yay) çapraz esneklik katsayısını hesaplayınız.

Qd = 80–2(20) + 2(10) –5(3) = 45

Çapraz Esneklik = 45–40 / 3-4 × 4 / 40 = –1/2. A ve B malları tamamlayıcı mallardır ama A malının miktarının B malının fiyatındaki değişikliğe duyarlılığı (esnekliği) düşüktür.

Ali'nin aylık geliri 5.000 TL'den 5.500 TL'ye yükselirken elma tüketimi 2 kg.'den 4 kg.'ye yükselmiştir. Ali'nin elma talebinin gelir esnekliğini nasıl değerlendirebiliriz?

Ali'nin gelir artışı en basit pesaplama yöntemiyle % 10 ile sınırlı kalırken elmaya olan talep miktarı % 100'lük bir artış göstermektedir. Ali için elma normal mal olup talebi çok yüksek (yaklaşık 10) gelir esneklik katsayısına sahiptir.

Yeni araba arzında % 10'luk bir artış meydana gelmiştir. Yeni araba talebinin fiyat esnekliğinin 1.25 olduğunu varsayarsak yeni araba fiyatında nasıl bir değişiklik beklenir?

Fiyat esneklik katsayısı = Miktarda % değişiklik / fiyatta % değişiklik; 1.25 = % 10/ Fiyatta % değişiklik; Fiyatta değişiklik = % 8. Fiyat ve miktar talep eğrisi üzerinde ters yönde değiştiği için fiyatın % 8 oranında düşmesi beklenir.

Küresel gazetesinin genel yayın müdürüsünüz. Bu gazetenin fiyat esnekliğinin 2, gelir esnekliğinin 1,5, *Yeni Dünya* gazetesine göre çapraz esnekliğinin ise + 3 olduğunu varsayalım. Gazete yönetimi hanehalkı ortalama gelirinin % 5 oranında düşmesini, *Yeni Dünya* gazetesinin fiyatının ise % 2 oranında artacağını beklemektedir.

a) *Küresel* gazetesini gelire göre ve *Yeni Dünya* gazetesinin fiyatına göre nasıl tanımlayabilirsiniz?

Gelir esnekliği 0'dan büyük olduğuna göre Küresel *gazetesi normal maldır. Gelir esneklik katsayısı 1'den büyük olduğuna göre talep gelire göre esnektir,* Küresel *gazetesini "lüks" mal kategorisinde değerlendirebiliriz. Çapraz esneklik katsayısı sıfırdan büyük olduğuna göre* Küresel *gazetesiyle* Yeni Dünya *gazetesi arasında ikame malları ilişkisi vardır. Katsayı 3 olduğuna göre üstelik bu güçlü bir ikame ilişkisidir.*

b) *Küresel* gazetesinin talep edilen miktarı, diğer her şey sabitken (*ceteris paribus)* hanehalkı ortalama gelirindeki ve *Yeni Dünya* gazetesinin fiyatındaki bu değişikliklerden nasıl etkilenecektir?

Gelir, esnekliği 1,5 olduğuna göre hanehalkı gelirindeki % 5'lik düşüş, Küresel *gazetesinin talep edilen miktarının % 7,5 (5 x 1.5) oranında azalması anlamına gelecektir.* Yeni Dünya *gazetesinin fiyatındaki % 2'lik artış ise (çapraz esneklik 3 olduğuna göre)* Küresel *gazetesinin talep edilen miktarında % 6'lık (2 × 3) bir artışa yol açacaktır.*

c) *Küresel* gazetesinin toplam hasılatının artırılabilmesi için nasıl bir öneride bulunabilirsiniz?

Küresel *gazetesinin fiyat esnekliği (mutlak değer olarak 2), 1'den büyük olduğuna göre gazetenin talebi esnektir. Bu durumda, fiyattaki belirli bir % azalış, talep edilen miktarda kendisinin 2 katı bir artış meydana getirecek ve toplam hasılatın artmasını sağlayacaktır. Toplam hasılatın artması için fiyatın düşürülmesi gerekir.*

d) *Küresel Dünya* adıyla yeni bir gazetenin yayın hayatına başlaması, *Küresel* gazetesinin fiyat esnekliğini etkiler mi? Etkilerse ne yönde etkiler?

Küresel Dünya *adlı yeni bir gazetenin çıkması* Küresel *gazetesinin satışlarını olumsuz etkileyebilir. Bazı okuyucular* Küresel *yerine* Küresel Dünya *gazetesi almaya başlayabilir. Bu durumda* Küresel *gazetesinin fiyat esnekliği artabilir, yani, fiyat artışına okuyucular daha fazla duyarlılık gösterebilir. Okuyucuların* Küresel *gazetesinin fiyat değişikliğine duyarlılık derecesi (fiyat esnekliği)* Küresel *ve* Küresel Dünya *gazetelerinin okuyucu kitlesi arasındaki benzerlik ne kadar çoksa artacak, azsa azalacaktır. İkame mallarının sayısı arttıkça bir malın fiyat esnekliği artar.*

Belirli bir dönemde belirli bir piyasada zeytinyağı (z) talep denklemi aşağıda verilmiştir. Talebin fiyat esnekliğinin 1 olduğu fiyat ve miktarı bulunuz. $Q_d = 90\text{-}2P$

Bu soruya aynı sonucu verecek üç açıdan yaklaşabiliriz.

a) Esneklik katsayısı talep eğrisinin orta noktasında 1'dir. Orta noktayı bulmak için talep eğrisinin yatay (miktar eksenini) kestiği, yani fiyatın 0 olduğu noktayı bulup ikiye böler, miktarı, sonra da fiyatı buluruz. Q = 90–2(0); Q = 90; 90/2 = 45. 45 = 90–2P; P = 22,5.

b) Esneklik marjinal hasılatın 0 olduğu üretim miktarında 1'dir. Toplam hasılat = Fiyat x Miktar = P x Q; Q = 90–2P; P = 45–0,5Q; Toplam hasılat = 45Q-0,5Q²; Marjinal hasılat = 45-Q; Q = 45;

P = 45-0,5(45) = 22,5

c) Esneklik katsayısı toplam hasılatın maksimum olduğu üretim miktarında 1 olur. Bu miktarı sorunun b şıkkındaki gibi toplam hasılatın birinci türevini (bu zaten marjinal hasılattır) alıp 0'a eşitleyerek bulur ve b şıkkındaki sonuca ulaşırız.

Aşağıdaki tabloda bazı mallar arasındaki çapraz esneklik katsayıları verilmiştir.

Talep edilen miktardaki değişiklik	*Fiyattaki değişiklik*	*Talebin çapraz esnekliği*
Klima Cihazı	Kilovat olarak elektrik	−0,34
Pepsi Cola	Coca Cola	0,63
Çok benzin tüketen spor otomobiller	Benzin	−0,28
Margarin	Tereyağı	1,54

a) Tabloda verilen çapraz esneklik katsayılarını ilgili mallar arasındaki ilişki açısından yorumlayınız.

Klima cihazıyla elektrik, spor arabalarla benzin arasındaki ilişki tamamlayıcı mal; Coca Cola'yla Pepsi Cola, margarinle tereyağı arasındaki ilişki ikame malı ilişkisidir. Bu durum tamamlayıcı mallara ilişkin çapraz esneklik katsayılarının –(eksi), ikame mallarına ilişkin çapraz esneklik katsayılarının ise + (artı) işaretlerinden de anlaşılmaktadır.

b) Tablodaki bilgiler ışığında Coca Cola fiyatlarındaki % 5'lik bir artışın Pepsi Cola'nın talep edilen miktarında meydana getireceği değişikliği hesaplayınız.

Bu durumda çapraz esneklik katsayısı = Pepsi Cola'nın talep edilen miktarında % değişiklik / Coca Cola fiyatındaki % değişiklik. Çapraz esneklik katsayısı 0,63 olarak verilmiş. Buna göre, 0,63 = Pepsi Cola'nın talep edilen miktarındaki değişiklik/5.

Pepsi Cola'nın talep edilen miktarındaki değişiklik = 5 × 0,63 = % 3,15. Coca Cola'nın fiyatındaki % 5'lik artış, ikame malları oldukları için Pepsi Cola satışlarının artmasına yol açıyor ama etki, bu piyasada, beklendiği kadar büyük (çapraz esneklik katsayısı 1'den küçük) olmuyor.

Bir manavın elinde 100 sepet özel üretim çilek olduğunu ve bunların hemen, fiyat ne olursa olsun satılması gerektiğini varsayalım. Manavın geçmiş deneyimleri çileğin talep eğrisinin aşağıya doğru eğimli olduğunu ve kilosu 10 TL olarak belirlendiğinde 100 sepet çileğin kısa sürede satıldığını gösteriyor.

a) Yukarıdaki bilgiler bu piyasa hakkında bize ne söylüyor?

Her fiyat düzeyinde arz edilen miktar sabit olduğuna göre arz 100 sepet miktarında dikey bir doğru, talep eğrisi aşağı doğru eğimli, denge fiyatı 10 TL, denge miktarı 100 sepet olacaktır.

b) Fiyat 10 TL olduğunda çileğin talep esnekliğinin –0,5 olduğunu varsayalım. Çilek sepetlerini gözden geçirdiğinizde sepetlerden 10 tanesinin içindeki bütün çileklerin çürümüş ve artık piyasaya sürülemez olduğunu keşfettiğinizi düşünün. Bu durum sonucunda arz'da nasıl bir değişiklik olur?

Arz edilen miktar 90 sepete düşeceği (% 10 azalacağı) için arz şimdi o miktarda dikey bir doğru olacaktır.

c) Sorunun b) şıkkındaki durum çileğin denge fiyatında nasıl bir değişiklik meydana getirir?

Talep esneklik katsayısı = Miktarda % değişiklik/ Fiyatta % değişiklik; – 0,5 = –% 10 / Fiyatta % değişiklik; Fiyatta % değişiklik = % 20. Dolayısıyla çileğin fiyatı % 20 artarak 10 TL'den 12 TL'ye çıkacaktır.

Belirli bir piyasada, belirli bir dönemde un piyasasının arz ve talep denklemleri aşağıda verildiği gibidir.

$Q_{arz} = -10 + p$

$Q_{talep} = 90-p$

a) Piyasa denge fiyatını ve miktarını bulunuz.

Denge Fiyatı = 50; Denge Miktarı = 40

b) Denge fiyatında talebin nokta esneklik katsayısını bulunuz.

dQ / dP X P / Q = –1 × 50 / 40 = 1.25 (mutlak değer olarak)

c) Hükümetin, unun satış fiyatı üzerine kilogram başına 20 TL vergi koyması durumunda arz denkleminde nasıl bir değişiklik olur?

Yeni arz denklemi; $Q_{arz} = -10 + (p-20) = -30 + p$

d) Vergiden sonra piyasada alınıp satılan un miktarı ne kadar olacaktır?

Vergiden sonra, arz eğrisi sola kaydığı için piyasa dengesi değişecektir. Yeni denge:

–30 + p = 90–p; p = 60; Q = 90–60 = 30. Piyasada alınıp satılan miktar 30 birim olacaktır. Beklendiği gibi arz düştüğü (arz eğrisi sola kaydığı) için denge fiyatı yükseldi, denge miktarı düştü.

e) Vergiden sonra tüketicilerin ödemeye başlayacakları fiyat kaç TL olacaktır?

Tüketiciler yeni denge fiyatı olan 60 TL ödemeye başlayacaklardır.

f) Vergiden sonra üreticilerin elde edeceği net fiyat (vergi hariç) kaç TL olacaktır?

Üreticilerin eline geçen fiyatı yeni denge miktarını vergi öncesi arz denklemine ($Q_{arz} = -10 + p$) *koyarak bulabiliriz. 30 = –10 + p; p = 40 TL.*

g) Verginin yükü tüketiciler ve üreticiler arasında nasıl paylaşılmaktadır?

Tüketiciler vergi öncesinde denge fiyatı olan 50 TL öderken vergi sonrasında 10 TL daha fazla, 60 TL ödeyeceklerdir. Üreticilerin eline vergi öncesi 50 TL geçerken vergi sonrası 10 TL daha az 40 TL geçecektir. 20 TL'lik vergi yükü üreticiler ve tüketiciler arasında eşit olarak paylaşılmış olacaktır.

h) Arz esnekliğinin düşmesi vergi yükünün üreticiler ve tüketiciler arasındaki dağılımını nasıl etkileyecektir?

Arz esnekliğinin düşmesi vergi yükünün daha büyük bir bölümünün üreticiler üzerinde olması sonucunu doğuracaktır. Vergi yükü arz ve talep eğrileri için esneklikle ters orantılı bir dağılım gösterecek, örneğin talep eğrisinin esnekliği arz eğrisine kıyasla daha düşükse tüketicilerin vergi yükü görece yüksek olacaktır.

i) Vergi öncesi tüketici fazlası ne kadardır?

Üçgeni oluşturan 3 rakam gereklidir. Piyasa denge fiyatı = 50; Piyasa denge miktarı = 40. Talep eğrisinin fiyat eksenine temas ettiği (miktarın sıfır olduğu fiyat; Talep Denklemi = 90-p olduğuna göre bu fiyat 90 TL'dir. Üçgenin alanı (90-50) x 40/2 = 800

j) Vergi sonrası tüketici fazlası ne kadardır?

Gerekli 3 rakam şimdi Yeni denge Fiyatı = 60; Yeni denge miktarı = 30 ve talep doğrusu değişmediğine göre bir önceki şıkta bulunan 90 rakamı. Üçgenin alanı = (90-60) × 30/2 = 450. Vergi tüketici fazlasının 350 TL (800-450) küçülmesine yol açmıştır.

k) Vergi öncesi üretici fazlası ne kadardır?

3 rakam gereklidir. Piyasa denge fiyatı = 50; Piyasa denge miktarı = 40 ve vergi öncesi arz eğrisinin fiyat eksenine temas ettiği (miktarın sıfır olduğu) fiyat. Arz denklemi = −p + 10 olduğuna göre bu fiyat 10 TL'dir. Üçgenin alanı = (50-10) × 40/2 = 800 TL.

l) Vergi sonrası üretici fazlası ne kadardır?

Gerekli 3 rakam şimdi Yeni denge fiyatı = 60 TL; Yeni Denge Miktarı = 30 ve yeni (vergi sonrası) arz eğrisinin fiyat eksenine temas ettiği (miktarın sıfır olduğu) fiyat. Yeni arz denklemi −30 + p olduğuna göre bu fiyat 30 TL'dir. Üçgenin alanı = (60−30 × 30/2 = 450 TL'dir. Üretici fazlası da vergi sonrasında 350 TL (800-450) azalmıştır.

m) Vergi öncesi üreticilerin toplam hasılatı ne kadardır?

Toplam hasılat = P x Q

50 × 40 = 2000 TL.

n) Vergi sonrası üreticilerin toplam hasılatı ne kadardır?

30 × 40 = 1200 TL. 40 TL Üreticilerin aldığı net fiyattır. Üreticilerin toplam hasılatı 800 TL (2000-1200) azalmıştır.

A malının arz ve talep denklemleri aşağıda verilmiştir.

$Q_{arz} = -120 + 8P$

$Q_{talep} = 600-10P$

a) Denge fiyat ve miktarını bulunuz.

−120 + 8P = 600−10P; 18P = 720 Denge fiyatı = 40TL; Denge Miktarı = 600−10(40) = 200.

b) Hükümetin A malına her birimden alınmak üzere 9 TL vergi koyduğunda piyasa dengesindeki değişiklikleri belirtiniz.

Arz doğrusu sola kaymıştır. Yeni arz denklemi = –120 + 8(P–9) = –192 + 8P; Yeni Piyasa Dengesi; –192 + 8p = 600–10P; 18P = 792; Denge Fiyatı 44 TL. Denge Miktarı = 600–10(44) = 600–440 = 160 Arz eğrisi sola kaydığında, beklendiği üzere denge fiyatı yükselirken denge miktarı azalmıştır.

c) Vergi öncesi tüketicilerin ödeyeceği fiyat kaç TL'dir?
40 TL

d) Vergi sonrası tüketicilerin ödeyeceği fiyat kaç TL'dir?
44 TL

e) Vergi öncesi üreticilerin alacağı fiyat kaç TL'dir?
40 TL

f) Vergi sonrası üreticilerin eline geçecek (vergi hariç) net fiyat kaç TL'dir?
Bu fiyatı yeni denge miktarını (160) eski arz denklemine koyarak bulabiliriz. 160 = –120 + 8P; 8P = 280; P = 35TL

g) Vergi sonrası üreticilerin toplam hasılatı kaç TL'dir?
Vergi sonrası üreticilerin toplam hasılatı = 35 × 160 = 5.600TL

h) Vergi sonrası hükümetin sağlayacağı toplam vergi geliri kaç TL'dir?
Vergi sonrası hükümetin sağlayacağı toplam vergi geliri = (44–35) × 160 = 1.440 TL

i) Tüketiciler üzerindeki vergi yükü kaç TL'dir?
Tüketiciler üzerindeki vergi yükü = 44-40 = 4TL'dir.

j) Üreticiler üzerindeki vergi yükü kaç TL'dir?
Üreticiler üzerindeki vergi yükü = 40–35 = 5 TL'dir. 9 TL'lik verginin yükü, tüketiciler ve üreticiler arasında sırasıyla 4 TL ve 5 TL olarak paylaşılmıştır.

k) Vergi öncesi tüketici fazlası ne kadardır?
Vergi öncesi tüketici fazlasını bulmak için talep eğrisinin dikey eksene dokunduğu (Q = 0) fiyat noktasını bulmalıyız. 0 = 600–10P, P = 60. Üçgenin alanı = 200 × (60-40)/2 = 2.000 TL

l) vergi öncesi üretici fazlası ne kadardır?
Vergi öncesi üretici fazlasını bulmak için birinci arz eğrisinin dikey eksene temas ettiği (Q = O) fiyatı bulmamız gerekir. 0 = –120 + 8P; P = 15; Üçgenin alanı = 200 × (40–15)/2 = 2.500

m) Vergi sonrası oluşan toplumsal kayıp ne kadardır?
Toplumsal kayıp = (200-160)(44–35)/2 = 180.

Bir malın arz ve talep denklemleri aşağıda verilmiştir.
$Q_{talep} = 80–2P$
$Q_{arz} = 2P$

a) Hükümet her bir birim üretim için üreticilere 8 TL'lik sübvansiyon verirse piyasa denge fiyatı ve miktarında nasıl bir değişiklik olur?
Önceki piyasa dengesi: 80–2P = 2P; 4p = 80; Denge Fiyatı = 20 TL; Denge Miktarı = 40
Sübvansiyon sonrası Piyasa Dengesi: Sübvansiyon (negatif vergi) bu durumda sadece arz denklemini etkiler. Yeni arz denklemi = 2(P + 8)) = 2P + 16; Yeni piyasa dengesi; 80-2p = 2P + 16; 4p = 64; Denge Fiyatı = 16TL; Denge Miktarı = 48 Arz eğrisi sağa kaydığı (arz artıyor) için denge fiyatı düşüyor, denge miktarı ise artıyor.

Buğdayın arz ve talep denklemleri aşağıda verilmiştir.
$Q_{talep} = 100–P$
$Q_{arz}–3P = 0.$

a) Piyasa denge fiyat ve miktarını bulunuz.
$Q_{talep} = 100–P$; $Q_{arz} = 3P$; $P_{denge} = 25$ TL; $Q_{denge} = 75$

b) Hükümet buğday üreticilerine ton başına 4 TL sübvansiyon verirse piyasa denge fiyatı ve miktarında nasıl bir değişiklik olur?
$Q_{talep} = 100–P$; $Qarz = 3(P + 4)$; $100–P = 3P + 12$; $4p = 88$; $P_{denge} = 22$; $Q_{denge} = 78$

c) Hükümet bu sübvansiyon için kaç TL harcamış olur?
$4 \times 78 = 312$ TL

Aşağıdaki tablo bir tüketicinin her bir ek simit için ödemeye hazır olduğu meblağı (TL) göstermektedir.

Günlük simit sayısı	*Ek simit için ödemeye hazır olunan meblağ (TL)*
Birinci simit	0,90
İkinci simit	0,75
Üçüncü simit	0,50
Dördüncü simit	0,10

a) Simit fiyatı 0,50 TL olduğunda bu tüketici günde kaç simit tüketecektir?
3 simit. 3. simide tüketicinin verdiği değer (ödemeye hazır olduğu meblağ) 0,50 TL olduğu için.

b) Simit fiyatı 0,50 TL olduğunda tüketilen simitlerin toplam değeri kaç TL'dir? Tüketici fazlası ne kadardır?

Simit fiyatı 0,50 TL olduğunda tüketilen simitlerin toplam değeri ilk üç birim için ödemeye hazır olduğu meblağın toplamı olan 2,15 (0,90 + 0,75 + 0,50) TL'dir? 3. simit için ödemeye hazır olduğu meblağ fiyata eşit olduğu için tüketici fazlası yoktur. Birinci birim için 0.40 (0,90–0,50)TL, ikinci simit için 0,25 (0,75-0,50) TL olmak üzere 0,65 (,40 + 0,25) TL toplam tüketici fazlası söz konusudur.

c) Simit fiyatı 0,75 TL olduğunda talep edilen miktar ve tüketici fazlasında nasıl bir değişiklik olacaktır?

Simit fiyatı 0,75 TL olduğunda talep edilen miktar 2 birime düşecektir. Fiyat, 2. birim için ödemeye hazır olduğu 0,75 TL kadardır, 2. birim için tüketici fazlası yoktur. Birinci birim için 0,15 (0,90–0,75) TL tüketici fazlası vardır. Toplam tüketici fazlası 0,15 TL'ye düşecektir.

Benzin piyasasında bütün tercihleri aynı olan 10 tüketici vardır. Bir tüketicinin talep denklemi şöyledir: Talep Edilen Miktar (Q) = 9/10–1/10P. Bu piyasada 3 üretici vardır. Bunların arz denklemleri sırasıyla Q = P–2, Q = P–1 ve Q = P olarak verilmiştir.

a) Piyasa talep doğrusunu (denklemini) bulunuz.

Piyasa talep doğrusu tek tek tüketicilerin talep doğrularının yatay toplamlarından türetilmektedir. İki farklı fiyat (0 ve 1) alıp talep edilen miktarları bulalım.

Fiyat	*Tüketici miktarı*	*Piyasa talep miktarı*
0	9/10	10 x 9/10 = 9
1	8/10	10 x 8/10 = 8

Tablonun 1. ve 3. kolonlarındaki bilgileri kullanarak (doğrusal) piyasa talep denklemini (Q = a–bP formatında) türetebiliriz. b = doğrunun eğimi = Miktarda Değişim/Fiyatta Değişim = –1/ + 1 = –1; 9 = a–b(0); a = 9; piyasa talep denklemi; Q = 9–p

b) Piyasa arz denklemini bulunuz.

Yine iki fiyat alalım: 2 ve 4.

Fiyat	*Arz edilen miktar Firma 1*	*Arz edilen miktar Firma 2*	*Arz edilen miktar Firma 3*	*Arz edilen miktar Toplam*
2	0	1	2	3
4	2	3	4	9

Yukarıdaki tablonun 1. ve sonuncu kolonlarındaki bilgileri kullanarak (doğrusal) piyasa arz denklemini (Q = a + bP formatında) türetebiliriz. b = doğrunun eğimi = 6/2 = 3; 3 = a + 3(2); a = –3

Piyasa arz denklemi; Q = –3 + 3P.

Belirli bir piyasada, belirli bir dönemde tenis raketlerine ilişkin arz ve talep cetveli aşağıda verilmiştir. Sorunun ilk 5 (a-e) şıkkında sadece ülke içi ticaretin söz konusu olduğu, dış ticaretin ise gündemde olmadığı varsayılmaktadır.

Fiyat (TL)	*Arz edilen miktar*	*Talep edilen miktar*
10	100	150
15	120	120
20	140	100
25	160	60
30	180	30

a) Hükümetin 25 TL'lik bir tavan (maksimum) fiyat uygulamasının bu piyasa dengesi üzerindeki etkisini tartışınız.

Tavan fiyat 25 TL olduğunda 100 birimlik (160-100) arz fazlası oluşur. Tanım olarak tavan fiyat, yasal olarak üzerine çıkılamayan fiyat olduğu için, o fiyatın altına inilmesi mümkündür. Arz fazlası karşısında fiyatın denge fiyatına inmesi önünde bir engel yoktur. Tavan fiyatı uygulamasının piyasa denge fiyatı üzerinde bir etkisi yoktur.

b) Hükümetin 10 TL'lik bir tavan fiyat uygulamasının bu piyasa üzerindeki etkisini tartışınız.

10 TL'lik bir tavan fiyat uygulaması sonucunda 50 birimlik (150-100) talep fazlası oluşur. Piyasanın dengeye gelmesi için fiyatın yükselmesi beklenir ancak tavan fiyat uygulaması nedeniyle fiyatın yükselmesi yasal olarak mümkün değildir. Piyasa, kalıcı talep fazlası nedeniyle dengeye gelemez.

c) 10 TL'lik tavan fiyat uygulanması sonucunda karaborsa oluşur ve bu malın piyasaya arz edilen miktarının tamamı karaborsacıların eline düşerse, karaborsacıların toplam kârı ne kadar olur?

Karaborsacılar resmi (tavan) fiyattan (10 TL) arz edilen miktarın (100 birim) tamamına sahip olacaklar ve bunun için 10 × 100 = 1.000 TL ödeyeceklerdir. Piyasadaki miktar 100 birim olduğunda talep cetveli, tüketicilerin birim fiyat olarak 20 TL ödemeye hazır olduklarını göstermektedir. Karaborsacılar 100 birimi 20 TL'den sattıklarında 2000 (20 x 100) TL elde edeceklerdir. Ödedikleri 1.000 TL ile bunun arasındaki 1.000 TL'lik (2.000 – 1.000) fark karaborsacıların kârı olacaktır. Diğer bir şekilde ifade edersek, piyasaya tavan fiyattan arz edilen miktarın (100 birim) tamamını ele geçirdiklerinde birim başına 10 TL (karaborsa fiyatıyla-resmi tavan fiyatı arasındaki fark) kâr edeceklerinden toplam kârları 10 × 100 = 1.000 TL olacaktır.

d) Sorunun c) şıkkını esas alarak 10 TL'lik tavan fiyat uygulaması sonucunda oluşacak toplumsal kaybı (*deadweight loss*) hesaplayınız.

Tavan fiyat uygulaması sonucunda piyasada sadece 100 birim tenis raketi olacaktır. Oysa piyasaya müdahale olmasaydı bu miktar (piyasanın dengeye geldiği

miktar) 120 birim olacaktı. Tavan fiyat uygulaması piyasaya çıkan miktarın 20 birim azalmasına yol açmıştır. Toplumsal kaybı bulmak için şu üçgenin alanını hesaplamalıyız. Üçgenin tabanı: Miktar 100 birim olduğunda talep eğrisine denk gelen fiyat (20 TL) ile arz eğrisine denk gelen fiyat (10 TL) arasındaki fark = 10 TL. Üçgenin Yüksekliği = miktardaki düşüş = 120–100 = (20 birim) Üçgenin alanı = toplumsal kayıp = (10 × 20 / 2) = 100 TL'dir.

e) Hükümetin 25 TL'lik taban (minimum) fiyat uygulamasının bu piyasa üzerindeki olası etkilerini tartışınız.

Hükümetin 25 TL'lik taban fiyat uygulaması sonucunda 100 birimlik (160-60) bir arz fazlası oluşacaktır. Fiyatın düşmesi beklenir. Taban fiyat uygulaması fiyatın yasal olarak bu fiyatın altına düşmesini engellediği için piyasadaki arz fazlası kalıcı olur. İhracat olanaklarının olmadığı bir durumda bu arz fazlasının giderilmesinin bir yolu hükümetin bu miktarı satın almasıdır.

f) Hükümetin bu piyasaya müdahale etmekten vazgeçtiğini ve serbest dış ticarete izin verdiğini ve tenis raketlerinin dünya piyasa fiyatının 10 TL olduğunu varsayalım. Bu durumda iç piyasadaki arz talep durumunu, arz ve talep edilecek miktarlar açısından tartışınız.

Yurtiçinde de geçerli olacak dünya fiyatı 10 TL olduğunda, talep cetveli (serbest ticaret ortamında) talep edilen miktarın 150 birim, ülke içinde arz edilen miktarın ise 100 birim olacağını göstermektedir. 50 birimlik talep fazlası oluşur.

g) Sorunun (f) şıkkındaki bilgiler ışığında bu ülkenin ithal edeceği tenis raket miktarını belirleyiniz.

Ülke talep fazlası kadar (50 birim) ithalat yapacaktır.

h) Hükümet dış ticareti (tenis raketi ithalatını) engellemek isterse nasıl bir vergi politikası uygulamalıdır?

Hükümet ithalat üzerine her bir birim için 5TL'lik (iç piyasa denge fiyatı olan 15 TL ile dünya piyasa fiyatı olan 10 TL arasındaki fark) bir vergi koyarsa, iç piyasada, dünya fiyatı yerine vergi sonrası fiyat (15 TL) geçerli olacağından iç piyasa yeniden dengeye gelecektir.

Fayda Kuramı

Belirli bir gelire sahip bir tüketici, gelirini iki mal (çay ve tost) için harcamaktadır. Bu iki maldan belirli bir tüketim düzeyine ulaştığında tükettiği son birim çay ve tost için ulaştığı marjinal fayda düzeyleri aşağıda verilmiştir.

Marjinal Fayda (çay) = 80; Marjinal Fayda (tost) = 60. Çayın birim fiyatının 5 TL, tostunkinin 10 TL olduğunu varsayalım.

a) Bu durumda tüketici dengesi neden sağlanmış (tüketici faydasını maksimize etmiş) olmuyor?

Bu örnekte tüketici dengesi koşulu; Marjinal fayda çay)/Birim fiyat(çay) = Marjinal fayda (tost)/Birim fiyat (tost); 80/5, 60/10, yani 16, 6'ya eşit değildir. Bunun anlamı tüketicinin çay için harcadığı son 1 TL ona tosta harcadığı son 1 TL'den daha fazla ek fayda sağlamaktadır. Bu bir dengesizlik durumudur. Faydasını maksimize etmek isteyen bir tüketici söz konusu olduğuna göre, gelirinin harcama biçimini değiştirerek daha fazla ek fayda sağlamanın yollarını araştırmalı ve daha fazla çay (daha az tost) tüketmelidir.

b) Tüketici dengesi nasıl sağlanır?

Piyasada belirlenen çay ve tost fiyatları üzerinde etkisi olmadığına göre, tüketici tükettiği çay ve tost miktarlarını değiştirerek dengeye gelmeye çalışmalıdır. Burada yukarıdaki eşitlik (fayda maksimizsyonu koşulu) sağlanana kadar çay tüketimini artırması tost tüketimini ise azaltması beklenir. Bunu yaptığında çayın marjinal faydası düşerken, tostun marjinal faydası yükselecektir.

Ali denge konumunda (faydasını maksimize eden) bir tüketicidir. Gelirinin tamamını elma ve portakala harcamaktadır. Son tükettiği elmanın marjinal faydası 10, son tükettiği portakalın marjinal faydası ise 5'tir. Elmanın fiyatı 0,5 TL ise portakalın fiyatı ne kadardır.

Fayda maksimizasyonu koşulu:

Marjinal $Fayda_{elma}$*/* $Fiyat_{elma}$ *= Marjinal* $Fayda_{portakal}$*/*$Fiyat_{portakal}$*; 10/0,5 = 5/* $Fiyat_{portakal}$*;*

$Fiyat_{portakal} = 0.25$ *TL*

Aşağıdaki tablo, J ve K mallarının tüketim miktarlarıyla toplam fayda arasındaki ilişkiyi göstermektedir.

Haftalık tüketim miktarı	*Toplam fayda J-malı*	*Toplam fayda K-malı*
1	30	20
2	50	32
3	60	40
4	65	47
5	65	50

a) Yukarıdaki bilgileri kullanarak J ve K mallarının hangi bileşimlerinin aynı kayıtsızlık eğrisi üzerinde yer alacağını belirtiniz.

Bu tablodaki veriler, beklendiği üzere her iki mal için de toplam faydanın giderek daha yavaş arttığını göstermektedir. Bu durum marjinal faydanın giderek azalmasından da anlaşılmaktadır. J malının tüketimi 4 birimden 5 birime çıktığında tüketicinin toplam faydasında bir değişiklik olmaması 5. birimin marjinal faydasının 0 olduğu anlamına gelmektedir. Marjinal fayda 0 olabildiği gibi eksi değerler de alabilir. Örneğin bu tüketici J malından bir birim daha tükettiğinde (6. birim) top-

lam fayda 60'a düşebilir. Bu durumda 6. birimin marjinal faydası –6 olacaktır. 6. birim, tüketicinin faydasını artırmak, ona ek fayda sağlamak yerine olumsuz/eksi fayda (disutlity) yaratmış olacaktır.

Kayıtsızlık eğrisi, iki farklı mal tüketen bir tüketiciye aynı toplam fayda miktarını sağlayan mal bileşimlerini gösterir. Bu tablodaki bilgilerden toplam faydanın 70 ve 100 olduğu iki kayıtsızlık eğrisi saptanabilir. Toplam faydanın 70 olduğu kayıtsızlık eğrisi üzerine J = 1, K = 3 ve J = 2, K = 1 bileşimleri yer almalıdır. Toplam faydanın 100 olduğu kayıtsızlık eğrisi üzerinde ise, J = 3, K = 3 ve J = 2, K = 5 bileşimleri olacaktır.

Aslı, faydasını maksimize etmeyi amaçlayan bir tüketicidir. Günlük geliri 10 TL'dir. Bu gelirini sadece 2 mal (pide ve limonata) için harcamaktadır. Bu iki malın farklı tüketim düzeylerinde toplam faydasını gösteren tablo aşağıda verilmiştir. Bir dilim pidenin fiyatı 2 TL, bir bardak limonatanın fiyatı ise 3 TL'dir.

Pide (Miktar)	*Toplam fayda (P)*	*Limonata (Miktar)*	*Toplam fayda (L)*
0	0	0	0
1	16	1	21
2	28	2	39
3	36	3	48
4	40	4	54
5	42	5	57

P = Pide; L = limonata.

a) Yukarıdaki bilgileri kullanarak tabloya, tüketici dengesini hesaplamada gerekli bilgileri ekleyiniz.

Pide (miktar)	*Toplam fayda (P)*	*Marjinal fayda (P)*	*Marjinal fayda (P)/ fiyat (P)*	*Limonata (Miktar)*	*Toplam fayda (L)*	*Marjinal fayda (L)*	*Marjinal fayda (L)/ Fiyat (L)*
0	0			0	0		
1	16	16	8	1	21	21	7
2	28	12	6	2	39	18	6
3	36	8	4	3	48	9	3
4	40	4	2	4	54	6	2
5	42	2	1	5	57	3	1

P = pide; L = limonata.

b) Aslı faydasını maksimize etmek için kaç dilim pide, kaç bardak limonata tüketmelidir?

Bu örnek de, tüketicinin toplam faydasının tüketim miktarı arttıkça arttığını ama artışın giderek yavaşladığını gösteriyor. Bu durum, marjinal faydanın tüketim miktarı arttıkça düşmesinden de anlaşılıyor. Marjinal faydanın birim fiyata bölünmesi bize, değişik tüketim miktarlarında her bir ürün için harcanan bir TL'nin tüketiciye ne kadar ek fayda sağladığını gösteriyor. Tüketici dengesi (Tüketicinin fay-

dasını maksimize ettiği mal bileşimi) aşağıdaki koşulun yerine getirilmesini gerektiriyor.

Marjinal Fayda$_P$ / Fiyat$_P$ = Marjinal Fayda$_L$ / Fiyat$_L$;

Bu koşul, Aslı 2 dilim pide ve 2 bardak limonata tükettiğinde sağlanıyor. Bu tüketim bileşimini toplam maliyeti 10 TL olduğu için toplam gelirinin ve ürün fiyatlarının belirlediği tüketim olanaklarını aşmamış oluyor. Gelirinin tamamını harcadığı için de, mevcut gelir düzeyi ve piyasa tarafından belirlenen ürün fiyatları veri olarak alındığında artık faydasını artırma olanağı kalmıyor. Yani faydasını maksimiz etmiş oluyor.

Günlük harçlığı 10 TL olan bir çocuğun, bunu sadece 3 mal (tost, çay ve su) için harcadığını varsayalım. Çocuğun, bu üç mal için farklı miktarlara göre değişen marjinal fayda bilgileri aşağıda verilmiştir. Birim fiyatları, çay, su ve tost için sırasıyla 2, 1 ve 3 TL'dir.

Çay Miktar	Çay Marjinal fayda	Su Miktar	Su Marjinal fayda	Tost Miktar	Tost Marjinal fayda
1	200	1	200	1	150
2	100	2	150	2	90
3	50	3	50	3	60
4	10	4	30	4	30
5	0	5	0	5	9
6	−50	6	−20	6	0
7	−100	7	−30	7	−12

Bu çocuğun faydasını maksimize etmesi (ençoklaştırması), yani tüketici dengesine ulaşması için bu üç maldan ne miktarda tüketmesi gerekir?

Çay Miktar	Çay Marjinal fayda	Çay Marjinal fayda/ Birim fiyat	Su Miktar	Su Marjinal fayda	Su Marjinal fayda/ Birim fiyat	Tost Miktar	Tost Marjinal fayda	Tost Marjinal fayda/ Birim fiyat
1	200	100	1	200	200	1	150	50
2	100	50	2	150	150	2	90	30
3	50	25	3	50	50	3	60	20
4	10	5	4	30	30	4	30	10
5	0	0	5	0	0	5	9	3
6	−50	−25	6	-20	-20	6	0	0
7	−100	−50	7	-30	-30	7	-12	-4

Bu durumda Tüketici Dengesi Koşulu:

Marjinal Fayda (Çay)/Fiyat (Çay) = Marjinal Fayda Su/Fiyat (Su) = Marjinal Fayda Tost/Fiyat (Tost)

Bu tüketici, 2 birim çay, 3 birim su ve 1 birim tost satın aldığında bu koşulu sağlayarak dengeye ulaşmış, yani en yüksek fayda düzeyine ulaşmış olacaktır. Burada dikkat edilmesi gereken bir diğer önemli nokta, tüketicinin bu birimleri satın al-

dığında bütün parasını (10 TL) harcamış olmasıdır. 2 Çay (2 × 2 = 4TL) + 3 Su (3 × 1 = 3TL) + 1 Tost (1 × 3 = 3 TL) = 10 TL. Eğer geriye parası kalmış olsaydı tüketim miktarını artırarak faydasını artırabileceği için en yüksek fayda düzeyine ulaşmamış olacaktı.

Toplam faydayı, x malının bir haftalık tüketiminin fonksiyonu olarak gösteren toplam fayda denklemi aşağıda verilmiştir.

Toplam Fayda = $10x–x^2$

a) Marjinal Fayda denklemini yazınız.

Toplam Faydada değişim/tüketim miktarındaki değişim olarak tanımlanan marjinal fayda, toplam fayda denkleminin birinci türevidir. Bu örnekte, marjinal fayda = 10–2x.

b) Toplam faydanın hangi tüketim düzeyinde azalmaya başladığını bulunuz.

Toplam fayda marjinal faydanın sıfır olduğu (yani en son tüketilen birimin toplam faydada değişiklik meydana getirmediği) tüketim düzeyinden sonra düşmeye başlar, çünkü bu son birimden sonra tüketilen birimlerin marjinal faydasının (toplam faydaya katkısının) eksi olması beklenir. Bu durumda, Marjinal fayda = 10-2 × = 0; × = 5. 5. birimin marjinal katkısının 0, ondan sonrakilerin eksi olması beklendiğinden 5. birimden sonra toplam faydanın düşmesini bekleriz.

c) Diğer bütün mallar içim marjinal fayda / fiyat oranının 1 olduğu varsayımı altında, X malının birim fiyatının 6 TL olduğu bir durumda faydasını maksimize etmek isteyen bir tüketici X malından kaç birim satın almalıdır?

Bütün malların marjinal fayda / fiyat oranı 1 olduğuna göre x malı için de bu eşitliği hedeflemeliyiz. x malının fiyatı 6TL olduğuna göre Marjinal Fayda / fiyat oranının 1 olması için, marjinal faydanın da 6 olması gerekir. Marjinal Fayda = 10–2x olduğuna göre; 6 = 10–2x; x = 2. Tüketici, x malından 2 birim x satın almalıdır.

Aşağıda, toplam gelirini X ve Y malları için harcayan ve faydasını maksimize etmeyi amaçlayan bir tüketicinin farklı X ve Y bileşimlerindeki marjinal ikame oranına = (Marjinal $Fayda_x$ / Marjinal $Fayda_y$) ait bilgiler verilmiştir.

Q_y = y malının tüketim miktarı

Q_x = x malının tüketim miktarı

	Q_y				
Q_x	1	2	3	4	5
1	2	8	10	12	20
2	1,2	4,8	6	8	12
3	1	4	5	6,6	10
4	0,8	3,2	4	5,2	8
5	0,6	2,4	3	4	6

a) x malının fiyatının 32 TL, y malının fiyatının 8 TL olduğunu varsayarsak, bu tüketici hangi X ve Y malı bileşimlerini öncelikle dikkate almalıdır?

Fayda maksimizasyonu koşulu = Marjinal Fayda$_x$ / Marjinal Fayda$_y$ = Fiyatx / Fiyat$_y$; Fiyatların oranı 4 (32/8) olduğuna göre tablodan öncelikle marjinal ikame oranının = (marjinal faydaların oranı) 4 olduğu X ve Y bileşimlerini dikkate almalıyız. Bunlar, 3 birim X, 2 birim Y; 4 birim X, 3 birim Y; 5 birim X ve 4 birim Y bileşimleridir. Bu bileşimlerden sadece birinin, tüketicinin toplam gelirinin tamamının harcanmasının sağlandığı ve faydanın maksimize edildiği bileşim olduğu göz ardı edilmemelidir.

b) Toplam geliri 192 TL ise bu tüketici faydasını maksimize etmek için hangi X ve Y bileşimini seçecektir?

5 birim X, 4 Birim Y.

c) Tüketicinin toplam geliri 20 TL, X malının fiyatı 16 TL, Y malının fiyatı 2 TL olsaydı, tüketici faydasını maksimize etmek için hangi X ve Y bileşimini seçerdi?

Fiyatların oranı bu defa 8. Tabloda bu orana denk düşen bileşimler, 1 Birim X, 2 Birim Y; 2 Birim X, 4 birim Y, 4 birim X, 5 birim Y bileşimleridir. Yeni fiyatlar esas alındığında 1 Birim X, 2 Birim Y bileşimi tüketicinin toplam gelirinin tamamının harcanmasını sağladığı için faydanın maksimize edildiği bileşimdir.

Firma Kuramı

Hanoğlu, oto lastikleri satan bir işletmedir. Sahibi Aydın Bey'dir. Aydın Bey, bu işletmeyi kurarken bankadan, daha önce tasarruf etmiş olduğu 250.000 TL'yi çekmiş ve bu iş için kullanacağı mağazayı lastik satışları için kullanılabilir hale getirmek için gerekli düzenlemeleri yapmış, örneğin raflar kurmuş, masa sandalye satın almış, boya badana yaptırmıştır. İşletmede lastik onarımı, rot-balans ayarı gibi hizmetler de verilmektedir. Aydın Bey bu işletmeyi kurma aşamasındayken başka bir oto lastik işletmesinden yılda 75.000 TL maaşla satış müdürlüğü teklifi aldığı halde, kendi işini kurmayı tercih etmiştir. Bir yılın sonunda Hanoğlu Oto Lastikleri'nin toplam hasılat-maliyet durumu aşağıdaki gibidir. Tasarruf sahiplerinin bir yıl boyunca tasarrufları karşılığında elde edebilecekleri en yüksek yıllık faiz oranı, A bankasının sunduğu % 10'luk orandır.

Hasılat (TL)		*Maliyet (TL)*	
Lastik satışları	170.000	Toptan lastik alımları	100.000
Hizmet gelirleri	70.000	Yardımcı eleman ücretleri	36.000
		Kira	60.000
		Elektrik, su, doğalgaz, telefon	11.000
Toplam hasılat	240.000	Toplam maliyet	207.000

a) Bu bilgilere göre Hanoğlu İşletmesi'nin muhasebe kârı/bilanço kârı ne kadardır?

240.000–207.000 = 33.000 TL.

b) Direkt maliyetler hangileridir? Toplamı ne kadardır?

100.000 + 36.000 + 60.000 + 11.000 = 207.000

c) Dolaylı/ek/alternatif/fırsat maliyetleri hangileridir? Toplamı ne kadardır?

Aydın Bey kendi işletmesinde çalışmasaydı çalışabileceği başka bir yerde ulaşabileceği en yüksek kazanç düzeyi (burada elimizdeki tek veri kendisine yapılan yıllık 75.000 TL'lik iş teklifi) + 250.000 TL'lik tasarrufunu kendi işletmesinde kullanmasaydı bu parayla ulaşabileceği en yüksek getiri (burada elimizdeki tek veri A bankasının vereceği yıllık % 10 faiz). Bu durumda toplam dolaylı/ek/alternatif maliyet = 75.000 + 250.000 × 0.10 = 100.000 TL.

d) Toplam ekonomik maliyet ne kadardır?

Toplam ekonomik maliyet = direkt maliyet + dolaylı maliyet = 207.000 + 100.000 = 307.000 TL.

e) Ekonomik kâr/zarar durumunu gösteriniz?

Ekonomik kâr = Toplam Hasılat–Toplam ekonomik Maliyet = 240.000-307.000 = –67.000 TL.

Bu firma sadece bilanço verilerine bakıldığında 33.000 TL kâr etmekte ama ekonomik anlamda 67.000 TL zarar etmektedir. Bilançoda sadece direkt (işletmenin kasasından çıkan para) maliyetler hesaba katılırken ekonomik kâr hesabında, bunların yanında dolaylı (Aydın Bey'in kendi işletmesinde yaptığı hizmetlerin alternatif/fırsat maliyetleri + önceki tasarruflarının alternatif maliyetleri) maliyetler de hesaba katılmaktadır. Ekonomik maliyet alternatif maliyetleri de hesaba katan maliyet hesabıdır.

Ali Bey, Milli Piyango'nun yılbaşı çekilişinde 500.000 TL ikramiye kazanmıştır. Koruma görevlisi olarak çalışıp yılda 20.000 TL kazandığı işinden ayrılıp gömlek üreten bir işyeri açmış ve piyangodan kazandığı paranın tümünü bu işyeri için harcamıştır. Eşi Mukadder Hanım, işyeri açılmasına karşı çıkmış, bütün bankalar % 8 faiz verirken A bankasının rekor düzeyde % 10 faiz verdiğini söylemiş ve piyangodan kazanılan paranın o bankaya yatırılmasını istemiştir. Ali Bey, kendi işyerini açma konusunda ısrar etmiş ve üstelik bu işyerini açarken bir bankadan yılda % 20 faizle 200.000 TL kredi almıştır. Mukadder Hanım da çocuk bakıcısı olarak çalışıp yılda 15.000 TL kazandığı işten ayrılıp, firmanın hesaplarını tutmak, siparişlerini yönetmek üzere firmada tam zamanlı olarak çalışmıştır.

İlk yılda firmada 7.000 gömlek üretilmiş ve her biri 25 TL'den satılmıştır. İlk yılda firmanın kasasından işyeri kirası olarak 25.000 TL, gömlek üretimi için gerekli (kumaş, düğme vb.) malzeme alımı için 35.000 TL, elektrik, su, doğal

gaz için 15.000 TL, getir-götür işlerinde çalıştırılmak üzere işe alınan yardımcı eleman için 10.000 TL çıkmıştır.

a) Firmanın toplam hasılatı ne kadardır?
Firmanın toplam hasılatı = 7.000 × 25 = 175.000 TL

b) Firmanın direkt maliyetlerinin toplamı ne kadardır?
Firmanın direkt maliyetlerinin toplamı = Firmanın kasasından yapılan (kasasından çıkan) ödemelerin toplamı; 200.000 × 0,20 = 40.000 (Bankaya ödenen faiz) + 25.000 (kira) + 35.000 (üretim için malzeme) + 15.000 (elektrik, su, doğal gaz) + 10.000 (yardımcı eleman ücreti) = 125.000 TL

c) Firmanın muhasebe kârı ne kadardır?
Firmanın muhasebe kârı = 175.000-125.000 = 50.000 TL

d) Firmanın dolaylı/ek/alternatif maliyetleri hangileridir? Toplamı ne kadardır?
Firmanın dolaylı/ek/alternatif maliyetleri = Ali Bey'in piyangodan kazandığı paranın fırsat maliyeti + Ali Bey ve Mukadder Hanım'ın kendi firmalarında verdikleri hizmetin fırsat maliyeti; Toplamı = 50.000TL (500.000 × 0,10) + 20.000 TL + 15.000 TL = 85.000 TL
Ali Bey'in ve Mukadder Hanım'ın eski işlerinde kazandıkları ücretin kendi firmalarındaki hizmetlerinin fırsat maliyetini yansıttığı varsayılmıştır.

e) Toplam ekonomik maliyet ne kadardır?
Toplam ekonomik maliyet = Direkt Maliyetler + Dolaylı/ek/alternatif maliyetler = 125.000 + 85.000 = 210.000 TL

f) Firmanın ekonomik kâr/zarar durumunu gösteriniz.
Ekonomik kâr = Toplam Hasılat–Toplam ekonomik maliyet = 175.000–210.000 = –35.000 TL. Muhasebe kayıtları açısından 50.000 TL kâr eden bu firma, ekonomik anlamda 35.000 TL zarar etmekte, toplam hasılat ekonomik maliyetleri karşılayamamaktadır. Bu firmanın üretime devam etmesi ekonomik açıdan anlamlı değildir.

Günde 100 adet gömlek üreten bir firmanın kullanabileceği sadece iki üretim metodunun olduğunu varsayalım. Bunlar, kullanılan sermaye (örneğin makine-ekipman-bu örnekte dikiş makinesi) ve emek miktarlarıyla birlikte aşağıda verilmiştir. Emeğin birim fiyatı (örneğin saat ücreti) 20 TL, sermayenin birim fiyatının (dikiş makinelerinin bir başka firmadan kiralandığı varsayımı altında bir saatlik kiralama ücreti) 50 TL olsun.

Üretim metodu	*A metodu*	*B metodu*
Sermaye	10	5
Emek	50	100

a) A ve B metotlarından hangisi teknolojik anlamda etkindir? Açıklayız.

Her iki metot da teknolojik anlamda etkindir. Aynı üretim düzeyine farklı faktör bileşimiyle ulaşmaktadırlar. A metodu B metoduna kıyasla sermayeyi daha yoğun, B metodu ise A metoduna kıyasla emeği daha yoğun kullanmaktadır. Yine günde 100 gömlek üretmek için, 10 birim sermaye, 55 birim emek kullanan bir üçüncü metot olsaydı bu metot teknolojik anlamda etkin bir metot olmazdı. Zira 10 birim sermaye ve 50 birim emekle bu üretim düzeyine ulaşan bir başka metot olduğu, üçüncü metot gerektiğinden 5 birim fazla emek kullandığı için teknolojik anlamda etkin olmazdı. Eş ürün eğrileri sadece teknolojik anlamda etkin olan faktör bileşimlerini gösterdiği için üçüncü metot, 100 gömlek üretimine ilişkin eş ürün eğrisi üzerinde yer alamazdı.

b) Üretim faktörleri için verilen bu birim fiyatlarda hangi üretim metodu ekonomik açıdan etkindir? Açıklayınız.

Ekonomik etkinlik için en ucuz (en düşük maliyetli) metodun seçimi gerekir. Verilen fiyatlardan iki metodun toplam maliyetini hesaplayalım.

A metodu; 10(50) + 50(20) = 1.500 TL

B metodu; 5 (50) + 100(20) = 2.250 TL

A metodu ekonomik etkin metottur. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi üzerindeki her bir noktaya, her üretim düzeyi için ekonomik etkin metodun maliyeti üretim düzeyine bölünerek ulaşılır. Ayrıca eş ürün eğrisinin eş maliyet doğrusuna tanjant (teğet) olduğu noktadaki faktör bileşimi de (emek-sermaye bileşimi) o üretim düzeyindeki en düşük maliyetli (ekonomik olarak etkin) metodu gösterir.

c) Emeğin birim fiyatı 20 TL'den 8 TL'ye düşerken, sermayenin fiyatı 50 TL'den 100 TL'ye çıkarsa hangi metot ekonomik anlamda etkin olur?

Sermayenin fiyatındaki büyük artış, buna karşılık emek fiyatındaki büyük düşüş, beklenebileceği gibi, görece daha emek yoğun metot olan B metodunu ekonomik açıdan etkin (en düşük maliyetli) metot haline getirmiştir.

A metodu; 10(100) + 50(8) = 1.400 TL;

B metodu 5(100) + 100 (8) = 1.300 TL

Aşağıda iki üretim faktörüyle (emek değişken faktör), sermaye (2 tekstil makinesi, sabit faktör) kısa dönemde çorap üreten bir firma için farklı değişken faktör düzeylerinde ulaşılan toplam üretim düzeyi verilmektedir. Emeğin birim fiyatı (örneğin günlük ücreti) 100 TL, sermayenin birim fiyatı (örneğin tekstil makinesinin bir günlük kiralama ücreti) 200 TL olsun.

Emek miktarı / İşçi sayısı	*Toplam üretim*
0	0
1	20
2	80
3	78
4	92
5	102
6	110

a) Bu firmanın kısa dönemde üretim yaptığının belirtileri nelerdir?

Bu firmanın üretim faktörlerinden birinin (sermaye = tekstil makinesi = 2 birim) sabit olması (kısa dönemin tanımı = üretim faktörlerinden en az birinin sabit olduğu üretim süreci) ve değişken üretim faktörü arttıkça üretimin bir süre sonra giderek daha yavaş hızda artması bu firmanın kısa dönemde üretim yaptığının ilk işaretleri arasındadır.

b) 3 birim emek kullanıldığında ortalama üretim ne kadardır?

78/3 = 26

c) Beşinci birim emeğin marjinal üretimi ne kadardır?

Emek kullanımı 4 birimden 5 birime çıktığında üretim miktarı 92'den 102'ye çıkmaktadır. Bu durumda 5. birim emeğin katkısı (marjinal üretimi) 102-92 = 10'dur.

d) 92 Birim üretim yapıldığında toplam sabit maliyet ne kadardır?

Sabit maliyet, tanım gereği her üretim düzeyinde aynıdır. 2 birim sermaye kullanılıyor, birim fiyatı = 200 TL. Toplam sabit maliyet 400 (2 x200) TL'dir.

e) 110 birim üretim yapıldığında toplam sabit maliyet ne kadardır?

400 TL

f) 20 birim üretim yapıldığında ortalama sabit maliyet ne kadardır?

Toplam sabit maliyet = 400; 20 birim üretim yapıldığında ortalama sabit maliyet = 400/20 = 20 TL

g) 92 birim üretim yapıldığında toplam değişken maliyet ne kadardır?

92 birim üretim yapıldığında 4 birim emek kullanıldığı, emeğin birim fiyatı 100 TL olduğu ve emek bu örnekte tek değişken maliyet unsuru olduğu için, toplam değişken maliyet = 4 × 100 = 400 TL

h) 80 birim üretim yapıldığında ortalama değişken maliyet ne kadardır?

80 birim üretim yapıldığında 2 birim emek kullanıldığı için toplam değişken maliyet 200 TL'dir. Ortalama değişken maliyet ise 200 / 80 = 2,5 TL'dir.

i) 20 birim üretim yapıldığında ortalama toplam maliyet ne kadardır?

20 birim üretim yapıldığında 1 birim emek kullanıldığı için toplam değişken maliyet 1 × 100 = 100 TL'dir. Toplam sabit maliyet 400 TL'dir. Toplam maliyet 100 + 400 = 500 TL'dir. Ortalama toplam maliyet = 500 / 20 = 25 TL'dir. Aynı sonuca bu üretim düzeyinde ortalama toplam maliyet = ortalama sabit maliyet + ortalama değişken maliyet (400/20 + 100/20 = 25) denkleminden de ulaşılabilir.

j) Üretim 92'den 102'ye çıktığında marjinal maliyet ne kadardır?

Üretim 92'den 102'ye çıktığında değişken üretim faktörü olan emek 4 birimden 5 birime çıkmaktadır. Bu 10 birimlik üretim artışı karşısında değişken maliyet emeğin birim fiyatı olan 100 TL artmaktadır. Dolayısıyla marjinal maliyet değişken maliyetteki değişiklik/üretimdeki değişiklik = 100/10 = 10 TL'dir. Sabit maliyet değişmediği için toplam maliyetteki değişiklik = değişken maliyetteki değişikliktir. Dolayısıyla marjinal maliyet hesaplanırken toplam maliyetteki değişikliğe veya değişken maliyette değişikliğe bakmak aynı sonucu verecektir.

Bir firmanın ortalama değişken maliyeti, 20 birim ürettiğinde 10 TL, 21 birim ürettiğinde ise 11 TL olsun. Bu üretim aralığında marjinal maliyet ne kadardır?

Marjinal maliyet üretim bir birim değiştiğinde toplam maliyette ve (sabit maliyet, tanım gereği değişmediği için) değişken maliyetteki değişikliği gösterir. Burada birinci durumda toplam değişken maliyet (ortalama değişken maliyet X üretim miktarı) = 10 × 20 = 200 TL, ikinci durumda ise 11 × 21 = 231 TL'dir. Üretim bir birim arttığına göre, marjinal maliyet 31 (231–200) TL'dir.

Bir firma, yılda 500.000 kravat üretebilmektedir. Bu hedefe ulaşabileceği iki seçenekle karşı karşıyadır. Birinci seçenekte toplam maliyet denklemi 500.000 + 5Q, ikinci seçenekte ise 1.000.000 + 3Q'dur.

a) Firma 125.000 birim satış olacağı bekleyişi içindeyse hangi seçenekte karar kılmalıdır?

Birinci seçenekte toplam maliyet = 500.000 + 5(125.000) = 1.125.000 TL. Ortalama toplam maliyet = 1.125.000 / 125.000 = 9 TL

İkinci seçenekte: toplam maliyet = 1.000.000 + 3(125.000) = 1.375.000 TL. Ortalama Toplam maliyet = 1.375.000/125.000 = 11TL. Daha düşük (ortalama/birim) maliyetli olduğu için birinci seçeneğin seçilmesi gerekir.

b) Firma 375.000 birim satış olacağı bekleyişi içindeyse hangi seçenekte karar kılmalıdır?

Birinci seçenek; Toplam maliyet = 500.000 + 5(375.000) = 2.375.000; Ortalama toplam maliyet = 2375.000/375.000 = 6.33 TL

İkinci seçenek: Toplam maliyet = 1.000.000 + 3(375.000) = 2.125.000; Ortalama maliyet = 2.125.000/375.000 = 5.67 TL

Daha düşük maliyetli olduğu için ikinci seçeneğin seçilmesi gerekir. Üretim miktarının (ölçeğinin) artması sonucunda, her iki seçenekte de birim maliyetler düşmektedir.

Bıçak üreten bir sanayi işletmesinin kısa dönem üretim fonksiyonu aşağıda verilmiştir. Firma sabit üretim faktörü olarak 2 makine kullanmaktadır.

$Q = 10L + 6L^2 - L^3$

Q = bir günde üretilen bıçak sayısı
L = üretimde kullanılan birim emek miktarı

a) 3 birim emek kullanıldığında firmanın üretim düzeyi ne kadardır?
(L = 3); $Q = 10L + 6L^2-L^3 = 10(3) + 6(9)-27 = 57$.

b) Firmanın marjinal üretim fonksiyonunu yazınız.
Marjinal Üretim = Üretim fonksiyonunun birinci türevi = $dQ/dL = 10 + 12L-3L^2$.

c) 2 birim emek kullanıldığında marjinal üretim ne kadardır?
(L = 2); Marjinal Üretim = 10 + 12(2)-3(4) = 22.

d) Firmanın ortalama üretim fonksiyonunu yazınız.
Ortalama Üretim = $Q/L = 10 + 6L-L^2$.

e) 4 birim emek kullanıldığında ortalama üretim ne kadardır?
(L = 4); 10 + 6(4)-16 = 18.

f) Ortalama üretim kaç birim emek kullanıldığında düşmeye başlıyor? İpucu: Ortalama üretimin maksimum olduğu noktada kullanılan emek miktarı
Ortalama üretimin birinci türevinin 0 olduğu emek miktarı; 6-2L = 0; L = 3.

g) Marjinal üretim kaç birim emek kullanıldığında düşmeye başlıyor? İpucu: Marjinal üretimin maksimum olduğu noktada kullanılan emek miktarı
Marjinal üretimin birinci türevinin 0 olduğu emek miktarı; 12-6L = 0; L = 2
Bu örnekte de görüldüğü gibi, marjinal üretim ortalama üretimden daha önce maksimum düzeye ulaşıp, düşmeye başlıyor.

h) Marjinal üretim ve ortalama üretim hangi birim emek miktarında eşitleniyor?
Marjinal üretim eğrisi, ortalama üretim eğrisini ortalama üretimin maksimum noktasında kesiyor ve iki kavram o birim emek düzeyinde eşitleniyor. Marjinal Üretimle ortalama üretimi birbirine eşitleyelim:
$10 + 12L-3L^2 = 10 + 6L-L^2$; $-6L + 2L^2 = 0$; Görüldüğü gibi, bu eşitlik ortalama üretimin maksimum olduğu birim emek miktarında (daha önce bulduğumuz gibi, L = 3) sağlanmaktadır.
$-6(3) + 2(9) = 0$

Çamaşır makinesi üreten bir firmanın kısa dönem toplam maliyet fonksiyonu aşağıda verilmiştir.
Toplam Maliyet = $1.000 + 10Q - 6Q^2 + Q^3$
Q = üretilen çamaşır makinesi miktarı

a) Firmanın sabit maliyeti ne kadardır?

1,000 TL; Sabit maliyet, tanım gereği, her üretim düzeyinde (0 üretim düzeyi dâhil) aynıdır. Üretim fonksiyonunda üretim düzeyine bağlı olmayan tek eleman odur.

b) Üretim miktarı 10 olduğunda toplam değişken maliyet ne kadardır?

Değişken maliyet, tanım gereği üretim fonksiyonunda üretim düzeyine bağlı olarak değişen elemanlardan oluşur. Bu örnekte toplam değişken maliyet = $10Q-6Q^2 + Q^3$; Q = 10 iken toplam değişken maliyet = 10(10)-6(100) + 1000 = 500 TL

c) Üretim miktarı 10 olduğunda toplam maliyet ne kadardır?

Toplam maliyet = Sabit maliyet + değişken maliyet = 1000 + 500 = 1500 TL. Aynı sonuca Q = 10 iken toplam maliyet fonksiyonundan da ulaşılabilir. Toplam maliyet = $1.000 + 10Q-6Q^2 + Q^3$ = 1.000 + 10(10)-6(100) + 1.000 = 1.000 + 100-600 + 1.000 = 1.500 TL

d) Üretim miktarı 10 olduğunda ve 50 olduğunda ortalama sabit maiyet ne kadardır?

Ortalama sabit maliyet = Toplam sabit maliyet/Q = 1.000/10 = 100 TL (Q = 10); 1,000 /50 = 20 TL. (Q = 50). Üretim miktarı artarken toplam sabit maliyet aynı kalıyor ancak ortalama sabit maliyet giderek düşüyor.

e) Firmanın ortalama değişken maliyet fonksiyonunu yazınız.

Ortalama değişken maliyet = Toplam değişken maliyet/Q = $10Q–6Q^2 + Q^3$ / Q = $10 –6Q + Q^2$

f) 10 çamaşır makinesi üretildiğinde ortalama değişken maliyet ne kadardır?

10–6(10) + 100 = 50 TL

g) 10 çamaşır makinesi üretildiğinde ortalama toplam maliyet ne kadardır?

Ortalama toplam maliyet = Ortalama sabit maliyet + ortalama değişken maliyet Q = 10 iken; önceki sonuçlardan 100 + 50 = 150 TL. Aynı sonuca ortalama toplam maliyet fonksiyonundan da ulaşılabilir.

Ortalama toplam maliyet = Toplam maliyet/Q = $1.000 + 10Q–6Q^2 + Q^3$ / Q = 1000/Q + $10–6Q + Q^2$ = 100 + 10-60 + 100 = 150 TL

h) Ortalama değişken maliyet hangi üretim düzeyinde artmaya başlıyor? İpucu: Ortalama değişken maliyetin minimum düzeyde olduğu üretim düzeyini bulmak için fonksiyonun birinci türevi alınıp 0'a eşitlenmelidir.

Ortalama değişken maliyet = $10–6Q + Q^2$; Birinci türevi = -6 + 2Q = 0; Q = 3; 3 birim üretimden başlayarak ortalama değişken maliyet yükselecektir.

i) Firmanın marjinal maliyet fonksiyonunu yazınız. İpucu: Toplam maliyet fonksiyonunun/veya değişken maliyet fonksiyonunu birinci türevi alınabilir.

Toplam Maliyet = 1.000 + 10Q–6Q² + Q³; Birinci Türev = Marjinal Maliyet = 10–12Q + 3Q²

j) 10 çamaşır makinesi üretildiğinde marjinal maliyet ne kadardır?

Marjinal Maliyet = 10–12Q + 3Q² = 10-120 + 300 = 190TL

k) Marjinal maliyet hangi üretim düzeyinde artmaya başlıyor? İpucu: Marjinal maliyetin minimum düzeyde olduğu üretim düzeyini bulmak için fonksiyonun birinci türevi alınıp 0'a eşitlenmelidir.

Marjinal Maliyet = 10–12Q + 3Q²; Birinci Türev = –12 + 6Q = 0; Q = 2; Marjinal Maliyet 2 birim üretimden sonra yükselmeye başlıyor.

l) Ortalama değişken maliyet ve marjinal maliyet hangi üretim miktarında eşitleniyor?

Ortalama değişken maliyet ile marjinal maliyet ortalama değişken maliyetin minimum düzeyde olduğu üretim düzeyinde eşit olur. Sorunun k şıkkında bu üretim düzeyi Q = 3 olarak bulunmuştu.

Bu sonuca değişken maliyetle, marjinal maliyeti eşitleyerek de ulaşabiliriz.

Ortalama değişken maliyet = 10–6Q + Q² = Marjinal Maliyet = 10–12Q + 3Q²; 6Q = 2Q²; Görüldüğü gibi bu eşitlik Q = 3 üretim düzeyinde sağlanmaktadır. 6(3) = 2 (9)

Emeğin birim fiyatı 4TL, sermayenin birim fiyatı 6 TL, aşağıdaki tabloda verilen emek-sermaye bileşimlerinin hepsinin toplam maliyeti ise, 100 TL'dir. Bu bileşimlerden hangisi 100 TL'lik bir harcama sonucunda toplam maliyetin minimize (en düşük düzeyde olması) edilmesini sağlar?

Emek miktarı	*Sermaye miktarı*	*Emeğin marjinal üretimi*	*Sermayenin marjinal üretimi*
1	16	16	4
4	14	14	6
7	12	12	8
10	10	10	10
13	8	8	12

Emek miktarı	*Sermaye miktarı*	*Emeğin marjinal üretimi*	*Emeğin marjinal üretimi / Emek birim fiyatı*	*Sermayenin marjinal üretimi*	*Sermayenin marjinal üretimi / Sermayenin birim fiyatı*
1	16	16	4	4	4/6
4	14	14	14/4	6	1
7	12	12	3	8	8/6
10	10	10	2,5	10	10/6
13	8	8	2	12	2

Maliyet minimizasyonu koşulu emek ve sermaye için harcanan her bir TL sonucunda iki üretim faktörünün de üretime eşit miktarda ek katkı sağlamasıdır. Diğer bir anlatımla, emeğin marjinal üretimi/emek birim fiyatı = Sermayenin marjinal üretimi/sermaye birim fiyatı eşitliğinin sağlandığı emek ve sermaye bileşimi seçilmelidir. Bu koşul, 13 birim emek, 8 birim sermaye kullanıldığında sağlanmaktadır. Bu emek-sermaye bileşiminin toplam maliyeti (verilen fiyatlarda) 100 TL'dir.

Aşağıdaki tablo değişik emek ve sermaye miktarları kullanılarak ulaşılan üretim miktarlarını göstermektedir.

	Sermaye		
Emek	*1*	*2*	*3*
1	50	70	80
2	70	100	120
3	80	120	150

a) Bu firmanın ölçeğe göre getirisi nasıl bir görünüm içindedir?

Bu firma ölçeğe göre sabit getiriyle karşı karşıyadır. Örneğin 1 birim emek bir birim sermaye kullanıldığında 50 birim üretim yapılmaktadır. 2 birim emek iki birim sermaye kullanıldığında (yani girdilerde % 100'lük bir artış olduğunda) üretim de 50 birimden 100 birime çıkarak % 100'lük bir artış göstermektedir. Emek ve sermaye kullanımı 3'er birime çıktığında, yani % 50'lik bir artış gösterdiğinde, üretim miktarı da 100 birimden 150 birime çıkarak % 50'lik bir artış göstermektedir. Girdilerle üretimin aynı oranda artması, firmanın ölçeğe göre sabit getiriyle karşı karşıya kaldığını göstermektedir.

b) Başlangıçta bu firmanın 70 birim üretim yapmak için 1 birim emek 2 birim sermaye kullandığı, daha sonra yine 70 birim üretim yapmak için 2 birim emek 1 birim sermaye kullanan farklı bir üretim metoduna geçiş yaptığı anlaşılıyor. Bu değişikliğin olası nedeni sizce ne olabilir?

Firma, sermaye yoğun bir üretim metodundan emek yoğun bir metoda geçiş yapıyor. Maliyetleri en düşük düzeyde tutmak yani ekonomik açıdan etkin metodu seçmek için bu değişikliğe gitmiş olabilir. Emeğin fiyatı düşmüş ve/veya sermayenin fiyatı yükselmiş, diğer bir anlatımla emeğin göreli fiyatı ucuzlamış ve böylece emek yoğun metodun daha düşük maliyetli metot olmasına yol açmış olabilir.

c) Azalan getiriler (azalan marjinal ve ortalama üretim) neden firmanın kısa dönem üretimine ilişkin bir kavramdır?

Kısa dönemde, tanım gereği firmanın en az bir sabit üretim faktörü (örneğin sermaye) vardır. Değişken üretim faktörü (örneğin emek) arttıkça her bir birim emeğin kullanabileceği sermaye miktarı, yani sermaye/emek oranı azaldığından emeğin marjinal verimliliği düşer.

d) Yukarıdaki tablodaki verileri kullanarak kısa dönemde firmanın azalan getirilerle karşı karşıya kaldığını gösteriniz.

Sermayenin örneğin, 1 birim olarak sabit kaldığı, emeğin ve üretim miktarının değiştiği bilgileri tablodan aktaralım.

Sermaye	*Emek*	*Üretim*	*Emeğin marjinal üretimi*
1	1	50	
1	2	70	20
1	3	80	10

Görüldüğü gibi, sermayenin 1 birim olarak sabit kaldığı bu üretim sürecinde, emeğin marjinal üretimi ikinci birim emekle birlikte düşmeye başlıyor.

Belirli bir zaman diliminde bir firma, 5 birim sermaye ve 100 birim emek kullanarak ayda 1.000 şişe gazoz üretmektedir. Bir birim sermaye için 20 TL, bir birim emek için ise 4 TL ödüyor. Aşağıdaki tabloda gösterilen sermaye-emek bileşimleri, firmanın üretimi arttıkça, her üretim düzeyinde, uzun dönem maliyetlerin en düşük (minimum) olduğu faktör bileşimlerini gösteriyor.

Aylık üretim miktarı	*Sermaye*	*Emek*
2.000	10	180
4.000	18	300
6.000	25	400
8.000	40	720
10.000	60	1.000

a) Diğer üretim faktörlerinin etkisini yok varsayarak ve bu bilgileri kullanarak uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin üzerinde yer alan ortalama maliyet-üretim bileşimlerini belirleyiniz.

Aylık Üretim Miktarı	*Sermaye*	*Emek*	*Uzun dönem toplam maliyet (TL)*	*Uzun dönem ortalama maliyet (TL)*
2.000	10	180	920	0,46
4.000	18	300	1.560	0,39
6.000	25	400	2.100	0,35
8.000	40	720	3.680	0,46
10.000	60	1.000	5.200	0,52

Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, her üretim düzeyinde o üretim miktarının en düşük maliyetle üretilebileceği faktör bileşimi kullanıldığında (ekonomik açıdan etkin üretim metodu seçildiğinde) oluşacak toplam maliyetin üretim miktarına bölünmesiyle elde edilir. Bu şekilde elde edilen uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, faktör fiyatları ve teknolojik durum sabitken her üretim düzeyinde firmanın ulaşabileceği en düşük ortalama maliyeti göstermektedir. Yukarıdaki tablonun dördüncü kolonu bu şekilde elde edilen uzun dönem toplam maliyeti, son kolon ise toplam maliyetin üretim miktarına bölünmesiyle elde et-

tiğimiz uzun dönem ortalama maliyeti göstermektedir. Yukarıda ulaştığımız sonuçlara en başta verilen bilgileri kullanarak 1.000 birim üretim için hesapladığımız ortalama maliyeti de 5(20 + 100 (4) / 1000 = 0,50) ekleyerek uzun dönem ortalama maliyet eğrisi üzerindeki noktalara (üretim-yatay eksen; uzun dönem ortalama maliyet dikey eksen) ulaşabiliriz.

Aylık üretim miktarı	*Uzun dönem ortalama maliyet (TL)*
1.000	0,50
2.000	0,46
4.000	0,39
6.000	0,35
8.000	0,46
10.000	0,52

b) Ölçeğe göre artan getirilerin hangi üretim düzeyine kadar devam ettiğini belirleyiniz.

Uzun dönem ortalama maliyet 6.000 üretim miktarına kadar düşmekte ondan sonra yükselmeye başlamaktadır. Bu durumda, ölçeğe gören artan getiriler 6.000 üretim düzeyine kadar devam etmektedir.

Aşağıdaki tabloda üretimini (üretim ölçeğini) artıran bir firmanın uzun dönem maliyet bilgileri verilmektedir.

Üretim miktarı (adet)	*100.000*	*200.000*	*300.000*	*400.000*	*500.000*
Hammadde/Ara malı (TL)	50.000	100.000	150.000	200.000	250.000
Emek giderleri (TL)	100.000	180.000	260.000	340.000	440.000
Sermaye giderleri (faiz + amortisman) (TL)	50.000	90.000	130.000	170.000	220.000
(Uzun dönem) Toplam maliyet (TL)	200.000	370.00	540.000	710.000	910.000
(Uzun dönem) Ortalama maliyet (TL)	2,0	1,85	1,8	1,78	1,82

a) Bu firmanın (uzun dönem) toplam maliyet ve (uzun dönem) ortalama maliyetini hesaplayınız. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisini şekil üzerinde gösteriniz.

Uzun dönem toplam ve ortalama maliyet tablonun son iki sırasında verilmektedir.

Uzun dönem ortalama maliyet (eğrisi) 400.000 birimlik üretim düzeyine kadar azalmakta, o üretim düzeyinde en düşük düzeyine ulaştıktan sonra yükselmeye başlamaktadır. Beklendiği üzere, U şeklinde bir uzun dönem ortalama maliyet eğrisi söz konusudur.

b) Bu firma hangi üretim düzeyine kadar ölçeğe göre artan getirilerle karşı karşıya kalmaktadır?

400.000 birim üretim düzeyine kadar firma ölçeğe göre artan getirilerden (azalan uzun dönem birim maliyet) yararlanmaktadır.

c) Bu firma 800.000 birimlik üretim düzeyine ulaşmak isterse nasıl bir seçim yapmalıdır?

Bu örnekte firmanın 400.000 birim üretimden sonra ölçeğe göre azalan getirilerle (artan uzun dönem birim maliyet) karşılaştığı görülmektedir. Üretim ölçeği 800.000'e çıktığında birim maliyetler daha da artacaktır. Bu nedenle, kârlarını maksimize eden bir firma (maliyetlerini minimize etmek isteyeceği için) 400.000 birim üretim yapan iki ayrı işletme/firma kurma yoluna gitmelidir.

Tam Rekabet

Tam rekabet koşullarında üretim yapan bir firmanın kısa dönemde farklı üretim düzeylerindeki toplam maliyetlerine ilişkin bilgiler aşağıda verilmiştir.

Günlük üretim miktarı	*Toplam maliyet*
0	60
2	100
4	130
6	180
8	250
10	360

a) Bu malın piyasa fiyatı 35 TL ise, firma kârlarını maksimize etmek için kaç birim üretmelidir?

Günlük üretim miktarı	*Toplam maliyet*	*Ortalama toplam maliyet*	*Marjinal maliyet*
0	60		
2	100	50	20
4	130	32,5	15
6	180	30	25
8	250	31,25	35
10	360	36	55

Kâr Maksimizasyonu koşulu Marjinal Hasılat = Marjinal Maliyet; Tam rekabet koşullarında marjinal hasılat = piyasa fiyatı; Firma 8 birim üretmelidir. Bu üretim düzeyinde Fiyat (35 TL) ortalama toplam maliyetten (31,25 TL) yüksek olduğuna göre ortalama değişken maliyetten de mutlaka daha yüksektir. Bu nedenle kâr maksimizasyonu koşullarının her ikisi de sağlanmış olacağından, firma 8 birim ürettiğinde kârlarını maksimize etmiş olur.

b) Piyasa fiyatı 25 TL iken firmanın kâr/zarar durumunu değerlendiriniz.

Piyasa fiyatı 25 TL ise firma kârlarını maksimize etmek için (marjinal hasılat = marjinal maliyet) 6 birim üretmelidir. Bu üretim düzeyi kâr maksimizasyonunun diğer koşulunu da (fiyat ortalama değişken maliyete eşit veya ondan daha büyük olmalıdır) sağlamaktadır. Tablodan, firma hiç üretim yapmadığı zaman toplam maliyetinin, yani sabit maliyetinin 60 TL olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla

firma 6 birim ürettiğinde toplam değişken maliyeti 120 TL (180-60), ortalama değişken maliyeti ise 20 TL (120/6) olacaktır. Bu da fiyatın (25) altında olduğu için, kâr maksimizasyonu koşullarının her ikisi de sağlanmış olur. 6 birim kârların maksimize edildiği üretim düzeyidir. Toplam kâr = Toplam hasılat-Toplam Maliyet = 25 x 6–180 = –30 TL. Firma bu durumda zarar etmektedir.

c) Piyasa fiyatı 15 TL'ye düşerse firma üretime ilişkin nasıl bir karar vermelidir?

Marjinal hasılat = marjinal maliyet kâr maksimizasyonu koşulu, firmanın 4 birim üreteceğine işaret etmektedir. Ancak diğer kâr maksimizasyonu koşuluna baktığımızda 4 birimlik üretim düzeyinde fiyatın (15) ortalama değişken maliyetin 70/4 = 17,5) altında kaldığını göstermektedir. Bu durumda firma üretimini durdurmalıdır. 4 birim ürettiğinde işletme kârı (4 × 15 – 70 = –10) sıfırın altında (–) olacağından üreterek durumunu kötüleştirecek olan bu firmanın üretimini durdurması en doğru karar olacaktır.

Tam rekabet koşullarında üretim yapan bir firmanın mevcut üretim düzeyinde karşı karşıya olduğu veriler aşağıda verilmiştir.

Üretim düzeyi = 5.000 birim
Piyasa fiyatı = 1,0 TL
Sabit maliyet = 2.000 TL
Değişken maliyet = 2.500 TL
Marjinal maliyet = 1,25 TL ve üretim arttıkça yükseliyor

a) Bu firma mevcut üretim düzeyinde kârlarını maksimize ediyor mu?

Hayır. Mevcut durumda firma kâr maksimizasyonunun birinci (gerekli) koşulunu marjinal hasılat = marjinal maliyet) karşılamıyor. Diğer (yeterli) koşulu (fiyat ortalama değişken maliyete eşit veya ondan daha büyük olmalıdır) karşılamış olsa da (1,0>2.500/5.000) firmanın kârlarını maksimize ettiği söylenemez. Tam rekabet koşulları içindeki bir firma için piyasa fiyatı = marjinal hasılat. Bu örnekte marjinal hasılat = 1 < marjinal maliyet = 1,25

b) Bu firma üretim düzeyinde nasıl bir düzenleme yapmalı?

Bu firmanın mevcut üretimi, marjinal maliyet eğrisinin marjinal hasılat doğrusunun (her üretim düzeyinde marjinal hasılat = fiyat) üzerine çıktığı bir düzeydedir. Bu nedenle firma üretimini marjinal maliyetin marjinal hâsılaya eşit olduğu düzeye kadar azaltmalıdır.

Tam rekabet koşullarında üretim yapan bir başka firmanın mevcut durumda karşı karşıya olduğu veriler aşağıda verilmiştir.

Üretim düzeyi 80 birim
Piyasa fiyatı 10 TL
Ortalama toplam maliyet minimum düzeyde ve 7,5 TL

a) Bu üretim düzeyinde marjinal maliyet ne kadardır?

Mevcut üretim düzeyinde marjinal maliyet 7,5 TL'dir. Zira marjinal maliyet ortalama toplam maliyet eğrisini minimum noktasında kestiği için o noktada ikisi birbirine eşittir.

b) Mevcut üretim düzeyinde bu firma kâr ediyor mu?

Firma mevcut üretim düzeyinde kâr ediyor. Zira piyasa fiyatı (10 TL) ortalama toplam maliyetten (7,5 TL) yüksektir. Birim başına 2,5 TL kâr vardır. Üretim düzeyi 80 birim olduğuna göre toplam kâr (80 x 2,5) 200 TL'dir.

c) Firma mevcut üretim düzeyinde maksimum kâra ulaşıyor mu?

Hayır. marjinal hasılat (tam rekabet koşullarında piyasa fiyatı) marjinal maliyetten yüksek. Bu örnekte 10>7,5. Mevcut üretim düzeyinde marjinal maliyet marjinal hasılatın atında kaldığı için firma üretimini ikisi birbirine eşit olana kadar artırmalıdır.

Tam rekabet koşullarında gömlek üretimi yapan bir firmanın maliyet yapısına ilişkin bazı bilgiler aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Üretim miktarı	*Toplam reğişken maliyet*	*Marjinal maliyet*	*Ortalama değişken maliyet*	*Toplam sabit maliyet*	*Toplam maliyet*	*Ortalama sabit maliyet*	*Ortalama toplam maliyet*
0					150		
1		40					
2							120
3			53,3				
4					400		
5	360						

a) Tablodaki boş kutucukları doldurunuz.

Üretim miktarı	*Toplam değişken maliyet*	*Marjinal maliyet*	*Ortalama değişken maliyet*	*Toplam sabit maliyet*	*Toplam maliyet*	*Ortalama sabit maliyet*	*Ortalama toplam maliyet*
0	0			150	150		
1	40	40	40	150	190	150	190
2	90	50	45	150	240	75	120
3	160	70	53,3	150	310	50	103,3
4	250	90	62,5	150	400	37,5	100
5	360	110	72	150	510	30	102

b) Bu firma 5 gömlek ürettiğinde, toplam maliyeti ne kadardır?

Başlangıç Noktası: Üretim düzeyi 0 olduğunda toplam maliyet 150 olduğuna göre toplam sabit maliyet 150 TL'dir. 5 gömlek ürettiğinde değişken maliyet ise 360 TL'dir. Toplam Maliyet = Toplam Sabit Maliyet + Toplam Değişken Maliyet = 150 + 360 = 510 TL

c) Bu firma 4 gömlek ürettiğinde, ortalama sabit maliyeti ne kadardır?
150 / 4 = 37,5 TL

d) Bu firma 4 gömlek ürettiğinde, ortalama değişken maliyeti ne kadardır?
250 / 4 = 62,5 TL

e) Bu firma 2 gömlek ürettiğinde ortalama değişken maliyeti ne kadardır?
90 / 2 = 45 TL

f) Gömleğin piyasa fiyatı 40 TL ise, tam rekabet koşullarında üretim yapan bu firma kârlarını maksimize etmek için kaç gömlek üretecektir?

Kâr maksimizasyonu için Marjinal Hasılat = Marjinal Maliyet. Tam rekabet koşullarında Marjinal Hasılat = Piyasa Fiyatı = 40 TL. Firma 1 birim ürettiğinde marjinal maliyet 40 TL olduğu için firma 1 birim ürettiğinde kârlarını maksimize edecektir. Diğer kâr maksimizasyonu koşulu da sağlanmaktadır. Fiyat = 40 ortalama değişken maliyete eşittir; onun altında değildir.

g) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın işletme kârı ne kadardır? Firmanın kısa dönem hareket tarzını yorumlayınız.

İşletme kârı = Toplam Hasılat–Toplam Değişken Maliyet. Firma bir birim ürettiğinde: toplam hasılat 1 × 40 = 40 TL = toplam değişken maliyet = 40 TL. Toplam işletme kârı = 0 TL. Bu durumda firmanın üretimini sürdürüp sürdürmeyeceği kendi tercihine bağlıdır. Toplam kâr durumu bu karardan etkilenmeyecektir.

h) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın toplam kârı ne kadardır? Firmanın uzun dönem hareket tarzını yorumlayınız.

Toplam kâr = toplam hasılat–toplam maliyet = 40 × 1–190 = –150 TL. Firma zarar etmektedir. Piyasadan çıkma kararı vermelidir. Tam rekabet koşullarında piyasada giriş-çıkış serbesttir.

i) Bu firmanın arz eğrisi üzerinde yer alacak fiyat-üretim bileşimlerini belirtiniz.

Bu firmanın piyasaya ne kadar gömlek arz edeceği kararı, diğer kararlarında olduğu gibi, kâr maksimizasyonu amacına göre verilecektir. Arz eğrisi için en düşük fiyat fiyatın ortalama değişken maliyet ve marjinal maliyete eşit olduğu noktadaki fiyattır. Bu fiyat 40 TL olup firma o fiyatta piyasaya 1 gömlek sunacaktır. Arz eğrisi üzerindeki diğer noktalar da marjinal maliyet eğrisi üzerinde yer alacaktır, zira kâr maksimizasyonu için marjinal hasılatın marjinal maliyete eşit olması gereklidir. Marjinal hasılat ise fiyata (piyasa fiyatına) eşittir. Dolayısıyla, tam rekabet koşullarında firmanın arz eğrisi ortalama değişken maliyetin üzerinde kalan marjinal maliyet eğrisidir. Arz eğrisi üzerindeki fiyat-miktar bileşimi aşağıda gösterilmiştir.

Fiyat	Arz edilen miktar
40	1
50	2
70	3
90	4
110	5

Beklendiği üzere fiyat arttıkça arz edilen miktar da artmaktadır. Firmanın arz eğrisi yukarı doğru eğimlidir. Piyasa arz eğrisi, firmaların arz eğrilerinin (yatay) toplamından elde edilmektedir.

j) Tam rekabet koşullarının geçerli olduğunu ve bütün firmaların aynı maliyet yapısına sahip olduklarını varsayalım. Yukarıda, firmanın toplam kâr durumuna ilişkin bulgular ışığında, gömlek sanayinde ne yönde bir hareketlenme ve sonuç beklenir?

Zarar eden firmalar piyasadan çıktıkça arz azalmaya (piyasa arz eğrisi sola kaymaya), piyasa fiyatı yükselmeye başlayacaktır. Bu süreç, fiyatın ortalama maliyete eşit olana kadar yükselmesine (0 kâr) kadar devam edecektir.

Tam rekabet koşullarında şapka üreten bir firmanın kısa döneme ilişkin temel verileri şöyledir:

Piyasa fiyatı = 10 TL; Toplam Maliyet = Q^2 + 20; Marjinal Maliyet = 2Q

a) Bu firma kârlarını maksimize etmek için kaç birim üretim yapmalıdır?

Marjinal Hasılat = piyasa fiyatı = 10 = marjinal maliyet = 2Q; Q = 5. 5 birim üretmelidir.

b) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın toplam değişken maliyeti ne kadardır?

Değişken maliyet = Q^2 = 25 TL.

c) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın ortalama değişken maliyeti ne kadardır?

25/5 = 5TL. Fiyat (10 TL), ortalama değişken maliyetten (5 TL) büyük olduğu için, kâr maksimizasyonunun diğer koşulu da sağlanmış olduğu için sorunun (a) şıkkında bulduğumuz üretim düzeyinin kâr maksimizasyonunu sağlayan üretim düzeyi olduğundan emin olabiliriz.

d) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın toplam sabit maliyeti ne kadardır?

20 TL.

e) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın ortalama sabit maliyeti ne kadardır?

20/5 = 4 TL

f) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın toplam maliyeti ne kadardır?

Toplam Maliyet = Q^2 + 20 = 45 TL.

g) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın ortalama toplam maliyeti ne kadardır?

45/5 = 9TL

h) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın toplam kârı ne kadardır?

Toplam Kâr = Toplam Hasılat–Toplam Maliyet = 10 x 5–45 = 5 TL

i) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın toplam işletme kârı ne kadardır?

Toplam İşletme kârı = Toplam Hasılat–Toplam Değişken Maliyet = 50-25 = 25 TL.

j) Yukarıdaki bilgiler/sonuçlar ışığında şapka piyasasındaki uzun dönem gelişmeleri değerlendiriniz.

Firma kısa dönemde kâr ettiği için, başka firmalar bu piyasaya girmek isteyeceklerdir. Tam rekabet koşullarında piyasada giriş/çıkış serbesttir. Yeni firmalar girdikçe, piyasa arz eğrisi sağa doğru (arz artıyor) kayacak ve piyasa fiyatı mevcut firmaların kârı 0 düzeyine gelene kadar düşecektir.

Tam rekabet koşullarında üretim yapan bir firmanın kısa dönem marjinal maliyet ve ortalama değişken maliyet denklemleri ve firmanın ürettiği malın piyasa fiyatı aşağıda verilmiştir.

Q = Üretim düzeyi

Marjinal Maliyet = 2 + 4Q

Ortalama değişken maliyet = 2 + 2Q

Malın Piyasa Fiyatı = 10 TL.

a) Bu firma kârlarını maksimize etmek için kaç birim üretim yapmalıdır?

Tam rekabet koşullarında üretim yapan bir firmanın marjinal hasılatı = piyasa fiyatı = 10 TL. Kâr maksimizasyonu koşulu marjinal hasılat = marjinal maliyet; 10 = 2 + 4Q; Q = 2. Bu üretim düzeyinde fiyat (10) ortalama değişken maliyetten (2 + 2 (2) = 6) büyük olduğu için diğer kâr maksimizasyonu koşulu da sağlanmıştır.

b) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın kârının sıfır olması için ortalama toplam maliyet, toplam maliyet ve ortalama sabit maliyet ne kadar olmalıdır?

Ortalama toplam maliyet fiyata (10) eşit olmalıdır. Bu durumda toplam kâr = toplam Hasılat–Toplam maliyet = 10 x2–10x2 = 0; Toplam maliyet = ortalama top-

lam maliyet x üretim miktarı olduğuna göre; Toplam maliyet = 10x2 = 20 TL; Ortalama sabit maliyeti bulmak için Toplam Maliyet = Toplam Sabit Maliyet + Toplam Değişken Maliyet eşitliğinden yararlanalım. Toplam değişken Maliyet = Ortalama Değişken Maliyet X Q = (2 + 2Q) X Q = 2Q + 2Q²; Q = 2 olduğuna göre; Toplam değişken maliyet = 2(2) + 8 = 12. Toplam Sabit Maliyet = Toplam Maliyet–Toplam Değişken Maliyet = 20–12 = 8. Dolayısıyla Ortalama Sabit Maliyet = 8/2 = 4. Daha basit olarak; Ortalama Toplam Maliyet 10, ortalama değişken maliyet 6 olduğuna göre, ortalama sabit maliyet, 10 - 6 = 4 TL'dir.

c) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın işletme kârı ne kadardır?

Toplam İşletme Kârı = Toplam Hasılat–Toplam Değişken Maliyet = Fiyat x Q–Toplam Değişken Maliyet = 10 x 2–12 = 8 TL

d) Firmanın ortalama sabit maliyetinin 6 TL'ye çıktığını varsayalım. Bu durumda firmanın toplam kâr durumunu değerlendiriniz.

Ortalama Sabit Maliyet 6 TL'ye çıktığında Toplam Maliyet = Toplam Sabit Maliyet + Toplam Değişken Maliyet = 6 x 2 + 12 = 24. Toplam kâr = Toplam Hasılat-Toplam Maliyet = 20–24 = –4. Firma 4 TL zarar ediyor.

e) Sorunun (c) ve (d) şıkkındaki yanıtlarınızı değerlendirerek firmanın kısa ve uzun dönem üretim kararlarını değerlendiriniz.

İşletme kârı sıfırdan büyük (8 TL) olduğuna göre firma kısa dönemde üretime devam etmeli, toplam kârı sıfırdan küçük olduğu için uzun dönemde piyasadan çıkmalıdır.

Tam rekabet koşullarının hâkim olduğu bir piyasada faaliyet gösteren 10 firmanın her birinin maliyet yapısına ilişkin bilgiler aşağıda gösterilmiştir. Bu piyasada geçerli olan talep denklemi ise Q = 120–5P'dir.

Firma					*Piyasa*		
Üretim miktarı	*Toplam değişken maliyet*	*Toplam maliyet*	*Ortalama değişken maliyet*	*Marjinal maliyet*	*Fiyat*	*Talep edilen miktar*	*Arz edilen miktar*
0		12			3		
1		24			4		
2		27			5		
3		31			8		
4		39			10		
5		53			12		
6		73			14		
7		99			20		

a) Yukarıdaki tablolarda boş yerleri doldurunuz.

Firma					Piyasa		
Miktar	Toplam değişken maliyet	Toplam maliyet	Ortalama değişken maliyet	Marjinal maliyet	Fiyat	Talep edilen miktar	Arz edilen miktar[a]
0	0	12					
1	12	24	12	12			
2	15	27	7,5	3			
3	19	31	6,33	4	8	80	40
4	27	39	6,75	8	10	70	43[b]
5	41	53	8,20	14	12	60	47[b]
6	61	73	10,17	20	14	50	50
7	87	99	12,43	26	20	20	60

[a] Sadece tabloda verilen marjinal maliyet, ortalama değişken maliyet ve fiyat verileri esas alınmıştır.
[b] Yaklaşık miktarlar.

Üretim miktarı 0 olduğunda toplam maliyet 12 TL olduğuna göre, firmanın sabit maliyeti 12 TL'dir. Piyasada arz edilen miktara tam rekabet koşullarında kârlarını maksimize eden bir firmanın arz eğrisinin ortalama değişen maliyetin üzerinde yer alan marjinal maliyet eğrisi olduğu tanımından ve bu örnekte piyasada 10 firma olduğu bilgisinden ulaşılmıştır.

b) Piyasada denge fiyat ve miktarını bulunuz.

Talep edilen miktar ve arz edilen miktar fiyat 14 TL olduğunda eşitlenmektedir. Bu fiyatta (denge fiyatı) miktar (denge miktarı) 50'dir.

c) Firmanın kısa dönem denge (kârlarını maksimize ettiği durum) üretim miktarı ve o üretim miktarındaki fiyat ne kadardır?

Marjinal hasılat = piyasa denge fiyatı = 14 = Marjinal maliyet; Fiyat = 14 TL, Miktar = 5. Fiyat = 14TL>ortalama değişken maliyet = 8,20 TL. İki kâr maksimizasyonu koşulu da yerine geldiği için firmanın 5 birim ürettiğinde dengeye ulaştığından emin olabiliriz.

d) Firmanın sabit maliyeti ne kadardır?

12 TL

e) Kısa dönem dengede firmanın kâr/zarar durumunu belirleyiniz.

Toplam kâr = Toplam Hasılat (Fiyat × Miktar) = 5 × 14 = 70) – Toplam Maliyet (53 TL) = 17 TL

Tekel

Satışlarını 7 birimden 8 birime çıkarmak isteyen ve tek bir fiyat uygulayan tekel, fiyatını 7 TL'den 6 TL'ye düşürmek zorundadır. Bu satış aralığında tekelin marjinal hasılatı ne kadardır?

Toplam hasılat$_1$ = Fiyat x Miktar = 7 × 7 = 49 TL; Toplam hasılat$_2$ = 6 × 8 = 48 TL. Satışlarda bir birim artış sonucunda toplam hasılattaki değişiklik = Marjinal Hasılat = 48–49 = –1 TL. Satışlarını bir birim artırdığında firmanın toplam hasılatı düşmekte, diğer bir deyişle marjinal hasılatı sıfırın altında (–) bir değer almaktadır. Kârlarını maksimize etmek isteyen bir tekel böyle bir karar vermez.

Kârlarını maksimize etme amacı taşıyan ve tekel koşullarında üretim yapan bir firmanın (tekel), ürettiği 10 birim malın her bir birimini 15 TL'den, 11 birimini ise 14 TL'den sattığını varsayalım. 11. birimin marjinal hasılatı kaç TL'dir?

10 birim üretildiğinde Toplam Hasılat = 10 × 15 = 150 TL. 11 birim üretildiğinde 14 × 11 = 154 TL. Marjinal Hasılat = Üretimde bir birim artış sonunda toplam hasılatta değişiklik = 4 TL

100 birim üretim yapan bir tekelin marjinal maliyeti 33 TL, marjinal hasılatı 33 TL, ortalama değişken maliyeti 30 TL, ortalama toplam maliyeti 38 TL olsun. Kısa dönemde kârlarını maksimize etmek veya zararlarını minimize etmek isteyen bu firma ne kadar üretmelidir?

100 birim. Zira kâr maksimizasyonu koşulları o üretim düzeyinde karşılanıyor. Marjinal Hâsıla = marjinal maliyet = 33 TL. Fiyat verilmemiş olsa da tekel için fiyatın marjinal hasılattan (33 TL) yüksek olduğunu bildiğimiz için kâr maksimizasyonu koşulu olan, fiyatın en az ortalama değişken maliyet (30 TL) olması koşulunun da karşılandığından emin olabiliriz.

Tekelin talep denklemi P = 50–0,001Q, toplam maliyet denklemi ise, Toplam Maliyet = 100.000 + 10Q–0,0002Q^2 olarak verilmiştir.

a) Tekelin kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyini bulunuz.

Toplam Hasılat = P X Q = (50–0,001Q) X Q = 50Q–0,001Q^2, Marjinal Hasılat = 50-0,002Q; Marjinal Maliyet = 10–0,0004Q; Kâr maksimizasyonu için: Marjinal Hâsıla = Marjinal Maliyet; 50–0,002Q = 10–0,0004Q; 40 = 0,0016Q; 400.000 = 16Q; Q = 25.000

b) Tekelin kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyindeki satış fiyatını bulunuz.

P = 50–0,001(25.000) = 25 TL.

c) Tekelin kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyindeki kâr/zarar durumunu belirleyiniz.

Toplam Kâr = Toplam Hasılat–Toplam Maliyet = 25 × 25.000 – (100.000 + 10 (25.000)–0,0002(25.000)^2 = 625.000–100.000–250.000 + 125.000 = 400.000TL

Bir piyasada tekel konumundaki bir firmanın ortalama toplam maliyet fonksiyonu ATC = 10 / Q + 8 olarak verilmiştir. Bu firmanın ürettiği mal için piyasa talep fonksiyonu ise Q = 40–2p'dir. P malın fiyatı, Q ürün miktarıdır.

a) Bu firma kârlarını maksimize etmek için (dengeye ulaşmak için) kaç birim üretmelidir?

Kârların maksimize edilmesi için marjinal hasılatın marjinal maliyete eşit olması gereklidir.

Marjinal hasılatı bulalım önce: Q = 40-2p olduğuna göre: 2p = 40–Q; p = 20–0,5Q

Toplam hasılat = p x Q = 20–0.5Q(Q) = 20Q–0,5Q²; Marjinal hasılat = Toplam hasılatın birinci türevi = 20–Q

Şimdi marjinal maliyeti bulalım: Toplam maliyet/Q = ortalama toplam maliyet olduğuna göre, toplam maliyet = ortalama toplam maliyet X Q = (10/q + 8)Q = 10 + 8Q. Marjinal maliyet = toplam maliyetin birinci türevi = 8.

Kâr maksimizasyonu için marjinal hasılat = marjinal maliyet; 20-Q = 8; Q = 12

b) Firma, kârlarını maksimize ettiği üretim miktarını piyasada hangi fiyattan satacaktır?

Kârlarını maksimize etmek için firma 12 birim üretmelidir. Bu miktarı hangi fiyattan satabileceğini talep fonksiyonundan bulabiliriz. Talep fonksiyonu; Q = 40-2p olduğuna göre; 12 = 40-2p; p = 14.

12 birimin kâr maksimizasyonunu sağlayan üretim düzeyi olduğundan emin olmak için kâr maksimizasyonunun diğer koşuluna da (fiyat ortalama değişken maliyete eşit veya daha büyük olmalıdır) bakmamız gerekir. Toplam maliyet 10 + 8Q olduğuna göre değişken maliyet = 8Q; ortalama değişken maliyet ise 8Q/Q = 8. Bu durumda fiyat (14)>ortalama değişken maliyet (8). 12 birim üretimin kârların maksimize edildiği üretim düzeyi olduğundan artık emin olabiliriz.

c) Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde firmanın kâr/zarar durumunu belirtip, kâr / zarar miktarını bulunuz.

Toplam kâr = Toplam Hasılat-Toplam maliyet = Fiyat X Q-Toplam maliyet = 14 x 12-(10 + 8(12)) = 168 – 10 – 96 = 62 TL. Bu firma 62 TL kâr etmektedir.

Tekel koşullarında üretim yapan bir firmanın kısa dönemde karşı karşıya olduğu piyasa talep ve marjinal hasılat denklemleri ile toplam maliyet ve marjinal maliyet denklemleri aşağıda verilmiştir.

Talep: Q = 400–P

Marjinal Hasılat = 400–2Q

Toplam Maliyet = 100Q + 1/2Q²

Marjinal Maliyet = 100 + Q

a) Firmanın kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyini bulunuz.

Kâr maksimizasyonu için: Marjinal Hasılat = Marjinal Maliyet; 400–2Q = 100 + Q; Q = 100.

b) Firmanın kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyindeki birim satış fiyatını bulunuz.

Q = 100 üretim düzeyinde fiyatı talep denkleminden bulabiliriz. 100 = 400-P; P = 300; Bu fiyat Ortalama Toplam Maliyetten (100 + ½ Q = 100 + 50 = 150) bile büyük olduğundan her iki kâr maksimizasyonu koşulu da karşılanmış olur.

c) Firmanın kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyindeki toplam kârını bulunuz.

Toplam kâr = Toplam Hasılat –Toplam Maliyet = 100 × 300 – (100 × 100 + ½ 10000) = 30.000 – 10.000 – 5.000 = 15.000

d) Toplam Hasılatın maksimum olduğu üretim düzeyini bulunuz.

Toplam hasılat marjinal hasılat 0 olduğunda maksimum düzeyine ulaşır. Marjinal Hasılat = 400–2Q = 0; Q = 200. Bu üretim düzeyinde talep esnekliği de 1'dir. Bu sonuca şöyle de ulaşabiliriz. Q = 400–P olduğuna göre, P = 400–Q; Toplam hasılat = P X Q = 400Q–Q^2; maksimum toplam hasılat için birinci türevini 0'a eşitleyelim. 400–2Q = 0; Q = 200

e) Bu firmanın uzun dönem üretim kararı ne yönde olmalıdır?

Firmanın kısa dönem toplam kârı sıfırdan büyük olduğu için, firma uzun dönemde de üretime devam eder. Başka firmalar piyasaya girmek ister, ancak tekelin sahip olduğu giriş engelleri nedeniyle bu mümkün olmaz. Tekel kâr etmeye devam eder.

f) Bu firmanın (tekelin) üretim faaliyetinde bulunduğu bu piyasa tam rekabetçi bir piyasa olsaydı piyasa denge fiyatı ve denge miktarı ne olurdu?

Tam rekabetçi piyasada, firmaların ortalama değişken maliyet üzerinde kalan marjinal maliyet eğrilerinin toplamı piyasa arz eğrisini verir. Dolayısıyla bu örnekteki marjinal maliyet denklemini arz denklemi olarak alıp piyasa dengesi koşulunu (Arz edilen miktar = Talep edilen miktar) uygulamak gerekir: Talep Q = 400–P olduğuna göre; P = 400-Q olur. 100 + Q = 400–Q; Q = 150; Fiyat = 400–150 = 250. Görüldüğü üzere, tekele kıyasla tam rekabetçi piyasada üretim daha yüksek, fiyat ise daha düşüktür.

g) Bu firmanın (tekel), tam fiyat farklılaşması yapması kâr/zarar durumunda ne yönde bir değişiklik meydana getirir?

Firmanın kârı artacaktır.

h) Bu firma (tekel), tekelci rekabet koşullarında üretim yapan bir firma olsaydı, kârlarını maksimize ettiği üretim miktarı ve satış fiyatı ne olurdu?

Kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyinde ve satış fiyatında bir değişiklik olmazdı.

i) Bu firma (tekel) tekelci rekabet koşullarında üretim yapan bir firma olsaydı, kısa dönem kâr/zarar durumunda nasıl bir değişiklik olurdu?

Toplam kârında bir değişiklik olmazdı.

j) Bu firma (tekel), tekelci rekabet koşullarında üretim yapan bir firma olsaydı, bu sorunun (c) ve (i) şıkkında verdiğiniz yanıtlara göre, uzun dönemde nasıl bir durumla karşı karşıya kalırdı?

Tekelci rekabet koşullarında uzun dönemde giriş çıkış serbest olduğu için, firmanın kısa dönem kârları, yeni firmaların piyasaya girmesine yol açacaktır. Bu durumda, mevcut talebin daha fazla firma tarafından paylaşılması sonucunda (talep eğrisinin sola kayması) ve piyasaya girişlerin talep eğrisi ortalama maliyet eğrisine teğet (tanjant) olana kadar (0 kâr durumu) devam etmesi beklenir.

Fiyat farklılaşması uygulayan ve kârlarını maksimize eden bir tekel tüketicileri birbirinden farklı iki gruba ayırıyor. Bu iki grubun talep denklemleri ve onlara karşılık gelen marjinal hâsıla denklemleri aşağıda verilmiştir.

Birinci grup Tüketicilerden oluşan Piyasa: $Q_{talep1} = 16–0{,}2P_1$; Marjinal Hasılat$_1$ = $80–10Q_1$

İkinci grup Tüketicilerden oluşan Piyasa: $P_2 = 180–20Q_2$; Marjinal Hasılat$_2$ = $180–40Q_2$

Tekelin toplam maliyet denklemi = $20Q + 20$; $(Q = Q_1 + Q_2)$

a) Tekel bu iki piyasada hangi fiyatları uygulayacaktır?

Marjinal Maliyet = Toplam maliyetin (20 + 20 Q) birinci türevi = 20; her üretim düzeyinde sabit.

Kâr Maksimizasyonu için Marjinal Hâsıla = Marjinal Maliyet

Birinci Piyasa: $20 = 80\text{-}10Q_1$; $Q_1 = 6$; Fiyat için bu miktarı ilgili talep denklemine koyarak bulabiliriz. $6 = 16\text{-}0{,}2P$; $10 = 0{,}2P_1$; $P = 50$ TL

İkinci Piyasa aynı yöntem izlenerek: $20 = 180 - 40Q$; $Q = 4$. $P = 180 - 20\ (4) = 100$ Miktar = 4; fiyat = 100 TL

b) Fiyat Farklılaştırması uygulaması sonucunda tekelin toplam kârını hesaplayınız.

Toplam kâr = (Toplam Hasılat$_1$ + Toplam Hasılat$_2$)–Toplam Maliyet = $50 \times 6 + 100 \times 4–(20x10 + 20) = 700–220 = 480$ TL

Tekel koşullarında üretim yapan bir firmanın talep denklemi P = 100-Q olarak verilmiştir. P = fiyat; Q = üretim miktarı. Toplam maliyet = 50Q

a) Firmanın kârlarını maksimize ettiği üretim miktarını bulunuz.

Toplam hasılat = $PXQ = 100Q\text{-}Q^2$; Marjinal hasılat = $100\text{-}2Q$; Marjinal Maliyet = 50; Kâr Maksimizasyonu için Marjinal Hasılat = Marjinal Maliyet; $100\text{-}2Q = 50$; $Q = 25$.

b) Firmanın kârlarını maksimize ettiği üretim miktarındaki fiyatı bulunuz.

Sorunun (a) şıkkında bulunan üretim miktarı (25) olduğuna göre; P = 100-25 = 75. 25 birim üretimin kârların maksimize edildiği üretim düzeyi olduğundan emin olabilmemiz için fiyatın en az ortalama değişken maliyet kadar olması gerekir. Ortalama değişken maliyet = Toplam değişken maliyet/üretim miktarı = 50Q / Q = 50 olduğuna göre (fiyattan küçük), 25 birim üretim, kârların maksimize edildiği üretim düzeyidir.

c) Firmanın kârlarını maksimize ettiği üretim miktarındaki toplam kârı bulunuz.

Toplam kâr = Toplam Hasılat–Toplam Maliyet = 75 × 25-50 × 25 = 625 TL

d) Firmanın kısa dönemdeki davranışı hakkında ne söylenebilir?

Toplam kâr (625 TL) ve toplam işletme kârı (Toplam Hasılat-Toplam Değişken maliyet = 75 × 25 – 50 × 25 = 625) sıfırdan büyük olduğuna göre firma üretimine devam edecektir. Tekelin, bu örnekte, sabit maliyeti olmadığı için toplam kârla toplam işletme kârı birbirine eşittir.

e) Firmanın uzun dönemdeki davranışı hakkında ne söylenebilir? Başka firmaların tekelin kârı karşısındaki tutum ve davranışlarını değerlendiriniz.

Toplam kâr sıfırdan büyük olduğu için, firma uzun dönemde de üretimini sürdürecektir. Başka firmalar bu kârlı üretim alanına girmek isteyecekler ancak tekelin giriş engelleri etkili olmaya devam ettikçe bunu başaramayacaklardır. Tekel, uzun dönemde de kâr etmeye devam edecektir.

f) Hükümetin, tekelin üretim alanına müdahale edip, tekelin ürettiği mala 40 TL'lik bir tavan fiyat koyması, tekelin üretim miktarını nasıl etkiler?

Fiyat 40 TL olduğunda talebin nokta esnekliğini hesaplayalım. P = 100–Q olduğuna göre, Q = 100-P; P = 40 olduğunda; Q = 100–40 = 60. Nokta esneklik = dQ/dP X P/Q = –1 × 40 / 60 = –2/3. Mutlak değer olarak 2/3<1. Talep esnek değil. Tekel talebin esnek olmadığı yerde üretim yapmayacağı için fiyat 40 TL olduğunda tekel üretim yapmaz. Bu sonuca başka bir şekilde daha ulaşabiliriz. Fiyat 40 TL olduğunda Q = 60'tır. Bu üretim düzeyinde marjinal hasılat = 100-2(60) = –20 TL olacaktır. Bu firma marjinal hasılatın sıfırdan küçük (–) olduğu bir üretim düzeyinde üretim yapmayacaktır.

g) Tekel, üretim sürecinde 10 TL'lik bir sabit maliyetle karşılaşırsa bunun tekelin üretim miktarı, satış fiyatı ve kârı üzerindeki etkisini belirleyiniz.

10 TL'lik sabit maliyet marjinal maliyeti etkilemeyeceği için tekelin kârlarını maksimize edeceği üretim miktarında ve satış fiyatında bir değişiklik olmayacaktır. Toplam kâr = Toplam hasılat–yeni toplam maliyet = 75 × 25 – (10 – 50(25)) = 615 TL. Firmanın kârı yeni gelen sabit maliyet (10 TL) kadar azalacaktır.

Tekelci Rekabet

Tekelci rekabet koşullarında faaliyet gösteren bir firmanın kısa ve uzun döneme ilişkin temel göstergeleri aşağıda verilmiştir.

	Kısa dönem				Uzun dönem	
Q	Marjinal maliyet	Ortalama toplam maliyet	Fiyat	Marjinal hasılat	Fiyat	Marjinal hasılat
1	25	58	42	40	35	33
2	22	41	41	38	34	31
3	21	35	40	36	33	29
4	22	32	39	34	37	27
5	25	31	38	32	31	25
6	30	30	37	30	30	23
7	37	31	36	28	29	21
8	46	32	35	26	28	19

Tablodan görüldüğü üzere, firmanın kısa döneme ilişkin bilgileri arasında aşağıya doğru eğimli talep eğrisi (fiyat ile üretim miktarı-Q-arasındaki ters yönlü ilişki), önce düşen, minimum noktaya ulaştıktan sonra yükselen-U biçimli-ortalama maliyet eğrisi, aynı biçimde marjinal maliyet eğrisi ve her üretim düzeyinde fiyattan daha düşük düzeydeki marjinal hasılat eğrisi bulunmaktadır.

a) Firmanın kısa dönem denge üretim miktarını (kârlarını maksimize ettiği üretim miktarı) bulunuz.

Kâr maksimizasyonu için marjinal hasılat = marjinal maliyet. Tablodan kısa dönemde bu eşitliğin sağlandığı üretim düzeyinin 6 olduğu anlaşılmaktadır.

b) Firmanın kısa dönem denge fiyatını (kârlarını maksimize ettiği fiyat) bulunuz.

6 birim üretildiğinde fiyat için talep eğrisine (fiyat kolonuna) bakmamız gerekir. Bu fiyat 37'dir. Bir önceki şıkta bulduğumuz üretim düzeyinin kârların maksimize edildiği üretim düzeyi olduğundan emin olmak için, o üretim düzeyinde fiyatın ortalama değişken maliyete eşit veya daha yüksek olduğunu göstermemiz gerekir. Bulduğumuz fiyat (37), o üretim düzeyindeki (6) ortalama toplam maliyetten (30) daha yüksek olduğuna göre ortalama değişken maliyetten de yüksek olmalıdır. Bu durumda kısa dönem kârların, üretim 6 birim, fiyat 37 düzeyinde maksimize edildiğinden emin olabiliriz.

c) Firmanın kısa dönemde ulaştığı toplam kârı hesaplayınız.

Toplam Kâr = Toplam Hasılat–Toplam Maliyet = Fiyat x Üretim Miktarı–ortalama maliyet x üretim miktarı = 37 x 6 – 30 x 6 = 42 TL

Kâr şöyle de hesaplanabilir. Fiyat 37, ortalama toplam maliyet 30 olduğuna göre firma her birim için 7 TL (37–30) kâr etmektedir. 6 birim ürettiğine göre toplam kârı 42 (7 x 6) TL'dir.

d) Firmanın uzun **dönem** denge üretim miktarını (kârlarını maksimize ettiği üretim miktarı) bulunuz.

Firmanın kısa dönemde kâr etmesi, tekelci rekabet koşullarında, giriş-çıkış serbest olduğu için piyasaya yeni firmaların girmesine yol açacaktır. Bu durumda mevcut firma, talebi yeni firmalarla paylaşmak zorunda kalacağı için talep düşecektir (talep eğrisi sola kayacak). Yeni firmaların girişi, mevcut firmaların kârları 0'a düşene kadar sürecektir. 0 kâr durumu fiyatla ortalama maliyetin eşitliğini gerektirir. Uzun dönem denge, dolayısıyla firmanın kârlarının 0 olmasını ve firmanın kârlarını maksimize etmesini gerektirir. Uzun dönem kâr maksimizasyonu için uzun dönemdeki marjinal hasılat kolonuna (talep eğrisi değiştiği için ona bağlı olan marjinal hâsıla eğrisi de değişmiştir) bakmamız ve onun marjinal maliyete eşit olduğu üretim düzeyini bulmamız gerekir. Bu üretim düzeyi 5'tir.

e) Firmanın uzun dönem denge fiyatını (kârlarını maksimize ettiği fiyat) bulunuz.

Uzun dönem dengesinde fiyatı bulmak için uzun dönemde 5 birim üretime karşılık gelen fiyat için fiyat kolonuna bakmamız gerekir. Bu fiyat 31'dir. Bu fiyat ortalama toplam maliyete (31) eşit olduğu için ortalama değişken maliyetten yüksektir. Dolayısıyla 5 birimlik üretim düzeyinin uzun dönemde kârların maksimize edildiği üretim düzeyi olduğundan emin olabiliriz.

f) Firmanın uzun dönemde ulaştığı toplam kârı hesaplayınız.

Toplam kâr = $31 \times 5 - 31 \times 5 = 0$; Fiyat ortalama toplam maliyete eşit olduğu için birim kâr ve toplam kâr = 0.

g) Uzun dönemde oluşan kapasite fazlasını hesaplayınız.

Firmanın kapasitesi, kısa dönem ortalama toplam maliyetin minimum olduğu üretim düzeyidir. Kapasite, bu örnekte 6 birimdir. Oysa firma uzun dönem dengesinde sadece 5 birim (kapasitesinin altında) üretmektedir. Firmanın 1 birim kapasite fazlası vardır.

Gelir Dağılımı - Lorenz Eğrisi - Faktör Piyasaları

Bir topluluğun gelir dağılımına ilişkin özet bilgileri aşağıda verilmiştir.
4 kişi; her birinin geliri 200 TL
8 kişi; her birinin geliri 100 TL
26 kişi; her birinin geliri 40 TL
2 kişi; her birinin geliri 680 TL

a) Bu bilgileri Lorenz Eğrisi çizimi için uygun duruma getirip sıralayınız.

İpucu: Lorenz eğrisi için en düşük gelir grubundan en yüksek gelir grubuna göre bir sıralama yaptıktan sonra bu grupların toplam nüfus payları (yatay eksen) ve toplam gelir payları (dikey eksen) hesaplanmalıdır.

Toplam Nüfus = 4 + 8 + 26 + 2 = 40 kişi

Toplam Gelir = 4 x200 + 8 x 100 + 26 x 40 + 2 x 680 = 800 + 800 + 1040 + 1360 = 4.000 TL

Grup	*Nüfus payları (%)*	*Gelir payları (%)*
4 kişilik grup	4/40 = 10	800/4000 = 20
8 kişilik grup	8/40 = 20	800/4000 = 20
26 kişilik grup	26/40 = 65	1040/4000 = 26
2 kişilik grup	2/40 = 5	1360/4000 = 34
Toplam	10 + 20 + 65 + 5 = 100	20 + 20 + 26 + 34 = 100

Lorenz Eğrisi çizimi için gelir gruplarının en düşük gelirliden en yüksek gelirliye göre sıralanması gerekir. Bu örnekte en düşük gelirli kesim nüfusun % 65'ini oluşturdukları halde gelirden ancak % 26'lık pay alabilen 26 kişilik grup, en yüksek gelir grubu ise nüfusun % 5'ini oluşturmalarına karşın toplam gelirin % 34'ünü alan kesimdir. 4 ve 8 kişilik grupların gelir payları eşittir, ancak 4 kişilik grup nüfusun daha küçük bir bölümünü oluşturduğu için 8 kişilik gruba göre daha üst gelir grubunda yer almalıdır. Sıralama şöyle olmalıdır:

Grup	*Nüfus payları (%)*	*Gelir payları (%)*
26 kişilik grup	65	26
8 kişilik grup	20	20
4 kişilik grup	10	20
2 kişilik grup	5	34
Toplam	10 + 20 + 65 + 5 = 100	20 + 20 + 26 + 34 = 100

Dikkat: Lorenz eğrisi çizilirken nüfus payları ve gelir payları kümülatif (birikimli) olarak alınmalıdır. Örneğin: İlk nokta nüfusun % 65'i (yatay eksen) gelirin % 26'sını (dikey eksen) alıyor, ikinci nokta nüfusun % 85'i (65 + 20), gelirin % 46'sını (26 + 20), üçüncü nokta nüfusun % 95'i (65 + 20 + 10), gelirin % 66'sını (26 + 20 + 20), son nokta, nüfusun % 100'ü (65 + 20 + 10 + 5), gelirin % 100'ünü (26 + 20 + 20 + 34) alıyor.

Kârlarını maksimize etme amacı taşıyan kalem üreticisi bir firmanın kısa dönem üretim bilgileri (değişken üretim faktörü olan emeğin farklı düzeylerdeki kullanımına denk düşen üretim miktarı) aşağıdaki tabloda verilmiştir. Bu firma gerek mal gerekse faktör piyasalarında tam rekabet koşullarıyla karşı karşıyadır. Diğer bir deyişle, ürettiği kalemleri tam rekabetçi bir piyasada satmakta, kalem üretim için gerekli üretim faktörlerini (bu örnekte sadece emek) yine tam rekabetçi bir piyasadan satın almaktadır. Kalemleri sattığı mal (kalem) piyasasına ilişkin arz ve talep denklemleri aşağıdaki gibidir.

Q_{talep} = 90–P; Q_{arz} = P + 50; Değişken üretim faktörünün (burada emek) birim fiyatı 200 TL'dir.

Emek miktarı	Toplam üretim
0	0
1	20
2	50
3	60
4	64
5	65

a) Bu firmanın kârlarını maksimize etmek için kaç birim emek kullanması gerektiğini bulabilmemiz için gerekli ek bilgileri içeren bir tablo oluşturunuz ve tabloya gerekli rakamları ekleyiniz.

Emek miktarı (1)	Toplam üretim (2)	Marjinal üretim (3)	Marjinal hasılat (4)	MHD[a] (5)	Mal piyasası toplam değişken maliyet (6)	Mal piyasası marjinal maliyet (7)
0	0				0	
1	20	20	20	400	200	10
2	50	30	20	600	400	200/30 = 6,67
3	60	10	20	200	600	200/10 = 20
4	64	4	20	80	800	200/4 = 50
5	65	1	20	20	1.000	200/1 = 200

[a] Marjinal hâsıla / ürün değeri = marjinal üretim x marjinal hasılat

Tablonun 2. kolonu firmanın kısa dönemde üretim yaptığına işaret ediyor. Sabit maliyet (üretim faktörlerinden en az biri sabit) söz konusu olduğu için firma azalan getirilerle karşı karşıyadır, üretim önce hızla artarken, daha sonra artış hızı yavaşlamaktadır. Bu durum, 3. kolonda marjinal üretimin 2. birim emek kullanımından sonra düşmeye başlamasından da izlenebilir. Firma, mal piyasasında tam rekabet koşullarında üretim yaptığı için bu piyasadaki denge fiyatı firmanın marjinal hasılatına eşittir. Bu denge fiyatı; 90-P = P + 50; P = 20 olduğu için, firmanın marjinal hasılatı her üretim düzeyinde 20 TL olarak sabittir. MHD (marjinal hasılat değeri), firmanın kullandığı üretim faktörlerinin toplam hasılata katkısını göstermektedir. Bu iki adımda oluşur. Bu örnekte, emek kullanımı bir birim arttığında üretimde belirli bir artış olur. Bu, o birimin üretime katkısını (marjinal üretimini) gösterir. Biz toplam hasılata katkısını (MHD) bulmak istiyoruz. O birimin üretime katkısı (marjinal üretim) piyasada satıldığı zaman her bir birim için piyasa fiyatı kadar hasılat elde edileceğinden, MHD = marjinal üretim x marjinal hasılat; Tam rekabet koşullarında marjinal hasılat piyasa fiyatına eşit olduğu için MHD bu örnekte marjinal üretim x Fiyattır (Kolon 5).

b) Kârlarını maksimize etmek için bu firma kaç birim emek kullanmalıdır?

Firma, faktör piyasasında da tam rekabet koşullarıyla karşı karşıya olduğu için değişken üretim faktörünün (burada emek) fiyatı üzerinde etkili değildir, emeğin piyasa fiyatını (burada 200 TL) veri olarak almak durumundadır. Dolayısıyla emek bir birim arttığında, o birimin firmanın toplam maliyetine katkısı (o birim emeğin marjinal maliyeti) 200 TL olarak sabittir. Faktör piyasasında kâr maksimizasyonu, her bir birim emeğin firmanın toplam hasılatına katkısı (MHD) = her bir birim

emeğin toplam maliyete katkısı (o birimin marjinal maliyeti) koşulunun sağlanmasıyla gerçekleşir. Bu eşitlik, 3 birim emek kullanıldığında sağlanmaktadır. Bu firmanın verilerine, faktör piyasası açısından bakıldığında, kâr maksimizasyonu için 3 birim emek kullanması gerektiği sonucuna varırız.

c) Bu firmanın emek talebi için geçerli olan emek birim fiyatı-emek miktarı bileşimlerini belirleyiniz.

Burada bizden beklenen, emek fiyatı-emek kullanımı ilişkisinin yani emek birim fiyatı değiştikçe firmanın emek kullanım miktarının nasıl değiştiğini (emeğin talep cetvelini) bulmamızdır. Firmanın bütün kararlarında olduğu gibi, bu kararı da kâr maksimizasyonu amacı doğrultusunda vermesi gerekir. Tablodan, emek birim fiyatı 600 TL olduğunda örneğin, marjinal maliyet 600 olacağı için bunun o birimin marjinal hasılatına (MHD) eşit olduğu emek kullanım miktarı, talep eğrisi üzerinde bir nokta oluşturacaktı: P = 600, Q = 2. Daha önce de, zaten sorunun (b) şıkkında emek birim fiyatı (marjinal maliyet) 200 olduğunda talep eğrisi üzerinde bir nokta olarak P = 200, Q = 3 noktasını bulmuştuk. Kâr maksimizasyonu bulma egzersizini sürdürdüğümüzde bu örnekte emek birim fiyatı-emek kullanım miktarı ilişkisini gösteren şu noktalar ortaya çıkmış olur:

Emek birim fiyatı (ücret)	*Talep edilen emek miktarı*
600	2
200	3
80	4
20	5

Görüldüğü gibi, fiyat düştüğünde talep edilen miktar artmaktadır.

d) Şimdi mal piyasasına dönelim. Kalem üreten bu firmanın mal piyasasında kârlarını maksimize ettiği üretim düzeyini bulalım ve o üretim düzeyinde kullanmak zorunda olduğu emek miktarının bu sorunun (b) şıkkında bulduğumuz sonuçla aynı olduğunu gösterelim.

Tablonun 6. kolonunda her bir üretim düzeyindeki toplam değişken maliyet düzeyi gösterilmektedir. Tek değişken maliyet emek olduğu ve fiyatı da sabit olduğu için toplam değişken maliyet, emek bir birim arttığında her defasında emeğin birim fiyatı (200 TL) kadar artmaktadır. Mal piyasasında marjinal maliyet, toplam veya değişken maliyetteki değişiklik / üretimdeki değişiklik olarak hesaplanmış ve tablonun 7. kolonunda gösterilmiştir. Mal piyasasında kâr maksimizasyonu için marjinal hasılat = marjinal maliyet eşitliğini sağlayan üretim düzeyi bulunmalıdır. Firma, mal piyasasında da tam rekabet koşullarında üretim yaptığı için marjinal hasılatı sabit olup piyasa fiyatına (20 TL) eşittir. Marjinal hasılat-marjinal maliyet eşitliği, üretim 60 birim düzeyine ulaştığında sağlanmaktadır. Fiyat (20), ortalama değişken maliyetten (600/60 = 10) büyük olduğu için diğer kâr maksimizasyonu koşulu da karşılanmıştır. Firmanın bu üretim düzeyinde kullandığı emek miktarı sorunun (b) şıkkında bulduğumuz 3 birimdir.

Kârlarını maksimize etmeyi amaçlayan ve faktör ve mal piyasalarında tam rekabet koşullarında üretim yapan bir firmanın kısa dönem üretim bilgileri (değişken üretim faktörü olan emeğin farklı düzeylerdeki kullanımına denk düşen üretim miktarı) aşağıdaki tabloda verilmiştir. Bu tabloda değişken üretim faktörü olan emeğin birim fiyatının 10, firmanın ürettiği malın piyasa fiyatının ise 1 TL olduğunu varsayalım.

Emek	*Toplam üretim*
0	0
1	48
2	60
3	70
4	78
5	84
6	88
7	90

a) Bu firmanın kârlarını maksimize etmek için kaç birim emek kullanması gerektiğini bulabilmemiz için gerekli ek bilgileri içeren bir tablo oluşturunuz ve tabloya ekleyiniz.

Emek	*Toplam üretim*	*Marjinal üretim*	*Marjinal Hâsıla*	*Marjinal Hâsıla (ürün) değeri*[a]
0	0			
1	48	48	1	48
2	60	12	1	12
3	70	10	1	10
4	78	8	1	8
5	84	6	1	6
6	88	4	1	4
7	90	2	1	2

[a] Marjinal üretim x marjinal hasılat.

Firmanın kısa dönemde üretim yaptığı, üretim artış hızının giderek azalmasından ve marjinal üretimin düşmeye başlamasından anlaşılmaktadır. Firma, tam rekabet koşullarında üretim yaptığı için marjinal hâsıla fiyata (= 1 TL) eşittir. Bir birim değişken üretim faktörünün toplam hasılata katkısı (= marjinal hasılat/ürün değeri) = marjinal üretim x marjinal hasılattır. Bir birim değişken üretim faktörünün (bu örnekte bir birim emeğin) maliyete katkısı yani marjinal maliyeti, firma faktör piyasasında da tam rekabet koşullarıyla karşı karşıya olduğu için sabittir; emeğin birim fiyatına eşittir ve bu örnekte 10 TL'dir. Firma emek kullanımını bir birim artırdığında toplam maliyet hep 10 TL artmaktadır. Marjinal maliyet 10 TL'dir.

b) Kârlarını maksimize etmek için bu firma kaç birim emek kullanmalıdır?

Faktör piyasası açısından kâr maksimizasyonu koşulu Marjinal Maliyet = Marjinal Hasılat değeri olduğuna göre bu eşitlik firma 3 birim emek kullandığında sağlanmaktadır.

3 birim emek kullandığında firma 70 birim üretim yapmaktadır.

Kâr maksimizasyonuna mal piyasası açısından bakıp, firma kârlarını maksimize etmek için kaç birim üretim yapmalıdır sorusunu sormuş olsaydık bulacağımız yanıt yine 70 birim olacaktı. Faktör piyasasında ulaştığımız sonuç, bir önceki örnekte de görüldüğü gibi, mal piyasasından ulaşılan sonuçla doğal olarak örtüşmektedir.

Mal ve faktör piyasalarında tam rekabet koşullarında meyve suyu üretimi yapan bir firmanın kısa dönem üretim bilgileri (değişken üretim faktörü emekle üretim miktarı ilişkisi) aşağıda verilmiştir. Bir şişe meyve suyunun piyasa fiyatının 4 TL olduğunu varsayalım.

Emek miktarı	*Üretim miktarı (1000 şişe)*
0	0
1	10
2	18
3	24
4	28
5	30

Tam rekabet koşullarının geçerli olduğu emek piyasasında talep denklemi Q_{talep} = 960–20W şeklindedir. Q= talep edilen emek miktarı; W = emeğin fiyatı (ücret); beklendiği gibi, ücretle emeğin talep edilen miktarı arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Emek arzı 640 birimle sabittir; Q_{arz} = 640.

a) Emek piyasasında denge fiyatını (ücret) ve denge miktarını bulunuz.
960-20W = 640; W(emek denge fiyatı, ücret) = 16 TL. Denge Miktarı = 640

b) Bu firmanın kârlarını maksimize etmek için kaç birim emek kullanması gerektiğini bulabilmemiz için gerekli ek bilgileri içeren bir tablo oluşturunuz ve tabloya gerekli rakamları doldurunuz.

Emek miktarı	*Üretim miktarı (000 şişe)*	*Marjinal üretim*	*Marjinal hâsıla (ürün) değeri MHD*	*Emeğin talep eğrisi için fiyatlar*
0	0			
1	10	10	40	40
2	18	8	32	32
3	24	6	24	24
4	28	4	16	16
5	30	2	8	8

c) Kârlarını maksimize etmek için bu firma kaç birim emek kullanmalıdır?
MHD'nin emeğin birim fiyatına (16 TL), yani bu örnekte emeğin marjinal maliyetine eşit olduğu miktar = 4 birim.

d) Firma, kârlarını maksimize etmek için kaç şişe meyve suyu üretmelidir?
28 Şişe.

e) Firmanın emek talep eğrisi üzerinde yer alacak fiyat (ücret) ve talep edilen emek miktarı bileşimlerini belirleyiniz.

Fiyat	*Miktar*
40	1
32	2
24	3
16	4
8	5

f) Emek piyasası dengedeyken emek arzının nokta esnekliğini bulunuz.
0. Arz, yatay eksende 640 birim emeğin yer aldığı dikey bir çizgiyle gösterilmektedir. Fiyattaki herhangi bir % değişiklik arz edilen miktarda değişiklik yaratmayacağı için arz esnekliği her fiyatta sıfırdır.

g) Hükümetin emek piyasasına müdahale ederek, emeğin taban fiyatını (asgari ücret) 54 TL olarak belirlemesinin emek piyasası üzerindeki olası etkilerini tartışınız.
Emek piyasasında denge fiyatı (ücret) 16 TL olduğuna göre, hükümetin belirlediği taban fiyatı (asgari ücret) denge fiyatının üzerinde olduğu için emek piyasası yasal yollardan dengeye gelemez. Hükümetin belirlediği fiyatta arz edilen miktar talep edilen miktardan fazla olacaktır. Bu da işsizlik anlamına gelmektedir.

h) Gazlı içeceklerin fiyatındaki ani artış meyve suyu piyasasını nasıl etkiler? Meyve suyu üreten firmanın emek talebi bu durumdan nasıl etkilenir?
Gazlı içecekler ve meyve suyu ikame mallar oldukları için, diğer her şey sabitken, gazlı içeceklerin fiyatındaki artışın meyve suyu talebini artırması beklenir. Meyve suyu piyasasında denge fiyatı ve miktarı artacaktır. Meyve suyu talebindeki artış ise türetilmiş talep bağlamında, bu alanda emeğin talebini artıracaktır. Bu sonuç yukarıdaki tablodan da izlenebilir. Örneğin, talep artışı sonucunda meyve suyunun fiyatı 4 TL'den 8 TL'ye çıkarsa, firma kârlarını maksimize etmek için 4 birim emek kullanmak yerine 5 birim emek kullanacaktır.

i) Firmanın, teknolojik atılım yaparak, kullandığı makineleri en yenileriyle değiştirmesi, firmanın emek talebini ve üretimini nasıl etkiler?
Firmanın verimliliğinin artması beklenir. Tablodaki marjinal üretim değerleri artacaktır. Bu durumu, teknolojik atılım sonucunda marjinal üretimin her üretim düzeyinde eskisinden iki birim daha fazla bir düzeye çıktığını, meyve suyu fiyatın 4 TL, emeğin birim fiyatının 16 TL olduğu, diğer her şeyin sabit olduğu varsayımı altında yukarıdaki tablodan izleyelim. Bu durumda kârlarını maksimize etmek için firma yine 4 birim yerine 5 birim emek kullanacaktır. Bu örnekte, teknolojik geliş-

menin tetiklediği verimlilik artışı emeğin talep edilen miktarının bir birim artmasına üretimin de 28 birimden 30 birime çıkmasına yol açmıştır.

j) Bu firmanın meyve suyu piyasasında tekel konumuna gelmesi durumunda kârlarını maksimize etmek için kaç birim emek kullanacağını bulmak için hangi ek bilgiye ihtiyacımız olacaktır? Yukarıdaki tabloda ne gibi bir değişiklik olacaktır?

Talep denklemine veya marjinal hâsıla denklemine ihtiyaç olacaktır. Tek bir firma açısından marjinal hasılatın piyasa fiyatına eşit olduğu tam rekabet koşullarının aksine, tekel piyasasında marjinal hasılat fiyattan küçük olup sürekli düşmektedir. Marjinal üretim, tam rekabet koşullarında olduğu gibi, hep 4 TL ile (piyasa fiyatı = marjinal hâsıla = 4 TL) çarpılmak yerine, azalan bir marjinal hasılat değeriyle çarpılacaktır.

MAKROEKONOMİK KAVRAMLAR

Milli Gelir

Karadeniz Pidecisi Salih bir haftada yumurta için 125 TL, kıyma için 320 TL, kuşbaşı et için 110 TL, soğan için 20 TL, peynir için 180 TL, elektrik, su ve doğal gaz için 80 TL harcamaktadır. Yanında çalışan fırın ustasına haftalık 1,500 TL, iki garsonun her birine ise, 750'şer TL ödemektedir. Lokanta için haftalık 800 TL kira ödemektedir. Haftada 400 pide ürettiğini ve bunların her birini aynı fiyattan 15 TL'ye sattığını varsayalım.

a) Firmanın katma değeri kaç TL'dir?

Bu firmanın başka firmalardan satın aldığı ve pide üretimi için kullandığı toplam girdilerin tutarı = 125 + 320 + 110 + 20 + 180 + 80 = 835TL. Toplam Hasılat = 400 x 15 = 6.000TL. Katma Değer = 6.000–835 = 5.165 TL. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, katma değer hesabı yapılırken, toplam hasılattan sadece firmanın başka firmalardan satın aldığı girdiler için ödediği miktarın çıkarılacak olmasıdır.

5.165 TL olarak hesaplanan katma değer, bu değeri üreten üretim faktörleri tarafından paylaşılmaktadır. Yani katma değer bu üretim faktörlerinin toplam gelirine eşittir. Bu üretim faktörleri emek, sermaye ve topraktır. Burada emek gelirlerinin toplamı = 1.500 + 2 × 750 = 3.000 TL'dir. Geri kalan 2.165 TL'den (5.165–3.000) mülk sahibinin bu üretime katkısı olarak 800 TL'lik kirayı da düştüğümüzde geri kalan 1.365 TL(2.165-800) firma sahibinin kârını oluşturmaktadır. Dolayısıyla, 5.165 TL'lik katma değer, emek geliri olarak ücret (3.000TL), toprak (mülk) geliri olarak kira (800 TL) ve sermaye geliri olarak kâr (1.365 TL) olarak, bu üretimi gerçekleştiren üretim faktörleri tarafından paylaşılmaktadır.

Sadece 3 firmanın etkinlik gösterdiği bir ekonomi düşünelim. Bunlar, A firması = kereste üreticisi, B firması = orman ürünleri üreticisi, C firması = mobilya üreticisi olsun.

2015 yılında A firması 60 milyon TL değerinde kereste üretip C firmasına satıyor ve bu yıl içinde 10 milyon TL maaş ve ücret ödemesi yapıyor, B firmasından da 40 milyon TL tutarında kereste üretimine uygun ağaç satın alıyor. C firması ise aldığı keresteyi aynı yıl içinde mobilyaya dönüştürüp, 100 milyon TL karşılığında perakendeci firmalara satıyor ve o yıl 25 milyon TL maaş ve ücret ödüyor.

a) Toplam satışların miktarını bulunuz.

Üç firmanın toplam satış değeri = 40 (B firması) + *60 (A firması)* + *100 (C firması)* = *200 milyon TL*

b) Toplam katma değeri hesaplayınız.

A firması; 60–40 = 20 milyon TL; B firması;40–0 = 40 Milyon TL; C firması; 100–60 = 40 milyon TL

Toplam katma değer = 20 + 40 + 40 = 100 milyon TL

Aynı üretim değerinin birden fazla hesaba katılmasını önlediği için, katma değer toplam satış değerinden çok küçüktür.

c) Nihai malın değeri ne kadardır?

Burada nihai mal perakendecilere satılan mobilyadır ve değeri 100 milyon TL'dir. Sorunun (b) şıkkında hesaplanan toplam katma değere eşittir. Mobilya tüketicilere satılmış olsaydı, nihai mal tanımı da o doğrultuda değişmiş olacaktı.

d) A ve C firmalarının ücret ve maaş dışında ne kadar katma değer yarattıklarını hesaplayınız.

A Firması; 20–10 = 10 milyon TL

C Firması; 40–25 = 15 milyon TL

Firmaların katma değerlerinden ücret-maaş payını düştüğümüzde, bu iki firmanın yarattığı toplam ücret-dışı gelirler = 25 (10 + 15) milyon TL olur.

Bir ekonomiye ilişkin nominal ve reel GSYH rakamları (milyon TL olarak) aşağıda verilmiştir. Reel ve nominal GSYH birbirine eşit olduğu için 2013 yılı baz/temel yıldır.

Yıl	*Reel GSYH*	*Nominal GSYH*
2013	1.000	1.000
2014	1.050	1.200
2015	1.200	1.500

a) 2014 yılı için zımni/örtülü GSYH deflatörünü hesaplayınız.
Nominal GSYH / reel GSYH x 100 = 1200 / 1050 x 100 = 114,3

b) 2015 yılı için zımni/örtülü GSYH deflatörünü hesaplayınız.
1500 / 1200 x 100 = 125,0

c) GSYH deflatörü temelinde 2014 ve 2015 yılları arasındaki enflasyon oranını hesaplayınız.
125,0 – 114,3 / 114,3 x 100 = % 9,4.

d) GSYH deflatörü temelinde 2013 ve 2015 yılları arasındaki enflasyon oranını hesaplayınız.
125-100 / 100 x 100 = % 25.

Bir ekonomide sadece 3 (tek tip) mal üretildiğini ve üretim miktarlarının ve birim fiyatlarının aşağıda gösterildiği gibi olduğunu varsayalım, 2010 yılını baz/temel yıl olarak alalım.

	2010 Miktar	*2010 Fiyat (TL)*	*2015 Miktar*	*2015 Fiyat (TL)*
Un (kg)	2.000	2,5	4.000	4,0
Cep Telefonu (adet)	200	200	300	400
Süt (Litre)	1.000	1.0	1.100	2,5

a) 2015 yılında nominal GSYH ne kadardır?
4.0 x 4.000 + 400 x 300 + 2,5 x 1.100 = 138.750

b) 2015 yılında reel GSYH ne kadardır?
Baz yılı fiyatlarını, 2015 yılı miktarlarını kullanarak;
2,5 x 4.000 + 200 x 300 + 1 x 1.100 = 71.100

c) 2015 yılında örtülü GSYH deflatörünü hesaplayınız.
138.750 / 71.100 x 100 = 195,1

d) 2010, 2015 yılları arasında bu ekonominin yıllık ortalama büyüme hızı ne kadardır? En basit hesaplama yöntemiyle;
2010 yılı GSYH = 2,5 x 2.000 + 200 x 200 + 1,0 x 1.000 = 46.000
2015 yılı reel GSYH = 71.100
2010-2015 (toplam) büyüme hızı = 71.000 – 46.000 / 46.000 x 100 = 25.000 / 46.000 x 100 = % 54,3
Yıllık ortalama büyüme hızı = % 54,3 / 5 = % 10,9

Bir ülkenin milli gelir hesaplarına ilişkin veriler aşağıda milyon TL olarak verilmiştir.

Kişisel gelir	5.200
Kişisel tüketim	3.900
Kişisel tasarruf	1.100
Kişisel gelir vergisi ödemeleri	200
Dolaylı vergiler	175
Sübvansiyon (devlet desteği)	30
Kamu harcamaları	1.000
İhracat	350
İthalat	390
(Net) Özel yatırımlar	950
Amortisman	150

a) Bu ülkenin Gayri Safi Yurtiçi Hâsılası ne kadardır?

GSYH = C + I + G + X –IM = 3.900 (tüketim) + (950 + 150)(yatırım) + 1.000 (kamu harcamaları) + 350 (ihracat)–390 (ithalat) = 5.960. Gayri Safi Hâsıla hesapladığımız için net yatırımlara amortismanı ekleyip gayri safi yatırımlara ulaşmamız gerekmiştir.

b) Bu ülkenin Net Yurtiçi Hâsılası ne kadardır?

GSYH–Amortisman = 5960–150 = 5.810

c) Bu ülkenin Milli Geliri ne kadardır?

Milli Gelir = Net Yurtiçi Hâsıla–Dolaylı Vergiler + Sübvansiyonlar = 5.810–175 + 30 = 5.665

d) *Kullanılabilir (Kişisel) gelir = Kişisel Gelir–Kişisel Gelir Vergisi ödemeleri = 5.200–200 = 5.000. Kullanılabilir (Kişisel) gelir aynı zamanda = kişisel tüketim + kişisel Tasarruf = 3.900 + 1.100 = 5.000*

Bir ekonomide yaratılan bütün gelirlerin emek gelirlerinden ve kârlardan oluştuğunu ve dolaylı vergilerin olmadığını varsayalım. Aşağıdaki verileri kullanarak bu ülkenin GSYH'sini harcamalar ve gelirler yöntemiyle hesaplayıp iki yöntemin de aynı sonucu verdiğini gösteriniz.

Tüketim harcamaları	5.000
Yatırım harcamaları (gayri safi)	1.000
Amortisman	600
Toplam kârlar	900
İhracat	500
Emek gelirleri	5.300
Kamu harcamaları	1.000
Dolaysız (direkt) vergiler	800
Tasarruflar	1.100
İthalat	700

Harcamalar Yöntemi; GSYH = C + I + G + X–IM = 5.000 + 1.000 + 1.000 + 500–700 = 6.800

Bu Örnekte Gelirler Yöntemi; GSYH = Emek Gelirleri + Toplam Kârlar + Amortisman = 5.300 + 900 + 600 = 6.800

Bir ülkenin milli gelirine ilişkin kimi temel bilgiler (milyon dolar olarak) aşağıdaki tabloda verilmiştir. Gelirler yöntemi esasına göre Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla'yı (GSYH) hesaplayınız.

Dolaylı vergiler	556,3	Net faiz gelirleri	399,5
Tüketim harcamaları	4.378,2	Emek gelirleri	3.780,4
Net ihracat[a]	−6,3	Şirket kârları	485,8
Gazilere yapılan ödemeler	20,1	Kira gelirleri	24,1
Amortisman	669,1	Sübvansiyon	9,0

[a] Net ihracat = İhracat-ithalat.

GSYH = 399,5 + 3.780,4 + 485,8 + 24,1 + 556,3 + 669,1–9,0 = 5.906.2

Bir ekonominin milli gelir hesaplarına ilişkin bilgiler (milyon TL olarak) ekte verilmiştir.

Çalışanlara ödenen ücretler	900
Tüketim harcamaları	600
Vergiler	250
Kamu transfer ödemeleri	50
Firmaların kârları	300
Yatırım harcamaları	250
Kamu harcamaları (transferler hariç)	200
İhracat	300
Tasarruf	300
İthalat	250

a) Bu ülkede Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH) kaç TL'dir?

Gelirlere ilişkin yeterli bilgi olmadığı için harcamalar yöntemini kullanıyoruz. GSYH = Toplam Harcama = AE = C(Tüketim) + I (Özel Yatırımlar) + G (Kamu Harcamaları–transferler) + X (İhracat)–IM (İthalat) = 600 + 250 + 200 + 300 –250 = 1.100

b) Net Yurtiçi Hâsılayı bulmak için başka hangi bilgiye ihtiyaç vardır?

Net Yurtiçi Hâsıla = GSYH–Amortisman. Amortismana ilişkin bilgi eksikliği var.

c) Toplam çekme ne kadardır?

Net vergiler = Toplam Vergiler-Transferler = 250-50 = 200

Dışa açık ekonomi olduğu için:

Çekme = S (Tasarruf) + T (Net Vergiler) + IM (İthalat) = 300 + 200 + 250 = 750

d) Toplam Enjeksiyon ne kadardır?

Toplam Enjeksiyon = I (Yatırımlar) + G (Kamu Harcamaları; transferler hariç) + X (ihracat)

I + G + X = 250 + 200 + 300 = 750

e) Bulduğunuz çekme-enjeksiyon miktarları milli gelir dengesi açısından ne anlama geliyor?

Enjeksiyon-çekme eşitliği milli gelirin dengede olduğunu gösteriyor.

f) Hanehalkı tasarruflarını (kişisel tasarrufları) bulunuz.

Hanehalkı Tasarrufları = GSYH–net vergiler–C = 1.100–200–600 = 300

g) Kamu kesimi tasarruflarını bulunuz.

Kamu kesimi tasarrufları = Net vergiler–G = 200-200 = 0

h) Ulusal Tasarrufları bulunuz.

Ulusal Tasarruflar = Hanehalkı Tasarrufları + Kamu tasarrufları = 300 + 0 = 300

i) Bu ülke, ülke dışından borç almak durumunda mı?

Hayır. Ulusal tasarruflar = 300>Yatırımlar = 250. Ulusal tasarruflar yatırımları fazlasıyla karşılıyor.

j) Bu ülkede yatırımlar nasıl finanse ediliyor?

$I + G + X = S + T + IM$; $I = S + (T-G) + IM-X$; $I(250) = 300 + (0) + (IM–X)$; $IM–X = –50$

Ulusal tasarruflarla finanse ediliyor. X–IM = + 50 olduğuna göre bu ülkede ulusal tasarruflar yurtiçi yatırımları finanse etmekle kalmıyor, dışarıya (başka ülkelere) kaynak ihraç ederek ülke dışındaki yatırımların finanse edilmesine katkıda bulunuyor.

Firmaların yılsonunda, ellerindeki stok miktarının yılbaşına kıyasla azalmış olması milli gelir hesapları açısından ne anlam taşır?

Stok artışları milli gelir hesaplarına yatırım sayılıp, + bir unsur olarak yansıdığına göre burada tam tersi bir durum söz konusudur.

Bir ekonominin temel makroekonomik göstergeleri (milyar TL olarak) aşağıdaki tabloda verilmiştir.

GSYH	735
GSMH	725
Net Milli Hâsıla	700
Milli gelir	700
Kişisel gelir	740
Kullanılabilir gelir	650
Sübvansiyonlar	10
Sosyal Sigorta ödemeleri	30
Kamu harcamaları	90
İthalat	40
Dış dünyaya faktör geliri ödemeleri	30
Net özel yatırımlar (ülke içi)	150
Özel tüketim harcamaları	450
İhracat	60
Dağıtılmayan kârlar	10
Dolaylı vergiler	10
Kurumlar vergisi	0

a) Dış dünyadan sağlanan net faktör geliri ne kadardır?
GSMH = GSYH + Dış Dünyadan sağlanan net faktör gelirleri
GSMH–GSYH = Dış Dünyadan sağlanan net faktör gelirleri = 725–735 = –10

b) Dış Dünyadan sağlanan faktör geliri ne kadardır?
Dış Dünyadan sağlanan net faktör gelirleri = Dış Dünyadan sağlanan faktör geliri – Dış Dünyaya faktör geliri ödemeleri; –10 = Dış Dünyadan sağlanan faktör geliri–30; Dış Dünyadan sağlanan faktör geliri = 20

c) Amortisman ne kadardır?
Net Milli Hâsıla = GSMH–Amortisman; 700 = 725–Amortisman; Amortisman = 25;
Alternatif olarak; GSYH = C + I (Net) + Amortisman + G + X–IM;
Amortisman = GSYH–C–I(net)–G–X + IM = 735–450–150–90–60 + 40 = 25

d) Gelir Vergisi ne kadardır?
Kullanılabilir Gelir = Kişisel Gelir–Gelir Vergisi; Gelir Vergisi = Kişisel Gelir–Kullanılabilir Gelir = 740–650 = 90

e) Transfer ödemeleri ne kadardır?
Kişisel Gelir = Milli Gelir–Dağıtılmayan Kârlar–sosyal sigorta ödemeleri–kurumlar vergisi + transfer ödemeleri; Transfer Ödemeleri = 740–700 + 10 + 30 + 0 = 80

A ülkesinin belirli bir yıla ilişkin temel makroekonomik verileri aşağıdaki tabloda milyon TL olarak verilmiştir.

a)	Gayri safi özel yatırımlar	110	i)	Dağıtılmayan kârlar	90
b)	Ücret ve maaşlar	520	j)	Transfer ödemeleri	30
c)	Net ihracat (X-M)	90	k)	Tüketim harcamaları	460
d)	Dağıtılan kârlar	50	l)	Kişisel Gelir vergisi	130
e)	Dolaylı vergiler	40	m)	Net Özel yatırımlar	50
f)	Kamu harcamaları	190	n)	Kiralar	60
g)	Faiz gelirleri	70	0)	Kurumlar vergisi	10
h)	Sosyal sigorta kesintileri	14			

a) Harcamalar yöntemini kullanarak net milli hâsılayı hesaplayınız.
c + f + k + m = 90 + 190 + 460 + 50 = 790

b) Gelir yöntemini kullanarak net milli hâsılayı hesaplayınız.
b + d + g + i + n = 520 + 50 + 70 + 90 + 60 = 790

c) Gayri Safi Milli Hâsılayı hesaplayınız.
Amortisman = Gayri safi Özel Yatırımlar–Net Özel yatırımlar = a–m = 110–50 = 60
Net milli Hâsıla + Amortisman = Gayri Safi Milli Hâsıla (GSMH) = 790 + 60 = 850

d) Kullanılabilir geliri hesaplayınız.

GSMH–Amortisman–e–h–i–l–o + j = 850–60–40–14–90–130–10 + 30 = 536

Bir ülkede sadece 3 malın (A, B ve C malları) üretildiğini ve üretim miktarlarının ve birim fiyatların 2013 ve 2014 yıllarında aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi olduğunu varsayalım. Hesaplamalarınızda 2013 yılını baz/temel yıl olarak alınız.

	2013			*2014*	
	Fiyat (TL)	*Miktar (kg)*		*Fiyat (TL)*	*Miktar (kg)*
A malı	1	100	A malı	2	120
B malı	2	200	B malı	3	200
C malı	5	100	C malı	10	98

a) 2013 ve 2014 yıllarında nominal GSYH ne kadardır?

2013: 1 × 100 + 2 × 200 + 5 × 100 = 1.000

2014: 2 × 120 + 3 × 200 + 10 × 98 = 1.820

b) 2013 ve 2014 yıllarında reel gelir ne kadardır?

2013: Baz/temel yıl olduğu için, nominal GSYH = reel GSYH = 1.000

2014: 1 × 120 + 2 × 200 + 5 × 98 = 1.010

c) 2013 ve 2014 yılları için örtülü/zımni GSYH deflatörü ne kadardır?

Örtülü/zımni GSYH Deflatörü = Nominal GSYH / Reel GSYH × 100

2013; 1.000 / 1.000 × 100 = 100 (Baz/temel yıl)

2014; 1.820 / 1.010 × 100 = 180,2

d) Bu üç malın ülkenin tüketici tercihlerini yansıttığı ve 2013 yılının yine baz/temel yıl olduğu varsayımı altında, 2013 ve 2014 yılları için tüketici fiyatları endeksini hesaplayınız.

Bu 3 maldan oluşan mal sepetinin 2013 yılındaki toplam tutarı;

2013; 1 × 100 + 2 × 200 + 5 × 100 = 1.000

2014; 2 × 120 + 3 × 200 + 10 × 98 = 1.820

2013 (baz/temel yıl) 100.00 ise 2014 endeksi 1820 / 1000 × 100 = 182

e) Örtülü/zımni GSYH deflatörünü ve tüketici fiyatları endeksini kullanarak 2013 ile 2014 yılları arasındaki enflasyon oranını hesaplayınız.

GSYH Deflatörüne göre; 180,2 – 100,0 / 100,0 × 100 = % 80,2

Tüketici Fiyatları endeksine göre: 182 – 100 / 100 = % 82

Bu örnekte sonuçlar birbirine yakın çıkmaktadır.

Milli Gelir Dengesi

Aşağıda bir ülkenin tüketim harcamalarına ilişkin bilgiler verilmektedir. Kullanılabilir gelirle tüketim harcamaları arasındaki ilişkinin doğrusal olduğunu varsayınız.

Kullanılabilir gelir Y_d (milyon TL)	*Tüketim harcamaları (milyon TL)*
0	5
5	7,5
10	10
20	15
30	20
40	25

a) Marjinal Tüketim eğilimini bulunuz.

Gelir sıfırken bile belirli bir tüketimin olması, insanların tüketim ihtiyaçlarını çok düşük gelir düzeylerinde dahi çeşitli yollarla (eski tasarruflarına başvurmak, mevcut varlıklarını, eşyalarını satmak, başkalarından borç almak, hatta dilenmek gibi) karşılamak zorunda olduklarını göstermektedir.

Marjinal Tüketim eğilimi = Tüketimdeki Değişim / Kullanılabilir Gelirde Değişim = Tüketim doğrusunun eğimi = örneğin, 15–10 / 20–10 = 0,5

b) Her kullanılabilir gelir düzeyi için ortalama tüketim eğilimini, tasarrufları ve ortalama tasarruf eğilimini bulunuz.

Kullanılabilir gelir (Y_d) (milyon TL)	*Tüketim harcamaları © (milyon TL)*	*Ortalama tüketim eğilimi (C/Y_d)*	*Tasarruf (S) (milyon TL)*	*Ortalama tasarruf eğilimi (S/Y_d)*
0	5	5/0	-5	-5/0
5	7,5	1,5	−2,5	−0,5
10	10	1	0	0
20	15	0,75	5	0,25
30	20	0,67	10	0,33
40	25	0,63	15	0,38

Kullanılabilir gelir 10 olduğunda gelirin tamamı tüketime gitmektedir. Bu başa baş gelir düzeyidir. Bu sonuçtan, tablodaki verileri de kullanarak başa baş gelirin farklı tanımlarına ulaşabiliriz. $C = Y_d$; $S = 0$; Ortalama Tüketim Eğilimi = 1; Ortalama Tasarruf Eğilimi = 0. Başa baş gelirden daha düşük gelir düzeylerinde ortalama tüketim eğilimi>1, daha yüksek gelir düzeylerinde<1. Başa baş gelir düzeyinden sonra, gelir arttıkça ortalama tüketim eğilimi düşerken ortalama tasarruf eğilimi artmaktadır. Ayrıca ortalama tüketim eğilimi + ortalama tasarruf eğilimi = 1.

c) Marjinal tasarruf eğilimini bulunuz.

Marjinal tasarruf eğilimi = Tasarruftaki Değişim/Kullanılabilir Gelirde Değişim = Tasarruf Doğrusunun eğimi = örneğin = 10–5 / 30–20 = 0,5

Marjinal Tüketim Eğilimi + Marjinal Tasarruf Eğilimi = 0,5 + 0,5 = 1

d) Tüketim denklemini yazınız.

Eğim = 0,5. Kullanılabilir Gelir 0 olduğunda tüketim 5 olduğuna göre; $C = 5 + 0{,}5Y_d$

e) Tasarruf denklemini yazınız.

Eğim = 0,5. Kullanılabilir Gelir 0 olduğunda tasarruf –5 olduğuna göre; $S = -5 + 0{,}5Y_d$

Alternatif olarak; $C + S = Y_d$; $S = Y_d – 5 – 0{,}5Y_d = –5 + 0{,}5Y_d$

f) Tüketim ve Tasarrufların toplamının kullanılabilir gelire eşit olduğunu gösteriniz.

$5 + 0{,}5Y_d + (–5 + 0{,}5Y_d) = Y_d$

Aşağıdaki tabloda yer alan kavramların Türkiye milli geliri açısından "çekme" mi "enjeksiyon" mu olduğunu ve bu durumda milli gelirde nasıl bir değişiklik olacağını belirtiniz. Rakamlar (milyon TL), rastgele seçilmiş olup gerçek değerleri yansıtmamaktadır.

i)	İngiltere'ye buzdolabı İhracatı	11	X
ii)	Dağıtılmayan kârlar	15	S
iii)	Gelir Vergisi	19	T
iv)	Romanya'dan gübre ithalatı	17	IM
v)	Kamu kesimine firmaların yaptığı satışlar	60	G
vi)	Türkiyeli turistlerin Yunan adalarındaki harcamaları	22	IM
vii)	Yeni baraj inşaatı için hükümetçe yapılan harcamalar	111	G
viii)	Hanehalkı tasarrufları	21	S
ix)	Fransa'dan parfüm ithalatı	14	IM
x)	Alman turistlerin Antalya'daki otel harcamaları	16	X
xi)	Bursa'da kurulan yeni tekstil fabrikası	26	I
xii)	Kriz nedeniyle ayakkabı üreticilerinin stoklarındaki artış	12	I

i) (ihracat), v) (kamu harcaması), vii) (kamu harcaması), x) (ihracat), xi) (özel yatırım harcaması), xii) (yatırım harcaması) ENJEKSİYON; ii) (tasarruf), iii) (vergi), iv) (ithalat), vi (ithalat), viii) (tasarruf), ix (ithalat) ise ÇEKME olarak değerlendirilebilir. Stok artışları, kriz nedeniyle gerçekleşmiş olsa da milli gelir hesaplamalarında yatırım olarak sayılmaktadır. Bu örnekte Enjeksiyonlar toplamı (I + G + X) (236)> Toplam Çekme (S + T + IM) (108) olduğu için milli gelirin artması beklenir.

Kamu kesiminin olmadığı, dış dünyayla ilişkileri de olmayan bir (kapalı) ekonomiye ilişkin aşağıdaki bilgiler verilmiştir.

i) Otonom tüketim = 4 TL

ii) Başa baş gelir = 5 TL

iii) Marjinal yatırım eğilimi = 0

iv) Otonom yatırım = I_0 = 3 TL

a) Tüketim fonksiyonunu yazınız.

Başa baş Gelir tanımı; Kullanılabilir gelir = Tüketim; Kullanılabilir gelirin (Y_d) tamamının tüketime gittiği gelir düzeyi, dolayısıyla tasarrufların "0" olduğu kullanılabilir gelir düzeyi; $5 = a + bY_d$; bu örnekte kamu kesimi olmadığı için $Y_d = Y$.

$5 = 4 + b5$; $b = 0,2$; $C = 4 + 0,2Y$

b) Tasarruf fonksiyonunu yazınız.

Y_d = Tüketim + Tasarruf = $C + S$; $S = Y_d - C$; Bu örnekte, $S = Y - C = Y - (4 + 0,2Y) = -4 + 0,8Y$

c) Yatırım fonksiyonunu yazınız.

Yatırım Harcamaları otonom; her gelir düzeyinde sabit. $I_0 = 3$

d) Denge milli gelirini ve denge milli geliri düzeyinde toplam tüketim harcamalarını, yatırım harcamalarını, tasarrufları hesaplayınız.

Bu örnekte denge koşulu; $Y = C + I_0 = 4 + 0,2Y + 3$; $Y = 70/8 = 8,75$ = Denge mili geliri

$C = 4 + 0,2(8.75) = 5,75$ = Dengede Tüketim Harcamaları

$I = 3$; Yatırımlar otonom olduğu için dengede de $I = 3$

$S = -4 + 0,8(8,75) = 3$ = Dengede Tasarruflar.

e) Denge milli gelirini çekme/enjeksiyon yöntemiyle bulunuz.

Bu örnekte çekme = S; enjeksiyon = I; denge koşulu $S = I$; $-4 + 0.8Y = 3$; $Y = 8,75$; d şıkkındaki sonuca bu yöntemle de ulaşmış olduk.

f) Otonom tüketimde 2 TL'lik bir artış olursa denge milli gelirini ve denge milli gelir düzeyinde tüketimi bulunuz.

Yeni Tüketim Fonksiyonu; $C = 6 + 0,2Y$; Denge; $6 + 0,2Y + 3 = Y$; $0,8Y = 9$; $Y = 90/8 = 11.25$. Harcamalar artınca (harcama doğrusu yukarı kayıyor) denge milli geliri artıyor.

Yeni denge milli gelirini farklı bir yolla da hesaplayabiliriz. Otonom tüketimdeki artış, çoğaltanı harekete geçirir. Çoğaltan = $1 / 1-z = 1 / 1-0,2 = 1,25$. z = toplam harcama denkleminin eğimi = marjinal harcama eğilimi; Çoğaltan 1,25 olduğuna göre, 2 TL'lik otonom tüketim harcaması denge milli gelirinde 2,5 TL'lik ($2 \times 1,25$) bir artışa, milli gelirin 8,75 TL'den 11,25 TL'ye çıkmasına neden olacaktır.

Dengede yeni tüketim düzeyi; $C = 4 + 0,2(11.25) = 6,25$

g) Marjinal tüketim eğiliminde 0,05'lik bir artış olması denge milli gelirini nasıl etkiler?

Yeni Tüketim Fonksiyonu; $C = 4 + 0,25Y$

Yeni Denge; $4 + 0,25Y + 3 = Y$; $0,75Y = 7$; $Y = 9, 33$; Bu defa tüketim fonksiyonunun eğimi arttığı için harcama doğrusu yukarı kayıyor ve milli gelir artıyor.

Bir ekonomide Gayri Safi Milli Hâsıla'dan marjinal harcama eğiliminin 0,5, kullanılabilir gelirden tüketim eğiliminin ise 0,8 olduğunu varsayalım.

a) Hükümet harcamalarında 5 milyon TL'lik bir artış olduğunda milli gelir ne yönde ve ne miktarda değişir?

Kamu harcamaları çoğaltanı = 1/1–marjinal harcama eğilimi = 1/1–0,5 = 2. Milli gelirin 2 × 5 = 10 milyon TL artması beklenir.

b) Hükümet vergi gelirlerini 5 milyon TL azaltırsa milli gelir ne yönde ve ne miktarda değişir?

Vergi çoğaltanı = – marjinal tüketim eğilimi/1–marjinal harcama eğilimi = –0,8/1–0,5 = –1,6. Vergiler düştüğü için Milli gelir 5 × 1.6 = 8 milyon TL artar.

c) Denk bütçe çarpanı/çoğaltanını hesaplayınız.

Denk bütçe çarpanı/çoğaltanı = kamu harcamaları çoğaltanı + vergi çoğaltanı = 1–marjinal tüketim eğilimi/ 1–marjinal harcama eğilimi = 1–0,8 / 1–0,5 = 0,4

d) Hükümet, 5 milyon TL'lik harcama artışını vergi gelirlerini 5 milyon TL artırarak karşılarsa milli gelir ne yönde ve ne miktarda değişir?

Milli gelir 5 × 0,4 = 2 milyon TL artar.

Dış dünyaya kapalı bir ekonomiye ilişkin olarak aşağıdaki bilgilere sahibiz.

C = 10 + 0,6Y; I = 50; G = 60; T = 100 + 0,2Y

C = Özel Tüketim harcamaları; T = Net vergiler; I = Özel yatırımlar; G = Kamu harcamaları; Y = milli gelir/ulusal üretim, S = Tasarruf; Y_d = Kullanılabilir Gelir

a) Y'nin fonksiyonu olarak tasarruf denklemini yazınız.

Y_d = C + S; aynı zamanda, Y_d = Y–T; o halde; C + S = Y–T; 10 + 0,6Y + S = Y–100–0,2Y; S = –110 + 0,2Y

b) Y cinsinden marjinal tasarruf oranını bulunuz.

Tasarruf denkleminin eğimi = 0,2

c) Kullanılabilir gelir cinsinden marjinal tüketim eğilimini bulunuz.

C = 10 + 0.6Y; kapalı ekonomi olduğuna göre, toplam harcama doğrusunun eğimi = z = b(1–t) = 0,6 = b(1–0,2); b = 0,6 / 0,8 = 0,75

d) Kullanılabilir gelirin fonksiyonu olarak tüketim harcamaları denklemini yazınız.

Tüketim harcamaları denklemi; C = a + bY_d (genel formu); 10 + 0,6Y = a + 0,75Yd; 10 + 0, 6Y = a + 0.75(Y–100–0,2Y); 10 + 0,6Y = a + 0,75Y–75–0,15Y; a = 85, dolayısıyla C = 85 + 0,75Y_d

e) Toplam harcamalar yöntemini kullanarak denge milli gelirini bulunuz.

Kapalı ekonomi denge koşulu; Y = AE; Y = C + I + G; Y = 10 + 0,6Y + 50 + 60; Y = 0,6Y + 120; 0,4Y = 120; Y = 300

f) Denge milli gelir düzeyinde başka bir denge koşulu olan toplam enjeksiyonların toplam çekmeye eşit olduğunu gösteriniz.

Kapalı ekonomi durumunda;

Toplam çekme = S + T = –110 + 0,2Y + 100 + 0,2Y = –10 + 0,4Y; Toplam enjeksiyon = I + G = 50 + 60 = 110; –10 + 0,4Y = 110; Denge milli geliri = 300

g) Denge milli gelir düzeyinde bütçe dengesini yorumlayınız.

Denge milli geliri = 300; Bütçe dengesi = T–G = 100 + 0.2Y–60 = 100 + 0,2(300)–60 = 100. Bütçe fazla veriyor.

h) Bütçe dengesi, sorusunun bir önceki şıkkındaki (g) düzeyindeyse ve hükümet bütçe dengesini kamu harcamalarının düzeyini değiştirerek sağlamak isterse, a) kamu harcamaları ne kadar ve ne yönde değişmelidir? b) Kamu harcamalarındaki bu değişiklik sonucunda gerçekleşen yeni denge milli geliri bulunuz.

a) Bütçe 100 fazla verdiğine göre kamu harcamaları 100 artırılmalıdır. b) Kamu harcamaları çoğaltanı = 1/1-z = 1 / 1–b + bt = 1 / 1–0,6 = 1 / 0,4 = 2,5;

milli gelir 2,5 × 100 = 250 artacaktır. Eski milli gelir = 300. Yeni milli gelir = 300 + 250 = 550

i) Bütçe dengesi yine sorunun (g) şıkkındaki düzeyindeyse ve hükümet bütçeyi otonom vergilerin düzeyini değiştirerek sağlamak isterse, a) kamu harcamaları ne kadar ve ne yönde değişmelidir? b) Otonom vergilerdeki değişiklik sonucunda gerçekleşen yeni denge milli geliri bulunuz.

a) Vergileri 100 düşürmelidir.

b) Vergi çoğaltanı = –b/1–z = –b /1–b + bt = –0,75 / 1–0,6 = –0,75 / 0,4 = –1,875. Vergiler 100 düşürülünce milli gelir 1,875 × 100 = 187,5 artacaktır. Milli gelir 300'den 487,5'e (300 + 187,5) çıkacaktır.

j) Denk bütçe çoğaltanını bulunuz.

Denk bütçe çoğaltanı = Kamu harcamaları çoğaltanı + Vergi çoğaltanı = 1 / 1–z + (–b/1-z) = 1–b / 1–z = 1–0,75 / 1–0,6 = 0,25 / 0,4 = 0,625

Bir ekonominin temel makroekonomik verileri aşağıda verilmiştir.

$S = 0,1Y_d – 120$

I = 60; G = 116; X = 80; IM = 0,15Y; T = 20 + 0,12Y

S = Tasarruf; Y_d = Kullanılabilir Gelir; G = Kamu Harcamaları; X = İhracat; IM = İthalat; T = (Net) Vergiler

a) Kullanılabilir gelire göre marjinal tüketim eğilimini bulunuz.

Marjinal tasarruf eğilimi (tasarruf doğrusunun eğimi) (0,1) olduğuna göre, Marjinal tüketim eğilimi = 1-marjinal tasarruf eğilimi = 0,9

b) Bütün kullanılabilir gelir tüketildiğinde kullanılabilir gelirin düzeyini (başa baş kullanılabilir geliri) bulunuz.

Tüketim Harcamaları = Y_d–Tasarruf = Y_d–(0,1Y_d–120) = 0,9Y_d + 120. Başa baş gelir tanımı; C = Y_d; 0,9Y_d + 120 = Y_d;; Y_d = 1200. Bu sonuca başa baş gelirin bir diğer tanımından da (S = 0) ulaşabiliriz. S = 0,1Y_d–120 = 0; Y_d = 1200

c) Toplam Harcama denklemini bulunuz.

$Y_d = Y–T$

Toplam Harcama = C + I + G + X–IM; 0,9Y_d + 120 + 60 + 116 + 80–0,15Y = 0,9(Y–20–0,12Y) + 376 –0,15Y = 0,9Y–18–0,108Y + 376–0,15Y = 0,642Y + 358

d) Toplam harcamalar yöntemiyle denge milli gelirini bulunuz.

Y = 0,642Y + 358; Y = 1.000

e) Milli gelir dengedeyken bütçe dengesini değerlendiriniz.

Bütçe Dengesi = T–G = 20 + 0,12Y–116 = 20 + 0,12(1.000)–116 = 24 TL = Bütçe Fazlası

f) Milli gelir dengedeyken net ihracat ne kadardır?

Net İhracat = X–IM = 80–0,15(1.000) = –70 TL

g) Çekme denklemini yazınız.

$Y_d = Y–T$

Toplam Çekme = S + T + IM = 0,1Y_d–120 + 20 + 0,12Y + 0,15Y = 0,1(Y–20–0,12Y)–120 + 20 + 0,12Y + 0,15Y = 0,1Y–2–0,012Y–120 + 20 + 0,27Y = 0,358Y–102

h) Toplam enjeksiyon ne kadardır?

Toplam Enjeksiyon = I + G + X = 60 + 116 + 80 = 256

i) Çekme-enjeksiyon yöntemini kullanarak milli gelir dengesini bulunuz.

Denge; Toplam Çekme = Toplam Enjeksiyon; 0,358Y–102 = 256; Y = 1.000 TL

j) Bu ekonominin birden dış dünyaya kapandığını varsayalım. Çekme-enjeksiyon yöntemini kullanarak milli gelir dengesini bulunuz.

S = 0,1Y_d–120 = 0,1 (Y–20–0,12Y)–120 = 0,1Y–2–0,012Y–120 = 0,088Y–122

Kapalı ekonomi; Toplam Çekme = S + T; Toplam Enjeksiyon = I + G; Denge; 0,088Y–122 + 20 + 0,12Y = 60 + 116; 0,208Y = 278; Y = 1336,5 TL

k) Bu sorunun bir önceki şıkkında (j) bulduğunuz sonucu daha önce bulduğunuz milli gelir dengesiyle kıyaslayarak yorumlayınız.

Kapalı ekonomide ihracatın olmaması enjeksiyonları azaltmış olsa bile, bu örnekte önemli bir çekme kalemi olan ithalatın milli geliri azaltıcı rolü ortadan kalkınca denge milli gelirinde kayda değer bir artış olmuştur.

l) Ekonominin yeniden dış dünyaya açıldığını varsayalım.

i) Kamu harcamaları çoğaltanını (çarpanını) hesaplayınız.

Kamu harcamaları çoğaltanı = 1/1–z = 1/1-b + bt + m = 1 / 1–0,642 = 1 / 0,358 = 2,79; z = Toplam harcama doğrusunun eğimi; b = marjinal tüketim eğilimi; t = marjinal vergilendirme eğilimi; m = marjinal ithalat eğilimi.

ii Vergi çoğaltanını hesaplayınız.

Vergi çoğaltanı = –b/1-z = –b/1-b + bt + m = –0.9 / 1–0,642 = –0,9 / 0,358 = 2,51

iii) Denk bütçe çoğaltanını hesaplayınız.

Denk bütçe çoğaltanı = Kamu harcamaları Çoğaltanı + Vergi Çoğaltanı = 1 / 1–z + (–b / 1–z) = 1–b / 1–z = 0,1 / 0,358 = 0,28

d) Sorunun i), ii) ve iii) şıklarında bulduğunuz çoğaltanların birbirinden farklı olma nedenlerini tartışınız.

Kamu harcamalarındaki belirli bir değişiklik, toplam harcamalara aynen yansır, vergilerdeki değişiklik ise önce kullanılabilir geliri aynı miktarda ama ters yönde değiştirir, kullanılabilir gelirdeki değişiklik toplam harcamalara dolaylı olarak tüketim harcamaları yoluyla yansır. Ancak kullanılabilir gelirin tamamı değil, marjinal tüketim eğilimince belirlenen bölümü yansıdığı için aynı miktardaki kamu harcamalarına kıyasla vergilerdeki değişikliğin toplam harcamalar üzerindeki etkisi daha küçük olur. Denk bütçe çoğaltanı ise, birbirinden aksi yönde etkili olan kamu harcamaları ve vergi çoğaltanlarının net etkisini gösterdiği için doğal olarak ikisine kıyasla küçüktür. Ama kamu harcamaları çoğaltanı vergi çoğaltanından daha büyük olduğu için denk bütçe çoğaltanı yine de sıfırdan büyük olup bütçe denk tutularak kamu harcamalarındaki bir artışın (azalışın) milli gelir üzerinde genişletici (daraltıcı) bir etkisi olduğuna işaret eder.

m) Bu ülke resesyonla karşı karşıya ise, hükümet maliye politikası araçlarını ne yönde (artırmak/azaltmak) kullanmalıdır?

Kamu harcamalarını artırması, vergileri düşürmesi veya vergileri ve kamu harcamalarını aynı miktarda artırması gerekir.

n) Hükümet milli gelir düzeyini 100 milyar TL artırmak isterse aşağıdaki maliye politikalarında ne miktarda değişiklik yapmalıdır?

i) 100/kamu harcamaları çoğaltanı = 100 / 2,79 = 35,84. Kamu harcamalarını 35,84 TL artırmalıdır.

ii) 100/Vergi çoğaltanı = 100 / 2,51 = 39,84. Vergileri 39,84 TL düşürmelidir.

iii) 100/Denk bütçe çoğaltanı = 100/ 0,28 = 357,14. Kamu harcamalarını ve vergileri eşit miktarda 357,14 TL artırmalıdır.

Dış ticarete kapalı bir ekonominin kimi makroekonomik verileri (milyar TL olarak) aşağıda gösterilmiştir.

Otonom (gelire bağlı olmayan) tüketim 100. Marjinal tüketim eğilimi = 0,9. Özel yatırımlar = 460. Mal ve hizmetlere yönelik kamu harcamaları = 400. Net vergiler = 400

a) Tüketim denklemini yazınız.

Tüketim harcamaları = $C = 100 + 0{,}9Y_d$; Yd = Kullanılabilir gelir = Y–T; Vergiler de bu örnekte otonom (her gelir düzeyinde aynı). Tüketimi kullanılabilir gelir yerine milli gelirin fonksiyonu olarak yazmak istersek; $C = 100 + 0{,}9(Y–400) = 100 + 0{,}9Y–360 = –260 + 0{,}9Y$

b) Toplam harcama denklemini yazınız.

Dış ticarete kapalı ekonomide toplam harcama = $AE = C + I + G = 100 + 0{,}9(Y–400) + 460 + 400 = 100 + 0{,}9Y–360 + 460 + 400 = 0{,}9Y + 600$

c) Denge milli gelirini bulunuz.

Denge koşulu; $Y = AE$; $Y = 0{,}9Y + 600$; $0{,}1Y = 600$; $Y = 6.000$

d) Çoğaltanı bulunuz.

Çoğaltan = $k = 1 / 1–z$; z = Toplam harcama doğrusunun eğimi bu örnekte $k = 1 / 1–b + bt = 1 / 1–b$. Vergiler otonom olduğu içim marjinal vergi eğilimi = $t = 0$.

$k = 1 / 1–0{,}9 = 10$

e) Özel yatırımlar 360'a düşerse, yeni denge milli gelir dengesinde nasıl bir değişiklik olur?

Toplam Harcama denklemini yeniden yazmadan; yatırımlarda düşüş = 100. Çoğaltan = 10; Çoğaltan = Milli gelirdeki değişiklik / yatırım harcamalarındaki değişiklik; 10 = milli gelirde değişiklik/100; Milli gelirde değişiklik 10 × 100 = 1.000; Milli gelir 1.000 düştüğüne göre yeni milli gelir dengesi = 6.000-1.000 = 5.000

Aynı sonuca toplam harcama denklemini yazarak ulaşmak istersek; yeni toplam harcama denklemi = $AE = 500 + 0{,}9Y$ (yatırım harcamaları 100 düştüğü için); Yeni denge milli geliri; $Y = 500 + 0{,}9Y$; $0{,}1Y = 500$; $Y = 5.000$

Aynı sonuca çekme/ enjeksiyon yöntemiyle de ulaşabiliriz. Bu örnekte (kapalı ekonomi olduğu için) toplam çekme = S(tasarruf) + T(vergi); Toplam enjeksiyon = I(özel yatırımlar) + G(kamu harcamaları). $S = Yd–C = Y_d–(100 + 0{,}9Y_d) = –100 + 0{,}1Y_d$. Toplam çekme = $–100 + 0{,}1Y_d + 400$; Toplam Enjeksiyon = 360 + 400; Denge; $–100 + 0.1Y_d + 400 = 360 + 400$; $–100 + 0{,}1(Y–400) + 400 = 760$;$–100 + 0{,}1Y–40 + 400 = 760$; $0{,}1Y = 500$; $Y = 5.000$

f) Hükümetin vergi politikasını değiştirdiğini, gelir artışlarından da pay almak istediğini ve yeni vergi denkleminin T = 400 + 0,1Y olduğunu, diğer bütün verilerin en baştaki düzeylerini koruduğunu varsayalım. Bu varsayım altında milli gelir dengesinin ne yönde değişeceğini belirttikten sonra yeni denge milli gelirini hesaplayınız.

Vergiler milli gelire bağlı olarak artmaya başlayacağı ve toplam harcamalardan bir çekme (azalma) temsil ettiği için (toplam harcama doğrusunun eğimi azalarak aşağı kayıyor) denge milli gelirin düşmesi beklenir.

Toplam Harcama = AE = C + I + G = 100 + 0,9Y_d + 460 + 400 = 100 + 0,9(Y-400-0,1Y) + 460 + 400 = 100 + 0,9Y–360–0,09Y + 460 + 400 = 600 + 0,81Y

Denge Koşulu; AE = Y; 600 + 0,81Y = Y; 0,19Y = 600 = 3.157,89

Yeni vergilerin konmuş olması beklendiği üzere denge milli gelirin düşmesine yol açmıştır.

g) Yine bütün verilerin en baştaki düzeylerini koruduğunu ancak ekonominin dışa açıldığını varsayalım. Bu varsayım altında milli gelir dengesinin ne yönde değişeceğini belirttikten sonra yeni denge milli gelirini hesaplayınız. İhracat (X) = 350, İthalat (IM) = 0,1Y olsun.

Ekonominin dışa açılması modele ihracatın ve ithalatın eklenmesi anlamına gelir. Bu iki unsur toplam harcamaları farklı yönlerde etkilediği için dışa açılmanın denge milli gelir üzerindeki etkisini önceden kestirmek zordur. İhracat (modelde otonom bir unsur) bir enjeksiyon olarak toplam harcamaları aynı miktarda artırırken (harcama doğrusu paralel olarak yukarı kayıyor), ithalat (gelire bağlı bir unsur) bir çekme olarak toplam harcama doğrusunun eğiminin azalmasına (toplam harcama doğrusu dikey eksende değişiklik olmadan aşağı kayıyor) neden oluyor. Modele ihracatın eklenmesi denge milli gelirin artmasına, ithalatın eklenmesi ise düşmesine neden olduğundan net etki bu iki etkinin göreli büyüklüğüne bağlı olacaktır.

Dışa Açık ekonomide toplam Harcama = AE = C + I + G + X–IM = 100 + 0,9Y_d + 460 + 400 + 350–0,1Y = 100 + 0,9(Y–400) + 460 + 400 + 350–0,1Y = 100 + 0,9Y–360 + 460 + 400 + 350–0,1Y = 950 + 0,8Y; Denge Koşulu; AE = Y;

950 + 0,8Y = Y; 0,2Y = 950; Y = 4.750. Denge milli geliri düştüğüne göre ithalatın çekme etkisi ihracatın enjeksiyon etkisine baskın çıkmıştır.

Toplam Arz ve Toplam Talep Modeli

Toplam arz ve toplam talep modeli çerçevesinde aşağıdaki olayların kısa dönem toplam arz ve toplam talep ve makroekonomik denge üzerindeki etkisini değerlendirip, fiyatlar ortalama düzeyinin ve reel milli gelirin ne yönde değişeceğini belirtiniz. (*Yanıtlar tablo üzerinde italik olarak verilmiştir*)

	Olay	Toplam talep eğrisi	Kısa dönem toplam arz eğrisi	Reel milli gelir	Fiyatlar ortalama düzeyi
i)	Teknolojik Gelişme Sonucunda emek verimliliğinde artış	*Üzerinde sağa, aşağı doğru hareket*	*Sağa kayar, toplam arz artar*	*Artar*	*Düşer*
ii)	Ekonomi tam istihdam düzeyindeyken yatırımlarda hızlı artış	*Sağa kayar, toplam talep artar*	*Önce üzerinde sağa yukarı hareket, sonra düşer (tam istihdama doğru sola kayar)*[a]	*Önce artar, sonra eski düzeyine geri döner*	*Artar*
iii)	Birçok firma tarafından yaygın olarak kullanılan bir girdinin fiyatında hızlı artış	*Üzerinde sola, yukarı doğru hareket*	*Sola kayar, toplam arz düşer*	*Düşer*	*Artar*
iv)	Ekonomi tam istihdamdayken kamu harcamalarında büyük düşüş (ücretlerin esnek olduğu varsayımı altında)	*Sola doğru kayar, toplam talep düşer*	*Önce üzerinde sola, aşağı doğru hareket, sonra yavaş tempoda da olsa artar (tam istihdama doğru sağa kayar)*[a]	*Önce düşer, sonra eski düzeyine geri döner*	*Düşer*

[a] ii). ve iv). olaylarda ekonominin tam istihdam düzeyinden uzaklaşmasından sonra sırasıyla enflasyonist ve deflasyonist açık oluşması, ücretlerin yukarı ve aşağı doğru esnek olması sonucunda arz eğrisinin yine sırasıyla sola ve sağa kayması ve ekonominin farklı fiyat düzeylerinde ama tam istihdam milli gelir düzeyinde dengeye geliş süreci anlatılmaktadır.

Aşağıdaki olayların toplam talebin mi, toplam arzın mı, yoksa her ikisinin birden mi kayması sonucunda ortaya çıkmış olabileceğini belirleyiniz.

a) Üretim ve istihdam artıyor ama fiyat düzeyi istikrarını koruyor.

Kısa dönem toplam arz eğrisi yatay bir doğru, toplam talep artıyor (sağa kayıyor); fiyat düzeyi değişmiyor.

b) Fiyat düzeyi hızla artıyor, ama istihdam ve üretim düzeyi hemen hemen hiç değişmiyor.

Kısa dönem toplam arz eğrisi dikeye yakın bir doğru, toplam talep sürekli artıyor.

c) Ekonominin içinde bulunduğu resesyon daha da derinleşirken enflasyon hızlanıyor.

Başlangıçta milli gelir, potansiyel milli gelirin altında dengede olduğu için ekonomi resesyon içinde. Kısa dönem arz azalmaya (arz eğrisi sola kayıyor) başlayınca denge milli geliri düşüyor, işsizlik artıyor (resesyon derinleşiyor), aynı zamanda fiyat düzeyi artıyor. Bu durum 1970'li yıllarda birçok sanayileşmiş ülkede işsizlik ve enflasyonun birlikte yaşandığı stagflasyon olgusunu çağrıştırıyor. Enflasyon devam ettikçe, enflasyonist beklenişlerinin etkisiyle de enflasyon hızlanıyor.

Banka

Bir bankanın hesaplarına ilişkin aşağıdaki verileri bilançonun uygun bölümlerine (aktif/pasif) yerleştiriniz.

i)	Vadeli Mevduat	400.000
ii)	Vadesiz Mevduat	170.000
iii)	Kasadaki Nakit Para	50.000
iv)	Merkez Bankası'na Zorunlu Karşılık olarak Yatırılan	20.000
v)	Halka açılmış Kredilerin Toplamı	200.000
vi)	Banka Binası ve ilgili varlıklar	300.000

i), ii) Pasif /Borç = 570.000; iii), iv), v), vi) Aktif/Alacak = 570.000.

Aşağıda bir bankanın son derece basitleştirilmiş bilançosu (TL olarak)verilmiştir.

Aktif (alacak)		*Pasif (borç)*	
Nakit ve rezervler	500	Mevduat	3.500
Krediler	3.000		
Zorunlu (munzam) karşılık oranı = % 10			

a) Mevduatı 3.500 TL olduğuna göre bu bankanın rezervleri kaç TL olmalıdır?

3.500 × 0,10 = 350 TL

b) Bankanın rezerv fazlası ne kadardır?

500–350 = 150 TL

c) Bu banka kredilerini ne kadar artırabilir?

Eğer bankacılık sisteminde başka banka yoksa 1.500 TL, başka bankalar varsa sadece rezerv fazlası (150 TL) kadar.

d) Mevduat çoğaltanı (çarpanı) kaçtır?

Mevduat çoğaltanı (çarpanı) = 1 /rezerv oranı = 1 / 0,10 = 10.

e) Sorunun en başına dönelim. Bir mevduat sahibinin bankaya gelip nakit alarak 200 TL çektiğinde (banka bu miktarı rezervlerinden karşılıyor) bankanın bilançosunda ilk aşamada nasıl bir değişiklik olur?

Aktif (alacak)		*Pasif (borç)*	
Nakit ve rezervler	300	Mevduat	3.300
Krediler	3.000		

f) Nakit drenajının (nakdin bankacılık sisteminin dışına sızma durumunun) ve banka(lar)ın rezerv fazlasının olmadığı varsayımı altında bankanın bilançosunun son durumunu gösteriniz.

Mevduat 3.300 TL olduğunda rezervlerin 330 TL (3.300 × 0.10) olması gerekir. Bu nedenle banka kredilerinden 300 TL'sini geri çağırır. Son aşamada, bankacılık sisteminde başka banka yoksa bu bankanın mevduatı da 300 TL azalır. Bilançonun son durumu aşağıda gösterilmiştir.

Aktif (alacak)		*Pasif (borç)*	
Nakit ve rezervler	300	Mevduat	3.000
Krediler	2.700		

Türkiye'ye gelen bir sığınmacı Suriye'den getirdiği dolarlarının TL karşılığı olan 10.000 TL'yi bir ticari bankaya yatırıyor.

a) Zorunlu karşılık (rezerv) oranının % 10 olduğu, bankacılık sistemi dışına sızmanın olmadığı ve bankaların rezerv fazlası tutmadığı varsayımları altında bankacılık sisteminin yaratacağı en yüksek mevduat (para) artışı kaç TL olacaktır?

Çoğaltan = 1/rezerv(bu örnekte zorunlu karşılık) oranı = 1/0.1 = 10. Mevduat artışı = 10 × 10.000 = 100.000 TL

b) Bankaların kendi girişimleriyle karşılık (rezerv) oranlarını % 14'e çıkarmaları ve bankacılık sistemi dışına sızmanın % 6 oranında gerçekleştiği bir durumda mevduat artışı ne kadar olur?

Çoğaltan = 1 / rezerv oranı + sızma oranı = 1 / 0.14 + 0.06 = 1 / 0.20 = 5; Mevduat artışı = 5 × 10,000 = 50,000.

Görüldüğü gibi, bankaların, rezervlerini zorunlu karşılık oranının üzerine çıkarmaları ve bankalara gelen paranın % 6'lık bölümünün bankacılık sistemi dışına sızması bankaların ödünç vererek (kredi açarak) mevduat (para) yaratma olanaklarını bir ölçüde sınırlamıştır. Bankaların rezerv oranlarını, zorunlu karşılık oranının üzerine çıkararak fazla rezerv tutmaları, kredi verilebilecek güvenilir müşteri bulunmaması, ekonominin gidişatına ilişkin bekleyişlerin kötümser olması gibi nedenlerle ilişkilendirilebilir.

Milli Gelir Dengesi (Para ve Mal Piyasaları)

Bir ekonominin temel makroekonomik verileri aşağıda verilmiştir.

C = 0,8Y + 100; I = 400–1.000r; M_d = 15.000–10.000r; G = 100TL;Net İhracat = 200 TL;M_s = 12.500 TL

C, Y, I, Md, r, G, M_s sırasıyla tüketim, reel milli gelir, yatırım, para talebi, faiz oranı, kamu harcamaları ve para arzını göstermektedir.

a) Denge milli geliri bulunuz.

Önce para piyasasının dengeye geldiği faiz oranını bulalım.

$M_s = M_d$; 12.500 = 15.000–10.000r; r = 0,25

Faiz oranı 0.25 iken yatırımların değerini bulalım: I = 400–1.000(0,25) = 150

Bu yatırım değerinde toplam harcamalar = C + I + G + (X-IM)

Toplam Harcama = AE = 0,8Y + 100 + 150 + 100 + 200 = 0.8Y + 550

Milli Gelir denge koşulu; Toplam Harcamalar = AE = Y; 0,8Y + 550 = Y; Y = 2.750 TL

b) Para arzı 12.000 TL'ye düştüğünde denge milli gelirde nasıl bir değişiklik olur?

Hiç hesaplama yapmadan, daraltıcı para politikası uygulandığından denge milli gelirinin düşeceğini söyleyebiliriz.

Para arzı düşünce faiz oranının yükselmesini, yatırımların ve dolayısıyla toplam harcamaların ve mili gelirin düşmesi beklenir. A şıkkındaki sırayı izleyerek yeni denge milli gelirini bulalım. 12.000 = 15.000–10.000r; r = 0,3. I = 400–1.000(0,3); I = 100 TL. Toplam Harcamalar = AE = 0,8Y + 100 + 100 + 100 + 200 = Y; Y = 2.500. Denge Milli geliri 2.750'den 2.500 TL'ye düştü.

c) Bu verileri kullanarak çoğaltanı bulunuz ve sorunun b) şıkkındaki yanıtınızı çoğaltanla ilişkili olarak yorumlayınız.

Çoğaltan = 1/1–z; z = Toplam harcama denkleminin eğimi; Çoğaltan = 1/1–0,8 = 5. Yatırım Harcamaları 150'den 100'e düştü. Çoğaltan = Milli Gelirde Değişiklik/ Otonom yatırım harcamalarında değişiklik;

5 = Milli Gelirde Değişiklik /–50; Milli Gelirde değişiklik = 5X–50 = –250TL. Sorunun (b) şıkkındaki sonuç doğrulanmış oldu.

d) Sorunun b) şıkkında bulduğunuz milli gelir değişikliği hangi koşullarda daha büyük olurdu?

Para talebinin esnekliği daha düşük, buna karşılık yatırım talebinin esnekliği daha yüksek olsaydı milli gelirdeki düşüş daha büyük olurdu.

Bir ülkenin para talebi denklemi aşağıda verilmiştir.

M_d = 10.000–10.000r + Y; M_d, r ve Y sırasıyla para talebini, faiz oranını ve reel milli geliri göstermektedir. Y'nin, başlangıçta 5.000 TL olduğunu varsayalım.

a) Merkez Bankası'nın para arzını (M_s) 10.000 TL olarak belirlediği durumda para piyasasının dengede olduğu faiz oranını bulunuz.

Para talebi, faiz oranıyla ters, milli gelirle doğru orantılıdır. Milli gelir belirli bir düzeyde (bu örnekte 5.000 TL) sabitken para talebi denklemini yazalım. M_d = 10.000–10.000r + 5.000 = 15.000–10.000r.

Para Piyasası dengesi; $M_s = M_d$; 10.000 = 15.000–10.000r; r = 0,5

b) Diğer her şey sabitken milli gelir 7.500 T'ye yükseldiğinde para piyasası dengesinde nasıl bir değişiklik meydana gelir?

Hesaplama yapmadan, para talebinin artması (para talep eğrisi sağa kayıyor), denge faiz oranının yükselmesi beklenir. Hesaplarsak; Yeni M_d = 10.000–10.000r + 7.500 = 17.500–10.000r.

Yani para piyasası dengesi; 10.000 = 17.500-10.000r; r = 0.75. Denge faiz oranı yükseldi.

c) Milli gelirdeki artış sonucunda, para piyasasının eski dengeden yeni dengeye ulaşma sürecini ana hatlarıyla anlatınız.

Milli gelir artışı, para talebini artırır, para arzı sabit kaldığı için para için talep fazlası oluşur, bu talep ancak diğer varlık olan tahvil (bonds) satışıyla gerçekleşebilir. Tahvil arzı artar, fiyatları düşer, tahvil fiyatının düşüşü faiz oranının artması anlamına gelir. Bu süreç, piyasada dengeyi sağlayacak faiz oranına ulaşılıncaya kadar devam eder.

d) Para arzı sabit kalırken para talebi milli gelirdeki artış sonucunda artarsa, faiz oranı hangi koşullarda sabit kalabilir?

Örneğin, fiyatlar ortalama düzeyi düşer, bunun sonucunda para talebi, milli gelir artışından kaynaklanan para talebi artışının etkisini tamamen giderecek kadar düşerse (aynı miktarda sola kayarsa) faiz oranı değişmeyebilir.

e) Merkez Bankası milli gelir artışından sonra, faiz oranını sorunun a) şıkkında bulduğunuz oranda tutmak isterse para arzında ne yönde ve ne miktarda değişiklik yapmalıdır?

Para arzını artırmalıdır. Ne kadar artırması gerektiğini hesaplarsak: M_s = *17.500–10.000(0,5) =* M_s = *12.500; para arzının 10.000 TL'den 12.500 TL'ye çıkmasını sağlamalıdır.*

f) Sorunun e) şıkkındaki değişikliği meydana getirmek için Merkez Bankası hangi politika araçlarına ihtiyaç duyar?

Örneğin, iskonto (reeskont) oranını (merkez bankasının ticari bankalara açtığı kredilere uyguladığı iskonto oranı) ve zorunlu (munzam) karşılık oranını düşürmeli, tahvil satın almak üzere açık piyasa işlemlerine başlamalıdır.

Bir ekonominin kimi makroekonomik verileri aşağıda verilmiştir.

M_d = 150–10r; M_s = 100; MEI = I = 300–20r. M_d = Para talebi; M_s = Para arzı (milyon TL) = 100; MEI = Yatırım Talebi; r = Faiz oranı.

a) Para Piyasasında denge faiz oranını bulunuz.

150–10r = 100; r = % 5

b) Faiz oranı % 10 olursa para piyasasının dengeye geliş sürecini özetleyiniz.

Denge faiz oranının üzerinde bir faiz oranında para arzı, talep edilen para miktarından fazla olacağından, arz fazlası tahvil alımına yönelecek, tahvil talebindeki artış, tahvil fiyatlarındaki yükselişe, dolayısıyla faiz oranının düşmesine yol açacaktır. Bu süreç, faiz oranı denge faiz oranına ulaşana kadar devam edecektir.

c) Ülke enflasyonist açıkla karşı karşıya ise nasıl bir para politikası ve bu politika kapsamında nasıl bir açık piyasa işlemleri politikası uygulanmasını önerirsiniz?

Daraltıcı para politikası; açık para piyasası yoluyla tahvil satımı önerilebilir.

d) Para arzının 100'den 120'ye çıkması, para piyasası dengesinde nasıl bir değişikliğe yol açar?

150–10r = 120; r = % 3. Genişletici para politikası sonucunda faiz oranı % 3'e düşer.

e) Sorunun bir önceki şıkkında (d) belirtilen para arzı değişikliğinin yatırım harcamaları ve toplam harcamalar üzerinde nasıl bir etkisi olur?

Önceki Durum; I = 300–20(5) = 200

Sonraki durum: I = 300–20(3) = 240

Yatırım harcamalarında ve toplam harcamalarda 40 milyon TL'lik bir artış olacaktır.

f) Çoğaltan 3 ise sorunun e) şıkkındaki değişiklikler sonucunda milli gelirde nasıl bir değişiklik olur? Enflasyonist açıkta nasıl bir gelişme beklersiniz?

Yatırımlar 40 arttığına göre milli gelir 3 × 40 = 120 milyon TL artacak, enflasyonist açık daha da büyüyecektir.

Aşağıda verilen faiz oranlarını kullanarak a, b ve c'yi bulunuz.

Reel faiz (%)	Enflasyon oranı (%)	Nominal faiz (%)
4	8	A
5	3	B
C	2	6
D	15	10

En basit hesaplama şekliyle; Reel Faiz = Nominal Faiz–Enflasyon Oranı

a)12; b) % 8; c) % 4; d)–% 5

İşgücü Piyasaları - Enflasyon

Bir ülkenin işgücü piyasasına ilişkin veriler (milyon kişi olarak) aşağıda verilmiştir.

Toplam nüfus 110

Çalışma yaşındaki nüfus 75

İstihdam edilenler sayısı (15 yaş ve üzeri) 50

Çalışmayanlar sayısı (15 yaş ve üzeri) 15

Çalışmayıp iş arayanlar sayısı 10

a) Bu ülkede toplam işgücü kaç kişiden oluşmaktadır?

Toplam işgücü = İstihdam edilenler + işsizler = 50 + 10 = 60; Bir kişinin işsiz sayılabilmesi için iş arıyor olması gerekir.

b) İşgücüne katılma oranını hesaplayınız.

İşgücüne katılma oranı = Toplam işgücü / Çalışma yaşındaki nüfus = 60/75 × 100 = % 80

c) İşsizlik oranını hesaplayınız.

İşsizlik Oranı = İşsiz sayısı / Toplam işgücü = 10/60 × 100 = % 16,7

Aşağıdaki olayları işsizlik türlerine göre sınıflandırınız.

a) Ekonomideki krizin en olumsuz etkisi tekstil ürünleri talebi üzerinde görüldü. Bu üretim dalında çalışanların önemli bir bölümü işini kaybetti.

Talepteki düşüşten kaynaklanan (talep eksikliği) devresel / konjonktürel işsizlik söz konusu.

b) Bir büyük mağazalar zinciri, muhasebe işlemlerinde bilgisayar teknolojilerinden yararlanmaya başladığı için çok sayıda muhasebeci işini kaybetti.

İşini kaybedenler kısa sürede başka bir firmada iş bulurlarsa arızi / geçici, bulamazlarsa yapısal işsizlik.

c) İngiltere'de hükümet çok sayıda kömür maden ocağının kapatılmasına karar verince, 40-44 yaş aralığındaki birçok maden işçisi işsiz kaldı.

İşini kaybeden maden işçilerinin nitelikleri, yaşları ve başka bir sektörde iş bulma güçlükleri dikkate alındığında, yapısal işsizlikle karşı karşıya kaldıkları söylenebilir.

d) 1970'li yıllarda Güney Kore'nin gemi yapımcılığında büyük bir rekabet gücü kazanması, İskoçya'da bu sektörde çalışan birçok tersane çalışanının işini kaybetmesine yol açtı.

Sorunun c) şıkkındaki yanıt burada da geçerli.

e) Bilgisayar teknolojilerindeki gelişmeler sonucunda basın ve yayıncılık sektöründe çalışmakta olan birçok işçi işini kaybetti.

Sorunun (c) şıkkındaki yanıt burada da geçerli.

f) Ahmet iktisat bölümünden Haziran ayında mezun oldu. Mezuniyetinden sonraki ilk üç ayda olumlu geçen beş iş görüşmesi yaptı, işverenlerden yanıt bekliyor.

Ahmet için kısa dönem arızi / geçici işsizlik söz konusu.

Dış Ticaret

İki ülkenin aynı miktarda kaynağa sahip olduğunu, sadece iki mal mısır ve bilgisayar ürettiklerini ve iki ülke arasındaki ticarette ulaşım maliyetinin olma-

dığını varsayalım. Bir birim kaynak kullanılarak bu iki üründen iki ülkede üretilebilecek miktarlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

	Mısır	*Bilgisayar*
A ülkesi	5	10
B ülkesi	4	3

a) Aşağıdaki durumlarda ortaya çıkan fırsat maliyetlerini belirtiniz.

i) A ülkesinde mısır üretmek
2 bilgisayar

ii) B ülkesinde mısır üretmek
0,75 bilgisayar

iii) A ülkesinde bilgisayar üretmek
0,5 mısır

iv) B ülkesinde bilgisayar üretmek
1,33 mısır

b) Her şıkkın başındaki boşlukları doldurarak uygun ülkeyi belirtiniz.
i) ..... ülkesi mısır üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir.
ii) ..... ülkesi bilgisayar üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir.
iii) ..... ülkesi mısır üretiminde mukayeseli (karşılaştırmalı) üstünlüğe sahiptir.
iv) ..... ülkesi bilgisayar üretiminde mukayeseli (karşılaştırmalı) üstünlüğe sahiptir.
i) ve ii). şıklar için A ülkesi, iii. şık için B ülkesi doğru yanıt olmalıdır.

c) Sorunun a) ve b) şıklarındaki yanıtlarınıza göre bu iki ülke hangi malda uzmanlaşmalıdır?
i) A ülkesi - ..... üretiminde uzmanlaşmalıdır.
ii) B ülkesi - ..... üretiminde uzmanlaşmalıdır.
i. şık için bilgisayar, ii. şık için mısır doğru yanıt olmalıdır.

d) Eğer yukarıdaki ülkelerden birinin ekonomi yönetiminden sorumlu olsanız ve bu sorunun c) şıkkındaki sonuçtan memnun kalmazsanız ne gibi adımlar atılmasını önerirsiniz?
B ülkesi, mukayeseli üstünlükleri icabı bilgisayar yerine mısır üretmek durumunda kalmasından (bir anlamlı sanayileşmiş ülke olmak yerine tarım ülkesi olarak kalmaktan) memnun olmayabilir. Mevcut kaynak donanımını esas alan statik mukayeseli üstünlüklerden kaynaklanan bu sonucu sorgulayabilir. Gelişmekte olan

bir ülke için asıl kıstasın dinamik karşılaştırmalı üstünlükler olması gerektiği noktasından hareketle, sermaye birikimine, işgücünün niteliklerinin eğitim yoluyla artırılmasına, teknolojik gelişmeye önem veren iktisat politikaları yoluyla dünya piyasalarında rekabet gücüne ulaşabilecek yeni üretim alanları yaratılabileceği ve bu süreçte devletin önemli bir rol oynayabileceği vurgulanabilir.

İki ülkenin, sadece iki mal ürettiği bir dünyada bir birim kaynakla A ve B ülkelerinde iki maldan ne kadar üretilebileceğine ilişkin üretim olanakları bilgisi aşağıdaki tabloda verilmiştir.

	Buğday (ton)	*Bilgisayar (adet)*
A	2	4
B	1	6

a) A ülkesinin durumunu mutlak ve mukayeseli üstünlükler açısından değerlendiriniz.

Bu örnekte bir ülkenin bir malda, diğerinin ise diğer malda mutlak üstünlüğü söz konusudur.

A ülkesi buğday üretiminde mutlak ve mukayeseli üstünlüğe sahiptir.

b) B ülkesinin durumunu mutlak ve mukayeseli üstünlükler açısından değerlendiriniz.

B ülkesi bilgisayar üretiminde mutlak ve mukayeseli üstünlüğe sahiptir.

c) Sorunun (a) ve (b) şıklarına ilişkin yanıtlarınızı iki ülkede her bir malı üretmenin fırsat maliyetlerini hesaplayarak da doğrulayınız.

	Buğday	*Bilgisayar*
A	*2 bilgisayar*	*0,5 ton buğday*
B	*6 bilgisayar*	*1/6 ton buğday*

Tablodan görüldüğü gibi, buğday üretmenin fırsat maliyeti A ülkesinde, bilgisayar üretiminin fırsat maliyeti ise B ülkesinde daha düşüktür. A ülkesinin buğday, B ülkesinin ise bilgisayar üretiminde uzmanlaşması dünya üretimini artıracaktır.

d) B ülkesinde 1 birim kaynak buğday üretiminden bilgisayar üretimine, A ülkesinde ise 1 birim kaynak bilgisayar üretiminden buğday üretimine kaydırılırsa bu iki malın dünya üretiminde ne gibi değişiklikler olur?

	Buğday (ton)	*Bilgisayar (adet)*
A	*+2*	*−4*
B	*−1*	*+6*

Buğday üretimi 1 ton, bilgisayar üretimi 2 adet artacaktır.

İki ülkenin-iki mal ürettiği bir dünyada bir birim kaynakla A ve B ülkelerinde iki maldan ne kadar üretilebileceğine ilişkin üretim olanakları bilgisi aşağıdaki tabloda verilmiştir.

	Ekmek (adet)	*Traktör (adet)*
A	60	10
B	24	8

a) A ve B ülkelerinin mutlak ve mukayeseli üstünlük durumunu değerlendiriniz.

A ülkesi iki malda da mutlak üstünlüğe, ekmek üretiminde ise mukayeseli üstünlüğe sahiptir. B ülkesi her iki malda mutlak dezavantaja, traktör üretiminde ise mukayeseli üstünlüğe sahiptir. A ülkesinin ekmek, B ülkesinin traktör üretiminde uzmanlaşması beklenir.

b) Sorunun a) şıkkındaki yanıtınızı iki ülkede her bir malı üretmenin fırsat maliyetlerini hesaplayarak da doğrulayınız.

	Ekmek	*Traktör*
A	*1/6 traktör*	*6 ekmek*
B	*1/3 traktör*	*3 ekmek*

Görüldüğü gibi A ülkesinde ekmek üretmenin, B ülkesinde ise traktör üretmenin fırsat maliyeti daha düşüktür. A ülkesinin ekmek, B ülkesinin traktör üretiminde uzmanlaşması beklenir.

c) A ülkesinin yarım birim kaynağı traktör üretiminden ekmek üretimine, B ülkesinin ise 1 birim kaynağı ekmek üretiminden traktör üretimine kaydırdıklarında (yani iki ülke de mukayeseli üstünlüklerine göre uzmanlaştıklarında) iki ülkenin toplam üretiminde ne gibi değişiklikler olur?

	Ekmek	*Traktör*
A	+30	−5
B	−24	+8

Ekmek üretiminde 6 birim, traktör üretiminde 3 birim artış olur.

d) Sorunun en başındaki tablonun aşağıdaki şekil alması durumunda sorunun a) ve b) şıklarındaki yanıtlarınızda nasıl bir değişiklik olur?

	Ekmek (adet)	*Traktör (adet)*
A	60	10
B	24	4

Bu durumda A ülkesinin her iki malda mutlak üstünlüğü var ama mukayeseli üstünlüğü yok.

	Ekmek (adet)	*Traktör (adet)*
A	*1/6 traktör*	*6 ekmek*
B	*1/6 traktör*	*6 ekmek*

Fırsat maliyetleri her iki ülkede de eşit olduğu için dış ticaretten kazanım (iki ülkenin toplam üretiminde artış) söz konusu değildir.

Döviz Piyasası

Esnek döviz kuru politikalarının uygulandığı bir dönemde, diğer her şey sabitken aşağıdaki olayların TL'nin serbest piyasa değeri üzerinde ne gibi bir etkisi olması beklenir?

a) Etkili bir reklam kampanyası sonucunda Türkiye'nin kayak merkezleri İngiltere'de çok popüler hale geliyor.

İngiltere'den Türkiye'ye turist akını başlıyor, TL'ye olan talep artıyor. TL değer kazanıyor. İngiltere açısından bakıldığında, sterlin arzı artıyor, sterlin değer kaybediyor.

b) Türkiye'de olumsuz hava koşulları sonucunda, buğday üretimi beklenenden % 30 daha düşük gerçekleştiği için Türkiye ABD'den buğday ithal etmek zorunda kalıyor.

Türkiye'nin ithalatı TL arzının artması anlamına geldiği için TL değer kaybediyor. Bu durum aynı zamanda dolar talebinin artması anlamına geldiği için dolar değer kazanıyor.

c) İngiltere'de artan grevler sonucunda İngiltere otomotiv sanayinde işçi ücretleri artınca Türkiye'de üretilen arabaların rekabet gücü ve Türkiye'nin İngiltere'ye ihracatı artıyor.

Türkiye'nin ihracatı TL talebinin, sterlinin ise arzının artması anlamına geldiği için bu sorunun a) şıkkındakine benzer bir durum ortaya çıkıyor, TL değer kazanıyor, sterlin değer kaybediyor.

d) Türkiye'de hazine bonoları faiz oranları 2 puan artarken ABD'de yarım puan düşüyor.

ABD'den Türkiye'ye kısa dönem sermaye akımı hız kazanıyor, TL talebi (dolar arzı) artıyor, TL değer kazanırken, dolar değer kaybediyor.

e) Türkiye'nin bu yıl % 12'ye varan enflasyon oranı, İngiltere'nin enflasyon oranının (% 2) epeyce üzerinde bir gelişme gösteriyor.

Bu durumda, Türkiye'nin ihraç mallarının fiyatları İngiltere'de üretilen eşdeğer mallara kıyasla daha yüksek olacağından Türkiye'nin İngiltere'ye ihracatı ve dolayısıyla Türk Lirası talebi düşeceğinden TL değer kaybedecektir. Ayrıca, Türkiye'nin İngiltere'den ithal ettiği malların fiyatları da Türkiye'de üretilen eşdeğer mallara kıyasla daha düşük hale geleceği için Türkiye'nin İngiltere'den yaptığı ithalatı, dolayısıyla TL'nin arzı da artacaktır. Bu da TL'nin değer kaybetmesine yol açacaktır.

f) Alman yatırımcılar önümüzdeki aylarda TL'nin önemli ölçüde değer kaybedeceği beklentisi içine girdiler.

Döviz piyasaları, somut gelişmeler yanında, bekleyişlerden de etkilenen ve bu yüzden de spekülasyona oldukça açık bir piyasadır. Alman yatırımcıların böyle bir bekleyiş içine girmeleri, TL'den kaçış (TL arzının artması) anlamına geleceği için TL değer kaybedecektir.

g) Türkiye'de son yıllarda lüks konut inşaat sektöründeki hızlı artış, İtalya'dan özel üretim cam ithalatında hızlı bir artışa yol açtı.

Türkiye'nin ithalatı (TL arzı) artıyor, TL değer kaybediyor.

Genel

Bir bilgisayar montaj firmasının 10 milyon TL'ye kurulabildiğini ve ekonomik ömrünün sadece bir yıl olduğunu varsayalım. Bu firmanın, işçilerine yıllık 4 milyon TL, yakıt ve montaj için gerekli çeşitli parçalar için ise 2 milyon TL ödeme yapması gerektiğini ve bir yıl içinde montajı tamamlanan bilgisayarların da 17 milyon TL'ye satılabileceğini düşünelim.

a) Bu veriler ışığında, farklı reel faiz oranları (% 5, % 10 ve % 15) açısından bu yatırımın kârlılık durumunu tartışınız.

Firma 16 milyon TL (10 + 4 + 2) harcama yapıp 17 milyon TL hasılat elde ettiğine göre, 10 milyon TL'lik yatırım sonucunda 1 milyon TL kâr sağlamaktadır. Yatırımın getirisi % 10'dur (1 / 10 × 100). Bu getiri oranı, burada reel faiz oranı olarak ölçülen, başlangıç yatırım miktarının fırsat maliyeti % 5 iken bu yatırım uygun (kârlı), % 10 iken ise başa baş (getiri oranı fırsat maliyetine eşit) bir durum olduğunu göstermektedir. Öte yandan reel faiz oranı % 15 iken getiri oranının (% 10) bundan düşük kalması bu yatırımın yapılmaması gerektiğine işaret etmektedir. Zira firma sahibi 1 milyon TL'yi, örneğin bankaya yatırarak değerlendirmesi durumunda daha yüksek bir getiri elde etmiş olacaktır.

b) Firmanın bir yıl sonra ulaşacağı hasılatın 17,5 milyon TL'ye ulaşması durumunda firmanın bu yatırımı yapma kararı alabileceği en yüksek reel faiz oranı kaçtır?

Getiri oranı % 15'e (1,5 / 10 × 100) çıktığına göre bu yatırım % 15'e kadarki re-

el faiz oranlarına kadar uygun (kârlı) olacaktır. Faiz oranı % 15 olduğunda, yine başa baş bir durum söz konusudur.

İki yıl ekonomik ömrü olan ve iki yıl sonunda hurda değeri olmayan bir makinenin ilk yıl sonunda 55.000 TL, ikinci yıl sonunda ise 60.000 TL gelir yarattığını varsayalım.

a) Piyasa faiz oranı % 10 ise, bu gelirlerin net bugünkü değeri/gerçek değeri ne kadardır?

Net Bugünkü değer = 55.000 / 1 + 0,1 + 60,000 / (1 + 0,1)^2 = 50.000 + 60.000 / 1,21 = 50.000 + 49.587 = 99.587 TL

b) Makinenin bugünkü fiyatı 110.000 TL ise bu yatırım yapılmalı mıdır?

Bu yatırımın ilk iki yıldaki toplam getirisinin (99,587 TL) bugünkü değeri, makine için ödenmesi öngörülen fiyattan (110.000 TL) daha az olduğu için bu yatırım yapılmamalıdır.

Bir ülkenin temel makroekonomik verileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Yıl	Nüfus (milyon)	Nominal GSYH (milyon TL)	Reel GSYH (milyon TL)	GSYH deflatör	Kişi başına reel GSYH TL	Büyüme oranı (%)	Enflasyon oranı (%)	İşgücüne katılma oranı (%)	İstihdam (milyon)	İşsiz (milyon)	İşsizlik oranı (%)
1	10	a	b	100	24	-	-	80	7,52	0,48	j
2	12	384	c	d	e	0	60	i	8.1	0,9	10
3	19	602	228	264	f	g	h	65	10	2,35	19

a) Harfle gösterilen boşluklar için gerekli hesaplamaları yapınız.

a = 240. yıl 1 baz/teme yıl (GSYH deflatörü = 100), baz yılında reel GSYH = Nominal GSYH; Kişi Başına reel GSYH = 24, nüfus 10. Bu durumda a = 240; b = 240

Büyüme oranı 0 olduğu için c = 240

d = GSYH Deflatörü = Nominal GSYH / Reel GSYH = 384 / 240 × 100 = 160

e = Kişi başına reel GSYH = Reel GSYH / Toplam Nüfus = 240 / 12 = 20

f = 228 / 19 = 12

g = Büyüme Oranı = Reel GSYH (3.yıl) – Reel GSYH (2. yıl) / Reel GSYH (2. yıl) × 100 = 228 – 240 / 240 × 100 = –5%. Büyüme hızı – (Ekonomi küçülüyor)

h) Enflasyon Oranı = GSYH Deflatörü (3. yıl) – GSYH Deflatörü (2. yıl) / GSYH Deflatörü (2. yıl) × 100 = 264 – 160 / 160 × 100 = % 65

i = İşgücüne katılma oranı = İşgücü / iktisaden faal nüfus × 100 = İstihdam + İşsiz / İktisaden faal nüfus × 100 = 8,1 + 0,9 / 12 × 100 = % 75. Tabloda iktisaden faal nüfus verilmediği için toplam nüfus kullanılmıştır. İşgücüne katılma oranı gerçekte bu oranın üstünde olmalıdır.

j = İşsizlik oranı = işsiz sayısı / işgücü × 100 = işsiz sayısı / istihdam işsiz sayısı × 100 = 0,48 / 7,52 + 0,48 × 100 = 0,48 / 8,0 × 100 = % 6,0

b) Potansiyel GSYH'nin 250 milyon TL olduğu ve üç yıl içinde sabit kaldığı varsayımı altında bu ekonominin içinde bulunduğu koşulları ana hatlarıyla özetleyiniz.

i) *Reel GSYH her üç yılda da potansiyel GSYH'nin altında kaldığı için ekonomi resesyon içinde. Resesyon açığı ilk iki yılda 10 milyon TL iken üçüncü yılda büyüyor ve 22 milyon TL'ye ulaşıyor.*

ii) *Ülkede yüksek oranlı enflasyon yaşanıyor, reel GSYH düşerken enflasyon oranı yükseliyor. Ekonomi aynı zamanda stagflasyon olgusuyla karşı karşıya.*

iii) *Stagflasyon nedeniyle işsizlik oranı artıyor. İşgücüne katılma oranındaki düşüş, iş bulma ümidi kalmayanların iş aramaktan vazgeçmeleriyle açıklanabilir.*

GÜNCEL OLAYLAR IŞIĞINDA İKTİSAT[1]

Kitabın bu bölümünde, yerli ve yabancı basında değişik tarihlerde yayımlanan haberlerle, iktisadın temel konuları arasında bir köprü kurulmaktadır. Amaç, Türkiye'nin ve dünyanın farklı ülkelerinin gündemindeki güncel gelişmelere yönelik ilgiyi artırmak ve bu gelişmeleri iktisadın temel kavramlarıyla ilişkilendirerek yorumlamak ve böylelikle bu kavramların daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunmaktır. Kitabın Beşinci ve Altıncı Bölümleri'nde olduğu gibi, bu bölümde de mikroekonominin ve makroekonominin temel kavramlarına ilişkin haberler ayrı başlıklar altında ve ders kitaplarındaki genel düzene göre sıralanmakta ve kısaca yorumlanmaktadır.

MİKROEKONOMİK KAVRAMLAR

İktisadın Temel Problemi/Sorunsalı

İktisadi konuların günlük yaşamı sarmalayan özelliklerine dünyanın çeşitli yerlerinden örnekler verilebilir. Kasım 2016'da yapılacak ABD başkanlık seçimlerine giden süreçte, adaylar arasında yapılan tartışmalarda temel iktisadi konular da önemli bir yer tutmaktadır. Burada, bu tartışmalar arasından ilk bakışta çok önemsiz gibi görünen bir konunun dahi önemli iktisadi yansımaları olduğunu gösteren bir örnek verilecektir. Bu tartışma, şekerli soğuk (gazlı) içecekler tüketiminden alınacak vergilerle ilgilidir.

ABD'nin Philadelphia kenti yönetimi, bu içeceklerin şeker hastalığı, aşırı

1 Kitabın bu bölümündeki maddeler yer yer birbiriyle örtüşmekte ve her zaman güncel bilgiler içermemektedir.

şişmanlık (obezite) ve diş sağlığı başta olmak üzere çeşitli sağlık sorunları yarattığına işaret ederek kamu sağlığını koruma gerekçesiyle bu içeceklerin vergilendirilmesi yönünde bir teklifte bulunmuştur. Bu vergiden sağlanacak gelirlerin, okul öncesi eğitimin toplumun bütün kesimlerine yaygınlaştırılması amacıyla kullanılması öngörülmektedir. Demokrat Parti'nin Başkan adaylarından Hillary Clinton bu öneriyi desteklerken diğer aday Sanders öneriye karşı çıkmaktadır.

Philadelphia Belediye Başkanı, söz konusu vergi sonucunda oluşacak fiyat artışının bu içeceklerin tüketimini azaltarak kamu sağlığına olumlu katkıda bulunacağını savunmaktadır. Bunun da ötesinde, vergi gelirlerinin okul öncesi eğitimin bütün toplum kesimlerine yaygınlaştırılması için kullanılacak olmasının yoksulluğun azaltılmasına da katkıda bulunacağına işaret edilmektedir.

Birçok iktisadi konuda olduğu gibi burada da konunun farklı bir boyutu, amaçlar arasında bir ödünleşme söz konusudur. Söz konusu içecekler yüksek gelirli kesimlere kıyasla, daha çok düşük gelirli kesimler tarafından tüketildiği için verginin yükünün düşük gelirli kesimin omuzlarına yükleneceği, bunun da gelir dağılımını daha da eşitsiz hale getireceği savunulmakta, diğer bir deyişle verginin gelir dağılımını olumsuz etkileyici niteliğine işaret edilmektedir. Başkan adaylarından Sanders, okul öncesi eğitimden her ailenin yararlanması amacını benimsemekle birlikte, servet ve gelir eşitsizliğinin zaten çok yüksek boyutlarda olduğuna dikkat çekerek düşük ve orta gelirli kesimlerin vergi yükünün artırılmasına karsı çıkmakta, tersine yüksek gelirli kesimlerin vergilerinin artırılması gerektiğini savunmaktadır.

Bu konudaki tartışmaların başka boyutları da bulunmaktadır. Perakende olarak bir şişesi 2 dolardan satılan soğuk içeceklerden 60 sent vergi alınması önerilmektedir. Bu verginin gerçek yükünün ne kadarının üreticiler, ne kadarının ise tüketiciler tarafından üstlenileceği belirsizdir. Üreticilerin verginin tamamını fiyatlara yansıtmaları durumunda, tüketicilerin ve özellikle bu ürünleri en yoğun tüketen düşük gelirlilerin vergi yükünde büyük bir artış olacaktır.

Bu sonuç, sigara üzerinden alınan vergilerin etkilerine benzemektedir. Sigara tüketimi de düşük gelirli kesimler arasında daha yaygın olduğu için, sigara üzerinden alınan vergiler de daha çok bu kesimlerin vergi yükünü artırmaktadır. Öte yandan soğuk içeceklerle sigara arasında önemli bir niteliksel fark vardır. Sigara tüketimi, soğuk içeceklerden farklı olarak, alışkanlık yaptığı için tüketim fiyat artışlarına çok duyarlı olmamaktadır. Başka bir deyişle, sigara talebinin fiyat esnekliği düşük, soğuk içecek talebinin fiyat esnekliği ise daha yüksektir. Bu nedenle, vergi sonrasında soğuk içecek fiyatlarında meydana gelecek artış karşısında düşük gelirli kesimler bu ürünün tüketimini önemli ölçüde azaltabilir, böylelikle hem daha sağlıklı hale gelebilir hem de verginin yükünden önemli ölçüde kurtulmuş olabilirler. Nitekim 2014 yılında Meksika'da bu içeceklerden yüksek oranda vergi alınmaya başlandığında, ülkenin toplam tüketimi % 12 oranında düşerken, fiyat artışlarının bütçeleri üzerindeki yükünü daha fazla hisseden düşük gelirli kesimlerin tüketimi daha büyük bir hızla, % 17

oranında düşmüştür. Bu durumda vergi yükü, düşük gelirli kesimlerden, görece yüksek gelirli kesimlere kaymıştır. (*New York Times,* 26 Nisan 2016 s. A3)

Maliyet-Fayda Analizi

Maliyet-fayda analizi, bir yatırım projesinin, olası getirisiyle maliyetini karşılaştırarak o projenin yapılmaya değer olup olmadığına karar verme sürecinde yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir. *The Economist*'in 16 Haziran 2012 tarihli sayısında yayınlanan ve ilginç bir araştırmaya atıfta bulunan bir yazıdan bu yöntemin ana unsurlarına ilişkin kimi ipuçları elde edilebilir. Banka soygunları sırasında çalınan miktar, 2005-2008 döneminde soygun başına (ortalama) olarak, Birleşik Krallık'ta 31.610 dolar, ABD'de ise 10.025 dolar olarak hesaplanmıştır. Paranın çalınmasıyla sonuçlanan "başarılı" soygunların, soygun girişim sayısına oranları ise aynı dönemde ABD'de % 90, Birleşik Krallık'ta ise % 66 olarak hesaplanmıştır. Soygunların sayısını azaltmak için yapılacakların başında kuşkusuz güvenlik önlemlerini artırmak gelmektedir. Örneğin, basınçlı havayla harekete geçirilebilen metal perdeler yarım saniyede banka personelini ve kasaları soyguncudan ayırabilmektedir. Bu uygulamanın başarılı sonuç verdiği de görülmüştür; bu yöntemi kullanan bankalarda soygun girişimlerinin sadece üçte biri başarılı olabilmiştir. Buna karşın Birleşik Krallık'taki banka şubelerinin sadece % 12'si bu sitemi kullanmaktadır. Bunun temel nedeni ise, bu metal perdelerin maliyetinin her bir banka görevlisi için yaklaşık 7.000 dolar olmasıdır. Bunlardan 5 tane kurulması durumunda toplam maliyet, bir banka soygununda kaybedilen ortalama miktarın üzerine çıkmaktadır (*The Economist,* 16 Haziran, 2012).

Bu basit örnek aslında iktisat biliminin yaklaşımlarına ilişkin olarak çok şey söylemektedir. Konuya salt parasal maliyetler ve faydalar açısından bakıldığında metal perde uygulamasından kaçınılması mantıklı bir seçim olarak kabul edilebilir. Ancak hesaplamalara banka görevlilerinin can güvenliği, onların yaralanma ve yaşamlarını yitirme tehlikesi, toplumda suç oranının bu yolla artacak olmasının toplumda yaratacağı tedirginlik gibi unsurlar dikkate alındığında farklı bir sonuç çıkacaktır. Aslında maliyet-fayda hesabı yapılırken bu tür unsurların da hesaplamalara katılmaya başlanması sosyal maliyet-fayda yönteminin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu durumda, örneğin bir baraj projesi değerlendirilirken fayda olarak sadece barajın sağlayacağı ek sulama olanakları, maliyet olarak da barajın yapımı için harcanan toplam tutar değil, bunlara ek olarak sulama olanaklarının tarımsal üretimde yaratacağı artı fayda, barajın yapımı sırasında yaşanabilecek çevre tahribatı da maliyet olarak hesaplamalara dâhil edilecektir.

Yukarıda metal perdeler konusundaki değerlendirme, kısa dönem bir analizin sonucudur. Kısa dönemin ötesinde yaklaşıldığında, konu daha da karmaşık bir hale gelmektedir. Bankalar tarafından metal perde gibi önlemlerin alınması karşısında, soyguncuların da daha etkili silahlara yatırım yapma ve (soygun sonucunda çalacakları para miktarını artıracağı için) daha çok soyguncudan oluşan soygun takımları oluşturma gibi karşı önlemler geliştirmeleri beklenir.

Bu araştırmayı yapan araştırmacıların ulaştığı temel sonuçlardan biri, soygundan kazanılması olası ortalama miktar ve yakalanma olasılığı birlikte dikkate alındığı banka soyguncularına verilecek para cezası 34.000 sterlin (52.848 dolar) olarak belirlendiğinde soygunların önlenebileceğini göstermektedir. Zira Birleşik Krallık'ta banka soyguncularına verilen hapis cezası 3 yıldır ve asgari ücret kazanan bir işçinin bu süreyi cezaevinde geçirerek feda etmek durumunda kalacağı toplam gelir bu kadardır. Bu hesabın da değerlendirmeye katmadığı bir husus vardır. O da soyguncuların her zaman maliyet-fayda hesabına göre hareket etmedikleridir. Örneğin, yaşamı banka soymakla geçen Willi Sutton, yaşam öyküsünde niçin banka soyduğu sorusunu, ona atfedilen "çünkü paranın olduğu yer orası" sözleriyle değil, "çünkü bu işten zevk alıyordum" şeklinde yanıtlamıştır (*The Economist*, 16 Haziran 2012).

Bu durumda maliyet-fayda analizine soygundan zevk almanın yarattığı fayda için bir ekleme yapmak gerekecektir ki bu da hesaplamaları kuşkusuz içinden iyice çıkılmaz bir hale sokacaktır.

Üretim Faktörleri

Giriş iktisat kitapları üretim faktörlerini, genellikle üç ana başlık altında sınıflandırmaktadır: Emek, Sermaye ve Toprak. Bu sınıflandırma, toplumların tarihsel gelişmesi içinde, üretim süreçlerinde görülen değişikliklere bağlı olarak yeni biçimler alabilmektedir. Örneğin, 1960'lı yıllarda eğitimin verimlilik ve dolayısıyla büyüme ve kalkınma üzerindeki etkisi ön plana çıktığında, eğitimli emeği beşeri sermaye başlığı altında, kol gücüne bağlı emekten farklı bir üretim faktörü olarak değerlendirme eğilimi baş göstermiştir. Bunun gibi, büyüme sürecinde özel kesim yatırımlarının önemine işaret eden ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde bu yatırımların düşük düzeyinin büyüme ve kalkınma önünde bir engel oluşturduğu yaklaşımını benimseyen kimi iktisatçılar, girişimciliği ayrı bir kategori olarak sunmaya başlamıştır. Daha yakın bir geçmişte ise, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmelerin de etkisiyle yaygınlaşan küreselleşme söylemi içinde sanayileşmiş ülkelerin sanayi-ötesi bir aşamaya geçtikleri, bu aşamada bilginin ön plana çıktığı ve bu ülkelerin "bilgi toplumu" olarak tanımlanması gerektiği görüşü yaygınlık kazanmıştır. Bu görüş doğrultusunda bilgi, emek, sermaye ve toprağın yanında dördüncü bir üretim faktörü olarak sunulmaktadır. Bu yaklaşıma piyasalar açısından bakıldığında, bilgi için de diğer üretim faktörleri için olduğu gibi bir piyasa vardır, yani bilgi de alınıp satılabilmekte ve bilgiye sahip olanlar bu konumlarını, diğer bir deyişle, bilgi üzerindeki mülkiyet haklarını koruyabilmektedir. Bir örnek vermek gerekirse, yeni bir ürün tasarlayan veya bir icat yapan girişimci, bu konuda sahip olduğu bilgiyi belirli bir süre, alacağı patent yoluyla koruyup, başka üreticilerin bu alanda üretim yapmasını engelleme hakkına sahip olmaktadır. Ulusal düzeyde patent kurumları, Türkiye'de 1994 yılında kurulan Türk Patent Enstitüsü (yeni adıyla Türk Patent ve Marka Kurumu), uluslararası düzlemde ise Dünya Ti-

caret Örgütü, fikri mülkiyet haklarını çeşitli anlaşmalar yoluyla koruma işlevi görmektedr.

Fırsat Maliyeti

"Her Seçim Fedakârlıktır"

"Seçme özgürlüğü, önümüzdeki fırsatlardan kendimize uygun olanını seçme düşüncesi, üzerinde çok durduğum ve zaman zaman oturup uzun uzun düşündüğüm bir konudur. ... İyi bir üniversitede, iyi eğitim aldığım halde, neden bu kadar riskli bir hayat tarzı kurguladığım sorusunun cevabı... pek çok kişi tarafından merak konusudur. Bu soruya... "çünkü yaptığım şeyi seviyorum" diye cevap veririm. Seçim konusuna gelince, seçimlerimi her zaman seçmediklerime de bakarak değerlendirmeyi daha uygun buluyorum. Çünkü her seçim, başka şeyleri seçmeyiştir aslında. İnsan bir şeyi seçtiği zaman, onun alternatifi olan her şeyi seçiminin dışında tutuyor demektir. ... Neyi seçtiğini değil de, neleri seçmediğimizi de görerek, hayatımızı çok daha sağlıklı değerlendirebiliriz.

Seçimlerimizi... neleri geride bıraktığımızı da değerlendirerek sağduyumuzla yapmamız gerektiğini düşünüyorum. Çünkü her seçim bir fedakârlıktır. İnsan istediğini seçerken, neleri feda ettiğini de düşünmelidir... Bugüne dek gerçekleştirdiğim riskli dağ tırmanışlarını seçerken, terazinin öbür kefesine de sağlığımı, geleceğimi, hayallerimi, ümitlerimi ve sevdiklerimle paylaşımlarımı koyarım. Terazi öyle veya böyle hep dağın kefesinde daha ağır basar. Çünkü dağın tepesinde, ilk bakışta görünmese de, anımsamak, öğrenmek ve bilmek de vardır ve hiçbir şey bundan daha değerli olamaz." (Nasuh Mahruki, *Hürriyet Pazar*, 12 Kasım 2000)

AKUT'taki etkinliklerinden de tanıdığımız Türkiye'nin önde gelen dağcılarından Nasuh Mahruki, bu söyleşisinde önce insanların önünde birçok seçenek bulunduğu noktasından hareket ediyor. Sonra bu seçeneklerin hepsi, aynı zaman diliminde gerçekleştirilemeyeceği için bunlar arasında seçim yapmak gerektiğini vurguluyor. Her seçimin de diğer seçeneklerden vazgeçmek anlamına geldiğini, yani iktisatçı diliyle bir fırsat maliyeti oluşturduğunu açıkça ortaya koyuyor. Bu örnekte Mahruki, önünde dağcılıktan başka seçenekler de bulunduğunu, ancak kendisinin dağcılığı seçtiğini, bunun da önem verdiği başka şeyleri riske atmak, başka şeylerden vazgeçmek anlamına geldiğini belirtiyor ve dağcılık seçiminin, kullanılamayan diğer seçeneklerin oluşturduğu bir fırsat maliyeti olduğunu çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymuş bulunuyor. Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta, fırsat maliyetinin tanımının feda edilmek zorunda kalınan seçeneklerin en iyisi olmasıdır. Mahruki bu söyleşide, seçmedikleri arasında en iyi seçeneğin hangisi olduğu konusunda bir belirleme yapmadığı için dağcılık seçiminin fırsat maliyetini net ve kesin olarak ortaya koymamıştır.

Fırsat Maliyeti - ABD-1

İktisadın en temel kavramlarından biri olan fırsat maliyetine yükseköğrenimden de örnek verilebilir. Örneğin, bir üniversite öğrencisi, dört yıl boyunca önemli fırsat maliyetleriyle karşı karşıya kalmaktadır. Üniversiteye gitmeseydi, üniversitede geçen sürede, çalışacağı en yüksek gelir getiren işte sağlayacağı kazanç ve eğitim masraflarının (kitap, barınma, varsa öğrenim harcı vb.) toplamı fırsat maliyetini oluşturur. Üniversiteye gitme kararı veren bir öğrencinin üniversiteye gitmeme durumunda, iş bulma ümidi yoksa büyük olasılıkla işsiz kalacaksa veya ancak çok düşük bir ücretle iş bulabilecekse bu durumda fırsat maliyeti daha düşük olacaktır.

Örneğin, ABD'de, 2011-2012 akademik yılında, üniversiteye kaydolan öğrenci oranında 2007-2008 akademik yılına kıyasla iki puanlık bir artış olması, ekonomide bu dönemde yaşanan derin kriz nedeniyle gençlerin uygun iş bulma olasılıklarının azalmasıyla, diğer bir ifadeyle, üniversiteye gitmenin fırsat maliyetinin düşmesiyle ilişkilendirilmektedir (*The Economist*, 10-16 Mart 2012).

Fırsat Maliyeti - ABD-2

"Irak savaşı kanser araştırmasını bitirdi."

"Dünyanın en önemli sağlık dergilerinden *Lancet*, Amerikan Ulusal Kanser Araştırmaları Kurumu'nun Irak savaşı nedeniyle 2003'ten bu yana bütçe sıkıntısı çektiğini ve kanser araştırmaları yapmak için yeterli kaynak bulamadığını kaydetti. Bush yönetimi, savaşın başından beri 2003, 2004, 2005 yıllarında kuruma sıfır bütçe ayırdı. 2006 ve 2007 yıllarında ise bu kurumun bütçesinde rekor kesintilere gitti. 4 yıldan bu yana, kanser araştırmalarından alınıp savaşa aktarılan paranın 1 milyar dolar olduğu belirtiliyor." (*Vatan,* 27 Mart 2007.)

Bu gazete haberi, ABD'nin Irak'ı işgal etmesinin ABD bütçesi üzerine getirdiği yükleri ve bu yükler nedeniyle sağlık alanındaki önemli harcamalardan birinin kısıldığını çok çarpıcı bir biçimde ortaya koyuyor. Bu durumda, ABD'nin savaş nedeniyle askeri harcamalarını artırmasının fırsat maliyetinin kanser araştırmalarına yönelik harcamaların kısılması olduğu söylenebilir. Ancak burada yine dikkat edilmesi gereken bir nokta, fırsat maliyetinin (dar tanımında) "vazgeçilmek zorunda kalınan en iyi seçenek" anlamına gelmesidir. Askeri harcamalar artırılmasaydı yapılabilecek en iyi harcama türünün kanser araştırmalarına ayrılacak fonlar olması durumunda, askeri harcamaların fırsat maliyeti, bu dar tanıma göre de, kanser araştırmalarından yapılan kesinti olacaktı.

Fırsat Maliyeti - İzlanda

2008 küresel krizinin en derinden etkilediği ülkelerden biri olan İzlanda'da, krizin çeşitli etkilerini belirlemeyi amaçlayan ve 2007 ve 2009 yıllarını kapsa-

yan bir anket çalışmasında, özellikle erkeklerin uykuda geçirdikleri sürenin arttığı sonucuna varılmıştır (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

Bu durum, ülkede artan işsizliğin ve yjeni iş bulma olasılığının azalmasının bir yansıması olarak değerlendirilirse, uykuda geçen zamanın parasal anlamda fırsat maliyetinin düşük ve hatta (kazanç sağlanabilecek hiçbir seçenek yoksa) sıfır olduğu söylenebilir. Burada iki nokta gözden kaçırılmamalıdır. Birincisi, uykuda geçirilen aşırı uzun sürenin kişiden kişiye değişen ve parasal olmayan fırsat maliyetinin (uykuda geçen zaman yerine yapılabilecekler arasındaki en iyi seçenek-örneğin parkta gezinti) olduğudur. İkinci nokta ise, kısa dönem fırsat maliyeti ile orta ve uzun dönem fırsat maliyeti arasındaki önemli ayrımdır. Örneğin, işsiz kaldığı için daha uzun zamanını uykuda geçiren vasıflı/nitelikli bir işçinin psikolojik durumunun bozulması ve becerilerinin körelmesi, gelecekte aynı kazanç düzeyinde bir iş bulma olasılığını azaltacağı için kısa dönemin ötesinde fırsat maliyetlerini gündeme getirebilir.

Üretim Olanakları Eğrisi

Türkiye ve Japonya

Üretim faktörlerinin tam ve etkin kullanımı sonucunda bir ülkenin üretim kapasitesinin sınırlarını belirleyen üretim olanakları, zaman içinde genişleyebileceği gibi daralabilir de. Diğer bir deyişle, üretim olanakları eğrisi, bu olanakların genişlemesi durumunda sağa (dışa), daralması durumunda ise sola (içe) doğru kayar. Örneğin, Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde ve sonrasında yaşanan savaşlar sonunda 1912-24 döneminde toplam nüfusun 16 milyondan 13 milyona gerilemesi üretim olanaklarının önemli ölçüde daralmasına neden oldu. Nüfustaki bu önemli azalmanın arka planında, savaşta ölenler ve Cumhuriyet'in ilk yıllarındaki nüfus değişimi vardı. Savaşların etkisiyle erkek/kadın nüfus oranında meydana gelen düşüş ve nüfus kaybının bir bölümünün ekonomik yaşamda önemli bir rol oynayagelmiş Rum ve Ermenilerden oluşması da üretim olanaklarının daralmasını açıklayan önemli etmenler arasındaydı. Bu dönemde üretim olanaklarının daralmasına salt demografik açıdan bakmak da doğru olmaz. Savaşların, altyapı başta olmak üzere fiziksel sermaye üzerindeki yıkımı da, hiç kuşku yok ki, bu açıdan benzer bir etki yaratmıştır.

Türkiye'de Ağustos 1999'da yaşanan büyük Marmara depreminde binlerce insanın ölmesi, birçok bina, fabrika ve iş yerinin kullanılamaz hale gelmesi, altyapı tesislerinin yıkılması da üretim olanaklarının büyük ölçüde daralmasına neden oldu. Deprem öncesine kıyasla, üretim olanaklarını daralması (üretim olanakları eğrisinin sola kayması), ülkenin deprem öncesinde üretebildiği bazı mal ve hizmetlerin artık üretilemediği anlamına geldi.

Japonya'da, Mart 2011'de meydana gelen büyük deprem ve tsunami felaketi de, Türkiye'dekine benzer sonuçlar doğurdu ve üretim olanakları eğrisinin sola kaymasına neden oldu. Bu durum, yapılan kimi hesaplamalara göre, üretilen

mal ve hizmetlerinin toplam değeri olarak tanımlanan milli gelirin o yıl % 0,9 oranında azalması anlamına geldi.

Piyasa

Piyasa, alıcıların ve satıcıların alım satım amacıyla etkileşim içinde oldukları bir ortam olarak tanımlanabilir. Değişik biçimler alabilir. Günlük konuşmalarda piyasa, alıcıların ve satıcıların belirli bir mekânda bizzat bulundukları bir ortam olarak algılanmaktadır. Çeşitli kentlerdeki hallere satılmak amacıyla gelen çeşitli meyve ve sebzeleri getirenler ve onları satın almak için o mekâna gidenler, o mallar için bir piyasa oluştururlar. Belirli günlerde kurulan semt pazarları da alıcılar ve satıcıların bir arada bulundukları ve birlikte o malların fiyatının oluşmasında etkili oldukları piyasalardır. Yine bazı kentlerimizde kurulan hayvan pazarlarını, hayvanlarını satmak isteyen satıcılarla onları almak isteyenlerin bu doğrultudaki niyetlerini ortaya koydukları bir piyasa ortamı olarak nitelemek mümkündür. Piyasalar mal piyasalarıyla sınırlı değildir. Bazı kentlerimizde sabahın erken saatlerinde belirli bir mekânda toplanan inşaat işçileriyle, onları çeşitli işlerde çalıştırmak isteyenlerin aynı mekâna gelmeleriyle bu defa alım satım amacıyla bir emek piyasasının, daha geniş tanımıyla bir faktör (üretim aracı) piyasasının oluştuğu söylenebilir.

Hemen belirtmek gerekir ki, bir piyasanın oluşması için alıcı ve satıcıların fiziksel olarak bir araya gelmeleri gerekli değildir. Örneğin Türkiye'de Amerikan dolarının fiyatı, uluslararası gelişmelerin de etkisiyle günbegün, hatta saatten saate değişmektedir. Burada dolar satın almak isteyenlerle dolar satmak isteyenler bir arada bulunmadıkları halde bir dolar piyasası oluşturmaktadır. Bunun gibi, son yıllarda internet üzerinden yapılan alışverişler de, elektronik ortamda bir piyasanın oluştuğunu ve giderek yaygınlaştığını göstermektedir. 29 Ekim 2011 tarihli *Daily Telegraph* gazetesinde verilen bir habere göre, İngiltere'de internet üzerinden yapılan harcamalar 2007 yılı başlarına kıyasla üç katına çıkmış ve toplam harcamaların % 10'una ulaşmıştır. İnternet üzerinden alışveriş eğilimi Türkiye'de de giderek yaygınlaşmaktadır.

Piyasalar, bir ülke düzleminde oluşabileceği gibi küresel düzlemde de oluşur. Bütün dünyadaki dolar satın almak isteyenlerle dolar satmak isteyenlerin bu niyetlerini farklı yollardan ilettikleri bir dünya dolar piyasasından söz edilebilir. Dünya petrol piyasası da petrol alıcılarının ve satıcılarının oluşturduğu küresel bir piyasadır.

Piyasalar, piyasadaki satıcıların ve alıcıların sayısı ve fiyat üzerindeki etki dereceleri gibi etmenlerin belirlediği koşullara ve yapılara göre farklı türlere ayrılmaktadır. Tam rekabet, tekel, tekelci rekabet ve oligopol bu piyasa yapılarının başlıcalarını oluşturmaktadır.

Talep

Talebi Belirleyen Etmenler

Tüketici Tercihleri

Talebi belirleyen etmenlerden biri de tüketici tercihleridir. Bu tercihlerin bir mala yönelmesi, o mal ve hizmete olan talebi artırırken (talep eğrisi sağa kayar), tercihlerin o mal ve hizmetten uzaklaşması ise o malın talebini düşürür (talep eğrisi sola kayar). Diğer etmenler sabitken, talep artışı, o mal ve hizmetin denge fiyatının ve miktarının artmasına, talep düşmesi ise, denge fiyatının ve miktarının düşmesine neden olur. Tüketici tercihlerindeki değişiklikler sağlık nedeniyle de olabilir. Örneğin kuş gribi salgını sırasında, birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de, tavuk etine olan talep düştü. Bunun gibi, nar ve ceviz gibi ürünlerin sağlık için yararlı olduğu bilgisi birçok ülkede bu malların talebinin artmasına, sigaranın zararlı olduğu bilgisi ise talebin düşmesine neden oldu.

Tüketici tercihlerini etkilemenin bir aracı da reklamdır. Reklamlar firmaların, tüketici tercihlerini kendi ürettikleri mal ve hizmetlere yönlendirme amacı yanında yeni çıkan ürünler hakkında tüketicileri bilgilendirme amacı da taşır.

Son yıllarda piyasalara çıkan yeni ürün sayısında önemli bir artış görülmektedir. Bu durumun en canlı örneklerinden biri, Apple firmasının art arda piyasaya sürdüğü ve bütün dünyada tüketici tercihlerini etkileyen iphone, ipod ve ipad gibi ürünlerdir. Bu ürünlere yönelik hızlı talep artışının bir sonucu olarak bu firmanın 2012 yılının ilk çeyreğindeki toplam hasılatı 35 milyar dolara ulaşmıştır.

Tüketici tercihlerinin talep üzerindeki etkisini Çin'deki gelişmelerden de izlemek mümkündür. *The Economist*'in 28 Temmuz 2012 tarihli sayısında sunulan verilere göre, Nisan 2011 ile Nisan 2012 arasında bu ülkede satılan akıllı telefon sayısında % 288'lik bir artış olmuştur. Tüketici tercihlerinin bu ürünlere yönelmesi o kadar büyüktür ki, Çin'in en yoksul kentlerinden biri olan Anhui'de bir çocuk, iphone ve ipad alabilmek için böbreklerinden birini satmıştır. Apple firmasının ürünlerini satın alabilecek mali güçteki insan sayısı 270 milyon olarak tahmin edilmekte ve her yıl bu sayıya 57 milyon kişinin daha eklenmesi beklenmektedir. Piyasadaki alıcı sayısı (nüfus) da talebi belirleyen etmenlerden biri olduğuna göre, bu ürünlerin talebindeki artış süreklilik kazanabilir.

Kuş Gribi

2006 yılında Türkiye'yi de etkisi altına alan kuş gribi, tavuk ve tavuk ürünlerine olan talebin önemli ölçüde gerilemesine yol açtı. Bu dönemde, bütün tavuğun kilogram fiyatı 2006 yılı sonlarında 1,50 TL'ye kadar geriledi. Kuş gribi salgınının ortadan kalkması sonucunda talep yeniden canlanmaya başlayınca, fi-

yatların 2007 ilkbaharında hızla artamaya başladığı ve 4 TL'yi geçtiği görüldü. (*Milliyet*, 17 Haziran 2007.) Bu haber, talepteki dalgalanmanın fiyat üzerindeki etkisini göstermesi açısından ilginçtir.

Walkman-İpod

Talebi belirleyen temel etmenler arasında ilk akla gelenlerden biri olan tüketici tercihlerini etkileyen unsurlardan biri de, firmaların geliştirdiği yeni ürünlerdir. Bu tercihlere bağlı olarak yeni ürünlerin talebi artarken eskilerin talebi düşmekte, hatta o ürünler piyasalarda artık görünmez olmaktadır. O kadar ki, 1980'li yılların en popüler ürünlerinden biri olan Sonny Walkman'den bahsederken, *The Economist* dergisi (16 Haziran 2012) parantez açarak '30 yaşın altındaki okuyucular için "banttan müzik dinlemeyi sağlayan taşınabilir gereç"' açıklamasını yapmak zorunda kalmıştır. Bu ürünün piyasadan çekilmesine neden olan bugünün ipod gibi ürünlerinin başına da benzer şeyler geleceğinin ilk işaretleri alınmaya başlanmıştır bile.

Nüfus

New Orleans

Talebi belirleyen etmenlerden biri de piyasadaki alıcı sayısı, yani toplam nüfustur. Bütün mal ve hizmetler için, toplam nüfus artınca talebin artması (talep eğrisinin sağa kayması), nüfus azalınca da talebin düşmesi beklenir. 2005 yılında yaşanan kasırga felaketi sonucunda ABD'nin New Orleans kentinin nüfusu, felaket sırasında yaşamını yitirenler ve sonrasında başka yerlere göç edenlerin etkisiyle önemli ölçüde azaldı. Nüfustaki bu azalmanın etkisiyle örneğin o bölgenin en önemli gazetesi olan *Times-Picayune*'nin tiraji 257.000'den 134.000'e düştü (*The Economist*, 2 Haziran 2012).

Yaş Bileşimi - Japonya

İktisada giriş kitaplarında talebi belirleyen etmenler genellikle 5-6 ana başlık altında toplanmaktadır. Belirli bir piyasa için bir talep fonksiyonu yazarken bu etmenler yanında, o piyasaya özgü durumları yansıtan farklı etmenleri de dikkate almak gerekir.

Yukarıda söz konusu edilen etmenlerden biri nüfus, diğer bir deyişle o piyasadaki tüketici sayısıdır. Bu sayı arttıkça, bir mala olan talebin artması beklenir.

Toplam nüfus yanında, nüfusun yaş bileşimi de talebi belirleyen etmenler açısından önem kazanabilir. Japonya'nın nüfusunun bugünkü 127 milyonluk düzeyinden, 2060 yılında 87 milyona gerilemesi ve bunun yaklaşık % 40'ının 65 yaş üstü yaşlılardan oluşması beklenmektedir. Önümüzdeki on yıl içinde, sadece Tokyo bölgesinde 75 yaş üstü yaşlıların sayısında 1,75 milyonluk bir artış

olması ve 5,75 milyona ulaşması beklenmektedir. Bu durum, yaşlı bakım hizmetlerine talepte artış anlamına gelmektedir. 100.000 civarında yaşlı için yaşlı bakım evlerinde yer bulunamayacak olması yetkilileri düşündürmektedir (*The Economist*, 27 Haziran 2015).

Bu örnek, nüfusun yaş bileşiminin mal ve hizmet talebini (bu örnekte yaşlı bakım hizmetleri) belirleyen etmenler arasındaki önemine işaret etmektedir. Yaşlı nüfusun yaşadığı Tokyo'nun Sugamo semtinin kimi özellikleri nüfusun yaş bileşimiyle, belirli mal ve hizmetlere olan talep arasındaki yakın ilişkiyi göstermesi açısından ilginçtir. Bu semtte, ortopedik çorap ve termal iç çamaşırı satan mağaza sayısının fazlalığı, ana cadde üzerinde on adet eczanenin bulunması, semtin karaoke barındaki şarkı listesindeki en yeni şarkıların 1970'li yıllara ait olması dikkat çekmektedir (*The Economist*, 27 Haziran 2015).

Yaş Bileşimi - ABD

İktisada giriş kitapları, piyasa talebini belirleyen etmenler arasında piyasadaki tüketici sayısını, diğer bir deyişle nüfusu da dikkate almaktadır. Doğaldır ki, az (çok) sayıda tüketicinin bulunduğu bir piyasada bir mal veya hizmete olan talep düşük (yüksek) olacaktır. Örneğin, Türkiye'nin özellikle büyük şehirlerinde yaz aylarında nüfusun önemli ölçüde azalması, kaçınılmaz olarak buralarda mal ve hizmetlerin talebine olumsuz yansımaktadır. Bu konuda önem kazanan bir nokta, nüfusun büyüklüğü kadar yaş dağılımıdır. Genç nüfusun toplam nüfus içinde önemli bir paya sahip olduğu piyasalarda, gençlerin tüketim alışkanlıklarını yansıtan mal ve hizmetlere olan talep miktarının yüksek olması beklenir.

Nüfusun yaş dağılımının talep üzerindeki etkisi, *Financial Times*'da (20 Ekim 2014) yayınlanan bir haberden de izlenebilir. Bu haberde, ABD gibi gelişmiş ülkelerde nüfusun giderek yaşlanmasının bir yansıması olarak 60 yaş üstü kesimin toplam nüfus içinde ağırlık kazandığı, bu kesimin son 20 yıldaki tüketim harcamalarının 30 yaş altı nüfusun tüketim harcamalarından % 50 daha fazla olduğundan söz edilmektedir.

Yaşlı kesimin toplam nüfus içinde ağırlık kazanmasının ABD'de de çeşitli mal ve hizmetlere, örneğin çeşitli ilaçlara ve yaşlı bakımı gibi hizmetlere olan talebi canlandırması beklenmektedir. Haberde, Ford firmasının kalp krizlerini önceden haber veren ve sürücüyü korumak amacıyla fren ve direksiyon sistemlerini bu yönde düzenleyen bir sürücü koltuğu geliştirmekte olduğundan bahsedilmektedir. Doğaldır ki, bu yeni ürünü ilk talep edenler arasında, toplam nüfus içindeki payları giderek artan 60 yaş üstü tüketiciler yer alacaktır.

Gelir

Bir piyasadaki tüketicilerin ortalama gelirinin artması birçok mal ve hizmetin talep edilen miktarının artmasına yol açar. Bunlar normal mal olarak adlandırılır. Gelirle talep edilen miktar arasında ters yönlü bir ilişki (örneğin ge-

lir arttığında talep edilen miktarın düşmesi veya gelir düştüğünde talep edilen miktarın artması) ise o malın düşük mal olduğunu gösterir.

Düşük Mal

Çin'in, önemli dünya markalarının "korsan mal" olarak üretilip iç piyasada satıldığı ülkeler arasında ön planda olduğu bilinmektedir. Örneğin, 2009 yılında ülkede satılan cep telefonlarının % 30'unun, 2010 yılında satılan yazılım programlarının % 80'ine yakın bir bölümünün bu tür taklit ürünlerden oluştuğu öne sürülmektedir. Ancak Çin'de ortalama gelir düzeyi arttıkça taklit mal piyasasının belirgin bir biçimde gerilemeye ve bu mallara olan talebin düşmeye başladığı bildirilmektedir. Örneğin taklit ziynet eşyası/takı satın alma isteğinde olan tüketicilerin oranı, 2008 yılında % 31 iken 2011 yılında % 12'ye düşmüştür. Geçim sıkıntısı çeken gençler için taklit ürünler hâlâ revaçtayken, 30 yaşın üzerindeki yüksek gelirliler giderek orijinal marka ürünleri tercih etmektedirler. Bu ikinci kesim için örneğin taklit bir Gucci çantasıyla görülenler alay konusu olmaktadır (*The Economist*, 14 Ocak 2012).

Bu haber, bir malı mutlak olarak düşük veya normal mal olarak nitelemenin yanlış olduğunu göstermesi açısından da ilginçtir. Bu örnekte, Gucci görüntülü taklit çanta yüksek gelirli kesim için düşük mal iken dar gelirli gençler için normal bir maldır.

İkame Mallarının Fiyatları

Türkiye'de 2008 yılının ilk yarısında, yüksek petrol fiyatlarının, son çeyrekte de küresel krizdeki derinleşmenin etkisiyle benzin tüketimi azaldı; tüketicilerin LPG kullanımına yöneldiği görüldü. 2008 yılı sonu itibariyle benzin tüketimi % 10-11 oranında düştü, buna karşılık oto LPG tüketimi % 4-5 oranında arttı.

Bu haber, benzin fiyatlarındaki artışın, onun yerine kullanılabilecek (ikame edilebilecek) bir başka malın (LPG) talebinde yarattığı artışı gösteriyor. Bu etkinin, arabalarında hem benzin hem de LPG kullanabilen sürücülerde hemen, diğer sürücülerde benzin fiyatlarının LPG fiyatına kıyasla yüksek kalması veya yükselmeye devam etmesi koşuluyla, LPG kullanımını olanaklı kılan mekanik değişikliklerin yapılması sonucunda zaman içinde görülmesi beklenir.

Arz

Arzı Belirleyen Etmenler

Hava Koşulları

Hava koşulları da, tarımsal ürünler başta olmak üzere mal ve hizmet arzını etkileyen etmenler arasındadır. Aşağıdaki haber bu durumu açıkça ortaya koymaktadır.

Kuraklık Antalya'nın ilçelerinde elma rekoltesini (yıllık üretimini) düşürdü.

Kuraklık, Antalya'nın Manavgat, Elmalı, Korkuteli, Kaş (Gömbe) beldesi ve Akseki ilçelerinde elma rekoltesini düşürdü. 2007 yılında Antalya'nın en fazla meyve üretimi olan ilçesinde 80 bin ton elma üretimi gerçekleştiğini bildiren Korkuteli Meyve Üreticileri Birliği Başkanı Ali Kartop, bu yıl rakamın 20 bin ton olduğunu söyledi. Elma rekoltesinin düşük olmasında en önemli etkenin küresel ısınmaya bağlı kuraklık olduğunu belirten Kartop, yetersiz yağıştan dolayı üreticinin elma bahçesini ikinci kez zor sulayabildiğini ifade etti. (*Antalya Olay* gazetesi, 5 Ekim 2008)

Burada arzın azalması (arz eğrisinin sola kayması) söz konusudur.

Arz-Talep-Piyasa Dengesi

Arzdaki Değişiklikler - Piyasa Fiyatı

Diğer her şey sabitken, arzdaki değişikliklerle (arz eğrisinin sağa veya sola kaymasıyla) piyasa fiyatı arasında ters yönlü bir ilişki olduğu biliniyor. Diğer bir deyişle, arzı artan bir mal veya hizmetin fiyatının düşmesi, arzı azalan bir malın ise fiyatının yükselmesi beklenir. Bu durumu, gerçek yaşamdan kimi örneklerden yararlanarak gösterebiliriz.

Ete ve Süte Kuraklık Zammı

Kuraklık yüzünden yem fiyatlarının arttığını, üretimin ise düştüğünü belirten yetkililer, süt alım fiyatının % 15-20, et fiyatının ise % 5-10 arasında arttığını söyledi.

Türkiye'nin en büyük süt üretim bölgeleri arasında yer alan Küçük Menderes Havzası'nda kuraklık nedeniyle süt verimi düştü. Kaba yem fiyatının geçen yıla göre iki kata yakın oranda arttığı ve günde ortalama 1400 ton sütün üretildiği havzada, üretimin 1200 tona gerilediği açıklandı. (*Radikal*, 12 Ağustos 2007)

Bu haberde kuraklığın yem arzını azaltıp (yem arzı eğrisi sola kayıyor) yem fiyatlarında bir artışa neden olması sonucunda et ve süt arzının azalması (et ve sütün arz eğrisi maliyet artışı nedeniyle sola kayıyor) ve bunların sonucunda et ve süt fiyatlarındaki artıştan söz ediliyor.

Flaş Bellek

NAND flaş bellek üreten donanım geliştiricilerin, ekonomik kriz yüzünden üretimini azaltmasıyla flaş disk fiyatları yükseliş eğilimine girdi. Forward Insights analistlerinden Gregory Wong, üretimin % 30 civarında azaldığını, bunun da fiyatlar üzerinde etkili olduğunu belirtirken, yılbaşından bu yana fiyatların neredeyse iki kat yükseldiğini kaydetti.

26 Mart 2009 tarihli bu haber (www.computerworld.com.tr) arzın, kriz nedeniyle düştüğünü ve bunun büyük oranlı fiyat artışlarına neden olduğunu gösteriyor.

Kültür Mantarı

Türkiye'de kültür mantarı üretiminin % 45'ini sağlayan Antalya'nın Korkuteli ilçesinde, geçen hafta 1,80 TL olan mantarın fiyatı bir hafta içinde 2,20 TL'ye yükseldi.

*Mantar Üreticileri Birliği Başkanı Mehmet Ölmez, ilçede 1988 yılından bu yana ev altı depolarda 700 ailenin mantar üretimi yaptığına dikkat çekerek, "Depoların bir kısmı boşaldı. Bu boşalmanın başlıca sebebi kompost, elektrik, gübre ve organik girdi maliyetlerinin yükselmesidir. Üretim girdi maliyetleri artan mantar üreticileri ister istemez depolarını boş bırakıyor" dedi. Ölmez, rekolte (yıllık üretim) düşüklüğü nedeniyle fiyatların 1,80 TL'den 2,20 TL'ye yükseldiğini kaydetti. (Hürriyet,*21 Eylül 2008)

Bu haber de arzın girdi maliyetlerindeki artış nedeniyle (arz eğrisi sola kayıyor) azaldığı, bu nedenle kısa süre içinde mantar fiyatlarında önemli bir artış olduğunu gösteriyor.

Buğday Verimi Düştü; Çiftçi Zarar Ediyor

Çiftçinin durumu her yıl daha kötüye gidiyor. Artan üretim girdi maliyetlerine karşın fiyatlar % 30 ile 40 oranında düştü. Buğdayın fiyatının bu kadar düşmesi herkesi zarara uğrattı" diyen üreticiler bir de verimin düşmesinin kendilerini bütünüyle zarara sürüklediğini belirtiyorlar.

İlçe Tarım Müdürü Ömer Şimşek hububat üretimindeki verim düşüklüğünü doğruluyor. Yüzde otuzlara varan düşüşlerin yaşandığını belirten Şimşek, bunun asıl nedenini hava şartları nedeniyle oluşan pas hastalığı olduğunu söylüyor. Üreticinin bu hastalık konusunda bilgilendirildiği ve uyarıldığını söyleyen Şimşek, üreticinin beklenen mücadeleyi yapmadığını ve buğday üretiminde ciddi bir azalmanın yaşandığını ifade ediyor.

Yenişehir'de buğday rekoltesindeki (yıllık üretimindeki) düşüşün en büyük nedeninin kuraklık olmadığını söyleyenler de var. Bunlara göre asıl sorun, buğday üreticisinin desteklenmemesi. Onlar şu andaki sorunu açıklarlarken,

"Buğdaya, üretim maliyetinden daha düşük fiyatlar açıklandı. Çiftçi zarar etti ve üretimden soğudu. Kâr edemeyen ve desteklenmeyen çiftçinin karşılaştığı problemlerle mücadele etmesi imkânsızdır. Eğer çiftçi desteklenseydi ve de ürününe makul fiyat verilseydi bir şekilde sulama problemini de çözerdi. Eğer tarım desteklenseydi bugün Yenişehir Türkiye'nin buğday ambarı olurdu." diyorlar. (Bursa Yenişehir Ayrıntı gazetesi, 13 Temmuz 2009).

Bu haberde hem aynı arz eğrisi üzerinde hareket hem de arz eğrisinin kayması söz konusu. Haberin ikinci paragrafında belirtilen kuraklık ve onun sonucunda oluşan pas hastalığı sonucunda arzın düştüğü (arz eğrisi sola kayıyor) söylenebilir. Bu olay tek başına fiyatların artmasına neden olabilir ancak birinci paragrafta belirtilen olgunun çok daha güçlü olduğu anlaşılıyor. Ürün fiyatlarındaki artışın girdi fiyatlarındaki artışın altında kalması diğer her şey sabitken buğday üretiminin göreli kârlılığını olumsuz etkiliyor, bu durumda çiftçilerin piyasaya arz ettikleri miktar azalıyor, aynı arz eğrisi üzerinde sola doğru hareket söz konusu. Haberin son cümlesi de zaten bu son noktanın önemine işaret ediyor. Buğday fiyatlarının, devletin vereceği destek sonucunda artırılmasının üretimi harekete geçireceği (yani aynı arz eğrisi üzerinde bu defa sağa doğru hareket edileceği), artan fiyatlar sayesinde çiftçilerin girdi fiyat artışlarıyla baş etmekte artık zorlanmayacağı ve artan göreli kârlılık nedeniyle üretimin miktarının yeniden artmaya başlayacağı vurgulanıyor.

Arz Edilen Miktar - Uzun Dönem

Arz edilen miktar-fiyat arasındaki ilişkiye (yukarı doğru eğimli arz eğrisi) bir örnek ABD bakır piyasasından verilebilir. 20. yüzyılın sonlarında, bakır rezervlerinin önemli ölçüde azalması ve bakır fiyatlarının düşmesi sonucunda kapanmış olan bakır madenlerinin, bakır fiyatlarının yükselmeye başlaması nedeniyle yeniden açılmasının gündeme geldiği anlaşılıyor. Çok uluslu bakır şirketlerinin, çıkarılması eskisi kadar kolay olmadığı için yüksek maliyet içeren bakır madenlerinde yeniden üretime başlama doğrultusunda girişimlerde bulundukları belirtiliyor (*The Economist,* 14 Nisan 2012).

Bu konuda petrol piyasasından da ilginç örnekler verilebilir. Örneğin, Kuzey Denizi'nin petrol rezervlerinin en zengin olanlarının bugüne kadar çıkarılıp kullanıldığı biliniyor. Örneğin, 2020 yılında birçok petrol yatağında üretimin duracağı, 2040 yılında ise Kuzey Denizi'ndeki petrol rezervlerinin iyice azalacağı belirtiliyor. Bu nedenle oradan petrol çıkarılması maliyet artışlarını beraberinde getirecektir. Bu maliyet artışlarına katlanıp o rezervlere ulaşılabilmesi içinse petrol fiyatlarının artması gerekir.[2] Maliyet artışlarına karşın petrol fiyatlarının düşmesi durumunda ise, çıkarılacak petrol miktarının (piyasaya arz edilen miktarın) düşmesi beklenir.

Kuzey Denizi petrolünün arzına ilişkin bu bilgiler, yukarı doğru eğimli arz eğrisi üzerinde arz edilen miktarın fiyatla aynı yönde hareket ettiğini gösteriyor. Bir çalışmada petrolün varil fiyatının 90 dolar olması durumunda arz edilecek petrol ve gaz miktarının 23 milyar varil olacağı, fiyatın 70 dolar olması durumunda ise bu miktarın 16,5 milyar varile düşeceği tahmin ediliyor.

Uzun dönemde ise rezervlerin iyice tükenmeye başlaması arz eğrisinin daha dik hale gelmesi ve fiyat artışlarının arz edilen miktarda ancak çok küçük artış-

2 Esasen maliyet artışı, diğer her şey sabitken arzın azalması (arz eğrisinin sola kayması), miktarın azalması, fiyatın yükselmesi anlamına gelir.

lar meydana getirebileceği (diğer bir deyişle arz esnekliğinin düşeceği) anlamına geliyor (*The Economist,* 14 Nisan 2012).

Bakır - Çin

Herhangi bir piyasada fiyat oluşumu birçok nedene bağlıdır. Bu nedenler, bazen perde arkasındaki etmenlerin de ortaya çıkmasını gerektiren daha ayrıntılı değerlendirmeler gerektirir. 2014 yılında dünya piyasalarında bakırın fiyatının düşmesi, bu konuda iyi bir örnektir.

Uzun yıllar boyunca dünya ekonomisinin durumunun iyi bir göstergesi sayılan bakır fiyatları bu özelliğini büyük ölçüde yitirmiştir. Bakırın fiyatı artık önemli ölçüde tek bir ülke (Çin) ekonomisindeki gelişmelerden etkilenmektedir. Dünya bakır üretiminin % 40 gibi çok yüksek bir bölümü Çin'de, ağırlıkla imalat ve inşaat sektörlerinde kullanılmaktadır. Bu nedenle, bakır fiyatlarındaki düşüş, ilk bakışta Çin ekonomisinde son dönemde gözlenen yavaşlamadan kaynaklanan talep azalmasıyla ilişkilendirilebilir. Ancak dikkate alınması gereken bir başka (gizli) neden daha vardır. Bu ülkedeki firmalar, döviz cinsinden aldıkları krediler karşılığında bakırı teminat (*collateral*) olarak göstermektedir. Bu krediler arttıkça Çin'deki bakır miktarı, talebi çok aşan miktarlarda bir arz fazlası oluşturmaktadır. Bir tahmine göre, 2014 yılında bu arz fazlası dört katına (140.000 tona) ulaşmıştır. Bakırın en önemli tüketici ülkesindeki bu durum, hiç kuşku yok ki, dünya bakır fiyatlarındaki düşüşün arkasında yatan önemli bir etkendir (*The Economist,* 29 Mart 2014).

Dünya Ayçiçeği Üretimi 4 Milyon Ton Arttı, Yağ Fiyatı % 30 Düştü

Küresel ısınmanın bazı tarım ürünleri üzerindeki etkisinin azalması, ekilebilir alanların genişlemesi ve petrol fiyatlarının düşmesi, bitkisel yağ fiyatlarını da düşürdü. 2008 yılında dünya ayçiçeği üretimi, bir yıl öncesine göre 4 milyon ton arttı (arz eğrisi sağa kaydı), ayçiçeği fiyatları düştü. Böylece, Haziran'da 20 TL olan 5 kilogramlık ayçiçeği yağı, 14 TL'ye geriledi. Fiyatların kısa sürede hızla düşmesi, üreticilerin aklına "Başka bir yağ mı piyasaya sürülüyor" sorusunu getirse de, asıl neden ayçiçeği üreticisi ülkelerde ekilebilir alanların genişlemesi oldu. Üretici ülkelerde ayçiçeği üretimi 2007 yılına göre % 20 arttı. Bu artış, özellikle Ukrayna, Rusya ve Bulgaristan'da yüksek oranlara ulaştı. (Hürriyet, 8 Eylül 2008)

Bu örnek, ayçiçeği yağının temel girdisi olan ayçiçeği üretimindeki büyük artışın (ayçiçeği fiyatları düşüyor, bunun sonucunda ayçiçeği yağı üretiminde maliyetler düşüyor, ayçiçek yağı arzı artıyor, arz eğrisi sağa kayıyor) ayçiçeği yağı piyasasında denge fiyatının düştüğünü, denge miktarının arttığını gösteriyor.

Üretim Arttı, Kayısının Tadı Kaçtı

Türkiye'de iç piyasada taze olarak tüketilen kayısının çok büyük bölümü kurutularak ihraç ediliyor. İhraç edilen kayısının % 90'ı Malatya'da üretiliyor. Kuru kayısıda dünya üretiminin ve ihracatının % 80'ini elinde bulunduran Türkiye, piyasanın oluşmasında söz sahibi değil. Sahip olduğu avantajı yeterince değerlendiremiyor. Bunun en temel nedenlerinden biri, sektörde sağlıklı bir iletişim ve işbirliğinin olmamasıdır. İki konteyner ihracat yapan birisi bile, piyasayı alt üst edebiliyor. Türkiye'nin bu politikasızlığını bilen dışarıdaki alıcılar bizim ihracatçıları birbirine düşürerek fiyatları aşağı çekiyorlar.

Şu sıralar Malatya'da herkes kayısı fiyatlarının çok düşmesinden söz ediyor. Geçen yıl yaşanan don felaketi nedeniyle kayısı üretimi geçmiş yıllara göre çok düştüğü için fiyatlar da yükselmişti. Yükselen fiyatlardan herkes memnundu. Geçen yıl ihracattan 200 milyon dolar civarında döviz girdisi sağlandı. Bu sene ise, hava şartları çok iyi geçti ve kayısı üretimi geçen yıla göre 3 kat artış gösterdi. Üretimin artması üreticileri endişelendiriyor.

Hesaplamalara göre yaş kayısının kilo maliyeti 58 kuruş.[3] *Fakat üretim çok diye üreticinin kayısıyı yaş olarak bir an önce satma isteği fiyatları 35-40 kuruşa kadar düşürdü. Halbuki geçen yıl yaş kayısı 1 ile 1,5 TL'den satılıyordu. Kuru kayısıda da benzer bir tablo var. Üretim maliyeti 2,90 TL olarak hesaplanan kuru kayısı, piyasada 1,5 TL'ye ancak satılabiliyor. Geçen yıl 4 liraya hatta bir ara 5 liraya kadar çıkmıştı.*

Fiyatların düşmesindeki tek neden üretimdeki artış değil. İran'dan kaçak olarak veya sınır ticareti kapsamında çok miktarda kayısının piyasaya girmesi de fiyatların düşmesinde rol oynuyor.

Kayısıbirlik Genel Müdürü'ne göre ise, fiyatların bu denli düşmesi spekülasyondan kaynaklanıyor. Geçen yıl ürünün az olması nedeniyle sezona stoksuz girildiğini ve bu nedenle üretim artışının abartılmaması gerektiğini söyleyen Bayhan'ın değerlendirmesi şöyle: "Hem iç piyasada hem dışarıda yaratılan spekülasyonlar nedeniyle kayısı fiyatları çok düştü. Çünkü üretici, 'ürün çok fazla satamazsak elimizde kalacak' korkusu ile elindekini bir an önce satma telaşına girdi. Herkes aynı anda malını satmaya çalışınca fiyatlar beklenmedik seviyelere düştü. İthalatçılar, bizi sık sık telefonla arayıp, 'Şu firma bu kadar fiyat verdi siz daha düşük verirseniz sizden kayısı alalım' diyorlar. Bu şekilde firmaları birbirine düşürüp fiyatları aşağı çekiyorlar. Geçenlerde Uluslararası Kabuklu Meyveler Konseyi (INC) toplantısında alıcılar bile, Kaliforniya kayısısı 4 dolardan satılırken Türk kayısısının 1.5 dolara düşmesine şaşırdıklarını söylediler."

Fakat konuya sezon bazında değil, uzun vadeli bakmak gerekiyor. Dünyada, Türkiye'nin söz sahibi olduğu bir üründe üretici, ihracatçı ve devletin birlikte hareket ederek uzun vadeli politikalar oluşturması gerekiyor. (Dünya, 3 Ağustos 2005)

---

3 Orijinal haberdeki parasal değerler TL'den altı sıfır atıldıktan sonraki duruma çevrilmiştir.

Özetleyerek ve yeniden düzenleyerek alıntıladığımız bu haber, bir piyasadaki değişikliklerin ders kitaplarında sunulduğundan çok daha karmaşık bir dizi farklı etmenden kaynaklanabileceğini göstermektedir. Bu etmenlerin bir bölümünü ve kayısı piyasasının yapısını bu haberden gözlemleyebiliriz. Ana hatlarıyla özetleyelim.

i) Dünya piyasasının % 80'ine sahip olunması, en baştan bu üründe Türkiye'nin tekel gücüne sahip olması ve dolayısıyla fiyat koyucu konumda olması gerektiğini akla getiriyor. Firmaların ortak çıkarları doğrultusunda hareket edebilmelerini sağlayan bir düzenlemenin olmaması ise, bu potansiyel güçten yararlanılamadığını gösteriyor. Bunun sonucunda piyasa payı oldukça düşük Kaliforniyalı üreticiler ürünleri için çok daha yüksek bir fiyata ulaşabiliyorlar.

ii) Bir üretici birliğinin varlığı piyasa fiyatının istikrara kavuşmasını sağlayamıyor. Üretici birliğinin üreticiler üzerinde etkili olamadığı anlaşılıyor. Üretim miktarı, üreticilerin denetimi dışında gelişen hava koşullarına da bağlıdır. Talep esnek olmadığı için, arz azaldığında fiyat büyük oranda yükseliyor, üreticilerin toplam hasılatı artıyor, arz arttığında ise bunun tersi bir durum ortaya çıkıyor, fiyat düşüyor, hatta üretim maliyetinin altında kalabiliyor, üretici birliği etkili bir stoklama politikası uygulayarak-piyasaya çıkacak ürün miktarını belirleyerek-fiyatların ve üretici gelirlerinin istikrara kavuşmasını sağlayamıyor. Ürünün stoklamaya elverişli olmadığı düşünülse bile bu durumun kuru kayısı için geçerli olmadığı göz ardı edilmemelidir.

iii) Arz miktarı sadece hava koşullarındaki değişikliklere bağlı olarak değil ülke dışından piyasaya denetimsiz (kaçak) sürülen ürün nedeniyle de artıyor ve fiyatın düşmesine yol açıyor.

iv) Üretici birliğinin etkisizliği, üreticilerin birbirlerinden bağımsız ve kendi bekleyişleri doğrultusunda hareket etmelerine neden oluyor ve ürünün elinde kalacağı telaşı içinde piyasaya sürülmesi de fiyatın düşmesi anlamına geliyor.

v) Haber, üretici birliğinin ihracatçılarla eşuyum içinde hareket etmesinin ve devletin yol göstericiliğinin önemine işaret ediyor.

Petrol Piyasası

21 Nisan 2012 tarihli *The Economist*'teki dünya petrol piyasası hakkındaki bir yazı basit arz-talep modelinin temel kavramlarına ilişkin önemli ipuçları vermektedir. Yazıda, birinci Sanayi Devrimi'nin enerji kaynağı olarak kömür üzerinden geliştiğine, buna karşılık İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki ekonomik gelişmenin büyük ölçüde ucuz petrole dayalı olduğuna işaret edilmektedir. Dünya petrol fiyatlarının giderek yükselmesi ve varil fiyatının 100 dolar üzerinde bir düzeyde direnmesi, arzın talepteki hızlı artış karşısında yetersiz kalmasıyla açıklanmaktadır. Toplam petrol talebi, Birleşik Krallık, Mısır ve Endonezya gibi, eskiden petrol ihracatçısı olan ülkelerin son yıllarda petrol ithalatçısı olmalarının ve gelişen ekonomilerdeki hızlı talep artışının da etkisiyle artarken, ham petrol üretimi 2005 yılından bu yana artış göstermiyor.

Yazıda, bu konuda yapılmış bir araştırmanın bulgularına da yer veriliyor. Bu araştırmaya göre, önümüzdeki on yılda petrol üretiminin yılda ortalama % 0,9 artması durumunda dahi petrol fiyatları bugünkü düzeyinin iki katına çıkmış olacak.

Önemli bir ara malı olduğu için, petrolün fiyatındaki, maliyet artışlarından kaynaklanan (arz eğrisinin sola kayması) artışların birçok malın fiyatının artmasına ve üretim düzeyinin düşmesine yol açması beklenir. Anılan çalışmada dünya toplam üretiminin yılda % 0,2 oranında artacağı, belirli varsayımlar altında ise, % 2 oranında artacağı hesaplanmış.

Temel iktisat öğretisi, bir malın fiyatının yükselmesi i) arz edilen miktarda artış yaratmasını ve ii) ikame mallarının (bu durumda petrol yerine kullanılabilecek mallar) talebinin ve sonrasında bu malların fiyatının ve üretiminin artmasını öngörür. Bu etkilerin birincisi, petrol piyasası açısından yeni petrol rezervleri bulunması anlamına gelir. Öte yandan, petrol arama faaliyetlerinin maliyetinin giderek artması, bu konuda temel bir engel oluşturmaktadır. İkinci etkinin işlerlik kazanması konusunda da engeller vardır. Örneğin elektrikli araba üretimi, mevcut üretim süreçlerinden önemli dönüşüm/geçiş maliyetleri anlamına gelmektedir. Biyoyakıt gibi olası ikame malları ise bu aşamada yüksek enerji gereksinimleri nedeniyle etkili bir seçenek oluşturmamaktadır. Konu, belirsizliğini korumaktadır.

ABD - Kuraklık

ABD'de 2012 yılında yaşanan olağanüstü sıcak hava ve kuraklığın çeşitli piyasalar üzerindeki etkileri ve bu piyasaların birbiriyle ilişkisi 20-22 Temmuz 2012 tarihli *USA Today* gazetesinde yer alan bir yazıdan izlenebilir.

2012 yılında ABD'de sıcaklıklar rekor düzeye ulaştı. Öyle ki, 28 eyalette sıcaklıklar sıcaklık derecelerinin kayıt altına alınmaya başlandığı 1895 yılından sonraki en yüksek düzeyine ulaştı. İneklerin sıcak havada süt verme düzeyleri önemli ölçüde azaldı. Ayrıca yine sıcak hava ve kuraklık sonucunda yem fiyatlarının yükselmesi de süt fiyatlarının artmasına neden oldu. Ayrıca mandıralar inekleri serinletmek amacıyla vantilatör ve su püskürtme sistemleri kurmak zorunda kaldılar. Bunun yarattığı maliyet artışları sonucunda süt fiyatları önemli ölçüde artmaya başladı. Piyasalardaki bu gelişmeler, peynir fiyatlarının artmasına yol açtı.

Özetlersek, kuraklık yem arzını azaltıyor, yem arzı sola kayıyor, yem fiyatları artıyor; yem ve serinletme sistemleri süt üretimi için bir ek maliyet unsuru olduğundan süt arzı sola kayıyor, süt fiyatları artıyor; süt de peynir üretimi için bir maliyet unsuru olduğundan peynir arzı azalıyor, peynir fiyatları yükseliyor. Süt ve peynir fiyatlarındaki artışın her iki ürünün talebine yansıması ve talep miktarlarının düşmesi beklenebilir (süt ve peynirin talep eğrileri üzerinde sola ve yukarı doğru hareket söz konusudur).

Peynir fiyatlarındaki artış, peyniri girdi olarak kullanan pizza gibi ürünlerin

maliyetlerinin artması, arz eğrilerinin sola kayması ve fiyatlarının artması anlamına gelebilir. Fiyatları artırmak yerine, maliyetleri eski düzeyinde tutabilmek için pizzalara konan peynir miktarının azaltılması da pizza fırınları için bir diğer seçenek olabilir. Sıcak hava ve kuraklığın inek sayısında bir azalmaya neden olması durumunda sığır eti arzının da azalması ve et fiyatlarının da yükselmesi beklenebilir.

Burada vurgulanması gereken bir nokta, piyasalardaki bu değişikliklerin ve piyasaların birbirini etkileme sürecinin anlık değil belirli süreler içinde gerçekleşmesidir.

Arz-Talep - Nadir Maddeler

Pul, para ve önemli ressamların tabloları başta olmak üzere çeşitli maddelerin koleksiyonlarını yapanların davranışları ve topladıkları maddeler için zaman içinde oluşan piyasa fiyatı da arz-talep konusunda ilginç örnekler sunmaktadır. 1 Temmuz 2016 tarihli *New York Times*'da yayınlanan bir yazıda, ABD başkanlarına ait çeşitli eşyalar için oluşan piyasa fiyatlarına ilişkin ilginç örnekler verilmektedir.

Abraham Lincoln'ın, köleliğin sonu (özgürlük) bildirgesini imzaladığı dört dolmakalemden biri için beş yıl önce 60.000 dolar ödeyen kişi bunu "çok ucuza kapattığını" düşünmektedir. Ayrıca, Abraham Lincoln'ın ikinci başkanlık kampanyasında kullanılan ve üzerinde Lincoln'ın resminin ve seçim sloganlarının yer aldığı bir bayrağın kısa bir süre önce 500.000 dolara satıldığı anlaşılmaktadır.

Bu iki haber de piyasa fiyatının arz ve talebe göre belirlendiğini göstermektedir. Piyasaya çıkan iki ürünün de arz edilen miktarı çok kısıtlıdır, anılan kalemden sadece 4 adet, aradan geçen uzun zaman dikkate alındığında anılan bayraktan da büyük olasılıkla çok az sayıda bayrak bugünlere taşınabilmiştir. Üstelik kalem ve bayrakların hepsi piyasaya çıkmamış da olabilir, yani bu nadir maddeleri elinde bulunduranlar bunları hiç satmak da istemeyebilir. Nitekim Başkan Reagan'ın ceket ve kol düğmelerine sahip bir kişi, bunların kendisi için çok değerli olduğunu ve Cartier firması tarafından üretilen bu düğmeleri satın almaya "hiçbir miktar paranın" yetmeyeceğini söylemektedir.

Çok sınırlı arz, Başkanların eşyalarına olan taleple birleştiğinde piyasa fiyatı belirlenmektedir. Arz neredeyse tümüyle kısıtlı olduğu ve fiyata göre değişmeyeceği için (arz eğrisi dikey bir doğru), talebin büyüklüğü fiyatın belirlenmesinde etkili olmaktadır. Burada tüketici tercihleri talebi belirleyen önemli bir etken olarak ön plana çıkmaktadır. Tüketici tercihlerini ise, ABD başkanlarının bu maddeleri talep edenler nazarındaki popülerlik derecesi belirlemektedir. En popüler başkanların Abraham Lincoln ve George Washington olduğu anlaşılmaktadır. Başkan Lincoln'ın ikinci seçim kampanyasıyla ilgili bir bayrak 500.000 dolar gibi çok yüksek bir fiyata satılırken, çok popüler olmadığı anlaşılan iki Başkan konumundaki William Henry Harrison veya Zachary Taylor'un

kampanyalarında kullanılan bayraklar sadece 5.000 dolara satılabilmektedir. Yine çok popüler bir Başkan olan Franklin Roosevelt'in evinin önüne asılmış olan ve Başkanlık mührünü taşıyan Amerikan bayrağının iki yıl önce 98.000 dolara satıldığı anlaşılıyor.

Arzı fazla olan maddelerin fiyatı ise, beklendiği üzere düşük olmaktadır. Başkanlık seçim kampanyalarında, adayları destekleyenlerin yakalarına taktıkları rozetlerin (buton) piyasa fiyatları da arz durumuna göre değişmektedir. İlk kullanıldıkları 1896 seçim kampanyasında bu rozetlerden farklı modellerde binlerce basıldığı için aradan geçen 120 yıla karşın bu rozetlerin bugünkü piyasa fiyatı sadece 10 dolar civarındadır. Buna karşılık çok daha az sayıda basılan ve 1920 kampanyasında Başkan ve başkan yardımcısı adaylarının resimlerini taşıyan rozetlerden iyi durumda olanlarının fiyatları 25.000-150.000 dolar civarındadır.

Çin - Konut Piyasası

Çin Hükümeti, konut piyasasının aşırı derecede canlanmış olması ve konut fiyatlarının yükselmesi karşısında, örneğin birden fazla konut sahipliğini kısıtlama ve konut alımlarında peşinat oranını artırma gibi bir dizi önlem almıştır. Konut talebini düşürmeye (talep eğrisinin sola kayması) yönelik bu önlemlerin de katkısıyla konut fiyatları düşmeye başlamıştır. Öte yandan, kadın sayısının erkek sayısının altında olduğu Çin'de, erkekler için uygun eş bulma konusunda konut sahipliği önemli bir özellik olarak görülmektedir. 2012 yılının Çin'de güç ve şans sembolü olarak görünen "ejderha" yılı olması, birçok Çinlinin bu yıl evlenmek istemesi anlamına gelmiştir. Evlenme isteğinin artmasının ve konut sahipliğinin evlenme şansını artırmasının, birlikte, konut talebini artırması ve fiyatların yeniden yükselmeye başlaması olasılığını gündeme taşımaktadır (*The Economist*, 14 Ocak 2012).

Çin - Park Ücretleri

Arz-talep yasalarının günlük yaşamdaki yansımalarına çeşitli alanlarda rastlamak olasıdır. Çin'in başkenti Pekin'de, araba sayısı son on yılda iki katına çıkıp 5 milyona ulaşırken park yerleri ise ancak 740.000 arabaya yetecek düzeyde kaldı. Bu durumda (talep fazlası), yerel yönetim piyasa kurallarını uyguladı ve park ücretlerini bir gecede dört katına çıkardı (*The Economist*, 24 Mart 2012).

Çin - Yabancı Film Piyasası

Çin'deki yabancı sinema filmi piyasası arz-talep modeli için ilginç bir diğer örnek oluşturmaktadır. Bu ülkede yabancı filmlere olan talep 2012 yılının ilk yarısında bir önceki yıla kıyasla çok büyük bir artış gösterdi. Aynı zamanda, 2011 yılında 20 filmle sınırlandırılmış ithal edilebilecek yabancı film sayısı 2012 yılında Dünya Ticaret Örgütü'nün kararı uyarınca 34'e çıkarıldı. (*Financi-*

al Times, 21-22 Temmuz 2012). Bu durumda söz konusu olan, önceki durumda miktar ekseninde 20 filmden yukarı doğru dikey bir çizgi olarak gösterilebilecek arz eğrisinin sağa kaymasıdır. Yeni durumda, arz eğrisi miktar ekseninde 34 filmden yukarı doğru dikey çizgi şeklini alacaktır. Arzdaki bu artışı, talep artışının izlemesi (talep eğrisi de sağa kayıyor) denge miktarının artması (satılan sinema bileti sayısının artması) anlamına gelir. Denge fiyatının gelişimi belirsizdir. Bilet fiyatlarının serbest piyasada belirlenmesi durumunda, arzdaki artış talepteki artıştan daha büyük (küçük) ise bilet fiyatlarının düşmesi (artması) arzdaki ve talepteki artışlar birbirine eşit olması durumunda ise bilet fiyatlarının eski düzeyinde kalması beklenir.

Emtia Fiyatları - 2012

Dünya ekonomisinin gidişatının önemli göstergelerinden biri, hiç kuşku yok ki, dünya emtia piyasalarındaki gelişmelerdir. Bu piyasalarda son dönemde gözlenen dalgalanmalar arz-talep yasalarının işleyişine ilişkin de önemli ipuçları vermektedir. Bu bağlamda *Financial Times*'ın 21-22 Temmuz 2012 tarihli sayısında yayınlanan bir yazıda belli başlı piyasalardaki gelişmeler ana hatlarıyla özetlenmektedir. Bu gelişmelerin bir bölümü doğrudan arz ve talebe ilişkin kararlar sonucunda meydana gelirken, bir bölümü de bu karar alıcıların kontrolünün dışında, örneğin hava koşullarındaki değişikliklerden kaynaklanmaktadır.

Altın fiyatlarındaki yükselişin temelinde 2008 küresel krizi sürecinde ABD'de parasal tabanda görülen hızlı genişleme yatmaktadır. Bunun doğal sonucu olarak, paranın değerindeki düşüşten (tağşiş) kaygılananların, bu sürece ve enflasyona karşı en güçlü korunma aracı olarak gördükleri altına yönelmeleri altın talebinin hızla artmasına ve fiyatının yükselmesine yol açtı. Başta devlet tahvilleri ve hazine bonoları olmak üzere alternatif yatırım araçlarının getiri oranlarının çok düşük düzeyde olmasının da altın talebinin ve fiyatının artışında etkili oldu.

Özellikle sanayi ve inşaat sektörlerindeki canlılık düzeyinin önemli bir göstergesi olan *sanayide kullanılan madenler* (endüstriyel metaller) piyasası ise, dünya ekonomisinde giderek ağırlığını artıran Çin ekonomisindeki gelişmelerden etkilenmektedir. Çin'deki sanayi temelli hızlı büyüme, kentleşme ve altyapı yatırımlarını artırma girişimleri bu piyasada talebin hızla artması, fiyatların yükselmesi, büyüme oranının düşmesi ise talebin düşmesi ve fiyatların gerilemesi anlamına gelmektedir.

Petrol piyasasındaki gelişmeler ise, son dönemde büyük ölçüde Suudi Arabistan kaynaklı üretim (arz) artışının fiyatları düşüren ve dünya petrol üretiminde önemli bir paya sahip olan Ortadoğu bölgesindeki siyasal kargaşanın yarattığı belirsizliklerin fiyatlar üzerinde artış yönünde baskı yaratan etkisi altında kaldı.

Tarımsal ürünler piyasasında, en büyük endişe kaynağı özellikle Kuzey Amerika'da 2012 yılında yaşanan büyük kuraklıktan kaynaklanan hızlı fiyat artışları oldu. Haziran 2012'de, tarımsal fiyatlar % 35 oranında artarken soya fiyatı bu-

nun da çok üzerinde, Aralık 2011-Temmuz 2012 arasında % 60, 2008 krizinden Temmuz 2012'ye kadar geçen sürede ise % 124 oranında arttı. Gıda fiyatlarındaki artış, en başta gıda ihtiyaçlarını karşılamakta daha da zorlanmaları kaçınılmaz olan dünyanın yoksul insanlarını etkiledi.

İlk bakışta dünya nüfusu ve yoksul insan sayısı açısından önemli bir paya sahip olan Çin'in bu süreçten olumsuz etkilenmemesi beklenir. Bu ülkenin temel gıda maddesi olan pirinç, olumsuz hava koşullarından doğrudan etkilenmezken, yem gereksinimi için soyaya bağımlı olan hayvancılık sektörü bu süreçten çok olumsuz etkilendi. Bu durumun, gıda fiyatlarındaki artış yoluyla enflasyona yol açması, gıda harcamalarının toplam tüketim harcamaları içinde önemli bir paya sahip olması nedeniyle de önemli siyasal ve toplumsal yansımaları olması beklenmektedir. Çin'de ve dünya gıda fiyatlarında benzer bir artışın olduğu geçmiş dönemlerde görüldüğü gibi, gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda, isyan derecesinde toplumsal çalkantıların baş göstermesi beklenebilir.

Tarımsal ürün fiyatlarındaki artışların çok yönlü etkileri Çin örneğinde açıkça görülmektedir. Gıda fiyatlarındaki artış, Çinli tüketicilerin gıda dışı harcamalarını kısması, bu artıştan kaynaklanan enflasyon beklentileri, Çin'in daraltıcı para politikaları uygulaması ve her üç durumda da büyüme oranının daha da düşmesi anlamına gelebilir. Oysa küresel ekonominin içinde bulunduğu durum, ekonomik büyüklük açısından dünya ekonomisi içinde ABD'den sonra ikinci sırada yer alan Çin'in yavaşlama değil, tersine daha hızlı büyümesi doğrultusunda bir beklenti yaratmaktadır.

Dünyanın bir bölgesindeki olumsuz hava koşullarının, diğer bir bölgede gıda fiyatlarını, para politikasını, büyümeyi ve giderek bütünüyle dünya ekonomisini etkileyen olaylar zinciri yaratması, ekonomik göstergeler arasındaki sıkı bağlantıları ve daha da önemlisi bir bilim dalı olarak iktisadın ilginçliğini bir kez daha ortaya koymaktadır.

Arz-Talep - Türkiye - İki Örnek

2007 yılında Türkiye'de görülen kuraklık birçok malın ve bu arada yem bitkilerinin üretimini olumsuz etkiledi. Örneğin süt işleme fabrikalarının yoğun alım yaptığı bölgelerde, süt üretiminin bir önceki yıla göre % 25 oranında düştüğü görüldü. Arzdaki bu düşüş sonunda süt fiyatları bu bölgelerde % 15-20 oranında arttı. Tereyağı ve peynir gibi malların üretiminin önemli bir girdisi olan sütün fiyatındaki bu artış, tereyağı ve peynirin arzının azalmasına yol açtı. Bu durum, yaklaşan Ramazan ayı nedeniyle bu ürünlere olan talep artışıyla birleşince, tereyağı ve peynir fiyatlarında da kayda değer artışlar gözlendi. (*Milliyet*, 12 ve 25 Ağustos 2007).

Arz azalmasına bir başka örnek, Türkiye tavuk piyasasından verilebilir. Başta mısır olmak üzere, tavuk yeminin arzında, yeni mahsul mısırın ancak Ağustos ayında piyasalara çıkacak olmasının da katkısıyla, azalma görülünce yem fiyat-

ları hızla arttı. Arz eğrisinin sola kayması nedeniyle mısır fiyatlarındaki bu artışın etkileri mısır piyasasıyla sınırlı kalmadı. Tavuk üretiminin önemli bir girdisini oluşturan mısır fiyatlarındaki bu artış tavuk üretim maliyetlerini artırarak tavuk arz eğrisinin sola kaymasına ve tavuk fiyatlarının da hızla yükselmesine yol açtı. (*Milliyet,* 12 Ağustos 2007)

Tavuk fiyatları artarken, koyun ve sığır eti fiyatlarında Haziran 2006-Haziran 2007 döneminde kayda değer bir değişiklik olmaması sonucunda tavuk etinin koyun ve sığır etine göre göreli fiyatı yükseldi. Bu durumun sürmesi durumunda, tavuk talebinin bir kısmının koyun ve sığır etine kayması, tavuk etinin fiyatının düşmesi, koyun ve sığır eti fiyatının ise yükselmesi beklenebilir. Bu durum, bir piyasadaki gelişmelerin diğer piyasalar üzerindeki etkisini çarpıcı bir biçimde göstermektedir.

Tavan-Taban Fiyatları

Çin

Tavan ve taban fiyat uygulamasına sadece mal piyasalarında değil, hizmet sektöründe de rastlamak mümkündür. Çin Merkez Bankası, bankaların mevduata uygulayabilecekleri tavan faiz oranını ve kredi verdiklerinde de uygulayabilecekleri taban faiz oranını belirlemektedir. Faiz oranı, para piyasasında belirlenen bir fiyat olarak değerlendirildiğinde, bu durum bir taban fiyat-tavan fiyat uygulaması olarak kabul edilebilir. *The Economist*'te verilen bir habere göre, 8 Haziran 2012 tarihinde alınan bir kararla bu uygulamaya az da olsa bir esneklik kazandırılmıştır. Merkez Bankası, ekonomiyi canlandırmak amacıyla, mevduat ve kredi "gösterge" faiz oranlarında indirime giderken bankaların mevduat için bunun % 10 üzerinde, krediler için de % 20 altında faiz uygulamalarına olanak sağlamıştır.

Tayınlama/Karne Uygulaması - Türkiye

Türkiye, İkinci Dünya Savaşı'nın dışında kalmış olmasına karşın, savaşın sıkıntılarını ağır bir biçimde yaşadı. Savaş tehlikesi karşısında, genç erkek nüfus başta olmak üzere, ekonominin kaynaklarının savunma amacına yönlendirilmesi tarımsal üretimi de kaçınılmaz olarak olumsuz etkiledi. Bu durumda ortaya çıkan talep fazlasını idare etmek ve mevcut arz miktarını dağıtmak için tayınlama yoluna gidildi. Bu nedenle de, her yurttaşın mevcut kısıtlı arz miktarından ne kadar alabileceği hükümet tarafından belirlendi ve bu durumu gösteren karneler düzenlendi. Aşağıda 19 Ocak 1942 tarihli Resmi Gazete'de, ekmek ve ekmeklik hububatla ilgili olarak hükümetin aldığı karar metninin, konumuzla doğrudan ilgili maddeleri (bazı sözcüklerin güncellenmiş hali parantez içinde eklenerek ve yazım hataları düzeltilmeksizin) verilmektedir.

Karar sayısı: 247

1 – Millî Korunma Kanununun muaddel (*değiştirilmiş*) '21 inci maddesini' müsteniden (*dayanarak*) halen tanzim satışı yapılmakla bulunan ve ileride yapılacak olan şehir, kasaba ve köylerde ekmek ve ekmeklik hububat istihlâki (tüketimi) işbu kararın müteakib (*izleyen*) maddelerindeki esaslar dâhilinde (*uyarınca*) tahdit edilmiştir (*sınırlandırılmıştır*).

2 – Ekmek aşağıdaki miktarlarda ve kart usulile tevzi olunur (*dağıtılır*):

Günlük ekmek miktarı

Gram

7 yaşına kadar çocuklar (7 h a r i ç) 187,5

7 yaşından yukarı olanlara 375

Ağır işçilere 750

....

5 – Tanzim satışı yapılan köylerde, büyük küçük yaş haddi gözetilmeksizin beher nüfusa (*kişi başına*) günde 300 gram ekmeklik hububat verilir.

...

7 – 27/11/1941 tarih ve 2/16894 numaralı kararname ile mer'iyet mevkiine (*yürürlüğe*) konulan 223 sayılı k a r a r ı n 1 i n c i maddesi aşağıda yazılı olduğu şekilde değiştirilmiştir:

"Buğday ve diğer ekmeklik hububat unlarından ekmekten gayri (*başka*) unlu maddelerin yapılması ve satılması menolunmuştur (*yasaklanmıştır*). Lokantalarda resmî daire ve müesseseler (*kurumlar/kuruluşlar*) ve eşhas (*şahıslar/kişiler*) tarafından işlettirilen aş evlerinde yapılacak hamur işleri de memnu (*yasak*) maddeler arasına ithal edilmiştir (*aktarılmıştır*).

8 – Buğday ve diğer ekmeklik hububat unlarından yapılmış olup

7 nci madde i l e satılması ve istihlâki (tüketimi) menolunan mamulleri imâl eden (*üreten*) ve satanların ellerinde mevcut bulunan unlarla bu unlardan imal ettikleri mamullere (*ürünlere*) Hükümetçe elkonmuştur.

Bu gibi müesseseler, işbu kararın neşri (*yayınlanması*) tarihinden itibaren 3 gün zarfında (içinde) ellerinde mevcut bulunan ve elkonma hükmüne tabi tutulan (*karar kapsamındaki*) unlarının ve mamullerinin miktar, cins ve nevilerini, mahallin (bulunduğu yerin) en büyük Mülkiye Memuruna makbuz mukabilinde (karşılığında) verecekleri bir beyanname ile, bildirmeğe mecburdurlar."

Bu kararda, özellikle dikkat çeken noktalar şunlardır: i) Tarımsal ürün arzı, ülke talebinin çok altındadır. En temel gıda maddesi olan ekmek tüketiminin, küçük miktarlarla sınırlanması ve undan, ekmek dışında gıda maddesi üretilmesinin yasaklanması üretimde yaşanan sıkıntıların boyutlarını açıkça ortaya koymaktadır. ii) Ekmek yanında, ekmeklik buğday tüketimi de sınırlanırken, miktarların belirlenmesinde yaş, yerleşim yeri (köylerde ekmek yerine daha az miktarda hububat veriliyor), çalışma alanı gibi ölçütlerin dikkate alındığı görülmektedir. Hükümetin bu kararının uygulama güçlükleri, bu dönemde çeşitli mallarda karaborsanın yaygınlaşmasından da anlaşılmaktadır.

Karaborsa

Karaborsa sadece mal piyasalarıyla ilgili bir olgu değildir. Fiyatın, piyasa yerine merkezi bir otorite tarafından denge fiyatının altında tavan fiyat olarak belirlenmesi durumunda farklı alanlarda ortaya çıkabilir. Dış müdahale olmadan işleyen bir piyasada fiyatın, denge fiyatının altına düşmesi durumunda, ortaya çıkacak talep fazlası fiyatın denge fiyatına ulaşılıncaya kadar yükselmesine yol açar. Denge fiyatının altında belirlenen bir tavan fiyatı uygulaması ise, talep fazlasına karşın fiyatın resmi fiyatın üzerine yasal olarak çıkmasını engellemekte ve resmi fiyat düzeyinde talep fazlasına kalıcılık kazandırmaktadır. Piyasa denge fiyatının altında belirlenen tavan fiyatları, uygulamada karaborsacıların faaliyetlerine olanak tanımaktadır. Karaborsacılar piyasadan bu mal veya hizmeti resmi (tavan) fiyattan ele geçirip, piyasadaki arz yetersizliği (talep fazlalığı) nedeniyle, bunları yasal (resmi) fiyattan alamayan ancak daha yüksek fiyattan almaya razı kişilere satmayı ve aradaki farktan kâr sağlamayı amaçlamaktadır.

Örneğin, çok popüler bir sanatçının vereceği bir konser için konser salonunun kapasitesinin bin kişi olduğunu ve konser bilet fiyatlarının belediyece 30 TL olarak belirlendiğini ve bu fiyattan 1.500 kişinin konsere gitmek istediğini varsayalım. Bu durumda bilet fiyatları serbest piyasa koşullarına göre belirlenmiş olsaydı, fiyatın arz eksikliği (talep fazlası) nedeniyle yükselmesi ve arz edilen miktarla talep edilen miktarın birbirine eşitlenmesi, yani piyasanın dengeye gelmesi beklenirdi. Bilet fiyatları, tavan fiyat uygulaması nedeniyle yasal olarak 30 TL'nin üzerine çıkamadığı için talep fazlası kalıcı hale gelmektedir. Bu durumda, karaborsacılar 30 TL'den olabildiğince çok sayıda bileti ele geçirmek ve bu biletleri bilet alamayan ancak daha yüksek fiyat ödemeye hazır insanlara satmak ve bu yolla kâr sağlamak isteyeceklerdir. 1.000 biletin tamamının karaborsacıların eline geçtiğini ve tüketicilerin her bir bilete 50 TL ödemeye hazır olduklarını varsayalım. Bu durumda karaborsacılar 1.000 bilete 1.000 × 30 = 30.000 TL ödeyecekler ancak bu 1.000 biletten 1.000 × 50 = 50.000 TL hasılat elde edeceklerdir. Aradaki 20.000 TL'lik fark karaborsacıların kârı olacaktır. Bu durum ancak bütün biletlerin karaborsaya düştüğünde ortaya çıkabilir. Gerçekte ise, biletlerin bir bölümü yasal fiyattan satılacağı için karaborsacıların eline geçen bilet miktarı ve dolayısıyla kârı daha sınırlı olacaktır. Bu ve benzer durumlarda, bilet satış noktalarında kişi başına alınabilecek bilet sayısının sınırlanması ve polis ve zabıta memurlarının karaborsacıların peşine düşmesi karaborsa faaliyetlerini caydırıcı bir rol oynamaktadır.

1970'li yılların sonlarındaki Türkiye döviz piyasası da, karaborsaya bir başka örnektir. Döviz olarak ABD dolarını alalım ve doların arz ve talep durumu çerçevesinde doların serbest piyasada denge fiyatının 25 TL olduğunu, ancak hükümetin doların tavan fiyatını (resmi döviz kuru) 1 dolar = 15 TL olarak belirlediğini varsayalım. Bu durumda, dolara karşı talep fazlası (arz eksikliği) ve dolayısıyla piyasada karaborsa faaliyetlerinin baş göstermesi beklenir. Nitekim anılan dönemde Türkiye'de döviz (bu örnekte dolar) fiyatı, karaborsada resmi fiyatın çok üs-

tüne çıkmış ve ağır cezalara karşın karaborsa önlenememiştir. Bu dönemde doların karaborsa fiyatı, resmi fiyatı 1977'de % 18, 1979'da ise % 56 oranında aşmıştır.

Karaborsa - Döviz Piyasası - Arjantin

Arjantin hükümetinin, 2001 krizi sonrasında (pesonun aşırı değerli olmasına karşın), döviz kurunu sabit tutmak amacıyla ithalat kısıtlamalarına ve kambiyo kontrollerine başvurması dövize karşı aşırı talep oluşmasına ve sonunda karaborsaya yol açtı. Resmi kurdan dolar alabilenler, bunları daha yüksek fiyattan almaya razı olanlara satıp her bir dolar için % 25-30 dolaylarında karaborsa kârı elde etmeye başladı. Hükümetin karaborsayı önleme çabaları da çok etkili olamadı. Karaborsadaki işlem hacmi, Arjantin borsasındaki ortalama işlem hacmine eşit bir düzeyde, günde 10 ila 40 milyon dolar arasında bir düzeye ulaştı (*The Economist*, 2 Haziran 2012).

Birçok iktisat politikası uygulamasında olduğu gibi, olumlu sonuçlarla olumsuz yan etkileri burada da birlikte görmek mümkündür. Hükümetin döviz piyasasına denetimleri sıkılaştırarak müdahalesi, bir yandan ülkeden sermaye kaçışının Ekim-Aralık 2011 dönemindeki 8,4 milyar dolardan Ocak-Mart 2012 döneminde 1,6 milyar dolara düşmesine katkıda bulunurken, diğer yandan kapsamlı bir karaborsanın oluşmasına yol açtı.

Karaborsa - Futbol Maç Biletleri - Türkiye

3. Lig'de şampiyonluk mücadelesi veren lider Kastamonuspor'un, aynı ligde 3. sıradaki Beylerbeyi ile yapacağı maç için, 3 bin kişi kapasiteli Beylerbeyi Stadyumu'na 10 bin Kastamonuspor taraftarı gelince binlerce taraftar dışarıda kaldı. Taraftarların maça yoğun ilgisi sonrasında 10 Lira'ya satılan maç biletleri de, stadyum önünde karaborsada 150 Lira'ya alıcı buldu. (*Hürriyet internet*, 29 Kasım 2015)

Talep edilen miktarın (10 bin seyirci) arz edilen miktarı (stadyum kapasitesi olan 3 bin) aşması sonucu oluşan 7 bin seyircilik talep fazlası, bilet fiyatı (10 Lira) sabit kaldığı için, biletlerin bir bölümünün karaborsaya düşmesine yol açıyor. Karaborsaya düşen bilet sayısı X (150–10) = ilk aşamada oluşan karaborsa kârını oluşturur.

Karaborsa - Olimpiyat Biletleri - İngiltere

Kaynakların farklı alanlara tahsis edilmesinde, serbest piyasa kurallarının mı yoksa farklı biçimler alabilen müdahaleci politikaların mı daha etkili ve etkin sonuçlar yarattığı konusu, iktisadın, kökenleri çok eskilere giden temel ve tartışmalı konuları arasındadır. Günlük yaşamda da sık sık gündeme gelen bu konu, 2012 Londra Olimpiyatları sırasında, etkinlik biletlerinin talep edenlere nasıl dağıtılması gerektiği bağlamında ilginç bir tartışmaya konu oldu.

Biletlerin bir bölümü sponsor (destekleyici) firmalara, basına ve katılımcı federasyonlara dağıtıldıktan sonra, geriye kalan biletler internet üzerinden başvuranlara karmaşık bir kura yöntemiyle dağıtıldı. Ancak başvuranların önemli bir bölümü istedikleri etkinlik için bilet almayı başaramadı. Bu dağıtım mekanizmasının en büyük aksaklığı, olimpiyatlar başladıktan sonra kimi yerlerin, özellikle plaj voleybolu ve jimnastik gibi etkinlikler sırasında boş kalmasıyla ve bu yerlerin öğrencilerle ve askerlerle doldurulmak zorunda kalınması sonucunda ortaya çıktı.

The Economist'in 4 Ağustos 2012 tarihli sayısında yayınlanan bir yazıda bu sorunun temelde, olimpiyatları düzenleyenlerin ve hükümetin bir serbest bilet piyasası oluşturmaktan kaçınmış olmasından ve bilet sahiplerinin biletlerini başkalarına satmasının engellenmesinden kaynaklandığı savunulmaktadır. Yazıda, 2006 yılında yürürlüğe giren Olimpiyat Yasası'nın, biletleri kâr amacıyla satanların 5.000 sterline (7.800 dolar) kadar para cezasına çarptırılacağını hükme bağlamış olmasının ve hükümetin bu ceza miktarını daha sonra (biletlerin karaborsacı suç örgütlerinin eline geçeceği kaygısıyla) 20.000 sterline çıkarmasının bu konuda belirleyici bir rol oynadığı iddia edilmektedir.

Yazıda ilginç bir biçimde, karaborsacıların, biletlerin resmi satış fiyatıyla gerçek değeri arasındaki farkın kapanmasına yardım ederek önemli bir işlevi yerine getirdikleri ileri sürülmektedir. Ayrıca, biletlerin serbest piyasada el değiştirmesinin engellenmesi sonucunda biletlerin, bunlara en çok değer verenlere ve dolayısıyla bu yerleri boş bırakma olasılığı düşük kesimlere ulaşamadığına işaret edilmektedir. ABD'de spor ve konser biletlerinin ilk alanlar tarafından başkalarına çoğu kez karaborsacılar aracılığıyla satışına izin verildiğine dikkat çekilerek, olimpiyat biletlerinin de aynı şekilde en yüksek fiyatı verene satılabilmesinin serbest bırakılması önerilmektedir.

Yazıda, serbest piyasaların müdahale sonucunda ortaya çıkan aksaklıkları gidermedeki rolü etkili bir biçimde savunulurken, iki temel nokta göz ardı edilmektedir. Bunlardan birincisi, kura yöntemiyle biletlere ilk aşamada erişim eşitlik ilkesine uygun düşerken, bir sonraki aşamada en yüksek fiyatı verebilenin bu hakka sahip olabilmesi, bu etkinlikleri ancak alım gücü yüksek kesimlerin izleyebilmesi, düşük gelirlilerin ise dışlanması anlamına gelecektir. İkincisi ise, karaborsacılığın kabul edilebilir bir aracı kurum olarak değerlendirilmiş olmasıyla ilgilidir. Talep fazlasının özellikle çok yüksek olduğu durumlarda, karaborsa fiyatının ve dolayısıyla karaborsa kârlarının çok yüksek düzeylere çıkmasının (aşırı kâr etmenin etik değerleri aşındırmasının toplumsal maliyeti bir yana) bölüşüm etkileri dikkate alınmamaktadır. Bu da iktisadın meşhur ikilemleri arasında yer alan, eşitlikle etkinlik arasındaki ödünleşmenin bir diğer örneğini oluşturmaktadır.

Asgari Ücret - Türkiye - Yasa Dışı Uygulamalar

Minimum (taban) fiyat uygulamalarının da, maksimum (tavan) fiyat politikalarının uygulama güçlükleri ve karaborsa gibi olumsuz sonuçları olabilir. Örne-

ğin, asgari ücret uygulamasına, özellikle küçük ve orta boy işletmelerin çok yaygın olduğu gelişmekte olan ülkelerde, denetim eksikliği ve mevcut denetimlerin etkili olamaması sonucunda yasa dışı uygulamalar eşlik edebilmektedir. Örneğin, Türkiye'de kimi işverenlerin çalıştırdıkları işçilerden ücret belgelerini asgari ücret alıyorlarmış gibi imzalamalarını istedikleri ancak onlara asgari ücretin altında bir ücret ödedikleri bilinmektedir. Bunun gibi, sigorta primlerinin yükünü azaltmak isteyen bazı büyük işletme sahiplerinin de çok yüksek maaş alan bazı çalışanlarını asgari ücretle çalışanlar kategorisinde gösterdikleri anlaşılmaktadır.[4]

Esneklik

Genel

İktisada giriş kitaplarında esneklik kavramı genellikle sadece talep esnekliği (fiyata, gelire göre esneklik ve çapraz esneklik) ve arz esnekliği olarak ele alınmaktadır. Oysa esneklik çok daha geniş uygulama alanı olan bir kavramdır. Birbiriyle ilgili iki iktisadi kavram arasındaki duyarlılık derecesini, diğer her şey sabitken bir iktisadi değişkendeki yüzde değişiklik sonucunda başka bir iktisadi değişkende meydana gelen yüzde değişikliği oransal olarak ifade eder. Örneğin, istihdamın büyüme esnekliği, belirli % oranda gerçekleşen bir büyüme sonucunda istihdamda meydana gelen yüzde değişikliği oransal olarak gösterir. Örneğin % 4'lük bir büyüme (reel GSMH artışı) sonucunda istihdamda % 2'lik bir artış meydana gelmişse istihdamın büyüme esnekliği 0,5 olur. Bir başka örnek olarak, büyümenin kamu yatırımları esnekliği verilebilir. Burada da örneğin, kamu yatırımlarında % 4'lük bir artış sonucunda, ekonomide % 5'lik bir büyüme gerçekleşmesi durumunda büyümenin kamu yatırımları esnekliğinin 1,25 olduğundan söz edilebilir.

Talebin Fiyat Esnekliği

Talebin fiyat ve gelir esnekliği değişik ülkelerde, aynı ülke içinde değişik dönemlerde ve değişik mal ve hizmet gruplarında önemli farklılıklar gösterebilir. Zorunlu gereksinim maddesi olarak tanımlanan mallarla ve özellikle tiryakilik içeren mallarda fiyat esnekliğinin düşük olması beklenir. Örneğin, Japonya'nın büyük şehirleri için yapılan bir çalışmada, benzin talebinin fiyat esnekliği 1990 öncesinde –1,16 olarak hesaplanmıştır. Esneklik katsayısı (mutlak sayı olarak) 1'den büyük olduğu için talebin esnek olduğu söylense de, bu katsayının birden biraz büyük olması tüketicilerin benzin fiyat artışlarına çok da duyarlı olmadıklarını göstermektedir. Buna göre, bu dönemde Japonya'da benzin fiyatında meydana gelecek % 10'luk bir artışın, diğer her şey sabitken, benzinin talep edilen miktarında % 11,6'lık bir düşüşe neden olması beklenir. Ancak tüketicilerin fiyat artışına duyarlılıklarının zaman içinde değişebileceğini de hesaba kat-

4 Bkz. Eroğlu (2011).

mak gerekir. Örneğin bu ülkede benzin talebinin fiyat esnekliği 1990-2000 döneminde –1,05'e düşmüştür.[5]

Tiryakilik konusuna gelince, örneğin sigara tiryakilerinin fiyat değişikliklerine duyarlılıklarının fazla olmaması, yani sigara talebinin fiyat esnekliğinin bu kesim için düşük olması beklenir. Bu konuda yapılan bir çalışma, bu esnekliğin yüksek gelirli ülkelerde –0,25 ile –0,50 arasında, orta ve düşük gelirli ülkelerde –0,50 ile 1,00 arasında, Türkiye'de ise –0,19 gibi çok daha düşük seviyede olduğunu göstermektedir. Bunun anlamı Türkiye'de sigara fiyatlarındaki yüzde onluk bir artışın diğer her şey sabitken sigaranın talep edilen miktarında yalnız yüzde ikinin (% 1,9) altında bir düşüşe yol açacak olmasıdır.[6] Bu da Türkiye'de sigara tiryakilerinin fiyat artışlarına çok duyarlı olmadıklarının bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Son yıllarda sigara alışkanlığını azaltma yolundaki kampanyalar ve kısıtlayıcı önlemler sonucunda esneklik katsayısı artmış olabilir.

Talep esnekliklerinin değişik gelir grupları açısından da önemli farklılıklar gösterdiği göz ardı edilmemelidir. Örneğin, Türkiye için yapılan bir araştırmada, nüfusun en düşük gelire sahip yüzde yirmilik kesiminin süt, peynir, yumurta mal grubu için talebin fiyat esnekliği –0,970, aynı mal grubu için nüfusun en yüksek gelire sahip yüzde yirmilik bölümünün fiyat esnekliği ise bunun oldukça altında, –0,798 olarak tahmin edilmiştir. Bu durum, aynı mal grubunda meydana gelecek fiyat artışlarının değişik gelir gruplarındaki toplum kesimlerinin talebini farklı ölçülerde etkileyeceğini göstermektedir. Bu mal grubunun fiyatlarındaki örneğin yüzde onluk bir artışın, düşük gelirli grubun talep edilen miktarında yüzde ona yakın, üst gelir grubunun talep edilen miktarında ise yaklaşık yüzde sekizlik bir değişikliğe yol açması beklenir. Bu araştırma, düşük gelirli kesimin bu malların fiyat artışlarına üst gelir kesimine kıyasla çok daha duyarlı olduğunu göstermektedir. Aynı araştırmada, genelde zorunlu gereksinim malları olarak tanımlanabilecek gıda mallarının farklı alt dilimleri arasında önemli talep esnekliği farklılıkları olduğu da görülmektedir. Örneğin, nüfusun en yüksek gelire sahip yüzde yirmilik bölümünde bal, reçel alt grubunun fiyat esnekliği –0,716 olarak, buna karşılık sebze ve meyve mal grubunun fiyat esnekliği –0,826 olarak tahmin edilmiştir.[7] Ekmek ve tahılların fiyatında % 10 artış olduğunda; en düşük gelir grubundakilerin talep miktarı % 10, en yüksek gelir grubundakilerin talep miktarı % 8,5 azalmaktadır. Şekerin fiyatında % 10 artış olduğunda; en düşük gelir grubundakilerin talep miktarı % 7,5, en yüksek gelir grubundakilerin talep miktarı % 6 azalmaktadır.

Talebin Gelir Esnekliği

Japonya'nın büyük şehirleri için yapılan bir araştırma, benzin talebinin gelir esnekliğinin 1980-1990 döneminde oldukça yüksek (1,98), 1990-2000 döne-

5 Tanishita (2005).

6 Önder (2002).

7 Şengül (2004).

minde ise bir önceki döneme göre büyük bir düşüş göstererek 0,40 olduğu sonucuna varmıştır. Bu sonuçlar, benzinin normal mal (talebin gelir esnekliği sıfırdan büyük) olduğuna, ama ikinci dönemde benzinin talep edilen miktarının gelir artışlarına duyarlılığının önemli ölçüde azaldığına işaret etmektedir.[8] Türkiye'de sigara talebinin gelir esnekliğinin çok düşük olduğu (0,23) hesaplanmıştır. Bu da Türkiye'de sigaranın normal bir mal olduğunu ancak toplam talep miktarının gelir değişikliklerine çok fazla duyarlı olmadığını göstermektedir.[9]

Eğitim Hizmetleri Talebinin Esnekliği

Sağlık ve eğitim hizmetlerini kullananlardan harç alınması son yıllarda ülkemizde de çeşitli biçimlerde uygulanmaya başlandı. Katkı payı uygulamasının ilköğretime de sıçradığını ve öğrencilerden ayda 40 TL harç alındığını varsayalım.[10] İktisatta birçok diğer konuda da olduğu gibi, bu uygulamanın da çeşitli bölüşüm etkileri olacaktır. Bunun yoksul aileler üzerinde nasıl bir etki yapacağını, esneklik kavramını kullanarak tartışalım. Bu harçların, bu ders yılı başında % 25'lik bir artışla 50 TL'ye çıkarıldığını düşünelim. Nüfusun en düşük gelire sahip % 20'lik kısmında yer alan yoksul bir ailenin tüketim harcamalarının % 70-85'inin gıda harcamalarından kaynaklandığını varsayalım. Bu yüksek orana karşın, bu ailelerdeki bireylerin yeterli gıda alamadıkları ve kalori açığıyla karşı karşıya olduklarını da dikkate alalım.

Bu durumdaki ailelerin, ilköğretime olan taleplerini iki varsayım altında inceleyelim.

İlköğretimin zorunlu olması ve/veya ailelerin çocukları için ilköğretimden asla vazgeçmemeleri durumunda ilköğretim talebinin öğrenim harcı esnekliği *sıfır* olacaktır. Yani harç miktarındaki % 25'lik artışa karşın ilköğretime devam eden öğrenci sayısında herhangi bir azalma görülmeyecektir. Bu durumda, bu aileler ayda 10 TL'lik ek eğitim harcamasını, büyük olasılıkla gıda harcamalarını daha da kısarak karşılamak zorunda kalacaklardır.

Talep esnek değil, ancak sıfırdan büyük ise, yani bu ailelerin eğitim hizmetlerinden yararlanma talepleri harçlardaki artışa bir ölçüde duyarlıysa, bazı aileler harçlardaki artış karşısında çocuklarını okuldan çekmek durumunda kalabilir. Örneğin, esneklik katsayısı 0,2 ise, % 25'lik bir harç artışı karşısında ilköğretime devam eden öğrenci sayısında % 5'lik bir azalma görülebilir.

Talebin Gelir Esnekliği - Uzun Dönem

Esneklik katsayısının düzeyini belirleyen unsurlardan biri de zamandır. Örneğin, gerek arz gerekse talep esnekliğinin uzun dönemde kısa döneme kıyasla daha yüksek olması beklenir. Aynı durum, talebin gelir esnekliği için de söz konusu

8 Tanishita (2005).

9 Onder (2002).

10 Lipton'da (1997: 100) verilen bilgilerden ve oradaki bir tartışmadan esinlenmiştir.

olabilir. Tüketim harcamalarının mal ve hizmetlere göre dağılımı, diğer bir deyişle talep yapısı zaman içinde önemli değişiklikler gösterir. Örneğin, bir değerlendirmeye göre[11] ABD'de, 1875 ile 1995 yılları arasında kalan 120 yıllık dönemde, hanehalkı gelirleri içinde gıda, giyim ve konut harcamalarının payı % 87'den % 30'a düşmüştür. Daha çok gıda ve giyim eşyası tüketilmesine karşın böyle bir durumun ortaya çıkması, geleneksel malların üretiminde sağlanan çok hızlı verimlilik artışlarıyla ilgilidir. Örneğin 19. yüzyılın son çeyreğinde bir ailenin yıllık gıda gereksinimleri ancak 1.700 saaat emek harcamak/çalışmak gerektirirken 2009 yılında bu rakam 260 saate düşmüştür. Gıda-giyim gibi mallar için yapılan harcamaların payındaki düşüş, başka tür harcamaların payının artması anlamına gelmiştir. Bu yeni harcamalar arasında sağlık harcamaları önemli bir orana ulaşmıştır. ABD'de sağlık hizmetlerine olan talebin uzun dönem gelir esnekliği 1,6 olarak hesaplanmıştır. Bunun anlamı, uzun dönemde gelirdeki örneğin % 10'luk bir artışın, sağlık harcamalarında kendisinden daha yüksek oranda (% 16) artacak olmasıdır. Sağlık harcamalarındaki bu artış, gelir artışları yanında biyoteknolojideki ilerlemelerin sağlık konusundaki müdahalelerin etkinliğini artırmış olmasıyla da açıklanabilir.

Çapraz Esneklik

Bir habere göre, ABD'de benzin fiyatlarındaki artış, mobilet (küçük motosiklet) satışlarında büyük bir artışa neden oldu. ABD'de 2008 yılının ilk üç ayında 2007 yılının aynı dönemine kıyasla mobilet satışlarında % 23,6'lık bir artış görüldü.[12] Benzin fiyatlarındaki büyük artış karşısında tüketicilerin, arabalarının ortalama benzin tüketiminden birkaç kat daha az benzin tüketen bu ürüne yöneldikleri söylenebilir. Bu durum, çapraz esnekliğe bir örnek oluşturmaktadır. Benzin fiyatlarındaki artışın başka bir ürünün (mobiletin) talep edilen miktarında % 23'6'lık bir artış meydana getirmiş olması bu iki ürün arasındaki çapraz esnekliğin sıfırdan büyük olduğunu göstermektedir. Benzin fiyatlarındaki yüzde artış, bu örnekte verilmediği için bu iki ürün arasındaki esneklik katsayısı hesaplanamaz. Benzin fiyatlarındaki artış örneğin % 47,2 olsaydı çapraz esneklik katsayısı 0,5, % 11,8 olsaydı 2 olacaktı. Yine bu haberdeki örnekten çıkarak, benzin fiyatlarındaki artışın özellikle fazla benzin tüketen büyük araba talebini azaltmış olabileceği söylenebilir. Bu da bu niteliğe sahip arabalara olan taleple benzin arasındaki çapraz esnekliği gösterir. Çapraz esneklik katsayısının bu durumda eksi değer taşıması araba ve benzinin tamamlayıcı mallar olduğuna işaret eder.

Arzın Fiyat Esnekliği

Çukurova Bölgesi'nde mısır arzının fiyat esnekliği (1980-2002) dönemi için 1,88 olarak tahmin edilmiştir.[13] Buna göre, mısır fiyatlarındaki % 10'luk bir ar-

11 Fogel (2009).

12 *Los Angeles Times*, 21 Mayıs 2008.

13 Aktaş ve Yurdakul (2005).

tışın diğer her şey sabit kaldığında mısırın piyasaya arz edilen miktarında % 18,8'lik bir artış meydana getirmesi beklenir. Diğer bir deyişle, üreticiler mısır fiyatındaki değişikliğe oldukça duyarlıdırlar. Aynı şekilde, mısır fiyatındaki örneğin yüzde onluk bir düşüşün de arz edilen miktarda % 18,8'lik bir düşüşe yol açması beklenir. Mısır fiyatlarına karşı üreticilerin bu yüksek düzeydeki duyarlılığı, mısırın fiyatındaki artış karşısında başka ürünlerden mısıra, mısır fiyatlarındaki düşüş karşısında ise mısırdan başka ürünlere geçme, yani aynı kaynaklar kullanılarak ürünler arasında ikame olanağının yüksek olduğunun bir göstergesi sayılabilir.

Dış Ticarette Esneklik - Thirlwall Yasası - Brezilya

Esneklik iktisatta çok farklı bağlamlarda kullanılan temel bir kavramdır. Thirlwall Yasası, örneğin, bir ülkenin ekonomik büyüme oranının dünya büyüme oranına yakınsamasını, ülkenin ihracat ve ithalat talebinin gelir esnekliği temeline oturtmaktadır. Yasa, ülkenin ihracatına olan talebin gelir esnekliği, ülkenin ithal ettiği ürünlere olan talebinin gelir esnekliğini aşması durumunda, o ülkenin büyümesinin dünya ölçeğinde yakınsama yoluna girmiş sayılacağı önermesinde bulunmaktadır. Bunun gerçekleşmesi ise ülkenin ihracat yapısını bilim, bilgi ve mühendislik temelli sektörlere ağırlık vererek çeşitlendirmesine ve bu yolla ekonomisinde yapısal değişim sağlayabilmesine bağlıdır.

Brezilya ekonomisi için ihracat ve ithalat talep esnekliklerini inceleyen bir çalışma, büyümenin bu yasa açısından olumsuz doğrultuda bir gelişme gösterdiğine işaret etmektedir. 1990-98 ve 1999-2010 dönemlerini karşılaştıran bu çalışma, ithalat talebinin gelir esnekliği 1,97'den 3,36'ya yükselirken ihracat talebinin gelir esnekliğinin aynı dönemde 1,36'dan 1,33'e düştüğünü göstermiştir.[14] Çalışma, Brezilya ekonomisinin dünya ekonomisine kıyasla geride kaldığı ve daha önemlisi uygun politikaların uygulanmaması durumunda uzun dönemde daha düşük büyüme hızıyla karşı karşıya kalacağı sonucuna varmıştır.

Thirlwall Yasası'ndan çıkan temel politika önerisi, bir ülkenin dış ödemeler dengesi kısıtlaması/engeli ile karşılaşmadan, hızlı ekonomik büyüme sürdürebilmesi için ithalat talebinin gelir esnekliğine göre ihracat talebinin gelir esnekliğini artırmasıdır. Esneklikler, ihracat ve ithalat mallarının teknolojik ve ürün farklılaşma düzeyi yanında, ülkenin dünya piyasalarındaki gelişmelere uyum sağlama kapasitesi gibi etmenler tarafından belirlenmektedir. Bu durum, az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerle aralarındaki teknoloji ve kalkınma açığını kapatmaları için sanayileşme çabalarına hız vermeleri, sanayi sektörü içinde yüksek katma değerli, beceri ve ileri teknoloji içeren üretim alanlarına doğru yapısal değişim gerçekleştirmelerinin önemine işaret etmektedir.

14 Nasssif vd. (2015).

Esneklik - Toplam Hasılat İlişkisi

Tarım sektörünün temel sorunlarından biri, üretimin, üreticilerin kontrolü dışındaki etmenlere bağlı olarak dalgalanması ve ürün arz eğrisinin bu etmenlerin olumlu geliştiği dönemlerde planlananın ötesinde sağa, olumsuz geliştiği dönemlerde ise sola kaymasıdır. Tarımsal ürünlere yönelik talebin genellikle düşük fiyat esnekliğine sahip olması sonucunda, tarımsal üreticilerin toplam hasılatının bu etmenlerin olumsuz geliştiği dönemlerde artma, olumlu geliştiği dönemlerde ise düşme gibi, ilk bakışta çelişkili görünen bir gelişme göstermesi, giriş düzeyindeki iktisat kitaplarında sıkça vurgulanan bir olgudur. Üretimdeki bu plan dışı dalgalanmalar en başta hava koşullarındaki beklenmedik değişikliklerden kaynaklanabilir.

Tarımsal üreticilerin üretim planlarını olumsuz etkileyen bir diğer unsur, tarımsal ürünleri etkisi altına alan çeşitli hastalıklardır. Türkiye'de, geçmiş yıllarda rastlanan ve tütün üretimini olumsuz etkileyen mavi küf hastalığı ilk akla gelen örnektir. Hayvancılıkla uğraşan tarımsal üreticiler bağlamında ise, büyükbaş hayvanları etkileyen şarbon/şap gibi hastalıklar ve yakın geçmişte tavuk üretimini etkileyen kuş gribi sayılabilir.

Bu konudaki en taze örneklerden biri, Kolombiya'da kahve üretimini etkileyen "kahve pası" hastalığıdır. 2008-2012 döneminde, bu ülkenin kahve üretiminin % 40'ını etkilediği belirtilmektedir. 60 kilogramlık torbalar temel alındığında, üretim 2007 yılında 12,6 milyondan 2012 yılında 7,7 milyona düşmüştür. Bu üretim düşüşü sonucunda talep başka ülkelere kaymış, Kolombiya ekonomisi bu durumdan büyük zarar görmüştür. 2014 yılına gelindiğinde, kahve pası bu defa Orta Amerika bölgesinde Dominik Cumhuriyeti'ni, Güney Meksika'yı ve Jamaika'yı etkisi altına almıştır. 2011-2013 döneminde bu bölgede üretimin % 30 oranında düştüğü ve 2012 yılından Temmuz 2014'e kadar bu ülkelerde 1 milyar dolarlık gelir kaybına yol açtığı hesaplanmıştır (*The Economist*, 26 Temmuz, 2014).

Yukarıdaki örneklerden de anlaşılacağı üzere, tarımsal üreticilerin beklenmedik üretim kayıpları her zaman ders kitaplarının bahsettiği çelişkili durumla sonuçlanmayıp ciddi gelir kayıplarına yol açabilmektedir. Üretimdeki beklenmedik düşüşler, talebin aynı ürünü üreten rakiplere kaymasını ve üretim düşüşü yaşayan ülkenin ve o ülkede yaşayan üreticilerin gelir kaybını beraberinde getirebilmektedir. Burada göz önünde tutulması gereken bir önemli nokta, kahve talebinin, bütün dünya için esnekliği düşük olsa dahi, tek bir ülke için (özellikle ülkelerin ürettikleri kahve türleri birbirlerine, nitelikleri açısından yakınsa) esnek olabileceğidir.

Tarım Sektörü ve Esneklik

Tarım ürünlerinin talep esnekliği genellikle düşüktür. Bir önceki örnekte de bahsedildiği gibi, bu durumda tarımsal üretimdeki dalgalanmaların üretici gelirleri üzerinde beklenenden farklı yönde etkili olması, yani üretimde plan dışı bir artış olması durumunda üreticilerin hasılatının düşmesi, üretimin düşmesi durumunda ise artması gibi, beklentilerin aksi doğrultusunda bir durum ortaya çıkabilir. 2005 yılında dünya kayısı üretiminin dörtte üçlük bir bölümünü gerçekleştiren Malatyalı üreticilerin durumu bu konuda iyi bir örnek oluşturmaktadır. 2004 yılında yaşanan don yüzünden kayısı üretimi önemli ölçüde düşünce, fiyatlar önemli bir artış gösterdi ve yaş kayısı için 1,0-1,5 TL/kg, kuru kayısı için ise 4 TL/kg, hatta 5 TL/kg'a kadar çıktı. Bu durum toplam hasılatı artan üreticileri memnun etti. 2005 yılında ise, hava koşulları çok olumlu olunca üretim bir önceki yılın üç katına çıktı (fiyatlar İran'dan giren kaçak kayısının da etkisiyle) yaş kayısı için 35-40 kuruş/kg'a, kuru kayısı için 1,5 TL/kg'a düştü. Bu durum, fiyatlardaki düşüşün hasılat üzerindeki olumsuz etkisi nedeniyle, kayısı üreticilerini endişelendirdi. (*Dünya*, 3 Ağustos 2005)

Tarımın Sorunları - Hindistan

Tarım sektörünün diğer sektörlerden farklı olarak karşı karşıya kaldığı, kendine özgü sorunları bağlamında, Hindistan tarımı bu sorunların yoğun olarak yaşandığı bir sektördür. Bu ülke nüfusunun yaklaşık yarısını oluşturan 600 milyon Hintli geçimini bu sektörden kazanmaktadır. Nüfusun yarısını oluşturmasına karşın bu sektörün GSYH'nin sadece % 13,7'sini oluşturması, bu sektördeki düşük verimlilik düzeyine işaret etmektedir. Bu durum, bu sektörün düşük büyüme hızına (son yıllarda yıllık ortalama olarak yaklaşık % 3) ve az gelişmiş konumuna doğrudan yansımaktadır.

Hindistan tarımının temel özelliklerinden biri, hava koşulları başta olmak üzere, bu sektörde çalışanların, kendi denetiminde olmayan dışsal etmenlerin yarattığı olumsuzluklarla baş etmek zorunda olmasıdır. Yakın dönemden birkaç örnek verelim. Tarımsal alanların % 60'ı gibi büyük bölümünün yağmur suyuna bağlı olması bu sektör açısından önemli bir kırılganlık kaynağı oluşturmaktadır.

2015 ilkbaharında, beklenmedik bir zamanda yağan yağmurlar kuzey bölgelerinde buğday üretimine büyük zarar verdi. Yazın gelen sıcak dalgası, çoğunluğu güney bölgelerindeki tarlalarda çalışanlar olmak üzere 2.000 kişinin ölümüne yol açtı. Yetkililer, muson yağmurları döneminin (Haziran'da başlayan üç aylık yağışlı mevsim), bir önceki yıl olduğu gibi, 2015 yılında da yetersiz kalması kaygısı içindeler.

Hindistan tarım sektörü, doğadan kaynaklanan olumsuzluklara ek olarak, piyasalardaki dalgalanmalardan da olumsuz etkilenmektedir. Görece yüksek ortalama gelire sahip başkent Yeni Delhi yakınlarındaki patates üreticileri, ürünlerini bir önceki yıldaki fiyatın sadece dörtte birine denk düşen bir fiyattan sat-

mak durumundalar. Pamuk üreticileri, Çin'e yaptıkları ihracattan, önceleri kazançlı çıkmışken şimdilerde düşük bir taleple karşı karşıyalar. Piyasa koşullarından kaynaklanan bu gelişmeler, üreticilerin gelirlerinde önemli dalgalanmalara yol açmaktadır. Fiyatların biraz olsun yükselebilmesi için hükümet önemli miktarda pamuk satın almak zorunda kaldı.

Tarımın karşılaştığı bu büyük sorunlara karşın Hindistan hükümetinin bu sektörü desteklemekten çok uzak kaldığı görülmektedir. Tarımsal üreticiler, kötü hava koşullarına ve doğal afetlere karşı devletin sigorta desteklerinden yoksundur. 2014 yılında iş başına gelen Modi yönetiminin, enflasyonu düşürmek amacıyla buğday ve pirinç gibi temel ürünlerin destekleme fiyatlarını düşürmesi tarımsal üreticilerin geçim düzeyini olumsuz etkiledi.

Gıda fiyatlarındaki artışın seçim başarısı üzerindeki olumsuz etkisini hesaplayan politikacılar, fiyat artışlarını dizginlemek için ihracat yasakları koymakta, eyalet yöneticileri de benzer durumlar karşısında eyalet dışına satışları yasaklamaktadır. Bu durumun yarattığı belirsizlik ise, yatırımları ve üretimi olumsuz etkilemektedir. Daha önemlisi, üreticilerin denetimi dışında meydana gelen üretim dalgalanmalarından kaynaklanan fiyat dalgalanmalarını önlemek için gerekli stoklama yönteminden Hintli yöneticilerin ısrarla kaçındıkları görülmektedir. 1955 tarihli bir yasa, aralarında soğan ve buğdayın da bulunduğu 60 ürünün yüksek miktarlarda stoklanmasını yasaklamaktadır. Bu yasanın, temel ürünlerin depolanması yoluyla spekülatif kâr sağlanmasını engellemek gibi kabul edilebilir bir amacı olabilir.

Ancak iktisatta sıkça rastlandığı üzere, bu uygulama başka bir amaçla ödünleşerek kimi önemli olumsuzluklar da yaratmaktadır. Örneğin, üreticiler ve ticaretle uğraşanlar soğuk hava ve diğer depo yatırımları yapmaktan kaçınmakta, ihracat ve stoklama olanakları kısıtlanan üreticiler ise, beklenmedik bir üretim artışı karşısında fiyatları düşürmekten başka bir çözüm yolu bulamamakta, bazı durumlarda da ürünlerinin bozularak ziyan olmasına tanıklık etmektedir (*The Economist*, 27 Haziran 2015).

Tarım Sektörü - Hava Koşulları - Hindistan

Tarım sektörünün, diğer sektörlerden farklı, kendine özgü özellikleri olması ve bunlara bağlı olarak özel sorunlarla karşı karşıya kalması iktisada giriş kitaplarına da, özellikle esneklik kavramı bağlamında konu olmaktadır. Bu sorunlar, tarımsal ürünlerin arz esnekliğinin genellikle düşük olması yanında, talebin düşük fiyat ve gelir esnekliği temelinde tartışılmaktadır. Sıkça vurgulanan bir diğer sorun da, tarımsal üretimin hava koşulları başta olmak üzere üreticilerin kontrolü dışındaki etmenlere bağlı olmasıdır. Türkiye'de de tarımsal üretim, sulama alanında yıllar boyu yapılan onca yatırıma karşın hâlâ, önemli ölçüde (yağmur ve karın uygun zamanda ve miktarda yağması gibi) hava koşullarına bağlı olarak dalgalanmaktadır. Bu durumda, üreticilerin karşı karşıya kaldıkları belirsizlik tarımsal üretimi olumsuz etkilemektedir.

Hindistan'da, 1,24 milyara ulaşan toplam nüfusun yarısına yakınının geçimini sağladığı tarım sektöründe bu olumsuz etkilerin had safhaya ulaştığı anlaşılmaktadır. Hindistan'da tarımsal üretimin büyük ölçüde muson yağmurlarına bağlı olması ve bu yağmurların zamanlaması, miktarı ve yoğunluğu konusunda uzun dönem değişiklikler olacağı yönünde kimi işaretler bulunması üreticilerin kaygılarını artırmaktadır. Gittikçe azalan yeraltı sularına ulaşabilmek için gerekli sondaj kuyusu, jeneratör ve mazot masraflarını karşılayabilmek, özellikle küçük üreticiler için olanaksız görülmektedir. Bu olumsuz koşullar sonucunda yıllık gelirinin yarısını kaybeden üreticilere rastlanmaktadır (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

Bu konuda iki nokta önem kazanmaktadır. Birincisi, tarımsal üreticilerin serbest piyasa koşullarıyla karşı karşıya bırakılmalarının sakıncalarıyla ilgili olup devletin, sulama başta olmak üzere özellikle küçük üreticilere vermesi gereken destekle ilgilidir. Girdi desteği yanında, sağlıklı meteorolojik bilgi de olumsuz sonuçların hafifletilmesine katkıda bulunabilir. Bu bilgi, devlet tarafından verilmediğinde, bu hizmeti sadece görece yüksek gelirli üreticiler abonelik ücreti karşılığında, bu alanda etkinlik gösteren özel firmalardan satın alabilmektedir. İkincisi ise, iktisada giriş kitaplarında sıkça bahsedildiği üzere talep esnekliğinin düşük olduğu tarımsal ürünlerde, arzda hava koşulları gibi üreticinin kontrolü dışındaki etmenler nedeniyle gerçekleşecek bir düşüşün (artışın) üreticilerin hasılatını artıracağı (düşüreceği) beklentisinin her zaman ve her yerde geçerli olmamasıdır. Hindistan'daki küçük üretici örneği, hava koşullarındaki olumsuz gelişmelerin, diğer olumsuz koşullarla birlikte üretici hasılatının artırmak bir yana, önemli ölçüde düşmesine neden olabileceğini göstermektedir.

Tarımsal Destekleme - Türkiye - Genel

Türkiye'de tarım politikaları zaman içinde önemli değişiklikler gösterdi. Nüfusun büyük bir bölümü geçimini tarımdan sağladığı için tarım sektörü özellikle 1980 öncesi dönemde hükümetler için önemli bir ilgi alanı oluşturdu. Toplam nüfus içinde belde ve köyde yaşayanların oranı 1950'de % 75,0, 1970'te ise % 61,5'ti. 1980 yılına gelindiğinde bu oran hâlâ % 56,1 gibi çok yüksek bir düzeydeydi.

1950 yılında iş başına gelen Demokrat Parti hükümetinin en önemli uygulamalarından biri, çeşitli desteklerle tarımın, tarım dışı piyasalarla bütünleşmesinin yolunu açmak oldu. Bu destekler, ulaşım, sulama, enerji başta olmak üzere çeşitli altyapı yatırımları, yeni alanların üretime açılmasıyla tarımsal alanlarda önemli genişleme, traktör sayısındaki hızlı artışın simgelediği tarımsal mekanizasyon ve tarımsal ürün fiyatlarının piyasa denge fiyatının üzerinde belirlenerek üreticilere önemli bir fiyat desteği sağlanması yoluyla gerçekleştirildi. Aynı doğrultudaki bir diğer destek ise, 1954 yılında alınan bir kararla tarımsal gelirlerin vergilendirilmesine son verilmesi oldu. Bu uygulamaya Eylül 1980'de idareyi ele alan askeri hükümetçe son verildi. 1950-1980 dönemi tarım sektörünün çeşitli yollarla desteklendiği bir dönem oldu. Desteklenen ürün sayısı zaman içinde

artarken, özellikle seçimler arifesinde destekleme fiyatları önemli ölçüde artırıldı. Ürün fiyat desteklerine ek olarak hükümetler tarımsal girdilere uygulanan düşük fiyat politikası ve düşük faizli tarımsal krediler yoluyla da tarım sektörüne önemli destek sağladılar.

Diğer birçok alanda olduğu gibi, bu alanda da 1980 yılı bir dönüm noktası oldu. 1980 sonrası dönemde etkili olmaya başlayan neoliberal politikalar tarım sektörünü de giderek etkisi altına aldı; tarım sektörüne verilen desteklerde büyük bir azalma görüldü. Desteklenen ürün sayısı, destekleme fiyatları ve girdi sübvansiyonlarının kapsamı ve miktarı önemli ölçüde azaltıldı. Gübre dışındaki tarımsal girdilerin fiyatlarının serbest bırakılması sonucunda tarımsal üretim maliyetlerinde belirgin artışlar meydana geldi. 1980-88 döneminde tarımın toplam faktör gelirleri içindeki payı 1976-77 döneminde % 30,5 iken 1988 de % 18,5 e düştü.[15]

Bu süreçte tarım politikaları üzerinde uluslararası kuruluşların etkisi özellikle 1990'lı yılların sonlarında artmaya başladı ve bu doğrultudaki gelişmelerin daha da hızlanmasına yol açtı. Bu doğrultuda atılan en önemli adımlardan biri 1999 yılında Dünya Bankası gözetiminde uygulamaya konan Tarım Reformu Uygulama Projesi oldu. Bu kapsamda ilk aşamada tarımsal desteklerin üretimle ilişkisi koparılarak doğrudan gelir desteği uygulamasına geçildi. Tarımsal desteklerin giderek azaltılması amacı doğrultusunda, bu desteklerin milli gelire oranı 1999 yılında % 3,3'ten 2006'da % 1'in altına indi. (*Birgün*, 21 Aralık 2006). Türkiye'deki bu gelişmelerin aksine, bu dönemde Avrupa Birliği'nde, Japonya'da ve ABD'de tarımsal desteklerin Dünya Ticaret Örgütü kurallarına aykırı olarak sürdüğü görüldü.[16]

Tarımsal Destekleme Politikaları - Türkiye - 2009

14 Kasım 2009 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan bir Bakanlar Kurulu kararına göre, yurtiçinde 2009 yılında üretilen buğday, arpa, çavdar, yulaf, çeltik, kuru fasulye, nohut ve mercimek üreticilerine, satış belgelerini ibraz şartıyla, kilogram başına buğday için 5 kr, arpa için 4 kr, çavdar için 4 kr, yulaf için 4 kr, çeltik için 10 kr, kuru fasulye için 10 kr, nohut için 10 kr ve mercimek için 10 kr destekleme primi ödemesi belirlendi. (*Dünya*, 14 Kasım 2009)

Bu haber, tarımsal desteklerin gündemden hızla düşmeye başladığı 2000'li yıllarda dahi hükümetin tarımsal üreticileri destekleme yoluna gittiğini göstermektedir.

---

15 Kazgan (2013).

16 Örneğin, ABD'de pamuk için verilen desteklerin kaldırılmasının bu ülkede pamuk üretiminin % 11 oranında düşmesine, dünya pamuk fiyatlarının ise % 18 oranında artmasına yol açacağı hesaplanmıştır. ABD'de uygulanan destekleme politikalarının Kuzey Afrika'da pamuk üreticisi 10 milyonluk bir kitlenin üretimden kopmasına ve yoksullaşmasına neden olduğu ileri sürülmektedir.

Tarımsal Destekleme - ABD

Dünya Bankası başta olmak üzere, uluslararası finans kuruluşlarıyla yapılan anlaşmalar uyarınca Türkiye'de tarım sektöründe de devletin rolünün giderek azaldığı bir süreç yaşanmaktadır. Bunun en somut göstergesi, tarıma verilen devlet desteğinin giderek azaltılmış olmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerde tarım sektöründe de serbest piyasa koşullarının geçerli olmasını savunagelen ABD ve AB'nin, kendi tarım sektörlerini desteklemekten vazgeçmedikleri görülmektedir.

Örneğin yükselen ürün fiyatları ve artan verimliliğin de katkısıyla, tarımsal gelirlerin son 40 yılın en yüksek düzeyine ulaştığı 2007-2012 döneminde, ABD'de federal hükümet tarafından tarım üreticilerine yılda 12 milyar dolarlık bir ödeme yapılmış, bunun 5 milyar dolarını ihtiyacı olsun olmasın üreticilere verilen doğrudan (nakit) gelir desteği oluşturmuştur. Öte yandan, bütçe açığının kapatılması tartışmalarının yoğun bir biçimde yapıldığı bir dönemde, tarımsal desteklerin geleceği de gündemde önemli bir yer işgal etmeye başlamıştır. Doğrudan gelir desteğinin kaldırılması, bunun yerine gelir garantisi sistemine geçilmesi ve gözde ürünler arasında sayılan mısır, buğday, soya fasulyesi ve pamuk için bir İngiliz dönüm (acre)[17] için son beş yılda sağlanan gelirin % 90'ı düzeyinde gelir garantisi sağlanması tartışılan öneriler arasındadır. Bu önerinin maliyetinin (yılda 3 milyar dolar) doğrudan gelir desteğinin altında olacağı, ancak kapsam dışı kalan pirinç ve fıstık üreticilerinin tepkisini çektiği ileri sürülmektedir (*The Economist*, 16 Haziran 2012).

Tarımda Teknolojik Gelişme - Hollanda

Hızlı teknolojik gelişme, sanayi sektörü ve finans kesimi başta olmak üzere hizmetler sektörü yanında, bazı ülkelerde tarın sektöründe de etkili olmaktadır. 23 Ağustos 2014 tarihli *The Economist*'te, bu konuda Hollanda'daki bir çiftlikten ilginç bir örnek verilmektedir. Üretim sürecinde robotların başat bir rol oynadığı bu çiftlikte robotlar, 180 ineği beslemekte, sağlık durumlarını izlemekte, ahırlarını temizlemekte, inekler istediği zamanda da onları sağmaktadır. Çiftliğin sahibine düşen temel görev ise, akıllı telefonuna bakarak kayıtlı bir program aracılığıyla herhangi bir ineğin yardıma ihtiyacı olup olmadığını izlemekle sınırlı kalmaktadır.

Robotlar için 500.000 avro (730.000 dolar) harcama yapılmasıyla başlayan ve tarımsal üretimde devrim niteliği taşıyan bu teknolojik gelişme, çiftlik sahibine inek sayısını iki katına çıkarma, her bir inekten sağlanan süt miktarını % 10-15 oranında artırma ve yem israfını azaltma gibi yararlar sağlamıştır.

Üretimde robot ağırlıklı bir üretim teknolojisinin seçiminde, hiç kuşku yok ki, Hollanda'da tarıma elverişli alanın son derece sınırlı, emek maliyetlerinin ise çok yüksek olması etkili olmuştur. Bu örnek, verimlilik artışları yoluyla mali-

17 1 acre = 4.047m^2

yetlerini en aza indirerek kârlarını ençoklaştırmak amacı taşıyan bir tarım işletmesinin, görece ucuz üretim faktörlerinin pahalı olanları ikame etmesine dayalı ikame prensibini uygulaması olarak yorumlanabilir. Bir başka önemli nokta, bu çiftlikte kullanılan robotların 70 farklı ülkeye ihracat yapan bir Hollanda firması tarafından üretilmesi ve tarımsal gelişmenin arka planında yatan araştırma geliştirme etkinliklerinde, tarım bölgelerinin ortasında yer alan bir üniversitenin etkili bir rol oynuyor olmasıdır.

Arz - Vergi - Esneklik

Yüksek miktarda şeker içeren gazlı içeceklerin obezite ve şeker hastalığı gibi olumsuz sağlık etkilerini dikkate alan Meksika hükümetinin 2013 yılında bu içecekler üzerine koyduğu vergi sonucunda bu içeceklerin satış fiyatı % 10 oranında arttı. Bu fiyat artışı karşısında Aralık 2013-Aralık 2014 döneminde gazlı içecek satışları % 12 oranında geriledi. Bu gerileme, obezitenin ve şeker hastalığının daha yaygın olduğu en düşük gelire sahip Meksikalılar arasında daha yüksek oranda (% 17) gerçekleşti.

20 Ekim 2015 tarihli *International New York Times* gazetesinde verilen bu bilgileri, Meksika piyasasındaki gazlı içecek arz ve talep eğrilerinin konumunu tam olarak bilmesek de genel olarak şöyle yorumlayabiliriz. Vergi, arz eğrisinin sola/yukarıya kaymasına yol açtı. Bunun nedeni, yatay eksenden bakarsak, üreticilerin her bir miktarı arz etmek için vergi miktarı kadar daha yüksek bir fiyat isteyecek olmalarıdır. Dikey eksenden bakarsak, vergi sonrasında üreticiler her bir fiyattan piyasaya daha az miktarda mal arz etmek isteyeceklerdir. Arz eğrisindeki bu sola/yukarı kayış, denge fiyatında artış, denge miktarında ise düşüş (bu örnekte fiyatta % 10'luk artış, miktarda % 12'lik düşüş) meydana getirecektir. En düşük gelirli kesimde, aynı orandaki (% 10) fiyat artışının daha yüksek oranda bir düşüşe (% 17) neden olması bu kesimin gazlı içecek talebinin Meksika geneline kıyasla daha esnek olduğunu göstermektedir. Bunun nedeni ise, bu içeceklerin bu kesim için daha büyük sağlık riski taşıması yanında bu ürünlerin o kesim için "lüks" mal sayılması olabilir.

Sigara Talebi - Vergi - Kaçakçılık - Gelir Dağılımı ve Esneklik

11 Temmuz 2015 tarihli *The Economist*'te yayınlanan bir yazıda sigara tüketimini azaltmanın en etkili yolunun sigara üzerindeki vergileri ağırlaştırarak sigara fiyatını yükseltmek olduğuna ve fiyattaki % 10'luk bir artışın tüketimde % 4,5'lik bir düşüşe yol açtığına işaret edilmektedir. Yazıda birkaç ilginç noktaya daha değinilmektedir. i) Tüketimdeki düşüşün yarısı sigarayı bırakanlardan oluşmaktadır. ii) Daha düşük gelire sahip olan gençler arasındaki tüketim azalışı diğer kesimlerin iki-üç katıdır. iii) Sigara alışkanlığının sona erdirilmesi konusundaki olumlu etkisine karşın, vergilerin sigaranın satış fiyatının % 75'inden fazlasını oluşturduğu ülke sayısı sadece 33'tür. ABD'nin bazı böl-

gelerinde ortalama gelire oranla sigara alışkanlığının maliyeti (sigara için yapılan harcamaların ortalama gelir içindeki payının aynı kalması) hâlâ 1970'lerdeki düzeyindedir.

Yazının buraya kadarki bölümü, beklendiği üzere sigara talebinin esnekliğinin düşük (–% 4,5/% 10 = – = 0,45; mutlak değer olarak<1) olduğunu göstermektedir. Esneklik katsayıları verilmemiş olsa da, sigara alışkanlığı olanların da fiyat artışlarına duyarlı olduğu, bu duyarlılığın düşük gelirli gençler arasında özellikle yüksek olduğu ve dolayısıyla sigara talebinin fiyat esnekliğinin toplumun değişik kesimleri için farklı olduğu anlaşılmaktadır. Bütçe payının yüksek olması bir malın talep esnekliğini artıran bir etmendir.

Yazının ilgi çeken başka yönleri de vardır. Sigara alışkanlığının sona erdirilmesi konusunda vergilerin etkisinin açıkça ortaya çıkmış olması, sigara üreticisi çok uluslu şirketlerin tepkisini çekmektedir. Bu şirketlerin vergi artışlarını önlemek amacıyla lobi faaliyetlerine girişmeleri iktisat politikaları alanının bir dikensiz gül bahçesi olmaktan çok çeşitli çıkarların/çıkar gruplarının çarpıştığı karmaşık bir alan olduğuna işaret etmektedir.

Yazıda, vergi artışı yoluyla sigara tüketimini azaltmanın ilk planda göze çarpan iki olumsuz etkisine de değinilmektedir. Bunlardan birincisi, vergi artışlarının sigara kaçakçılığını artırıcı etkisidir. Sigara üreticileri bu olasılığı ön plana çıkarmakta ve vergi artışlarının halk sağlığı açısından bir katkıda bulunmadığını üstelik hükümetin vergi gelirlerinin düşmesine neden olacağını vurgulamaktadır. Öte yandan, bu görüşü/sonucu boşa çıkaran örnekler vardır. Örneğin, Birleşik Krallık'ta 2000-2012 döneminde sıkılaştırılan gümrük denetimleri sonucunda, vergi artışlarına karşın toplam tüketim içinde kaçak sigara oranı % 2 l'den % 9'a düştü.

Vergi artışlarının ikinci olumsuz etkisi, gelir dağılımı üzerindedir. Birleşik Krallık'ta, örneğin, sigara kullananların oranı yöneticiler arasında % 15 iken, kol işçileri arasında % 33, zihinsel özürlüler arasında ise toplumun diğer kesimlerinin iki katıdır; bazı tutukevlerinde bu oran % 80'e ulaşmaktadır. Düşük gelirli kesimlerin fiyat artışları karşısında sigarayı bırakma olasılığı daha yüksek olsa da, sigara alışkanlığı olanların ABD'de % 25'inin, Birleşik Krallık'ta ise % 20'sinin gıda ve ısınma için harcamaları gereken parayı sigara için harcadıkları anlaşılmaktadır. Bu iki kesim için sigaranın fiyat.na göre talep esnekliğin sıfır veya sıfıra yakın olduğu söylenebilir (*The Economist*, 11 Temmuz 2015).

Bu yazı, bir toplumsal amaçla (halk sağlığını olumsuz etkileyen bir alışkanlığı vergi yoluyla önleme) ile diğer toplumsal amaçlar (kaçakçılığın önlenmesi, gelir dağılımının daha eşitlikçi bir yapıya kavuşturulması) arasındaki ödünleşmeye dikkat çekmesi açısından da öğreticidir.

Fayda

Hâkim iktisat anlayışına göre tüketiciler (hanehalkları), faydalarını ençoklaştıran (maksimize eden), bütün kararlarını bu amaç doğrultusunda veren ka-

rar vericiler olarak sunulmaktadır. Bu durumda, insan davranışlarının ahlâki ve manevi değerler gibi kimi unsurlarının iktisat tarafından açıklanamayacağı ileri sürülmektedir.[18]

Firma

Kâr Maksimizasyonu Amacı

İktisada giriş kitapları firma davranışlarını genellikle kâr maksimizasyonu varsayımı altında incelemektedir. Satışlarını maksimize ederek büyümeyi amaçlama gibi farklı davranış biçimleri içinde olan firmaların varlığı kabul edilmekle birlikte, kâr maksimizasyonunun firma davranışlarını en iyi açıklayan varsayım olduğu bu kitaplarda genel kabul görmektedir.

1976 Nobel İktisat ödülü sahibi Milton Friedman'ın şu sözleri bu genel kabulü destekler niteliktedir. "Firmaların tek ve bir tek sosyal sorumluluğu vardır: Kaynaklarını kullanmak ve kârlarını artırmak için tasarlanmış etkinlikler içinde olmak." Öte yandan, özellikle büyük firmalar çeşitli sosyal sorumluluk projelerini desteklemekte ve bunlara önemli miktarda kaynak aktarmaktadır. Örneğin, ABD ve Birleşik Krallık'ta etkinlik gösteren büyük firmaların sosyal sorumluluk projeleri için yılda 15 milyar dolar gibi çok büyük bir miktar para harcadıkları bilinmektedir. Kâr maksimizasyonu amacıyla ilk bakışta çelişkili görünen bu durum, bu projelere yapılan katkıların firmalara değer kattığı dikkate alındığında daha iyi anlaşılmaktadır. Bu katkı genelde üç biçimde olmaktadır. i) Tüketiciler, bu projelere katılan firmaların ürünlerinin daha kaliteli olduğu izlenimi edinebilmektedir. ii) Tüketiciler, bu firmaların ürünlerini satın alarak projenin "iyi amacına" dolaylı bir katkıda bulunduklarını düşünmektedir. iii) "Ön yargıların etkisinde kalmaktan kaynaklanan hata" olasılığı olarak çevirebileceğimiz *halo/hale* etkisi sonucunda, bu projelere katılan firmalara tüketiciler ve toplumun diğer kesimleri daha olumlu yaklaşmaya başlamaktadır.

Kısa süre önce yayınlanan bir çalışma, bu etkileri birbirinden ayrıştırmayı amaçlamış ve ABD'nin, Dış Ülkelerde Yolsuzluk Yasası bağlamında, rüşvet vermekle suçlanan firmalarına karşı açılan davaların sonuçlarını incelemiştir. Bu inceleme, sosyal sorumluluk projelerine daha kapsamlı olarak katılan firmaların daha hafif cezalar aldıklarını göstermiş ve yukarıdaki üçüncü etkinin önemine işaret etmiştir. Çalışma ayrıca, mahkemelerin bu açıdan bütün sosyal sorumluluk projelerine eşit yaklaşmadığını, örneğin toplum ilişkilerine yönelik projelere katılan firmaların çevrenin korunmasına yönelik projelere katılan firmalara kıyasla bu davalardan (örneğin ülke dışındaki bir yetkiliye rüşvet vermekle ilgili) daha hafif cezalarla kurtulduklarını göstermiştir (*The Economist*, 27 Haziran 2015).

18 Bayliss'te (2006: 146) atıfta bulunulduğu biçimiyle Fine ve Milonakis (2005).

Üretim Metodu/Yöntemi Seçimi - Teknolojik Yenilik - Verimlilik - Ödünleşme

Yüzyıllardır kazma kürek kullanılarak, ahşap çıkrık çevrilip kova sarkıtılarak, duvar örülerek süren kuyu kazma işi, İstanbul'da 1980'lerin ortalarından sonra hızla sona ermişti... O dönemde *ilk artezyen sondajlarına tanık oldum. Elle tornavida gibi çevrilen bu ilk sondaj aletlerinden sonra motorla çalışan güçlü makineler çıkmıştı. Çamurlu, kalın tekerlekli kamyonların yüklüğüne kurulmuş petrol kulelerine benzeyen gürültücü sondaj makineleri, Mahmut usta ve iki çırağının bir köşesinde haftalarca çalıştığı arazilerde bir günde elli metreye inip su buluyor ve toprağın derininde bulunan suyu yukarıya pompalayan boruları çok hızla ve ucuza döşüyorlardı.*

Bu yeni buluşlar ve kolaylıklar 1990'lardan başlayarak İstanbul'un bahçelik bölgelerinde geçici bir su bolluğu yaratmış ama toprağın yüzeyine yakın yeraltı gölleri ve su kaynaklarının da hızla bulunup tüketilmesine yol açmıştı... İstanbul ve üzerine oturduğu toprak doğallığını ve saflığını kaybetmişti. (Orhan Pamuk, *Kırmızı Saçlı Kadın*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 2016, s. 102-103)

Yukarıdaki alıntı, teknolojik gelişme ve yenilik sürecinde, su elde etmek amacıyla kuyu kazma işinde emek yoğun üretim metodundan sermaye yoğun bir metoda geçilmesini ve bunun sonucunda sağlanan verimlilik artışı ve maliyet düşüşü gibi olumu gelişmeleri çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. Ancak madalyonun asla göz ardı edilmemesi gereken bir de diğer yüzü vardır.

Bu gelişme sonucunda çevre tahribatı meydana gelmiştir. Mahmut Usta ve iki çırağının emeklerine bu alanda artık talep kalmamıştır; üçü de artık 'yapısal işsizlik' olarak tanımlayabileceğimiz biçimde işsizdir. İşsizlik sigortasından mahrum oldukları için ailelerinin geçimini sağlama konusunda büyük güçlükler kendilerini beklemektedir. Özellikle yıllardır bu işi yapan ve bu konuda uzmanlaşan Mahmut Usta'nın ilerlemiş yaşında farklı bir konuda beceri kazanması kolay olmayacaktır. Belki o da çırakları gibi düz işçi olarak iş aramak zorunda kalacaktır.

Teknolojik yeniliğin Mahmut Usta ve çırakları üzerindeki olumsuz etkisi açık olmakla birlikte, toplumdaki toplam istihdam etkisi çok net değildir. Üç kişi işini kaybetmiştir ama yeni makineyi kullanan operatör, makinenin bakımını üstlenen ve gerektiğinde onarımını üstlenen firmada çalışanlar için yeni iş olanakları yaratılmıştır.

Bu alıntıdan çıkarabileceğimiz bir temel sonuç, iktisatta ilk bakışta olumlu görünen gelişmelerin başkaları üzerinde bireysel ve toplum katında olumsuz etkiler (ödünleşmeler) yaratma olasılığıdır. İktisat bilimini bu anlamda 'ödünleşmeler bilimi' olarak da tanımlayabiliriz.

Üretim Metodu/Yöntemi - İktisatta Ödünleşme

New York Times'da (27 Nisan 2016: B1) yayınlanan bir makalede, üretim yöntemlerindeki hızlı teknolojik gelişmelere, verimlilik artışlarına ve bu süreçte oluşan tepkilere ışık tutan değerlendirmeler yapılmaktadır.

Elli yıl önce ABD'nin Kaliforniya eyaletinde üretilen 2,2 milyon ton domatesi toplamak için 45.000 işçi gerekmekteydi. Kaliforniya Üniversitesi'ne mensup bilim insanlarının ve mühendislerin dikdörtgen şeklinde bir domates geliştirmeleri sonucunda, domateslerin tamamının toplanması bir mekanik hasat makinesinin tarladan bir kez geçmesiyle mümkün hale geldi. Verimlilikteki bu büyük artış istihdam kayıplarını beraberinde getirdi.

Bu gelişmeler karşısında oluşan tepkiler, kamu fonları kullanılarak, insanların işini kaybetmesine yol açan bu tür bir bilimsel çalışmanın yapılamayacağı gerekçesiyle üniversitenin mahkemeye verilmesine kadar uzandı. Sendikaların artan tepkileri karşısında, 1980 yılında Tarım Bakanı hükümetin işsizliğe yol açan araştırmaları finansal açıdan desteklemeyeceğini bildirdi.

Bu doğrultudaki gelişmeler tarımsal araştırmaların hızını kesmiş olsa da, teknolojik gelişmeler zaman içinde yine büyük verimlilik artışlarına neden oldu. Örneğin 2000 yılında Kaliforniya'da üretilen 12 milyon ton domatesin toplanabilmesi ve sınıflandırılabilmesi için sadece 5.000 işçiye ihtiyaç duyulmaktaydı.

ABD'de 20. yüzyıl süresince, toplam istihdam içinde tarımın payının % 40 düzeyinden % 2'ye düşmüş olmasına karşın, tarımsal üretimin çok hızlı bir artış göstermesi teknolojik gelişmenin hız kazandırdığı verimlilik artışlarının etkisini göstermesi açısından ilginçtir.

Bunun da ötesinde, bu makale iktisadi kararların birçok durumda toplumsal amaçlar açısından keskin ödünleşmeler meydana getirebildiğini gösteren bir başka örnek oluşturmaktadır. Bilimsel araştırmaların yol açtığı teknolojik gelişme, o sayede gerçekleşen verimlilik ve üretim artışı, tüketiciler için düşük domates fiyatları gibi, bir açıdan bakıldığında olumlu toplumsal yansımaları olan gelişmelerdir. Öte yandan, bu gelişmeler, çalışanların işlerini kaybetmelerinden kaynaklanan toplumsal refah kaybı eşliğinde değerlendirildiğinde ortaya farklı bir tablo çıkabilmektedir.

Kâr Maksimizasyonu - Japonya

Mikroekonomi ders kitaplarında en sık tekrarlanan kavramlardan biri kâr maksimizasyonudur / kârençoklaştırmasıdır. Firma davranışlarını en iyi açıkladığı için, firma kararlarının genelde bu amaçtan güdülendiği varsayılır. Bu genelleme, farklı amaçlar taşıyan firmaların varlığının göz ardı edilmesine yol açmamalıdır. *The Economist*'in 16 Haziran 2012 tarihli sayısında yer alan bir pasaj bu durumu ortaya koyması açısından ilginçtir.

Japonya'da firmalar süreklilik kazanabilmek için kurulurlar. Dünyanın en

eski firması 578 yılında kurulan bir dülger (inşaatçı) olan Kongo Gumi'dir. Hâlâ, temel işlevi olan Osaka'daki Budist tapınaklarının bakımı işiyle uğraşmaktadır. Birçok Japon firmasının, çalışanlarının yürekten bağlı olduğu kuruluş ilkeleri vardır. Ortak temalar arasında, süreklilik, tutarlılık ve dürüstlük ön plana çıkar. Sırf kâr için kâr peşinde koşmak Japonya'da, "herkesin içinde sümkürmek" gibi pis bir davranış sayılır.

Maliyet

Sabit Maliyet

Birçok ders kitabı, üretim ve maliyet konularını iki üretim faktörü (emek ve sermaye) varsayımı üzerinde kurgulamakta ve sermayeyi sabit, emeği ise değişken üretim faktörü olarak almaktadır. Oysa belirli sayıda işçisi olan ve belirli bir dönem içinde işçi sayısında değişiklik öngörmeyen bir firma için emek bir sabit üretim faktörü, ödenen ücretler ise bir sabit maliyet unsurudur. Örneğin, Türk Hava Yolları'nın bünyesinde çalışan teknisyen, hostes ve pilotlara ödediği maaş ve ücretler sabit maliyet kapsamında değerlendirilebilir. Bilindiği üzere, bir firmanın kârı hesaplanırken toplam hasılattan toplam maliyet (sabit ve değişken maliyet toplamı) çıkarılır. Dolayısıyla sabit maliyet, kârların miktarını belirleyen önemli unsurlar arasındadır. Örneğin ABD posta idaresinin 2008 yılında 2,8 milyar dolar zarar etmesinde sabit maliyetlerin yüksekliğinin önemli bir payı olduğu ileri sürülmektedir (*The Economist*, 31 Ekim 2009).

Değişken ve Sabit Maliyet

Ders kitaplarında bir firmanın üretim ve maliyetine ilişkin değerlendirmelerin genellikle, biri (genellikle emek) değişken maliyet unsuru, diğeri ise (genellikle sermaye) sabit maliyet unsuru olarak ele alınarak iki üretim faktörü üzerinden yapılması, temel kavramların en basit şekilde öğrenilmesi açısından belki de gerekli bir basitleştirmedir. Bu basitleştirme, gerçek hayatta bir firmanın maliyet hesabıyla belki daha somut hale getirilebilir. Van'da yumurta üreten ve farklı büyüklükteki üç işletmenin 1999 yılına ilişkin sabit ve değişken maliyetleri Tablo 7-1'de gösterilmiştir.

Tablodan görüldüğü gibi, değişken maliyet irili ufaklı birçok farklı unsurdan oluşmaktadır. Yem için harcanan miktar toplam değişken maliyetlerin çok büyük bir bölümünü oluştururken, alet ve makinelerin tamir ve bakımı için harcanan para çok düşük bir düzeyde kalmaktadır. Sabit maliyetlere gelince, yarka (büyük piliç) alım masrafı ve yarka sermayesinin faizi, toplam sabit maliyetlerin en önemli bölümünü oluşturmaktadır. Görüldüğü gibi, daimi işgücü statüsünde çalışanlara ödenen maaş ve ücretlerle onların sigorta giderleri de toplam sabit maliyet içinde değerlendirilmektedir. Zira bu amaçla yapılan harcamalar üretim miktarından bağımsız harcamalardır, diğer bir deyişle üretim

TABLO 7-1
Van İlinde Yumurta Üretiminde Maliyetler (1999)

	A işletmesi		*B işletmesi*		*C işletmesi*	
Masraf unsurları	*(1000 TL)*	*(%)*	*(1000 TL)*	*(%)*	*(1000 TL)*	*(%)*
Yem masrafları	69.793.500	64.9	65.275.840	64.3	69.117.300	63.9
Aydınlanma masrafı	1.500.000	1.4	800.000	0.8	1.190.000	1.1
Veteriner ücreti	200.000	0.2	250.000	0.2	150.000	0.1
İlaç masrafı	450.000	0.4	250.000	0.2	300.000	0.3
Viol masrafı	428.875	0.4	443.450	0.4	371.000	0.3
Nakliye masrafı	900.000	0.8	1.360.000	1.3	800.000	0.7
Pazarlama masrafı	100.000	0.1	170.000	0.2	250.000	0.2
Dezenfeksiyon masrafı	100.000	0.1	150.000	0.1	200.000	0.2
Alet-makine değişken tamir-bakım masrafı	50.000	0.0	300.000	0.3	400.000	0.4
Su masrafı	220.000	0.2	150.000	0.1	240.000	0.2
Diğer masraflar	80.00	0.1	90.000	0.1	58.000	0.1
A- Değişken masraflar toplamı	73.822.375	68.7	69.239.290	68.2	73.076.300	67.6
Yarka alım masrafı	14.450.000	13.4	15.385.000	15.2	12.600.000	11.6
Yarka sermayesinin faizi	6.284.500	5.8	6.846.560	6.7	6.323.520	5.8
Bina sermayesi faizi	1.387.500	1.3	945.000	0.9	1.800.000	1.7
Bina sermayesi amortismanı	1.665.000	1.5	1.134.000	1.1	2.160.000	2.0
Bina tamir bakım masrafı	150.000	0.1	300.000	0.3	400.000	0.4
IAlet makine. ser. faizi	740.375	0.7	495.500	0.5	720.625	0.7
Alet makine ser. amortismanı	2.961.500	2.8	1.982.000	2.0	2.882.500	2.7
Sigorta masrafı	250.000	0.2	400.000	0.4	0	0.0
Daimi işgücü masrafı	3.600.000	3.3	2.660.000	2.6	6.019.000	5.6
Genel idare giderleri (A x % 3)	2.214.671	2.1	2.077.179	2.0	2.192.289	2.0
B- Sabit masraflar toplamı	33.703.646	31.3	32.225.239	31.8	35.097.934	32.4
C- Üretim masraları toplamı (A+B)	107.526.021	100.0	101.464.529	100.0	108.174.234	100.0

Kaynak: Şahin, A. ve Yıldırım, İ. (2001), "Van İlinde Yumurta Tavukçuluğu Yapan İşletmelerin Ekonomik Analizi", Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, *Tarım Bilimleri Dergisi*, 2001, 11 (2): 57-66.

miktarı az da olsa çok da olsa firma bu harcamaları bu düzeyde yapmak durumundadır.

Ortalama Maliyet - Vakıf Üniversiteleri - 2006

2006-2007 akademik yılında 9.000'e yakın kontenjanın boş kalması nedeniyle yaklaşık 400 milyon doların üzerinde maddi kayıp yaşayan vakıf üniversitelerinin çoğu öğrenim ücretlerinde sembolik artışlara giderken, bir kısmı da hiç zam yapmama yolunu seçti. Üniversite temsilcileri, bazı bölümlerde % 60'lara varan kontenjan açığının üniversitelere önemli ek maliyetler yüklediğini söylerken bu yıl aynı sıkıntıların yaşanmaması için daha fazla öğrenci çekmeye çalıştıklarını belirtiyor. Bazı üniversiteler, tercih yapacak adayların kendilerini seçmesi için kayıt yaptıranlara dizüstü bilgisayar, sağlık sigortası gibi özendirici olanaklar sunarken başarılı öğrencilere 1.000 TL'yi bulan aylık bağlayan da var. (http://www.milliyet.com.tr 28 Temmuz 2007)

Bu haber, vakıf üniversitelerinin öğrenci sayısındaki düşüş sonucunda ortalama maliyetlerinin (öğrenci başına maliyet) arttığını gösteriyor. Bu üniversitelerin, çeşitli özendirici önlemlerle öğrenci sayılarını artırarak ortalama maliyetlerini eski düzeyine çekmeye çalıştıkları anlaşılıyor. Bunda başarılı olamadıkları takdirde ücretlerine zam yapmayanların kârlarının azalması söz konusu olacaktır. Vakıf üniversiteleri yasalara göre kâr amacı gütmeyen kuruluşlardır. Yasalara uygun hareket ettikleri varsayımı altında, ortalama maliyetleri artmadan önce, toplam kârlarının sıfır olması beklenir. Bu durumda artan ortalama maliyetler, sabit kalan öğrenim ücretleriyle birlikte değerlendirildiğinde bu kuruluşların zarar etmesi anlamına gelmektedir.

Ölçek Ekonomileri - Genel

Ölçek ekonomileri, üretim miktarı arttıkça (üretim ölçeği büyüdükçe) birim (ortalama) maliyetlerin en azından belirli bir üretim düzeyine kadar düşmesi anlamına gelir. Bir örnek vermek gerekirse, evde sizin tek başınıza pişirdiğiniz kuru fasulye yemeğinin bir porsiyonunun maliyeti, bir kışlada 1.000 asker için pişen kuru fasulyenin bir porsiyonunun maliyetinden çok daha yüksek olacaktır. Üretim ölçeği büyüdükçe birim maliyetlerin düşmesinin başlıca iki nedeni vardır. Örneğin, kışladaki üretim miktarı, işbölümünü anlamlı kılacak kadar büyüktür. Tek başınıza üretimde yemek için gerekli, alışveriş dâhil, bütün işleri sizin yapmanız beklenirken, kışladaki üretim, gerekli işlerin onları en iyi yapanlar tarafından yapılması doğrultusunda bir işbölümüne, bu da birim maliyetin düşmesine yol açar. İkinci neden, üretim ölçeğindeki artışın daha büyük ve etkili araç-gerecin kullanılmasını olanaklı kılmasıyla ilgilidir. Tek başınıza üretimde küçük bir tencere kullanılırken, kışladaki üretimde büyük yemek kazanları kullanılabilir, bu da birim maliyetlerin düşmesine katkıda bulunur.

Ölçek ekonomilerine tarım, hizmetler ve sanayi sektörlerinden de çeşitli örnekler verilebilir. Küçük bir tarlası olan bir çiftçi yılda 100 ton buğday üretip belirli bir birim maliyete ulaşacaktır. Yılda 10.000 ton buğday üreten büyük ölçekli bir çiftlik ise, hem daha geniş çaplı işbölümü sağladığı, hem de küçük bir tarlada kullanılması olanaksız olan gelişmiş ve büyük tarım makineleri kullanabileceği için, birim maliyetinin çok daha düşük olmasını sağlayabilecektir.

Hizmetler sektöründe de benzer bir durum söz konusudur. Az sayıda müşterisi olan bir bakkal, dükkânında satacağı malların alımını, stokların durumunun saptanması, satın alınan malların tartılması, hesaplanması, müşterilerin alacak verecek hesaplarının tutulması gibi işlemlerin tümünü kendisi tek başına yapmak durumunda kalabilir. Buna karşılık, büyük bir süpermarket, bu işlemleri farklı birimlerde, bu işlerin uzmanları tarafından etkili bir iş bölümü çerçevesinde yapılmasını sağlayarak birim maliyetlerini bakkalınkinin çok altına düşürebilir. Bunun gibi, bir bakkal, sattığı malların tartılması ve tutarının hesaplan-

masını bir terazi ve kalem/kâğıt veya hesap makinesiyle yaparken, bir süpermarket bu işlemler için barkod okuyucu ve son model yazar kasalar kullanarak çok daha düşük birim maliyetlere ulaşabilir. Birçok malın, bakkallara kıyasla süpermarketlerde daha ucuz olmasının nedenleri temelde ölçek ekonomilerine bağlı birim maliyet farklılığından kaynaklanmaktadır.

Sanayide de benzer bir durum söz konusudur. Örneğin buzdolabı, çamaşır makinesi, motorlu taşıt araçları üretiminin büyük işletmelerde, yüksek üretim ölçeğine ulaşılarak geniş kapsamlı işbölümü olanaklarından ve robotlar gibi son derece ileri teknoloji içeren makine-araç-gereçten yararlanılarak yapılması ve bunun sonucunda düşük birim maliyetlere ulaşılması ölçek ekonomileri kavramıyla yakından ilişkilidir.

Motorlu taşıt üretiminde, her bir işçinin üretim sürecinin belirli bir alanında uzmanlaşarak gün boyu aynı işi tekrarlaması, işbölümünün en uç örneklerinden birini oluşturmuştur. Üretim ölçeğinin de artan talep karşısında artması, birim maliyetlerin hızla düşmesine neden olmuştur. 20. yüzyılın ilk yarısında Ford şirketinin, bunun da ötesinde benzer yöntemler izleyen diğer ABD sanayi işletmelerinin, büyük başarısının arkasında bu durumdan kaynaklanan ölçek ekonomileri yatmıştır. Daha sonraları bu üretim tarzı Fordizm adıyla anılmaya başlanmıştır.

Ölçek Ekonomileri

Yumurta Üreticileri - Van

Tablo 7-2'de Van ilinde yumurta üreticisi üç işletme için üretim miktarı ve ortalama maliyetler verilmektedir. Üretim ölçeği büyüdükçe birim maliyetlerin düşmesi, daha büyük miktarda üretim yapan firmaların diğerlerine kıyasla düşük birim maliyete sahip olabileceğini göstermektedir.

TABLO 7-2
Van'da Yumurta Üretiminde Maliyetler

	A işletmesi	*B işletmesi*	*C işletmesi*
Üretim miktarı (adet)	5.146.500	5.321.400	4.452.000
Ortalama değişken maliyet (1.000 TL)	14.344	13.011	16.414
Ortalama sabit maliyet (1.000 TL)	6.549	6.056	7.884
Ortalama toplam maliyet (1.000 TL)	20.893	19.067	24.298

Kaynak: Şahin, A. ve Yıldırım, İ. (2001), "Van İlinde Yumurta Tavukçuluğu Yapan İşletmelerin Ekonomik Analizi", Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Ziraat Fakültesi, *Tarım Bilimleri Dergisi*, 2001, 11(2): 57-66.

Mermer Fabrikaları - Muğla

Muğla yöresindeki mermer fabrikalarının Tablo 7-3'te yer alan maliyet göstergeleri de bir önceki örnekte, Van'daki yumurta üreticilerine ilişkin yorumumuzu destekler niteliktedir. Daha yüksek miktarda üretim yapan, görece büyük

firmalar diğerlerine kıyasla daha düşük birim maliyete ulaşmaktadır. Üretim miktarı arttıkça birim maliyetlerinde gözlenen belirgin düşüş, ölçeğe göre artan getirilerin (düşen maliyetlerin) varlığını göstermektedir.

TABLO 7-3
Muğla Yöresi'nde Mermer Fabrikalarında Maliyetler

İmalata verilen faktörler	*A fabrikası*	*B fabrikası*	*C fabrikası*
Direkt hammadde giderleri	350m³ "88.800.000 31.080.000.000	464 m³*97.936.000 4.544.000.000	690nV*89.478 61.740.000.000
Direkt işçi giderleri	13.500.000.000	18.264.000.000	10.600.000.000
Toplam maliyetler	79.310.000.000	103.574.000.000	J 15.820.000.000
Toplam üretim miktarı	8.050 m2	11.813 m2	20.650 m²
Birim maliyet m¹! TL	9.852.174	8.767.978	5.608.716

Kaynak: Aydemir, I. (2005), "Mermer Sanayiinde İhracat Maliyetlerinin Hesaplanması ve Muğla Yöresindeki Uygulamaların İncelenmesi", *Maliye ve Sigorta Yorumları Dergisi*, s. 69.

Alüminyum Oksit Üretimi - ABD

Ölçek ekonomileri için Türkiye dışından da farklı örnekler verilebilir. Bunlardan birincisi, ABD'de alüminyum oksit üretimine ilişkindir. Tablo 7-4'te görüldüğü gibi, üretim arttıkça birim maliyetler çarpıcı bir biçimde düşmektedir.

TABLO 7-4
ABD'de Alüminyum Oksit Üretimi ve Maliyeti

Çıktı (ton/gün)	*Maliyet ($ ton)*
1.000	27,28
500	29,63
300	32,43

Kaynak: Moore, F.T. (1959), "Economies of Scale: Some Statistical Evidence", *The Quarterly Journal of Economics*, 73, (2), s. 241.

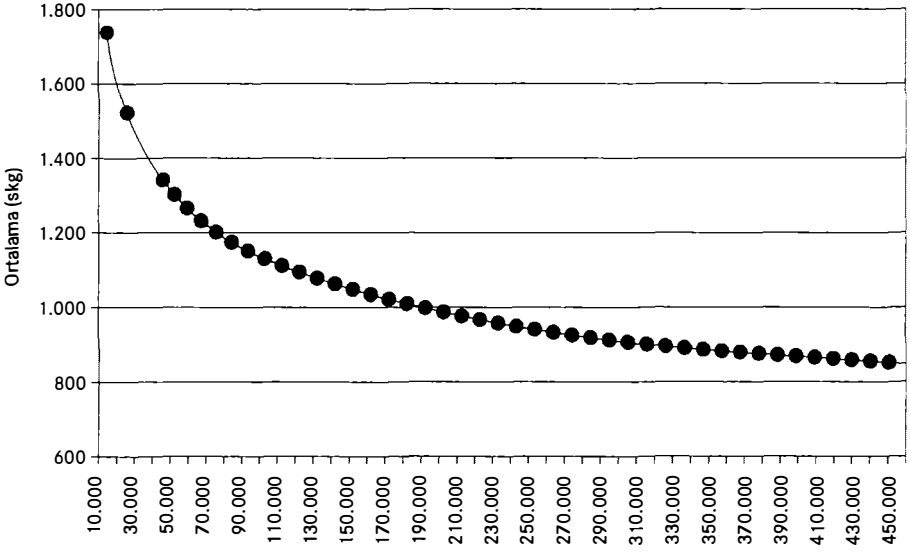
Domuz Eti Üretimi - Şili

Şili'de domuz eti üretiminde üretim ölçeği-ortalama maliyeti ilişkisini gösteren Şekil 7-1'den, ölçek ekonomilerinin farklı üretim alanlarında varlığını hissettirebildiği ve üretim arttıkça birim maliyetlerin, önce hızla, daha sonra yavaş bir tempoda düştüğü açıkça görülmektedir.

Ölçek Ekonomileri - Brezilya

Ölçek ekonomileri serbest ticaret ve bölgesel bütünleşme yanlısı görüşleri de destekleyen bir unsurdur. Özellikle küçük bir iç piyasaya sahip ülkelerin anılan yollarla dışa açılması daha büyük ölçekte üretim yapmalarına ve ortalama maliyetlerinin düşmesine olanak sağlayabilir. Örneğin, 10-16 Mart 2012 tarihli *The Economist*'te yayımlanan bir yazıda, Brezilya'nın Meksika'yla bu doğrultuda yap-

ŞEKİL 7-1
Şili: Domuz Eti Üretimi



Kaynak: Marchant S. R. (2007), "Scale Economies Estimation in the Pork Meat Industry in Chile", *Agricultura Technica* (Chile), 67, (3), s. 297.

tığı anlaşmanın daha büyük bir piyasaya üretim yapılmasına olanak sağladığından ve bunun ölçek ekonomileri ve artan uzmanlaşma yoluyla araba üretimine yaptığı olumlu katkılardan söz edilmektedir.

Ölçek Ekonomileri - Petrokimya

Uzun dönem ortalama maliyetin en düşük olduğu üretim düzeyi, en küçük etkin (üretim) ölçeği olarak tanımlanmaktadır. Bu üretim düzeyi, zaman içinde farklı etmenlere bağlı olarak değişebilmektedir. Örneğin 1950'li yıllarda Japonya'da petrokimya sanayisi kurulurken bir etilen tesisi için 20.000 ton olan bu üretim düzeyinin, 1980'lerde 400.000 tona çıktığı bildirilmektedir. En küçük etkin üretim ölçeğinin artması durumunda, bir üretim alanına yeni giren bir (az gelişmiş) ülke, birim maliyetlerini farklı ülkelerdekiyle kıyaslanabilir duruma getirmek için, daha yüksek bir üretim düzeyine ulaşmak zorunda kalmaktadır.[19]

Elektrik Üretimi - ABD

Ölçek ekonomileri konusunu kapatmadan önce vurgulanması gereken bir nokta, üretim ölçeğinin artmasının her zaman birim maliyet düşüklüğünü be-

19 Issawi (1980: 479).

raberinde getirmediği, maliyet düşüşlerinin üretim ölçeğinden başka unsurlara da bağlı olduğu, bazı durumlarda düşük ölçekli bir işletmenin daha düşük birim maliyete ulaşabilmesidir.

ABD'de elektrik üreten ve farklı üretim ölçeğine sahip işletmelerin 1970 yılına ilişkin birim maliyetleri arasındaki farklılıklar bu durumu açıkça ortaya koymaktadır. Üretim ölçeği arttıkça birim maliyetlerin düşmesi bu firmalar bağlamında ortak bir eğilim olarak ortaya çıksa da, bu eğilimin dışında kalan durumlar da mevcuttur. Örneğin, yalnız 50 milyon kilovat saatlik bir üretim yapan Newport Electric firmasının (her 1.000 kilovat saat için) birim maliyeti (10,75 dolar), 17.875 milyon kilovat saat üretim yapan Gulf States Utilities firmasının birim maliyetinin (3,27 dolar) üç katından fazladır. Öte yandan, aynı yılda 10.149 milyon kilovat saatlik üretim yapan Oklahoma Gas ve Electric firmasının birim maliyeti (3,01 dolar), 29.613 milyon kilovat saatlik üretim yaparak kendisinden çok daha yüksek bir üretim düzeyine ulaşan Consolidated Edison firmasının birim maliyetinin (8,43 dolar) çok altında kalabilmektedir.[20]

Ölçek ekonomilerine ilişkin bu örnekler üretim ölçeği arttıkça birim maliyetlerde bir düşüş olduğunu açıkça ortaya koymakla birlikte, düşüşün hızı ve hangi üretim düzeyinde yavaşlamaya başladığı konusunda üretim alanlarına göre önemli farklılıklar olduğunu da göstermektedir.

Olumsuz Ölçek Ekonomileri

Bir firma üretim ölçeğini artırıp yüksek bir üretim düzeyine ulaştıkça uzun dönemde (bütün üretim faktörleri değişkenken) üretimindeki artış girdilerdeki artıştan fazla olduğu için birim maliyetleri düşer ve sonunda en küçük etken üretim olarak tanımlanan uzun dönem birim maliyetin en düşük olduğu üretim düzeyine ulaşır. Firma üretim ölçeğini bunun ötesine taşıdığında ise girdilerin üretim miktarından daha fazla arttığı, birim maliyetlerin yükseldiği durumla, diğer bir deyişle olumsuz ölçek ekonomileriyle karşılaşır. Bu durumun çeşitli nedenleri arasında firmanın fazla büyümesinden kaynaklanan koordinasyon zorlukları, yönetim kademelerinin fazlalaşması ve her birim yöneticisinin firmanın çıkarları yerine kendi öz çıkarını düşünmeye başlaması gibi nedenler ön plana çıkmaktadır.

Tam Rekabet

Fiyat Kabullenen Firma Varsayımı

Tam rekabetçi piyasa modeli, bu tür bir piyasada faaliyet gösteren bir firmanın piyasa fiyatı üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı varsayımına dayanır. Bu modelde piyasa fiyatı, piyasadaki firmaların toplam arz eğrisiyle tüketicilerin toplam talep eğrisinin kesiştiği noktada belirlenir. Tek bir firma, kısa dönemde

20 Christensen ve Greene (1976).

üretimini ne kadar artırırsa artırsın, bu firmanın üretimi toplam arzın çok küçük bir bölümünü oluşturacağı için, piyasa arz eğrisi ve dolayısıyla piyasa denge fiyatı üzerinde etkili olamaz. Bu varsayım, tam rekabet piyasa modelinin kısa döneme ilişkin diğer varsayımlarıyla (firmaların aynı/türdeş/farksız mallar ürettikleri ve piyasada eksiksiz bilgi akışı olduğu) birlikte ele alındığında, tek bir firmanın tam esnek, diğer bir deyişle yatay doğru biçiminde bir talep eğrisine sahip olduğu sonucuna yol açar. Zira bu durumda, fiyatını, çok küçük bir miktarda bile artırarak piyasa fiyatının üzerine çıkaran bir firmanın satışları sıfıra inecektir. Firma, üretiminin tamamını piyasa fiyatından satabileceği için fiyatını düşürme yoluna da gitmeyecektir.

Fiyat kabullenme varsayımı, bazı mallara ilişkin dünya piyasalarının işleyişini anlama bakımından da anlamlıdır. Örneğin, dünya şeker üretimi içinde küçük bir paya sahip bir ülkenin, üretim düzeyi dünya toplam üretimine kıyasla çok düşük kaldığı için dünya şeker piyasasındaki fiyatı kabullenmek zorundadır. Öte yandan, dünya bakır üretiminin çok büyük bir bölümüne sahip Şili, dünya petrol üretiminin önemli bir bölümünü oluşturan Suudi Arabistan ve Nijerya gibi petrol üreticisi ülkeler, üretimlerini kısarak veya artırarak dünya piyasalarındaki arzı ve dolayısıyla dünya fiyatını etkileme gücüne sahiptir.

Türkiye, dünya üretimi içinde küçük bir paya sahip olduğu için birçok malda fiyat kabullenen konumdadır. Öte yandan, fındık ve kuru kayısı gibi ürünlerde dünya üretimi içinde yüksek bir paya sahiptir. Ancak bu konum, Türkiye'nin her zaman fiyat kabullenen konumundan çıkması anlamına gelmez. Daha önce farklı bir bağlamda gündeme getirdiğimiz kuru kayısı piyasası bunun iyi bir örneğini oluşturmaktadır.[21] Örneğin 2005 yılında Türkiye, dünya kuru kayısı üretiminin ve ihracatının % 80'ini oluştururken bu üretimin % 80'i Malatya'da yapılmaktaydı. Kuru kayısı üreticileri arasında yeterli iletişim ve işbirliği olmadığı için, Türkiye bu dönemde, dünya fiyatlarının belirlenmesinde etkili olamadı. Bazı üretici firmaların fiyat kırmaları, üretici firmaların kendi aralarında rekabete yol açtı ve alıcı firmaların fiyatı düşürücü stratejiler geliştirmelerine neden oldu. Bu durum, Türkiye'nin dünya üretimi içinde çok önemli bir paya sahip olduğu bir üretim dalında dahi fiyat kabullenen konumundan sıyrılmasının önünde önemli bir engel oluşturdu.

Tekel

Fiyat Kabullenen - Fiyat Koyucu Firma

Fiyat koyucu ve fiyat kabullenen davranışlara uluslararası piyasalar da örnek oluşturmaktadır. Sanayileşmiş ülkelerde yaşanan resesyonun emtia talebini azaltması, bu ülkeleri dünya emtia piyasalarında fiyat koyucu bir konuma getirmesi beklenirken tersine bir eğilim gözlenmekte ve bu ülkeler giderek fiyat kabullenen bir görünüm içine girmektedir. Bunun nedenleri arasında, farklı bazı

21 Ayrıntı için bkz. Ali Ekber Yıldırım, *Dünya*, 3 Ağustos 2005.

ülkelerin bu piyasalarda giderek önem kazanmaları ön plana çıkmaktadır. Örneğin, dünya bakır arzının % 40'ını Çin satın almaktadır. Bunun gibi, dört BRIC ülkesinin (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) günlük petrol tüketimi, 2008 yılına kıyasla 2012 yılında günde 3,7 milyon varil daha fazladır (*The Economist*, 23 Haziran 2012).

Monopsoni ve Oligopsoni

Monopol tek bir üreticinin (satıcının) piyasaya hâkim olması, monopsoni ise, piyasada tek bir alıcının olması durumudur. Monopsoni firmalarının bir araya gelip ortak hareket etmeye başlamaları, bir piyasaya az sayıda üretici firmanın hâkim olmasıyla oluşan oligopol piyasalarına benzer şekilde oligomoni durumunun ortaya çıkmasına neden olur. Örneğin, özellikle Afrika'da küçük tarımsal üreticilerin mallarını bu tür piyasalarda çok düşük fiyatlardan satmak durumunda kaldıkları, monopsonistlerin ve oligopsonist firmaların bu üreticilere verdikleri kredilere çok yüksek faiz oranları uyguladıkları ve böylelikle çok yüksek kârlara ulaştıkları anlaşılmaktadır (Rapley, 2007: 94).

Monopsoni benzeri uygulamalara uluslararası ticarette de rastlamak mümkündür. Örneğin, birkaç Afrika ülkesi kakao üretmekte buna karşılık bu ürünü pazarlarken büyük alıcılarla karşılaşmaktadır. Bu durum, büyük alıcıların fiyat belirleme konusunda aralarında anlaşmalarına yol açarken, üretici ülkelerin pazarlık gücünü olumsuz etkilemekte ve ürünlerini satabileceklerinden daha düşük fiyattan satmak durumunda kalmaktadırlar. Örneğin, kakaonun, Batı Afrika bölgesindeki en önemli alıcısı konumundaki Nestle firması, bölge ülkelerinin tümünden daha zengindir. Bu durum karşısında üretici ülkelerin pazarlık gücü iyice zayıflamaktadır.

Giriş Engelleri - Havacılık Sektörü - Brezilya

Havacılık sektörü yoğunlaşma oranının, dolayısıyla piyasaya giriş engellerinin en yüksek olduğu bir piyasadır. Boeing ve Airbus gibi dev firmalar bu piyasaya çok büyük ölçüde hâkimdir. Brezilya'nın Embraer şirketi doğru politikalar uygulandığında bu tür bir piyasaya dahi girişin olanaklı olduğuna ilişkin ilginç bir örnek oluşturmaktadır. Bu şirket, devlet-özel sektör işbirliği içinde, orta büyüklükteki (90-110 yolcu kapasiteli) uçaklarda, özel jetlerde ve helikopterlerde kendisine geniş bir pazar payı yaratmayı ve havacılık sektöründe dünya piyasasında üçüncü sıraya yükselmeyi başarmıştır.[22]

Giriş Engelleri - Taksi Hizmetleri

Taksi hizmetleri piyasası, birçok ülkede giriş engellerinin en yüksek olduğu piyasalar arasındadır. Aslında bu piyasaya giriş çok kolay olmalıdır. Gerek-

22 Bkz. Wiltse-Çelik (2013).

li olan, bir araç ve ehliyeti olan bir sürücüdür. Yeni sürücüler piyasaya girdikçe de, diğer rekabetçi piyasalarda olduğu gibi, bu hizmetin fiyatının düşmesi beklenir. Oysa birçok ülkede taksi sayısı belirli bir düzeyde tutulmakta, artan talebe karşın arzın sabit kalması fiyatın yükselmesine ve taksi hizmeti sunma yetki belgesini alan taksi sahiplerinin yüksek kârlar sağlamasına neden olmaktadır. Örneğin New York'ta bu yetki belgelerinin el değiştirmesinin ancak milyon dolarlar karşılığında yapılabilmesi bu piyasaya giriş karşısında önemli bir engel oluşturmaktadır. Giriş engelleri farklı biçimler alabilmektedir. Örneğin Londra'da yetki belgesi almak, sürücünün kentin her yerini çok iyi bilmesine ve sonunda sıkı bir sınavı geçmesine bağlıdır.[23] Bu konuma ulaşabilmek ise, dört yıl kadar bir hazırlık gerektirmektedir (*The Economist*, 29 Mart 2014).

Türkiye'de taksi işletme yetkisi belirli sayıda araçla sınırlandırılmıştır. Bu hakka sahip olanların kârları çok yüksek düzeyde olsa bile, başkalarının bu piyasaya yasal olarak girmesi mümkün değildir. Bu piyasaya giriş ancak mevcut taksi sahiplerinin bu hakkı devretmesiyle mümkün olabilmektedir. Kasım 2014'te bu devir işleminin bedelinin yaklaşık 1 milyon 600 bin TL olduğu tahmin edilmektedir.

Taksi hizmetlerinde, gelişmiş ülkelerde başlayan ve Türkiye'nin de içinde olduğu kimi gelişmekte olan ülkelere de yaygınlaşan Über/Bitaksi vb. gibi uygulamaların, yukarıda özetlenen durumda ne gibi değişikliklere yol açacağını şimdiden kestirmek mümkün değildir.

Tekel Gücü ve Yoğunlaşma Oranı

Yoğunlaşma - Türkiye

Tekel gücü, bir firmanın içinde bulunduğu piyasada tekel gibi hareket etme olasılığının bir ölçüsü olarak tanımlanır. Türkiye sanayinde yoğunlaşma, sanayileşme atılımının ithal ikamesi öncülüğünde hız kazandığı 1960'lı yıllarda belirgin bir hız kazandı. 1976 yılında yapılan bir çalışma, 251 kitle tüketim malının 236'sının üretiminin yarısından fazlasının en çok üç firma tarafından gerçekleştirildiği ve ithal ikamesi altında korunan iç piyasaların bu firmaların tekel gücünün süreklilik kazanmasında etkili bir rol oynadığı sonucuna vardı.[24]

Tekel gücünü ölçme araçlarının biri, piyasadaki firmaların kârlılık oranı, bir diğeri ise yoğunlaşma oranıdır. Her iki oran yükseldikçe tekel gücünün artması ve o piyasadaki firmaların tekel gibi davranma (örneğin satış fiyatını belirleme, yeni firmaların girişini engelleme vb.) gücü artar. Yoğunlaşma oranı, genellikle iki şekilde ölçülür. Bunlardan Cr4 olarak tanımlanan birincisi piyasadaki en büyük dört firmanın, Cr8 olarak tanımlanan ikincisi ise en büyük sekiz firmanın piyasa payını gösterir.

23 GPS uygulamasının yaygınlaşmasına karşın bu koşulun 2014 yılında hâlâ geçerliliğini koruduğu anlaşılmaktadır.

24 Balkan vd. (2015) tarafından atıfta bulunulduğu biçimiyle Silier, Orhan, 1977), "Genel Olarak ve Türkiye Sanayiinde Yoğunlaşma, Toplulaşma, Tekelleşme", *1976 Sanayi Kongresi* içinde, Ankara: MMO.

Tablo 7-5'te, 2007 yılı için Türkiye imalat sanayinin alt sektörlerinde yoğunlaşma oranları, dört firmaya yığılma ve sekiz firmaya yığılma oranları olarak ayrı ayrı verilmiştir. Tablodan hemen ilk bakışta çıkarılabilecek en temel sonuç, imalat sanayinin düşükten çok yükseğe kadar geniş bir yelpazede değişen yoğunlaşma oranına sahip alt sektörleri kendi içinde barındırmasıdır. Tablodan çıkan bir başka sonuç, bazı sektörlerde Cr4'ten Cr8'e geçişte, oranların doğal olarak yükselmesi, ancak bazı sektörlerde bu farkın yok denecek kadar az olmasıdır. Bu durum, ilk 4 firmanın piyasaya çok büyük ölçüde hâkim olduğu, sonraki 4 firmanın katkısının ise cılız kaldığı anlamına gelir. Bu niteliktekiler arasında, margarin ve benzeri yenilebilir katı yağların imalatı, patatesin işlenmesi ve saklanması ve televizyon ve radyo alıcıları sektörleri gelmektedir. Kereste ve doğrama imalatı, metal inşaat doğraması imalatı ve ekmek, taze fırın ürünleri ve kek imalatı sektörleri ise gerek Cr4 gerekse Cr8'e göre yoğunlaşma derecesi özellikle düşük sektörler olarak göze çarpmaktadır.

TABLO 7-5
Türkiye'de İmalat Sektöründeki Bazı Endüstrilerde Yoğunlaşma, 2007

Endüstriler	CR_{4+}	CR_{8++}	*Yoğunlaşma derecesi*
Et imalatı ve saklanması	41,1	57,3	Orta
Balık ve balık ürünlerinin işlenmesi ve saklanması	48,5	65,2	Orta
Patatesin işlenmesi ve saklanması	96,3	99,7	Çok yüksek
Sebze ve meyve suyu imalatı	53,2	73,4	Yüksek
Margarin ve benzeri yenilebilir katı yağların imalatı	99,5	100,0	Çok yüksek
Öğütülmüş tahıl ürünleri imalatı	10,4	17,2	Düşük
Ekmek, taze fırın ürünleri ve kek imalatı	12,0	15,8	Düşük
Kakao, çikolata ve şekerleme imalatı	45,8	66,1	Orta
Baharat, soslar, sirke ve diğer çeşni maddelerinin imalatı	33,8	54,3	Orta
Tütün ürünleri imalatı	74,7	91,2	Çok yüksek
Pamuklu dokuma	19,4	31,6	Düşük
Dokumanın aprelenmesi	6,7	11,9	Düşük
Ayakkabı, terlik vb. imalatı.	19,6	27,0	Düşük
İnşaat kerestesi ve doğrama imalatı	6,8	8,9	Düşük
Gazetelerin yayımı	81,6	93,7	Çok yüksek
Boya, vernik benzeri kaplayıcı maddeler ile matbaa mürekkebi ve macun imalatı	27,9	42,8	Düşük
Metal inşaat doğraması imalatı	6,6	10,6	Düşük
Çatal-bıçak takımı imalatı	78,3	87,0	Çok yüksek
Elektrikli ev aletleri imalatı	73,7	83,9	Çok yüksek
Elektriksiz ev aletleri imalatı	20,8	30,5	Düşük
Televizyon ve radyo alıcıları; ses ve görüntü kaydeden veya çoğaltan teçhizat ve bunlarla ilgili araçların imalatı	95,2	96,9	Çok yüksek
Motorlu kara taşıtlarının imalatı	67,1	90,4	Yüksek
Sandalye, tabure vb. imalatı	38,8	50,2	Orta
Spor malzemeleri imalatı	58,9	77,4	Yüksek

* CR_4: En güçlü ilk 4 firmanın piyasa payı.
** CR_8: En güçlü ilk 8 firmanın piyasa payı.
Kaynak: TÜİK, www.tuik.gov.tr verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

Tekel Gücü - Kodak ve Fujifilm

Tekel ve oligopol firmaları, fiyat koyucu ve giriş engellerinin varlığı gibi özelliklere sahiptir. Giriş engelleri nedeniyle, uzun dönemde de kâr etmeye devam edebilirler. Bu durum tekele ve oligopol firmalara, tam rekabetçi firmalara kıyasla önemli avantajlar sağlar. Ancak tekel gücünün mutlak bir güç olmadığı da açıkça ortada olup, bu gücün piyasalardaki gelişmeler sonucunda zayıflama ve hatta tamamen ortadan kalkma olasılığı da göz ardı edilmemelidir. 14 Ocak 2012 tarihli *The Economist*'te yer alan bir yazıda, ABD'nin Kodak ve Japonya'nın Fujifilm şirketlerinin gelişimine ilişkin ilginç bir değerlendirme yapılmaktadır.

1880 yılında kurulan ve 1976 yılına gelindiğinde ABD'de fotoğraf makinesi satışları içinde % 85'lik, fotoğraf makinelerinde kullanılan film satışları içinde ise % 90'lık bir paya ulaşan Kodak firması 1990'lı yıllara kadar dünyanın en değerli markaları arasında ilk beş sırada yer almıştı. İlk dijital fotoğraf makinesi de 1975 yılında bu firma tarafından üretilmişti. Dijital fotoğraf teknolojisinin ve daha sonra çıkan ve fotoğraf makinesi işlevi de olan akıllı telefonların yaygınlık kazanması, Kodak firmasının fotoğraf makinesi ve film alanlarındaki önemini hemen hemen tümüyle yitirmesine yol açtı. 1999 yılında 2,5 milyar dolar kâr eden firma onu izleyen üç yılın çok büyük bölümünü zararla kapattı. 1998 yılında 145.000 olan çalışan sayısı son dönemde bunun ancak % 10'u düzeyindeydi. Firma iflas tehlikesiyle karşı karşıya kalmıştı.

Kodak'ın, ABD'de ulaştığı tekel gücüne benzer bir güce Fujifilm de Japonya'da ulaşmıştı. Kodak, yeni teknolojik gelişmeler karşısında giderek zayıflarken, bu gelişmelere daha iyi ve daha hızlı uyum sağlayabilen Fujifilm'in, konumunu korumanın ötesinde, daha da sağlamlaştırdığı görülmektedir. Bu başarıda Fujifilm'in, dijital teknolojinin etkilerini öngörüp daha 1980'li yılların başında üçlü bir stratejiyi (film üretiminden bir an önce çıkış önlemleri almak, dijital teknolojiye geçiş hazırlığı yapmak ve kozmetik ürünler gibi yeni iş alanları geliştirmeye başlamak) uygulamaya koydu ve bunda da başarılı oldu. Film üretimi, 2000 yılında Fujifilm'in kârlarının % 60'ını oluştururken 2012 yılı başlarında bu oran sıfıra yakın bir düzeye düştü.

Kodak'ın, gelişmeler karşısındaki duyarsızlığı ve aşırı güveni karşısında Fujifilm, tanıtım konusundaki ataklarının da katkısıyla, rekabet gücünü giderek artırdı. Teknolojik gelişmeler karşısında büyük tekel gücüne sahip iki büyük firmanın farklı akıbetleri tekel gücünün mutlak olmadığını (Kodak örneği) ve etkili stratejik kararlarla, farklı alanlarda da olsa korunabileceğini (Fujifilm örneği) gösterdi.

Tekel Gücü - Cola Piyasası - ABD

Önde gelen gazlı içeceklerden olan kola piyasasında 108 yıldır rekabet içinde olan ve bu piyasanın tamamına yakın bir bölümüne hâkim olan Coca Cola ve Pepsi Cola firmalarının önemli bir tekel gücüne sahip oldukları açıktır. Ancak bu çok büyük iki firma için dahi mutlak bir tekel gücü söz konusu değildir.

Zira kolalı içeceklerin yerine kullanılabilecek (ikame edilebilecek) su, çay, meyve suları vb. ürünler vardır. Nitekim Coca Cola ve Pepsi Cola, ABD'de alkolsüz içecekler piyasasında 2004-2012 döneminde yılda sırasıyla % 2'lik ve % 3' lük piyasa payı kayıplarıyla karşı karşıya kalmıştır (*The Economist*, 17 Mart 2012).

Düopol (İki Firma Tekeli)

Tekel, belirli bir mal veya hizmeti, tek bir firmanın sunduğu piyasa olarak tanımlanır. İki firmanın piyasaya hâkim olduğu piyasalar ise düopol olarak tanımlanır. Dünya ölçeğinde ilk akla gelen düopol örneği, Boeing ve Airbus firmalarının üretimde hâkim konumda oldukları dünya uçak piyasasıdır.

Düopol - Türkiye

İki firmanın piyasaya hâkim olduğu durum olarak tanımlanan düopoliye Türkiye'den de iki örnek verebiliriz. Gıda sanayisinde öncü firmalardan biri olan Ülker, 1944 yılında küçük bir imalathanede bisküvi üretmeye başladı. İlk fabrikasını 1948 yılında kurdu. Ülke geneline yayılan dağıtım ağının katkısıyla, 1950'li yıllarda bisküvi piyasasında tekel konumuna ulaştı. 1962 yılında bir rakip firmanın (Eti) kurulmasıyla bisküvi piyasası bir düopole dönüştü ve bu düopol yapı yaklaşık elli yıl bu konumunu sürdürdü. 1950'li yılların sonunda, seramik sektöründe Kale ve Eczacıbaşı grupları arasında imzalanan "centilmenlik" anlaşması sonucunda seramik sektöründe de benzer bir durum ortaya çıktı.[25]

Fiyat Farklılaştırması

Maliyetler de dâhil olmak üzere, aynı nitelikteki mal ve hizmetin farklı tüketici gruplarına farklı fiyatlardan satılması ve bu yolla fiyat üzerinde belirli bir güç elde etme/kullanma anlamına gelen fiyat farklılaştırması gerçek yaşamda sıklıkla karşılaşılan bir durumdur. İlaçların değişik ülkelerde farklı fiyatlardan satılması, tren biletlerinin yolcunun yaşına bağlı olarak farklı yaş grupları için farklı fiyatlardan satılması, bir sinema filmini yaşlıların ve öğrencilerin diğer izleyicilerden daha düşük fiyattan izleyebilmesi fiyat farklılaştırması uygulamalarının ilk akla gelen örnekleri arasındadır.

Tekelci Rekabet

Ürün Farklılaşması

Ürün farklılaştırması, tekelci rekabet koşullarında ve oligopol piyasalarında etkinlik gösteren birçok firmanın önde gelen özellikleri arasındadır. Ürün farklılaştırması, firmaların piyasaya sundukları mal ve hizmetlerin tüketicilerin gö-

25 Bkz. Balkan vd. (2015).

zünde, o piyasadaki diğer mal ve hizmetlere kıyasla farklı (daha iyi) olduğu gösterilerek rakip ürünler karşısında avantaj sağlama amacına yöneliktir. Burada önemli olan bu tür bir imaj yaratabilmektir.

Ürünler tümüyle aynı olsa da, tüketiciler farklı olduklarına inanıyorlarsa (inandırılmışlarsa) ürün farklılaşması gerçekleşmiş olur. Ürün farklılaşmasına günlük yaşamdan birçok farklı örnek verilebilir. Çeşitli deterjan firmalarının ürettiği ürünlerin kimyasal bileşimi çok farklı olmayabilir. Esasen tüketiciler ürünlerin bu yanına pek ilgi göstermezler ama ürünlerin kalitesi ve hatta paketlerin görünümüne ilişkin değerlendirmelerine göre tercihlerini oluştururlar. Örneğin, Türkiye'nin önde gelen iki bisküvi firması tarafından üretilen bisküviler arasında büyük olasılıkla belirgin bir fark yoktur. Buna karşın, tüketicilerin tercihleri farklı yönlerde oluşmaktadır. Bu tercihte, fiyattan bağımsız olarak tüketicilerin iki ürüne ilişkin kalite algıları ve iki ürünün görünüm açısından çekiciliği etkili olabilir.

Gazlı içecekler piyasası da ürün farklılaştırması için iyi bir örnek oluşturmaktadır. Örneğin, 1995 yılında yapılan bir araştırma,[26] diyet Pepsi Cola ve diyet Coca Cola arasında içerikleri açısından temel bir farklılık olmadığını göstermiştir. Her iki ürün arasında sodyum açısından çok ufak bir farklılık dışında hiçbir farklılık bulunmamasına karşın tüketici tercihleri farklı boyutlarda oluşabilmektedir.

Hizmet alanında ürün farklılaştırmasına bir örnek de İngiltere'den, o ülkenin geleneksel sporlarından olan kriketten verilebilir. 21 Temmuz 2005 tarihli *The Economist*'te yer alan bir yazıda, bu spor dalına ilgiyi artırmak için alınan bir dizi önlemden söz edilmektedir. Bu bağlamda, yaşlı yöneticilerin yerini yöneticilik eğitimi almış gençlerin aldığından, fonların performans ölçütlerine göre dağıtılmaya başlandığından ve konumuz açısından en önemli bir gelişme olarak da kriket sporuna ailelerin ve gençlerin daha fazla ilgisini çekebilmek amacıyla ürün farklılaştırması yoluna gidildiğinden bahsedilmektedir. *Twenty*20 kriket adı verilen, akşamları oynanan ve daha kısa sürede sonuçlanan bu oyun, bir açıdan yeni bir ürün olarak görülse de temelde kriket sporunun farklı bir biçimde sunumu olarak da değerlendirilebilir. Bu farklılaştırılmış ürünün, seyirci sayısında önemli bir artış sağlamış olması, amaca ulaşıldığını göstermektedir.

Tekelci Rekabet Piyasaları - Giriş - Çıkış-1

Tekel ve Tam Rekabet piyasa yapılarının kimi özelliklerini taşıyan ve bu anlamda melez bir model olan tekelci rekabet piyasa yapısının bir temel özelliği, uzun dönemde, tam rekabet piyasa yapısında olduğu gibi, giriş çıkış engellerinin bulunmamasıdır. ABD'de kişisel bilgisayar piyasasının, firma sayısı ve yaygın ürün farklılaştırması gibi özellikleri yanında giriş çıkış engellerinin bulunmaması açısından da tekelci rekabet piyasa özellikleri taşıdığı söylenebilir. Tablo 7-6'da, bu piyasada 1976-1988 döneminde yeni model ve firmaların giriş ve

26 Dube (2005).

TABLO 7-6
ABD'de Kişisel Bilgisayar Piyasasında Modeller (Farklılaştırılmış Mallar), Giriş-Çıkış ve Firma Sayıları

	Model sayısı			Firma sayısı		
Yıl	Giriş	Stok	Çıkış	Giriş	Stok	Çıkış
1976	–	10	8	–	7	3
1977	12	14	7	6	9	3
1978	3	10	2	1	8	2
1979	6	14	2	3	9	1
1980	5	17	6	0	8	1
1981	6	16	2	3	10	1
1982	9	24	6	4	13	1
1983	39	57	27	13	24	4
1984	54	82	47	17	35	9
1985	53	86	39	20	44	15
1986	87	127	53	18	51	14
1987	122	204	118	20	55	23
1988	66	155	–	22	57	–

Kaynak: Stavins, J. (1995), "Model Entry and Exit in a Differentiated-Product Industry: The Personal Computer Market", *The Review of Economics and Statistics*, Cilt 77, No. 4 (Kasım 1995), s. 571-584, Tablo 2.

çıkış sayıları, her yıl için model ve firma (stok) sayılarıyla birlikte verilmektedir. Giren-çıkan model ve firma sayılarının çokluğu ve giderek artması ürün farklılaştırma eğiliminin gücünün ve giriş-çıkış engellerinin olmadığının ve bu piyasanın giderek daha fazla tekelci rekabet piyasa yapısı özellikleri taşıdığının bir kanıtı olarak değerlendirilebilir.

Tekelci Rekabet Piyasaları - Giriş - Çıkış-2

Tarımda kimyasal gübre ve tarımsal ilaç kullanımının giderek yaygınlaşması, bunların insan sağlığı üzerindeki etkilerini gündeme getirdi. Bunun sonucunda, özellikle gelişmiş ülkelerde organik ve doğal ürünlerin talebinde, dolayısıyla fiyatlarında ve bu tür ürün satan şirketlerin kârlarında önemli bir artış görüldü. Bu durum, tekelci rekabet piyasaları olarak tanımlayabileceğimiz bu piyasalara başka firmaların girmesine ve fiyatların düşmesine yol açtı; firmaların kârlarının giderek düşeceği beklentisini artırdı.

ABD'de organik ve doğal ürünler piyasasında hâkim konumda olan *Whole Foods* firmasının yeni firmaların girmesiyle çetin bir rekabetle karşı karşıya kalması, tekelci rekabet piyasalarında giriş-çıkışların serbest olduğunu ve bunun olası etkilerini en iyi şekilde göstermektedir. Örneğin, piyasaya yeni giren iki firmada elma fiyatının *Whole Foods* fiyatının üçte ikisi düzeyine düştüğü görüldü (*The Economist*, 2 Ağustos 2014).

Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta, organik ve doğal ürünler piyasa yapısının nasıl değerlendirileceği ile ilgilidir. Verilen örnekler de piyasaya yeni giren firmalar, girişlerin serbest olduğu tekelci rekabet piyasasına mı, yoksa giriş engellerinin yüksek olduğu bir oligopol piyasasına, bu engelleri aşarak mı girmişlerdir? Haberdeki verilerle bu soruya net bir yanıt verilememekle birlikte,

kısa sürede bu piyasaya girebilen firmaların varlığı, tekelci rekabet değerlendirmesini destekler niteliktedir.

Oligopol/Kartel

Oligopol - Firmalar Arası Rekabet

Oligopol piyasalarının temel bir özelliği firmalar arasındaki rekabettir. Bu rekabet farklı biçimler alabilmektedir. Firmalar fiyat konusunda rekabet edebildikleri gibi, piyasaya yepyeni ürünler sürerek veya ürün farklılaştırmasına giderek de birbirlerine üstünlük sağlamaya ve birbirlerine karşı rekabet gücü kazanmaya çalışmaktadır. Bu amaç doğrultusunda satış hasılatlarının önemli bir bölümünü reklam için harcamaktadırlar. Örneğin, 2010 yılı sonu itibariye reklam harcamaları, satış hasılatına oranla Pepsi Cola'da % 3,3, Coca Cola'da ise % 8,3 düzeyindeydi. Pepsi Cola'nın 2012 yılında klasik Pepsi Cola'dan % 60 oranında daha az şeker içeren Pepsi Next adlı biri ürünü piyasaya çıkarması ve iki firmanın da giderek düşük kalorili ürünlere doğru yönelmiş olmaları, oligopol piyasasında etkinlik gösteren iki büyük firmanın aralarındaki keskin rekabetin bir yansıması olarak değerlendirilebilir.

Kartel - Etkileri

Kartel, özellikle oligopol piyasalarına yönelik tartışmalarda ön plana çıkan bir konudur.

Kartel denilince ilk akla gelen oluşumlardan biri, hiç kuşku yok ki OPEC adıyla bilinen Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'dür. Bu örgüt üye ülkelerin kendi aralarında yaptıkları anlaşmalar yoluyla dünya piyasalarında petrol arzının ve dolayısıyla fiyatının belirlenmesinde son derece etkili oldu. 1973/74 döneminde dünya petrol fiyatlarının yaklaşık dört katına, 1979 yılında ise yeniden iki katına çıkmasında etkili bir rol oynadı; kartele üye ülkelerin ihracat gelirlerinin önemli ölçüde artmasını sağladı. Ancak kartelin bu başarısı süreklilik kazanamadı. Petrol fiyatlarındaki artış, hanehalkları ve firmalar başta olmak üzere, farklı kesimlerin petrol ve petrol ürünlerine olan taleplerini kısma yolunda önlemler almalarına ve ülkelerin petrol yerine kullanılabilecek ürünlere yönelme ve yeni ürünler geliştirme eğilimini güçlendirdi. Sonuç olarak, dünya petrol fiyatları, zaman zaman önemli ölçüde dalgalansa da orta ve uzun dönemde böyle bir kartelin olmadığı serbest piyasa koşullarında oluşabilecek fiyata yakın bir düzeyde oluştu. Dahası, bu kartelin belirlediği yüksek petrol fiyatları, sadece sanayileşmiş ülkelerde değil, gelişmekte olan ülkelerde de önemli maliyet artışlarına neden oldu; ihracat pazarlarında resesyona yol açarak ihracatlarını olumsuz etkiledi.[27] OPEC karteli ayrıca, Üçüncü Dünya ülkeleri arasında, OPEC ülkelerinden oluşan petrol ihracatçısı ülkelerle, OPEC kararları nedeniyle petrol

27 Rapley (2007: 175).

faturaları çok büyük artış gösteren, Türkiye'nin de içinde bulunduğu petrol ithalatçısı ülkeler arasındaki çıkar çatışmasını artırdı ve Üçüncü Dünya içindeki birlikteliğin kaybolmasına katkıda bulundu.

Kartel - OPEC - Petrol Fiyatları

Dünya petrol fiyatlarının 2015 yılında düşmeye devam etmesinin temel nedeni, üretimin talepten daha hızlı bir artış göstermesiyle açıklanmaktadır. Fiyatların düşmesinde, OPEC kartelinin, fiyat hedefleme politikasını terk ederek yüksek maliyetli bazı üreticileri piyasa dışına itmek amacıyla fiyat kırmasının da etkili olduğu ileri sürülmektedir. (UNCTAD, *Trade and Development Report, 2015*: VII)

Kartel - Uluslararası

The Economist'in 29 Mart 2014 tarihli sayısındaki bir yazıda, çok sayıda kartelin kamuoyunun dikkatlerinden uzak, birçok mal ve hizmet alanında etkinlik gösterdiğine işaret edilmektedir. İlginç bir örnek olarak, 20'den fazla havayolu şirketinin 20 miyar dolar tutarındaki kargo hizmetini sunarken fiyat konusunda aralarında gizli anlaşma yapmaları ve bu durum ortaya çıkınca da 3 milyar dolar para cezasına çaprtırılmış olmaları verilmektedir. Yazıda, tipik bir kartelin fiyatları olması gerekenin % 20 üzerine yükselttiği, uluslararası kartellerin bu tür gizli fiyat anlaşmaları yoluyla az gelişmiş ülke tüketicilerini on milyarca dolar zarara uğrattıkları, akademik çalışmaların bulgularına dayanılarak vurgulanmaktadır.

Karteli oluşturan ülke ve/veya firmaların, aralarında gizli anlaşmalar yaparak tekel gücü elde etmeleri ve tüketicileri zarara uğratma eğilimleri, karşılarında çeşitli yasal düzenlemeleri ve rekabet kurumu benzeri kuruluşları bulmaktadır. Kartellerin giderek uluslararası nitelik kazanması, bu karşı önlemlerin de uluslararası nitelik kazanmasına ve bu eğilimlerle mücadele için uluslararası işbirliklerine yol açmıştır. Örneğin, ABD ve Japonya'nın tekellerle mücadeleyle görevli birimleri, oto yedek parça kartelleriyle mücadele için yakın işbirliği içine girmişlerdir. Mücadele yöntemi olarak muhbirler de kullanılmaktadır.

Gizli fiyat anlaşması yapanların yakalanma riskinin düşük olması yanında, yakalananlara uygulanan cezaların hafif kalması bu mücadelenin etkinliğini azaltmaktadır. Para cezalarının çok ağır olması da her zaman bir çözüm oluşturmamaktadır. Tekelci eğilimleri azaltma/rekabeti artırma amacıyla firmaların ağır para cezasına çarptırılması, söz konusu firmaların durumunu ciddi olarak sarsarak amaçlananın tersi bir sonuç da doğurmaktadır. Suçlu firmaların üst yöneticilerinin on yıla varan hapis cezasına çarptırılması seçeneğinin uygulanması konusunda ise yaygın bir çekingenlik olduğu anlaşılmaktadır. Pahalı bir yöntem de olsa, piyasaların sürekli denetimi gibi yöntemler, gizli fiyat anlaşmaları ve kartelleşmeye karşı caydırıcı bir etki yaratabilir (*The Economist*, 29 Mart 2014).

Kartel - OPEC - Suudi Arabistan'ın Tutumu

Dünya petrol fiyatlarında Haziran-Kasım 2014 döneminde meydana gelen yaklaşık % 40'lık düşüş karşısında, OPEC'in ve özellikle Suudi Arabistan'ın pasif tutumu 6 Aralık 2014 tarihli *The Economist*'te ana hatlarıyla değerlendirilmektedir.

OPEC'in pasif tutumu, bir kartelin başarılı olması için gerekli üç ölçütü yerine getirme konusundaki eksiklikleriyle açıklanmaktadır. Bu ölçütlerden birincisi olan, "üyeler arasında disiplin", OPEC üyelerinin kendilerine ayrılan kotalara uymak konusunda hile yapmaları nedeniyle, ikincisi olan "piyasada hâkim konumda olmak" konusunda ise OPEC'in dünya petrolünün sadece % 30'unu üretebildiği için karşılanamamaktadır. Üçüncü ölçüt olan "etkili giriş engellerine sahip olunması" ise, farklı ikame mallarının ve çok sayıda üreticinin varlığı nedeniyle karşılanamamaktadır.

Bu konuya, en önemli OPEC ülkesi konumundaki Suudi Arabistan açısından yaklaşıldığında ortaya ilginç bir durum çıkmaktadır. Bu ülkenin, üretimini kısarak fiyatın artmasını sağlayabilecek konumdayken bu yolu seçmemesi birkaç nedene bağlanmaktadır. i) Suudi Arabistan'ın yüksek döviz rezervleri vardır ve petrol ihracatından sağlanacak gelirlere acil ihtiyacı yoktur. Üstelik dünyanın en düşük petrol üretim maliyetlerine sahiptir. ii) Üretim kısıtlaması, kendisinden çok, artan fiyatlar karşısında üretimlerini artıran ülkelere yaramaktadır. iii) 1980-1985/86 döneminde önemli bir üretim kısıtlamasına gittiğinde, fiyatlar yükselmiş, ancak bunun sonucunda Birleşik Krallık ve Norveç gibi ülkelerde petrol sektöründe hızlı bir yatırım, ardından da üretim artışı meydana gelmiştir.

Geçmişte uygulanan bu taktiklerle OPEC'in etkinliğini artırmaya çalışmak şimdi daha da tehlikeli olabilir. Birleşik Krallık ve Norveç'te uygulanan teknolojiler, başka ülkelerde de uygulanmaya başlanabilir. Yüksek petrol fiyatları, petrol ve petrol ürünlerinin kullanımında daha tutumlu davranışları ve elektrikli arabalara yönelimi artırabilir. Düşük petrol fiyatları ise, Kanada'nın katran kumu, ABD'nin kaya petrolü gibi, petrolü ikame edebilecek mallara yönelik yatırımlarının önünü kesebilir.

Petrol gibi temel bir malda fiyat politikası siyasal alan açısından da önem taşır. Suudi Arabistan, düşük petrol fiyatlarından yana bir tutum takınırken hiç kuşku yok ki, siyasal açıdan farklı yaklaşımlar içinde olduğu İran ve Rusya'nın bu durumdan daha fazla etkileneceğini de hesaba katmış olabilir.

Kartel - Almanya

Kartellerin gücü ve konumunda zaman içinde önemli değişiklikler olabilir. 2007 yılına kadar Almanya'da elektrik üretiminin % 86'sı ve dağıtımının büyük bölümü, kartel gibi hareket ederek çok yüksek kârlar elde eden, sektörün hâkimi en büyük dört firma tarafından yapılmaktaydı.

Avrupa Birliği'nin, bu şirketlerin nakil ağlarının küçük parçalara bölünerek ayrı birer birim haline getirilmesi kararı, şirketlerin durumunu olumsuz etkiledi. Daha da önemlisi, Alman hükümeti, Japonya'da 2011 yılında meydana gelen nükleer felaket sonrasında, bu şirketlerin en istikrarlı gelir kaynağını oluşturan nükleer tesislerinin 2022 yılına kadar kapatılmasına karar verdi. Kapatılma kararına karşın bu şirketlerin, 2016 yılına kadar yılda 2,3 milyar avroluk nükleer yakıt vergisi ödeme yükümlülüğü altında tutulması bu şirketlerin durumunu önemli ölçüde sarstı (*The Economist*, 23 Haziran 2012).

Bu örnek, güçlü kartellerin dahi, hükümet politikaları başta olmak üzere kendi dışlarındaki gelişmeler sonucunda güç kaybına uğrayabileceklerini göstermektedir.

Kartel - Avrupa Birliği

2002-2005 döneminde Avrupa toz deterjan piyasası, kartel oluşumu, işleyişi ve sonuçları açısından iyi bir örnek oluşturmaktadır. Dünyanın en büyük tüketici ürünleri üreticisi olan Procter ve Gamble; Tide, Gain ve Era; İngiltere-Hollanda kontrolündeki Unilever; Omo ve Surf; bir Alman firması olan Henkel ise Persil markasının sahibidir. Bu firmalardan Unilever ve Procter ve Gamble, kartel üyesi olarak, anılan dönemde, sekiz Avrupa ülkesinde anlaşmalı olarak fiyatları ayarladıkları için, (Avrupa Komisyonu'nun üç yıl süren soruşturması sonucunda) Avrupa Birliği Rekabet Komisyonu tarafından toplam 315 milyon avroluk ağır para cezasına çarptırılmıştır. Henkel ise, bu durumu ihbar ettiği için cezadan kurtulmuştur. [*BBC News*, 13 Nisan 2011 (http://www.bbc.co.uk/news/business-13064928, erişim tarihi: 30 Aralık 2011)]

Bu örnek, oligopol firmaların birden fazla marka üretme özelliklerini ve bazılarının yasaları çiğneme pahasına tekelci eğilimlerini göstermesi yanında, rekabeti korumak amacıyla tekelci eğilimlere karşı uygulamaya konan yasal düzenlemelerin etkinliğini de ortaya koymaktadır.

Kartel - NCCA

Karteller daha çok, piyasaya sunulan bir malın fiyatını yükseltmek ve bu yolla kârlarını artırmak amacıyla anlaşarak bir araya gelen ve piyasada hâkim konuma ulaşan firmalar topluluğu olarak gündeme gelirler. Oysa kartel davranışlarına, aynı amaçlar doğrultusunda, piyasa gücünü kullanarak, emek dâhil olmak üzere, girdilerini düşük fiyattan satın alma amacını güden monopsoni (alıcı tekeli) durumlarında da rastlanır.

Monopsoni türü kartel davranışına en iyi örneklerden biri ABD'de, üniversite spor etkinliklerini ulusal düzeyde tek başına düzenleyen ve yöneten NCAA adlı kuruluştur. ABD üniversiteleri başarılı sporculara, bazı sıkı koşullara bağlı olarak tam eğitim bursu sağlamakta, bu da özellikle yoksul aile gençleri için pahalı yükseköğretim olanaklarına ulaşabilmek için tek ve çekici bir yol olmakta-

dır. Öte yandan, bu sporcuların katkılarıyla elde edilen maç hasılatı ve televizyon yayınları ve çeşitli takım ürünleri satışından kaynaklanan toplam gelir yılda 10,5 milyar dolara ulaşmaktadır. Bu gelirden, spor etkinliklerinin baş aktörü olan sporcular sadece eğitim masraflarına eşdeğer bir gelir sağlarken aradaki büyük fark bu düzenlemeyi yönetenlere rant olarak gitmektedir. Üniversitede görevli antrenörlerin ABD'deki 50 eyaletin 39'unda, en yüksek gelire sahip görevliler olması, sporcuların sömürülmesi olarak da nitelenebilecek bu çarpık yapıyı en iyi şekilde gözler önüne sermektedir. 8 Ağustos 2014 tarihinde, bir federal mahkemenin NCAA'nın, tekelleşmeye karşı oluşturulan anti-tröst yasalarına aykırı hareket ettiği yolunda aldığı karar, bu olumsuz durumun değişmesi doğrultusunda atılan ilk adım olmuştur (*The Economist*, 16 Ağustos, 2014).

Anti-tröst (Tekelcilik Karşıtı) Uygulamaları

Kartel - Şili

Şili'de, Rekabet Kurulu Ocak 2012'de, eczacılık alanında piyasanın % 90'ına hâkim olan üç büyük firmanın aralarında gizlice anlaşarak 200'den fazla ilacın fiyatını yaklaşık % 50 oranında yükselttiklerini belirlemiştir. Hükümet, bu gibi kartellerin ülkede çok yaygın olduğu noktasından hareketle, bu konuda karşı önlemler almaya başlamıştır (*The Economist,* 14 Nisan 2012).

Meksika

30 Kasım 2007 tarihli *The Economist*'teki bir yazıda, Meksika'da artan tekelci eğilimler karşısında hükümetin almayı tasarladığı önlemler üzerinde durulmaktadır. Tek bir firmanın veya az sayıda güçlü firmanın piyasa üzerinde etkili olduğu sektörler arasında, başta telekomünikasyon olmak üzere bira, çimento, enerji ve alkolsüz içeceklerin ön plana çıktığı anlaşılmaktadır. Önemli tekel gücüne sahip bu firmaların, fiyatlarını yapay bir biçimde çok yüksek düzeyde belirledikleri, bu tür uygulamaları denetleyerek önlemesi beklenen rekabet kurumunun ise etkisiz kaldığı görülmektedir. Bu etkisizliğin arkasındaki temel neden, bu kurumun siyasal etkilere açık konumu ve mevcut firmalarla çok yakın ilişki içine girmiş olmasıdır.

Aralık 2006'da göreve gelen Başkan Calderon, bu durumun, ülkenin rekabet gücünü ve gelişmesini olumsuz etkilediği noktasından hareketle konuyu öncelikle ele almıştır. Diğer sektörler üzerindeki etkisini de gözeterek, öncelikle tek bir firmanın piyasaya hâkim olduğu ve maliyetlerin OECD ülkelerine kıyasla çok yüksek düzeye ulaştığı telekomünikasyon sektörüne yönelik önlemler üzerinde durmuştur. Sabit telefon hatlarının % 92'sine, dünyanın en zengini olarak gösterilen Carlos Slim'in kontrolündeki tek bir firmanın sahip olması bu sektördeki tekelci gücü açıkça ortaya koymuştur. İlk önlem olarak, yeni firmaların bu piyasaya giriş engellerinin kaldırılması öngörülmüştür. Hükümetin bu kararlı tutumu kar-

şısında rekabet kurumu da tekel konumundaki mevcut firmanın, başta fiyat politikası olmak üzere tekelci uygulamalarını soruşturma kararı almıştır.

Meksika örneği, tekelci gücü kırma girişimlerinin çeşitli güçlüklerle karşı karşıya kaldığını da ortaya koymaktadır. Rekabet kurumu, 1998 ve 2001 yıllarında mevcut firmanın yüksek tekel gücü olduğunu bildirmesine karşın, mahkeme firmanın kırsal kesimdeki hatlarının kârlı olmadığı karşı görüşünü ön plana çıkararak rekabet kurumunun sunduğu delillerin yetersiz olduğuna karar vermiştir. Yine bu bağlamda bir başka örnek, televizyon yayıncılığı alanında görülmüştür. Anayasa Mahkemesi, 2007 yılında, bu alanda % 70'lik bir paya sahip olan en büyük ve % 20'lik paya sahip ikinci en büyük firmanın ayrıcalıklarının kaldırılmasının yolunu açan bir karar almışsa da, mevcut firmalar siyasal etkilerini kullanarak üçüncü bir firmanın sektöre girişini engelleyici tutumlarını sürdürebilmişlerdir. Tekelci uygulamaları yasaklayan yeni bir anti-tröst yasasının varlığına karşın, anti-tröst uygulamaları, başta siyasallaşmış yapısı nedeniyle bağımsız hareket etme yeteneğinden yoksun rekabet kurumunun etkisizliği olmak üzere, çeşitli uygulama güçlükleriyle karşı karşıyadır. Tekelci uygulamalar karşısında verilebilecek cezaların üst sınırının düşük olması da, bu konuda yeterli siyasal iradenin henüz oluşmadığını göstermektedir.

Anti-tröst Uygulamaları - Avrupa Birliği

Avrupa Birliği'nin anti-tröst uygulamaları arasında en çok ilgi çekenlerden biri, Avrupa Komisyonu'nun Microsoft şirketine 2004 yılında verdiği 47 milyon avroluk ceza oldu. Ceza, bu şirketin kişisel bilgisayarlarda kullanılan iletişim sistemlerindeki (piyasa payı % 95) hâkim konumunu 1998-2004 döneminde kötüye kullandığı gerekçesiyle verildi. Temel suçlama, Microsoft'un windows programının satın alınmasını, aynı firmanın Windows Media Player programının satın alınmasına bağlaması ve bu yolla rekabeti engellemiş olmasıydı. Şirketin karara itiraz edip Avrupa Rekabet Komisyonu'nun kararını uygulamaması ve bu cezayı ödememesi sonucunda Microsoft'a bu defa 899 milyon avro ceza verildi. Bu, AB'nin bir firmaya o güne kadar verdiği en yüksek cezaydı.

Cezanın bu kadar yüksek olmasında Microsoft'un önceki cezayı ödememekte direnç göstermesi ve diğer şirketlerin geliştirdikleri yazılımların Windows sistemiyle uyumlu hâle getirilmesi için gerekli bilgileri sağlarken firmalardan çok yüksek ücret istemesi de etkili oldu. Microsoft, 50 yıllık AB rekabet politikası uygulamasında bir anti-tröst kararına uymayan ilk şirket oldu. (*Forbes.com*, 27 Şubat 2008)

Anti-tröst Yasaları - Bankacılık

1980 sonrasında neoliberal iktisat politikalarının bir uzantısı olarak hızlanan finansallaşma, finansal piyasalarında ve özellikle döviz ve para piyasalarında büyük bir hareketlenme meydana getirdi. O kadar ki, bu piyasalarda günde

5 trilyon dolar el değiştirmeye başladı. Bu hızlı artışa karşın, bu piyasalar en az denetlenen piyasalar arasında yer aldı. Bu durum, bir yandan bu piyasalarda etkinlik gösterenler arasında kâr amacıyla anlaşmalar yaparak birlikte hareket etme ve karteller oluşturma sonucunu doğururken, diğer yandan devletin bu eğilimleri önleme amacıyla gerçekleştirdiği yasal düzenlemeleri harekete geçirdi.

Mayıs 2015'te beş büyük bankayla ilişkili olarak ortaya çıkan kartelleşme olayı, bu durumun en yeni örneklerinden birini oluşturdu. Bu olayın merkezinde, Citigroup, JP Morgan Chase, Barclays, Royal Bank of Scotland ve UBS gibi finans dünyasının en büyük ve tanınmış bankaları yer aldı. Olay, bu bankaların beş yıl boyunca, kârlarını artırmak amacıyla, döviz kurlarında âni değişiklikler meydana getirmek için aralarında anlaşmalar yapmak, müşterilerini döviz kurları hakkında yanlış yönlendirmek ve faiz oranlarını kendi çıkarları doğrultusunda etkilemek gibi girişimlerde bulunmalarıyla ilgiliydi. Bu girişimler karşısında ABD Adalet Bakanlığı, antitröst yasaları olarak adlandırılan ve bu tür tekelci eğilimleri önlemeyi amaçlayan yasaları harekete geçirdi. Sonuçta, bankalar suçlarını itiraf ederek yaklaşık 5,6 milyar dolar gibi yüksek bir cezayı ödemeyi kabul ettiler. (*Interntional New York Times*, 21 Mayıs 2015)

Çıkış Engelleri - Firma Kuramı

Tam rekabet ve tekelci rekabet modellerinin temel varsayımlarından biri, firmalar için giriş-çıkış engellerinin olmamasıdır. Firma davranışlarına ilişkin tartışmalarda, giriş engellerinin neler olduğu konusu oldukça net olmakla birlikte, çıkış engellerinin anlamı üzerinde fazlaca durulmamaktadır. Oysa bu konu da büyük önem taşımaktadır. Örneğin tam rekabet piyasalarında mevcut firmaların ekonomik anlamda zarar etmesinin firma çıkışlarına yol açması, bunun sonunda firma sayısındaki azalışa koşut olarak piyasa arz eğrisinin sola kayması ve piyasa fiyatının mevcut firmalar sıfır (0) kâr düzeyine gelene kadar yükselmesi öngörülmektedir. Tam rekabet piyasa yapısının serbest giriş/çıkış varsayımı bu sürecin pürüzsüz geliştiği izlenimi vermektedir. Gerçek yaşamda piyasaya girişte olduğu gibi çıkışta da kimi önemli engellerle karşılaşıldığı, piyasadan çıkışın yukarıda özetlendiği kadar sorunsuz gelişmediği ve çıkış kararının zarar durumunda hemen verilmediği ve firma yapılarının basit kuramda öngörülenden daha karmaşık bir görünüm sergilediği birçok durumla karşılaşılabilir.

Çıkış engelleri çeşitli biçimlerde kendini hissettirebilir. Örneğin, bir kömür madenini veya petrol rafinerisini ele alalım. Bu alanlarda, üretimde kullanılan makine ve teçhizatın oradaki üretime özgü özellikler taşıdığı ve alternatif kullanım alanları olmadığı söylenebilir. Bu tür bir seçeneksizlik bu alanda faaliyet gösteren firmalar için bir çıkış engeli oluşturabilir.

Bir başka örnek, Türkiye'deki küçük ve orta boy işletmelerden verilebilir. Bu işletmelere ilişkin bir çalışma,[28] bunlar arasında imalat sanayisinde etkinlik gösterenlerinin % 89'unun 1 ila 9 arasında işçinin çalıştığı son derece küçük işlet-

28 Özar (2009).

meler (mikro işletme) olduğunu göstermiştir. Bunlar, düşük katma değerle çalışan ve ürünlerine olan talebin büyüme potansiyelinin düşük olduğu işletmelerdir. Bu işletmelerin sahiplerine "zoraki girişimci" denmektedir, zira alternatif istihdam olanakları bulunmadığından geçimlerini sağlayabilmek için bu yolu seçmek zorunda kalmışlardır. Bu durumda, serbest piyasa koşullarının onlar için daha da olumsuz gelişmesi durumunda dahi, mevcut iş alanlarından çıkmaları, genelde işsizlik anlamına geleceği için, o üretim alanından çıkmak yerine mevcut işyerlerini muhafaza etmek zorunda kalabilirler. Bu durum da bu firmalar için bir çıkış engeli sayılabilir.

Çıkış Engelleri - Belçika

Firmaların, "piyasadan serbest çıkış" olanağından her zaman ve kısa sürede yararlanamayacaklarına bir örnek de Belçika'dan verilebilir. Dünyanın en büyük çelik üreticisi konumundaki Arcelor Mittal firması, rekabet gücünü kaybettiği için Liege kentindeki fabrikasını kapatma kararı almış ve kapatma sürecini başlatmıştır. Ancak Belçika iş yasaları, bu durumda iki yıllık ağır işleyen bir süreç gerektirdiğinden kapatma kararı (çıkış) hemen işlerlik kazanamamıştır (*The Economist*, 16 Haziran 2012). Bu örnek, firmaların uyması gereken yasaların ve diğer kurumsal düzenlemelerin de firmaların (kısa süre içinde) piyasadan çıkışını engelleyebileceğini göstermektedir.[29]

Çıkış Engelleri - Sony

The Economist'in 14 Nisan 2012 tarihli sayısındaki bir yazıda, dünyaca ünlü elektronik firmaları arasında yer alan Sony'nin 31 Mart 2012'de sona erecek mali yılda, 65 yıllık tarihinde görülmemiş bir düzeyde (6,5 milyar dolar) zarar edeceğinden söz edilmektedir. Bu zararda firmanın, televizyon alanındaki etkinliklerinin önemli bir rol oynadığı, Sharp ve Panasonic'in de bu alanda zarar ettiği ancak firmaların bu alanda piyasadan çıkmamakta direndikleri anlaşılmaktadır. Sony, bu alandan çıkmak yerine, televizyon üretimini yarı yarıya azaltma eğilimi içine girmiştir.

Bu örnek, oligopol piyasa olarak tanımlayabileceğimiz elektronik eşya piyasasında da firmaların, zarar durumunda piyasadan çıkış kararını hemen vermediklerini göstermektedir.

Kamu Malı

Toplum için gerekli/yararlı, ancak yararlananların çokluğu nedeniyle serbest piyasalar yoluyla üretilmesi genellikle olanaksız olan mal ve hizmetler kamu malı olarak tanımlanır. Sıklıkla verilen bir örnek trafik lambalarıdır. Trafik düze-

29 Çıkış engellerini tartışırken temel amacımız, bu engellerin önemine dikkat çekmek olduğu için oligopol firmalardan da örnekler verilmiştir.

ninin sağlanması ve kazaların önlenebilmesi için toplum açısından çok yararlı oldukları halde, bir yere konduğunda o yoldan geçen herkes yararlanacağı için özel firmalar bunların üretim maliyetlerine katkıda bulunmak istemezler. Bu durumda, bunların serbest piyasa yoluyla üretiminin gerçekleşmesi beklenemeyeceği için, topladığı vergilerin bir kısmını bunların üretimi için harcayacak olan devletin devreye girmesi beklenir.[30]

Piyasa Başarısızlığı

Özellikle giriş düzeyindeki iktisat ders kitapları, tam rekabetin ekonomide yaratabileceği olumlu refah ve etkinlik etkilerini ayrıntılı olarak tartışmakta, ancak serbest piyasaların bu etkilerin ortaya çıkmasını engelleyen ve dolayısıyla devlet müdahalesi gerektiren unsurları üzerinde yeterince durmamaktadır. Oysa bu unsurlar, serbest piyasaların, kıt kaynakların her zaman toplumsal refahı en üst düzeye çıkaracak şekilde etkin kullanılmasını engellemekte ve piyasalara devlet müdahalesini gerekli kılmaktadır. Piyasa başarısızlığı olarak nitelenen bu durumun arkasında yatan unsurlar genellikle beş ana başlık altında toplanmaktadır.[31]

A) *Kamu malları*: Kent caddelerinin ışıklandırılması, polislerin sunduğu güvenlik hizmetleri, ordunun sunduğu savunma hizmetleri, kamuya açık parklar, plajlar gibi mal ve hizmetler kamu malları olarak tanımlanmaktadır. Kamu mallarının temel nitelikleri nedeniyle, serbest piyasalar bunların üretiminde yetersiz kalmaktadır. Bu mal ve hizmetler bir kişiye sunulduğunda, başkalarının da bunlardan yararlanması engellenemez. Örneğin, caddeler ışıklandırıldığında bundan herkes yararlanır, herhangi bir kişiye veya toplum kesimine "siz bundan yararlanamazsınız" denemez. Benzer şekilde, bu mal ve hizmetler bir kişi tarafından tüketildiğinde başkalarının da bundan yararlanması kaçınılmaz olur. Örneğin, milli savunma hizmetinden bir kişi yararlandığında toplumun diğer bireylerinin de bundan yararlanması engellenemez. Bu nedenlerle devlet, bu mal ve hizmetleri genel vergi gelirlerinden finanse ederek kendisi üretir.

B) *Değer Malları*: Eğitim, sağlık, halk kütüphaneleri gibi mal ve hizmetlerden oluşan değer malları da piyasa başarısızlığına yol açan ana unsurlar arasında yer alır. Bu mal ve hizmetleri kamu kuruluşları yanında özel kuruluşlar da üretebilir. Örneğin Türkiye'de özellikle son otuz-otuz beş yılda özel sağlık ve eğitim kurumlarının sayısındaki büyük artış, özel sektörün bu alanlara olan ilgisinin bir kanıtıdır. Ancak, devletin bu alanlarda etkinlik göstermemesi durumunda, insanların bu önemli mal ve hizmetlerden yeterince yararlanamayacakları kaygısı, devletin bu alanlara girmesinin temel gerekçesini oluşturmaktadır. Bu mal ve hizmetleri devlet

30 Rapley (2007: 21).

31 Ayrıntı için bkz. http://www.tutor2u.net/economics/content/topics/marketfail/market_failure.htm

ya parasız veya sübvansiyonlu olarak piyasa fiyatının altında sunar. Örneğin, kamuya ait ücretsiz hizmet veren sağlık ocakları olmasa, halkın sağlık gereksinimleri yeterli düzeyde karşılanmamış olur. Devlet okulları olmasa, halkın çocuklarını okula gönderme eğilimi azalabilir.

Devletin bu alanlarda etkinlik göstermesi, toplumsal yararın bireysel yarardan fazla olmasıyla ilgilidir. Devletin sunduğu sağlık ve eğitim hizmetlerinden yararlanan bir birey, bunun sonucunda kuşkusuz kişisel refahını artıracaktır ama bunun ötesinde bu süreçte oluşan sağlıklı ve eğitimli bir toplumsal yapıdan kaynaklanan olumlu toplumsal refah etkileri de söz konusudur.

C) *Tekel Gücü*: Günümüzde piyasalar, tam rekabetten uzak, tekel gücüne sahip firmaların oluşturduğu bir yapıya bürünmektedir. Tekel gücü, olumsuz refah etkileri yaratarak piyasa başarısızlığının bir diğer örneğini oluşturmakta ve devlet müdahalesini gerektirmektedir. Tekel gücünün yarattığı olumsuzluklar arasında ön plana çıkanlar şunlardır:
   i) Tam rekabete kıyasla fiyat daha yüksek, üretim düzeyi daha düşüktür.
   ii) Bunun sonucunda, üretici ve tüketici fazlası küçüldüğü için ekonomik refah kaybı olur.
   iii) Fiyat marjinal maliyetten yüksek bir düzeyde oluştuğu için dağıtım (tahsis) etkinliği (*allocative efficiency*) oluşamaz.
   iv) Tekel gücüne sahip firmalar rant arayışı içinde yüksek ve hatta aşırı reklam ve pazarlama faaliyetlerine girişecekleri için maliyetleri normal maliyetlerinin üzerine çıkar.
   v) Tekel gücüne sahip firmalar, piyasada yeterli rekabet olmadığı için, maliyetlerine karşı duyarsız kalabilirler. Bunun sonucunda, tüketiciler daha yüksek fiyatlarla karşı karşıya kalır, bu da onların yaşam standartlarının düşmesi anlamına gelebilir.

D) *Dışsallıklar*: Bir ekonomik birimin kendi kararı olmaksızın dışarıdan sağladığı zarar veya yarar olarak tanımlanan dışsallıkların varlığı da piyasa başarısızlığına kaynaklık eden ve devlet müdahalesi gerektiren bir unsurdur.

E) *Eşitsizlikler*: Piyasa başarısızlığı, toplum içinde servet ve gelir dağılımındaki eşitsizliklerden ve onların yol açtığı yaşam standardı farklılıklarından ve yoksulluktan da kaynaklanabilir. Toplum, eşitsizliklerin kabul edilemez olduğu noktasına gelebilir.

Piyasa başarısızlıklarının yarattığı olumsuzluklar karşısında devlet müdahalesi çeşitli biçimler alabilir. Bunlar arasında, eşitsizlikler karşısında asgari ücret ve çeşitli sosyal yardımlar, dışsallıklar karşısında hava kirliliğine neden olanlara ve tekel kârlarına karşı vergilendirme, oligopol firmalara ve kartellere karşı çeşitli yasal düzenlemeler, kamu mallarının doğrudan devlet tarafından üretimi gibi önlemler sayılabilir. Neoliberal iktisat politikalarının yükselişe geçtiği son otuz beş-kırk yılda piyasalarda rekabeti artırmak amacıyla deregülasyon (devlet

kontrollerinin tedricen kaldırılması-serbestleşme) gibi önlemler ön plana çıktı. Bu bağlamda, özel sektörle devlet kuruluşlarının bu mal ve hizmetlerin üretiminde rekabetini öngören yaklaşımlar ağırlık kazanmaya başlamıştır.

Türetilmiş (Türev) Talep - Elektronik Ticaret

Son yıllarda elektronik ticaret birçok ülkede önemli ölçüde arttı. Bunun, perakende satış yanında gayrimenkul (taşınmazlar) piyasaları üzerinde de önemli etkileri görüldü. Elektronik ticaretin toplam satışlar içindeki payının şimdiden % 6,2 gibi yüksek bir paya ulaştığı ABD'de, elektronik ticaret alanında faaliyet gösteren firmaların, özellikle depo ihtiyaçlarını karşılamak için, gayrimenkul taleplerinde önemli bir artış oldu. Bu durum karşısında, son yıllarda bu talebe yönelik inşaat faaliyetleri belirgin biçimde hızlandı. Ancak talepteki bu hızlı artış, kiralarda beklenen düşüşü beraberinde getirmediği gibi, örneğin 2013 yılında kiraların % 3,4 oranında artmasına yol açtı. Arz artışının talep artışının altında kaldığını simgeleyen bu durum, elektronik ticaret alanında etkinlik gösteren yeni firmaları arayış içine soktu. Örneğin Amazon firması, Hindistan'da beş yeni depo yapılması için 6,2 milyar dolarlık bir yatırımı göze aldı (*The Economist*, 2 Ağustos, 2014).

Bu örnek, elektronik ticarete yönelik talep artışının bir üretim faktörüne (bina/depo) olan talebi harekete geçirdiğini, türev talep yarattığını göstermektedir.

Türetilmiş (Türev) Talep - Gemi Gezileri

Son yıllarda gemi gezilerine talepte büyük bir artış görüldü. Örneğin 2014 yılında 22 milyondan fazla insan okyanus gezisi yaptı. Artan bu talebe bağlı olarak İtalya, Finlandiya, Almanya ve Fransa'daki tersanelere yolcu gemisi siparişleri kayda değer miktarda arttı (*The Economist*, 27 Haziran 2015).

Okyanus gezilerine artan talebin, gemi talebinde meydana getirdiği talep artışı da türetilmiş talep kavramına iyi bir örnek oluşturmaktadır. Gemilerin yapımı için, emek başta olmak üzere, gerekli tüm üretim faktörleri bu kavram kapsamındadır. Bir sonraki aşamada, gemiler hizmete girdiğinde gemilerde görev yapacak personel de okyanus gezilerine artan talep sonucunda ortaya çıkan (türetilmiş) talep tanımı içinde olacaktır.

Türetilmiş (Türev) Talep - Havayolu Taşımacılığı

Bazı büyük ülkelerin savunma harcamalarındaki kısıntılar sonucunda askeri amaçla kullanılan uçak talebi son yıllarda düştü. Buna karşılık sivil havayolu taşımacılığına olan talep hızla arttı. Bu artış büyük ölçüde Asya ülkelerinden kaynaklandı. Havayoluyla seyahat eden yolcu sayısında büyük artışlar oldu.

Havayolu taşımacılığı talebindeki bu artış, başka alanlarda da (türev) talep artışları meydana getirdi. Bu (türev) talep artışları arasında uçak talebindeki ar-

tış özellikle dikkat çekti. Örneğin, dünyadaki uçak üretiminin önemli bir bölümünü karşılayan Boeing ve Airbus firmaları, artan talep karşısında siparişleri karşılamakta zorlanmaya başladı.

Uçak talebindeki bu artışı karşılamak için uçak üreticileri fabrikalarını genişletmekle kalmadı; yeni işçi alımı yoluna gitti. Örneğin, Boeing firması 2011 yılı içinde 11.000 yeni işçi aldı. Diğer bir deyişle, havayolu taşmacılığına olan talep, uçak talebini, uçak talebindeki artış, diğer üretim faktörleri yanında emeğe olan talebi canlandırdı. Bir alandaki talep artışı, farklı birçok alanda talep türetti. Öte yandan, askeri harcamalardaki kısıntılar, örneğin askeri amaçla kullanılan helikopter talebini azalttı, helikopter talebindeki azalış da, askeri helikopter üreticisi Sikorski firmasının bu dönemde işçi çıkarmasına neden oldu. Bu konunun birçok farklı boyutu arasında, uçak talebindeki artış sonucu artması beklenen uçak üretiminde kullanılan özel metal ve maddelerin talebinin gelecekte karşılanıp karşılanamayacağı konusu ön plana çıktı (*The Economist,* 26 Kasım 2011).

Türetilmiş (Türev) Talep - Airbus - Boeing

Hava yolu taşımacılığında giderek artan yolcu talebi, bu hizmetin sunumunda/arzında en gerekli unsurlardan biri olan uçak talebinde de büyük bir artış meydana getirdi. Amerika ve Avrupa piyasalarındaki geleneksel talebe son yıllarda Asya ve Ortadoğu piyasalarındaki büyük artış eşlik etti. Bu artış, Boeing ve Airbus şirketlerine yönelik siparişlerin hızla artmasını beraberinde getirdi.

Airbus, 2015'ten 2035 yılına kadarki 20 yıllık dönemde, 100'den fazla yolcu taşıyabilen 32.000 uçağın üretilip havayolu şirketlerine teslim edileceğini tahmin etmektedir. Şu anda Airbus'ın on yıl içinde teslim etmekle yükümlü olduğu 6.400 uçak siparişi, Boeing'in ise 8 yıl içinde teslim etmesi gereken 5.800 uçak siparişi bulunmaktadır. Bu iki şirketin artan talebi karşılayabilmek için üretimlerini hızla artırmaları, bunun için de üretimde, diğer üretim faktörleriyle birlikte, robot gibi ileri teknoloji içeren üretim faktörlerinin kullanımını artırmaları beklenmektedir (*The Economist*, 20 Haziran 2015).

Gelir Dağılımı - Yoksulluk

Gelir Dağılımı - Dünya

Gelir dağılımının eşitlik derecesini ölçmede en yaygın olarak kullanılan gösterge Gini katsayıdır. 0 ile 1 arasında değerler alan bu katsayı, 1'e yaklaştığında artan eşitsizlik, 0'a yaklaştığında ise azalan eşitsizlik ifade eder. Gelir dağılımının eşitlik derecesinin ölçümünde kullanılan bir diğer gösterge nüfusun en yüksek gelire sahip beşte birlik kesimiyle en düşük gelire sahip beşte birlik kesiminin toplam gelirden aldığı yüzde paylar ve bunların birbirine oranıdır.

2000'li yıllardaki eşitsizlikleri azaltmaya yönelik kimi gelişmelere karşın, Latin Amerika ülkeleri gelir dağılımı eşitsizliklerinin en yoğun olduğu bölge ko-

numunu korumaktadır. Bu bölge için 2000'li yılların ortalarında 0,530 olarak hesaplanan Gini katsayısı, Güney Sahra ülkelerine kıyasla % 18, Doğu Asya ve Pasifik ülkelerine kıyasla % 36, gelişmiş ülkelere kıyasla ise % 65 daha yüksektir. Gelir dağılımının eşitsizliği açısından Latin Amerika ülkeleri arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Gini katsayısı, görece eşitlikçi ülke görünümünde olan Venezuela ve Uruguay'da sırasıyla 0,387 ve 0,453, gelir dağılımının en bozuk olduğu ülkeler arasında yer alan Bolivya ve Honduras'ta ise sırasıyla 0,556 ve 0,567 olarak hesaplanmıştır.[32]

Gelir Dağılımı - OECD Ülkeleri

Servet ve gelir eşitsizlikleri ve bunlardan kaynaklanan sosyal ve ekonomik sorunlar son yıllarda birçok ülkede ve küresel düzeyde en çok ilgi çeken konular arasında yer almaktadır. Bu ilgi artışında, konuya ilişkin bilimsel çalışmalar yanında uluslararası kuruluşların yayınladıkları çeşitli raporlar da etkili oldu. Bu raporlar arasında, Türkiye'nin de üye olduğu, 34 üyesinin büyük bölümü yüksek gelirli ülkelerden oluşan OECD'nin Mayıs 2015'te yayınladığı rapor özellikle dikkat çekti.

2008'de yayınladığı raporda, özellikle yüksek gelirli üyelerinde gelir eşitsizliklerinin 1980 sonrasında arttığına işaret eden OECD, 2015 raporunda da sorunun artarak devam ettiğine işaret etti. Bu son raporun ana mesajı, gelişmiş ülkelerde yaşayan nüfusun en alt gelir grubunda yer alan % 40'lık bölümünün durumunda 1980 sonrasında çok az bir iyileşme olduğu, bunun gelir dağılımındaki eşitsizliği artırdığı noktasında yoğunlaştı. OECD üyesi 34 ülkede, en yüksek gelire sahip % 10'luk çalışanlar kesiminin gelirinin en düşük gelire sahip % 10'luk kesimin gelirine oranı 1980'de 7 iken 2013'te 9,6'ya çıktı. Bu oran, OECD ülkeleri arasında, Meksika'dan sonra en bozuk gelir dağılımına sahip ülke konumundaki ABD'de 2007'de 15,1'den 2014'te 18,8'e yükseldi.

OECD ülkeleri, gelir eşitsizliğinin en yüksek olduğu bir dönemden geçmektedir. Bu ülkelerde örneğin, 1985-2005 döneminde artan eşitsizliklerin, 1990-2010 döneminde gerçekleşen birikimli büyümenin 4,7 puanlık bölümünü alıp götürdüğü hesaplanmaktadır. Rapor, artan eşitsizliklerin nedenleri arasında, küreselleşmeye ve onun etkisi altında hızlanan teknolojik gelişmenin niteliksiz istihdam alanları üzerindeki olumsuz etkisine dikkat çekmektedir. Rapor ayrıca, eşitsizlikleri azaltmak için hükümetlerin yüksek gelir gruplarına yönelik olarak, vergi oranlarının artırılması da dâhil olmak üzere, çeşitli önlemler alması gerektiğine işaret etmektedir. Bu önlemler arasında, çocuklu kadınların istihdamının önündeki engellerin kaldırılması, toplumsal cinsiyet temelli ücret farklılıklarının giderilmesi, gelir dağılımının alt dilimlerinde yer alan çalışanların çocuklarının eğitim düzeylerinin yükseltilmesi ve beceri kazanmalarının teşvik edilmesi ve işgücünün önemli bir bölümü için istihdamın gerek nicelik gerekse nitelik olarak artırılması özellikle vurgulanmaktadır. Bu önlemler, sosyal so-

32 Lustig vd. (2014).

runların derinleşmesinin ve kurumlara olan güvenin aşınmasının önlenmesi yanında, eşitsizliklerin uzun dönem büyüme üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılması için de gerekli görülmektedir. Rapor, eşitsizliklerin, ekonomik yapının ayrılmaz bir parçası haline geldiğine, gelir eşitsizliği sorunu çözüme kavuşturulmadan eğitimde fırsat eşitsizliğinin giderilemeyeceğine işaret ederek, artan eşitsizlikleri ters yüz etmenin zorluklarına dikkat çekmektedir.

Rapor, son olarak, gelir dağılımı eşitsizliklerindeki artışın arkasındaki kimi farklı nedenleri de gündeme getirmektedir. Bunlar arasında, standart-dışı istihdam olarak nitelenen geçici, yarı zamanlı ve kendi hesabına çalışma türlerindeki önemli artış ön plana çıkarılmaktadır. Bu tür standart-dışı istihdam, Mayıs 2015'te OECD ülkelerinde toplam istihdamın üçte birini oluşturmaktadır. 1990 ortalarından sonra, bu ülkelerdeki istihdam artışının yarısından fazlasının bu tür standart-dışı istihdamdan kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Paralel bir gelişme olarak, orta derecede nitelikli ve orta düzeyde gelire sahip işçilerin oranında büyük bir düşüş meydana gelmiştir. Son yıllarda, özellikle ABD için yapılan çalışmalarda gelir eşitsizliğine yönelik tartışmalar en yüksek gelire sahip % 1'lik kesim üzerinde yoğunlaşırken, OECD raporu en alttaki % 40'lık kesim üzerine odaklanmaktadır. (*Wall Street Journal*, 22-25 Mayıs 2015)

Gelir Dağılımı - Ülke Deneyimleri - Genel

Gelir dağılımı ve daha genel anlamda bölüşüm sorunları, özellikle gelişmekte olan ülkelere ilişkin çalışmaların en zayıf halkalarından birini oluşturmaktadır. Gelir dağılımına ilişkin çalışmalar yapma konusundaki isteksizlik ve çalışmaların kapsam ve yöntemleri arasındaki farklılıklar gelir dağılımının zaman içindeki seyrini izlemeyi güçleştirmiştir.

Kitabın önceki bölümlerinde de tartışıldığı gibi, son yıllarda yapılan çalışmalar, dünyada gelir dağılımı eşitsizliklerinin yüksek boyutlarda olduğunu ve neoliberal küreselleşme döneminde daha da arttığını gösterdi.

Gelir dağılımının ülkeler arasında büyük farklılıklar gösterdiği ve sanayileşmiş ülkelere kıyasla az gelişmiş ülkelerde daha eşitsiz olduğu görülmektedir. Sanayileşmiş ülkeler arasında, İskandinav ülkeleri ve Japonya, ABD ve İngiltere gibi ülkelere kıyasla daha adil bir gelir dağılımı yapısına sahiptir. Az gelişmiş ülkeler arasında da Brezilya ve Arjantin başta olmak üzere Latin Amerika ülkeleri gelir dağılımının en bozuk olduğu ülkeler arasındadır. Buna karşılık, son kırkelli yılda önemli bir sanayileşme atılımı gerçekleştirerek gelişmiş ülke saflarına katılma yolunda önemli bir mesafe kat eden Güney Kore'de ve son yıllarda hızlı büyüme başarımıyla dikkatleri üzerine çeken Çin'de gelir dağılımı, gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha adil bir görünüm içindedir. Öte yandan her iki ülkede de gelir dağılımının son yıllarda daha eşitsiz bir eğilim içine girdiği de göz ardı edilmemelidir. Göz ardı edilmemesi gereken bir başka nokta, sosyalist bloğun 1990'lı yılların başlarında dağılmasından önce sosyalist ülkelerde gelir dağılımının, beklendiği üzere, diğer ülkelere kıyasla çok daha eşit olmasıdır. Ancak bu

ülkelerde bile o dönemde mutlak eşitliğin asla söz konusu olmadığı, vasıf düzeylerine bağlı olarak çalışan kesimler arasında dahi kayda değer ücret farklılıkları olduğu bilinmektedir. Örneğin Sovyetler Birliği'nde o dönemde Gini katsayısının diğer ülkelere kıyasla son derece düşük (0,23-0,26 arasında) ancak mutlak eşitlik göstergesi olan sıfırdan (0) oldukça büyük olması bu durumu açıkça göstermektedir. Öte yandan, sosyalist bloğun dağılmasından sonra eski sosyalist ülkelerde gelir dağılımının hızla bozulduğu dikkat çekmiştir.

Gelir Dağılımı - ABD

Gelir dağılımındaki artan eşitsizlikler, sanayileşmiş ülkeler açısından da önemli bir gündem maddesi oluşturmaktadır. 2001 Nobel İktisat Ödülü sahibi Joseph Stiglitz'in 26 Haziran 2012 tarihli *Financial Times* gazetesinde yayınlanan "ABD artık bir Fırsatlar Ülkesi Değil" başlıklı yazısı, bu durumu ABD bağlamında çok çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır. Stiglitz bu yazısında, ABD'deki eşitsizliklerin, son yüz yıllık döneme bakıldığında, en yüksek düzeye ulaştığını ve ülkede yoksulluk sınırı altında kalanların sayısının arttığını ileri sürmektedir. Yazara göre, ortanca gelir düzeyindekilerle en yüksek gelir düzeyine sahip olanlar arasındaki gelir farkı da giderek açılmaktadır. Stiglitz bu durumu, küreselleşme sürecinde sermayenin hareket alanının serbestliği karşısında emeğin hareketliliğinin önündeki engellerle ve bunun ücretler üzerinde yarattığı baskıyla ilişkilendirmektedir. Tam zamanlı çalışan erkek işçilerin ortanca gelirinin 40 yıl önceki düzeyinin dahi altında olduğunu vurgulamakta ve bunu emek üzerindeki baskıya bir örnek olarak sunmaktadır.

Yazar ayrıca, büyümeyle eşitlik arasında bir ödünleşme olduğu görüşünü reddetmekte, eşitsizliklerin, tam tersine sosyal, ekonomik ve siyasal istikrarsızlığa ve büyümenin yavaşlamasına yol açtığına işaret etmektedir. Bu bağlamda, büyümeyle birlikte eşitsizliği azaltabilen ülkelerin varlığına ve İskandinav ülkeleri örneğinde olduğu gibi, Batı dünyasında en sağlıklı ekonomilere sahip ülkelerin aynı zamanda en eşitlikçi toplumlar olduğuna dikkat çekmektedir. ABD'nin de, eşitsizliklerin görece düşük düzeyde olduğu İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, birkaç on yıl boyunca, eşitsizliklerin arttığı 1980 sonrası döneme kıyasla çok daha hızlı büyüdüğünü ve zaman içinde farklı ülke deneyimleri incelendiğinde, eşitlik, büyüme ve ekonomik istikrar arasında aynı yönde yakın bir ilişki olduğunu vurgulamaktadır.

Yazara göre, ABD'nin yeniden bir "fırsatlar ülkesi" olabilmesi, kendiliğinden gerçekleşemez; en üst gelir grubunun vergi yükü azaltılırken, kamu kesiminin eğitimden ve en alt ve orta gelir gruplarının fırsatlarını artıran programlardan elini çekmesiyle hiç gerçekleşemez. Bu belirlemeler ışığında Stiglitz, gelir eşitsizliğinin azaltılması için rantların azaltılmasını; spekülatörleri; çalışanların ve toplum için yararlı yenilikler yapanların yarısından az oranda vergilendiren yasaların değiştirilmesini önermektedir. Stiglitz son olarak, o dönemdeki Başkan adaylarından Mitt Romney'in kamu istihdamını azaltma önerisini en-

dişeyle karşıladığını belirterek, istihdamla gelir eşitliği arasındaki yakın ilişkiye dikkat çekmektedir.

ABD'de artan gelir eşitsizlikleri, başka çalışmaların bulgularından da izlenebilir. Bir çalışmaya göre, 1993-2010 döneminde ABD'deki reel gelir artışlarının yarısından fazlası, nüfusun en yüksek gelire sahip % 1'lik kesimine gitmiştir (*The Economist*, 10-16 Mart 2012).

Yoksul bir ailede doğan bir çocuğun, daha sonraki yaşamında yüksek gelir grubunda yer alabilme olasılığı olarak da tanımlayabileceğimiz sosyal hareketlilik göstergelerinde ABD'nin, uluslararası kıyaslamalarda geri planda kalması yukarıdaki değerlendirmeleri doğrular niteliktedir. 23 Haziran 2012 tarihli *The Economist*'teki verilere göre, örneğin Danimarka'da nüfusun en düşük gelirli % 20'lik kesiminde doğan çocukların % 75'i, daha sonraki yıllarda bu durumdan kurtulabilmekte iken, bu oran, sınıfsal kutuplaşmanın keskin olduğu bilinen Birleşik Krallık'ta bile % 70 düzeyindeyken, bu oran ABD'de % 60'ın altında bir düzeydedir.

Gelir Dağılımı - Çin

Bir ülkede gelir dağılımının eşitsizlik düzeyi, Gini katsayısı gibi istatistiksel ölçümlere veya Lorenz eğrisi gibi şekilsel sunumlara dahi gerek kalmaksızın, kimi somut bilgiler ışığında da açıkça ve çok çarpıcı bir biçimde ortaya konabilmektedir. Örneğin, *The Economist'in* 23 Haziran 2012 sayısında, Çin'in dünya tüketim harcamaları içindeki payının % 6, buna karşılık dünya lüks tüketim malları tüketimi içindeki payının ise % 20 olduğu belirtiliyor. Bu durum, bu ülkede gelir dağılımının son dönemde bozulmakta olduğunu doğrular niteliktedir.

Gelir Dağılımı - Çinli Milyonerler-Milyarderler

Eski bir sosyalist ülke olan ve eski sistemin kimi özelliklerini hâlâ korumakta olan Çin'de gelir dağılımındaki hızlı bozulma da küresel gelir eşitsizliklerinin ulaştığı boyutları destekler niteliktedir. Bu ülkenin son 30-40 yılda gerçekleştirdiği hızlı büyümeye gelir eşitsizliklerindeki hızlı artış eşlik etmiştir. Kişisel serveti en az 10 milyon yuan (1,6 milyon dolar) olan Çinlilerin sayısının 1,09 milyona, dahası, aralarında 213 dolar milyarderinin de olduğu, toplam serveti 100 milyon yuanı aşan "süper zenginlerin" sayısının ise 67.000'e ulaştığı tahmin edilmektedir. Bu zengin kesimin çocuklarının davranışlarının[33] toplumda tepki çektiği ve bunun da ötesinde bunların davranış bozukluklarının giderilmesi için kimi girişimlerde bulunulduğu anlaşılmaktadır (*The Economist*, 4 Temmuz 2015).

---

33 İç piyasa fiyatı 1 milyon doları aşan süper lüks arabalarla dolaşan bu çocuklardan biri, paha biçilmez köpeğinin, kollarında on binlerce dolar değerindeki iki *Apple* altın saati takılı bir fotoğrafını sosyal medyada paylaşmıştır.

Gelir Dağılımı - Genel-Belirleyiciler

Bir ülkedeki gelir dağılımı, en başta servet dağılımıyla yakından ilişkilidir. Üretim faktörlerinin mülkiyet yapısı, gelir dağılımını belirleyen en önemli etmenler arasında yer almaktadır. Bu yakın ilişkiye karşın, gelir dağılımı konusu genellikle servet dağılımı ile ilişkilendirilmeksizin tartışılmaktadır. Bırakınız gelişmekte olan ülkeleri, sanayileşmiş ülkelerde dahi servet dağılımına ilişkin bilgilerimiz oldukça sınırlıdır.

Gelişmekte olan ülkelere ilişkin çalışmalarda toprak mülkiyet dağılımı ön plana çıkmaktadır. Bu dağılımın Latin Amerika ülkelerinde son derece eşitsiz, İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda toprak reformu gerçekleştiren Güney Kore gibi ülkelerde ise görece eşit olduğu görülmektedir.

Gelir dağılımını belirleyen diğer etmenler arasında istihdam, reel ücret, vergi yapısı gibi etmenler önem kazanmaktadır. Gelir dağılımını belirleyen en önemli unsurun servet dağılımı olması ve bunun da zaman içinde durağanlık göstermesi karşısında, gelir dağılımının kısa dönem iktisat politikalarından köklü bir biçimde etkilenme olasılığının çok yüksek olmadığı söylenebilir. Dahası, derin ekonomik kriz dönemlerinin ve özellikle askeri müdahale dönemlerinde uluslararası finans kuruluşları güdümünde uygulanan istikrar politikalarının gelir dağılımında kayda değer bozulmalara neden olduğu görülmüştür. Öte yandan, vergi sistemlerini dolaylı vergilerden gelir ve kurumlar vergisi gibi dolaysız vergilere kaydırma, hızlı istihdam ve reel ücret artışları sağlama, sağlık ve eğitim başta olmak üzere kamu harcamalarının yararlarının düşük gelirli kesimlere yaygınlaştırma ve yoksullara yönelik sosyal yardımları artırma başarısını gösteren ülkelerin ise gelir dağılımını daha eşitlikçi bir yapıya kavuşturmaları mümkündür. Bu konulardaki başarı, en başta siyasal engellerin aşılabilmesine bağlıdır.

Gelir Dağılımı - Maskin Tezi

Az gelişmiş ülkelerin önemli bir bölümünde gelir dağılımı eşitsizliklerindeki artış çeşitli nedenlere bağlanmaktadır. Bunlar arasında 2007 Nobel İktisat Ödülü sahibi Eric Maskin'in görüşleri özel ilgi çekmiştir. Ona göre, vasıfsız işçilerin verimliliği vasıflı işçilerle beraber çalıştıklarında artmaktadır. Küreselleşmenin hız kazanmaya başladığı 1980 yılından önce, az gelişmiş ülkelerde iki grup arasındaki bu birliktelik sağlanabiliyordu. Küreselleşme sürecinde, gelişmiş ülkeler üretim süreçlerinin belirli bölümlerini az gelişmiş ülkelere taşımaya başlayınca bu birliktelik önemli ölçüde koptu. Zira bu süreçte az gelişmiş ülkelerin vasıflı işçileri kendi vasıfsız işçileri yerine gelişmiş ülke işçileriyle işbirliği yapmaya başlamış oldu. Bu süreçte az gelişmiş ülkelerin vasıfsız işçileri yalnızlaştı ve küreselleşmenin nimetlerinden yararlanamaz konuma itildi.

Birçok az gelişmiş ülkede ihracatçı ve çok uluslu şirketlerin vasıflı işçilere görece çok daha yüksek ücret ödemeleri de vasıflı/vasıfsız işçi ücretleri farkının

daha da açılmasına ve gelir eşitsizliklerinin artmasına neden oldu (*The Economist*, 23 Ağustos 2014).

Henüz ampirik çalışmaların bulgularıyla desteklenmemiş olsa da, Eric Maskin'in bu görüşleri, üzerinde düşünülmeye değer niteliktedir.

Gelir Dağılımı - Etkileri

Bozuk ve giderek bozulan gelir dağılımı, sadece etik değerler açısından ele alınabilen bir konu değildir. Etkileri, yatırımlar başta olmak üzere reel sektör üzerinde de hissedilebilir. Örneğin, ulusal gelir içinde ücret payının 1980'lerden bu yana yaklaşık 10 puanlık bir düşüş gösterdiği gelişmiş ülkelerde, tüketim talebinin ve dolayısıyla yatırımların bu durumdan olumsuz etkilendiği gözlenmiştir. Fonksiyonel/işlevsel gelir dağılımındaki bu olumsuz gelişmeler kişisel gelir dağılımını da daha eşitsiz hale getirmiştir. Bu süreçten kazançlı çıkan üst gelir gruplarının tüketim eğilimlerinin düşük olması, tüketim talebi ve dolayısıyla yatırımlar üzerindeki olumsuz etkileri daha da güçlendirmiştir. Talep düşüklüğü karşısında genişletici para politikası uygulayan ülkelerde bu olumsuz etkiler daha da belirgin bir hal almıştır. Zira kredileri alan firmalar reel sektörde yatırım yapmak yerine, finansal araçlara yönelmişler, bu da, 2008 krizinde görüldüğü gibi, finansal piyasalarda çeşitli olumsuzluklara ve sonunda, krizlere ve servet dağılımındaki eşitsizliklerin daha da artmasına yol açmıştır. (UNCTAD, *Trade and Devlopment Report 2015*, s. 17)

Gelir Dağılımı Politikaları

Türkiye'nin de aralarında bulunduğu birçok ülkede gelir dağılımı son derece eşitsiz bir görünüm içindedir. Gelir dağılımını daha eşitlikçi bir hale getirmek, farklı bir ifadeyle gelirin yeniden dağıtımı için, hükümetlerin alması öngörülen önlemler gelir dağlımı politikalarını oluşturur. Bu önlemlerin başarısı, en baştan üç temel etmene bağlıdır.

Bunlardan birincisi, hükümetlerin gelir dağılımında kayda değer bir değişiklik yapmaya gönüllü ve kararlı olmalarıdır. Bu da ülke içindeki siyasal güçler dengesiyle yakından ilişkilidir. Tanım olarak yeniden dağıtım, bazı grupların gelir kaybına uğramaları anlamına geldiği için, siyasal açıdan son derece hassas bir konudur. Bu nedenle, bu amaç doğrultusunda kararlı bir siyasal tutum bu konudaki başarının temel önkoşuludur.

İkinci etmen, gelir dağılımının servet dağılımıyla/üretim araçlarının mülkiyet yapısıyla yakından ilişkili olmasıdır. Örneğin, tarımsal üretimin ana unsurlarından toprağın mülkiyet yapısı, özellikle tarımın toplam üretim içinde önemini koruduğu ülkelerde gelir dağılımının en temel belirleyicileri arasında yer almaktadır. Latin Amerika ülkelerinde küçük üreticilikle çok büyük toprak sahipliğinin bir arada bulunması, daha önce de değinildiği gibi, bozuk gelir dağılımının arkasında yatan ana unsurlar arasında sayılmaktadır. Diğer üretim araçla-

rının mülkiyet yapısı da önemlidir. 1990 öncesinde, sosyalist ülkelerde gelir dağılımının görece eşit olması bu sistemde üretim araçlarının özel mülkiyeti yerine toplumsal mülkiyetinin esas olmasıyla kuşkusuz yakından ilişkiliydi.

Konuya en temel üretim faktörü olan emek açısından bakıldığında durum çok farklı değildir. Eğitim olanaklarının yaygınlaştırılması ve toplum kesimlerinin bu hizmetten eşit bir biçimde yararlanmasının önündeki engellerin kaldırılması gelir dağılımının eşitlikçi bir yapıya kavuşturulması açısından son derece önemlidir. Aynı belirleme, sağlık hizmetleri ve istihdam olanaklarının arttırılması için de geçerlidir. Örneğin, Güney Kore'nin 1980 öncesi dönemde, diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha eşitlikçi bir gelir dağılımına sahip olması, İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde yapılan köklü toprak reformu yanında, eğitim olanaklarının yaygınlaştırılmasıyla ve düşük ücretler ödenerek ve olumsuz koşullarda da olsa istihdamın hızla arttırılmış olmasıyla yakından ilişkiliydi.

Gelir dağılımı politikaları tartışılırken dikkate alınması gereken ve ilk iki etmenle yakından ilişkili üçüncü etmen, çok köklü önlemler alınmadıkça, mevcut gelir dağılımında kısa dönemde kayda değer iyileştirmeler sağlanamayacağıdır. Gelir dağılımını daha eşitlikçi bir yapıya kavuşturma amacıyla, yukarıda değinilenlere ek olarak alınabilecek etkili önlemler arasında, vergi yapısının artan oranlı hale getirilmesi, yani vergi oranlarının gelir düzeyindeki artışa koşut olarak artırılması ilk akla gelenler arasındadır. Alt gelir gruplarının yoğun olduğu tarım sektörüne verilecek girdi ve fiyat destekleri, kentsel alanda asgari ücret başta olmak üzere reel ücretlerde yapılacak iyileştirmeler, kırsal ve kentsel alanlarda yaşayan yoksullara hükümetçe yapılacak ayni ve parasal yardımlar, ücret ve maaşla çalışanlar arasındaki kazanç farklılıklarının açılmasının önlenmesi diğer etkili önlemler arasında sayılabilir.

Gelir Dağılımı - Büyüme İlişkisi

12 Şubat 2012 tarihli *International Herald Tribune* gazetesinde IMF araştırma bölümünde yapılan bir araştırmanın sonuçları değerlendirilmektedir. ABD'de, en yüksek gelire sahip olan kesimle, nüfusun geri kalan kesimi arasındaki eşitsizliklerin 1920'lerden bu yana en yüksek düzeye çıktığı noktasından hareket eden bu araştırma, gelir eşitsizliklerinin siyasal çatışmalara yol açmak yanında ekonomik büyüme ve finansal istikrar üzerindeki olumsuz etkilerine işaret etmektedir. Araştırmada ayrıca, bir ülkede eşitsizlikler arttıkça, büyümedeki ani ve hızlı artışları sürekli kılmanın da zorlaştığı vurgulanmaktadır. Eşitsiz toplumlar, ekonominin ani kötüye gidişleriyle baş etme konusunda yeterli esneklik gösterememekte, örneğin bütçeyle ilgili yapılması gerekli bir düzenleme, en yüksek gelirli kesimle diğer kesimler arasındaki çekişme nedeniyle gerçekleştirilememektedir. Araştırmada, bunlara ek olarak, düşük gelirli kesimlerin yüksek gelirli kesimlerin yaşam tarzından etkilenip yüksek oranda borçlandıklarına dikkat çekilmektedir.

Aynı araştırmaya göre, eşitsizliklerin çok yüksek düzeyde olduğu ülkeler (örneğin, Latin Amerika ülkeleri), hızla büyüyen ve görece daha eşitlikçi Asya ülkeleriyle aralarındaki eşitsizlik göstergeleri farkını bugünkü düzeyinin yarısına indirmeleri durumunda, ekonomik genişleme dönemlerinin süresini bugünkünün iki katına çıkarabilirler. Daha da çarpıcı olarak bu araştırma, eşitsizliklerin azaltılmasının büyüme üzerindeki olumlu etkisinin, serbest ticaretten, rekabetçi döviz kurundan veya yabancı sermaye akımlarından daha büyük olabileceği sonucuna varmaktadır.

Yoksulluk

Yoksulluk - Suç İlişkisi

Yoksulluğun çok yönlü etkileri arasında sıkça dile getirilenlerden biri de yoksulluğun insanları suç işlemeye iten bir olgu olmasıdır. 23 Ağustos 2014 tarihli *The Economist*'te, İsveç'te yapılan ve 1989-1993 döneminde doğan yarım milyondan fazla çocuğun 15 yaş sonrasındaki ortalama 3,5 yıllık suç kayıtlarının incelenmesine dayanan bir araştırmanın bulguları konu edilmektedir. Araştırma, nüfusun en düşük gelire sahip % 20'lik kesiminde yer alan ailelerde yetişen gençlerin, en yüksek gelire sahip % 20'lik kesimdeki ailelerde yetişen gençlere kıyasa şiddet içeren ve uyuşturucu odaklı suçlardan hüküm giyme olasılığının sırasıyla yedi ve iki kat daha fazla olduğunu göstermiştir. Araştırmanın asıl sürpriz olarak nitelenebilecek sonucu, yoksul aileler, gelirleri artıp yoksulluktan çıktıktan sonra, bu ailelere doğan çocukların, ailenin yoksulluk döneminde doğmuş olan ağabeyleri gibi suç işleme eğilimi içine girmeleridir. İlk bakışta, yoksullukla suç işleme ilişkisini tersine çeviren bu bulgu, yazıda, gelir artmış olsa bile önceki yoksulluk durumunun köklü bir yoksulluk kültürü meydana getirmiş olma olasılığına dayandırılmakta ve şu çok çarpıcı cümlelerle yorumlanmaktadır: "çocuğu o çevreden dışarı çıkarabilirsiniz ama çevreyi çocuktan çıkaramazsınız", "küçük çocuğun ağabeyine özenmesini önleyemezsiniz."

Araştırmanın bu bulgusu ve onun üzerine yazıda yapılan yorum "yoksullara gelir transferi de işe yaramıyor" eksenli bir gündem yerine, yoksullukla mücadelenin uzun dönem boyutları olan çetin bir konu olduğu doğrultusundaki yaklaşımları pekiştirmelidir.

Yoksulluk - Hindistan

Son çeyrek yüzyılda Çin'le birlikte en hızlı ekonomik büyüme hızına ulaşan ülkeler arasında ilk sıralarda yer alan Hindistan aynı zamanda derin bir yoksullukla karşı karşıyadır. 14 Haziran 2012 tarihli *The Economist*'te yayımlanan bir yazıda bu ülkenin Başbakan'ının bir değerlendirmesine yer verilmektedir. Başbakan, ülkesindeki çocukların % 40'ından fazlasının yetersiz beslenmelerinden

bütün vatandaşların utanç duymaları gerektiğini ve yoksulların baş etmek zorunda olduğu bebek ölümleri, cehalet, temiz içme suyu yetersizliği ve sayısız diğer felaket karşısında herkesin son derece duyarlı olması gerektiğini ifade ediyor. Öte yandan yazı, hükümetin yoksullara yaptığı yardımların önemli bir bölümünün, onlara ulaşamadan aracılar tarafından kapışıldığı ve/veya devlet görevlileri tarafından paylaşıldığına işaret ediyor.

Yoksulluk - Çocuklar - Hindistan

4 Temmuz 2015 tarihli *The Economist*'te, Hindistan hükümetiyle UNICEF'in birlikte hazırladıkları bir rapora dayanarak, Çin'den sonra dünyanın en büyük nüfusa sahip ikinci ülkesi konumundaki Hindistan'da çocukların kötü beslenmeden kaynaklanan kaygı verici sağlık göstergeleri gözler önüne serilmektedir. Bu göstergeler arasında i) çocukların boylarının yaşlarına göre çok kısa olması ve ii) boylarına göre kilolarının çok düşük olması üzerinde durulmaktadır. Son yıllarda gerçekleştirdiği hızlı büyüme sonucunda bu konuda önemli iyileşmeler sağlamış olmasına karşın Hindistan her iki gösterge açısından Afrika ülkelerinin dahi altındadır. 2005-2015 döneminde, bu olumsuz sağlık göstergeleriyle karşı karşıya kalan çocukların oranı birinci göstergeye göre % 48'den % 39'a, ikinci göstergeye göre ise % 20'den % 15'e düşmüştür. Nüfusun en yüksek gelire sahip % 20'lik kesiminde dahi çocukların % 25'inden fazlasının boyları yaşlarına göre çok düşüktür. Bu durumun, kadınların ve kız çocuklarının beslenme açısından, ailenin diğer fertlerine kıyasla daha kötü beslenmeleriyle ilişkilendirilmesi, toplumsal cinsiyet temelli ayrımcılığın aile içi gıda bölüşümüne varan boyutlarını ortaya koymaktadır. Hızlı büyümeye karşın çocukların sağlık göstergelerinin iyileştirilmesi konusunda elde edilen başarının sınırlı boyutlarda kalmış olması, hükümetlerin bu soruna, büyümeden medet uman dolaylı yaklaşımları yerine, daha "doğrudan" ve somut politikalarla müdahale etmesi gerektiğine işaret etmektedir.

Bu raporun, en az 8-9 ay önce tamamlanmış olmasına karşın, Hindistan hükümetince açıklanmamış olması, dünyanın en büyük demokrasisi olarak nitelenen bir ülkede dahi yönetimlerin, özellikle olumsuz göstergeleri açıklama konusunda saydamlıktan kaçınan bir tutum içine girebildiklerini göstermektedir. Hindistan Başbakanının *Wall Street Journal*'a verdiği bir demeçte, Gujarat eyaletindeki kötü beslenme sonuçlarını, yaygın yoksulluk yerine "orta sınıf genç kızların sağlıklarından çok dış görünümlerini ön planda tutmalarıyla" ilişkilendirmesi ve sağlık harcamalarının yetersizliğini gündeme getirmekten kaçınması hükümetin yoksullukla mücadele konusundaki yetersiz yaklaşımları kapsamında değerlendirilebilir.

Katma Değer - Uluslararası Ticaret

Katma değer kavramına uluslararası ticaretten de örnekler verilebilir. Türkiye'nin bir ürünü yurtdışına sattığında elde ettiği hasılattan, yurtdışından satın aldığı (ithal ettiği) ara mallarına ödediği tutar düşüldüğünde Türkiye'de meydana gelen katma değere ulaşılmış olur. Türkiye'nin hızlı ihracat artışının ithalat artışını beraberinde getirmesi, ihracat hasılatı içinde ithal edilen (ara) mallara ödenen tutarın (ihracatın ithalata bağımlılığının) artması, yani ülke içinde yaratılan katma değerin, dolayısıyla Türkiye'deki üretim faktörlerinin elde edeceği gelirin düşmesi anlamı taşır. Bu nedenle, ihracatın yapısının yüksek katma değerli ürünlere yöneltilmesi hedef ve çağrısı, bu anlamda ihracatın ithalat bağımlılığının azaltılması çağrısı olarak da değerlendirilebilir.

Türkiye'yle aynı ölçüde olmasa da, son yıllarda ihracat artışlarında rekorlar kıran Çin için de benzer bir durum söz konusudur. Çin'in, ihracat artış sürecinde, başka ülkelerdeki tasarımcılara ve pazarlamacılara yaptığı ödemeler, Çin'de yaratılan katma değerin düşmesi anlamına gelmektedir. Bu nedenle, özellikle tasarım konusunda araştırma ve geliştirme harcamalarının artırılması ve bu yolla yerel katma değerin artırılması gereğine işaret edilmektedir (*The Economist*, 10-16 Mart 2012).

Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH)

Genel Bilgiler - Kavramsal Sorunlar

GSYH, bir ülkede belirli bir dönemde (genellikle üçer aylık dönemler veya daha yaygın olarak bir yıl) üretilen mal ve hizmetlerin parasal değeri olarak tanımlanır ve bütün dünyada iktisadi başarımın en temel ölçütlerinden biri olarak kullanılır. GSYH, toplam nüfusa bölündüğünde kişi başına GSYH bulunur. Fiyat artışlarından arındırıldığında, GSYH ve dolayısıyla kişi başına GSYH nominal bir kavramdan reel birer kavrama dönüşür. Reel GSYH'de, örneğin bir yıldan diğerine, meydana gelen değişiklik yüzde olarak ifade edildiğinde, o ülkenin o yıllar arasındaki büyüme oranına ulaşılır. Bu oran, normal koşullarda birçok ülke için pozitiftir. Ancak bazı dönemlerde, bu oranın eksi olduğu da görülür. Örneğin, Türkiye tarihinin en derin ekonomik krizlerinden birinin yaşandığı 2001 yılında GSYH reel olarak gerilemiş ve büyüme oranı negatif bir değer (% –5,7) almıştır. Küresel ekonomik krizin etkisiyle 2009 yılında da benzer bir durum ortaya çıkmış ve ekonomi yaklaşık % 6 oranında küçülmüştür. Büyüme oranının eksi olması, ülke grupları ve daha uzun dönemler için de geçerli olabilir. Örneğin Sahra Altı Afrika ülkeleri için 1980'li yıllar böyle bir dönem olmuştur.

Kişi başına GSYH, ülkeler, arası kıyaslamalarda da yaygın olarak kullanılmaktadır. Ülkelerin kendi para birimleri cinsinden hesaplanan GSYH, yıl için-

deki belirli bir tarihteki (genellikle yıl ortası) döviz kurundan ortak bir para birimine (genelde ABD doları) çevrilir. Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi uluslararası kuruluşlar, bu şekilde hesaplanan verileri bütün ülkeler için yılık olarak yayımlamaktadırlar. Örneğin, Dünya Bankası, ülkeleri dolar bazında hesaplanan kişi başına GSYH değerlerine göre en düşük gelirli ülkeden en yüksek gelirli ülkelere göre sıralamakta ve ülkeleri, düşük, orta ve yüksek gelirli ülkeler olarak gruplamaktadır. Orta gelirli ülkeler ayrıca, düşük ve yüksek orta gelirli ülkeler olarak iki gruba ayrılmaktadır.

Gelişmenin, sadece kişi başına GSYH olarak ölçülemeyecek kadar çok yönlü bir kavram olduğu bilindiği halde, bu basit endeks ülkelerin gelişmişlik düzeyinin bir göstergesi olarak kullanılmaya devam etmektedir. Bu seçimdeki temel gerekçe, gelişmişlik göstergesi olarak ele alınabilecek göstergelerin birçoğunun bu basit endeksle yakın bir ilgileşim (korelasyon) içinde olmasıdır. Öte yandan, GSYH'nin bir gelişmişlik göstergesi olamayacağı, GSYH'nin bir dönemden diğerine artmasının her zaman toplumsal ilerleme anlamına gelmeyeceği doğrultusundaki görüş ve eleştiriler giderek yaygınlaşmaktadır.

Bunlar arasında, kişi başına GSYH'nin bölüşüm sorunlarını kapsam dışı bırakması, GSYH'nin de uluslararası refah düzeyi kıyaslamaları için yetersiz bir çerçeve oluşturması ön plana çıkmaktadır. GSYH'nin ölçümünde karşılaşılan kimi önemli kavramsal sorunlar bu kavramın ülkeler arası ekonomik gelişme düzeyinin ve ekonomilerin zaman içindeki performansının bir göstergesi olarak kullanımı açısından çeşitli sakıncalar yaratmaktadır. Bu sorunlar temelde, GSYH'nin sadece piyasada alınıp satılan mal ve hizmetleri kapsaması, toplumsal refaha önemli katkılar yapan bazı üretimi kapsamdışı bırakması, buna karşılık bu katkısı sınırlı olan, hatta olumsuz etkiler yaratan kimi üretim süreçlerini içermesinden kaynaklanmaktadır. Örneğin, İngiltere ve Fransa'nın GSYH'lerinin benzer düzeyde olması, İngiltere'de çalışma sürelerinin % 25 daha uzun olduğu[34] dikkate alındığında, iki ülkenin refah düzeyinin aynı olduğu anlamına gelmez. Güney Kore'de, özellikle 1963-80 döneminde, Çin'de son 30-35 yılda gerçekleştirilen hızlı GSYH artışları, bizi bu hızlı büyümenin meydana geldiği ortam hakkında bilgilendirmekten uzaktır. Toplumsal refah düzeyini doğrudan ilgilendiren unsurlar oldukları halde, işçilerin çalışma koşulları, ücretleri, çalışma saatleri ve sosyal hakları hakkında sadece GSYH rakamlarına bakarak bilgi sahibi olamayız.

GSYH hesaplamalarına yeterince yansımayan bir üretim alanı, *kayıt dışı ekonomi veya enformel sektör* olarak adlandırılan kesimde üretilen ve iktisadi bir değeri olduğu halde yeterince hesaba katılmayan mal ve hizmetlerle ilgilidir. Bu kesimdeki üretim, kimi sanayileşmiş ülkelerde ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde önemli boyutlara ulaşmaktadır. Kimi değerlendirmelerde yer altı ekonomisi olarak da nitelenen enformel sektörün boyutlarına ilişkin tahminler büyük farklılık göstermekte ve GSYH'ye yüzde oran olarak ABD'de birçok Avrupa ülkesindekine benzer bir şekilde % 5-30, İtalya'da % 10-35, buna karşılık İs-

34 Bkz. Vaury (2003).

viçre'de % 3-5 aralığında değişmektedir.[35] Bu kesimin Türkiye ekonomisi içinde de önemli bir yer tuttuğu bilinmektedir. Bu kesim içinde yapılan üretim büyük çeşitlilik göstermektedir. Örneğin bir seyyar satıcının, komşusunun su tesisatını ücret karşılığı onaran ustanın, boş vakitlerinde para karşılığı ders veren üniversite öğrencisinin, okul sonrası taksi şoförlüğü yapan öğretmenin ürettiği hizmetler kayıt altına alınamadığı için GSYH hesaplarına dâhil edilememektedir. Oysa bu hizmetler, işlemleri kayıt altında olan üretim birimleri tarafından sunulmuş olsalardı, GSYH içinde yer alacaklardı.

Yukarıdakilere ek olarak, yasa dışı etkinlikler de GSMH hesapları dışında kalmaktadır. Uyuşturucu, içki ve sigara kaçakçılığı, kumar, fuhuş gibi faaliyetler ekonomi içinde önemli bir yer tuttuğu durumlarda dahi resmi GSYH rakamları içinde yer almaz. Oysa yasadışı faaliyetler ülke ekonomisinde ulaşılan gelirlerin önemli bir kısmını oluşturabilir. Örneğin, İtalya'da, özellikle ülkenin güney bölgelerinde mafya ve mafya benzeri faaliyetlerin, Kolombiya'da uyuşturucu üretim ve kaçakçılığının önemli boyutlarda olduğu bilinmektedir.

Resmi GSYH hesaplamaları dışında kalan ekonomik faaliyetler, yukarıda enformel ekonomi kapsamında örneklendirilenlerle sınırlı değildir. Yüksek gelirli ülkelerde piyasadan satın alınan ve dolayısıyla GSYH içinde yer alan birçok mal ve hizmet düşük ve orta gelirli ülkelerde hanehalkı içinde (evde) üretildiği ve piyasaya çıkmadığı için resmi GSYH verileri tarafından kapsanmamaktadır. Örneğin, evde yapılan domates salçası, tarhana, turşu gibi gıda maddeleri GSYH içinde yer almazken, bunlar bir süpermarketten alındığında resmi GSYH verileri tarafından içerilmektedir. Bunun gibi, bir bebek, evde annesi veya anneannesi tarafından bakıldığında, bu hizmet GSYH tarafından kapsanmazken, aynı hizmet bir özel anaokulu tarafından üretildiğinde GSYH içinde yer alır. Ev temizliği, evde pişirilen yemekler de, evde üretildiği için GSYH dışında kalan ama piyasadan satın alındıklarında GSYH içinde yer alan mal ve hizmetler kapsamında değerlendirilebilir.

Evde üretildikleri için GSMH içinde yer almayan mal ve hizmetler yüksek gelirli ülkelerin GSMH hesaplamaları açısından da sorun yaratmaktadır. İnsanların çocuk bakımı, yemek pişirme ve temizlik gibi evde üretilen mal ve hizmetler için, para karşılığında yaptıkları çalışmalara kıyasla % 17 daha fazla zaman harcadıkları tahmin edilmektedir. Ev içinde yapılan mal ve hizmet üretiminin Fransa'da dahi standart GSMH hesaplamalarının % 75'i gibi çok yüksek bir düzeye ulaştığı[36] hesaba katıldığında, evde yapılan mal ve hizmet üretiminin GSMH hesaplamalarının dışında bırakılmasının yarattığı yanlılığın önemi açıkça ortaya çıkmaktadır. Bu yanlılık, Türkiye gibi tarım kesiminin toplam üretim içinde hâlâ önemli bir rol oynadığı gelişmekte olan ülkelerde kuşkusuz daha yüksek boyutlara ulaşmaktadır. Geçimini tarım kesiminde kazananların, özellikle süt, yoğurt, yumurta gibi gıda ihtiyaçlarının bir kısmını evde yapılan üretim yoluyla karşılamaları GSMH'nin gerçek değerinin altında hesaplanma-

35 Case and Fair (2004: 405).

36 Bkz. Vaury (2003). Diğer yeni düzenlemeler yanında, kayıt dışı üretimi de bir ölçüde de olsa resmi hesaplara katma yolunda son yıllarda önemli adımlar atılmaktadır.

sına yol açmaktadır. Öte yandan, toplumsal gelişme ve kentleşmeye koşut olarak Türkiye'de de ev içi üretimin zaman içinde öneminin azaldığı ve örneğin gıda gereksiniminin tarım kesiminde dahi giderek piyasadan karşılandığı söylenebilir. Kentlerde salçanın, köylerde ekmeğin evde üretilmek yerine marketten alınmaya başlanması bu sürece örnek olarak verilebilir. Tarım sektörünün içine kapanık, kendi kendine yeterli bir konumda çıkıp, piyasa için üretim yapmaya başlaması, bu sektörün ekonomi içindeki payının azalması ve ev kadınlarının işgücüne katılımlarının artması sonucunda bu tür üretimin azalması beklenir.

Toplumun refah düzeyine olumlu katkılarda bulunmasına karşın GSMH hesaplamalarına dâhil edilmeyen iki farklı üretim grubundan daha söz edilebilir. Bunlardan birincisi, toplumun değişik kesimlerinin yaptığı gönüllü hizmetlerdir. Birçok sivil toplum örgütünün yaptığı hizmetler bu kapsamda değerlendirilebilir. Örneğin, 1999 yılında meydana gelen büyük Marmara depremi sırasında, başta AKUT olmak üzere sivil toplum örgütlerinin ve diğer yurttaş girişimlerinin sundukları gönüllü hizmetlerin çok büyük bölümü GSMH tarafından kapsanmayan hizmetler arasında sayılabilir. Üniversite öğrencilerinin bir araya gelip, üniversiteye giriş sınavına hazırlanan ancak herhangi bir özel eğitim desteği alma olanağı olmayan öğrencilere ücretsiz ders vermeleri bu bağlamda bir başka örnek oluşturabilir. Oysa bu öğrencilerin bu dersleri bir özel eğitim kurumundan almış olmaları durumunda bu hizmet GSMH'nin içinde yer alacaktı. Bu nedenle, gönüllü hizmetlerin toplumdaki yaygınlık derecesine bağlı olarak, resmi GSYH hesapları gerçeği yansıtmaktan uzak kalabilir.

Toplumun refah düzeyine olumlu katkılarda bulunmasına karşın GSMH hesaplamalarına yeterince yansımayan ve bu nedenle GSMH'nin olması gerekenden düşük çıkmasına yol açan ikinci grup üretim, kamu kesiminin sunduğu hizmetlerle ilgilidir.

Kamu hizmet üretiminin GSYH hesaplamalarında nasıl yer alacağı kavramsal bir sorun yaratmaktadır. Devlet hastanesinde çalışan bir doktor veya hemşire, bir devlet okulunda çalışan bir öğretmen, belediye parkında çalışan bir bahçıvan halka yararlı hizmetler sunmakta ancak bunlar piyasada alınıp satılan hizmetler olmadığı için piyasa fiyatı üzerinden değerlendirilememektedir. Milli gelir muhasebecileri bu hizmetleri bu kişilere ödenen maaş ve ücretler üzerinden değerlendirme yoluna gitmektedir. Halka açık belediye plajı, belediyenin ücretsiz olarak sunduğu bir hizmet olarak, belediyenin bu hizmeti sunarken katlandığı maliyet dışında, GSYH hesaplamaları tarafından kapsanmazken, bir otelin yüzme havuzu veya bir özel plaj işletmesi benzer bir hizmeti piyasa değeri üzerinden ücret karşılığında sunduğu için GSYH içinde çok daha yüksek düzeyde değerlendirilmektedir.

Öte yandan, toplumsal refah üzerinde doğrudan etkisi olmayan veya olumsuz etkileri olan kimi üretim etkinlikleri GSMH içinde yer almaktadır. Örneğin, 24 Ağustos 2007 tarihinde Samsun'da yaşanan sel felaketi sonunda zarar gören işyerleri onarılıp eski haline getirildiğinde, toplumsal refah ancak sel felaketi öncesindeki eski düzeyine gelecek ancak onarım faaliyetleri kapsamındaki üre-

tim GSMH içinde yer alacaktır. Benzer şekilde, Amerikan işgali, Irak'ın altyapısının büyük bir bölümünün yıkıma uğramasına yol açmış, bunların yeniden inşası ve onarımı için yapılan üretim GSYH'ye dâhil olurken, savaş öncesine kıyasla ek bir refah etkisi yaratmamıştır.

Bir ülkede, belirli bir dönemde uyuşturucu kullanımının hızla arttığını ve bununla baş etmek için birçok özel klinik açıldığını varsayalım. Artan klinik hizmetleri, GSYH'nin artmasına yol açarken, bu artışın bir dönem öncesine kıyasla ek bir toplumsal refah artışı yarattığını söylemek mümkün olur mu? "Süper güç" olarak tanımlananlar başta olmak üzere birçok ülkenin savunma adı altında yaptıkları ve bu ülkelerin milli gelirinin önemli bölümünü oluşturan silahlanma harcamaları "refah" kavramıyla bağdaştırılabilir mi?

İki ülke ele alalım. Biri çevre sorunlarına son derece duyarsız; üretim sürecinde ormanlarını, denizlerini tahrip ediyor, havayı kirletiyor. Diğeri ise, çevreye son derece duyarlı ve üretimini çevre dostu teknolojiler marifetiyle gerçekleştiriyor. İki ülke, GSYH düzeyi ve artışı açısından eşit konumda olsa bile, onların toplumsal refah açısından aynı durumda oldukları söylenebilir mi?

GSYH - Kavramsal Sorunlar - Çevre

GSYH'nin toplumsal refahı gerçekçi bir biçimde belirlemediği doğrultusundaki eleştirilerden biri de, bu kavramın büyüme sürecinde, sadece mevcut nesillerin değil, gelecek nesillerin de yaşamlarını olumsuz etkileyen çevre sorunlarını yeterince dikkate almamasıdır.

Bugünün gelişmiş ülkelerinin, kalkınma süreçlerinde sanayileşme temelli büyümeye öncelik verdikleri ve çevreye karşı son derece duyarsız davrandıkları bilinmektedir. Bu ülkelerde çevre duyarlılığı görece yeni bir kavram olup, bunun izleri ancak 1970'li yılların başlarına sürülebilir. Buna karşılık, sanayileşme çabaları içindeki bugünün gelişmekte olan ülkeleri üzerinde çevreye karşı duyarlı olmaları konusunda, çoğunlukla gelişmiş ülkelerden kaynaklanan büyük bir baskı vardır. Gelişmekte olan ülkelerde de çevre konusunda artan bir duyarlılık olduğu söylenebilir. Bu duyarlılık, bir ölçüde çevresel sorunların maliyetinin büyüklüğüne ilişkin bulgulardan güç almaktadır. Örneğin, Çin Sosyal Bilimler Akademisi'nin hesaplamalarına göre, çevresel bozulmanın Çin ekonomisine maliyeti GSYH'nin % 9'u gibi yüksek bir düzeye ulaşmaktadır (*The Economist,* 16 Haziran 2012).

Öyle anlaşılıyor ki, büyüme sürecinde meydana gelen çevre sorunlarının milli gelir verilerine doğrudan yansıtılması mevcut serilerde önemli değişikliklere yol açacaktır.

GSYH - Kavramsal Sorunlar - Çin

Çok hızlı bir büyüme performansı sergileyerek, 1990-2010 döneminde kişi başına gelir ve tüketimin dört katına çıkmasını sağlayan Çin, GSYH'deki dö-

nemsel değişikliklerin, insanların refahı ve "yaşam doyum düzeyi" üzerindeki etkisini belirlemek için ideal bir ortam sunmaktadır.

Hızlı büyümeye karşın eşitsizliklerin giderek artması ve ülke çapında günde 500 kadar protesto gösterisinin yapılması, büyüme-toplumsal mutluluk ilişkisi konusu bağlamında araştırmacıların ilgisini çekmiştir. Örneğin bir araştırma, hızlı büyümeye karşın anılan dönemde yaşam doyum düzeyinde belirgin bir artış olmadığı sonucuna varmıştır. Bir diğer araştırma ise, insanların, beklentilerin aksine, servet eşitsizliklerinden fazlaca etkilenmedikleri, gelecekten daha ümitli oldukları, bunun yerine, yargı adaletsizliği, yetkilerin kötüye kullanılması, başvurulacak merci eksikliği ve yolsuzluk gibi konuları daha fazla önemsediklerini göstermiştir (*The Economist*, 16 Haziran 2012).

Önemli bir gösterge olmakla birlikte, GSYH verileri kullanılırken, bunların, gelir ve servet eşitsizliği başta olmak üzere toplumsal refah açısından önemli birçok unsuru kapsam dışı bıraktığı göz ardı edilmemelidir.

GSMH - Yasadışı İşlemler - Meksika

GSMH hesaplamalarında kapsam dışı bırakılan yasadışı faaliyetler arasında, uyuşturucu üretimi ve kaçakçılığı, özellikle Meksika ve Kolombiya gibi Latin Amerika ülkelerinde çok önemli boyutlara ulaşmaktadır. Örneğin Meksika'nın 11 milyarderinden birinin bir uyuşturucu kartelinin lideri olduğu bilinmektedir. Uyuşturucu sektörünün etrafında gelişen çıkar ilişkileri, bu ülkelerde suç oranının artmasına da neden olmaktadır. Meksika'da, 2006-2012 döneminde meydana gelen 60.000 ölümün uyuşturucu sektörüyle ilişkili olaylardan kaynaklandığı bildirilmektedir.

Meksika'da uyuşturucu sektörü, ekonomi içinde o denli büyük önem kazanmıştır ki, kartel liderleri, açıkça halkla ilişkiler etkinliklerine girişebilmekte ve hatta kamuoyunda destek bulabilmektedirler. Kartel yöneticileri, halkın onları ihbar etmekten korkmaları ve bu yöneticilerin de kârlarının bir bölümünü halkla paylaşmaları nedeniyle serbest kalabilmektedir.

Bu kartellerin kamuoyunda kabul görebilmeleri için başvurdukları bir diğer yöntem, büyük yasal şirketlerininkine benzer biçimde hayırseverlik girişimlerinde bulunmalarıdır. Örneğin, bu karteller, Meksika'nın Hidalgo eyaletindeki bir kilisenin yapımına katkıda bulunmuşlardır. Daha da ilginç olanı, bu durum, kilisenin duvarına asılan bir plakete de açıkça yazılmıştır. Papa, bu durum karşısında şaşkınlığını ifade edince, bir piskopos çok çarpıcı bir tepki göstermiştir. "Mary Magdelena İsa'nın ayaklarını pahalı parfümle yıkadığında, İsa bunun masrafının nasıl karşılandığını hiç sorgulamamıştır. Kaynağında günah olması, paranın yakılmasına neden olamaz. Onu dönüştürmek gerekir. Nasıl ki ahlâksız ve lekelenmiş insanlar dönüştürülebiliyorsa, para da dönüştürülebilir" (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

Bu haberden üç temel sonuç çıkarılabilir. Birincisi, yasal olmayan etkinliklerin, özellikle bunların çok yaygın olduğu ülkelerde, resmi verilerin gerçek mil-

li gelir düzeyinin çok altında kalmasına yol açmasıdır. İkincisi ise, yukarıdaki örnekte de görüldüğü gibi, yasal olmayan etkinliklerden sağlanan gelirlerin, bu etkinliklerde bulunanların toplumda hoşgörüyle karşılanıp benimsenmeye başlanmasının da katkısıyla, aklanmaya başlaması ve dolaylı yollarla da olsa, resmi milli gelir hesapları içine de girmeye başlamış olmasıdır. Üçüncüsü ve belki en önemlisi, yolsuzluklara karşı toplumsal duyarsızlığın bazı ülkelerde, bu konularda en duyarlı olması gereken kurumlara kadar yaygınlaşmış olmasıdır.

GSYH Ölçüm Güçlükleri - Birleşik Krallık

Belirli bir dönemde, ülkede üretilen mal ve hizmetlerin toplam değerini tek bir rakam olarak ifade etmeyi amaçlayan GSYH, ölçülmesi çok kolay olmayan bir kavramdır. Binlerce mal ve hizmetin, binlerce üretici birim tarafından üretildiği bir ekonomide, gerçek GSYH düzeyini saptayabilmenin güçlükleri açıktır. Bir döneme ilişkin GSYH verilerinin, hesaplamayı yapan kuruluş tarafından zaman içinde, hatta birkaç yıl sonra bile, yeniden gözden geçirilerek değiştirilmesi (revize edilmesi) bu güçlüklerin bir yansımasıdır. Bu güçlükler, ekonomik etkinliklerin önemli bir bölümünün kayıt altına alınamadığı gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere kıyasla kuşkusuz çok daha büyüktür. Bununla birlikte, GSYH verilerinin gerçeği yansıtma derecesine ilişkin tartışmalara sanayileşmiş ülkelerde de rastlanabilmektedir.

Birleşik Krallık'ta, 2012 yılında bu kapsamda yürütülen bir tartışma bu açıdan ilginçtir. Tartışma, GSYH'nin 2012 yılının ikinci çeyreğinde % 0,2 oranında düşmesi tahmin edilirken, resmi verilerin bu gerileme oranını % 0,7 olarak belirlemiş olmasından kaynaklanmıştır. Tartışmayı alevlendirmiş olabilecek bir unsur, resmi veri temel alındığında, GSYH'nin son dokuz ayda % 1,4 oranında küçülmüş ve mevcut koalisyon hükümetinin işbaşına geldiği Mayıs 2010 tarihindeki düzeyinin altına inmiş olmasıdır.

GSYH'nin, beklenenin üzerinde, % 0,7 oranında gerilemesinin çeşitli açıklamaları olabilir. Örneğin özel yatırımlar beklenen düzeyde gerçekleşmemiş, Almanya'yı bile etkilemeye başlayan Avro Bölgesi'ndeki kriz genelleşip Birleşik Krallık'ta da etkili olmaya başlamış olabilir. Bu gerilemede, yağışlı havalar nedeniyle inşaat sektöründeki üretim düşüşü ve kamu yatırımlarındaki düşüş de etkili olmuş olabilir.

Resmi verilerden kuşku duyan gözlemcilerin yorumları ise, tartışmaya yeni bir boyut katmıştır. Bu gözlemciler, Kraliçe'nin tahta çıkışının 60. yılı nedeniyle, bir günlük fazladan tatil yapılmış olmasının üretim üzerindeki etkisinin belirsizliğine işaret etmekte ve bağımsız çalışmaların, ekonominin ilk iki çeyrekte gerilemek şöyle dursun, büyümüş olabileceği doğrultusundaki bulgularına dikkat çekmektedir. Bu iyimser göstergeler arasında, havacılık ve otomobil sanayindeki canlılık, istihdamdaki artışa koşut olarak işsizlik oranındaki düşüş ve çalışma saatlerindeki artış vurgulanmakta, bunlarla, gerileyen GSYH verileri arasındaki çelişkiye işaret edilmektedir. Bu görüşü savunanlar, son

40 çeyreklik dönemde GSYH resmi verilerinin 0,7 puan veya daha fazla oranda revize edildiği noktasından hareketle, 2012 yılının ilk iki çeyreğine ilişkin verilerin de er geç aynı akıbete uğrayacağını iddia etmektedir (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

GSYH Ölçümü - Eleştiri - Afrika

Milli gelirin mevcut ölçüm yöntemlerine bir önemli eleştiri de, petrol ve madenler başta olmak üzere, hammadde ihracatçısı konumundaki Afrika ülkeleri bağlamında yöneltilmektedir. Bazı gözlemcilere göre, kişi başına gelir artmış olsa da, Afrika'nın büyük bölümü, bağımsızlığa kavuştukları güne kıyasla, bugün daha yoksul durumdadır. Zira gerçek ölçüm, salt gelir temelinde değil, yenilenemeyen (geri dönüşü olmayan) doğal kaynakların tükenmesini hesaba katacak biçimde oluşturulmalıdır. Kişi başına gelir temelinde hesaplanan büyüme oranları da çok büyük bir anlam taşımamaktadır. Gerçek büyüme ancak, Afrika'nın zengin maden ve petrol kaynaklarını, sanayileşme başta olmak üzere daha yüksek bir değere kavuşturmaya yönelik çabalar sonucunda gerçekleştirilebilir.[37]

GSYH Hesaplamalarında Yeni Bakış Açıları

GSYH kavramına yönelik eleştiriler, son yıllarda bu kavramın ölçümüne ilişkin yeni yaklaşımları gündeme taşıdı. Nijerya ve ABD gibi ülkelerin hesaplama yöntemlerini değiştirmeleri, özellikle Nijerya'da GSYH'nin önemli ölçüde artmasına neden oldu. 23 Ağustos 2014 tarihli *The Economist*'te yayınlanan bir yazıda, yeni yaklaşımın Avrupa ülkelerinin de gündemine taşındığına ve yeni hesaplama sonucunda, örneğin Avrupa'nın en büyük ekonomisi olan Almanya'da GSYH'nin % 3,3 oranında artacağına işaret ediliyor. Değişikliğin temel vurgusu, neyin üretim sayılması gerektiğini temel alıyor ve veri bazının iyileştirilmesi yanında iki ana nokta üzerinde odaklanıyor.

Bunlardan birincisi, üretimin içinde "tüketilen" ve âdeta bir ara malı sayılıp hesaplamalara dâhil edilmeyen araştırma ve geliştirme (ARGE) harcamalarının yatırım harcaması sayılmasıdır. Bu değişikliğin, bu harcamaların yoğun olduğu Finlandiya gibi ülkelerde GSYH'de % 4'lük bir artış meydana getirirken Fransa ve Almanya'da sırasıyla % 2,3 ve % 2,1'lik bir artışa yol açması, ARGE harcamalarının görece düşük düzeyde olduğu ülkelerde ise bu artışın daha düşük oranda (% 1,2) olması beklenmektedir.

İkinci değişiklik, iktisat giriş kitaplarında yasal olmayan işlemler başlığı altında milli gelir hesapları dışında bırakılan fuhuş, uyuşturucu satıcılığı ve sigara ve alkol kaçakçılığı gibi faaliyetlerin, yasal olmasalar da, iktisadi faaliyet sayılmalarıyla ilgilidir. Bu değişiklik, milli gelirde ARGE'ye kıyasla çok daha düşük oranda (örneğin Birleşik Krallık'ta ve İrlanda'da % 0,7) bir artış sağlamaktadır.

Başta bütçe açıkları ve iç ve dış borç verileri olmak üzere, birçok ekonomik

37 Bkz. Turshen (2014).

gösterge GSYH'ye oranla sunulduğu için GSYH ölçümünde bu tartışmalar doğrultusunda değişiklik yapılması, kaçınılmaz olarak bu oranları da etkileyecektir.

Satın-Alma Gücü Paritesi

Son yıllarda uluslararası mili gelir karşılaştırmalarında yaygın olarak, Satın Alma Gücü Paritesi'ne göre hesaplanan GSYH serileri de kullanılmaktadır.

Satın Alma Gücü Paritesi kuramına göre, döviz kurları, eninde sonunda bir alışveriş sepetindeki malların bütün ülkelerde aynı fiyattan satılmasını sağlayacak duruma gelmelidir. Bu pariteye bakarak, bir ülke parasının aşırı değerlendirilmiş mi yoksa düşük değerlendirilmiş mi olduğu sonucuna varılabilir. Bu hesaplamalar, son yıllarda bir sepet mal yerine, birçok ülkede hemen hemen aynı nitelikte üretilen, yani bir tür homojen mal sayılabilecek MacDonald's firmasının ürettiği Big Mac adlı hamburgerin farklı ülkelerdeki fiyatları temelinde de yapılmaktadır.

Big Mac endeksi olarak adlandırılan bu endeks, bu ürünün her bir ülkede aynı fiyattan satılabilmesini sağlayan döviz kurunu ifade eder. Bu endeksin, mevcut döviz kurlarıyla karşılaştırılması, her bir ülkenin parasının, örneğin dolar karşısında aşırı değerli mi düşük değerli mi olduğunu ortaya koyar. Bu basit hesaplamaya göre, örneğin Rusya parası rublenin düşük değerlendirilmiş, Brezilya parasının ise aşırı değerlendirilmiş olduğu sonucuna varılabilir. Bu sonuca, Big Mac'in ABD'deki satış fiyatı (4,33 dolar), mevcut döviz kurları kullanılarak hesaplanan Rusya'daki fiyatı (75 ruble = 2,29 dolar) ve Brezilya'daki fiyatı (10 real = yaklaşık 5 dolar) temelinde varılmaktadır. Bu durumda reel, dolara göre pahalı (aşırı değerlendirilmiş) ruble ise, 1 dolar Rusya'da birden fazla Big Mac alabildiği için ucuz (düşük değerlendirilmiş) sayılmaktadır. Farklı ülkeler için yapılan hesaplamalar, örneğin İsveç ve Norveç paralarının aşırı değerlendirilmiş, Çin ve Endonezya paralarının ise düşük değerlendirilmiş olduğu sonucuna varmaktadır.

Aynı hesaplama, yıllar itibariyle yapıldığında, ülke paralarının zaman içindeki durumu da gözlenebilmektedir. Örneğin, sterlin, 2007 yılında % 18 oranında aşırı değerlendirilmiş konumdayken 2012 yılında % 4 oranında eksik değerlendirilmiş konuma geçmiştir (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

Big Mac endeksi Türkiye ekonomisi bağlamında da ilgi çekmiştir. 11 Ocak 2012 itibariyle, çeşitli ülkeler için hesaplanan endeksi Türkiye için yorumlayan bir gözlemci,[38] TL'nin eksik (düşük) değerli olduğu ve Temmuz 2011 ile Ocak 2012 arasında dolar karşısında değer kaybettiği sonucuna varmıştır. Big Mac fiyatı 11 Ocak 2012'de Türkiye'de 6,50 TL, ABD'de ise 4,20 dolardı. Satın alma gücü paritesine göre olması gereken döviz kuru 6.50/4.20 = 1.55, yani 1 dolar 1,55 TL olması gerekirken o tarihteki döviz kuru 1 dolar = 1.84 TL idi, diğer bir deyişle TL yaklaşık % 18 (1.84-1.55)/1.55) civarında düşük değerliydi.[39]

38 Asaf Savaş Akat, "Big Mac" Kurları, *Vatan*, 6 Şubat 2012.

39 Bu dönemde, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanı'nın da, TL'nin düşük değerli olduğuna işaret etmiş olması, yukarıdaki değerlendirmeyi destekler niteliktedir. Bkz. *Habertürk*, 18 Mayıs 2012.

Satın Alma Gücü Paritesi - Asya Ülkeleri

Ülkeler arası yaşam standardı kıyaslamalarında en yaygın olarak kullanılan gösterge, hâlâ kişi başına milli gelirdir (GSYH). Her ülkenin kendi ulusal parası cinsinden hesaplanan milli gelirin toplam nüfusa bölündükten sonra, o ülkenin parasıyla dolar arasındaki kur kullanılarak dolara çevrilmesiyle hesaplanan kişi başına GSYH, ülkeler arasındaki gerçek refah düzeyi farklılıklarını yansıtamayacağı noktasından eleştirilmektedir. Bu eleştiriler temelde, bu göstergenin ülkeler arası yaşam maliyetini (hayat pahalılığını) hesaba katmamasından kaynaklanmaktadır. Satın Alma Gücü Paritesi'ne (SAGP) göre GSMH hesaplamaları, tam da bu eksikliği giderme amacıyla yapılmaktadır. GSMH hesaplamalarına konu olan mal ve hizmetlerin değişik ülkelerdeki farklı fiyatlarını dikkate alan SAGP temelindeki GSMH hesaplamalarında, bu durum dikkate alınmadan yapılan kişi başına GSMH hesaplamalarına kıyasla farklı sonuçlar elde edilmektedir.

Örneğin, Japonya'nın kişi başına GSYH'si Singapur'un dışında kalan Asya'nın bütün yeni sanayileşen ülkelerininkinden daha yüksektir. Ancak aynı hesaplama Satın Alma Gücü Paritesi'ne göre yapıldığında, Japonya'nın 1993 yılında Singapur'un, 1997 yılında Hong Kong'un ve 2010 yılında ise Tayvan'ın gerisinde kaldığı ve 2017 yılına kadar Güney Kore'nin de gerisinde kalacağı sonucuna varılmaktadır. Bu sonucu doğuran temel nedenler arasında, Japonya'nın özellikle konut ve gıda kategorilerindeki yüksek fiyat düzeyi ön plana çıkmaktadır (*The Economist*, 28 Nisan - 4 Mayıs 2012).

GSYH - Cari Fiyatlar - Sabit Fiyatlar - Büyüme

Bir ülkenin milli gelir hesapları incelendiğinde, GSYH verilerinin, örneğin hem cari fiyatlarla hem de sabit fiyatlarla (reel) olarak verildiği görülür. Cari fiyatlarla GSYH, her yıl için o yılın üretim miktarları ve aynı yılın fiyatları kullanılarak hesaplanır. Bu durumda iki yılın cari fiyatlarla hesaplanmış GSYH'si iki yıl arasındaki hem fiyat, hem de miktar değişikliklerini içerir. Özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde, iki yıl arasındaki cari fiyatlarla hesaplanmış GSYH arasında fiyat artışlarından kaynaklanan büyük farklılık oluşabilir. Oysa iki yıl arasında üretimin gerçekte ne kadar değiştiğini görebilmemiz için fiyat değişikliklerinden arındırılmış GSYH serisine ihtiyaç vardır. Bu nedenle, her yılın üretim değeri, belirli bir yılın fiyatları esas alınarak (fiyatlar sabit tutularak) hesaplanır ve böylelikle sabit fiyatlarla GSYH'ye ulaşılmış olur. Bu durumda iki yıl arasındaki GSYH farkı sadece üretimdeki (reel) değişiklikleri yansıtmış olacağından büyüme oranları hesaplamalarında sabit fiyatlarla hesaplanmış seri kullanılır.

Ülkeler arası GSYH kıyaslamaları tek bir para cinsinden yapılmak zorundadır. Uluslararası kuruluşlar bütün ülkeler için düzenli olarak dolar bazında GSYH istatistikleri yayımlamaktadır. Bu hesaplamalar, ülkelerin yerel paraları cinsinden hesaplanan GSYH değerleri her yıl için ortalama döviz kuru (veya yıl ortası döviz kuru) kullanılarak dolara çevrilerek yapılır. Dolar bazında hesaplanan

GSYH'nin her bir yıl için toplam ülke nüfusuna bölünmesiyle her ülke için kişi başına GSYH bulunur.

Dolar bazında hesaplanan GSYH ile ilgili temel sorun, resmi döviz kurunun ülke parasının gerçek değerini yansıtma derecesiyle ilgilidir. Bir ülkenin parası dolar karşısında aşırı değerlendirilmiş bir durumdaysa, örneğin enflasyon artışlarına karşın döviz kuru sabit kalmışsa, dolar cinsinden GSYH ve kişi başına GSYH olması gerekenden çok yüksek çıkabilir.

GSYH - Potansiyel - Kriz - Resesyon - Enflasyon - İşsizlik - ABD

The Economist'in 26 Mayıs 2012 tarihli sayısında yayınlanan aşağıdaki yazı 2008 yılında büyük bir krizle karşı karşıya kalan ABD ekonomisinin 2008-2012 dönemindeki gelişimini ve temel sorunlarını ana hatlarıyla incelemektedir. Derin bir kriz ortamında GSYH ve potansiyel GSYH'deki ve buna bağlı olarak enflasyon ve işsizlik gibi göstergelerdeki gelişmeleri, krizin potansiyel GSYH'yi etkileme sürecini kabaca inceleyen bu yazı, bu kavramların daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunacağı beklentisiyle, yeniden düzenlenerek aşağıda tam metin olarak sunulmaktadır.

ABD ekonomisi, üç yıl önce resesyondan çıkarken tahminciler iki kampa bölünmüşlerdi. İyimserler, üretimdeki canlanmanın ekonomiyi kısa sürede potansiyel üretim düzeyine (mevcut sermaye ve emek miktarıyla ulaşılabilecek en yüksek sürdürülebilir GSYH düzeyi) geri döndüreceği görüşündeydi. Bu, işsizliği düşürecek ve enflasyonun (daha da) düşmesini engelleyecekti. Kötümserler ise, düşük büyüme, sürekli olarak yüksek işsizlik ve ekonomideki kullanılmayan kapasite nedeniyle enflasyonun sürekli düşmesini öngörüyorlardı.

Aradan geçen sürede olaylar yukarıdaki iki beklentinin bir karışımı şeklinde gerçekleşti. İşsizlik ve enflasyon iyimserlerin beklediği yönde gelişti. 2009 sonlarında % 10'la en yüksek düzeyine ulaştıktan sonra işsizlik şimdi (Mayıs 2012) iki puan aşağıda. Gıda ve enerji harcamalarının hesaba katılmadığı çekirdek enflasyon ise 2010 yılında % 1'in altına düştükten sonra şimdilerde % 2'nin üzerinde. Ama büyüme oranı bu dönemde yıllık ortalama olarak sadece % 2,5 oldu, bu da derin bir resesyondan çıkan bir ekonomininkinden çok, tam istihdam düzeyindeki (potansiyel GSYH'deki) bir ekonominin büyüme oranına benziyor.

İşsizlikteki düşüş, işverenlerin resesyon sırasında ayrım gözetmeksizin işten çıkardıklarını şimdi yeniden işe almış olmalarından kaynaklanmış olabilir. Enflasyonun daha da düşmesi ise, dolaylı olarak, yükselen emtia fiyatları, artan rantlar ve istikrarlı enflasyon beklentilerinin fiyat ve ücretler üzerindeki etkisi tarafından önlenmiş olabilir. İyimserler, büyümenin daha sonra artabileceğini öne sürüyorlar.

Ama kaygı veren bir başka olasılık daha var: Kriz, Amerika'nın üretim kapasitesini kalıcı biçimde göçertmiş olabilir. Eğer öyleyse, ekonominin bugünkü üretim düzeyiyle potansiyel düzeyi arasındaki hâsıla boşluğu/GSYH boşluğu beklenenden çok daha düşük. İşsizlik, çalışmaya hazır ve istekli insanların sayısı (işsiz sayısı) azal-

dığı için düşmüş olabilir. Enflasyon istikrarlı bir gelişme gösteriyor, çünkü fiyatları dizginlemesi beklenen atıl kapasite daha düşük seviyede. Bu her yönüyle kötü bir haber; ABD bu durumda beklenenden kalıcı biçimde daha yoksul olacak demektir. ABD Merkez Bankası'nın (Federal Reserve) enflasyonu yeniden canlandırmadan, politikasını gevşetme konusunda daha az manevra olanağı olacak demektir. Demek ki, bütçe açığının büyük bölümü, kriz içindeki durgun ekonomiden kaynaklanmaktan çok yapısal açık niteliğindedir.

Politika koyucular, yukarıdaki senaryoyu benimsemiyorlar. ABD Merkez Bankası Başkanı, geçen yıl kriz ve resesyonun ekonominin potansiyeli üzerinde "büyük bir olumsuz etki" bırakmadığını belirtti. Başka ülkelerin deneyimi ise, onun bu görüşünün yanlış olabileceğini gösteriyor. OECD tarafından 2009 yılında 30 gelişmiş ülke üzerine yapılan bir çalışma, krizin potansiyel GSYH'yi ortalama % 1,5 ile % 2,4 oranında azalttığı sonucuna vardı. Şiddetli krizlerde, ki ABD'nin yaşadığı kolaylıkla böyle tanımlanabilir, bu oran neredeyse % 4 oldu. Daha geniş bir örneklem kullanarak krizleri inceleyen IMF, bankacılık krizinin ortaya çıkmasından yedi yıl sonra GSYH'nin, kriz öncesi yolun izlenmesi durumunda ulaşılabilecek düzeyin hâlâ % 10 altında olduğu sonucuna vardı. Bu etki, döviz krizininkinden çok daha büyük.

Bu olumsuz sonuç nereden kaynaklanıyor? Hem OECD hem de IMF, krizlerin üç temel unsur (sermaye, emek ve yenilik) üzerinde olumsuz etki yaptığını ileri sürüyor. En başta, krizler kredi olanaklarının ve satışların iyice azalmasına yol açarak yatırımların ve dolayısıyla verimliliğin önemli ölçüde düşmesi anlamına gelir. İkincisi, işsizliğin yüksek düzeyde devam etmesine neden olur. Bu süreçte vasıflarını yitirdikleri için bazı işçilerin yeniden iş bulmaları zorlaşır. Bazı diğer işçiler de işgücü dışına çıkarak işgücüne katılma oranının düşmesine neden olur. Üçüncü ve daha tartışmalı bir görüş olarak, bu çalışmalar, krizlerin ekonomide yenilik girişimlerini ve sermaye ve emeğin etkin kullanımını aşındırdığını/erozyona uğrattığını savunmaktadır. Yenilik üzerindeki bu olumsuz etki, hızlı büyüyen firmalara yönelik sermaye arzının kesintiye uğratılmasından veya araştırma ve geliştirme harcamalarının azaltılmasından kaynaklanmaktadır. Bu, mutlaka kalıcı olarak düşük bir büyüme hızı anlamına gelmez: krizden önce uzun dönem büyüme eğilimi % 2,5 olan bir ekonomi o orana yeniden ulaşabilir ama daha düşük bir başlangıç düzeyinden.

Resmi tahminciler de artık yukarıdaki görüşü paylaşmaya başlıyor. ABD'de Kongre Bütçe Ofisi, 2007'den bu yana ABD'nin üretim potansiyeline ilişkin tahminlerini tekrar tekrar aşağıya çekmektedir. 2012 yılında hâsıla boşluğunun GSYH'nin % 5'i düzeyinde olacağını tahmin ediyor. Oysa potansiyel GSYH 2007 yılındaki (kriz öncesindeki) yörüngesinde olsaydı bu oran % 10 olacaktı. Tahminin aşağıya çekilmesinin önemli bir nedeni, resesyonun sona ermesinden sonra işgücüne katılma oranının eski düzeyine doğru hareket etmemesidir. Bu kuruluş, 2007 yılında, potansiyel işgücünün 2012 yılında 160 milyon olacağını tahmin etmişti. Ama 2012 yılının Nisan ayına gelindiğinde işgücü sadece 154 milyon düzeyindeydi. Aradaki farkın bir bölümü, istihdam olanağı bulamadıkları için cesareti kırılan işçilerin iş aramaktan vazgeçmeleri ve gençlerin eğitim sürelerini uzatmaları gibi geçici etmenlerle açıklanabilir. Ama aradaki farkın büyük bölümü, emeklilik veya özür-

lülük yardımı kapsamına girme gibi nedenlerle işgücünden kesin ve kalıcı çıkışlardan kaynaklanmaktadır.

2012 başlarında, ABD Merkez Bankası da, işsizlik oranının sürpriz bir biçimde ve önemli ölçüde düşmesi karşısında ülkenin potansiyel GSYH'sine ve hâsıla boşluğuna ilişkin tahminlerini aşağı çekti. Bunun nedenleri henüz kamuoyuna açıklanmadı ama 2011 yılında iki banka uzmanının yaptığı bir çalışmadan kimi ipuçları elde edilebilir. Bu çalışmanın yazarları, Charles Fleischman ve John Roberts, ekonominin potansiyelini, enflasyonun, işsizliğin ve diğer göstergelerin davranışlarını ayrıntılı olarak inceleyerek açıklığa kavuşturuyor. Yazarlar, ekonominin 2008-2010 dönemindeki potansiyel büyüme oranının, Merkez Bankası politika koyucularının uzun dönem ortalaması olarak genellikle dile getiregeldikleri % 2,5'lik oranın çok altında, sadece ortalama % 1,8 olduğunu gösteriyor.

Potansiyel, doğası gereği kaygan bir kavramdır. Halen çalışmayan bir işçinin veya fabrikanın tekrar üretmeye başlayacağını kim söyleyebilir? Potansiyelin ne kadarının zarara uğradığı, politika yapıcıların talebin düşmesini önleme konusunda ne kadar başarılı olduklarına bağlıdır. IMF, geçmiş krizleri, genişletici para ve maliye politikalarıyla, yapısal reformlarla ve finansal sistemlerini hızla onararak karşılayan ülkelerin potansiyel GSYH kayıplarını daha sınırlı düzeyde tutma başarısı gösterebildiklerine işaret etmektedir. ABD'deki politika yapıcıları, bu dersleri uygulamaya koymaya çalıştılar ama yeterince güçlü olarak değil.

Büyüme Oranı - Uzun Dönem - Potansiyel - Teknolojik Gelişme

2008 küresel krizi sonrasında "büyük durgunluk" olarak adlandırılan düşük büyüme dönemine girilmesi, ekonomilerin büyüme potansiyelinin düştüğü görüşü etrafında bir tartışma başlattı. Bir (kötümser) görüşe göre, elektrik-uçak gibi önemli icatlar yapıldı; büyük icatlar/kesifler dönemi artık kapandı. Bu nedenle, teknolojik gelişme yoluyla verimlilik artışlarından ve dolayısıyla bu yolla büyüme ve büyüme potansiyelinin artırılmasından artık çok fazla medet umulamaz. Buna karşılık, iyimser görüş, bilgi teknolojileri, genetik ve kök hücrelere ilişkin biyoloji araştırmaları temelinde bilimsel keşiflerin altın çağının yaşandığını, gelecekte ne gibi önemli atılımların yapılabileceğini bugünden kestirmenin mümkün olmadığını ileri sürmektedir. Bu konudaki tartışma hâlâ sürmekle birlikte, bu yeni teknolojik atılımların, devrim niteliğindeki öncekilere kıyasla dönüştürücü özelliklerinin, dolayısıyla etkilerinin daha zayıf olduğu[40] görüşü iyimser görüşün bir adım önünde görünmektedir.

GSYH - Kişi Başına - Toplumsal Refah Göstergesi mi?

Çeşitli sakıncalarına karşın, GSYH'nin toplam nüfusa bölünmesiyle elde edilen kişi başına GSYH, uluslararası kıyaslamalarda ülkelerin refah düzeylerinin bir göstergesi olarak yaygın olarak kullanılmaya devam etmektedir. Bu göster-

40 Bkz. http://www.zerohedge.com/news/2016-02-28/another-crisis-certain-warns-former-boe-chief

ge, ekonomideki üretim düzeyi yanında nüfus artışlarıyla da yakından ilgilidir. Nüfus artışlarının durağanlaştığı sanayileşmiş ülkelerde ağırlıkla üretim (GSYH) artışlarını, başta birçok Afrika ülkesi olmak üzere nüfus artışlarının hâlâ hızlı olduğu gelişmekte olan ülkelerde ise üretim artışları yanında nüfus artışlarından da önemli ölçüde etkilenir.

Dolar bazında hesaplanan kişi başına GSYH, en küçükten en yükseğe doğru sıralanmakta ve birçok durumda bu sıralama ülkelerin gelişmişlik düzeyi göstergesi olarak alınmaktadır. Kolay hesaplanan ve bütün ülkeler için ulaşılabilir bir gösterge olması ve gelişmişlik düzeyi göstergesi olarak ele alınan birçok diğer göstergeyle yakından ilişkili olması yaygın kullanımının en temel gerekçelerini oluşturmaktadır.

Kişi başına GSYH'nin bir gelişmişlik göstergesi olarak kullanımına yöneltilen en temel eleştirilerden biri, bir ortalama gelir göstergesi olarak, ülke içindeki gelir farklılıklarını büyük ölçüde göz ardı etmesi ve gelir dağılımına duyarsız olmasıdır. Oysa gelir dağılımının son derece eşitsiz olduğu bir ülkede, kişi başına gelirin yüksek olması, o ülkenin gelişmiş olduğunu göstermez.

Bu görüşü haklı kılan birçok örnek bulunabilir. Örneğin, yüksek petrol gelirlerine sahip Suudi Arabistan, kişi başına GSMH açısından uluslararası sıralamalarda üst sıralarda yer almaktadır. Buna karşın bu ülkede, örneğin 2012 yılında çoğunlukla boşanmış ve dul kadınların idaresindeki ailelerde yaşayanların oluşturduğu ve toplam nüfusun yaklaşık yüzde onunu oluşturan üç milyon kişinin yoksulluk içinde olduğu, 30 yaşın altındakilerin işsizlik oranının ise % 30'lar gibi çok yüksek düzeylere ulaştığı olduğu anlaşılmaktadır.[41]

Bazı iktisatçılar, gelir dağılımının siyasal bir konu, gelir eşitliğinin de normatif bir kavram olduğunu, pozitif iktisadın temel sorunsalının bölüşüm değil etkinlik olduğunu savunmaktadır. Bu bağlamda ayrıca, kişi başına gelirdeki bir artışın yararlarının düşük gelirli kesimlere doğru yaygınlaşacağını (damlama etkisi) ileri sürmekte ve düşük gelirli kesimlerin refahının göz ardı edilmediğini ileri sürmektedir. Öte yandan, kalkınma iktisatçıları damlama etkisinin varlığına kuşkuyla yaklaşmakta ve gelir dağılımının da gelişmişlik kavramının temel unsurlarından biri olduğunu ve kişi başına gelirin asla gelişmişlik düzeyinin temel göstergesi sayılamayacağını vurgulamaktadır.[42]

GSYH - Kayıt Dışı Ekonomi - Türkiye

Kayıt dışı ekonominin çeşitli boyutları arasında beyan edilmeyen üretim önemli bir yer tutmaktadır. Evinde özel ders veren bir öğretmen veya öğrencinin, yaşlı bir hastaya bakan bir bakıcının veya evlere temizlik amacıyla giden kadınların ürettikleri hizmetler yeterince kayıt altına alınamadıkları için milli gelirin dışında kalmaktadır. Bunun gibi, gün içinde bir özel firmada veya kamu kuruluşunda çalışan bir teknisyenin akşam saatlerinde para karşılığında yakın çev-

41 *The Economist*, 23 Haziran 2012.

42 Bu konuda bir tartışma için bkz. Stiglitz (tarih verilmemiş).

resinde onarım işleri yapması bu bağlamdaki etkinlikler arasında sayılabilir. Ücret ve maaşların düşük düzeyi ve bunların özellikle kriz dönemlerinde daha da gerilemesi, Türkiye'de birçok çalışanın bu tür ek işler yapmasına neden olmaktadır. Normal çalışma saatleri dışında ek iş olarak taksi şoförlüğü yapan, benzin istasyonlarında araba yıkayan çalışanların bu etkinlikleri birçok durumda milli gelir istatistiklerine yansımamaktadır.

Birçok iktisadî olayda olduğu gibi, burada da konunun birden fazla boyutu vardır. Birinci boyut, kamu gelirlerinin artırılması amacıyla bu etkinliklerin sıkıca izlenmesi, kayıt içine alınarak vergilendirilmesidir.[43] İkinci boyut ise, kayıt dışı ekonominin, düşük gelirlerin yol açtığı geçim kaygısından kaynaklandığı noktasından hareketle devletin bu tür etkinliklere göz yummasıdır. Birçok diğer gelişmekte olan ülkede olduğu gibi, Türkiye'de de bu ikinci görüşün benimsendiği söylenebilir.

Kayıt dışı ekonomi üzerinde yapılan değerlendirmeler bu kesimin, vergisini ödeyen diğer kesimler aleyhine oluşturduğu haksız rekabet üzerinde odaklanmaktadır. Bu değerlendirmelerde göz ardı edilen önemli bir nokta, bu kesimdeki uzun çalışma saatleri, kayıt dışı çalışmanın insanlar üzerinde yarattığı fiziksel yorgunluk, psikolojik baskı ve çoğu kez güvensiz çalışma koşulları sonucunda meydana gelen iş kazaları ve işçi sağlığını tehdit eden diğer unsurlardır.

Türkiye'de milli gelir hesapları üzerine yapılan tartışmaların odak noktalarından birini kayıt dışı ekonomi oluşturmaktadır. Düzensiz ekonomi, resmi olmayan ekonomi, enformel ekonomi, yeraltı ekonomisi olarak da adlandırılan kayıt dışı ekonomi en basit biçimde devlet denetimi dışında kalan ekonomik etkinlikler olarak tanımlanabilir. Kayıt dışı ekonominin boyutları üzerine yapılan tahminler, ölçmede kullanılan yöntemler ve ulaşılan sonuçlar çalışmalar arasında önemli farklılıklar göstermektedir. Milli gelirin en az % 45'inin kayıt dışı olduğu, kentlerde çalışanların % 15'inin kayıt dışı çalıştığı tahmin edilmektedir.[44]

Büyümenin Kaynakları - Toplam Faktör Verimliliği - Çin

Çin, 1980 sonrasında gerçekleştirdiği çok hızlı büyümeyle dikkatleri üzerine çeken bir ülke olmuştur. 2013 yılında ulaştığı 9,3 trilyon dolarlık mal ve hizmet üretimi 2007 yılındakinin üç katına yakındır. Son yıllarda bir miktar yavaşlamış olsa da, resmi verilere göre 2008-2012 döneminde gerçekleştirdiği % 9,3'lük yıllık ortalama büyüme hızı son derece etkileyicidir. 11 Ekim 2014 tarihli *The Economist*'teki bir yazıda bu büyümenin kaynaklarına ilişkin ilginç bir tartışma vardır.

Büyüme, emek ve sermaye başta olmak üzere, girdilerin miktarındaki artıştan, bu girdilerin daha etkin kullanımından veya bunların bir bileşiminden kaynaklanabilir. Büyümenin girdi miktarındaki artıştan mı, girdilerin daha et-

43 Prof. Osman Altuğ, kayıt dışı ekonomi nedeniyle kaybolan vergi gelirinin 20 milyar dolar gibi çok yüksek bir düzeye ulaştığını öne sürmüştür. *Hürriyet* 10 Nisan 2002.

44 *Hürriyet*, 10 Nisan 2002.

kin kullanımından kaynaklanan verimlilik artışlarından mı kaynaklandığı sorusu büyümenin kaynakları konusunun ana eksenini oluşturur. Bu konudaki öncü çalışma, Nobel iktisat ödülü sahibi Robert Solow tarafından yapılmıştır. Solow yöntemi en basit tanımıyla büyüme hızından girdilerin miktar artışını çıkarmakta ve geriye kalan bölümü (Solow artığı) verimlilik olarak tanımlamaktadır. Toplam faktör verimliliği kavramını da yine en basit şekilde bu artık olarak tanımlayabiliriz.

Toplam faktör verimliliğini (TFV) ölçmek, çeşitli güçlüklerle karşı karşıyadır. En başta, farklı biçimler alan, çeşitli yaş ve kalitedeki sermayenin bütün bir ülke için ölçümü büyük bir sorun oluşturmaktadır. Aynı derecede olmasa da, farklı nitelikler taşıyan emek faktörünün ölçümü de benzer güçlükleri beraberinde getirmektedir. Bu güçlüklerin doğal bir yansıması olarak farklı araştırmacıların TFV ölçümleri arasında büyük farklılıklar görülebilmektedir. Örneğin, Çin için yapılan bir çalışma, TFV'nin 2000-2010 döneminde yılda ortalama % 1,5 arttığı, bir diğeri 2007-2013 döneminde % –0,9 düşerek büyümeye sekte vurduğu sonucuna ulaşmıştır. Dünya Bankası ise, 2000-2010 döneminde, TFV'nin büyümeye yılda ortalama 3 puan katkıda bulunduğunu hesaplayarak diğer iki çalışmadan da farklı bir sonuca ulaşmıştır. Dünya Bankası'na göre, bu dönemde TFV'deki artışların % 90'ı emek ve sermayenin kırsal kesimden fabrikalara, kamu işletmelerinden özel işletmelere yönlenmesinden kaynaklanmıştır.

Bu farklı sonuçlara karşın, büyümenin kaynakları konusundaki çalışmalar büyümenin temel kaynağının TFV değil hızlı sermaye birikimi olduğu ve TFV'nin artış hızında kayda değer bir yavaşlama olduğu ortak noktasında birleşmektedir. Yazıda, Çin'in zayıf TFV performansı, kamu bankalarının hâkimiyetindeki finansal sistemin, kredileri, bunları en etkin kullanabilecek işletmelere yönlendirememesi ve vurgunun etkinlik yerine yeni kapasiteler yaratma üzerinde olmasıyla ilişkilendirmektedir. Bunun sonucunda, büyüme hızında bir puan artış sağlayabilmek için gerekli yatırım miktarını gösteren marjinal sermaye-hâsıla katsayısı son yıllarda önemli bir artış gösterirken, çelikten dokumaya kadar birçok sanayi dalında önemli boyutlarda kapasite fazlası oluşmuştur.

Tüketim

Tüketim Harcamaları - Gelir Dağılımı

Tüketim harcamaları, birçok ülkede toplam talebin çok büyük bir bölümünü oluşturmaktadır. Tüketim harcamalarını belirleyen etmenlerin başında toplam kullanılabilir gelir gelmektedir. Keynesgil modelin önemli unsurlarından biri olan tüketim fonksiyonu, diğer bütün etmenler sabitken tüketim harcamalarıyla kullanılabilir gelir arasındaki doğru yönlü ilişkiyi, tüketim fonksiyonunun eğimi (tüketim harcamalarındaki değişiklik/ kullanılabilir gelirdeki değişiklik) ise marjinal tüketim eğilimini gösterir. Tüketim harcamalarını belirleyen diğer etmenler arasında, toplam servet; fiyatlara, servete ve gelire ilişkin bekle-

yişler ve faiz oranı yanında gelir dağılımı da önem kazanmaktadır. Yüksek gelirli kesimlerin marjinal tüketim eğilimi düşük gelirli kesimlere kıyasla düşük olduğu için, kullanılabilir gelirlerdeki belirli bir artış, yüksek gelirli kesimler için görece daha düşük bir tüketim harcaması artışı (yani daha yüksek bir tasarruf artışı) anlamına gelmektedir. Bu durumda, gelir dağılımında yüksek gelirli kesimin payının artmasının, diğer her şey sabitken tüketim harcamalarının ve dolayısıyla toplam talebin azalmasına yol açması beklenir. Toplam gelir içindeki payları azalan düşük gelirli kesimlerin, tüketim harcamalarını artırmak için başvurdukları yollardan biri borçlanmadır.

Tüketim Eğilimi - Türkiye

Bir ülkede tüketim eğilimi, genelde iki temel kavram üzerinden değerlendirilmektedir. Bunlardan birincisi marjinal tüketim eğilimi, ikincisi ise ise ortalama tüketim eğilimidir. Ortalama tüketim eğilimi, her bir kullanılabilir gelir düzeyi için tüketim miktarının kullanılabilir gelire oranını gösterir (C/Yd). Her iki kavram, kullanılabilir gelir yerine milli gelir esasına göre de hesaplanabilir.

Tüketim eğilimi, değişik toplum katmanları için farklılıklar gösterir. Yukarıda da değinildiği gibi, düşük gelirli hanehalklarının, yüksek gelirli hanehalklarına kıyasla kullanılabilir gelirlerinin daha büyük bir bölümünü tüketime, diğer bir deyişle daha küçük bir bölümünü tasarrufa ayırmaları beklenir.

Türkiye üzerine yapılan bir çalışma, bu beklentiyi doğrulamaktadır. Bu çalışmada, 2004 Hanehalkı Bütçe Anketi verileri kullanılarak, ücretli kesimin ortalama tüketim eğilimi 0,88, ücretli olmayanlarınki ise 0,71 olarak hesaplanmıştır. Bu eğilimlerin zaman içinde de değişiklik göstermesi de olasıdır: 2005 Hanehalkı Bütçe Anketi verileri temelinde bu oranlar sırasıyla 0, 93 ve 0,80 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlar, daha önceki dönemlere ilişkin bulgularla büyük ölçüde tutarlı gözükmektedir. Örneğin 1987 Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi verileri kullanılarak bu oranlar sırasıyla 0,94 ve 0,72 olarak hesaplanmıştır.[45] Bu veriler, ücretli ve ücretli olmayan kesimler arasında ortalama tüketim eğilimleri açısından Türkiye'de de önemli farklılıklar olduğunu göstermektedir.

Tüketim Fonksiyonu - Servet Etkisi

Servet düzeyi, tüketimi belirleyen önemli etmenlerden biridir; aralarında doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Servetin bileşimi, gelişmişlik düzeyine bağlı olarak ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde finansal ve finansal olmayan (reel) varlıklar toplam servet içinde benzer oranlardayken, finansal piyasaların görece küçük olduğu gelişmekte olan ülkelerde toprak ve konut gibi finansal olmayan varlıkların oranı çok daha yüksektir. Gelişmiş ülkeler arasında dahi bu açıdan kayda değer farklılıklar bulunmaktadır. Ör-

45 Günçavdı vd. (2011).

neğin, Kanada, Hollanda, İsviçre ve ABD gibi ülkelerde finansal varlıkların oranı reel varlıkların oranını aşarken, Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve toprak ve doğal kaynaklarının zenginliğiyle bilinen Avustralya'da bunun tersi bir durum söz konusudur.

Servet düzeyinde zaman içinde çeşitli boyutlarda dalgalanmalara rastlanmaktadır. Büyük Buhran ve dünya savaşları dönemlerinde, gelişmiş ülkelerde, finansal varlık değerlerindeki gerileme nedeniyle, servet miktarı önemli ölçüde düşmüştür. İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda gayrimenkul vergilerinin ve artan oranlı gelir vergisinin uygulamaya konması, toplam servetin eski düzeyini yakalaması önünde bir engel oluşturmuştur. Birleşik Krallık, Fransa ve ABD gibi ekonomilere ilişkin uzun dönem veriler, bu uygulamaların da etkisiyle servet/kullanılabilir gelir oranının 1900-1940 dönemindeki 6-7 düzeyinden 1970'li yıllarda yaklaşık 4 düzeyine indiğini göstermiştir. Bu oranın, en yüksek gelire sahip ülkelerden oluşan G-7 ülkelerinde, 1980'li yıllarda ortalama 4,6'lık düzeyinden 2007 yılında 7,4'e yükseldiği, finansal servet kayıplarına karşın 2008-2009 kriz döneminde ise, çok az bir kayıpla yaklaşık 7 oranına ulaştığı görülmüştür. Bu oranda, kriz dönemine kadarki hızlı artışta, hisse senetlerinin borsa değerinde ve gayrimenkul fiyatlarında görülen hızlı artış, 2008-2009 dönemindeki gerilemede ise bu hızlı artış döneminin aniden sona ermesi etkili olmuştur.[46]

Servetin arttığı (azaldığı) dönemlerin, tüketim artışlarının (azalışların) da katkısıyla bu ülkelerde genellikle canlılık (durgunluk) dönemi olması servet-tüketim ilişkisini doğrular niteliktedir.

19 Ekim 1987'de, ABD'de, borsada ani bir çöküş yaşandı. Borsa, kara Pazartesi olarak da adlandırılan o bir günde % 22,6 (500 milyar dolar) değer kaybetti; borsa yatırımcıları kısa sürede servetlerinin yaklaşık % 25'ini kaybettiler. Bu durum, tüketim üzerinde servet etkisi yazınının öngördüğü üzere, bir sonraki dönemde tüketim harcamalarının düşmesine (tasarrufların artmasına) neden oldu.

Marjinal Tüketim Eğilimi - Ortalama Tüketim Eğilimi

Farklı gelir gruplarının marjinal tüketim eğiliminlerine ilişkin önceki paragraflarda yapılan değerlendirmeler, ortalama tüketim eğilimi (C/Yd) için de geçerlidir; yüksek gelirli kesimlerin ortalama tüketim eğilimleri düşük, ortalama tasarruf eğilimlerinin ise yüksek olması beklenir.

Almanya için yapılan bir araştırma, 2007 yılında ortalama tasarruf oranının (eğiliminin) dörtte birlik gruplar olarak, nüfusun en yüksek gelire sahip dörtte birlik bölümü için % 15,8, ikinci kesim için % 9, üçüncü kesim için % 8, en düşük kesim için ise sadece % 4,1 olduğunu göstermiştir.[47]

---

46 UNCTAD, *Trade and Development Report*, 2012, s. 66-67.

47 Stockhammer (2015: 943).

Tasarruf Oranı - Nüfusun Yaş Bileşimi - Japonya

Bir ülkenin tasarruf oranını belirleyen etmenler büyük çeşitlilik göstermektedir. Tarihsel olarak, yüksek tasarruf oranına sahip bir ülke olan Japonya'da GSYH'ye oran olarak hanehalkı tasarrufları 1990'ların başındaki % 14'lük düzeyinden 2010-11 döneminde % 2'ye düşmüştür. Bu sonuç, nüfus artış hızının düşmesinin bir yansıması olarak, nüfusun yaş bileşimi içinde yaşlıların oranının artması ve yaşlıların tasarruf eğiliminin düşük olmasıyla da ilişkilendirilmektedir. Diğer bir deyişle, çalışmakta olan nüfusa oranla emeklilerin sayısı arttıkça tasarruf oranı düşmektedir (*The Economist*, 14 Ocak 2012).

Çarpan/Çoğaltan - 4 Avrupa Ülkesi

İktisada giriş kitaplarında vergi çarpanları kavramı işlenirken genelde hipotetik örnekler verildiğinden gerçek yaşamdan çok farklı sonuçlara ulaşılır. Oysa vergi çarpanlarına ilişkin hesaplamalar, farklı vergi türlerine, ülkeden ülkeye ve aynı ülke içinde bir dönemden başka bir döneme göre önemli farklılıklar göstermektedir. Bu durum, çeşitli Avrupa ülkeleri için yakın bir geçmişte yapılan bir araştırmanın sonuçlarını veren Tablo 7-7'den açıkça görülmektedir.

TABLO 7-7
Vergi Çarpanları/Çoğaltanlar 1: Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve İngiltere[a]

	Dolaylı vergi	*Kurumlar Vergisi*	*Dolaysız vergi*
Fransa			
2004	−0,239	−0,162	−0,285
2005	−0,344	−0,507	−0,420
2006	−0,228	−0,582	−0,265
2007	−0,111	−0,410	−0,190
Almanya			
2004	−0,482	−0,170	−0,714
2005	−0,604	−0,766	−0,871
2006	−0,004	−0,766	−0,126
2007	0,329	−0,211	0,153
İtalya			
2004	−0,171	−0,210	−0,148
2005	−0,324	−0,640	−0,317
2006	−0,317	−0,786	−0,318
2007	−0,162	−0,642	−0,237
İspanya			
2004	−0,203	−0,265	−0,166
2005	−0,244	−0,507	−0,233
2006	−0,112	−0,342	−0,124
2007	−0,018	−0,110	−0,081
Birleşik Krallık			
2004	−0,316	−0,084	−0,151
2005	−0,488	−0,416	−0,338
2006	−0,341	−0,676	−0,347
2007	−0,180	−0,622	−0,265

[a] GSYİH'da meydana gelen yüzde değişme için. Vergilerdeki % 1'lik artışın yıllık reel GDP'ye etkileri.
Kaynak: Al-Eyd, A.J. ve Barrell, R. (2005), "Estimating tax and benefit multipliers in Europe", *Economic Modelling*, 22: 759-776'dan özetlenerek ve yeniden düzenlenerek alınmıştır.

Tablodan, hemen ilk bakışta ortaya çıkan bir sonuç, vergi çarpanlarının beklendiği gibi eksi değerler almasıdır. Bu durumda, vergilerdeki artış (düşüş) milli gelirde azalışa (artışa) yol açacaktır.

Dolaylı, dolaysız ve kurumlar vergi oranlarına ilişkin çarpan katsayılarının göreli büyüklükleri belirli bir eğilim göstermemekte, yıllar ve ülkeler arasında son derece değişken bir görünüm sergilemektedir. En yüksek katsayılar 2004 ve 2005 yılları için Almanya için gözlenirken bu katsayılarda sonraki iki yılda büyük bir düşüş görülmektedir.

Çarpan/Çoğaltan - İhracat

Giriş düzeyindeki iktisat kitaplarında daha çok yatırımlarda, kamu harcamalarında ve vergilerde meydana gelen değişikliklerin milli gelir üzerindeki etkisi bağlamında tartışılan çarpan/çoğaltan etkisi hiç kuşku yok ki bu harcama kalemleriyle sınırlı değildir. Örneğin, kriz dönemlerinde ihracat gelirlerinde görülen bir düşüş de benzer bir çarpan etkisi yaratarak (milli gelirdeki değişiklik /ihracat gelirlerindeki değişiklik) milli gelirde belirli bir düşüşe yol açabilir

Tüketim Harcamaları - Türkiye

Harcama yöntemiyle milli gelir hesaplamalarında en önemli harcama kalemini oluşturan tüketim, nihai mal ve hizmetler için hanehalklarının yaptığı toplam harcamaları kapsar. Tüketim harcamalarına daha ince bir ayrıntıda bakıldığında, ilginç sonuçlara ulaşılabilir. 2002-2008 döneminde, Türkiye'de hanehalklarının tüketim harcamalarının mal ve hizmet gruplarına göre dağılımı, tüketim harcamalarının yarısından fazlasını gıda ve alkolsüz içeceklerle konut ve kira harcamalarının oluşturduğunu göstermektedir (Tablo 7-8). Bunları sırasıyla, ulaştırma, mobilya, ev aletleri ve ev bakım hizmetleri ve giyim ve ayakkabı izlerken, eğitim ve sağlık harcamalarının oldukça düşük payları dikkat çekmektedir.

TABLO 7-8
Türkiye'de Hanehalkı Tüketim Harcamalarının Harcama Türlerine Göre Dağılımı, 2002-2008[a]

Gıda ve alkolsüz içecekler	25,2
Alkollü içecekler, sigara ve tütün	4,1
Giyim ve ayakkabı	6,1
Konut ve kira	27,7
Mobilya, ev aletleri ve ev bakım hizmetleri	6,3
Sağlık	2,2
Ulaştırma	11,3
Haberleşme	4,4
Eğlence ve kültür	2,3
Eğitim hizmetleri	2,0
Lokanta ve oteller	4,4
Çeşitli mal ve hizmetler	4,1

[a] Dönem ortalaması (%).
Kaynak: TÜİK, Hanehalkı Bütçe Anketleri.

Tüketim Harcamaları - Tüketici Grupları - Türkiye

Tüketim harcamalarına ilişkin genel/toplu bilgiler, değişik tüketici grupları arasındaki farklılıkları önemli ölçüde gizlemektedir. Oysa farklı gelir gruplarındaki tüketiciler arasında tüketim kalıpları açısından önemli farklılıklar olması doğaldır. Örneğin, Atatürk Üniversitesi öğrencilerinin tüketim harcamalarına yönelik olarak yapılan bir araştırma, genel eğilimden oldukça farklı bir resim ortaya koymakta ve kadın ve erkek öğrenciler arasında da bu açıdan kayda değer farklılıklar olduğuna işaret etmektedir (Tablo 7-9). Öğrencilerin toplam gelirlerine oranla ulaştırma harcamaları görece düşük, buna karşılık eğitim-öğretim harcamaları, beklendiği üzere, yüksek bir paya sahiptir. Erkek öğrencilerin, kadınlara kıyasla, kişisel bakım dışında kalan her harcama grubunda gelirlerinin daha yüksek bir bölümünü harcadıkları görülmektedir. Bu fark, gıda, barınma, alkollü işecekler ve tütün mamullerinde özellikle büyüktür.

TABLO 7-9
2008-2009 Öğretim Yılında Atatürk Üniversitesi Öğrencilerinin Harcama Gruplarının Toplam Gelir İçindeki Payları (%)

Harcama grupları	*Genel*	*Erkek*	*Kadın*
Gıda	25,6	29,5	21,7
Giyim-ayakkabı	9,9	10,1	9,6
Barınma	16,9	20,6	13,1
Ulaşım	6,8	7,1	6,6
Haberleşme	5,4	5,7	5,1
Kişisel bakım	5,0	4,3	5,7
Eğitim-öğretim	6,9	6,2	7,5
Eğlence	4,1	5,9	2,4
Sosyo-kültürel	4,2	4,4	3,9
Şans oyunları	0,7	1,4	0,5
Alkollü içecekler, sigara ve tütün mamulleri	4,4	6,6	2,0
Diğer	3,1	5,1	1,2

Kaynak: Özer, H.; Akan, Y. *ve* G. Çalmaşur (2010), "Atatürk Üniversitesi Öğrencilerinin Gelir-Harcama İlişkisi", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*,11 (1): 231-249, Tablo 5.

Tüketim Harcamaları - Ülke Örnekleri

Değişik ülkeler için yapılan çalışmalar da, yerleşim yerlerine ve gelir gruplarına göre hane halklarının tüketim kalıpları arasındaki farklılıkları çarpıcı bir biçimde ortaya koymaktadır.

Pakistan

1996-97 döneminde Pakistan'da kişi başına harcamalar içinde gıda harcamalarının payı kentlerde % 42 iken bu oran kırsal kesimde % 54 gibi yüksek bir paya ulaşmıştır. İki kesim arasındaki ilk bakışta göze çarpan bir diğer farklılık, konut harcamalarının kırsal kesimde (% 14) kentsel kesime (% 25) kıyasla çok daha düşük olmasıdır. Gelir dilimleri açısından da tüketim kalıplarının oldukça

farklı olduğu görülmektedir. Örneğin, anılan dönemde kentsel nüfusun en düşük gelirli % 40'lık bölümünün toplam harcamaları içinde gıda harcamalarının payı % 52'ye ulaşırken, bu oran nüfusun en yüksek gelire sahip % 20'lik kesimi için sadece % 35 düzeyinde kalmıştır.[48]

Rusya

2000-2002 döneminde Rusya'da, bütçe içinde gıda harcamalarının payı nüfusun en düşük gelire sahip % 10'luk kesiminde nüfusun en yüksek gelire sahip % 10'luk kesiminin iki katına yakındır (Tablo 7-10). Bunun da ötesinde, farklı gıda türleri açısından da gelir grupları arasında önemli farklılıklar olduğu anlaşılmaktadır. Örneğin, ekmek, en yoksul kesimin gıda harcamalarının yaklaşık üçte birini oluştururken, bu oran en zengin kesim için sadece % 7'dir. Bunun gibi, lokanta harcamalarının toplam gıda harcamaları içindeki payının en yoksul ve en zengin kesimler için sırasıyla % 2 ve % 13 gibi çok farklı oranlarda gerçekleştiği görülmektedir. İki gelir grubu arasında et tüketimi açısından da benzer bir farklılık vardır.

TABLO 7-10
Rusya'da Gelir Dilimlerine Göre Gıda Harcamalarının Hanehalkı Bütçesi İçindeki Payları, 2000-2002[a]

Gelir grubu	*Et*	*Ekmek*	*Sebze*	*Meyve*	*Süt*	*İçecek*	*Balık*	*Lokanta*	*Toplam gıda*
G-1[b]	0.09 (0.13)	0.18 (0.31)	0.03 (0.05)	0.02 (0.03)	0.07 (0.11)	0.03 (0.05)	0.02 (0.03)	0.01 (0.02)	0.63
G-2 [c]	0.08 (0.24)	0.02 (0.07)	0.03 (0.07)	0.02 (0.06)	0.03 (0.09)	0.02 (0.05)	0.01 (0.03)	0.05 (0.13)	0.34

[a] Parantez içindeki değerler, toplam gıda harcamaları içindeki oranları göstermektedir.
[b] Nüfusun en düşük gelire sahip % 10'luk kesimi.
[c] Nüfusun en yüksek gelire sahip % 10'luk kesimi.
Kaynak: Manig, C. ve A. Moneta (2009), "More Or Better? Measuring Quality Versus Quantity In Food Consumption", The Papers on Economics and Evolution Working Paper No: 0913, Max Planck Institute of Economics Evolutionary Economics Group daki veriler kullanılarak düzenlenmiştir.

Yatırım Kararı - Belirsizlik - Bekleyişler

Giriş düzeyindeki makroiktisat kitapları, yatırımları belirleyen temel etmenleri saydıktan sonra faiz oranını tartışmaların merkezine oturtmaktadır. Bu durum, faiz oranının, her zaman her yerde yatırım kararlarının temel belirleyicisi olduğu yanlış izlenimini yaratabilmektedir. Oysa yatırım kararları üzerinde, siyasal ve makroekonomik istikrarsızlık ve bunların yarattığı belirsizlik ortamı gibi farklı etmenler de çok önemli bir rol oynayabilir.

16 Haziran 2012 tarihli *The Economist*'te de ifade edildiği üzere, belirsizlik büyümeyi olumsuz etkileyebilir; Keynes'in de belirttiği gibi, "yatırımlar, âniden ve hızla değişebilen bekleyişlere bağlıdır."

48 Bkz. Naqvi ve Akbar (2000).

Belirsizliklerin ve bekleyişlerin yatırımlar ve büyüme üzerindeki önemli etkisini daha iyi anlama ve hatta ölçme çabalarına son dönemde daha sık rastlanmaktadır. Bir görüşe göre, gerçekleşen bir yatırımdan geri dönmek mümkün olmadığından, belirsizlik ortamı, yeni bilginin ortaya çıkmasını değerli kılmakta ve yatırım kararlarının gecikmesine yol açmaktadır. Aynı doğrultudaki bir başka görüşe göre, belirsizlik ortamı, nakit biriktirip ne olacağını bekleyip görme yaklaşımını ön plana çıkarmaktadır.

Belirsizliği nicelleştirmek için ise, bir endeks türetilmektedir. ABD için bu endeks, iktisat politikasına yönelik olarak gazetelerde belirsizlik sözcüğünün kaç kez geçtiği, vergi hukukundaki geçici hüküm sayısı ve enflasyon tahminleriyle federal hükümetin harcamaları arasındaki farklılığın derecesi gibi etmenlerden oluşmaktadır. Bu endeksin 2011 yazında, son 25 yılın en yüksek değerine ulaştığı ve hâlâ yüksek seyrettiğine işaret edilmektedir. Bu endeks kullanılarak ve temel iktisadi değişkenlerin etkisi bir tarafa bırakılarak yapılan bir tahmine göre, 2006-2011 döneminde artan belirsizliğin, ABD'de, reel GSYH'yi % 3,2 oranında düşürdüğü sonucuna varılmıştır (*The Economist*, 16 Haziran 2012).

Bu sonuca, belirsizlikle düşük büyüme hızının birbirleriyle ilişkili olduğunun ötesinde, örneğin belirsizliğin düşük büyümeye neden olduğu gibi bir nedensellik ilişkisi yüklemenin sakıncaları ortadadır. Son dönemdeki derin resesyon boyutundaki düşük büyümenin, hızla düşen konut fiyatları ve finansal kurumlardaki çöküntü gibi çok belirgin başka nedenleri de vardı.

Yatırımlar - Belirleyiciler - Dünya Ekonomisi

5 Temmuz 2014 tarihli *The Economist*'te yayınlanan bir yazıdan, gerçek yaşamda yatırımları belirleyen temel etkenlere ilişkin kimi ipuçları elde edilebilir.

Ekonomik büyüme ve istihdam için büyük önem taşıyan yatırım harcamaları, merkez bankalarının faiz oranlarını çok düşük düzeylere çekmiş olmalarına karşın, dünyada artmak bir yana düşme eğilimi içine girdi. Bir anket çalışması, yatırımların 2013 yılında % 1 oranında düştüğünü, 2014'de de düşme eğiliminin süreceğini gösterdi. Dünyadaki toplam yatırım harcamaları içinde gelişen ülkelerin payı 2011'de % 34'ten 2013'te % 27'ye düştü.

Dünyanın en önemli yatırımcıları, 2013 yılında toplam yatırımların % 42'sini gerçekleştiren madencilik ve enerji sektöründeki şirketler oldu. 2000-2010 döneminde yapılan yatırımlar sonucunda arzın toplam talebi karşılayacak düzeye ulaşmasının da katkısıyla madencilik alanında etkinlik gösteren şirketlerin yatırımları da hızla geriledi ve düşme eğilimi içine girdi. Araştırma ve Geliştirme yatırımlarının artış eğilimi sürerken artış hızı kayda değer ölçüde düştü.

Bu gelişmeler ışığında yazıda şu temel soru sorulmaktadır: Düşük faizli kredi olanaklarına karşın firmalar yatırım harcamalarını neden artırma yoluna gitmediler? Soruya verilen yanıtlar oldukça ilginçtir. Birinci neden, şirketlerin gelir artışlarının düşük düzeyde kalmasıdır. Bu düşük gelir artışı dikkate alındığında, gerçekleştirilen yatırımların yüksek olduğu bile söylenebilir. Yatırım/Ge-

lir oranının halen yüksek olması yatırım artışı için pek fazla pay bırakmamaktadır. Birleşik Krallık'taki şirketlere yönelik bir anket, talep konusundaki belirsizliğin ve düşük getiri riskinin şirket yöneticilerinin yatırımları artırıp artırmama kararlarının temel belirleyicisi olduğunu göstermiştir. Yazı, bu durumu tavuk-yumurta problemine benzetmekte ve küresel ekonomide güçlü bir iyileşme olmadan firmaların yatırım harcamalarını artırmayacakları, yatırın harcamaları artmadan da böyle bir iyileşmenin gerçekleşemeyeceği sonucuna ulaşmaktadır.

Bu örnek, giriş düzeyindeki iktisat ders kitaplarının yatırımlarla faiz oranı arasındaki ters yönlü ilişkiyi ön plana çıkaran basit yatırım fonksiyonlarının aksine, yatırın kararlarında faiz oranının her zaman her yerde etkili olmadığını, hatta faiz oranlarının düştüğü ve çok düşük oranlara gerilediği dönemlerde bile yatırımların artmak şöyle dursun tersine düşme eğilimine girebileceğini göstermektedir. Bu kararlarda, geçmiş yıllarda yapılan yatırımların mevcut arz-talep dengesi üzerindeki etkisinin, firma gelirlerinin düzeyinin, mevcut ortamdan kaynaklanan belirsizliklerin ve geleceğe yönelik değerlendirmelerin/bekleyişlerin etkili olduğu anlaşılmaktadır.

Yatırımlar - Kamu - Neoliberalizm

1980'lerin başlarında yükselişe geçen neoliberal iktisat politikalarının önemli unsurlarından biri olan özelleştirme sonucunda birçok ülkede kamu sektörünün toplam sermaye stoku ve üretim içindeki payı gözle görülür bir biçimde azaldı. Birçok ülkede bütçe açıklarının önemli boyutlara ulaşması ve bunun sonucunda, başta sanayi yatırımları olmak üzere kamu yatırımlarında önemli ölçüde kısıntıya gidilmesi de bu süreçte önemli bir rol oynadı. Öte yandan, bu dönemde kamu yatırımlarının gelişimi farklı ülke ve ülke grupları arasında oldukça büyük çeşitlilik gösterdi.

Kamu yatırımlarındaki azalma eğilimi OECD ülkelerinde, diğer ülke gruplarına göre, daha önce, 1970'li yılların başlarında başladı ve 1980 sonrasında hızlanarak devam etti. Bu süreçte GSYH içinde kamu yatırımlarının payı, 1970'lerin başlarındaki % 4,5'lik düzeyinden 1970'lerin sonunda % 4'e ve 2000 yılına gelindiğinde ise % 3'e düştü. OECD ülkeleri arasında, bu açıdan da önemli farklılıklar görüldü. Kamu yatırımlarının GSYİH içindeki payındaki azalma, Birleşik Krallık başta olmak üzere Avrupa ülkelerinde daha hızlı oldu. Buna karşılık bu oran, örneğin ABD'de % 3, Japonya'da % 6 gibi görece yüksek düzeylerde kaldı. İsveç başta olmak üzere, kimi küçük Avrupa ülkeleri de kamu kesiminin toplam sermaye stoku içindeki payını koruma konusunda diğer sanayileşmiş ülkelere kıyasla daha dikkatli bir tutum sergiledi.[49]

Az gelişmiş ülkelerde 1960'lı ve 1970'li yıllarda yaşanan hızlı artış sonucunda kamu yatırımlarının GSYİH içindeki payı 1970'lerin sonuna gelindiğinde % 10'a kadar yükseldi; Güney Asya ve Kuzey Afrika'da özel yatırımların payını dahi aştı. Kamu yatırımlarının gelişimi açısından az gelişmiş ülkeler arasın-

49 Akyüz (2006).

da da, sanayileşmiş ülkelerinkine benzer bir çeşitlilik gözlendi. Latin Amerika ülkeleri, özellikle 1990'lı yıllarda kamu yatırımlarının payındaki azalma konusunda en ön sırada yer aldı ve bu konuda bazı sanayileşmiş ülkeleri dahi geçti. Türkiye'de de hızlı bir düşüş yaşandı ve kamu yatırımlarının GSYİH içindeki payı 2002-2004 döneminde % 2 gibi son derece düşük bir düzeye indi. Aynı dönemde, bütçeden kamu borçları karşılığında yapılan faiz ödemelerinin % 16'ya çıkmış olması kamu yatırımlarının payındaki düşüşün derecesini çok çarpıcı bir biçimde ortaya koydu. İstatistiksel verilere sahip Afrika ülkelerinde de bu oran 1970'li yılların sonlarındaki % 12'yi aşan bir düzeyden 1980'lerde % 7'lere geriledikten sonra 1990'lar boyunca % 9 gibi oldukça yüksek bir düzeyde kaldı. Bu konudaki en farklı gelişme, bu dönemde kamu yatırımlarının GSYH içindeki payını koruyan Doğu Asya ülkelerinde görüldü. Bu ülkelerde bu oran, 2000'li yılların ortalarına gelindiğinde Latin Amerika ve Türkiye'deki düzeyin üç katını aştı.

Kamu-özel ortaklıklarına verilen öneme karşın, birçok ülkede özel yatırımların kamu yatırımlarındaki azalmanın ortaya çıkardığı boşluğu dolduramadığı görüldü.[50]

Bankacılık

Bankacılık - Türkiye - 1920'li Yıllar

Cumhuriyetin kuruluş yıllarında bankacılık sektörünün en temel özelliği, sektörün çok cılız bir görünüm sergilemesi ve bu cılız yapı içinde yabancı sermayeli bankaların büyük ağırlık taşımasıdır. O kadar ki, 1924 yılında yabancı sermayeli ve Türk sermayeli bankaların toplam mudi (mevduat sahibi) sayısı 10.500 ile sınırlı kalmakta, yabancı sermayeli bankalar bunun yarısından fazlasını (5.500) oluşturmaktaydı. Cumhuriyetin ilk dönemindeki hızlı gelişme ve millileştirme hamleleri daha sonra bankacılık alanında da kendini hissettirdi.[51]

Bankacılık - Güven Unsuru - Merkez Bankası

Bütün mevduat sahiplerinin, aynı anda paralarını çekmek istemeleri durumunda, bankaların bu isteklerin hepsini birden karşılayamayacakları açıktır. Zira bankalar, mevduatlarının ancak belirli bir oranını rezerv olarak tutup (çok) daha büyük bir bölümünü, başta krediler aracılığıyla olmak üzere yatırıma dönüştürürler. Bankaların mevduatlarının tamamını rezerv olarak tutmaları (rezerv oranı % 100) durumunda bankalar, bu yatırımlarının hiçbirini yapamaz duruma düşerler, yani faaliyetleri emanetçi konumuna, gelirleri ise bu hizmet karşılığında alacakları ücrete indirgenmiş olur. Bu durumda bankaların kredi ve dolayısıyla mevduat/para yaratmaları söz konusu olamaz.

50 Akyüz (2006).

51 Tezel (2015).

Bankalara karşı güvenin azalması durumunda, bankacılıkta temel unsur "karşılıklı güven" olduğu için, mevduat sahiplerinin panik halinde paralarını çekme istekleri önlenemez. Merkez bankalarının, son başvurulacak ödünç verici/son ödünç verme mercii işlevi, bu tür bir panikle karşı karşıya kalan bankaların, "geçici" likidite sorunları karşısında, korunması amacına yöneliktir. Mevduat sigortası da, benzer biçimde, mevduat sahiplerini bu tür olumsuzluklara karşı korumaya yönelik bir araçtır. Türkiye'de 1994 krizi sırasında, bankacılık sistemine karşı genel bir güvensizlik oluşmuş ve bankalar, olağandışı mevduat kaybıyla karşı karşıya kalmıştır. Hükümet, karşı önlem olarak "bütün mevduata % 100 devlet güvencesi" vermiş, yani sınır koymadan bütün mevduatı fiilen sigorta kapsamına almıştır.[52]

Bankacılık - Güven Unsuru - Küresel Kriz - Avrupa

Bankacılık sisteminin temel özelliklerinden biri, güven unsurunun tarihsel olarak yaşamsal bir önem taşımasıdır. Geçmişte, birçok örnekte görüldüğü gibi, bu güvenin sarsılması, mevduat sahiplerinin bankadan paralarını çekmeye başlamalarına ve bunun bir kartopu etkisi yaratarak, bankanın sürekli mevduat kaybetmesine yol açabilir. Daha kötüsü, bankaların birbirleriyle olan yakın ilişkilerinin de etkisiyle, bankacılık sektörünün bir bölümünde sarsılan güvenin, sistemin diğer bölümlerine de yayılması ve bu sorunun giderek bütün bankacılık sistemini bunalıma sürüklemesidir. Küreselleşme sürecinde hızlanan finansal serbestleşme, 2008 krizinde görüldüğü gibi, bu sorunların ülkede ülkeye yayılmasına da yol açabilir.

Bankacılık sisteminde toplanan mevduatın ancak bir bölümünün bankaların kasasında ve merkez bankasında likit olarak tutulduğu, çok büyük bir bölümünün ise kredilere ve diğer yatırımlara dönüşmüş olduğu göz önüne alındığında, sistemin böyle bir aşırı mevduat çekilişine dayanması doğaldır ki çok güçtür. Tarihsel olarak ve daha yakın geçmişte görülen banka iflasları bu tür bir olasılığının hâlâ gündemde olduğuna işaret etmektedir.

Güven konusunun önemi, son dönemde Yunanistan ekonomisinde yaşanan kriz bağlamında ortaya çıkan durumdan da anlaşılmaktadır. Yunanistan ve daha yakın bir geçmişte İspanyol bankalarından kayda değer ölçülerde para çekilmeye başlanmış olması, kıta Avrupası bankacılık sisteminde büyük tedirginlik yaratmıştır. Bu durumun bankadan bankaya ve ülkeden ülkeye yaygınlaşmasından uzun süre endişe edilmiştir. Bunun bir panik havası yaratmasının, durumu içinden çıkılmaz bir hale sokmasından ve Avro Bölgesi'nde 1,2 trilyon Avro gibi çok yüksek düzeye ulaşan mevduatın bölge dışına çıkmasından kaygı duyulmuştur.

52 2015 yılı itibariyle banka mevduatına devlet güvencesi 100.000 TL ile sınırlıdır.

Bankacılık - Güven Unsuru - Bulgaristan

Bankacılık sektöründe güven unsurunun önemi, yakın bir geçmişte Bulgaristan'da yaşanan olaylara ilişkin olarak 5 Temmuz 2014 tarihli *The Economist*'te yayınlanan bir yazıdan da izlenebilir.

2014 başlarında Bulgaristan'ı ziyaret eden IMF heyeti, bankacılık sisteminin istikrarlı ve sağlıklı bir konumda olduğunu açıkladı. Ancak o ayın sonunda ülke bir finansal krizle karşı karşıya kaldı. Krizin merkezinde, krediler açısından ülkenin üçüncü ve dördüncü büyük bankası konumundaki iki banka yer aldı. Kriz, bu bankalardan birinin önemli hissedarlarından biriyle, bankanın müşterisi bir işadamı arasındaki bir tartışma sonucunda, işadamının bu bankadaki yüksek miktardaki parasını çekmesinin yarattığı panikle başladı. Bankanın diğer müşterilerinin de paralarını çekmeye başlamasıyla banka çok kısa süre içinde toplam mevduatının % 20'sini kaybetti. Merkez Bankası, bu bankayı denetim altına aldı ve faaliyetlerini durdurdu. Bundan sadece bir hafta sonra, diğer bankadan da mevduat çekilmeye başladı, banka saatler içinde 800 milyon leva (550 milyon dolar) mevduat kaybına uğradı. Panik havasının yayılmasında, sosyal medya ve cep telefonları aracılığıyla gönderilen ve bankalardaki mevduatın tehlikede olduğunu ileten mesajlar yanında, 1996-97 döneminde 14 bankanın iflas etmiş olduğu bilgisinin halkın belleklerinde tazeliğini koruması etkili oldu. Paniği başlattığı sanılan birkaç kişi yakalandı. Üst düzey yetkililer, paniği durdurmak için mevduatın güvencede olduğu yolunda demeçler verdi. Avrupa Komisyonu, bundan sadece üç gün sonra, hükümetin yerel bankalara dağıtılmak için talep ettiği 3,3 milyar levalık krediyi onayladı.

Birkaç ay sonra yaşanan siyasal kriz sırasında Devlet Başkanı, "Bankacılık krizi yok, söz konusu olan güven krizi ve kriminal bir krizdir" dedi. Analistler de bankacılık sisteminin likidite bolluğu içinde ve Avrupa'nın en yüksek sermaye yeterlik oranlarından birine sahip olduğuna işaret ederek sistemin aslında istikrar içinde olması gerektiğine işaret etti.

Bu örnek, önde gelen bir uluslararası finans kuruluşunun değerlendirmesine ve somut verilere göre de istikrar içinde olması gereken bir bankacılık sisteminin söylentilere dayalı yapay bir panik havası sonunda krize sürüklenebileceğini göstermektedir. Halkın kurumlara ve yöneticilerine karşı güven eksikliği de panik havasının yaygınlaşmasında etkili olabilmektedir. Ayrıca, derin bir bankacılık krizi sırasında sarsılan güvenin kısa sürede yerine gelmemesi de olasıdır. Krizin boyutları belirli bir eşiği aştığında, bankalar açısından son başvurulacak ödünç alma mercii ülkenin merkez bankası değil, uluslararası bir kuruluş olmaktadır.

Bankacılık - Hesapların Gizliliği İlkesi

Bankalarla müşterileri (mudileri) arasındaki ilişki, aynı doktor-hasta ilişkisi gibi, gizlilik esasına dayanan, üçüncü kişilerden/kurumlardan tümüyle gizli

tutulan bir ilişki olarak görülmekteydi. Bu durumun son yıllarda hızla değiştiği, merkezi otoritelerin vergi toplama gibi amaçlarını ön plana çıkararak, bankalar üzerindeki denetimlerini artırdıkları görülmektedir. Bu süreçten, gizlilik ilkesinin öteden beri bayraktarlığını yapan İsviçre bankalarının dahi etkilendikleri anlaşılmaktadır.

Bayern Münih Futbol Kulübü Başkanı'nın, bir İsviçre bankasındaki hesabının vergisini ödemediği için 3,5 yıl hapis cezasına çarptırılmış olması, bu sürecin âdeta bir simgesi haline geldi. Avrupa Birliği, OECD ve ABD'nin, bankaların, bünyelerindeki hesapları doğrudan ilgili vergi dairesine bildirmesini zorunlu kılan adımlar attıkları görüldü. Sonuçta, gizlilik ilkesi İsviçre bankaları için de geçerliliğini yitirmeye başladı (*The Economist*, 29 Mart 2014).

Para Piyasası - Merkez Bankası

Paranın İşlevleri

Paranın değişim aracı olma özelliği uluslararası ticaret işlemleri bağlamında da gündeme gelebilir. Örneğin, ABD doları ve avro bu işlemlerde en yaygın olarak kullanılan paralar arasındadır. Bu paralara karşı duyulan güven, bu işlemlerde taraflar tarafından kabul edilmelerini, dolayısıyla da uluslararası işlemlerde değişim aracı olarak kullanılabilmelerini sağlamaktadır. Son yıllarda Yunanistan'da ortaya çıkan kriz, bütün Avro Bölgesi'ni olumsuz etkilemeye başlayınca avronun geleceği tartışmalı hale gelmiştir. Bu durum avronun uluslararası piyasalarda değişim aracı olma konumunun sarsılacağı ve doların öneminin artacağı beklentisine yol açtı.

Bu konuya tarihsel olarak bakıldığında, İkinci Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda, doların uzun süre uluslararası işlemlerde değişim aracı olma işlevinin dolar-altın ilişkisi tarafından güçlü bir şekilde desteklendiği görülmektedir. Örneğin, 35 dolar getiren herkes, karşılığında 1 ons (28,35 gram) altın alma hakkına sahipti. Bu ilişki, 1971 yılında sona erince doların bu işlevi, bu ilişkiden bağımsız olarak, sırf dolara karşı duyulan güven temelinde sürmeye başladı.

Bu iki paranın Türkiye'nin de aralarında olduğu kimi ülkelerde yer yer değişim aracı olarak kullanıldığı görülmektedir. Lüks konutların, bazı marka arabaların alım satımının, özellikle yurtdışı tatil rezervasyonlarının dolar veya avro üzerinden yapılıyor olması bu paraların değişim aracı olarak kullanıldığına örnek oluşturmaktadır. Bunun gibi, yurttaşların nakit birikimlerinin bir bölümünü dolar ve/veya avro olarak tutmaları, bu paraların değer saklama/tasarruf biriktirme aracı işlevi de gördüklerine işaret etmektedir. Avronun geleceğine ilişkin zaman zaman gündeme gelen kötümser beklentiler, paranın bu işlevleri bağlamında avrodan dolara doğru bir kayışı beraberinde getirebilir.

Para Arzı

Yaşamı boyunca yapığı soygunlar sonucunda bankalardan toplam 2 milyon dolar çaldığı söylenen Willi Sutton adlı banka soyguncusuna, niçin banka soyduğu sorulunca "çünkü paranın olduğu yer orası" dediği rivayet olunur (*The Economist* 16 Haziran 2012). Sutton, bu sözüyle aslında farkında olmadan, kabaca tedavüldeki para + bankalardaki mevduat olarak tanımlanan para arzının, çok önemli bölümünün bankalardaki mevduattan oluştuğunu dile getirmiş olmaktadır.

Para Yerine Kullanılan Araçlar

Paranın en temel işlevlerinden biri, bir değişim (mübadele) aracı olmasıdır. Açıktır ki, bu tanım alışverişlerde sadece bozukluk veya kâğıt para kullanıldığı anlamına gelmemektedir. Örneğin, belediye otobüsüne bindiğimizde, para yerine bir bilet veya kart kullanmamız o hizmeti alırken para yerine başka bir araç kullanmamız anlamına gelir. Bozukluk veya kâğıt para yerine başka araç kullanma alışkanlıklarında, özellikle son otuz-otuz beş yılda önemli gelişmeler olmuştur. Bunlar arasında belki en önemlisi kredi kartı kullanımıdır. Bir alışveriş sırasında özel bir şifre kullanarak kredi kartıyla ödeme yapma alışkanlığı, birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de giderek yaygınlaşmaktadır.[53]

Para yerine kullanılan yeni araçların türü ve sayısı da günbegün artmaktadır. Bunlar, başta ABD olmak üzere sanayileşmiş ülkelerde geliştirilmekte ve sonrasında bütün dünyada yaygınlık kazanmaktadır. 19 Temmuz 2012 tarihli *International Herald Tribune* gazetesinde bu konuda şu ilginç habere yer verilmektedir: 2010 yılında ABD'de Square adlı bir firma *square* adı verdiği, cep telefonlarının ve tablet bilgisayarların kulaklık haznesine girebilen küçük, plastik bir kredi kartı okuyucusu icat etti. Bir uygulama eklendiğinde, bu kart kredi kartlarına giriş olanağı vermekte ve bu yolla çocuk bakıcılarına, taksi sürücülerine ve hatta bahçenizin çimlerini biçen bir kişiye dahi ödeme yapılabilmektedir. Haberde, firmanın, her işlem için % 2,75 komisyon aldığı bu uygulamanın 2 milyon Amerikalı tarafından kullanılmaya başlandığı belirtilmektedir.

ABD dışındaki ülkelerde de yaygınlaşması beklenen bu alanda, bu öncü firmadan sonra başka firmalar da etkinlik göstermeye başlamıştır. Aynı yazıda, Square firmasının bu alandaki yeniliklerini sürdürdüğü ve orta büyüklükteki alışveriş yerlerinde geçerlilik kazanan yeni bir uygulama başlattığından bahsedilmektedir. Square'le öde (*Pay with square*) adı verilen bu uygulamada alışveriş için bir kafeye veya markete girildiğinde, kasa görevlisi tablet bilgisayarında sizin fotoğrafınızı görmekte ve almak istediğiniz malların tutarını tablet bilgisayarındaki listeden hesaplamakta ve tablet bilgisayardaki fotoğrafın size ait olduğu-

53 Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) verilerin ve Kart Monitör Araştırmasına göre, Türkiye'de 2001 sonu itibarıyla yaklaşık 14 milyon olan kredi kartı sayısı hızla artarak, 2011 sonunda 51,4 milyona, Mart 2005'te 57,5 milyona ulaşmıştır.

nu saptadığında alışverişinizi tamamlamaktadır. Bu alışverişte para, kredi kartı ve imzaya/şifreye hatta telefonun cepten çıkarılmasına dahi gerek duyulmamaktadır. Telefona fotoğrafın yüklenmesi, telefonun kredi kartıyla ilişkilendirilmesi sonrasında, tüketici GPS yoluyla, bu uygulamanın geçerli olduğu alışveriş yerlerini görebilmekte ve alışverişini çok daha kısa sürede tamamlayabilmektedir.

Alışverişlerin bozukluk ve kâğıt para kullanılmaksızın yapılabilmesine olanak sağlayan bu ve benzeri gelişmeler değerlendirilirken göz ardı edilmemesi gereken temel nokta, bunların para değil, paranın yerine kullanılan araçlar olmasıdır. Alışverişlerinde bu araçları kullananların, sonunda ödemeyi bankalarına veya Square türü firmalara ya nakit olarak ya da bankalarındaki hesapları yoluyla, (yani nakit veya banka mevduatı para tanımı içinde olduğuna göre) para olarak ödemek durumunda oldukları unutulmamalıdır.

Merkez Bankaları - Kriz - Bağımsızlık - Yeni Bir Rol

1980 sonrasında bütün dünyada yaygınlaşan neoliberal iktisat politikalarının merkez bankacılığına yaklaşımının iki temel unsuru vardı. Bunlardan birincisi, merkez bankalarının hükümetlerden büyük ölçüde bağımsız hareket edebilmeleri, ikincisi ise işlevlerinin fiyat istikrarının sağlanması gibi oldukça dar bir alana hapsedilmiş olmasıydı. 2008 küresel krizi sırasında bu bankalar, kendilerine biçilen bu işlevlerin ötesine geçip, özellikle Avro Bölgesi'nde daha aktivist/atak bir rol oynamaya başladılar. Kriz sırasında güç duruma düşen büyük kuruluşların kurtarılmasında ve krizin ilk ateşinin söndürülmesinde etkili oldular.

Bu ortamda, neoliberalizmin merkez bankalarına yaklaşımına yönelik eleştiriler özellikle az gelişmiş ülkelerde yeniden alevlendi. Bağımsız merkez bankalarının 2008 krizini önleyememiş olması ve bu bankaların enflasyonla mücadelede uyguladıkları kısıtlayıcı para politikası sonucunda yükselen reel faiz oranlarının özel yatırımları olumsuz etkilemesi ve spekülatif nitelikteki sermaye akımlarını tetikleyip yerel paraların aşırı değerlenmesine ve ihracat gelirlerinin düşmesine yol açması merkez bankalarına yöneltilen bu eleştiriler arasında ön plana çıktı. Bu bankalara, hükümetlerle birlikle, finans piyasalarının ve bankacılık sisteminin istikrarının sağlanmasında ve bunun da ötesinde hızlı gelir ve istihdam artışları amaçları doğrultusunda reel sektöre yeni bir ivme kazandırılmasında daha kalkınmacı bir rol biçen öneriler gündeme geldi. Bu bağlamda, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, merkez bankalarının büyüme ve kalkınma stratejisinin bir parçası olarak, kredilerin reel sektöre yönlendirilmesine ve sanayileşme sürecine etkili katkıda bulunduğu örneklere dikkat çekilmeye başlandı.[54]

Örneğin, UNCTAD'ın 2013 Ticaret ve Kalkınma Raporu, merkez bankalarının neoliberalizmin belirlediği dar kapsamın çok ötesinde daha müdahaleci bir rol üstlenmesini önerirken neoliberal uygulamaların iki olumsuz sonucunun altını çizmektedir: Kredilerin yanlış yönlendirildiği ve kalkınma amaçlarından

54 Bkz. UNCTAD (2013).

saptığı örnekler vardır. Latin Amerika ülkelerindeki krizlerin ortaya çıkmasında finansal serbestleştirme ve kamu bankalarının özelleştirilmiş olması önemli bir rol oynamıştır.

Anılan raporda çok net ifade edilmemiş olsa da, raporun bu konudaki temel önerisini özetleyerek şöyle somutlaştırabiliriz: Merkez bankalarının bağımsızlığı ve fiyat istikrarını temel amaç olarak benimsemeleri ve daha genel anlamda serbestleştirme ve özelleştirme odaklı neoliberal yaklaşım az gelişmiş ülkeler için yeterli bir çerçeve oluşturmaktan uzaktır. Merkez bankaları finans sektörü yanında, reel sektörün kalkınma amaçları doğrultusunda gelişmesinde etkili bir rol üstlenmelidir ama bu süreçte kalkınma amacından sapmaların önlenmesi için iyi bir yönetişim sağlanmalıdır.

Merkez Bankacılığı: 2008 Krizi ve Avrupa Merkez Bankası

2007 sonlarında etkisini göstermeye başlayan küresel kriz sırasında hükümetler piyasalara kararlı bir şekilde müdahale etti. Hükümetlerin piyasaları canlandırma programlarının bir parçası olarak merkez bankaları faiz indirimine gitti ve likiditeyi artırıcı önlemler aldı.

Avrupa Birliği içinde, Avro Bölgesi'ne dâhil 17 ülkenin para politikasını yönetmekle yükümlü Avrupa Merkez Bankası tek bir ülkede bu işlevi gören merkez bankalarına kıyasla daha büyük zorluklarla karşılaştı. Bu zorluklar, 2008 sonrasında, Yunanistan krizinin tetiklediği ve İspanya, İtalya gibi Güney Avrupa ülkelerine yayılan kriz döneminde daha da ağırlaştı. Sanayi üretiminin 2012 yılının Nisan ayında Avro Bölgesi'nde % 0,8, Almanya'da % 2 oranında gerilemiş olması, Avrupa Merkez Bankası'nın devreye girip para politikasını gevşetmesi çağrılarını artırdı.

Bu bağlamda bankanın, zaten düşük olan faiz oranlarını daha da düşürmesi (% 1'den % 0,5'e) beklenmektedir. Ancak bu politikanın etkisinin üye ülkeler üzerinde aynı etkiyi yapma olasılığı zayıf görünmektedir. Faiz indirimi, Almanya başta olmak üzere iyi ekonomik göstergelere sahip Kuzey Avrupa ülkelerinin ekonomilerinde canlanma etkisi yaparken zayıf konumdaki Güney Avrupa ülkelerini olumsuz etkileyebilir. Güney Avrupa ülkelerinden Kuzey Avrupa ülkelerine sermaye kaçışı, para piyasası koşullarının ikinci grup ülkelerde gevşemesine, birincilerde ise sıkılaşmasına yol açabilir. Bu durumda, örneğin Almanya'da hanehalkları ve firmalar düşük faizli krediye kolaylıkla ulaşabilirken, Güney Avrupa ülkelerinde bankalar kredi arzını kısıtlamak ve verdikleri kredilere de yüksek faiz uygulamak zorunda kalabilir. Ülkelerin konumundaki bu farklılıklar Avro Bölgesi için ortak bir para politikası uygulamasını olanaksız kılmaktadır (*The Economist*, 23 Haziran 2012).

Bu örnek, bir iktisat politikasının, tek bir ülke içinde farklı kesimleri farklı biçimlerde etkilemesine benzer şekilde, Avrupa Merkez Bankası'nın alacağı bir kararın değişik konumlardaki üye ülkeler üzerindekii farklı etkilerini ortaya koymaktadır.

Enflasyon - Arz Yönlü-Petrol Fiyatları

Arz yönlü şoklar da, (toplam arz eğrisinin sola doğru kayması) enflasyona yol açan önemli etmenler arasındadır. 1970'li yıllar arz yönlü şokların etkisi altında, gelişmiş ülkelerde stagflasyon olarak adlandırılan, enflasyonla resesyonun birlikte yaşandığı bir dönem oldu. Arap-İsrail Savaşı'nın tetiklediği siyasal çalkantı dönemi ve petrol ihracatçısı ülkeler örgütü OPEC'in güçlü bir kartel olarak hareket etmeye başlaması sonucunda 1973 yılı sonlarında petrol fiyatları dört katına çıktı. Bunun derin etkileriyle baş etmeye çalışan, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu petrole bağımlı petrol ithalatçısı ülkeler 1979 yılında petrol fiyatlarını bu defa iki misline çıkaran yeni bir şokla karşı karşıya kaldı. Arz yönlü bu şoklar, bu ülkelerde de ihracat olanaklarının daralması, toplam üretimin azalması ve işsizliğin artması yanında yüksek oranlı enflasyona yol açtı.

2012 yılı öncesinde, dünya petrol fiyatlarında gözlenen artışların, arz yönünden enflasyona yol açma olasılığı çeşitli ülkelerde merkez bankası yetkililerini kaygılandırdığı, bu kaygının Avrupa Merkez Bankası çevrelerinde daha büyük olduğu anlaşılmaktadır (*The Economist*, 10-16 Mart 2012). Bu kaygı, petrolün önemli bir ara malı olarak maliyetler üzerindeki doğrudan etkisinden ve ücretlerin enflasyona endeksli olmasından kaynaklanmaktadır. Petrolün fiyatındaki artışlar sonrasında ortaya çıkacak enflasyonun bu zincirleme etki altında ücret artışlarına yola açması, arz eğrisinin bu kez de ücret artışları yoluyla sola kayması, enflasyonun bu zincirleme etki altında daha da yükselerek kalıcı olma olasılığı kaygıları artırmaktadır. Petrol fiyatlarındaki bir düşüşün, yukarıda özetlenene benzer bir biçimde, ancak aksi yönde etkili olması beklenir.

Enflasyon - İthal Edilen

Enflasyonu belirleyen birçok etken arasında dikkate alınması gereken bir başka etken de, ithal edilen malların fiyatlarındaki artışın fiyatlar ortalama düzeyi üzerindeki etkisidir. Bu konuda bir örnek, gıda gereksinimlerini karşılamada önemli ölçüde ithalata bağımlı olan Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesindeki ülkelerden verilebilir. Bu ülkelerin çoğu, gıda gereksinimlerinin yarısını başka ülkelerden satın almaktadır. Yüksek oranda ithalat bağımlılığı, dünya fiyatlarının yükselmesi sonucunda bu ülkelerde enflasyonun artması anlamına gelmektedir. Dünya gıda fiyatlarındaki hızlı artış sonunda, örneğin, Mısır'da gıda fiyatları 2008-2012 döneminde % 37 oranında arttı. Bu da kuşkusuz genel enflasyon oranına yansıdı.

Gıda fiyatları siyasal olarak da duyarlı bir konu olduğu ve bu fiyatlardaki artışlar zaman zaman genel kargaşaya ve hatta isyan boyutlarında sosyal çalkantılara neden olduğu için hükümetler, bütçe üzerinde büyük bir yük oluşturmasına karşın gıda mallarına sübvansiyon uygulamak zorunda kalmaktadır (*The Economist*, 17 Mart 2012).

Enflasyon - Tarihsel - Osmanlı

Ömer Lütfi Barkan, Osmanlı tarihindeki ilk ekonomik krizin, 16. yüzyılın sonlarında, 1580-1600 yılları arasında ortaya çıktığına dikkat çekmiştir. Barkan'a göre, Amerika'nın keşfinden sonra, İspanyol sikkelerinin piyasada aniden çoğalması, Osmanlı üretim ve ticaret kapasitesinin artan talebi karşılayamayışı ve lonca sisteminin zorlanmaya başlaması sonucunda, bu yirmi yıllık dönemde toplamda % 20 oranında enflasyon meydana gelmiştir. Bu oran, 1450-1580 arasındaki 130 yıllık dönemdeki toplam fiyat artış oranına denk düşmektedir. (*Radikal*, 23 Kasım 2008)

Bu örnek parasal genişlemenin yarattığı talep artışı karşısında arzın yetersizliğinin bugün olduğu gibi asırlar önce de bir enflasyon nedeni olduğunu göstermektedir.

Enflasyon - Türkiye - 1950-99

Türkiye'de şiddetli ve kronik enflasyon, 1978 yılından sonra uzun yıllar boyunca kontrol altına alınamadı. Gerçekte, enflasyon sorunu 1950'lerden beri Türkiye'nin ekonomik sorunlar gündeminin en başlarındaydı. Yıllık enflasyon oranı, sadece 1950'lerin ilk 3-4 yılında ve 1960'larda, on yıl kadar bir süre, % 10'un altında kaldı. Bu süreler dışında, enflasyon oranının 2000 yılına kadar hızlanarak yüksek düzeyde kaldığı görülmektedir (Tablo 7-11).

TABLO. 7-11
Türkiye: On Yıllık Ortalama Enflasyon Oranları,[a] (%)

1950-59	*1960-69*	*1970-79*	*1980-89*	*1990-99*
10,9	5,2	28,7	49,2	72,2

[a] Toptan Eşya Fiyatları Endeksi'ne göre hesaplanan oranlar.
Kaynak: A. Sönmez, Türkiye'de Enflasyonun Siyasal Ekonomisi: Bazı Hipotezler (teksir).

Hiperenflasyon - Almanya

20. yüzyılda, hiperenflasyonun ilk örneklerinden birine, bugünlerde mali istikrar örneği olarak gösterilen Almanya'da rastlanmıştır. Fiyat endeksi Ocak 1923'te yaklaşık 100 iken kısa sayılabilecek bir süre sonra Kasım 1923'te 750.000.000.000'a yükselmiştir.[55]

Bir posta pulunun fiyatındaki hızlı yükselme, bu dönemde yaşanan hiperenflasyonun derecesini göstermesi bakımından ilginçtir. 1920 yılında 5 fenik (Avro öncesi Alman parası markın yüzde biri) olan bu fiyat, bir yıl sonra iki katına, 1922'de 10 marka, Ocak 1923'te 30 marka, aynı yılın Mayıs ayında 1.000 marka, Ekim ayında ise 800.000 marka yükselmişti (*The Economist*, 16 Haziran 2012).

55 Lipsey, Courant ve Ragan (1999: 579).

Hiperenflasyon sürecinin Hitler'in siyasal bir güç olarak yükselmesinde önemli bir rol oynadığı sıkça dile getirilen bir görüştür. Günlük tartışmalarda, bazen yüksek enflasyon yerine gelişigüzel olarak kullanılan hiperenflasyonun, gerçekte ne anlama geldiği 1920'ler Almanya'sı bağlamında aşağıda çok çarpıcı bir şekilde ifade edilmektedir.[56]

"Hırsızlar kâğıt para taşıyan el arabasını çalarlar; kâğıt paraları bir köşeye atıp sadece el arabasını alıp kayıplara karışırlar! Yani... para o derece değersizdi. 30 kâğıt fabrikası, 150 matbaa firması sürekli para basıyordu. Bir tek örnek vereyim: 1 kg ekmek fiyatı; 1913'te 0.29 mark iken, 1923'te 428 milyar mark oldu! Para o derece değer kaybediyordu ki; 5 bin marklık bir fincan kahve bitene kadar değeri 8 bin mark oluyordu!"

Hiperenflasyon

Fiyatlar ortalama düzeyinin ayda ortalama % 50'yi aşan bir oranda artması olarak tanımlanan hiperenflasyon olgusuna birçok ülkede rastlanmıştır.

Birçok Latin Amerika ülkesi de 20. yüzyılın ikinci yarısında hiperenflasyonla karşı kaşıya kaldı. Örneğin Bolivya'da 1980'li yılların ortalarında yaşanan şiddetli hiperenflasyon döneminde[57] ilginç öyküler ortaya çıktı. Otobüs şoförlerinin, hızla artan bilet fiyatları karşısında yanlarında çok fazla nakit para taşımak zorunda kaldığı, bu yüzden paralara yer açmak için otobüslerin koltuklarının bazılarının kaldırıldığı söylenmektedir. Fiyatların birkaç dakika içinde bile arttığını gören lokanta müşterilerinin, yemeklerini tamamen bitirmeden, her kap yemekten sonra ücretini ödeme eğilimi içine girdikleri de bu döneme ilişkin ilginç öyküler arasındadır.

1990'lı yılların başlarında, sosyalist bloğun dağılma sürecinde eski sosyalist ülkelerin birçoğu da hiperenflasyonla baş etmek zorunda kaldı. Örneğin Rusya Federasyonu'nda enflasyon oranı 1992 yılında % 3.275'e ulaştı. Hiperenflasyon yaşayan ülkelerde yasa dışı faaliyetlerde büyük artış oldu; ekonomik istikrarsızlık birçok durumda siyasal istikrarsızlığı beraberinde getirdi.

Zimbabve, daha yakın bir dönemde hiperenflasyonun yaşandığı bir diğer ülkedir. Yıllık enflasyon oranı, 2006 yılında % 1.000 dolaylarına ulaştı. Hızla artan fiyatlar karşısında halkın, paralarını cüzdanlar yerine torbalarda taşımaya başladığı, paralarını bir an önce harcama telaşı içinde mağazalara koştuğu, işyerlerinin hasılatlarını bankalara kamyonlarla göndermeye başladıkları, otomatik para çekme makinelerinden günlük ihtiyaçları için para çeken halkın, paraların makinelerden akışının tamamlanması için uzun süre beklemek zorunda kaldığı, muhasebe kayıtlarının tutulduğu bilgisayar sistemlerinin yüksek meblağlar karşısında çökmeye başladığı anlaşılmaktadır (*The Economist*, 26 Ağustos 2006).

Hiperenflasyonla karşı karşıya kalan ülkelerin paralarından sıfır atmaları kaçınılmaz hale gelmektedir. Son Zimbabve örneğinde de ülke parasından üç sıfır

56 *Sözcü*, 5 Ocak 2016.

57 1985 yılında enflasyon aylık % 180'i, yıllık ise yüzde yirmi bini aşmıştı.

atılmasına karar verilmiştir. Türkiye de yüksek oranlarda enflasyonla karşı karşıya kalmış ancak bu durum zaman zaman günlük tartışmalarda böyle değerlendirilmiş olsa da, hiperenflasyon boyutlarına ulaşmamıştır. Türkiye'nin 2005 yılında Türk Lirası'ndan altı sıfır atarak Yeni Türk Lirası'na geçme zorunluluğu, hiperenflasyonun değil, uzun süren yüksek enflasyon döneminin birikimli sonucudur.

Venezuela'da enflasyonun 2016 yılında % 450'ye,[58] 2017 yılında ise % 2.000'e ulaşacağı yolundaki tahminler (*Financial Times*, 19 Mayıs 2016) bu ülkenin, son üç yıldır sürmekte olan derin resesyona ek olarak, hiperenflasyon tehlikesiyle karşı karşıya kaldığını göstermektedir.

Deflasyon

Deflasyon, fiyatlar ortalama düzeyinin bir dönemden diğerine düşmesi olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle, fiyat düzeyinin bir dönemden diğerine belirli bir süreklilik göstererek yükselmesi anlamına gelen enflasyonla zıt bir anlam taşımaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında, genelde karşılaşılmayan bir olgu olduğu için, büyük ölçüde gündemden düşen bir kavramdı. Özellikle son on-on beş yılda gelişmiş kapitalist ülkelerin karşı karşıya kaldığı iktisadi dalgalanmalar, bu kavramı yeniden iktisat gündemine taşıdı. Yatırımlar ve istihdam üzerindeki olumsuz etkisi deflasyonun iktisadi karar alıcıların en çok kaygı duydukları konular arasında yer almasına yol açtı.

Örneğin, dönemin ABD Merkez Bankası Başkanı Bernanke, 2002 yılında yaptığı bir konuşmada, "Deflasyon: Burada yaşanmaması için gereken neyse yapıyoruz." sözleriyle bu kaygının boyutlarını dile getirmiş oldu. Bu konuşmanın ardından Merkez Bankası, sürekli faiz indirimine giderek bu tehlikeyi bertaraf etme gayreti içinde oldu. (*Dünya*, 19 Mart, 2009) Dönemin İngiltere Başbakanı Brown da "Kısa vadede deflasyon, enflasyondan daha büyük tehdit" doğrultusundaki sözleriyle, aynı dönemde küresel ekonomideki deflasyonist tehlikeden duyulan kaygıları dile getirmiş oldu.

Japonya ekonomisi son dönemdeki deflasyonist eğilimler için çok çarpıcı bir örnek oluşturdu. Son 70 yılda deflasyonun yaşandığı tek sanayileşmiş ülke olarak gösterilen Japonya'da, taze gıda fiyatları dışarıda tutularak hesaplanan temel tüketici fiyatları endeksi, 2009 yılı sonuna kadar 10 ayda üst üste düştü. Gıda ve enerji fiyatları dışarıda tutularak hesaplanan tüketici fiyatları endeksi ise, 2009 Aralık ayında bir önceki yıldaki düzeyinin % 1,2 altında gerçekleşti.

Deflasyon sürecinin ekonomik büyümeye zarar verdiği, şirketlerin kârlarını baskı altına aldığı, ücret kısıtlamalarını gündeme getirdiği ve tüketicilerin harcamalarını ertelemelerine neden olduğu ileri sürülmektedir. (*Dünya*, 29 Ocak 2010)

---

58 Bu ülkede enflasyon oranı, 2016 yılının daha onuncu ayında % 1.000'e yaklaşırken, en yüksek banknot olan 100 bolivarın değeri 10 sentin altına düştü. (*The Guardian Weekly*, 14-20 Ekim 2016)

Deflasyon Tehlikesi - Petrol Fiyatları - Avrupa

Haziran-Aralık 2014 döneminde dünya petrol fiyatlarının neredeyse yarıya inmesi, normal koşullarda dünya ekonomisi ve özellikle petrol ithalatçısı ülkeler için "iyi haber" olmalı. 24 Aralık 2014 tarihli *Financial Times*'da yayımlanan bir makalede farklı bir yaklaşım sergilenmektedir. Makalede, Avro Bölgesi'nin deflasyon tehdidi içinde olduğuna ve petrol fiyatlarındaki düşüşün (toplam arz eğrisi sağa kayıyor, diğer her şey sabitken fiyat düzeyi düşüyor) deflasyon eğilimini daha da artırma olasılığına dikkat çekiliyor. Makale de, Alman Merkez Bankası'nın etkisi altındaki Avrupa Merkez Bankası'nın deflasyon tehdidine karşı genişletici para politikası, Avro Bölgesi ülkelerinin ise, genişletici maliye politikası uygulama konusunda çekingen davranmasının deflasyon tehdidini daha da büyütebileceğine işaret ediliyor.

Phillips İlişkisi

Phillips ilişkisi bağlamında iktisatçılar enflasyonla işsizlik oranı arasında ters yönlü bir ilişki beklerler. Düşük işsizlik oranının, ücretler üzerinde yukarı doğrultuda baskı uygulayarak enflasyon oranını yükseltmesi, yüksek işsizlik oranına ise düşük oranlı enflasyonun eşlik etmesi beklenir.

Son yıllarda bu ilişkinin geçerliliğini yitirdiği doğrultusunda görüşlere rastlanmaktadır. Örneğin, 2008 yılında, büyüme oranı hızla düştü, işsizlik oranı tırmanışa geçti ama enflasyon ancak yavaş bir tempoda, hedeflenenin altına düştü. 2005'te ise, işsizlik oranı dikkate değer ölçülerde düşük seyretmesine karşın enflasyon da çok düşük düzeylerde kaldı. Bu durum, merkez bankalarını bir açmaza sürükledi. İstihdamdaki hızlı artış karşısında enflasyon beklentisi içine giren merkez bankaları, genişletici para politikası unsuru olarak uyguladıkları tahvil alımlarına son verdi ve piyasaları faiz oranı artışlarına hazırladı. Oysa ekonomideki iyileşme beraberinde kayda değer bir enflasyon artışı getirmedi (*The Economist*, 26 Eylül 2015).

Resesyon - Maliye-Para Politikaları

Resesyon - Konjonktür Hareketleri - ABD

Bir ekonomide makroekonomik göstergelerdeki kötüleşmenin resesyon olarak tanımlanması için bu durumun belirli bir süreklilik kazanması beklenir. Genel yaklaşım olarak GSYH'nin ardı ardına iki üç aylık dönemde (çeyrekte) düşmesi resesyon olarak tanımlanır. Resesyon ve canlanma dönemlerinin belirli bir süresi yoktur. Kısa veya uzun resesyon ve canlanma dönemleri olabilir. Buna bağlı olarak, genellikle bir dip noktadan (*trough*) bir sonraki dip noktaya kadar geçen süre olarak ölçülen devresel hareket boyu da farklılıklar göstermektedir.

Bu durum, ABD ekonomisinde 1949-2009 döneminde meydana gelen dönemsel hareketlerin ve o dönemdeki son 10 resesyonun özet olarak gösterildiği Tablo 7-12'den izlenebilir. Örneğin tablonun ilk satırından görüleceği üzere, Ekim 1949'la Temmuz 1953 arasındaki canlanma / genişleme dönemini Mayıs 1954'e kadar süren bir gerileme / daralma dönemi izlemiştir. Ekim 1949'daki dip noktadan Mayıs 1954'teki dip noktaya kadar geçen süre (devresel hareketin boyu) 56 ay olmuştur. Genişleme ve daralma dönemlerinin uzunluğu arasındaki farklılıklar dikkat çekici boyutlardadır Örneğin tablonun 9. satırında özetlenen devresel hareket 129 ay gibi çok uzun bir sürede tamamlanırken, bu dönemde resesyonun sadece yedi ay, canlanma döneminin ise yakın geçmişin en uzunu olarak tam 122 ay sürdüğü görülmektedir.

TABLO 7-12
ABD Ekonomisinde 1949-2009 Döneminde Görülen Konjonktür Hareketleri[a]

Resesyon	*Ekonomik genişleme*	*Ekonomik daralma*	*Tam konjontür hareket[a]*	*Hareket Süresi (ay sayısı)*
1	Ekim 49 - Temmuz 53	Temmuz 53 - Mayıs 54	Ekim 49 - Mayıs 54	56
2	Mayıs 54 - Ağustos 57	Ağustos 57 - Nisan 58	Mayıs 54 - Nisan 58	48
3	Nisan 58 - Nisan 60	Nisan 60 - Şubat 61	Nisan 58 - Şubat 61	35
4	Şubat 61 - Aralık 69	Aralık 69 - Kasım 70	Şubat 61 - Kasım 70	118
5	Kasım 70 - Kasım 73	Kasım 73 - Mart 75	Kasım 70 - Mart 75	53
6	Mart 75 - Ocak 80	Ocak 80 - Temmuz 80	Mart 75 - Temmuz 80	65
7	Temmuz 80 - Temmuz 81	Temmuz 81 - Kasım 82	Temmuz 80 - Kasım 82	29
8	Kasım 82 - Temmuz 90	Temmuz 90 - Mart 91	Kasım 82 - Mart 91	101
9	Mart 91 - Mart 2001	Mart 2001 - Kasım 2001	Mart 91 - Kasım 2001	129
10	Kasım 2001 - Aralık 2007	Aralık 2007 - Haziran 2009	Kasım 2001 - Haziran 2009	92

[a] Genişleme ve daralma süreleri bir dip noktayla bir sonraki dip nokta arasındaki uzaklık olarak ölçülmüştür.
Kaynak: Kirkegaard, J.F. (2009), "Structural and Cyclical Trends in Net Employment over US Business Cycles, 1949-2009: Implications forthe Next Recovery and Beyond", Peterson Institute for International Economics Working Paper Series, WP 09-5, Ağustos 2009.

Resesyon - Etkiler - Genel

Kapitalist ekonomilerin temel özelliklerinden biri, ekonomide dönemler itibariyle gözlenen dalgalanmalardır. İktisadi dalgalanmalar veya konjonktür dalgalanmaları olarak adlandırılan bu iniş çıkışlar başta milli gelir olmak üzere çeşitli makroekonomik göstergelerden izlenebilir. Örneğin, ekonomik canlanma dönemlerinde GSYH, istihdam, tüketim harcamaları, firma hasılatları, kapasite kullanım oranları, vergi gelirleri gibi göstergeler artarken ekonomi resesyona girdiğinde bu göstergelerde yine birlikte düşüşler olması ve işsizliğin artması beklenir. Resesyon çok derin olursa yani bu göstergelerdeki düşüşler çok yüksek boyutlara ulaşırsa; durum kriz, buhran, çöküntü, depresyon gibi terimlerle tanımlanır. Örneğin Türkiye ekonomisinde 2001 yılında bu göstergelerin birçoğunda gözlenen çok boyutlu ve ağır kötüleşme 2001 krizi olarak adlandırılmaktadır. Bunun gibi,

2008 yılında ABD'de başlayan ve başta Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkeyi etkisi altına alan kriz de Büyük Durgunluk olarak tanımlanmaktadır. Yunanistan ekonomisinde bu dönemde yaşanan ekonomik kötüleşme de resesyonun çok ötesinde derin ekonomik kriz, hatta çöküntü olarak nitelendirilmektedir.

Resesyon, sektörler üzerindeki farklı etkilerine benzer biçimde, toplum kesimleri üzerinde de farklı etkiler yaratma eğilimi göstermektedir. Örneğin, son krizin ilk etkilerinin hissedildiği Ocak 2008'le Haziran 2012 tarihleri arasında Birleşik Krallık'ta perakende gıda fiyatları genel enflasyon oranının çok üzerinde, % 25 oranında arttı. Buna bağlı olarak uzun dönemde düşme eğilimi içinde olan yoksul hanehalklarının toplam harcamaları içinde gıda harcamalarının payı, hafif de olsa, yeniden artmaya başladı. Resesyona bağlı olarak, tüketim biçiminde de önemli değişiklikler oldu. Bu dönemde örneğin, "dışarıda yemek" harcamaları düşerken, organik ürünler, et ve balık gibi temel ürünler için yapılan harcamalar, özellikle nüfusun en düşük gelirli beşte birlik kesimi için azaldı; tüketicilerin gıda ürünlerini israf etme eğiliminde önemli bir düşüş görüldü (*The Economist*, 23 Haziran 2012).

Resesyonların ve kriz boyutuna varan derin resesyonların önemli gelir dağılımı etkileri de vardır. Gelir dağılımı etkilerini önceden kestirmek mümkün olmasa da, krizlerin asıl yükünün görece düşük gelirli ve yoksul kesimler üzerinde olduğu bilinmektedir.

Resesyon - Sosyal Etkiler

Resesyonun makroekonomik göstergelere her zaman yansımayan önemli yan etkileri de vardır. 14 Ağustos 2012 tarihli *The Guardian* gazetesindeki bir haberde, Birleşik Krallık'ın önde gelen tıp dergilerinden *British Medical Journal*'da yayınlanan bir araştırmaya dayanarak, bu ülkede 2008-2010 döneminde yaşanan kriz sırasında 1.000 kişinin, yaşadıkları işsizlik sonucunda intihar ettiğine işaret edilmektedir. Bu dönemde işsiz sayısı % 25 oranında artarken erkekler arasındaki intiharlar da % 3,6 oranında arttı. Kriz öncesindeki 20 yılda sürekli olarak düşen intihar oranı, krizin ilk etkilerinin ortaya çıktığı 2007-2008 döneminde erkekler arasında % 8, kadınlar arasında ise % 9 oranında arttı. Aynı araştırma, 2000-2010 döneminde, işsizlikteki % 10'luk bir artışın erkekler arasındaki intihar oranında % 1,4'lük bir artış meydana getirdiği sonucuna vardı. İntiharların nedenleri arasında, ekonomik krizle yakından ilgili etmenler olarak işsizlik, finansal kaygılar, borçluluk ve konut sorunları ön plana çıktı.

2010 yılında, istihdam oranında gözlenen hafif artış sonunda, intihar oranında da benzer bir düşüş yaşanması işsizlikle intihar oranı arasındaki ilişkiyi destekler niteliktedir. Birleşik Krallık'ta etkinlik gösteren bir sivil toplum örgütü olan Samaritans'ın gözlemleri de işsizlikle intiharlar arasında kesin bir ilişki olduğu doğrultusunda olup, bu örgüt yetkilileri karşı önlem olarak sosyal yardımların ve aktif işgücü piyasası önlemlerinin gerekliliğine işaret etmektedir.

İş güvenliği yasaları çerçevesinde istihdamın korunduğu, etkili sosyal gü-

venlik politikalarının uygulandığı İskandinav ülkelerinde işsizlikle intiharlar arasında bu tür bir ilişkinin bulunmaması yukarıdakileri destekleyen bir gözlemdir. Tam sayıları bilinmemekle birlikte, Yunanistan ve İtalya'da da, kriz sırasında işini kaybedip, kendilerinin ve ailelerinin yaşamlarını sürdürmekte zorlananlar arasında intiharlar kayda değer sayıda artmıştır.

Resesyon- Etkiler - Birleşik Krallık

Resesyon yaşayan bir ülkenin yeniden canlanma dönemine girmesi, dış ticaret ilişkilerinin yoğun olduğu ülkeler başta olmak üzere, dış dünyadaki gelişmelerle de yakından ilgilidir. 2011 yılının son çeyreğinde gerileyen Birleşik Krallık ekonomisi, 2012 yılının ilk çeyreğinde canlanmaya başladı. Ekonominin yeni bir resesyon yaşayıp yaşamayacağına ilişkin tartışmalarda dış dünyadaki gelişmeler önemli bir yer tuttu. Ülkenin en önemli ihracat pazarı olan ABD ekonomisine ilişkin olumlu beklentiler ve ülke ihracatının % 40'ını oluşturan Avro Bölgesi'ndeki resesyonun beklenenden ılımlı olması, Birleşik Krallık'ın yeni bir resesyona girme olasılığını azalttı (*The Economist*, 17 Mart 2012).

Resesyon - Etkiler - Japonya

14 Şubat 2012 tarihli *International Herald Tribune* gazetesindeki bir habere göre, ABD ve Çin'den sonra dünyanın üçüncü büyük ekonomisi olan Japonya'da GSYH, 2011 yılının son çeyreğinde (Ekim-Aralık dönemi) % 0,6 oranında, 2011 yılının tamamında ise, % 0,9 oranında küçüldü. Bu sonuç, bu ülkede yaşanan deprem ve tsunami felaketi yanında, bu dönemde dünya ticaretinin yavaşlaması ve ülke parası olan Yen'in değer kazanmasının, özellikle ihracat gelirleri üzerindeki olumsuz etkisiyle yakından ilişkilendirilmektedir.

Resesyon, şirket kârları üzerinde genellikle olumsuz bir etki yaratır. Aynı haberde, 2011 yılının son çeyreğinde Toyota ve Sony gibi büyük Japon şirketlerinin kârlarında önemli düşüşler olduğu belirtilmektedir.

Resesyon karşısında, Japonya Merkez Bankası'nın, bir sonraki hafta yapacağı toplantıda ekonomiyi canlandırıcı önlemler almasının beklendiği de, haberde yer alan bir başka önemli noktadır.

Resesyon - Etkiler - Sektörel

Resesyon dönemleri sona erip, ekonomik canlanma dönemlerine girilmesi, bütün sektörler üzerinde aynı olumlu etkiyi göstermeyebilir. Bu durum, 2008 küresel krizinin ABD ekonomisi üzerindeki etkilerinden de gözlemlenebilir. Ocak-Haziran 2012 dönemine ilişkin veriler Aralık 2007-Haziran 2009 arasında yaşanan resesyon döneminde, hizmet sektöründe kaybolan işlerin % 70'i ekonomik iyileşme sonucunda yeniden kazanılırken bu son oran imalat sanayi ve inşaat gibi sektörlerde % 15 gibi düşük bir düzeyde kaldı. Hizmet sektörü için-

de dahi bu açıdan farklılıklar olduğu gözlendi. Örneğin bu oran, muhasebe hizmetlerinde % 87'ye ulaşırken hukuk hizmetlerinde % 17 düzeyinde kaldı.

Sektörler arasındaki bu farklılıkların teknolojik gelişme ve küresel ticaretteki değişiklikler gibi etmenlerden kaynaklandığı ileri sürülmektedir. Olumsuz gelişmeler, imalat sanayi için üretimin yabancı ülkelere taşınmasıyla, inşaat sektörü için ise kriz döneminde konut sektöründe yaşanan çöküntüyle ilişkilendirilmektedir. (*USA Today*, 20-22 Temmuz 2012)

Resesyon - Etkiler - Tüketim - İngiltere

Resesyonun etkilerinden biri de, hanehalklarının tüketim harcamalarındaki düşüştür. 29 Ekim 2011 tarihli *Daily Telegraph* gazetesinde verilen bir habere göre, İngiltere'de son yıllarda yaşanan durgunluk karşısında tüketicilerin % 90'ının toplam harcamalarını azalttığı ve daha düşük fiyatların geçerli olduğu internet üzerinden alışveriş eğilimi içine girdikleri belirtiliyor.

Resesyon - Etkiler - Yunanistan

Yunanistan'ın 2008 küresel krizi sürecinde yaşamakta olduğu büyük ekonomik kriz, derin bir resesyonun yarattığı olumsuz ekonomik ve sosyal etkileri açıkça ortaya koydu. Bu etkiler, *The Economist*'in 12 Ocak 2012 tarihli sayısında yayınlanan ve krizin 2008-2011 dönemindeki ilk etkilerini tartışan bir yazıdan birkaç ana başlık altında özetlenebilir.

– GSYH 2012'de art arda dördüncü yıl küçülmüş olacak. GSYH'nin 2008 yılından 2012 yılı başına kadarki küçülme oranı % 12,5. Ülke, dış borç yükümlülüklerini yerine getirememe ve Avro Bölgesi dışında kalma tehlikesiyle karşı karşıya.

– Genel işsizlik oranı % 19, genç işsizlik oranı % 47 ve yükselmeye devam ediyor. Ülke, özellikle gençler arasında önemli bir beyin göçüyle karşı karşıya. Kamu istihdamında azalma yok, ama kamu çalışanlarının ücret ve maaşları % 13,5 oranında azaltıldı; bazı sosyal yardımları ve yan ödemeleri kesintiye uğradı. Kamu hizmetleri aksıyor. Sadece bir bekçinin nöbette olduğu ulusal galeriden bir Picasso tablosunun çalınmış olması bu aksaklıkları simgeliyor.

– Başkent Atina'nın önemli caddelerinden birinde yoksullara yemek dağıtılıyor. Bu cadde, evsizlerin ve yiyecek alamayacak kadar yoksul durumdakilerin toplanma yerine dönüştü. Evsiz sayısı 2008-11 döneminde % 25 oranında arttı. Evsizler arasında gençlerin, orta yaşlıların ve görece daha eğitimli kesimlerin sayısı artıyor. Evsiz sayısının 2012 yılında iki katına çıkması bekleniyor. Genel yoksulluk oranı % 20 gibi çok yüksek bir orana yükseldi.

– Bu süreçten orta sınıflar da olumsuz etkilendi. Gayrimenkul fiyatlarında ve kiralarda büyük düşüş var. Ancak en olumsuz etkilenenler 50 ve daha az çalışanı olan, toplam işyeri sayısının % 99'unu ve özel kesim toplam işgücünün % 75'ini oluşturan küçük aile şirketleri. Bunların birçoğu kapandı veya çalışanlarının bir bölümünü işten çıkarmak durumunda kaldı.

– Atina'da suç işleme oranında kayda değer bir artış var.

– Atina ve ikinci büyük kent olan Selanik'de durum, tarım ihracatı ve turizm gelirlerinin katkısıyla yukarıda özetlenen kadar kötü değil. Bu da çok derin bir resesyonun etkisinin dahi, ülke genelinde farklı derecelerde olabileceğini gösteriyor.

Resesyon - Etkiler - Sektörel-Bankacılık - Yunanistan

2008 küresel krizi sürecinde Yunanistan'da yaşanan derin resesyon ve kriz, diğer sektörler gibi bankacılık sektörünü de olumsuz etkilemiş, bunun da ötesinde bu sektörün güvene dayalı olduğunu bir kez daha gözler önüne sermiştir.

Kriz döneminde bankacılık sektöründen çekilen mevduat önemli boyutlara ulaştı. Örneğin, belirsizlikle sonuçlanan Mayıs 2012 seçimlerinden hemen sonra bankalardan çekilen mevduat miktarı 700 milyon avroya (877 milyon dolar) ulaştı ve bu eğilim piyasalar yeniden istikrara kavuşana kadar sürdü. Bu sonuçta, işsizlik başta olmak üzere çeşitli nedenlerle gelir kaybına uğrayanların, geçmiş tasarruflarını kullanmak zorunda kalmaları da etkili oldu.

Bankacılık sektörü bu süreçte, mevduat çekilişi yanında artan batık krediler ve riskten kaçan yatırımcıların hızla düşen kredi talebi gibi sorunlarla da baş etmek zorunda kaldı. Bu sektöre karşı güven kaybını gidermenin ilk adımı olarak bankaların sermaye yapısının yeniden yapılandırılması gündeme geldi (*The Economist*, 16 Haziran, 2012).

Resesyon - Kriz - Etkiler - Genel - İzlanda

Kriz olarak nitelenebilecek derin resesyonların boyutları ve etkileri bir ülkenin farklı dönemlerde yaşadığı krizler açısından olduğu kadar, ülkeler arasında da önemli farklılıklar göstermektedir. Örneğin, Türkiye'nin 1978-79, 1994 ve 2001 krizleri, 1988-2000 döneminde yaşanan irili ufaklı krizlere kıyasla çok daha derin etkiler yarattı.

Küresel olarak da, 1970'lerde yaşanan ve art arda gelen petrol şoklarının simgelediği krizler, 1994 Meksika krizi, 1997 Asya krizi, 1998 Rusya ve 2001 Arjantin krizleri, başta krizin başladığı ülkelerle yakın ekonomik ilişkileri olan ülkeler olmak üzere, dünya ekonomisi üzerinde de kayda değer etkiler yaratan krizler olarak ön plana çıktı. Bunlar arasında, önde gelen sanayileşmiş ülkeleri de etkisi altına alan, yüksek oranlı enflasyon ve işsizliğin bir arada yaşandığı ve ekonomi terminolojisine stagflasyon kavramını armağan eden 1970'li yıllar (stagflasyon) krizi özellikle etkili oldu. Birçok gözlemcinin o günlerde bu krizi, "1930'larda yaşanan Büyük Buhran'dan sonraki en büyük kriz" olarak tanımladıkları unutulmamalıdır. Öte yandan, 2008 yılında ABD'de patlak veren, hızla başta Avro Bölgesi olmak üzere diğer kapitalist merkezlere yayılan, birçok ülkeyi aynı anda etkileyen ve sona erip ermediği hâlâ tartışmalı olan küresel krizin bu tanımlamayı önceki bütün krizlerden daha çok hak ettiği de bir gerçektir.

2008 küresel krizinin etkileri de ülkeler arasında önemli farklılıklar gösterdi. Bu krizin yıkımını belki en yoğun biçimde yaşayan Yunanistan'la kıyas edilemese de, bu kitabın üçüncü bölümünde tartışıldığı gibi, Türkiye de bu krizden özellikle başlangıçta en çok etkilenen ülkeler arasında yer aldı.

2008 krizinden en baştan ve en çok etkilenen ülkelerden biri de İzlanda oldu. Banka mevduatının GSYH'nin 14 katına ulaştığı 2008 yılına kadar, dışarıdan ödünç alınan fonların katkısıyla yapay bir büyüme başarıldı ancak aynı yılın sonbaharında ekonomi, birkaç hafta içinde tam anlamıyla çöktü. Ülke borçlarını ödeyemez duruma düştü, bankalar devletleştirildi, ülke parası % 36 gibi çok yüksek bir oranda değer kaybetti. İflaslar yaygınlaştı, hanehalkları tasarruflarını kaybetti ve önemli ölçüde gelir kaybına uğradı. GSYH, bir önceki tepe noktasından dip noktasına % 15 oranında geriledi.

Bu denli büyük, âni ve genel bir ekonomik şokun etkilerini inceleyen araştırmacılar kimi ilginç sonuçlara ulaştı. Örneğin, 9.807 İzlandalının sağlık durumu ve yaşam durumuna yönelik olarak 2007 ve 2009 yıllarında yapılan bir anket çalışması, krizin etkilerini çeşitli açılardan çok çarpıcı bir biçimde ortaya koydu. Bu dönemde, özellikle çalışma yaşında olanların, sağlık üzerinde olumsuz etki yapan alışkanlıklarının (örneğin, ayaküstü yiyecekler, şekerleme ve düşen gelirler karşısında alkol tüketimi) azaldığını, evlenenlerin sayısının arttığını, çalışma sürelerinin kısaldığını, buna karşılık özellikle erkeklerin uyku sürelerinin arttığını gösterdi (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

Resesyon - Etkiler - Yatırım Kararları

2008 krizi sonrasında, dünyanın önemli bir bölümünü etkisi altına alan ve "Büyük Durgunluk" olarak da nitelenen krizin yarattığı belirsizlik ortamı şirketlerin yatırım kararlarını da olumsuz etkiledi. Avronun geleceğinden, kambiyo kontrollerinin gündeme gelmesinden ve siparişlerin düşmesinden kaygılanan bazı büyük şirketler uluslararası yatırımlarını durdurdu (*The Economist*, 16 Haziran 2012).

Resesyon - Resesyondan Çıkış

Resesyondan ve ekonomik krizden çıkış süreleri ülkeden ülkeye önemli farklılıklar göstermektedir. Bazı ülkelerde resesyon süresi özellikle uzun olmaktadır. Örneğin, Temmuz 2014'e gelindiğinde Hırvatistan, resesyonda art arda gelen altıncı yılını yaşamaktaydı. Bunun gibi, Yunanistan küresel kriz döneminde 2014 yılına kadar art arda gelen 24 çeyrekte negatif büyüme yaşadı (*The Economist*, 2 Temmuz 2014). Öte yandan, sık sık krize girmesiyle tanınan Türkiye ekonomisinin krizden çabuk çıkma özelliği, yukarıdakiler karşısında farklı bir örnek oluşturdu. 2008 krizi sonrasında, 2009 yılında % –6,0 oranında küçülen Türkiye ekonomisi, hemen ertesi yıl, % 8,9 gibi yüksek oranlı bir büyüme gerçekleştirdi; sonrasında da düşük tempoda da olsa yeniden büyüme sürecine girdi.

Resesyondan Çıkış - İnşaat/Konut Sektörü

İnşaat, ekonomideki dalgalanmalardan en çok etkilenen sektörler arasındadır. Bir ekonominin resesyona girişinin ilk işaretlerini bu sektördeki durgunluktan izlemek mümkündür. Bunun gibi, bir ekonominin resesyondan çıkışının ilk işaretleri de bu sektördeki canlanmadan izlenebilir. Makine-ekipman yatırımları ve stok değişiklikleri ile birlikte özel yatırımların önemli bir unsurunu oluşturan konut yatırımlarındaki artış, örneğin ev eşyası satışlarına artan talep yoluyla tüketim harcamalarını da etkiler ve ekonominin resesyondan çıkışına en baştan güçlü bir katkıda bulunur.

Resesyon - Ekonomiyi Canlandırma Paketi - Japonya

The Economist'in 3 Ocak 2015 tarihli sayısında resesyondan çıkmaya çalışan Japonya'da uygulamaya konan maliye ve para politikaları konu edilmektedir. Hükümet, bu amaç doğrultusunda 2014 yılının son günlerinde 3,5 trilyon yenlik (29,1 milyar dolar) bir ekonomiyi canlandırma paketi uygulamaya koydu. Bu program, daha önce (son iki yılda) uygulamaya konan sırasıyla 10,3 trilyon yenlik ve 5,5 trilyon yenlik iki ayrı canlandırma paketinden, parasal boyutları açısından küçük olmakla birlikte, onlardan daha somut hedefler içerdi. 2015-2016 döneminde GSYH'de % 0,7'lik bir artış meydana getirmesi beklenen bu son pakette öngörülen tutarın (para miktarının) üçte birinin, yen'in zayıflığından ve reel gelirlerdeki düşüşten en çok etkilenen küçük işyerlerine ve düşük gelirli hanehalklarına yönlendirilmesi amaçlandı.

Resesyondan çıkışı hızlandırmak için hükümet, genişletici maliye ve para politikaları yanında yapısal reformlar uygulamayı planlamaktadır. Hükümetin ekonomiyi canlandırma çabaları arasında, kamu kesiminin altyapı yatırımları özel bir yer tutmaktadır. Bunların, GSYH üzerinde hanehalklarına ve küçük işletmelere yapılacak aktarımlara kıyasla daha büyük bir etki yaratması beklenmektedir.[59] Öte yandan, emek arzındaki sıkıntıların, altyapı yatırımlarının beklenen katkıyı sağlamasını engelleyeceğine ilişkin görüşlere de rastlanmaktadır. Başka bir engel ise, faiz dışı bütçe açığının ve buna bağlı olarak kamu borcunun yüksek boyutlara (2014 başında GSYH'nin % 245'i) ulaşmış olmasıdır. Maliye politikası çerçevesinde art arda uygulamaya konan üç ayrı paket yanında, genişletici para politikası bağlamında yakın geçmişte önemli adımlar atılmış olması resesyondan çıkma konusunda bu iki politikadan çok fazla medet umulmaması gerektiğine işaret etmektedir.

Bu durumda Japonya'nın tarım, sağlık ve işgücü piyasalarına yönelik yapısal reformları bir an önce yapmaya başlaması konusunda serbest ticaret/serbest piyasa yanlısı çevrelerden gelen baskının giderek artması beklenebilir.

---

59 Bu nokta, kamu harcamaları çoğaltanının vergi ve transfer harcamaları çoğaltanından daha büyük olduğunu hatırlatmalıdır. Bu durum, örneğin hanehalkları ve küçük işletmelerin, kendilerine aktarılan miktarın bir bölümümü harcamak yerine tasarruf edeceklerinden kaynaklanmaktadır.

Otomatik Denkleştiriciler

Hükümetlerin makroekonomik istikrar için vergi ve kamu harcamaları yoluyla başta GSYH olmak üzere makroekonomik göstergeleri doğrudan etkileme politikası, Türkçeye önleyici/isteğe bağlı (*discretionary*) maliye politikası olarak çevrilen önlemler arasındadır. Bunların yanında, ekonominin genel gidişatı ve buna bağlı olarak, makroekonomik göstergelerin iniş çıkışları da kendiliğinden, aynı amaca aynı derecede olmasa da hizmet edebilir. Örneğin, ABD'de 2008 krizi sürecinde artan işsizlik ve buna bağlı olarak düşen gelirler, devletin sosyal yardımlarının artırılmasına yol açmıştır. Bu yardım programlarından yararlanma koşullarında herhangi bir değişiklik olmamasına karşın 2008-2012 döneminde düşük gelirli kesime yönelik olarak uygulanan gıda yardım programından yararlananların sayısı % 58, sağlık programlarından yararlananların sayısı ise % 21 oranında artmıştır (*The Economist*, 28 Temmuz, 2012). Bunların sonucunda artan kamu transfer harcamalarının önleyici maliye politikasından farklı olarak ekonominin bir ölçüde canlanarak istikrara kavuşmasına otomatik olarak (kendiliğinden) katkıda bulunduğu söylenebilir.

Maliye Politikası - ABD - Resesyon Tehlikesi

ABD ekonomisinde 2013 yılı başlarında, önceki vergi indirim sürelerinin dolması nedeniyle 400 milyar dolarlık vergi artışı ve yıllık 100 milyar dolarlık hükümet harcaması kısıntısı yapılacak olması, yeni bir resesyon dönemine girilme olasılığını gündeme getirmiştir. Maliye politikası araçlarının uygulamasındaki, ekonomiyi daraltıcı doğrultudaki bu değişikliklerin GSYH'nin % 5'i gibi yüksek bir düzeyi temsil etmesi, gelişen ülkelerde büyümenin yavaşlaması ve avronun istikrarsızlığı, piyasalardaki tedirginliği ve resesyon olasılığına ilişkin endişeleri daha da artımaktadır (*The Economist*, 16 Haziran ve 28 Temmuz 2012).

Maliye Politikası - Az Gelişmiş Ülkeler

Giriş düzeyindeki iktisat kitaplarında, maliye politikasının ana işlevi genelde ekonomiyi istikrara kavuşturmak olarak sunulmaktadır. Bu kitabın Beşinci ve Altıncı Bölümleri'nde de örnekleri verildiği üzere, ekonomi tam istihdam milli gelirinin altında dengeye geldiğinde ortaya çıkan resesyon boşluğunu gidermek için genişletici, tam istihdam milli gelirinin üzerinde dengeye geldiğinde ortaya çıkan enflasyonist açığı gidermek için ise, daraltıcı maliye politikasına başvurulması öngörülmektedir. Maliye politikası araçları olarak da, kamu harcamaları, vergiler ve transfer ödemeleri ön plana çıkarılmaktadır. Bu tartışmaların, özellikle az gelişmiş ülkeler açısından yeterince vurgulamadığı önemli bir nokta, maliye politikasının az gelişmiş ülkelerde, ekonomik istikrarı sağlama amacının ötesinde vergilendirme yoluyla yatırımlar, sağlık ve eğitim harcamaları için

kaynak yaratma işlevinin olmasıdır. Kişisel tasarrufların genellikle düşük düzeyi göz önüne alındığında vergilendirmenin az gelişmiş ülkelerin kaynak sorunu açısından önemi açıkça ortadadır.

Bu noktada, iktisadın meşhur "amaçlar arasında ödünleşme" açmazlarından birisiyle daha karşılaşmış olmaktayız. Vergilerin artırılması, milli geliri ve istihdamı olumsuz etkileyen, ekonomiyi daraltan bir unsur olarak vurgulanagelmişken şimdi vergilerin kaynak yaratıp yatırımları özendiren ve ekonominin üretim olanaklarını genişleten etkisinden söz etmekteyiz. Bu durum, kısa dönem istikrar amaçlarıyla uzun dönem büyüme amaçları arasındaki ödünleşmeyi gözler önüne sermektedir.

Vergilendirmenin uzun dönem amaçlar açısından işlevine döndüğümüzde, ilk karşılaşacağımız sorun vergi gelirlerinin artırılması önündeki engellerdir. Bu konudaki ilk engel, az gelişmiş ülkelerde ortalama gelirin düşük olmasıdır. GSYH'ye oranla vergi gelirleri gelişmiş ülkelerde % 34 iken bu oran, örneğin çok yoksul ülkelerde % 13 gibi son derece düşük bir düzeydedir. Az gelişmiş ülkelerde, tarımın toplam üretimin önemli bir bölümünü oluşturması, tarımsal üretimin mekânsal olarak dağınık bir görünüm içinde olması, kentsel alanlarda enformel sektörün hâkimiyeti, halkın vergi ödeme konusundaki isteksizliği[60] ve vergi idaresinin zayıflığı diğer engeller arsında ön plana çıkmaktadır. Öte yandan, dış yardımlar ve az gelişmiş ülkelerin birçoğunda etkinlik gösteren çok uluslu şirketlere ek olarak bu ülkelerde gelir dağılımının bozuk olması ve toprak başta olmak üzere gayrimenkul mülkiyet yapısındaki eşitsizlikler vergi artışları için önemli birer potansiyel kaynak oluşturmaktadır.

Gelişmiş ülkelerin dış yardım konusundaki isteksizliği son yıllarda yaşanan "büyük durgunluk" döneminde daha da artmıştır. Çok uluslu şirketlerin, transfer fiyatlaması başta olmak üzere çeşitli yollarla vergi yükümlülüklerinden kaçınabildikleri bilinmektedir. OECD'ye göre, az gelişmiş ülkelerden, bu şirketler tarafından her yıl vergi cennetlerine kaçırılan para miktarı, bu ülkelere yönelik dış yardımların üç katıdır. IMF kaynaklı bir çalışma ise, bu şirketlerin ödemekten kaçındıkları vergilerin bir yıllık tutarının 200 milyar dolardan fazla olduğunu göstermiştir. Dahası, *Global Financial Integrity* (Küresel Finansal Dürüstlük) adlı kuruluş, az gelişmiş ülkelerden çeşitli yollarla kaçırılan vergi tutarının 2012 yılında 990 milyar dolara (bu ülkelerin toplam GSYH'sinin yaklaşık % 4'ü) ulaştığı sonucuna varmıştır. İngiltere'de etkinlik gösteren bir kalkınma enstitüsünün, yoksul ülkelerde açlığa son verilmesi, AIDS ve sıtma gibi hastalıkların yaygınlaşmasının önlenmesi ve bütün çocukların ortaöğretimi tamamlaması gibi hedeflerin gerçekleştirilmesi için yılda yalnız 148 milyar dolara ihtiyaç olduğu doğrultusundaki bulgusu, bu vergi kaçağının büyüklüğüne ve yaşamsal önemine işaret etmektedir (*The Economist*, 11 Temmuz 2015).

60 Bu isteksizlik, kimi durumlarda vahim sonuçlar doğurmaktadır. Somali'nin başkenti Mogadişu'da 2012-2104 döneminde vergi tahsildarlarının beşte birinin öldürülmüş olması ve onlara silahlı güvenlik elemanlarının eşlik etmeye başlaması (*The Economist*, 11 Temmuz 2015) vergi toplama konusundaki güçlüklere ilişkin bir uç örnek oluşturmaktadır.

Bu engel ve güçlüklere ek olarak yabancı sermaye çekebilmek için birbirleriyle yarışan az gelişmiş ülkelerin bu konudaki hareket alanları da oldukça sınırlıdır. Bu durumda, son derece çetin siyasal engeller aşılarak, yüksek gelir gruplarını ve servet sahiplerini vergilendirmek ve bu kaynağı etkin kamu yatırımlarına dönüştürmek az gelişmiş ülkeler için kaynak sorunlarını aşma konusunda bir çıkış yolu olabilir. Bu ülkelerde kamu yatırımlarının özel yatırımları caydırmak şöyle dursun özendirici bir işlevi olduğu ve bir araştırmaya dayanarak bir dolarlık kamu yatırımının iki dolarlık özel yatırıma yol açtığı vurgulanmaktadır (*The Economist*, 11 Temmuz 2015).

Az gelişmiş ülkelerin kaynak sorununun çözümünde vergilendirmenin önemine dikkat çekmemiz, bu konuda gelişmiş ülkelerin dış yardım yoluyla verecekleri desteğin ve kendi ülkelerinden çıkan çok uluslu şirketlerin az gelişmiş ülkelere karşı vergi sorumluluklarını yerine getirmeleri konusundaki denetim görevinin önemini azımsadığımız anlamına gelmemelidir.

Dışlama

Dışlama (*crowding out*) tezi, kamu yatırımlarındaki artışın özel yatırımlar üzerinde caydırıcı bir etkisi olacağı ve bunların azalmasına neden olacağı temel tezine dayanır. Daha genel olarak yorumlandığında, kamu yatırımlarının büyüme üzerinde fazlaca bir etkisi olmadığı hatta büyümeyi olumsuz yönde etkilediğini iddia eder. Bu teze göre, kamu yatırımlarındaki artış, para talebini artırarak faiz oranlarının yükselmesine ve toplam talebin faiz oranlarına en duyarlı unsuru sayılan özel yatırımların azalmasına yol açar. Bunun gibi, özel yatırımların kârlı olabileceği alanlara kamu yatırımlarının girmesi de, özel yatırımcıların o alanlara girmesini caydırarak özel yatırımlar üzerinde olumsuz bir etki yaratır.

Bu konudaki standart tartışma bu doğrultuda sürerken bazı uygulamalı araştırmalar ortaya oldukça farklı bir resim koymaktadır. Bu konudaki yazını değerlendiren 2001 tarihli bir çalışma, incelenen 20 araştırmadan sadece beşinin dışlama etkisinin varlığı sonucuna ulaştığına işaret etmektedir. 2005 tarihli bir başka çalışma ise, az gelişmiş ülkeler için dışlama tezinin tam tersi bir sonuca ulaşmakta ve kamu yatırımlarındaki % 10'luk bir artışın özel yatırımları azaltmak şöyle dursun % 2 oranında artırdığını göstermektedir. Aynı çalışma, gelişmiş ülkelerde dışlama etkisinin varlığını kabul etmektedir. Türkiye üzerine yapılan bazı çalışmalar da kamu yatırımlarının özel yatırımları azaltmak yerine artırdığı sonucuna varmıştır.

Bazı araştırmalar da, kamu yatırımlarının özel yatırımlar ve daha genel olarak sermaye birikimi üzerindeki etkisinin belirsiz olduğunu göstermektedir. Dışlama etkisinin görüldüğü birçok durumda dahi, kamu yatırımlarındaki artış, nadiren toplam yatırımlardaki bir azalışı beraberinde getirmektedir. IMF dahi, GSYH içinde kamu yatırımlarının payının azalmasının, uzun dönemde büyüme üzerinde olumsuz bir sonuç verebileceğine ilişkin kaygıların geçerli olduğunu kabul etmektedir.

Kamu yatırımlarının toplam sermaye birikimi ve büyüme üzerindeki etkisinin genelde olumlu olduğuna ilişkin kanıtlara karşın özellikle 1980 sonrası dönemde kamu yatırımları ve daha genel olarak devletin ekonomi üzerindeki rolü önemli ölçüde azalmıştır.

Dışlama konusu, yabancı sermaye yatırımları ve yurtiçi yatırımlar ilişkisi bağlamında da ele alınmaktadır. Bu konudaki bulgular kesin bir sonuca ulaşamamakta ve gelişmekte olan ülkelerde sermaye birikimi ve yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişki açısından ülke deneyimlerinin çeşitlilik gösterdiğine işaret etmektedir. Latin Amerika ve Afrika ülkelerinde artan yabancı sermaye yatırımları, toplam sabit sermaye yatırımlarında ve özel yatırımlarda artış bir yana, genelde azalmaya yol açarken, Doğu Asya ülkelerinin hiçbirinde yabancı sermaye yatırımlarındaki artışın sabit sermaye yatırımlarında bir düşüşe yol açmadığı görülmüştür. Doğu Asya ülkelerinde yabancı sermaye yatırımlarının yurtiçi yatırımlar bağlamında bir miktar dışlama etkisi olsa da yurtiçi yatırımlardaki düşüş, yabancı sermaye yatırımlarındaki artıştan daha az olduğu için toplam yatırımların arttığı görülmüştür. Bu değerlendirmeler, yabancı sermaye yatırımlarındaki hızlı artışa karşın toplam yatırımları durağan kalan ve hatta azalan ülkelerin, yurtiçi yatırımları özendirmek yerine, varlıklarının yabancılara satışını özendiren koşullar yaratmış olmalarıyla ilgisini akla getirmektedir.

Dışlama Etkisi - Hindistan Örneği

Dışlama etkisi, daha önce de değinildiği gibi, kamu harcamalarının artması sonucunda milli gelirin artması, para talebinin ve faiz oranının artması, özel yatırımların düşmesi olaylar zincirinin sonucunda, kamu harcamalarındaki artış yoluyla sağlanan milli gelir artışının bir bölümünün geri alınması olarak özetlenebilir. Dışlama etkisi, ekonomide devletin rolünün azaltılmasını savunan iktisatçılar tarafından ön planda tutulan bir kavramdır.

24 Mart 2012 tarihli *The Economist'te*, Hindistan hükümetinin son yıllarda artan harcamaları sonucunda kamu açıklarının GSMH'nin % 10'una kadar çıkmasından, artan kamu borçluluğunun özel sektör yatırımları üzerinde bu tür bir dışlama etkisi yarattığından söz edilmektedir.

Maliye Politikası - Bölüşüm Etkisi

Hükümetlerin kamu harcamalarına ve vergi oranlarına ilişkin olarak aldıkları önlemlerin makroekonomik göstergelerin ötesinde önemli bölüşüm etkileri de olmaktadır. Örneğin, Birleşik Krallık'ta hükümetin 2012 başlarında ilan ettiği bütçe kararları, maliye politikasının olası bölüşüm etkilerini açıkça ortaya koymaktadır.

Bütçedeki en çarpıcı önlem en yüksek gelir vergisi oranının % 50'den % 45'e düşürülmesi oldu. Bu değişiklikten sermaye kesiminin, özellikle de büyük uluslararası şirketlerin ve onların çok yüksek ücretle çalışan görevlilerinin yararla-

nacağı açıktı. Kurumlar vergisi oranının da 2012 yılında % 26'dan % 24'e, 2014-15'te ise % 22'ye düşürülmesinin öngörülmesi bütçe önlemlerinin sermaye yanlısı ve gelir eşitsizliklerini artırıcı niteliğini gösteren bir başka değişiklik olarak dikkat çekti. İşçi kesimi ise, artan yakıt fiyatları ve enerji faturaları, emeklilerin vergi muafiyetlerinin dondurulması gibi önlemlerle karşı karşıya kaldı. Bunun üzerine, Parlamento'da sert tartışmalar oldu; muhalefet lideri bütçeyi "milyonerler bütçesi" olarak tanımladı. En yüksek gelir vergisi oranındaki indirimin, örneğin yıllık geliri 5 milyon sterlin olan bir bankacının net gelirinin 240.000 sterlin artması anlamına geldiğine işaret etti.

Öte yandan, başta ABD ve Fransa olmak üzere, özellikle finans kesiminde elde edilen yüksek kazançlar bazı ülkelerde yaygın bir biçimde eleştiri konusu oldu. Birleşik Krallık'taki gelişmelerin bundan taban tabana zıt bir durum oluşturması, hükümetin yüksek katma değerli sektörler olarak belirlenen bankacılık, muhasebe ve sigortacılık gibi alanlarda uzmanlaşma ve bu alanlara başka ülkelerden girişimci ve yatırımcı çekme amacından kaynaklandığı söylenebilir (*The Economist*, 24 Mart 2012).

Maliye Politikası-Japonya

Japonya'nın kamu borcu, 2014 yılı başlarında GSYH'nin % 245'i gibi çok yüksek bir düzeye ulaştı. Bu durum karşısında hükümet tüketim vergisini Nisan 2014'te % 5'ten % 8'e, Ekim 2015'te ise % 10'a çıkarma kararı aldı. Ekonominin tam resesyondan çıkıp iyileşme dönemine girdiği bir dönemde hükümetin vergi artırımı yoluyla daraltıcı maliye politikası uygulamaya başlaması, ekonomideki iyileşmeyi ters yüz edeceği kaygısıyla karşılandı. Hükümet ise, vergi artışlarının daraltıcı etkisinin firmaların ücretleri artırmasıyla dengeleneceği beklentisi içindeydi (*The Economist*, 29 Mart 2014).

Maliye Politikası - Siyaset - 2012

İktisada giriş kitaplarında maliye politikası, resesyon döneminde hükümet harcamalarının artırılıp, vergilerin düşürüldüğü, enflasyon döneminde ise bunun aksine vergilerin artırıldığı, hükümet harcamalarının düşürüldüğü ve bunların ilgili çarpanları/çoğaltanı harekete geçirip, milli gelir düzeyi başta olmak üzere makroekonomik göstergeleri istenen yönde etkileyen politikalar demeti olarak, oldukça basit bir kapsamda sunulmaktadır. Oysa maliye politikası araçlarındaki değişikliklerinin vergi değişiklikleri başta olmak üzere, çok önemli siyasal yansımaları da vardır.

Japonya'da 1997 yılından beri aynı oranda uygulanagelen ve diğer OECD ülkelerine kıyasla düşük düzeyde olan (mal ve hizmetler üzerinden alınan) tüketim vergilerinin, mevcut hükümet tarafından % 5'ten, 2014 yılında % 8'e, 2015 yılında ise % 10'a yükseltilmek istenmesi 2012 yılının ilk çeyreğinde önemli siyasal tartışmaları beraberinde getirdi. Üstelik iktidar ve muhalefet partileri de

kendi içlerinde, bu önerinin lehindekiler ve aleyhindekiler olarak ikiye bölündü. Lehinde olanlar, vergi artışını kamu borçlarının kapatılması için gerekli görürken, aleyhinde olanlar mevcut deflasyonist durumu daha da kötüleştireceğini iddia etti. Tartışmalar o denli yoğunlaştı ki, iktidar partisinin bu yüzden yaklaşan genel seçimlerde oylarının düşme, vergi artışında kararlı olan Başbakan'ın ise koltuğunu kaybetme olasılığından bahsedilmeye başlandı (*The Economist*, 24 Mart 2012).

Daha sonraki gelişmeler bu olasılığı güçlendirici nitelikte oldu. Sosyal politikalara ağırlık vereceği vaadiyle iktidara gelen bir partinin, Maliye Bakanlığı'ndaki denk bütçe yanlısı bürokratların etkisiyle vergi artışına gitmesi ve bunu sağ partilerle işbirliği yaparak meclisten geçirmiş olması, partilerinin giderek sağa kaydığı endişesini taşıyan 50'den fazla milletvekilinin istifasına yol açtı (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

2012 bütçesi bağlamında, Birleşik Krallık 'da da Japonya'daki benzer bir tartışma gündeme geldi. Mevcut koalisyon hükümetinin en yüksek gelir vergi oranını ve kurumlar vergisi oranını indirmesi, bu politikaların toplumun en yüksek gelirli % 1'lik kesiminin yararına olduğu doğrultusundaki eleştirileri artırdı. Üstelik bu vergi indirimlerinin kamu harcamalarının kısıldığı, fiyatların artış eğilimi içinde olduğu ve ekonomik gidişata kötümserliğin hâkim olduğu bir ortamda yapılmış olmasının önemli siyasal yansımaları olabileceğine işaret edildi (*The Economist*, 24 Mart 2012).

Maliye politikası uygulamaları karşısındaki siyasal engel ve kaygılar vergilerle sınırlı olmayıp kamu harcamalarını da kapsamaktadır. ABD'de Barack Obama'nın 2008-2012 yılları arasındaki birinci başkanlık döneminde, kamu harcamaları (GSYH'ye oranla) İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemdeki en yüksek düzeyine çıkarak % 24'e ulaştı. Bu artışın arka planında, yaşanan derin krizin de etkisiyle çeşitli sosyal yardım programları için yapılan harcamalardaki artış, ev almak için yapılan yeni başvurulara ve öğrenim kredilerine artan devlet desteği ve düzenleyici kurumların artan öneminin bir yansıması olarak kamu istihdamındaki artış yatıyordu. 2012 yılında yapılan seçimlerde Başkan adayı olan Mitt Romney federal hükümet harcamalarının GSYH'ye oranını % 20'ye düşürmeyi hedefledi. Bu hedefin tutturulması ise, kamu borçlarındaki hızlı artıştan kaynaklanan faiz ödemeleri ve giderek yaşlanan nüfusun da katkısıyla artan sağlık harcamaları nedeniyle oldukça güç görünmekteydi. Sosyal harcamaların kısılması amacının ise diğer ana parti tarafından desteklenmeyeceği için Kongre'de kabul görmesi mümkün değildi. Romney'in savunma harcamalarını artırma amacı ise araştırma, eğitim, altyapı ve iç güvenlik harcamalarının kısılması anlamına geliyordu (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

Bu örnek, kamu harcama türleri arasında önemli toplumsal sonuçları olan ciddi bir ödünleşme (*trade-off*) olduğunu göstermektedir. Toplam harcama miktarı sabit bir düzey olarak öngörüldüğünde, harcama kalemlerini aynı zamanda artırmak mümkün olamayacağına göre aralarında tercih yapılması gerekmektedir. Bu da bazı kamu harcamalarından vazgeçilmesi anlamı taşıdı-

ğından, bu konudaki karar sürecinde, toplumsal tercihlerin önemine işaret etmektedir.

Maliye Politikası - Vergi Yapısı - Türkiye - 2002

Türkiye'nin maliye politikasının temel özelliklerinin anlaşılması için bütçenin yapısının, yani kamu maliyesinin gelir-gider kalemlerinin ayrıntılı olarak incelenmesi gerekir. Bütçe gelirlerinin temel kaynağı, halktan ve şirketlerden toplanan vergilerdir. Türkiye'nin vergi yapısı incelendiği üç temel özellik hemen göze çarpmaktadır. Bunlardan birincisi, ana sektörlerden biri olan tarımın yakın bir geçmişe kadar uzun yıllar boyunca yeterince vergilendirilmemiş olmasıdır. İkincisi, kayıt dışı ekonominin çok büyük boyutlarda olmasının doğal bir sonucu olarak, birçok iktisadi etkinliğin vergi kapsamı dışında kalmasıdır. Üçüncüsü, toplam vergi gelirlerinin gelir ve kurumlar vergisi gibi dolaysız vergiler yerine, katma değer vergisi (KDV) gibi dolaylı vergiler üzerinde yoğunlaşması ve bu eğilimin zaman içinde ve özellikle ekonomik kriz dönemlerinde daha da artmasıdır. Bunun bir nedeni, kriz nedeniyle artan işsizliğin ve düşen gelirlerin doğal bir sonucu olarak vergi gelirlerinin azalması ve hükümetlerin bu durumu, dolaylı vergileri artırarak gidermek istemeleridir. Örneğin, toplam vergi gelirleri içinde gelir vergisinin ve kurumlar vergisinin payı 1999 yılında sırasıyla % 33,3 ve % 10,5'ten 2000 yılında % 23,4 ve % 8,9'a geriledi. Buna karşılık KDV'nin toplam vergi gelirleri içindeki payı aynı dönemde % 28,1'den % 31,6'ya yükseldi.[61] Bu bağlamda önem kazanan bir başka nokta, dolaylı vergilerdeki artışın, (alıcı ve satıcı arasında belgesiz ticareti özendirerek) enformel işlemlerin hacmini artırması ve vergi kaybına yol açmasıdır.

Para Politikası ve Merkez Bankaları

2008 krizi sonucunda ortaya çıkan deflasyonist etkileri ortadan kaldırmak ve ekonomilerini canlandırmak isteyen sanayileşmiş ülkelerde merkez bankaları genişletici para politikası uyguladı. Bu da ABD, Birleşik Krallık ve Japonya gibi ülkelerde merkez bankalarının finansal varlık satın alarak parasal genişleme yoluna gitmesi anlamına geldi.

Bu noktada ilginç bir durum, diğer merkez bankalarının aksine, Avrupa Merkez Bankası'nın (AMB) bu yola başvurmamış olmasıdır. Avro Bölgesi'nde enflasyonun düşük olmasına karşın AMB'nin böyle bir tutum içinde olması ilk bakışta sürpriz olarak değerlendirilebilir. Oysa daha dikkatli bir inceleme, bu tutumun arkasında farklı unsurların varlığına işaret etmektedir. AMB, diğer merkez bankalarından farklı olarak, ülkeler üstü bir konumdadır ve bağımsız maliye politikası uygulayabilen ülkelerin para politikasını belirlemektedir. Finansal varlık piyasalarının çok büyük olmadığı Avro Bölgesi'nde parasal genişleme, merkez bankası kaynaklarının hükümetlerin iç borçlanmasının finansma-

61 *Hürriyet*, 10 Nisan 2002.

nı anlamına gelecektir. İrili ufaklı 18 değişik ülkeden oluşan Avro Bölgesi'ne yönelik olarak, AMB'nin parasal genişleme yaklaşımı içinde olması, kredi değerlendirmesi düşük düzeyde olan ülkelerde aşırı iyimser bir hava oluşturabilir. Bu da, bu ülkelerin borçlanma düzeylerini azaltmak için gerekli önlemler almalarını geciktirebilir ve sonuçta bütün Avro Bölgesi'ni olumsuz etkileyebilir (*The Economist*, 2 Ağustos 2014).

Para Politikası - Türkiye - 1923-38

Türkiye'de uygulanan para politikası ana hatlarıyla incelendiğinde hemen göze çarpan bir özellik, dönemler arasında büyük farklılıklar olmasıdır. Örneğin, Cumhuriyetin kuruluşundan İkinci Dünya Savaşı'nın başlarına kadar çok sıkı bir para politikası uygulandı. O kadar ki, hızlı sayılabilecek üretim artışlarından ve piyasalardaki gelişmelerden kaynaklanan para talebi artışlarına karşın para miktarı 1923-38 döneminde, 15 yıllık süreyle aşağı yukarı sabit kaldı.

Cumhuriyetin ilk yıllarında para politikasında gözlenen bu son derece dikkatli tutumun izleri, diğer politika alanlarında olduğu gibi, yine önceki dönemde yaşanan olumsuz gelişmelerde aranabilir. Birinci Dünya Savaşı sırasında piyasaya sürülen Osmanlı banknotları para arzını önemli ölçüde artırmış ve enflasyona yol açmıştı.[62] Çok kısa bir süre önce böyle bir enflasyonist dönemin yaşanmış olması yanında, 1920'li yıllarda Almanya'da yaşanan hiperenflasyonun o ülkenin toplumsal dokusunda yarattığı yıkım da bu dönemde Türkiye'de uygulanan sıkı para politikasının arkasındaki nedenler arasında yer aldı. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın 1930 yılında kurulduğu hatırlanacak olursa, Cumhuriyetin ilk on beş yılında yaşanan bu sıkı para politikası döneminin önemli bir bölümünde Türkiye, Merkez Bankası'ndan ve onun aracılığıyla uygulanan para politikası araçlarından yoksundu.

Para Politikası - Faiz Oranı - Türkiye - 1980 Öncesi Dönem

Ekonominin işleyişinde başat bir rol oynayan göstergelerden biri de faiz oranıdır. Nominal faiz oranı fiyat düzeyindeki değişikliklerden arındırıldığında reel faiz oranına ulaşılır. Kabaca ifade edersek, fiyatlar ortalama düzeyinin artış oranının % 10, nominal faiz oranının % 16 olduğu bir ekonomide reel faiz oranının % 6 olduğunu söyleyebiliriz. Nominal faiz oranı, fiyat düzeyindeki artış oranının altına düştüğünde reel faiz oranı negatif olur.

İktisada giriş kitaplarındaki tartışmalar genelde ekonomide tek bir faiz oranı olduğu varsayımı altında yapılır. Oysa ekonomide belirli bir dönemde birçok farklı faiz oranı vardır. Bir bankadan kredi almak isteyenler, farklı kredi türleri için bankaya farklı faiz oranları üzerinden borçlanmış olurlar. Bunun gibi parasını bankaya yatıran mevduat sahipleri, paralarının bankada kalacağı sürelere bağlı olarak bankadan genelde farklı oranda faiz geliri elde ederler. Kredi fa-

62 Tezel (2015).

iz oranlarıyla mevduat faiz oranları arasındaki fark ticari bankaların kârlarının önemli bir bölümünü oluşturur. Döviz hesapları için de benzer bir durum söz konusudur. Ekonomide birçok faiz oranı olmasına karşın ders kitaplarındaki değerlendirmelerin tek bir faiz oranı üzerinden yapılması faiz oranlarının topluca aynı yönde değiştiği gözlemine dayanmaktadır. Nitekim 2008 küresel krizi sonrasında, özellikle sanayileşmiş ülkelerde faiz oranları topluca düşmeye başlamıştır.

Türkiye'de, 1980 öncesinde ve sonrasında uygulanan faiz politikası arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. 1980 öncesi dönemde faiz oranları genel iktisat politikası hedefleri doğrultusunda hükümetler tarafından belirlendi. Temel hedef sanayileşme olmakla birlikte, hükümetler tarım kesimi yanında, esnaf ve zanaatkârların sorunlarına da duyarlı bir yol izledi. Bu durum, hükümetlerin kredi politikalarına da belirgin bir biçimde yansıdı. Düşük faizli krediler yoluyla sanayi yatırımları özendirilirken, görece düşük gelirli toplum kesimlerinin oluşturduğu tarım üreticilerinin ve kentlerde küçük ölçekli üretim yapan kesimlerin de düşük faizli krediler yoluyla desteklenmesi amaçlandı. Ziraat Bankası tarımsal kredilerde, Halk Bankası ise esnaf-zanaatkârlara yönelik kredilerde öncü bir rol üstlendi. Öte yandan, mevduat sahipleri bankalardaki mevduatları karşılığında enflasyon oranının altında nominal faiz, diğer bir deyişle negatif (eksi) reel faiz alırken, kredi faiz oranları da genellikle enflasyon oranının altında kaldı. Örneğin, Mart 1978 ile Mart 1980 arasında vadeli mevduat faiz oranları % 6 ile % 22 arasında değişirken orta vadeli sanayi kredileri % 16 düzeyinde sabit tutuldu. Bu oranlar, 1978 ve 1979 yıllarında sırasıyla % 53,3'e ve % 62,0'a ulaşan enflasyon oranının çok altındaydı. (Reel) kredi faiz oranlarının mevduat faiz oranlarından düşük olması alacaklılardan (mevduat sahiplerinden) borçlulara (kredi alanlara) doğru bir gelir transferi anlamına geldi.[63]

1980 sonrasında uygulanan faiz politikasının ana doğrultusu, finansal baskı dönemi olarak nitelenen bu dönemdeki uygulamaları değiştirme ve negatif reel faiz uygulamasına son verme amacını taşıdı.

Temel eğilimler olarak bakıldığında Türkiye'de nominal ve reel faiz oranlarındaki gelişmeler, alt dönemler içinde bir yıldan diğerine dalgalanmalar hesaba katılmadan, birkaç alt dönem altında değerlendirilebilir. 1960'lar boyunca sabit kalan nominal faiz, 1968 yılına kadar çok düşük düzeyde seyreden enflasyonla birleşince reel faiz, düşük oranlarda da olsa, pozitif değerler aldı. Nominal faiz, 1970'lerin ortalarından başlayarak artmaya başladı. Bu artış, 1970'lerin sonlarında ve 1980'li yıllarda hızlanarak devam etti. 1968 sonrasında hızlanan ve 1970'lerin ikinci yarısından başlayarak yüksek oranlara çıkan enflasyonun katkısıyla reel faiz 1981 yılına kadar negatif oranlarda gelişme gösterdi. Bu tarihten sonra ise, finansal serbestleşmenin etkisi altında 1980'li yıllarda yüksek orandaki enflasyonun üzerinde seyreden nominal faiz karşısında pozitif oranlara ulaştı.[64]

63 Barkey (1990: 74).

64 Rittenberg (1991:153).

Para Politikası Araçları - Türkiye - 1980'li Yıllar

1980'li yıllar geleneksel para politikası araçlarının yanına yenilerinin katıldığı bir dönem oldu. TCMB, 1986 yılında para programları uygulamaya başladı. Bu programlar çerçevesinde önceleri M2 hedeflenirken 1990 yılında Merkez Bankası parası hedeflenmeye başladı. Ayrıca 1986 yılında bankalar arası (interbank) işlemleri, 1987 yılında ise açık piyasa işlemleri yapılmaya başlandı.[65]

Hızlanan enflasyon karşısında 4 Şubat 1988 tarihinde istikrar programı ve bunun bir parçası olarak da daraltıcı para politikası uygulamaya konuldu. Bu amaçla, vadesiz ve kısa vadeli mevduat faizleri yanında, ticari bankaların mevduat munzam karşılıklarının (% 14'ten % 16'ya) ve genel disponibilite oranlarının da (% 23'ten % 27'ye) yükseltilmesi, bu dönemde geleneksel para politikası araçları uygulamasının bir örneğini oluşturdu.[66]

Para Politikası - Kriz Sonrası ABD

2008 krizi sonrasında ABD genişletici maliye politikası yanında genişletici para politikası uygulamaya başladı. Genişletici para politikasının temel unsuru faiz oranlarının çok düşük düzeyde tutulması oldu. Gösterge faiz oranı 2008'den beri (Eylül 2015 itibariyle) sıfıra yakın bir düzeyde tutuldu (*The Economist,* 26 Eylül 2015).

Para Politikası - ABD - 2012

Para politikası uygulaması iktisat politikasının birçok diğer alanı gibi, tartışmalı bir konudur. Örneğin ABD'de iki ana siyasal partiden biri olan Demokrat Parti, Merkez Bankası'nın (FED) ekonomiyi canlandırma politikalarını desteklerken, diğer ana parti olan Cumhuriyetçi Parti buna karşı bir tutum izledi. Bu durum, *International Herald Tribune* gazetesinin 19 Temmuz 2012 sayısında verilen bir haberden de açıkça görülmekte ve para politikası uygulamasının giriş düzeyindeki ders kitaplarında sunulduğu kadar basit bir konu olmadığını göstermektedir.

FED'in ekonomiyi canlandırma politikalarının ana eksenini, kısa dönem faiz oranlarını uzun süre sıfıra yakın düzeyde sabit tutma kararlılığı ve çok miktarda Hazine bonosu satın alarak faiz oranlarının (kredi maliyetlerinin) firmalar ve tüketiciler için daha da düşmesini sağlamak oluşturdu. Genişletici para politikasının temel unsurlarını taşıyan bu yaklaşıma Cumhuriyetçi Parti'nin karşı çıkma nedenleri ise, bu politikaların kamu açıklarına yönelik köklü önlemlerin alınmasını geciktireceği ve enflasyonu hızlandıracağı noktasında odaklandı.

Bu teknik tartışmanın arkasında, devletin ekonomideki rolü konusundaki görüş ayrılıklarının yattığı, Cumhuriyetçi Parti'nin itirazının, düzenleyici politi-

65 Kazgan (2013).

66 Kazgan (2013).

kaların ve bu arada Merkez Bankası politikalarının ekonomik kararlarda, piyasalar yerine devletin etkisini artıracağı kaygısından kaynaklandığı göz ardı edilmemelidir.

Faiz Oranı - Bazı Gözlemler

Reel faiz oranları İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde dalgalı bir seyir izledi; özellikle 1950'li ve 1960'lı yıllarda birçok ülkede çok düşük, enflasyonun hız kazandığı 1970'li yıllarda ise negatif düzeylerde gerçekleşti. Tasarruf sahipleri, sermaye kontrolleri nedeniyle tasarruflarını ülke dışında daha yüksek faiz oranlarının geçerli olduğu ülkelerde değerlendirme fırsatını yakalayamazken, hükümetler düşük reel faiz sayesinde bütçe açıklarının gerekli kıldığı iç borçlanmanın yükünü hafifletebildiler. Reel faiz oranlarının düşük (hatta negatif) düzeyde kaldığı bu süreç finansal baskı dönemi olarak değerlendirildi.

Enflasyondaki düşüşe koşut olarak 1980'li yıllardan başlayarak reel faiz oranları yeniden yükselişe geçti. Türkiye'nin de içinde bulunduğu birçok ülkede uygulanan finansal serbestleşme kapsamında faiz oranlarının ve sermaye akımlarının serbest bırakılması da süreçte etkili oldu. 2000'li yıllarda küresel düzlemde yaşanan tasarruf bolluğu ve 2008 yılında patlak veren kriz sonrasında, özellikle gelişmiş ülkelerde uygulanan genişletici para politikası sonucunda reel faizler yeniden düşüşe geçti; hatta bazı durumlarda yeniden sıfırın altına indi (*The Economist*, 2 Ağustos 2014).

Para Politikası - Birleşik Krallık ve Çin

2008 küresel krizi sonrasında, krizden en çok etkilenen sanayileşmiş ülkelerde uygulanan iktisat politikalarının temel unsurlarından biri, genişletici para politikası ve dolayısıyla düşük faiz politikası oldu. Örneğin, Birleşik Krallık'ta, Ağustos 2014'e kadar geçen 66 aylık süre içinde faiz oranı, Para Politikası Kurulu tarafından % 0,5 gibi çok düşük bir düzeyde tutuldu.

Düşük faiz politikası, yatırımlara ve bu yolla verimlilik ve ücret artışlarına hız kazandırmayı amaçladı. Sterlinin, bir yıl öncesine kıyasla % 10 dolaylarında değer kazanmış olması, bunun sonucunda ihracat gelirlerinin düşmesi ve dış ticaret açığının büyümesi Para Politikası Kurulu'nun, para politikasını sıkılaştırma konusunda çekingen davranmasının bir başka nedenini oluşturdu (*The Economist*, 16 Ağustos, 2014). Bu örnek, ekonomiyi canlandırmak ve büyümeye hız kazandırmak için faiz oranlarını sıfıra yakın bir düzeye indiren genişletici para politikasından medet umulduğunu gösteriyor.

Yavaşlamaya başlayan büyüme hızı karşısında, hükümetin istekleri doğrultusunda, Çin'de banka kredilerinin Mayıs 2012'de % 20 oranında artırılması büyümeyi hızlandırmak amacıyla uygulanan genişletici para politikasına bir başka örnektir (*The Economist*, 16 Haziran, 2012).

Para ve Maliye Politikası - Gelişmiş Ülkeler - 2008-2012

Gelişmiş ülkelerin 2008 küresel krizine karşı ilk tepkilerinden biri, genişletici para politikası yanında genişletici maliye politikası uygulamak oldu ve ilk aşamada olumlu sonuçlar alındı. Ancak 2008-2012 dönemi bir bütün olarak ele alındığında, dünya ekonomisinin yıllık ortalama büyüme hızı % 1,7 gibi düşük bir oranda gerçekleşti. Temel iktisat öğretisi bu gibi durumlarda firmaların ve hanehalklarının yeniden güven kazanmaları için genişletici politikalar uygulanmasını öngörmesine karşın hükümetler finansal piyasaların istikrar kazanmasına öncelik verdi ve sıkı maliye politikası uyguladı. Kamu harcamalarının kısılması, özel yatırımlarda yeterli bir canlanma yaratmazken, büyüme ve istihdamı olumsuz etkiledi. Dahası, genişletici para politikası uygulaması, toplam talebin artacağına ilişkin bekleyişlerin oluşmadığı bir durumda, kredi olanaklarındaki artışın özel yatırımları canlandırmak ve istihdam yaratmak için yeterli olmayacağını gösterdi. Bu değerlendirmeler ışığında UNCTAD 2013 Ticaret ve Kalkınma Raporu'nda (*Trade and Development Report*) genişletici maliye politikası uygulanması önerisinde bulundu. UNCTAD bu önerisini, bu politikanın toplam talebi ve böylelikle vergi tabanını artıracağı ve durgunlak içindeki ekonomilerde kamu harcamalarındaki artışın yaratacağı çoğaltan etkikisinin özellikle büyük olacağı görüşüne dayandırdı.

Öte yandan 2016 yılına gelindiğinde genişletici para ve maliye politikalarının sınırına yaklaşıldığı görüşü hâkim olmaya başladı. Faiz oranlarının sıfıra yaklaşmış olması para politikasının, birçok ülkede kamu borçlarının yüksek boyutlara ulaşması ise, maliye politikasının etkinliğini azaltan unsurlar olarak ön plana çıktı. Bu durumda, ihracatı artırıcı/ithalatı düşürücü etkisi beklentisi içinde döviz kurunu düşürmek, Yeni Zelanda, Avustralya, Japonya, Fransa ve İtalya gibi ülkelerde ekonomik büyüme için başvurulacak bir iktisat politikası aracı olarak gündeme geldi. Öte yandan, ülkelerin "rekabetçi devalüasyon" yoluyla birbirinden "talep çalması" anlamına gelecek bu tür bir uygulamanın da diğer ülkelerin aynı yönde tepki vermesi sonucunda "sıfır toplamlı bir oyuna" dönüşme olasılığı da iktisat politkası hareket alanının kısıtlı olduğuna işaret etti.[67]

İşgücü Piyasası - Nüfus - İstihdam - İşsizlik

Nüfus - Dünyadaki Temel Demografik Eğilimler

Dünya nüfusundaki hızlı artışın gelecekte de sürecek olması yanında, artış hızının ülke grupları arasında farklılık göstermesi ve nüfusun gerek yaş gerekse coğrafi dağılımındaki olası gelişmeler de önem kazanmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde nüfus artış hızının çok düşük, hatta yer yer durağan olması veya azalma eğilimi içine girmesi toplam nüfus içinde yaşlı kesimin payının hızla artması anlamına gelmektedir. Bu ülkelerde toplam nüfus içinde 65

67 Bkz. http://www.zerohedge.com/news/2016-02-28/another-crisis-certain-warns-former-boe-chief

yaş üzerindekilerin payının 2010 yılında % 15'ten 2050 yılında % 27'ye, 80 yaş üzerindekilerin ise % 4'ten % 9'a yükselmesi tahmin edilmektedir.[68]

Nüfus yapısındaki bu gelişmelerin birbiriyle ilintili sosyal ve ekonomik sorunlar yaratması beklenmektedir. Sosyal olarak, nüfusun durağan ve yaşlanan yapısı, yaşlıların sürekli bakımı için yeterli işgücü bulma sorununu gündeme getirmektedir. Bir çözüm olarak, bu ihtiyacın az gelişmiş ülkelerden sağlanmasını akla getirmektedir. Bu çözüm yolunun önünde ise gelişmiş ülkelerin sıkı ve giderek sıkılaşan göçmen politikası engeli vardır. Ekonomik açıdan bakıldığında ise, daralan ve yaşlanan işgücünün olumsuz büyüme etkileri ve sosyal güvenlik sisteminin yükünün artması gibi sorunlar ortaya çıkmaktadır. Buna bir çözüm olarak, yaşam beklentisindeki artışlar da göz önüne alınarak, emeklilik yaşının yükseltilmesi düşünülmektedir. 65 yaşın üzerindekiler arasında çalışanların oranının son 15 yılda Birleşik Krallık'ta ve ABD'de artmaya başlaması, bu doğrultuda bir gelişme olarak değerlendirilmektedir (*The Economist,* 11 Ekim 2014).

Demografik eğilimlere az gelişmiş ülkeler açısından bakıldığında, ilk göze çarpan unsur, Afrika ülkeleri başta olmak üzere hızlı nüfus artışıdır. Afrika ülkelerinde ekonomik büyümeye karşın, bir kadının yaşamı boyunca dünyaya getirmesi beklenen çocuk sayısı olarak tanımlanan doğurganlık oranının diğer az gelişmiş ülkelere kıyasla da düşmemesi ek bir sorun yaratmaktadır. Latin Amerika'da 2,0, Doğu Asya'da 1,7 olan bu oran, Afrika'da 4,7'dir. 2050 yılına kadar dünya nüfusunun yaklaşık % 33 artması, Afrika'nın toplam nüfusunun iki misline çıkarak 2,2 milyara ulaşması, bu artışın çok büyük bir bölümünün ise Güney Sahra ülkelerinden kaynaklanması beklenmektedir. Mevcut demografik eğilimlerin sürmesi durumunda, Afrika'nın toplam nüfusunun yüzyılın sonunda ise 4,2 milyara ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Afrika'daki hızlı nüfus artışının bir yansıması, toplam nüfusun çocuklar ve gençler üzerinde yoğunlaşmasıdır. UNICEF'in tahminlerine göre, yüzyılın sonunda, dünyada 18 yaşından küçüklerin yarısı Afrikalı olacaktır. Bu durum karşısında iyimser yorumcular Afrika kıtasının hâlâ düşük olan nüfus yoğunluğuna işaret ederken, kötümser yorumcular, şu anda bile nüfusun gıda ihtiyacını karşılamakta zorlanan bu kıtanın artan nüfus baskısı karşısında bu konuda daha da zorlanacağına dikkat çekmektedir (*The Economist*, 23 Ağustos 2014).

Nüfus - Demografik Dönüşüm - Dünya - Türkiye

Demografik dönüşüm nüfustaki değişimin, doğum ve ölüm oranlarının yüksek olduğu dönemden her iki oranının düşük oranlara ulaşma sürecini ifade eder. Bu tanıma göre, demografik dönüşümünü tamamlamış sayılan sanayileşmiş ülkelerin bazılarında (örneğin, Japonya) nüfus hızla yaşlanmakta ve artmak bir yana azalma eğilimi göstermektedir. Türkiye'nin de içinde olduğu birçok gelişmekte olan ülke ise, ölüm oranlarındaki düşüşe karşılık doğum oranlarının

68 Birleşik Krallık'ta 80 ve daha üzeri yaştakilerinin sayısının 2037 yılına kadar iki katına çıkması beklenmektedir. (*The Economist,* 4 Ocak 2014)

hâlâ oldukça yüksek olduğu ve bu yüzden demografik dönüşümünü henüz tamamlayamamış ülkeler arasında sayılmaktadır.[69]

Afrika yukarıda da değinildiği gibi, nüfus artış hızının en yüksek olduğu kıtadır. 2045 yılında Afrika nüfusunun bugünkü düzeyinin iki katına çıkarak 2 milyara ulaşması beklenmektedir (*The Economist,* 17-30 Aralık 2011). Farklı bölgelerdeki ülkeler bazında ise Nijer ve Afganistan nüfusu % 3'ün üzerinde hızla artan, Bulgaristan, Ukrayna, Romanya ve Bulgaristan ise toplam nüfusu azalmakta olan ülkeler arasındadır.

7 milyarı aşan dünya nüfusunun % 37,1'ini sırasıyla 1,3 milyar ve 1,2 milyarlık nüfuslarıyla Çin ve Hindistan oluşturmaktadır. Nüfus büyüklüğü açısından 187 ülke arasında 18. sırada yer alan Türkiye de nüfusça büyük ülkeler arasında yer almaktadır. 2045-2050 döneminde nüfus artış hızının önemli ölçüde düşmesi ve dünyada % 0,4'e, Türkiye'de ise % 0,2'ye gerilemesi belenmektedir. Bu yavaşlamaya karşın dünya nüfusunun 2050 yılında 9 milyarı aşması, Türkiye nüfusunun ise 94,6 milyona ulaşması beklenmektedir.

Çalışma Yaşındaki Nüfus - Çocuk işçiliği

Çalışma yaşındaki nüfus uluslararası tanımda genellikle 15-65 yaş grubunu kapsamaktadır.[70] Bu tanım, 15 yaşın altındaki çocukları, özellikle az gelişmiş ülkelerde tarım sektöründe iktisadi faaliyet içinde olduklarını göz önüne almamaktadır. Türkiye'de de, 15 yaşın altındaki çocukların, sadece tarımda değil, kentlerde de hizmet sektörü başta olmak üzere iktisadi faaliyet içinde oldukları bilinmektedir. Bu durum, okulların tatil olduğu dönemlerde kuşkusuz daha da yaygınlaşmaktadır. Türkiye'nin resmi istatistikleri de, uluslararası normlarla uyumlu olarak çalışma yaşındaki nüfusu 15-65 yaş grubu olarak almaktadır. 1997 yılında başlayan 8 yıllık, 2012 yılında işlerlik kazanan 12 yıllık zorunlu eğitim uygulaması sonucunda bu yaş grubunun gerçeği daha iyi yansıtmaya başladığı söylenebilse de çocuk işçiliği Türkiye'de önemli bir sorun olmaya devam etmektedir.[71]

İşgücü - Büyüklüğü

İşgücü, istihdam edilenlerle işsizlerin toplamından oluşur. İşgücünün büyüklüğü başta nüfus artışı olmak üzere birçok etmene bağlı olarak belirlenmektedir. Türkiye gibi, hızlı nüfus artışına sahip ülkelerde, işgücünde de hızlı bir artış görülmektedir. Öte yandan, işgücünün küçüldüğü durumlara da rastlanmaktadır. Örneğin, Nisan 2012 verileri, ABD'de işgücü artışının, iş aramaktan vazgeçenler, eğitim veya özürlülük gibi nedenlerle işgücü piyasasından çıkanlar ve emekli olanlar sonucunda daha da yavaş büyüdüğünü, orta batı eyaletlerinde

69 Ayrıntılı bir inceleme için bkz. Tansel (2012).

70 Bu tanım, bazı durumlarda 15 yaş ve üzeri veya 15-64 yaş grubu olarak da verilmektedir.

71 Türkiye'de çocuk işçiliği konusunda bkz. örneğin Dayıoğlu-Tayfur (2007).

bunlara ek olarak düşük nüfus artış hızının da aynı yönde etkili olduğunu göstermektedir. Örneğin, 2012 yılında Ohio'da toplam işgücü dört yıl önceki düzeyinin gerisindedir (*The Economist*, 2 Haziran 2012).

İşgücüne Katılma Oranı - Belirleyen Etmenler

İşgücü toplamının (istihdam edilenler + işsizler) çalışma yaşındaki (15-65) nüfusa oranını gösteren işgücüne katılma oranı[72] (İKO) birçok etmene bağlıdır. Örneğin askerlik süresinin kısaltılması, askerlik çağındaki nüfusun işgücüne daha önce katılması anlamına gelecektir. Öte yandan, zorunlu eğitim sürelerinin uzatılması, örneğin 12 yıla çıkarılması çalışma yaşındaki gençlerin daha uzun süre eğitim kurumlarında kalmalarına neden olacak ve dolayısıyla işgücüne katılmalarını geciktirecektir. Çalışanların daha erken yaşta emekli olmalarına olanak veren yasal düzenlemeler de İKO'nun düşmesine yol açabilir. Örneğin 60 yaşında emekli olması beklenen bir çalışan, yasal düzenleme sonunda 50 yaşında emekli oluyorsa, emeklilik sonrasında bir işte çalışmıyorsa veya iş aramıyorsa, yani işsiz de değilse, işgücü dışına çıkmış sayılacağından bu durum işgücüne katılma oranının düşmesine neden olur.

İKO, kültürel etmenlere bağlı olarak da değişiklik gösterir. Kadınların çalışma hayatına katılmasının önünde çeşitli engellerin olduğu kültürlerde bu oran düşüktür. İslâm ülkeleri kadınların işgücüne katılma oranının en düşük olduğu ülkeler arasındadır. Özellikle kırsal kesimde, 50 yaş civarındaki kadınların "büyükanne" konumunda "köşelerine çekilmeleri" de bu yaş grubundaki kadınların işgücüne katılma oranlarının düşüklüğünü açıklayan bir başka kültürel nedendir.

İşgücüne Katılma Oranı - Türkiye - Kentsel - Kadın

Türkiye'de kadınların işgücüne katılma oranının özellikle kentlerde çok düşük olmasının çeşitli nedenleri vardır. Bir bölüm gözlemci dini ve kültürel etmenleri ve ataerkil aile yapılarının önemini vurgulamakta ve geleneksel normların, inançların ve değerlerin önemine işaret etmektedir. Bir gözlemci, bu bağlamda, Alevi kesimde, Sünni kesime kıyasla kadınların işgücüne katılım oranının daha yüksek olduğu sonucuna varmaktadır. Bir diğer grup gözlemci ise, yukarıdaki etkileri tümüyle reddetmemekle birlikte işgücü piyasaları içinde istihdam olanaklarının daralması, artan işsizlik ve olumsuz çalışma koşulları, düşük ücretli ve güvensiz işler ve çocuk bakım olanakları gibi unsurları ön plana çıkarmaktadır.[73]

---

72 İşgücüne katılma oranının (İKO) hesaplanmasında bazı durumlarda 15-64 yaş ve 15 yaş üstü gruplarının temel alındığı da görülmektedir. İKO farklı yaş grupları için de hesaplanmaktadır.

73 Eroğlu (2011: 37-38). Türkiye'de kadınların işgücüne katılma oranlarına ilişkin değerlendirmeler için ayrıca bkz. İlkkaracan (2012).

İşgücüne Katılma Oranı - Kadın - Japonya

Kitabın üçüncü ve bu bölümünde daha önce de değinildiği üzere, kadınların işgücüne katılma oranının düşüklüğü Türkiye ekonomisinin en başta gelen yapısal sorunları arasındadır. Gelişmiş ülkeler arasında Japonya'nın da bu konuda Türkiye'ninkine benzer kimi özellikler taşıdığı görülmektedir. Japonya'da kadınların işgücüne katılma oranı (% 63) diğer gelişmiş ülkelerdekinin çok altındadır. Bu ülkede kadınların yükseköğretimde okullaşma oranı ve genel olarak eğitim düzeyi dünya ölçeğinde en yüksek düzeylere ulaşmasına karşın, kadınların % 70'inin[74] ilk çocuklarını dünyaya getirdikten sonra on yıl ve daha uzun bir süre çalışma hayatından çekildikleri ve bunların önemli bir kısmının bu sürenin sonunda da çalışma hayatına dönmedikleri anlaşılmaktadır.

Shinzo Abe başkanlığındaki Japon hükümeti, ülkenin işgücü ihtiyacını da dikkate alarak, kadınların işgücüne katılma oranının artırılmasını amaçladı. Oysa önceki hükümet 2005 yılında aynı amaç doğrultusunda adımlar atmak istediğinde Abe ve onun muhafazakâr partisi, bu girişime "kadınlara ve erkeklere eşit olarak davranıldığında bundan aile değerlerinin ve Japon kültürünün zarar göreceği" gerekçesiyle karşı bir duruş sergilemişlerdi. Japonya'da kadınların işgücüne katılma oranının erkeklerin düzeyine yükselmesi durumunda işgücüne 8 milyon kişinin ekleneceği, bunun da GSYH'yi % 15 oranında artıracağı hesaplanmaktadır (*The Economist*, 29 Mart 2014).

İşgücü Piyasası - Tarım

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, işgücü piyasaları sanayileşmiş ülkelerdekine kıyasla önemli bazı farklılıklar göstermektedir. Bu durum, en başta iki ülke grubu arasındaki üretim yapısı farklılıklardan, özellikle de gelişmekte olan ülkelerde GSYH içinde tarımın görece yüksek bir paya sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Üretim yapısındaki bu temel farklılığın bir yansıması olarak, gelişmekte olan ülkelerde nüfusun önemli bir kısmı tarımsal etkinliklerin yoğun olduğu kırsal yerleşim alanlarında yaşamaktadır. Kırsal alanlardan kentlere doğru, özellikle son altmış yılda yaşanan hızlı göçlere karşın gelişmekte olan ülkelerde kırsal nüfus toplam nüfus içinde sanayileşmiş ülkelere kıyasla hâlâ çok yüksek bir paya sahiptir.

Sanayileşmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki bu farklı durum, toplam istihdam içinde tarım sektörünün görece çok yüksek payından da gözlenebilir. Gelişmekte olan ülkelerde tarım sektörünün, istihdam içindeki yüksek payına karşın, GSYH içindeki payının görece düşük olması bu sektörün verimlilik düzeyinin tarım dışı sektörlere kıyasla çok düşük olduğuna işaret etmektedir. Türkiye tarım-dışı sektörlerle tarın arasındaki verimlilik farkının en yüksek olduğu ülkelerden biridir.

Tarım sektörünün gelişmekte olan ülkelerde toplam üretim ve istihdam için-

74 Bu oran, örneğin ABD'de sadece % 30'dur.

de önemli bir paya sahip olması, işgücü piyasalarına ilişkin yerleşik kavram ve tanımların yetersizliğine yol açmaktadır. Tarım sektöründe çalışma saatleri, iş günü, istihdam, işsizlik gibi kavramları tanımlamak hiç de kolay değildir. 15 yaşın çok altındaki çocukların dahi üretim sürecinde yer aldığı, bazı mevsimlerde aile fertlerinin hemen hemen tamamının çok uzun saatler çalıştığı yoğun iş mevsimleri yanında, iktisadi faaliyetlerin çok durgun olduğu ve çalışma saatlerinin çok düşük kaldığı mevsimlere de rastlanabilmektedir. Tarımsal üretimin bu mevsimsel özelliği, bir kısım kırsal nüfusun tarım-dışı sektörlerde de bazen ikinci iş olarak istihdamına yol açmaktadır. Türkiye'nin, özellikle turizm yörelerinde, bu tür istihdam biçimlerine (garsonluk, şoförlük vb.) sıklıkla rastlanmaktadır.

Yukarıda değinilen ortak özelliklerine karşın, gelişmekte olan ülkeler arasında tarımsal üretimin yapısı açısından önemli farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin, Latin Amerika ülkelerinde tarımsal toprak mülkiyeti çok eşitsiz bir yapıya sahiptir. Büyük toprak sahipliği yanında, küçük toprak sahipliğinin birlikte görüldüğü ikili bir toprak mülkiyet yapısı söz konusudur. Büyük tarımsal işletmelerde ücretli çalışma, küçüklerde ise kendi hesabına çalışma ve ücretsiz aile işçiliği belirleyici konumdadır. Öte yandan, Hindistan'da topraksız köylülerin oluşturduğu ücretli tarım işçiliği yaygın bir çalışma biçimidir. Türkiye'de ise küçük toprak sahipliği temelinde küçük üreticilik tarım sektörünün en belirgin özellikleri arasındadır.

Teknolojik Gelişme - İstihdam İlişkisi

Teknolojik gelişmenin istihdam üzerindeki etkisi son yılların en canlı tartışma konularından birini oluşturmaktadır. Bu tartışmanın taraflarından baskın olanı, teknolojik gelişmenin, emeğin yerine makineleri ve robotları koyarak insanların işlerini elinden aldığı ve istihdamı olumsuz etkilediği iddiasındadır. Örneğin, Brynjolfsson ve McAfee (2014), software (bilgisayar yazılım programları) tarafından güdülenen makinelerin, sadece rutin sayılabilecek kasiyerlik, sekreterlik-masa başı işler ve depo işçiliği gibi işleri değil, hastabakıcıların, doktorların, avukatların ve borsa çalışanlarının işlevlerini de üstlenmeye başlayabileceğini ileri sürerek karamsar bir tablo çizmektedir. Öte yandan, bu görüş karşısında daha iyimser bir yaklaşım sergileyenler, teknolojik gelişmenin bazı istihdam alanlarını olumsuz etkileyebileceğini, ama buna karşılık başka alanlarda yeni istihdam alanları yarattığını öne sürmekte ve teknolojik gelişmenin eşitsizlikleri artırabileceğini ama buna karşı etkili önlemler alınabileceğini vurgulamaktadır.

J. Bessen'in (2015) *Learning by Doing* (*Yaparak Öğrenme*) başlıklı kitabı bu ikinci (iyimser) yaklaşımın en son örnekleri arasındadır. Yazara göre, örneğin robotların kullanıldığı yerlerde bazı işçiler işlerini kaybedebilir ama teknisyenlik, yöneticilik gibi alanlarda yeni istihdam alanları açılabilir. Robotların kullanıldığı yerlerde istihdam açısından temel sorun robotlar değil, özel niteliklere sahip işçi eksikliğidir.

Bu görüşlerini desteklemek için yazar, tarihsel ve güncel örneklere başvurmaktadır. ATM'lerin (bankamatik türü araçlar) 1970'lerde ABD'de yaygınlaşmaya başlaması sonucunda, ortalama 20 gişe görevlisi kullanan sıradan bir banka şubesinde bu görevlilerin sayısı önce 13'e düştü. Öte yandan, düşen maliyetler karşısında, bankalar, müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla yeni şubeler açarak, aralarındaki rekabeti hızlandırmaya başladılar. ATM'lerin sağladığı kolaylık, bankacılık işlemlerinde artışa yol açtı. Bunun sonucunda, bankacılık sektöründe çalışanların eskiye kıyasla daha karmaşık işlemler yapmaya başlamasıyla bu sektörde çalışanların sayısı 1970'lerden sonra, beklenenin aksine daha da arttı.

Yazara göre, tıp alanında bilgisayar teknolojilerinin yaygınlaşması da, yine beklenenin aksine istihdam artışına yol açtı. Örneğin, lazer ve ileri endoskopi tekniklerinin, görece basit ameliyatların, hastanın kısa sürede taburcu edildiği kliniklerde yapılmasına olanak sağlaması sonucunda bu kliniklerin sayısında ve dolayısıyla bu alanlarda çalışanların sayısında önemli bir artış oldu. Oysa önceleri hastabakıcıların bu karmaşık cihazları işletebilecek becerilerden yoksun oldukları iddia edilmişti.

Yazar, ayrıca, Birinci Sanayi Devrimi sırasında tekstil sanayinde, dokuma (el) tezgâhından mekanik olarak çalışan (elektrikli) dokuma tezgâhına geçişin de, bu sektörde çalışanları olumsuz etkileyeceğine ilişkin kaygılar yarattığını ama sonraki gelişmelerin bu kaygıları boşa çıkardığını ileri sürüyor. İşçilerin yeni sisteme alışmalarının uzunca bir süre aldığını, ama sonunda verimliliğin, istihdamın ve ücretlerin arttığına işaret ediyor. Yaparak öğrenmenin bu süreçteki önemine değinirken, teknolojik gelişmenin daha hızlı olduğu günümüzde, aynı olumlu gelişmelerin mümkün olduğunu, ama etkili politikalar uygulanmaması durumunda bunun ancak çok yavaş gelişebileceğini vurguluyor. Etkili politikalar kapsamında, işgücü piyasalarının yeniden yapılandırılmasının, işgücünün eğitiminin, beceri düzeyinin ve "yaparak öğrenme" yoluyla teknolojiyi, üretimin özelliklerine göre biçimlendirebilme yeteneklerinin geliştirilmesinin önemine dikkat çekiyor. (*Wall Street Journal*, 22-25 Mayıs 2015)

İşsizlik

Cesareti Kırılmış İşçiler - Türkiye ve ABD

İş bulma ümidi olmayanların iş arama girişiminde bulunmamaları veya iş aramaktan bir süre sonra vazgeçmeleri, bu kesimin işgücü tanımının (istihdam edilenler + işsizler) dışında kalması anlamına gelmektedir. Bu kesim, özellikle Türkiye gibi işgücü piyasaları üzerinde nüfus baskısının hâlâ çok yoğun olduğu ülkelerde önemli sayılara ulaşabilmektedir. Örneğin, kentlerde yaşayan kadınların önemli bir bölümü, erkeklerin dahi iş bulma olanaklarının çok kısıtlı olduğu bir ekonomide iş bulma umutları çok düşük düzeyde olduğu için, formel veya formel olmayan yollardan iş arama çabası içine girmemekte, bu durumda

issiz de sayılmadıkları için işgücü dışında kalmaktadırlar. Bunun gibi, örneğin derin bir ekonomik kriz döneminde işini kaybedenler, işten çıkarılmaların çok yaygın, yeni istihdam olanaklarının çok kısıtlı olduğu bir dönemde yeni bir iş bulma ümidi taşımadıkları için iş arama girişiminde bulunmamakta ve bu nedenle işgücü dışında kalmaktadırlar.

Bazı gözlemciler, haklı olarak bir ülkede işsizlik oranı hesaplanırken cesareti kırılmışlar kategorisinde yer alan bu kesimin de iş aramayan işsizler olarak tanımlanıp işsiz olarak sayılmaları gerektiğine işaret etmektedirler. Örneğin, Korkut Boratav, bu kesimi resmi işgücü tanımına ekleyerek 'geniş anlamda işgücüne', bu kesimi resmi işsiz sayılarına ekleyerek 'geniş anlamda işsizlere' ve ikincinin birinciye oranı olarak da geniş anlamda işsizlik oranına ulaşmaktadır. Aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere, geniş anlamda işsizlik oranı, resmi işsizlik oranının çok üzerindedir. Boratav, örneğin 2006 yılı işsiz sayılarına cesareti kırılmışlar kesiminin eklenmesi sonucunda işsizlik oranının % 9'dan % 15,4'e çıktığı sonucuna varmaktadır (Tablo 7-13).

TABLO 7-13
Türkiye'de İşsizlik, 1998-2006[a]

	İş arayan işsizler[b]	*İşsizlik oranı TÜİK tanımı*[c]	*İş aramayan işsizler*[b]	*Geniş anlamda işsizler*[b]	*Geniş anlamda işsizlik oranı*[c]
1988	1.638	8,4	619	2.257	11,3
2000	1.335	5,5	832	2.167	8,7
2001	1.954	7,8	982	2.936	11,3
2002	2.414	9,6	799	3.213	12,3
2003	2.328	9,4	777	3.105	12,2
2004	2.390	9,5	917	3.307	12,6
2005	2.374	9,4	1.592	3.966	14,8
2006	2.303	9,0	1.936	4.239	15,4

[a] 1988 Ekim, 2000-2006 Temmuz-Eylül ortalamaları.
[b] Bin kişi.
[c] %.
Kaynak: http://www.sol.org.tr/index.php?yazino = 7694.

Boratav, 2003-2006 döneminde iş bulma ümidini yitirdikleri için iş aramayan, ancak çalışmak isteyen "işsizlerin" hem mutlak sayı hem de oran olarak arttığına dikkat çekmektedir. Ayrıca, çalışma yaşına yeni giren gençlerin, işini yitiren orta ve daha ileri yaştakilerin, çiftçiliği terk eden tarım çalışanlarının önemli bir bölümünün bu kesim içinde yer aldığına işaret etmektedir.

Cesareti kırılmış işçi olgusuna sanayileşmiş ülkelerde de rastlanmaktadır. Örneğin, ABD'de Kasım 2008'de istihdam edilmekte olan üniversite mezunlarının sayısı 282.000 azalmıştır. Buna karşın işsiz olarak tanımlanan üniversite mezunlarının sayısında sadece 2.000'lik bir artış olmuştur (*The Economist*, 8 Aralık 2008). Aradaki bu büyük fark, işini kaybeden, ancak daha önce işsizlik olgusuyla karşı karşıya kalmamış üniversite mezunlarının, kendilerini toplum önünde işsiz olarak tanımlamaktan çekinmeleriyle açıklanmaktadır. İş bulma ümitleri kırıldığı için bunların bir bölümünün emekli olarak, diğer bir bölümü-

nün ise, lisansüstü programlarda üniversite öğrenciliğine dönerek işgücü dışına çıktıkları anlaşılmaktadır. Bu durumda bu kesimin de cesareti kırılan/iş aramayan "işsizler" kategorisinde değerlendirilmesi daha uygun olacaktır.

İşsizlik Profili - Eyaletler - ABD

Bir ülke için verilen toplam işsizlik oranı ülke içindeki farklılıkları görmemizi engeller. Örneğin Nisan 2012 verileri, işsizlik oranının ABD'de ülke geneli için % 8,1, Nevada eyaletinde % 11,7, New Hampshire eyaletinde ise sadece % 5,0 düzeyinde olduğunu göstermektedir (*The Economist*, 2 Haziran 2012).

İngiltere'nin Kuzeydoğu Bölgesi'nde 1980'li yıllarda yaşanan sanayisizleşme süreci işgücünün dörtte birini devlet yardımlarına bağımlı kıldı. 2012 yılında ülke genelinde işsizlik oranı % 8,1 iken bu bölgede % 10,9'a ulaştı (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

Aralık 2015-Mart 2016 döneminde ABD'de, 30 eyalette işsizlik oranı düşerken 14 eyalette arttı. Mart 2016'da ülke ortalaması % 5 iken, işsizlik oranı Alaska'da % 6,6 ile Güney Dakota'da % 2,5 arasında değişkenlik gösterdi. İşssizlik oranının beyaz ve Asya kökenli Amerikalılar arasında sırasıyla % 4,3 ve % 4,0 iken Latin kökenli Amerikalılar için % 5,6, Afrika kökenliler için % 9,0 olması ise bu oranın ırk ve etnik kökene göre de önemli farklılıklar gösterdiğine işaret etmektedir.[75]

İşsizlik Türleri: Geçici - Yapısal ve Dönemsel İşsizlik

Ders kitaplarının anlatımında genelde üç tür işsizlikten bahsedilir: a) Arızi / Geçici işsizlik, b) Yapısal işsizlik ve c) Devresel / Dönemsel / Konjonktürel işsizlik. Bu işsizlik türlerini bu kez daha ince bir ayrıntı düzeyinde değerlendirelim.

Geçici İşsizlik: Üniversiteden yeni mezun olmuş bir iktisatçının, bir yandan iş sınavlarına hazırlanırken diğer yandan da çeşitli iş olanaklarını araştırdığı, iş görüşmeleri yaptığı bu birkaç aylık dönemde geçici işsiz olduğu söylenebilir. Bunun gibi, aldığı ücretten veya genel olarak çalışma koşullarından memnun olmadığı için mevcut işini bırakan bir çalışanı, yeni bir iş buluncaya kadar iş arayarak geçirdiği birkaç aylık dönem sırasında geçici işsiz olarak tanımlamak gerekir. Bir başka örnek, bir tekstil atölyesinde çalışan genç bir kadın atölyenin kapanması nedeniyle işsiz kalmış olabilir ancak kısa sürede başka bir tekstil atölyesinde işe yerleşir. Bu genç kadın, bir işten diğerine yerleşirken geçen sürede geçici işsiz olmuştur. Her üç örnekte de görüldüğü gibi bu tür işsizliğin iki temel özelliği vardır. Birincisi, iş arayan kişi için açık bir iş vardır. İkincisi iş arayanın açık işe yerleşmesi kısa dönemde mümkün olacaktır. Yani bu tür işsizlik kısa dönem bir işsizliktir.

75 http://www.epi.org/publication/state-unemployment-rates-by-race-and-ethnicity-at-the-start-of-2016-show-a-plodding-recovery-with-some-states-continuing-to-lag-behind/

Yapısal İşsizlik iş arayanlar kadar açık iş olması bakımından geçici işsizliğe benzer, ancak aradaki temel fark, yapısal anlamda işsiz kalanların açık işlere yerleşmesinin uzunca bir zaman alması hatta bazı durumlarda hiç mümkün olmaması, yani yapısal işsizliğin geçici işsizliğe kıyasla uzun dönem işsizlik olmasıdır.

İngiltere'de 1970'li yıllarda konut ve işyerlerinin enerji gereksinimlerinin karşılanması için doğal gaza geçilmesi kömüre olan talebi azalttı. Kömür üretimindeki azalma, kömür madenlerinde çalışan işçilere olan talebi azaltınca maden işçileri arasında işsizlik arttı. Aynı dönemde İngiltere'de başka sektörler, örneğin elektronik sanayi tersine bir eğilim içine girdi. Bu alanda artan talep yeni iş olanakları yarattı. Yani bir anlamda belki işsiz kalıp iş arayanların (bu örnekte kömür madeni işçileri) sayısı kadar (elektronik sanayinde) açık işler bulunmaktaydı. Ancak maden işçilerinin vasıfları (nitelikleri) elektronik sanayindeki açık işlere uygun olmadığı ve kısa sürede de uygun hale getirilemeyeceği için işini kaybeden kömür madeni işçileri yapısal anlamda işsiz oldular.

Aynı yıllarda İskoçya'daki bir kısım liman işçisinin karşı karşıya kaldığı durum da yapısal işsizlik olarak tanımlanabilir. Gemi taşımacılığında bir teknolojik yenilik unsuru olarak konteynır (taşınabilir muhafaza kutusu) sistemine geçilmesi liman işçilerine olan talebi azalttı. Benzer şekilde, başta Güney Kore olmak üzere gemi yapımında uluslararası rekabet gücü kazanan ülkeler İskoçya 'da tersane işçilerine olan talebi azalttı. Sendikaların direnişine karşın işini kaybeden liman ve tersane işçileri, gelişme gösteren sektörlerdeki işlerin gerektirdiği niteliklere sahip olmadıkları için maden işçilerine benzer bir şekilde yapısal işsizlikle karşı karşıya kaldılar.

İşsizlerle yeni açılan işler arasındaki nitelik uyumsuzluğu yanında yapısal işsizliğe yol açan bir başka unsur işini kaybedenlerin yaşadıkları mekânsal çevre ile yeni açılan işlerin bulundukları yerler arasındaki uyumsuzluktur. Örneğin, İskoçya'da işini kaybeden bir tersane işçisi kilometrelerce uzaktaki bir başka kentte açılan bir işi, nitelikleri uygun olsa bile ailevi ve sosyal nedenlerle kabul etmek istemeyeceği için de yapısal işsiz olarak kalabilir.

Devresel/Dönemsel İşsizlik, GSYH potansiyel seviyesindeyken oluşan işsizlik geçici ve yapısal işsizliğin toplamı kadardır; tabii/doğal işsizlik olarak tanımlanır. GSYH'nin potansiyel GSYH'nin altına düşmesi durumunda resesyon boşluğu ortaya çıkar ve işsizlik oranı doğal/tabii işsizlik oranının üzerine çıkar. İşsizlik oranındaki bu artış GSYH'nin dalgalanması ve potansiyel GSYH'nin altına düşmesinden kaynaklanmış olduğu için dönemsel/devrevi işsizlik olarak adlandırılır.

Geçici - Yapısal İşsizlik - ABD

ABD'de yayımlanan bir gazete yazısı (*Ney York Times*, 20 Şubat 2010) geçici ve yapısal işsizlik kavramlarının netleşmesine yardımcı olabilir.

Çalıştığı firma, 1990'ların başında Meksika'ya nakledince Bayan Eisen kısa süre içinde bir seyahat acentesinde iş buldu. İnternet üzerinden yapılan rezervasyon işlemleri seyahat acentesini zora sokunca Bayan Eisen güzellik salonu araç-gereçleri imal eden bir başka şirkette iş buldu.

Bayan Eisen, iki kez "yapısal nedenlerle" işsiz kalmıştır. Birinci durumda, firma, Meksika'ya taşınarak oradaki görece düşük ücretlerden yararlanmayı ve bu yolla rekabet gücünü korumayı amaçlamış olabilir. İkinci durumda da yine, ekonomideki teknolojik yenilik odaklı yapısal dönüşümlerin bir yansıması olarak bir talep kayması söz konusudur.

Bayan Eisen yapısal nedenlerle işsiz kalmış ancak kısa sürede niteliklerine uygun yeni işler bulduğu için uzun süre "yapısal işsiz" olmamıştır. Dolayısıyla onun durumu, yapısal nedenlerden kaynaklanan "geçici işsizlik" olarak değerlendirilebilir.

Yapısal İşsizlik

Dünya gemi üretiminde, İskoçya ve Polonya gibi ülkeler uzun yıllar boyunca ön sıralarda yer alırken, özellikle petrol tankerleri ve kargo gemileri üretiminde Japonya, Çin ve Güney Kore önem kazanmaya başladı. Avrupa ülkeleri ise yolcu gemisi alanında etkili olmaya çalışmaktadır (*The Economist*, 27 Haziran 2015).

Ülkelerin uluslararası rekabet gücündeki değişikliklerin bir sonucu olarak İskoçya ve Polonya'da üretilen gemilere olan talebin düşmesi sonucunda ortaya çıkan işsizlik "yapısal işsizlik" olarak değerlendirilebilir.

Yapısal İşsizlik - Fransa

Son dönemde, çelik sanayisine ilişkin olarak iki eğilim ön plana çıktı. Bunlardan birincisi, Avrupa'daki kapasite fazlası, ikincisi ise şirket birleşmeleridir. Bu iki eğilim sonucunda, rekabet gücü açısından kıyılardaki modern tesisler ön plana çıkarken, iç kesimlerde, demir cevheri yatakları yanında kurulmuş tesisler rekabet gücünü yitirdi. Fransa'nın Loraine bölgesinde kurulu ve dünya çelik üretiminde açık ara birinci sırada yer alan ArcelorMittal şirketine ait fabrika, bu gelişmeler sonucunda büyük bir kapanma tehlikesiyle karşı karşıya kaldı. Kapanma durumunda ilk aşamada 500 kadar işçi, işsiz kalma tehlikesiyle karşı karşıya kaldı (*The Economist*, 16 Haziran 2012).

Çelik işçilerinin işsiz kalmaları, rekabet gücü değişikliklerinden kaynaklanmış olacağı için yapısal işsizlik olarak değerlendirilebilir.

İşsizlik - Yapısal - Arizona Örneği

Son dönemde ABD'nin Arizona eyaletinde yaşanan tartışmalar da yapısal işsizlik için iyi bir örnek oluşturmaktadır. 1980'li yıllara kadar bu bölgenin ekonomik ve sosyal yaşamının merkezinde yer alan bakır madenciliği, daha sonra

bakır fiyatlarının düşmesinin de etkisiyle gerilemeye başladı ve birçok bakır madeninin peş peşe kapanmasına yol açtı. Bunun sonucunda başka işkolunda çalışanlar yanında maden işçileri de işlerini kaybetti ve bir başka alanda sürekli iş bulamayarak işsiz kaldı.

Bu açık yapısal işsizlik örneği, sonrasında yaşanan bazı gelişmelerle daha da ilginç bir hal aldı. Bakır fiyatlarının son dönemde yeniden yükselmeye başlaması çok uluslu şirketlerin ilgisini Arizona bakır madenlerine çekmeye başladı. Çevre üzerinde önemli olumsuz etkileri olabilecek bu gelişme, Arizona'daki hayvancılık, pamuk, narenciye ve turizm gibi diğer önemli işkollarını kaygılandırmaya başladı (*The Economist*, 14 Nisan 2012). Bakır madenciliğinin yeniden önem kazanması sonucunda ortaya çıkabilecek çevre kirliliği, örneğin turizme olan talebi azaltıp, bu defa bu alanda çalışanların (yapısal) işsizliğini gündeme getirecektir.

Dış Ticaret

Dış Ticaret Hadleri - Singer-Prebisch Tezi

İhraç edilen mallar fiyat endeksinin ithal edilen mallar fiyat endeksine oranını ifade eden dış ticaret hadleri kalkınma yazınının uzun yıllar boyunca önemli konuları arasında yer aldı. Hans Singer ve Raul Prebisch'in başını çektiği bir grup iktisatçı, sanayi ürün fiyatlarına kıyasla tarım ve madencilik ürünlerini kapsayan birincil ürün fiyatlarının uzun dönemde sanayi malları fiyatları karşısında göreli olarak gerilediğini öne sürdü. Singer-Prebisch tezi olarak anılan bu teze göre, serbest uluslararası ticaret, birincil ürünler ağırlıklı üretim ve ihracat yapısına sahip az gelişmiş ülkelerin aleyhine, sanayi ürün ağırlıklı üretim yapısına sahip gelişmiş ülkelerin ise lehine işleyen bir süreçti. Az gelişmiş ülkelerin bu durumdan kurtulmaları ancak üretim yapılarının hızla değiştirilmesiyle, yani sanayileşmeyle mümkün olabilirdi. Bu tez, az gelişmiş ülkelerde sanayileşme yanlısı yaklaşımların temel taşlarından birini oluşturdu.

Türkiye'de dış ticaret hadlerindeki en önemli değişikliklerden biri, 1929 yılında başlayan Büyük Buhran sırasında etkisini gösterdi. O dönemde Türkiye'nin ihracatının tamamına yakını, geleneksel ürünler olarak tanımlanan tütün, pamuk, kuru üzüm, kuru incirden oluşmaktaydı. Dünya piyasalarında bu tür ürünlerin fiyatlarında görülen büyük düşüş nedeniyle Türkiye'nin dış ticaret hadleri bu dönemde bunalım öncesindeki iki yıl ortalamasına göre % 15 oranında geriledi.[76]

Otarşi

Otarşi, bir ülke ekonomisinin tümüyle dış dünyaya kapatılması ve ekonomik gelişmenin ülkenin kendi kaynakları ve iç dinamikleri yoluyla sağlanma-

76 Tezel (2015).

sı anlamına gelir. Küreselleşmenin hüküm sürdüğü günümüzde bu uygulamanın örneklerine, belki Kuzey Kore dışında, rastlanmamaktadır. Bu doğrultudaki geçmiş örnekler arasında Enver Hoca rejiminin (1945-85) son yıllarındaki Arnavutluk, Khmer Rouge (Kızıl Kmerler) rejimi altında (1975-79) Kamboçya sayılabilir. Bhutan'daki bir benzer uygulamanın, bu ülkenin sınırlarını açıp Hindistan'a giden bir yol inşa etmesi sonucunda son bulduğu söylenebilir (Rapley, 2007: 29-30).

Mukayeseli/Karşılaştırmalı Üstünlükler - Genel

19.yüzyılda geliştirilen ve serbest dış ticaret politikasının temel dayanaklarından birini oluşturan karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımı, ülkelerin mevcut faktör bileşimini esas alır. Buna göre, bir ülkenin görece bol üretim faktörlerini kullanan malların üretiminde uzmanlaşarak bunları ihraç etmesi, görece kıt kaynaklarını kullanan malları ise ithal etmesi durumunda her iki ülke kazançlı çıkacak ve dünya üretimi de artacaktır.

Karşılaştırmalı üstünlükler kavramına bir ülkedeki farklı üretim bileşimlerinin fırsat maliyeti açısından da yaklaşılabilir. Bir ülke bir malı, başka bir ülkeye kıyasla daha düşük fırsat maliyetine katlanarak (yani o malı üretirken, üretebileceği diğer mallardan daha az miktarda vazgeçerek) üretebiliyorsa o malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramı, dış ticaret serbestleştirmesinin ve dış ticarete açık ülkelerin bu süreçten kazançlı çıkacakları görüşünün kuramsal temelini oluşturmuştur. Dış ticarete açılmanın yararları en başta ithal edilen malların piyasa fiyatlarının ülke içinde üretilen mallara kıyasla daha düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Örneğin, Endonezya'da, belirli büyüklükte bir otomobil ülke içinde 40.000 dolara üretebilirken aynı türden bir otomobil yurtdışından sadece 20.000 dolara alınabiliyorsa, bu otomobilin yurtiçinde üretilmesi yerine, ithal edilmesi daha kazançlı olacaktır. Zira tüketicilerin kazancı (tüketici fazlasındaki artış), Endonezyalı araba imalatçılarının kârlarındaki düşüşten daha fazla olacaktır.[77] Bu durumda, daha önce araba üretiminde kullanılan bütün kaynaklar (emek, beşeri ve fiziksel sermaye, toprak vb.) ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünün olduğu bir alana, örneğin tekstile, yönlendirilecek ve bunun sonunda Endonezya'nın refah düzeyi ve bunun da ötesinde dünya araba ve tekstil üretimi artmış olacaktır.

Ülkelerin üretim süreçlerinde karşılaştırmalı üstünlüklerine uygun hareket ettiklerinde bundan kazançlı çıkmaları beklenir. Örneğin, bir ülke kendi lastik sanayisini kurmak için büyük yatırımlar yapabilir. Ancak bu yatırımlar için harcadığı kaynakların küçük bir bölümünü kakao üretimine tahsis ettiğinde üretilen kakao ile lastiği kendisinden çok daha ucuza üretebilen başka bir ülkeden ithal edebilir. Artan kaynaklarla da başka alanlarda yatırım yapıp üretimini artırabilir.[78]

77 Bkz. Stiglitz (1998).

78 Bkz. Rapley (2007: 30).

Üstelik bu sürecin gelir dağılımını eşitleyici bir etkisi de olacaktır. ABD ve Bangladeş örneğinde, vasıflı emek/vasıfsız emek oranı ABD'de yüksek Bangladeş'de ise düşüktür. Bu durumda ABD'nin yüksek vasıflı emek gerektiren bilgisayar teknolojileri gibi alanlarda, Bangladeş'in ise tekstil-giyim gibi görece vasıfsız emek gerektiren alanlarda uzmanlaşmaları öngürülür. Bu temelde uzmanlaşmanın gelir dağılımını olumlu yönde etkilemesi beklenirs. Bangladeş, örneğin tekstil-giyim alanında uzmanlaştığında vasıfsız emeğin talebi ve dolayısıyla reel ücretleri vasıflı emeğe kıyasla daha çok artacak, gelir dağılımı daha eşitlikçi bir hale gelecektir.

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramının çok net bir mesajı vardır. Bir ülke, dış ticaret ilişkisi içinde olduğu bütün ülkelere kıyasla bütün mallarda daha düşük üretkenlik düzeyinde olsa bile, yani diğer ülkeler bu malların tümünde mutlak üstünlüğe sahip olsa bile, bu ülke dış ticaret ilişkisine girmekten kazançlı çıkacaktır.

Mukayeseli/Karşılaştırmalı Üstünlükler - Eleştiriler

Mukayeseli üstünlükler kuramı çeşitli açılardan eleştirilmiştir. Stiglitz bu eleştirileri birkaç başlık altında değerlendirmektedir.[79] Birinci eleştiri, dış ticaretten sağlanan yararların bu kuram tarafından yukarıda açıklanandan çok daha büyük olduğunu savunan serbest ticaret yanlısı iktisatçılardan gelmiştir. Uygulamalı araştırmaların sonuçlarına dayanılarak, özellikle dışa açık küçük ekonomilerin kapalı ekonomilere kıyasla daha iyi bir büyüme başarımı sergiledikleri öne sürülmektedir. Bu bağlamda, dış ticaretten sağlanan yararların önemli bölümünün aslında belirli bir üretim alanından karşılaştırmalı üstünlüklerin olduğu diğer bir alana yönelimden, yani üretim olanakları eğrisi üzerindeki hareketten değil, bunun ötesinde üretim olanakları eğrisinin sağa doğru kaymasından kaynaklandığı vurgulanmaktadır. Gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki temel farklılığın üretim sürecindeki etkinlik farklılıklarından kaynaklandığı noktasından hareketle, üretim teknolojisinin gelişmesine yaptığı katkılar ön plana çıkarılarak,[80] dış ticaretin bu farklılıkları azalttığına ve katkıların daha geniş alanlara yayılmasını sağladığına işaret edilmektedir.

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramına özellikle az gelişmiş ülkeler açısından da çeşitli eleştiriler yöneltilmiştir. Sermaye kıtlığı ve teknolojik yetersizlikler gibi sorunlarla karşı karşıya olan az gelişmiş ülkelerin, sanayileşmiş ülkelerle serbest dış ticaret ilişkisinden kazançlı çıkamayabilecekleri görüşü bu eleştirilerin odak noktasını oluşturmaktadır. Az gelişmiş ülkelerin, dış ticaret serbestleştirmesi sonucunda mevcut sanayilerinin rekabet gücünü kaybetme ve sanayisizleşme olasılığıyla karşı karşıya kalmaları ve dış ticaret yapılarının, tarım ve madenciliğe

79 Stiglitz (1998).

80 Stiglitz burada teknolojiyi, girdilerin çıktılara dönüşüm biçimini, yani üretim sürecini etkileyen her şey, piyasa ve piyasa dışı kurumlar ve üretim organizasyon tarzları olarak tanımlamaktadır (Stiglitz, 1998).

dayalı, düşük katma değer içeren mallar ihracatı karşılığında sermaye ve beceri yoğun sanayi ürünleri ithalatına mahkûm kalma olasılığına işaret edilmektedir.

Uygulamalı araştırmalar, karşılaştırmalı üstünlükler temelinde uzmanlaşmanın gelir dağılımını olumlu yönde etkileyeceği beklentisini desteklememektedir. Dış ticaretin birçok az gelişmiş ülkede bu doğrultuda hızla serbestleştiği son 25-30 yılda, bu beklentinin aksine, gelir dağılımının daha da bozulduğu görülmüştür. Örneğin, gelir eşitsizliğinin bir ölçütü olarak Gini katsayısı 1993-2008 döneminde Güney Sahra ülkelerinde % 9, 1993-2013 döneminde Çin'de % 34 artmıştır.

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramına yöneltilen bir diğer önemli eleştiri, ülkelerin devlet öncülüğünde mevcut üretim yapılarını değiştirmek ve sanayileşme yolunda önemli adımlar atabilecekleri noktasından hareket etmektedir. Bu görüşe göre, devlet, kamu yatırımlarını artırarak ve özel yatırımları sanayileşme amacı doğrultusunda özendirerek sermaye birikim sürecini ve sanayileşmeyi hızlandırabilir. Bunun yanında, sağlık ve eğitim harcamalarını artırarak insan sermayesinin gelişimine öncülük edebilir ve bu yolla da bu ülkelere sermaye ve beceri yoğun mallarda zaman içinde rekabet gücü kazandırabilir.

Yakın sayılabilecek bir geçmişte, başta Güney Kore olmak üzere kimi Doğu ve Güneydoğu Asya ülkelerinin bu yolla üretim yapılarında sanayi lehine önemli bir değişiklik sağladıkları görülmüştür. Devlet, birincil ürünler üretmeye elverişli mevcut kaynak yapısına dayalı statik karşılaştırmalı üstünlükler yerine, kaynak yapısını, seçilmiş alanlarda aktif sanayi politikası uygulayarak değiştirebilir ve sermaye ve beceri yoğun ürünlerde rekabet gücü kazanılmasında öncü bir rol oynayabilir. Bu "dinamik üstünlükler" yaklaşımının diğer örnekleri arasında son dönemde sanayileşme yolunda önemli mesafe kat eden Hindistan ve Çin'i de göstermek mümkündür.

Karşılaştırmalı Üstünlükler - Dinamik

Statik karşılaştırmalı üstünlükler tezine karşı çıkışın uygulama düzlemindeki en etkili örneklerinden birine İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde Doğu Asya ülkelerinde rastlandı. Bu ülkeler, savaşı izleyen yıllarda birincil mal ihracatçısı konumundaydı. Örneğin, sanayileşme çabaları 19. yüzyılın son çeyreğine kadar uzansa da, Japonya'nın 1950'li yıllara kadarki ihracatı içinde ipek ve ipeğe dayalı hammaddeler hâlâ büyük bir paya sahipti. Sanayileşmiş Batılı ülkeler, Doğu Asya ülkelerine mevcut karşılaştırmalı üstünlüklerine dayalı bir üretim ve dış ticaret uzmanlaşmasına dayalı politikalarını sürdürmelerini öneriyorlardı. Bu önerilere karşın bu ülkeler yeni karşılaştırmalı üstünlükler yaratmak için özel bir gayret sarf ederek kısa sayılabilecek bir sürede üretim ve ihracat yapılarını birincil mallardan yüksek katma değerli sanayi ürünlerine doğru değiştirme başarısı gösterdiler. Üretim ve ihracatında sağladığı hızlı yapısal değişim ve ulaştığı yüksek büyüme hızı sonucunda Japonya, kısa sürede dünyanın önde gelen sanayileşmiş ülkeleri arasında yer aldı.

Japon mucizesi olarak da adlandırılan bu dönüşümü kısa bir süre sonra Güney Kore izledi. Daha önce de değinildiği üzere, bu ülke de, 1950'li yıllarda önemsiz bir volfram ve ginseng ihracatçısıyken, kısa bir süre sonra tekstil, ayakkabı ve peruk gibi emek-yoğun malların ihracatında ön plana çıktı. Daha sonra da, sermaye ve teknoloji-yoğun mallarda dünyanın önde gelen ihracatçıları arasında yer aldı. Bellek yongası ve otomobil ihracatında önem kazandı. Batılı danışmanların "çelik üretiminde mukayeseli üstünlüğünüz yok" görüşüne karşın kısa sürede ABD liste fiyatlarının yarı fiyatına ihracat yapıp kâr eden bir çelik üretici konumuna ulaştı. Yarı-iletkenler gibi, sanayileşmiş ülkelerin hâkim olduğu bir alanda kısa sürede uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandı ve bu ülkelerin üretim düzeyini aştı. Yüksek teknoloji içeren birçok üründe küresel düzeyde ön plana çıktı.

Hızlı sanayileşme yoluyla üretim ve ihracat yapısındaki bu büyük dönüşümü sağlayan Japonya ve Güney Kore gibi Doğu Asya ülkelerinde kişi başına milli gelir savaş sonrası dönemde % 5-6 dolaylarında arttı ve 1950'li yıllarda görece gelişmiş Afrika ülkeleri düzeyinden 1990'ların ortalarında Avrupa düzeyine, hatta ötesine ulaştı. Bugünün gelişmiş ülkeleri için bu oranın sanayi devrimi sırasında, 1820-1870 döneminde sadece % 1 dolaylarında olduğu hesaba katıldığında, Doğu Asya ülkelerinin devlet öncülüğünde dinamik karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımını benimseyerek, mevcut karşılaştırmalı üstünlüklerini değiştirmeye dayalı büyüme stratejilerinin önemi açıkça ortaya çıkmaktadır. Bu başarıda kalkınmacı devlet anlayışına sahip etkin devlet müdahalesi de kuşkusuz önemli bir rol oynadı.[81]

Tarife Dışı Engeller

Bir ülke, diğer ülkelerden yaptığı ithalatı sınırlamak/engellemek için çeşitli yollara başvurabilir. Bu sınırlama yöntemlerinden biri, ithal malları için tarife, diğer bir deyişle gümrük vergisi uygulamak ve bu vergilerin oranını artırmaktır. Bunun yerine veya bunlara ek olarak, ülkeler, ithalatı kısıtlamak amacıyla ithalat yasakları ve/veya kotalar gibi miktar kısıtlamaları ve kalite kontrolü gibi tarife dışı engeller yoluyla da ithalat miktarı üzerinde denetimlerini artırabilirler.

Kotalar, bir malın ülkeye hangi miktarda ithal edilebileceğini belirleyerek ithalatı sınırlar. Kalite kontrolü ise, yerli üreticilerin rahatlıkla karşılayabileceği, yabancı üreticilerin ise karşılamakta zorlanacakları, bir bölümü sağlıkla ilgili olmak üzere, kalite standartları belirlenerek ithalatın sınırlanmasını amaçlar. Gümrük vergileri, ithal edilen malların fiyatlarının iç piyasada dünya fiyatlarının üzerine çıkmasına yol açarak, kotalar ve kalite standartları gibi tarife dışı engeller ise ülkeye ithal malların girişini sınırlayarak iç piyasada arzın azalmasına ve fiyatların yükselmesine neden olur.[82] Her iki durum, ithal edilmesi söz konusu malların iç piyasada üretimini özendirir ve bu malların yurtiçi üretimle ikamesini (ithalat yerine ülke içi üretim) sağlamış olur. İthal ikamesine daya-

81 Ayrıntı için bkz. Chang ve Evans (2005).

82 Bkz. Rapley (2007: 31).

lı sanayileşme modeli uygulayan ülkelerde ithalatın tarife ve tarife dışı engellerle kısıtlanmasının arkasında yatan ana amaç da zaten budur.

Dış Ödemeler Dengesi

Ödemeler Dengesi - İrlanda

2001-2008 döneminde İrlanda ekonomisinde net ihracat (İhracat-İthalat) pozitifken, diğer bir deyişle ülke ihracat fazlası (dış ticaret fazlası) verirken cari işlemler dengesi açık verdi. Bu durum, büyük ölçüde cari işlemler dengesinin önemli bir kalemini oluşturan kâr transferlerinden kaynaklandı. İrlanda ekonomisinde önemli bir yer tutan yabancı sermayeli kuruluşların ülke dışına yaptıkları yüksek miktarda kâr transferleri bu sonucun ortaya çıkmasında etkili oldu.

Bu örnek, cari işlemler dengesiyle, onun bir alt başlığını oluşturan dış ticaret dengesinin aynı kavramlar olmadığına dikkat çekmektedir. Belirli bir yıldaki doğrudan yabancı sermaye girişlerinin, bir ülkenin dış ödemeler dengesi üzerinde sermaye hareketleri hesabından olumlu (pozitif) katkı yaparken, yabancı şirketlerin kendi ülkelerine yaptıkları kâr transferleri yoluyla, cari işlemler dengesine olumsuz (negatif/–) katkı yaptığını göstermektedir.

Cari İşlemler Dengesi - Japonya - 2011

Dış ödemeler dengesini oluşturan temel bölümlerden olan cari işlemler dengesi çoğu kez dış ticaret dengesiyle karıştırılmaktadır. Cari denge en yaygın kullanılagelen tanımında, dış ticaret dengesine ek olarak turizm, sigortacılık, taşımacılık gibi hizmet ticareti dengesini ve dış âlemle faiz ödemeleri, kâr transferleri ve Türkiye gibi yurtdışına işçi göçü yaşamış ülkelerden gönderilen işçi dövizleri gibi ilişkileri de kapsamaktadır.

Japonya, dış ödemeler dengesinde dış ticaretinin 1963 yılından sonra, 2012 yılına kadar ilk kez 2011 yılında açık vermesine karşın, Türkiye'nin aksine cari dengesi fazla veren ülkeler arasındadır. Dış ticaret açığı, o yıl yaşanan deprem ve tsunami felaketinin üretim ve ihracat üzerindeki olumsuz etkisi yanında, artan dünya petrol fiyatlarından ve nükleer santrallerin kapatılması sonucu artan petrol ithalatından kaynaklanmıştır. Dış ticaret açığına karşın, cari işlemler, diğer kalemlerin katkısıyla, 2011 yılında GSYH'nin % 2'si oranında fazla vermiştir (*The Economist*, 14 Ocak 2012).

Cari Açık - ABD

ABD'de, 2005 yılında GSYH'nin % 6,2'sine çıkan cari açık, 2013 yılında kayda değer bir düşüş göstererek % 2,2'ye geriledi. *The Economist*'in 4 Ocak 2014 tarihli sayısında yayınlanan bir yazı, bunun arkasında yatan kısa ve uzun dönem etmenlere değinmektedir. Bunları sadeleştirip, özetleyerek altı ana başlık altın-

da toplayabiliriz. i) Yatırım gelirleri hesabının (örneğin, Amerikan şirketlerinin ülke dışında sağladıkları kârların ABD'ye transferi – ABD'de etkinlik gösteren yabancı şirketlerin sağladıkları kârların kendi ülkelerine transferi) giderek artan ölçülerde fazla vermesi. ii) Hizmet ticareti (örneğin telif hakları, patent gelirleri, lisans ücretleri) dengesinin giderek artan ölçülerde fazla vermesi. iii) En önemli etmen olarak, GSYH'ye oranla, ithalat yaklaşık % 14 düzeyinde sabit kalırken, ihracatın incelenen dönem öncesindeki düzeyini aşarak % 9'a çıkması. Bu sonuçta enerji sektöründeki gelişmeler önemli bir rol oynadı. Ülke içi üretimin artması sonucunda enerji ihtiyacının 2008 yılında % 70'i ülke içinden karşılanabilirken, bu oran 2013'te % 89'a yükseldi. iv) Yaşlı nüfustaki artış ve yaşlıların tüketim eğilimlerinin, ithal mallardan giderek iç piyasada üretilen sağlık, eğlence ve otel ve lokanta gibi hizmetlere kayması. v) Sanayi sektörünün, iç piyasada, ithal mallara karşı kaybettiği rekabet gücünü geri kazanmaya başlaması ve bunun sonucunda başta araba ve diğer dayanıklı tüketim mallarının ithalatının reel anlamda azalması. Bu sonuçta, en başta ABD'de verimliliğin artması etkili oldu. Ayrıca ulaşım maliyetleri ve doların değer kaybetmesi sonucunda ABD dışında işgücü maliyetleri artınca, imalat sanayinde üretimin başka ülkelere taşınma eğiliminin tersine dönmesi de aynı doğrultuda katkıda bulundu. vi) Tüketicilerin, bir malın nerede üretildiği konusunda artan duyarlılığı ABD'de üretilen mallara olan talebin artmasına yol açtı.

Bu örnek, cari açık gibi, günlük tartışmalarda tek bir rakam olarak ifade edilen bir kavram üzerinde birçok farklı etmenin etkili olduğunu ve bu kavramın kimi bileşenlerini somut gelişmeler ışığında ortaya koymaktadır.

Ödemeler Dengesi - Çin

Çin'in, son dönemde, büyüme oranındaki düşüş yanında, dış ödemeler dengesinde de sorunlar yaşamaya başladığı ve ödemeler dengesinin 2012 yılının ikinci çeyreğinde 1998 yılından beri ilk kez açık verdiği görülmektedir. Çin'in ödemeler dengesinin cari işlemler hesabının fazla vermesi, büyük ölçüde ihraç edilen mal ve hizmetlerin değerinin ithal edilenlerden daha büyük olmasından (dış ticaret fazlasından) kaynaklanmaktadır. Ödemeler dengesinin ikinci önemli bölümü olan sermaye hareketleri hesabı ise, doğrudan yabancı sermaye girişlerinin önemli boyutlara ulaşmış olmasına karşın, diğer sermaye hareketleri kalemlerindeki çıkışlar nedeniyle net 110 milyar dolar açık vermiştir. Bunun sonucunda, cari ve sermaye hesaplarının birlikte ele alınmasıyla ortaya çıkan dış ödemeler dengesi anılan dönemde açık vermiştir. Bu durum, ödemeler dengesinin üçüncü ana bölümü olan resmi hesaplara yansımış ve bu açığın kapatılması Çin'in uluslararası rezervlerinin 11,8 milyar dolar azalmasına neden olmuştur.

Rezerv artışları ve rezervlerinin büyüklüğüyle bilinen Çin'de rezervlerin azalması, kambiyo kontrollerinin de uygulandığı dikkate alındığında, ilk bakışta sürpriz bir gelişme olarak karşılanmıştır. Ödemeler dengesi hesaplarına da-

ha dikkatli bakıldığında, sorunlar, ülkeden bir sermaye kaçışından çok, sık sık yurtdışına çıkan iş adamlarının yabancı ülkelerde açtıkları banka hesapları, çok uluslu şirketlerin kâr transferleri, gayrimenkul piyasasındaki olumsuz gelişmeler karşısında yatırımcıların portföylerindeki değişiklikler ve yuanın dolar karşısında değer kazanma sürecinin duraksaması ve hatta az da olsa gerilemeye başlamasıyla ilişkilendirilmektedir. Bir hesaba göre, Çin'in en zengin % 1'lik kesimi 2 trilyon dolar ile 5 trilyon dolar arasında olduğu tahmin edilen gayrimenkule ve menkul kıymete sahiptir. Bir sermaye kaçışı söz konusu olduğunda Çin'in yüksek miktardaki uluslararası rezervlerinin bile bunun karşısında durabilmesi mümkün olamayacaktır (*The Economist*, 4 Ağustos 2012).

Döviz Kuru

Döviz Kuru Politikası - Türkiye - 1920'lerden Günümüze

Türkiye'de uygulanan döviz kuru politikası zaman içinde önemli değişikliklere uğramıştır. Bu değişiklikleri, en çarpıcı olanlar üzerinde yoğunlaşarak kısaca özetleyelim.

Döviz Kuru - Türkiye - 1925-29

1925-28 döneminde dış ticaret açık vermektedir. Bu, (mal ticaretinde) Türkiye'nin dış dünyaya, dış dünyanın Türkiye'ye yapması gerekenden daha fazla ödeme yapması anlamına gelir. TCMB'nin henüz kurulmamış olduğu bu dönemde, bu farkın (açığın) döviz rezervlerinden karşılanması söz konusu değildir. Bu dönemde, Merkez Bankası'nın döviz alım-satım yoluyla piyasaya müdahalesini olanaklı kılacak başka araçlar da yoktur. Bu durumda, dalgalı kur politikası uygulandığı için, söz konusu dış ticaret açığının Türk Lirası'nın değer kaybıyla sonuçlanması kaçınılmazdır. Nitekim 1925-28 döneminde TL, sterlin karşısında % 6, dolar karşısında ise % 5 oranında değer kaybetmiştir. TL'nin değer kaybetmesine neden olan bir diğer etken, başta gayrimüslimler olmak üzere dış ticaretle uğraşan yerli tüccarların kazançlarının bir bölümünü yurtdışına aktarmalarıydı. Bu da Türkiye'den sermaye çıkışı anlamına geliyordu. Yine Türkiye'den sermaye çıkışı anlamına gelen aynı doğrultudaki bir başka gelişme, 1929 yılında, Osmanlı borçlarının ilk taksitinin ödenmesiyle ilgiliydi. Dış dünyaya yapılan bu ödemenin katkısıyla TL 1929 yılında dolar ve sterlin karşısında % 5 oranında değer kaybına uğradı.[83]

Döviz Kuru - Türkiye - 1950 sonrası

1950'li yılların ortalarına doğru döviz kıtlığı başlayınca, hükümet katlı kur uygulamasına geçti. Bu uygulama resmi döviz kuru belirli bir düzeyde sabit tu-

83 Tezel (2015).

tulurken, özendirilmek veya caydırılmak istenen alanlarda resmi kurdan daha düşük veya daha yüksek kur uygulanmasını öngörüyordu. Örneğin, resmi kur 1 dolar = 2.80 TL iken ithalat yapmak isteyen bir ithalatçı bir dolar için resmi kurun öngördüğü 2.80 TL'ye ek olarak 6.20 TL ödeyerek fiilen 9 TL ödemek durumundaydı. Bunun gibi, ihracatçılara kazandıkları her bir doların karşılığında 2.80 TL'ye ek olarak prim ödeniyordu. Türkiye'de 1950-73 döneminde uygulanan dış ticaret ve kur politikalarının ayrıntılı bir analizini yapan A. Krueger'e (1974) göre bu dönemde bazı ihraç mallarına % 25-50 arası prim, öncelikli sayılmayan ithalata ise % 25-% 75 arasında değişen oranlarda vergi uygulanmaktaydı.

Katlı kur uygulaması 1950'lerdeki kadar kapsamlı olmasa da, 1960'lı yıllarda da devam etti. Örneğin yurtdışına çıkanlar o dönemde resmi kur olan 1 dolar = 9 TL'nin ötesinde her bir dolar için fiilen ek vergi ödemek durumunda kalıyordu. Öte yandan, çeşitli önlemlerle desteklenen ihracatçılar için geçerli fiili (etkin) döviz kurunun, ithalatçılar için geçerli fiili döviz kurunun altında kalması o dönemde uygulanan içe-dönük dış ticaret ve sanayileşme politikalarıyla tutarlıydı.[84] Zira ithalat fiilen pahalılaştırılarak ithal edilen malların yurtiçinde üretimi özendirilmiş oluyordu.

Türkiye, 1970'li yıllara yüksek oranlı (% 66) bir devalüasyonla girdi. Dolar kuru, 10 Ağustos 1970'de 9 TL'den 15 TL'ye çıktı. 1970'li yılların ikinci yarısında hızlanan enflasyon karşısında daha sık aralıklarla devalüasyonlar yapıldı. TL'nin aşırı değerlenmesi devalüasyon söylentilerine yol açtığında, bu söylentiler resmi ağızlardan önceleri yalanlandı ancak bundan kısa süre sonra aynı yetkililer devalüasyon kararını açıklamak durumunda kaldı. 1970'li yılların sonlarında alınan devalüasyon kararlarında, hükümetin direnç göstermesine karşın, IMF etkili oldu.

Uzun yıllar boyunca süren sabit kur politikası uygulamasından sonra 1980'li yılların başından itibaren Türkiye'nin kur politikasında da önemli değişiklikler oldu. Devalüasyonu âdeta tabu sayan bir anlayış terk edildi ve daha esnek bir kur politikasına geçildi. Bu politika değişikliğinin ilk işareti, 24 Ocak 1980'de uygulamaya konan programın temel bir unsuru olarak yapılan büyük devalüasyonla verildi ve dolar karşısında Türk Lirası'nın değeri 47 liradan 70 liraya düşürüldü. Bu büyüklükteki bir devalüasyon, çok yakın bir geçmişte Türk hükümetlerinin, devalüasyon önerilerine sert tepki ve direnciyle karşı karşıya kalan IMF'yi bile şaşırtacak nitelikteydi.[85] 1980'lerin başında "ayarlanabilir" sabit kur rejimi uygulandıktan sonra, Mayıs 1981'de günlük kur uygulamasına geçildi. Gözetimli dalgalanma olarak nitelenebilecek bir kur rejimi altında, resmi kur etrafında dar bir bant içinde döviz kurlarını belirlemeye başlayan ticari bankalara, Temmuz 1985'te kendi kurlarını belirleme yetkisi verildi.

---

84 Ayrıntı için bkz. Krueger (1974).

85 O günlerin basınında yer alan bir habere göre, o dönemde IMF ile yapılan müzakereler sırasında, IMF'nin döviz kurunun 1 dolar 56 lira olsun önerisine 24 Ocak kararlarının mimarı olarak gösterilen Turgut Özal IMF'yi de şaşırtıcasına "hayır 56 TL değil 70 TL olsun" demişti.

Ağustos 1989'da, sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi sonucunda, Türkiye'deki faiz oranlarının görece çok daha yüksek olmasından, spekülatif amaçla yararlanmak isteyen yabancı yatırımcıların ülkeye geniş çaplı sermaye akımı başladı. Bu da TL'nin yabancı paralar karşısında zaman zaman (aşırı) değerlenmesine yol açtı.

1999 yılında, yüksek enflasyon oranının düşürülmesi amacıyla, belirli bir band içinde kaygan döviz kuru rejimi uygulanmaya başlandı. 2001 krizinin hemen başında serbest dalgalı kur rejimi olarak da adlandırılan esnek kur rejimine geçildi. Ancak 2001 sonrasında da, sermaye girişlerindeki istikrarsızlık nedeniyle, döviz rezervlerindeki dalgalanmalardan da anlaşılacağı üzere, Merkez Bankası döviz piyasasına sık sık müdahale etti.[86]

Döviz Kuru - Gelişen Ekonomiler - 2015 Yılı Gelişmeleri

2015 yılı, Türkiye'nin de aralarında yer aldığı gelişen ekonomilerde yerel paraların dolar karşısında hızla değer kaybettiği kur değişikliklerine sahne oldu. Değer kayıpları, Endonezya ve Malezya gibi ülkelerde uzun dönem bir eğilimi yansıttı. Endonezya'da, dört yıl önce 1 dolar 8.500 rupiah değerindeyken, Ağustos 2015'te 14.000 rupiah'a yükseldi. Bunun gibi, aynı dönemde 1 dolar 3 Malezya ringgit'i değerindeyken 4 ringgit'e yükseldi. Brezilya, Rusya, Şili, Kolombiya, Filipinler, Tayland ve Meksika'da da yerel paralar dolar karşısında önemli kayıplara uğradı. Türkiye'de de büyük dış açık ve siyasal istikrarsızlığın katkısıyla TL, 2015 yılında dolar karşısında % 26 oranında değer kaybetti.

Çin ekonomisindeki yavaşlama, ABD Merkez Bankası Federal Reserve'in faiz oranlarını artıracağı beklentisi ve bazı ülkelerdeki siyasal istikrarsızlık bu sonuçta kuşkusuz etkili oldu. En önemli etki ise, dünya piyasalarında emtia fiyatlarının yarıya düşmesinden kaynaklandı. İhracat gelirlerinin % 30'unu petrol ihracatından sağlayan Malezya, petrol fiyatlarının yarı yarıya azalmasından, petrol ithalatçısı olan Endonezya ise, ihracatının % 60'ını oluşturan diğer emtia fiyatlarındaki hızlı düşüşten etkilendi.

Döviz kurundaki bu değişiklikler birçok sektör üzerinde önemli etkiler yarattı. Örneğin, doların değer kazanması, Endonezya ve Malezya'da, tatil yörelerinin Amerikalı turistlerle dolup taşması gibi olumlu gelişmelere, ithalat fiyatlarındaki artışın enflasyonu hızlandırması gibi olumsuz etkiler eşlik etti. Döviz kurlarındaki bu değişiklikler, bu iki ülkenin ihraç ürünlerinin rekabet gücünü artırdı ancak ihracat fiyatlarındaki gerileme nedeniyle, ihracat gelirlerinde beklenen gelişme gerçekleşmedi.

---

86 1980'li yıllar TL'nin reel anlamda değer kaybettiği, 2000'li yıllar ise kısa dönem sermaye hareketlerinin etkisi altında zaman zaman aşırı değerlendiği dönemler olarak tanımlanabilir. Bkz. Herr ve Sonat (2014).

Devalüasyon - Fildişi Sahili

Devalüasyonunun ihracatı artırıcı, ithalatı ise azaltıcı etkisi vurgulanarak bir ülkenin dış ödemeler dengesine olumlu katkıda bulunacağı sıklıkla rastlanan bir görüştür. Oysa devalüasyon bazı durumlarda ihracat artışına ve döviz gelirlerine kayda değer bir katkıda bulunamayarak bu beklentileri karşılamaktan uzak kalabilir. Örneğin, Güney Sahra (Afrika) ülkelerinde devalüasyon bazı tarımsal malların fiyatının dış piyasalarda düşmesine ve talep edilen miktarın artmasına yol açarak bu malların ihracat gelirlerinin artmasına katkıda bulunabilir. Öte yandan, diğer bazı mallara olan dış talebin önemli ölçüde sanayileşmiş ülkelerden kaynaklanması ve bu ülkelerde bu mallara olan talebin esnek olmaması, devalüasyon sonucunda ihracat gelirlerinin artmak bir yana azalmasına neden olabilir. Dahası, bu malların üretiminde kullanılan gübre ve zararlılarla mücadele maddelerinin ithalata bağımlı olması ve devalüasyonun bu malların fiyatlarını artırıcı etkisi sonucunda, ihracat gelirlerinin artması durumunda dahi net döviz gelirleri beklenenin çok altında kalabilir.

Örneğin, Fildişi Sahili'nde 1994 yılında yapılan devalüasyon sonucunda, kahve fiyatları % 50 oranında artarken sinek/böcek öldürücüleri fiyatlarının daha yüksek oranda, % 60 oranında, artmış olması devalüasyonun ihracat üzerindeki etkisinin her zaman beklendiği kadar güçlü olamayabileceğini göstermiştir.[87]

Döviz Kuru - ABD - Büyük Şirket Gelirleri

Avro, 2013 yılının ilk çeyreğinde, 1990 yılında tedavüle ilk çıktığından sonraki en büyük düşüşünü yaşarken dolar, Ekim 2012 sonu ve Mart 2013 ortası arasında kalan dönemde ilgili yabancı paralardan oluşan döviz sepetine kıyasla % 15 değer kazandı. Dolardaki bu hızlı yükselişin 2015 yılının ilk çeyreğinde ABD'nin en büyük şirketlerinin gelirlerinde kayda değer bir düşüşe yol açtı. Örneğin General Electric ve Philip Morris'in, her biri için bu düşüş 1 miyar dolar gibi yüksek bir düzeye ulaştı. Gelirlerdeki düşüşün, satışlarının yarısından azını ABD'de gerçekleştiren şirketler için aynı dönemde özellikle yüksek olması ve % 10'a ulaşması beklenmektedir. Dolar hızla yükselirken rublenin hızla değer kaybetmesi, bir Amerikan havayolu şirketi olan Delta'nın yıl içinde Moskova uçuşlarını durdurma yoluna gitme olasılığını gündeme getirdi. Apple şirketi döviz kurları oynak olmak yerine sabit kalabilmiş olsaydı 2013 yılının ilk çeyreğindeki kârlarının 2 milyar dolar daha yüksek olabileceğini belirtti. (*Financial Times*, 20 Nisan 2015)

Avro'daki Gelişmeler

Avro, 2008-2012 döneminde dolar karşısında önemli ölçüde değer kaybetti ve 2008'deki 1 avro = 1.60 düzeyinden Ağustos 2012'de 1 avro = 1.24 düze-

87 Rapley (2007: 102-103).

yine düştü. Yunanistan krizinin tetiklediği ve bütün Avro Bölgesi'ni etkisi altına alan kriz avronun geleceğine ilişkin spekülasyon yarattı. 2011 yılında örneğin, avro % 3,3 değer kaybetti. Bu sonuçta, krizin yarattığı güven eksikliği yanında iki somut gelişme etkili oldu. Bunlardan birincisi, avronun rezerv para olma eğilimindeki hafif düşüştür. 2009 yılının üçüncü çeyreğinden 2011 yılının üçüncü çeyreğine kadar geçen sürede, merkez bankalarının döviz rezervleri içinde doların payı çok hafif bir yükselişle % 61,5'ten % 61,7'ye çıkar, Avustralya ve Kanada dolarlarına doğru bir yönelme olurken, avronun payı % 27,9'dan % 25,7'ye düştü. İkinci gelişme ise, 2011 yılı sonbaharında Avro Bölgesi'nde uygulanan iki faiz indiriminin olumsuz sonuçlarıyla ilgiliydi (*The Economist*, 12 Ocak 2012).

Bu haber, döviz kuru değişikliklerinin avro gibi önemli paralar için, faiz oranı vb. etkenlerin yanında rezerv para olma özelliklerini de kapsadığını göstermesi açısından ilginçtir.

Döviz Kuru - Çin

Döviz kuru politikası zaman içinde ve ülkeden ülkeye önemli farklılıklar göstermektedir. Örneğin, Çin'in 2012 yılındaki döviz kuru politikası, esnek kur politikasıyla sabit kur politikası arasında, ama ikinciye daha yakın olmak üzere, belirli sınırlar içinde gözetimli (kontrollü) dalgalanma olarak tanımlanabilir.

21-22 Temmuz 2012 tarihli *Financial Times*'da yer alan bir yazıdan Çin ekonomisinde, o dönemde uygulanan döviz kuru politikasına ilişkin önemli ipuçları elde edilebilir. Çin Merkez Bankası, döviz kurunun dalgalanma sınırını Nisan 2012'de % 0,5'ten % 1,0'e yükseltti. Ülke para birimi yuanın, 20 Temmuz 2012 günü (bir günde), dolar karşısında bu bandın üst sınırı olan % 1 oranında değer kaybetmesi, Çin'in büyüme oranındaki düşüş karşısında, firmaların dolar satın almalarıyla ilişkilendirildi.

Yazıda, yuanın değer kaybının firmaların tutumlarındaki değişiklikten kaynaklandığı görüşü vurgulanmaktadır. Bir gün içindeki hızlı düşüş karşısında Merkez Bankası dolar kurunu yükseltmek zorunda kaldı ancak hızlı düşüşü engellemek amacıyla bu artışı yine de çok sınırlı bir düzeyde tuttu. Bu görüşe göre, yuanın değer kaybetmesindeki ana etken, ihracatçı firmaların kazandıkları dolarları yuanın değer kazandığı dönemlerde yuana çevirmeleri, yuan zayıflamaya başladığında ise ellerinde tutmalarıdır.

Döviz Kuru - İsviçre

İsviçre Merkez Bankası'nın Ocak 2015'de İsviçre frangının avroya sabitlenmesi politikasına son vermesi, frangın avro karşısında hemen % 30 gibi yüksek bir oranda değer kazanmasına neden oldu. 2015 Haziran ayına gelindiğinde İsviçre frangı avro karşısında, bu karar öncesine kıyasla hâlâ % 15 daha değerli durumdaydı. Döviz kurunda böylesine yüksek oranlı bir değişiklik çeşitli beklenti ve sonuçlara yol açtı.

İlk beklenti, İsviçre'nin ihracatının, ihraç malları dış piyasalarda pahalılaşacağı için düşmesi, iç piyasada ithal mallarının fiyatı düşeceği için ithalatın artması ve net ihracatın (ihracat-ithalat) düşmesi ve İsviçrelilerin sınırı geçip Avro Bölgesi'nden alışveriş yapmalarının İsviçre firmalarını olumsuz etkilemesi şeklindeydi. Nitekim çok sayıda İsviçreli alışveriş için sınırın hemen ötesindeki Fransız kentlerine hücum etti. Ancak döviz kurundaki bu büyük değişikliğin dış ticaret üzerindeki etkisi beklendiği kadar büyük olmadı. 2015'in ilk çeyreğinde net ihracat bir yıl öncesine kıyasla sadece % 4 geriledi.

20 Haziran 2015 tarihli *The Economist*'te bunun nedenleri birkaç ana başlık altında değerlendirilmektedir. Sadeleştirerek özetleyelim. i) İsviçre'nin, sınır ticareti yoluyla, ithalatı miktar olarak artmış olabilir ama ithalat düşük fiyatlar üzerinden yapıldığı için ithalat harcamalarındaki artış beklendiği kadar yüksek olmamıştır. ii) İsviçre'nin, ana ihracat piyasası konumundaki Avro Bölgesi'ne yaptığı ihracatta beklendiği kadar büyük bir düşüş görülmemiştir. Bunun nedeni, bu ihracat içinde yer alan ilaç ve saatler gibi malların Avro Bölgesi piyasalarında yakın ikame mallarının bulunmamasıdır; diğer bir deyişle bu mallara dış piyasalardaki talebin fiyat esnekliği düşüktür. iii) İsviçre'nin ihracat piyasa yapısında 2005-2015 döneminde önemli bir değişiklik olmuş, avro piyasalarının İsviçre'nin toplam ihracatı içindeki payı düşmüştür. İsviçre frangı başka ülke paralarına karşı avroya karşı olduğu kadar değer kazanmadığı için ihracat piyasalarındaki bu yapısal değişikliğin bir yansıması olarak, İsviçre; ABD ve Birleşik Krallık yanında Ortadoğu ülkeleri, Güney Kore ve Hindistan gibi ülkelere ihracatını artırmıştır. iv) İsviçre'de, kur değişikliğinden en çok etkilenen sektörler arasında otelcilik ilk sıralarda yer almıştır.

Yazıda, ayrıca İsviçre frangının yakın gelecekte yeniden değer kazanmasının önlenebilmesi için % –0,75 olan faiz oranının daha da düşürülmesi gerektiğine işaret edilmektedir. Bu negatif faiz oranında dahi yatırımların durağan olduğu, oysa gelecekte mal ve hizmet ihracat artışının yeni fabrikaların ve otellerin kurulmasına bağlı olduğuna işaret edilmektedir.

Bu örnek, döviz kurundaki yüksek oranlı değişikliklerin dahi, her durumda beklenen sonuçları vermeyebileceğini, somut gelişmelerin ihracatın ve ithalatın talep esneklikleri ve dış ticaretin ülkeler arası dağılımı gibi etmenlere bağlı olduğunu göstermektedir. Ayrıca, konunun genellemelere elverişli olmadığı, örneğin saat üreten bir firmayla, bir otel zincirinin kur değişikliğinden farklı oranlarda hatta farklı yönlerde etkilenebileceği, faiz oranlarının yatırım kararlarının tek belirleyicisi olmadığı anlaşılmaktadır.

Döviz Kuru - Japonya

Döviz kuru değişikliklerinin dış ticaret üzerindeki etkilerine Japonya'dan da bir örnek verilebilir. Japon yeni 2009 ortalarından itibaren değer kazanmaya başladı. Bu dönemde bir dolar 97 Yen'den, 2010 başlarında 90 Yen'e, Temmuz 2011'de ise 77 Yen'e kadar geriledi. 14 Şubat 2012 tarihli *Internati-*

onal Herald Tribune gazetesinde verilen bir haberde bu durumun Japonya ihracatı üzerindeki olası olumsuz etkisine değinilmektedir. Örneğin, 1.000 dolarlık ihracat yapan bir Japon şirketinin eline yen olarak daha az para geçmesinin ihracatı caydırıcı, 1.000 dolarlık ithalat yapan bir şirketin bunun karşılığında daha az yen ödeyecek olmasının da ithalatı özendirici etkisinden bahisle, her iki etki sonucunda net ihracatın (ihracat-ithalat) düşeceğine işaret edilmektedir.

Döviz Kuru - Mülkiyet Yapısı

Döviz kuru değişiklikleri, dış ticaret akımları üzerindeki etkileri yanında, örneğin şirket alım-satımları yoluyla uluslararası mülkiyet yapısı üzerinde de etkili olabilmektedir.

2010 yılı başlarından Mart 2012 ortalarına kadar Avro, Japon yeni karşısında % 19, dolar karşısında % 9, Çin yuanı karşısında ise % 15 değer kaybetti. Bu durum, örneğin Çin firmalarının İtalyan firmalarını satın alma iştahını kabarttı. Hotyork Yatırım adlı grup, spor arabalar üreten İtalyan De Tomaso firmasının % 80'ine talip olurken, Shandong Ağır Sanayi Grubu, lüks yat üreticisi İtalyan Ferretti firmasının % 75'ini satın aldı (*The Economist*, 17 Mart 2012).

Japon yeni, 2007-2011 döneminde, Amerikan doları karşısında % 45 değer kazandı. ABD'de ve Avrupa'da bu dönemde yaşanan kriz, hisse senedi fiyatlarının, diğer bir deyişle buralardaki şirketlerin değerinin önemli ölçüde düşmesine neden oldu. Japon yen'inin önemli ölçüde değer kazanması, Japon şirketlerinin buralardaki ve hızla büyüyen yükselen piyasa ekonomilerindeki şirketleri ucuza satın almalarına yol açtı. Bu süreçte Japon ekonomisindeki durgunluk ve zayıf iç talep de, ellerinde birikmiş yüksek miktarda nakit olan Japon şirketlerinin dış piyasalara yönelmesinde etkili oldu. Örneğin 2011 yılında Takeda adlı Japon firması, 1 trilyon yen ödeyerek, satışlarının yaklaşık % 40'ı yükselen piyasalara yönelik olan Nycomed adlı İsviçre ilaç firmasını satın aldı (*The Economist*, 17 Aralık 2012).

Dutch Disease (Hollanda Sendromu)

Hollanda Sendromu adıyla bilinen olumsuz gelişmeler zinciri şöyle özetlenebilir:

– Belirli bir ihracat alanındaki hızlı büyüme sonucunda ülkeye çok miktarda döviz girişi,

– Yerel paranın aşırı değerli hale gelmesi, dövizlerin yerel paraya çevrilmesi sırasında artan para talebi nedeniyle faiz oranlarının yükselmesi,

– En başta ihracat artışına yol açan sektör dışında kalan bütün sektörlerde yatırımların düşmesi ve aşırı değerli yerel para nedeniyle o sektörlerde ihraç malların rekabet gücünü kaybetmesi,

– En başta ihracat artışına yol açan sektörün ihracat fiyatının düşmesi durumunda diğer sektörler de bu süreçte gerilemiş olacağı için ülkenin uzun dönemde de çıkmaza sürüklenmesi.[88]

Döviz Kurunu Etkileyen Etmenler - Türkiye

4 Şubat 2016 tarihli *Financial Times*'da çıkan bir yazı, Türkiye ekonomisindeki döviz kuru değişikliklerinin nedenlerine ilişkin kimi ipuçları veriyor. Yazıda, TL'nin 2015 yılında % 20 oranında değer kaybetmesinin arkasındaki nedenler birkaç etmenle ilişkilendiriliyor. Merkez Bankası, üzerindeki siyasal baskıların da katkısıyla, artan enflasyona karşın faiz oranını artırmaktan kaçınıyor. Bunun da etkisiyle, yabancılar tahvil ve hisse senetlerinin satışı yoluyla 2015 yılında Türkiye'den 10 milyar dolarlık bir sermaye çıkışı gerçekleştiriyor. Merkez Bankası, döviz rezervleri yeterli olmadığı için, serbest piyasada döviz satarak TL'nin düşüşünü engelleyemiyor. TL'deki büyük değer kaybının ihracat gelirlerinde kayda değer bir artış meydana getirmemesi ise, siyasal gerginlik nedeniyle Rusya ve Suriye, petrol fiyatlarındaki düşüş nedeniyle de Ortadoğu piyasalarındaki talep daralmasıyla ilişkilendiriliyor.

Bu yazı, faiz oranının yabancı kaynaklı fon giriş çıkışları ve bu akımların döviz kuru üzerindeki etkisi yanında, Merkez Bankası'nın döviz piyasasına müdahale koşullarını ve döviz kuru-ihracat ilişkisini kısaca özetlemektedir.

Döviz Kuru - Rusya

Şubat 2014'te, Rusya'nın Ukrayna'ya askeri müdahalesi sonucunda Batılı ülkelerin uygulamaya koydukları ekonomik yaptırımlar Rusya ekonomisi üzerinde çeşitli olumsuz etkiler yarattı. Bu olumsuz etkilerden biri de, Rusya ekonomisinin uluslararası finansal piyasalarla bağlantısının büyük ölçüde kopması ve ülke para birimi rublenin önemli ölçüde değer kaybetmesi oldu. Hükümet, sermaye hareketlerini denetim altına almak amacıyla, idari önlemler alma veya konvertibiliteden geri adım atma, Merkez Bankası da ülke içinde artan döviz talebi karşısında, döviz satarak rubleyi destekleme yoluna gitmedi. 24-28 Aralık 2014 tarihli *The Wall Street Journal*'da verilen bir habere göre, hükümet kısa dönemde farklı bir yol izleyerek, Gazprom ve Rosneft gibi, kamu kesimindeki ihracatçı büyük şirketlerden dolar ve avro satmalarını, Merkez Bankası da, rublenin istikrara kavuşması için bu satışların yıl içine yayılarak yapılmasını istedi. Şirketlerin, vergilerini ödemek için döviz satmaya başlamalarının da etkisiyle, bu gelişmeler sonucunda ruble, az da olsa değer kazandı.

Bu haber, döviz piyasalarının, ekonomik gelişmelerin ötesinde, siyasal gelişmelere de (Ukrayna krizi ve yaptırımlar) duyarlı olduğunu ve hükümetlerin döviz piyasasında istikrarı sağlamak için alışılagelmiş yöntemlerin dışında farklı yollara da başvurabildiklerini göstermektedir.

88 Bkz. Rapley (2007: 183-84).

Döviz Kuru - Rusya - Rublenin Değer Kaybı - Nedenler - Etkiler - Karşı Önlemler

Rusya parası rublenin Eylül-Kasım 2014 döneminde % 23 oranında değer kaybetmesinin nedenleri, etkileri ve merkez bankasının aldığı karşı önlemler 15 Kasım 2014 tarihli *The Economist*'te yayınlanan bir yazıda konu edilmektedir.

Sadeleştirip özetlersek, rublenin kısa sürede bu kadar büyük bir oranda değer kaybetmesi başlıca üç nedene bağlanmaktadır. i) Petrol ve doğal gaz Rusya'nın ihracatı içinde çok önemli bir paya sahiptir. Örneğin 2014 yılının ilk yarısında bu pay, % 68 düzeyindeydi. Petrol fiyatları, bu dönemde varil başına 119 dolardan 80 dolara düşünce, ihracat gelirleri 40 milyar dolar geriledi. Bunun sonucunda, daha önce fazla veren cari işlemler dengesinin açık verme olasılığı belirdi. ii) Normal koşullarda rublenin değer kaybetmesi, iç piyasada ithal mallarının fiyatının yükselmesi sonucunda ve yerel ürünlere olan talebin artması anlamına gelir. Ancak tarım sektörü, düşük verimlilik başta olmak üzere kimi olumsuz özelliklerini koruduğu için, Rusya, iç piyasada yeterli miktarda üretilemeyen et, balık, süt ve yumurta gibi temel ihtiyaç maddelerini ithal etmeye devam etmek zorunda kalmaktadır. iii) Bir yıl içinde vadesi dolacak 120 milyar dolarlık dış borç ve Rusya'ya karşı uygulanan yaptırımların uluslararası piyasalardan borçlanma yolunu kapatmış olması, dolar talebini canlı tutan bir başka etmendir.

Rublenin hızla değer kaybetmesinin, ithal edilen malların fiyatlarındaki artış nedeniyle, % 8 dolaylarında dolaşan enflasyonun hızlanmasına yol açması beklenmektedir. Bankaların, dolar ihtiyaçlarını karşılamak için dolar mevduatına uyguladıkları faiz oranını yükseltmesi sonucunda, başka ülkelerde de sıklıkla rastlanan ve dolarizasyon olarak nitelenen, yerel paradan kaçıp dolara yönelim süreci Rusya'da da kendini göstermeye başlamıştır. Merkez Bankası, bu sürecin kök salmasını önlemek için, ruble mevduatına uygulanan faiz oranını, dolar mevduatına uygulanan oranın üzerine çıkarmış, dolar piyasasına günlük 350 milyon dolarlık müdahale miktarını artırabileceğini açıklamış ve dolar fiyatı üzerine spekülasyonu önlemek amacıyla bankaların rubleye erişimini sınırlama yoluna gitmiştir. Hükümet, bir yandan Çin'le Rusya arasında döşenmesi öngörülen petrol boru hattıyla ihracat pazarlarını çeşitlendirmek, bir yandan da Çin'le ticaretinde yuan kullanılmasını sağlayarak dolar talebini düşürmek istemektedir.

Bu örnek, bir ülkenin parasının dış değerinin iç ve kontrolü dışındaki dış etmenlere bağlı olarak hızla düşebildiğini, ülke parasına olan güvenin sarsılabildiğini ve değerinin spekülasyona açık hale gelebildiğini göstermektedir.

Döviz Kuru - Ulusal Gurur

Bir ülke parasının diğer ülke paraları karşısındaki değerini gösteren döviz kuru, bazı durumlarda bir milli gurur ve saygınlık konusu olabilmektedir. Bunun örneklerinden biri, Ocak 2007'de bir Hong Kong dolarının 1 yuan'ın

(Çin'in ulusal parası) altına düşmesini izleyen günlerde yaşandı. *The Economist*'in 23 Haziran 2012 tarihli sayısında yer alan bir yazıda, Çin'i ziyaret eden bazı Hong Kongluların, Çinlilerin "Hong Kong halkının parasını" küçümsemelerinden endişe ettiklerinden bahsedilmektedir. Bir ülkenin parasının bir birimi, bir başka ülkenin parasının bir biriminden daha fazlasına eşitse o zaman yabancı ülkeye gidildiğinde, o ülkedeki fiyatları kendi ülke parasına dönüştürmek istediklerinde yapacakları işlem bölme (çarpma değil) olacaktır. Bu durumda, o ülke insanlarının, kendi ülke paralarını verdiklerinde yabancı ülke parasından daha fazla miktarda parayı ceplerine koymaktan mutluluk duyacakları düşünülmektedir.

Bu düşünce tarzı anlamsızdır. Bu hesaba göre, Haziran 2012'de 1 birimi 3,58 dolar olan Kuveyt dinarını en güçlü, bir birimi 2,65 dolar olan Bahreyn dinarını da ikinci en güçlü para, buna karşılık dünyanın en güçlü paralarından biri olan Amerikan dolarını ise, bu sıralamada ancak 11. sırayı paylaştığı için görece güçsüz paralar arasında saymak gerekecektir.

Ülke parasının dış değerine ulusal saygınlık ve onur anlamı yükleme durumuna Türkiye'den de bir örnek verilebilir. 27 Mayıs 1960 askeri darbesini izleyen dönemde Maliye Bakanı olan Kemal Kurdaş'a, 1970'li yılların sonlarında İstanbul'da katıldığım bir toplantıda "esnek kur politikası önerisinde bulunuyorsunuz, neden bakanlık döneminizde, yetkiler elinizdeyken bu yönde bir politika değişikliği yapmadınız" sorusu yöneltildi. Kurdaş'ın yanıtı çok çarpıcıydı: "Ben, o zaman da esnek kur politikası yanlısıydım. Devalüasyon önerisinde bulunduğum bir toplantıda Milli Birlik Komitesi üyelerinden biri, tabancasını çıkarıp masanın üzerine koydu ve 'Türk Lirasının namusuyla kimseyi oynatmam' dedi."

Yukarıdaki örnekler, saygınlık gibi öznel nedenlerle ülke parasını yabancı paralar karşısında değerli kılma çabalarını yansıtırken, İsviçre ve Japonya örneklerinde görüldüğü üzere, kimi gelişmiş ülkeler, ihracatlarını artırma amacıyla paralarının değerinin, artmak bir yana, düşmesini istemektedir (*The Economist*, 14 Ocak 2012).

Döviz Kuru - Uluslararası Gelişmeler - Arjantin

1980 öncesi dönemde, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu birçok ülkede döviz kuru üzerinde yaygın devlet müdahalesi vardı. Ülkeler, sabit kur politikası uyguluyorlar, ülke parası yabancı paralar karşısında aşırı değerli hale gelmiş olmasına karşın devalüasyona başvurmaktan kaçınıyorlardı. Bu durumda, döviz kurunun sabit kalabilmesi için, kambiyo kontrolleri ve dış ticaret kısıtlamaları gibi önlemler yoluyla döviz talebini azaltmaya çalışıyorlardı.

1980 sonrası dönemde, Türkiye gibi birçok ülke eski kur politikalarını terk ederek esnek kur politikası uygulamaya başladı. Öte yandan, bazı ülkelerde esnek kur politikasından geri dönüş olarak nitelenebilecek farklı uygulamalar görüldü. Örneğin, Arjantin'de, yıllık enflasyon oranının % 25'lere çıkmasına, pe-

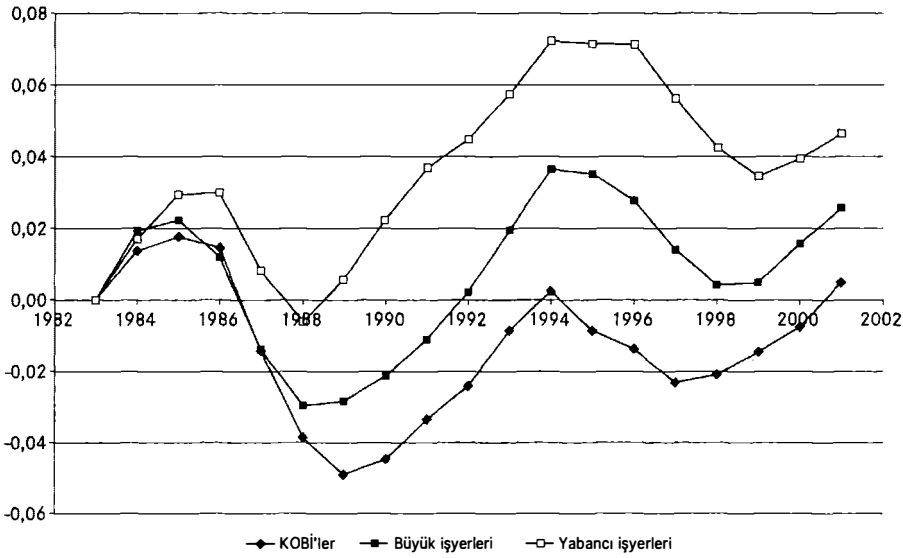
sonun aşırı değerli hale gelmesine ve döviz kıtlığının kur üzerinde baskı oluşturmasına karşın hükümet, pesonun değer kaybetmemesi için çeşitli kısıtlayıcı önlemler almaya başladı. Döviz talebini kısıtlamak için ülke dışına çıkışların kayıt altına alınması, 2011 yılından başlayarak ithalat kısıtlamaları, yurtdışına sermaye kaçışlarını önlemek amacıyla kambiyo kontrolleri ve dolar tayınlaması gibi önlemler gündeme geldi (*The Economist*, 2 Haziran 2012).

Çeşitli Konular

Teknolojik Gelişme - Türkiye: 1983-2004

Teknolojik gelişme, ekonominin büyümesinde, diğer bir deyişle üretim olanaklarının genişlemesinde (üretim olanakları eğrisinin sağa doğru kaymasında), üretim faktörlerinin miktarındaki artışla birlikte önemli bir rol oynar. Şekil 7-2, Türkiye'de, 1983-2001 döneminde imalat sanayindeki teknolojik gelişmeyi işyeri büyüklükleri ve türleri temelinde göstermektedir. Tablodan ilk bakışta çıkan bir sonuç, teknolojik gelişmenin doğrusal bir yol izlemediği ve dönemler itibariyle dalgalanmalar göstermiş olmasıdır. Teknolojik gelişmenin, 1980'li yılların ilk yarısındaki artış döneminden hemen sonra ve 1994 krizini izleyen yıllarda kesintiye uğradığı, küçük ve orta boy işletmelerde (KOBİ) 1997-2001, diğerlerinde ise 1999-2001 döneminde yeniden arttığı görülmektedir. Şekil

ŞEKİL 7-2
Türkiye: İmalat Sanayinde İşyeri Büyüklüğüne Göre Ortalama Teknolojik Düzey, 1983-2001



Kaynak: E.Taymaz, E.Voyvoda, K.Yılmaz (2008), "Türkiye İmalat Sanayiinde Yapısal Dönüşüm, Üretkenlik ve Teknolojik Değişme Dinamikleri", METU-ERC Working Papers, 08/04, s. 124.

7-2'den çıkan bir diğer sonuç, teknolojik düzey sıralamasında yabancı işyerlerini, sırasıyla büyük işyerleri ve KOBİ'lerin izlemesidir. Bu üç grubun, anılan dönemin başlarında birbirine oldukça yakın olan teknolojik düzeyinin daha sonra yabancı işyerleri lehine açılma eğilimi içine girdiği görülmektedir.

2002-2004 döneminde sanayi ve hizmet sektörlerinde yenilik yapan ve yapmayan firmaların faaliyet kollarına göre dağılımına ilişkin veriler sunan Tablo 7-14, firmalar arasındaki teknolojik düzey farklılıklarının nedenlerini açıklamaya yardımcı olabilir. Tablo, sanayi sektöründeki firmaların yaklaşık üçte ikisinin, hizmet sektöründeki firmaların ise dörtte üçünün yenilik yapmayan firmalardan oluştuğunu ve yenilik yapma eğiliminin her iki sektörde firma büyüklüğündeki artışa koşut olarak önemli ölçüde arttığını göstermektedir. Hizmet sektörü içinde bilgisayar ve ilgili faaliyetler, Araştırma ve Geliştirme hizmetleri ve mali aracı kuruluşların faaliyetleri, sanayi sektöründe ise, az da olsa, imalat sanayi, teknolojik yenilik yapma eğilimi özellikle yüksek faaliyet alanları olarak ön plana çıkmaktadır.

TABLO 7-14
Türkiye'de Sanayi ve Hizmet Sektöründe Teknolojik Yenilik Yapan ve Yapmayan Firmaların Yüzde Dağılımı, 2002-2004

	Teknolojik yenilik yapan	*Teknolojik yenilik yapmayan*
Sanayi sektörü	34.58	65.42
Madencilik ve taşocakçılığı	31.57	68.43
İmalat sanayi	34.80	65.20
Elektrik gaz ve su	24.53	75.47
Büyüklük grubu (çalışan sayısına göre)	34.58	65.42
10-49	31.20	68.80
50-249	46.24	53.76
250+	56.27	43.73
Hizmet sektörü	25.90	74.10
Toptan ticaret	23.92	76.08
Ulaştırma haberleşme depolama hizmetleri	22.30	77.70
Mali aracı kuruluşların faaliyetleri	45.08	54.92
Bilgisayar ve ilgili faaliyetler	69.98	30.02
Araştırma ve geliştirme hizmetleri	49.65	50.35
Mimarlık, mühendislik ve ilgili teknik danışmanlık faaliyetleri	24.80	75.20
Teknik test ve analiz faaliyetleri	23.20	76.80
Büyüklük grubu (çalışan sayısına göre)	25.90	74.10
10-49	24.55	75.45
50-249	30.96	69.04
250+	55.05	44.95

Kaynak: TÜİK, *Teknolojik Yenilik Anketleri.*

Veri Sorunları - Çin

Az gelişmiş ülkelerin ekonomik istatistikleri, gerek miktar gerekse kalite açısından önemli sorunlarla karşı karşıyadır. 30 Mart 2013 tarihli *The Economist*'te yayınlanan bir yazı, bu sorunların, son dönemde gerçekleştirdiği çok hızlı büyü-

me sonucunda dünyanın ikinci büyük ekonomisi konumuna ulaşan Çin'de dahi önemli boyutlara ulaştığını göstermektedir.

Çin istatistiklerine yönelik tartışmalar, resmi GSYH istatistiklerinin güvenilirliği ve özellikle tüketim harcamalarının olduğundan çok düşük gösterilmesi üzerinde odaklanmaktadır. 2012 yılında 370 milyar dolar olarak tahmin edilen iç turizm harcamaları, finansal hizmetler ve sağlık hizmetleri gibi tüketim harcamalarının hesaplamaların büyük ölçüde dışında bırakılması sonucunda tüketim harcamaları GSYH'nin sadece % 35'ini oluşturmaktadır. Oysa bir bağımsız çalışma, hesaplamalara dâhil edilmeyen harcamaların 2012 yılında Avustralya'nın GSYH'sini aşan bir miktara (1,6 trilyon dolar) ulaştığı, bir diğer çalışma ise tüketim harcamalarının gerçekte GSYH'nin % 46'sını oluşturduğu sonucuna varmıştır. İnternet üzerinden yapılan ve yüksek miktarlara ulaştığı bilinen tüketim harcamalarının da hesaplamalara yeterince katılmadığı anlaşılmaktadır. Resmi istatistiklere karşı oluşan güvensizlik sonucunda, bağımsız araştırmacılar, Çin'in resmi büyüme oranını elektrik ve çimento üretimi ve banka kredileri gibi daha somut ve güvenilir veriler kullanarak tahmin etme yolunu seçmişlerdir.

Tüketim harcamalarının, resmi istatistiklerin gösterdiğinden çok daha yüksek olması, Çin'in yatırımlar üzerinde odaklanarak, halkın tüketim ihtiyaçlarını ihmal ettiği yolundaki yaygın görüşlere kuşkuyla yaklaşılmasına yol açmıştır. Ayrıca, kentsel ve kırsal alanlar arasındaki gelir farklılıklarının da resmi istatistiklerin gösterdiği % 40'lık farkın altında olabileceği kuşkusu yaratmıştır.

Verimlilik - Çeşitli Ülke Deneyimleri

Makroekonomik anlamda emek verimliliğinin bir göstergesi, istihdam edilen kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi Hâsıladır (GSYH), diğer bir deyişle, istihdam edilen her bir kişinin GSYH'ye yaptığı ortalama katkıdır. Emek verimliliği, GSYH'nin toplam çalışılan saate bölünmesiyle de hesaplanabilir.

Tarihsel olarak emek verimliliğinin en hızlı arttığı ülkelerden biri 1870-1970 döneminde emek verimliliğinin (GSYH/toplam çalışılan saat) 17 kat arttığı İsveç olmuştur. Bu hızlı verimlilik artışının katkısıyla İsveç, 1870 yılında Avrupa'nın en yoksul ülkesiyken 1970 yılına gelindiğinde, İsviçre, ABD ve Lüksemburg'dan sonra dünyanın en zengin dördüncü ülkesi olmuştur. Verimlilik artış hızı açısından İsveç'i, aynı dönemde 16 kat artışla Japonya ve sırasıyla 14, 12, 11 ve 10 kat artışla Finlandiya, Norveç, Almanya ve ABD izlemiştir. Sanayi Devrimi'ne öncülük eden Birleşik Krallık ise beş kat artışla bu konuda oldukça gerilerde kalmıştır.[89]

Daha yakın dönemdeki gelişmeler bu konuda da ülke deneyimleri açısından kayda değer bir çeşitlilik olduğunu göstermektedir.

Örneğin Birleşik Krallık'ta 2008-2014 döneminde istihdam edilenlerin sayısı 912.000 artarken GSYH, 2008 krizinin etkisiyle önce büyük bir düşüş göster-

89 Bkz. Bergh (2014: 664).

miş, sonrasında artmışsa da 2014 yılına gelindiğinde ancak 2008 düzeyine yaklaşabilmiştir (*The Economist*, 2 Ağustos, 2014). Bu durum, 2008-2014 döneminde emek verimliliğinin önemli ölçüde düşmesi anlamına gelmiştir. Bu dönemde çalışma saatlerinin de artmış olması, emek verimliliğindeki düşüşün aslında daha da büyük olduğuna işaret etmektedir.

Öte yandan, 2010-2014 döneminde sermaye yatırımlarındaki hızlı artış sonucunda emek verimliliğinin % 25 oranında arttığı Çin (*The Economist*, 26 Temmuz 2014) yukarıdakinden çok farklı bir örnek oluşturmaktadır.

Verimlilik - Tarım - Türkiye

Gerek toplam üretim gerekse toplam istihdam içindeki payı giderek düşmekle birlikte tarın, Türkiye ekonomisi içinde hâlâ önemli bir paya sahiptir. Verimlilik, tarım sektörünün ve daha genel anlamda Türkiye ekonomisinin büyüme dinamikleri için olduğu kadar, geçimini tarımdan sağlayan insanların refah düzeyi için de önemli bir göstergedir. Tarında verimlilik, en temel gösterge olarak çalışan kişi başına üretim (emek verimliliği) ve hektar başına üretim (toprak verimliliği) olarak ölçülebilir.

Seçilmiş tarımsal ürünler için hektar başına verimlilikte, Cumhuriyetin ilk yıllarından 2013 yılına kadarki gelişmeler seçilmiş yıllar için Tablo 7-15'te verilmiştir. Tablodan şu sonuç ve gözlemlere ulaşılabilir: i) Tütün dışında bütün ürünlerde önemli verimlilik artışları olmuştur. Tütündeki olumsuz gelişmenin nedenleri, 1980 sonrasında başlayan ve son on beş-yirmi yılda hızlanan tarımsal reform sürecinde bu alana yapılan yatırımların azalmasında ve bu ürünün giderek önemini yitirmesinde aranabilir. ii) Verimlilik artışları, ürünler arasında önemli farklılıklar göstermiş, pamuk, mısır, soya ve patateste özellikle hızlı olmuştur.

Bu hızlı verimlilik artışları, biyolojik ve kimyasal teknolojilerin yaygınlaşması, modern alet ve makine sayılarının, sulama olanaklarının artması ve tarımsal krediler gibi kurumsal desteklerdeki gelişmelerle ilişkilendirilebilir. Tab-

TABLO 7-15
Seçilmiş Tarımsal Ürünler İçin Toprak Verimliliği, 1925-2013 (kg/hektar)

Yıl	*Buğday*	*Mısır*	*Mercimek*	*Ayçiçeği*	*Soya*	*Pamuk*	*Şeker pancarı*	*Tütün*	*Patates*
1925	344	1.102	393			437	1752	849	2.842
1940	928	1.485	964			238	13.521	914	4.681
1950	864	1.058	838	600	879	264	16.781	727	8.022
1960	1.097	1.568	942	897	925	282	21.608	734	8.750
1970	1.163	1.605	852	1.042	1.091	758	34.348	456	12.355
1980	1.829	2.127	1.021	1.304	767	744	25.119	1.018	16.393
1990	2.116	4.078	934	1.201	2.189	1.021	36.819	924	22.396
2000	2.234	4.144	748	1.476	2.967	1.345	45.902	847	26.195
2009	2.543	7.179	1.406	1.810	3.654	1.520	53.244	698	30.558
2011	2.693	7.131	1.889	2.036	3.870	1.761	54.250	566	32.075
2013	2.837	8.939	1.483	2.498	4.161	1.946	56.580	661	31.511

Kaynak: TÜİK, *İstatistik Göstergeler 1923-2009 ve 1923-2013*.

TABLO 7-16
Türkiye: Seçilmiş Tarımsal Alet ve Makine Sayıları

	Karasaban	*Traktör*	*Biçerdöver*
1952	1.981.550	31.415	3.222
1960	1.991.259	42.136	5.554
1970	1.994.722	105.865	8.568
1980	953.292	436.369	13.667
1990	500.834	692.454	11.741
2000	152.744	941.835	12.578
2009	68.463	1.073.538	13.360
2011	51.889	1.125.001	14.313
2013	45.965	1.213.560	15.486

Kaynak: TÜİK, *İstatistik Göstergeler 1923-2009* ve *1923-2013*.

lo 7-16'dan da izlenebileceği gibi, hızlı tarımsal gelişmenin başlangıç yılı sayılan 1950 sonrasında, karasaban gibi ilkel araçların sayısı hızla gerilerken, traktör ve biçerdöver sayılarında önemli artışlar gözlenmiştir. Kısa sayılabilecek bir sürede biçerdöver sayısının yaklaşık beş kat, traktör sayısının ise 39 kat arttığı hızlı makineleşme süreci, hiç kuşku yok ki, tarım sektöründeki hızlı verimlilik artışlarına önemli bir katkıda bulunmuştur.

Ekonomik Başarım - Dışsal Faktörler - Ebola - Batı Afrika

Ülkelerin ekonomik başarımı, yakın ekonomik ilişkiler içinde oldukları başka bir ülkedeki ekonomik kriz veya doğal felaketler gibi "dışsal" olaylardan da derinden etkilenebilir. 1998 yılında patlak veren Rusya krizi ve 1999 Marmara depreminin Türkiye ekonomisi üzerindeki olumsuz etkileri bu bağlamda ilk akla gelen örnekler arasındadır.

16 Ağustos 2014 tarihli *The Economist*'te yayınlanan bir yazı, Ebola virüsü hastalığının Batı Afrika ülkeleri üzerindeki etkilerini tartışmaktadır.

Ebola virüsü hastalığının en büyük etkisi, 1.000'den fazla ölüme yol açtığı Gine, Liberya ve Sierra Leone'de görüldü. Bu ülkelerin hastalıktan etkilenen bölgelerinde yabancı firmalar çalışanlarını geri çekmeye, bazı büyük madencilik firmaları ise üretimlerini düşürmeye başladı. Bazı havayolu şirketleri, virüsten etkilenen ülkelere uçuşlarını durdurdu. Hükümetler ve yardım kuruluşları, hastalığın yayılmasını önlemek ve hastalığa yakalananların tedavisi için milyonlarca dolar harcamak zorunda kaldı.

Hastalığın ekonomi üzerindeki maliyeti bu harcamalarla sınırlı kalmadı. Turizm, hükümetlerin mal hareketliliğine getirdiği kısıtlamaların etkisiyle ticaret ve bu hastalıktan etkilenen bölgelerde üreticilerin yerleşim yerlerini terk etmeleri nedeniyle tarım en çok etkilenen sektörler arasında yer aldı. Hastalıktan etkilenen ülkelerin büyüme oranlarına ilişkin tahminler aşağı çekilmeye başlandı.

Sadece iki ölüme yol açmış olmasına karşın Ebola'nın etkileri, Nijerya ekonomisinde de görüldü. Bazı firmalar yabancı işçileri geri gönderirken diğer bazıları çeşitli gerekçelerle istihdamı kısmaya başladı. Bu tür salgın hastalıkların

ekonomik maliyeti, yol açtıkları ölüm sayısından bağımsız olarak yüksek boyutlara ulaşabilmektedir. Örneğin, 2003 yılında ortaya çıkan, 8.000 kişiyi etkileyen ve 800 ölüme yol açan SARS salgınının küresel ekonomiye toplam maliyeti 50 milyar doları aştı.

Emtia Fiyatları - Afrika

Dünya emtia fiyatları dönem dönem önemli ölçüde dalgalanmaktadır. Yakın geçmişte, örneğin 2008 küresel krizinin etkisiyle hızla düşen fiyatlar 2011-2012 döneminde bir süre yükseldikten sonra, 2013 sonrasında yeniden düşüşe geçti. Bu dalgalanmaların bir özelliği, artış ve düşüşlerin ani ve yüksek oranlı olmasıdır. Örneğin, 2008 yılının yaz aylarında varili 144 dolar olan dünya petrol fiyatları aynı yılın Aralık ayında 33 dolara düştü. 2010 sonlarında, gelişen ülkelerdeki hızlı büyümenin etkisiyle 100 dolara yaklaştıktan sonra 2013 sonrasında yeniden inişe geçti.

Emtia fiyatlarındaki hareketlilik, beklendiği üzere bu malların ihracatçıları ve ithalatçıları üzerinde farklı etkilerde bulunmakta, fiyatlar düşerken ihracatçı ülkeler, artarken ise ithalatçı ülkeler olumsuz etkilenmektedir. Bu malların, dış ticaret başta olmak üzere, ülke ekonomisi için önemine koşut olarak bu etki artmaktadır.

Dünya maden rezervlerinin üçte birine, petrol rezervlerinin onda birine sahip olan, elmas üretiminin üçte ikisini karşılayan Afrika ülkeleri, emtia fiyatlarındaki hareketlilikten en çok etkilenen ülkelerin başında gelmektedir. Örneğin, 1998-99 döneminde, dünya petrol fiyatlarındaki düşüşün etkisiyle Nijerya para birimi (naira) % 80 oranında değer kaybetti. 2008 krizini izleyen ilk yılda da emtia piyasalarındaki çalkantı, Afrika ülkelerinin paralarının değer kaybetmesine yol açtı. Emtia fiyatlarında, Çin ekonomisindeki yavaşlamaya ve emtia piyasalarındaki arz artışına koşut olarak, 2013 sonrasındaki düşüş, 10'dan fazla Afrika ülkesinin paralarının % 10'dan fazla değer kaybetmesine neden oldu.

Ülke paralarındaki değer kaybının eski dönemdekilere kıyasla daha düşük oranlı olması ve Afrika ülkelerinin, emtia fiyatlarındaki düşüşten eskisine kıyasla daha az etkilenmesinin temel nedeni ekonomilerinin bu mallara bağımlılığın azalmış, diğer bir deyişle ekonomik yapılarının zaman içinde çeşitlenmiş olmasıdır. Bu çeşitlenmenin ana unsurlarından biri, son yıllarda bu ülkelerde imalat sanayinin, inşaat sektörünün ve başta turizm, ulaşım ve finans kesimleri olmak üzere hizmetler sektörünün kazandığı dinamizmdir. Bir başka unsur olarak, hükümetlerin yerli ve yabancı yatırımcılar için yatırım ortamını iyileştirme çabaları ve bunun sonucunda sağlanan yatırım artışları ön plana çıkmaktadır. Hükümetlerin emtia fiyatları yüksekken kamu harcamalarını artırma, düştüğünde ise, bu harcamaları düşürmek yerine, daha akılcı bir maliye politikası izleyerek, fiyatların arttığı dönemde sağladıkları gelirlerin bir bölümünü fiyatların düştüğü döneme saklamaya başlamalarının da aynı doğrultuda etkili olduğu ileri sürülmektedir (*The Economist*, 4 Ekim 2014 ve 10 Ocak 2015).

Enformel Sektör

Enformel ekonominin, vergi otoritelerine beyan edildiğinde vergiye tabi olacak olan mal ve hizmetlerin üretim ve mübadelesinden (alış verişinden) kaynaklanan, beyan edilmemiş gelirlerle ilgili olduğu bilinmektedir. 2004/2005 dönemine ilişkin tahminlerin yer aldığı bir çalışmaya göre, enformel ekonomi, GSMH'ye oran olarak, ABD'de % 7,9, Almanya'da % 15,3, İtalya'da % 23,2, zengin 21 OECD ülkesinin ortalaması olarak % 14,8, 28 Asya ülkesinde % 29,8, Doğu ve Orta Avrupa ülkelerini ve eski Sovyetler Birliği'ni kapsayan 25 ülkede % 38,8 ve 21 Güney Amerika ülkesinde % 42,2 gibi çok yüksek boyutlara ulaşmaktadır. Ülkeler arasında önemli farklılıklar gösteren bu oranın, Türkiye'de % 33,2'ye ulaştığı tahmin edilmekte, 1999/2000 döneminden beri yaklaşık bu düzeyde kaldığına işaret edilerek yapısal bir durum oluşturduğuna dikkat çekilmektedir.[90]

Türkiye'ye ilişkin bu bulgular başka çalışmalar tarafından da büyük ölçüde doğrulanmaktadır. Örneğin Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu'nun bir raporunda vergi kaçağı temelinde enformel sektörün Türkiye'de GSMH'nın % 30,04'ünü oluşturduğu belirtilmiştir. 1971-2000 dönemini kapsayan bir başka çalışmada ise, bu oranın % 16 ile % 31 arasında değiştiği sonucuna varılmıştır.[91]

Devletin Rolü - ABD

Neoliberal küreselleşmenin ana unsurlarından biri, ekonomide serbest piyasaları hâkim kılmak ve buna koşut olarak devletin rolünü kısıtlamaktır. Karşı görüş olarak, gelişmekte olan ülkelerde sanayileşme hedefinin belirleyici rolüne vurgu yapan, bunun için de devletin rolünün gerekliliğine işaret eden önemli bir yazın bulunmaktadır. Bu ikinci yaklaşım içinde olanlar, bugünün gelişmiş ülkelerinin sanayileşmesinde daha yakın bir geçmişte Japonya ve Güney Kore'nin ve son 25-30 yılda benzer bir atılım yapmış olan Çin ve Hindistan'ın sanayileşme başarılarında devletin önemli bir rol oynadığına dikkat çekmektedir.

2008 yılında ABD'de patlak veren ve daha sonra Avro Bölgesi başta olmak üzere diğer ülkeleri de etkisi altına alan küresel kriz karşısında hükümetler ekonomiye kapsamlı bir biçimde müdahale etmek zorunda kalmıştır. Bu gelişmeler, ekonomide devletin rolü tartışmalarını sanayileşmiş ülkelerin gündemine de taşımıştır. Örneğin, ABD'de yapılan 2012 Başkanlık seçimi döneminde iki aday arasındaki yaklaşım farkı açıkça ortaya çıkmıştır. Demokrat Parti Başkan Obama, gelir eşitsizliklerini azaltma ve toplam talepte 2008 kriz dönemindeki gibi önemli bir düşüş olduğunda, ekonomiyi canlandırma konularında devletin önemli bir rol üstlenmesi gerektiğini savunmuştur. Öte yandan Cumhuriyetçi Parti adayı Romney, devletin vergileri düşürerek, düzenleyici önlemleri azaltarak ekonomiden çekilmesini ve girişimcileri özgür bırakmasını savunmuştur. Bu adayın piyasalardan yana katışıksız tutumu karşısında, serbest piyasa yanlısı bir yayın organı olan *The Economist* dergisi dahi aşağıdaki hatırlatmayı yapmayı ge-

90 Bkz. Altuğ ve Zenginobuz (2009).

91 Ayrıntı için bkz. Altuğ ve Zenginobuz (2009).

rekli görmüştür. "Cumhuriyetçiler, Adam Smith'den Abraham Lincoln'e kadar bütün entelektüel atalarının yaptığı gibi, kapitalist bir ekonomide devletin kamu malları ve (yoksullara yönelik) güvenlik ağı oluşturmak gibi önemli görevleri olduğunu kabul etmek zorundadırlar" (*The Economist*, 28 Temmuz 2012).

Konut Fiyatları - Avrupa

Konut fiyatları, 2008 krizi öncesinde Avrupa ülkelerinin hepsinde yükseldi; kriz sonrasında ise, ülkeler arasında farklı bir gelişme gösterdi. Danimarka, Yunanistan, İrlanda, Hollanda, Portekiz ve İspanya'da hızla düştü, Belçika, Birleşik Krallık, Norveç ve İsveç'te ise hafif bir düşüşten sonra endişe verici bir hızla yükselmeye başladı.

Konut fiyatları, Norveç'te 1995-2004 döneminde dört kat arttı. Oslo'dan sonra Avrupa'nın en hızlı büyüyen başkenti olan Stockholm'de aynı dönemde üç katına çıktı. Bu artışta, hızla artan talep karşısında yeni konut arzının durağanlığı etkili oldu. Talep artışında kent nüfusunun her yıl yaklaşık 30.000 artması yanında, konut kredi faiz oranlarındaki hızlı düşüş de etkili oldu. Konut sıkıntısı o kadar yüksek boyutlara ulaştı ki, uygun konut bulmakta zorlanan gençlerin durumuna yönelik yeni bir sözcük türetildi: anneyle beraber yaşamak anlamında *mambo*. Dublin'de yıllık 8.000 yeni konuta ihtiyaç duyulmasına karşın, 2013 yılında sadece 1.400 yeni konut yapılınca konut fiyatları o yıl % 23 arttı.

Birçok Avrupa ülkesinde kredi faiz oranlarının düşük düzeyde kalmaya devam edeceği ve yeterli sayıda konut inşa edilmeyeceği yolundaki beklentiler konut fiyatlarındaki artışı sürekli kıldı. Bu durum karşısında merkez bankaları çeşitli önlemler almaya başladı. İsveç Merkez Bankası, konut talebini kısmak amacıyla 2010 yılında faiz oranlarını yükseltti. Ancak bunun sonucunda işsizlik oranındaki düşüş sona erdi ve ekonomide deflasyon eğilimleri baş gösterdi. Merkez Bankası geri adım atmak ve faiz oranlarını yeniden düşürmek zorunda kaldı. Öte yandan, Hollanda'da, konut fiyatına ve alıcının gelirine göre alınabilecek kredi miktarına ve bankalara 2011 yılında sıkı denetim ve sınırlama getirilince, konut fiyatları ekonomideki yavaşlamanın da etkisiyle üç ay içinde % 20 düştü. Alınan önlemlere karşın konut fiyat artışları genel bir eğilim olarak Avrupa Birliği'nde ve Kanada, Avustralya ve Japonya gibi ülkelerde de artmaya devam etti (*The Economist*, 30 Ağustos 2014).

Bu örnekler, arz-talep yasalarının konut piyasasında da geçerli olduğunu, kredi ve faiz politikalarının bu piyasaların işleyişi üzerindeki etkisini ortaya koymaktadır.

Krizin Bulaşma Etkisi (Contagion)

Herhangi bir ülkede veya bölgede patlak veren bir ekonomik krizin diğer ülkelere de yansıması/geçmesi anlamına gelen, krizlerin bulaşma etkisi son yıllarda en çok ilgi çeken konular arasında yer almaktadır.

1959-93 döneminde sanayileşmiş ülkelerde meydana gelen 20 döviz krizini inceleyen bir araştırma, bir ülkedeki krizin başka ülkelerdeki kriz olasılığını artırdığı sonucuna vardı. Büyük ülkelerdeki krizlerin diğer ülkeleri etkilemesi anlaşılabilir bir olgudur. Öte yandan, 1990'lı yıllara damgasını vuran 1994 Meksika ve 1997 Tayland krizleri, görece küçük ülke krizlerinin de başka ülkelere yayılarak büyük bir etki yaratabileceğini göstermiştir.

Krizlerin bulaşma etkisinin arkasında yatan nedenler çeşitli araştırmalara konu olmuştur. Küreselleşme döneminde ülkeler arasında artan ticaret ve finansal ilişkiler ilk akla gelen nedenler arasında sayılabilir. Bu etmenlerin bulaşma etkisinin büyüklüğünü açıklamaya yetmeyeceği noktasından hareket eden bir başka çalışma, ülkeler arasındaki ilişkilerin ekonomiler iyi gittiğinde çok önemli olmadığını ama gidişat kötü yönde olduğunda bu etkileşimin dozunun arttığını yeni bir yorum olarak sunmuştur.

Bulaşma etkisinin her ülke üzerinde aynı oranda olmaması, örneğin 2008 krizinin Avro Bölgesi içinde bile Yunanistan, İrlanda, Portekiz, İspanya ve İtalya üzerinde diğer ülkelere kıyasla daha büyük olması, bütünüyle Avro Bölgesi'ni etkileyen etmenler yanında, ülkelere özgü etmenlerin önemine işaret etmektedir (*The Economist*, 16 Haziran 2012).

Makroekonomik Politikalar - Farklı Bir Görüş

İktisada giriş kitapları, ekonomik büyüme ve istihdamın artırılması konusunda para ve maliye politikalarının önemini ön plana çıkarmaktadır. Son dönemde bu politikaların gerek azgelişmiş gerekse sanayileşmiş ülkelerde bu amaçlarla her zaman tutarlı bir gelişme göstermediği öne sürülmeye başlanmıştır. Daha önce de değinildiği üzere, birçok azgelişmiş ülkede artan kamu borçları ve finansal liberasyon, para ve maliye politikalarının uygulama alanını oldukça daraltmıştır. Ekonomik büyüme ve daralma bu süreçte önemli ölçüde parasal ve fizikî yabancı sermaye giriş çıkışlarındaki hızlı değişikliklere ve onlardan kaynaklanan ve yatırım kararlarının temel belirleyicileri arasında yer alan döviz kuru ve faiz oranı değişikliklerine bağımlı kalmıştır.

Asgari Ücret

Hükümetin piyasa denge fiyatının altında bir maksimum (tavan) fiyat belirlemesinin talep fazlasına ve birçok durumda karaborsaya yol açacağı, denge fiyatının üzerinde bir minimum (taban) fiyat belirlemesinin ise, kalıcı bir arz fazlasına yol açacağı giriş düzeyindeki iktisat kitaplarının ana temaları arasındadır. Denge fiyatının üzerinde minimum fiyat bağlamında sıkça verilen örneklerden biri de, asgari ücret uygulamasıdır; ortaya çıkacak arz fazlası, bu durumda işsizlik anlamı taşımaktadır.

Asgari ücret, iktisadın en tartışmalı konuları arasında yer almaktadır. Bu uygulamaya karşı olanlar, asgari ücretin istihdamı azaltıp işsizliğe yol açtığını, ma-

liyetleri artırıp uluslararası rekabet gücünü zayıflattığını ileri sürmektedir. Öte yandan, asgari ücret yanlısı görüşler, özellikle nüfus artışının çok hızlı olduğu ülkelerde emek arz fazlasının giderek büyüyeceği, serbest piyasa koşullarında ücretlerin, insanların geçimini sağlayabilecek düzeyin altına düşeceği ve emeğin işverenler tarafından sömürüsünü arttıracağı görüşünü savunmaktadır.

Asgari Ücret Tartışmaları - Almanya

Asgari ücret konusu, birçok Avrupa ülkesinin aksine, 2015 yılı öncesinde ülke çapında asgari ücret uygulaması olmayan Almanya'da da önemli bir gündem maddesi oluşturdu. 5-11 Kasım 2011 tarihli *The Economist*'te verilen bir habere göre, artan eşitsizliklere karşı yükselen tepkileri dikkate alan hükümet, asgari ücret uygulanmasına ilişkin önerilere sıcak bakmaya başladı.

Öte yandan, 2010 yılında yapılan bir araştırma (saatlik) 7,50 avroluk bir asgari ücretin 840.000 dolayında istihdam kaybına yol açtığı sonucuna vardı. Başka bir araştırma ise, asgari ücretin uygulanmakta olduğu sekiz sektörde istihdam kaybı olmadığını gösterdi. Asgari ücret uygulamalarına genellikle karşı olan işveren kesimi arasından bile farklı sesler yükselmeye başladı. İşverenlerin bir bölümü, asgari ücret uygulaması yoluyla, çok düşük ücretle işçi çalıştıran rakiplerinin haksız rekabetinden kurtulma beklentisi içine girdi. Almanya'da, Ocak 2015'te ülke çapında asgari ücret uygulamasına geçildi.

Reel Ücretler - Enflasyon - İşsizlik - Almanya

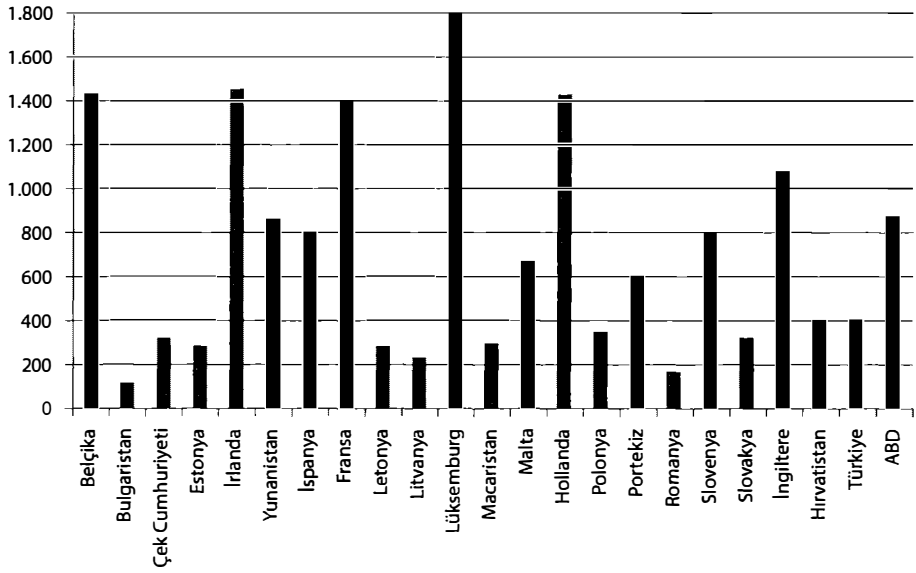
(Reel) ücret artışlarının enflasyona ve işsizliğe yol açtığı, sıklıkla dile getirilen bir görüştür.

Bu tür genellemelerin her zaman her yerde geçerli olmadığı asla göz ardı edilmemelidir. Örneğin, Almanya'da ihmal edilebilecek kadar düşük düzeydeki enflasyon karşısında nominal ücretler 2014 yılında % 2,9 oranında artınca çalışanlar 1999 yılından sonra en yüksek reel ücret artışına kavuşmış oldu. Ücret cephesindeki bu gelişmelere karşın, zaten % 6,4 gibi düşük düzeyde olan işsizlik oranı bu uygulamadan sonra düşmeye devam etti (*The Economist*, 27 Haziran 2015). Almanya'daki bu gelişmeler, reel ücret artışlarına her koşulda işsizlik ve enflasyonun eşlik etmeyebileceğini göstermektedir.

Asgari Ücret - Türkiye ve Seçilmiş Avrupa Ülkeleri

Şekil 7-3, Türkiye'de asgari ücreti, 2011 yılı için seçilmiş Avrupa ülkeleriyle karşılaştımakta ve asgari ücretin Lüksemburg, İrlanda, Hollanda ve Belçika'da özellikle yüksek, Bulgaristan, Romanya ve Litvanya'da düşük olduğunu göstermektedir. Türkiye'de asgari ücret, Avrupa'nın gelişmiş ülkelerindeki düzeyin önemli ölçüde altında, eski sosyalist ülkelerindeki düzeye ise benzer veya onun üzerinde bir görünüm sergilemektedir.

ŞEKİL 7-3
Asgari Ücret - Türkiye ve Seçilmiş Avrupa Ülkeleri, 2011[a]



[a] Aylık, Avro, Temmuz 2011.
Kaynak: Eurostat, 2011.

2014 yılına kadar Türkiye'de asgari ücret, 16 yaşını doldurmayanlar (16 yaşından küçükler) ve 16 yaşını dolduranlar (16 yaş ve üstü) için ayrı ayrı belirlenmekteydi. 2000 yılı sonrası dönemde asgari ücret, bazı dönemlerde altı ayda bir, diğer bazı dönemlerde ise yılda bir belirlendi. Örneğin, 1 Ocak 2005'te asgari ücret 16 yaşından küçükler için aylık net 297,92 TL, 16 yaş ve üstü için ise 350,15 TL olarak belirlendi. 1 Temmuz 2009 tarihinde bu rakamlar sırasıyla 472,32 TL ve 546,48 TL'ye çıkmıştı.[92] 2014 yılında 16 yaş kıstası kaldırıldı ve asgari ücret bütün çalışanlara aynı miktarda uygulanmaya başlandı. 2016 yılı başında asgari ücret % 30 oranında artırıldı.

Kölelik Dönemi

Kapitalizm ve sanayileşme tarihinin üzerinde nedense pek durulmayan konuları arasında yer alan kölelik, buna maruz kalan insan topluluklarının geleceği üzerinde izleri bugünlere de taşınan önemli etkiler yarattı.

Bu konu, son yıllarda araştırmacıların giderek daha fazla ilgisini çekmeye başladı. Örneğin, Ocak 2012'de yayınlanan ve Antiller'de şeker tarımının gelişimini inceleyen bir kitap, bu bölgedeki adalardan biri olan Barbados'un, İngiliz yerleşimcilerin geliş tarihi olan 1620 yılına kadar boş bir ada olduğu, bu tarihten son-

92 Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, *Çalışma Hayatı İstatistikleri 2009*.

ra, şeker kamışı üretiminde kullanılmak üzere Afrika'dan önemli sayıda köle ithalatına başlandığı ve 200 yıl içinde 12 ile 15 milyon Afrikalının bu amaçla köleleştirildiği gibi çok çarpıcı bilgiler vermektedir (*The Economist*, 16 Haziran 2012).

KAYNAKÇALAR

Aktaş, E. ve O. Yurdakul (2005), "Destekleme ve Teknoloji Politikalarının Çukurova Bölgesinde Mısır Tarımı Üzerine Etkisi", Çukurova Üniversitesi, *Ziraat Fakültesi Dergisi*, 20 (2), 19-28.

Akyüz, Y. (2006), "From Liberalization to Investment and Jobs: Lost in Translation", *Turkish Economic Association*, Discussion Paper No. 2006-3, Ankara. http://www.tek. org.tr

Altuğ, S. ve Ü. Zenginobuz (2009), "What has been the role of investment in Turkey's growth performance, Turkey and the Global Economy Neo-liberal restructuring and integration in the post-crisis era", (der.) Z. Öniş ve F. Şenses, içinde, Londra: Routledge, s. 123-144.

Balkan, N. E. Balkan ve A. Öncü (der.), (2015), *Neoliberal Landscape and the Rise of Islamist Capital in Turkey*, Berghahn Books, New York ve Cambridge.

Barkey, H. J. (1990), *The State and Industrialization Crisis in Turkey*, Westview Press, Boulder, Colarado.

Bayliss (2006), "Privatization Theory and Practice A Critical Analysis of Policy Evolution in the Development Context", *The New Development Economics After the Washington Consensus*, Jomo KS ve Ben Fine (der.) içinde, Zed Books, Londra ve New York.

Bergh, A. (2014) "What are the Policy Lessons from Sweden? On the Rise, Fall and Revival of a Capitalist Welfare State", *New Political Economy*, 19 (5), s. 662-694.

Bessen, J. (2015), *Learning by doing: the real connection between innovation, wages, and wealth*, New Haven ve Londra: Yale University Press.

Brynjolfsson, E. ve A. McAfee (2014), *The second machine age: work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies*, New York: W. W. Norton ve Company.

Case, K.E. ve R. C. Fair (2004), *Principles of Economics*, 7. baskı, New Jersey: Pearson.

Chang, H.J. ve P. Evans (2005), The Role of Institutions in Economic Change. s3.amazonaws.com/academia.edu.documents.

Christensen, L.R. ve W. H. Greene (1976), "Economies of Scale in US Electric Power Generation", *Journal of Political Economy*, 84 (4), s. 655-676.

Dayioglu-Tayfur, M. (2007), "Türkiye'de Çocuk Yoksulluğu: Ölçüm Yöntemleri ve Yoksulluğun Belirleyicileri", *TISK*, s. 82-105.

Dube, J. B. (2005), "Product Differentiation and Mergers in the Carbonated Soft Drink Industry", *Journal of Economics ve Management Strategy*, 14(4).

Eroğlu, Ş. (2011), *Beyond the Resources of Poverty: Gecekondu Living in the Turkish Capital*, Farnham-Surrey: Ashgate.

Fine, B. ve D. Milonakis, (2005), *Economic Theory and History: From Classical Political Economy to Economics Imperialism*, Londra: Routledge.

Fogel, R. (2009), "Forecasting the Cost of U.S Health Care", *The American*, 3 Eylül.

Günçavdı, Ö.; S. Küçükçiftçi ve R. Selim (2011), Structural Changes and Functional Distribution of Income: Evidence from a Developing Country" H.S. Esfahani ve G. Tuna (der.) *Economic Development in the Middle East und North African Countries: Contemporary Issues*, Nova Science: New York.

Herr, H. ve Z. M. Sonat (2014), "The fragile growth regime of Turkey in the Post 2001 period", *New Perspectives on Turkey*, 51, s. 35-68.

Ilkkaracan, I. (2012), "Why so Few Women in the Labor Market in Turkey?", *Feminist Economics*, 18:1, s. 1-37.

Issawi, C. (1980), "De-Industrialization and Re-Industrialization in the Middle East since 1800", *International Journal of Middle East Studies*, Cilt 12, No. 4, Aralık, s. 469-79.

Kazgan, G. (2013), *Tanzimattan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi*, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Krueger, A. O. (1974), *Foreign Trade Regimes and Development - Turkey*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Lipsey, R.G., P. N. Courant ve C. T. S. Ragan (1999), *Economics*, 12. baskı, New York: Assison-Wesley.

Lipton, M. (1997), "Poverty: are there holes in the consensus?", *World Development*, 25 (7), s. 1003-1007. Bölüm 7.

Lustig, N., F. Lopez-Calva ve E. Ortiz-Juarez (2014), "Declining inequality in Latin America in the 2000s, The Cases of Argentina Brazil and Mexico", *World Development*, 44, s. 129-41. (P. 139.).

Naqvi, Z.F. ve Akbar, M. (2000), "How Do the Poor Respond to Rising Prices?", *The Pakistan Development Review*, 39: 4.

Nassif, A.; Feijó, C. ve Araújo, E. (2015), "Structural change and economic development: is Brazil catching up or falling behind?", *Cambridge Journal of Economics*, 39(5): 1307-1332.

Önder, Z. (2002), Türkiye'de Sigara Fiyatları ve Tüketim İlişkisi, toraks.org.tr/userfiles/file/TR%20sigar_fiyatları-zeynep-onder.pdf

Özar, Ş. (2009), "Small and medium enterprises in the periphery: the case of Turkey", *Turkey and the Global Economy-Neoliberal Restructuring and Integration in the Post-Crisis Era*, Z. Öniş ve F. Şenses (der.) içinde, Londra: Routledge

Rapley, J. (2007), *Understanding Development-Theory and Practice in the Third World,* Lynne Rienner, (Third Edition) Boulder, Colorado.

Rittenberg, L. (1991), "Investment Spending and Interest Rate Policy: The Case of Financial Liberalization in Turkey", *Journal of Development Studies*, 27 (2), s. 151-67.

Şengül, S. (2004), Türkiye'de Gelir Gruplarına göre Gıda Talebi, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 31(1), 115-48.

Stiglitz, J. (tarih verilmemiş), The Post Washington Consensus Consensus, The Initiative for Policy Dialogue, http://intldept.uoregon.edu/wp-content/uploads/2015/03/Yarris-Joya-5.1.15-Brown-Bag-Article.pdf

Stiglitz, J. (1998), Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes, http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/ORGANIZATION/EXTPRESIDENT/EXTPASTPRESIDENTS/PRESIDENTEXTERNAL/0,,contentMDK:20025537~menuPK:232084~pagePK:159837~piPK:159808~theSitePK:227585,00.html

Stockhammer, E. (2015), "Rising inequality as a cause of the present crisis", *Cambridge Journal of Economics*, 39(3): 935-958.

Tanishita, M. (2005), Change in Price and Income Elasticity of Gasoline Demand in Japanese Cities, 1980's-1990's, *Journal of the Eastern Asia Society for Transportation Studies*, 6, 3250-3263.

Tansel, A. (2012), *2050'ye Doğru Nüfusbilim ve Yönetim: İşgücü Piyasasına Bakış*, TÜSİAD: Yayın No: TÜSİAD-T/2012-11/536, TÜSİAD: İstanbul.

Tezel, Y.S. (2015), *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi*, (Yeniden Basım), İş Bankası Kültür Yayınları, İnceleme-Araştırma Dizisi, İstanbul.

Turshen, M. (2014), "A global partnership for development and other unfulfilled promises of the millennium project", *Third World Quarterly*, 35:3, s. 345-357.

UNCTAD (2013), *Trade an Development Report 2013*, UNCTAD: Cenevre.

Vaury, O. (2003), "Is GDP a good measure of economic progress?", *post-autistic economics review*, (20), http://www.paecon.net/PAEReview/issue20/Vaury20.htm

Wiltse-Çelik (2013), "Küresel Ekonomik Kriz Sonrasında Yeni Dünya Düzeni: 2008 Krizi, Brezilya ve Yeni Sosyal Demokrat Kalkınmacı Model Tartışmaları", F. Şenses, Z. Öniş ve C. Bakır, *Ülke Deneyimleri Işığında Küresel Kriz ve Yeni Ekonomik Düzen*, içinde, İletişim: İstanbul.

SÖZLÜKÇE: İngilizce-Türkçe[1]

Absolute advantage: Mutlak üstünlük
Accounting profit: Muhasebe/ bilanço kârı
Adjustable peg exchange rate regime: Ayarlanabilir sabit kur rejimi
Ahistoric: Tarihsel olmayan
Allocative efficiency: Tahsis/dağıtım etkinliği
Arc elasticity: Yay esnekliği
Asset: Varlık, servet
Autarky: Otarşi/kendi kendine yeten ülke/ iktisadi yeterlilik
Autonomous expenditure: (Milli gelir düzeyinden) bağımsız/otonom harcamalar
Average (total) cost: Ortalama (toplam) maliyet
Average fixed cost: Ortalama Sabit Maliyet
Average product: Ortalama üretim/ortalama ürün
Average variable cost: Ortalama Değişken maliyet

Balance of Payments: Ödemeler Dengesi
Balanced budget multiplier: Denk bütçe çoğaltanı
Barriers to entry: Giriş engelleri
Base/benchmark interest rate: Gösterge faiz oranı
Base year: Baz/temel yıl, Fiyat endeksleri hazırlanırken diğer yılların fiyatlarının hesaplanmasında esas alınan yıl
Basic income: Vatandaşlık geliri
Behavioral Economics: Davranışsal İktisat
Brand proliferation: Marka çoğalması
Break-even income: Başa baş gelir, gelirin tamamının tüketime ayrıldığı, tasarrufların 0 olduğu (kullanılabilir) gelir düzeyi
Built-in stabilizers: Otomatik denkleştiriciler
Business cycles: Konjonktür hareketleri/ Konjonktür dalgası/devirleri

Cash drain: Nakit drenajı, nakdin bankacılık sisteminin dışına sızması
Ceteris paribus: Diğer bütün her şey sabitken
Child labour: Çocuk işgücü/çocuk emeği
Collusion: Gizli anlaşma/danışıklı iş
Comparative advantage: Mukayeseli/ Karşılaştırmalı Üstünlük
Competitive devaluation: Rekabet devalüasyonu, rekabetçi devalüasyon
Complementary goods: Tamamlayıcı Mallar
Concentration ratio: Yoğunlaşma/ konsantrasyon oranı

1 Bu Sözlükçe'nin hazırlanmasında tureng.com başta olmak üzere çeşitli internet kaynaklarından da yararlanılmıştır.

Consumer surplus: Tüketici fazlası
Consumption: Tüketim
Contagion: Yayılma/bulaşma, krizin bulaşma etkisi
Contraction: Ekonomik daralma/reel ulusal gelirin mutlak olarak düşmesi veya uzun dönemli eğilimine göre yavaş artması
Contractionary fiscal policy: Daraltıcı maliye politikası
Core inflation: Çekirdek enflasyon
Corporate Capitalism: Kurumsal Kapitalizm
Crawling peg exchange rate: Kaygan döviz kuru
Crowding-out effect: Dışlama etkisi/kamu yatırımlarının özel yatırımları azaltma etkisi
Currency in circulation: Dolaşımdaki Para
Cyclical unemployment: Devresel/ konjonktürel/dönemsel işsizlik

Deadweight loss: Toplumsal kayıp
Debasement: Tağşiş, (madeni) paranın değerini düşürme
Deflation: Deflasyon
Deflationary gap: Deflasyonist açık
Deflator: Deflatör/Fiyat indirgeyicisi
Demand schedule: Talep cetveli/şedülü
Demographic transition: Nüfustaki dönüşüm, demografik geçiş
Dependency ratio: Bağımlılık oranı
Deposit money: Mevduat/mevduat parası
Deposit multiplier: Mevduat çoğaltanı/çarpanı
Depreciation: Aşınma/yıpranma payı / amortisman/ aşınma, yıpranma, teknolojik gelişme gibi nedenlerle değer kaybı
Depression: Kriz/buhran/depresyon
Deregulation: Kuralsızlaştırma/devlet kontrollerinin tedricen azaltılması
Derived demand: Türetilmiş/türev talep
Devaluation: Devalüasyon/paranın değerinin düşürülmesi/kur ayarlaması
Direct cost: Doğrudan/dolaysız/esas maliyet
Discount rate: İskonto/reeskont oranı, merkez bankasının ticari bankalara açtığı kredilere uyguladığı (iskonto) oranı
Discouraged workers: (İş arama konusunda) cesareti kırılmış/caydırılmış/yılgın işçiler
Discretionary fiscal policy: İsteğe/takdire bağlı/önleyici maliye politikası
Diseconomies of scale: Negatif/olumsuz ölçek ekonomileri, ters-ölçek ekonomisi
Disinflation: Yüksek enflasyon oranının düşürülmesi, dezenflasyon
Disposable income: Kullanılabilir/harcanabilir gelir
Disutility: Fayda vermeyen/sağlamayan, aşırı doymuşluk
Duopoly: Düopol/iki firma tekeli
Dutch Disease: Hollanda Sendromu/Ülke içindeki doğal kaynaklarda yaşanan talep artışı sonucunda reel kurun yükselmesi ve imalat sanayi başta olmak üzere dışa bağımlı reel sektörün dış ticaret açısından dezavantajlı konuma gelmesi

Economic cost: Ekonomik/iktisadi maliyet
Economic efficiency: Ekonomik etkinlik
Economic profit: Ekonomik kâr
Effective Demand: Etkin Talep
Efficiency: Etkinlik
Elastic: Esnek
Emerging Economy: Gelişen/yükselen ekonomi
Entrenched inflation: Kemikleşmiş Enflasyon
Equilibrium: Denge
Excess demand: Talep fazlası
Excess supply: Arz fazlası
Exchange rate: Döviz kuru
Exchange rate pass-through: Döviz kuru yansıması/döviz kuru ile ihracat-ithalat fiyatları ilişkisi
Expansion: Ekonomik genişleme
Expansionary monetary policy: Genişletici/ genişlemeci para politikası
Expectations: Bekleyişler
Explicit cost: Açık maliyet
Externality: Dışsallık

Famine: Kıtlık
Final good: Nihai mal/nihai ürün
Financial repression: Finansal baskı
Fiscal austerity: Mali sıkılık, kemer sıkma politikaları
Fixed cost: Sabit maliyet
Free floating: Serbest/dalgalı kur
Fiscal policy: Maliye politikası
Frictional unemployment: Arızi/geçici işsizlik
Ful employment: Tam istihdam

GDP gap: GSYH boşluğu
GNP gap: GSMH boşluğu

Great Depression: Büyük Buhran/Büyük (Dünya) Bunalımı/Büyük Bunalım
Great Recession: Büyük Durgunluk

Hyperinflation: Hiperenflasyon / aşırı enflasyon

Implicit cost: Örtülü/zımni/gizli maliyet
İmplicit GDP (GDP) deflator: Zımni/ örtülü GSMH (GSYH) deflatörü
Impliicit Inflation Targeting: Örtülü/Örtük enflasyon hedeflemesi
Import substitution: İthal ikamesi
Income distribution: Gelir dağılımı
Income tax: Gelir vergisi
Indirect cost: Dolaylı maliyet
Industrial reserve army: Endüstriyel rezerv ordusu
Inferior good: Düşük mal
Inflationary gap: Enflasyonist açık/boşluk
Inflation targeting: Enflasyon Hedeflemesi
Informal sector: Resmi olmayan sektör/ enformel/kayıt dışı sektör
Injection: Enjeksiyon
Intermediate good: Ara mal
Investment: Yatırım
Isoquant: Eş ürün eğrisi

Jobless growth: İstihdamsız büyüme

Labor Force: İşgücü
Labor Force Participation Rate: İşgücüne Katılma Oranı
Lender of last resort: Son ödünç (kredi) verme mercii, son başvurulacak ödünç verici

Managed float: Gözetimli dalgalanma
Marginal cost: Marjinal Maliyet
Marginal efficiency of investment: Yatırımın marjinal etkinliği
Marginal product: Marjinal üretim/ürün
Marginal propensity to consume: Marjinal tüketim eğilimi
Marginal propensity to save: Marjinal tasarruf eğilimi
Marginal propensity to spend: Marjinal harcama eğilimi
Marginal revenue: Marjinal Hasılat
Marginal revenue product: Marjinal hâsıla değeri/ marjinal ürün değeri
Market: Piyasa
Market failure: Piyasa Başarısızlığı/aksaklığı
Maximum (Ceiling) price: Tavan fiyat
Median: Ortanca
Medium of exchange: Değişim/mübadele aracı
Merit goods: Değer malları
Minimum efficient scale: En küçük etkin ölçek
Minimum (floor) price: Taban fiyat
Monetary base: Parasal taban
Monetary policy: Para politikası
Monetary-fiscal policy mix: Para-maliye politikası karışımı
Money substitutes: Para yerine kullanılan araçlar
Monopoly: Tekel/Tek satıcı
Monopoly power: Tekel Gücü
Multiple exchange rate: Katlı/çoklu döviz kuru
Multiplier: Çarpan/çoğaltan

Natural monopoly: Doğal/tabii tekel
Natural rate of unemployment: Doğal, tabii işsizlik oranı
Near money: Para benzerleri, paraya kolayca çevrilebilen likit kıymetler
Negative externality: Olumsuz dışsallık
New Deal: Yeni Uzlaşı/Yeni Düzen
Nominal interest rate: Nominal faiz oranı
Non-tariff barriers: Tarife-dışı engeller

Oligopoly: Oligopol
Oligopsony: Oligopsoni
Open market operations: Açık piyasa işlemleri
Operating profit: İşletme/faaliyet kârı
Opportunity cost: Fırsat maliyeti
Outsourcing: Üretim sürecinin bazı bölümlerinin ülke dışında taşeronlara yaptırılması, uluslararası düzlemde taşeronlaşma
Over production: Aşırı üretim

Peak: Tepe noktası
Perfectly elastic: Tam esnek
Personal income: Kişisel gelir
Point elasticity: Nokta esneklik
Policy mix: Politika karışımı
Positive externality: Olumlu dışsallıklar
Post-Washington Consensus: Washington-Sonrası Mutabakat/Uzlaşı

Precautionary demand for money: İhtiyat saikiyle para talebi
Present Value: Şimdiki değer/ bugünkü değer
Price discrimination: Fiyat farklılaştırması/ ayrımcılığı
Price setter: Fiyat koyucu
Price taker: Fiyat kabullenen
Principle of substitution: İkame prensibi
Procyclical: Konjonktürle aynı yönde hareket eden, konjonktür yanlısı
Product differentiation: Mal farklılaştırması
Production possibility frontier/boundary: Üretim olanakları eğrisi
Progressive taxation: Artan oranlı vergileme/ vergilendirme
Public goods: Kamu malları
Public Sector Borrowing Requirement: Kamu Kesimi Borçlanma Gereksinimi

Rationing: Tayınlama/karneye bağlama
Real interest rate: Reel faiz oranı
Recession: Resesyon/durgunluk/ekonomik gerileme/daralma
Recessionary gap: Resesyon boşluğu
Recovery: (Ekonominin) canlanması/ iyileşmesi
Relativism: Göreliik
Reserve ratio: Rezerv/ ihtiyat / zorunlu karşılık oranı

Saving: Tasarruf/birikim
Speculative demand for money: Spekülatif amaçlı (spekülatif) para talebi
Stagflation: Durgunluk içinde enflasyon/ işsizlik içinde fiyatlar ortalama düzeyinde artış/stagflasyon
Store of value: Değer Saklama/tasarruf biriktirme aracı
Structural deficit: Yapısal açık
Structural unemployment: Yapısal işsizlik
Subsistence: Geeçmlik
Substitute goods: İkame mallar
Sunk cost: Batık maliyet/sabit masraflar
Supply schedule: Arz cetveli
Surplus value: Artı değer

Technological (technical) efficiency: Teknolojik/teknik etkinlik
(External) terms of trade: (Dış) Ticaret hadleri
Total product: Toplam üretim/toplam ürün
Trade cycle: Konjonktür hareketleri/dalgası/ devirleri
Transaction cost: İşlem maliyeti
Transaction costs: İşlem maliyetleri
Transactions demand for money: İşlem amaçlı nakit para talebi
Transfer earnings: Transfer gelirleri
Trough: Dip noktası/ekonomik canlanmaya geçiş noktası

Undistributed profit: Dağıtılmamış kâr
Unit of account: Hesap birimi
Utility: Fayda

Validation: Onaylama/doğrulama/tasdik
Value chains: Değer zincirleri
Variable cost: Değişken maliyet

Washington Consensus: Washington Mutabakatı/Uzlaşısı
Wealth tax: Servet vergisi
Withdrawal: Çekme
Working Age Population: Çalışma Yaşındaki Nüfus

5 Nisan Kararları 254
12 Eylül 1980 Askeri Darbesi 119, 246, 253
12 Mart 1971 Darbesi 243
15 günde-15 yasa 245
16 Nisan 2017 Referandumu 267
19. yüzyıl uygarlığı 89, 90
24-25 Ocak 1980 Kararları 253, 586
27 Mayıs 1960 Askeri Darbesi 241, 594
1838 Osmanlı-İngiliz Ticaret Antlaşması 236
1923 Lozan Antlaşması 238
1929 Büyük Buhranı 24, 65, 85, 89, 90, 98, 102, 104, 108, 141, 189, 238, 530, 553, 578
1958 Türkiye Krizi 279
1961 Anayasası 242
1978-1979 Türkiye Krizi 279, 553
1981 Meksika Toplantısı 181
1994 Meksika Krizi 121, 182, 553
1994 Türkiye Krizi 121, 182, 248, 254, 283, 538, 553, 595
1994 ve 1999 Krizleri 207, 254
1997 Tayland Krizi 603
1997-1998 Asya Krizi 119, 121, 553
1998 Rusya Krizi 121, 248, 254, 553, 599
1999 Marmara Depremi 248, 249, 439, 516, 599
2000-2001 Krizleri 207, 254
2001 Arjantin Krizi 121, 249, 459
2001 Türkiye Krizi 121, 182, 207, 244, 245, 248-252, 254, 269, 271, 279, 283, 513, 549, 553, 587
2002 Türkiye Özürlüler Araştırması 278
2005 New Orleans Kasırga Felaketi 442
2008 Küresel Krizi 25, 111, 121, 127, 130, 134, 140-146, 165, 169, 172, 181-183, 186, 189, 190, 217, 245, 252, 254-256, 263, 265, 273, 282, 438, 444, 454, 455, 509, 513, 523, 525, 538, 542, 543, 550-554, 561, 562, 564-567, 597, 600-603
2011 Japonya Tsunami Felaketi 439, 551, 583
2012 Londra Olimpiyatları 459
2015 Birleşmiş Milletler Paris İklim Değişimi Konferansı 133
2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündemi 193
ABD 24, 70, 77, 84-86, 90, 94-97, 102-105, 107, 118, 119, 121, 126, 130, 134, 138, 139, 141-143, 145-150, 153, 154, 156-159, 164, 166, 168, 170-175, 178, 181, 184-187, 190, 194, 195, 213, 225, 230, 236, 238-240, 244, 252, 254, 262, 265, 268, 279, 280, 282, 285, 294, 342, 429, 433, 435, 438, 442, 443, 447, 451, 452, 454, 455, 458, 460, 464, 470-474, 476, 480, 481, 483, 488-491, 493-496, 502, 504-507, 510, 514, 520, 521, 523-525, 530, 535, 536, 540, 541, 549-551, 553, 556, 560-562, 565, 568, 569, 571, 573-577, 580, 582-584, 588, 590, 591, 597, 601, 605
ABD Adalet Bakanlığı 498
ABD Hazinesi 119
ABD Kongre Bütçe Ofisi 524
ABD Merkez Bankası (FED) 264, 524, 525, 547, 565, 587
ABD Posta İdaresi 477
Abe, Shinzo 571
açık işsizlik 154, 165, 167, 578
Açık Piyasa İşlemleri 223, 423, 565
Açık Piyasalar Endeksi 186

ada-ülkeler 190
Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) 200-202
Afganistan 569
Afrika 46, 95, 104, 105, 113, 119, 131, 139, 142, 144, 149, 151, 155, 156, 168, 170, 172, 181-183, 212, 512, 513, 520, 526, 537, 568, 569, 575, 582, 588, 600, 606
Afrika Kalkınma Bankası 182
After Piketty (Piketty'den Sonra) 162
Ağustos 2011 Londra Olayları 185
ahlâk felsefesi 54, 55
Ahlâkî Duyarlılıklar Kuramı 54
AIDS 126, 567
Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı 284
Airbus 485, 489, 503
Akdeniz bölgesi 218, 219
Akdeniz ekonomisi 47
Akdeniz havzası 47
Akseki 445
AKUT 437, 516
Alaska 575
Albertus Magnus (Büyük Albert) 45, 80
alım gücü 189, 460
Allende, Salvador 119
Alman Merkez Bankası 339, 548
Alman Tarihçi Okulu (ATO) 57, 68, 70-72, 86, 92, 134
Almanya 50, 57, 58, 69, 70, 84, 95-97, 138, 141, 157, 158, 166, 168, 171, 173, 174, 178, 186, 194, 201, 212, 213, 236, 282, 285, 339, 494, 502, 520, 530-532, 543, 545, 546, 563, 597, 601, 604
altın çağ 98, 117, 525
altın gümüş girişleri 51
Altuğ, Osman 527
altyapı 48, 49, 58, 106, 114, 123, 127, 131, 148, 188, 190, 194, 240, 247, 251, 264, 266, 267, 270, 283, 439, 469, 517, 557, 561
alüminyum oksit 481
amaçlar arasında ödünleşme 434, 557
Amazon 502
Amerika, Amerikan, Amerikalı 46, 47, 84, 85, 180, 210, 343, 438, 453, 503, 517, 523, 575, 584, 587, 588, 591, 594
Amerikan İktisat Derneği 85
Amerikan Ulusal Kanser Araştırmaları Grubu 438
Amerika'nın keşfi 46, 545
Amerikan-tipi kapitalist ekonomi 87
Amin, Samir 111
amortisman 380, 405, 406, 408, 409, 478
Anadolu Kaplanları 284
Anhui 441
Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi (AÜSBF) 228, 231
Antalya 295, 321, 411, 445, 446
Antalya Olay 445
Antik Yunan 34, 38-43, 54
anti-liberal 68, 69, 90
Antiller 605
anti-tröst yasaları 496, 497
antropoloji 89
antroposantrik 38
Apple 441, 507, 588
ara mal 212, 321, 339, 380, 451, 513, 520, 544
ara rejim 243
Arap Baharı 185
Arap Ülkeleri 179
Arap Yarımadası 46
Arap-İsrail Savaşı 544
Arcelor Mittal 499, 577
ARGE 156, 198, 199, 520
Arılar Masalı 54
Aristocu 43, 44
aristokrasi 58, 73, 74
aristokratlar 53
Aristoteles (Aristo) 38-45
Arizona 577, 578
Arjantin 109, 121, 124, 160, 161, 166, 173, 179, 249, 254, 257-260, 262, 266, 274, 277, 289, 459, 505, 553, 594
Arnavutluk 579
Arrighi, Giovanni 112
artı değer (*surplus value*) 74-76, 112, 207, 209, 299, 613
arz 52, 61, 64, 65, 76, 79, 80, 88, 93, 99, 100, 101, 118, 143, 184, 197, 223, 224, 273, 287, 291, 295-305, 330-340, 343, 350-355, 357-364, 384-388, 391, 400, 401, 418, 419, 421-424, 429, 430, 444-448, 450-456, 458, 459, 461, 463-466, 468, 469, 472, 483-486, 492, 498, 502, 503, 524, 535, 536, 541, 543-545, 548, 555, 563, 582, 600, 602
arz fazlası 82, 99, 274, 304, 348, 351, 353, 363, 364, 423, 448, 453, 603, 604
Arz şoku 544
Arz ve talep yasaları/modeli 41, 294, 297, 329, 330, 340, 418, 450, 453, 454, 602
Arz-talep 33, 41, 45, 52, 56, 80, 83, 296, 297, 305, 350-352, 354, 358, 359, 361, 363, 364, 396, 450, 452, 458, 472, 536
asgari ücret 272, 401, 436, 461, 501, 510, 603-605
asiller 53
Asma bahçeleri 37
Asya 104, 105, 113, 142, 151, 152, 154, 168, 212, 285, 502, 503, 511, 575, 601
Asya Altyapı Yatırım Bankası 148
Asya Grubu 140, 147
aş ve iş 74
aşırı faiz (*usury*) 42
aşırı üretim (*over-production*) 65, 76, 612
aşırı yoksul 126, 154, 155, 175
Atatürk Üniversitesi 533
Atatürk, Mustafa Kemal 238
Atina 552, 553
Atlantik-ötesi 84
Atlas Okyanusu 46
ATM 222, 573
Avro Bölgesi 138, 140-142, 145, 146, 157-159, 164, 178, 186, 187, 190, 254, 519, 538, 540, 542, 543, 548, 551, 552, 562, 563, 589, 590, 601, 603
Avrupa 43-47, 49, 50, 79, 84, 85, 96, 103, 104, 117, 130, 138, 141, 143, 150, 156, 158, 164-166, 168, 174, 178, 240, 242, 243, 281, 282, 285, 495, 503, 520, 531, 536, 539, 550, 577, 582, 591, 602, 604, 605
Avrupa Birliği (AB) 121, 142, 164-166, 187, 190, 204, 208, 210, 212, 228, 247, 251, 253, 262, 269, 280, 285, 470, 495, 497, 540, 543, 602
Avrupa Birliği İstatistik Ofisi (EUROSAT) 204, 217, 228, 605

Avrupa Birliği Rekabet Komisyonu 495, 497
Avrupa Hesaplar Sistemi 204
Avrupa Komisyonu 495, 497
Avrupa Merkez Bankası 543, 544, 548, 562
Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması 204
Avrupa Ulusal ve Bölgesel Hesaplar Sistemi 203
Avustralya 155, 156, 222, 530, 567, 589, 597, 602
Avusturya 71, 80, 86, 92-94, 96, 194
Avusturya İktisat Okulu 71, 81, 86, 92-94
Aylak Sınıfın Kuramı 87
ayni transfer 225
ayrışık bilimler 72
az gelişmiş ülkeler 49, 70, 98, 102, 103, 105-114, 116-118, 120-123, 126-134, 137, 139, 146-157, 163-166, 170, 171, 176, 177, 180-186, 188-191, 193-195, 237, 238, 244, 257, 294, 465, 482, 493, 505, 508, 536, 542, 543, 556-558, 568, 578, 580, 581, 596, 603
Azalan getiriler yasası 33
azalan marjinal fayda ilkesi 81

B tipi likit fonları 224
Babil 37
bağımlılık 111-113, 117, 124, 201
bağımlılık kuramları 106, 110
Bağımlılık Okulu 34, 110-114, 117
bağımlılık oranı 151, 201
Bağlantısızlar Hareketi 181
Bahreyn dinarı 594
Bakanlar Kurulu 470
Balkan Savaşları 237
Bangladeş 138, 158, 174, 175, 178, 580
banka kartı 222
bankacılık 123, 128, 186, 192, 221, 222, 249-252, 263, 265, 318, 341, 537-539, 553, 560, 573
Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) 222, 249, 283
bankacılık krizi 141, 249, 265, 524, 539
bankacılık sistemi 221-223, 333, 420, 421, 538, 539, 542
Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 541
banker krizi 283
Baran, Paul A. 110, 111
Barbados 605
Barclays 498
Barışın Ekonomik Sonuçları 96
Barkan, Ömer Lütfi 545
Batı Afrika 485, 599
Batı Asya 142, 144, 164
Batı Avrupa 69, 77, 79, 166
Batı bölgeleri 317
Batı dünyası 43, 44, 46, 97, 181, 506
Batı Karadeniz bölgesi 218
Batı Roma 42
Batı uygarlığı 38, 42-44
Batılı kapitalist ülkeler 104
Batılı ülkeler 149, 169, 181, 237, 581
bavul ticareti 225
BBC News 495
bebek endüstriler (*infant industries*) 115
bebek sanayiler 70
Belçika 187, 194, 499, 602, 604, 605
bellek yongası (memory chips) 582
Bentham, Jeremy 57, 65
Bernanke, Ben 547
Bessen, James 572
betimsel iktisat 92
beyin göçü 116, 552
Big Mac 521
Big Mac Endeksi 521
bilgi teknolojileri 184, 293, 436, 525
bilgi toplumu 436
bilim ve teknoloji 236
bilimsel düşünce 37, 40, 44, 86
Binyıl Kalkınma Hedefleri (*Millenium Development Goals*) 126, 127, 162
bireyci (*individualist*) 71, 91-93
Birgün 470
Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 206
Birinci Dünya Savaşı 85, 96, 102, 237, 563
Birinci Sanayi Devrimi 169, 450, 573
Birincil Gelir Dengesi 225, 226
Birincil Gelir Hesabı 225
birincil ürün 110, 578, 581
Birleşik Krallık 24, 94, 128, 138, 141, 143, 149, 158, 166, 168, 169, 173, 174, 178, 187, 189, 244, 280, 282, 285, 337, 343, 435, 436, 450, 473, 474, 494, 507, 519, 520, 530, 531, 536, 550, 551, 559-562, 566, 568, 597
Birleşmiş Milletler 105, 106, 113, 126, 127, 146, 147, 154, 155, 171, 181, 183, 192, 203, 204, 210, 276, 514
Birleşmiş Milletler Binyıl Zirvesi 126
Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) 192
Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) 155, 162, 178, 276
Birleşmiş Milletler kodları (SITC) 204
Birleşmiş Milletler Kopenhag İklim Değişikliği Konferansı 180
Birleşmiş Milletler Latin Amerika Komisyonu 105, 106
Birleşmiş Milletler Ulusal Hesaplar Sistemi 204
Birleşmiş Milletler Zirveleri 126, 181
biyo-çeşitlilik 126
biyoyakıt 451
Biz % 99'uz 185
blok satış 251
Boeing 485, 489, 503
bolivar 547
Bolivya 124, 138, 158, 163, 178, 504, 546
boom and bust 279
Boratav, Korkut 30, 203, 248, 268, 287, 574
borç 118, 131, 148, 181-183, 186, 188, 189, 220, 221, 225, 238, 244, 247, 248, 250, 254, 255, 265, 267, 268, 332, 339, 407, 410, 420, 421, 510, 529, 537, 550, 554, 559, 561-564, 566, 567, 585, 593, 603
borsa 97, 141, 319, 339, 530, 572
Böhm-Bawerk, Eugen von 92
bölüşüm sorunları 26, 129, 130, 154, 167, 177, 505, 514
Bretton Woods Konferansı 103

Brezilya 109, 120, 124, 138, 139, 144, 145, 148, 152, 157-161, 163, 166, 170, 173, 175, 178, 179, 257-260, 262, 266, 267, 274, 277, 278, 465, 481, 485, 505, 521, 587
Brezilya krizi 121
BRICS 148, 186
BRICS Bankası 148
BRICS-benzeri 148
Britanya 53, 57, 58, 68-70, 103, 149, 150
Britanya-tipi siyasal iktisat 70
Brundtland Raporu 132
Brynjolfsson, Erik 572
Budist 477
Bulgaristan 138, 140, 158, 164, 165, 175, 177, 178, 448, 539, 569, 604, 605
burjuvazi 58, 74
Bursa 236, 319, 411
Bursa Yenişehir Ayrıntı 446
Bush, George W. 438
bürokrasi 115
bütçe doğrusu 305, 306
Büyük Dönüşüm 89
Büyük Durgunluk 78, 140, 189, 525, 550, 554, 557
Büyük İtki (*Big Push*) 106
büyük güçler 95, 96
büyüme 39, 52-54, 57, 60-62, 68-70, 101, 105-108, 110, 113, 117, 119, 120, 123-125, 128-130, 132, 138-145, 147, 148, 150, 160-162, 169, 171, 174, 180, 183, 184, 186, 188-194, 198, 206, 207, 237, 242, 243, 247, 248, 250, 252, 255-258, 261, 264, 265, 270, 271, 273, 279, 281, 282, 285, 287, 318, 319, 340, 431, 436, 454, 455, 461, 465, 474, 483, 499, 504-507, 510-514, 517, 518, 520, 522-525, 527, 528, 534, 535, 542, 547, 548, 554, 556-559, 566-568, 580, 582, 584, 589, 591, 595, 597, 599, 600, 603
büyüme hızı 59, 120, 124, 139-145, 147, 151, 169, 180, 184, 193, 199, 205-207, 215, 226, 241-243, 246-248, 250, 252, 256-258, 261, 263, 264, 271, 273, 274, 279, 281, 319, 404, 431, 465, 467, 511, 524, 527, 528, 535, 566, 567, 581
büyüme karşıtı yaklaşım (*degrowth*) 132
Büyümenin Aşamaları-Komünist-Olmayan Bir Manifesto 107
Büyümenin Sınırları 131

Calderon, Felipe 496
Cambridge Okulu 83
Cambridge Üniversitesi 65, 83, 97
Cantillon, Richard 50-53
cari açık 103, 144, 199, 226, 252, 267, 342, 583, 584
Cari İşlemler Hesabı 225-227, 584
Carlyle, Thomas 58
Carney, Mark 145
Cartier 452
Cenevre 215
centilmenlik anlaşması 489
cesareti kırılmış/caydırılmış işçi 154, 340, 341, 574
ceteris paribus 291
ceza/ödül yöntemi 114
Cezayir 175
Chakrabortty, Aditya 189
Chang, Ha-Joon 129, 156
Chicago Üniversitesi 119
Chung-hee, Park 114
cılız aktörler 195
ödünleşme (*trade-off*) 293, 342, 434, 460, 475, 476, 506, 557, 561
cif 210
Citigroup 498
Clark, John Bates 84, 85, 87
Clemenceau, Georges 96
Clinton, Hillary 434
Coca Cola 356, 357, 488-490, 492
coğrafi keşifler 46, 95
COMECON 146
Consolidated Edison 483
Cournot, Antoine Augustin 80
Cr4 486, 487
Cr8 486, 487
Cumhuriyet 263
Cumhuriyetçi Parti 194, 565, 601

çalışan yoksullar 174, 273
çalışma ekonomisi 24
çarpan/çoğaltan etkisi 328, 532
çatışma 60, 66, 73, 74, 89, 108, 147, 154, 155, 184, 194, 493, 510
çekirdek aile 39
çekirdek enflasyon 523
çekme 226, 329, 406, 407, 411, 412, 414-418
çevre ülkeler 111-113
Çevresel Kuznets Eğrisi 132
çevre-ülke türü 112
çıkış engelleri 490, 491, 498, 499
çifte devrimler (*double revolutions*) 57, 58
çiftlik ekonomisi 39
Çin 36, 37, 46, 77, 78, 103, 104, 113, 115, 118-120, 125, 128, 138-148, 151, 152, 154, 157-161, 163, 165, 166, 168-171, 173, 175-179, 186, 190, 212, 213, 237, 256-260, 262, 266, 267, 274, 277, 282, 285, 287, 340, 441, 444, 448, 453-455, 468, 485, 505, 507, 511-514, 517, 521, 527, 528, 551, 566, 569, 577, 581, 584, 585, 587, 589, 591, 593, 594, 597, 598, 600, 601
Çin Merkez Bankası 456, 589
Çin Modeli 123, 124
Çin Sosyal Bilimler Akademisi 517
çivi yazısı 37
çocukça zırıltı, palavra, sahtekârlık (*childish babble, claptrap, humbug*) 76
çoğaltan (*multiplier*) 100, 101, 329, 330, 335, 336, 412-414, 416, 417, 420-422, 424, 531, 555, 560, 567
çok uluslu şirketler 111-113, 116, 147, 156, 160, 184, 185, 192, 195, 262, 447, 473, 508, 557, 558, 578, 585
Çorum 284
çöküş/iflas 189
çözüm süreci 255
Çukurova 464

da Silva, Lula 124
Daily Telegraph 440, 552
dalgalanma 26, 124, 140, 141, 186, 191, 210, 254, 264, 268, 270, 273, 275, 281, 283, 304, 442, 454, 466-468, 530, 547, 549, 555, 564, 576, 586, 587, 589, 595, 600
damlama etkisi 526
Danimarka 507, 602

Danimarka prensinin olmadığı Hamlet 129
daraltıcı para politikası 246, 336-339, 422, 423, 565
Darwin, Charles 86
Darwin-öncesi 86, 87
Darwin-sonrası 86
Davies, Will 189
Dayıoğlu-Tayfur, Meltem 569
de Boisguilbert, Pierre 50
de Condorcet, Marquis 58, 59
de Gournay, Vincent 50
De Tomaso 591
deflasyon 140, 189, 419, 547, 548, 561, 562, 602
deflatör 205, 214, 215, 325, 404, 409, 431
değer malları 500
değerleme 225
değişim 40, 58, 62, 73, 95, 129, 142, 191, 193, 200, 207, 209, 210, 214, 228, 245, 257, 265, 286, 309, 362, 368, 410, 439, 465, 568, 581
değişim aracı 332, 540, 541
değişken maliyet 309, 310-312, 373, 374, 376, 377, 381-391, 393-395, 397, 398, 477, 480
değişken üretim faktörü 309, 373, 374, 378, 396, 397, 399, 400
Delta 588
demografi 149, 151, 156, 200, 439, 568, 569
demokrasi 50, 124-126, 130, 131, 135, 155, 189, 191, 195, 253, 276, 277, 512
Demokrat Parti 469
Demokrat Parti (ABD) 434, 565, 601
demokratik sosyalizm 78
denetim 38, 40, 50, 53, 59, 70, 104, 105, 113, 114, 116, 131, 183, 185, 188, 191, 249, 254, 265, 283, 285, 313, 450, 459, 461, 467, 468, 473, 493, 527, 539, 540, 558, 582, 592, 601, 602
denge faiz oranı 422, 423
denge fiyatı 294-297, 299-302, 304, 305, 349-354, 357-361, 363, 364, 388, 391, 394, 395, 397, 400, 401, 441, 448, 454, 458, 469, 472, 603
denge, dengesizlik 41, 49, 51, 52, 59, 64, 81, 82, 86, 92, 93, 96, 99-104, 106, 109, 117, 119, 123, 127, 130, 131, 133, 134, 141, 145-147, 152, 154, 173, 191, 193, 195, 197, 198, 211, 221, 225-227, 241, 242, 244, 248, 267, 279, 294-297, 299-302, 304, 305, 307, 310, 312, 329-331, 335, 338, 340, 342, 349-354, 357-361, 363-367, 388, 390, 391, 394, 395, 397, 400, 401, 407, 412, 414-419, 421-424, 441, 448, 454, 458, 465, 469, 472, 509, 536, 556, 560, 583, 584, 588, 593, 603
dengeli büyüme kuramı 106
denk bütçe çoğaltanı 330, 413, 414, 416, 417
depresyon 64, 65, 76, 100, 549
deregülasyon 501
devalüasyon 103, 207, 240, 242-244, 246, 279, 281, 567, 586, 588, 594
devlet güdümlü ekonomi politikaları 68
devlet güdümlü iktisat politikaları 69
devlet müdahalesi 49, 50, 53, 56, 82, 85, 102, 104, 114, 115, 117, 122, 123, 130, 131, 239, 500, 501, 582, 594
Devlet Planlama Teşkilatı 203, 228, 231, 241
devletçilik 239
devletçi iktisat politikaları 95, 104
devletler-arası denge 95
devletler-arası sistem 95
devlet-piyasa karşıtlığı 41
devresel hareketin boyu 548, 549
devresel/dönemsel/konjonktürel işsizlik 575, 610
dış borç 119, 127, 146, 158, 159, 181, 183, 191, 221, 225, 265, 267, 280, 281, 520, 552, 593
dış borç-öncülüğünde-büyüme 281
dış fazla 103, 104
dış ödemeler dengesi 109, 119, 241, 242, 244, 267, 279, 342, 465, 583, 584, 588
dış ticaret 48, 49, 51, 53, 54, 57, 62, 63, 69, 70, 90, 103-105, 108, 111, 113-118, 122, 123, 129, 153, 157, 162, 170, 187, 190, 204, 210-213, 226, 236-238, 252, 260, 285, 286, 326, 363, 364, 417, 429, 551, 578-581, 583-586, 590, 594, 600
dış ticaret açığı 49, 103, 141, 211, 226, 342, 566, 583, 585
dış ticaret akımları 111, 182, 591
dış ticaret dengesi 49, 103, 225, 342, 583
dış ticaret hadleri 110, 153, 154, 578
dış ticaret oranı 157-159, 260
dış ticaret serbestleşmesi 187, 211
Dış Ülkelerde Yolsuzluk Yasası 474
dış yardım 104, 106, 123, 131, 181, 182, 198, 199, 280, 557, 558
dışa açık ekonomi 278, 304, 406, 418, 580
dışa açık piyasa ekonomisi 128, 181, 244, 278
dışa açılma süreci 248
dışa-açık-serbest piyasa 285
dışlanma 55, 185, 193, 228, 460
dışsal ekonomiler 106
dışsallıklar 106
diferansiyel/türevsel denklemler 24
diğerkâm (*altruist*) 55
din adamları 36, 37, 44, 45
dinamik karşılaştırmalı üstünlükler 427, 582
dinamik üstünlükler 581
dip nokta (*trough*) 548
diyalektik materyalizm 73
doğal değer 52
doğal kaynak yoğun mallar 120, 153
doğal kaynaklar 132, 173, 520, 530
Doğan, Yasemin 29
Doğu Avrupa 77, 104, 164, 166
doğrudan yabancı sermaye yatırımları 183, 251
Doğu Asya & Pasifik 138, 139, 158, 159, 164, 178, 504
Doğu Asya Kaplanları 70
Doğu Asya modeli 115
Doğu Asya ülkeleri 115, 119, 121, 142, 157, 159, 190, 193, 263, 504, 537, 559, 581, 582
Doğu Avrupa 77, 104, 164, 178
Doğu bölgeleri 317

Doğu Karadeniz bölgesi 219
Doğu Marmara bölgesi 218
Doğu Roma (Bizans) 42
Doğu uygarlıkları 37
Doğu ve Güneydoğu Asya 115, 119, 121, 142, 147, 157, 163, 193, 581
Doha İklim Değişikliği Konferansı 180
dokumacılık 236
dolarizasyon 593
Dominik Cumhuriyeti 466
dönüştürülebilirlik (konvertibilite) 246
dönüşüm/geçiş maliyetleri 451
döviz kuru 109, 129, 131, 141, 210, 230, 243, 246, 254, 255, 261, 265, 279, 286, 339, 342, 343, 429, 458, 459, 511, 514, 521-523, 567, 585-594, 603
Dublin 602
Dupuit, Jules 80
durağan durum (*stationary state*) 60
Duraksatılan/Engellenen Sanayi Devrimi 129
durgunluk 78, 99-102, 104, 111, 116, 140, 143, 145, 163, 182, 189, 243, 264, 330, 334, 338, 525, 530, 550, 552, 554, 557, 591
duygudaşlık yeteneği (*faculty of sympathy*) 55
Dünya Bankası 92, 103, 117-119, 122, 126, 127, 130, 137, 138, 144, 147, 148, 158, 162-165, 172, 174, 175, 178, 181, 183, 188, 192, 193, 195, 228, 230, 240, 244, 245, 249, 253, 269-272, 280, 284, 470, 471, 514, 528
dünya ekonomisi 26, 96-99, 103, 111, 117, 137, 139, 141, 142, 144-148, 151, 152, 161, 162, 167, 177, 183, 189-191, 194, 195, 278, 283, 448, 454, 455, 465, 548, 553, 567
dünya gelir dağılımı 167, 169-172
dünya piyasaları 69, 116, 235, 240, 244, 261, 448, 465, 484, 492, 578, 587
Dünya-Sistemler Analizi 112
Dünya Ticaret Örgütü 123, 128, 130, 148, 195, 254, 269, 342, 453, 470
Dünya Zenginlik Raporu 168
düopol 489
düşük büyüme dönemi 147, 189, 207, 525
düşük gelirli ülkeler 121, 129, 137-140, 149, 157-159, 171, 177-179, 192, 194, 231, 249, 256-260, 266, 268, 271, 273, 274, 276, 277, 286, 396, 434, 435, 460, 462, 472, 473, 504, 510, 514, 515, 526, 529, 534, 550, 556, 564
düşük mal 296, 301, 444, 611
düşük orta gelirli ülkeler 137, 138, 158, 164, 177, 178, 257-260, 266, 273, 274, 277, 514
düşünsel devrimler 98
düşüş (tağşiş) 454
düzenleyici 123, 221, 249, 250, 252, 253, 561, 565, 601

Ebola virüsü 599
Eczacıbaşı 489
Ege bölgesi 219
Ege, Aylin 30
Ege, Yavuz 30
eğitimli işsizlik 219
Ekim-Kasım 2005 Paris Olayları 185
ekonometrik yöntemler 86, 92, 93
ekonomide devletin rolü 33, 94, 98, 102, 116, 124, 188, 330, 559, 565, 601
ekonomik aktörler 52, 53, 91
ekonomik artığın yaratılması/kullanımı (*surplus extraction*) 110
ekonomik büyüme 39, 52-54, 57, 60-62, 68, 124, 139, 142, 144, 162, 188, 199, 287, 465, 510, 511, 535, 547, 567, 568, 603
ekonomik daralma 64, 549
ekonomik durgunluk (*recession*) 97, 99-101, 111
ekonomik etkinlik 47, 311, 372, 519, 527, 610
ekonomik gelişme 23, 36-38, 43, 44, 47, 49, 50, 68-70, 72, 87, 92, 95, 118, 201, 240, 265, 450, 514, 578, 592
Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) 27, 117, 126, 130, 146, 162, 188, 195, 197-199, 210, 212, 218, 230, 242, 245, 269, 271, 278, 280, 496, 504, 505, 524, 536, 540, 557, 560, 601
ekonomik şok 554
eksik talep 64, 425
Ekvador 124
Embraer 485
emek karşıtı-sermaye yanlısı gelişme doğrultusu 134
emek verimliliği 419, 597, 598
emek yoğun üretim metodu 292, 378, 475
emek zamanı 74, 75, 80
emekçi 58-62, 66, 67, 74, 76, 77
emek-değer kuramı 54, 63, 64, 74, 79, 80, 84
emekliler 216, 217, 531, 560
emek-sermaye bileşimi 372, 378
emek-yoğun sektörler 192
emek-zaman maliyetleri 64
emperyalizm 95, 110
ençoklaştırma 367, 472, 476
Endonezya 113, 138, 148, 158-161, 178, 249, 289, 450, 521, 579, 587
endüstriyel rezerv ordusu (*industrial reserve army*) 76
enflasyon 51, 109, 116, 138, 140, 141, 143, 145, 186, 206, 213-215, 222, 240-243, 245-250, 252, 253, 261, 268, 273, 281, 291, 293, 323, 325, 327, 331, 337-340, 342, 404, 409, 419, 424, 430-432, 454, 455, 468, 522-525, 535, 542, 544-548, 550, 553, 556, 560, 562-566, 586, 587, 592-594, 604
enflasyonist açık 330, 335, 337, 339, 340, 423, 424
enformel 153, 154, 167, 192, 199, 217, 241, 259, 287, 514, 514, 527, 557, 562, 601
Engels, Friedrich 72
enjeksiyon 406, 407, 411, 412, 414-418
Enver Hoca 579
Ermenistan 138, 140, 157, 158, 165, 175, 177, 178
esnaf eylemleri 254
esnek kur politikası/rejimi 246, 249, 587, 589, 594
esneklik (*elasticity*) 83, 298-305, 310-314, 352-358, 393, 456, 461-465, 468, 473, 510, 590
eş ürün eğrisi 311, 312, 372

Eşdeğerlik ölçeği/Eşdeğer hanehalkı büyüklüğü 230
Eşitlik 58, 170, 171, 173, 229, 365, 375, 377, 398, 399, 460, 503, 506
eşitlikçi siyasal görüşler 58
eşitsizlik 59, 65, 67, 78, 116, 121, 124, 127, 130, 135, 139, 145, 154, 155, 161, 162, 167-174, 177, 181, 184-186, 188-194, 229-232, 255, 270-272, 286, 501, 503-511, 518, 557, 560, 572, 601, 604
etatism 238
Eti 489
Etibank 239
etilen 482
etkili giriş engellerine sahip olmak 494
etkin talep (*effective demand*) 100
Evrimsel Siyasal İktisat 87, 89
Eylem Planı 287

faiz 45, 99-101, 109, 115, 116, 131, 145, 181, 182, 220, 221, 223, 225, 227, 229, 244, 246-250, 254, 255, 261, 262, 264, 265, 268, 269, 279, 286, 293, 308, 324, 329, 333-337, 339, 342, 343, 369-371, 380, 406, 408, 421-424, 429, 431, 456, 470, 477, 478, 485, 498, 529, 534-537, 542, 543, 547, 548, 555, 558, 559, 561, 563-567, 583, 587, 589-593, 602, 603
faktör piyasası 397-400
faşizm 85, 89, 90, 97
fayda (*utility*) 26, 33, 64, 79-84, 91-93, 306, 307, 312, 364-369, 435, 436, 473
fayda maksimizasyonu 81, 82, 93, 306, 307, 365-369, 473
fayda-değer kuramı 81
fazla tasarruf-düşük yatırım 100
felsefe 37, 38, 40, 43-45, 54, 55, 65, 66, 73, 87, 89
fenik 545
feodal kurumlar 58
feodalizm 74
Ferretti 591
Feuerbach, Ludwig Andreas 73
fırsat eşitliği 130, 193
fırsat maliyeti (alternatif maliyet) 92, 292, 293, 308, 317, 345, 347, 348, 371, 427, 428, 430, 437-439, 579
fırsat penceresi 201
fırsatlar ülkesi 506
Fildişi Sahili 588
Filipinler 138, 157, 158, 178, 587
Financial Times 443, 454, 506, 547, 548, 588, 589, 592
finans hesabı 225-227
finansal akımlar 116, 121, 182, 183, 190, 225, 250, 264, 265, 285
finansal baskı 246, 564, 566
finansal istikrar 510
finansal piyasalar 78, 97, 116, 131, 182, 183, 188, 191, 246, 250, 252, 333, 497, 509, 529, 567, 592
finansal serbestleşme 123, 131, 170, 182, 246, 261, 265, 538, 564, 566
finansal türevler 226
finansallaşma eğilimi 111
finansın kaptanları 88
Finlandiya 502, 520, 597
firma 82, 84, 91, 141, 186, 189, 204, 207, 210, 265, 293, 298, 303, 305, 308-317, 319-322, 324, 326, 332, 340, 362, 369-403, 406, 407, 411, 419, 425, 430, 441-443, 448-450, 452, 460, 469, 472, 474-478, 480, 481, 483-503, 509, 521, 524, 526, 535, 536, 541-543, 546, 549, 560, 565, 567, 577, 589-591, 596, 599
fiyat 37, 41, 42, 45, 51, 52, 56, 61, 62, 64, 68, 74-76, 79, 80, 81, 83, 87-89, 93-95, 100, 104, 108, 109, 116, 124, 125, 131, 138, 141-146, 151, 153, 160, 170, 191, 198, 203-210, 212-215, 223, 230, 238, 240-243, 245-247, 261, 262, 268, 269, 281, 291, 294-316, 318, 319, 323-325, 327-331, 336-340, 342, 348-369, 371-374, 377-379, 381-402, 404, 409, 418, 419, 423, 430, 431, 434, 440-442, 444-456, 458-462, 464-473, 476, 483-486, 489-498, 501, 507, 510, 513, 516, 521-524, 528, 530, 535, 542-548, 550, 552, 557, 560, 561, 563, 578, 579, 582, 583, 587, 588, 590-594, 600, 602, 603, 607
fiyat düzeneği 93
fiyat endeksi 205, 318, 325, 545, 578
fiyat hedefleme 493
fiyat kırma 484, 493
fiyat koyucu 450, 484, 488
fiyat kuramı 42, 52
fiyat seviyesi 197, 330
fiyat-nakit akışı mekanizması 51
fiziki/fiziksel sermaye 105, 106, 115-117, 128, 155, 161, 439, 579
Fizyokrasi 34, 53, 54
Fizyokratlar 53, 54, 60
Fleischman, Charles 525
fob 210
fonksiyonel/işlevsel gelir dağılımı 121, 174, 263, 270, 509
Ford 443, 480
Fordizm 480
Forward Insights 445
Frank, Gunder 110
Fransa 50, 53, 57, 58, 62, 64, 68, 70, 82, 95-97, 138, 140, 149, 150, 158, 165, 166, 168, 174, 178, 183, 186, 194, 213, 222, 236, 285, 411, 502, 514, 515, 520, 530, 531, 560, 567, 577, 605
Fransız Devrimi 50, 57, 58
Fransız Fizyokrasi (*Physiocracy*) Ekolü 53, 54
Fransız/lar 46, 50, 57, 80, 130, 162, 590
Friedman, Milton 474
Fujifilm 488

G-7 148, 530
G-8 Grubu 127
G-20 145, 148, 172, 187
Gayri Safi Milli Gelir 198
Gayri Safi Milli Hâsıla (GSMH) 205-208, 211, 249, 323, 325, 327, 407-409, 461, 515-518, 522, 526, 559, 601
Gayrimenkul 141, 226, 251, 322, 323, 502, 530, 552, 557, 585
Gazali 43
Gaziantep 284
Gazprom 592
geçici çalışma 322, 425, 505
geçimlik (*subsistence*) 59-62, 74, 75, 110, 152
geleneksel toplum 107

gelir dağılımı 78, 79, 84, 85, 106, 108, 109, 114, 117, 121, 123, 129, 130, 154, 162, 167, 169-174, 188, 192-194, 196, 197, 199, 228-232, 248, 251, 255, 256, 262, 263, 270-272, 275, 283, 284, 286, 287, 292, 317, 326, 395, 434, 473, 501, 503-510, 526, 529, 550, 557, 580, 581
gelir eşitliği/eşitsizliği 25, 72, 162, 169, 171, 172, 198, 229, 270, 271, 327, 434, 504-507, 526, 581
Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması (GYKA) 228, 230
gelir yöntemi 203-205, 324, 408
gelişme politikaları 70
gelişmekte olan ülkeler 24, 92, 105, 120, 121, 134, 139, 142-144, 152, 159, 163, 164, 166, 175, 179, 180, 182, 184, 188, 189, 217, 243, 257, 258, 286, 436, 455, 461, 471, 486, 492, 505, 508, 510, 514, 515, 517, 519, 526, 529, 542, 559, 571, 572, 601
gelişmiş piyasa ekonomileri 41
gelişmiş ülkeler 26, 49, 59, 79, 106-11, 116, 118, 120, 123, 127-131, 141-145, 148, 149, 151-156, 159, 163-166, 169-171, 174, 181-183, 189-191, 193-195, 197, 244, 265, 294, 317, 443, 486, 491, 504, 508, 509, 517, 519, 529, 530, 544, 557, 558, 567, 568, 571, 578, 582, 594, 601, 604
gelişmişlik düzeyi / göstergesi 37, 49, 68-70, 107, 167, 179, 222, 514, 526, 529
genel denge 82
genel mal bolluğu (*general glut*) 65
General Electric 588
General Park 125
George, Lloyd 96
gevşek/genişletici para politikası 100-102, 182, 265, 293, 334-337, 424, 509, 548, 555, 562, 565-567
gıda arzı 59
gıda üretimi 59, 240
Giffen malı 307
Gine 599
Gini katsayısı 171-173, 198, 229, 231, 232, 270, 272, 317, 504, 506, 507, 581
Ginseng 582
girdi 53, 75, 152, 204, 239, 242, 262, 269, 310, 311, 314, 324, 331, 378, 402, 419, 446-449, 451, 455, 456, 469, 470, 483, 495, 510, 527, 528, 580
giriş engelleri 391, 393, 485, 486, 488, 491, 494, 496, 498
giriş iktisadı 26-29
girişimci 53, 192, 205, 229, 436, 499, 560
girişimcilik ruhunun eksikliği 107
girişimcilik/girişimciler 50, 52, 53, 58, 68, 92, 93, 95, 601
gizli fiyat anlaşmaları 493
Global Financial Integrity (Küresel Finansal Dürüstlük) 557
Godwin, William 58, 59
Gossen, Hermann Heinrich 80, 81
göç 151, 153, 170, 171, 184, 194, 200, 241-243, 275, 294, 442, 571, 583
göreli faktör fiyatları 261, 309
görelilik (*relativism*) 71
Görün, Fikret 30
Görünmez el (*invisible hand*) 56
gösterişçi aylaklık (*conspicuous leisure*) 87
gösterişçi tüketim (*conspicuous consumption*) 87
gözetimli dalgalanma rejimi 586
GPS 486, 542
Grenznutzen 81
grev 242, 246, 429
GSYH 151, 152, 156-160, 174, 183, 184, 188, 190, 193, 197-199, 203-211, 214, 215, 222, 247, 248, 250, 256-261, 263, 267-269, 271, 272, 276, 285, 318, 319, 321-330, 334, 337, 338, 342, 343, 403-409, 431, 432, 467, 513-526, 531, 535-537, 548, 549, 551, 552, 554-558, 560, 561, 571, 576, 583, 584, 597
GSYH zımni fiyat deflatörü 205
Gucci 88, 444
Gujarat 512
Gulf States Utilities 483
güçsüz kesimler 194
Gümrük Birliği 247, 254, 269
Güney Afrika 21, 148, 159, 160, 161, 165, 166, 170, 172, 173, 175
Güney Amerika 46, 601
Güney Asya 95, 138-140, 147, 151, 155, 157, 158, 164-166, 177, 178, 194, 536
Güney Avrupa 47, 164, 166, 257, 259, 543
Güney Dakota 575
Güneydoğu Anadolu bölgesi 219, 233
Güneydoğu Asya ülkeleri 115, 119, 121, 142, 193, 581
Güney Kore 109, 113-115, 125, 128, 138, 147, 148, 156-161, 163, 165, 166, 178, 191, 193, 256, 258-260, 262, 267, 278, 285, 287, 425, 505, 508, 510, 514, 522, 576, 577, 581, 582, 590, 601
Güney Meksika 466
Güney Sahra 159, 165, 194, 504, 588
Güney Sahra Afrikası 144, 183
Gürcistan 175
güven unsuru 538, 539

Habertürk 521
hafif tüketim malları 242
Haiti 173
Halk Bankası 564
halo/hale etkisi 474
hammadde 95, 111, 124, 125, 150, 160, 212, 236, 380, 481, 520, 581
Hammurabi Yasaları 37
Hanehalkı Bütçe Anketi 213, 228, 529
Hanehalkı Gelir ve Tüketim Harcamaları Anketi 228, 529
Hanehalkı İşgücü Anketi 215, 218
harcama çoğaltanı 101
harcama doğrusu 328, 329, 336, 412, 413, 416-418
harcamalar yöntemi 99, 209, 324, 405, 406, 408, 414, 415
Harrison, William Henry 452
Harrod-Domar büyüme modeli 106
hasta adam 96
Hayek, Friedrich von 86, 93, 94, 134
hayvancılık 46, 455, 466, 578

hayvansı güdüler (*animal spirits*) 100
Hazine Müsteşarlığı 204
Hegel, Georg Wilhelm Friedrich 73
hegemonya 95, 103, 104, 146, 147
Henkel 495
Hıristiyan Avrupa 43
Hıristiyan Batı dünyası 43
Hırvatistan 554, 605
HIV 126
Hicks, John 102
Hidalgo 518
Hindistan 105, 109, 113, 125, 128, 138, 140, 142, 146-148, 150-152, 158-161, 164-166, 169, 170, 171, 173, 175, 177-179, 186, 190, 192, 237, 241, 242, 256-260, 266, 267, 274, 277, 278, 285, 467-469, 485, 502, 511, 512, 559, 569, 572, 579, 581, 590, 601
Hint Okyanusu 46
Hiperenflasyon 281, 545-547, 563
hisse senedi 121, 321, 339, 591
Hitler, Adolf 97, 546
Hizmetler Dengesi 225-227
Hobsbawm, Eric 57
Hollanda 46, 54, 69, 95, 149, 194, 213, 236, 241, 471, 472, 495, 530, 602, 604, 605
Hollanda Sendromu 591
homojen mal 315, 521
Honduras 138, 157, 158, 178, 504
Hong Kong 109, 113, 128, 522, 593, 594
Hotyork Yatırım 591
hukuksal çerçeve 42
hukukun üstünlüğü 42, 92, 122, 125, 155
Hume, David 51
Hutcheson, Francis 55
Hümanizm 47
Hürriyet 168, 446, 448, 459, 527
Hürriyet Pazar 437

ılımlı Hıristiyanlık 44
ılımlı yoksulluk 175
ILO 130, 145, 162, 163, 165, 172, 175, 179, 188, 215, 217
IMF Araştırma Bölümü 188, 510
International New York Times 25, 472
Irak Savaşı 438, 517
IS-LM Modeli 102

İbn-i Haldun 43, 44
İbn-i Rüşd 43, 44
ideoloji 72, 94, 108, 147
ihale 101, 250
ihracat 48, 49, 51, 57, 62, 68, 95, 103, 105, 109, 110, 114-116, 118, 120, 124, 129, 141, 143, 144, 146, 147, 150-154, 157-160, 193, 198, 199, 204, 206, 209-213, 225, 227, 238, 240-244, 246-248, 250, 256, 260, 262-266, 279, 281, 283-286, 320, 324-326, 342, 343, 405-408, 411, 414-416, 418, 429, 430, 449, 450, 465, 468, 472, 484, 492, 494, 508, 513, 520, 532, 542, 544, 551, 553, 566, 567, 578, 581-584, 586-594, 600
ihracat kötümserliği 117, 207, 260
ikili çıpa 280
ikili üretim yapısı 150
İkinci Dünya Savaşı 24, 34, 77, 85, 98, 102, 104, 105, 108, 117, 146, 149, 161, 169, 193, 206, 207, 239, 240, 450, 456, 508, 510, 530, 540, 547, 561, 563, 566, 581
İkincil Gelir Dengesi 225, 226
iklim değişikliği 180
iktisada giriş 27-30, 33, 52, 64, 79, 81, 101, 235, 291, 299, 345, 442, 443, 461, 468, 469, 474, 531, 560, 563, 603
İktisadın İlkeleri 83
iktisadi çözümleme 53, 54, 79, 81, 91, 92
iktisadi değer 79
iktisadi düşünce tarihi 24, 29, 33, 35, 36, 39, 47, 53, 62, 67, 72, 77, 81, 83, 84, 97, 99, 133, 135
iktisadi etkinlik 45, 78, 90
İktisadi Kalkınma Planı 239
iktisadi liberalizm 40, 50, 53, 54, 56, 58, 65, 68-73, 84, 89, 90, 98
iktisadi metinler 36
iktisadi politikalar, iktisat politikaları 48, 68-70, 95, 98, 103, 104, 115-117, 119-122, 127, 129, 134, 157, 159, 185, 193, 195, 235, 240, 241, 244, 246, 251, 279, 280, 283, 285-287, 293, 427, 459, 473, 497, 501, 508, 536, 542, 564-566
iktisadi ulusalcılık 95
iktisadi ulusçuluk 47
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 29
iktisat bilimi 35, 39, 68, 134, 435, 475
İktisat Kongresi 238
iktisat tarihi 24
iktisat-dışı düşünce 36, 37
ilahiyat 44
İlçe Tarım Müdürlüğü 446
ilgileşim (korelasyon) 514
ilk Cambridge iktisatçısı 65
ilk ekonomiler 36, 38
İlkin, Selim 28, 239, 240
İlkkaracan, İpek 247, 255, 570
indirgemeci yaklaşım 89
İngiltere 49, 50, 53, 61, 62, 69, 83, 84, 89, 90, 95-98, 103, 133, 213, 320, 342, 411, 425, 429, 430, 490, 495, 505, 514, 531, 547, 552, 557, 575, 576, 605
İngiltere Merkez Bankası 145
İnönü, İsmet 239
İnsani Gelişme Endeksi (İGE) 276, 277
insani yüzü olan neoliberalizm 271
internet 121, 122, 277, 440, 460, 552, 577, 597
İran 138-140, 158, 165, 178, 213, 449, 467, 494
İran-Irak Savaşı 246
İrlanda 50, 186, 520, 583, 602-605
İskandinav ülkeleri 168, 172, 173, 505, 551
İskoçya 425, 576, 577
iskonto (*reeskont*) 423
İslâm ülkeleri 570
İspanya 51, 149, 165, 173, 179, 183, 186, 257-260, 266, 274, 277, 530, 531, 543, 602, 603, 605
İsrail 271
İstanbul Menkul Kıymetler Borsası 246
istihdam 25, 78, 101, 105, 106, 117, 118, 122, 125, 130, 141, 145, 153, 154, 161, 164, 165, 167, 174, 175, 179, 184, 185,

190-192, 194, 195, 198, 199, 215-220, 241-243, 255, 258-262, 269, 270, 273-276, 286, 322, 325, 330, 331, 337, 340-342, 419, 424, 431, 461, 475, 476, 499, 504-508, 510, 519, 523, 524, 535, 542, 548-550, 552, 556, 567, 569-574, 597-599, 603, 604
istihdam yaratmayan büyüme 120, 161, 174, 192
İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi 99
istihdamsız büyüme 261, 273
istihlâk (tüketim) 457
istikrar 61, 103, 116, 118, 121, 123, 146, 147, 169, 182, 184, 188, 189, 191, 206, 241, 244, 245, 248, 250, 253, 254, 265, 267, 279, 280, 335, 338, 419, 450, 495, 506, 508, 510, 523, 524, 534, 539, 542, 543, 545, 546, 553, 556, 557, 565, 567, 587, 592
İsveç 98, 173, 511, 521, 536, 597, 602
İsveç Merkez Bankası 602
İsviçre 82, 168, 213, 530, 540, 590, 591, 594, 597
İsviçre frangı 589, 590
İsviçre Merkez Bankası 589
iş aramayıp çalışmaya hazır olanlar 217, 218
iş bölümü 37, 39, 44, 57, 112, 113, 479, 480
iş bulma ümidi olmayanlar 167, 216-218, 573
işbirlikçi (komprador) 110
işçi diktatörlükleri 78
işçi konseyleri 77
işçi sınıfı 77, 85, 340
işçiler (köleler) 39
işgücü arzı 59, 61, 287
işgücü piyasaları 82, 116, 120, 154, 161-164, 166, 177, 184, 186, 192, 197, 215, 216, 219, 245, 252, 269, 273-275, 287, 424, 555, 570-573
İşgücüne Katılma Oranı (İKO) 570
işlem maliyetleri (*transaction costs*) 91
işletme 40, 88, 110, 120, 127, 128, 131, 186, 205, 226, 237, 251, 262, 269, 270, 293, 310, 320, 369, 370, 374, 381, 382, 384, 386, 387, 393, 461, 477, 478, 480, 483, 486, 498, 499, 516, 528, 555, 595
işsizlik 25, 64, 82, 97, 99, 100, 104, 114, 121, 133, 141, 143, 154, 161, 165-167, 177, 184-186, 188, 190, 194, 198, 199, 215, 217-219, 238, 242, 243, 249, 252, 254, 255, 261, 262, 264, 268, 273-275, 286, 291, 293, 318, 325, 328, 334, 340-342, 346, 401, 419, 425, 431, 432, 475, 499, 519, 523, 525, 526, 548, 550-553, 556, 570, 572, 574-578, 604
işveren 205, 216, 217, 425, 461, 523, 604
İtalya 47, 97, 165, 166, 168, 183, 186, 201, 213, 222, 322, 430, 502, 514, 515, 530, 531, 543, 551, 567, 591, 601, 603
ithal ikamesi 108, 109, 114, 120, 127, 134, 238, 241-243, 261, 285, 486, 582
ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi 108, 117, 118, 242, 243
ithalat 48, 49, 51, 57, 62, 63, 68, 70, 103, 105, 108-110, 116, 143, 144, 147, 151, 153, 156, 198, 199, 204, 205, 209-213, 225, 227, 238, 241, 243, 244, 246, 247, 250, 260, 262, 268, 286, 300, 320, 322, 326, 328, 329, 342, 343, 364, 405-407, 411, 414, 416, 418, 429, 430, 449, 450, 459, 465, 513, 544, 548, 567, 581-584, 586-588, 590, 591, 595, 600
İtilaf Devletleri 96
iyi yönetişim (*good governance*) 92, 122, 125, 130, 182, 253, 543
iyileşme/canlanma dönemi 141
İzlanda 438, 554
İzmir 238

Jamaika 466
Japon mucizesi 582
Japonya 70, 85, 115, 125, 128, 138, 140, 143, 147, 156-158, 165, 166, 174, 178, 222, 236, 237, 282, 285, 287, 328, 439, 442, 461, 462, 476, 477, 488, 493, 495, 505, 522, 531, 536, 547, 555, 560-562, 567, 568, 571, 577, 581, 582, 583, 590, 591, 594, 597, 601, 602
Japonya Merkez Bankası 551
Jevons, William Stanley 80-83
JP Morgan Chase 498

kaçakçılık 473, 515, 518, 520
kahve pası hastalığı 466
Kalecki, Michal 98
Kaliforniya 449, 476
Kaliforniya Üniversitesi 476
Kalkınma İktisadı 24, 92, 104-107, 110, 113, 114, 117, 125, 126, 129, 131, 134, 157, 161
kalkınma sorunu 26
kalkınmacı 49, 115, 119, 255, 278, 283, 285, 286, 542, 582
kalkış 107
kalkışa geçiş 107
kambiyo 584, 594, 595
Kamboçya 174, 175, 579
Kamu İhale Kanunu 263
Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) 220, 242, 255
kamu malları 313, 500, 501
kamulaştırma 105
Kanada 187, 222, 494, 530, 589, 602
kapalı ekonomi 101, 411, 413-417, 580
Kapital 72
kapitalist Batı dünyası 97
kapitalist düzen 65, 72, 78, 79
kapitalist ekonomi 64, 87, 88, 93-95, 97, 98, 103, 549, 602
kapitalist süreç 61, 69
kapitalist üretim biçimi 73, 75, 76
kapitalizm 60, 66, 69, 72-78, 84, 86, 87, 89, 93, 94, 98, 111, 119, 129, 130, 239, 340, 605
Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi 94
kapitülasyon 236, 238
kapsayıcı büyüme (*inclusive growth*) 130
kâr maksimizasyonu 82, 91, 93, 310, 314, 381, 382, 384-402, 474, 476
Kara Pazartesi 530
karaborsa 241, 244, 351, 363, 457-460, 603
Karanlık Çağ 42, 43
karma (özel + kamu) işletmeler 128
karma ekonomi 86, 241, 242

karşılaştırmalı maliyet üstünlükleri 63
karşılaştırmalı üstünlükler kuramı 62, 63, 579-581
karşılıklı yarar 41, 57, 63, 111
Kart Monitör Araştırması 541
kartel 316, 492-496, 498, 501, 518, 544
kartelleşme 493, 498
kâr-yatırım-büyüme süreci 61
kasvetli bilim (*dismal science*) 58
Kaş (Gömbe) 445
katma değer 69, 70, 112, 160, 161, 194, 204, 205, 247, 261, 285, 286, 321, 322, 324, 402, 403, 465, 499, 513, 560, 581
katma değer vergisi (KDV) 205, 562
Katolik Kilisesi 47
kaybolan yıllar 119, 207
kaygan döviz kuru 587
Kayısıbirlik Genel Müdürlüğü 449
kayıt dışı ekonomi 333, 514, 526, 527, 562
kayıt dışılık 120
kayıtsızlık eğrisi 307, 365, 366
Kayseri 284
Kazgan, Gülten 287
kendi hesabına çalışma 167, 216, 217, 505, 572
kendi kurallarına göre işleyen (*self-regulating*) 89
kentleşme 150, 175, 202, 278, 454, 516
kentsel alanlar 217, 219, 228, 275, 597
kentsel kesim 533, 534
Kenya 138, 158, 178
Kepenek, Yakup 30, 287
kesintisiz (sabit) sermaye birikimi 76
Keyder, Engin 30
Keyder, Nur 30, 287
Keynes devrimi 34
Keynes, Florence Ada 97
Keynes, John Maynard 65, 83, 93, 94, 96-105, 331, 534
Keynes, John Neville 97
Keynesçi altın çağı 98
Keynesçi devrim 97, 98, 102
Keynesçi iktisat 98, 102
Keynesçi İttifak 105
Keynesçi makro-iktisat 98
Keynesçi talep yönetimi politikaları 101, 118
Keynesgil model 328, 528
kırılganlık 27, 137, 145, 161, 163, 183, 189, 235, 247, 263, 267, 268, 283, 286, 287, 467
kırmızı çizgi 180
Kırmızı Saçlı Kadın 475
kırsal alanlar 151, 219, 228, 232, 270, 275, 571, 597
kırsal kesim 151, 232, 240, 497, 528, 533, 570
kısa dönem arızi/geçici işsizlik 425
kısıtlayıcı para politikası 542
kısmi denge 82
Kıta Avrupası 58, 89, 90, 538
kıtlık 155, 240
kıyı bankacılığı 169
Kızıl Kmerler (Khmer Rouge) 579
King, Mervyn 145
kira (*rent*) 53, 59, 60, 61, 64, 213, 229, 297, 323, 348, 369-372, 402, 406, 408, 502, 532, 552
kişi başına milli gelir 121, 137-139, 184, 266, 326, 522
kitlesel tüketim 107, 108
klasik siyasal iktisat 52-54, 57-59, 63-66, 68, 71, 74, 78-80, 84, 87, 93, 98
klasik siyasal iktisatçılar 60, 63-68, 74, 79, 84
Kodak 488
Kolombiya 466, 515, 518
Komünist Manifesto 72
komünizm 66
Konfüçyüsçü düşünce 37
Kongo Gumi 477
Konya 284
Kore Savaşı 206, 240
Korkuteli 445, 446
Korkuteli Meyve Üreticileri Birliği (KMÜB) 445
korsan mal 444
korumacı 114
korumacı politikalar 49, 110, 114, 123, 127, 131, 262, 285
kölelik, kölecilik, köle ticareti 46, 47, 149, 150, 605
kötümser yaklaşım 112, 132, 339
Kraliçe II. Elizabeth 519
kredi kartı 222, 333, 334, 541, 542
kriz 64, 65, 76, 82, 97-99, 109, 115, 118, 119, 121, 127, 129, 130, 132, 134, 140-143, 145, 146, 148, 164, 165, 181-184, 186-189, 194, 207, 215, 218, 238, 244, 247-249, 252-255, 261, 263, 265, 270, 279, 280, 282, 283, 327, 339, 341, 411, 425, 438, 443, 445, 446, 508, 509, 513, 519, 523-525, 527, 530, 532, 539, 540, 542, 543, 545, 549, 551-554, 561, 562, 574, 589, 591, 592, 599, 603
krizlerin bulaşma etkisi 602, 603
kronik 545
Krueger, Alan 586
Krugman, Paul 146, 162
Ksenofon 38, 39, 42, 54
kullanılabilir gelir (*disposable income*) 100
kumarhane kapitalizmi 339
Kurumsal veya Evrimsel Siyasal İktisat 87, 89
kurumsal kapitalizm (*corporate capitalism*) 185
kuram-tarih gerginliği 71
Kurdaş, Kemal 594
Kurtuluş Savaşı 237
kurumlar vergisi 250, 272, 293, 407, 508, 531, 560-562
kurumların yeniden tasarımlanması 67
kurumsal gelişme 123, 125, 249, 276, 277, 279, 598
Kurumsal iktisat 34, 86, 87, 89, 90-92
kuş gribi 441, 466
Kuveyt dinarı 594
Kuzey Afrika 138, 157-159, 164-166, 178, 179, 470, 536, 544
Kuzey Amerika 46, 95, 117, 163, 164, 166
Kuzey Avrupa 47, 77, 79, 164, 166, 543
Kuzey Denizi 447
Kuzey Doğu Anadolu Bölgesi 218
Kuzey Irak 256
Kuzey Kore 579
Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) 222, 595, 596
Küresel Adalet Hareketi 185
küresel ekonomi 144, 145, 156, 455, 536, 547, 600
küresel finans piyasaları 78
küresel gelir eşitsizliği 507
küresel ısınma 132, 448
küresel kriz 140, 144, 145, 165, 181, 263, 513

küreselleşme 24, 33, 34, 111, 112, 115, 116, 121, 124, 127, 132, 134, 146, 147, 156, 161, 169, 170, 183-188, 190, 191, 235, 253, 283, 342, 343, 504-506, 508, 538, 579, 601, 603
Küreselleşme Karşıtı Hareket 185
küreselleşme süreci 24, 111, 112, 146, 147, 170, 185-188, 191, 342, 343, 506, 508, 538
Kürt Sorunu 248, 254, 255, 267
Kyoto Protokolü 133
Lagarde, Christine 144
laissez-faire 50, 66, 98
Laissez-faire'in Sonu 98
Lancet 438
Latin Amerika 105, 106, 108, 112, 113, 118, 119, 121, 124, 139, 142, 144, 147-150, 157, 159, 171-173, 175, 177, 189, 191, 238, 257, 259, 263, 270, 281, 287, 504, 505, 508, 509, 511, 518, 537, 543, 546, 559, 572
Latin Amerika & Karayipler 138, 157-159, 164, 166, 178
Lenin, Vladimir İlyiç Ulyanov 110
Lewis Modeli 107
Lewis, Arthur 107
liberal hareket 90
liberal iktisadi düşünce 40
liberal iktisat 45
liberal iktisat felsefesi 45
liberal iktisatçılar 46, 59, 63, 68, 84, 239
liberal sosyalizm 67
liberalizm 65, 85
liberasyon 220, 245, 254, 603
Liberya 599
Liege 499
Lincoln, Abraham 452, 602
List, Friedrich 57, 68-70, 72, 73, 134, 156
Litvanya 142, 604, 605
Londra 146, 185, 486
Londra İktisat Okulu 130
Loraine 577
Lorenz Eğrisi 229, 395, 396, 507
Lozan Üniversitesi 82
LPG 444
Luxembourg, Rosa 110
lüks tüketim malları 87, 88, 108, 355, 507
Lüksemburg 597, 604, 605
M0 224
M1 224, 333
M2 224, 332, 333, 565
M3 224
Macaristan 96, 173, 605
maddecilik (materyalizm) 73
maddi öykünme (*pecuniary emulation*) 87, 88
madencilik 105, 110, 111, 153, 160, 198, 212, 238, 535, 578, 596
mahreçler yasası 64
Mahruki, Nasuh 437
makineleşme 75, 76, 599
makroekonomi 27, 99, 280, 291, 318, 330, 334, 342, 345, 408, 414, 417, 418, 421, 423, 431, 433, 534, 556, 597
makroekonomi politikaları 147
makroekonomik büyüklükler 334
makroekonomik göstergeler 137, 197, 235, 407, 548-550, 556, 559, 560
makroiktisat 534
mal 39-41, 45, 48, 52, 54, 56, 57, 63, 74, 76, 79-81, 88, 99, 105, 108, 109, 111, 112, 115, 116, 143, 144, 147, 148, 153, 154, 157, 159, 199, 207, 210, 213, 225, 227, 236-240, 242-246, 260, 261, 265, 268, 281, 284, 285, 287, 292-303, 305-307, 313, 315, 321, 324, 327, 335, 342, 345, 346, 349-357, 359, 361, 364-369, 381, 386, 389, 393, 396, 399, 401, 403, 404, 409, 425, 427-430, 440-442, 444, 445, 449, 451, 455, 461-465, 472, 473, 480, 484-486, 494, 495, 500, 501, 521, 541, 544, 578-582, 584-586, 588, 590, 591, 593, 600, 602
mal piyasası 82, 102, 335, 336, 396-400, 456, 458
mal ve hizmet 39, 41, 45, 48, 51, 52, 63, 64, 94, 183, 198, 203-207, 209, 213, 220, 221, 246, 247, 293, 299, 308, 320-324, 326, 328, 329, 417, 439-445, 458, 461, 464, 489, 490, 493, 499, 500, 502, 513-515, 519, 522, 527, 532, 560, 584, 590, 601
Malatya 449, 467, 484
Malezya 113, 138, 148, 157, 158, 173, 178, 179, 256-260, 262, 266, 274, 277, 587
Malezya ringgit'i 587
mali sıkılık 188
maliye 237
Maliye Bakanlığı 96, 204, 322, 561
Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu 601
maliye politikası 100-102, 118, 141, 188, 192, 241, 245, 246, 248, 249, 250, 267, 328, 330, 331, 334-338, 416, 525, 548, 555, 556, 559-562, 565, 567, 600, 603
maliyet 45, 53, 57, 61, 63, 64, 75, 76, 80, 81, 83, 91, 92, 95, 100, 109, 116, 156, 184, 244, 248, 255, 292, 293, 296, 308-314, 316, 317, 330, 339, 345, 347, 353, 354, 367, 369-395, 397-399, 425-430, 435, 437-439, 445-452, 456, 460, 470, 471, 473, 477-483, 489, 492-494, 496, 500, 501, 516, 517, 522, 544, 565, 579, 584, 599, 600
maliyet hesabı 370, 477
maliyet-fayda analizi 435, 436
maliyet minimizasyonu 310, 378
Malthus, Thomas Robert 34, 57-62, 65, 67, 85, 98
mambo 602
Manavgat 445
Mandeville, Bernard 54, 55
Mantar Üreticileri Birliği 446
marginal utility (marjinal fayda) 79-81, 83, 92, 306, 307, 364-369
marjinal çözümleme yaklaşımı 71, 83, 85
marjinal değişken 81
marjinal devrim 34, 67, 79-83, 87, 98
marjinal fayda (MF) 79-83, 92, 306, 307, 364-369
marjinal hasıla (MH) 81, 82, 314, 400
marjinal hasılat değeri (MHD) 397, 399, 402
marjinal maliyet (MM) 79, 82, 309-312, 314, 374, 377, 381-395, 397-399
marjinal tasarruf oranı 413
marjinal tüketim eğilimi 327-329, 410, 412, 413, 415-417, 528-530

mark 545, 546
marksist yaklaşım 86, 92, 113
Marmara bölgesi 219, 232, 271
Marshall Yardım Programı 104, 240
Marshall, Alfred 82, 83, 87, 97
Marx, Karl 34, 40, 57, 60, 65, 66, 68, 72-79, 85, 92, 93, 98, 134
Maskin, Eric 508
matematiksel modeller 93
mavi küf hastalığı 466
McAfee 572
Mc Donald's 521
mekanizasyon 240, 241
Meksika 109, 121, 138, 148, 158-161, 166, 173, 178, 179, 185, 242, 257-260, 262, 266, 267, 271, 274, 277, 278, 434, 472, 481, 496, 497, 504, 518, 557, 587
Menger, Carl 71, 80-83, 86, 92
menkul kıymetler 226, 227
merdiveni tekmelemek (*kicking away the ladder*) 69
merkantilist dönem 48, 54, 68
merkantilist iktisat politikaları 69
merkantilizm, merkantilist 34, 47-51, 53, 57, 69, 95
merkez bankaları 282, 535, 538, 542, 543, 548, 562, 589
merkez ülkeler 111, 112, 129, 134
merkezi planlama 93, 94, 106, 131, 239
Methodenstreit (yöntem kavgası) 71
mevduat 222-224, 227, 328, 332-334, 420, 421, 537-539, 541, 542, 553, 554, 563-565, 593
mevsimlik çalışanlar 217
Mısır 36, 37, 138, 157, 158, 165, 173, 175, 178, 179, 213, 257-260, 262, 266, 273, 274, 277, 278, 450, 544
Microsoft 497
mikro işletme 499
mikroekonomi 24, 27, 291, 292, 318, 345, 433, 476
mikro kredi 193, 272
Milanovic, Branko 169-171, 175, 257
Mill, James 65
Mill, John Stuart 34, 57, 65-67, 72, 78-80, 83, 85
Milli Birlik Komitesi 594
Milli Eğitim Bakanlığı 28, 320
milli gelir 25, 121, 137-139, 153, 155, 169, 174, 181, 184, 203, 239, 242, 254, 260, 262, 266, 267, 270, 319-324, 327-331, 334-336, 343, 404-408, 411-419, 421-424, 440, 470, 517, 519, 520, 522, 527, 529, 532, 549, 556, 557, 559, 560
milli iktisat yaratma girişimleri 279
Milli Korunma Kanunu 457
Milliyet 442, 456
milyonerler bütçesi 560
Minsky, Hyman 102
Mises, Ludwig von 86, 93
modern çağ 46
modern iktisadi düşünce 39, 40, 45, 67
modern iktisat 35, 39, 50, 51, 53, 54, 57, 80
modernizasyon 34, 106, 107, 111
Mogadişu 557
monarşi 49, 58, 73
Modi, Narendra 468
monopol 485
monopsoni (alıcı tekeli) 485, 495
monopsonist 485
Moskova 588
mudi 537, 539
Muğla 480, 481
Mukaddime (Önsöz) 43
mukayeseli üstünlük 115, 426-428, 580, 582
muson yağmurları 467, 469
mutlak eşitlik doğrusu 229
mutlak maliyet üstünlükleri 63
mutlak monarşi (mutlakıyet) 49
mutlak üstünlük 57, 63, 426-428, 580
mübadele 40-43, 45, 74, 91, 93, 332, 541, 601
Mühendisler ve Fiyat Sistemi 89
müşteri 56, 222, 315, 334, 421, 479, 498, 539, 546, 573

naira 600
nakit drenajı 420
NATO 146
Nazizm 89, 90, 97
NCAA 495
negatif reel faiz 246, 563, 564, 566
neoklasik iktisat 24, 33, 34, 64, 71, 79, 83, 84, 86, 87, 89, 92, 93, 98, 102, 111, 114, 117, 134
neoklasik mikroiktisat 67, 83
neoklasik yaklaşım 68, 83, 86, 87, 90, 91, 95, 100, 113
neoliberal dönem 26, 115, 120, 129, 135, 215, 257, 263
neoliberal küreselleşme 24, 34, 111, 116, 127, 132, 146, 161, 183, 185-188, 190, 191, 235, 601
neoliberal reçeteler 119
neoliberalizm 24, 70, 94, 115-118, 120, 123-125, 134, 161, 188, 189, 255, 271, 542
neoliberalizm sonrası dönem 124
Nestle 485
net alacaklı (*net creditor*) 96
net gelir 53, 348, 560
Net Hata ve Noksan Kalemi 225, 226
Nevada 575
New Hampshire 575
New York 146, 486
New York Borsası 97
New York Times 168, 169, 435, 452, 476
Newport Electric 483
Nicel yöntem, nicelleşme 24, 25
Nijer 569
Nijerya 144, 520, 599, 600
nitelikli/niteliksiz emek ücretleri 121
niteliksel artış 192
Nixon, Richard 102
Nobel İktisat Ödülü 23, 146, 162, 172, 188, 241, 474, 506, 528
Nobel, Alfred 85, 91, 94, 122
Nomikos 38
nominal faiz 424, 563, 564
nominal GSYH 325, 403, 404, 409, 431, 513
Nomos 39
normal hareketlilik/aktivite varsayımı 176
North, Douglas C. 91
Norveç 86, 173, 494, 521, 597, 602
Nurkse, Ragnar 106
nüfus 36, 59, 61, 76, 105, 133, 145, 148-153, 155, 159, 163, 165, 168-174, 176, 180, 184-

186, 197-203, 205, 210, 213, 216-218, 220, 228-231, 237, 238, 240, 257, 258, 262, 268, 271, 273, 275-278, 292, 296, 297, 317-319, 326, 395, 396, 424, 425, 431, 439, 441-443, 455-457, 462, 463, 467, 469, 503, 504, 507, 510-513, 522, 523, 525, 526, 530, 531, 534, 550, 561, 567-573, 584, 602, 604
nüfus ilkesi 59-61, 67
Nüfus İlkesi Üzerine Deneme 59
Nycomed 591

Obama, Barack 180, 187
Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) 29
ODTÜ İktisat Bölümü 28-30
OECD 27, 117, 126, 130, 146, 162, 188, 195, 197-199, 210, 212, 218, 230, 242, 245, 269, 271, 278, 280, 496, 504, 505, 524, 536, 540, 557, 560, 601
Ohio 570
Oikonomikos 38, 39
Oikos 38
Oklahoma Gas & Electric 483
okuryazarlık oranı 177, 178, 202, 203, 277, 278
oligomoni 485
oligopol 109, 243, 316, 440, 485, 488, 489, 491, 492, 495, 499, 501
oligopsoni 485
Olimpiyat Yasası 460
olumsuz/eksi fayda (*disutlity*) 366
Omo 495
organik girdi 446
Orta Amerika 466
Orta Anadolu bölgesi 218
Orta Avrupa 104
Orta Çağ 41, 42, 44-46, 52
Ortadoğu & Kuzey Afrika 138, 157-159, 178, 275, 544
Orta Doğu Anadolu bölgesi 219
orta gelir grubu 129, 506
orta gelir tuzağı 129, 156, 266
Orta ve Yakın Doğu Bölgesi 146
Ortadoğu 35, 212, 454, 503, 590, 592
ortalama tasarruf eğilimi 410, 530
Osaka 477
Oslo 602
Osmanlı İmparatorluğu 96, 236-239, 281, 439, 545, 563, 585
otarşi 578
otonom tüketim 411, 412, 417
otonom yatırım 411, 422
otonomi 114, 124, 243, 282
Oxfam 168

ödemeler dengesi 103, 109, 119, 197, 225-227, 241, 242, 244, 267, 279, 342, 465, 583, 584, 588
ödünleşme 293, 342, 434, 460, 475, 476, 506, 557, 561
öğrenme etkileri 129
ölçek ekonomiler 106, 311, 326, 479-483
Ölmez, Mehmet 446
önleyici/isteğe bağlı (discretionary) politikası 556
örtülü GSYH deflatörü 404, 409
öz değer (*intrinsic value*) 52
Özal, Turgut 586
Özçelik, Emre 26, 29, 33
özel çekme hakları 226
Özel İşletme Kuramı 87, 88
özel sektör 98, 100, 101, 123, 485, 502, 559
özel sermaye 182, 222, 239
özelleştirme 46, 116, 123, 127, 128, 131, 173, 186, 220, 221, 245, 249-251, 255, 263, 273, 286, 536, 543
özerklik 114, 124, 249
Özgün, Burcu 29
öznel değer kuramı (*subjective theory of value*) 64
öznel fayda 81
öznelci (*subjectivist*) 92, 93
öznelcilik 71
Özveren, Eyüp 30

Pakistan 105, 109, 138, 139, 158, 177, 178, 533
Pamuk, Orhan 475
Pamuk, Şevket 257, 277, 287
Panama Belgeleri 169
Panasonic 499
para 37, 43, 45, 48, 50, 51, 88, 100, 102-104, 109, 118, 141, 143, 168, 169, 210, 213, 220, 222-225, 230, 241, 244-246, 248, 254, 265, 268, 300, 308, 316, 318, 322, 323, 327, 331-338, 342, 343, 368, 370, 371, 420-424, 435, 436, 438, 439, 449, 452, 454-456, 460, 473, 477, 493, 495, 497, 501, 509, 510, 513-515, 518, 521-523, 525, 526, 537-543, 545, 546, 548, 551, 554, 555, 557, 562, 563, 565-567, 587-594, 600, 603
para arzı 100, 101, 197, 223, 224, 332-338, 343, 421-424, 541, 563
para istifleme (*hoarding*) 65
para kazanma kültürü 88
Para Politikası Kurulu 556
para politikası uygulaması 330, 336, 339, 422, 455, 543, 562, 565, 567
para talebi 334, 336, 421-423, 558, 559, 563, 591
Para Üzerine Bilimsel Bir İnceleme 99
parlamentolu monarşi (meşruiyet) 49
pas hastalığı 446, 447
Paylaşılan Refah Endeksi 271
pazar 95, 111, 129, 243, 260, 281, 321, 326, 440, 492, 551, 593
pazar yeri 41
Pekin (Beijing) Uzlaşması 123
Pepsi Cola 356, 357, 488-490, 492
Pepsi Next 492
Persil 495
petrokimya 482
Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) 492-494, 544
petrol şokları 109, 147, 207, 281, 553
Philadelphia 433, 434
Philip Morris 588
Phillips eğrisi 342
Phillips ilişkisi 548
Picasso, Pablo 552
Piketty, Thomas 130, 162, 168
Pinochet, Augusto 119
PİSA 278
piyasa 41, 42, 44, 48, 52, 54, 56, 57, 64, 68, 73, 75, 76, 82, 85, 89, 91-93, 95, 98-100, 102, 105-107, 109, 112, 116-118, 122-124, 127, 128, 131, 146, 152, 153, 188-190, 203, 222-224, 235, 236, 240, 243, 244, 250, 265, 275, 278, 295-297, 302-306, 312-317, 322-324,

330, 332, 335, 336, 340, 342, 349-354, 356-365, 367, 381-392, 395-402, 421-424, 430, 431, 436, 440-445, 447-456, 458-460, 465, 467-469, 472, 481-493, 495-503, 514-516, 543, 545, 548, 553, 556, 562, 563, 579, 580, 584, 585, 587, 588, 590-593, 600-603
piyasa başarısızlığı 312, 500, 501
piyasa dürtülerine duyarsızlık 107
piyasa ekonomisi 64, 118, 127, 128, 140, 141, 147, 154, 168, 181, 186, 244, 246
piyasa fiyatı 52, 312, 364, 381-386, 397-400, 402, 445, 450, 452, 483, 484, 498, 501, 507
piyasada hâkim konumda olmak 494
piyasada serbest rekabet 50
piyasadan serbest çıkış 384, 498, 499
piyasalar yasası 64
plantasyon 270
Platon 38-42, 45, 54
Polanyi, Karl 89, 90, 133-135
Polis (kent) 41
Polonya 98, 159-161, 577, 605
Portekiz 46, 149, 173, 179, 183, 186, 257-260, 262, 266, 273, 274, 277, 602, 603, 605
portföy yatırımları 226, 227
post-Keynesçi 102
pozitif iktisat 526
Prebisch, Raul 106, 110, 578
Procter ve Gamble 495
Prusya 50

Quesnay, François 53

Radikal 445
rant/kira (rent) 53, 60
rant arayan toplum 243
rantiye 248
Rapley, John 485, 579
rasyonellik 91
Reagan, Ronald 118, 181, 244, 452
reel döviz kuru 141
reel faiz oranı 141, 246, 430, 563, 564, 566
reel GSYH 318, 322, 325, 330, 337, 403, 404, 409, 431, 432, 513, 535
reel ücret 59, 61, 117, 120, 121, 143, 174, 186, 189, 247, 248, 254, 261, 270, 325, 331, 337-339, 508, 510, 580, 604
reeskont 223, 423
refah devleti 77, 78, 105, 116, 120, 275
reform 46, 47, 50, 65-67, 72, 78, 79, 92, 95, 114, 122, 123, 128, 130, 146, 176, 183, 191, 265, 273, 287, 508, 525, 555, 598
rekabet 49, 55, 56, 67-70, 75, 76, 79, 82, 84, 85, 95, 105, 109, 112, 115, 123, 129, 147, 160, 161, 187, 189, 236, 242, 243, 276, 285, 312, 314, 315, 316, 340, 351, 381-388, 391, 392, 394-400, 402, 425, 440, 484, 486, 488, 489-493, 497, 498, 500-502, 527, 573, 604
rekabet gücü 51, 113, 115, 194, 243, 250, 340, 425, 427, 429, 488, 492, 496, 499, 576, 577, 580-582, 584, 587, 591, 604
Rekabet Kurumu 283, 493, 496, 497
rekabetçi devalüasyon 567
reklam 312, 316, 429, 441, 492, 501
repo 223, 224, 255
resesyon 143, 144, 327, 330, 331, 334, 335, 338, 340-343, 416, 419, 432, 492, 523, 524, 547-556, 560, 576
Resmi Gazete 456, 470
rezerv opsiyonu 226
Ricardo, David 34, 57, 58, 60-63, 65, 67, 74, 70, 85, 89
risk 52, 93, 95, 116, 179, 188, 193, 223, 230, 231, 272, 275, 297, 437, 472, 493, 536, 553
Roberts, John 525
robot 471, 472, 480, 503, 572
Roma Hukuku 42
Roma İmparatorluğu 42
Roma Kulübü Raporu 131
Romanya 173, 213, 222, 251, 411, 569, 604, 605
Romney, Mitt 506, 561, 601
Roosevelt, Franklin D. 90, 102, 453
Roscher, Wilhelm 71
Rosenstein-Rodan, Paul 106
Rosneft 592
Rostow, Walt W. 107, 108
Royal Bank of Scotland 498
Rönesans 44, 46, 47
Ruhban sınıfı 44
Rum ve Ermeni azınlıklar 237, 439
rupiah 587
Rusya 77, 96, 119, 121, 127, 138, 140, 143-145, 148, 158, 159, 166, 170, 175, 177, 178, 212, 213, 222, 248, 251, 252, 254, 267, 485, 494, 521, 534, 553, 587, 592, 593, 599
Rusya Federasyonu 546

sabit fiyatlar 203-206, 311, 325, 522
sabit sermaye oranı 75, 76
Sahra Altı 513
Salamanca Okulu 51
Samaritans 550
Samsun 516
Samuelson, Paul 102
Sanayi Devrimi 49, 50, 54, 57, 58, 61, 64, 68-70, 89, 129, 149, 150, 151, 169, 236, 285, 450, 582
sanayi nüvesi 236
sanayi ortaklığı 67
sanayi politikaları 68, 108, 115-117, 194, 285, 586
sanayi sonrası toplum 153, 199
sanayi üretimi 54, 60, 110, 130, 152, 159-161, 259, 284, 293, 543
sanayi ürünleri 105, 108, 110, 111, 153, 198, 199, 293, 581
sanayide kullanılan madenler (endüstriyel metaller) 454
sanayileşme 50, 53, 61, 68, 69, 70, 84, 95, 104-118, 120, 129, 131, 133, 134, 144, 149-155, 159-161, 180, 182, 183, 191, 193, 236-243, 245, 255, 256, 259, 281, 282, 284-287, 465, 505, 517, 520, 542, 564, 578, 581-583, 586, 601, 605
sanayileşme stratejisi 108, 109, 114, 117, 118, 238, 239, 242, 243, 282, 285-287
sanayileşmiş kapitalist ülkeler 105
sanayi-ötesi 436
sanayisizleşme 120, 187, 575, 580
sanayi sonrası toplum 153, 199
Sanders, Bernie 434

SARS 600
Satın alma gücü paritesi (SAGP) 139, 198, 522
Say yasası (*Say's law*) 64, 65, 76, 82, 98, 99
Say, Jean Baptiste 34, 57, 64, 65
Schmoller, Gustav 71
Schumpeter, Joseph 94, 95
sefalet 77
Selanik 553
sendikal hareket 120, 247, 261
Sendikalar Kanunu 242
sendikalaşma 120, 242, 255
Senegal 174, 175
serbest dış ticaret 24, 49, 63, 105, 108, 114, 116, 170, 236, 238, 285, 286, 364, 579, 580
serbest giriş/çıkış varsayımı 498
serbest piyasa/lar 24, 41, 49, 50, 57, 65, 68, 70, 85, 86, 90, 98, 99, 114, 116-119, 122-124, 127, 131, 133, 135, 153, 181, 183, 185, 235, 239, 245, 252, 269, 285, 313, 429, 454, 458-460, 469, 471, 492, 499, 500, 555, 592, 601, 604
serbest piyasa düzeni 41, 64, 84, 93, 94
serbest piyasa ekonomisi 64, 244
serbest piyasa kuralları 90, 459
serbest rekabet 50, 53, 56, 68, 70, 73, 79, 82, 85
serbest ticaret, serbest dış ticaret 40, 41, 45, 49, 63, 68, 70, 105, 108, 114, 116-118, 122, 123, 152, 157, 170, 183, 185, 187, 190, 211, 236, 238, 239, 285, 286, 342, 364, 481, 511, 555, 579-581
serbestleşme (liberasyon) 220, 245, 254, 603
serbestleştirme politikaları 116
serflik 46
sermaye 58, 60, 64, 74-76, 84, 85, 95, 106, 110, 111, 114-117, 121, 123, 127, 130, 132, 134, 142, 146, 152, 155, 158, 159, 161, 162, 181-186, 188, 190, 205, 207-209, 221, 222, 225-227, 229, 239, 243, 245-255, 261, 264-266, 281, 283, 285-287, 292, 294, 342, 343, 347, 348, 371-373, 377-380, 402, 429, 436, 439, 475, 477, 478, 506, 511, 523, 524, 527, 528, 536, 537, 543, 553, 558-560, 566, 579-585, 587, 592, 598, 603
sermaye birikimi 60, 61, 76, 107, 110, 117, 128, 183, 236, 239, 240, 340, 427, 528, 558, 559
sermaye hesabı 225, 226, 583
sermaye piyasası yoluyla satış 251
sermaye yoğun metodu 292, 378, 475
servet 42, 97, 130, 168, 169, 185, 271, 323, 434, 504, 507, 518, 528-530, 558
servet dağılımı 130, 154, 162, 167, 168, 173, 174, 229, 270, 271, 287, 501, 508, 509
servet vergisi 130, 162
Shandong Ağır Sanayi Grubu 591
Sharp 499
sıcak para 121, 182, 254, 255, 283
sınıf bilinci 77
sınıflar arası çatışma 60, 66
sınıfsal kutuplaşma 507
sınıfsal mücadele 66, 73
sınır ticareti 210, 449, 590
sınırsız rasyonellik (*unbounded rationality*) 91
sıtma 126
Sierra Leone 599
Sikorski 503
Singapur 109, 113, 522
Singer, Hans 110, 578
Singer-Prebisch tezi 110, 578
Singh, Ajit 129
sivil toplum kuruluşları 195, 278, 279, 284
Siyasal İktisadın Eleştirisine Bir Katkı 72
Siyasal İktisadın İlkeleri 66, 83
Siyasal iktisadın İlkelerine Yönelik Bir Araştırma 52
Siyasal İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri Üzerine 60
siyasal iktisadi düşünce tarihi 44, 58, 67, 72
siyasal iktisat 23, 52, 54, 60, 63-68, 70, 71, 78, 79, 84, 87, 89, 93, 95, 103
siyaset bilimi 24, 44, 71, 72, 83, 134
Skolastik Düşünce Ekolü, Skolastik düşünce, Skolastik uzlaşma 44, 45, 80
Slim, Carlos 496
Smith, Adam 34, 39, 40, 45, 50-60, 62-64, 66, 67, 74, 79, 80, 83-85, 98, 133, 602
Soğuk Savaş 77, 105, 106, 108, 134, 181, 242
Solow artığı 528
Solow Yöntemi 528
Solow, Robert 528
Soma maden faciası 275
Somali 557
Sony 499, 551
sosyal demokrasi 67, 77, 78
sosyal devlet 67, 77, 78, 174
sosyal güvence 165, 167, 255
Sosyal Güvenlik Kurumu 204, 221, 223
sosyal maliyet-fayda yöntemi 435
sosyal reform 84, 85, 97
Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu 272, 284
sosyalist blok 78, 118, 140, 146, 147, 159, 173, 181, 255, 282, 505, 506, 546
sosyalist ekonomi 128
Sosyalist Hesaplama Tartışması 93
sosyalist sistem 93, 96
sosyalist ülkeler 104, 105, 119, 127, 143, 147, 159, 170, 172, 173, 242, 270, 281, 505, 510, 546
sosyalizm 65, 66, 72, 77, 78, 86, 90, 93, 94, 113, 168
Sosyalizmsiz Toplumsal Adalet 85
sosyo-ekonomik düzen 58, 61, 65, 72
sosyo-ekonomik sistem 66, 77, 79, 94
Sovyet Rusya 90
Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği (SSCB) 77, 78, 97, 104, 105, 108, 118, 146, 147, 239, 282, 285, 506, 601
soyut model 24, 60
sömürge 46, 95, 104, 105, 108, 110, 113, 149, 150, 153, 237
sömürü 72, 74, 75, 77, 78, 92, 111, 113, 496, 604
spekülatör/vurguncu 339

Square 541, 542
stagflasyon 109, 116, 118, 281, 419, 432, 544, 553
stagflasyonist dönem 141
standart-dışı istihdam 505
statik karşılaştırmalı üstünlükler 581
Steuart, James 52, 80
Stiglitz, Joseph 122, 168, 172, 188, 189, 506, 526, 580
Stockhammer, Engelbert 174, 268
Stockholm 602
Stockholm İktisat Okulu 98
su kıtlığı 180
Sugamo 443
Surf 495
Suriye 256, 267, 273, 421, 592
Sutton, Willi 436, 541
Suudi Arabistan 484, 494, 526
sübvansiyon 68, 205, 262, 269, 361, 405, 406, 407, 470, 501, 544
Sümerler 37
Sümerbank 239
süper zenginler 507
sürdürülebilir kalkınma 132
Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri 192
Sweezy, Paul 111

Şanghay G-20 Zirvesi 145
şarbon/şap hastalığı 466
Şenay, Özge 29
Şili 109, 119, 138-140, 158, 173, 175, 177-179, 257-260, 266, 274, 277, 278, 481, 482, 484, 496, 587
şok tedavi 119

taban fiyat 68, 303, 304, 351, 364, 401, 456, 460, 603
tağşiş 43, 454
Tahıl Yasası (*Corn Laws*) 62
tahvil (*bonds*) 121, 220, 221, 223, 224, 226, 339, 343, 423, 454, 548, 592
takas 238
Takeda 591
talep 52, 64, 77, 79-81, 83, 87, 88, 90, 99-101, 113, 118, 124, 135, 143, 147, 153, 180, 240, 246, 293-305, 307-315, 318, 330, 331, 336-340, 348-364, 387-396, 398, 400-402, 418, 419, 422, 423, 425, 429, 441-444, 448, 450-456, 458-469, 473, 475, 480, 483, 484, 492, 493, 502, 503, 509, 536, 539, 545, 576, 577, 588, 590-592, 601-603
talep çalma 567
talep düşmesi 295, 441, 454
talep fazlası 82, 348, 351-353, 363, 364, 423, 453, 456, 458-460, 603
talep yasası 88, 307
talep yönetimi 98, 101, 118
tam istihdam (*full employment*) 100, 104, 105, 330, 331, 337, 340, 523, 556
tam rekabetçi piyasa modeli 483
tanrı-merkezci düşünce 38
Tanzanya 172
tarım/sal 36, 39, 46, 52-54, 59, 61, 67, 95, 105-107, 109-111, 114, 117, 123, 150, 152-154, 159, 161, 163, 179, 187, 191, 193, 198, 206-208, 211, 212, 219-221, 237-242, 245, 250, 253, 256, 259, 260, 262, 264, 269, 270, 272, 273, 276, 278, 280, 293, 294, 304, 426, 435, 444, 448, 454-457, 466-472, 476, 478, 479, 485, 491, 509, 515, 516, 553, 555, 557, 562, 564, 569, 571, 572, 574, 578, 580, 588, 598, 599, 605
Tarımsal Reform Uygulama Projesi 269
tarım sektörü 53, 109, 152, 187, 199, 217, 219, 240, 259, 262, 268-270, 275, 293, 466-471, 510, 516, 569, 571, 572, 593, 598, 599
tarımsal işgücü fazlası 107
tarife 108, 582, 583
tarihsel maddecilik 73
tarihsel olmayan (*ahistoric*) 71
tarihsel yöntem 72, 73
tasarruf 25, 52, 65, 99-101, 105, 107, 250, 256, 257, 264, 327-329, 331, 333, 369, 370, 405-407, 410-415, 417, 529-531, 540, 553-555, 557, 566
tasarruf-yatırım dengesizliği 100
taşeronlaşma (*outsourcing*) 184, 275
tavan fiyat 68, 351, 363, 364, 393, 456, 458, 460, 603
Tayland 113, 159-161, 175, 587, 603
Taylor, Zachary 452
Taymaz, Erol 247, 266
Tayvan 109, 113, 522
taze para 244
tefecilik 45
tek iktisat 24, 26, 34, 134
tek iktisat-tek doğru-tek seçenek 33
tekel 56, 68, 82, 109, 111, 243, 249, 313-316, 388-395, 402, 440, 486, 488-493, 495-498, 501
tekel gücü 95, 112, 314, 450, 486, 488, 493, 496, 497, 501
Tekelci Sermaye 111
Tekeli, Ilhan 239, 240
tekelleşme 76, 112, 486, 496
teknoloji/k 46, 58, 69, 88, 89, 95, 111-113, 123, 124, 128-130, 148, 150, 152-154, 156-160, 170, 188, 193, 199, 210, 222, 226, 261, 265, 266, 285-287, 296, 340, 347, 350, 372, 379, 401, 419, 425, 427, 465, 471, 475, 476, 480, 488, 503, 504, 517, 525, 552, 572, 573, 577, 580, 582, 595, 596, 598
teknolojik etkinlik 311
teknolojik ilerleme 70, 95, 287
tekstil 150, 192, 210, 237, 239, 240, 242, 265, 318, 319, 325, 340, 372, 373, 411, 425, 573, 575, 579, 580, 582
telekomünikasyon 250, 496
teminat (*collateral*) 448
temsili demokrasi 97, 195
Teşvik-i Sanayi Kanunu 238, 239
tez-antitez-sentez 73
Thatcher, Margaret 118, 244
The Economist Intellegence Unit 265
The Guardian 550
Thirlwall Yasası 465
Thomas Aquinas (Akinolu Thomas) 45
Thünenn, Johann Heinrich 80
ticaret üçgeni 46
Ticaret ve Kalkınma Raporu 542
Ticaretin Doğası Üzerine Genel Bir Deneme 50
Tide 495
Times-Picayune 442
Tinbergen, Jan 241, 242
tiryakilik 461, 462
Tokyo 442, 443

toplam arz 64, 65, 93, 99, 100, 329-331, 337-340, 352, 418, 419, 544
toplam değişken maliyet 309, 310, 373, 374, 376, 382-388, 393, 398, 477
toplam faktör verimliliği (TFV) 528
toplam fayda (TF) 81, 306, 365, 366, 368
toplam gelir 61, 64, 121, 170-173, 220, 229, 230, 231, 306, 326, 367-369, 395, 396, 496, 503, 529
toplam talep 64, 93, 98-100, 329-331, 336, 337, 339, 340, 418, 419, 463, 483, 601
toplam talep yönetimi (*aggregate demand management*) 98
Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanunu 242
toplulaştırılma (*aggregation*) 93
toplumsal 23, 25, 27, 34, 35, 40, 41, 43, 45, 54-56, 65, 67, 71, 72, 83-85, 88, 90, 114-116, 120, 121, 123, 132, 134, 135, 162, 177, 179, 184, 188, 191, 200, 215-217, 244, 246, 254, 255, 269, 275, 277, 279, 284, 287, 361, 363, 364, 455, 460, 473, 476, 500, 501, 504, 510, 512, 514, 516-519, 561-563
toplumsal adalet 42, 65, 66, 90
toplumsal ahlâk 40
toplumsal bilim 34, 35
toplumsal cinsiyet eşitliği/eşitsizliği 126, 177, 199, 276, 277
toplumsal eşitsizlik 192
toplumsal huzursuzluk 188
toplumsal ilişkiler 34
toplumsal iş bölümü 36, 37, 44
toplumsal kayıp (*deadweight loss*) 361, 364
toplumsal sınıf 58-60, 62, 85, 133
toplumsal statü 87, 88
toprak 36, 42, 59, 61, 74, 96, 153, 154, 173, 180, 185, 191, 192, 205, 229, 237, 269, 402, 436, 475, 508, 509, 530, 557, 572, 579, 598
toprak ağaları 73
toprak reformu 114, 176, 191, 508
toprak sahibi/sahipleri 58, 60, 61, 62, 65-67, 74, 93, 110, 191, 205, 229
Toyota 551
Töngür, Ünal 29
Transatlantik (Atlantik Ötesi) Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Antlaşması 187
transfer fiyatlaması 191
Tunç, Gül İpek 30
Tunus 185
Turgot, Robert Jacques 50
turizm 144, 225, 226, 252, 274, 305, 318, 321, 329, 572, 578, 583, 597, 600
Turizm Anketi 213
tutumbilim 34
TÜİK-Dünya Bankası Ortak Raporu 228
tüketici 56, 68, 81, 82, 87, 93, 99, 138, 187, 189, 204, 214, 264, 268, 296,-298, 304-307, 313, 315, 318, 321, 323, 334, 349, 358-366, 368, 369, 392, 409, 434, 441-444, 448, 452, 455, 458, 461, 464, 473, 474, 476, 483, 489, 490, 493, 533, 542, 547, 550, 552, 565, 579
tüketici dengesi 81, 365-367
tüketici fazlası (*consumer surplus*) 304, 359, 360, 362, 501, 579
Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE) 205, 213-215, 325, 338
tüketim 34, 35, 39, 44, 45, 49, 51, 55, 63, 64, 79-81, 87, 88, 91, 93, 100, 101, 107, 108, 110, 124, 132, 143, 146, 204, 205, 207, 209, 212, 213, 228, 230, 239, 242, 268, 271, 281, 296-298, 303, 306, 307, 320, 323, 325-329, 334-336, 355, 364-368, 405-408, 410-413, 415-417, 421, 434, 443, 444, 455, 457, 463, 464, 472, 473, 485, 486, 507, 509, 517, 528-530, 532-534, 549, 550, 552, 554, 555, 560, 584, 597
Türel, Oktar 30
türev talep 502
Türk Hava Yolları 477
Türk Patent Enstitüsü (Türk Patent ve Marka Kurumu) 436
Türkiye 23-28, 40, 104, 108, 109, 119, 121, 134, 138-141, 143, 144, 148, 158-161, 163, 166, 172, 173-175, 178, 179, 182, 192, 193, 197-202, 206, 209, 210, 213-215, 217-222, 224-228, 230-233, 235, 238-244, 246, 249-260, 262-265, 267, 268, 270-283, 285-287, 297, 300, 302, 304, 305, 319-323, 339, 342, 343, 349, 411, 421, 429, 430, 433, 436, 437, 439-441, 443-446, 449, 455, 456, 458, 461-463, 466, 468-471, 481, 484, 486, 487, 489, 490, 493, 498, 500, 504, 509, 513, 515, 516, 521, 527, 529, 532, 537, 538, 540, 541, 545, 547, 549, 553, 554, 558, 562-564, 566, 568-574, 578, 583, 585-587, 592, 594-596, 598, 599, 601, 604, 605
Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası 222, 281, 249, 268, 521, 563, 565, 585
Türkiye ekonomisi 26, 27, 197, 198, 206, 210, 211, 217, 225, 236, 244, 245, 248, 250, 252, 258, 260, 263-266, 268, 270, 275, 278, 279, 281-283, 287, 288, 515, 521, 549, 554, 571, 592, 598, 599
Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 203-205, 210, 213-215, 217, 228, 230-233, 240, 270, 278, 574
Türkiye İş Bankası 238
Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi 285
Türkiye Sanayi ve Maadin Bankası 238
Türkiye: Ekonomik Reformlar, Yaşam Standartları ve Sosyal Refah 228
Twenty20 490

UBS 498
UBS Bankası 168
Uganda 138, 139, 158, 178
Ukrayna 448, 569, 592
ultra zengin 168
Ulusal Adres Veri Tabanı 228
ulusal ekonomi 48, 68
ulusal kimlik 47, 95
ulusal sınırlar 47, 132
Ulusal Siyasal İktisat Sistemi 69

ulusal zenginlik 53
ulusallık 47
ulus-devlet 47-49, 95, 96, 112
Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) 130, 145, 162, 163, 165, 172, 175, 179, 188, 215, 217
Uluslararası Eşitsizlikler Enstitüsü 130
uluslararası finans kuruluşları 109, 244, 251, 279, 471, 508
Uluslararası Kabuklu Meyveler Konseyi (INC) 449
Uluslararası Para Fonu (IMF) 25, 103, 118, 119, 122, 126, 127, 130, 144, 145, 147, 148, 181, 183, 188, 193, 195, 225-227, 240-242, 244, 245, 249-251, 253, 254, 269, 280, 510, 514, 524, 525, 539, 557, 558, 586
uluslararası piyasalar 51, 56, 57, 194, 243, 268, 484, 582, 593
uluslararası ticaret 68, 143, 144, 152, 189, 485, 513, 540, 578
Uluslararası Ticaret Odası 186
uluslarası finans piyasaları 250, 264, 265, 592
ulusların zenginleşmesi/ zenginliği 57, 60, 68
Ulusların Zenginliği 51, 53, 54, 56, 58
uluslaşma 47, 48, 95
UNCTAD 130, 146, 162, 189, 493, 542, 567
UNICEF 512, 568
Unilever 495
Uruguay 504
USA Today 451, 552
uygarlık 35, 37, 38, 42, 43, 46
uzmanlaşma 39, 44, 55, 71, 426-428, 482, 560, 580, 581

ücret 59-62, 64, 74, 75, 84, 85, 99, 100, 103, 107, 113, 115, 117, 120, 121, 129, 141, 143, 150, 153, 163-167, 174, 179, 186, 189, 191, 192, 204, 205, 207, 209, 216, 217, 225, 229, 246-248, 254, 255, 259, 261, 268, 270, 272, 273, 276, 286, 291, 295, 296, 300, 317, 318, 322-325, 330, 331, 337-339, 348, 353, 369, 371, 372, 398, 400-403, 406, 408, 419, 436, 438, 453, 461, 469, 477-479, 497, 501, 504, 506, 508-510, 514-516, 523, 529, 537, 544, 546-548, 552, 559, 560, 566, 570, 572, 573, 575, 577, 580, 584, 603-605
üç beyaz 29
Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı 239, 243, 282
Üçüncü Dünya 129, 134, 139, 146, 157, 493
Üçüncü Dünya ülkeleri 105, 139, 147, 492
ülke içi gelir dağılımı 170
ülkeler arası gelir dağılımı 170
Ülker 489
Ümit Burnu 46
Ünal, Umut 29
Üretici Destek Tahmini 269
üretici fazlası 359, 360
Üretici Fiyatları Endeksi (ÜFE) 213, 215
üretim 33, 35-37, 39, 44, 46, 48, 49, 52-54, 57, 59-61, 63-68, 73-76, 79-85, 88, 91, 93-95, 99, 105, 109, 110, 112, 114, 118, 120, 130, 132, 145, 148, 150-153, 159-161, 179, 180, 182, 184, 186, 189, 191-193, 199, 203-206, 236, 238-246, 249, 258-262, 269, 270, 276, 281, 282, 284, 285, 292-298, 300, 302-304, 308-317, 319-322, 324-326, 331, 340, 342, 345-348, 353, 354, 356, 357, 361, 370-404, 409, 413, 419, 425-430, 435, 436, 439, 440, 445-451, 454-457, 464-472, 475-484, 486, 488, 489, 493, 494, 498-503, 508-510, 513-520, 522-524, 526, 527, 536, 543, 545, 552, 557, 563, 564, 571, 572, 577-584, 588, 595, 597-601, 606
üretim araçları 66, 72, 74, 75, 77, 110, 191, 509, 510
üretim faktörü 173, 229, 292, 295, 309, 311, 317, 372-374, 378, 396, 397, 399, 400, 436, 477, 502, 510
Üretim Yöntemi 203, 204
üretim-bölüşüm ayrımı 79, 84, 85
üretkenlik 39, 53, 54, 57, 59, 85, 580
Üretim yöntemiyle GSYH hesaplama 204
ürün farklılaştırması 489, 490, 492
ürün fazlası 36, 37

Van 477, 478, 480
varlıklar (assets) 127, 168, 182, 224-227, 263, 271, 410, 420, 529, 530, 559
Varşova Paktı 146
Vatan 438
vatandaşlık geliri 193
Veblen ikileşimi (*Veblen dichotomy*) 88, 89
Veblen malı 88
Veblen, Thorstein 34, 86-92
Venezuela 504, 547
vergi 36, 37, 48, 50, 68, 70, 101, 108, 118, 130, 150, 154, 168, 169, 174, 184, 188, 192, 205, 207, 213, 220-222, 236, 238, 240, 243, 246, 247, 250, 262, 272, 286, 287, 291, 304, 305, 317, 328-330, 333, 334, 336, 342, 358-361, 364, 405-408, 411, 413, 414, 416-418, 433-435, 469, 472, 473, 495, 500, 501, 504, 506, 508, 510, 527, 530-532, 535, 540, 549, 555-562, 567, 582, 586, 592, 601
vergi cennetleri 169, 557
vergi çarpanları 531, 532
vergi çoğaltanı 101, 330, 413, 414, 416, 417, 555, 560
veri kaynakları 200
verimlilik 117, 120, 127, 129, 141, 152-154, 174, 192, 193, 247, 259-261, 266, 270, 286, 287, 311, 330, 340, 402, 436, 464, 467, 471, 475, 476, 525, 528, 566, 571, 593, 597-599
Versay (*Versailles*) Barış Konferansı 96
Viol 478
volfram 582
Voyvoda, Ebru 247, 266

Walkman 442
Wall Street Journal 505, 512, 573, 592
Wall Street'i İşgal Et (Occupy Wall Street) 185
Wallerstein, Immanuel 112
Wallonia 187
Walras Yasası 82
Walras, Léon 80, 82, 83
Warwick Üniversitesi 28

Washington 122, 452
Washington-sonrası mutabakat (Washington-sonrası Uzlaşı) 34, 122, 123, 245, 249
Washington Uzlaşısı (*Washington Consensus*) 34, 117
Washington, George 452
Wealth X Ajansı 168
Weimar Cumhuriyeti 97
Westphalia (Vestfalya) Antlaşması 47
White, Harry Dexter 103
Whole Foods 491
Wicksell, Knut 98
Wieser, von Friedrich 81, 92
Williamson, Oliver E. 91
Wilson, Woodrow 96
Windows 497
Wong, Gregory 445

yabancı para 223, 224, 246, 587, 588, 594
Yabancı Sermaye Kanunu 250
yağmalama furyası 127
Yakut, Mert 29
Yaparak Öğrenme 572
yapısal işsizlik 425, 575-578
yapısal uyum programları 118
yapısalcılık 34, 106
yaptırım gücü 74, 75
yararcılık (*utilitarianism*) 65, 66
yarar-değer kuramı (*utlity-theory of value*) 64
yarı-iletkenler 582
yarı zamanlı çalışma 216, 276, 505
yarı-çevre ülke 112
yaş bileşimi 442, 443, 531
yaşam doyum düzeyi 518
yatırım 52, 53, 60-62, 97, 99, 100, 105-107, 109, 114, 115, 118, 124, 127, 129, 131, 141, 146, 150, 174, 183, 187, 189, 190, 192-194, 204, 207-209, 222, 223, 226, 227, 236, 238-240, 242-244, 246-248, 250, 251, 255-257, 262, 264, 267, 270, 278, 282, 284, 287, 293, 300, 319-321, 324-326, 334-337, 339, 342, 343, 405-408, 411-413, 417, 419, 421-424, 430, 431, 435, 436, 454, 461, 468, 469, 494, 502, 509, 519, 520, 524, 528, 530, 532, 534-538, 542, 547, 553-560, 564, 566, 567, 579, 581, 590, 591, 597, 598, 600, 603
yatırım malları 74, 109, 153, 199, 212, 239, 242, 243, 261, 284
yatırım oranlarının düşüklüğü 264, 454
yatırımcı 115, 190, 223, 226, 248, 251, 282, 319, 321, 343, 430, 530, 535, 553, 558, 560, 585, 587, 600
yatırımın marjinal etkinliği (*marginal efficiency of investment*) 100
yavaşlama 143-145, 156, 190, 252, 256, 448, 455, 483, 506, 528, 566, 569, 587, 600, 602
yazar kasa 480
yazı-öncesi ekonomi 36
yazılı tarih 36
yazının icadı 36-38
Yeni Delhi 467
Yeni Dünya 46
Yeni Kalkınma Bankası 148
Yeni Kurumsal İktisat Ekolü 89, 90, 92
Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen 113, 147, 181
Yeni Uzlaşı/Yeni Düzen (*New Deal*) 90, 102, 104, 239
Yeni Zelanda 155, 156, 567
yeniden bölüşüm 96
yeniden canlanma dönemi 129, 141, 551
yenilikler (*innovation*) 88, 91, 95, 112, 236, 506, 541
Yenişehir 446
Yentürk, Nurhan 287
Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital 130, 162
yiyecek toplayıcılığı 35, 36
yiyecek üretimi 35, 36, 46
yoksul emekçi sınıflar 59, 60
yoksulluk 25, 30, 78, 106, 114, 116, 119-122, 124-127, 129, 147, 148, 154, 155, 161, 162, 174-177, 181, 184-186, 191, 193, 194, 197-199, 228, 230-233, 245, 255, 264, 270-273, 280, 284, 286, 322, 501, 506, 511, 512, 526, 552
yolsuzluk 127, 155, 255, 263, 272, 276, 277, 287, 474, 518, 519
yönetici 36, 37, 39, 41, 43, 47, 174, 179, 303, 468, 473, 483, 490, 518, 536, 539, 572
yönetilen 39, 47
yöntem 25-27, 48, 68, 69, 71-73, 80, 81, 86, 92, 93, 99, 112, 114, 115, 119, 150, 167, 172, 197, 200, 203-205, 209, 215, 217, 228, 251, 253, 255, 272, 285, 317, 320, 323-325, 342, 353-355, 392, 404-406, 408, 412, 414, 415, 417, 435, 460, 468, 476, 480, 493, 505, 518, 520, 527, 528, 532, 582, 592
yöntemsel bireycilik 91-93
yöntemsel deneme 28
Yugoslavya 146
Yunan felsefesi 43
Yunanistan 121, 138, 140, 158, 164, 165, 173, 178, 179, 186, 187, 256-260, 262, 266, 273, 274, 277, 305, 320, 538, 550-554, 603, 605
Yunanistan krizi 142, 186, 187, 543, 589
yüksek enflasyon-durgunluk-yüksek oranlı işsizlik sarmalı 243
yüksek gelir grubu 395, 396, 462, 507
yükselen ekonomiler 144-146, 159-161, 163-165, 183, 267, 591

Zambiya 173, 174
Zapatista Hareketi 185
zenginler kulübü 156
zenginleşme 48, 57, 68, 111
zenginlik 48, 53, 55, 56, 62, 68, 88, 106, 133, 192
zımni (örtülü) gayri safi milli hasıla 325
Zimbabve 138, 157, 158, 177, 178, 546
Ziraat Bankası 564
zorunlu karşılıklar 223, 332

İktisada (Farklı Bir) Giriş

Giriş İktisadı Öğrencileri ve İktisada İlgi Duyanlar İçin Yardımcı Kitap

FİKRET ŞENSES



Bir "iktisada giriş" dersinden ve kitabından beklenenleri en geniş kapsamıyla içeren bir temel eser... Bu alandaki geleneksel-alışılagelmiş konseptleri eleştirel bir bakışla geliştirip genişleterek, iktisat biliminin bütün dalları hakkında geniş bir bakış açısı sunuyor. Kitabın "iktisada *farklı* bir giriş" olmasındaki farklılık, bu "tam teşekküllü" yapısından geliyor. Kitabı farklı kılan bir başka özelliği, Türkiye'de iktisat biliminin büyük ustalarından birinin, Fikret Şenses'in birikiminin ürünü olmasıdır.

Konunun düşünsel arka planını çerçeveleyen bir "iktisadi düşünce tarihi" bölümü (Emre Özçelik'in katkısıyla)... Dünya ekonomisinin -eşitsizlik ve az gelişmişlik başta olmak üzere- yapısal sorunlarına ve temel gelişmelerine bir bakış... Nüfustan dış ticarete, fiyat endeksleri ve enflasyondan ödemeler dengesine, bütçeden bankacılığa, işgücü piyasalarından gelir dağılımı ve yoksulluğa, temel göstergeleriyle Türkiye ekonomisi... Türkiye ekonomisinin tarihsel gelişimi... Sözel ve sayısal görünümüyle mikroekonomik ve makroekonomik kavramlar... Güncel olaylar ışığında iktisat...

Hem kapsamı hem rahat diliyle, sadece giriş iktisadı öğrencilerine değil, yazarının belirttiği gibi, "iktisada ilgi duyanlara" da yardımcı olacak bir kitap.

iletişim

ISBN-13: 978-975-05-2231-4