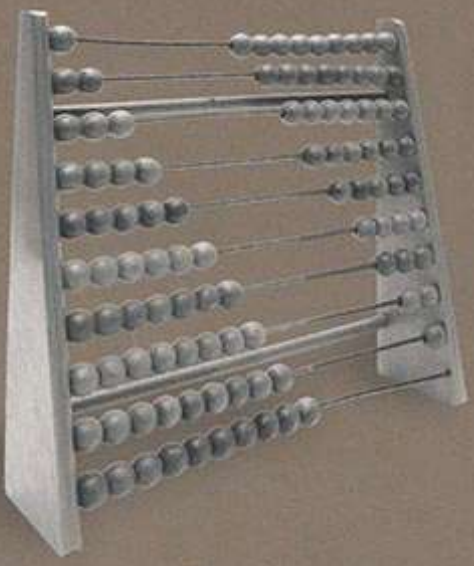
Kuram / İktisat

Jim Stanford

herkes için iktisat

kapitalist sömürüyü anlama kılavuzu



İngilizceden Çeviren: Tuncel Öncel

2. basım

Yordam Kitap

Eserin orijinal adı:
Economics for Everyone
A Short Guide to The
Economics of Capitalism

(Pluto Press, London, 2008)

HERKES İÇİN İKTİSAT

Kapitalist Sömürüyü Anlama Kılavuzu

Jim Stanford

Resimler: Tony Biddle

İngilizceden Çeviren: Tuncel Öncel

Yordam Kitap: 127 • Herkes için İktisat • Jim Stanford • ISBN-978-605-5541-26-2
Çeviri: Tuncel Öncel • *Düzeltme*: Gülistan Özdemir
Kapak ve İç Tasarım: Savaş Çekiç • *Sayfa Düzeni*: Gönül Göner
Birinci Basım: Nisan 2011 • *İkinci Basım*: Mart 2013
Yayın Yönetmeni: Hayri Erdoğan
© Jim Stanford, 2008; © Yordam Kitap 2009

Yordam Kitap Basın ve Yayın Tic. Ltd. Şti. (Sertifika No: 10829)
Çatalçeşme Sokağı Gendaş Han No: 19 Kat:3 34110 Cağaloğlu • İstanbul
T: 0212 528 19 10 F: 0212 528 19 09 W: www.yordamkitap.com
E: info@yordamkitap.com

Baskı: Pasifik Ofset (Sertifika No: 12027)
Cihangir Mah. Güvercin Caddesi Baha İş Merkezi A Blok
Haramidere - İstanbul
Tel: 0212 412 17 77

HERKES İÇİN İKTİSAT

Kapitalist Sömürüyü Anlama Kılavuzu

İÇİNDEKİLER

Teşekkür 9

Giriş: Niye İktisat Okumalı? 11

BİRİNCİ KISIM

BAŞLANGIÇ BİLGİLERİ 23

1 Ekonomi ve İktisat 25

2 Kapitalizm 40

3 İktisat Tarihi 46

4 İktisat Siyaseti 57

İKİNCİ KISIM

KAPİTALİZM HAKKINDA TEMEL BİLGİLER: ÇALIŞMA, ARAÇLAR VE KÂR 67

5 Çalışma, Üretim ve Değer 69

6 Aletlerle Çalışma 79

7 Şirketler, Şirket Sahipleri ve Kâr 88

8 İşçiler ve Patronlar 101

9 Yeniden Üretim (İktisatçılar için!) 113

10 Küçük Dairenin Kapatılması 121

ÜÇÜNCÜ KISIM

SİSTEM OLARAK KAPİTALİZM 129

11 Rekabet 131

12 Yatırım ve Büyüme 141

13 İstihdam ve İşsizlik 152

14 Pastanın Paylaşılması 162

15 Kapitalizm ve Çevre 171

DÖRDÜNCÜ KISIM
KAPİTALİZMİN KARMAŞIKLIĞI 187
16 Para ve Bankacılık 189
17 Enflasyon, Merkez Bankaları ve Para Politikası 200
18 Kâğıt Peşinde: Hisse Senedi Piyasaları, Finansallaşma ve Emeklilik Planları 213
19 Devletin Çatışan Kişilikleri 225
20 Harcama ve Vergilendirme 237
21 Küreselleşme 250
22 Gelişme (ya da Gelişememe) 264
23 Büyük Dairenin Kapatılması 275
24 Kapitalizmin İniş ve Çıkışları 284

BEŞİNCİ KISIM
KAPİTALİZME MEYDAN OKUMAK 295
25 Kapitalizmin Değerlendirilmesi 297
26 Kapitalizmin İyileştirilmesi 306
27 Kapitalizmin Yerine Ne Koyulabilir? 315
Sonuç: İktisada Dair Akılda Tutulması Gereken Bir Düzine Önemli Şey 325

Dizin 329

Teşekkür

Çalıştığım Kanada Otomobil İşçileri Sendikası (CAW) ile Hamilton'daki McMaster Üniversitesi'nin işbirliğiyle sendika üyeleri için hazırlanan çevrim içi dersin bu kitabın ortaya çıkış sürecinde büyük payı var. Proje giderek gelişirken, iktisadı kolay ulaşılabilen, eleştirel bir yaklaşımla öğretme çabalarımızın diğer sendikalarda ve toplumsal değişim platformlarında daha geniş bir uygulama alanı bulabileceğini düşünmeye başladım. Bu ilk projede gerek gösterdikleri işbirliği, destek ve sabırdan ötürü, gerekse başka pek çok konuda işçilere hitap edecek bir pedagojik yaklaşım geliştirme konusundaki olağanüstü çabalarından ötürü meslektaşlarım olan CAW'dan David Robertson'a ve McMaster'dan Wayne Lewchuk'a teşekkür ediyorum.

CAW'daki diğer meslektaşlarımın da projeye önemli katkıları oldu. Hem sendika iktisatçısı görevimi destekleyerek sendikanın günlük taleplerle ilgili öncelikli faaliyetlerinin oldukça ötesine geçen çeşitli konu ve projelerle ilgilenmeme izin verdikleri için, hem de bu kitabın hazırlanması sırasında sağladıkları cömert destekten ötürü liderlerimiz Buzz Hargrove ile Jim O'Neil'e minnettarım. İdari konularda ve araştırmalarımda dört dörtlük bir destek sunan Kristine Vendrame ile Kathy Benneth'e de teşekkür ediyorum.

Projeyi büyük bir heyecanla karşılayan Kanada Politika Alternatifleri Merkezi'nden (CCPA) Bruce Campbell, projenin filizlenip gelişmesinde büyük rol oynadı. Hem kitabın hem de Herkes İçin İktisat web sitesinin geliştirilmesi sırasında Kerri-Ann Finn ile Erika Shaker'in de aralarında bulunduğu CCPA çalışanları önemli destekleyici roller üstlendiler. Tasarıma yardımcı olan Emira Mears ile Elaine Hutton'a da teşekkür ediyorum.

Pluto Press'ten Roger van Zwanenberg'in projeyi heyecanla karşılayarak hiç vakit geçirmeden ilgi göstermesi, bu çalışmanın daha geniş, uluslararası bir kitleye hitap etmesi gerektiği konusunda teşvik edici oldu. Kitabın yayına hazırlanıp basılması sırasında sundukları destekleyici ve nitelikli katkılardan ötürü kendisine ve Judy Nash, Robert Webb, Ray Andicott ve Tracey Day'in de aralarında bulunduğu meslektaşlarıma teşekkür ediyorum. Pluto ile iletişime geçmemi sağlayan Nick Gomersall'a da teşekkür borçluyum.

Kitabın taslak hâline getirdikleri mükemmel yorumlardan ötürü pek çok kişiye teşekkür etmem gerekiyor: Donna Baines, Grant Belchamber, Bruce Campbell, David Goutor, Brendan Haley, Marc Lavoie, Marc Lee, Malcolm Sawyer, Mario Seccareccia, Scott Sinclair, J.M. Stanford, Yvonne Stanford ve Don Sunderland.

Tony Biddle'ın muhteşem resimleri ve yol haritaları, kitabın eğitsel ve eğlendirici değerini fazlasıyla artırdı. Projeye gösterdiği ilgi, hiç vakit geçirmeksizin yaptığı mükemmel çalışma, toplumsal adalet davasına sanatsal ve siyasi yetenekleriyle yaptığı katkı nedeniyle Tony'ye teşekkür ediyorum.

Kitapla ilgili araştırmaların ve yazma sürecinin büyük bir kısmını, Avustralya'nın Melbourne şehrindeki Avustralya İşçi Sendikaları Konseyi'nde (ACTU) konuk araştırmacı olarak bulunduğum sırada yaptım. Gösterdikleri konukseverlikten ötürü ACTU'ya teşekkür ediyorum. Beni oldukça sıcak karşılayan Grant Belchamber, Nixon Apple, Pat Conroy, Don Sunderland, George Koletsis, Avustralya İmalat Sektörü İşçileri Sendikası, John King, John Wiseman ve Adam Game, verimli olduğu kadar eğlenceli bir yıl geçirmemi sağladılar. Orada kaldığım sırada, Avustralya emek hareketinin tarihi öneme sahip olan, başarılı "İşyerinde Haklarınız" kampanyasına şahsen tanık olacak kadar şanslıydım. Bu kampanya, karşı koymanın nasıl bir fark yarattığını gösteren çarpıcı bir örnekti.

Elbette hiç kimse fikirlerini dünyadan kopuk bir hâlde kendi başına geliştirmez; yıllar boyunca bana ders veren ve beni etkileyen tutkulu, ilkeli ve özenli birçok iktisatçıya düşünsel açıdan borçluyum: Cambridge'deki Calgary Üniversitesi ile New School'da özgürce düşünmemizi teşvik eden hocalarıma; İlerici İktisat Forumundaki meslektaşlarıma; heterodoks iktisatçılar camiasındaki ruh ikizlerime (David M. Gordon, Tom Palley, Dean Baker, Malcolm Sawyer, Steve Keen ve merhum Andrew Glyn'i özellikle belirtmek istiyorum).

Son olarak yakın aile üyelerime candan minnettarım: Donna Baines, Maxine Baines ve Thea Baines. Proje üzerinde çalışırken verdikleri destek paha biçilmezdi. Ancak, hem yaşama enerjilerini, umutlarını ve tutkularını, hem de daha iyi bir dünya inşa etme azimlerini benimle paylaştıkları için kendilerine fazlasıyla müteşekkirim.

GİRİŞ

Niye İktisat Okumalı?



İşiniz söz konusu olduğunda bir iktisatçıya asla güvenmeyin!

İnsanların çoğu iktisadı teknik, akıl karıştırıcı hatta gizemli bir konu sanır. En iyisi bu alanı uzmanlarına, yani iktisatçılara bırakmalı.

Ama aslında iktisat anlaşılır olmalıdır. İktisat, alt tarafı nasıl çalıştığımızla ilgili bir şeydir. Ne üretiyoruz? Bunları nasıl dağıtıyor ve en sonunda bu ürettiklerimizi nasıl kullanıyoruz? İktisat, kimin ne iş yaptığı, kimin ne aldığı ve aldığıyla neler yaptığıyla ilgilidir.

En basit, en temel düzeyde bakıldığında hepimiz iktisat hakkında bir şeyler biliriz. Dolayısıyla, hepimizin iktisatla ilgili söyleyecek bir şeyleri olmalıdır.

Dahası, ekonomide birbirimizle ilişki içinde olduğumuz, işbirliği yaptığımız ve çatıştığımız için (Robinson Crusoe bile tek başına çalışmıyordu –ona yardımcı olan Cuma'sı vardı), iktisat *toplumsal* bir konudur. Önemli olan, teknoloji ve üretkenlik gibi sadece teknolojik, somut güçler değildir. Ekonominin işlerliğini, aynı zamanda *insanlar* arasındaki etkileşimler ve ilişkiler sağlar.

Bu nedenle, iktisatla ilgili pek çok şey bilmeniz için iktisatçı olmanız gerekmez. Herkes bizzat yaşayarak öğrenir ekonomiyi. Şu ya da bu şekilde herkes ekonomiye katkıda bulunur. Ekonominin *nasıl*, *ne kadar iyi* ve *kimin yararına* işlediği herkesi ilgilendirir. Herkes, büyük iktisadi resmin neresinde durduğunun ve başkalarına, geçmişe ve beklentilerine kıyasla ne durumda olduğunun esasen farkındadır. İşte iktisat böyle şeylerle ilgili olmalıdır.

Ne yazık ki kanımca profesyonel iktisatçıların çoğu iktisadı böyle sağduyulu bir biçimde ve kaynağı bağlamında düşünmüyor. Tersine, bu konuda eğitimi olmayan kitlelerle ilişkilerinde biraz tepeden bakan bir tavır içindeler.

Görüşlerini açıklamak için genellikle hiç de gerekli olmayan karmaşık ve teknik laf kalabalığına başvuruyorlar. İnsanlar için neyin en iyi olduğunu onlardan daha iyi bildiklerini iddia ediyorlar. Bizlere anlaşılmaz gelen mantık dışı teorilerini açıklamaktan büyük keyif alıyorlar. Kendilerini, sıradan insanların anlamayı umut edemeyecekleri esrarengiz bir alanın yorumcuları olarak sunuyorlar. Milyarlarca hatta trilyonlarca dolarla ölçülen şeyleri araştırdıkları için hem kendi düşüncelerinde hem de başkalarının gözünde önemlerinin arttığı duygusuna kapılıyorlar.

İşte bu nedenle iktisatçıları her akşam televizyon haberlerinde görürüz. Antropologları, biyologları, sosyal hizmet uzmanlarını, beslenme uzmanlarını ya da mimarları akşam haberlerinde neredeyse hiç görmeyiz. Belki de diğer meslek gruplarından insanları daha çok, iktisatçıları daha az duymalıyız. Onların tavsiyeleri, uzun dönemde ekonomik refahımız bakımından iktisatçılarınkinden daha önemli olabilir.

Serbest ticaret tartışmaları, iktisatçıların her şeyi bildiklerini zanneden tavırlarına çok iyi bir örnektir. Geleneksel bir eğitim almış iktisatçılar, iki ülke arasındaki serbest ticaretin her ikisini de daha iyi duruma getireceği fikrini *ispatlanmış bir gerçek* olarak kabul ederler. Bunu sorgulayan ya da buna karşı çıkanların -sendikalar, sosyal eylemciler, ulusalcılar- ya cehaletlerinden ya da daha genelin iyiliğiyle çelişen bazı dar çıkarların peşinde olduklarından böyle davrandıkları söylenir. Bu baş belası insanlara konferanslar verilmeli (ve iktisatçılar, harika **KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK**[1] teorilerini açıklamaktan büyük bir haz duyarlar) ya da bu insanlar yok sayılmalıdır. İşte çoğu hükümetin yaptığı tam da budur. (Ne garip tir ki, anayolcu iktisatçılardan bazıları bile, bir kısmını 4. Bölümde tartışacağımız çeşitli nedenlerle geleneksel karşılaştırmalı üstünlük teorisinin yanlış olduğunu artık kabul ediyorlar. Ama bu durum, iktisatçıların serbest ticaret öğretisine neredeyse dindarca bağlılığını etkilememiştir.)

Daha da kötüsü, iktisatçıların küstahça kibri değer yargılarından bağımsız değildir. Akademik hayatın dışında, profesyonel iktisatçıların büyük çoğunluğu, mevcut durumun korunmasından büyük çıkarı olan kurumlarda çalışmaktadır: bankalar, komisyonculuk yapan kuruluşlar, anonim şirketler, sanayi birlikleri ve devlet.

Bu arada akademik dünyadaki iktisatçıların hepsi değilse de çoğu, iktisadın -NEOKLASİK İKTİSAT denen- belirli ve tuhaf bir çeşidine kendini adamış durumda. Bu iktisat türü, bilimsel olduğu kadar ideolojiktir de. 19. yüzyılın sonlarında kapitalizmi yalnızca açıklamak için değil, *savunmak* amacıyla geliştirilmişti. Şimdi de siyasi çıkarlarla dolu çantasındaki garip

1 Kitap boyunca büyük harflerle yazılan kavramların İngilizce açıklamaları kitabın web sitesindeki sözlükte bulunabilir: www.economicsforeveryone.com.

ve açıkça yanlış olan önermeleri kanıtlamak için elinden gelen her şeyi hâlâ yapmaktadır. Örneğin, bu tür iktisat, sadece finansal servet sahibi olmanın kendiliğinden üretken bir şey olduğunu, herkese üretkenliğine göre ödeme yapıldığını ve işsizliğin gerçekte var olmadığını bile iddia etmektedir.

Dolayısıyla ister üniversitelerde, ister gerçek dünyada olsun çoğu iktisatçı, rekabetin, eşitsizliğin ve özel servet birikiminin, canlı ve verimli bir ekonominin temel, doğal ve arzu edilir özellikleri olduğuna tamamen inanmaktadır. Yaptıkları analizlerde, verdikleri tavsiyelerde bu değer sisteminden ilham alırlar. Akademik hayatın dışında da, iktisatçıların çoğu mevcut dengesiz ekonomik sistemden fazlasıyla yararlanan kurumlarda istihdam edildiği için bu eğilim daha da güçlenir.

Daha demokratik, daha tabandan kaynaklanan yaklaşımları içeren bir iktisada ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. 11. Bölümde açıklayacağımız üzere bu dünyaya ait olmayan TAM REKABET teorisi gibi soyut varsayımlara dayanmayan, bunun yerine sıradan insanların somut yaşam koşullarından hareket eden bir iktisada ihtiyacımız var. Herkes için anlamlı olan bir iktisada ihtiyacımız var.

Yaklaşımımda "uzman-karşıtı" bir anlayış yok. Acemi bir tıp öğrencisi tarafından ameliyat edilmek istemezdim. Önemli ekonomik kararlar veren ve önemli ekonomik önerilerde bulunan insanların resmen iktisat eğitimi görmüş olmaları gerekir.

Ancak ekonomik meselelerle ilgili tartışmalar yalnızca uzmanların çözüm bulabileceği teknik tartışmalar değildir. Bunlar, sözcüğün geniş anlamıyla son derece *siyasi* tartışmalardır: Farklı insan gruplarının farklı çıkarları vardır, bunlar çıkarlarını bilir ve doğal olarak onları geliştirmek için çalışırlar. Bu ekonominin her alanında görülür –iktisat da bunlar yokmuş gibi davranmamalıdır.

Çok çalışan bir işçinin ekonomik çıkarları, kırmızı pantolon askılı para tacirinkinden çok farklıdır. İşçinin de iktisatla ilgili olarak en az simsar kadar söyleyecek sözü vardır. (Aslında, katı iktisat terimleriyle işçi, para simsarından –her ne kadar onun bilgisayarından her işgününde muazzam miktarda para geçse de– kesinlikle daha çok gerçek değer yaratır.) Ama iktisadın seçkinciliği, uzman olmayanları susturur ve güçsüz kılar.

Bu kitaptaki ve iktisatçı olarak bütün meslek hayatım boyunca temel amacım, uzman olmayanları –işçileri, sendika üyelerini, eylemcileri, tüketicileri, komşuları–, ekonomiyle ilgili doğal ve temel çıkarlarını şu yollarla geliştirmeye teşvik etmek olmuştur:

- Ekonomiyle ve ekonominin nasıl işlediğiyle ilgili daha çok şey öğrenmek.
- Ekonomideki (Gayrisafi Yurtiçi Hasıla [GSYH], hisse senedi piyasası ya da döviz kurları gibi soyut göstergelerden ziyade) somut kişisel rolleri ve çıkarları düşünmek.

- Ekonominin farklı çıkarları olan farklı insan gruplarını içerdiğinin, iktisadın bu farklılıkları ve çatışmaları yansıttığının farkına varmak. İktisat, tarafsız ve teknik bir bilim dalı değildir.
- "Uzman" iktisatçılar ekonomiyle ilgili açıklamalar yapıp (daha da vahimi) onu nasıl iyileştireceğimizi bize söylediklerinde, yeri geldiğinde bunları sorgulamaya hazır olmak.

Ekonomi, iktisatçılara bırakılmayacak kadar önemlidir. Sıradan insanların –uzmanların genellikle görmezden geldiği– değerli ekonomik bilgileri vardır. Daha da önemlisi, bizlere ekonomiyi nasıl idare edeceğimizi söyleyen uzmanların yaptıkları analizler ve öneriler, genellikle ekonomideki konumlarıyla beklenenden çok daha fazla uyuşmaktadır. Herkesin ekonomide menfaatleri vardır. Herkesin tespit edip koruması gereken ekonomik çıkarları vardır. İktisat öğrenmek, insanların daha büyük sistem içindeki konumlarını anlamalarına ve daha iyi pazarlık yapmalarına yardımcı olur.

Dikkat Edin!

"İktisat öğrenmenin amacı, iktisadi sorunların hazır cevaplarını elde etmek değildir; iktisatçılar tarafından kandırılmamayı öğrenmektir"

Britanyalı iktisatçı Joan Robinson (1960)

İktisatçı, size işinizin (en azından uzun vadede) merkez bankasının enflasyonu önlemek için faiz oranlarını yükseltmesine bağlı olduğunu söyleyebilir. İktisatçı, size serbest ticaretin üretkenliği, dolayısıyla da gelirleri artıracağını söyleyebilir (her ne kadar bu süreçte işinizi kaybetme ihtimali varsa da). İktisatçı, size sendikaların ve asgari ücretin ortadan kaldırılmasıyla toplumun daha zenginleşeceğini söyleyebilir (her ne kadar bu, tıpkı aerobik yaparken olduğu gibi önce acı verse de... Acı çekmeden bir şey elde edilemez!).

İşiniz söz konusu olduğunda bir iktisatçıya asla güvenmeyin. Kendiniz iktisat öğrenin. Nelerin işinizi koruyabileceğine ya da kaybetmenize sebep olacağına kendiniz karar verin.

Sıradan insanların iktisat hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğu ve ekonomideki sıklıkla çatışan çıkarların farkına vardığı bir toplum, uzmanlara güvenmek yerine daha çok sayıda insanın neyin kendileri için en iyisi olduğuna kendilerine güvenerek karar verdikleri, daha demokratik bir toplum olur.

Kapitalizm: Bildiğimiz ekonomi

Şimdiye kadar genel olarak "ekonomi"den bahsettik. Ama bu kitap gerçekte, kapitalizm denen belirli tür bir ekonominin işleyişiyle ilgili. "Kapitalizm" ve "ekonomi" aynı şeyler değil -her ne kadar pek çok iktisatçı, kapitalizmin doğal ve kalıcı bir durum, dolayısıyla da *yegâne* ekonomi olduğu iddiasında bulunsa da kapitalizmden önce başka ekonomiler de vardı. Kapitalizmden sonra da başka ekonomilerin olacağını düşünüyorum.

Kapitalizmin nasıl işlediğini anlamak için onun sahip olduğu belirli özellikleri ve güçleri tanımlamalıyız. Kapitalizmle ilgili ne düşünürseniz düşünün, bu doğrudur. Kapitalizmde neler olup bittiğini anlamak için can alıcı gerçekleri teşhis etmemiz ve araştırmamız gerekiyor:

- İnsanların çoğu, ücret ya da maaş karşılığında başkaları için çalışmak zorundadır.
- Toplumun küçük bir oranı servetin büyük bölümüne sahiptir ve bu serveti daha çok servet elde etmek için kullanır.
- Kârlarını azamileştirmeye çalışan şirketler arasındaki rekabet, onları belirli bir biçimde, bazen de ahlaksızca davranmaya zorlar.

Garip ama geleneksel iktisatçılar, kısmen üçüncü olgu hariç olmak üzere genellikle bu temel olguları görmezden gelirler. "Kapitalizm" sözcüğünü bile kullanmazlar. Bunun yerine, sistemimize "piyasa ekonomisi" derler. Az sayıda insanın muazzam serveti varken, insanların çoğunun hiçbir şeye sahip olmamasını tesadüfi, hatta konu dışı sayarlar. Şu inanılmaz iddiada bulunurlar: İster kapitalistler işçileri ücretle çalıştırsın, ister işçiler kapitalistleri ücretle çalıştırsın ekonomide hiçbir şey değişmeyecektir.

Kimin İktisadı?



Bir keresinde Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) (gelişmiş kapitalist ülkeler "kulübü") genel sekreterinin konuşma yaptığı bir akşam yemeğine katılmıştım. "İktisadi okuryazarlık" kavramı üstüne konuşuyordu. Genel sekretere göre eğer toplumda daha çok insan iktisat teorisinin (arz ve talep, rekabet ve serbest ticaret gibi) temellerini anlarsa, o zaman hükümetlerinin uyguladığı politika "reformları" –bunlar acı verici olsa bile– daha kolay kabul edilebilirdi.

Buna örnek olarak, 2006'da Fransa'da hükümetin, işçilerin güvencelerini azaltma çabalarına karşı yapılan çarpıcı (ve başarılı) protestoları gösterdi. Bu değişiklikler, işçilerin, özellikle de genç işçilerin işverenler tarafından işten atılmalarını kolaylaştıracaktı. Ona göre eğer Fransızlar görünüşte acı veren bu "reformların" aslında işgücü piyasasının daha verimli çalışmasını sağlayacağını anlayabilselerdi, bu "reformları" protesto etmezlerdi.

Bu tür bir "okuryazarlık", eğitimden çok beyin yıkamaya benziyor.

Sorulara geçilince OECD başkanının Fransızların iktisattan anlamadıkları iddiasına itiraz ettim. Fransa'yı, verimli, esnek ve piyasa güdümlü sistemin temel örneği olarak kabul edilen ABD ile karşılaştırdım. Ortalama olarak Fransız işçiler yılda Amerikan işçilerinden 300 saat daha az çalışıyorlar (bu, her yıl fazladan 7 haftalık boş zaman demektir).

Ancak Fransız işçiler, bir saatlik çalışma süresinde Amerikalılar kadar katma değer üretmektedirler. Fransa'da işsizlik daha yüksektir -bununla birlikte sosyal yardımlar sayesinde işsiz Fransızların çoğu, milyonlarca düşük ücretli Amerikalı *çalışandan* daha yüksek gelir elde eder. Sonuç olarak, Fransızların dışarıda yemek yemek, sevişmek ve protesto gösterilerine katılmak için (ille bu sırada olması gerekmez) yeterince parası ve zamanı vardır.

Bu arada Amerika'daki yaklaşık 9 milyon *çalışan işçinin* geliri resmî yoksulluk sınırının altındadır (ki bu sınır, hâlâ 1964 yılı yaşam standardına göre belirleniyor). Çok çalışmaları onları pek bir yere götürmemektedir. Böyle olduğu hâlde yeni bir araştırmaya göre Amerikalıların % 39'u inanılmaz bir biçimde toplumun en zengin % 1'inin içinde olduğunu ya da yakında olacağını beyan etmiştir.* Bu garip dünya görüşündeki matematiksel imkânsızlığın bile Amerikan "sınıf atlama" efsanesini henüz sarsmadığı görülüyor -bu efsane, çalışkan yoksul insanların ayağa kalkıp kendileri için daha iyi şeyler talep etmelerini engelliyor.

Ne gariptir ki 2006'nın sonlarına doğru OECD, (Fransızlarınki gibi) iş güvencesi yasalarının, işsizlik oranları üzerinde belirgin hiçbir etkisinin olmadığını gösteren ekonomik kanıtlar yayınlamıştır.

Öyleyse, iktisattan asıl anlayan kim? Bence, Fransız protestocuları. *Vive la France! (Yaşasın Fransa!)*

* Time/CNN araştırması, aktaran Andrew Glyn, *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization and Welfare* (Oxford: Oxford University Press, 2006), s. 179.

Kapitalizmin bu temel ve benzersiz özellikleri, ekonominin belirli türde davranıp devinim göstermesine neden olur. Bu özellikler, kapitalizmin neden *dinamik* olduğunu, yani kapitalizmin esnekliğini, yaratıcılığını ve sürekli değişimini açıklarlar. Bunlar, kapitalizmin neden *çatışmalı* olduğunu, yani değişik insan grupları arasında sürmekte olan mücadeleleri ve çatışmaları açıklarlar. Bunlar, kapitalizmin neden *istikrarsız* olduğunu, yani büyüme ve refah dönemlerini neden durgunluk ve gerileme dönemlerinin izlediğini açıklarlar.

Kapitalizmin temel özelliklerini görmezden gelen iktisatçılar, kapitalizmin gerçekte nasıl işlediğini anlayıp açıklamakta yetersiz kalırlar. Bu nedenle, saf bilimsel açıdan bakıldığında neyle uğraştığımız konusunda dürüst olmamız önemli.

Tabii bütün siyasi çizgilerdeki iktisatçıların, bu çizgilere göre siyasi takım taklavat çantaları vardır. Elbette benim de var. Bir yargıda bulunmadan kapitalizmi adlandırmak ve analiz etmek imkânsızdır. (Geleneksel iktisatçılar, ekonominin "normatif" [*düzgüsel*] değerlendirme ve iyileştirme pratiğinden ayrılabileceğini belirterek, iktisadın pozitif [*müspet*] bir bilim olduğunu iddia ederler -ama bu sahte ayrım hiçbir zaman çok başarılı olmamıştır.)

Kapitalizm, birçok kıstasa göre son derece başarılı olmuştur. Sanayi çağını açtı ve bununla birlikte herkes olmasa da bazıları zenginleşti. Eski kısıtlamaları ve tabuları acımasızca yerle bir etti, özel kârları artırmak için durmadan yeni yollar araştırdı (bunların bazısı toplumsal olarak yararlı, bazısı değildi). Katılımcıların muazzam enerjisini ve yaratıcılığını kullanmayı, bunları disiplin altına almayı başardı.

Diğer taraftan kapitalizm, birçok vaadini yerine getirmeyi başaramadı. Dünyadaki milyarlarca insan zorluklara, yoksulluğa ve erken ölümlere katlanmak zorunda; oysa insanlık, bu sıkıntı kaynaklarını yok edecek kadar zenginliğe sahip. Muazzam kaynaklar (örneğin, işsiz olan ve eksik istihdam edilen yüz milyonlarca bireyin yetenekleri ve enerjileri) sürekli olarak yanlış kullanılıyor ya da israf ediliyor. Özel kârın dayattığı kârı azamileştirme, maliyeti başkalarına yükleme buyrukları karşısında doğal çevre hızla bozulmakta; en son olarak da küresel iklim değişikliği, bu başarısızlığın en yıkıcı belirtisi. Kendi koşulları içinde bile -kâr doğurmak üzere yapılan hızlı özel sermaye yatırımları- kapitalizmin pili bitmek üzere (bunu 12. Bölümde tartışacağız).

Kapitalizmin başarısızlıklarını eleştiriyorum, ama aynı zamanda onun esnekliğine ve dayanıklılığına saygı duyuyorum. Bütün sistemi hareket ettiren mantıktan temelde kopmadan ekonominin insani ve çevresel ihtiyaçları karşılamasına yardım edecek birçok değişikliğin yapılabileceğine inanıyorum. Aynı zamanda, özel kâr hırsı yerine, insanın durumunu iyileştirme arzumuzla güdülenen alternatif bir ekonomik sistemin nihayetinde mümkün olduğuna inanıyorum. (Ancak, bu alternatif sisteminin tam olarak neye benzeyeceği şu anda hiç belirgin değil.) Kapitalizme yöneltilen eleştirilere ve alternatif bakış açılarına kitabın son bölümlerinde değineceğiz.

Ama kapitalizmin iyi ya da kötü olduğu düşüncesinden bağımsız olarak, kapitalizmi incelememiz gerekir. Kapitalizm içinde yaşadığımız, tanıdığımız ekonomidir. Ne kadar çok insan kapitalizmi anlarsa, ondan daha çok refah payını sökerek alabileceklerdir.

Kitabın düzeni

Kitap, aşağıdaki konuları kapsayan beş ana kısımdan oluşuyor:

1. **Başlangıç Bilgileri.** Kitabın 1. Kısmı ekonomiyi tanımlıyor ve kapitalist ekonominin kendine has özelliklerinin neler olduğunu tespit ediyor. Aynı zamanda tarihsel arka plan veriliyor. Kapitalizmin nasıl doğduğunu ve geliştiğini tartışıyoruz; *iktisat* eğitiminin nasıl ortaya çıktığına ve değişim gösterdiğine bakıyoruz. Her iki alanda da günümüze kadar süren çatışmaları ve uyuşmazlıkları ele alıyoruz. İktisat tarihi ve iktisadi düşünceler tarihi eğitiminin kendiliğinden huzur kaçırıcı olduğuna inanıyorum. Zira

bunlar, gerek kapitalizmin "doğal" olduğu, dolayısıyla sonsuza dek süreceği varsayımını, gerekse bununla ilgili olarak iktisadın, doğal ve sonsuza kadar sürecek bu ekonominin yansız ve teknik bir analizi olduğu iddiasını çürütüyor.

2. **Kapitalizm Hakkında Temel Bilgiler.** Kitabın bu kısmı kapitalizmi oluşturan temel faaliyetleri ve ilişkileri inceliyor. Önce *çalışmayı* tartışıyoruz. Geniş tanımıyla çalışma (ya da insan çabası), ekonomide her şeyi hareket ettiren temel bileşendir. Ama çıplak ellerimizle değil, aletlerle çalışırız. Bu aletleri yapmak zorundayız ve (kapitalizmde her halükârda) bunların sahibi başkalarıdır. Kapitalizmde işlerin çoğu, çabaları karşılığında kendilerine ücret ya da maaş ödenen çalışanlar tarafından yapılır. Ancak, insanların kendilerinin ve aile üyelerinin bakımıyla ilgili yaptıkları pek çok iş de herhangi bir ödeme yapılmaksızın hanehalkının içinde gerçekleşir. Bunu temel ekonomik "daire" olarak tanımlarız; kâr amaçlı yatırım, üretimi başlatır, istihdam yaratır ve insanların (evde yapılan ve karşılığında para ödenmeyen işlerle desteklenen) geçimi sağlanır.

3. **Sistem Olarak Kapitalizm.** Bu temel ilişkilerden sonra, 3. Kısımda kapitalizmin bütünsel bir sistem olarak nasıl işlediği anlatılmaktadır. Firmalar arası rekabet, toplam yatırımların ve toplam istihdamın belirlenmesi, gelir dağılımı ve ekonomiyle doğal çevre arasındaki ilişki konuları incelenmektedir.

4. **Kapitalizmin Karmaşıklığı.** Özel şirketlerle buralarda çalışan işçiler ve hanehalkları arasındaki temel ilişkilerin yanı sıra modern kapitalizmin başka önemli oyuncuları da vardır. Bunlarla 4. Kısımda tanışacağız. Para ve finans sistemiyle başlayacağız. Finans sektörünün kendisi doğal olarak üretken değildir, ancak yatırımların yapılmasında ve kârların dağıtımında çok önemli bir rol oynar. Bu bölümde devletin ve devletin üstlendiği çeşitli, çoğu kez de birbiriyle çelişen ekonomik işlevlerinin üstünde duracağız. Kapitalizmi küresel düzlemde tanımlamaya başlayacağız: küreselleşme, dış ticaret, sermaye akımları ve ekonomik kalkınma. 2. Kısımda tanımlanan küçük, basit "daire" şimdi çok daha büyüyecek ve karmaşıklaşacak.

5. **Kapitalizme Meydan Okumak.** Kapitalizmi bütüncül, küresel bir ekonomik sistem olarak tanımladıktan sonra kitabın son kısmında kapitalizmin hem başarılarının, hem de başarısızlıklarının bir değerlendirmesine girişeceğiz. İnsan ihtiyaçlarını daha etkili biçimde karşılamak ve doğal çevreyi korumak için kapitalizmin hangi yollarla düzeltilebileceğini ele alacağız. Gelecekte ekonominin bütünüyle başka yollarla nasıl düzenlenebileceğinin hayalini kurmaya başlayacağız.

Ekonominin "haritası"nı çizmek

Bu kitapta giderek karmaşıklaşan bir ekonomi anlatılıyor: Bir şirketteki en basit ilişkilerden başlayarak şirketler arası etkileşime odaklanılıyor, daha sonra çevrenin, finans sektörünün, devletin ve küreselleşmenin rolleri inceleniyor.

Giderek karmaşıklaşan ilişkileri tasvir edebilmek için Tony Biddle'ın çizdiği sekiz adet ekonomik "yol haritası" sunuyoruz. Haritalar, temel oyuncuları basit görsel simgelerle gösteriyor ve aralarındaki bağları noktalarla işaret ediyor. Dördüncü Kısmın sonuç bölümünde büyük dairemizi tamamladıktan sonra bu harita, kapitalizm içinde yolunuzu bulmakta çok yararlı bir araç olacaktır. Normal haritalar gibi nerede bulunduğunuzu gösterecek ve nereye gitmek istediğinizi çözmenize yardımcı olacak.

Herkes İçin İktisat'ın web sitesi

Bu kitabın daha kapsayıcı bir amacı, iktisadın, uzman olmayan okuyucular için bile ulaşılabilir ve eğlenceli olmasını sağlamak. Bunun için kitabı kısa tuttuk, anlaşılabilir bir dil kullandık, Tony Biddle'ın harika karikatürleriyle açıklamalar getirdik, akademik tarzda alıntı ve göndermelerden (mümkün olabildiğince) kaçındık.

Bununla birlikte temel iktisat bilgilerini derinleştirmek isteyenler için ek bilgiler ve kaynaklar sunduk. Bunları, hiçbir ücret talep etmeksizin, Kanada'nın başlıca ilerici düşünce kuruluşu olan Kanada Politika Alternatifleri Merkezinin cömert ev sahipliğiyle Herkes İçin İktisat (Economics for Everyone) web sitemize koyduk:

www.economicsforeveryone.com

Aşağıdaki materyalleri web sitemizde bulabilirsiniz:

- Eğitmen kaynakları. Sendikaların, derneklerin, okullarla yüksekokulların ve diğer örgütlerin temel iktisadı öğretmek için Herkes İçin İktisat sitesini eğitim kaynağı olarak kullanacaklarını umuyoruz. Bu amaçla (kitaptaki bilgileri esas alarak) web sitemize 13 derslik bir ders programı, 13 derslik slaytlar ve öğrenciler için eğlenceli olacak 13 adet uygulamalı alıştırma paketi koyduk. Bu kitap ve web sitemiz hazır bir eğitim kaynağı niteliğindedir. İlerici bir örgüt, bunları kullanarak, başka hiçbir resmî önkoşul gerekmeksizin üyelerine temel iktisat eğitimi verebilir. (Eğitimcilere, bu malzemeleri yerel bilgi ve kaynaklarla desteklemelerini öneririz.)
- Sözlük. Kitapta BÜYÜK HARFLERLE gösterilen her terimin açıklamasını, web sitesinden ulaşabileceğiniz çevrim içi sözlükte bulabilirsiniz.

- Arka plan istatistikleri. Kitabı mümkün olduğunca kolay okunur kılabilmek için çok sayıda çizelge, grafik ve tablo kullanmaktan kaçındık. Özgül konular için, okurun ilgisini çekebilecek (seçilmiş ülkelerden derlenmiş) arka plan istatistiklerini web sitesine koyduk. Hesap makinesi simgesi () gördüğünüz yerlerde, bahsedilen konunun açıklanmasına yardımcı olacak (kitabın ilgili bölümüne atıfta bulunan) basit istatistiklere web sitemizde yer verilmektedir.
- "Nasıl yapılacağı" kılavuzları. Web sitemizdeki bu kısa kılavuzlar, GSYH ve şirketlerin mali raporları gibi önemli ekonomik verilerle istatistiklerin yerini bulmaya ve yorumlamaya yardımcı olacaktır.
- Diğer yardımcı materyaller. Web sitesinde, (ilerici iktisadi araştırma ve eğitimlerin yapıldığı örgütlerin bağlantı adreslerini de içeren) ek okuma önerilerine, kitapta yer alan bütün veri ve alıntı kaynaklarının tam listesine yer verilmektedir.
- E4E blog. Blog [*web günlüğü*] tartışması aracılığıyla soruları cevaplayacağım, halkı ilgilendiren olaylar ve kitapla ilgili görüşler hakkında bilgi vereceğim, güncel ekonomik konuları ve tartışmaları ele alan güncelleştirmeler sunacağım.

Artık iş size kalıyor

Düşüncelerinizi, tepkilerinizi, sorularınızı ve önerilerinizi iletmeniz çok makbule geçecek. Bu sayede kitabın sonraki basımlarını geliştirip iyileştirilmek mümkün olacak. Görüşlerinizi şu adresten yazara ulaştırabilirsiniz: author@economicsforeveryone.com Ücretle çalıştığım işimin (Kanada Otomobil İşçileri) elverdiği sınırlar dahilinde her soruya cevap vermeye çalışacağım.

Eğer kitap boyunca hâkim olan basit, ana bir tema saptamak gerekirse bu, insanların ekonomiden alabileceklerini almaları için mücadele etmeleri gerektiği düşüncesidir. Hiçbir şey arz ve talebin büyülü işleyişiyle otomatik olarak ortaya çıkmıyor. Aksine istekle, örgütsel güçle, siyasi etki ve güçle elde ediliyor. Ekonomik yaşamın bu temel olgusunu bilerek, pastadan daha adil bir pay almak için nerede ve nasıl mücadele edileceğini belirleyerek, sizler, kardeş sendikacılar, aktivistler ve komşular iktisattan en iyi biçimde yararlanabilirsiniz.

Bu anlamda gerçekten her şey size bağlı: Ekonomiyle ilgili bilgilerinizi ekonomik eyleme ve ekonomik değişime dönüştürebilirsiniz.

Kaynaklar ve Alıntılarla ilgili Not

Bu kitabı olabildiğince kolay okunur ve derli toplu sunabilmek için, akademik kitaplarda genellikle görülen birçok referanstan, kaynak notundan ve alıntıdan vazgeçtik. Kitaptaki istatistiksel bilgilerin çoğu (grafikler ve tablolar dahil) kamuya açık standart kaynaklardan (ulusal istatistik kurumlarından ya da Birleşmiş Milletler ve OECD gibi uluslararası örgütlerden) alındı. Bu verilerin alındığı kaynaklarının listesi Herkes İçin İktisat web sitesinde gösteriliyor. Benzer biçimde, alıntıların çoğu klasik ve iyi tanınan kaynaklardan yapıldı; bunların tam referansını gene çevrim içi kaynaklar listesine koyduk. Birçok yerde kitabın metni, daha geniş bir iktisadi kaynakçayla desteklenen araştırma bulgularına ya da sonuçlarına dayanmaktadır. Bunlar da çevrim içi kaynaklar listesinde yer alıyor.

Bu yaklaşımın nadir istisnaları (kamuya açık standart kaynaklar yerine), diğer araştırmacılar tarafından toplanan ya da analiz edilen verilere başvurduğum durumlarda ya da ikincil bir kaynaktan (başka bir araştırmacının bulup kullandığı orijinal alıntıdan) alıntı yaptığım zaman ortaya çıkmaktadır. Böyle durumlarda, diğer araştırmacıların çalışmalarının tam referansını kitapta verdim.

Kaynaklar ve alıntılarla ilgili soruları olan okurlar doğrudan yazarla iletişime geçebilirler.

BİRİNCİ KISIM

BAŞLANGIÇ BİLGİLERİ



1

Ekonomi ve İktisat

Bir yürüyüşe çıkalım

Ekonomi çok karmaşık ve çabuk etkilenen, aniden değişen bir şey olmalı. En azından gazetelerin ekonomi sayfalarından böyle görünüyor. Akıllara durgunluk veren hisse senedi piyasası tabloları. Çizelgeler ve grafikler. GSYH istatistikleri. Döviz kurları. Medyanın iktisatçılara bu kadar düşkün olmasında şaşılacak bir şey yok; bu gizemli dünyanın yüce rahipleri bunların ne anlama geldiğini ve niye önemli olduklarını bizlere anlatıyorlar. Her gün birkaç kez, çoğu zaman haber yayınlarının arasına giren, genellikle tekdüze "piyasa güncellemeleriyle", onların açıklamalarını duymaktayız. X şirketinin hisseleri 2 puan yükseldi; Y'ninki 2 puan düştü; analistler "boğa" ya da "ayı" beklentisi içindeler.

Peki, ekonomi bütün bu aşırı finansal hareketlilikten mi ibaret? İktisat gerçekten bu kadar karmaşık ve anlaşılmaz mı? Her şey için "uzmanlara" mı güvenmeliyiz? Belki de neler olup bittiğini kendimiz bulmalıyız.

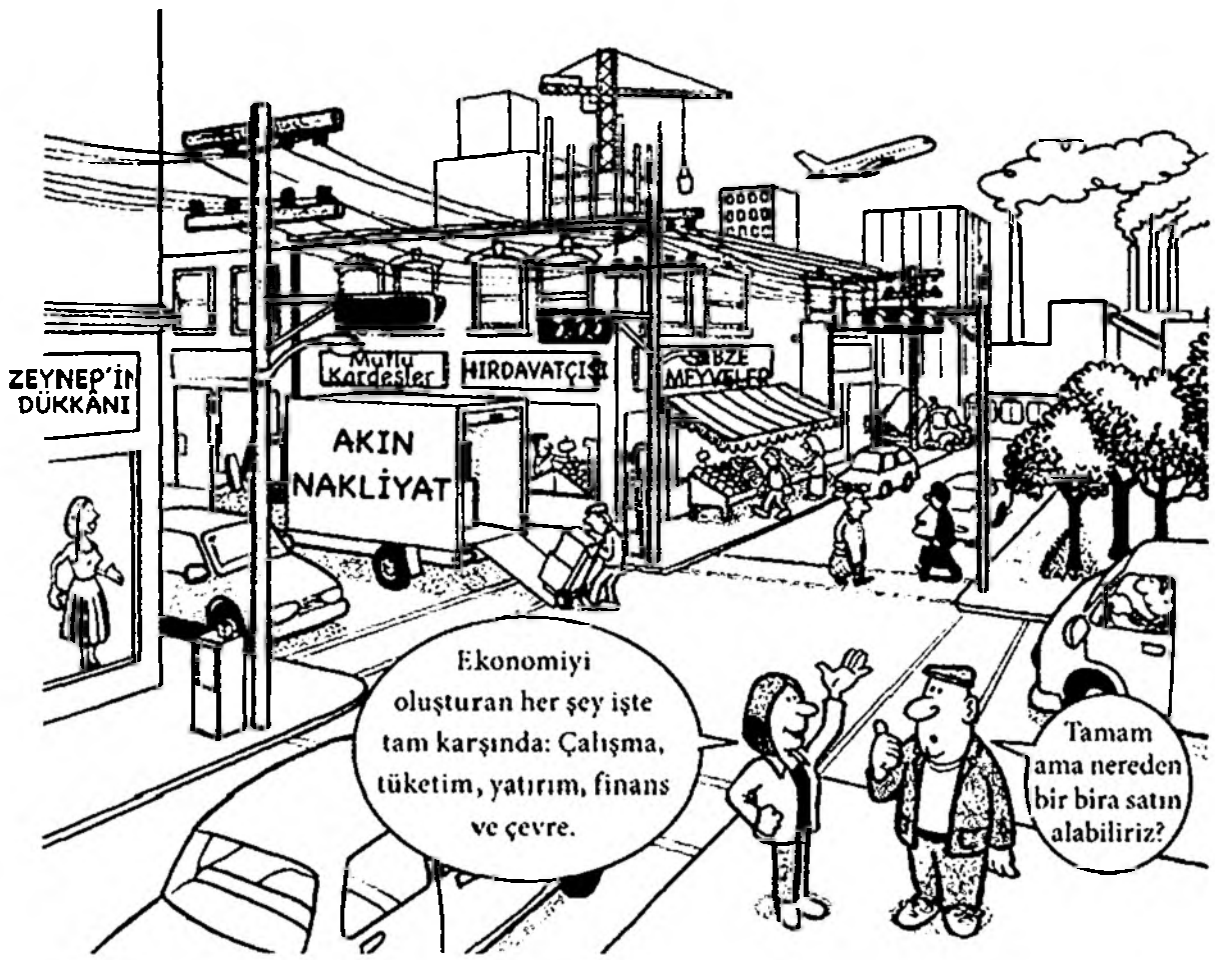
Piyasa güncellemelerini unutun. Ekonomiyi öğrenmenin daha iyi bir yolu var –*kendi* ekonominiz. Bir yürüyüşe çıkın ve bazı sorular sorun.

Kendi evinizden başlayın. Burada kaç kişi yaşıyor? Hangi kuşaklar birlikte yaşıyor? Kimler evin dışında çalışıyor ve ne kadar kazanıyorlar? Ne kadar zamandır orada çalışıyorlar? Ne kadar zaman daha çalışmayı planlıyorlar ve emekli olduktan sonra nasıl geçinecekler? Evde kim, hangi işleri görüyor? Çocuklar var mı? Onlara kim bakıyor? Evinizde bakıma muhtaç başka kimse var mı? Eviniz ya da apartman katınız sizin mi, kirayla mı oturuyorsunuz? Eğer kiralıyorsanız, kimden? Eğer evinizin sahibiyseniz tutarını nasıl ödediniz? Şimdiki durumu nasıl?

Şimdi yürüyüşünüzü mahallenizde ve komşu mahallede sürdürün. Bütün evler ya da apartmanlar kabaca aynı mı yoksa birbirinden farklı mı? Herkesin evi var mı? İnsanların çoğunun işi var mı? Ne tür işler yapıyorlar?

Durumları iyi mi? Kendilerinin ve ailelerinin ihtiyaçlarını rahatlıkla karşılayabiliyorlar mı?

Komşularınızı işlerine, okullarına ya da başka yerlere giderken izleyin. Nasıl yolculuk yapıyorlar? Kendi arabalarıyla mı? Toplu taşıma araçlarıyla mı? Yürüyerek mi? Mahallenizde "bir yerden bir yere gitmek" için ne kadar para ve zaman harcıyorlar, ne kadar mesafe kat ediyorlar?



Mahallenizde okul, hastane, kütüphane var mı? Bu binaların parasını kim veriyor? Kimler oralarda çalışıyor? Bu tesisleri civarlarındaki özel konutlarla ve işletmelerle karşılaştırdığınızda, daha mı yeniler yoksa daha mı eskiler? Daha mı güzeller yoksa eski püsküler mi? Mahallenizde bir park var mı? İnsanların para ödemek zorunda kalmadan gidebilecekleri başka yerler var mı?

Sokaklar temiz mi? Eğer öyleyse onları kim temizliyor? Hava temiz mi, kirli mi? Mahallenizde parklar var mı? İnsanlar musluktan temiz su içebiliyor mu? Bu su için ne kadar ve kime ödeme yapıyorlar?

En yakın alışveriş bölgesine yürüyün. Vitrinlerde ne tür mallar sergileniyor? Bunlardan herhangi biri, evinize 100 km mesafede bir yerde üretiliyor mu? Ülkenizin başka bir yerinde mi, yoksa başka bir ülkede mi üre-

tiliyorlar? Komşularınız, vitrinlerde sergilenen malların çoğunu alabilecek durumda mı? Genellikle aldıkları şeylerden mutlu mu oluyorlar yoksa hayal kırıklığına mı uğruyorlar? Nakit, banka kartı ya da kredi kartıyla mı ödeme yapıyorlar? Aldıkları şeylere paraları yetiyor mu?

Şimdi yerel bir banka şubesine gidin ve içeride neler olup bittiğini izleyin. Gördüğünüz şeyleri (mevduat, para çekme ve kredi verme), gazetelerin ekonomi sayfalarında okuduğunuz faaliyetlerle karşılaştırın (şirketlerin borçlanarak satın alınması, finansal spekülasyon, dövizler). Bunlardan hangisi mahallenizin günlük yaşamını daha çok ilgilendiriyor?

Şimdi bir kahvede biraz oturup soluklanabilirsiniz. Kalem kâğıt çıkarıp yaklaşık aylık gelirinizi yazın. Bunun ne kadarının şu harcamalara gittiğini gösterin: elektrik, su gibi şeyler dahil kira veya ipotek taksiti, gelir vergisi, araba ödemeleri ya da toplu taşıma kartı ödemeleri, bakkaliye, diğer "şeylere" (mallara) ve dışarı çıkmak (eğlence) için yapılan ödemeler. Her ay bütün bu faturaları rahatlıkla ödeyebiliyor musunuz? Düzenli biçimde tasarruf yapabiliyor musunuz? Geliriniz beş yıl önceye göre daha mı yüksek, daha mı düşük ya da aynı mı? Eğer biraz daha fazla geliriniz olsaydı, ne yapmak isterdiniz? Eğer o bankaya dönüp kredi isteseydiniz, verirler miydi?

Bahsettiğimiz bu yerlerin (okullar, dükkânlar ve bankalar) dışında mahallenizde başka hangi işyerleri var? Fabrikalar var mı? Neler üretiyorlar ve ne durumdalar? Serbest meslek sahiplerinin ya da devletin büroları var mı? Başka hangi hizmetler var? Mahallenizden herhangi bir iş hanı var mı? Orada kimler çalışıyor? Ne yaptıklarını tahmin edebiliyor musunuz? Oradaki koşulları (ferahlık, mobilyaların kalitesi, güvenlik, yönetim) hayal edin ve bunları mahalle okulunuzdaki koşullarla karşılaştırın.

Yakınlarda mahallenizde yeni işyerleri açıldı mı? Eğer açıldıysa ne iş yapıyorlar? Yerel dükkânlarda herhangi bir "eleman aranıyor" ilanı gördünüz mü? Hangi tür işler için eleman arıyorlardı?

Şimdi eve dönebilirsiniz. Tebrikler! Sadece bir yürüyüşten çok daha fazlasını yaptınız. Bölgenizin ekonomik profilini çıkardınız. Bunun içinde istatistikler, çizelgeler ya da grafikler yok (gerçi isterseniz yerel kütüphanenizde biraz çalışarak bunları da ekleyebilirsiniz). Sadece mahallenizde biraz gezinerek yaşadığınız toplulukta ekonomik işleri belirleyen can alıcı öğeleri saptadınız:

- Çalışma. Kimler çalışıyor? Kimler evde, kimler ev dışında çalışıyor? Başka birisinin yanında mı çalışıyorlar? (Eğer öyleyse kimin yanında?) Ya da kendi hesaplarına mı çalışıyorlar? Ne kadar para kazanıyorlar? İş bulmak güç mü?
- Tüketim. Yaşamak için insanların nelere ihtiyacı var? Yaşamlarını iyileştirmek için neler istiyorlar? Tüm bunların karşılığını nasıl ödüyorlar?

- Yatırım. Özel şirketler ve kamu kurumları tesislerini ve işyerlerini koruyup genişletmek için yatırım yapmak zorundalar. Aksi halde ekonomi (ve mahalleniz) süratle kötüye gider. Kim, ne tür projelere, ne kadar yatırım yapıyor?
- Finans. Ekonomik faaliyetin çoğu (ama hepsi değil) için para gereklidir. Parayı kim basıyor ve kontrol ediyor? Kimler harcıyor? Neye harcıyorlar?
- Çevre. Ekonomide yaptığımız her şey için alana, havaya ve doğal malzeme girdilerine gereksinimimiz vardır. Ekonomi, doğal çevreyi bozuyor mu, yoksa onun bozulmadan sürmesini mi sağlıyor?

Bunlar en karmaşık iktisat teorilerinin kurulduğu yapı taşlarıdır: çalışma, tüketim, yatırım, finans ve çevre. Bütün bunlar mahallenizde hemen gözünüzün önündedir.

İktisadın yalnızca "uzmanların" konusu olduğuna asla inanmayın. İktisadın özü herkesçe görülebilir, hemen orada sizin kendi "muhitinizde". İktisat, yaşam -*sizin* yaşamınız- hakkındadır.

Ekonomi Nedir?

Ekonomi hem esrarengiz hem de çok anlaşılır bir şeydir. Herkesin ekonomi deneyimi vardır. Herkes ona katılır. İnce çizgili takım elbise giyen iktisatçıların televizyon ekranlarında boy gösterip ekonomi hakkında ahkâm kesmelerinden çok önce herkes onun hakkında bir şeyler bilmekteydi.

Yürüyüşünüz sırasında araştırdığınız güçler ve ilişkiler, ekonomik yaşamda hisse senedi borsasındaki anlamsız iniş çıkışlardan çok daha önemlidir. Bununla birlikte, ekonomi sayfalarında nakledilen daha büyük ve karmaşık gelişmeler, yerel ekonomik yaşamlarımızı etkiler (ve sekteye uğratır).

En basit hâliyle "ekonomi", insanların yaşamlarında ihtiyaç duyup kullandıkları şeyleri üretmek amacıyla yaptıkları bütün işlerdir (Çalışmaktan kastımız sadece istihdam değil, bütün üretken insan faaliyetleridir; bu ayırımı daha sonra tartışacağız.). Çalışmamızı örgütlenip yapmamız gerekir (iktisatçılar buna ÜRETİM derler). Sonra çalışmamızın meyvelerini bölüştürmemiz lazımdır (iktisatçılar buna BÖLÜŞÜM derler).

Ne tür bir çalışmadan söz ediyoruz? İhtiyacımız olan ya da istediğimiz bir şeyin üretimini amaçlamak kaydıyla her türlü çalışma ekonominin bir parçasıdır. Fabrika işçileri, büro çalışanları, yöneticiler, çiftçiler, öğretmenler, hemşireler, ev kadınları, inşaatçılar; bütün bu insanlar üretken çalışma yaparlar ve hepsi de ekonominin parçalarıdır.

Çalışırken neler üretiyoruz? Üretim hem malları, hem de hizmetleri kapsar. MALLAR elle tutulabilir maddelerdir, onları görebilir ve dokunabiliriz:

yiyecek ve giysiler, evler ve binalar, elektronik eşyalar ve otomobiller, makineler ve oyuncaklar. HİZMETLER, bir ya da daha fazla kişinin başkaları için yerine getirdiği görevlerdir: saç kesme, lokantalarda yemek hazırlama, sınıfta ders verme, beyin cerrahisi, ulaşım ve mali denetim.

Bu işleri nerede yaparız? Üretken çalışma hemen hemen her yerde yapılabilir: özel şirketlerde, bakanlıklarda, kamu kurumlarında ve evlerde; kentlerde, kasabalarda, çiftliklerde ve ormanlarda.

Niye çalışırız? Yaşamamız için temel maddi ihtiyaçlarımızı karşılamamız gerekiyor: yiyecek, giyecek, barınma, eğitim, sağlık hizmeti. Bunların ötesinde, hayatımızı en iyi şekilde sürdürmek isteriz; dolayısıyla asgari geçimden daha fazlasını arzu ederiz. Mal ve hizmetlerin daha fazla miktarlarda ve zengin çeşitlilikte olmasını isteriz: Eğlenmek, seyahat etmek, kültürel etkinliklere katılmak, kendimizi geliştirmek, rahat bir yaşam sürmek için isteriz bunları. Zevk aldığımız için de çalışmak isteyebiliriz. Çalışmayı sadece "olumsuz fayda" olarak gören çoğu iktisatçının aksine, insanların çoğu (iyi bir işin sağladığı toplumsal etkileşim, finansal refah ve öz saygı sayesinde) yapacak işleri olduğu zaman daha mutlu olurlar.

Birlikte pişirdiğimiz pastayı nasıl bölüşür, nasıl kullanırız? Çok değişik şekillerde. Bazı şeyleri doğrudan kendi kullanımımız için üretiriz (bahçemizde yetiştirip sonra da mutfağımızda pişirdiğimiz yiyecekler gibi). İstediğimiz çoğu şeyi parayla satın almak zorundayız. Bazı ürünleri doğrudan hiçbir ödeme yapmadan -asfaltlanmış yollarda yürümek, radyo dinlemek ya da okula gitmek gibi- kullanmaya hakkımız vardır. Daha da önemlisi, gelecekte daha da fazla ekonomik faaliyeti harekete geçirmek için, ürettiğimiz bazı şeyler yeniden yatırıma dönüşmelidir.

Dolayısıyla, "ekonomi"yi düşündüğünüz zaman sadece çalışma konusunu düşünün. Ne iş yapıyoruz? Ne üretiyoruz? Ürettiğimizle ne yapıyoruz?

Ekonomi ve Toplum

Ekonomi temelde toplumsal bir faaliyettir. Hiç kimse hiçbir şeyi tek başına yapmaz (eğer inzivaya çekilmiş bir kişi değilse). Birbirimizden güç alırız ve çalıştığımız süre boyunca birbirimizle etkileşim içinde oluruz.

Genellikle ekonomi özel ya da kişisel servetle, kârla ve kişisel çıkarla ilişkilendirildiği için onu "toplumsal" bir şey olarak tarif etmek garip gelebilir. Gerçekten de serbest piyasacı iktisatçılar, (her ne kadar biyologlar ve antropologlar yanlış olduğunu göstermişlerse de) insanların doğuştan bencil olduğu varsayımını daha en başta kabul ederler.

İktisat Önemlidir

"Maddi yaşamın üretim tarzı, genel olarak toplumsal, siyasal ve entelektüel yaşam sürecini belirler."

Karl Marx, Alman filozof ve iktisatçı (1859).

"Mesele ekonomi, a benim şaşkınım"

James Carville, ABD Başkanı Bill Clinton'ın siyasi danışmanı (1992)

Aslında kapitalist ekonomi hiç de bireyci değildir. Toplumsaldır ve birçok açıdan işler ortaklaşa yürütülür. Dünyanın en zengin milyarderi, işçilerinin, tedarikçilerinin ve müşterilerinin destekleyici rolleri olmadan bir dolar bile kazanamazdı. Gerçekten de, daha büyük resmin içinde kendi küçük rollerimizi oynarken, ekonomik yaşamlarımız giderek birbiriyle iç içe geçer. Bunun içindir ki çoğumuz (uzmanlaşmanın, ekonominin kolektif niteliğinin özellikle görünür olduğu) kentlerde yaşıyoruz. Binlerce kilometre uzaklıktaki diğer ülkelerde yaşayan insanlarla da benzer biçimde ekonomik ilişki içindeyiz.

Ekonomi çalışmayla ilgilidir: çalışmanın kendisi, örgütlenmesi ve ortaya çıkan ürünlerin bölüşülmesi. Çalışırken, şu ya da bu yolla, diğer insanlarla etkileşim içinde oluruz.

Ekonomiyle toplum arasındaki bağ iki yönlüdür. Ekonomi temelde toplumsal bir alandır. Öte yandan, bir bütün olarak toplum da ekonominin durumuna bağımlıdır. Siyaset, kültür, din ve uluslararası ilişkilerin tümü ekonomimizin seyrinden derinden etkilenir. Hükümetler, ekonominin durumuna bağlı olarak yeniden seçilir ya da iktidardan düşürülürler. Aile yaşamı çalışmanın (hem ev içinde, hem de dışında) gereklerine göre düzenlenir. Mutluluğun en önemli belirleyicisi, insanın kendisini ve ailesini rahatça geçindirebilmesidir.

Görüldüğü gibi ekonomi önemlidir; belki de insanın gelişiminde egemen güçtür. Bu, ekonomi uğruna "fedakârlıklar" yapmamız gerektiği anlamına gelmez –çünkü ekonominin bütün anlamı maddi ihtiyaçlarımızın karşılanmasıdır, tersi değil. Kuşkusuz bütün bunlar, iktisatçılara aşırı ilgi göstermemiz ya da onları fazlasıyla söz sahibi kılmamız gerektiği anlamına gelmez. Ama şu anlama gelir: Eğer ekonomi hakkında daha fazla bilgimiz olursa, tarihimizi, şimdiki toplumsal gerçekliğimizi ve türümüzün gelecekteki evrimini daha iyi anlayabiliriz.

İktisat nedir?

İktisat, bir doğa bilimi değil, sosyal bir bilimdir. (Ne yazık ki pek çok iktisatçının bu noktada kafası karışıktır! Onlar aptalca bir tutumla, insanın ekonomik faaliyetini, fizikçilerin atomun hareketlerini tanımlamasına benzer biçimde mekanik bir kesinlikle tasvir etmeye çalışmaktadırlar.) İktisat, insanın ekonomik davranışlarının araştırılmasıdır: İhtiyacımız olan ve istediğimiz mallarla hizmetlerin üretim ve bölüşümüyle ilgilidir.

Bu geniş alan, birçok alt bilim dalından oluşur: iktisat tarihi, para ve finans, ev ekonomisi, emek araştırmaları ve çalışma ilişkileri, işletme iktisadı ve yönetimi, uluslararası iktisat, çevre iktisadı ve diğerleri. MİKRO İKTİSAT (bireysel tüketicilerin, işçilerin ve şirketlerin ekonomik davranışlarının incelenmesi) ile MAKRO İKTİSAT (ekonominin bütün olarak nasıl işlediğinin incelenmesi) arasında geniş (daha ziyade yapay) bir ayrım yapılmaktadır.

Bütün bunlar görece anlaşılır gibi görünüyor. Ama ne yazık ki modern iktisadın egemen akımı (4. Bölümde tartışacağımız NEOKLASİK İKTİSAT) işleri gerektiğinden daha karmaşık hâle getirmektedir. Neoklasik iktisat, üretim ve bölüşüm gibi en temel soruların üstünde duracağına, *piyasalar* ve *alışveriş* [*mübadele*] gibi sınırlı konulara odaklanıyor. Bu zihniyetin bir örneğini ta 1932'de, neoklasik iktisadın önde gelen uygulayıcıların birisi (Lord Lionel Robbins) vermişti; Robbins, iktisadın amacıyla ilgili olarak, bugün de iktisat ders kitaplarında kullanılan şu tanımlamayı yapmıştı:

> "İktisat, insan davranışını, belirli amaçlar ile alternatif kullanımları olan kıt araçlar arasındaki ilişki olarak inceleyen bilimdir."

Bu tanımın içinde çok garip (daha doğrusu kasvetli) bir ekonomik yaşam yorumu vardır. Kıtlık normal durumdur. İnsanlar gelişigüzel miktarlarda yararlı kaynakla "donatılmıştır". Piyasalarda alışveriş yaparak, bu donanımdan azami refah elde edebilirler -okul bahçesinde oynayan çocuklardan çift süper kahraman kartı olanın, bunu başka bir çocuğun farklı kartıyla değiş tokuş etmesi gibi. "Etkin" bir ekonomi, üretimin nasıl bölüşüldüğüne, nelerin üretildiğine ya da her şey göz önüne alındığında zenginle yoksulun ne duruma geldiğine bakılmaksızın, başlangıçtaki donanımın sağladığı yararı ticaret yoluyla azami düzeye çıkaran ekonomidir. (Bu garip ve sınırlı etkinlik kavramına TAHSİS ETKİNLİĞİ denir.)

Daha sonra öğreneceğimiz gibi neoklasik iktisat, temel iktisadi "sorunu" bu biçimde tanımlamakla, üretim, yenilik, gelişme ve hakkaniyetle ilgili önemli birçok iktisadi meseleyi gözden kaçırmaktadır.

Ben işleri basit tutmaktan yanayım. İktisadın daha geniş tanımına bağlı kalacağız: İktisat, insanların nasıl çalıştığını ve emeklerinin ürünleriyle ne

yaptıklarını inceler. Bunun bir bölümü piyasaları ve alışverişi kapsar –ama sadece bir bölümü. İktisat başka pek çok şeyi de inceler: tarih, teknoloji, gelenek, aile, güç ve çatışmalar.

İktisat ve Siyaset

İktisat ve siyaset hep el ele gider. Gerçekten de ilk iktisatçılar, bilim dallarına "ekonomi politik" adını vermişlerdi. İktisat ile siyaset arasındaki ilişkiler, siyasi koşullar içinde iktisadi koşulların önemini kısmen yansıtır. Ekonominin durumu, politikacıların ve hükümetlerin, hatta bütün toplumsal sistemlerin yükselişini ve düşüşünü etkiler.

Ama burada da etki iki yönlüdür. Siyaset de ekonomiyi (ve iktisadı) etkiler. Ekonomi rakip, sıklıkla birbiriyle çatışan çıkarların alanıdır. Kimin çıkarlarının kollanacağının ve çatışmaların nasıl yönetileceğinin belirlenmesi son derece siyasi bir süreçtir. (Neoklasik iktisatçılara göre, bütün bu sonuçları anonim "piyasa güçleri" belirler, ancak buna kanmayın: "Piyasa" dedikleri şey, bazı insanların çıkarlarının diğerlerinin zararı pahasına genişletildiği toplumsal bir kurumdur zaten.) Ekonomideki farklı oyuncular, kendi ekonomik çıkarlarını öne çıkarmak için siyasi nüfuzlarını ve güçlerini kullanırlar. Toplumsal grupların (kendileri için olumsuz da olsa) ekonomik sonuçlara ne kadar tahammül edecekleri de siyasi etkenlere bağlıdır: bu sonuçları "doğal" ya da "kaçınılmaz" görüp görmedikleri ve değişimi gerçekleştirebilecek güce sahip olup olmadıklarını hissetmeleri gibi.

Son olarak, tüm bu karman çoman, sayısız davranışı yorumlayıp açıklamayı amaç edinen sosyal bilimin –yani iktisadın– kendi siyasi varsayımları ve eğilimleri vardır. 4. Bölümde, siyasi mülahazaların yıllar boyu iktisat teorilerini nasıl yönlendirdiğini gözden geçireceğiz. Modern iktisat (bu kitap da dâhil!) için durum farklı değildir: İktisat hâlâ içten içe siyasi bir uğraşıdır.

Ekonominin ölçülmesi

GAYRİSAFİ YURTİÇİ HASILA (GSYH) ekonomiyi en yaygın ölçme yoludur. Aman dikkat: Çünkü bu son derece kusurlu bir ölçüdür. GSYH, ekonomide *para karşılığında* üretilen bütün değişik mal ve hizmetlerin değerlerinin toplamıdır. Yani GSYH, yaptığımız işin toplam değerinin bir ölçümüdür –ancak sadece para karşılığında yaptığımız işlerin.

Ekonominin özel sektöründe GSYH, alınan ve satılan her şeyin piyasa fiyatlarına dayanır. Kamuda ve kâr amacı gütmeyen sektörlerde GSYH, üretilen her şeyin maliyetine dayanır. Her iki sektörde de istatistikçiler, belirli bir sanayinin satın aldığı malzemelerin ve girdilerin maliyetlerini, o sana-

yide üretilen toplam değerden düşmek zorundadırlar. (Bunu, bütün girdiler için yapılan işi, çifte hesaplamadan kaçınmak için yaparlar.) Böylece, üretimin her aşamasında yeni işin yarattığı KATMA DEĞER GSYH'ye dahil edilmiş olur.

GSYH'nin en belirgin mahzuru, para karşılığında *yapılmayan* işlerin değerinin hesaplamalara katılmamasıdır. Bu dışlama son derece keyfi ve yanıltıcıdır. Örneğin, insanların çoğu evlerinde karşılığında para ödenmeyen işler yapar; birçok insan aile üyelerinin (özellikle çocukların ve yaşlıların) bakımını üstlenir. Ev işlerinin bazıları "dışarıya", temizlikçilere, dadılara ve lokantalara yaptırılabilir (ne kadar zenginseniz, dışarıdan o kadar çok hizmet alabilirsiniz); bu durumda, bu hizmetler GSYH'ye katılır. Ancak, bu işleri "kendiniz yaparsanız", bu hesaba katılmaz! Gönüllü çalışma ve halkın katılımıyla yapılan işler GSYH'ye dahil edilmeyen diğer değerli ve üretken çalışma biçimlerindendir.

Bu sahte ayırım, ekonomiyi nasıl ölçtüğümüze ilişkin önemli sonuçlar doğurur. Ne yazık ki ölçtüğümüz şeyler, sırf *ölçülebilir oldukları* için (medyanın ve politika yapıcıların gözünde) genellikle abartılı bir önem kazanır. GSYH ekonomide yapılan işin toplam değerini eksik gösterdiği için üretkenliğimizi yanlış değerlendirmektedir. Evlerimizde ve toplumumuzda karşılığında para ödenmeden yapılan işleri önemsemez. Evimizdeki ve işyerindeki cinsiyet ayırımcılığı nedeniyle karşılığında para ödenmeyen işlerin çoğunu kadınlar yapar; böylece GSYH, kadınların ekonomik katkılarını hesaba katmamış olur.

Tablo 1.1 GSYH ve İnsan Refahı

Ülke	İnsani Gelişmişlik Endeksi Sırası (İGE)	GSYH Sırası	GSYH Sırası - İGE Sırası*	Kişi başına GSYH ($)	Beklenen Yaşam Süresi (yıl)	Eğitim Edinme Endeksi†
Norveç	1	4	3	38.454	79,6	,99
İzlanda	2	5	3	33.051	80,9	,98
Avustralya	3	14	11	30.331	80,5	,99
İrlanda	4	3	-1	38.827	77,9	,99
İsveç	5	16	11	29.541	80,3	,98
Kanada	6	10	4	31.263	80,2	,97
Japonya	7	18	11	29.251	82,2	,94
ABD	8	2	-6	39.676	77,5	,97
İngiltere	18	13	-5	30.821	78,3	,97
Çin	81	90	9	5.896	71,9	,84
Hindistan	126	117	-9	3.139	63,6	,61
		İnsani Gelişmede "Aşırı Başarılılar"				
Uruguay	43	62	+19	9.421	75,6	,95
Küba	50	93	+43	5.700	77,6	,93
Ermenistan	80	112	+32	4.101	71,6	,91
Madagaskar	143	169	+26	857	55,6	,66
		İnsani Gelişmede "Aşırı Başarısızlar"				
Hong Kong	22	12	-10	30.822	81,8	,88
Suudi Arabistan	76	45	-31	13.825	72,0	,72
Türkiye	92	70	-22	7.753	68,9	,81
Ekvator Ginesi	120	30	-90	20.510	42,8	,77
Güney Afrika	121	55	-66	11.192	47,0	,80

Kaynak: BM İnsani Gelişmişlik Raporu, 2006.

* Pozitif puan, İGE sırasının, GSYH sırasından daha iyi olduğunu gösterir.

† Endeks, okuma yazma oranı ile okula kayıtlı olanların birleşik göstergesidir.

GSYH ve İnsan Refahı

Birleşmiş Milletler (BM) Kalkınma Programı her yıl ülkeleri "insani gelişmişlik" açısından sıralamaktadır. BM, insani gelişmişliği üç temel göstergeye göre tanımlamaktadır: kişi başına GSYH, ortalama yaşam süresi ve eğitim edinme. GSYH'nin yanıltıcı bir ölçüt olduğuna değinmiştik, dolayısıyla BM yaklaşımı da mükemmel olmaktan çok uzaktır; toplumsal eşitliğe, çalışma dışında kalan boş zamana ve diğer önemli insani amaçlara değer vermemektedir.

Bununla birlikte, ülkelerin insani gelişmişlik açısından durumunu GSYH sıralarıyla karşılaştırmak ilgi çekicidir. Genel olarak, yüksek insani gelişmişlik gösteren ülkelerin kişi başına GSYH'si de yüksek bir düzeydedir (Bu, kısmen GSYH'nin kendisinin göz önünde bulundurulan üç değişkenden biri olmasından, kısmen de yüksek GSYH'nin sağlık ve eğitime daha çok kaynak ayrılmasını mümkün kılmasından kaynaklanmaktadır.). Bu, ekonomik büyümenin gerçekten yaşam standardı bakımından çok önemli olduğunu göstermektedir.

Ancak, GSYH ile insani gelişmişlik arasındaki bağlantı kusursuz değildir. BM listesindeki bazı ülkeler (Kuzey Avrupa ülkeleri gibi), sadece GSYH ele alınarak yapılan listeden daha üst sıralarda yer almaktadırlar. Yani, bu ülkeler GSYH'lerini gerçek insan refahına dönüştürmekte daha başarılıdırlar (genellikle yüksek vergilerle finanse edilen yaygın kamu hizmetleri sayesinde). Öte yandan, GSYH sıralarına nazaran BM listesinde daha alt sıralarda olan ülkeler, GSYH'lerini insan refahına yönlendirmede görece daha başarısızdırlar (ABD ve İngiltere gibi ülkelerde vergiler göreli olarak düşük ve kamusal programlar zayıftır).

Tablo 1.1 temel insani gelişmişlik istatistiklerini seçilen ülkeler için özetlemektedir. Yüksek vergiler alan Norveç (devlet, GSYH'nin % 50'sinden fazlasını kamusal programlara harcamaktadır) birinci sıradadır; düşük vergi alan ABD sekizinci sıradadır (ki bu ülke GSYH sıralamasında dünya ikincisidir). Her ülke için GSYH sıralamasıyla insani gelişmişlik sırası arasındaki fark, GSYH'nin ne ölçüde gerçek insan refahına dönüştürüldüğünün bir özetidir; bu fark (koyu renkli) dördüncü sütunda görülmektedir. Bu sütundaki artı işareti GSYH'nin en iyi biçimde kullanıldığını, eksi işareti tersini göstermektedir. Sosyalist Küba –ortalama sağlık sonuçları, ABD'dekinden üstündür– GSYH'sine göre insan refahını geliştirmek açısından dünyadaki bütün ülkelerden daha başarılıdır. Öte yandan, petrol zengini Ekvator Ginesi, GSYH'sini insan refahına yönlendirmekte bütün ülkeler içinde en kötü durumdadır. Güney Afrika da (Afrika standartlarına göre) görece gelişkin ekonomisine rağmen, öncelikle yaşam süresinin kısalığı ve aşırı adaletsiz gelir dağılımı nedeniyle, insani gelişmişlik sıralamasında oldukça aşağılarda yer alır. GSYH'yi insan refahının ölçüsü olarak yorumlamak özellikle yanıltıcıdır. GSYH'de içerilmeyen pek çok önemli şey olduğuna değinmiştik. Öte yandan GSYH'de hesaba *katılan* pek çok mal ve hizmet, insan refahı açısından bütünüyle yararsız, rahatsız edici hatta zararlıdır –tam akşam yemeği vaktinde gelen bir şeyler satma amaçlı taciz edici telefonlar, birçok ilaç, tüketim mallarının aşırı paketlenmesi ve silah üretimi. Dahası, bir toplumun GSYH'sinin fazla olması, o toplumun üyelerinin büyüyen pastadan daha fazla pay alacağını hiçbir zaman garantilemez.

Dolayısıyla, GSYH istatistiklerini kullanırken dikkatli olmalı, hiçbir zaman GSYH'yi zenginlikle ya da refahla eşitlememeliyiz.

Bütün bu ikazlara rağmen GSYH gene de önemli ve konuyla ilgili bir ölçüdür. Para karşılığında yapılan bütün üretimin değerini gösterir. Bu, birçok amaca hizmet eden önemli ve uygun bir bilgidir. (Örneğin, devletin vergi toplama gücü doğrudan doğruya GSYH'nin parasal değerine bağlıdır.) GSYH'nin zaaflarını bilmek ve bunu diğer ölçülerle takviye etmek zorundayız. Her şeyden önce, büyüyen bir GSYH'nin hiçbir zaman kendi başına bir amaç olmadığını hatırlamalıyız. En iyi ihtimalle, eğer doğru düzgün yönetilirse, bir amacın (insan refahını iyileştirme amacının) aracı olabilir. Gerçekten de GSYH ile insan refahı arasında pozitif ama eksik bir ilişki vardır (ilgili kutudaki yazıya bakın). Bütün bunlardan çıkan sonuç, ne kadar ürettiğimizle ilgilenmemiz, ancak onu nasıl kullandığımızla da aynı derecede ilgilenmemiz gerektiğidir.

GSYH istatistiklerinin anlamlı olabilmesi için birtakım ek etkenleri hesaba katmalıyız. Eğer çalışmamızın değeri sadece ENFLASYON (*bütün* mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki genel artış) nedeniyle görünüşte artıyorsa, o zaman ekonomide herhangi bir gerçek iyileşme olmamış demektir. Bu nedenle, (TL olarak ölçülen) NOMİNAL GSYH ile (enflasyonun etkisinin çıkarıldığı) REEL GSYH arasında bir ayırım yaparız. Ücretler ve faiz hadleri gibi diğer birçok iktisadi değişken bakımından da nominal ve reel ayırımı önemlidir. EKONOMİK BÜYÜME genellikle gerçek GSYH'nin artmasıyla ölçülür.

Bunlara ek olarak, bir ülkenin GSYH'si sadece nüfusun artmasıyla da artabilir -ancak bu, ülkenin daha zenginleştiği anlamına gelmez. Bu, ülkelerin büyüme oranlarını karşılaştırırken önem kazanır. Örneğin, nüfus artış hızı sıfıra yakın olan ülkelerde (Avrupa ve Japonya gibi) reel GSYH'nin yavaşça artması bile yaşam koşullarının iyileşmesine yol açabilir; oysa, nüfusun hızla arttığı ülkeler için bu söz konusu değildir. Bu nedenle iktisatçılar, KİŞİ BAŞINA GSYH ölçüsünü elde etmek için GSYH'yi nüfusa bölerler. Bu da nominal ve reel olarak ifade edilebilir. Kişi başına reel GSYH'nin zaman içindeki artışı kabaca zenginliğin bir göstergesi olarak kullanılır genellikle -bununla birlikte, GSYH'nin, birçok değerli çalışma biçimini dışarıda bıraktığı ve üretimin nasıl bölüşüldüğüyle ilgili hiçbir şey söylemediğini de asla unutmamalıyız.

İyi ekonomi nedir?

İktisat, ekonominin nasıl işlediğini açıklamaya çalışır. Ama iktisatçılar aynı zamanda (ve haklı olarak) ekonominin *daha iyi* çalışmasıyla da ilgile-

nirler. Bu durum doğal olarak iktisatçının (ve her yurttaşın) hangi tür bir ekonominin daha arzu edilebilir olduğuna ilişkin değer yargılarında bulunmasını gerektirir. Ne yazık ki iktisatçıların çoğu, değer yargıları konusunda dürüst davranmamakta ve mesleklerinin "bilimsel", dolayısıyla da değer yargılarından bağımsız olduğunu varsaymaktadır, ancak bu saçmalıktır.

Hangi ekonomik amaçların peşine düşüleceği farklı bireylerin, toplulukların ve sınıfların önceliklerini ve çıkarlarını yansıtacaktır. Bu doğal olarak öznel bir seçimdir.

Benim temel ekonomik amaçlar listem şöyledir. Kanımca bir ekonomi bu amaçlardan ne kadar çoğunu gerçekleştirirse o kadar iyidir.

1. **Refah.** Bir ekonomi, yurttaşlarının yaşamın zevkini olabildiğince tadabilmesi için yeterli mal ve hizmetleri üretmelidir. Refah sadece daha fazla "şeye" sahip olmak demek değildir. Özel tüketim, kamu hizmetleri ve boş zaman arasında iyi bir dengenin olmasını ifade eder. (Bu arada, GSYH istatistiklerinde yer almayan boş zaman da diğer bir değerli şeydir.)
2. **Güvenlik.** Bir ekonominin üyeleri, ekonomik koşullarının makul ölçüde istikrarlı olduğuna güven duymalıdır. İnsanlar (eğer çalışabiliyorlarsa, çalıştıkları sürece) geçimlerini sağlayabilecekleri, evlerini muhafaza edebilecekleri ve çocuklarına doğru düzgün ekonomik imkânlar bırakabilecekleri konusunda kaygılanmamalıdır. Günümüzde milyarlarca insanın yaşadığı ekonomik güvensizlik ve kargaşa, onlara gerçek bir bedel ödetmektedir. Evlerini ya da işlerini hiçbir zaman kaybetme tehlikesi olmayan insanlar bile bunların olabileceği kaygısıyla çok fazla zaman ve enerji harcamaktadır. Bu korkunun da bedeli var. Aynı nedenle, ekonomik güvenlik -geçim derdini düşünmeden geceleri rahat uyuyabilmek- kendi başına çok değerlidir.
3. **Yenilik.** Ekonomik ilerleme, çalışmamızı nasıl daha verimli hâle getirebileceğimizi sürekli olarak düşünmemizi gerektirir. Yenilikler, yeni mal ve hizmetleri (ürünler) ve bunların nasıl daha iyi üretilebileceğini (süreçler) tahayyül etmeyi içerir. Bir ekonomi, yenilikçi davranışları teşvik edici ve kolaylaştırıcı biçimde örgütlenmelidir; aksi takdirde, sonunda yaratıcı enerjisini ve ileriye doğru hareket gücünü yitirir.
4. **Seçim.** Bireylerin farklı tercihleri, umutları ve hayalleri vardır (her ne kadar bu tercihler toplumsal baskılar tarafından güçlü biçimde yönlendirilse de). İnsanların, tercihleri doğrultusunda ekonomik kararlar verebilme güçleri olmalıdır -ne tür iş yapacakları, nerede yaşayacakları ve neler tüketecekleri gibi. Sadece serbest piyasa ekonomilerinin bireysel "seçime" gerçekten saygılı olduğuna dair muazzam bir ideolojik efsane var. Bu açıkça yanlıştır: Ekonomik zorluklar ve küresel kapitalizmin doğal sonucu olan toplumsal bölünmeler nedeniyle milyarlarca insanın seçme hakkı acımasızca bastırılmıştır. Dahası, kamu sektörü hizmetleri (okullar, sağlık, kültür, parklar) var olan seçim olanaklarını (özellikle düşük gelirliler için) büyük ölçüde geniş-

letir. Bireysel seçim hakkının önemli bir ekonomik amaç olduğunu kabul ediyorum -ve gerçek seçimlerin sayısının, serbest piyasa kapitalizminden daha iyi yollarla artırılabileceğini düşünüyorum.

5. Eşitlik. Eşitsizlik, eğer çok sayıda insanın iş bulma imkânından ve istedikleri gibi yaşama olanağından yoksun kalması anlamına geliyorsa, zararlıdır. Bu anlamda, eşitlik hedefi, refah hedefiyle bağlantılıdır ("refahı" GSYH'nin büyümesiyle eşitlemekten ziyade, refahın yaygınlığı olarak doğru tanımlamak şartıyla). Ancak, eşitsizliğin özü itibariyle olumsuz olduğuna kaniyim. Ekonominin en altında yer alanların asgari yaşam standartları makul düzeylerde olsa bile servetin tepede yoğunlaşması gene de toplumsal uyuma, refaha ve demokrasiye zarar verir. Örneğin, iktisatçıların "konumsal tüketim" dedikleri olguya göre insanların duygusal sağlığı, kendi durumlarını, zengin ve ünlülerin yaşam tarzlarıyla karşılaştırmalarından olumsuz etkilenmektedir. Böyle durumlarda eşitsizlik, yoksulluğun sonuçlarından ayrı olarak belirgin olumsuz etkiler yapar. Bu nedenle, zenginle yoksul arasındaki ekonomik mesafenin sınırlanması önemli bir ekonomik hedeftir. Eşitlik aynı zamanda toplumun, çalışamayacak durumda olan insanlara gerekli şeyleri doğru düzgün sağlayarak, onları desteklemesini gerektirir.
6. Sürdürülebilirlik. İnsanlar doğal çevrelerine bağımlıdırlar. Çevre, (soluk aldığımız hava, yaşadığımız alan aracılığıyla) yaşamımızın kalitesini doğrudan iyileştirir ve her sanayi dalına çalışmamız için gerekli girdileri sağlar. Bütün üretim, doğadan aldığımız şeylere insan emeğiyle "katılan değer"den oluşur. Çevrenin korunması kendi başına önemlidir (hele insanların gezegenimizde yaşayan bütün canlı türlerine karşı bir ölçüde sorumlu olduğunu kabul ettiğimizde). Daha dar ekonomik anlamda da, gelecekte mal ve hizmet üretimini sürdürebilmemiz, ihtiyacımız olan doğal girdileri (hiç durmaksızın tüketmeden ve kirletmeden) sürdürülebilir şekilde kullanma yolları bulmamıza bağlıdır.
7. Demokrasi ve hesap verebilirlik. Ekonominin özünde toplumsal bir iş olduğuna değinmiştik. Değişik insanlar değişik işlevler görür. Bazı kişilerin ve kurumların büyük bir karar verme gücü varken diğerlerininki çok azdır. Ekonomik kararların ve bir bütün olarak ekonominin gelişiminin ortak arzularımızı ve tercihlerimizi yansıtmasını nasıl garanti edebiliriz? İnsanların ve kurumların yapmaları gereken işi yapıp yapmadıklarını nasıl denetleyebilir ve garantiye alabiliriz? Modern kapitalizmin işletmelerinde, gelişkin ama dar içerikli bir hesap verebilirlik kavramı vardır; bu yolla şirketler hissedarlarının azami kârını gözetmek zorunda kalırlar. Rekabetçi piyasalar da dar içerikli başka bir hesap verilebilirlik biçimi dayatır; kalitesiz ve aşırı pahalı mallar üretenler, satışlarının düşmesi ve nihayetinde iflas etme tehlikesiyle karşı karşıyadır. Demokratik seçimler, yurttaşların (hükümetler aracılığıyla) ekonomik gidişat üstünde bir dereceye kadar etkili olmasını sağlar -gerçi, seçilmiş hükümetlerin kapitalist ekonomiyi idare

edebilmeleri, temel olarak firmaların ve yatırımcıların seçilmeye dayanmayan güçleriyle sınırlandırılır. Bu sınırlı hesap verebilirlik biçimlerinin hiçbiri, ekonomiyi tam ve tutarlı biçimde demokratik denetim altına almaz. Oysa ekonominin genel toplumsal durumumuz açısından taşıdığı büyük önemi düşündüğümüzde, daha gerçek ve kapsayıcı ekonomik demokrasi ve hesap verebilirlik biçimlerini hak ediyoruz.

Şimdiki ekonomimiz iyi bir ekonomi mi? Bazı yönlerden modern kapitalizm, bu hedeflerin her birini geliştirmek konusunda önceki düzenlemelerden daha başarılı olmuştur. Başka yönlerdense benim "iyi ekonomi" sınavımda fena hâlde başarısız olmuştur. Kitabın bundan sonraki bölümlerinde kapitalist ekonominin nasıl işlediği, bu temel hedefleri ne dereceye kadar karşıladığı (ya da karşılayamadığı) açıklanmaya çalışılacak -ve bu işi yapmanın daha iyi yollarının olup olmadığı tartışılacak.

2

KAPİTALİZM



Kapitalizm: Bir ekonomi çeşidi

Bu kitap çok belirli bir ekonomi türü olan kapitalizme odaklanmıştır.

Bu günlerde neredeyse huzur bozucu addedilen o sözcüğü işte kullanıyorum: Kapitalizm. Kapitalizm hakkında konuşmak bile sizin bir tür tehlikeli radikal olarak görülmenize yol açabiliyor. Ancak, kapitalist bir ekonomide yaşıyoruz ve adını da koymalıyız. Daha da önemlisi, neyle uğraştığımızı anlamalıyız.

Garip ama kapitalizm bütün dünya ekonomisine egemen olduğu hâlde "kapitalizm" terimi yaygın olarak kullanılmaz. Daha da garibi, iktisatçılar neredeyse *hiçbir zaman* bu sözcüğü kullanmazlar. Neoklasik iktisat kendisini kapitalizmi incelemeye adamış durumda; gerçekten de geçmişte var olan ve ileride de var olabilecek başka tür ekonomiler hakkında düşünülmez bile. Buna rağmen, "kapitalizm" terimi neoklasik ders kitaplarında yer almaz.

Bunun yerine iktisatçılar sadece "ekonomi"den bahsederler –sanki sadece bir tane ekonomi türü varmış da bunun adını koymaya ya da bunu tanımlamaya gerek yokmuş gibi. Bu yanlıştır. Daha önce gördüğümüz gibi "ekonomi" basitçe ihtiyacımız olan ve istediğimiz şeyleri üretmek için insanların çalıştığı yerdedir. Bu çalışmayı örgütlemenin farklı yolları vardır. Kapitalizm bunlardan sadece biridir.

Bu gezegende insanlar yaklaşık 200 bin yıldır yaşıyor. Bütün bu zaman boyunca bir ekonomileri vardı. İnsanlar, yaşamlarını sürdürmek için gereken (yiyecek, giyecek ve barınak gibi) maddi ihtiyaçlarını karşılamak (ve yaşamlarında "daha güzel" şeylerin de tadını çıkarmak) amacıyla her zaman çalışmak zorunda oldular. Buna karşılık kapitalizmin 300 yıldan daha kısa bir geçmişi var. Eğer *Homo sapiens*'in bütün tarihini 24 saatlik bir gün olarak düşünürsek, kapitalizmin iki dakikadır var olduğunu söyleyebiliriz.

"Ekonomi" dediğimiz şey kapitalizme gelinceye kadar birçok farklı aşamadan geçti. (İktisat tarihini 3. Bölümde daha ayrıntılı ele alacağız.) Günümüzde bile farklı türde ekonomiler vardır. Bazı ülkeler kapitalist değildir. Kapitalist ekonomilerin içinde de önemli kapitalist olmayan bölümler vardır (gerçi kapitalist ekonomilerin çoğu, zaman geçtikçe *daha çok* kapitalistleşmektedir).

Gelecekte -belki yakında, belki daha sonra- insanların çalışma biçimlerini daha iyi düzenleyeceğini rahatlıkla iddia edebilirim. "Kapitalizm" dediğimiz şeyin başlıca özelliklerinin insanlık tarihinin bundan sonrasında da var olabileceğini düşünmek zor (tabii bu arada savaşlarla, kirlilikle ve kendi kendimize verdiğimiz diğer zararlarla yakın gelecekte soyumuzu tüketmezsek).

Dolayısıyla, "ekonomi" ile "kapitalizm"in özdeş olduğunu düşünmemeliyiz. Bunlar iki farklı şeydir. Bu kitapta, şu anda egemen iktisadi örgütlenme biçimi olan kapitalizmi inceleyeceğiz. Ancak, bütün ekonomi türleri için *genel olarak* geçerli olan özelliklerle kapitalizme *özgü* olanlar arasındaki ayrımın her zaman farkında olmalıyız.

Kapitalizm nedir?

Bir ekonomiyi kapitalist yapan iki temel özellik vardır.

1. Mal ve hizmet üretiminin çoğu, ürünlerini kâr etmek umuduyla üretip satan özel şirketlerce gerçekleştirilir. Buna KÂR AMAÇLI ÜRETİM denir.

2. Ekonomideki işlerin çoğu, şirketin ya da onun ürettiği şeylerin sahibi olmayan, parasal ücret ya da maaş karşılığında işleri yapmak için başka birisi tarafından tutulan insanlarca gerçekleştirilir. Buna ÜCRETLİ EMEK denir.

Üretimin çoğunun özel, kâr amaçlı şirketlerce yapıldığı, ücretle çalışanların işlerin çoğunu yaptığı ekonomiye kapitalist ekonomi denir. Bu ikiz özellik (kâr amaçlı üretim ve ücretli emek), belirli kalıplar ve ilişkiler yaratır; bunlar da kapitalizmin bir sistem olarak baştan başa işleyişini biçimlendirir.

Bu iki özelliğin -kâr amaçlı üretim ve ücretli emek- yönlendirdiği bir ekonomi aşağıda belirtilen eğilimleri ve kalıpları tekrar tekrar türetir:

- Pazarlar ve kâr için özel şirketler arasında şiddetli bir *rekabet* olur.
- *Yenilik*; şirketler rekabette başarılı olabilmek için sürekli yeni teknolojiler, yeni ürünler ve yeni örgütlenme biçimleri denerler.
- Her şirketin daha çok kâr elde etmek amacıyla hareket etmesinin sonucunda doğal olarak *büyüme* eğilimi görülür.

- Başarılı şirketlerin sahipleri ile şirket sahibi olmayan toplumun geri kalanı arasında derin bir *eşitsizlik* vardır.
- Ücret karşılığı çalışanlar ile onları çalıştıran işverenler arasında genel bir çıkar *çatışması* söz konusudur.
- Ekonomik çevrimler, "lunapark treni" gibi dalgalanma gösterir: Güçlü büyüme dönemlerini durgunluk ya da depresyon dönemleri izler; bu çevrimler bazen ağır ekonomik ve toplumsal krizler bile yaratır.

Bu kalıpların ve sonuçlarının bazısı olumludur ve kapitalizmin niye bu kadar başarılı olduğunu açıklar. Ancak, bazı kalıplar ve sonuçlar olumsuzdur ve kapitalizmin ekonomik (bazen de siyasi) olarak istikrarsız olma eğilimini açıklar. Kitapta bu kalıpların kapitalizm koşullarında neden ortaya çıktığı açıklanacak ve ekonominin daha iyi işlemesi için neler yapılabileceği tartışılacaktır.

Kapitalizm, 1700'lerin ortasında Avrupa'da ortaya çıktı. Bu zamana kadar, bu ikiz özelliklere -kâr amaçlı üretim ve ücretli emek- az rastlanırdı. Kapitalizm öncesi toplumlarda, şu ya da bu biçimde insanların çoğu kendisi için çalışırdı. İnsanlar başka birisi için çalıştığı zaman, bu ilişki (sorumluluk duygusu ya da kaba kuvvetin gücü gibi) parasal ödeme dışında başka bir şeye dayanırdı. Üretimin çoğu, kâr amacıyla değil, kişinin, toplumun ya da devletin doğrudan ihtiyaçlarını ya da arzularını karşılamak için yapılırdı.

Kapitalizm ve piyasalar

İktisatçılar, inceledikleri ekonominin "adını koymaya" tenezzül ettiklerinde bile genellikle "kapitalizm" demez, "piyasa ekonomisi" gibi üstü kapalı sözcükler kullanırlar. Piyasa ekonomisi ifadesi, kapitalizmin özgünlüğünün, ekonomiyi düzenlemek için piyasalara ve (arz, talep ve fiyatlar gibi) piyasa göstergelerine dayanması olduğunu ima eder. Ancak, bu da yanlıştır.

Gerçekten de çeşitli türde piyasalar kapitalizmde önemli bir rol oynar. Piyasa, çeşitli alıcılarla satıcıların, bir malın, bir hizmetin ya da bir varlığın fiyatı için pazarlık edip satışı konusunda anlaşmaya vardıkları bir "yer"den başka bir şey değildir. ("Yer"den kastettiğim, piyasanın gerçek, fiziksel bir mekân olması değildir -sadece alıcılarla satıcıların ilişkiye geçip anlaşma yapmalarını kolaylaştıran bir vasıta olmasıdır. İnternet çağında, piyasalar toplumsal mekânlarla ya da menkul kıymetler borsasıyla sınırlı değildir; siber âlemde de bulunurlar.)

Piyasalar, genellikle (ama her zaman değil) bir tür rekabet anlamına gelir; değişik alıcılarla satıcılar, kendileri için en iyi sonucu alabilmek için birbirleriyle rekabet ederler. Rekabetin kapitalizm koşullarında taşıdığı

belirli mizacı 11. Bölümde ayrıntılı olarak ele alacağız. Ancak, piyasalara dayanan yegâne iktisadi sistem kapitalizm değildir. Kapitalizm öncesi ekonomilerde de piyasalar vardı. Üreticiler, ürettikleri tarımsal ürünlerin ve el ürünlerinin fazlasını buralarda satabilirlerdi; baharatlar ya da kumaşlar gibi uzak ülkelerden gelen egzotik mallar satın alınabilirdi. Sosyalizmin çoğu biçiminde de mamul ürünlerin dağıtımında, hatta bazı durumlarda yatırımların ve üretimin düzenlenmesinde büyük ölçüde piyasalara dayanılır. Dolayısıyla, piyasalar kapitalizme özgü değildir ve piyasaların niteliği gereği kapitalist olması gerekmez.

Aynı derecede önemli olan bir başka nokta, modern kapitalizmin birçok bakımdan piyasalarla ilişkisinin olmamasıdır. Örneğin, büyük şirketlerde kararların pek azı piyasa mekanizmaları aracılığıyla alınır. Bunun yerine, emir, denetim ve planlama ilişkileri egemendir. (Bazı şirketlerin ekonomik açıdan birçok ülkeden daha büyük olduğunu ve bu tür piyasa dışı, şirket içi ilişkilerin önemli olduğunu hatırlayalım.) Kapitalizm, başka birçok bakımdan da *piyasa dışı* güçleri ve güdüleri yansıtır -gelenekler, alışkanlıklar, nezaket, karşılıklılık, fedakârlık, zorlama hatta (kimi zaman) kaba kuvvet gibi.

Kapitalizmin bir "piyasalar" sistemi olduğunu varsayan iktisatçılara göre burada esasen eşit taraflar arasındaki ilişkiler vardır. Neoklasik iktisatçılar, iki temel piyasa türünü incelerler: ÜRETİM FAKTÖRLERİ (emek, toprak ve doğal kaynaklar gibi üretimde kullanılan şeyler) için olan piyasalar ve bu faktörlerle üretilen nihai MALLAR ve HİZMETLER için olan piyasalar. Neoklasik iktisatçılar, büyük bir şirket ile orada çalışan işçiler arasındaki ilişkiyi bir tür piyasa mübadelesi olarak bile tanımlamaktadırlar. Herkes satacak bir şeyle "piyasaya" gelir ve teorik olarak herkes başlangıçtaki durumuna göre bu alışverişten daha iyi durumda çıkar.

Canlı bir çarşının bütün ekonomiyi temsil ettiğini düşünelim. Pazar yerinin bir köşesinde 500 milyar dolar sermaye varlığı olan General Electric olsun. Öbür köşede de satabilecekleri sadece beyin ve kasları -zekâ ve fiziksel güç- olan bazı işçiler olsun. Bu iki taraf arasındaki alışveriş, bu sözcüklerin içerdiği herhangi bir anlamda eşit ya da gönüllü olabilir mi? Asla olamaz. Neoklasik iktisat, çarşının bir tezgâhında 500 milyar dolarlık sermayesi olan bir şirketin, öbür köşesinde ise çok çalışkan insan vücutlarından ibaret bir tezgâhın ortaya çıkmasına yol açan tarihsel süreci açıklama zahmetine girmez.

Kapitalizmin sadece bir "piyasalar" sistemi olduğunu varsayan neoklasik iktisat, gerçek güç ilişkilerini ve yaşadığımız ekonomik sistemi açıklayan, genellikle de şiddet içeren tarihsel süreçleri kasıtlı olarak bulanıklaştırır. Evet, kapitalizmi incelerken piyasaları da incelemeliyiz -erdemlerini oldu-

ğu kadar kusurlarını da. Ancak, piyasalar ders kitaplarında idealize edildiği gibi kurumlar değildir. Kapitalizm aynı derecede diğer, piyasa dışı güçler ve yapılarca da biçimlendirilir.

Dolayısıyla, kapitalizm bir "piyasa ekonomisi" değildir. Kapitalizm, üretimin çoğunun özel kâr amacıyla gerçekleştiği ve işlerin çoğunun ücretli emek tarafından yapıldığı bir sistemdir.

Kapitalizmde geçici modalar

Elbette kapitalizm özünü, yani temelde yatan özelliklerini muhafaza ederken "görünümünü" epey değiştirebilir. Birçok iktisatçı ve yorumcuya göre günümüz kapitalizmi, ilk yıllardaki (Sanayi Devrimi sırasındaki isli, kirli) kapitalizme hiç benzememektedir. İşte, modern kapitalizmin bazı bakımlardan sözde "yeni" bir sistem olduğu şöyle açıklanıyor:

1 "Sanayi ötesi" ekonomi. 1. Bölümde açıklandığı üzere her ekonomide hem mallar, hem de hizmetler üretilir. Zamanla, ileri kapitalist ülkelerde hizmetlerin toplam katma değer içindeki payı giderek artmıştır. Günümüzde ileri ekonomilerde hizmetler GSYH'nin yaklaşık % 70'ini oluşturur -eğer ev işleri gibi ticari işlemlere konu olmayan üretimi de katarsak, bu oran daha da büyür. Mal üretiminin azalan öneminin nedeni, kısmen teknoloji ve küreselleşmenin, hizmetlere kıyasla malların maliyetini düşürmesi, kısmen de tüketicilerin gelirleri arttıkça hizmetlerin daha büyük bir kısmını satın almayı tercih etmesidir (özellikle dışarıda yemek ve turizm gibi "lüks şeyler"). Bazı iktisatçılar, büyük ölçekli sanayinin, ekonominin büyük resmi içindeki öneminin giderek azalmasıyla birlikte kapitalizmin değiştiğini ve "işçilerle patronlar" hakkındaki eski klişelerin sanayi ötesi sistemde artık geçerli olmadığını iddia ediyorlar.

2 "Bilgi" ekonomisi. Bilgisayar teknolojisi ile internetin temel olarak (meta değil bilgi merkezli) yeni bir ekonomi yarattığı ilgili diğer bir iddiadır. Bazı âlimler bunu sadece "yeni ekonomi" olarak adlandırdılar; hatta, bu ekonominin eski dönemlerin geleneksel genişleme-daralma çevrimlerine bağışıklığı olduğunu bile iddia ettiler. 1990'larda popüler olan bu teori, bu sırada internet çılgınlığına kapılmış hisse senedi piyasasında yaşanan gülünç davranışların gerekçesi yapıldı. Ancak, 2000'nin başından itibaren internet şirketleri hisseleri piyasasının yükselişi (kendinden önceki bütün hisse senedi piyasası balonları gibi) çöktü ve yatırımcılar trilyonlarca dolar kaybetti. Bu zamandan beri "bilgi ekonomisi" jargonuna daha az rağbet edilir oldu.

3 "Hissedar" ekonomisi. Bazıları, modern hisse senedi piyasalarındaki emeklilik fonlarının, yatırım fonlarının ve "kurumsal" yatırımcı dedikleri diğer unsurların rollerine odaklandılar. Onlara göre kapitalizm şimdi daha adildi, çünkü eskiye göre günümüzde daha çok kişi (doğrudan ya da emeklilik ve yatırım fonları aracılığıyla dolaylı olarak) hisse senetlerine ve diğer

finansal servet biçimlerine sahiptir. İddialarına göre bu yeni "hissedar" sistemi, işçilerle kapitalistler arasında çağlar boyunca devam eden çatışmayı bir biçimde "çözüme kavuşturmuştur".

Bütün bu betimlemelerde bir nebze –ama yalnızca bir nebze– gerçeklik payı var. Ancak, hiçbir durumda kapitalizmin *temelden* değiştiği sonucuna varmak makul değildir.

Evet, hizmetler giderek önemli hâle geliyor. Ancak, pek çok hizmet fabrikaya benzeyen büyük ölçekli işyerlerinde üretiliyor. Uzun mesafeli aramalarla ilgilenen bir çağrı merkezini düşünelim; küçük kabinlerde oturan yüzlerce işçinin iş temposu elektronik olarak belirlenmekte ve denetlenmektedir. Ekonominin hizmetler sektörü (tıpkı mal üreten sanayi dalları gibi), birçoğu çok büyük (ve çok kârlı) olan kâr amaçlı özel şirketlerin egemenliği altındadır.

Evet, bilgi her zamankinden daha önemli ve hızlı bir akış içindedir. Ancak, insanlar bilgiyi "yiyemez"; bilgi ekonomik açıdan çoğu kez daha geleneksel mal ve hizmet sanayilerinin girdisi olarak yararlıdır. Yeni bir ademimerkezileşme ve sözde "katılımcılık" çağını başlatması şöyle dursun, bilgisayarla ilgili sanayilerde (Microsoft ve Google gibi) devasa, kâr oburu şirketler hâlâ egemen konumdadır.

Evet, emeklilik ve yatırım fonları hisse senedi piyasasının önemli oyuncularıdır. Ancak, finansal servetin çok büyük bölümüne hâlâ eski tarz yollarla, şaşırtıcı biçimde az sayıdaki seçkin ve çok zengin aile sahiptir. Gerçekten de kapitalist ülkelerin çoğunda finansal servetin zenginlerin elinde yoğunlaşması azalmamış, tersine daha da *artmıştır* (7. Bölümde bu konu ayrıntılarıyla işlenecektir).

Böylece, kapitalizm eskiye göre daha çok hizmet ve daha az mal üretirken, şirketler işlerini görmek için gelişmiş bilgisayar teknolojisine daha çok dayanırken ve gelişmiş ülkelerde hanehalklarının dikkate değer bir oranı *bir miktar* (ama büyük resmin içinde fazla değil) finansal servet sahibiyken, kapitalizmin temel özellikleri gene de açıkça görülebilmektedir. Üretimin çoğu, kâr amaçlı özel şirketlerce üstlenilmektedir. İşlerin çoğu ise bu şirketlerin sahibi olmayan, ücret karşılığında çalışmak zorunda olanlarca yapılmaktadır. Gene inanılmaz ölçüde eşitsizlikler vardır ve başarılı şirketlerin sahipleriyle geri kalan hepimiz arasındaki doğal çıkar çatışmaları sürmektedir. Kısaca, kapitalizmde "yeni" olan fazla bir şey yoktur.

3

İKTİSAT TARİHİ



Ekonominin kısa tarihçesi

İnsan uygarlığının ilk zamanlarında "ekonomi" bir hayli basit bir işti. İşimiz, eti, postu ve kemikleri için hayvanları avlamaktan, böğürtlen gibi doğada kendiliğinden yetişen ürünleri toplamaktan ve basit barınaklar yapmaktan ibaretti. Bu avcı-toplayıcı ekonomiler genellikle göçebeydi; mevsimlere ya da hayvanların göç etmelerine bağlı olarak yer değiştirirlerdi. Bunlar ortaklaşa yaşayan topluluklardı; aile ya da kabile toplumlarında herkes birlikte çalışırdı (cinsiyet ve yaşa göre bir ölçüde görev dağılımı vardı). Genellikle hiyerarşik değildiler; kimse herhangi bir şeyin "sahibi" olmadığı gibi kimseyi de "ücretle tutmuyordu". (Rahipler, kabile reisleri ya da özel otoritesi olan diğer önderler, bu otoritelerini ekonomik konumlarından almazlardı.) Genellikle bu toplumlar, bir yıldan öbürüne üyelerini ancak yaşatacak kadar üretim yaparlardı.

Sonunda insanlar yararlı bitkileri yetiştirebileceklerini öğrendiler ve tarım başladı. Bu gelişmeye uygun düşen toplumsal ve ekonomik değişimler gerçekleşti. Birincisi, insanların daha iyi binalar ve yapılar inşa etme becerisi kazanmalarıyla birlikte yerleşik yaşama alanları ortaya çıktı. İkinci olarak, tarımın artan üretkenliği sayesinde toplum, asgari yaşam gereksinimlerinin ötesinde üretim yaparak ekonomik ARTIK elde edilebildi. Üçüncüsü, artıkla birlikte bunun nasıl kullanılacağına karar verme işi ortaya çıktı. Artığın varlığı, ilk kez toplumun bazı üyelerinin çalışmaktan muaf tutulmasını sağladı. Bu ise yeni karmaşık sorunlar doğurdu. Kimler tarlada çalışmayacaktı? Bunun yerine ne yapacaklardı? Toplumun geri kalanı –çalışmaya devam etmesi gerekenler– nasıl hizada tutulacaktı?

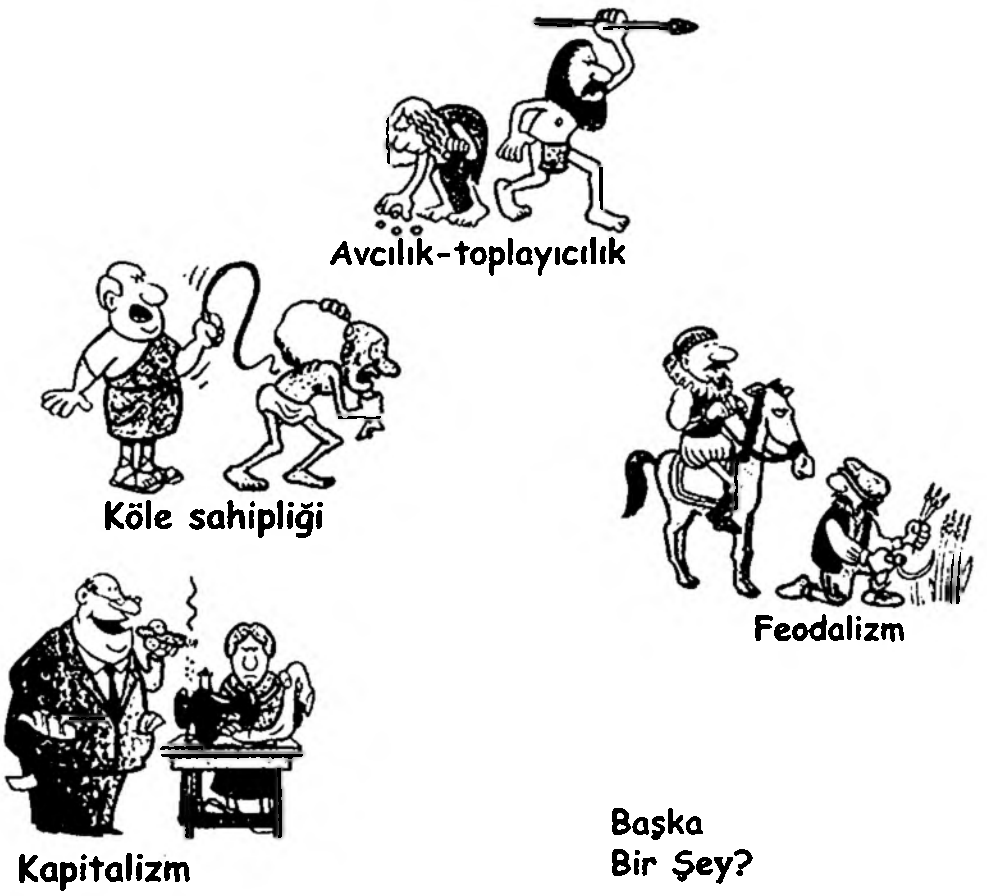
Yerleşik yaşama alanları ve artan ekonomik artıkla birlikte toplumda ilk SINIFSAL bölünmeler ortaya çıktı –statülerine ve işle ilişkilerine bağlı olarak değişik insan gruplarının, temelde farklı olan ekonomik roller üst-

lenmeleri. Değişik ekonomik sistemler bu temel meseleyi değişik yollarla hallettiler. Örneğin, monarşist sistemlerde güçlü seçkinler, babadan oğula geçen ve doğuştan gelen haklara dayanarak artığı ve artığın dağıtımını kontrol ettiler. Hükümdarın, tebaasının kabulüne ya da en azından rızasına ihtiyacı vardı; bunun için genellikle (en azından zaman zaman) kaba kuvvet kullanıyordu.

Bu toplumların çoğu **KÖLELİĞE** de dayanıyordu; (ekseriya ırka ya da kasta göre belirlenen) insan grupları yine kaba kuvvet aracılığıyla zorla çalıştırılıyordu. Eğer bu durumun tarihin tozlu sayfalarında kalmış bir şey olduğunu düşünüyorsanız, dünyanın en güçlü kapitalist ülkesi olan ABD ekonomisinin 150 yıl öncesine kadar ağırlıklı olarak köleliğe dayandığını ve günümüzde de insan kaçakçılığıyla dünyanın dört bir yanında milyonlarca insanın zorla köleleştirildiğini hatırlayınız. Sonuçta ortaya çıkan ekonomik artık çeşitli biçimlerde kullanılıyordu: yönetici seçkinlerin lüks tüketimi, görkemli binalarla anıtların inşası, keşif, savaş ve fetihlerin finansmanı, tarım dışı zanaatkârların ve bilim insanlarının çalışmaları, yeni ve gelişkin teknolojilere yapılan yeni yatırımlar.

Kölelik ve doğrudan otoriter yönetim, ekonomiyi ve sonuçta ortaya çıkan ekonomik artığı denetlemek açısından seçkinlerin elinde güçlü ve kolay bir yoldu ama bunların sakıncaları da vardı. Köleler ve tebaa sık sık isyan ediyordu. Çalışma ahlakı her zaman en iyisi olmuyordu: Köleler işlerini (aşikâr nedenlerle) acı çekerek ve gönülsüzce yapıyorlardı; bu nedenle onları çalıştırmak ve üretkenliği artırmak için (genellikle kırbaçla!) "etkin denetim" gerekiyordu.

Sonunda **FEODALİZM** denen daha incelikli ve etkili bir ekonomik sistem ortaya çıktı. İşi düzenlemek ve artığı idare etmek için artık daha karmaşık bir karşılıklı yükümlülükler ve haklar ağı kullanılıyordu. Köylülere, yüksek sınıflarca (soylular, toprak sahipleri ve kraliyet mensupları) yönetilen topraklarda yaşama hakkı tanındı. Ancak, kendilerini ve ailelerini geçindirebilmeleri karşılığında artık üretimlerinin çoğunu, yıllık ödemeler ya da aşar vergileri biçiminde soylulara aktarmak zorundaydılar. Soylular, bu artıkla kendi (lüks) tüketimlerini karşılıyor, şatolar yapıyor, zanaatkârları ve rahipleri finanse ediyor, basit bir devlet aygıtını ayakta tutuyor, savaşlara girişiyor ve diğer "tali" faaliyetlerini yürütüyorlardı. Karşılığında, soylulardan köylüleri (rakip toprak sahiplerinin saldırılarından) koruması ve onların güvenliğini sağlaması bekleniyordu.



Şekil 3.1 Ekonomik Evrim

Nöbetleşe ekim, çiftlik hayvanlarının kullanılması ve bitki ıslahı gibi tekniklerin bulunmasıyla birlikte tarımda üretkenlik sürekli artıyordu. Sürekli büyüyen artık, daha karmaşık ve büyük tarım dışı faaliyetlerin gelişmesini mümkün kılıyordu -bunlara idari ve mali açılardan daha güçlü merkezî devletlerin ortaya çıkması, ilk imalat atölyelerinin kurulması ve uzun mesafeli keşiflerle fetihler dahildir. Daha etkili ulaşım imkânları (okyanusu geçen gemiler gibi), uzun mesafeli ticaretin gelişmesine yol açtı (ücra yerlerdeki sömürgelerden ve ticaret ortaklarından özel mallar getirilebildi). Orta Çağ'ın sonlarında, bu ticaret yeni bir sınıfın doğuşunu teşvik etti: büyüyen ticareti kolaylaştırarak artıktan çoğunlukla yağlı bir pay alan tüccarlar. Bu tüccarlar, daha sonra kapitalizmin gelişme aşamasında önemli bir geçici rol oynayacaklardı.

İktisat tarihinin bu çok kısaltılmış özeti gene de günümüzle ilgili bazı önemli dersler sunuyor:

- İnsanlar yaparak öğrenirler. Bir süre aynı şeyin üstünde çalışınca, onu daha iyi yapmanın yollarını bulur ve uygularlar. Ekonomik terimlerle ifade edilirse bu zamanla teknolojik iyileştirmelere ve üretkenlik artışlarına yol açar -bazen çok yavaş, bazen de çok hızlı.

- Üretkenlikte ve teknolojide devam eden bu değişimler, çalışmanın ve toplumun örgütlenmesinde buna tekabül edecek değişiklikleri gerektirir. Ekonomideki değişimle birlikte işyerlerinin, sınıfsal yapının, piyasaların, hatta siyasetin değişimi gerçekleşiyordu.
- Ekonomik sistemler gelip geçicidirler. Hiçbir ekonomik sistem sonsuza kadar sürmez. Kapitalizm de elbette sonsuza kadar sürmeyecektir.

Kapitalizm nereden çıktı?

Kapitalizm ilk kez 1700'lerin ortasında Batı Avrupa'da, özellikle de Britanya'da ortaya çıktı. Tarım dışı üretimin ve uzun mesafeli ticaretin önemli ekonomik faaliyetler hâline geldiği ve güçlü merkezî devletlerin bulunduğu, görece gelişkin feodal monarşilerde doğdu. Tarihçiler, bu şaşırtıcı ekonomik ve toplumsal dönüşümün nedenlerini tespit etmeye ve bu dönüşümün dünyanın başka bir yerinde değil de neden Avrupa'da gerçekleştiğini tartışmaya çok zaman harcadılar. (Ortaçağda Çin ve Hindistan, hemen hemen Avrupa kadar zengindi -ancak, çeşitli nedenlerle kapitalizme yol açan toplumsal ve teknolojik değişimler oralarda gerçekleşmedi.)

Aşağıda belirtilen temel etkenlerin kapitalizmin yükselişine katkıda bulunduğu konusunda yaygın bir kabul vardır:

- **Yeni teknoloji.** Buhar gücünün, yarı otomatik eğirme ve dokuma makinelerinin ve diğer ilk sanayi teknolojilerinin bulunması üretkenliği olağanüstü artırdı. Bu teknolojiler aynı zamanda çalışmanın bütünüyle yeni biçimlerde örgütlenmesini zorunlu kıldı: Artık çalışma daha karmaşık ve pahalı araç gereçlerle donatılması gereken büyük ölçekli fabrikalarda yapılıyordu. Bunlar, yeni mülkiyet yapıları anlamına geliyordu: Makineler (ve bunlarla ilgili hammaddelerin ve gerekli diğer girdilerin maliyetleri), bireylerin ya da işçi gruplarının kendi başlarına finanse edemeyecekleri kadar pahalıydı. Fabrikaları çalıştırmak için, üretim öncesinde yapılması gereken büyük yatırımları finanse edecek bir mal sahibine ihtiyaç vardı.
- **İmparatorluk.** Britanya'nın (ve daha az ölçüde Avrupalı diğer sömürgeci güçlerin) uzak ülkeleri fethedip egemenlikleri altına alabilecek örgütsel ve askeri kabiliyete sahip olmaları, kapitalizmin gelişimine birçok bakımdan katkıda bulundu. Tüccar sınıfının doğmasını teşvik etti -daha sonra bunların içinden sanayi kapitalistleri çıktı. Tarım dışı işgücünü besleyecek ucuz gıda maddeleri de dahil olmak üzere hammaddeler ve egzotik mallar temin edildi. Kapitalizmin sömürgeci ülkedeki gelişimini desteklemek amacıyla sömürgelerdeki zenginlikler (o güzelim eski tarz kölelik dahil) kaba kuvvetle çekilip alındı. Ticareti kolaylaştıran ve para işlevi gören değerli madenler elde edildi. İmparatorluk aynı za-

manda yeni fabrikaların ürünleri için büyük bir hazır pazar anlamına geliyordu.

- **Devlet.** Sömürgeciliğin rolünün yanı sıra Britanya, Fransa ve Hollanda'da var olan merkezî devlet gücü de kapitalizmin doğuşu için hayati önem taşıyordu. Güçlü bir devlet, güvenilir bir para birimi ve ticaretin standartlaşmasını sağlıyor, hırslı yeni kapitalistlerin özel mülkiyetini koruyordu. Aynı zamanda feodalizmden kapitalizme geçiş sürecinin yol açtığı acılara katlanmak zorunda olan köylülerle işçilerin denetim altında tutulmasına yardımcı oluyordu. 19. Bölümde açıklanacağı üzere güçlü bir merkezî devlet, kapitalizmin daha sonra (ABD, Japonya gibi) diğer ülkelerde başarıyla gelişmesi bakımından da büyük öneme sahipti.
- **Kaynaklar.** Britanya'nın yeni sanayileri için gerekli olan kömür ve demir gibi kaynakları bol miktarda vardı. Sanayi Devrimi'nin ilk zamanlarında kırsal kesimlerdeki su gücü de önemliydi. Ancak, bu kaynakların varlığı abartılmamalıdır, çünkü bol kaynakları olan birçok ülke hızla kalkınmayı başaramadığı gibi Japonya gibi bazı ülkelerse çok az kaynakları olduğu hâlde başarılı bir biçimde kalkınmışlardır.

Kapitalizm doğuşu pek hoş olmadı. İlk fabrikalarda ücretler ve çalışma koşulları korkunçtu. İlk kapitalistler nasıl işçi buldular? Bunlar, yaşadıkları (ama asla resmen sahibi olmadıkları) topraklardan ÇİTLEME HAREKETİ denen süreçle kovulan eski köylülerdi. Bir zamanlar ortaklaşa sahip olunan ve feodal kurallara göre kullanılan bu toprakların etrafı çitle çevrilerek resmen toprak sahiplerinin özel mülkü hâline getirildi -bu toprakların statüsü artık geleneksel olmaktan çıkıp yasal oldu. Bu, aynı zamanda kırsal alanlarda nüfusun azalmasına yol açtı -tarımdaki muazzam üretkenlik artışları düşünüldüğünde artık bütün ülkenin yiyecek ihtiyacını daha az sayıda çiftçi karşılayabiliyordu. Böylece kapitalizm tamamen yeni iki ekonomik sınıf yaratıyordu: yeni fabrikaların sahibi olan sanayi kapitalistleri ve bu fabrikalarda çalışma güçlerinden başka hiçbir şeyleri olmayan işçiler grubu.

Kapitalizmin evrimi

Kapitalizm, Sanayi Devrimi'nin puslu, dumanlı havasında acılı ve pek çok açıdan şiddetli bir süreçle "doğdu". Topraklarından koparılıp şehirlere sürülen işçilerin yaşadığı korkunç koşullar ve sömürü, günümüzde katlanılamaz sayılır: Günde 12 saat, haftada 7 gün çalışılırdı; çocuk emeği, iş kazaları ve erken yaşta ölüm yaygındı. Yeni kapitalist sınıf, elde ettiği muazzam kârları yeni yatırımlara, teknolojiye ve büyümeye harcıyordu -ancak bir kısmını da lüks tüketime ayırıyordu. İlk kapitalist toplumlar kesinlikle demokratik değildi: Oy verme hakkı, mülk sahipleriyle sınırlıydı; temel

ifade ve (sendika kurma dahil) örgütlenme hakları sürekli çiğneniyor ve genellikle şiddetle bastırılıyordu.

Tabii ki bu gidişat toplumsal olarak sürdürülemezdi. Çalışan insanlar ve diğerleri daha iyi koşullar, ürettikleri akıl almaz zenginlikten daha hakça bir pay alabilmek ve demokratik haklar için yoğun mücadelelere giriştiler. Bu baskılar altında kapitalizm, daha dengeli ve demokratik bir sisteme doğru yavaş yavaş ve eşit olmayan bir biçimde evrilmeye başladı. İş kanunlarıyla asgari standartlar kondu, sendikalar daha yüksek ücretler ödenmesini sağladılar ve hükümetler ekonomiyi düzenleyip kamu hizmetleri sunmakta daha etkin olmaya başladılar. Ancak, bu ilerlemeler "doğal" ya da kaçınılmaz değildi; onlarca yıl sürdürülen toplumsal mücadeleleri ve çatışmaları yansıtıyordu. Savaş ya da gerileme zamanlarında olduğu gibi koşullar değiştiğinde bu ilerlemeler geri döndürülebilirdi. Gerçekten de kapitalizmin tarihi, bir lunapark treni gibi birbirini izleyen genişlemelerle daralmaların tarihidir.

Belki de tüm zamanların en büyük daralması olan 1930'ların Büyük Bunalımı daha fazla değişikliğe yol açtı. Finansal kaosu önlemek amacıyla yeni bankacılık düzenlemeleri yapıldı. Devletin gelir desteği ve iş yaratma projeleriyle insanlar yeniden istihdam edilmeye çalışıldı. Bu projeler bir dereceye kadar John Maynard Keynes'in ekonomik fikirlerinden etkilenmişti (daha fazlası gelecek bölümde). En büyük (ve en ölümcül) iş yaratma projesi II. Dünya Savaşı'ydı. Savaş muazzam askeri harcamaları teşvik etti; bunlar da büyük ekonomilerin tamamını birdenbire canlandırarak işsizliği yok etti.

II. Dünya Savaşı'ndan sonra, benzersiz koşulların bir araya gelmesiyle –genellikle "Altın Çağ" denen– kapitalizmin tarihindeki en canlı ve birçok bakımdan en iyimser sayfa açıldı. Savaş sonrası hızlı büyüme yaklaşık 30 yıl sürdü; bu dönemde gelişmiş kapitalist dünyada ücretler ve yaşam standartları ikiye katlandı. Kısmen savaş sonrası dönemin canlanma ve yeniden inşa faaliyetleri sayesinde ortaya çıkan güçlü özel sektör yatırımlarına, kapitalist ekonomilerin çoğunda devlet harcamalarının hızlı artışı eşlik etti. İşsizlik düşüktü ve üretkenlik hızla artıyordu, gene de (en azından başlangıçta) kârlar yüksekti. Bu dönem aynı zamanda (ABD liderliğindeki) kapitalizmle (eski Sovyetler Birliği önderliğindeki) komünizm arasında "Soğuk Savaş"ın yaşandığı yıllardı. Bu bağlamda, iş dünyası liderleri ve Batılı devletler, daha fazla eşitlik ve güvenlik taleplerini kabul etmek zorunda kaldılar, çünkü küresel jeopolitik durum onları kapitalist sistemin erdemlerini savunmaya zorluyordu.

Neoliberalizm

1970'lerin sonunda, küresel kapitalizmin farklı ve daha saldırgan bir evreye girmiş olduğunu bugün açıkça görebiliyoruz. İş adamları ve devletler vergilere, sosyal programlara, sendikalara ve düzenleyici kurallara artık eskisi kadar tahammül etmek istemiyorlardı. İş çevreleri ve finansal yatırımcılar, azalan kârlar, yüksek enflasyon, işçilerin militanlığı ve uluslararası "istikrarsızlık" (1970'lerde sol eğilimli devrimlerin Asya, Afrika ve Latin Amerika'daki başarısını ürkütücü buluyorlardı) karşısında isyan ettiler. Yeni ve daha katı bir yaklaşımı savundular ve sonunda başarılı oldular.

Geçmişe baktığımızda, açıkça iki "top atışı" kapitalizmin tarihindeki bu yeni bölümün habercisi oldu.

1. Paul Volcker, 1979'da ABD MERKEZ BANKASI'nın (Federal Rezerv) başkanı oldu. Milton Friedman ile PARASALCI okulun düşüncelerinden oldukça etkilenerek çok sıkı bir PARA POLİTİKASI uyguladı (daha fazlası 16. ve 17. Bölümlerde). Faiz oranları olağanüstü yükseldi ve ekonomik büyüme yavaşladı. Görünüşte Volcker'ın yüksek faiz politikası, enflasyonu kontrol altına almak ve düşürmek amacını taşıyordu. Ancak, köklü bir yön değişikliğinin gerçekleştiği çok geçmeden açıkça anlaşıldı. Merkez bankacılar, Altın Çağ'da olduğu gibi birinci öncelik olarak tam istihdamı hedeflemek yerine şimdi enflasyonu sıkı sıkıya kontrol altına almaya, finansal varlıkları korumaya ve emek piyasalarını sıkı biçimde denetlemeye odaklandılar.
2. Margaret Thatcher, 1979'da Britanya başbakanı seçildi; bir yıl sonra da Ronald Reagan ABD başkanı oldu. Her ikisi de ekonomiyi (ve bütün toplumu) özel sektörün çıkarları doğrultusunda yeni ve saldırgan bir yaklaşımla idare etmeyi öneriyordu. Volcker'ın (ve diğer ülkelerdeki meslektaşlarının) katı tutumunu bütünüyle onayladılar. Sendikalara saldırılarda, iş kanunu ve sosyal politikaları çiğnemede daha da haşindiler (Reagan, ABD hava trafik kontrolörleri sendikasını 1981'de ezerken, Thatcher ise güçlü madenciler sendikasını 1985'te yenilgiye uğrattı). Reagan ve Thatcher, muhafazakâr hükümetlerin bile kabul etmiş olduğu cömert sosyal yardımları ve ekonominin devlet tarafından kapsamlı yönetimini de içeren Altın Çağ uzlaşısını paramparça ettiler. Her iki ülkedeki güçlü muhalefete rağmen, (iş çevrelerince desteklenen) her iki lider de egemenliğini sürdürdü ve birçok ülkedeki katı sağcı muhafazakârların rol modeli oldular. Thatcher yaptıklarını şimdi klasikleşmiş (ama yanlış) olan "Başka alternatif yok" sloganıyla gerekçelendirdi.

Kapitalizmde temelli değişiklikler olduğu yavaş yavaş kavrandı. Sürekli saldırı altında kalan Altın Çağ döneminin "daha nazik ve yumuşak" gelişimleri, işçilerin ve toplumların inatçı direnişine rağmen (takip eden çeyrek

yüzyıllık zaman diliminde) kademeli olarak geri alınacaktı. Bazılarına göre artık kapitalizm Altın Çağ programlarının altından kalkamazdı. Kuşkusuz Altın Çağ reçetesi önemli ekonomik sorunlarla karşı karşıya kalmaya başlamıştı, ancak bana göre bu görüş geçersizdir. Kimilerine göre ise komünizmin gerilemesi ve sol partilerin zayıflamasıyla birlikte kapitalizmin artık kendisini eleştirenleri müşfik politikalarla yatıştırmaya *ihtiyacı* kalmamıştı (çünkü artık varlığını tehdit eden ciddi meydan okumalarla karşı karşıya değildi).

Kapitalizmin bu yeni çağına değişik adlar verildi: Yeni muhafazakârlık [*neokonculuk*], "şirketler gündemi" ve benzeri. Şu anda en yaygın biçimde kullanılan sözcük NEOLİBERALİZM'dir. Bu sözcük kafa karıştırıcıdır, çünkü bazı ülkelerde "liberal" terimi merkez ya da merkez sol siyasi ideolojiyi temsil ettiği için Altın Çağ tarzı politikalara hâlâ yer olduğu çağrışımı yapmaktadır. Oysa iktisatta "liberal"in anlamı çok farklıdır: *Devlet müdahalesinin olmaması* anlamına gelir. Bu anlamda "neoliberalizm", gerilere, devletlerin ekonomiyi düzenlemekte ve toplumsal çıkarları korumakta daha az rol oynadığı, sürekli itiş kakışın yaşandığı türde bir kapitalizme dönüşü ifade eder. Ancak, bu tanım bile tam doğru değildir; çünkü hükümetlerin ve devletlerin neoliberal kapitalizmde gerçek ekonomik güçlerini ustalıkla kullanabilmelerinin hâlâ birçok yolu vardır (daha sonraki bölümlerde bunları tartışacağız). Değişen, bu gücün günümüzde *nasıl* ve *kimin çıkarına* kullanıldığıdır.

Tablo 3.1 Neoliberalizmin Temel Amaçları ve Araçları

Temel Amaçlar:
• Enflasyonu kontrol altına almak ve düşürmek; finansal servetin değerini korumak
• Emek piyasalarında güvencesizliği ve "disiplin"i yeniden tesis etmek
• "Kazanılmış hakları" yok etmek ve aileleri kendi başlarının çaresine bakmaya zorlamak
• Devlet faaliyetlerini azaltmak ve devleti, iş çevrelerinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere tekrar odaklandırmak; vergileri düşürmek
• Özel sektörün ve zenginlerin ekonomik ve toplumsal egemenliğini yeniden sağlamak
• Beklentileri törpülemek; güvencesizliğe ve zorluklara boyun eğme duygusunu beslemek
Temel Araçlar
• Enflasyonu ve emek piyasasını kontrol altında tutmak için faiz oranlarını saldırganca kullanmak
• Daha çok sayıda sanayiyi özelleştirmek ve kuralsızlaştırmak
• Sosyal güvenlik programlarını küçültmek (özellikle çalışma çağındaki yetişkinler için)
• Emek piyasalarını kuralsızlaştırmak ve sendikalara saldırmak
• Pazarları genişletmek ve devlet müdahalelerini sınırlamak amacıyla serbest ticaret anlaşmalarını kullanmak

Neoliberalizmin başlıca amaçları ve bu amaçlara ulaşmakta kullanılan araçlar Tablo 3.1'de gösteriliyor. Bunların arasında enflasyonu kontrol altına almak, emeği hizaya getirmek, devleti küçültüp yeniden odaklandırmak ve iş dünyasının liderliğini güçlendirmek var. En geniş ve belki de en önemli amaç, tablonun ilk bölümünün son maddesi olan halkın beklentilerini törpülemek. 1980'lerin başından beri bilinçli ve çok yönlü bir çabayla insanların gerek ekonomiden fazla bir şey talep etmeyecekleri, gerekse güvencesizliğin ve örselenebilirliğin yaşamın kalıcı ve "doğal" özellikleri olduğunu kabullenecekleri, bütünüyle yeni bir kültürel zihniyetin yerleştirilmesine çalışıldı. 1970'lerde çoğu kapitalist ülkede işçiler kendilerinden emin biçimde haklarını savunuyor, işverenlerinden ve toplumdan daha iyi koşullar talep ediyorlardı. Bugün, çeyrek yüzyıl neoliberalizm altında yaşadıktan sonra pek çok emekçi başını eğip, en azından bir işim var diye minnet duyma eğiliminde. Bu edilgen, yenilgiyi kabul eden zihniyetin tersine çevrilmesi, insanların, günümüz ekonomisinin belirgin özellikleri olan eşitsizliği ve dengesizliği sorgulamaları açısından son derece önemlidir.

Kapitalizmin türleri

Neoliberalizmin egemenliği altında bile ve küreselleşme kaynaklı uyum göstermeye yönelik baskılara rağmen, kapitalist ekonomiler arasında –benzer gelişmişlik düzeyinde olanlar arasında bile– hâlâ belirgin farklılıklar vardır. (Tabii zengin ve yoksul kapitalist ülkeler arasındaki farklılıklar daha da büyüktür.) Bütün kapitalist ülkelerin bire bir aynı politikaları izlemesi gerektiğini söylemek tehlikeli bir yanlışlık olacaktır. Bütün bu farklılıkların, ilgili ülkelerde yaşayan ve çalışan insanlar açısından çok farklı sonuçları vardır.

Tablo 3.2, dünyanın en gelişkin ülkeleri arasında kabaca dört "tür" kapitalizm tanımlamaktadır. Bunlar, emekçilere ne kadar acımasız davranıldığına, devletin ekonomik açıdan ne kadar etkin olduğuna ve ekonominin sektörel yapısına göre çok farklı işleyişlere sahiptirler. Kapitalizmin "Anglosakson" türü, birçok göstergeye göre en eşitsiz olanıdır. Özellikleri, devletin rolünün az olması, aşırı gelişkin bir finans sektörünün varlığı ve gelir dağılımındaki büyük eşitsizliktir. Kapitalizmin –Kuzey Avrupa ekonomileri, Kıta Avrupası ya da Asya gibi– diğer türleri genellikle çalışan insanlar için daha iyi sonuçlar getirir.

Açıktır ki farklı toplumların, kapitalizmin temel kuralları ve yapıları yerinde kalsa bile, ekonomiye kendi damgalarını basabilecekleri önemli bir hareket alanı vardır. Kapitalizmin biraz daha adil ve daha az onur kırıcı olmasını sağlayacak küçük iyileştirmeler için uğraşmak bile önemlidir.

Kapitalizm Sonrası?

Kapitalizmde olumlu reformlar için uğraşırken aynı zamanda sistemin temel kurallarının ve yapısının *ötesine* geçmenin olanaklı olup olmadığını da düşünmek isteyebiliriz. Ne de olsa kapitalizm, insanın ekonomik faaliyetinin evriminde sadece bir evreyi (şimdiye kadar da oldukça kısa bir evreyi) temsil ediyor. Bu uzun evrim süreci birden durmayacaktır. Bir çeşit ekonomik "nirvana"ya, yani daha da iyileştirilmesi mümkün olmayan mükemmel bir sisteme ulaşmış değiliz. Hep birlikte yeni teknolojiler, yeni mallarla hizmetler ve yeni çalışma düzenlemeleri geliştirmeyi sürdüreceğiz. Sonunda, bu yeni araçlardan en iyi şekilde faydalanmak (ve umarım ki insanla çevrenin ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak) için, yeni mülkiyet biçimleri ve ekonomik yönetim biçimleri bulacağımıza kesinlikle inanıyorum. Er ya da geç kapitalizmden çok farklı bir şeye ulaşacağız: Bu öyle bir sistem olacak ki, üretimin çoğu kâr amaçlı özel şirketlerce ve işlerin çoğu da sadece parasal ücret karşılığında yapılmayacak artık.

"Kapitalizm sonrası hayata" ilişkin dünyanın bazı deneyimleri var, ancak bunlar zor deneyimlerdi ve çoğu durumda da başarısız oldular. Komünizm öncülüğündeki ekonomiler Doğu Avrupa'da, Çin'de ve 20. yüzyılın ortalarında gelişmekte olan bazı ülkelerde kuruldu; bunların çoğu ekonomik durgunluk ve/veya siyasal kırılmalar karşısında başarısız oldu. Küba gibi az sayıda ülke bu sistemin bazı yönlerini korumaya çalıştı; Venezuela gibi diğerleriyse sosyalizmin yeni biçimlerini kurmaya çalışıyorlar. Kapitalist olmayan ekonomik gelişmeye ilişkin küçük çaplı deneyimler diğer ülkelerin bazı bölgelerinde kısmen başarılıyla gerçekleştirildi –İspanya'nın Bask Bölgesi ya da Hindistan'ın Kerala eyaleti gibi.

Kitabın son kısmında, kapitalizm sonrası toplumun sorunlarını ve geleceğini tartışacağız. Kapitalizmden sonra neyin geleceğini ya da ne zaman, nasıl olacağını bilmiyoruz. Ancak, kapitalizmin sonsuza kadar süreceğini beklemek de budalalık olacaktır.

Tablo 3.2 Kapitalizm Türleri (İleri Ülkelerde)

Kapitalizm Türü	Devletin Rolü: Vergilerin GSYH içindeki payı (%)	Devletin Rolü: İktisadi Düzenleme	Finans Sektörü (Bankalar, Hisse Senedi Piyasası)	Gelir Dağılımı	Gelir Dağılımının Yönetilmesi	Sendikalı İşgücü (%)
Anglosakson (ABD, İngiltere, Kanada, Avustralya)	30-35	Zayıf	Çok Büyük	Aşırı Eşitsiz	Piyasa Gücü	10-30
Kıta Avrupa'sı (Fransa, Almanya, İtalya)	35-45	Orta	Orta	Bir Dereceye Kadar Eşit	Ilımlı Korporatist**	20-50
Asya (Japonya, Kore, yakında Çin)	25-35	Güçlü	Görece Küçük	Bir Dereceye Kadar Eşit	Pederşahi Korporatist	20-30
Kuzey Avrupa (İsveç, Danimarka ve diğerleri*)	45-55	Güçlü	Görece Küçük	Oldukça Eşit	Güçlü Korporatist**	50-80

* Avusturya ve Hollanda gibi diğer bazı Avrupa ülkeleri de Kuzey Avrupa kapitalizmine benzer özellikler gösterirler.

** KORPORATİZM kavramı, iş dünyası, emek kesimi ve devlet arasındaki merkezî pazarlık sistemine atıfta bulunur.

4

İKTİSAT SİYASETİ



Önceki iktisat

Daha önceki devirlerde insanın ekonomik faaliyeti oldukça basitti. İnsanlar hayatta kalmak için gerekenleri üretmek amacıyla çok çalışırlardı. Güçlü insanlar (köle sahipleri ya da feodal beyler), üretilenin bir bölümüne el koyar, üretenler geri kalanına sahip olurdu. Tüm hikâye bundan ibaretti.

Ekonomi karmaşıklaştıkça, değişik ekonomik oyuncular arasındaki ilişkiler daha dolaylı ve hemen görülmesi zor bir hâl almaya başladı. İktisat, giderek karmaşıklaşan bağlantılara çözmek amacıyla bir sosyal bilim olarak doğdu. İlk iktisatçılara, iktisat ile siyasetin yakın ilişkisine bir gönderme olarak "ekonomi politikçiler" denirdi. Onlar, Avrupa ekonomisi feodalizmden kapitalizme evrilirken işin, üretimin ve değerin niteliğine ilişkin teoriler geliştiriyorlardı.

1600'lerde esasen Britanya'da ortaya çıkan **MERKANTİLİSTLER**, ilk tanımlanabilen iktisat okuludur. Britanya İmparatorluğu'nun artan ekonomik gücüyle aynı doğrultuda olan teorileri, hiç de şaşırtıcı olmayan biçimde uluslararası ticaretin ulusal ekonomik gelişme açısından taşıdığı önemi vurguluyordu. Özellikle, bir ülkenin ulusal servetinin büyük ticaret fazlaları verildiği (yani ihracatın ithalattan fazla olduğu) zaman artacağına inanıyorlardı. Merkantilistler aynı zamanda, kısmen sömürgeci gücü pekiştirerek ticaret fazlasını büyüteceğini düşündükleri için güçlü merkezî devletten yanaydılar. Asya'nın son dönemde sanayileşen ülkelerinde olduğu gibi, günümüzde bile modern "ihracata dayalı büyüme" teorilerinde (tadil edilmiş biçimiyle) merkantilist zihniyetin izlerine rastlamak mümkündür.

Bir yüzyıl sonra Manş Denizi'nin öbür yakasında kendilerine **FİZYOKRATLAR** diyen bir grup Fransız düşünür, iktisatta farklı bir yaklaşımı benimsedi -ki bu yaklaşım da modern iktisatta varlığını sürdürmektedir. Tarım ile (ilk zanaatkârlar ve atölyeler gibi) tarım dışı sanayiler

arasındaki ilişkiye odaklanarak, bu sektörler arasındaki para akışını incelediler. Bu akışı, insan vücudundaki kan dolaşımına benzetiyorlardı; aslında, Fizyokratların en ünlüsü olan François Quesnay, Fransa kralının doktoruydu. Değişik sektörler arasındaki ilişkileri takip etmeye yönelik çabalarıyla modern para dolaşımı teorilerine esin kaynağı oldular (bu konuyu 4. Kısımda ele alacağız). Onlar, ekonomiyi SINIF bakımından inceleyen ilk iktisat okulunu oluşturdular.

Genellikle Adam Smith serbest piyasa iktisadının "babası" olarak görülür, ancak bu basmakalıp değerlendirme tam da doğru değildir. Bununla birlikte, 1776'da Amerika'nın bağımsızlık ilanıyla aynı yıl yayınlanan ünlü *Ulusların Zenginliği*[2] [Wealth of Nations] kitabı, (aynen Amerika gibi) kapitalizmin dinamizminin ve yarattığı fırsatların simgesi oldu. Smith, büyük ölçekli fabrika üretiminin ve yoğun iş bölümünün (farklı işçilerin ya da işçi gruplarının son derece uzmanlaşmış işleri yapması) üretkenlik kazançlarına yol açtığını söylüyordu. Bu yeni sistemi desteklemek için Smith, piyasalarda düzenlemelerin olmamasını, ticaretin artmasını, (Smith'in yenilik yapan ve sermaye biriktiren erdemli kişiler olarak yücelttiği) ilk kapitalistlerin kârlarını ve mülkiyet haklarını koruyacak politikalar güdülmesini öneriyordu. Ona göre, "görünmez el" dediği serbest piyasa güçleri ve kişisel çıkar arayışı, yenilikleri ve büyümeyi en iyi biçimde teşvik edecekti. Smith'in (Fizyokratlara dayanan) toplumsal analizi, bireylerden çok *sınıf* temelliydi: Daha dinamik olan yeni kapitalistler sınıfı lehine (üretken olmadığını düşündüğü) kırsal toprak sahiplerinin yerleşik çıkarlarını zayıflatacak politikaları destekledi.

Ölü İktisatçılar

"Doğru ya da yanlış olsun, iktisatçıların ve siyaset felsefecilerinin fikirleri genellikle düşünüldüğünden çok daha etkilidir. Gerçekten de dünya bunlarla yönetilmektedir. Kendilerini herhangi bir entelektüel etkiden muaf gören uygulama alanının insanları da çoğu kez herhangi bir ölü iktisatçının kölesi durumundadırlar."

John Maynard Keynes, Britanyalı iktisatçı (1936).

Smith'in çalışmasıyla şimdi KLASİK İKTİSAT diye bilinen okul kuruldu. Bu düşünce okulu, kapitalizmin dinamik büyüme ve değişim süreçlerine yoğunlaşıyor, değişik sınıflar arasındaki sıklıkla çatışmalı ilişkileri inceliyordu. Klasik iktisatçılar, genel olarak, bir ürünün değerinin onu üretmek

2 *Ulusların Zenginliği* [1776], Cilt I, çev. Ayşe Yunus ve Mehmet Bakırcı, Alan Yayıncılık, 2004; Cilt II, çev. Mehmet Tanju Akad, Alan Yayıncılık, 2004 -*çev.*

için gerekli olan emek miktarınca belirlendiği fikrini ("emek-değer teorisi") benimsediler. Smith'ten sonra gelen en ünlü klasik iktisatçılar David Ricardo ve Thomas Malthus idi. Ricardo, KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK olarak bilinen ve oldukça etkili olan serbest ticaret teorisini geliştirdi. Bu teoriye göre bir ülke, *bütün* sanayileri verimsiz olsa bile serbest ticaretle daha iyi duruma gelecekti. (Bu teori, 21. Bölümde tartışacağımız üzere yalnızca oldukça sınırlayıcı varsayımlar altında geçerlidir). Bu arada Ricardo'nun arkadaşı Malthus, ücretlerin çok düşük tutulmasının gerekçesi yapılan kötü şöhretli nüfus artışı teorisini geliştirdi. Ona göre, eğer ücretler asgari geçim düzeyinin üstüne çıkarsa, işçiler sadece daha çok çocuk doğuracak ve böylece artan nüfus bütün yeni geliri yiyip bitirmiş olacaktı. Dolayısıyla, ücretler doğal olarak asgari geçim düzeyinde belirlenmeliydi. Malthus'un teorisi tamamen yanlıştı: Gerçekte, yaşam standartları iyileştikçe doğum oranları *azalmaktaydı*. Bununla birlikte, klasik iktisatçılar, (ve onlardan sonra Karl Marx da) uzun vadede işçi ücretlerinin (ekonomik büyümeyle birlikte otomatik olarak artmak yerine) hiç değişmeme eğilimi göstereceği fikrini kabul etmişlerdir.

Elbette, gerek Sanayi Devrimi'nin bunaltıcı çalışma ve yaşam koşulları, gerekse yeni işçi sınıfının yoksulluğu ile yeni kapitalist sınıfın zenginliği arasındaki çarpıcı tezat bol miktarda ekonomik ve siyasi çalkantı doğurmaktaydı. Daha iyi koşullar için mücadele etmek amacıyla sendikalar ve siyasi partiler kuran işçiler, sıklıkla işverenlerin ve devletin şiddetli tepkisiyle karşılaştılar. Bu mücadelenin ekonomik temelini Karl Marx sundu. Klasik iktisatçılar gibi o da bir sistem olarak kapitalizmin dinamik evriminin ve farklı sınıflar arasındaki fırtınalı ilişkilerin üstünde durdu. Ona göre, özel yatırımlardan elde edilen kâr ödemesi herhangi bir belirli ekonomik işlevi yansıtmıyordu; sadece *toplumsal* bir ilişkiydi. Kâr, SÖMÜRÜnün yeni ve hemen göze çarpmayan bir biçimi, işi asıl yapanlardan (işçilerden) ekonomik artığı çekip almanın dolaylı ve etkili bir yoluydu. Marx, kapitalizmde (kâr ödemesini de içeren) fiyatların, farklı metaların içindeki emek değerlerine nasıl dayandırılabileceğini (başarılı olmasa da) açıklamaya çalışmıştı. Marx, ekonomik istikrarsızlığın (süregelen genişleme-canlanma devreleri) ve siyasi direnişin nihayetinde kapitalizmin sonunu getireceğini öngördü. Marx'ın fikirleri, bütün dünyada emek hareketlerinin ve sosyalist hareketlerin gelişiminde çok etkili oldu.

Neoklasik iktisat

Marx'tan sonra Avrupa'nın kapitalist ekonomileri belli aralıklarla patlak veren devrimci coşkuyla altüst olmaya devam ettiler. Bu başkaldırılara karşılık olarak 19. yüzyıl boyunca aşamalı olarak ekonomik ve siyasi reform-

lar yapıldı. Sanayideki en korkunç eşitsizlikleri hafifletmek amacıyla sınırlı sosyal programlar gerçekleştirildi ve sendikal haklar tanındı; demokrasi peyderpey genişletildi (başlangıçta mülk sahibi olmadıkları için işçilerin oy kullanmalarına izin verilmiyordu). İşte bu koşullarda bütünüyle yeni bir iktisat okulu doğdu.

Avrupa'da, özellikle sert devrimci mücadele dalgalarından sonra (Paris'te 1871'de ilk sosyalist toplumu kurma girişimi buna dahildi), NEOKLASİK İKTİSAT, kapitalist (ya da "serbest piyasa") sisteminin ekonomik etkinliğini ve ahlaki üstünlüğünü gerekçelendirmeye çalıştı. Neoklasik öncüler, İsviçre'de Léon Walras, Avusturya'da Carl Menger ve Britanya'da Stanley Jevons'tan oluşuyordu. Nihayetinde en etkilisi Walras oldu.

Bu teorisyenler, piyasa dostu klasik seleflerinin ilkelerinden hareket ediyor gibi gözüküyorlardı (aslında "neoklasik", "yeni klasik" demektir), ancak klasik yaklaşıma önemli değişiklikler getirdiler. Birincisi, sınıfların değil, bireylerin üstüne yoğunlaştılar. İkincisi, ekonominin zaman içindeki evrimini ve gelişimini incelemek yerine, zamanın herhangi bir belirli noktasında piyasa DENGEsinin varlığını göstermeye -ekonominin anlık fotoğrafını çekmeye- odaklandılar. Üçüncüsü, ekonomik sorunlara matematiksel teknikler uygulamaya başladılar. Teoride daha soyut bir yaklaşımı benimsediler: Neoklasik teori, ekonominin somut, görünen gerçeklerini açıklamak yerine, karmaşık iktisadi teorilerini az sayıda başlangıç varsayımına ya da "aksiyom"a dayanarak kurmak için soyut mantığı kullanır.

Neoklasik teori, duvarlarında çatlaklar olmakla birlikte, gelişmiş ülkelerdeki iktisat eğitiminde egemenliğini hâlâ sürdürmektedir. Neoklasik yaklaşımın temel önermeleri şöyledir:

- Her birey yaşama bir ya da daha fazla ÜRETİM FAKTÖRÜ ile donatılmış (ilk "donanım") olarak başlar (emek gücü, beceri, zenginlik ya da diğer kaynaklar). Teori, bu ilk donanımın nasıl ortaya çıktığını açıklamakla ilgilenmez.
- Her bireyin, hangi mal ve hizmetleri tüketmekten hoşlanacağını belirleyen birtakım TERCİHLERi vardır. Gene teori, bu tercihlerin nasıl oluştuğunu açıklamakla ilgilenmez.
- Teknoloji, üretim süreci aracılığıyla çeşitli üretim faktörlerinin nasıl kullanışlı mal ve hizmetlere dönüştürebileceğini belirler. Başlangıçta neoklasik teori teknolojiyi açıklamakla ilgilenmedi; daha yakın zamanlarda neoklasik yazarlar teknolojinin nasıl ve niçin evrildiğini incelemeye başladılar.

Ekonomik sistem, hem üretim faktörleri, hem de mal ve hizmet piyasalarındaki alışverişlerle, emek dahil bütün üretim faktörlerinin, tüketici tercihlerini en iyi karşılayacak biçimde kullanılmasını sağlayacaktır. Bu

en uygun [*optimal*] denge noktasına -piyasanın belirlediği ekonomik nirvanaya- ulaşmak için piyasaların ve rekabetin mizacına ilişkin önemli ve gerçekçi olmayan varsayımlar yapılır. Eğer bütün piyasalarda (üretim faktörleriyle mal ve hizmet piyasalarında) arz talebe eşitse, o zaman sistemde GENEL DENGE sağlanır. Bu durumu ilk tanımlayan Walras olduğu için teori *Walrasçı genel denge* olarak adlandırılır. Modern neoklasik düşünürler, bu genel dengenin mümkün olduğunu matematiksel olarak ispatlamaya çalışırlar; defalarca başarısızlığa uğramışlardır ve bugün genel denge teorisi, birçok akademik iktisatçının gözünden düşmüştür. Teoride bile bu model, (tam rekabetle, kusursuz bilgiyle ve kusursuz akılcılıkla ilgili) inanılmaz aşırı ve gerçekçi olmayan varsayımlara dayanır. Teorinin hiçbir pratik uygulaması yoktur. Bununla birlikte, mantıksal temeli zayıf olduğu hâlde, Walrasçı görüşe dayanan politika önerilere hâlâ çok etkilidir. İşte temel neoklasik sonuçlar:

- Ekonomi, kendi hâline bırakıldığında tam istihdam durumuna gelecektir; emek dahil tüm potansiyel ekonomik kaynaklar, verimli biçimde kullanılacaktır. Bu nedenle, ekonomi ARZLA SINIRLIdır: Yalnızca üretim faktörleri arzı, ekonominin neler üretebileceğinin sınırlarını belirler.
- Sistem, özel piyasalara azami hareket imkânı verildiğinde en iyi biçimde işler. Piyasa sonuçlarını düzenlemeye yönelik (asgari ücret tespit edilmesi ya da vergiler konulması gibi) teşebbüsler, piyasa güçlerine müdahale ederek ekonomik refahı azaltacaktır. Devletlerin rolü, temel altyapı hizmetlerini sağlamaktan ve özel mülkiyet haklarını korumaktan ibaret olmalıdır.
- Uluslararası ticaret dahil ticaretin artması, her zaman ekonomik pastayı büyüterek, toplumdaki herkesin ekonomik durumunun düzeltilmesi için bir *potansiyel* yaratacaktır.
- Yatırımcıların aldığı kâr, sahip oldukları sermayenin gerçek "üretkenliğini" yansıttığı için hem meşrudur, hem de ekonomik olarak etkindir. Kârın sömürü sonucu elde edilmeyip de ekonomik ve ahlaki açılardan haklı çıkarılabilir olduğunun kanıtlanması, neoklasik iktisadın asıl uğraş alanıdır.

Keynes'den sonra iktisat

Neoklasik teorinin gelişimi, sanayi kapitalizmiyle ilgili tartışmaları ve çatışmaları yansıtır. Kapitalist ekonomi, 19. ve 20. yüzyıllarda gelişmesini düşe kalka sürdürdü; canlı büyüme dönemlerini şiddetli durgunluk ve gerileme yılları izledi. Ancak, 1930'ların Büyük Bunalımı, ekonominin kendi kendini ayarlayıp tam istihdam dengesini sağlayacağı yolundaki neoklasik

inancın yanlışlığını acı biçimde ortaya koydu. Gerçekte kapitalizmin, bütün kaynakların (özellikle de emeğin) kullanılmasını sağlayamadığı açıkça görüldü.

Kapitalizmin emeği neden istihdam edemediğini açıklamak ve bu konuda neler yapılabileceğini önermek isteyen yeni dönemin düşünürleri ortaya çıktı. Bunlardan en ünlüsü, iki dünya savaşı arasındaki dönemde Britanya'da çalışmış olan John Maynard Keynes idi. Onun kadar önemli olan ama daha az tanınan, Polonya doğumlu Michal Kalecki de Britanya'da çalışmıştı. Birbirlerinden ayrı çalışarak (aşağı yukarı aynı zamanda) EFEKTİF TALEP teorisini geliştirdiler. Neoklasik teorinin tersine, ekonomide üretimin ve istihdamın üretim faktörlerinin arzıyla sınırlandırılmadığını tespit ettiler. Ekonomi, toplam satın alma gücüne bağlı olarak TALEPLE SINIRLI da olabilirdi. Eğer herhangi bir nedenle (finansal ya da bankacılık sorunları, tüketicilerin ya da yatırımcıların karamsarlığı ya da başka etkenler yüzünden) satın alma gücü zayıfsa, o zaman işsizlikle karşılaşılır. Daha da kötüsü, işsizliği kendiliğinden giderecek hiçbir doğal eğilim yoktur.

Keynes'e göre bu sorunları çözmek için devlet ileriye etkili [*proaktif*] politikalar gütmeliydi; tam istihdamı ulaşmak için vergiler, devlet harcamaları ve faiz oranları ayarlanmalıydı. Kalecki, Keynes'ten daha da ileriye giderek efektif talep koşullarının sınıflar arasındaki gelir dağılımına (ve güç dağılımına) da bağlı olduğunu gösterdi; işsizlik sorununun nihai çözümünün sosyalizmde olduğunu belirtti.

Sonuçta, II. Dünya Savaşı sırasında devletlerin yaptıkları muazzam askeri harcamalar gerçekten de Büyük Bunalımı "çözüme" kavuşturdu. Bunu izleyen savaş sonrası genişleme sırasında neoklasik iktisat, Keynesçi düşüncelerin sulandırılmış bir biçimini huzursuzca hazmetmeye çalıştı. Bu dönemin önde gelen iktisatçıları (ABD'de Paul Samuelson ve Britanya'da John Hicks gibi), neoklasik ve Keynesçi yaklaşımlar arasında bir "sentez" [*bireşim*] oluşturmaya çalıştılar. Onlara göre işsizlik ve depresyon ancak çok özel koşullarda ortaya çıkabilirdi. Ancak, birçok durumda temel neoklasik modelin hâlâ geçerli olduğuna inanıyorlardı.

Nihayetinde, temel neoklasik buyruklardan bu sınırlı kopuş bile terk edildi. Küresel kapitalizm, Altın Çağ'ın sonuna doğru, 1970'lerde giderek istikrarsızlığın ve durgunluğun içine girdi. Milton Friedman ile Chicago Üniversitesindeki meslektaşlarının öncülüğündeki bir grup pişkin neoklasik düşünür, istikrarsızlığın yanlış devlet müdahalelerinden kaynaklandığını iddia etti. Devletin yalnızca istikrarlı ve piyasa dostu bir çevre yaratmakla ilgilenip başka bir şey yapmaması gerektiğini savunan neoklasik politika çerçevesinin ana damarını yeniden canlandıran bu düşünürler,

neoliberalizme entelektüel bir temel sağladılar. Bu yaklaşım, çoğu ülkede iktisatta egemen duruma gelmiştir.

Günümüzde -olması gerektiği kadar değilse de- iktisadın içinde hâlâ çokça tartışma ve anlaşmazlık yaşanıyor. Özellikle de İngilizce konuşulan ülkelerde iktisat eğitimi, oldukça sıkı biçimde neoklasik doktrine uygun olarak yapılmaktadır.

Ancak bazı iktisatçılar, neoklasik varsayımları ve metodolojiyi reddediyorlar. Örneğin, POST-KEYNESÇİLER, Keynes'in neoklasik olmayan (belirsizliğin iktisadi önemini ve paranın belirli mizacını vurgulayan) yönlerini geliştirmek için çalışıyorlar. (Keynes hiçbir zaman neoklasik düşünceden temelli ayrılmamıştı; bu, daha sonraki yıllarda onun "gerçekten" ne demek istediğine dair epeyce bir karışıklığa ve anlaşmazlığa yol açtı.) Radikal ya da YAPISALCILAR olarak bilinen iktisatçılar, Kalecki'nin çalışmalarına dayanarak güç, sınıf, talep ve büyüme arasındaki bağlantıları vurguladılar. Bazı iktisatçılar Marksist gelenekte çalışmalarını sürdürürken, diğer bir kısım iktisatçı ise geniş bir düşünce yelpazesini kapsayan (ekonomik ve toplumsal kurumların evrimine vurgu yapan) KURUMSALCI iktisat alanında çalışıyor.

Önümüzdeki yıllarda iktisadın içindeki çeşitli "heterodoks" akımların, iktisat mesleğinde çok ihtiyaç duyulan çeşitliliğin ve dengenin sağlanması bakımından beslenip büyümesi çok önemli olacaktır (burada "heterodoks" sözcüğü, neoklasik ortodoksluktan kopan iktisatçılara atıfta bulunuyor).

Saf Olmayan Bilim

"İktisadın üç işlevi vardır: ekonominin nasıl işlediğini anlamaya çalışmak, onu iyileştirmek için önerilerde bulunmak ve iyileştirmeyi değerlendirirken kullanılan ölçütlerin haklılığını göstermek. Arzu edilenle ilgili ölçütler zorunlu olarak ahlaki ve siyasi yargıları içerir. İktisat, hiçbir zaman insani değerlerden ayrışmış, tamamıyla 'saf' bir bilim olamaz."

Joan Robinson ve John Eatwell, Britanyalı iktisatçılar (1973).

Ekonomi, İktisat ve Siyaset

Burada anlattığımız aşırı kısaltılmış iktisat tarihinden bazı önemli dersler çıkarılabilir:

- İktisat, ekonominin gelişimine paralel olarak gelişmiştir. İktisatçılar gerçek dünyadaki ekonomik sorunlara, zorluklara ve çatışmalara ayak uydurmaya çalışmışlardır. Bazı iktisatçıların teorileri, ekonomide değişim isteyenleri desteklerken, diğer bazı iktisatçılar mevcut durumu gerekçelendirmeye çalışmışlardır.

- Bu yüzden iktisat "saf" bir bilim değildir ve hiçbir zaman da olmamıştır. İktisatçılar, ekonomiyi ve nasıl işlediğini anlamaya çalıştılar. Ama aynı zamanda ekonominin nasıl işlemesi *gerektiğine* dair -genellikle çok güçlü ve sıklıkla üstü örtülü- görüşleri de vardı. İktisat jargonunda sırf ekonominin incelenmesine "pozitif" iktisat denir; bunun, "normatif" iktisat denen belirli politikaların savunulmasından ayrılabileceği varsayılır. Oysa pratikte bu iki işlev her zaman birbirine karışmış hâldedir.
- İktisatçıların teorileri her zaman gerçek dünyadaki tartışmalar, siyaset ve çıkarlar tarafından kışkırtılmıştır (bkz. Tablo 4.1). Merkantilistler, gücü ve imparatorluğu övüyorlardı. Fizyokratlar, çiftçilerin ürünlerine haksız yere el koyulmasına karşı çiftçileri korumaya çalışıyorlardı. Klasik yazarlar, yenilikçi ve büyümeyi teşvik eden yeni kapitalist sınıfın davranışını kutluyor ve haklı buluyorlardı. Marx, kapitalizmdeki çatışmalara ilişkin analizini, radikal siyasal değişim bakış açısıyla birlikte yürütüyordu. Erken dönem neoklasik iktisat, özel kârın ödenmesini ve piyasaların hâkimiyetini haklı gösteriyordu. Keynes, Büyük Bunalımın tahribatıyla ve potansiyel kayıplarıyla uğraşıyordu. Daha sonra neoklasik doktrinlerin yeniden dirilişi, neoliberalizmin altında özel sektör gücünün yeniden öne çıkmasını hem yansıtıyor, hem de bizzat yardımcı oluyordu.

Günümüzde iktisat, özündeki siyasal niteliğini sergilemeyi sürdürüyor. Ödünleşmelerin [*trade-offs*] ve çatışan çıkarların işin içine karışmadığı hiçbir ekonomi politikası tartışması yoktur; dolayısıyla, iktisadi "etkinlik" ve "akılcılık" tartışmaları hiçbir zaman yansız değildir. Lacivert takım elbiseli bir banka iktisatçısı son GSYH rakamlarını yorumlamak üzere televizyona çıkınca, muhabir nihayetinde bu "uzmana", banka hissedarlarının servetini büyütmek üzere para ödendiğinden hiçbir zaman bahsetmez. (Nadir durumlarda bir *sendika* iktisatçısıyla konuşulduğunda, hem muhabir, hem de izleyenlerce onun önyargılı olacağının varsayıldığı su yüzüne çıkar.)

İktisatçılar, "etkinlik", "büyüme" ve "verimlilik" gibi görünüşte bilimsel ve tarafsız terimlerle konuştuklarında, "Kim için etkinlik?", "Ne tür bir büyüme?", "Üretkenlik artışlarından kim kazançlı çıkacak?" sorularını her zaman sormalıyız.

Tablo 4.1 Çağlar Boyunca İktisat ve Siyaset

Teori	Zaman	İktisadi Bağlam	Siyasi Bağlam
Merkantilistler	17. yüzyıl	Avrupa sömürge imparatorluklarının genişlemesi	Merkezileşmiş devletin siyasi ve askeri gücünün desteklenmesi
Fizyokratlar	Erken 18. yüzyıl	Tarım dışı sanayilerin genişlemesi	Tarımsal artığa haksız yere el koyulmasına karşı koyma
Klasikler	Geç 18. yüzyıl, erken 19. yüzyıl	Sanayi kapitalizminin doğuşu	Toprak sahiplerine karşı yükselen kapitalistlerden yana olunması; piyasaların genişlemesinin teşvik edilmesi
Marx	19. yüzyıl ortası	Kapitalizmin güçlenmesi ve yayılması	İşçilerin sömürülmesinin açıklanması ve eleştirisi; sosyalist alternatifin açıklanması
Neoklasikler	Geç 19. yüzyıl, erken 20. yüzyıl	Kapitalizmin güçlenmesi ve yayılması; demokratik ve sosyal reformlar	Avrupa devrimlerine karşı tepki; özel kârların gerekçelendirilmesi
Keynes/Kalecki	1930'lar sonrası	Büyük Bunalım; II. Dünya Savaşı; "Altın Çağ"ın başlaması	Tam istihdamı yeniden sağlayacak politikalarının güdülmesi, sosyal güvenliğin yaygınlaşması
Parasalcılık, neoklasik yeniden canlanma	1970'lerden günümüze	"Altın Çağ"ın sona erişi	"Altın Çağ" politikalarının başarısızlığının açıklanması; neoliberalizmin entelektüel gerekçelendirilmesi
Modern heterodokslar*	Şimdi	Neoliberalizmin sağlamlaştırılması	Neoliberalizmin başarısızlıklarının açıklanması; alternatif politikalar geliştirilmesi

* Post-Keynesçi, yapısalcı, kurumsalcı ve Marksçı.

İKİNCİ KISIM

KAPİTALİZM HAKKINDA TEMEL BİLGİLER: ÇALIŞMA, ARAÇLAR VE KÂR

5

Çalışma, Üretim ve Değer



Çalışma Nedir?

Daha önce tanımladığımız gibi ekonomi, ihtiyacımız olan ve istediğimiz mallarla hizmetleri üretmek için yaptığımız kolektif çalışmanın toplamıdır. Bunları ürettikten sonra nasıl bölüşeceğimize ve kullanacağımıza karar vermemiz gerekir.

"Çalışma", herhangi bir üretken insan faaliyetidir. Bunun en açıkça görülen biçimi ücret karşılığında bir işte çalışmaktır. Aslında, modern kapitalizmde ücretli emek çok yaygın olduğu için pek çok insan yanlış olarak "çalışma"nın "istihdam"la aynı olduğunu düşünmektedir. Hayal kırıklığına uğramış ana babalar, tembel genç çocuklarına "Bir iş bul!" dediklerinde aslında "Uyuşukluğu bırak da biraz çalış!" demek isterler. Kapitalizmde işlerin hepsi olmasa da *çoğu* ücretli emekten meydana gelir. Ele almamız gereken başka önemli iş türleri de vardır.

Modern işlerin ve mesleklerin çoğu ücretli emek kategorisine girer – mavi yakalı (vasıfsız) ya da beyaz yakalı (vasıflı) olsun, özel şirketlerde ya da kamu kurumlarında olsun. "İşçi"yi, montaj hattında sıradan görevleri yerine getiren birisi olarak gören basmakalıp anlayış güncelliğini oldukça yitirmiştir. Günümüzde işçiler, pek çoğu ileri beceriler gerektiren çeşitli işlevleri yerine getirmektedir. Ama işlerini, ücret ya da maaş karşılığında bir başkası için yaptıkları sürece gene de işçidirler. Araştırma laboratuvarlarındaki bilim insanları, büyük bir hastanedeki cerrahlar, bir inşaat şirketindeki mühendisler; bunların hepsi (kültürel olarak kendilerini böyle tanımlamaktan hoşlanmasalar da) işçilerdir. İşlerini maaş karşılığında yaparlar, çalıştıkları işyerinin sahibi değildirler ve işin organizasyonunu anlamlı ölçüde kontrol edemezler.

Bazı işçiler, saat başı ücret yerine aylık maaş aldıklarında daha yüksek bir "sınıfa" mensup olduklarını varsayarlar. Bu bir hüsnükuruntudur. Daha yüksek bir ücret düzeyinden olsa da gene de çalışmaları için para ödenmektedir. Gene (en başta işe alınma kararı dahil) işverenlerinin kararlarına bütünüyle bağımlıdırlar. Uzmanlık gelirlerine rağmen bazı bakımlardan saat başı ücret alan emekçilerden *daha çok* sömürülebilirler. Maaşlı çalışanların çoğunun belirlenmiş, sabit iş saatleri olmadığı için gerektiğinde görevlendirildikleri işlerini bitirebilmek için (genellikle ödeme yapılmaksızın) fazla mesai yapmak zorunda kalırlar. Bunların kendilerini "profesyonel" olarak tanımlamaları (bununla bağlantılı olarak yoğun iş koşullarına ve fazla mesai ücreti almadan çalışmaya razı olmaları), işverenlerin olası en az bedeli ödeyerek onları azami ölçüde çalıştırmalarına yardımcı olur.

Yaşamı Anlamlandıran Çalışma

"Hayattaki en büyük ödül, yapmaya değer bir işte çok sıkı çalışma fırsatıdır."

Theodore Roosevelt, eski ABD başkanı (1903)

Benzer biçimde, gerek üretimin ve işgücünün denetlenmesi, gerekse işle ilgili ufak tefek kararların verilmesi için şirketlerin denetçilere ve işletmecilere gereksinimi vardır. Ama "işletmecilik" denen şeyle ilgili işlerin çoğu (özellikle alt seviyedeki denetçiler ve teknisyenler) sadece övünülen ücretli emek biçimleridir. Bu çalışanlar, daha üst düzey yöneticilerin talimatlarını yerine getirirler; (astlarına patronluk taslasalar da) şirketin faaliyetlerini anlamlı olabilecek ölçüde denetleme ya da yönlendirme olanakları yoktur; yalnızca maaş alırlar ve hizmetlerine artık gerek duyulmadığında da herhangi bir montaj hattı işçisi gibi kolaylıkla işten çıkarılırlar.

Dolayısıyla kapitalizmde işlerin çoğu, çeşitli biçimlerde ücretli emekçiler tarafından yapılır. Bununla birlikte, ücretli emeği içermeyen ama (GSYH'de hesaba katılsın ya da katılmasın) ekonomiye değer katan bazı tür işler de vardır.

Örneğin, bir şirketin ya da kurumun en üst seviyedeki işletmecilerini ya da yöneticilerini ele alalım. Bunlar çok uzun saatler boyunca yoğun biçimde çalışan kıdemli yöneticilerdir. Yaptıkları iş, hem şirketleri hem de ekonominin geneli açısından büyük önem taşır. İşletmelerinin faaliyetlerini önemli ölçüde kontrol edebilirler: Şirketlerinin sahibi ya da ortağı olabilecekleri gibi en önemli kararları almak üzere hissedarlarca tutulmuş insanlar da olabilir. Gelirleri, şirketin kârına bağlıdır. Maaş alabildikleri doğrudur (ki genellikle son derece yüksek bir maaş alırlar). Ama gelirlerinin önemli

bir bölümü şirketin kârlılığıyla bağlantılıdır: En üst düzey idarecilerin aynı zamanda şirketin sahibi ya da ortağı olması durumunda, kârdan doğrudan pay alırlar; aksi takdirde, şirketin finansal başarısıyla doğrudan ilişkili olarak hisse senedi alma ve diğer primlerden yararlanma hakları vardır. Şirketler, idarecileri bu şekilde mükâfatlandırmayı daha yaygınlıkla kullanmaya başlamışlardır, çünkü bunlar idarecilerin, hissedarların kârlarını azamileştirmesine daha acımasızca odaklanmasını teşvik etmektedir.

İşletmenin kârlarıyla doğrudan ve anlamlı ölçüde çıkar bağı olan ve şirket faaliyetlerini önemli ölçüde kontrol edebilen en üst düzey idareciler, bu özellikleriyle daha az güçlü olan (maaşlı personelin çoğunu kapsayan) diğer personelden temel olarak ayrılırlar. Aldıkları cömert maaşlar kısmen *çalışmalarını* yansıtır. Ama aynı zamanda doğrudan ya da dolaylı olarak şirketin *kârından* önemli paylar almalarını -ki bu çok farklı bir şeydir- da yansıtır. (Bazı kurnaz şirketler, çalışanın bağlılığını pekiştirmek ve sendikalaşmanın önünü tıkamak için alt düzeyli kadrolara da kârdan küçük pay primleri verirler, ama bunlar büyük ölçüde göstermelik ödemelerdir ve işçilerin gerçekten mülk "sahibi" olduğu anlamına gelmez.) Gene de en üst seviyedeki işletmeciler yararlı, üretken ve önemli işler görürler ve bunların yaptıkları çalışma ekonominin bütünü tanımlanırken kaale alınmalıdır.

Toplumda büyük şirket sahiplerinin ya da en üst seviye işletmecilerinin oranı küçüktür; bütün ekonomideki çalışmaların muhtemelen yaklaşık % 2'si bu tip çalışmaları kapsar.

Nüfusun önemli bir bölümü de kendi hesabına çalışır: Bunlar küçük işletmelerde ya da tarımda "kendileri için" çalışanları kapsar. (Şirket sahibi olup işlerin çoğunun yapılması için başkalarını tutan bireyler, yukarıda tanımlanan "en üst seviye işletmeciler" kategorisine girer.) Kapitalist ülkelerin çoğunda, tarımda çalışan nüfusun azalması ve büyük şirketlerin önem kazanması sonucunda kendi hesabına çalışma zamanla azalmıştır. Ama aynı zamanda ekonominin diğer bazı alanlarında (küçük ölçekli hizmet şirketleri gibi) kendi hesabına çalışma artmıştır.

Örneğin, modern şirketler, pek çok yan hizmet işlevlerini, sözde kendi hesabına da çalışan taşeronlara kaydırmayı ("taşerona verme"yi) sıklıkla kârlı bulurlar. Şirketler fotokopilerini yaptırmak için işe bir kişi alacaklarına, bu işi küçük bir fotokopi dükkânına verebilirler. Aynı şey, temizlik işlerinden muhasebe kayıtlarının tutulmasına kadar pek çok alanda görülebilir. Bu taşeronlar, şirketin bordrosunda olan ve aynı işi gören işçilerden gerçekten herhangi bir şekilde farklı mıdırlar? İşleri ve gelirleri için gene esasen büyük şirketlere bağımlıdırlar; gerçekte, (taşeronların almadığı emeklilik ve diğer avantajlar da göz önünde bulundurulduğunda) toplam gelirleri genellikle şirket çalışanlarından daha düşüktür. Gerçekçi bir değerlendirmeyle,

"kendi hesabına çalışan" bu insanların gene de işçi olduklarını söylemek doğru olacaktır. (Teknik olarak "bağımlı taraf" olarak adlandırılabilirler).

Kendi hesabına çalışanlar hizmetlerini az sayıda müşteri şirkete satmak yerine "piyasaya" satınca, rekabetin gereklilikleri onları, ücretli çalışanlardan daha düşük gelirleri ve daha kötü çalışma koşullarını kabul etmeye zorlar. Gerçekten de başlıca Anglosakson ekonomilerinde küçük işletme sahiplerinin ve çiftçilerin kişi başına gelirleri, ücretli işçilerin ortalama gelirinin altındadır. Dolayısıyla, bu kişilerin çoğunun gelirinin, çiftlik ya da işletme *sahibi* olma statüsünden ziyade yapmakta oldukları *çalışmaların* karşılığını yansıttığı sonucuna varabiliriz.

Son olarak, çoğu birey, evlerini idare ederken, aile üyelerinin bakımını üstlenirken ve toplumlarına destek olurken karşılığında para ödenmeyen önemli çalışmaların içinde olur. Bu çalışmalar, her ne kadar kişisel ve toplumsal iyiliğimiz için önemliyse de, GSYH istatistiklerine katılmaz. Bu tür işlerin çoğunu kadınlar yapar. İleri kapitalist ekonomilerde zamanın nasıl kullanıldığı konusunda yapılan incelemeler, karşılığında para ödenen her çalışma saatine karşılık, bir saatten daha az bir zamanın karşılığı ödenmeyen işlere ayrıldığını göstermektedir.

Özetle, modern kapitalist ekonomilerde yapılan başlıca işler ve bunların toplam çalışma süresi içindeki payları şöyledir:

- İstihdam (ücretli emek): Yaklaşık %50.
- Şirket sahipleri ve üst düzey yöneticiler: %2'den az.
- Küçük işletme ve çiftlik sahipleri: Yaklaşık %10.
- Karşılığı ödenmeyen çalışma (ev içinde veya toplumda): Yaklaşık %40.

Kapitalizmde işlerin hepsi olmasa da çoğu ücretli emekten ya da istihdamdan oluşur. Karşılığı ödenmeyen işler ikinci büyük kategoridir. Dahası, 9. Bölümde göstereceğimiz üzere, karşılığı ödenmeyen işlerin çoğu "işçi üretmenin maliyeti" olarak yorumlanabilir; yani çalışmaya istekli ve çalışabilecek güce sahip işgücünün sürekli olarak yeniden yaratılmasını kapsar (ertesi gün yeniden ücretli işe gidecek insanların beslenmesi, giydirilmesi ve bakımlarının üstlenilmesi). Bu nedenle, sistemimizdeki işlerin büyük bir bölümü ya başkası için çalışmayı ya da başkası için çalışanı işe *hazırlamayı* içerir.

Toplam işlerin sadece küçük bir kısmı kapitalizmi tanımlayan bu temel istihdam ilişkisinin dışında kalır. Toplam çalışmanın küçük bir oranını kendi hesabına çalışan küçük işletme ve çiftlik sahipleri oluşturur. Gene, işlerin çoğunu ücret ya da maaş karşılığı çalışanların yaptığı büyük şirketlerin idarecileri de toplam çalışma içinde küçük bir paya sahiptirler.

Çalışma ve değer

Yaşamımızda ihtiyacımız olan ya da istediğimiz hemen her şeyin üretilmesi insan çabasını gerektirir. Diğer bir deyişle, neredeyse hiçbir şey çalışmadan elde edilemez. Bu genel kuralın istisnası, klasik iktisatçıların "doğanın hediyeleri" dedikleri şeylerdir: Doğal çevrede bol miktarda bulunan ve sadece "toplanmayı" bekleyen faydalı şeyler. Çalılıklardaki yabani böğürtlenlerin toplanması, berrak akarsularda alabalıkların avlanması, su kaynaklarından tatlı su içilmesi gibi. Hepimizin bildiği gibi artık "doğanın hediyelerinden" fazla bir şey kalmadı (test edilmeden hiçbir zaman kaynaktan su içmemeliyiz!). Bu örneklerde bile *bazı* çalışmaların gerektiği görülür: toplama, balık avlama, taşıma gibi. Belki de doğanın geriye kalan tek hediyesi soluduğumuz havadır -ama bu bile dünyanın birçok yerine tartışmaya açıktır.

Eninde sonunda bütün üretim, doğal çevreden toplanan çeşitli malzemeleri yararlı hâle getirebilmek için insanın çalışmasını gerektirir. Kuşkusuz bu MALLAR için geçerlidir: Daha yararlı hâle getirmek için bir biçimde dönüştürülmüş ya da işlenmiş olan doğal malzemelerden meydana gelen elle tutulabilir ürünler. (Polyester gömlekler, petrolden türetilen yenilebilir kahve beyazlatıcıları gibi "sentetik" ürünler bile en başta doğal çevremizdeki bazı maddelerden elde edilirler.) Ama aynı şey HİZMETLER için de doğrudur. Hiç kimse bir hizmeti çıplak elleriyle yapamaz -belki masörler dışında (onlar bile masaj yağı kullanır). Dolayısıyla, hizmet üreten sanayiler de doğal maddelerin dönüştürülmesiyle ortaya çıkan mal girdileri kullanırlar. Bu nedenle, çalışma ve doğal çevre, ekonomide üretilen her şeyin nihai kaynaklarıdır -bu açıdan bütün "değerin" kaynaklarıdır. Çalışma, doğadan topladığımız şeylere değer *katan* yegâne öğedir.

Ama bilindiği üzere "değer" teriminin tanımlanması son derece zordur ve iktisatçılar değerin niteliğini ve nasıl ölçülebileceğini yüzyıllardır tartışagelmişlerdir. Günümüzde iktisatçılar "değer"den değişik şeyler anlarlar ve bu kavramı birçok değişik bağlamda kullanırlar. Bir ürünün değeri, diğer malların fiyatlarına nazaran o ürünün fiyatı anlamına gelebilir. Değer, belirli bir sanayide ya da ekonominin bütününde yaratılan toplam değeri de ifade edebilir. GSYH istatistiklerinde *özel* sektör KATMA DEĞERİ, üretilen bütün mallarla hizmetlerin, fiyatları kullanılarak hesaplanan değeridir. *Kamu* sektöründe bunun tersine, katma değer bir şeyi üretmenin maliyeti olarak tanımlanır.

Mallarla hizmetlerin düzenli olarak üretilenleri ile bir ölçüde özgün ve yerine konulamaz olanları arasında bir ayırım yapmalıyız. İktisatçılar bu farklılığı "üretilebilen" ve "üretilemeyen" sınıflandırmasıyla ifade ederler. Genel olarak üretilebilen bir malın ya da hizmetin değeri, üretim maliyetine

eşittir. (Kapitalizmde, işletme sahiplerinin aldığı kâr payı da buna dahildir.) Üretilemeyen şeylerin ise kopyalanamayacak bazı özel nitelikleri vardır: sanat eserleri, nadir madenler, çok elverişli bir yerdeki toprak parçası ya da (efsaneleşen sporcular ve opera yıldızları gibi) doğuştan gelen yeteneklere sahip kişiler. Üretilemeyen malların ve hizmetlerin değeri, alıcıların bu özgül niteliklere fazladan para ödemeye istekli olmalarına bağlı olarak, üretim maliyetlerinden sapma gösterebilir.

Asıl önemli olan, yalnızca üretilemeyen mallar ve hizmetlerde *talep* koşullarının (müşterilerin ne kadar para ödemeye istekli olduklarının) fiyatın (ya da "değerin") belirlenmesinde doğrudan etkili olmasıdır. Üretilebilen mallar ve hizmetlerde eğer müşteriler bir şeyden daha fazla talep ediyorlarsa, sanayi basitçe bu malın ya da hizmetin arzını artırır ve değerini de üretim maliyeti (artı kapitalizmde kâr payı) belirler. Tanım gereği üretilebilen mallar ve hizmetler "ürettiğimizin" tümünü oluşturduğu için bunlar üzerinde odaklanacağız –her ne kadar üretim için kıt olan (dolayısıyla üretilemeyen) toprak ve diğer kaynaklar gerekse de, değer hesaplamalarına kıtlık öğesi ve talep de girer.

Gördüğümüz üzere kâr, değerin tanımını ve ölçülmesini karmaşıklaştırır. Kapitalist bir ekonomide özel sermaye sahipleri, yatırımlarının karşılığında bir kâr oranı alırlar. Ancak bu, ne sermayenin kendisinin "üretken", ne de kârın ahlaken meşru olduğu anlamına gelir. Kapitalizmde kârın sadece yaşamın bir gerçeği olduğunu ifade eder. Kâr ödemeleri nedeniyle kapitalist bir ekonomide bir şeyin –üretilebilen bir malın ya da hizmetin bile– değeri, onu üretmek için harcanan çalışma miktarını tam olarak *yansıtmaz*. Üretimleri için aynı miktarda emek harcanan iki ürünün fiyatı, her ürünün üretiminde ödenen (dolayısıyla fiyatın içine katılan) kâr miktarına bağlı olarak, genellikle farklı olacaktır. Benzer biçimde, GSYH sadece (kendi hesabına çalışma ve en üst seviyedeki işletmecilerin çalışmaları dahil olmak üzere çeşitli biçimlerdeki) karşılığı ödenen tüm çalışmaların değerini içermez. GSYH, kârlar gibi ekonomide ödenen diğer gelir çeşitlerini de içerir.

Klasik iktisatçılar, emek-değer teorisini benimsemişlerdi. Bu teoride üretilebilen metaların fiyatları, onları üretmek için gerekli olan (hem doğrudan emeği, hem de üretimde kullanılan makinelerle hammaddelerin üretimi için gereken dolaylı emeği kapsayan) toplam emek miktarını yansıtır (dolaylı emek meselesinin yol açtığı güçlüğü gelecek bölümde ele alacağız). Marx, bu basitleştirilmiş teorinin yanlışlığını fark etti: Kapitalizmde fiyatlar kâr ödemesini de yansıtmalıydı. Ancak, fiyatları "altlarında yatan" emek değerleriyle açıklamak istediği için fiyatları emek değerleri temelinde açıklamaya çalışan karmaşık (ve sonuçta başarılı olamayan) bir çabaya girişti. Neoklasik iktisatçılar, Marx'a cevap olarak, sermayenin aslında üretken

olduğunu göstermeye çalışarak, sermaye yatırımları karşılığında kâr ödenmesine entelektüel ve ahlaki gerekçeler sunmaya çalıştılar. Bu çabalar da başarısız oldu.

Sonuçta, bu uzun tartışmaların ne kadar anlamlı olduğu pek açık değildir. Üretken insan çabası (kaba tanımıyla "çalışma"), doğal çevremizden elde ettiğimiz şeyleri yararlı mallarla hizmetlere dönüştürmenin yegâne yoludur. Bu anlamda çalışma, eklenen bütün değerin kaynağıdır. İster toplumun bütünü açısından, ister tembel genç açısından bakalım, çalışmazsak karnımızı doyuramayız. Bunun dışında hiçbir şey (ilahi müdahaleler ya da "sermaye"nin birtakım gizemli özellikleri gibi) gerçekten üretken değildir. Kapitalizmde kârlar sermaye yatırımları ödentileridir. Bu kârlar, gerçek bir üretken faaliyetin ya da işlevin değil, "özel mülkiyet" denen toplumsal bir kurumun yansımasıdır. (Daha sonra göreceğimiz üzere sermayenin üretkenliğini ispat etmek bir yana, bunu *ölçmek* bile mümkün değildir.) Sermayenin özel mülkiyeti kurumu nedeniyle kârlar çeşitli mallarla hizmetlerin fiyatlarına (dolayısıyla da GSYH'ye) yansır.

İnsan çalışmasının, üretimin yegâne itici gücü olduğunu kabul ederken aynı zamanda fiyatların (ve GSYH gibi fiyatlara bağlı şeylerin) diğer etkenlere de (yani kapitalizmde kârlara) bağlı olduğunun da farkında olmamız gerekir.

Sömürü ve Cebir



İşte iktisatta, "değer"in nasıl ölçüleceği konusunda sonu gelmeyen tartışmalarla ilgili ilginç bir tarihsel örnek. Pierro Sraffa, 20. yüzyılın ortasında İngiltere'de Cambridge'de (Keynes, Kalecki ve diğer ünlü heterodoks iktisatçılarla birlikte) çalışmış olan İtalyan bir iktisatçıydı. Göreli fiyatları, üretimde kullanılan doğrudan emek miktarı, hammadde ve makine girdileri içinde cisimleşen dolaylı emek ve (kapitalizmde) yatırılan sermayeye yapılan kâr ödemeleri temelinde açıklayan bir teknik geliştirdi. Çok az modern cebir kullanarak Marx'ın, emek değerlerini fiyatlara "dönüştürme" konusunda endişelenmesine gerek olmadığını gösterdi. Gerçekten de Sraffa, emek-değer teorisi olmaksızın ücretlerle kârlar arasında ters bir ilişkinin olması gerektiğini ispatladı: Eğer biri artarsa, diğeri düşmek zorundaydı. Bu, neoklasik iktisatçıların emekle sermayenin çatışan değil, birbirlerini tamamlayan çıkarları olduğunu belirten görüşlerine taban tabana zıttı. Uygun bir siyasi terminoloji eşliğinde (eğer istenirse) Sraffa'nın teorileri emeğin, üretimin nihai kaynağı olduğunu; kâr ödemelerinin, işçilerin ürettikleri artığın bir parçasına el konulmasını (ya da "sömürüyü") temsil ettiğini kanıtlar.

Çalışma ve artık

3. Bölümde ekonomik sistemlerin zamanla değişiminin, ekonomik ARTIKın üretimindeki ve kontrolündeki değişimlerle yakından ilişkili olduğunu görmüştük. Artık, bir ekonomideki fazla üretim miktarıdır; yani hem emekçilerin geçim gereksinimlerini karşılamak, hem de gelecek yıl üretimi yeniden başlatmak için gerekli olan miktarı aşan üretim miktarı. Artık üretildikten sonra can alıcı iki sorunun yanıtlanması gerekir: Artığı kim kontrol edecek ve artık ne için kullanılacak? Gerçekten de artığın kontrolü ve kullanımı ekonomilerin zamanla nasıl değişeceğini belirleyen temel bir etkendir.

Artığın büyüklüğü birkaç önemli değişkene bağlıdır. Birincisi, ekonominin ÜRETKENLİĞİdir: üretime harcanan çalışma miktarına göre ne kadar üretim yapılabildiği. Üretkenlik en iyi biçimde, bir saatlik emeğin yarattığı toplam katma değer miktarı olarak ölçülebilir. Eğer işçiler daha üretkense, o zaman kendilerinin ve ailelerinin bir yıl daha geçimine yetecek miktarı daha az zamanda üretirler. Böylece, artık daha büyük olur.

İkincisi, yaşamın "gerekleri" dediğimiz şeyin mutlak bir standardı yoktur. Asgari geçim standardı, fizyolojik bir asgari gereksinim, yani insanların açlıktan ölmesini önlemek için gereken standart olarak tanımlanabilir. Bununla birlikte bu standart, neyin "asgari" geçim standardı olarak kabul edileceğiyle ilgili değişen toplumsal normlardan büyük olasılıkla etkilenecektir. Genellikle bu normlar, ekonominin artan üretkenliğini ve "insana yakışan" bir yaşamın nasıl olacağına dair toplumsal normları yansıtan biçimde zamanla değişir.

Gerekli asgari geçim standardı için işçilere yapılan ödemelerden ve gelecek yıl üretimin yeniden başlatılabilmesini sağlamak için üretimin yeterli bir kısmını (aletler, malzemeler ve tedarikler için) bir kenara ayırdıktan sonra üretimin geriye kalanı toplumsal artığı oluşturur. Bu artığın ölçülmesi ustalık isteyen bir iştir. Gelişmiş ülkelerin çoğunda işçiler, ekonomide yaratılan toplam üretim değerinin yaklaşık yarısını alırlar. Bunun bir bölümü asgari geçim standardını yansıtırken, bir bölümü ise bunun ötesinde (zamanla emekçilerin ve sendikaların asgari ücretleri aşan ücret taleplerinde başarılı olmaları sayesinde) fazladan geliri temsil eder. GSYH'de aynı zamanda sermaye mallarının amortismanı (aşınması) için bir pay vardır; bu, ekonominin üretim kabiliyetinin sürdürülebilmesi için gereklidir. GSYH'de yer alan çiftçi ve küçük işletme gelirlerinin çoğu bu kesimlerin gerekli asgari geçim standardını yansıtmakla birlikte bir bölümü de kârdır. Şirket kârları açıkça artığın büyük işletmelerce toplandığını gösterir. GSYH'nin bir bölümü de satış vergileriyle ve diğer gelir toplama araçlarıyla doğrudan devlete gider.

Tablo 5.1, ABD'de GSYH'nin çeşitli bileşenler arasındaki dağılımını göstermektedir. Üretken işleri yapan (çiftçiler, küçük işletme sahipleri ve hatta kapitalistler dahil) insanların asgari tüketimi, temel kamu hizmetlerinin değeri ve kullanılıp tüketilen sermaye teçhizatının yenilenme payları çıkarıldıktan sonra geri kalan üretim değeri (toplam GSYH'nin yarısından fazlası), ekonomide yaratılan artığı oluşturur.

Artık çeşitli biçimlerde "toplanabilir". Daha erken dönem toplumlarında artık doğrudan toplanıyordu (köle emeğinden elde ediliyordu ya da feodal vergilerle köylülerden alınıyordu). Modern zamanlarda, şirket kârları ya da vergilerle toplanabiliyor. Bu "artık" çeşitli biçimlerde "harcanabilir". Hâli vakti yerinde olan seçkinlerin lüks tüketimine ya da çalışan insanların (asgari geçim düzeyini *aşan*) kitlesel tüketimine gidebilir. Başka alanlarda da harcanabilir: Savaşlarda, anıtların, ibadet yerlerinin yapımında ya da güzel sanatların desteklenmesinde kullanılabilir. (Ekonomik bakımdan, bunlar da tüketim biçimleridir.) Ya da bu artık, ekonominin zamanla büyümesini sağlamak üzere yatırıma harcanabilir.

Tablo 5.1 ABD Ekonomisinde "Artık", 2006

Her ekonomi, işçilerin (temel kamu hizmetleri dahil) asgari tüketim ihtiyacı ve sermaye teçhizatının aşınıp yıpranma payı için yeterli miktarda üretimi bir kenara ayırmak zorundadır. Bu harcamalar, sadece ekonominin kendini yeniden döndürebilmesi için gereklidir. ABD'de bu gerekli harcamalar toplam üretimin yarısı kadardır. Geri kalanın –artığın– çoğu (en azından zenginlerin asgari geçim standardının üstünde harcama yapmalarına izin vererek) tüketilir. Daha küçük miktarlar (askeriye, polis ve hapishaneler gibi) israf olarak görülebilecek kamu programlarına ve (amortisman payının ötesinde) net yatırımlara harcanır. Dış borçlanma, ABD'nin kendi ürettiğinden daha fazlasını bahsettiğimiz bu amaçlar için kullanmasına olanak tanır.

Kategori	Milyar dolar
Artığın Tahmini:	
Gayri safi yurt içi hasıla	13.195
"Asgari" tüketim*	-2.796
Sermaye amortismanı	-1.610
Gerekli kamu hizmetleri§	-1.311
Artık	7.478
Artığın Kullanımı:	
"Ekstra" tüketim	6.429
Net yatırım†	1.034
Savunma, polis ve hapishaneler	778
Dış borçlanma ve diğer düzeltmeler	-762
Toplam	7.478

* Bütün Amerikalılar için göreli yoksulluk geliri eşiğine (medyan hanehalkı gelirinin % 50'sine) ulaşmaya yetecek tüketim.

§ Savunma, polis ve hapishaneler hariç devletin hizmet üretimi.

† Amortisman çıkarıldıktan sonraki yatırım.

Kaynak: ABD İktisadi Analiz Bürosu'nun verilerinden yazarın kendi hesaplamaları.

Kapitalizmin doğuşuyla birlikte artığın miktarında (yeni fabrikaların etkileyici üretkenlikleri sayesinde fazlasıyla büyüdü), toplanış biçiminde (zorla el koyma yerine büyük ölçüde işletme kârlarıyla toplanır oldu) ve kullanımında önemli değişimler gerçekleşti. Bu açıdan, kapitalistlerin (kısmen daha çok kâr etme arzuları, kısmen de diğer kapitalistlerin rekabeti nedeniyle) kârlarının çoğuyla yeniden yatırım yapmak istedikleri gerçeği, yeni sistemin sergilediği hızlı büyümede ve dinamizmde can alıcı öneme sahipti.

6

ALETLERLE ÇALIŞMA



Aletlerle çalışmayı öğrenmek

İlk insan uygarlıklarından başlayarak çıplak ellerimizle çalışmak yerine alet kullanmanın çok daha etkin olduğunu öğrenmiştik. Aslında, bu temel ekonomik gerçeği birçok zeki hayvan da kavramıştır: Şempanzeler, toprak tümseklerin altındaki karıncaları çıkarmak için içi boş bir odun parçasına üflerler; kargalar, çalılıkların arasındaki kurtçukları bulup çıkarmak için ince dalları kullanırlar; arılar ve kunduzlar işlerini görmek için (bir çeşit alet olan) yapılar inşa ederler. İlk insan aletleri taştan yapılan basit kesicilerden, avlanma silahlarından ve pişirme araçlarından oluşuyordu. Daha sonra, daha karmaşık ve pahalı aletler yapmak için madenleri eritip biçim vermeyi öğrendik; bunlar da yerleşik tarıma geçmemizi, uzun mesafeli ulaşımı ve karmaşık yapıların inşasını kolaylaştırdı -bunların hepsi yavaş yavaş meydana gelen ekonomik evrimimiz açısından hayati önem taşıyordu.

Elbette bugün işimizi yapmak için kullandığımız "aletler" büyüleyicidir: Her çeşit bilgisayar, heybetli makineler, lazer ışınları, uydu haberleşme sistemleri ve daha birçok şey. Bu aletler üretkenliğimizin önkoşuludur; bunlarsız, ürettiğimiz mallarla hizmetlerin bugünkü miktarına ya da kalitesine ulaşamazdık. Ancak, aletlerin *toplumsal* yapımız üstünde çok önemli etkileri de vardır. Kullandığımız aletler, kimin hangi işi yapacağını, işyerlerinin nasıl idare edileceğini ve ekonomik pastanın nasıl bölüşüleceğini belirlememize yardımcı olur.

Aletlere bağımlılığımızdan kaynaklanan temel ekonomik sonuçlar şöyledir:

- İşimizi yaparken tecrübe ederek alet kullanmayı öğrendik. Başlangıçta bu öğrenme süreci çok uzun sürüyordu: Mütevazı sayılabilecek iyileştirmeler gerçekleştirmek bile nesiller ya da yüzyıllar gerektiriyordu. Günü-

müzde daha bilinçli kullandığımız bilimsel yeteneklerimizin gelişmesi sayesinde daha hızlı öğrenebiliyoruz. Ama hâlâ "yaparak öğreniyoruz"; çalışarak, çeşitli birikimli biçimlerde daha iyi nasıl çalışacağımızı öğreniyoruz ve bu iyileştirmeler hemen her zaman daha çok aletlere gereksinim yaratıyor.

- Genelde aletlerimizi "tüketmeyiz"; bu nedenle, aletler maddi geçim standardımıza doğrudan katkıda bulunmazlar. (Evlerinde tamirat işleriyle uğraşmaya aşırı düşkün az sayıda insan kullandıkları araçları saatlerce hayranlıkla seyretmekten doğal bir zevk alsa da, bu tipik bir durum değildir!). Aletleri, *tüketebileceğimiz* ve doğal olarak *yararlı olan* diğer şeyleri (malları ya da hizmetleri) üretmek için kullanırız. Bu nedenle, iktisatçılar bu aletlere ARA ÜRÜNLER derler: kendi başlarına gerekli olmaktan çok, başka şeyleri üretmek için gerekli olan şeyler. Diğer yandan, NİHAİ ÜRÜNLER ise tükettiğimiz ya da kullandığımız mallarla hizmetlerdir.
- Çalışmamızda aletleri kullanabilmek ve daha üretken olabilmek için başlangıçta bu aletleri *üretme* görevine zaman ayırmalı ve çaba göstermeliyiz. Daha sonra bu aletleri, arzu ettiğimiz mal ya da hizmeti (daha etkin biçimde) üretmekte kullanırız. Basitleştirmek için bunu iki aşamalı bir süreç olarak düşünelim: Önce aletleri yaparız, sonra bunları ihtiyacımız olan ya da istediğimiz şeyleri üretmek için kullanırız. Gerçekte modern ekonomide, ara ürünleri ve nihai ürünleri eşanlı üreten sanayiler birbiriyle örtüşen karmaşık bir ağ oluştururlar. Dahası, aletleri üretmek için de aletlere ihtiyaç duyduğumuz için sürecin bütünü yalnızca iki aşamadan değil birçok aşamadan oluşur. Bununla birlikte (eğer zaman içinde yeterince geriye gidersek), bütün üretimin zamanı belli bir dizi faaliyete ayrılabileceğini görürüz: *Önce* aletler, *sonra* nihai mallar ve hizmetler üretilmiştir.
- Aletler kendi başlarına hiçbir zaman "üretken" değildir. Aletleri *çalışmamızı* daha verimli hâle getirmek için kullanırız. Hiçbir alet ya da makine kendi başına çalışmaz. En otomatikleştirilmiş üretim sisteminin bile "başla" düğmesine basacak canlı bir insana gereksinimi vardır -tabii makinenin düzgün şekilde çalışmaya devam etmesi için de. Her halükârda, daha "otomatik" bir üretim sistemi, çalışmanın büyük bir kısmının ya da tamamının başlangıçta aletleri üretme görevine ayrıldığı bir sistemden başka bir şey değildir; böylece, daha sonra arzulanan nihai malı ya da hizmeti üretmek için aletleri kullanmaya pek az zaman harcanması gerekir. Ancak, sürecin tamamı hâlâ bütünüyle *çalışmaya* dayanır. Zamanımızı ve enerjimizi alet yapımına harcamamızın nedeni, bunları kullanarak (alet üretimine harcadığımız zaman *dahil*) çalışmamızı çok daha üretken hâle getireceğimizi öğrenmiş olmamızdır.

Mısır yetiştirmenin iki yolu

Bu noktaları daha iyi anlayabilmek için çok basit bir ekonomi tahayyül edelim. Bu ekonomi yalnızca mısır üretsin. Kapitalizm öncesi toplumlarda mısır yalnızca emek gücüyle üretilirdi; bir önceki mevsimden saklanan tohumlar basit el aletleriyle ekilirdi. Bu toplumda 100 çiftçi olsun ve 100 kile mısır üretsinler; her çiftçinin ve ailesinin asgari geçimine bir kile yetsin.

Ardından, çiftçilerin traktör yapmayı ve kullanmayı keşfettiklerini varsayalım. Karmaşık bir alet olan traktör, çiftçilerin toprağı daha az emek gücüyle ve daha hızlı sürüp, ekip biçmelerini ve hasadı kaldırmalarını sağlar. Tabii daha önce traktörü yapmak için zaman harcayıp çaba göstermeleri gerekir. Bir traktörün yapılmasının on çiftçinin bir yıllık çalışmasıyla gerçekleştiğini varsayalım. Bu çiftçiler, gelecek yıllarda da mısır yetiştirmek için traktörü kullanabilecektir. Traktör sayesinde bu 10 çiftçi, 100 çiftçinin sadece basit aletlerle sürebildiği kadar çok toprağı sürebilir. Dahası traktör, tohumlamanın ve hasadın kalitesini artıracağından aynı büyüklükte topraktan alınan toplam ürün artar: 100 kileden 180 kileye çıkar. Son olarak, bir traktörün ömrünün 5 mevsim olduğunu varsayalım; dolayısıyla her sene traktörün 1/5'i "yıpranacaktır". (Traktörün ve diğer aletlerin bu şekilde yavaş yavaş aşınmasına AMORTİSMAN denir.)

Tablo 6.1 Mısır Ekonomisi: Elle ve Traktörle Üretim

	Elle	Traktörle
Doğrudan emek: Çiftçilik (kişi/yıl)	100	10
Dolaylı emek: Traktör yapımı (kişi/yıl)	0	2*
Toplam emek (kişi/yıl)	100	12
Üretim (kile)	100	180
Üretkenlik (yılda kişi başına kile)	1	15

* Bir traktörü yılda 10 kişi çalışarak yapıyor ve traktörün ömrü 5 mevsim; dolayısıyla, her mevsim için yılda 2 kişinin dolaylı emeği kullanılıyor.

Tablo 6.1, basit mısır ekonomisinin traktörsüz ve traktörlü durumdaki temel ekonomik olgularını özetlemektedir. Elle yapılan tarımda 100 kile mısır üretmek için yılda 100 kişinin çalışması gerekiyordu. Dolayısıyla, bu ekonominin üretkenliği yılda kişi başına 1 kileydi. Oysa makineli tarım üretkenliği muazzam artırıyor. Toplum şimdi yılda 180 kile mısırı sadece 10 kişinin doğrudan çalışmasıyla üretiyor. Ancak, dolaylı çiftçilik çalışmasına da hesaba katmalıyız –yani çiftçilerin traktör yapmak için harcadıkları zamanı (her mevsim traktörün kullanma süresinin 1/5'inin tüketilmesini

yansıtan 2 kişinin yıllık çalışması). Bu durumda, 10'u doğrudan çiftçilik çalışması, 2'si traktör yapımında kullanılan nispi pay olmak üzere her yıl toplam 12 kişinin çalıştığı görülüyor. Üretkenlik, toplam mısır üretiminin (180 kile) toplam emek girdisine (hem doğrudan hem dolaylı çalışma dahil olmak üzere yılda 12 kişi) bölünmesiyle bulunur: Yılda kişi başına 15 kile -elle yapılan tarımdan 15 kat daha fazla.

Makineli tarımın keşfinin ve bunun beraberinde getirdiği inanılmaz üretkenlik artışının pek çok şaşırtıcı ekonomik ve toplumsal sonuçları oldu. Verdiğimiz örnek aşırı basit olduğu için birçok açıdan gerçekçi değildir. Örneğin, aynı işçi grubunun hem traktör yapması, hem de bunu tarımda kullanması olağandışıdır (daha büyük bir olasılıkla toplum, aynı insanlardan her iki işi de yapmalarını beklemek yerine, işçilerin bazılarını traktör yapımında, bazılarınıysa çiftçilikte uzmanlaşmakla görevlendirecektir). Traktör yapımının kendisi de çeşitli aletlerin ve teçhizatın kullanılmasını gerektirdiğinden, 10 işçi elleriyle çalışarak bunu yapamaz.

Ama bu basit örnek bile bazı çok önemli ve karmaşık sorulara ışık tutmaktadır.

- Fazladan üretkenlik nereden geldi? Açıktır ki traktörün kendisinden değil. Traktör sihirli bir şey değildir; kendi başına mısır üretemez. Traktörü hem yapmak, hem de kullanmak için çalışma gene mutlaka gereklidir. Çiftçiler -sırf elleriyle çiftçilik yapmaya çalışmak yerine- önce traktör yapıp, sonra bunu tarımda kullanmayı öğrendikleri için üretkenlikte büyük artışlar gerçekleşir. Diğer bir deyişle, üretkenlik traktörün kendisinden değil, *üretim tekniği* (önce traktörü yapıp, sonra mısır yetiştirilmesi) nedeniyle arttı. Aslına bakılırsa, TEKNOLOJİ terimi belirli bir teçhizata ya da makineye değil, üretim tekniğine atıfta bulunur. Bu terim sıklıkla yanlış biçimde, bir teçhizatı gösterir gibi kullanılmaktadır. ("Vay be, bu ne harika bir teknoloji!"). Doğru kullanımında "teknoloji", bir şeyi üretirken yararlandığımız *aletlere* değil, o şeyi üretme *biçimine* atıfta bulunur. Evet, yeni bir teknoloji çok üretken olabilir, ama kendi başına bir alet ya da makine için böyle bir şey söylenemez.
- Traktörün sahibi kimdir? Şimdiki durumda hiç kimse. Bu ekonominin üyeleri, mısırı elle yetiştirmek yerine önce traktör yapmanın, sonra da bunu mısır yetiştirmekte kullanmanın daha akıllıca olduğunu keşfettikleri için zamanlarının bir bölümünü traktör yapmaya ayırıp, ardından gerçekleşen üretkenlik artışından yararlandılar. Eğer birisi traktörün sahibi olsaydı, onu kullandırtmak için muhtemelen bir para (kiralama bedeli) talep edecekti. Mülkiyet hakları karşılığında gelir elde edecekti, ancak mülkiyetin kendisi üretken değildir. Hiç kimse sahip olmasa da traktör gene yararlıdır. Dahası, bu basit örnekte, işçilerin herhangi bir kimsenin traktör için kendilerinden bir bedel istemesine neden *müsaade*

edecekleri hiç de açık değildir, çünkü kendilerine bir traktör daha yapabilirler. (Gerçekte, işçilerin kendi teçhizatlarını "yapmalarının" önünde çeşitli engeller vardır –teknik yapabilme bilgisi [*know-how*], başlangıç maliyetleri ve patentler gibi. Bu engeller, kapitalistlerin sahip oldukları aletlerin kullanımı karşılığında para alabilmeleri için hayati önemdedir.)

- Birisi sahibi olsun ya da olmasın, traktörün yapımı zaman alır –ve traktörü yapan emekçilerin bu sırada karınlarını doyurmaları gerekir. Eğer yukarıdaki örnekte sözü edildiği gibi bu iki yıllık bir süreci içeriyorsa, (bir yıl sonra traktör mısır üretiminde kullanılıncaya kadar) bir yıl boyunca traktörü yapan 10 işçinin yaşaması için bir kenara yeterince mısır ayrılması gerekir. Gerçek bir ekonomide hem traktör, hem de mısır eşanlı üretilir ve her çiftliğin teçhizatının beş yılda bir yenilenmesine yetecek kadar traktör temin edilir. Gene de kullanacağımız aletleri önce yapmamız gerektiği için *zaman*, aletlerle çalışmanın asli bir unsurudur. Daha üretken teknolojiler daha karmaşık aletlerin kullanılmasını gerektirdiği için bunların üretilmesi (başlanmasından bitirilmesine kadar) daha çok zaman alır.
- Fazla işçilere ne olur? Elle mısır ekimi için 100 işçi gerekirken, makineli mısır üretimi için 10 işçi (ve fabrika üretiminde her yıl için 2 işçi) yeterli olur. Toplum, fazla işçilerin ne yapması gerektiğine karar vermelidir. Başka sanayilere kaydırılabilirler; bütün toplum (ya da belli bir kesimi) için tarım dışı mal ve hizmetleri üretirken, yaşamak için mısır tüketmeye devam ederler. 100 işçi mevcut işi aralarında paylaşabilirler (her işçi yılın küçük bir bölümünde çalışıp, geri kalanında tatil yapar). Böylece, yüksek üretkenliğin faydalarından, fazladan boş zaman olarak yararlanırlar. Alternatif olarak, fazla işçiler geçimlerini sağlamak üzere diğer bölgelere (örneğin uzak kentlere) gönderilebilirler ya da düpedüz açlıktan ölüme terk edilebilirler. Tarihsel olarak bakıldığında, yeni teknolojiler üretkenliği olağanüstü artırıp, gerekli emek miktarında büyük düşüşlere yol açtığında, farklı yerlerde ve zamanlarda bu "çözümlerin" her biri farklı derecelerde uygulanmıştır.
- Artıkla ne yapılmalı? Şimdi ekonomi, mısır üreten 10 işçinin (ve 2 traktör işçisinin) gereksiminden çok daha fazla mısır üretmektedir. Bu durum, (tarım dışı sanayiler dahil) yeniden yatırım yapma imkânları ortaya çıkarır. Fazla üretim, küçük bir seçkinler grubunun (anıt yapımları gibi gözde projeler ya da savaşlar dahil) lüks ya da savurgan tüketimine ya da bütün toplumun tüketiminde mütevazı iyileştirmeler gerçekleştirmeye harcanabilir. Artığın çoğunu yeniden yatırıma yönlendiren ekonomiler daha hızlı büyür. Makineleşmenin sağladığı yararın önemli bir bölümünü kitlesel tüketim artışını desteklemekte kullanan ekonomiler, toplumsal ve siyasal olarak daha istikrarlı olma eğilimindedir.

Sermaye nedir?

Adını koymamış olsak da SERMAYE kavramını daha önce tanıtmıştık. "Sermaye", bağlamına göre olarak iktisatta farklı şeyleri ifade edebilir. En genel hâliyle, çalışmalarımızda kullandığımız çeşitli "aletler"i ifade eder (buna sıklıkla FİZİKİ SERMAYE denir). Başlı başına tüketilmeyip başka bir şey üretmek için kullanılan, elle tutulur herhangi bir ürünü kapsar. Bunun içine binalar (fabrikalar, madenler, ofisler ya da depolar), özel işletmeler ya da diğer üretken şirketler tarafından kullanılan diğer yapılar (boru hatları, elektrik trafoları) girer. Yine başka bir şeyi üretmek üzere kullanıldığı sürece aletler, bilgisayarlar, robotlar ve taşıma araçları dahil olmak üzere her türlü makineyi ve teçhizatı kapsar. Bazen bir şeyin "sermaye" malı sayılıp sayılmayacağı onun ne için kullanıldığına bağlıdır: Paket dağıtımı yapan bir motorlu araç sermaye malı sayılırken, aynı taşıt kişisel amaçlarla kullanıldığında tüketim malı olarak kabul edilir. (Bu ayrımın keyfiliği, her türlü uyanık insanı vergi iadesi konusunda hileye teşvik eder!) Bir süre kullanılabilen ve belli bir yere yerleştirilmiş sermaye mallarına SABİT SERMAYE denir. Ancak, fiziki sermayenin bir bölümü, üretimde kullanılacakları nihai varış yerlerine doğru yol alan, stoklardaki yarı işlenmiş malları ve hatta mamul malları da kapsar.

Beklendiği gibi, sermayenin kapitalizmde özellikle önemli bir rolü vardır -ne de olsa kapitalizm, özel sermaye sahiplerine kâr ödenen ekonomik bir sistemdir. Bu bağlamda sermaye, sadece fiziksel bir biçim olmayıp, (özel mülkiyete dayanan) belirli bir *toplumsal ilişkidir.* Modern zamanlarda "sermaye", kâr etme umuduyla bir işe yatırılan para tutarı anlamında da kullanılmaktadır. Yatırımın fiziksel ve parasal biçimlerini ayırt etmek için buna sermaye yerine FİNANS demeyi tercih ediyorum.

Yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve bunları kullanmak için ihtiyaç duyulan maddi sermayenin (yani aletlerin) birikimi, insan uygarlığının son iki yüzyılında meydana gelen çarpıcı ekonomik değişikliklerin arkasındaki egemen kuvvetler olmuştur.

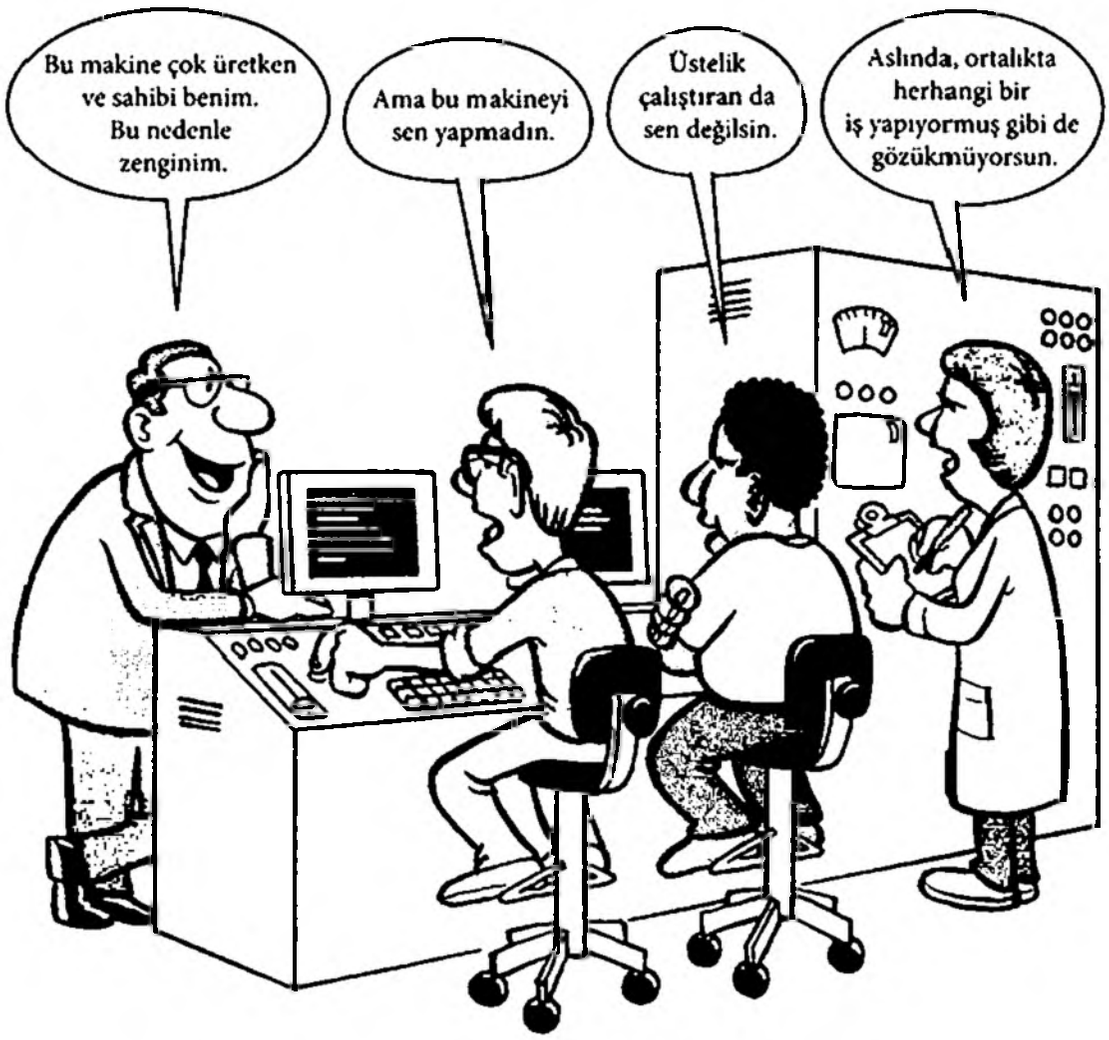
Sermaye ve kâr teorileri

Kapitalist ekonomilerde traktörlerin ve diğer fiziki sermaye türlerinin çoğunun sahibi, bunların kullanımından kâr elde eden özel yatırımcılardır. Neoklasik iktisatçılar, yatırılmış sermayeye yapılan kâr ödemelerini farklı ama birbiriyle ilişkili iki sava dayanarak gerekçelendirmeye çalışmışlardır:

1. Sermaye özünde üretken olduğu için sermayeye sahip olanlara, herhangi bir üretim faktörüne yapıldığı gibi bunun kullanımı için de bir ödeme yapılmalıdır. Daha önce gördüğümüz üzere bir alet, onu üretmek için yapılan

çalışmanın fiziksel cisimleşmesinden başka bir şey değildir; hiçbir alet, onu üretmek ve kullanmak için yapılan çalışmadan bağımsız olarak faydalı değildir. Ancak, "sermayenin üretkenliği" savına ilişkin daha derin, mantıki bir sorun vardır. Emek, toprak ve doğal kaynaklardan farklı olarak, sermaye fiziksel birimler cinsinden ölçülemez. Modern ekonomilerde binlerce farklı tür alet kullanılır ve genel olarak sermayeden –saat olarak emeğe ya da hektar olarak toprağa benzer şekilde– şu kadar "ton", bilmem kaç tane "makine" ya da "traktör" olarak bahsetmek anlamsızdır. Sermaye, toplam olarak, her zaman para cinsinden ölçülür –ve gerçekten de kâr buna göre (yatırılan paranın yüzdesi olarak) ödenir. Ancak, kapitalizmdeki bütün fiyatlar gibi alet fiyatları da kâr oranına bağlıdır. Yatırılan fiziki sermayenin (aletlerin) değerini bilebilmemiz için öncelikle kâr oranını bilmemiz gerekir. Bu durumda, yatırılan "sermaye" miktarının kendisi kâr oranına bağlıyken, nasıl olur da kâr, (toplam olarak ölçülen) yatırılmış sermaye miktarını yansıtabilir? Neoklasiklerin bu savı, döngüsel muhakeme nedeniyle çöker.

2. Aletlerle üretim zaman aldığı için, üretimin gerçekleşmesini bekleyen alet sahiplerine sabırlı ve tutumlu davranmaları karşılığında kâr ödenmelidir. Biri bir şeye sahip olduğu zaman, onu ödünç vermesi karşılığında bir para ödenmesini talep edeceği ve ödünç verdiği şeyin geri verilmesini bekleyeceği kesinlikle doğrudur. Bu ödeme, mülkiyet hakkının toplumsal gerçeğini yansıtır. Ancak, "beklemek" kendi başına üretken bir faaliyet değildir. Aslında, yoksul ve çalışan insanlar her hafta bir kuruş bile almadan milyarlarca saati bekleyerek geçirirler –otobüs beklerler, kamu kurumlarında hizmet alabilmek için beklerler, iş bulmak için beklerler. Yalnızca sermaye *sahibi* olana "beklemesi" karşılığında bir para ödenir. Böylece kâr ödemeleri, üretimin özündeki bir özelliğe değil, kaçınılmaz biçimde toplumsal mülkiyet kurumuna dayanır. Dahası, "bekleme karşılığı ödenen para" savı, "sermaye üretkendir" savına benzer bir döngüsel muhakemeyi yansıtır. Üstelik ödenen kâr oranından bağımsız bir biçimde, belirli bir teknolojinin diğerine göre daha çok "beklemeyi" gerektirip gerektirmediği de hiç açık değildir. Çünkü "bekleme", değişik zaman dilimlerinde değişik biçimlerde olur. Belli bir kâr oranında görece daha çok "beklemeyi" (dolayısıyla da daha çok kâr ödenmesini) gerektiren bir teknoloji, başka bir kâr oranında daha az "beklemeyi" (dolayısıyla da daha az kârı) gerektirebilir, çünkü farklı bekleme süreleri (kâr oranı kullanılarak) değerlendirilmeli ve birbiriyle karşılaştırılmalıdır. Toplam sermayenin ölçülmesi gibi, ödenen kâr bilinmeden "bekleme"nin ölçülmesi de mümkün değildir; dolayısıyla, bu öğe kâr ödemesini belirleyemez.



1960'lara gelindiğinde, her iki neoklasik yaklaşımın da geçersizliği anlaşılmıştı. Bu noktada, saf neoklasik iktisatçılar düşüncelerini başka yönlere çevirdiler. Bazıları, toplam sermayenin herhangi bir şekilde ölçülmesinden kaçınarak yukarıda bahsettiğimiz sorunu es geçen, "zamanlar arası denge" denen garip bir kavram icat ettiler. Zamanın belirli her noktası için, her özgül aletin ayrı ayrı kâr oranlarını hesap ettiler. Teorinin içsel tutarlılığı olsa da pratik kullanım alanı yoktu. Diğer iktisatçılar, (kârları açıklayıp haklı gösterme gayreti dahil) genel denge kavramını toptan terk ettiler ve başka ilgi alanlarına yöneldiler. Bu yüksek düzeyli entelektüel geri çekilmeye rağmen kârın, sermayenin gerçek üretkenliğini yansıtan meşru ve etkin bir ödeme olduğu inancı iktisat eğitiminde ve ekonomi politikasının belirlenmesinde hâkimiyetini sürdürmektedir.

Sermayeyi anlamaya ilişkin önemli bir başka yaklaşımda kâr ödemesi, ekonomik artığın bir bölümünü toplayıp kontrol etmenin bir yolu olarak görülür. 4. Bölümde gördüğümüz üzere kökü klasik iktisatçılara uzanan ve Marx tarafından düzeltilerek geliştirilen bu görüş, (Sraffa, Kalecki ve di-

gerlerinin çalışmalarıyla beslenerek) modern heterodoks düşünürlerin teorilerinde yaşamaya devam etmektedir. Kâr, şirket (işçilerin yaşaması için gerekli ödemeler dahil) bütün ödemelerini yaptıktan sonra geriye kalan şeydir. Kârın bu şekilde anlaşılması, ne onun bir biçimde "hırsızlık" olduğu, ne de (işçilerin ürettikleri her şeyin bütün değerine sahip olmaları için) ortadan kaldırılması gerektiği anlamına gelir. Aslında, işçilerin ürettikleri her şeyi aldıkları (ve tükettikleri) herhangi bir ekonomi (sadece kapitalist olanlar değil), yatırım olmadığı için kısa sürede çökecektir. Ekonomiyi düzenlemenin daha iyi bir yolunu bulmadığımız sürece, kâr kapitalizmde yaşamın bir gerçeğidir ve yatırımcıların kâr talepleri, ekonomik ve toplumsal eylemlerimizi (değişen derecelerde) her zaman sınırlayacaktır.

Ama bu, kârın, özel sermayenin gerçek ekonomik "üretkenliği"ne karşılık ödenen doğal ve meşru bir ödeme olduğunu kabul etmekten çok farklı bir şeydir. Özel mülkiyet sahiplerinin, yatırımlarının karşılığında kâr elde etme güçlerinin farkında olunabilir, hatta buna tahammül de edilebilir, ancak bu gücü yüceltmek gerekmez. Sermayeyi ve kârı böyle anlarsak, modern ekonomide gerçekte neler olup bittiğini daha iyi açıklayabiliriz.

Örneğin, neoliberalizmle bağlantılı, genellikle acı veren ama iş dünyası lehine olan politikaların sonucunda çoğu ülkede kâr oranları önemli ölçüde yükselmiştir. Kârlardaki bu artış aslında sermayenin gerçek üretkenliğindeki artışın piyasaca değerlendirilmesini mi yansıtıyor? Dolayısıyla, bu sonucun hem doğal, hem de adil olduğu söylenebilir mi? Büyük ihtimalle böyle değil. Yüksek kârların, ekonomik politikalarda ve yapılarda iş dünyası lehine yapılan değişiklikleri yansıttığını söylemek daha inandırıcı olur; bu değişiklikler, iş dünyasının gücünü artırdı ve şirketlerin ödemeleri gereken ücretleri, vergileri ve diğer maliyetleri düşürdü. Bu anlayışa göre yüksek kâr oranları, sermayenin varsayılan üretkenliğine karşılık ödenen otomatik ve bir biçimde "doğal" bir ödül olmayıp, toplumsal ve siyasal kaymayı yansıtır.

7

Şirketler, Şirket Sahipleri ve Kâr

Özel şirket

Kapitalizmin tanımlayıcı özelliklerinden biri, üretimin çoğunun özel kâr amacıyla yapılmasıdır. (Kapitalizmin diğer tanımlayıcı özelliği, üretim için gerekli çalışmanın çoğunun ücretli emek eliyle yapılmasıdır.) Kâr yaratıp bunu toplamakta uzmanlaşmış bir kurumsal biçim ortaya çıkmıştır: özel şirket. Günümüzde özel firmalar ekonomiye egemen durumdalar: Yatırım, üretim ve istihdam kararları, ekonominin büyüyüp büyümeyeceğini, nasıl büyüyeceğini ve insanların nasıl çalışacağını belirleyen en önemli etkenlerdir. Günlük yaşamda özel şirketlerin eylemleri, hükümetlerin yaptıkları şeylerden çok daha önemlidir. Bu durumda, hükümet görevlilerinin "iyi ekonomik yönetim" nedeniyle takdir beklemesi ya da muhalefet liderlerinin "kötü ekonomik yönetim" nedeniyle iktidar partisini topa tutması ironiktir. Bu siyasi tartışmalar çoğunlukla konuyla alakasızdır, çünkü gerçekte ekonominin şoför koltuğunda hükümet değil, iş dünyası oturmaktadır.

Şirketler türlü çeşitlikte ve büyüklüktedir. Sayıları birkaç bin kadar olan çok büyük şirketin küresel ekonomik gelişmede belirleyici etkisi vardır. En büyükleri (katma değer, istihdam ve varlıkları bakımından) orta boy bir ülke kadar büyüktür (bkz. Tablo 7.1). On binlerce orta boy ve milyonlarca küçük şirket ve ortaklık da önemli ekonomik roller oynarlar. Az sayıda devasa şirket, bütün diğerlerinin toplamı kadar üretir. Pek çok küçük şirket işleri icabı doğrudan ya da dolaylı olarak büyük şirketlere bağımlı olduğu için bu mega şirketler ekonominin bütünü bakımından daha da önem kazanırlar.

Tablo 7.1 Büyüklerin En Büyüğü, 2006 (ABD doları)

Kategori	Büyük Şirket	Eşdeğer ülke
Katma değer	ExxonMobil (195 milyar)	Finlandiya (195 milyar)
İstihdam	Wal-Mart (1,9 milyon)	İrlanda (1,9 milyon)
Varlıklar	General Electric (675 milyar)	Avusturya (650 milyar)

Bütün şirketlerin iki önemli ortak özelliği vardır:

- Birisi bunların sahibidir (genellikle bir ya da daha fazla sayıda özel yatırımcı –ama bazı şirketlerin sahibi devlet, kamu kurumları ya da kooperatiflerdir); böylece, şirketin yarattığı tüm kâr sahiplerinin olur.
- Sahipler, şirketin kendi arzularına göre yönetilip işletilmesini sağlarlar. Genellikle sahiplerin amacı sadece şirket kârlarının azamileştirilmesidir.

Özel firmaların yapılarının yanı sıra yönetim ve işletme şekilleri de zamanla değişikliğe uğramıştır. Kapitalizmin ilk zamanlarında, özel şirketlerin çoğunun sahibi zengin kişilerdi ve şirketin günlük işlerini de onlar yönetirdi. Bu durumda şirketin, sahibinin menfaatine olacak şekilde hareket etmesini sağlamak kolaydı, çünkü zaten sahibi aynı zamanda *yöneticisiydi.* Günümüzde birçok özel şirket için bu model hâlâ geçerlidir –şahıs şirketleri denilen, çoğunlukla çok küçük işletmeler. Bazı durumlarda bir grup mülk sahibi, maliyetleri, riskleri ve ödülleri paylaşmak amacıyla işbirliği yaparak ortak ticareti faaliyetlere girişebilir –bunlara ortaklık denir.

Modern zamanların en yaygın işletme biçimi ANONİM ŞİRKETtir. Anonim şirket, bir kişinin sahip olabileceği yasal haklara ve sorumluluklara sahip bir özel firmadır, ancak şirketin, ona sahip olan (gerçek) insanlardan ayrı bir tüzel kişiliği vardır. Bu yaklaşımın başlıca yararı, şirket faaliyetlerinden doğabilecek zararlarla hasarların kapsamını bireysel sahiplerin yükümlülükleri bakımından sınırlayarak onları korumasıdır. Buna, sınırlı sorumluluk ilkesi denir. Böylece zengin yatırımcıların, toplam mal varlıklarını korumaları olanaklı olur: Herhangi bir ticari teşebbüste riske attıkları para, o işe doğrudan yatırdıkları varlıklarla sınırlanır. Şirket iflas etse ya da ağır para cezalarına çarptırılsa bile, şirket sahiplerinin *diğer* mal varlıkları korunur.

Ayrı bir hükmi kişilik olan anonim şirketler, belli sayıda (muhtemelen çok sayıda) farklı yatırımcının şirkete sahip olduğu anonim ortaklık sistemine gayet uygundur. Bu şirketler, farklı sahiplerin yaptıkları ön ödeme şeklindeki yatırımları yansıtan HİSSE SENETLERİ çıkarırlar; bunlar değişik yatırımcıların payını açık biçimde gösterir. Hisse senetleri, HİSSE SENEDİ PİYASASInda alınıp satılabilirler. Herkesin almasına izin verecek şekilde

hisse senedi ihraç eden şirketlere halka açık şirketler denir (bu, devletin ya da diğer kamu kurumlarının sahip olduğu şirketlerle karıştırılmamalıdır).

Anonim şirketler, çarpık bir demokrasiyle yönetilir: Bir hisse, bir oydur. Hissedarlar, (yönetim kurullarının seçildiği) yıllık genel kurul toplantılarında ve ara sıra da belirli kararların verilmesi gerektiğinde yapılan özel oylamalarda yönetimle yüz yüze gelirler. Hissedarları temsil etmek üzere seçilen şirket müdürleri, şirketin üst düzey yöneticilerinin günlük eylemlerini yakından izlerler.

Hisse senetleri piyasasının işleyişini 18. Bölümde inceleyeceğiz. Şimdilik şunu akılda tutalım: Bir şirketin hisse senetlerinin ticari değeri, yatırımcıların o şirketin gelecekteki kârlılığına ilişkin beklentilerine bağlıdır. Eğer bir şirketin kârları yüksekse ve gelecekte de yüksek bir düzeyde olacağı tahmin ediliyorsa, o zaman şirketin hisse senetlerinin fiyatı da yüksek olacaktır. Böylece hissedarlar, sahibi oldukları şirketlerin kârlarını iki yolla elde edebilir: şirketlerden (faiz ya da kâr payı ödemeleri gibi -ilgili kutuya bakınız) doğrudan net ödemelerle ya da (borsada istediklerinde kolayca satabilecekleri) hisse senetlerinin fiyatındaki artışlarla.

Şirketin sahibi olan yatırımcılar ile günlük işleri yürüten üst düzey yöneticiler arasındaki ayırım, şirketlerin sürekli karşı karşıya oldukları bir zorluktur. 1950'lerde ve 1960'larda birçok iktisatçı, şirketlerin bildiğini okuyan güçler hâline geldiğine inanıyordu. İzole edilmiş, kendi çıkarlarını kollayan yöneticiler, şirketleri, hissedarların gerçek bir denetimi olmadan idare ediyorlardı.

Ama daha yakın zamanlarda yapılan yasal ve örgütsel değişimlerle, çok büyük şirketlerin bile hissedarların kazancını azamileştirmeye odaklanarak faaliyet göstermeleri güvence altına alınmıştır. "Hissedar hakları" denilen hareket, pek çok değişim için mücadele etmiştir (yönetici tazminatlarının hisse senedi fiyatlarına bağlanması, yönetimin daha sıkı denetlenmesi, kârı ve hisse senedi fiyatlarını azamileştirme gayesinin sürekli ön planda tutulması gibi); böylece kimin işin başında olduğu konusundaki kuşkular giderilmiştir. Kapitalizmin tarihindeki herhangi bir anda olduğu gibi -en büyükleri dahil- özel şirketlerin temel amacı sahipleri olan kişilere kâr kazandırmak olmuştur.

Merkezi Planlamalı Şirket

En büyük şirketler, birçok ülkeden daha büyüktür. Bütün dünyada binlerce tesisleri vardır, milyonlarca işçi istihdam ederler ve binlerce farklı tedarikçiyle iş yaparlar. Bu dev, karmaşık firmaların başarısı, serbest piyasanın erdemlerinin kanıtı değildir. Şirket başarısının altında yatan daha önemli bir etken, şirket yöneticilerinin bilinçli olarak *planlama* yapmaktaki şaşırtıcı becerileridir.

Wal-Mart. Son derece karmaşık bir lojistik ve dağıtım sistemi olan Wal-Mart, en ücra yerlerdeki mağazalarına bile mallarını en ucuza gönderebilmektedir. Ayrıca satışlarıyla ilgili muazzam bir veri tabanı olduğu için her Wal-Mart mağazası için – hangi çorapların, hangi külotlu çorapların yanında satışa sunulduğuna kadar– kesin bir plan yapılabilmektedir; bütün bunların amacı satışları azami düzeye çıkarmak, mal stoklarının devir hızını azaltmak ve kârları artırmaktır. Bu merkezî planlamanın muazzam üretkenliği, Wal-Mart'ın başarısının ardındaki temel güç olmuştur –ki işçilerine ödediği yoksulluk sınırındaki ücretlerden çok daha önemlidir.

Toyota. Dünyanın en başarılı otomobil üreticisi olan şirket şöhretini, en küçük cıvatadan somuna kadar yaptığı etkin merkezî planlamaya borçludur. Toyota, 28 ülkede, sayıları 65'i bulan büyük montaj fabrikasında (ve düzinelerce daha küçük fabrikada) 60'dan fazla model (yılda 8 milyon birim) araç üretir. Bütün bu imalat faaliyeti merkezî olarak planlanır ve Toyota Üretim Sistemi denen karmaşık bir imalat ve lojistik stratejisine göre düzenlenir. Şirket planlamacıları, (parçaların araçlar arasında aktarılabilmesi için) mühendisliği ve tasarımı standartlaştırırlar. Tedarikçilerle ilişkiler, Toyota otomobilinde kullanılacak belirli parçaların "tam zamanında" üretilip montaj fabrikalarına teslim edilebilmesi için en ince ayrıntısına kadar planlanır.

ExxonMobil. Bu küresel dev yaratık, 2006'da 40 milyar dolar kâr ettiğini açıkladı –dünya tarihindeki en büyük rakam. Merkez direktörler, kâr durumunu dikkatlice izler ve yönetirler; neredeyse dünyanın her ülkesinde faaliyet gösteren 100'ü aşkın işletme bölümünü ve bağlı kuruluşu, inanılmayacak kadar ayrıntılı ve merkezileştirilmiş bir finansal kontrol sistemiyle yönlendirirler. Bölüm yöneticileri, yeni yatırım harcamaları önerilerini de kapsayan düzenli iş planları sunarlar; bunlar, şirketin merkez finansal yetkilileri tarafından gözden geçirilir ve sıraya konur. Ardından yeni sermaye, dünya çapındaki menü seçenekleri arasından en umut verici olarak gözüken girişimlere tahsis edilir.

Bunlar ve diğer başarılı şirketler, bilinçli ekonomik planlama sanatını, eski Sovyet planlamacılarının hiçbir zaman hayal edemeyecekleri kadar yüksek bir düzeye getirdiler –hem şirketin iç faaliyetlerini diktatörce kontrol ettiler, hem de bilgi toplayıp kullanmak için yeni teknolojik araçlardan faydalandılar. Elbette, mega şirketler bile plansız, rekabetçi piyasa ortamında çalışmaktadırlar. Ürettiklerini satmaları gerekir; piyasa koşulları girdilere yapacakları ödemeleri etkiler ve yatırımcıları için de kâr etmeleri lazımdır. Ancak, inanılmaz planlama ve düzenleme kabiliyetleri sayesinde şirketler, özel kâr üretmenin en etkili kurumsal aracı hâline gelmişlerdir.

Özel şirketler, sahipleri için her zaman yeni ve daha etkili yollarla kârlar yaratmaya çalışarak gelişmeye devam ediyorlar. Örneğin, son yıllarda ÖZEL SERMAYE SAHİPLİĞİ adıyla yeni bir mülkiyet biçimi ortaya çıktı. Tipik olarak çok zengin küçük bir grup yatırımcının finanse ettiği bir özel sermaye şirketi, diğer şirketlerden doğrudan büyük hisseler alır. Amaçları, kârlarını artırmak için diğer şirketleri baştan aşağı yeniden yapılandırmaktır; bazen özel sermaye şirketi sahipleri, bu şirketleri parçalayarak geri kalan "bölümlerini" bile satarlar. Bu şirket türü, kârlarını artırmak için şirketin eski faaliyetlerine bağlı olan işçileri ve toplumu çoğu kez acımasızca kurban etmekten kaçınmayacağını ispat etmiştir. Özel sermaye şirketleri halka açık hisse senetleri çıkarmadıkları için, işlemlerinin kamuoyuna açık raporlarla sergilenmesi sıkıntısından ve maliyetinden kaçınabilirler.

Şirketlerin sahibi kimdir?

Sanayi Devrimi sırasında kimlerin kapitalist, kimlerin işçi olduğunu söylemek kolaydı. Kapitalist siyah takım elbise ile silindir şapka giyer, büyük bir konakta yaşar ve şirketi yönetirdi. İşçiler, kendileriyle ailelerini hayatta tutmaya zar zor yetecek ücretler karşılığında fabrikalarda hayatlarını tehlikeye atan kişilerdi.

Tabii o zamandan beri hem kapitalizm, hem de toplumsal sınıflar arasındaki ayırım sınırları çok değişti. İşçiler (en azından gelişmiş ülkelerde) daha iyi ücretler ve çalışma koşulları için mücadele ettiler ve kazandılar. Kapitalisti teşhis etmek zorlaştı; fabrikada bile çalışmayabiliyordu ama hâlâ şirket sahibiydi. Şimdi de sınıflar arasında ayrımlar var, ancak bunları tanımlamak daha incelikli bir iş hâline geldi.

Büyük şirketlerin çoğunun sahibi farklı hissedarlardır. Anonim şirketlerle birlikte yatırımcılar, şirketlerin merkezî yönetiminde rol üstlenmelerine gerek kalmadan pek çok farklı şirketin başarısı üstüne bahis oynayabiliyorlar. Böylece, finansal varlıklarını çeşitlendirebiliyorlar. Bu, bir şirketi bilfiil yönetmek gibi kirli ve külfetli bir işe bulaşmalarına gerek kalmadan yatırımları karşılığında kâr elde etmelerini mümkün kılıyor. (Yüksek maaşlar alan üst düzey yöneticiler bu işi yatırımcılar adına yapıyorlar.)

Anonim şirketlerin sermayesi küçük parçalar hâlinde bölündüğü için fazladan biraz parası olan herkes harekete geçebilir -bir tane hisse senedi satın almanız bile teknik olarak sizi şirketin "kısmen sahibi" yapar. (Bunun istisnası, Amerikalı milyarder Warren Buffet'ın yönettiği Berkshire Hathaway yatırım şirketidir; şirketin her hisse senedinin değeri 100.000 doların üstündedir!) Görünüşte özel bir şirketin hisse senetlerinden birazına sahip olan herkesin "kapitalist" olması mümkündür. Akıllı şirketler, modern kapitalizmin görünüşteki bu "katılımcı" yönünü vurgularlar. Bazıları,

işçilerine sembolik hisse senetleri vererek onların şirket sahipleri gibi "hissetmelerini" ve yönetimle daha yakından özdeşlik kurmalarını teşvik etmek isterler. Yatırımcıların bir havuzda toplanan fondan hisse satın aldıkları, ardından da bu fonun pek çok farklı şirkete yatırım yaptığı YATIRIM FONLARI denen finansal araçlarla, riskler ve hisse sahipliğinin getirdiği idari maliyetler yatırımcılar arasında paylaşılır. Kapitalizmin savunucuları, buna dayanarak bir şirketin tek bir hisse senedine sahip olanların bile "kapitalist" olduğunu iddia ederler.

Kendi amaçlarına hizmet eden bu aldatıcı görüşü çürütmek kolaydır. Servet sahipliğiyle ilgili somut istatistikler, (şirket hisse senetleri dahil) finansal servetin şaşırtıcı derecede küçük bir seçkinler zümresinin elinde toplandığını göstermektedir. Dahası bu yoğunlaşma eğilimi, zamanla azalmamakta, aksine daha da *artmaktadır.* Tablo 7.2'de en büyük Anglosakson ekonomilerinde ve bütün dünyada finansal servet yoğunlaşmasına ilişkin bazı özet bilgiler verilmiştir. Her halükârda, finansal servetin, nüfusun 1/10'undan azını temsil eden bir grubun elinde toplandığı açıkça görülmektedir. Gene her halükârda, medyan hanehalkının -gelir merdivenin tam ortasında bulunan hanehalkının- finansal varlıklarının, hangi çerçeveden bakılırsa bakılsın ekonomik anlamda çok küçük olduğu ortaya çıkmaktadır. Tipik hanehalklarının çoğunun, oturdukları evleri dışında önemli bir mal varlığı yoktur. Nüfusun altta kalan yarısının toplam finansal varlıkları önemsiz denilebilecek kadar cüzidir.

Tablo 7.2 Seçilmiş Kapitalist Ekonomilerde Servet Yoğunlaşması

Ulusal istatistik kuruluşları, rastgele seçilen hanehalklarına uygulanan anketlere dayanarak, finansal servet dağılımı verileri toplamaktadır. Bu verilere göre, bu tabloda yer verilen büyük ekonomilerin hepsinde servet dağılımı olağanüstü eşitsizdir: Nüfusun en zengin % 1'i, nüfusun altta kalan % 50'sinden kat be kat daha fazla servete sahiptir ve servetin yarısından fazlası, toplumun en zengin % 5-10'luk bir kesiminin elinde toplanmıştır. Üstelik, bu resmi veriler servet eşitsizliğini oldukça eksik değerlendirmektedir, çünkü rastgele örneklem yöntemi, (toplam nüfusun çok küçük bir bölümünü oluşturan) aşırı zengin hanehalklarının elindeki muazzam servetin neredeyse her zaman gözden kaçmasına yol açar. Zengin kişilerin servetlerini gösteren yayınlanmış listeler bile yalnızca milyarderlerin bütün hanehalkı servetinin % 5-10'una (toplumun altta kalan yarısınınkinden fazla) sahip olduğunu göstermektedir.

Toplam Servet:

Ülke	*Yıl*	*Servet Ölçüsü*	*En üst %1'in Payı*	*En üst %5'in Payı*	*En üst %10'un Payı*	*En alt %50'nin Payı*
ABD	2004	Net değer	%34	%59	%71	%2
İngiltere	2003	Satılabilir servet (içinde oturduğu konut hariç)	%34	%58	%71	%1
Kanada	2005	Hanehalkı net değeri	-	-	%58	%3
Avustralya	2002-2003	Hanehalkı net değeri	-	%39	%53	%6
Dünya	2000	Net hanehalkı serveti	%32	%57	%71	%4

Milyarderlerin Serveti:

Ülke	*Yayınlanan Kaynak*	*Milyarder Sayısı**	*Ulusal Nüfusun içindeki %'si*	*Servetlerinin Toplamı*	*Toplam Hanehalkı Serveti Kavramı*	*Milyarderlerin Payı*
ABD	Forbes 400, 2007	Yaklaşık 500	0,00017	Yaklaşık 1,7 trilyon dolar	Finansal net değer	%6
İngiltere	Sunday Times Zenginler Listesi, 2007	169	0,00028	233 milyar sterlin	Net finansal servet	%10
Kanada	Canadian Business 100 Zengin, 2007	54	0,00017	145 milyar dolar	Net finansal varlıklar	%5
Avustralya	BRW 200 Zengin, 2007	37	0,00018	81,6 milyar dolar	Net finansal servet (ipotekler hariç)	%7

* Milyarderler, ABD, Kanada ve Avustralya için ulusal para birimleri cinsinden 1 milyar dolardan, İngiltere içinse 500 milyon sterlinden (kabaca 1 milyar dolara denk düşer) fazla net değere sahip olanlar olarak tanımlandı.

Kaynak: Yazarın aşağıda belirtilen veri kaynaklarından yaptığı hesaplamalara dayanmaktadır: ABD Federal Rezerv Guvernörler Kurulu; İngiltere Ulusal İstatistik Dairesi; Kanada İstatistikleri; Avustralya İstatistik Bürosu; *Forbes*; *Sunday Times*; *Canadian Business*; *BRW*; Lawrence Mishel ve diğerleri, *State of Working America 2006-07* (Washington: Economic Policy Institute, 2006); James B. Davies ve diğerleri, "Estimating the Level and Distribution of Global Household Wealth," UNU-WIDER Araştırma Makalesi #2007/77, United Nations University, 2007.

Toplumun şaşırtıcı ölçüde küçük bir azınlığı, iş dünyasındaki zenginliğin büyük bir kısmının sahibi (ve sıkı sıkıya denetimi altında tutmakta). Dolayısıyla, modern kapitalist ekonomilerde üretimin çoğunu gerçekleştiren özel işletmeleri kontrol eden (ve hâkim paya sahip olan) bireyler olarak tanımlanan bir "kapitalistler" sınıfından söz etmek hâlâ anlamlıdır.

Hem büyük mal sahiplerini hem de üst düzey işletmecileri kapitalistler grubuna dahil ediyorum. "Üst düzey işletmeciler" derken, bu konumları sayesinde işletmelerin günlük faaliyetlerini kontrol eden bireyleri kastediyorum. (Mal sahibinin, aile üyeleriyle birlikte gereken çalışmanın çoğunu yaptığı çok küçük işletmeleri dışarıda tutabiliriz.) 5. Bölümde ele aldığımız üzere üst düzey işletmeciler, ekonomide yapılan çalışmanın %2'sinden daha azından sorumludurlar; üstelik, adına çalıştıkları şirketlerde neredeyse her zaman önemli mülkiyet paylarına sahiptirler.

Ayrıca, belli bir şirket adına çalışmaları söz konusu olabilse de, hiç çalışmalarına gerek kalmadan rahat bir yaşam sürdürecek kadar ticari serveti olan bireylerden meydana gelen bir başka grup daha vardır. Bu "büyük mal sahipleri"nin servetleri, doğrudan doğruya belirli şirketlerin sahipliği olarak tutulabileceği gibi dolaylı olarak büyük miktarlardaki şirket hisse senetleri olarak da tutulabilir. Ilımlı bir yaklaşımla ortalama kâr oranının %5 olduğunu varsayalım (çoğu işletmede çok daha yüksektir). Bu durumda, (oturduğu evin değerini hesaba katmadan) ticari ve finansal serveti 2 milyon dolar olan birey, yalnızca bu servetinden yılda 100.000 dolar gelir elde edebilir. Bu, hiç çalışmasına gerek kalmadan gelir dağılımının en üst %5'lik diliminde yer almasına yetecek bir rakamdır (tek yapması gereken, kâr payı çeklerini bozdurmak için bankaya gitmektir!). Bu zengin bireylerin birçoğu çalışır; ancak buradaki önemli ayrım noktası, *çalışmadan* son derece rahat yaşamalarına yetecek kadar ticari servetleri olduğu için çalışmak *zorunda* olmamalarıdır. İstatiksel araştırmalar, Anglosakson ekonomilerinde bireylerin %2'sinden daha azının bu büyüklükte ticari ve finansal servete sahip olduğunu gösteriyor; bu kategori ile üst düzey işletmeciler arasında dikkate değer bir örtüşme var.

Her iki durumda da, bahsettiğimiz bu üst düzey işletmecilerle büyük mal sahiplerinin, işletmenin kârlarıyla doğrudan çıkar bağları vardır. Hem kendilerini bu işletmelerle yakından özdeşleştirirler, hem de sahip oldukları (orantısız) siyasal, toplumsal ve kişisel nüfuzu bu işletmeler adına kullanırlar. Bu üst düzey işletmecilerle zengin yatırımcılar sınıfı, gelişmiş kapitalist ekonomilerin nüfusunun %5'inden daha azını oluşturur. Bunlar modern kapitalistlerdir: 1700'lü yılların kapitalistlerine nazaran daha az göze çarpan, daha incelikli, muhtemelen daha müşfik, ama her zamankinden daha zengin ve hâlâ kapitalist. Eylemleri ve kararları, ekonominin nasıl gelişeceği konusunda belirleyicidir.



Gelişmiş kapitalist ekonomilerde bireylerin kabaca %10-15'lik bir kesimi de (çiftlikler dahil) çok daha küçük işletmelerin sahiplerinden oluşur; bu işletmelerde gerekli çalışmanın çoğunu sahipleriyle aile üyeleri yaparlar. Ancak, bu mal sahibi-işletmeciler, iki nedenle gerçek anlamda "kapitalist" değildir: Bilfiil çalışmaları gerekir (çünkü servetleri, yalnızca mal sahipliğinden kazandıkları gelirle rahatça yaşamalarına yetmez) ve şirketleri esasen başkalarının ücretli emeği temelinde çalışmaz.

Kapitalist toplumlarda hanehalklarının ezici bir çoğunluğu (nüfusun geriye kalan yaklaşık %85'i), yaşamları boyunca gelir elde etmek için işverenlere sundukları ücretli emeğe bağlıdırlar tamamen. Zamanın herhangi bir anında, bu hanehalklarındaki işçilerin hepsi birden istihdam edilmez: Bazıları işsiz, hasta, çalışamaz ya da emekli durumda olabilir (ki bu durumda, modern kapitalizmde gelirlerini desteklemek için devletin sosyal programlarına bel bağlarlar). Ancak, yaşamlarının bütünü düşünüldüğünde, emeklerini satabilme güçleri yegâne bağımsız gelir kaynaklarıdır. Önemli miktarda finansal serveti olmayan bu kesim, modern işçi sınıfını oluşturur.

Elbette, farklı işçi grupları arasında pek çok farklar vardır: becerileri ve aldıkları eğitim, yaptıkları işin mizacı, gelirleri ve göreli iş güvenceleri. Ancak, hepsinde ortak olan temel bir şey vardır: Emeklerini, ücret ya da maaş karşılığında başka birisine sunarak geçimlerini sağlamaları. Hep birlikte toplumun ezici çoğunluğunu meydana getirirler.

Tablo 7.3 Kârlı Olmakla Birlikte Faydasız ve Zararlı Olan Faaliyetler

Kâr Amaçlı Şirketlerin Gerçekleştirdikleri Toplumsal Bakımdan Faydasız Olan Faaliyetler

- Reklam
- Gerçek bir ek değeri olmayan (taklit ilaçlar gibi) taklit ürünler geliştirmeye yapılan harcamalar
- Üreticilerin, alıcının ilgisini çekmek için yaptıkları gereksiz ambalajlar
- Yeni satış ya da tedarik imkânlarını rakiplerinden önce "yakalamak" için gerekenden fazla kapasite oluşturma
- Müşterileri, yeni ürünleri satın almak zorunda bırakmak amacıyla çabuk bozulacak ya da eskiyecek şekilde tasarlanmış şeyler üretme

Kâr Amaçlı Şirketlerin Gerçekleştirdikleri Toplumsal Bakımdan Zararlı Olan Faaliyetler

- Zararlı, güvenli olmayan ya da tehlikeli ürünler satma
- Müşterileri kandırarak almadıkları bir şeyi aldıklarını düşünmelerini sağlama
- (Casusluk ya da sabotaj yaparak) doğrudan rakipleri zayıflatma amaçlı harcamalar
- Başkalarının çalışmanızı kopyalamasını engelleyecek harcamalar (patentler ya da kopyalama karşıtı korumalar gibi)
- Kârları artırmak için faydalı bir ürünün üretimini sınırlama
- (Kirlilik gibi gizli maliyetler dahil) maliyetleri tüketicilere, tedarikçilere ya da daha genelde halka yükleme
- İnsanların, bir ürünü satın almadıkları takdirde kendilerini değersiz ya da yetersiz hissetmelerine yol açan reklamlar yapma

Lütfen Hatta Kalın

Kaç kere büyük bir şirkete telefon edip beklemeye alındınız ya da otomatik cevaplama sistemine aktarıldınız? Dakikalar sonra (o da şanslıysanız!) konuşmak istediğiniz kişiye sonunda bağlanırsınız.

Bu modern telefon sistemleri "etkin" midir? Pek sayılmaz. Şirketin *özel* maliyetlerini düşürdüğü kesindir, çünkü bilgisayar bir danışma görevlisinden daha ucuzdur. Yine de harcanan toplam insan zamanı artar, çünkü arayan her kişinin istediği görevliye ulaşması şimdi daha uzun zaman alır. Şirket boşa geçen zamanınız için herhangi bir ödeme yapmadığı için zaman "bedava"ymış gibi gözükür, ancak sizin için bedava değildir aslında. Teknoloji, maliyetleri özel şirketten başkalarına kaydırarak kârı arttırır. Ancak, gerçek etkinlik ve üretkenlik zarar görür.

Özel maliyetler ile toplumsal maliyetler arasındaki çatışma nedeniyle kâr peşinde koşulması sıklıkla israfa ve verimsizliğe yol açar.

Kârın mantığı

Kapitalist bir ekonomin temel itici gücü kâr arayışıdır. Çoğu üretim faaliyetinin, şirket sahiplerinin kârını azamileştirme amacıyla gerçekleştiriliyor olmasının önemli sonuçları vardır.

Adam Smith'in zamanından bu yana "hırsın" daha geniş toplumsal faydalarının olduğunu vurgulayan pek çok iktisatçı, kâr peşinde koşulmasının insanları hem daha sıkı çalışmaya, hem de yeni ürünler ve yeni üretim yol-

ları geliştirmek hususunda daha yaratıcı olmaya teşvik edeceğini savunur. Ancak gerçekte, kapitalizmde insanların en azından %85'inin aslında kâr için çalışmadığını görüyoruz –ücret ve maaş karşılığı çalışırlar. Dolayısıyla, kâr güdüsünün *bireysel* psikoloji düzeyinde çalışmayı teşvik ettiği fazlasıyla abartılmıştır.

Ancak, şirket düzeyinde bakıldığında kârlar gerçekten de çok önemlidir. Aslında, özel işletmeler için kâr hayatın anlamıdır. Şirket işletmecileri ve müdürleri, şirketlerinin mümkün olduğunca kâr yaratmasını sağlamak için tüm güçleriyle ve hızla hareket ederler. Ücretli çalışanların çalışmasını yakından denetlerler (bu yolla, kârlar bireysel işçiler için *dolaylı* bir motivasyon kaynağı olabilir –daha sıkı çalışırlarsa kâr elde edecekleri için değil de bunu yapmadıkları takdirde kâr peşinde koşan patronları tarafından işten atılacakları için!). Şirketlerin faaliyetleri, bitip tükenmez kâr arayışı doğrultusunda düzenlenir. Bu düzenlemelerin bazıları ekonominin geneline faydalı olabilir, ancak pek çoğu faydalı değildir. Kâr amaçlı bir faaliyetin etkinliğe ve üretkenliğe yol açacağını varsaymanın kesinlikle bir gerekçesi yoktur –özellikle de yerinde bir yaklaşımla "etkinliği", ekonomik faaliyetin ne ölçüde insanın iyiliğine dönüştürüldüğünü kıstas alarak tanımlayacak olursak.

Yaratıcı şirketler, kâr elde etmenin binbir çeşit yolunu bulabilirler. Bunlardan bazıları faydalıdır: Daha kaliteli yeni ürünler geliştirmek; ürünleri daha iyi, daha etkin şekilde üretmenin yollarını bulmak. Ancak, rekabetçi piyasalar, insan refahı açısından tamamen faydasız olan şeyleri ürettikleri için de şirketleri kârlarla ödüllendirebilir (bkz. Tablo 7.3). Kâr peşinde koşan şirketler, gevşek yasa ve düzenlemeler kendilerine izin verdiği takdirde, işçiler, topluluklar, müşteriler ve masum üçüncü taraflar açısından bütünüyle zararlı olan şeyler yaparlar.

Sorun, ekonomik bir faaliyetin *özel* maliyetleri ile *toplumsal* maliyetleri arasındaki ayrımdan kaynaklanır. Özel bir şirket kendi özel kârlarını azamileştirmeyi amaçlar. Bu amaçla gelirlerini azamileştirip maliyetlerini asgari düzeye indirmeye çalışır. Maliyetleri başka birisine yüklemek, maliyetleri azaltmanın bir yoludur. Örneğin, kirlilik şirket açısından bir üretim maliyetinden (yani ürettiği atıklardan) kurtulmanın bir yoludur –atıklarını çevreye boşaltır. Alternatif olarak bir şirket, toplumsal açıdan zararlı ama kendisi açısından kârlı şeyler de yapabilir. Sigara gibi zararlı ürünlerin satılması bunun bir örneğidir. Aynı şekilde, topluma büyük faydalar sağlayacak olmasına karşın şirketlere sağlayacağı özel faydalar yetersiz olduğu için *gerçekleştirilmeyen* şeyler de vardır. İlaç şirketlerinin, Afrika'da ve başka yerlerde yaşayan, düşük gelirli halkların sıtma, AIDS, kızamık gibi hastalıklarla baş edebilmeleri için gereken ilaçları dağıtamamaları, bu başarısızlığın mide bulandırıcı bir örneğidir.

Kârın Ölçülmesi (ve Ödenmesi)

Bir şirket, ürettiğini üretim maliyetinden daha pahalıya sattığında kâr ortaya çıkar. Şirket satışlarından gelir elde eder; bu gelirle işçilerinin ücretlerinin yanı sıra üretim sırasında kullanılan tüm hammaddelerin, parçaların ve hizmetlerin bedelini ödemek zorundadır. Ayrıca şirket, (**AMORTİSMAN** denilen) sermaye teçhizatının aşınma ve yıpranma maliyetini de hesaba katmalıdır. Eğer şirketin finansman kaynaklarının bir kısmı, (doğrudan şirketin sahiplerinden sağlanmak yerine) bankalardan ya da borç veren diğer kurumlardan ödünç alınırsa, bu kredilerin faiz maliyetleri de düşülmelidir. Tüm bu masraflar düşüldükten sonra, şirket bilançosunun en alt satırında kalan rakam şirketin kârını gösterir.

Kâr miktarının (TL olarak) ölçülmesinin yanı sıra kâr *oranını* ölçmek de faydalıdır. Şirketin, yatırılan sermaye miktarına göre ne kadar kârlı olduğunu gösteren bu oran, kârlılığın zaman içinde ve farklı şirketler arasında karşılaştırılması için önemlidir. Kâr oranını ölçmenin çeşitli yolları vardır. Şirket sahipleri açısından kârın en iyi ölçüsü, şirket bilançosunun en alt satırındaki kârların şirkete yatırılmış özsermaye miktarına bölünmesiyle bulunan **ÖZSERMAYE KÂRLILIK ORANI**'dır. Çoğu şirket, yıllık en az %10'luk bir özsermaye kârlılık oranına ulaşmayı hedefler–bazı ülkelerde bu oran çok daha yüksektir.

Bir şirketin finansal performansı, finansal tablolarından izlenebilir. Eğer şirket halka açıksa (hisse senetleri hisse senedi piyasasında alınıp satılıyorsa), bu tabloları halka açıklamakla yükümlüdür. Üç aylık tablolar güncel bilgiler sunar; yıllık raporlar daha ayrıntılı bilgi sağlar; finansal düzenleyiciler için hazırlanan (ABD'de zorunlu olan büyük "10-K" formları ya da şirket yeni hisse senetleri sattığında yayınlanan açıklayıcı broşürler gibi) tamamlayıcı raporlar, şirketin bütün ticari faaliyetlerinin ayrıntılı bir portresini sunar.

Yatırımcılar, sahibi oldukları şirketlerin kârlarını çeşitli yollarla elde edebilirler. Eğer bir şirkete sermaye ödünç vermişlerse, yıllık belirli bir yüzde üzerinden bu ödünçlerden **FAİZ** alırlar. Hissedarlar (ve bazı tipteki ödünç verenler), her hisse senedinin sahibine (tipik olarak her üç ayda ya da yılda bir) ödenen sabit nakit ödemeleri olan **KÂR PAYLARI** [*temettü*] alırlar. Çoğu şirket, gelecekteki yatırımlarını finanse etmek amacıyla kârlarının bir kısmını bir kenara koyar; bunlara **DAĞITILMAYAN KAZANÇLAR** denir. Hissedarların kârlarını paraya çevirmelerinin bir diğer yolu, hisse senetlerinin bir kısmını satmalarıdır. Eğer kârlı ve büyüyen bir şirketse, hisse senetlerinin fiyatı yükselecektir. Hissedarlar, hisse senetlerinin birkaçını satarak bu artışı nakde çevirebilirler (buna **SERMAYE KAZANCI** denir).

Çoğu kapitalist ülke, fazlasıyla yatırımcıların lehine olan vergi sistemlerine sahiptir (siyasal ve ekonomik nüfuzları düşünüldüğünde pek de şaşırtıcı olmasa gerek). Sonuç olarak, kâr payı ve sermaye kazancı gelirlerine uygulanan vergi oranları, emek gelirlerine uygulanan vergi oranlarından genellikle çok daha düşüktür. Yatırım gelirlerinin çoğunu alan insanların çok zengin oldukları düşünüldüğünde bu özellikle ironiktir.

Özel şirketler, kendi özel kârlarını azami düzeye çıkarıp özel maliyetlerini asgariye indirmek konusunda etkin ve yaratıcıdırlar. Ancak bu eylemlerin, ekonomik bir faaliyetin toplumsal faydalarını azami düzeye çıkarıp toplumsal maliyetlerini asgari düzeye indireceğini varsaymak için herhangi bir sebep yoktur. Özel maliyet-fayda ile toplumsal maliyet-faydanın daha fazla örtüşmesinin sağlanabilmesi, şirketlerin özel kârlarını azamileştirmenin dışında başka amaçlara da saygı göstermeye zorlanmalarını gerektirir. Bu ise, şirketlerin karar alma alanına müdahale edilebilmesi için devlet düzenleyicilerinin, sendikaların ve daha geniş bir yelpazedeki aktörlerin güçlendirilmesini gerektirir –böylece şirketler, toplumsal maliyetlerini azaltıp eylemlerinin doğurduğu toplumsal faydaları artırmaya sevk edilebilirler.

8

İşçiler ve Patronlar

Emek neden farklıdır

META, para karşılığında alınıp satılan herhangi bir şeydir. Kapitalizmin ortaya çıkıp ücretli emeğin yaygınlaşmasıyla birlikte emeğin kendisi bir meta hâline gelmiştir. Neoklasik iktisat, emeği esas itibariyle herhangi bir meta gibi analiz eder: Arz edenler (işçiler), talep edenler (işverenler) ve fiyat (ücret haddi) vardır. Teorik olarak eğer hükümetlerle sendikalar yoldan çekilirlerse, emek fiyatındaki dalgalanmalar sözüm ona herkesin bir iş bulmasını sağlayacaktır; bu durumda emek arzı emek talebine eşit olacağı için İŞSİZLİK olmayacaktır. Eğer işsizlik varsa, tek yapılması gereken işverenlerin, emek piyasasındaki bütün fazlalığın ortadan kalkmasını sağlayacak kadar işçiyi işe almaları için ücretlerin düşmesine izin vermektir.

Bu neoklasik hikâye aşırı basite indirgeyici ve son derece yanlıştır. Emeğin para karşılığı alınıp satıldığı (yani bir meta olduğu) doğrudur. Ancak, emeği metalar arasında kesinlikle benzersiz kılan ve emek piyasasının diğer piyasalardan neden farklı olduğunu açıklayan birçok can alıcı farklılık gözlerden gizlenmektedir. Bu farklılıklar, neoklasiklerin standart tavsiyesinin (işsizliği ortadan kaldırmak için ücretleri düşür) neden sıklıkla işe yaramayacağını da açıklar.

Emeği benzersiz kılan en önemli etkenleri aşağıda sıralıyoruz. Bunlar, iktisat eğitimi almamış dışarıdan izleyicilere çok açık gibi gözükebilir, ne var ki pek çok iktisatçı için tuhaf bir şekilde anlaşılması güç şeylerdir.

- Emek canlıdır. Emekçiler, çevrelerindeki şeyleri ve koşulları etkileyebilen canlı ve düşünen varlıklardır. Bunun önemli sonuçlarından biri, haksız olduğuna inandıkları çalışma düzenlemelerine ve pratiklerine karşı (bireysel ya da kolektif olarak) direnmenin yollarını her zaman bulmalarıdır.

- Bir meta olan emek, birisinin kâr elde etmesi için üretilmez. İnsanın normal yaşam döngüsünün parçası olarak aileler içinde üretilir (ya da daha özgül olarak *yeniden üretilir*).
- Emek, ekonomik *tüketiciler* olan hanehalkları tarafından "*üretilir*". Öte yandan emek, ekonomik *üreticiler* olan özel şirketlerce "*tüketilir*". Bu nedenle, emeğin üretilmesi (ya da arzı) tüketime dayanırken, tüketimi (ya da talebi) üretime dayanır.
- Diğer metaların aksine emek piyasası nadiren "temizlenir". Emek arzı emek talebine eşit olduğunda, çalışmak isteyen herkes bir iş bulabilir (iktisatçılar buna TAM İSTİHDAM derler) ve işsizlik sıfır olur. Ancak pratikte, kapitalizmde *daima* işsizlik olur. (Ne gariptir ki gözlenen bu gerçeğe karşın bazı neoklasik iktisatçılar hâlâ işsizliğin ya olmadığını ya da nadir rastlanan özel bir durum olduğunu iddia ediyorlar.)
- Piyasada gerçekleşen her alışveriş (mübadele), "sırf" arzla talebin sonucu olmayıp alıcı ile satıcı arasındaki güç dengesini (ekonomik ve diğer güç çeşitlerini) yansıtır. Ancak, güç dengesi (ya da *dengesizliği*), emek piyasası örneğinde özellikle belirgin ve önemlidir. Ücretli emekçiler, tanım gereği yaşamlarını sürdürmek için emeklerini satmak zorundadırlar. Öte yandan işverenler, pazarlığı bir an önce sonuçlandırmak konusunda o kadar çaresiz durumda değillerdir. Üretmek (dolayısıyla kâr elde etmek) için emeğe *ihtiyaçları* olduğu doğrudur, ancak bu ihtiyaç asla işçinin masasına karnını doyuracak bir şeyler koyma ihtiyacı kadar aciliyet sergilemez. Ayrıca, işverenler (özellikle de büyük işverenler) ile tek tek işçiler arasındaki asimetri [*bakışımsızlık*], dengesizliği daha da artırır. Büyük bir işveren, herhangi bir işçinin işi bırakmasını nadiren önemser –ancak, işini kaybetmenin istisnasız her işçiyi derinden etkileyeceği açıktır. Dolayısıyla, işverenlerle çalışanlar arasındaki belirgin güç asimetrisi, emek piyasasının temel özelliğidir. İstihdam aslında bir alışveriştir (para karşılığında emeğin alınıp satılması), ancak son derece eşitsiz bir alışveriş.
- Emek satın alındığında, alıcının satın aldığı ile gerçekte arzuladığı şey arasında önemli bir ayrım vardır. İşverenlerin *işi* yapacak birisine ihtiyaçları vardır (insan çabası ya da faaliyeti). Ama satın aldıkları şey genellikle *emek zamanı*dır; yani işçinin iş başında olmayı kabul ettiği belli bir süre. Zamanın çalışmaya çevrilmesi, istihdamın temel ve karmaşık bir sorunudur. Dahası bu "piyasa" aracılığıyla değil, hiyerarşik kontrolün ve yönetim otoritesinin söz konusu olduğu bir bağlamda firma *içinde* gerçekleşir.
- Tek bir tane emek piyasası yoktur, farklı emek piyasaları vardır. Farklı işçi grupları, çok farklı iş türlerinde çalışma eğilimi gösterirler: erkekler ve kadınlar, farklı ırklardan ve kültürlerden gruplar, farklı beceriler ve meslekler, farklı bölgeler gibi. İşlerde ve ücretlerde gözlenen bu büyük

farklılıklar emek piyasasının normal, süreklilik arz eden bir özelliğidir; çeşitli kurumsal, kültürel, ekonomik, hatta yasal engeller, emek piyasasının bahsedilen bu farklı kısımlarını birbirinden ayrı hâlde tutar. İktisatçılar bu olguya **EMEK PİYASASI BÖLÜMLENMESİ** [*segmentasyonu*] derler; emek piyasası, rekabetin daha benzer sonuçları teşvik ettiği diğer piyasalardan farklıdır.

Emeğin çekilip alınması ve emek disiplini

Emek zamanı ile emek çabası (ya da fiilen çalışma) arasındaki ayrım, kapitalizmde işverenlerin karşı karşıya kaldıkları en önemli ve temel zorluğu ortaya çıkarır –buna, **EMEĞİN ÇEKİLİP ALINMASI** sorunu diyeceğiz. İşveren açısından işçiyi işe almak yeterli değildir. İşçiyi, arzulanan miktarda ve kalitede iş yapmaya yönlendirmesi de gerekir. **EMEK YOĞUNLUĞU**, bir işçinin, istihdam edildiği süre boyunca arzulanan çalışma çabasını ne ölçüde yerine getirdiğini gösterir.

Çalıştıkları süre karşılığında para alan çalışanlar, ne şirketin sahibidirler, ne de kârlarla herhangi bir şekilde doğrudan ya da anlamlı bir ilgileri vardır. Bireysel düzeyde bakıldığında, bir kişinin çalışma çabasının şirketin başarısı ya da başarısızlığı üzerinde sınırlı bir etkisi vardır. Bu nedenle, işe girdikten sonra işçilerin neden çok çalışmaları gereksin ki? Çoğu birey, zamanını bir dereceye kadar üretken şekilde kullanmayı tercih eder: Bu, zamanın geçmesine yardımcı olur ve kişinin kendine olan saygısını artırır. Ancak, kendi başına bırakıldığında çoğu işçi ne işverenin istediği kadar çok çalışacak, ne de işverenin talimatlarını harfiyen takip edecektir –özellikle de pek çok işin hoş olmayan, yorucu, sıkıcı ve genellikle emniyetsiz bir yapıya sahip olduğu düşünülürse. Bu nedenle işverenler, emek yoğunluğunu artırmak ve karşılığı ödenen emek zamanının her saatinden azami çabayı elde etmek için emeğin çekilip alınması sistemine büyük kaynaklar yatırıp, bu amaçla büyük bir çaba gösterirler.

Eşeğe bir şey yaptırmak isteyen bir çiftçi gibi emeğin etkin bir şekilde disiplin altına alınması da hem havucu (teşvik edici şeyleri) hem de sopayı (cezaları) gerekli kılar. Ücret karşılığı çalışan bir işçi neden çok çalışsın ki? Belki bu sayede daha çok para kazanabilir ya da çok çalışmadığı takdirde işten atılabilir. Yönetim, emeği çekip alma stratejilerinde hem havuçları hem de sopaları kullanır.



Bazı işlerde *çalışma karşılığı* (yani ücretler ve sağlanan ek olanaklar), çalışma çabasıyla doğrudan bağlantılıdır. İşçilere yaptıkları her parça iş karşılığında para ödenen parça başına çalışma sistemleri, bu yaklaşımın bir örneğidir; keza, belli bir görevi yapmak için tutulan ve paraları ancak görev tamamlandığında ödenen sözleşmeli işçiler de. Ancak, bu stratejinin sınırlı kullanım alanı vardır: Genellikle işverenler, işçilerinin (her saat belli sayıda X malı üretmek yerine) daha esnek olmalarını, tanımlanması zor çeşitli işlevleri yapmalarını isterler. Parça başına çalışma sistemleri, basit işlerde bile kalite, ekip çalışması ve çalışanların moral düzeyi açısından oldukça kötü sonuçlar verir. Kârdan pay primleri verilmesi ya da restoran garsonlarına bahşiş ödenmesi gibi çalışma karşılıklarını çalışma çabasıyla bağlantılı hâle getirmeye yönelik diğer girişimler daha da güvenilmezdir. Bireyin çalışma çabası ile elde ettiği kişisel çalışma karşılığı arasındaki bağlantı fazlasıyla dolaylıdır (çünkü bir fabrikanın toplam üretimi ya da restoran yemeklerinin kalitesi, yalnızca belli bir işçinin çabasına değil tüm örgütün performansına bağlıdır). Elbette, "iyi bir işçi" olarak görülürseniz terfi edebilir ya da ücret zammı alabilirsiniz, ancak bu en iyi ihtimalle hâlâ dolaylı ve uzun vadeli bir teşvik unsurudur.

İşte bundan ötürüdür ki yalnızca havuç değil sopa da her zaman el altında bulundurulmalıdır ve en büyük sopa işten atma tehdididir. İşverenler, performansını yetersiz gördükleri işçileri işten atmaya can atarlar –bunu yalnızca belirli işçilerden kurtulmaktan için değil, daha da önemlisi işgücünün geriye kalan kısmını motive etmek ve disiplin altına almak için isterler. Aslında, işverenlerin çalışanları gelişigüzel işten atma gücünü sınırlayan sendika hükümleri, patronların sendika sözleşmelerinin en nefret ettikleri özellikleri arasındadır; aynı şekilde, keyfi işten çıkarmalara karşı korunma hakkı kazanılması, sendika üyeliğinin en büyük faydalarından biridir. İşini kaybetme tehdidinin anlamlı olabilmesi için pek çok koşulun karşılanması gerekir:

- İşverenler, çalışanları işten atmak için yasa ve sözleşmeden doğan hakka sahip olmalıdırlar. Sık sık kullanmasalar bile, korkmuş işçileri motive etmek için bu gücün her zaman el altında bulunması gerekir.
- İşverenler, iyi performans gösteren işçileri istenmeyen işçilerden ayırabilmeleridir. Bu nedenle işverenler, işçilerin omuzlarının üzerinden ne yaptıklarına bakan atölye bölüm şeflerinden tutun da (kasiyerlerle daktilo memurlarının çalışma hızını ölçmelerini, telefon ve e-posta haberleşmelerini gizlice takip etmelerini, kamyon şoförleriyle kuryelerin tam yerini tespit etmelerini sağlayan) gelişmiş elektronik izleme teknolojilerine varıncaya kadar denetim ve gözetim sistemlerine büyük paralar harcarlar.
- Birisinin işini kaybetmesi işten atılan işçilere önemli maliyetler getirmelidir ki işten atılma korkusu arzulanan disiplini ve itaat etmeyi sağlayabilsin. İşten atılan bir işçinin cebinden karşılaması gerekecek kayba **İŞİNİ KAYBETMENİN MALİYETİ** denir. Bu maliyet birçok değişkene bağlıdır: Yeni bir iş buluncaya kadar geçen işsiz kalma süresi; işsizken (eğer mümkünse) işsizlik sigortasından ne kadar para alınacağı; yeni işte kazanılacak ücretle diğer faydaların eski işe oranla nasıl olacağı.

İlginçtir ki emek piyasası gerçekten de neoklasik iktisatçıların hayal ettikleri gibi işleseydi (emek arzı emek talebine eşitlense ve rekabet, birbirinin dengi olan tüm işçilere aynı ücretin ödenmesini güvence altına alsaydı), bu durumda işini kaybetmenin maliyeti *sıfır* olacaktı. İşsizlik olmayacak, herkes aynı ücreti alacaktı. Yani işten atılanlar basitçe ertesi gün gidip aynı ücreti alacakları başka bir iş bulacaklardı. İşlerin bu şekilde yürümesi, patronların herhangi bir şekilde işyerinde disiplini sağlamalarını imkânsız kılacaktı (Michal Kalecki gibi heterodoks iktisatçılar bunu gayet iyi kavramışlardı –aşağıdaki kutuya bakınız).

Kapitalizmin Tam İstihdam Hastalığı

John Maynard Keynes ile birlikte Polonyalı iktisatçı Michal Kalecki de devletin harcama politikalarının işsizliği ortadan kaldırabileceğini keşfetmişti. Ancak kapitalizm, inanılmayacak kadar harika gözüken böyle bir sonuca ulaşılmasını isteyecek miydi? Kalecki istemeyeceğini düşünüyordu. Büyük bir öngörüyle 1943'te, tam istihdamın teknik olarak mümkün olmakla birlikte neden nihayetinde işverenlerin şiddetli direnişiyle karşılaşacağını şöyle açıklıyordu:

> "Tam istihdamın devam etmesi, [iş dünyası liderlerinin] kesinlikle hoşuna gitmez. İşçiler "yoldan" çıkarlar ve "sanayinin kaptanları" onlara "dünyanın kaç bucak olduğunu göstermeyi" sabırsızlıkla beklerler. Dahası, yükseliş evresinde yaşanan fiyat artışı, küçük ve büyük rantiyelerin [finansal yatırımcıların] aleyhinedir, onları "patlama yorgunu" yapar. Bu durumda, büyük iş çevreleri ile rantiye kesiminin çıkarları arasında güçlü bir blok kurulabilir; durumun açıkça sağlıksız olduğunu ilan edecek birden fazla iktisatçı bulmaları da muhtemeldir. Tüm bu kuvvetlerin (özellikle de büyük iş çevrelerinin) baskısı, devleti muhtemelen Ortodoks politikaya geri dönmeye sevk edecektir."

Böylece Kalecki, neoliberalizmin doğuşuyla meydana gelen ekonomik ve siyasal U dönüşünü tam bir kesinlikle tahmin ediyordu. Kalecki, tam istihdamın muhafaza edilebilmesi için (başta ücret tespitiyle ve istihdam ilişkisinin diğer yönleriyle ilgili olanlar olmak üzere) temel kurumsal değişiklikler yapılmasının hayati önem taşıyacağını da savunuyordu.

Emeğin çekip alınmasının pek çok yansıması vardır. Birincisi, işçilerle işverenler doğrudan çatışan çıkarlara sahip olurlar –çatışma, çalışma karşılıklarının düzeyleriyle sınırlı olmayıp işin örgütlenmesini ve yoğunluğunu da kapsar. İkincisi, işverenlerin emeği disiplin altına alma arzuları, ücretlerin ödenme şeklinden işyerinde kullanılan teknolojinin mizacına kadar her şeyi etkiler. Aslında, şirketlerin belirli teknolojilere yatırım yapmaları bu teknolojilerin özünde daha etkin olmasından kaynaklanmayıp, "daha iyi" bir emek disiplinini kolaylaştırması yüzünden olabilir (böylece *kârlılığı* artırabilirler –ki bu, *etkinliği* artırmaktan oldukça farklıdır).

Son olarak, neoliberal ekonomik ve sosyal politikanın temel amacının emek disiplinini yeniden sağlamak olduğu açıktır. İşçilerin işyerinde kendilerini ekonomik açıdan güvende hissettikleri ve kendilerinden daha emin bir şekilde hareket ettikleri Altın Çağ'ın o heyecanlı ve refah getiren yıllarından sonra, işverenler daha güvencesiz ve korkak bir işgücünün özlemini duyuyorlardı. Emeği yeniden disiplin altına almanın bir yolu, işverenlerin istemedikleri işçileri atmasını kolaylaştıran yasal değişikliklerden geçiyordu.

İşinden atıldığında işçinin karşı karşıya kaldığı işini kaybetme maliyetinin önemli ölçüde yükselmesi bir diğer yoldur. İlk başlarda bu, kitlesel işsizliğin yeniden yaratılmasını gerektirdi. Bilinçli olarak bir işsizlik "tamponu" yaratmak amacıyla faiz oranları 1970'lerin sonlarından itibaren yükseltildi. İşsizlik yardımlarının düşürülmesi, işsizliğin disipline sokucu gücünü pekiştirdi (pek çok ülkede, işten ayrılan ya da atılan işçilerin işsizlik sigortasından yararlanmaları bütünüyle engellendi). Bunun emek disiplini üzerindeki etkisi açıktı: Artık işten atılan işçilerin son çare olarak başvurabilecekleri hiçbir şeyleri kalmamıştı. Üstelik bu değişiklikler, işsizlik yardımına asla ihtiyacı olmamışlar da dahil tüm işçilerin pazarlık gücünü zayıflatmıştı. İşini kaybetmenin maliyetinin artması, işleri görece güvencede olan işçilerin ücretlerini bile baskı altına alır.

Farklı işçi grupları arasındaki uçurumun derinleşmesi ve emek piyasası bölümlenmesinin güçlenmesi de işini kaybetmenin maliyetini artırarak emeğin disiplin altına alınmasını kolaylaştırdı. "Çekirdek" işlerde (bilhassa önemli beceriler gerektiren ya da üretkenliğin son derece yüksek olduğu sanayilerde) çalışan işçiler fazladan ücret alıp ek haklardan yararlanırlar ve (asla tamamen garanti altında olmasa da) belli ölçüde uzun süreli iş güvencesine sahiptirler. Ücretlerin düşük olduğu hizmet sektörü işleri gibi "marjinal" işlerde çalışan işçiler çok daha düşük ücretler alırlar ve iş güvenceleri daha sınırlıdır. Resmî işsizlik oranı görece düşük olsa bile, yüksek ücretli çekirdek işlerden "sürülüp" düşük ücretli güvencesiz işlerde çalışmaya mahkûm edilme tehdidi, yüksek ücretli işlerde çalışan işçiler açısından güçlü bir disipline sokucu tehdit olmaya devam etmektedir. (Ancak, marjinal işlerde ücretler düştükçe *bu* sanayilerdeki işverenlerin anlamlı bir emek disiplinini dayatmaları giderek zorlaşır –düşük ücretli sanayilerde sunulan hizmet kalitesinin ekseriya düşük olmasından açıkça görülebilir bu.)

İşçiler ve patronlar: Çatışma yerleri

Özel sektör işverenleri, işçileri amme hizmeti yapmak gayesiyle işe almazlar. İnsanları bir şeyler üretmeleri için istihdam ederler ve üretilenleri kâr için satarlar. Şirketler, bilançonun en alt satırında gözüken kârları azami düzeye çıkarmak için üretim maliyetlerini sürekli düşürmeye çalışırlar. Aslında, 11. Bölümde göreceğimiz üzere diğer kapitalistlerin rekabeti, kepenkleri kapatma korkusu yüzünden şirketleri maliyetleri olabildiğince azaltmaya *zorlar*.

Bu nedenle işverenler, olası en düşük emek maliyetiyle azami miktarda üretim yapmayı amaçlarlar. Yani hem ücretleri asgari düzeye çekmekle, hem de işe alınan emeğin gerçekleştirdiği üretimi azamileştirmekle ilgilenirler. İşçilerin belli bir çalışma süresi boyunca yaptıkları üretim onların

ÜRETKENLİĞİdir. Üretkenlik hem emek yoğunluğuna, hem de gerçek etkinliğe (çalışma çabasının ne kadar etkin bir şekilde üretime dönüştüğüne –ki bu da teknolojiye, iş örgütlenmesine ve yapılan ürünün mizacına bağlıdır) dayanır. Emek maliyetlerinin üretkenliğine oranına BİRİM EMEK MALİYETİ denir. Bu oran, işverenin, ürettiği her birim ürün karşılığında emeğe ne kadar para ödediğini temsil eder.

İşverenler birim emek maliyetini azaltmak isterler ve bunu da eşitliğin her iki yanına müdahale ederek yaparlar: Ücretleri düşürerek ve üretkenliği artırarak. Aşağıdaki basit formül, işçilerle işverenlerin (kimi zaman çatışan, kimi zaman örtüşen) çıkarları arasındaki çeşitli etkileşimleri göstermenin kullanışlı bir yoludur.

Birim emek maliyeti = Çalışma karşılığı / Üretkenlik = Çalışma karşılığı / (Yoğunluk * Etkinlik)

İşverenler, birim emek maliyetlerini düşürmek için eşitliğin pay kısmındaki çalışma karşılıklarını (ücretleri ve ek olanakları) azaltabilirler ya da eşitliğin payda kısmındaki üretkenliği artırabilirler. Unutmayalım ki üretkenlikteki %10'luk bir iyileşme, işverenler açısından çalışma karşılıklarındaki %10'luk bir azalma kadar iyi bir şeydir. Üretkenliği artırmanın iki belirgin yolu vardır: Emek yoğunluğunu artırmak ya da gerçek etkinliği artırmak. Birim emek maliyetlerinin azaltılmasında kullanılabilecek bazı özgül yollar Tablo 8.1'de gösteriliyor. İşverenler ücretlerle ek olanakları düşürdükçe işçilerin durumu kötüleşeceği için bu, işçilerle patronları arasında bariz bir çatışma kaynağı olacaktır. İş yoğunluğunun artırılması çalışma yaşamının kalitesine (ve bazen de güvenliğe) zarar vereceği için keza bu da bir diğer bariz çatışma kaynağını oluşturur. Çalışmanın gerçek etkinliğinde gözlenen iyileşmeler daha karmaşıktır. Etkinlik artışları, işçiler bakımından zararlı, yansız ya da yararlı olacak şekillerde gerçekleşebilir. Üretim miktarını artırırken (uzanmaktan ya da ağır şeyleri kaldırmaktan kaynaklanan kas yaralanmaları gibi) işyeri hastalıklarını azaltan yeni makinelerin kullanılması, yararlı etkinlik artışının bir örneğidir.

Dahası, yüksek üretkenlik dolaylı olarak işçilerin çalışma karşılıklarının artmasına yol açabilir. Bağlantı otomatik değildir, ancak üretkenlik arttığında işçiler (ve sendikaları), işverenlerin kâr paylarını tehdit etmeksizin daha yüksek çalışma karşılıkları talep edebilirler. (Öte yandan üretkenlikteki bir artış, ekonominin genelinde olup bitenlere bağlı olarak işten çıkarmalarla ve işsizlikle de sonuçlanabilir.)

Tablo 8.1 Birim Emek Maliyetlerini Azaltma Stratejileri

Birim emek maliyeti = Çalışma karşılığı / (Yoğunluk x Etkinlik)

Strateji	İşçiler üzerindeki Etkisi
Çalışma Karşılığını Azaltma:	
• Ücretleri ya da maaşları düşürme	
• Ek olanakları azaltma (emeklilik maaşları, sağlık yardımları gibi)	
• "Çekirdek" işçiler için: İş gününü uzatarak ek olanakların saatlik maliyetini azaltma, fazla mesaiye daha sık başvurma	Olumsuz
• "Marjinal" işçiler için: Ek olanaklar vermeme, yarı-zamanlı emek kullanma	
• İşi dışarıya, daha düşük maliyetli tedarikçilere ya da taşeronlara yaptırma	
Emek Yoğunluğunu Artırma:	
• İş hızını artırma (örn. montaj hattının daha hızlı ilerlemesi)	
• Daha hızlı çalışmayı sağlamak için denetim ve gözetimi yaygınlaştırma	
• Ücretli öğle tatilini ve dinlenme molalarını azaltma	Olumsuz
• Ücretli izin ve tatilleri azaltma	
• Maaşlı işçilerin ücret almadan fazla mesai yapmalarını şart koşma	
• "Yalın üretim": İş gününde atıl geçen zamanı ortadan kaldırma	
Gerçek Etkinliği Artırma	
• Emek tasarrufu sağlayan teçhizat kullanımı	Olumlu, Olumsuz ya da
• Kaldırmayı ya da uzanmayı azaltan yeni makineler kullanma	Yansız
• Daha değerli, daha yenilikçi ürünler üretme	

Etkinlik (hatta yoğunluk) artışları dolaylı olarak daha yüksek çalışma karşılıklarına olanak tanıyabilir. Eğer işçilerin sonuçta ortaya çıkan üretkenlik artışından pay almalarını sağlayacak kadar pazarlık güçleri varsa, bu söz konusu olabilir.

Bu sebepten ötürü işçilerle sendikalar, başta işçiler açısından yansız ya da yararlı addedilen girişimler çevresinde olmak üzere, üretkenliği artırmak için kimi zaman işverenlerle işbirliği yaparlar. İş yoğunluğundaki can sıkıcı artışlar bile yüksek çalışma karşılıkları ile (en azından kısmen) telafi edilebilir; bu, işverenlerin, işçilerin daha yoğun çalışmayı ve disiplinli bir işyerini kabullenmeleri (ya da en azından hoş görmeleri) için onları "rüşvetle satın almaları"nın bir yolu olabilir. Aslında işverenler, etkin bir emek disiplini sağlamak için sopanın yanı sıra her zaman havucu da kullanırlar; bu sebeple, ücretleri mümkün olan en düşük düzeye indirmek yerine, yoğunluğu artırıp sadakati güçlendirmenin bir yolu olarak ücretler konusunda görece "cömert" davranmayı tercih edebilirler. O hâlde, üretkenlik ile çalışma karşılıkları birçok yönden birbirini etkileyebilir.

Gelin, işverenlerle işçilerin birbirleriyle ilişki kurabilecekleri çeşitli yolları özetleyelim. İşverenler daha az para ödeyip işçilerin daha fazla çalışmalarını istiyorlar. İşçiler tam tersini istiyorlar. İşte bu nedenledir ki Tablo 8.1'de

gösterilen birim emek maliyetini azaltıcı teşebbüslerin çoğu açık bir biçimde işçilerin aleyhinedir. Ancak, bu iki karşıt tarafın çıkarları kimi zaman örtüşebilir (üretkenlik, çalışma karşılıklarının yükseltilmesini mümkün kıldığında). 11. Bölümde rekabetin etkilerini incelediğimizde, işçiler ile *kendi* işverenleri arasındaki çıkarların daha da fazla örtüşmesini sağlayacak diğer yolları da göreceğiz: İşçiler, diğer firmaların rekabeti karşısında kendi işverenlerinin başarı olabilmesi için yardımcı olmaları gerektiğini düşünebilirler. (Bu strateji bazı işçi gruplarının faydasına olabilir, ancak *tüm* işçilerin faydasına olamaz.) Zeki işverenler, yılbaşında hindi hediye etme ve (birlik duygusunu güçlendirmek gayesiyle) kârdan göstermelik pay primleri verme gibi küçük numaralara başvurarak, bu ortak çıkarı vurgulamaya çalışırlar. Ancak bu çabalar, özel kâr ile ücretli emeğin mantığından kaynaklanan iki taraf arasındaki temel bölünmeyi ancak bir süreliğine sümen altı edebilir.

Bu nedenle, kapitalistlerle işçiler arasındaki ilişkiler karmaşık ve sıkıntılıdır. Sürekli kavga etmelerine rağmen ilişkilerini bir türlü koparamayan eşler gibi kapitalizmin iki büyük sınıfının da birbirine ihtiyacı varmış gibi gözüküyor -gene de birbirleriyle düzgün geçinebilmenin yolunu hâlâ bulabilmiş değiller.

Sendikalar ve toplu pazarlık

İstihdam ilişkisinin, işçilerle işverenler arasında içkin bir asimetriyi yansıttığını görmüştük. İşçilerin, kendilerini ve ailelerini geçindirmek için işe ihtiyaçları vardır. İşsizlik, emek piyasası bölümlenmesi ya da alternatif işverenlerin azlığı, (bilhassa küçük topluluklarda) işçilerin çalışma seçeneklerini sınırlandırabilir. Öte yandan işveren, çok özel bir beceriye sahip olmadığı müddetçe herhangi bir işçinin yerine başka birisini bulabilir. Dolayısıyla, bireysel düzeyde bakıldığında işçilerin işverenlerine ihtiyacı, işverenlerin onlara olan ihtiyacından çok daha fazladır.

Ancak resmin geneline bakıldığında işverenler, özel bir şirketin çalışıp kâr üretmesi için gereken işin tamamının ya da büyük bir kısmının yapılması için işgücüne bağımlıdırlar. İşçiler, gerek bu pazarlık gücünden faydalanmak, gerekse daha iyi ücretler ve çalışma koşulları için toplu olarak müzakere etmek amacıyla güçlerini birleştirdikleri takdirde kazanımlar elde edebileceklerini kapitalizmin tarihinde oldukça erken kavramışlardı. İşverenin, işgücünün tamamını bir defada değiştirmesi (imkânsız olmasa da) zordur. Bu nedenle işçiler, işverenleriyle tek tek değil de birlikte müzakere ederek daha etkili olabilirler.

İlk sendikalaşma çabaları, işverenlerin acımasız, sıklıkla şiddete bulaşan muhalefetiyle karşılaştı. Çoğu örnekte devlet ve polis, örgütlenme kampanyalarını ezilmesine ya da sendikaların bütünüyle yasadışı ilan edilmesine

destek oldular. 20. yüzyılda sendikalar, ekonomik ve siyasal sebeplerle daha fazla kabul görmeye başladı. Emek dostu siyasi partiler güçlendiler ve zaman zaman iktidara geldiler. II. Dünya Savaşı'ndan sonra iş dünyası liderleri, işçilerin daha iyi ücret ve işçi hakları taleplerini karşılamak konusunda daha fazla baskı altında kaldılar. İlk başlarda şirketler, hızlı üretkenlik artışı sayesinde sendikanın tespit ettiği ücretleri öderken güçlü kârlar elde etmeye de devam ettiler. Ancak neoliberalizmle birlikte daha çatışmacı bir tavır benimseyen iş dünyası, sendikaların gücünü zayıflatmak için tüm gücüyle uğraşmaktadır. Pek çok kapitalist ülkede sendikalar, yasal, ekonomik ve kültürel bir kuşatmayla karşı karşıyalar. Sendikalaşmanın sürekli gerilediği ABD'de durum vahimdir; sendikaların işgücünün ancak onda birini temsil etmesi, gelişmiş ekonomiler arasında Amerika ekonomisinin neden iş dünyasına en meyilli ekonomi olduğunu açıklar.

Sendikaların etkin bir şekilde örgütlenip pazarlık yapabilmeleri birçok etkene bağlıdır:

- **Yasal ortam:** Sendikaların örgütlenmesini, pazarlık yapma haklarını, grev hakkını ve pazarlığın diğer yönlerini düzenleyen özgül yasalar, pek dikkat çekmeseler de sendikanın başarısını oldukça etkileyebilir.
- **İşçilerin tutumları:** İşçiler, işverenlerinin kendilerine daha iyi davranmasını mı talep ediyorlar, yoksa yaşamda paylarına düşene razı olmaya mı koşullandırılmışlar? Birlikte hareket ederek bir şeyleri kazanmak amacıyla birbirlerine destek olabiliyorlar mı? (Sendikalar buna *dayanışma* derler.)
- **İşini kaybetmenin maliyeti:** İşyerinde emek disiplinini güçlendiren etkenler aynı zamanda sendikalaşmayı da zorlaştırır. Yüksek işsizlik, sosyal programların sınırlanması, daha keskin bir emek piyasası bölümlenmesi ve sendikal faaliyetler nedeniyle işinden olma korkusu; tüm bunlar sendikal faaliyetleri zayıflatır.
- **Üretkenlik:** Eğer toplam üretkenlik hızla artıyorsa işçiler, şirketin gelecekteki kârlarına zarar vermeden ya da tehlikeye atmadan daha yüksek çalışma karşılıkları elde edebilirler. Öte yandan, eğer yüksek üretkenlik ağırlıklı olarak emek yoğunluğunun artması sayesinde gerçekleşiyorsa, disiplinin sıkı olduğu işyerlerinde sendikal faaliyetler baltalanabilir.
- **Rekabet:** Eğer şirketler arasında şiddetli rekabet varsa, sendikanın belli bir işveren karşısında kazanımlar elde etmesi zorlaşır –çünkü bu durumda, maliyetlerinin rakiplerinden daha yüksek olması nedeniyle o işverenin satışları ve kârları düşebilir. Çoğu sanayi dalında rekabetçi baskıların son 20-30 yıllık dönemde giderek şiddetlenmesi, sendikaların gücünü zayıflatmıştır. Sendikaların önündeki alternatif, (sektörel ve model sözleşme tekniklerini kullanarak) sanayideki tüm işçiler için aynı

anda örgütlenip pazarlık etmektir; bu, daha etkin olmakla birlikte başarılması daha zor bir yoldur.

Piyasa güçleri, işçilerin ürettikleri refahtan doğru düzgün bir pay almalarını asla garanti etmez -ekonomik koşullar ve üretkenlik olumlu olsa bile. Daha önce gördüğümüz üzere işverenler, arzuladıkları emek disiplinini elde etmeye ancak yetecek kadar ücret öderler işçilere. Bu düzey, işçilerin yasal ve sendikal hakları, (işsizlik ve bölümlenme dahil) emek piyasası koşulları ve (işçilerin işlerini kaybetmeme konusunda ne kadar çaresiz olduklarını etkileyen) daha geniş sosyal politikalar gibi etkenlere bağlıdır.

Güçlü ve etkin sendikaların olmadığı hiçbir toplum bugüne kadar gerçek anlamda kitlesel bir refaha ulaşamamıştır. Sendikalaşma derecesi, ücret düzeylerini, yoksulluğun yaygınlığını ve çalışma saatlerini belirleyen en önemli etkenlerden biridir. Kanımca eğer neoliberalizmin olumsuz ekonomik ve toplumsal sonuçlarını önce sınırlayıp, nihayetinde de tersine çevireceklerse, işçilerin sendikalarını koruyup güçlendirmeleri hayati önem taşıyacaktır.

9

YENİDEN ÜRETİM (İKTİSATÇILAR İÇİN!)



İnsanlar nereden gelirler?

"Kasvetli bilim" olarak anılan iktisadın bu kötü şöhreti fazlasıyla hak ettiği söylenebilir. Görünüşe bakılırsa iktisatçılar herhangi bir şeyi hiç zorlanmadan sevimsiz ve sıkıcı hâle getirebilirler –seksi bile!

Dünyanın geri kalanı yeniden üretimi aşkla, bağlılıkla, tatmin duygusuyla ve (elbette) seksle ilişkilendirirken, iktisatçılar yeniden üretimi daha çok tekdüze bir iş bir olarak görürler. Onlara göre yeniden üretim, insan ırkının *ekonomik* yeniden yaratılmasıdır. Bu, biyolojik üreme sürecini içerir. Ancak, insanların beslenmesini, bakımını ve eğitimini de kapsar –ki tam anlamıyla üretken bir ekonomik yaşam sürebilsinler. Bu nedenle **YENİDEN ÜRETİM**, bebek yapmaktan çok daha fazlasıdır: Bebeğin büyütülmesi, bakımıyla ilgilenilmesi ve eğitim verilmesi anlamına da gelir. Ayrıca, yetişkinlerle ilgilenilmesini de kapsar: Beslenmelerini, dinlenme ve eğlenme olanağının tanınmasını, sağlıklı ve güçlü olmalarının sağlanmasını –ve pazartesi sabahları sefer tasları ellerinde tekrar işe gönderilmelerini.

Yeniden üretime harcanan çalışmanın çoğu arz ve talebin meraklı bakışlarından uzakta, evin içinde gerçekleşir. Paranın el değiştirmesi söz konusu olmaz, kâr elde edilmez ve üretimin değeri GSYH istatistiklerinde bile hesaba katılmaz. Bu sebeple çoğu iktisatçı, yeniden üretimi özel ve ekonomik olmayan bir konu olarak görmezden gelme eğilimindedir.

Ancak, bu korkunç bir hatadır. Geniş tanımıyla yeniden üretimin iktisadının (ve siyasetinin), ekonominin geri kalan kısmının nasıl işleyeceğiyle –tüketici harcamalarından emek arzına, eğitimden emeklilik maaşlarına kadar her şeyle– ilgili muazzam sonuçları vardır. Yeniden üretimin iktisadı, erkeklerle kadınlar arasındaki ve farklı kültürel/ırksal gruplar arasındaki

ekonomik eşitsizliği (keza bu eşitsizliğin nasıl azaltılabileceğini) anlamak için de çok önemlidir.

Gelişmiş kapitalist ekonomilerde hanehalklarının yaklaşık %85'inin ücretli emeğe bağımlı olduğundan daha önceki bölümlerde bahsetmiştik. Bu kesimin ekonomik açıdan anlamlı hiçbir mülkü yoktur; kendilerini ve ailelerini geçindirebilmek için ücretli bir işte çalışıp emeklerini satmak zorundadırlar. Yani, toplumdaki hanehalklarının çoğu işçi hanehalklarından oluşmaktadır. Genellikle, hanehalkları kendilerini yeniden ürettiklerinde *işçileri* yeniden üretirler. Bu anlamda hanehalkları, kapitalizmin genel ekonomik zincirinde can alıcı bir halkayı oluşturur. Üretim, özel işletmelerin, kâr için mallarla hizmetler üretmek üzere işçileri işe aldıkları yerde olur. Yeniden üretim, ailelerin, işçilerin en başta üretmiş oldukları şeyin bir kısmının onları yeniden üretmek için geri satın alındığı yerde olur.



Aslında klasik iktisatçılar, yeni kapitalist sistemde ücretin saptanmasını ilk defa ele aldıklarında, hanehalkını işçi üreten bir fabrika gibi düşündüler. Onlara göre emeğin "maliyeti" (ücreti), "üretim" maliyetine (yani işçilerin

beslenmesiyle, giydirilmesiyle ve bakımlarının üstlenilmesiyle ilgili doğrudan maliyetlere) eşit olmalıydı –montaj hattında er ya da geç onların yerini alacak yeni, küçük işçilerin üretilmesinden bahsetmiyoruz bile. Bu nedenle, klasik iktisatçılar ücretlerin, işçilerin fiziksel varoluşlarını sürdürmelerine yetecek bir düzeyde belirleneceği sonucuna ulaştılar. Marx, her ne kadar toplumsal ve siyasi etkenlerin de ücret düzeylerini etkileyeceğini kabul etmiş olsa da, benzer bir görüşe sahipti.

Elbette günümüzde, hiç olmazsa gelişmiş ekonomilerdeki çoğu işçi, sadece hayatta kalması için gerekenden çok daha fazla para kazanıyor. Bu, farklı ama birbirine denk iki yolla anlaşılabilir: Ya "geçimlik" teriminin (toplumsal ve kültürel) tanımı, neyin asgari olduğuna dair yeni standartları yansıtacak şekilde zamanla genişlemiştir veyahut işçiler, ekonomik artıktan (geçimlik düzeyinden daha iyi bir yaşam standardı sağlayacak) bir pay almak için kavga vermişlerdir.

Her iki durumda da çoğu hanehalkının hâlâ gelirlerinin tamamını kendilerinin ve ailelerinin varlığını sürdürüp, yaşamın zevkini tatmak için ihtiyaçları olan mallarla hizmetlere harcadıkları ekonomik bir gerçektir. Yalnızca kendilerini yeniden üretmek için yaşamasalar da (ve birçok insan çeşitli sebeplerle çocuk sahibi olmakla ilgilenmese de), çocuklarına yaşama iyi bir başlangıç yapma şansı sunma hâlâ çoğu aile açısından çok temel ve yaşamın anlamını belirleyici bir amaçtır. Dolayısıyla, hanehalkının işçi üreten bir "fabrika" olarak kavranması pek romantik gözükmeyebilir ama bunun yanlış olduğu da pek söylenemez.

Hanehalkının iktisadı

Hanehalkı içinde gerçekleştirilen çalışma, tüm ekonomik üretimin doğrudan doğruya üçte birinden fazlasını oluşturur (hatta az gelişmiş ekonomilerde daha fazladır). Hanehalkı üretimi piyasada satılmadığı için değerini belirlemek zordur. Hanehalkı çalışmasının çoğu, aile üyelerinin bakımlarıyla ilgilenilmesini, yemek pişirmeyi, temizliği ve diğer ev işlerini kapsar. Bu işlerin büyük bir kısmını kadınlar yapar, ama kontrolün onlarda olduğu pek söylenemez. Yeniden üretimle ilgili çalışma, kadınlarla erkeklerin eşit olmayan ekonomik rollerinin devam ettirilmesinde çok önemli bir role sahiptir.

Hanehalkı çalışması, ekonomik, teknolojik ve kültürel eğilimleri yansıtacak şekilde zamanla önemli ölçüde değişmiştir. Üstelik, hanehalkını ekonominin geri kalanından ayıran sınırlar belirsizdir. Örneğin, herhangi bir işyerinde olduğu üzere sermaye teçhizatı (aletler), hanehalkı çalışmasının daha hızlı ve iyi yapılması için kullanılır. Gelir düzeyleri yükseldikçe aileler, hanehalkı emeğini azaltmak için daha çok alet satın alırlar (bulaşık

makineleri, elektrikli süpürgeler, fırınlar, küçük ev aletleri). Bu yolla, GSYH istatistiklerinde hesaba katılan mamul mallar, GSYH'de hesaba katılmayan karşılığı ödenmemiş bir kısım emeğin yavaş yavaş yerini alır.

Bu işleri yapacak birisini tutmak, hanehalklarının (özellikle de yüksek gelirli ailelerin) ev içi emeklerini azaltmalarının bir başka yoludur: restorandan hazır yemek sipariş etmek; hizmetçi, bahçıvan ve benzeri kişilerin işe alınması; çocukların bakımı için dadı tutulması. Dolayısıyla, karşılığı ödenmeyen bir kısım hanehalkı emeğinin yerini piyasada alınıp satılan, karşılığı ödenen emek (ki bulaşık makineleri ve elektrikli süpürgeler gibi bunlar da GSYH'de hesaba katılır) alır. Karşılığı ödenen bu yeniden üretim çalışması ağırlıklı olarak yine (genellikle düşük gelirli ırksal ve kültürel gruplara mensup) kadınlar tarafından yapılır.

Son olarak devlet, okullar, çocuk bakım merkezleri, huzurevleri ve hastaneler gibi kamu hizmetlerini yaygınlaştırmak suretiyle yeniden üretimle ilgili görevlerin bir kısmını üstlenmiştir. Bu kurumlar, eskiden ev içinde sağlanan hizmetleri sunarlar. Bunların kamu tarafından sağlanması genellikle hizmet kalitesinin artmasına, düşük gelirli insanların hizmetlerden daha fazla yararlanmalarına, kadınların görece daha yüksek ücretli işler bulabilmelerine ve aile üyelerine düşen yükün azalmasına yol açar. Ancak neoliberalizm koşullarında, (çocuk ve yaşlı bakımı gibi) bazı bakım işlerinin yeniden özel hanehalklarına bırakılmasına yönelik bazı çabalar olmuştur.

Tüm bu sebeplerle (hanehalkının sanayileşmesi, ticari hanehalkı hizmetlerinin satın alınması ve kamu hizmetlerinin artması), karşılığı ödenmeyen hanehalkı emeğinin ekonomi içindeki önemi son 20-30 yılda sürekli azalmıştır. Bu arada kadınlar, ücretli çalıştıkları işlerinden eve geldiklerinde ev işlerinin büyük bir kısmını hâlâ yapmakla sorumlu olsalar da, yaptıkları çalışmanın evden ücretli emek piyasasına doğru kayan kısmı artmıştır. Gene de, hanehalkı içinde yapılan karşılığı ödenmeyen çalışma, genel çalışmamız ve üretimimiz açısından hâlâ büyük önem taşımaktadır.

Hanehalkları, çalışmanın ve üretimin dışında başka önemli ekonomik işlevleri de yerine getirirler. TÜKETİMin çoğu, ailelerin satın alıp kullandıkları farklı pek çok mal ve hizmetle hanehalkı içinde yapılır. Gelişmiş kapitalist ülkelerde özel tüketim harcamaları GSYH'nin en az yarısını oluşturur.[3] Hanehalklarının çoğu gelirlerinin neredeyse tamamını tüketime harcadığı için TASARRUF yapmaz. (Aslında, tüketimlerini karşılamak için borçlanan hanehalklarının sayısı giderek artmaktadır.) Bu nedenledir ki, (7. Bölümde işaret edildiği üzere) çoğu ailenin herhangi bir finansal serveti bulunmamaktadır ya da yok denecek kadar azdır.

3 İstatistikler için Economics for Everyone web sitesine bakınız: www.economicsforeveryone.com.

Hanehalkları, EMEK ARZIndan da sorumludurlar: formel emek piyasasına kaç tane işçinin, ne kadar süreyle ve yaşamlarının hangi dönemlerinde gönderileceğine karar verilmesi. Elbette, emek arzı kararlarını işçi sınıfı hanehalkının daima karşı karşıya olduğu asli ve zorlayıcı sorun şekillendirir: yaşamak için çalışmak zorunda olmaları. Üstelik, emek arzı kararları emek talebinden bağımsız değildir. Genellikle, bireylerin iş aramasından önce ortalıkta boş işlerin olması gerekir (emek arzının ekonominin iyi dönemlerinde yükselip, durgunluklar sırasında düşmesi bu nedenledir). Ancak, hanehalklarının çalışmaya ve gelire yönelik tutumlarının emek arzı üzerinde belli ölçüde bağımsız bir etkisi de olabilir. Eğer hanehalkları, kültürel ya da başka sebeplerle (erken emekli olarak, çocuk büyütmek için evde kalarak ya da eğitimlerine devam ederek) emek arzlarını azaltmayı tercih ederlerse, çalışabilecek işçi sayısı azalacak ve işverenlerin karşı karşıya kaldıkları emek piyasası kaynaklı baskılar daha bağlayıcı hâle gelecektir. Öte yandan, eğer hanehalkları en yeni tüketici mallarını satın alabilmek için (fazla mesai yaparak, birden fazla işte çalışarak ya da ilerleyen yaşlarına rağmen çalışmaya devam ederek) emek arzını olabildiğince artırırlarsa, işverenler bollaşan ve çalışmaya hazır işgücünden istifade ederler.

Son olarak, çoğu hanehalkı ekonomik bakımdan önemli bir yatırım türüne öncelik verirler: evlerine. Eğer hanehalkı bir üretim yeri olarak görülürse, üretimin gerçekleştirildiği bina hanehalkının en önemli (ve pahalı) sermaye varlığıdır. Gelişmiş Anglosakson ekonomilerinde, hanehalklarının üçte ikisinden fazlası kendi evinde oturmaktadır ve bu oran zamanla yükselmiştir. Konut sahibi olmak, barınacak bir yer sağlamasının dışında çoğu ailenin başlıca servetini oluşturduğu için hanehalkının mali durumunun en önemli unsurudur. Gelir düzeyine nazaran oldukça istikrarlı olma eğilimi gösteren çoğu tüketim harcaması kaleminin aksine ev alımlarının tahmin edilmesi daha zordur. İşsizlikteki, faiz oranlarındaki ve diğer ekonomik eğilimlerdeki değişikliklere bağlı olarak ev alımları hızla dalgalanma gösterebilir. Ev inşaatı ve yenileme sanayisinde bunun sonucunda ortaya çıkan iniş çıkışlar, genel ekonomik büyümenin belirlenmesinde başrolü oynayabilir.

Kadınlar, erkekler ve çalışma

Hanehalkının ekonomik faaliyetleri, kadınlarla erkeklerin oynadıkları farklı ekonomik rollerle temelden bağlıdır. Öncelikle, karşılığı ödenmeyen emeğin ev içindeki dağılımı oldukça eşitsizdir: Kadınlar erkeklerden çok daha fazla ev işi yaparlar; erkeklerden daha farklı karşılığı ödenmeyen çalışmalar yaparlar (bakım, temizlik ve yemek pişirme) ve yaptıkları çalışma, erkeklerinkinden genellikle daha düşük "statü"lü görülerek önemsenmez.

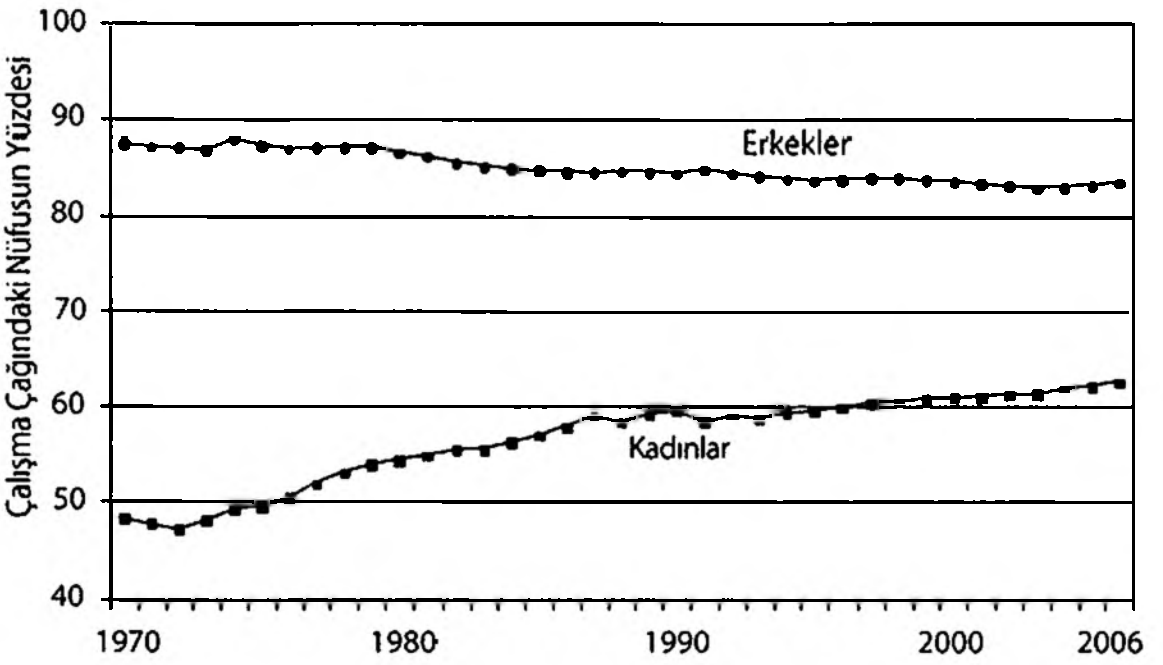
Emeğin bu şekilde dağılımı, kadınların (bebek doğurmaları gerçeğinin kısmen etkisiyle) bakım işlerine "doğal olarak" daha uygun oldukları ve erkekler evin dışında çalıştıkları için evde fazla bir şey yapmamaları gerektiği şeklindeki cinsiyetçi tutumları yansıtır. Geleneğin, dinin, ekonomik baskıların ve hatta kimi zaman şiddetin meydana getirdiği karmaşık bir yapı, bu cinsiyetçiliği güçlendirir.

Erkeklerle kadınların ev içindeki ekonomik konumlarının eşitsizliği ve emek piyasası deneyimlerinin eşitsizliği, birbirini güçlendiren unsurlardır. Kadınlar genellikle erkeklerden daha az kazandıkları için bazı aileler görünüşte "akılcı" bir seçim yaparak kadının çocuklara bakmak için evde kalması gerektiğine karar verirler (çünkü vazgeçilmesi gereken ücret erkeğinkinden daha azdır). Çoğu ülkede ailelerin bütçesine uygun ve kaliteli çocuk bakım merkezlerinin yetersiz olması da bu kararları olumsuz etkiler. Sonuçta, ücretli işlerinde yoğun bir tempoyla çalıştıkları için erkeklerin çoğu evde paylarına düşen işleri yapmayı reddeder. (Bu argüman kadınlar için geçerli gözükmez: Ücretli işlerde çalışan kadınlar yine de "çift vardiya" yapmak zorundadırlar.) Kadınların meslek yaşamlarının çocuk doğumları, çocuk büyütme ve (ailenin hasta ya da yaşlı üyelerinin bakımıyla ilgilenme gibi) ev içiyle ilgili diğer görevlerle sık sık kesintiye uğraması, onların mesleklerinde ilerleyip daha iyi ücret almalarını zorlaştırarak, yukarıda bahsettiğimiz eğilimleri güçlendirir.

Gelişmiş ekonomilerin çoğunda, kadınların ekonomik eşitliği konusunda zamanla ilerlemeler kaydedilmiştir, ancak bu kolay olmamıştır. Günümüzde çoğu kadın karşılığı ödenen çalışmaya iştirak ediyor ve erkeklerle kadınların (çalışma çağındaki insanların emek piyasasındaki payını gösteren) KATILIM ORANLARI birbirine giderek yaklaşıyor. Şekil 9.1'de gösterildiği üzere bu kısmen neoliberalizmde erkeklerin emek piyasasına katılımlarının (kötüleşen iş koşulları nedeniyle) azalmasının bir sonucudur.

Yaygın kamu hizmetleriyle ve işçi haklarıyla kadınların çalışma hayatına katılmalarını teşvik eden Kuzey Avrupa ülkelerinde kadınların işgücüne katılımı en yüksek düzeye ulaşmıştır –çalışma çağındaki kadınların yaklaşık %80'i. Anglosakson ekonomilerinin çoğunda yaygın olan liberal toplumsal tutumlar, bu bölgelerde de kadınların görece yüksek katılımını teşvik etmiştir. Kıta Avrupası ülkelerinde kadınların katılımı, çağdışı tutumların ve destekleyici olmaktan uzak kamu programlarının etkisiyle daha düşüktür. Kadınların karşılığı ödenen işlerde çalışmaları onların hem kişisel gelirlerini artırır, hem de aile içindeki konumlarını güçlendirir. Ancak, hanehalkı emeğinin çoğunu hâlâ yapmakla yükümlü oldukları için bu ilerleme, dikkate değer bir stres ve yorgunluk bedeliyle gerçekleşmiştir. Hollanda gibi bazı ülkelerde kadınlar yarı-zamanlı işlerde yoğunlaşıyorlar;

bu durum, kazanç eşitliğini olumsuz etkiliyor, ancak karşılığı ödenen çalışma ile evle ilgili sorumlulukların dengelenmesini kolaylaştırıyor olabilir.



Şekil 9.1 Erkeklerle Kadınların İşgücüne Katılımları (OECD Ortalaması)

Kaynak: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı.

Cinsiyetler arası ekonomik uçurumun yavaş yavaş azalmasına rağmen, ücretli işlerde çalışan kadınlar üç farklı sebepten ötürü erkeklerden daha az kazanmaya devam ediyorlar:

- Kadınlar, karşılaştırılabilir nitelikteki işlerde çalışan, aynı ölçüde vasıflı erkeklerden hâlâ daha az kazanıyorlar; bu hem saf AYRIMCILIĞI, hem de kadınların ev içi yükümlülüklerinin onların ücretli işlerde çalışma fırsatını kısıtladığını yansıtıyor (meslek yaşamlarının kesintiye uğraması ya da fazla mesai yapmalarının mümkün olmaması gibi).
- Kadınlar, ağırlıklı olarak düşük ücretli işlerde yoğunlaşıyor; bu, kimi zaman kadınlar için "iş gettoları" denilen yoğun EMEK PİYASASI BÖLÜMLENMESİni yansıtıyor. Kadınlar, bakım işleri ile (perakende satış işleri ve kişisel hizmetler gibi) hizmet sanayilerindeki düşük ücretli işlerde çok daha fazla oranda temsil ediliyorlar.
- Kadınlar, yarı-zamanlı çalışmaya daha fazla bel bağlanması ve meslek yaşamındaki kesintiler yüzünden erkeklere nazaran karşılığı ödenen işlerde daha az süre çalışıyorlar (özellikle yaşam süresi temelinde ölçüldüğünde).

Tüm bu etkenleri bir arada düşündüğümüzde, gelişmiş ekonomilerde istihdam edilen kadınlar, ücretli çalışma yaşamları boyunca erkeklerin ancak

yarısı kadar kazanıyorlar (ve karşılığı ödenen işlerde çalışmayan kadınlar burada hesaba katılmıyor). Sonuç olarak, kadınların yoksullukla karşılaşması erkeklerden çok daha olasıdır. Yalnız yaşayan iki kadın grubunda yoksulluk oranları özellikle yüksektir: yalnız yaşayan anneler ve emekliler.

Erkeklerle kadınlar arasındaki ekonomik uçurumun daha da daraltılması, yeniden üretimle ilgili çalışmanın daha fazlasının erkeklere ve kamu programlarına aktarılmasını sağlayacak stratejileri gerektirir. Erkekler, çocuk bakımı dahil karşılığı ödenmeyen ev içi çalışmada daha fazla sorumluluk almaya zorlanmalıdır. Bunun gerçekleşmeye başladığına dair bazı kanıtlar var, ancak eşit olmayan ve yetersiz bir biçimde oluyor. Fransa bize ilginç bir örnek sunuyor: 1990'da 35 saatlik çalışma haftasının uygulanmaya başlanmasından sonra yapılan anketler gösteriyor ki erkeklerin karşılığı ödenmeyen ev içi emeğe katkısı takip eden yıllarda önemli ölçüde artmıştır. Aslında, ücretli istihdam pratiklerindeki değişiklikler, karşılığı ödenen çalışma ile ev içi sorumlulukların dengelenmesinde hem kadınlara hem de erkeklere epey yardımcı olacaktır. Bu değişiklikler, özel sektördeki işverenlerin, çalışma-aile dengesi sorununa lafta ilgi göstermenin ötesinde bir şeyler yapmaları için onlar üzerinde (bireysel işçilerden, sendikalardan ve hükümetlerden kaynaklanan) sürekli baskı oluşturacaktır. Son olarak, hâlâ kadınların sırtına kalan yeniden üretimle ilgili sorumlulukların hafifletilmesi için kamu hizmetleri yaygınlaştırılmalıdır. Kuzey Avrupa ülkeleri haricindeki çoğu ekonomide çocuk ve yaşlı bakımı sistemlerinin içler acısı durumu, bu ihtiyacın en göze çarpan örneğidir.

Gelişmiş ülkelerde emek piyasalarının önümüzdeki yıllarda "sıkılaşarak", işsizlik oranlarının düşmesine ve işçi almanın işverenlerin başını ağrıtmasına yol açması kaçınılmaz değilse de muhtemeldir. Bu, çalışan kadınların ve daha genel olarak çalışan hanehalklarının, zorlu bir görev olan üretimle yeniden üretimi birlikte yürütme görevinde hem işverenlerden hem de devletlerden daha fazla destek talep etmeleri için büyük bir fırsat olacaktır.

10

Küçük Dairenin Kapatılması

Oyuncularla tanışın

II. Kısmın bundan önceki bölümlerinde ekonominin önemli oyuncularını ve bunlara verilen görevleri tanıttık. Bu bölümde tüm bunların, ekonominin tekrarlanan devresini yansıtan dairesel halkada nasıl birbirine geçtiğini özetleyeceğiz: çalışma, (aletlerle) üretim, bölüşüm, tüketim ve yeniden üretim. Bunlar, kapitalizmi oluşturan temel işlevler ve ilişkilerdir. Hatta bu dairesel sistemin basit bir haritasını da çizeceğiz. Bu haritaya "küçük daire" diyeceğiz. İlerleyen bölümlerde kapitalizmin gerçek dünyadaki karmaşıklığını daha fazla dikkate aldıkça bu harita da giderek büyüyecek (rekabetin, çevrenin, bankaların, devletin ve küreselleşmenin rollerini içine alacak).

Başlıca oyuncuları, bunların neler yaptıklarını ve nerede çalışıp yaşadıklarını kullanışlı bir liste hâlinde aşağıda sunuyoruz:

- İşçiler: Bu insanlar (ve aileleri), ileri kapitalist ekonomilerin nüfusunun kabaca %85'ini oluştururlar. Çoğunun içinde oturdukları evleri dışında ekonomik açıdan anlamlı herhangi bir mülkü yoktur. Yaşamak için ücret ve maaş karşılığında emeklerini (anlamlı bir şekilde sahibi olmadıkları ya da kontrol etmedikleri) özel şirketlere satmak zorundadırlar. Zamanın herhangi bir anında bazı işçiler işsiz kalırlar ve bunlar ya aileleri tarafından ya da devletin gelir güvencesi programlarıyla desteklenirler; bu insanlar hâlihazırda çalışmasalar da hâlâ işçilerdir.
- Kapitalistler: Bu insanlar (ve aileleri), ileri kapitalist ekonomilerin nüfusunun %5'inden daha azını oluştururlar. Bu kesim, (ya şirketlerin doğrudan mülkiyetine sahip olmaları ya da büyük miktardaki şirket hisse senetleri varlıkları sayesinde ticari servet de dahil olmak üzere) finansal servetin büyük bir kısmını ellerinde tutar. Ayrıca, ya mal sahibi-işletmeciler olarak doğrudan ya da (yönettikleri işletmelerin önemli bir bölümüne sahip olan) uzman yöneticiler görevlendirerek dolaylı ola-

rak, büyük işletmelerin faaliyetlerini de kontrol ederler. Bu işletmelerde işin çoğunu parayla tutulan çalışanlar yapar. Finansal servetleri oldukça rahat bir yaşam sürmelerine yetecek kadar gelir kazandırdığı için kapitalistlerin yaşamak için çalışması gerekmez. Ancak, çoğu (kendi firmalarının işletmecileri olarak da dahil) çalışır ve bu, (mal sahibi -ki kendi başına üretken değildir- statülerinin aksine) üretken bir çalışmadır.

- **Küçük işletme sahipleri:** Bu kişiler (ve aileleri), ileri kapitalist ekonomilerin nüfusunun yaklaşık %10'unu oluştururlar (azgelişmiş ülkelerde bu oran daha yüksektir). Üretim için gereken çalışmanın çoğunu (genellikle aile üyeleriyle birlikte) kendi başlarına yaptıkları küçük şirketlerde ya da çiftliklerde (görünüşte de olsa) kendileri için yaparlar. Bu işletmeler, tüketicilere (örneğin bir mahalle bakkalı) ya da daha büyük diğer işletmelere (örneğin fotokopi dükkânı) mal ve hizmet satabilirler. Her halükârda, kapitalizmin daha önemli, merkezî bir "halka"sına, yani büyük işletmelerin yatırım yapma, işçi işe alma ve üretme kararlarına bağımlıdırlar. Küçük işletme sahiplerinin aldıkları kârlar, çok çalışmanın ve mal sahibi statülerinin bir bileşkesini yansıtır. Ancak, asıl önemli unsurun çalışma çabaları olduğu güvenle söylenebilir, çünkü çoğu küçük işletme sahibinin toplam geliri, (genellikle daha uzun süre çalışmalarına rağmen) ücretli çalışan işçilerin ücretlerinden ve maaşlarından yüksek değildir. (Haritamızı güzel ve basit tutmak amacıyla, bu kesimin nüfus içindeki payının küçüklüğünü ve tali ekonomik statülerini yansıtacak şekilde, küçük işletmeleri doğrudan resme dahil etmiyoruz.)
- **İşçi hanehalkı:** Ücretli emekçilerin yaşayıp kendilerini yeniden ürettikleri yer burasıdır. Çocuklarını büyütüp okuturlar; (hasta ve yaşlı aile üyeleri dahil) birbirlerinin beslenme, giyim ve bakım ihtiyaçlarını karşılarlar; ücret ve gelirlerinin esasen tamamını, hayatta kalmak ve yaşamın tadına varmak için ihtiyaç duydukları tüketici mallarıyla hizmetlerini satın almaya harcarlar. Hanehalkı içinde epeyce bir karşılığı ödenmeyen, piyasada alınıp satılmayan iş yapılır ve bunların çoğunu kadınlar yapar.
- **Kapitalist hanehalkı:** Burada kapitalistler rahat bir yaşam sürerler. İşçiler gibi onlar da tüketim malları ve hizmetleri satın alırlar: işçilerden daha büyük miktarlarda ve daha iyi kalitede. Büyük kısmını kârlardan ya da finansal servetlerinden elde ettikleri gelirlerinin bir kısmını tasarrufa ayırırlar -muhtemelen şirketlerinde yeniden yatırıma dönüştürmek için.
- **Özel şirketler:** İşçiler, ücret ve maaş karşılığında emeklerini kullanmak için buraya gelirler. Kapitalist (ya da işe alınmış yönetici) de üretimi düzenlemek ve işçileri denetleyip disiplin altına almak için burada çalışır. Bu çalışmanın ürünü, şirketin sattığı bir mal ya da hizmettir. Sonuçta elde edilen satış gelirinin, ücretlerle maaşları, makinelerin yıpranıp

aşınmasını ve üretimde kullanılan hammaddelerle girdilerin bedelini karşılamaya yeteceği umut edilir. Bilançonun en alt satırındaki rakam, mal sahibine kalan kârdır. Bu şirketlerin ürettikleri şeyler üç ayrı piyasada satılır. İşçi hanehalkları, sıradan tüketici mallarını alırlar. Kapitalist hanehalkları, lüks tüketim malları alırlar. Diğer şirketler ise üretim için ihtiyaç duydukları (makineler, teçhizat ve tedarikler gibi) şeyleri alırlar. Eğer şirket herhangi bir sebeple ürettiğini satamazsa, kapitalist beklediği kârı asla göremeyecek, üretim yavaşlayacak ya da büsbütün duracaktır. (Bu durumun nasıl ve neden olduğunu 24. Bölümde tartışacağız.)

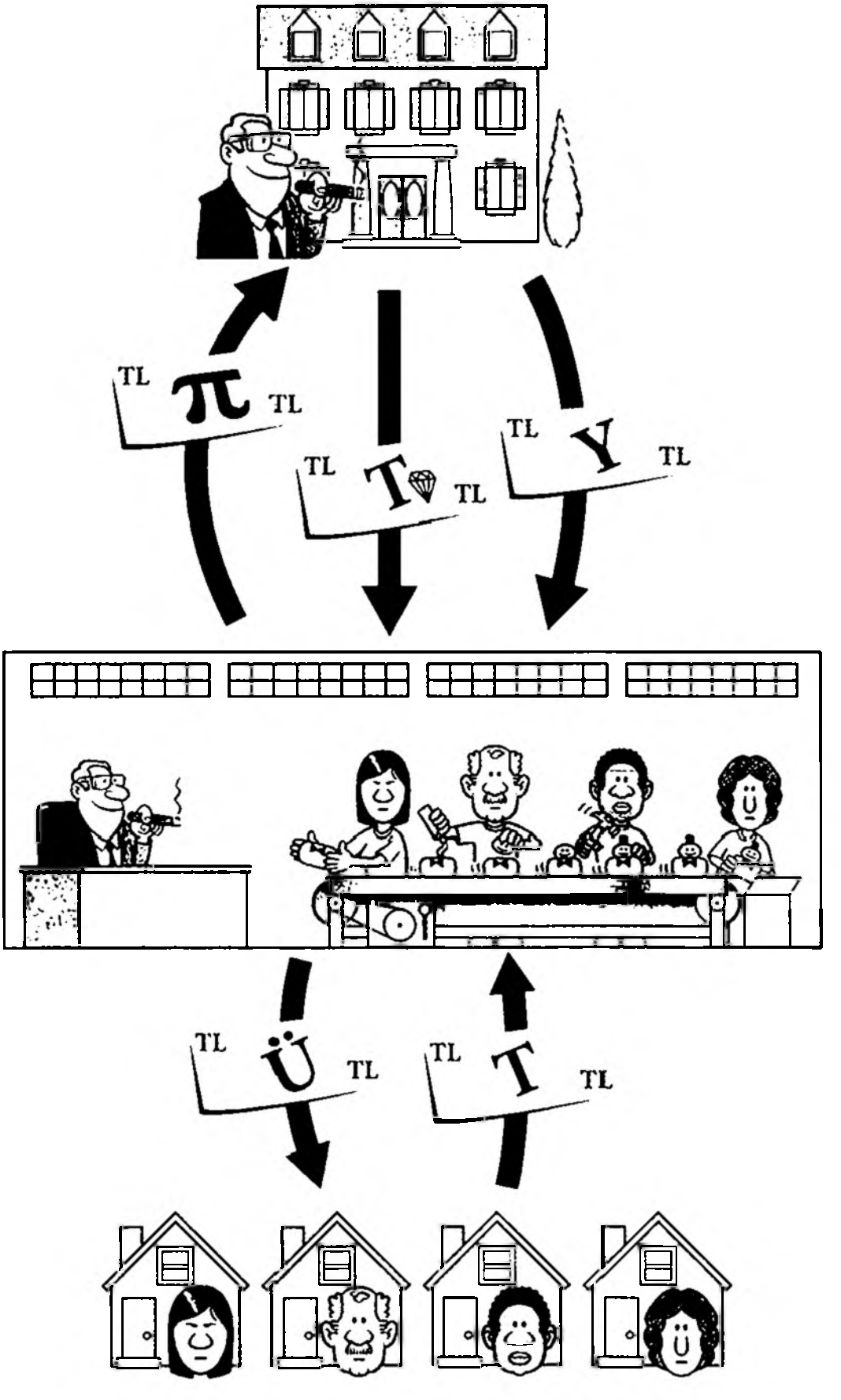
Parayı takip edin

Önemli oyuncuları tanıttık. Şimdi, gelin arkamıza yaslanıp gösteriyi izleyelim. Şekil 10.1, normal bir iş gününde (ya da yılında) bu oyuncuların birbiriyle ilişkilerini gösteriyor.

Yukarıda tanıttığımız oyuncularla mekânlara ilaveten haritamız üretken faaliyetlerden kaynaklanan para akışlarının en önemlilerini de gösteriyor. Bu para akışlarını, iktisatta yaygın olarak kullanılan sembollerle belirtiyoruz. Bir şirket yolsuzluğunu ortaya çıkarmaya çalışan bir adli muhasebeci gibi paranın izini dairenin çevresi boyunca sürmek, kapitalizm geliştikçe gerçekte neler olup bittiğini anlamanın iyi bir yoludur. Aslında, bu şekilde "parayı takip etme"ye dayanan ayrı bir iktisat disiplini vardır: *Devre teorisi.*

Gelin, ekonomi sahnesine çıkma sıralarına göre para akışlarını ele alalım:

1. Adım: Yatırım (Y) Kapitalizmde her şeyden önce kapitalistin başlangıç yatırımı yapmaya, yani şirketi kurup üretime başlamaya karar vermesi gerekir. Bu karar, işyeriyle burada bulunan tüm makinelerle aletleri kapsayan SABİT SERMAYE için başlangıçta harcama yapılmasını gerektirir. Kapitalist, şirket çalışanlarının ilk ücretlerini ödemek ve diğer günlük harcamaları karşılamak için İŞLETME SERMAYESİ de yatırmalıdır. Haftada bir ya da on beş günde bir işçilere ödeme yapılmalıdır; işçiler ücretlerini almak için üretimin sonuçlanıp ürünün satılmasını bekleyemeyeceklerine göre kapitalistin üretimin başlamasını sağlamak üzere belli miktarda nakit döner sermayeye ihtiyacı vardır. (Şirket, üretim çevriminin bir kez tamamlanmasından sonra, gelirlerinin bir kısmını bir sonraki üretim çevriminde ödenecek ücretleri ve diğer masrafları karşılamak için kullanabilir.)



Şekil 10.1 Ekonominin Yol Haritası: Küçük Daire

Bu başlangıç yatırımı (hem şirket içinde, hem de sermaye teçhizatını, hammaddeleri ve diğer girdileri üreten şirketlerde) kendiliğinden yeni işler yaratır. Daha da önemlisi bu başlangıç yatırımı, tüm üretim sürecinin "Başlat" düğmesine basar. Yatırım, kapitalizmin başarılı işleyişi için gereken en önemli harcama biçimidir. Yatırım güçlü olduğunda kapitalizm canlı olur ve büyür. Yatırım zayıf olduğunda kapitalizm durgunlaşır.

Kapitalist, bu başlangıç yatırımını yapacak parayı nereden bulur? Para, bankacılık, finans ve hisse senedi piyasalarını ele alacağımız 16.-18. Bölümlerde bu konuyu da tartışacağız. Şimdilik tek bilmemiz gereken, kapitalistin yalnızca inandırıcı bir iş planına ve bir miktar başlangıç özsermayesine ihtiyacı olduğudur. Kapitalistin *yatırım yapmak* için önce *tasarruf edip* para biriktirmesinin gerekmemesi önemli bir noktadır. Neoklasik iktisatçılar yatırımın böyle yapıldığını varsayıyorlar, ancak (neyse ki) pratikte böyle olmuyor: Aslında, eğer yatırım yapmadan önce yatırımcıların elinde gerçek tasarruflar olması gerekseydi, kapitalizm yavaşlayarak durma noktasına gelirdi.

2. *Adım*: Ücretler (Ü) İşçiler, yeni işlerine başlayıp üstlerine düşeni yapmaya başladıklarında ücret ve maaş almaya başlarlar.

3. *Adım*: Tüketim (T) İşçilerin kazanıp evlerine götürdükleri para öylece durmaz. İşçiler, ilk maaşlarını alır almaz harcama yapmaya başlarlar. (Aslında, kredi kartları sayesinde –aynen kapitalistler gibi– ilk maaşları ellerine geçmeden çok daha önce harcama yapmaya başlayabilirler!) Bir bütün olarak bakıldığında, işçiler tüm gelirlerini, kendilerini ve ailelerini yeniden üretmek (ve süreç içerisinde yaşamın zevklerini bir nebze de olsa tatmak) için ev içinde tüketilen tüketici mallarıyla hizmetlerine harcarlar. Tüketime harcanan paranın çoğu, bu mallarla hizmetleri ilk başta üreten özel şirketlere geri döner. Daha küçük bir bölümü, sağladıkları hizmetler karşılığında küçük işletmelere gider; küçük işletmelerse ellerine geçen bu parayı işletmeleri için girdiler ve aileleri için tüketici malları satın almaya harcarlar.

İşçilerin tüketimi, ekonominin en önemli ve en tahmin edilebilir harcama kalemidir. "İşçiler kazandıklarını harcadıkları" için tüketim harcamaları istihdamı ve ücret düzeylerini yakından takip eder.

4. *Adım*: Kârlar (Π) Özel şirketin ürününü başarıyla satıp maliyetlerini karşılayacak kadar gelir elde ettiğini varsayarsak, ardından mal sahibine (kapitaliste) kâr kazandırır. Aslında, her şeyin en başından itibaren tıkır tıkır işlemesini sağlayan güdü kâr hırsıdır. (Şüphesiz kapitalistler paralarını amme hizmeti olsun diye yatırıma harcamazlar.) Kapitalist, başlangıçta yaptığı yatırımı nihayetinde geri alırken, buna ilaveten bir miktar da kâr payı elde edeceğini umar (Aksi takdirde neden zahmete girsin ki?). İktisatta kârı simgelemek amacıyla genellikle Yunancadaki *pi* harfi (Π) kullanılır –belki de

bunun nedeni, bazı modern kapitalistlerin malikânelerin giriş kısmına diktikleri gösterişli taklit Yunan sütunları andırıyor olmasıdır! Eğer kapitalist başlangıç yatırımı için bir miktar para borçlanmışsa, sonuçta ortaya çıkan kârın bir kısmı faiz olarak borç verene (örneğin bankaya) geri ödenmelidir.

Kapitalistler bu kârlarla ne yaparlar? Genellikle kârlar da uzun süre kullanılmadan durmaz. (Eğer durursa ekonomi durgunluğa girecektir.) Bir kısmı kapitalist hanehalklarının lüks tüketimine harcanır (haritamızda $T_{\lozenge}$ ile gösteriyoruz –lüks elmas sembolü, işçilerin daha mütevazı tüketiminden ayırmak için). Gerisi, (bir sonraki devrede) kapitalist işletmeye yeniden yatırılmak için bir kenara ayrılır: Hem şirketin aşınan ve yıpranan sermaye varlıklarını yenilemek, hem de şirketin toplam üretimini büyütmek için.

Haritamızı tamamlamak için küçük işletme sahiplerine giden küçük akışları ve onların kendi tüketim harcamalarıyla yatırımlarını gösteren küçük akışları da çizebiliriz. Bu, haritamızı çok karmaşık hâle getireceği için şimdilik küçük işletmelerin kapitalizmde tali bir rol oynadıklarını; haritada gösterilen şirket yatırımları ile işçi tüketimi akışlarına bağımlı olduklarını bir kenara not etmekle yetinelim.

Haritanın okunması

Bu harita, kapitalizmin gerçekte nasıl işlediğini aşırı basitleştirerek gösteriyor, ama haritayı inceleyerek çok önemli dersler çıkarabiliriz. İlk olarak, haritada iki genel ok (ya da para akışı) kategorisi bulunuyor: Şirketlerden hanehalklarına (hem işçi hem de kapitalist hanehalklarına) gidenler ve hanehalklarından tekrar şirketlere gidenler. Şirketlerden hanehalklarına giden oklar, *gelir* akışlarını (ücretleri ve kârları) temsil ediyor. Şirketlere geri giden oklar, *harcama* biçimlerini (kitlesel tüketimi, lüks tüketimi ve yatırımı) temsil ediyor.

Tablo 10.1'de özetlendiği üzere toplam gelir akışı sonuçta toplam harcama akışına eşit olacaktır:

10.1 Gelir ve Harcama: Küçük Daire

Sınıf	*Gelir*	*Harcama*
İşçiler	Ücretler (Ü)	İşçi Tüketimi (T)
Kapitalistler	+ Kârlar (Π)	+ Lüks Tüketim ($T_{\lozenge}$) +Yatırım (Y)
	= Toplam Gelir	= Toplam Harcama

Bu tablonun orta sütunu, ekonominin toplam gelirini gösterir. Sağ sütun, toplam harcamayı gösterir. Aslında bunlar, istatistik kurumlarının, GSYH'nin (ev içinde yapılan karşılığı ödenmeyen çalışmayı kapsamadığını unutmayalım) toplam değerini bulmakta kullandıkları iki yöntemdir. "Gelire göre GSYH" tabloları, emek gelirini, (şirket kârları, amortisman, yatırım geliri ve küçük işletme kârları alt kalemlerinden oluşan) kârları ve bazı daha küçük gelir kategorilerini gösterir. "Harcamaya göre GSYH" tabloları, tüketimi, yatırımı ve henüz ele almadığımız (devlet tüketimi ve ihracat gibi) diğer harcama biçimlerini gösterir. (GSYH istatistiklerinin nasıl okunup yorumlanacağına ilişkin kılavuz için Economics for Everyone web sitesini ziyaret edin.)

İki genel tüketim çeşidi tanımladığımızı hatırlayın: işçilerin kitlesel tüketimi (T) ve kapitalistlerin lüks tüketimi (T_0). Tablo 10.1'in sağ sütunundaki kitlesel tüketim (T), orta sütundaki işçi ücretlerine (Ü) eşit olma eğilimindedir. Ancak, işçilerin aksine kapitalistlerin gelirlerini, lüks tüketime ya da işletmelerine yeniden yatırım yapmaya harcama seçenekleri vardır. Ne kadarını tüketip ne kadarıyla yatırım yaptıkları, ekonominin bugünkü durumunu ve gelecekteki büyümesini etkiler. İlk zamanlarda, kanaatkâr kapitalistler kârlarının çoğuyla yeniden yatırım yaptıkları için kapitalizm hızla gelişmişti.

Günümüzde ise kapitalistler kârlarının çoğunu tüketiyorlar (ya da bir kısmını finansal spekülasyon gibi üretken olmayan şekillerde kullanıyorlar); iş dünyası yatırımlarının neoliberalizmin egemen olduğu yıllarda gözle görülür şekilde yavaşlamasının bununla ilişkisi vardır. Aslında, eğer neoliberalizmin amacı söylendiği gibi yatırımları ve büyümeyi güçlendirmekse bu alanda başarısız olduğu açıktır: Kapitalistler, yeni güçlerine ve özgürlüklerine rağmen, önceki dönemlerle karşılaştırıldığında kârlarının daha azını yatırıma ayırıyorlar.

Çalışma nerede?

Haritamız, temel ekonomik halkanın (yani kapitalizmin) önemli oyuncularını ve bu oyuncuları birbirlerine bağlayan önemli para akışlarının yerlerini gösteriyor. Ancak, son tahlilde üretimi açıklayan şeyin para değil de çalışma olduğunu unutmayın. Bu sistemde hangi çalışma, nerede yapılıyor?

Kapitalizmde ortaya çıkan başlıca çalışma biçimlerini 5. Bölümde tartıştık. Çalışmanın en büyük kısmını, işçiler ücret ve maaş karşılığında özel firmalarda yapılıyorlar. Firma sahipleri ile üst düzey işletmecilerin çalışmaları buna ekleniyor. Çalışmanın yine büyükçe bir kısmı, hanehalkları içinde ve ücret ödenmeksizin yapılıyor. Daha küçük miktarda çalışma ise küçük işletmelerde yapılıyor.

ÜÇÜNCÜ KISIM

SİSTEM OLARAK KAPİTALİZM

11

Rekabet



Öl ya da öldür

Kitabın İkinci Kısmında kapitalizmi tanımlayan temel işlevleri ve ilişkileri ana hatlarıyla ortaya koyduk: Kâr elde etme umuduyla yatırım yapan özel şirket sahipleri ile (ücret ve maaş karşılığında) bu şirketlerdeki üretken emeğin çoğunu icra eden işçiler arasında. 10. Bölümde çizdiğimiz küçük daire, belli bir firmayı, firma sahibini ve burada çalışan işçileri birbirleriyle ilişkilendiren üretim, gelir ve harcama çevrimini gösteriyordu.

Ancak, gerçek dünyada yalnızca bir tane değil, binlerce özel şirket vardır. Bu işletmeler yalnızca işçilerini hizada tutmakla, asgari maliyetle azami çalışma çabasını çekip almakla ve işletmelerinin hem etkin hem de kârlı işlemesini sağlama almakla ilgilenmezler. Her firma, kârlarını en üst düzeye çıkarmaya çalışan rakip firmalardan kaynaklanan ekonomik tehdidi de dikkate almak zorundadır.

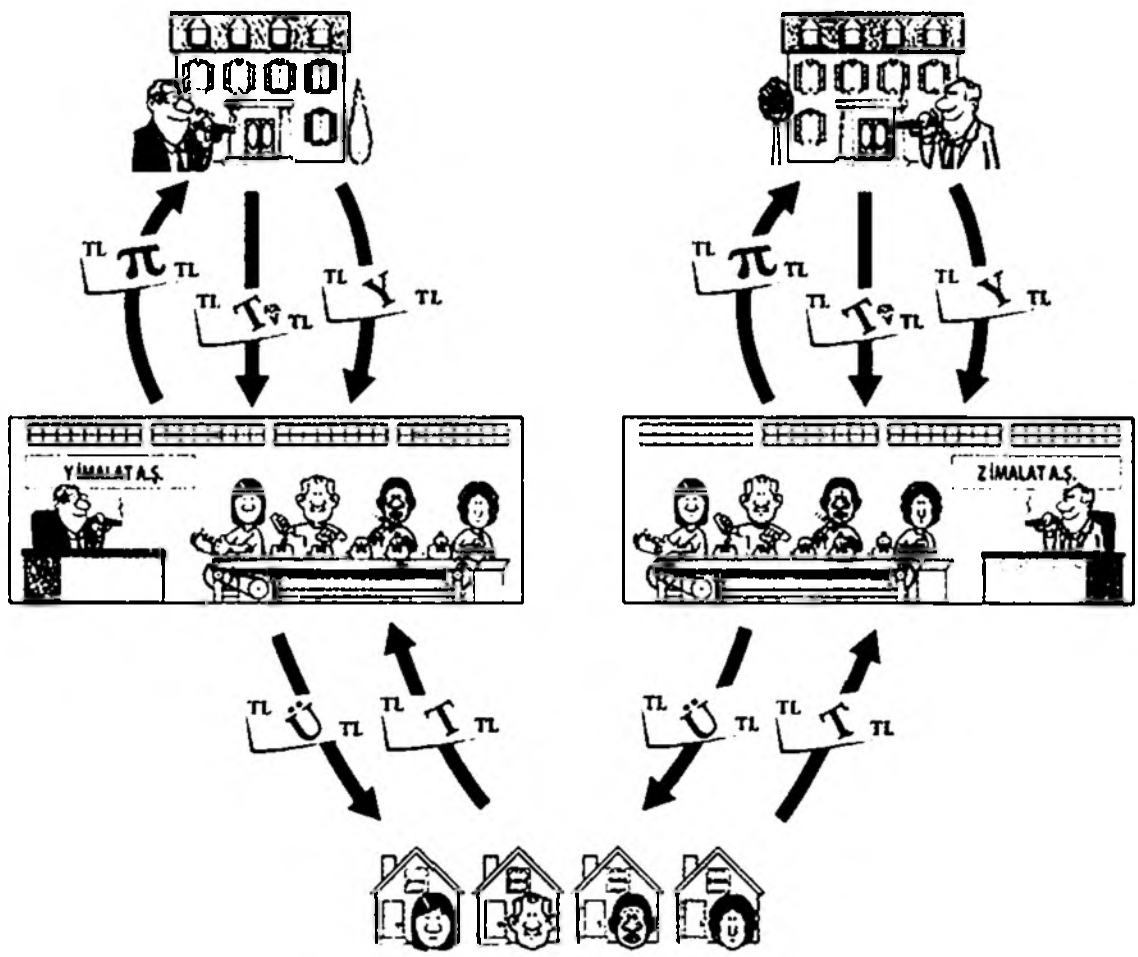
Rekabet (acımasız, affı olmayan, ölümüne rekabet), kapitalizmin temel özelliğidir. Rekabet, firmalara yeni fırsatlar sunar: Rakiplerinin satışlarından daha fazla pay koparark gelirlerini ve kârlarını artırabilirler. Ancak, rekabet aynı zamanda yeni sorunlar gündeme getirir, çünkü diğer şirketler de aynı şeyi yapmaya, yani rakipleri aleyhine pazardan daha fazla pay kapmaya çalışırlar. Şirketleri maliyetleri mümkün olduğunca düşürüp kârları azamileştirmeye iten tek şey *hırs* değildir; rekabetle birlikte *korku* da işin içine girer. Eğer bir firma rekabete dayanamazsa, yalnızca diğer şirketlerden daha az kâr elde etmekle kalmayacak, daha düşük maliyetle daha iyi ürünler üreten bu rakip firmalarca nihayetinde piyasadan silinecektir.

Korku, çoğu insan için hırstan daha güçlü bir dürtüdür ve aynı şey şirketler için de geçerlidir. Modern ekonomide şirketlerin sergiledikleri -iyi, kötü ve çirkin- davranışların çoğunu doğuran (daha doğrusu *dayatan*), diğer şirketlerden kaynaklanan rekabetçi baskılardır. Bu baskı şirketlerin

çarpıcı, yenilikçi, genellikle acı veren ve hatta yıkıcı şeyler yapmalarına yol açar –tek neden mal sahipleri ile yöneticilerin hırslı olması değildir, can havliyle iş dünyasında ayakta kalma arzusu daha önemlidir. Dolayısıyla rekabet, şirketleri belirli şekilde hareket etmeye zorlayan, disipline sokucu bir kuvvettir. Rekabet, bu sayede bütün sistemin belirli şekillerde hareket etmesini sağlar.

Rekabetin Yeri: Y'ye karşı Z

Şekil 11.1'de son bölümdeki "küçük daire" haritamızı gösteriyoruz, ancak bu sefer tek şirket yerine dairenin ortasında yan yana iki şirket bulunuyor. Y ve Z şirketleri benzer ürünler (diyelim ki televizyon) üretip, aynı pazara (yeni televizyon almak isteyen hanehalklarına) satış yapıyorlar. Keza, her iki şirket de işçilerini aynı işçi hanehalkları topluluğundan seçiyorlar. Her firma, kendi firmasının başarılı olup diğer firmanın başarısız olmasını isteyen kapitalist bir firma sahibi tarafından yönetiliyor. Ancak her firmanın sahibi, şirketinden kazandığı kârı (rakip televizyon üreticisinin de aralarında bulunduğu) diğer şirketlerin kazandıkları genel kâr oranına göre ölçüyor.



Şekil 11.1 Ekonominin Yol Haritası: Rekabet

Şekil 11.1, iki şirketin birbiriyle karşı karşıya geldiği üç farklı yere dikkatleri çekiyor. Bunlardan en önemlisi yeni televizyon piyasasıdır –ya da iktisatçıların deyişiyle ÜRÜN PİYASASI. Burada her şirket, daha düşük fiyata daha üstün kaliteli ürün sunduğuna tüketicileri inandırmalıdır. Eğer bunu yapamazsa, özenle ürettiği televizyonları satamayacağı için şirket sahibi asla kâr elde etmeyecektir.

Y ve Z şirketleri, emek piyasasında da birbirleriyle rekabet ederler. Pratikte, emek piyasası nadiren "işçisiz" kalır –yani çoğunlukla rahatlatıcı bir işsizlik tamponu mevcut olur ve şirketler, ihtiyaçları olduğunda yeni işçiler bulabilirler. Gene de, şirketin yeni işçiler bulup, işe alma ve onları disipline sokma imkânı genel performansını etkiler. Şirketler, emek için diğer işverenlerle rekabete tutuşmak zorunda kaldıklarında, işçiler üzerindeki güçlerini bir ölçüde kaybederler. (İşte bu nedenledir ki büyük şirketler tesislerini, hâkim işveren olacakları kırsal ya da yarı kırsal alanlara kurarlar; ya da işçi alırken, emek piyasasının bir parçasını kendi kullanımlarına göre şekillendirebilecekleri belirli semtlere, nüfus gruplarına ya da kültürel topluluklara odaklanırlar.)

Son olarak, şirketlerin sermaye için de rekabet etmeleri gerekir. Bu, emek örneğinde olduğu gibi, ortada şu ya da bu şirkete tahsis edilecek sabit miktarda sermaye olduğu anlamına gelmez. Sermaye, daha ziyade kapitalist firma sahibi yatırım yapmaya karar verdiğinde (finans sistemi aracılığıyla) fiilen *yaratılır* (bu süreci Dördüncü Kısımda daha ayrıntılı ele alacağız). Ancak, şirket yine de kâr üretmelidir; aksi takdirde sahipleri yatırım yapmayı bırakırlar. Sermaye, birbirini takip eden yatırım kararları sayesinde daha az kârlı olan ülkelerden, sanayilerden ya da şirketlerden daha kârlı olanlara "hareket edebilir". Rekabetin farklı firmalarda ya da sanayilerde ödenen kâr oranlarını *eşitleme* eğilimi, rekabetin çok önemli bir sonucudur.

"Tam rekabet" ve gerçek dünyada rekabet

Neoklasik iktisatçılar, TAM REKABET dedikleri idealleştirilmiş bir rekabet anlayışına fazlasıyla bel bağlarlar. İktisadın en tuhaf fikirlerinden biri olan tam rekabet, gerçek durumu açıklamak üzere tasarlanmamıştır: Kapitalizmde rekabet *asla* tam rekabetle benzerlik göstermemiştir. Bunun yerine, serbest piyasa alışverişinin insan refahını azami kılmanın en iyi yolu olduğunu iddia eden Walrasçı genel denge teorisini düşünsel düzlemde haklı göstermek üzere tasarlanmıştır. Walrasçı model, tam rekabet olmadığında bu iddiasını savunamaz. (Daha önceki bölümlerde gördüğümüz üzere Walrasçı teorinin başarısız olmasının başka nedenleri de vardır.)

Tam rekabette firmalar çok küçüktür. Büyüyemezler, çünkü neoklasik teoride büyüdükçe ("azalan marjinal getiriler" denilen süreç yüzünden) ortalama üretim maliyetlerinin artacağı varsayılır. Bu varsayım tamamen yanlıştır. Gerçekte, çoğu mal ve hizmeti üretirken büyük şirketlerin belirgin maliyet avantajları vardır. İlk ürünlerini üretmeden önce (fabrikalar, teçhizat, mühendislik ve pazarlama gibi) genel giderleri karşılamaları gerekir. Bundan sonra, üretim hacmi arttıkça ortalama maliyetler çarpıcı şekilde düşer (çünkü genel masraflar, giderek artan çıktı arasında paylaşılır) ve bu, şirketleri büyümeye teşvik eden önemli bir unsurdur.

Tablo 11.1 Ölçek Ekonomileri: Farazi Televizyon Üreticisi

Genel Giderler (Sabit Maliyet): 100 milyon TL
(sermaye teçhizatı, mühendislik, pazarlama)

Birim başına İlave Maliyet (Değişken Maliyet): 200 TL
(malzemeler, parçalar, emek)

Üretim Miktarı	*Sabit Maliyet (TL)*	*Değişken Maliyet (TL)* *(üretim miktarı * 200TL)*	*Ortalama Maliyet (TL)* *(TV başına)*
1	100 milyon	200	100.000.200
1.000	100 milyon	200.000	100.200
100.000	100 milyon	20 milyon	1.200
1.000.000	100 milyon	200 milyon	300
10.000.000	100 milyon	2 milyar	210

Tablo 11.1'de buna ilişkin bir örnek veriyoruz. Televizyon işine girmek için Z şirketinin her şeyden önce sermaye teçhizatı, mühendislik ve pazarlama için 200 milyon TL harcaması gerekir. Dolayısıyla, montaj hattından çıkan ilk televizyon cihazının maliyeti 100 milyon TL'den fazladır: Genel giderler artı televizyon cihazında kullanılan malzemelerle emek için yaklaşık 200 TL. Ancak, üretim arttıkça ortalama maliyetler hızla düşer. Eğer yeni bir televizyonun piyasa fiyatı 300 TL ise, Z şirketinin kâr yapmayı umut etmeden önce bir milyondan fazla cihaz üretebilmesi gerekir. Oldukça gerçekçi olan bu örnek, (küresel ekonomide bile) neden yalnızca birkaç tane televizyon üreticisine yer olduğunu açıklar. Bu güçlü hesap, hem küçük şirketlerin neden pek çok sanayide rekabet edemediklerini, hem de şirketlerin neden daima satışları arttırıp sabit kapasiteyi daha iyi kullanmaya çalıştıklarını da açıklar (neoklasik teoriler buna izin vermez). Artan satışlar firmalara çifte fayda sağlar: Ortalama maliyetler düşerken

gelirler artar. Bir sanayide üretim hacmi arttıkça ortalama üretim maliyetleri düşme eğilimi gösteriyorsa, bu sanayide ÖLÇEK EKONOMİLERİ olduğu söylenir.

Tüm firmaların çok küçük olduğuna dair yanlış varsayımın yanı sıra tam rekabet teorisinin aynı ölçüde akılcı olmayan daha pek çok yönü vardır. Firmaların tamamen özdeş ürünler ürettikleri varsayılır (dolayısıyla tüketiciler, ürünler arasında fark olduğunu söyleyemezler). Firmalar, reklam yaparak ya da başka yollarla piyasa eğilimlerini etkileyemezler. Ayrıca firmalar, rakiplerinin davranışlarını tahmin etmeye ya da buna göre davranmaya çalışamazlar. Bu teoride rekabet o kadar yoğun ve kimden geldiği belli olmayan bir niteliktedir ki sonunda kârları bütünüyle *ortadan kaldırır*: Fiyatlar o kadar düşer ki şirketler ancak kullandıkları (emek ve ödünç alınmış sermaye gibi) girdilerin maliyetlerini karşılayabilirler ve geriye kâr falan kalmaz. Herhangi bir kapitalistin böylesi bir ortamda neden yatırım yapma zahmetine gireceği, neoklasik iktisadın cevaplanmamış önemli sorularından biridir.

Gerçek dünya rekabet bu garip anlayıştan oldukça farklıdır, ancak yine de gerçek, güçlü ve affetmez bir mizaca sahiptir. En önemlisi de şirketlerin çok büyük olabilecekleri gerçeği hiçbir şekilde rekabetin daha az yoğun olduğu anlamına gelmez. Modern büyük şirketlerin ellerindeki inanılmaz kaynaklar, teknoloji ve idari yetenekler, rekabet ederken bunları daha önce hiç mümkün olmadığı şekillerde ve yerlerde kullanmalarına izin verir.

Tablo 11.2, gerçekte rekabetin idealleştirilmiş neoklasik teoriden hangi bakımlardan farklı olduğunu özetliyor. Genelde bir şirket büyüdükçe (ölçek ekonomileri sayesinde) üretim maliyetleri düşer. Ölçek etkinlikleri temelinde bakılırsa, tek bir şirketin piyasanın tamamını ele geçirmesini engelleyen nedir? Tüketiciler genellikle alışveriş yaparken seçim şanslarının olmasını isterler (dolayısıyla da çeşitlilik uğruna rakip markaları satın alırlar). Finansal yatırımcılar, herhangi bir sanayi dalında yumurtalarını tek bir şirketin sepetine koymaları hâlinde karşı karşıya kalacakları artan yatırım riskleri nedeniyle geri çekileceklerdir. Eğer bir şirket çok büyürse (özellikle de hâkim konumu nedeniyle tembelliğe meylederse), diğer şirketler yeni ürünler, teknolojiler ya da üretim yöntemleri ile piyasada rakip olmaya (ya da "çekişmeye") çalışacaklardır. Böyle bir şeyin olması *tehdidi* bile büyük şirketler üzerinde güçlü bir disipline sokucu kuvvettir.

Tablo 11.2 Rakip Rekabet Teorileri

Konu	*Neoklasik "Tam Rekabet"*	*Gerçek Dünyada Rekabet*
Firma büyüklüğü	Firmalar çok küçüktür ve sonsuz sayıda firma vardır	Firmalar çok büyük olabilirler; birkaç bin tanesi dünya ekonomisine hâkim olabilir
Firma büyüklüğünün maliyetler üzerindeki etkisi	Firmalar büyüdükçe, azalan getiriler nedeniyle ortalama üretim maliyetleri artar	Firmalar büyüdükçe, ölçek ekonomileri nedeniyle ortalama üretim maliyetleri azalır
Firma büyüklüğünün sınırlanması	Azalan getiriler, artan maliyetler	Tüketicilerin çeşitlilik arzusu, yatırımcılar açısından riskin artması, yeni firmaların girme tehdidi
Diğer firmalarla ilişkiler	Firmalar diğer firmaların ne yapacağını tahmin edemezler; rekabetin kimden geldiği belli değildir	Firmalar, rakip firmaların hareketlerini gözlemleyerek tepki gösterebilirler; rekabet stratejiktir
Piyasayı etkileme gücü	Firmalar fiyatları ya da satış hacimlerini etkileyemezler	Firmalar fiyatları ya da satış hacimlerini etkilemeye uğraşırlar
Ürün farklılaştırması	Tüketiciler, bir firmanın ürününü diğerinden ayıramazlar; ürünler homojendir	Firmalar, kendi ürünlerini farklı kılmak için araştırma ve reklama yatırım yaparlar; ürünler farklılaştırılmıştır
Rekabet ve kârlar	Firmalar, kullanılan girdilere yapılan piyasa ödemelerine (ücretler, faiz) ilaveten herhangi bir "saf" kâr elde etmezler	Firmalar, farklılaştırılmış ürünler, benzersiz üretim yöntemleri ya da benzersiz maliyet avantajları ile "saf" kârlar elde etmeye uğraşırlar

Bu arada şirketler, belirli ürünlerinde benzersiz ya da yepyeni özellikler yaratmaya çalışıp dururlar. Bu kimi zaman sahici yollarla (gerçek teknolojik yeniliklerle), kimi zamanda (bir kot markasının diğerlerinden daha seksi olduğunu iddia eden reklamlara milyarlarca dolar harcanması gibi) tamamen uyduruk yollarla yapılır. Benzersiz teknolojiler, üretim yöntemleri ve maliyet tasarrufları, firmaya (istihdam edilen girdilere ödenen "normal" getirilere ilaveten) eşsiz bir kâr yapma becerisi de sağlayabilir. Şirket liderlerini cezbeden işte bu kârlardır; ekonomik varlıklarının sona ermesi tehdidi, takipçilerini de harekete geçirir.

Günümüzde çok büyük şirketler bile, sebebi ne olursa olsun rekabet savaşını kaybetmeleri hâlinde iş dünyasından silinebilirler. Uzun süre dünyanın en büyük şirketi olan General Motors'u düşünün; şirket, (yakın dönemde toplam taşıt satışlarında GM'yi geçen Toyota gibi) diğer çok büyük şirketlerin rekabet cephesindeki kazanımları yüzünden iflasın eşiğine geldi. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için iflas sıkça yaşanan bir olaydır.

Bu arada, kayıtsız yatırımcılar (ÖZEL SERMAYE SAHİPLİĞİ gibi yeni finansal taktikleri kullanarak), pazar liderlerine meydan okumak üzere her sanayiye, her ülkeye girmekle tehdit edebilirler.

Günümüzün büyük şirketleri her zamankinden daha büyükler, ellerinin altında eşi görülmemiş kaynaklar var ve dünyanın dört bir yanındaki pazarlara erişmek konusunda inanılmaz bir güce sahipler. Kapitalizmde rekabet buna *rağmen* değil, aksine büyük ölçüde bundan *dolayı* hiç olmadığı kadar şiddetlenmiştir. Ama bu iyi bir şey midir?

Rekabetin sonuçları

Açıktır ki aşırı rekabetin cesur yeni dünyasında kaçacak, saklanacak hiçbir yer yok. Dünyanın en büyük şirketleri bile güvende değilse, kim güvende olabilir ki? Neoklasik iktisatçılar, rekabeti etkinliği artıran bir kuvvet olarak yüceltiyorlar. Devletlerin de çoğu kez bu görüşü paylaşmaları, rekabeti teşvik edip güçlendiren yasalar çıkarmalarına yol açmıştır. Ancak, rekabet her zaman olumlu, faydalı bir kuvvet midir? Kesinlikle hayır.

Hayatta kalma uğruna verilen rekabet savaşının, hakikaten etkin olan bazı iş davranışı biçimlerine yol açtığına şüphe yok. Yeni etkinliğin öyle ya da böyle işçilerle ve tüketicilerle paylaşıldığı varsayılırsa, bunlar daha genel toplumsal faydalara dönüşebilir. Rekabetin kışkırttığı işletmeciler, daha iyi ürünler ve daha iyi süreçler üretmenin yollarını (yani mallarla hizmetleri daha etkin olacak şekilde üretmenin yollarını) bulmak için daha fazla çaba gösterirler. Bu, hem sermaye teçhizatına hem de teknolojiye daha fazla yatırım yapılmasına yol açar. Rekabet aynı zamanda tüketicilerin seçeneklerinin belli ölçüde artmasına izin verir. Dolayısıyla rekabet şirketlere, yüksek kaliteli ve uygun fiyatlı ürünler sunma konusunda hesap verme yükümlülüğü getirir. (Elbette, kapitalist rekabetin sağladığı "seçenekler" genellikle tekdüzedir. Fast food sektöründeki rekabet, tüketicilerin damarlarını farklı olmakla birlikte aynı ölçüde lezzetsiz gıdalarla tıkamalarını sağlar!) Rekabet baskısına verilen bazı olumlu tepkiler Tablo 11.3'te sıralanıyor.

Ancak aynı zamanda rekabet pek çok ekonomik ve toplumsal maliyeti de beraberinde getirir. Bu maliyetleri görmezden gelemeyiz. Rekabet, sistemin bütünü açısından akıl dışı ya da yıkıcı sonuçlara yol açabilir. Rekabetin olumsuz yanları Tablo 11.3'te özetleniyor. Bu olumsuz yanların bir kısmının olumlu yanların tam zıttı olması, gerçek dünyada rekabetin ne kadar karmaşık ve sıklıkla çelişkilerle dolu bir niteliğe sahip olduğuna işaret ediyor.

Tablo 11.3 Rekabet: İyi, Kötü, Çirkin

Rekabetin Olumlu Etkileri:	
Yenilik	Şirketler, yeni ürünler ve daha etkin üretim sistemleri geliştirmeye çalışırlar.
Seçenek, hesap verebilirlik	Tüketiciler, ürünün fiyatından ya da kalitesinden memnun olmadıklarında rakip bir firmaya yönelebilirler.
Kalite	Firmalar, ürünlerinin ya da hizmetlerinin kalitesini artırmaya çalışmalıdırlar, aksi taksirde müşteri kaybederler.
Yatırım	Bazı firmalar, daha fazla kâr elde etmek için sermaye teçhizatına ve araştırma-geliştirmeye yatırım yaparlar.
Rekabetin Olumsuz Etkileri:	
Kabul edilemez maliyet tasarrufu	Firmalar, maliyetleri işçilerine yüklemek üzere ücretlerle ek olanakları azaltmaya ve iş yoğunluğunu artırmaya çalışırlar.
Maliyetleri dışsallaştırma	Firmalar, rekabet konumlarını iyileştirecekse maliyetlerini başkalarına yüklemeye çalışırlar (örnek: kirlilik).
Savurgan farklılaştırma	Firmalar, ürünlerini farklı göstermek için reklamlara büyük paralar harcarlar; çoğunlukla tüketicileri "oyuna getirirler" (örnek: aşırı ambalajlama).
Savurgan kopyalama	Eğer rekabet çok şiddetliyse, bir sanayideki tüm firmaların etkin ölçeğin altında çalışması savurgan bir kopyalamaya neden olabilir.
Yetersiz kârlar	Eğer rekabet çok şiddetliyse, ayakta kalmaya çalışan firmaların kârları, yüksek kaliteli ürünlere ya da yeniliklere yatırım yapmaya yetmeyecektir.
İzinsiz kullanma	Firmalar, rakiplerin kopyalayacağı ya da izinsiz kullanacağı korkusuyla (patenti alınamayan) yeniliklere ya da yüksek vasıflı işçilere yatırım yapmakta isteksiz olurlar.
Savaş maliyetleri	Firmalar, etkin ya da üretken olmamakla birlikte rakiplerinin konumu zayıflatacak faaliyetlere yatırım yaparlar (örnek: saldırgan pazarlama, sabotaj).
Altüst olma maliyetleri	Şirketler iflas ettiklerinde sahipleri büyük miktarda sermaye kaybederler, işçiler işlerinden olurlar ve topluluklar bunun sonucunda ortaya çıkan kayıplara maruz kalırlar.
Rekabetin Sistem Genelindeki Etkileri:	
Kâr oranının eşitlenmesi	Giriş serbestisinin olduğu varsayılırsa, kâr oranları şirketler ve sanayiler arasında eşitlenme eğilimi gösterir.
Sürü zihniyeti	Pek çok şirket, diğer şirketlerin stratejilerini takip ederek belirli faaliyetlere aynı zamanda girer ve bu faaliyetlerden aynı zamanda çıkar.
Çevrimler	Rakip firmalara hâkim olan sürü zihniyeti, genel faaliyetlerde planlanmamış ani genişleme ve daralmalara yol açar.
Eşit olmayan gelişme	Rekabetin kazanan ve kaybeden tarafları olur; bunlar (eşit olarak değil) "öbekler" hâlinde dağılırlar; sonuç olarak bazı şirketler, sektörler, bölgeler ve hatta bir bütün olarak bazı ülkeler büyüyüp gelişirken diğerleri ise gerileme gösterir.

Şirketler, hayal edilebilecek her yolla maliyetleri düşürerek rekabete tepki gösterirler –ücretlerin düşürülmesi ya da işin toplumsal bakımdan zararlı olacak şekilde yoğunlaştırılması da bunlar arasındadır. Hatta, DIŞSALLIKLAR denilen bir olgu aracılığıyla maliyetlerini başkalarına yüklemeye bile kalkışabilirler: Eğer yürüttükleri faaliyetlerin maliyetlerini sıklıkla gizli, hatta yasa dışı yollarla masum tarafların üzerine yıkabilirlerse, bilançolarının en alt satırı iyileşecektir. Kirlilik, güvenli olmayan ürünlerin satılması ve tüketicileri gizli ya da beklenmedik maliyetleri üstlenmeye zorlama, bunu yapmanın yolları arasındadır. Tüketicilerin zihninde farklı gözüken bir ürüne sahip olmanın, en önemli rekabetçi kâr kaynağı olduğunu hatırlayın. Şirketler, bu farklılaştırmayı sağlamak için savurgan, yararsız, hatta yıkıcı yollara başvururlar: yoğun (ve genellikle yanıltıcı) reklamlar, (ürünleri olduğundan "daha büyük" göstermek için) aşırı ambalajlama ve ürünlerin suni bir şekilde çabuk eskimesi (yani ürünlerin, bilinçli olarak vaktinden önce yıpranacak ya da kullanılmaz hâle gelecek şekilde tasarlanması). Şirketler, rakiplerinin kopyalayacağı korkusuyla patentini alamayacakları yeniliklere yatırım yapmazlar. Benzer nedenlerle özel firmalar, işçilerine yönelik iş başında eğitime ve beceri geliştirmeye gerektiğinden daha az yatırım yaparlar, çünkü rakiplerinin eğittikleri işçileri işe alabileceğinden (ya da "ayartabileceği"nden) endişe ederler. Ama ne gariptir ki şirketler, rakiplerinin stratejilerini boşa çıkarma ya da zayıflatma teşebbüslerine bolca para harcarlar (örneğin casusluk yapma, sabotaj ya da gereksiz yere rakiplerinin projelerini kopya etme). Bu harcamalar, ekonomik olarak kesinlikle üretken değildir.

Rekabet fazlasıyla şiddetli olabilir. Bir sanayideki tüm şirketlerin normal etkin üretim ölçeğinin altında çalışmalarına neden olarak, aşırı kapasitenin savurganca kopyalanmasını dayatabilir. Kârları fazlasıyla düşürerek, firmaların yeni sermayeye ya da araştırma-geliştirmeye (AR-GE) yatırım yapma güçlerini zayıflatabilir. Sırf ayakta kalmakta bile oldukça zorlanan şirketler, yüksek kaliteli ürünlere yatırım yapamadıkları için düşük kaliteli ürünler üreteceklerdir. Eğer bir sanayideki bütün şirketler aşırı rekabetten muzdarip olurlarsa, kalitesiz, modası geçmiş, hatta güvenli olmayan ürünler sanayinin tamamını istila edecektir. Şirketler iflas ettiklerinde, hem sahipleri hem de işçileri çok büyük ekonomik kayıplara maruz kalırlar. Bu nedenle rekabet "bedelsiz" bir şey değildir. Ekonomiye sürekli olarak gerçek ve önemli maliyetler dayatır; bu maliyetler, yere göğe sığdırılamayan faydalarla daima karşılaştırılmalıdır.

Rekabet siyaseti

8. Bölümde mal sahipleri ile işçiler arasındaki karmaşık ekonomik ilişkileri ele almıştık. Bu iki büyük tarafın çıkarları sıklıkla çatışır, ancak kimi

zaman da birbirine yaklaşabilir. Özel şirketin kârını azamileştirme amacı, işçilerinin aleyhine ücretleri olabildiğince aşağı çekip iş yoğunluğunu en üst düzeye çıkarmak için sürekli olarak özendirici bir unsur sağlar. Öte yandan, üretkenlik artarken şirketler, kârları zayıflatmadan bu üretkenliğin getirisini yüksek gelirler aracılığıyla (eğer üzerlerinde bu yönde bir baskı varsa) paylaşarak işçilerin sadakatini "satın alabilirler".

Firmalar arasındaki rekabet, bu ilişkileri bir kat daha karmaşıklaştırır. Artık belirli bir şirkette çalışan işçiler, şirketin rakiplerine karşı sürdürdüğü rekabet mücadelesinde kendilerini şirketleriyle daha fazla özdeşleştirirler. Bu çıkar ortaklığı fazla derinlere uzanmaz. İşçiler hâlâ daha iyi ücretler ve daha güvenli, daha eğlenceli işler isterken, işverenlerse hâlâ daha düşük ücretler ve daha fazla iş yoğunluğu peşindedirler. Ancak, işveren için daha az paraya daha çok çalışmak ile işveren iflas ettiğinde işini kaybetmek arasında tercih yapmak gerektiğinde, çoğu işçi gerçekten de işverenle özdeşlik kurmaya başlayacaktır.

Bu ödünleşmeleri daha geniş bir perspektife taşımak sendikalarla siyasi eylemcilerin görevidir. Belirli bir şirkette çalışan işçilerin kısıtlanması ya da taviz vermeleri diğer şirketlerde de aynen uygulanabilir -ki bu durumda rekabet dengesi üzerinde en ufak bir etkileri olmayacaktır (tek yaptıkları, *her iki* şirkette de ücretleri düşürmek olur). Ayrıca, belirli bir şirketin rekabetteki güçlü ve zayıf noktalarına bakmaksızın, ekonomik güç dengesini (devlet politikası değişikliklerinin yanı sıra işyerlerinde örgütlenme çabalarıyla) kendi lehlerine değiştirmek işçilerin genel çıkarına olur.

Rekabetin görünüşte gayri şahsi olan mantığı, işçiler dahil pek çok kişi tarafından içselleştirilmiştir. Öyle görünüyor ki işçiler, "piyasa güçlerinin" anonim bir sonucuymuş gibi gözüktüğü müddetçe sancılı değişiklikleri - hatta işlerini kaybetmeyi- ekseriyetle kabul ederler. Tek tek işçilerin çalıştıkları şirketin kaderi üzerinde nadiren dikkate değer etkileri olduğu için işçiler şirketin başarısızlıklarını (keza başarılarını) kendi üzerlerine almamalıdırlar. Gene de, inanılmaz sıkıntıları ve altüst oluşları haklı göstermek adına rekabetin anonim ve sözüm ona tarafsız baskılarından medet umulur: Eğer şirket batar ve tüm işçiler işlerinden olursa, bu bir şekilde adil bir şeydir, çünkü "rekabet etmeyi becerememişlerdir". Ancak rekabetin, farklı şirketlerin (ve sahiplerinin), diğerleri pahasına kendi kârlarını artırma çabalarının ifadesinden başka bir şey olmadığını aklımızdan çıkarmamalıyız. Rekabet doğal ya da kaçınılmaz bir kuvvet değildir, özünde hiçbir şeyi haklı gösteremez ve olumsuz etkilenen insanların rekabetten şikâyet etme hakları elbette vardır.

12

YATIRIM VE BÜYÜME

Yatırım ve önemi

Kapitalistin kâr getiren özel bir işletmeye yatırım yapma kararının çevrimsel üretim, gelir ve tüketim sürecinin ilk ve en önemli adımı olduğunu kitabın İkinci Kısmında öğrenmiştik. Bu olmadan ekonomide diğer şeyler de olamaz.

Yatırımdan bu bağlamda söz ettiğimizde, binalara, makinelere ve teçhizata ya da üretimde kullanılan diğer aletlere yapılan reel harcamaları aklımızdan geçiyoruz. Hisse senetleri, tahviller ya da diğer finansal varlıklar gibi *finansal* yatırımları göz önüne almıyoruz. Finansal yatırımlarla reel yatırımlar arasındaki (zayıf) ilişkiyi 16., 17. ve 18. Bölümlerde tartışacağız. Teoride finansal yatırımların reel sermaye yatırımlarına dönüşmesi beklenir, ancak pratikte işler bu şekilde yürümez.

Yatırım pek çok farklı biçim alır. En önemlisi SABİT SERMAYEye yapılan özel sektör yatırımlarıdır. YAPILAR (binalar, fabrikalar, bürolar, boru hatları) ile MAKİNE VE TEÇHİZAT (makineler ve her türlü alet, bilgisayarlar ve yazılımlar, telekomünikasyon teçhizatı, nakliye teçhizatı), en önemli sabit sermaye türleridir. İşletmeler, günlük işletme giderlerini karşılamak için İŞLETME SERMAYESİne de daha küçük miktarlarda yatırım yaparlar. Devletler, kamu altyapısına ve (kamu hizmetleri ya da okullar gibi) kamu teşebbüslerinin kullandıkları sermaye varlıklarına yatırım yaparlar. Bireyler, oturdukları evlere yatırım yaparlar. Tüm bu yatırım akışlarının en büyüğü ve bir bütün olarak ekonominin yükselip gerilemesi açısından en önemlisi sabit yatırımlardır.

Kapitalistlerin yatırımla iki yönlü bir ilişkileri vardır. Yatırım yapma konusunda çeşitli güdülere sahiptirler. Olumlu tarafında, işin büyütülmesiyle birlikte daha fazla kâr yapma hırsı söz konusudur. Şirketleri, rekabet

üstünlüğü yaratmanın ya da korumanın bir yolu olarak yeni ürünlere ya da yeni teçhizata yatırım yapmaya iten rekabet tehdidi, bu eğilimi pekiştirir.

Ancak, kapitalistler yeni yatırımlar yaparken aynı zamanda oldukça temkinli davranırlar. Kâr yapamama, hatta üretim öncesi yaptıkları yatırımı tamamen kaybetme riskini iyice düşünürler. Aralarında emeklilik fonları ile diğer "kurumsal" yatırımcıların da bulunduğu modern finansal kurumlar, yeni şirket yatırımlarını titizlikle takip ederler. Beklenen kârların yeterince yüksek olmadığını düşünürlerse, şirketlerden yatırım harcamalarını azaltmalarını talep ederler. Dolayısıyla, her ne kadar bütün sistemi harekete geçiren kapitalistlerin kâr güdüsü olsa da, kapitalistlerin fiilen yatırım yapmak *isteyeceklerinin* asla garantisi yoktur. Kârlarını yeniden yatırım yapmakta kullanmazlarsa, (lüks tüketim ya da finansal spekülasyon gibi) başka şeylere harcayabilirler ya da gelecekte kullanmak için bir bankada saklayabilirler.

Yine de ekonominin geneli açısından yatırımın olumlu ve son derece önemli bir ekonomik güç olduğu şüphesizdir. Güçlü yatırımın daha genel ekonomik faydalarından bazılarını şöyle sıralayabiliriz:

- Büyüme Yatırım harcamaları, kapitalizmde ekonomik büyümenin en önemli kaynağıdır. (Bazen ihracat ve devlet harcamaları biçimindeki yeni harcama gücüyle desteklenebilir.) Yatırım güçlüyken ekonomiler daha hızlı büyürler -dolayısıyla gelirler de. Tablo 12.1'de, modern ekonomi tarihinde ekonomik büyümenin hızlandığı ve yaşam standartlarının yükseldiği önemli dönemlerden bazıları gösteriliyor. Örneklerin hepsinde artışın, güçlü yatırımların öncülüğünde gerçekleştiği görülüyor. Elbette, büyümenin kendi başına bir anlamı olamaz: Doğru tarzda bir büyümeye ihtiyacımız var ve büyümenin herkesin yaşam standartlarını yükseltmesi için etkin önlemler alınması gerekiyor.

Tablo 12.1 Yatırım ve Emek açısından Altın Çağlar

	Yatırımın GSYH içindeki Payı (%)	Reel Ücretlerin Yıllık Artış Oranı (%)
Avrupa (1960'lar)	25	4
Japonya (1960'lar ve 1970'ler)	32	5
Kore (1990'lar)	35	5
Kanada (1960'lar ve 1970'ler)	23	3
Avustralya (1960-75)	22	3,5
Çin (1995-2005)	38	5-10?

Kaynak: Yazarın, ulusal kaynaklara, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı verilerine dayanarak yaptığı hesaplamalar.

- **İstihdam yaratılması** 10. Bölümde çizdiğimiz haritada gösterilen basitleştirilmiş ekonomimizde, ücretli işlerin neredeyse tamamı özel yatırımlara bağlıdır. Gerçekte, devlet de istihdam olanakları yaratır. Gene de, özel kesim yatırımları istihdam düzeyleri açısından büyük önem taşır. Yatırımla istihdam olanakları arasındaki ilişki karmaşıktır; yeni sermaye teçhizatının kimi zaman işçilerin yerini alabilmesi, belirli bir şirkette istihdamın azalmasıyla sonuçlanabilir. Ancak, *genel* büyüme ve istihdam düzeyi yine de özel kesim yatırımlarının genel düzeyine kesinkes bağlı olacaktır.
- **Dönüşüm** Ekonomiler sadece *büyümezler*, zaman içinde *evrim* de geçirirler: Yeni teknolojiye uyum sağlama, yeni tüketici tercihleri, yeni toplumsal ve çevresel sorunlar. Ancak, yapısal ve teknolojik değişimler pürüzsüzce gerçekleşmez. Yeni teknolojilerin, ürünlerin ve çalışma şekillerinin neredeyse her zaman (teçhizat, binalar ve altyapı gibi) yeni sermayede cisimlenmesi gerekir. Bu nedenle, ekonominin bu yapısal değişimleri özümseyebilmesi için yatırıma ihtiyaç duyarız.
- **Üretkenlik ve rekabet gücü** İşverenler, işi yoğunlaştırarak (işçileri daha çok ve daha hızlı çalışmaya zorlayarak) görünürde üretkenliği kolayca artırabilirler. Ancak, bunun da bir sınırı vardır. Gerçek *etkinliğin* artırılması, ürünlerle süreçlerde hakiki geliştirmeleri gerektirir; bunun içinse yatırım gerekir. Yeni makine ve teçhizat yatırımlarının, üretkenlik artışında bilhassa önem taşıdığı istatiksel çalışmalarla kanıtlanmıştır.
- **Çevre** Çevreyle ilgili konuları 15. Bölümde ayrıntılı olarak ele alacağız. Ancak, ekonominin neden olduğu çevre tahribatını azaltmanın bir yolu, enerji tasarrufu sağlayan teknolojilere ve kirliliğin azaltılmasına yapılacak büyük yatırımlardır: Yüksek teknolojili ısıtma ve soğutma sistemleri, yakıt randımanlı taşıtlar, daha temiz enerji üretme teçhizatı. Daha sürdürülebilir bir ekonominin inşa edilmesi, bahsettiğimiz bu yeşil teknolojilere çok büyük yatırımlar yapılmasını gerektirecektir.

Genelde, yatırım harcamalarından doğan tüm bu olumlu "yan ürünler" yüzünden, özel sektörün kendisinden ziyade güçlü özel sektör yatırımları ekonominin genelinin menfaatinedir. İktisadi dilde söylersek, yatırım harcamalarının *toplumsal faydaları* temelde *özel faydalarından* (yani yatırım yapan özel şirketlerin payına düşen faydalardan) büyüktür.

İşte bu nedenledir ki devletler düzenli olarak özel sektör yatırımlarını canlandırmayı amaçlayan önlemler uygularlar. Bu önlemlerin bazıları diğerlerinden daha etkin olagelmiştir. Reel yatırımları artıracağı umuduyla finansal yatırımları ödüllendiren politikalar genellikle son derece etkisiz kalmıştır. Öte yandan, (yatırım indirimleri ve hedefe yönelik yatırım teşvikleri gibi) reel yatırım harcamalarını doğrudan ödüllendiren politikalar daha etkili olabilir. Sonuçta, özel sektör harcamalarının artmasını sağla-

maya yönelik çabalar başarılı olmazsa, hükümetler ve topluluklar, kâr arayışındaki özel sektör yatırımlarını kamu ya da kâr amaçlı olmayan diğer yatırım biçimleriyle desteklemeyi öğrenmelidirler.

Aşırı Etkileme

"Ekonomik zenginlik, ortalama bir iş adamının zevkine uygun bir siyasi ve toplumsal atmosfere fazlasıyla bağımlıdır."

John Maynard Keynes, Britanyalı iktisatçı (1936).

Yatırımları ne belirler?

Yatırımı harekete geçiren en temel şey, kapitalistin parasını geri alırken beraberinde yeterli bir kâr payı da kazanacağı beklentisidir. Yatırım bu nedenle *ileriye yönelik* bir karardır –kapitalistin davranışlarını anlamak için bu son derece önemlidir. Kapitalist, bir yatırımın gelecekte kârlı olup olmayacağını değerlendirirken mevcut iş koşullarını göz önüne alır. Ancak, bu yargısını, iş ortamının nasıl değişebileceğine dair ilave bilgilerle daima gözden geçirir. Ne de olsa bir kere yapıldıktan sonra çoğu yatırımın geriye döndürülmesi mümkün değildir: Sabit sermayeye yatırım yapıldığında, paranın iadesi edilmesi için yatırımın "geriye alınması" söz konusu olamaz. Olsa olsa satın alınmış binalarla teçhizatlar, (çoğunlukla alış fiyatının çok altında bir değerle) hurda ya da kelepir fiyatına satılabilir. Dolayısıyla, yatırımın uzun vadeli ve geriye döndürülemez taahhütler içermesi, kapitalisti doğal olarak temkinli davranmaya sevk eder ve bu ise özel sektör yatırımlarının tahmin edilmesini bilhassa zorlaştırır.

Tablo 12.2'de, yeni bir yatırımın beklenen kârlılığını etkilemek suretiyle yatırım harcamalarını da etkileyen çeşitli etkenler sıralanıyor. Gelecekteki kârların bir göstergesi olarak cari kârlar önemlidir. Cari kârlar aynı zamanda yeni özel sektör yatırımları için gereken fonların çoğunu sağlar. Şirketin mevcut tesislerinin azami ölçüde kullanılıp kullanılmadığı bir diğer önemli etkendir: Buna KAPASİTE KULLANIMI denir. Bir şirket, cari kârlar yüksek olsa bile mevcut kapasitesi hâlihazırda kısmen atıl duruyorsa, yeni tesislere yatırım yapmayacaktır.

Tablo 12.2 Yatırımı Anlamak

Yatırım Miktarını Belirleyen Etkenler	
Cari kârlar	Geleceğe yönelik kâr beklentilerini etkiler; yeni yatırımların finansmanı için para sağlar.
Kapasite kullanımı	Eğer mevcut kapasitenin çoğu kullanılıyorsa, firmanın yatırım yapma olasılığı daha fazladır; ama kullanılmayan kapasite varsa, kârlar yüksek olsa bile firma yatırım yapmaz.
Cari ve beklenen büyüme	Firma, ürünlerini satabileceğinden emin olmalıdır.
Faiz oranları	Faiz oranlarının (ve diğer finansman maliyetlerinin) düşük olması borçlanma maliyetini azaltır ve üretken olmayan "kâğıttan" yatırımların cazibesini azaltır.
Siyasi ve yasal ortam	Yatırımcılar, mülklerinin güvende olduğundan ve politikaların iş yapmaya uygun olmaya devam edeceğinden emin olmak isterler.
Yatırım Yerini Belirleyen Etkenler	
Birim emek maliyetleri	Şirketler, daha düşük çalışma karşılıkları ödeyerek daha fazla emek ve üretkenlik elde edecekleri yerleri ararlar.
Altyapı	Şirketler, (elektrik, ulaşım ve komünikasyon gibi) güvenilir altyapıya ihtiyaç duyarlar.
Vergiler	Kârlardan alınan vergilerin daha düşük olduğu ve/veya yatırım sübvansiyonları sağlayan yerler firmalar için daha caziptir.
Nakliye maliyetleri	Yatırım yeri, belli başlı tedarikçilere ve önemli pazarlara yakın olmalıdır; nakliye güvenilir ve uygun maliyetli olmalıdır.
Tedarik zinciri	Şirketler, parçaları, hammaddeleri ve diğer girdileri güvenilir bir şekilde ve uygun maliyetle satın alabilmelidirler.
Yerel pazar	Firmalar sıklıkla yatırımlarını, ürünlerini satacakları önemli pazarlara yakın yerlere yaparlar.
Ticaret politikası	Gümrük tarifeleri ve diğer ticaret politikaları, belli bir pazarda üretim ve satış yapmayı daha az ya da daha çok kârlı hâle getirebilir.
Siyasi ve yasal ortam	Yasal ya da siyasi risklerle ilgili endişeler, düşük üretim maliyetlerinin cazibesini kolaylıkla ortadan kaldırabilir.

Yatırımın büyümeye neden olduğunu biliyoruz. Ancak, büyümenin yatırıma neden olduğu da doğrudur. Ekonomi büyüyorsa şirketlerin yatırımlarını artırmaları daha muhtemeldir: Ürünleri satabilecekleri konusunda kendilerini daha güvende hissederler ve aşırı kapasite ortaya çıkması daha düşük bir olasılıktır. Dolayısıyla, yatırım ve büyüme birbirini destekler: Yatırımların artması büyümeyi hızlandırarak yatırımların tekrar artmasına yol açar (ama belli bir noktaya kadar). İktisatçılar, bu olumlu geri beslemeye yatırımın HIZLANDIRAN etkisi derler.

Yatırımla büyüme arasındaki bu ilişkiden ötürü yatırımcıların toplu davranışları, kendi kendini besleyen bir özellik gösterebilir. Yatırımcılar geleceğe iyimser gözle bakıyorlarsa, yatırımlarını artırırlar. Bu ise büyümeyi, güçlü talep koşullarını ve sağlıklı kârları canlandırarak, başlangıçtaki iyimser beklentileri doğrulamış olur. Yatırımcılar kötümser olduklarında harcamalarını kısarlar. Bu sefer büyüme, satışlar ve kârlar zayıflar -ve işe bakın ki şirketler, harcamalarını kısmadan *önceki* duruma kıyasla daha kötü bir duruma gelebilirler.

Aynı zamanda güçlü yatırım, aşırı rekabete (özellikle de rekabetin sanayiye yeni giren şirketlerden kaynaklanması durumunda) ya da arzın çok fazla artmasına neden olursa gelecekteki kârları kimi zaman *zayıflatabilir.* Dolayısıyla, yatırım, büyüme ve kârlar arasındaki bağların karmaşık ve belirsiz olduğu açıktır; kapitalistlerin, pahalı yeni yatırımlara kalkışmadan önce aşırı ihtiyatlı davranmaları bundan ötürüdür.

Faiz oranları (ve daha genel olarak finansman maliyetleri) yatırım harcamalarını etkiler. Şirketler yeni bir yatırım yapmak için (şirket içi nakit akışının yeterli olmadığı durumlarda) dışarıdan ödünç fon aldıklarında, faiz maliyetleri gelirlerden düşülür. Faiz oranları, yatırımcıların (tahvil gibi) finansal varlıklar satın alarak ne kadar para kazanabileceklerini de gösterir. Eğer yatırımcılar kâğıttan varlıklardan yüksek (söz gelimi yüzde 8-10) kârlar elde edebilirlerse, gerçek bir işe yatırım yaparak fazladan riske ve zahmete girmeye pek istekli olmayacaklardır. Öte yandan, finansal getiriler düşükse (söz gelimi yüzde 4-5), paralarını reel ekonomiyi harekete geçirecek şekilde kullanmaya daha istekli olacaklardır.

Son olarak, özel yatırımcılar paralarını yeni bir yatırıma bağlamadan önce siyasi, ekonomik ve yasal ortamı da hesaba katarlar. Gelecekte kârları zayıflatabilecek düzenleme, vergi ya da politika değişiklikleri onları kaygılandırır. Çalışma karşılıklarını asgari düzeye indirirken, ücretli işçilerden arzu ettikleri kadar emek çabasını çekip almalarının mümkün olup olmayacağından endişe ederler. Kimi zaman da, kendilerine böylesine eşsiz bir ekonomik güç ve zenginlik kazandıran, kapitalizm denilen düzenlemenin istikrarı konusunda içten içe endişeye kapılabilirler.

Yatırımın daha geniş toplumsal-siyasi etkenlere bağımlı olması, yatırımlarda uzun dönemli dalgalanmalara yol açmıştır. Altın Çağ büyümesinin lokomotifi olan özel sektör yatırımlarının savaş sonrası dönemde 25 yıl boyunca hızla artması ve ardından 1970'lerle 1980'lerin çalkantılı gerileme yıllarına eşlik eden yatırım harcamalarındaki düşüş, bunun bir örneğidir. Bu bağımlılık, toplumlarımızda özel sektörün egemenliğine meydan okumaya yönelik çabaların önünde büyük bir engel teşkil eder. Bu çabaların belirli bir ülkede başarılı olması hâlinde, özel sektör yatırım harcamaları

hızla düşecekmiş gibi gözükür. Bu durumda, bu egemenliğe karşı çıkanlar kendi politikalarını hayata geçirme şansına sahip olmadan ekonomi kötüye gidecektir. İşte bu nedenledir ki birçok sol eğilimli hareket, seçilmeden çok önce bile niyetleri konusunda yatırımcıların "güvenini tazelemek" için epeyce çaba gösterir. (Ne yazık ki, iş dünyasının gereksinimlerini karşılama çabası kendi siyasi sorunlarını yaratır, çünkü hareketin değişim yapma gücünü alttan alta oyar.)

Yatırım yeri

Bahsettiğimiz etkenler, bir şirketin yeni bir projeye yatırım *yapıp yapmayacağının* belirlemesinde hayati önem taşırlar. Birçok durumda yatırım yapan şirket, ilkinden büyük ölçüde bağımsız ikinci bir kararı daha almak zorundadır: yatırımın *nerede* yapılacağı. Bazı işlerin (özellikle hizmet sektörlerinin birçoğunun), alıcılara olabildiğince yakın yerlerde olması gerekir; bunlara TİCARETE KONU OLMAYAN sektörler denir, çünkü bu sektörlerin ürünleri uzun mesafelere gönderilemez. Perakendecilik, konaklama sektörü ile ticari ve kişisel hizmetlerin pek çoğunun yanı sıra dayanıksız bazı tarım ürünleri ve mamul mallar, bunlar arasında yer alır. Ancak, mal üreten sanayilerin çoğunda ve (telekomünikasyon, bankacılık, hatta bazı eğitim ve tıp hizmetleri dahil) birçok hizmet sektöründe, ürünlerin uzun mesafelerde ticareti yapılabilir. Bu durumlarda şirketler, kârlarını azamileştirecek yatırım yerini özgürce seçebilirler (elbette işlerini etkileyen yasal ya da ticari engellere bağlı olarak). Tablo 12.2'de, yer seçimi kararını etkileyen bu etkenlerden birkaçı sıralanıyor.

Yatırım yerinin seçiminde üretim maliyetlerin ciddi etkisi olacağı açıktır. Emek maliyetleri önemlidir burada. Düşük ücretler cazip olacaktır, ancak üretkenlik düzeyine bakarak değerlendirilmelidir (çünkü 8. Bölümde ele alındığı üzere şirketler ücretleri değil, birim emek maliyetlerini asgari düzeye çekmeyi amaçlarlar). Aslında, ücretlerin düşük olduğu çoğu ülke yatırımcılar açısından hiç mi hiç cazip değildir, çünkü ücretlerin aşırı düşük olması düşük üretkenlikle, yoksullukla ve istikrarsızlıkla bağlantılıdır. İyi elektrik ve telekomünikasyon hizmetleri gibi güvenilir bir altyapının mevcudiyeti, malzemelerle mamul malların nakliye maliyetleri, şirket kârlarından alınan vergilerin düzeyi, güvenilir ve uygun maliyetli hammaddelerin, yedek parçaların ve tedariklerin bulunması, denkleme giren diğer maliyet etkenleri arasında sayılabilir.

Büyük firmalar, önemli miktarda ürün sattıkları ülkelerde ya da bölgelerde sıklıkla tesisler kurarlar. Bu, mamul ürünlerin nakliye masraflarını azaltırken, hem gümrük tarifeleri ile diğer ticari engellerden sakınmalarını, hem de şirketlerin yerel tüketicilerin zevklerinden sürekli haberdar olma-

larını sağlar. Ticaret politikası (yerel yatırımı ve üretimi artırmak amacıyla gümrük tarifeleriyle diğer araçların kullanılması), yerelde üretmeyi ithal etmekten daha cazip hâle getirerek, bu "yerel piyasa etkisini" güçlendirebilir.

Toplumsal-siyasi istikrar, yatırım yerinin belirlenmesinde can alıcı öneme sahiptir. Şirketler, uzun dönemde işlerinin güvenliğinden endişe ettikleri yerlerde (ki bunlar maliyetlerin düşük olduğu yerler olabilir), pahalı ve uzun vadeli taahhütlerin altına girmek istemezler. Neoliberal dönemde dünyanın dört bir yanındaki ülkelerin, istikrarlı oldukları ve özel sektör dostu tavırlar benimsedikleri konusunda yatırımcıları temin ederek kendilerini daha fazla "yatırımcı dostu" göstermek için birbirleriyle rekabete tutuşmaları, yabancı yatırımlarda son 20-30 yılda gözlenen değişimin gerisinde yatan en önemli etken olmuştur. Millileştirme ve hatta zorla kamulaştırma, 1970'li yıllarda dünyanın pek çok yerinde yatırımcıları gerçekten tehdit ediyordu. Bugün bu risk çok azalmıştır; sol eğilimli hükümetler bile, yatırımın büyüme ve üretkenlik açısından taşıdığı önemden dolayı yatırımcıları kırmızı halılarla karşılıyorlar.

Yatırıma ve beraberinde getirdiği faydalara çaresizce muhtaç olan dünyamızda, yatırımın yeri hakkındaki kaygılar ve çatışmalar anlaşılabilir nedenlerle şiddetlidir. Ücretlerin yüksek olduğu ülkelerdeki işçiler, yatırımların daha düşük ücretli ülkelere kaçmasından endişeleniyorlar. Gelişmekte olan ülkelerse, yatırımlardan daha fazla pay kapmak için çetin bir yarışa tutuşmuş durumdalar -ama yatırımların büyük bir kısmı halen ileri kapitalist dünyaya yapılıyor. Küreselleşme çağında yatırımların tamamıyla düşük ücretli ülkelere akacağı korkusu yersizdir. Ancak, düşük üretkenlikle her zaman dengelenmesi yüzünden düşük ücretlerin yüksek ücret kazanan işçiler açısından tehdit oluşturmadığı iddiası da aynı ölçüde yanlıştır. Çin'in modern fabrikalarında üretkenlik Avrupa ya da Kuzey Amerika'dakilerle karşılaştırılabilir düzeydeyken, ücretler %90 daha düşüktür. İmalat yapan şirketlerin, yılda 100 milyar dolardan fazla yeni yatırımı Çin'e akıtmasına şaşmamak gerek.

Yatırım hareketliliği gerçeği, bu durumda incelikli ve karmaşık bir şeydir. Eğer bir ülke düşük ücretleri, disiplinli ve üretken işgücünü, doğru dürüst bir altyapı ve tedarik ağını ve siyasi istikrarı bir araya getirebilirse, yatırımcılar kapıda sıraya gireceklerdir. Yatırımın düşük maliyetli ve özel sektör yanlısı (Çin ve Meksika gibi) ülkelere uzun dönemli olarak göç etmesi, özel sektör yanlısı politikaların yatırım yerinin seçiminde çarpıcı bir etkisi olabileceğini kanıtlıyor. Gelen yatırımlar bu ülkelerde yaşayan işçilere bazı faydalar sağlayabilir (her ne kadar sonuçta ortaya çıkan GSYH artışından sağlıklı bir pay almaları, yatırımları cezbeden özel sektör yanlısı poli-

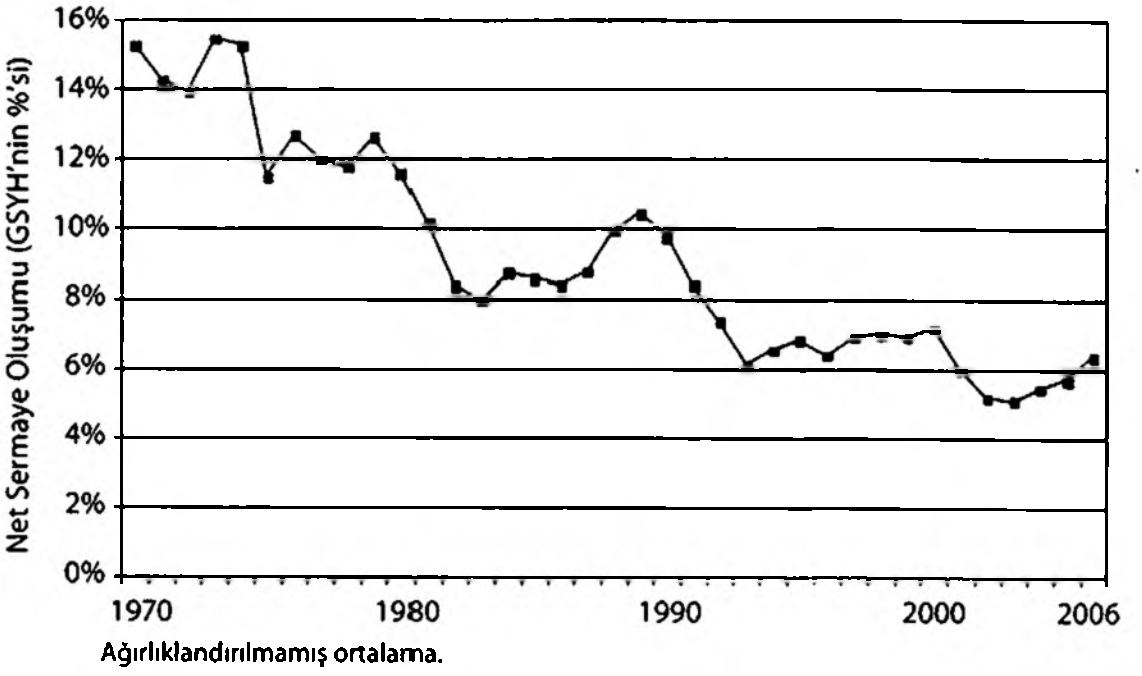
tikalarca kısıtlanıyor olsa da). Aynı zamanda, yatırım kaybeden ülkelerde ekonomik sıkıntılar yaşanır. Yatırım çekme rekabetini yönetmenin yollarını bulmak ve toplam küresel yatırım miktarını artırmak (böylece de tüm ülkelerin sağlıklı bir pay almasını kolaylaştırmak), daha insani ve ilerici bir küresel ekonomi geliştirmeyi umut edenlerin önündeki başlıca sorundur.

Neoliberalizm döneminde yatırım

Eğer yatırım cari ve beklenen kârların yanı sıra istikrarlı, özel sektör dostu olan siyasi ve yasal iklimin varlığına bağlıysa, neoliberalizm döneminde kapitalistlerin yatırım çabalarını iyice artırmaları gerekirdi. Doğru mu? Hayır. Gariptir ki, son çeyrek yüzyıllık zaman diliminde yasalarda ve politikalarda yapılan özel sektör yanlısı çarpıcı değişikliklere ve bunun sonucunda kârların çoğu yerde artmasına rağmen, özel sektör yatırımları aslında fazla değişiklik göstermemiştir.

Şekil 12.1, net (amortisman sonrası) yatırım harcamalarının neoliberalizm döneminde belirgin biçimde gerilediğini gösteriyor. Sistem neoliberal reçetenin ilk şokuna uyum gösterme sürecindeyken küresel yatırımlar 1980'lerde yavaşladı: aşırı yüksek faiz oranları, devlet harcamalarında yapılan kesintiler ve diğer sosyal harcama kalemlerinin kısılması. Sistemin yeni oyun kurallarına uyum sağladığı sırada yatırımcılar, daha olumlu iklime ekonomik çabalarını artırarak cevap vermediler. Yatırımlar, özel sektörün canlı tutumuna ve güçlü olduğu farz edilen "temel ekonomik göstergeler"e rağmen, 1970'lerin krizlerle geçen yıllarına göre hâlâ zayıftır. Dünyada ortalama üretkenlik ve gelir artışının benzer şekilde sınırlı olması, dünya kapitalistlerinin patlayan kârlarını yeniden yatırıma dönüştürmemelerinden kaynaklanıyor. Dolayısıyla, neoliberalizm özel sektör kârlarını ve daha genelde iş dünyasının gücünü başarıyla yeniden tesis ederken, dünya genelinde büyümenin hızlanmasına yol açmamıştır.

Geçtiğimiz çeyrek yüzyıllık dönemde yaşanan bu büyük U-dönüşü neden dünya kapitalistlerinin daha canlı bir tepki göstermesini sağlamadı? Bu, cevaplanmamış bir sorudur. Uluslararası Para Fonu ve diğer küresel kuruluşlar bile işletme kârlarının yüksek düzeyiyle karşılaştırıldığında küresel özel sektör yatırımlarının düşük kaldığını kabul etmişlerdir.



Şekil 12.1 Yatırımların Yavaşlaması, G7 Ülkeleri (1970-2006)

Kaynak: Ekonomik İşbirliği ve Kalkmma Teşkilatı verilerinden yazarın yaptığı hesaplamalar.

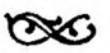
Yeni yatırım harcamaları kârlardaki artışın çok gerisinde kalmıştır; sonuç olarak şirketler, kullanılmadan duran (hissedarlara ödenebilecek, finansal varlıklara yatırılabilecek ya da üretken olmayan diğer kanallara tahsis edilebilecek) büyük miktarda nakdi istiflemekle meşguller.[3] Belki de yatırımcılar, MERKEZ BANKASI politikalarının küresel büyümeye getirdiği katı sınırların farkındalar. Modern kapitalizmde büyüme, emek piyasalarının "aşırı ısınması"nı engellemek ve işçileri sürekli güvencesiz hâlde tutmak amacıyla bilinçli olarak sınırlanıyor (bu konuyu 17. Bölümde daha ayrıntılı ele alacağız). Bu yeni rejimi kavrayan iş dünyası, (her ne kadar bireysel şirketlerin, rakipleri pahasına büyümeyi öngören rekabetçi arzuları hâlâ canlı da olsa) yatırımları hızlandırmanın pek anlamı olmayacağına karar vermiş olabilirler. Finans piyasalarının yoğun ama manasız aşırı hareketliliği de muhtemelen dikkatlerin gerçek özel sektör yatırımlarından uzaklaşmasına hizmet etmiştir.

Sebebi ne olursa olsun cari kârlar ile gelecekteki yatırımlar arasındaki bağlantı ciddi ölçüde zayıflamıştır. Bu, "aşağıya damlama" iktisadının gerisindeki mantığı fena hâlde baltalar: şirketlerle sahiplerinin kârlarının artmasının yatırımları, iş imkânlarını ve geliri artıracağı iddiası. Gerçekte, şirketlerin hâlihazırda biriktirmiş oldukları atıl nakit dağları dikkate alınırsa, özel sektör kârlarını daha da yükseltmeye yönelik önlemlerin yatırımlar üzerinde muhtemelen sıfıra yakın bir etkisi olacaktır.

Hatta çoğu kapitalistin servetini ne pahasına olursa olsun artırma hırsını kaybedip, bu servetin daha büyük bir kısmını (lükse kaçarak) tüketmekle ya da bir kenarda saklamakla yetindiği bile söylenebilir. Kapitalizmin, tarihinin büyük bir kısmında (ama kesinlikle tamamında değil) böylesine dinamik ve yaratıcı olmasını sağlayan bu hırstı. Eğer bu hırs gerçekten de yatışmışsa, kapitalizmin enerjik ve ilerici bir kuvvet olarak sahip olduğu meşruiyetin sorgulanması söz konusu olabilir.

13

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK



Arz ve talep?

Şimdiye kadar çizmiş olduğumuz ekonomi resmi temel alınırsa, toplam istihdam düzeyinin işverenlerle yatırımcıların kararlarına fazlasıyla bağlı olduğu açıkça görülebilir. Kapitalistler, kâr arayışıyla özel işletmelere para yatırırlar. Üretim yapmak üzere parayla işçi tutarlar. Bu işletmelere (sermaye teçhizatıyla, hammaddelerle ve diğer girdilerle) tedarik sağlayan şirketler de diğer işleri yaratırlar. Ardından, yeni istihdam edilen (ve ücretlerini çok geçmeden harcamaya başlayan) işçilere tüketici malları ve hizmetleri sunan şirketlere de iş olanakları doğar. Bu nedenle, sonuçta ortaya çıkan istihdam düzeyi, ilk yatırımın miktarına ve bu yatırımın hem tedarikçi sanayiler hem de tüketim sanayileri aracılığıyla yarattığı yan faaliyetlere bağlı olur. Başka bir deyişle toplam istihdam, yatırım ve üretim yapan işletmelerin emek *talebine* bağlıdır.

Buraya kadar hikâyemizde emek *arzı* meselesinden, yani ücret ya da maaş karşılığında ne kadar işçinin hizmet sunmaya istekli olduğundan hiç bahsetmedik. Eşitliğin yalnızca talep yanını, yani işverenlerin yatırım ve üretim planları veriliyken ne kadar işçiye ihtiyaç olacağını dikkate aldık. Aslında, (iş dünyası üretimine bağlı olan) istihdamın, çalışmayı arzulayan insan sayısına eşit olması için hiçbir sebep yoktur. Başka bir deyişle, TAM İSTİHDAM beklentisi içinde olmanın herhangi bir sebebi yoktur (bkz. yandaki kutu). Eğer çalışmaya istekli işçilerin hepsini faydalı şekilde istihdam etmeye yetecek yatırım ve üretim yoksa, sonuçta işsizlik olacaktır –ve kapitalizmin, bunu ortadan kaldıracak yüzde yüz garantili hiçbir içsel mekanizması yoktur.

Ancak, çok sayıda çaresiz insanın işsiz güçsüz ortalıkta gezinmesi hem ekonomik hem de siyasi açıdan belaya davetiye çıkarmak olur. Bu nedenle kapitalizm, uzun süreli kitlesel işsizlikten sakınmak için çeşitli yollara

başvurmuştur. Bunlardan biri, devletlerin istihdam düzeylerini etkilemek amacıyla (devlet harcamalarını, faiz oranlarını ve gerektiğinde istihdam yaratılmasını teşvik edecek diğer araçları kullanarak) yaptıkları bilinçli çabalardır. Ancak, emek arzındaki ayarlamalar da önemlidir.

Emek Piyasasının Ölçülmesi

Emek piyasası istatistikleri, istatistik kurumlarının açıkladıkları en önemli veriler arasındadır. İktisatçıların, devlet görevlilerinin ve borsa simsarlarının (genellikle her ay) açıklanmasını merakla bekledikleri bu veriler, daha genel ekonomik eğilimlere ilk elden ve doğrudan bakma imkânı sağlarlar. Açıklanan temel rakamları şöyle sıralayabiliriz:

- **Çalışma çağındaki nüfus** "Normal" çalışma yaşında (söz gelimi 16 ila 65 yaşları arasında) olan kaç kişi var? Bu tanımda kullanılan yaş aralığı ülkeden ülkeye değişir.
- **İşgücü** Çalışma çağındaki insanların ne kadarı çalışıyor ya da çalışmak istiyor? Bu insanların emek piyasası "içinde" oldukları düşünülür.
- **İstihdam** İşgücünün ne kadarı istihdam ediliyor? Bu rakam, tam-zamanlı ve yarı-zamanlı, geçici ve sürekli, özel sektör ve kamu sektörü, kendi hesabına çalışanlar ve ücretli çalışanlar olarak kendi içinde alt gruplara ayrılabilir.
- **İşsizlik** Ne kadar insan çalışmak istemesine (dolayısıyla işgücüne dahil olmasına) rağmen iş bulamıyor? Bir kişinin resmen "işsiz" sayılabilmesi için bilfiil iş araması gerekir. (Her ülkenin, "bilfiil" iş aramanın nasıl değerlendirileceğine ilişkin kendi tanımı vardır.) Ne gariptir ki, işsiz insanların iş bulmaktan umudu kesip emek piyasasını terk etmeleri işsizliği azaltır (bu kişilere iş bulma umudu kalmayan işçiler denir).

Bu veriler kullanılarak bazı önemli oranlar hesaplanır. **KATILIM ORANI**, çalışma çağındaki nüfusun (çalışarak ya da iş arayarak) emek piyasasına "katılan" kısmıdır. **İŞSİZLİK ORANI**, işgücünün iş aramasına rağmen bulamayan kısmıdır. **İSTİHDAM ORANI**, çalışma çağındaki nüfusun istihdam edilen kısmıdır. İşsizlik oranı, istihdam edilmemiş bireylerin işgücü içinde sayılıp sayılmamasına bağlıdır, ancak istihdam oranı buna bağlı değildir. Bu yüzden, istihdam oranı, emek piyasasının gerçek anlamda ne durumda olduğunun daha kesin bir göstergesi olabilir.

Tarihsel verilere göre emek arzı açıkça emek talebini *takip etme* eğilimi göstermektedir. Bu, piyasanın iki yanı arasında kabaca bir dengenin sağlanmasına yardımcı olmuştur -ancak az çok kalıcı olan bir işsizlik "tamponu" ile. Kapitalizm ilk kurulurken işverenler (devletlerin yardımıyla), bilinçli bir şekilde, ilk fabrikalarda ölesiye çalıştırmak amacıyla yeni topraksız işçi yığınları yarattılar. Kapitalizm gelişirken nüfusun giderek daha büyük bir

kısmı, ücret almadan yaptıkları faaliyetlerini arkada bırakarak ücretli işçi olarak çalışmaya başladı. Emeğe olan talebin önce geldiğini hep aklımızda tutalım. Ekonomi gelişirken yeni emek arzı kaynaklarını uyaran bu emek talebi kalıbı, gelişmekte olan ülkelerde halen gözlenebilir.

Modern zamanlarda bile emek arzının emek talebini takip ettiği açıktır. İstihdam koşulları güçlü olduğunda, iş aramak için (kadınlar, yaşlı ve genç işçiler, göçmenler ve diğer "ilave" emek arzı kaynakları dahil) daha çok işçi emek piyasasına girer. Talep zayıfken bu insanların birçoğu basitçe yeniden piyasasının dışına itilirler. Göç azaltılabilir; kadınlar, (II. Dünya Savaşı yıllarında olduğu gibi) ücretli çalıştıkları işlerden vazgeçmeye teşvik edilebilirler; erken emeklilik seçenekleri uygulamaya koyulabilir.

Her ne kadar nadiren görülse de, iş dünyasının "işçisiz" kalması elbette olasıdır. Kapitalistler bu kısıtı, emek kıtlığının kâr marjlarına yaptığı baskı aracılığıyla hissederler. Eğer işsizlik çok düşükse, işçiler (bireysel olarak ya da topluca) ücretlerine zam yapılmasını talep ederken kendilerine daha fazla güvenirler. İşverenler, personeli elinde tutmak ve emek disiplinini sağlamak için zam yapmak zorunda kalırlar. Bununla birlikte, yeni emek arzı kaynakları ortaya çıkarmak için (devletin de desteğiyle) her yola başvururlar. İşsizlik asla ortadan kalkmaz.

İşsizlik: "Doğal" olanı ve olmayanı

İşsizlik kapitalist emek piyasasının normal bir özelliğidir. Tam istihdama inanan neoklasik iktisatçılar, çevremizde tanık olduğumuz işsizliği önemsiz göstermeye çalışırlar. İşsizliğin yalnızca (iş arayanların iş ararken harcadıkları zamana göre belirlenen) arızi [*friksiyonel*] etkileri, hatta "gönüllü" kararları (işsizlerin gerçekte çalışmak *istemediklerini* varsayan bir görüş) yansıttığını iddia ederler.

Ancak gerçekte, 8. Bölümde tartıştığımız üzere işsizlik ücretli emek sisteminde kalıcı ve önemli bir rol oynar. İşverenlerin, işyerinde emeği disiplin altına alabilmeleri için inanılır bir işini kaybetme tehdidine ihtiyaçları vardır. Eğer işsizlik çok azalırsa, merkez bankaları müdahale ederler: Ücretleri sınırlayıp emek disiplinini yeniden tesis etmeye yetecek kadar işsizliği yeniden yaratmak üzere faiz oranları yükseltilir. Merkez bankaları müdahale etmese bile azalan kârlar yüzünden, yeterli işsizlik düzeyine ulaşılıncaya kadar yatırım ve istihdam olanakları yaratılması er geç sendeleyecektir.



Geleneksel iktisatçılar süregiden bu işsizliğe bir isim veriyorlar. Milton Friedman gibi parasalcılar buna DOĞAL İŞSİZLİK ORANI diyorlar (bu da taraflı bir tutumla, "doğal" olan bir şey için endişelenmeye gerek olmadığını düşündüklerini gösteriyor). Daha tarafsız olan başka iktisatçılar buna ENFLASYONU HIZLANDIRMAYAN İŞSİZLİK ORANI (ya da kısaca EHİO) diyorlar. Bu teoriye göre işsizlik fazla düşerse, ücret artışı baskısı enflasyon biçiminde şirketleri etkileyecektir. (Aslında, düşük işsizlik ortamında enflasyonun işçilerle işverenler arasındaki gerilimin olası sonuçlarından biri olduğu doğrudur, ancak bu tek olası sonuç değildir. Üretkenlikten daha hızlı yükselen ücretlerin enflasyonun kaynaklarından biri olması mümkünse de, enflasyonun ne yegâne ne de en önemli kaynağıdır.)

Pek çok neoklasik iktisatçı, gelişmiş istatistik teknikler kullanarak EHİO'nun tam düzeyini belirlemeye çalışmıştır. Bu çabalar sonuç vermemiş, EHİO'nun sabit ve ölçülebilir bir şey olmadığı artık açıklık kazanmıştır; bu nedenle, enflasyon oranı politikası için bir rehber olarak kullanılması son derece şüphelidir. Günümüzde, modern merkez bankaları, emek piyasalarını düzenleme çabalarında belirli bir EHİO'yu hedef almama eğilimindeler. Gene de ücretlerin frenlenmesi için sistemin belli ölçüde işsizliğe ihtiyacı olduğuna inandıkları için bu tamponu korumak amacıyla (yüksek faiz oranlarıyla) güçlü bir biçimde müdahale ediyorlar.

Emeği disiplin altında tutmak için ne kadar işsizliğin gerektiği çeşitli etkenlere bağlı olacaktır –emeğin çekip alınması sorunu bağlamında 8. Bölümde bunların çoğundan bahsetmiştik. Eğer sosyal yardımlar görece fazlaysa, işsizlik daha az sıkıntı yaratır (ve işçilerin disiplin altına alınmasında daha az "etkili" olur). Eğer işçiler yasalarla keyfi işten çıkarmalardan korunuyorlarsa, işlerini kaybetmekten daha az korkarlar. Eğer sendikalar güçlüyse, işsizlik yüksek olduğunda bile işçiler ücretlerine zam yapılmasını isteyebilirler.

EHİO taraftarları, tüm bu etkenleri emek piyasasının "esnek olmaması"nın kaynakları olarak yorumluyorlar. Sendikaların, işyeri korumalarının ve sosyal yardımların zayıflamasının, uzun dönemde daha düşük bir işsizlik düzeyiyle birlikte emek piyasalarının daha "etkin" (yani "kârlı") çalışmasına izin vereceğini savunuyorlar. Bu nedenle, emek piyasası "esnekliği" dedikleri politikaları uygulatmak için büyük bir baskı uyguluyorlar. Esneklik, bilinçli olarak kullanılan ve son derece ideolojik bir yanlış terimdir. Aslında, oldukça disiplinli bir emek piyasasının *esnek olmamasının* pek çok yolu vardır: Örneğin, güvencesiz işçilerin, kendilerine pek de uygun olmayan işlerden ayrılmaları daha zordur. Asıl mesele (değişime ayak uydurma anlamında) esneklik değildir; güç ve disiplindir.

Merkez bankalarının, işçilerin yapısal olarak güçsüz oldukları (sendikaların güçsüz, sosyal yardımların yetersiz ve işyeri korumalarının sınırlı olduğu) ülkelerde düşük faiz oranlarına izin verdiklerine dair istatiksel kanıtlar bulunuyor. Bu anlamda merkez bankacılarının, "esnek" (yani özel sektör dostu) emek piyasasında kârları tehdit etmeksizin daha düşük bir uzun dönemli işsizlik oranına rahatlıkla ulaşılabileceğine dair inançları, kendi kendini gerçekleştirir. Faiz oranlarının düşmesine izin verirler, yatırımlar (ve diğer harcamalar) canlanır ve işsizlik azalır. Ancak bu otomatik bir piyasa mekanizmasının değil, merkez bankalarının bilinçli ve yanlı ekonomi *yönetimlerinin* sonucudur.

Ücretler ve istihdam

İşsiz işçilerin, ücret taleplerini aşağıya çekip daha az paraya çalışmayı kabul ettikleri takdirde iş bulabilecekleri neoklasik iktisatçıların, işverenlerin ve özel sektör dostu siyasetçilerin sıklıkla dile getirdikleri bir argümandır. Bu kesimler, aynı mantığı takip ederek, asgari ücret düzenlemelerine ya da (yoksulluğu azaltmak ya da diğer toplumsal amaçları gerçekleştirmek için) ücret düzeylerinin bilinçli olarak yükseltilmesi girişimlerine yüksek sesle karşı çıkarlar. Yüksek asgari ücretler daha fazla insanı iş aramaya teşvik ederken, şirketleri iş imkânı sunmaktan caydıracaktır. Her iki sebepten ötürü asgari ücretler (ve toplu pazarlık gibi diğer ücret yükseltme girişimleri) geri teperek, yaşam standartlarını iyileştirmediği gibi işsizliği artıracaktır.

Ancak, yapılan çok sayıda istatiksel çalışma, asgari ücretlerdeki ılımlı artışların istihdam düzeyleri üzerinde hemen hiç etkisinin olmadığına işaret ediyor. Daha genel olarak, yüksek ücretler ile düşük istihdam arasında istatiksel bir ilişkinin olduğu kanıtlanamamıştır. Bunun sebebi, istihdam düzeylerinin esasen emek piyasasında belirlenmemesidir. Gördüğümüz üzere istihdam daha çok özel işletmelerin ne kadar *üretim yapmak* istediklerine bağlıdır; emek talebi düzeyini belirleyen budur. Ücretler üretim düzeylerini (dolayısıyla da istihdamı) etkileyebilir, ancak aradaki bağlantı dolaylı, tahmin edilemez ve görece zayıf niteliktedir.

Tablo 13.1'de, düşük ücretlerin istihdamın artmasına (ve yüksek ücretlerin işsizliğin azalmasına) neden olabileceği çeşitli yollar sıralanıyor. Aynı zamanda, düşük ücretlerin *düşük* istihdama yol açabileceği (dolayısıyla ücret kesintilerinin kendi kendini baltalayabileceği) bazı durumlar da belirtiliyor.

Tablo 13.1 Ücretlerin Düşürülmesi İşinizi Kurtarır mı?

Etkisi	*Nasıl İşliyor*	*Gücü*
Düşük Ücretlerin DAHA ÇOK İşe Yol Açması:		
Sermaye ikamesi	Ücretler düşerse, İşverenler daha çok emek ve daha az makine kullanırlar.	Zayıf
Kâr-yatırım bağlantısı	Düşük ücretler yüksek kâr payları anlamına gelir ve kapitalistleri yatırımlarını artırmaya teşvik eder.	Zayıf
İşler için rekabet	Ücretlerin düşmesi, başka şirketlerde ya da yargı yetkisi alanlarında iş bulmayı kolaylaştırabilir.	Sıfır (net)
Merkez bankası davranışı	Ücret taleplerinin yapısal olarak güçsüz olması, düşük faiz oranlarına "izin verebilir".	Ilımlı
Düşük Ücretlerin DAHA AZ İşe Yol Açması:		
Tüketici harcamaları	Düşük ücretler işçilerin tüketimini azaltarak, talebi ve üretimi de azaltır.	Ilımlı
Emek disiplini	Ücretlerin fazla düşürülmesi emek çabasını, üretkenliği ve kârları zayıflatır.	Zayıf

Önce, düşük ücretlerin daha fazla iş yaratabileceği durumlarla başlayalım. Şirketler ne kadar üretim yapmak istediklerine karar verdiklerinde, bunu *nasıl* üretecekleri az çok bellidir. Özellikle, arzulanan ürünü üretmek için emeği, sermayeyi ve diğer girdileri hangi oranlarda kullanacakları konusunda sınırlı bir esneklik söz konusudur. Çoğu sanayide teknoloji, sermaye ile emeğin kullanımını oldukça katı bir şekilde belirler. Firmalar, herhangi bir modern, ileri teknoloji ürününü rekabet edebilir şekilde üretmek için (emek ucuz olsa bile) eski moda, emek-yoğun üretim yöntemlerini kullanamazlar. En yeni teknolojiyi ve teçhizatı kullanmaları gerekir. Düşük ücretler, işverenin makineleri kullanmak yerine birkaç tane fazladan işçi kullanmasına arada bir izin verebilir: Bir çukur açmak için bir buldozer yerine on tane düşük ücretli işçi kullanan bir inşaat şirketini hayal edebiliriz. Ancak, bu gibi durumlar nadiren karşımıza çıkar ve işçilerle makineler arasında sonuçta ortaya çıkan "ikame edilebilirlik" asla tam istihdamı otomatikman sağlamaya yeterli olmaz. Pek çok başka sebepten ötürü, ekonomilerin (ücretler düşük olsa bile) geri, emek-yoğun teknolojileri kullanmaları nadiren arzulanır bir şey olur. Görüldüğü üzere ücretlerle istihdam düzeyleri arasındaki bağlantı oldukça zayıftır.

Yukarıda tartışıldığı üzere düşük ücretler yatırımları artırarak iş dünyasında kârların artmasına neden oluyorsa, daha fazla istihdam olanağı yaratabilir. Bu sonuç, ücretlerin düşmesine rağmen ekonomide, tüm üretimin satın alınarak güçlü kârlar yaratılmasına yetecek kadar alım gücünün olup olmadığına bağlıdır. O zaman bile, 12. Bölümde işaret ettiğimiz üzere kârlarla yatırımlar arasındaki ilişki her halükârda belirsizdir.

Diğer şirketlerle rekabet eden bireysel bir şirket açısından bakıldığında, eğer *kendi* emek maliyetleri azalırsa büyüme artabilir. Bu durumda ürünlerini daha rekabetçi fiyatlarla satabilir ve şirketin pazar payı artar. Ancak, unutmayalım ki bir şirketin pazar payının artması, (verdikleri ücret görece yüksek kaldığı için satışları düşen) diğer firmaların üretiminde (dolayısıyla istihdamda) bunu dengeleyecek azalmalara neden olur. Ekonominin geneli göz önüne alındığında, bir şirkette ücretlerin düşürülmesi genel istihdamı artıramaz; en iyi olasılıkla istihdamı bir şirketten diğerine kaydırır. Üstelik, *diğer* şirketlerin de ücretlerini düşürerek tepki göstermeleri muhtemeldir -ki bu durumda istihdam üzerinde hiçbir etkisi olmayacaktır (sonuçta tüketici harcamaları düşerse olumsuz etkisi bile olabilir). Ücretleri düşürmek suretiyle diğer bölgelerden ya da ülkelerden işleri çalma çabası için de aynı mantık geçerlidir; toplam küresel istihdam değişmez ve diğer bölgeler de çok geçmeden kendi ücretlerini düşürerek tepki vereceklerdir.

Ücret düşüşleri ile istihdam artışı arasındaki en önemli bağlantı belki de ücret eğilimleri ile merkez bankasının yukarıda tartıştığımız davranışı

arasındaki dolaylı ve politika güdümlü ilişkidir. Merkez bankaları, ücretleri denetim altında tutmak ve kâr paylarını korumak için ekonomik büyümeyi sıkı sıkıya kontrol altında tutarlar. Eğer ne sebeple olursa olsun ücret talepleri güçlü değilse, merkez bankacılar ekonominin biraz daha büyümesine izin verebilirler. Bu ilişki, merkez bankacılarının, enflasyonun başlıca kaynağının ücret baskıları olduğu inançlarının yanı sıra düşük enflasyonla düşük işsizliği aynı anda sağlamanın başka hiçbir yolunun olmadığı varsayımlarından kaynaklanır.

Düşük ücretlerin tersine *daha az* istihdama yol açabildiği durumları da değerlendirmeliyiz. Bunlardan en önemlisi düşük ücretlerin işçilerin tüketim harcamaları üzerindeki etkisidir -bu kalemin, ileri ülkelerde GSYH'nin yaklaşık yarısını oluşturduğunu unutmayalım. İşçiler, gelirlerinin tamamını hanehalkı tüketimine (hem mallara hem de hizmetlere) harcama eğilimi gösterirler. Ücretlerin düşmesi harcamaları azaltarak ürünlere olan talebi düşürür. Yeni yatırımlar ya da ihracat bu düşüşü telafi etmediği müddetçe ücret kesintileri sonucunda toplam üretim daralacak ve istihdam azalacaktır.

Bu ilişki, bazı sendikacılarla emek taraftarlarının dile getirdikleri yüksek ücretlerin aslında "iş dünyası için iyi" olabileceği görüşünün temelini oluşturur. Ürettikleri arabaları satın alabilmeleri için 1914'te işçilerine günde 5 dolar (o zaman için oldukça yüksek bir ücret) teklif eden Henry Ford örneğinden sıklıkla bahsedilir. Aslında, ücret artışları sonucunda harcama gücünün (dolayısıyla üretimin) artmasının, yüksek ücretlerin kârlar, ihracat ve diğer harcama kaynakları üzerindeki negatif etkilerini telafi edebileceği bazı durumlar vardır. İktisatçılar bu duruma "ücret çekişli" ekonomi derler. Ancak bunun pratikteki geçerliliğini abartmamak gerek. Bunun için bazı koşulların sağlanması gereklidir: çok düşük bir kapasite kullanım düzeyi, görece zayıf küreselleşme (ki bu sayede işçilerin artan ücretleri ithalat çılgınlığını değil de yurt içi üretimi canlandırabilsin), tüm işçilerin ücretlerinde eşgüdümlü bir artış (ki böylece hiçbir şirket ücretleri ilk yükselten olmanın dezavantajlarını çekmek zorunda kalmasın) ve kârlılığa görece duyarlı olmayan yatırım düzeyleri.

Benim Ürettiğim Arabaları Alın

"Yerleri temizleyen en sıradan işçi günde 5 dolar almalıdır. Milyonerlerimiz için kölece çalışacak az sayıda şoför olması planını izlemektense, 20.000 kişiyi müreffeh ve hâlinden memnun yapmanın yararlı olduğuna inanıyoruz.

Henry Ford, Amerikan Sanayicisi

İstatiksel kanıtlar, çoğu ileri kapitalist ekonominin ücret çekişli olmadığını akla getiriyor. Başka bir deyişle, ücretlerin artırılması tek başına üretimin ve istihdamın artacağını garanti etmiyor. Bu nedenle, (örneğin yoksulluğu azaltmak adına) ücretleri yükseltmeye yönelik çabaların, yatırımları (ve diğer harcama biçimlerini) canlandıracak, yükselen ücretlerin istihdamı baltalamamasını sağlayacak başka tedbirlerle desteklenmesi gerekir. 26. Bölümde, ana hatlarıyla ortaya koyulan *yüksek yatırımlı-sürdürülebilir ekonomi* önerisi, bu tür bir çifte amaçlı stratejinin bir örneğini sunar.

Akılda tutulması gereken bir başka etken, işverenin, çalıştırdığı işçilerden arzuladığı çalışma çabasını koparmaya yetecek kadar yüksek ücret sunma zorunluluğudur. Bu nedenledir ki pek çok şirket (özellikle daha büyük, ileri teknoloji firmaları), yüksek işsizliğin elverdiği koşullarda bile ücretleri indirmez. İşçileri ellerinden kaçırmayıp disiplini sağlama çabalarının bir parçası olarak görece yüksek ücretler ödemeye devam etmek, kârları açısından daha önemlidir. Ücretleri düşürürlerse, üretkenlik ve dolayısıyla da kârlılık zarar görebilir, şirketin istihdamı uzun dönemde olumsuz etkilenebilir.

Her şey hesaba katıldığında özetle şunu söyleyebiliriz: Ücret dalgalanmaları, istihdamı pek az etkiler. Ücretler, kârları gereksiz yere zayıflatacak ve yeterli miktarda yatırım harcaması yapılmasını engelleyecek kadar yüksek olamaz. Çok düşük de olamaz: İşçilerle ailelerinin yeniden üretim ihtiyaçlarını karşılamalı, işverenlerin arzuladıkları düzeyde çalışma çabası ve emek disiplini elde etmelerine izin vermeli, işçilerin ulusal üretimin çoğunu emmeleri için gereken tüketim harcamalarını desteklemelidir. Ücret düzeyleri, bu iki uç durum arasındaki geniş bir değer aralığında belirlenebilir. Ücretlerin tam olarak hangi düzeyde olacağı, (sendikaların gücü gibi) yapısal, kurumsal ve siyasi etkenlerin karışımının yanı sıra daha genel ekonomik koşullara (en önemlisi de üretim düzeyine, dolayısıyla da istihdam düzeyine) bağlı olacaktır. Ücret düzeyleri, istihdam düzeyinin belirlenmesinde olsa olsa zayıf, tali bir rol oynayabilir.

Nüfus yapısı ve emek arzı

Dünyadaki birçok ülke nüfus yapısında önemli değişikler yaşıyor. Yükselen yaşam standartları, dünyanın çoğu bölgesinde beklenen yaşam süresinin artmasına ve doğum oranlarının düşmesine yol açmıştır. Bunun sonucunda yaşlıların nüfus içindeki oranı artmıştır. Bu "sorun" (elbette çoğu insan daha uzun yaşamayı kesinlikle bir sorun olarak görmeyecektir!) özellikle gelişmiş ülkelerde kendisini şiddetle hissettiriyor. Ancak, Çin gibi bazı gelişmekte olan ülkelerde de nüfus hızla yaşlanıyor.

Bu gelişme, emek kıtlıklarının yakın bir tehdit oluşturduğu uyarısında bulunan işverenlerle bazı devletler arasında azımsanamayacak bir endişe kaynağı olmuştur. İşverenler, ücretlerin yükseleceğinden ve işçi bulmanın zorlaşacağından endişe ediyorlar. Devletler, emeklilere sağlanan sosyal yardımlarla sağlık maliyetlerini nasıl ödeyeceklerinden kaygılanıyorlar. Bu kaygıların her ikisi de abarttılıdır. Üstelik, önerilen başlıca "çözüm" -yani insanların daha uzun süre çalışmaya teşvik edilmeleri ya da zorlanmaları, "sorunu" daha da ağırlaştırabilir.

İşverenlerin, sıkı emek piyasalarının kârlarını etkilediği zamanlarda yeni emek arzı kaynakları bulup kullanmakta oldukça becerikli olduklarını tarihten biliyoruz. Yaşlıları işgücünde kalmaya zorlamadan kullanılabilecek bolca emek kaynağı mevcuttur -tabii ki işverenlerin bu fırsatları yeterince cazip kılmaları gerekmektedir. Örneğin, kadınların işgücüne katılım oranı erkeklerinkinden hâlâ düşük olduğu için (çocuk bakımı hizmetleri ve aile dostu çalışma programları gibi yerinde desteklerle) daha fazla kadının ücretli çalışmayı kabul etmesi cesaretlendirilebilir.

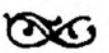
"Esnek" emek arzının bir diğer kaynağının da göç olduğu tecrübeyle sabittir. Göçmen işçiler (özellikle de geçici vizeyle gelenler ve "yasa dışı" göçmenler), durumu bilhassa kırılgan olan bir işgücü kesimidir ve buna bağlı olarak bu kesim daha ağır sömürüye maruz kalır. Daha insancıl (iyi yasal korumalar, eğitim olanağı ve yerleşim destekleri sağlayan) göçmenlik programları, çalışma standartlarını zayıflatmayıp aksine güçlendirecek bir tarzda emek arzını artırabilir.

İşverenler, gerçek bir emek kıtlığına yeni sermayeye ve yeni becerilere yatırım yaparak da cevap verebilirler. Böylece emek sıradan, aşağılayıcı ve üretken olmayan çalışmadan daha yüksek değerli, ücreti daha iyi mesleklere aktarılacaktır. İşverenler, emek kıtlıkları gerçekten de "canı yakmaya" yani kâr paylarını etkilemeye başladığı zaman, emeği değerli ve kıt bir meta olarak görmek zorunda kalırlar -böylece çalışmanın niteliği ve üretkenliği geliştirilecektir. Eğer merkez bankacılar emeğin "ucuz" kalmasını sağlamak üzere büyümeyi sınırlama yoluna giderlerse, çalışmanın bu şekilde olumlu bir dönüşümden geçmesi asla gerçekleşmez.

Son kertede emeğin ekonomik konumunu, "arz ve talep"ten daha çok yapısal etkenler belirler. Bununla birlikte nüfus yapısında ortaya çıkan değişiklikler, işçilere toplum içindeki ekonomik ve siyasi konumlarını güçlendirme fırsatı sağlayabilir. Ancak işverenlerin, savunmasız göçmenleri sömürerek ya da yaşlı işçileri çalışmaya devam etmeye zorlayarak ucuz, çaresiz ve bol miktarda emek arzı yaratmalarına müsaade edildikçe bu gerçekleşmeyecektir.

14

PASTANIN PAYLAŞILMASI



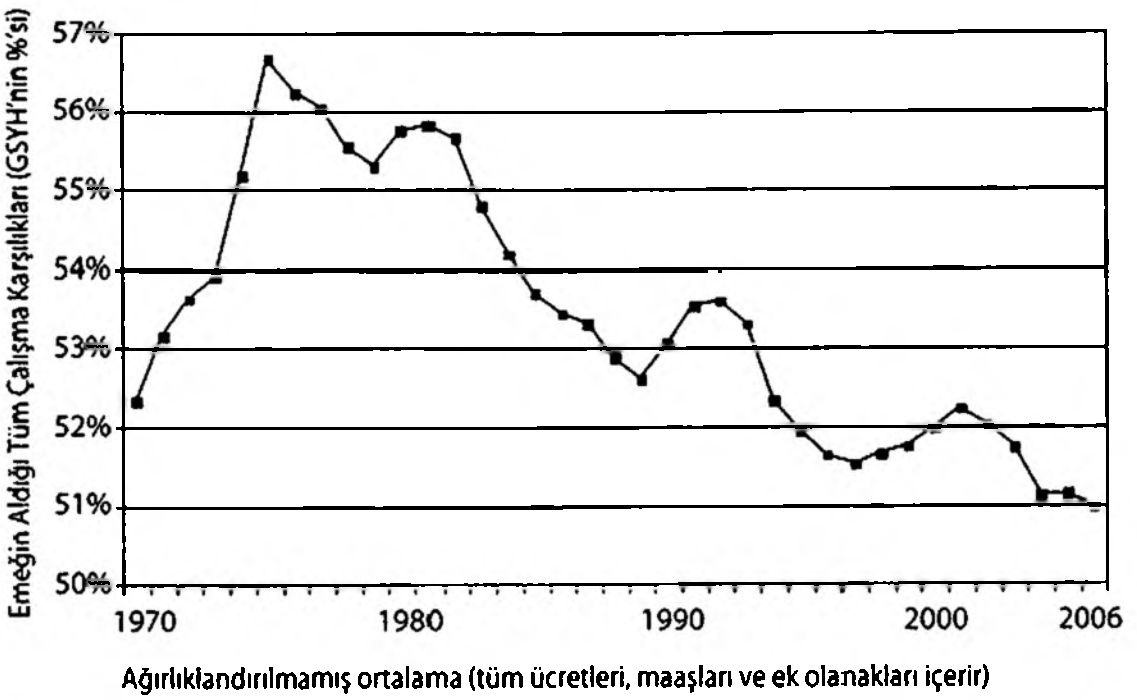
Faktörler arası bölüşüm

İktisat çalışmayı, yani ne ürettiğimizi inceler. Ancak, bölüşümü, yani ürettiğimizden kimin ne kadar aldığını da inceler. Üretim ve bölüşüm yakından bağlantılıdır, çünkü neyi, ne kadar ve nasıl ürettiğimiz, kimin ne kadar aldığına ve aldığıyla ne yaptığına bağlıdır.

Gelir bölüşümünü genel olarak iki şekilde düşünebiliriz: ÜRETİM FAKTÖRLERİ (yani emek, sermaye ve diğer girdiler) arasında ve farklı bireyler ya da bireylerden oluşan gruplar arasında. Elbette bu iki yaklaşım birbiriyle ilgilidir, çünkü "faktörler" dediğimiz şeyler aslında farklı *insan* gruplarına ait olan ekonomik kaynaklardır.

Faktörler arası bölüşüm, her faktör sahibinin ekonomik, siyasi ve toplumsal gücüne dayanır. Gördüğümüz üzere kapitalizmde işverenler, çalışanları cezbedip ellerinde tutma ihtiyaçları temelinde ücret ve maaş öderler, karşılığında onlardan gereken emek çabasını ve disiplini alırlar. Ne kadar ödemek zorunda kalacakları, sendikacılık, asgari ücretlerle ve benzeri konularla ilgili yasal iş düzenlemeleri, işsizlik düzeyi ve sosyal politikaların cömertliği gibi oldukça çeşitli toplumsal ve kurumsal etkenlere bağlıdır.

Böylece kârlar, ücretlerle diğer girdi maliyetleri ödendikten sonra arta kalan miktar olarak belirlenir. (Sermaye teçhizatı, yedek parçalar ve hammaddeler gibi satın alınmış girdilerin maliyetlerinin de ücretlerle kârlar arasında benzer bir bölünmeyi yansıttığını unutmayın. Her şirkette yaratılan faktör gelirini bileşenlerine ayırarak, sonuçta ekonomi genelindeki ücret-kâr bölünmesine ulaşmak mümkündür.) Bu arada, küçük işletme sahipleri ile çiftçilerin gelirleri esasen onların çalışmalarını yansıtır; bir kısmı ise kendi işlerinin sahibi olma statülerini yansıtır.



Şekil 14.1 Emeğin Azalan Payı, G-7 Ekonomileri (1970-2006)

Kaynak: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı verilerinden yazarın yaptığı hesaplamalar.

Faktör gelirlerini belirleyen bu etkenler elbette zaman içerisinde değişim gösterir. Geçmişte iktisatçılar faktör gelirleri dağılımının az çok sabit olduğunu varsayma eğilimindeydiler. Şekil 14.1'de görüldüğü üzere emek, Altın Çağ dönemindeki genişleme sırasında OECD ekonomilerinde toplam gelir içindeki payını önemli ölçüde artırdı –"arz ve talep" yüzünden değil, emeğin ekonomik ve siyasi pazarlık konumunun sürekli güçlenmesi yüzünden. Ancak, 1980'lerin başlarından itibaren ibre tam tersine döndü ve emeğin üründen aldığı pay sürekli düşüş gösterdi. Emeğin gücünü zayıflatıp işletmelerle sahiplerinin elini güçlendiren neoliberal ekonomik ve sosyal politikalar sonucunda sermaye gelirleri arttı. Bu arada küçük işletme gelirleri, tarım kesimde nüfusun azalmasını ve tarım dışı alanlarda faaliyet gösteren çoğu küçük işletmenin marjinalleşmesini yansıtacak şekilde, zamanla yerinde saymış ya da gerilemiştir.

Bireyler arası bölüşüm

Bölüşümü kavramanın diğer yolu, farklı bireyler ya da hanehalkları arasındaki gelir farklılıklarını ölçmektir. Çoğu bireyin birden fazla gelir kaynağı vardır: yaptıkları çalışmadan, (işsizlik sigortası, devlet emekli maaşları

ya da çocuklar için verilen destek yardımları gibi) devlet programlarından ve belki de yatırımlardan. Bu kaynaklardan elde edilen geliri topladıktan sonra acaba bireylerle hanehalkları arasındaki gelir farkları ne kadar büyüktür? (aşağıdaki kutuya bakınız).

Eşitsizliğin Ölçülmesi

Eşitsizliği tanımlamak kolay bir iş değildir. Aşağıda, iktisatçıların kullandıkları çeşitli yöntemleri kısaca tanıtıyoruz.

İlk olarak, hangi değişkeni ölçeceğimize karar vermeliyiz. Gelir eşitsizliği, bireylerin ya da hanehalklarının bir yılda aldıkları cari gelir miktarındaki farkları ölçer. Gelir, hanehalkı gruplarına ya da ailelere nazaran bireyler arasında daha eşitsiz bir dağılım gösterir. Düşük gelirli bazı bireyler, yüksek gelirli üyelerden oluşan bir ailenin mensubu olacak kadar şanslı olup, fiili yaşam standartlarını kendi gelirleriyle ulaşacakları standardın üzerine çıkarabilirler.

Gelir vergiden önce ya da vergiden sonra ölçülebilir. Devletin yaptığı (işsizlik yardımları ya da devlet emekli maaşları gibi) **TRANSFER ÖDEMELERİ**ni kapsayabilir ya da sadece (ücretler, maaşlar, yatırım gelirleri ve küçük işletme gelirleri gibi) "piyasa" gelirlerinden oluşabilir. Transfer ödemelerini *içeren* vergi *sonrası* gelir, transferleri *içermeyen* vergi *öncesi* gelirden çok daha eşittir. Bunun sebebi, çoğu ülkede yüksek gelirli bireyler daha fazla gelir vergisi öderlerken, düşük gelirli bireylerin transfer ödemelerinden orantısal olarak daha fazla faydalanmalarıdır.

Servet eşitsizliği de ölçülebilir. Burada, farklı hanehalklarının -konut sahipliği, doğrudan ticari servet ve (hisse senetleri, tahviller ve tasarruf hesapları gibi) finansal varlıklar dahil olmak üzere- birikmiş servetleri karşılaştırılır. Servet gelirden çok daha eşitsiz dağılır. Bunlar arasında en eşitsiz dağılanı finansal servettir (çünkü çalışan insanların sahip oldukları yegâne önemli servet biçimi evlerinin değeridir). 7. Bölümde ele alındığı üzere, ileri kapitalist ülkelerde ticari ve finansal sermaye son derece küçük ve varlıklı bir seçkinler kesiminin elindedir; çoğu ülkede toplumun yüzde 10'undan daha azını oluşturan bu kesim, finansal ve ticari servetin büyük bir kısmına sahiptir.

Kullanacağımız değişkeni seçtikten sonra en elverişli yol, eşitsizliği bu değişkene bakarak özetlemek olmalıdır. Bunu yapmanın bir yolu nüfusun en üstteki beşte (ya da onda) birlik diliminin geliri ya da serveti ile en alttaki beşte (ya da onda) birlik diliminkini karşılaştırmaktır. Bir diğer yol, **GİNİ KATSAYISI** denilen istatistiği hesaplamaktır. Bu rakam 0 (herkesin eşit pay aldığı tam eşitlik durumu) ila 1 (en zengin olanların her şeyi aldığı tam eşitsizlik durumu) arasında değişir. Gini katsayısının yükselmesi eşitsizliğin arttığına işaret eder. Söylemeye gerek yok ama neoliberalizm döneminde Gini katsayısı çoğu kapitalist ülkede sürekli yükselme eğilimi göstermiştir.

Doğaldır ki yatırım gelirleri, finansal servetin çoğuna sahip olan varlıklı hanehalkları arasında yoğunlaşır. Öte yandan, işçi hanehalkları gelirlerinin çoğunu istihdamdan elde ederler (devlet programları değişen derecelerle geliri destekleyebilir).

Dolayısıyla, gelirin faktörler arasındaki bölüşümü ile gelirin hanehalkları arasındaki bölüşümü arasında açık bir örtüşme vardır -belli bir hanehalkının belli türde faktör gelirleri olması gibi basit bir sebeple. Ne de olsa kapitalizm, belirli insan gruplarının böylesine farklı ekonomik roller üstlenmeleri yüzünden sınıflı bir toplumdur. Neoliberalizmde sermayenin genel geliri büyüdükçe, nüfusun en zengin kesiminin (sermayenin çoğuna sahip olanların) ele geçirdikleri kişisel gelir payı da büyümüştür.

Aslında, neoliberalizmin sebeplerini ve başarısını ölçmenin en iyi yolu, toplumun en zengin yüzde 1'lik kesiminin aldığı payın nasıl değiştiğini analiz etmek olacaktır. Savaş sonrası Altın Çağ döneminde durmadan gerileyen bu pay, 1980'lerden itibaren çarpıcı şekilde yeniden yükselmeye başladı. Bu geri sıçrama, günümüzde toplumun en zengin yüzde 1'lik kesiminin toplam gelirden aldığı payın 1920'lerdeki kadar büyük hâle geldiği ABD'de bilhassa başarılı oldu.

Daha İyi

"Geçmişte hem zenginliği hem de yoksulluğu tattım. İnan bana tatlım, zengin olmak daha iyi."

Sophie Tucker (1884-1996), Amerikalı vodvil şarkıcısı (1930'lar).

Eşitsizlik ve emek piyasası bölümlenmesi

Ancak, işçiler arasmda bile büyük ve önemli gelir farkları vardır. Ücretlerin GSYH içindeki genel payı, çalışan insanların ekonomik ve siyasi gücüne bağlıdır. Belirli sanayilerdeki ya da mesleklerdeki ücretler de farklı işlerde çalışan işçilerin özgül pazarlık konumlarına bağlı olacaktır. İşe özgü ücret düzeyleri, aşağıda bazı örneklerine yer verdiğimiz etkenlere dayanır:

- Her sanayideki üretkenlik (işverenlerin, kâr paylarını aşındırmadan daha yüksek ücret ödeyebilme güçlerini etkiler).
- Her sanayideki kârlılık (rekabetin çok fazla olduğu bazı düşük kârlı sanayilerdeki işverenlerin, kepenkleri indirmeden daha yüksek ücret vermeleri gerçekten de mümkün değildir).
- Sendikalaşmanın yanı sıra sanayiye özgü diğer kurumlar ve pratikler.

- İşçilerin özgül becerileri. Benzersiz ya da yeri zor doldurulacak becerilere sahip olan işçilerin işverenleri karşısında pazarlık gücü daha fazladır, çünkü yerlerine başkalarını bulmak kolay değildir. (Bu, neoklasiklerin beceriler ile ücretler arasındaki ilişkiye getirdikleri açıklamadan oldukça farklıdır –neoklasik açıklama, her işçiye üretkenliğine, dolayısıyla da sahip olduğu becerilere göre ödeme yapıldığı yanlış varsayımına dayanır).

Başka bakımlardan özdeş olan işçiler bile, kendi işlerinde yaşadıkları pazarlık gücü dengesine bağlı olarak çok farklı ücretler kazanırlar. Farklı işçi grupları arasındaki açık bölünmelerin ya da bölümlenmelerin kalıcı hâle gelmesinin gerisinde yatan ekonomik temel budur (8. Bölümde tartışmıştık). Bazı işçiler daha yüksek ücret aldıkları, görece daha iyi ve daha güvenli konumlara ulaşabilirler. Diğerleriyse ücretlerin düşük olduğu, ek olanakların hemen hiç olmadığı ve güvencesiz istihdamın hüküm sürdüğü mesleklere ya da sanayilere yönlendirilecektir.

Emek piyasalarında böylesine kalıcı eşitsizliklerin olduğu koşullarda, toplumun ortaya çıkan eşitsizliği çeşitli yollarla "düzenlemesi" hiç de şaşırtıcı değildir. Bireyleri gelişigüzel bir şekilde daha iyi ya da daha kötü işlerde görevlendirmek yerine, belli grupların daha iyi işleri ele geçirme şansının sistemli olarak daha fazla olduğu pratikler zaman içinde geliştirilir. Daha iyi işlerde çalışan bireylerin, görece şanslı konumlarını kendi evlatlarına, yakınlarına, dostlarına ve komşularına devretmeyi istemeleri anlaşılabilir bir şeydir. Böylece, bölümlenmede zamanla belirgin kalıplar ortaya çıkar. Özellikle toplumsal cinsiyet, ırk ve etnisite, emek piyasası bölünmeleriyle ilişkili hâle gelir. Farklı insan tiplerinin farklı işlere daha "uygun" olduğuna dair ırkçı ve cinsiyetçi tutumlar, işlerle gelirlerdeki bu bölünmeleri hem pekiştirir hem de "haklı gösterir".

İşverenler, emek piyasasındaki bu sistemli bölünmeleri çeşitli sebeplerle memnuniyetle karşılarlar. Ekonomik olarak, (beyaz olmayan ve göçmen işçiler gibi) daha çaresiz ve dolayısıyla da daha "esnek" emek gruplarının varlığı, işverenlerin hem ihtiyaç duyduklarında çalışmaya hazır işçi bulmalarını hem de ihtiyaç duymadıklarında işçilerden (onları yeniden işsizliğe mahkûm ederek) "kurtulmalarını" kolaylaştırır. Bu nedenle, beyaz olmayan işçiler, ekonominin yükseliş dönemlerinde işe en son alınan ve gerileme dönemlerinde işten ilk kovulan kesim olma eğilimindedir. Siyasi açıdan bakıldığında, işçiler arasında derin bölünmelerin olması, işverenlerin işçi gruplarını birbirlerine karşı kullanmalarını sağlayarak, (daha iyi ücretlerin ve çalışma koşullarının elde edilmesinde hayati önem taşıyan) işçiler arasındaki dayanışmayı zayıflatır ve ortak bir işçi bilincinin ortaya çıkmasını engeller. Kapitalizmin, çalışan insanlar arasındaki ırk ve toplumsal cinsiyet

temelli bölünmeleri bu yollarla güçlendirmesi, eş zamanlı olarak kapitalizmin de güç kazanmasına yardımcı olur.

İşleri ve gelirleri daha iyi olan şanslı işçilerin, görece ayrıcalıklı konumlarını koruma ve güçlendirme çabaları mantıklı gözükebilir. Profesyonel ve maaşlı işçiler, daha iyi gelir ve çalışma koşulları "hak ettikleri" fikrine kapılıp daha çaresiz durumdaki işçi gruplarından kaynaklanan rekabeti önlemeye çalışabilirler. Örneğin, meslek kuruluşları, katı lisans verme ve düzenlemelerle, yüksek gelirli meslek dallarına girişi sınırlamak konusunda toplumun en başarılı sendikaları arasında olagelmişlerdir. Benzer biçimde, (ağır sanayi dalları ve inşaat gibi) çekirdek sanayilerdeki yüksek gelirli işleri ellerinde tutan ve ağırlıklı olarak beyaz erkeklerden oluşan işçiler, marjinalleştirilmiş işçi gruplarını siyasi bir müttefikten ziyade bir tehdit gibi görme eğiliminde olabilirler.

Hak Etme

"Açıktır ki en talihsiz insanlar, aynı şeyi her dakika, hatta belki de her dakikada yirmi kere tekrar tekrar yapmak zorunda olanlardır. En kısa çalışma saatlerini ve en yüksek ücreti onlar hak ediyorlar."

John Kenneth Galbraith, Kanadalı-Amerikalı iktisatçı (1964)

Ancak, basiretli sendikacılar, daha çaresiz ve sömürüye daha açık işçilerden oluşan sistemli emek havuzlarının görece iyi durumdaki işçiler için bile olumsuz olduğunu fark edeceklerdir. Bölünme ve bölümlenmenin sonucunda pazarlık gücünün zayıflaması, bütün işçilerin aleyhinedir. İşte bu nedenledir ki gerek işçiler arasındaki eşitsizliği azaltmak, gerekse (ırkçılık karşıtı ya da taciz karşıtı kampanyalar ve işe alınmada pozitif ayrımcılık gibi girişimler vasıtasıyla) toplumsal cinsiyet ve ırk temelli bölünmeleri aşan bir dayanışma inşa etmek için mücadele verilmesi, en az emekle sermaye arasında daha iyi bir anlaşmanın mücadelesini vermek kadar sendikalar açısından hayati önemdedir.

Yoksulluk

Kapitalizmin en göze batan başarısızlıklarından biri yoksulluğun (sıklıkla sefalete varacak ölçüde aşırı yoksulluğun) yaygın olarak varlığını sürdürmesidir. İleri ülkelerde bile milyonlarca insan, kendilerini çepeçevre kuşatan inanılmaz zenginliğe rağmen feci bir ekonomik ve toplumsal yoksunluğa katlanmak zorunda kalıyor.

Bundan da kötüsü azgelişmiş ülkelerde yaygın olan bunaltıcı ve ezici yoksulluktur: Afrika'nın çoğu, Asya ile Latin Amerika'nın geniş kesimleri ve Doğu Avrupa'daki eski komünist ülkelerin bazıları. Aslında, dünyada gelir bölüşümünde gözlenen en büyük uçurumlar zengin ve yoksul ülkeler arasındaki farklardır. Yoksullukla gelir dağılımının uluslararası boyutlarını 22. Bölümde daha ayrıntılı tartışacağız.

Tablo 14.1'de özetlendiği üzere yoksulluğun derecesi ileri ekonomiler arasında büyük bir değişkenlik gösterir. Yoksulluğun en şiddetli olduğu yerler Anglosakson ülkeleridir (özellikle ABD). Bu ülkelerde sendikalar güçsüz ve emek piyasası korumaları son derece sınırlı olduğu için işlerin çoğu düşük ücretlidir. Ayrıca, (ücretlilerin gelirlerine katkı yapan ve ücret geliri olmayanları destekleyen) sosyal programların en yetersiz olduğu yerler yine Anglosakson ülkeleridir. Bu ülkelerin çoğunda yoksulluk neoliberal dönemde dikkat çekecek ölçüde artmıştır.

Tablo 14.1 İleri Ekonomilerde Yoksulluk Oranları

Ülke	*Yoksulluk* Oranı 2005 (%)*
ABD	17,0
İrlanda	16,2
İtalya	12,7
İngiltere	12,5
Avustralya	12,2
Japonya	11,8
Kanada	11,4
Almanya	8,4
Fransa	7,3
Hollanda	7,3
İsveç	6,5
Danimarka	5,6
Finlandiya	5,4

* Yoksulluk, bireyin ortanca gelirin %50'sinden daha az geliri olması olarak tanımlanmıştı (göreli ölçü).

Kaynak: Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNCTAD).

Yoksulluğun Ölçülmesi

İstatistikçiler, yoksulluğun en iyi nasıl ölçülebileceğini uzun süredir tartışıyorlar. Tartışmanın temel noktası, mutlak mı yoksa göreli göstergelerin mi kullanılacağıyla ilgilidir.

MUTLAK YOKSULLUK, bireyin somut maddi yaşam standardının belli bir keyfi ve sabit düzeyin altında kalıp kalmadığını ölçer. Zamanın belli bir anında bu düzey, yaşamın "gerekleri"ni (temel barınma, beslenme, giyim ve diğer gerekli şeyler) karşılayan (o andaki) gelir düzeyine dayanır. Bu temel mallar sepetini satın almanın maliyeti zaman geçtikçe (enflasyonun etkileri yüzünden) genellikle büyür ve yoksulluk çizgisi buna göre değiştirilir.

Ancak, bu yaklaşımın sorunu, kabul edilebilir "asgari" yaşam standardıyla ilgili toplumsal standartların değiştiğini göz ardı etmesidir. Yüz yıl önce evin içinde alafranga tuvalet olması lüks bir şey olarak görülürken, günümüzde insanca ve sağlıklı bir yaşamın olmazsa olmaz unsuru olarak kabul ediliyor. Bu nedenle, yüz yıl önce tespit edilen mutlak yoksulluk çizgisi, insanların ev dışındaki tuvaletlerle gayet makul bir yaşam sürebileceklerini varsayar. Televizyon cihazları, eğitim ve sağlık hizmetlerinden yararlanma, ulaşım ve bir zamanlar "lüks" olarak görülen (ama günümüzde bireyin modern yaşama tam anlamıyla katılabilmesi için zaruri olan) diğer kolaylıklar için de aynı şey geçerlidir.

Bu nedenle, yoksulluk konusunda uzman olanların pek çoğu **GÖRELİ YOKSULLUK** ölçülerini tercih eder. Bu ölçülere göre bir kişinin yoksul olup olmadığına, toplumun geri kalanının gelir düzeyine bakılarak karar verilir. Bir bireyin ya da hanehalkının geliri, toplumun ortalama gelirine oranla belli bir eşik değerin altına düşerse, yoksul olarak değerlendirilir –hayatta kalmak için gerekli temel ihtiyaçları karşılamaya yetecek gelirleri olsa bile. Bu yaklaşım, bir kişinin kendisini yoksul "hissetmesi"nin (ki onun toplumdaki statüsünü derinden etkiler), yalnızca mutlak yaşam standardına değil gelirin toplumdaki dağılımına da dayandığını kabul eder.

Farklı yoksulluk ölçüleri, yoksullukla ilgili oldukça farklı tahminler çıkarır ortaya. ABD, mutlak bir yoksulluk tanımı kullanır –üstelik 1964'ten beri hiç güncellenmemiş bir tanım. Bu ölçüye göre ABD'de yoksulluk geçtiğimiz çeyrek yüzyıllık dönemde az da olsa azalmıştır. Ancak, göreli yoksulluk ölçüsü (nüfusun, ortanca gelirin %50'sinden daha az gelire sahip olan kısmı) kullanıldığında, ABD'de yoksulluğun sürekli olarak arttığı açıktır. 2004 yılı göreli yoksulluk oranı (%18,5), resmî, mutlak oranın (%12,5) bir buçuk katıdır.*

Yoksulluk ölçülerinin, hanehalkında yaşayan birey sayısı, hanehalkının kırsal kesimde ya da (daha pahalı olan) kentsel bölgelerde yaşaması gibi diğer etkenler göz önüne alınarak düzeltilmesi gerekir.

* Lawrence Mishel, Jared Bernstein ve Sylvia Allegretto, *The State of Working America* (Washington: Economic Policy Institute, 2006), Şekil 6-G.

Öte yandan, Kuzey Avrupa'nın ve Kıta Avrupası'nın bazı ekonomilerinde yoksulluk düzeyleri oldukça düşüktür. Bu durum, neoliberalizmin görünüşteki evrenselliğine karşın yoksulluğun kaçınılmaz olmadığını gösteriyor. Sosyal programlara, emek piyasası desteklerine ve diğer ileriye etkili [*proaktif*] önlemlere yatırım yapan ülkeler, daha yüksek ücretli işler yaratabilir ve yoksulluğu oldukça düşük düzeylere indirebilirler.

Birçok iktisatçı, yoksulluğun kökenini emek piyasasının işleyişinde aramak yerine kişisel özellikleri yüzünden yoksulları suçlama yoluna gidiyor. Yoksullar becerilerini geliştirmeye ya da çalışma ahlaklarını iyileştirmeye ya da iş arama stratejilerini düzeltmeye davet ediliyorlar -ekseriyetle (daha çekici bir özgeçmiş hazırlamak gibi) oldukça beylik tavsiyelerle. Besbelli ki, yeni beceriler öğrenmek ya da iş ararken daha etkin yöntemler kullanmak, (emek piyasasının görece dezavantajlı bir kesimine mensup olsa bile) belirli bir *bireyin* iş bulma şansını artırabilir. Ancak bu, düşük ücretli işlerin (ve bu işlerde çalışacak düşük ücretli işçilerin) yoğunlaşmasının zaman içinde doğal olarak *yeniden yaratıldığı*, sosyal programların ve emek piyasası desteklerinin zayıf olduğu bir ekonomide yoksulluğu asla ortadan kaldırmayacaktır.

ABD'deki (ya da eşitsizliğin aşırı olduğu başka herhangi bir ekonomideki) her düşük ücretli işçinin yüksekokuldan mezun olduğunu ve gelişmiş, modern bir özgeçmiş hazırladığını farz edelim. Ne var ki, sistemdeki en hoşa gitmeyen, ücretlerin en düşük olduğu işlerin yapılması için ABD ekonomisinin hâlâ yoksul ve çaresiz işçilere ihtiyacı olacaktır: lokantalarda bulaşıkların yıkanması, geceleri gökdelenlerdeki büroların temizlenmesi, Wal-Mart'ta ucuz Çin malı malların raflara yerleştirilmesi. Dahası, işverenlerin düşük ücret stratejisi, gözle görülebilir bir yoksulluğun varlığına dayanır. Yoksulluk, berbat işlerde çalışmalarına karşın neden kurallara uyup hep daha çok çalışmaları gerektiğini düşük ücretli işlerde çalışan işçilere daima hatırlatır. Dolayısıyla, diğer işçi grupları nihayetinde emek piyasasının marjinal bölümlerine yönlendirilecek, yoksulluk ve eşitsizlik yeniden üretilecektir.

Yoksulluğa meydan okunması sonuçta kapitalist emek piyasasının (en çaresiz kurbanlarını suçlamak ya da sindirmek yerine) temel mekanizmalarına meydan okunmasını gerektirecektir.

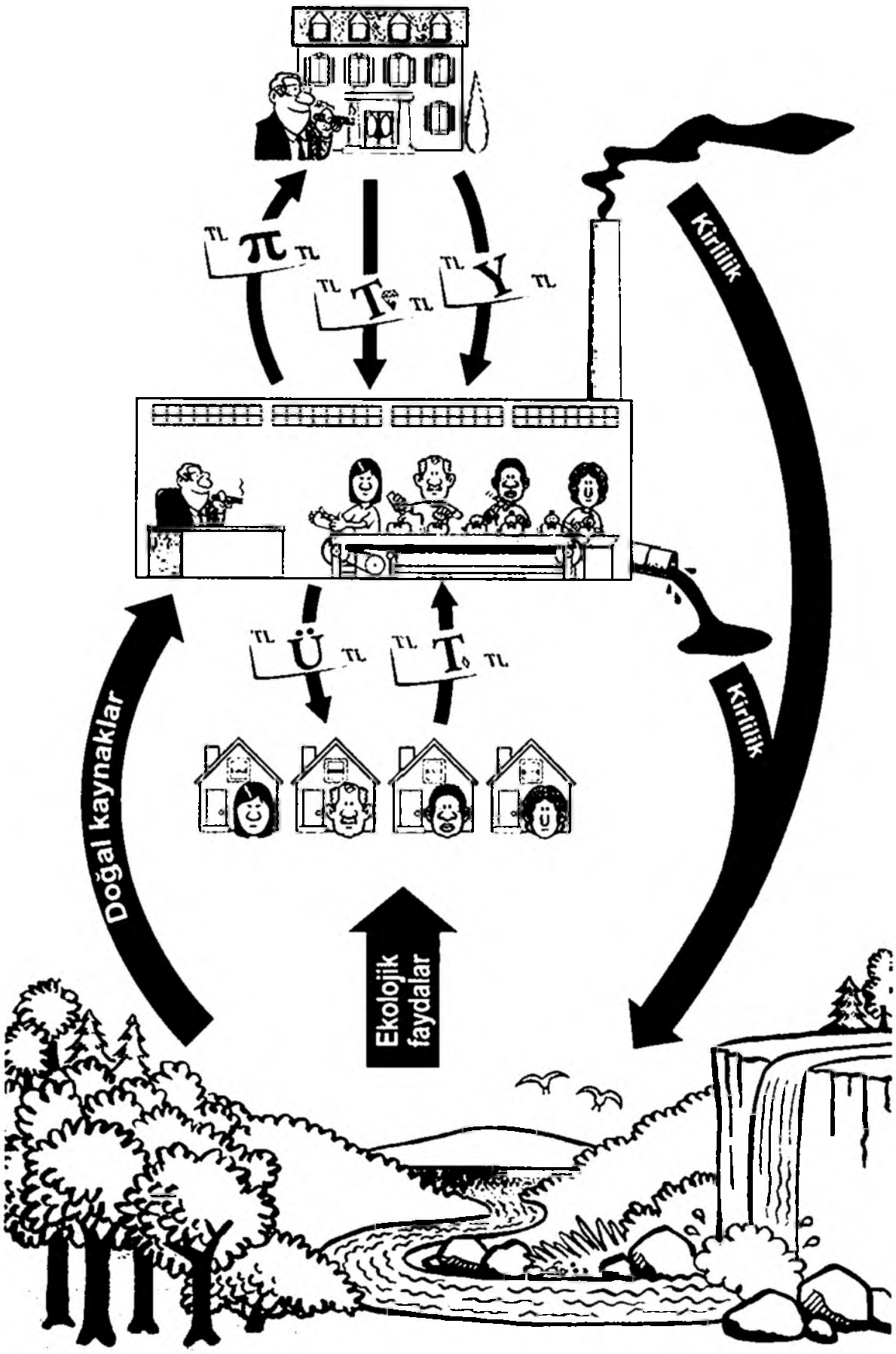
Kapitalizm ve Çevre

Doğa ve ekonomi

Kitabın başından itibaren "çalışma"yı (insan çabasını), ekonomik faaliyetin arkasındaki itici güç olarak tanımladık. Çalışma, doğadan elde ettiğimiz malzemelerin faydalı mallarla hizmetlere dönüştürülmesi için gereklidir. Dolayısıyla, tüm bu mallar ve hizmetler iki şeyi gerektirir: insan çabası ve doğadan elde edilecek asli kaynaklarla tedarikler. Çevre, yüksek yaşam kalitesi için elzem olan şeyleri bize doğrudan sunar: temiz hava ve su, çevre kalitesi ve dinlenme olanakları. Bu nedenle, doğadan topladığımız tedarikler ve kaynaklar olmadan, yaşayıp çalışacağımız yaşanabilir bir çevre olmadan üretim yapılması mümkün değildir.

Şekil 15.1'de kapitalizm haritamızı bir kez daha çiziyoruz. (Yine basitlik amacıyla firmalar arasındaki rekabeti göstermek yerine kapitalistleri topluca tek bir şirket olarak tasvir ediyoruz.) Aşağıda haritamıza, ekonomik sistemin belirgin bir parçası olan doğal çevreyi de ekliyor, doğa ile ekonomi arasındaki genel bağlantıları gösteriyoruz:

- Ekolojik Faydalar İnsanlar, doğal çevreden elde edilen bazı mallara ihtiyaç duyar, bunları "doğrudan" tüketirler: soluduğumuz hava, içtiğimiz su (elbette arıtıldıktan sonra), içinde çalışıp yaşadığımız çevrenin genel kalitesi, boş zamanımızın bir kısmını geçirdiğimiz parklar ve diğer doğal yerler. Haritamızda ekolojik faydaların doğrudan kullanılması, doğadan (çoğu insanın yaşamını sürdürdüğü yer olan) işçi hanehalklarına giden bir okla gösteriliyor –elbette kapitalist ve küçük işletme hanehalklarının da doğaya ihtiyaçları vardır, onlar da doğanın nimetlerinden zevk alırlar). Bu ekolojik faydaların kaybedilmesi ya da kötüleşmesi, yaşam kalitesini olumsuz etkileyebilir; aynı zamanda, ekonomide meydana gelen diğer işlevleri de aksatabilir.



Şekil 15.1 Ekonominin Yol Haritası: Çevre

- Doğal kaynaklar Doğa, özel firmaların kâr amaçlı üretim faaliyetlerine çeşitli maddi girdiler de sağlar: tarımsal ürünler, madenler ve kaynaklar, enerji, kereste ve (hem tarımda hem de tarım dışı amaçlarla kullanım için) toprak. Haritamızda bu girdileri, doğadan üretici şirketlere uzanan okla gösteriyoruz. Doğal girdilerin mevcudiyeti ve kalitesi, işletmenin üretkenliğini ve kârlılığını etkiler. Eğer doğal kaynakların çıkarılması daha maliyetli hâle gelirse, kalite düşerse ya da büsbütün "tükenirse" (bu nadiren olur), özel şirketlerin üretim kapasitesi bu yüzden zarar görecektir.
- Kirlilik Ne yazık ki çoğu ekonomik faaliyette çeşitli yan ürünler ve atıklar ortaya çıkar; bunlar nihayetinde tekrar doğal çevreye boşaltılırlar. (Organik gübre gibi bazı yan ürünlerin çevreye yararı olabilir, ancak çoğu yan ürün için bu geçerli değildir.) Hem bu atığın kalitesi, hem de yönetilme şekli doğal çevrenin kalitesini etkiler. Böylece kirlilik, ekolojik faydaları kullanabilmemizi ve üretimde kullanılabilecek doğal girdilerin mevcudiyetini etkiler. Çevre, kirliliğe belli ölçülerde tahammül edebilir, ancak er ya da geç bozulmaya başlar. Bazı durumlarda bozulma yerel boyutta gözlenir (örneğin çöpler ya da sınai atıklar). Bazı durumlarda ise küresel boyutta yaşanır. Kirliliğin ortaya çıktığı yer ile etkilediği yerin farklı olabilmesi, kirliliği kontrol altına alma çabalarını oldukça karmaşıklaştırır -bilhassa kirliliğin ulusal sınırları aştığı durumlarda. Şekil 15.1'te kirliliğin üretim aşamasında ortaya çıktığı gösteriliyor; ancak (özel otomobillerin kullanımından kaynaklanan kirlilik gibi) ürünlerin tüketilmesi sırasında da ortaya çıkabilir. Her iki durumda da kirlilik, temel ekonomik çevrimin istenmeyen bir yan etkisidir.

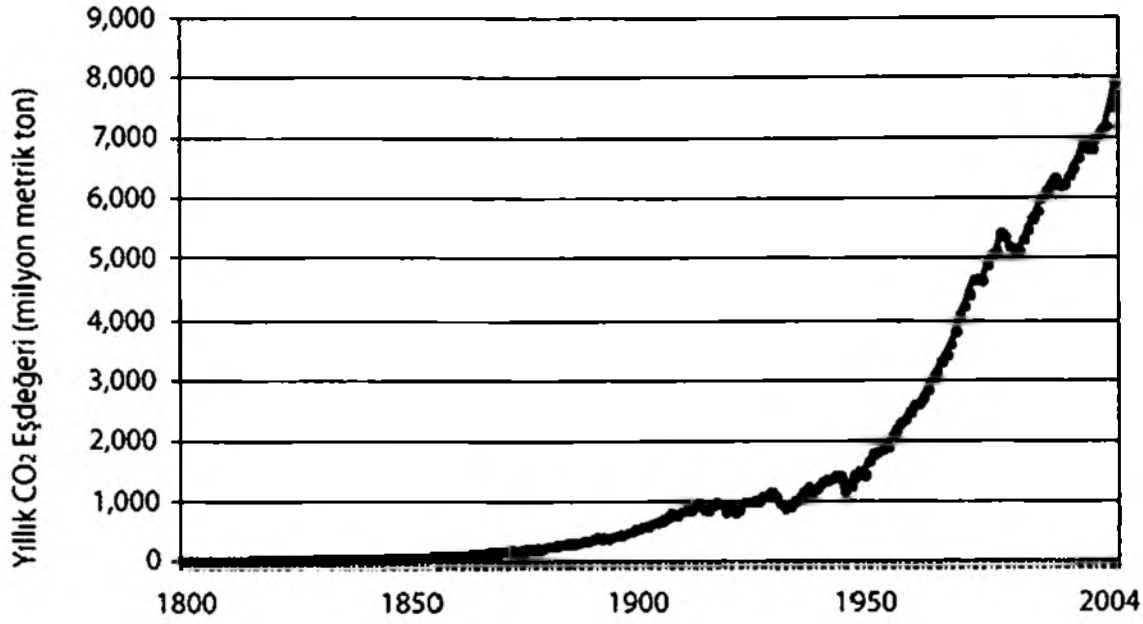
Ekonomi ile çevre arasındaki ilişki, kapitalizmin başlangıcından (muhtemelen daha da öncesinden) itibaren iktisatçıları ve daha genelde halkı kaygılandırmıştır. Örneğin, klasik iktisatçılardan David Ricardo, ekilebilir toprakların arzı konusunda son derece endişeliydi. Ekonomik durgunluk teorisini, bu toprakların er ya da geç "tükeneceği" inancına dayandırdı. İlk neoklasik iktisatçılar kömür kıtlıklarından endişe ediyorlardı. İlk başlarda plansız kapitalist gelişmenin yol açtığı ürkütücü çevresel sonuçlar, büyümenin çevresel etkilerini -kentlerin imar durumlarına göre bölgelere ayrılması, çöp toplama ve halk sağlığını korumaya yönelik tedbirler, hava ve su kirliliğiyle ilgili düzenlemeler ve (belirlenmiş doğal yerleri ekonomik gelişmeden koruyan) koruma programları aracılığıyla- idare edecek politikaların geliştirilmesini teşvik etti.

Ancak son yıllarda, kamuoyunun çevreye olan ilgisi (haklı olarak) giderek artmıştır. Küresel uygarlığın karşı karşıya olduğu en acil çevre sorunu hiç şüphesiz ki İKLİM DEĞİŞİKLİĞİdir.

Fosil yakıtların (kömür, petrol ve doğal gaz) tüketiminin son iki yüzyılda muazzam ölçülerde artması yüzünden yerkürenin atmosferine boşaltılan karbondioksit ve (enerji kullanımının yan ürünleri olan) diğer kimyasal maddelerin miktarı adeta patlamıştır (bkz. Şekil 15.2). Yol açtıkları "sera" benzeri ısıtma etkisi yüzünden SERA GAZLARI denilen bu gazların yoğunlaşması, güneşten gelen ısı enerjisinin daha büyük bir kısmının atmosferde tutulmasına neden olarak ortalama küresel sıcaklıklarda hissedilebilir bir artışa yol açmıştır. Geçtiğimiz yarım yüzyılda ortalama sıcaklıklar dünya genelinde 1 santigrattan fazla artmıştır (karaların ısınması daha fazla olmuştur); bu kulağa pek önemli değilmiş gibi gelebilir, ancak hava koşullarında, ekosistemlerde ve insan faaliyetlerinde hâlihazırda çarpıcı değişikliklere yol açmıştır. Ne yazık ki, kirliliğin *zaten* meydana gelmiş olması nedeniyle bu ısınma daha on yıllar boyunca devam edecektir.

İnsanlığın önündeki en yakıcı sorun, karbondioksit yoğunlaşmalarını dengeleyip yavaşlatmak ve nihayetinde de küresel sıcaklıklardaki artışı olabildiğince çabuk durdurmak amacıyla sera gazı kirliliğini hızla azaltmaktır. İklim değişikliğinin yaşam kalitesi, yerleşim düzenleri ve jeopolitik istikrar üzerinde felakete varacak boyutta etkileri olabilir. Deniz seviyelerinin yükselmesi, kuraklık, (yıkıcı fırtınalar dahil) şiddetli hava koşulları, insanların toplu olarak yerlerinden olması ve yükselen sıcaklıklara uyum sağlayamayan türlerin yok olması, bu sonuçlardan bazılarıdır. Bu feci sonuçlar ve sorunun küresel ölçeği dikkate alındığında, iklim değişikliğinin insanların şimdiye kadar karşı karşıya geldikleri en zorlu çevresel sorun olduğu rahatlıkla söylenebilir.

İklim değişikliğinin en kötü etkilerinden kaçınmak için sera gazı emisyonlarının etkin bir şekilde azaltılması, fosil yakıt kullanımını ve (tarım ve kimya sanayilerinden kaynaklanan metan gazı ve azot oksit emisyonları gibi) diğer sera gazı kirliliği kaynaklarını azaltmayı hedefleyen kararlı çabaları gerektirecektir. Bugün açıkça görülmektedir ki, dünyada gerek artan sıcaklıklara *uyum gösterme* konusunda, gerekse (deniz seviyesine yakın yerlerde ve ada devletlerde yaşayıp da deniz seviyesinin yükselmesi nedeniyle yaşadıkları yerleri terk etmek zorunda kalanlar ve yağış düzenlerindeki çarpıcı değişikliklerden zarar görenler dahil olmak üzere) iklim değişikliğinin kurbanlarına yardım etme konusunda daha fazla yatırım yapılması gerekecektir.



Şekil 15.2 Küresel Sera Gazı Emisyonları (1800-2004)

Kaynak: Karbondioksit Bilgi Analiz Merkezi.

İlkim değişikliğinin doğuracağı akıl almaz zorluklara ilaveten başka pek çok çevresel sorunla ilgilenilmesi de gerekecektir. Bunlardan bazılarını şöyle sıralayabiliriz:

- Diğer kirlilik çeşitlerinin kontrol altına alınması ve azaltılması.
- Hassas yağmur ormanları ve deniz alanları gibi önemli doğal mekânların ve buralarda yaşayan bitkilerle hayvanların korunması.
- Kereste, madenler ve diğer doğal kaynakların elde edilmesi sırasında ekosistemlere zarar vermeyecek yöntemlerin geliştirilmesi.
- Ekonomide kullanılan hammaddelerin geri dönüşümü.
- Suyun korunup yeniden kullanılmasını sağlayacak sistemlere yatırım yapılması.
- Gerek sanayi ve madencilik faaliyetleri sonucunda üretilmiş olan atıkların, gerekse (zehirli atıkların depolandığı atık alanları gibi) geçmişte çevreye verilen zararların temizlenmesi ve telafi edilmesi.

Tüm bu çabaları harekete geçiren anahtar kavram, çevresel SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK görüşüdür. Sürdürülebilirliğin genel ilkesi, ekonominin çevrenin sürekli bozulmasına neden *olmaksızın* işlemeye devam edebilmesini sağlayacak şekilde ekonomiyle çevre arasındaki etkileşimlerin idare edilmesidir. Dolayısıyla, çevre açısından sürdürülebilirlik, (9. Bölümde incelediğimiz) insanlar açısından yeniden üretime benzer: gezegenin (tıpkı üzerinde yaşayan insanlar gibi), üretim için ihtiyaç duyduğu-

muz ekolojik faydaları ve kaynak girdileri bize sunmaya devam etmesini sağlamak. Sürdürülebilirlik, ekonominin yenilenemeyen enerji ve maden kaynaklarından yavaş yavaş vazgeçmesini; kaynakların yeraltından çıkarılmasını azaltmak için malzemelerin yaygın olarak geri dönüşümünü; doğal mekânların ve doğal yaşam ortamlarının [*habitat*] etkin korunmasını; her türlü kirliliğin sıkı sıkıya sınırlanmasını gerektirecektir.

Çevresel eşitsizlik

Yoksullar, kapitalizmde akla gelen her şeyde olduğu gibi kirliliğin de en olumsuz etkilerine katlanmak zorunda kalıyorlar. Denetimsiz kapitalizmin yan ürünleri olan çöpleri, suların kirlenmesini ve pislikleri engellemeye ya da bunlardan uzak durmaya güçleri yetmiyor. Bunu kendi gözlerinizle görmek için üçüncü dünya şehirlerinden herhangi birinde yoksulların yaşadığı bir mahallede gezinmeniz yeterli olacaktır.

Öte yandan hâli vakti yerinde olanlar, daha güzel mahallelerde yaşamaya ve kirliliğin sonuçlarından çoğunu hafifletmeye –arıtılmış su, çöplerin daha iyi toplanması, özel parklar, diğer eğlence ve dinlenme tesisleri– yatırım yapmaya yetecek mali güce sahipler. Kendi yaşadıkları mahallelerde kirlilik yaratan faaliyetleri yasaklayacak siyasi etkinliğe de sahipler. Ekonomik araştırmalarda, daha yoksul bölgelerle mahallelerde kirliliğin daha fazla olduğunu teyit eden sonuçlara ulaşılmıştır.

Belki de en önemli çevresel adaletsizlik, iklim değişikliğinin bölgesel etkisidir. İklim değişikliği en fazla deniz seviyesine yakın tropik ülkelerde yaşayanları etkileyecektir, ama bu değişikliğin başlıca sorumlusu, binlerce kilometre uzakta bulunan daha zengin ülkelerdeki fosil yakıt tüketimidir. Gelişmiş ülkelerde bile yoksullar, çevrenin bozulmasının en kötü sonuçlarının ceremesini çekeceklerdir –2005'te New Orleans'ı etkisi altına alan Katrina kasırgasının yoksullar üzerindeki korkunç etkisi bunun bir örneğidir. Öte yandan, iklim değişikliğinin etkileri elbette yoksullarla sınırlı olmayacaktır. İklim değişikliğinin küresel ve (potansiyel olarak) feci sonuçlarından hiç kimse tamamen kaçamayacaktır –zenginler bile.

Piyasalar ve çevre

Birçok iktisatçı, çevre sorunlarının serbest piyasaların işleyişindeki "aksaklıklar"dan kaynaklandığını savunuyor. Kirlilik, olumsuz sonuçlarını yaşayanlara gerçek bir maliyet yükler. Ancak, bu maliyeti kirleten şirket ödemez; şirketler, düzenlemelerin olmaması ve insanların katlanmak zorunda kaldıkları maliyetler karşılığında tazminat talep edememeleri yüzünden "bedavaya" kirletebilirler. İktisatta buna piyasa DIŞSALLIĞI de-

nir. Piyasaya ağırlık veren çevreciler, kirletici faaliyetlere (sera gazı kirliliği konusundaki KARBON VERGİSİ gibi) çeşitli harçlar koyularak şirketlerin kirletme maliyetlerini üstlenmeye ("içselleştirmeye") zorlanabileceğini savunuyorlar. Böylece, emisyon ticareti planları gibi piyasa mekanizmaları, kirliliğin azalmasının en "etkin" (emisyonları devlet standartları ya da düzenlemeleriyle düşürülmesinden güya daha etkili) şekilde gerçekleşmesini sağlayacaktır.



Bu yaklaşım, piyasaların ve rekabetin etkinliğine aşırı güveniyor. Gerçekte, fiyat sinyalleri (kirlilik maliyetlerini dikkate alan doğru sinyaller bile) davranışların istenen doğrultuda değiştirilmesi konusunda her zaman o kadar etkili olmazlar. İçki tüketimini düşünelim: İçkiden yüksek oranda vergi alınan ülkelerde bile insanlar çok içmeye devam ederler ve alkolizm hâlâ bir sorundur. Kirliliği azaltmak için yalnızca fiyat mekanizmasına bel bağlamanın dağılım üzerinde de olumsuz etkileri vardır: Yük oransız bir

şekilde daha düşük gelirli hanehalklarının üstüne kalırken, hâli vakti yerinde olanlar istedikleri kadar kirlilik "satın alma"ya devam edebilirler. Sıkı uygulanan kirlilik harçları bazı sanayilerde kâr oranını düşürebilir; bunun iş dünyasının yatırım harcamaları üzerinde etkileri olacaktır (her ne kadar başka bazı sanayilerde yeni yatırımları harekete geçirecek olsa da). Bu durum, arz ve talep güçlerinin doğal olarak tam istihdamı ve azami refahı güvence altına alacağına inanan serbest piyasa iktisatçılarını ilgilendirmemektedir, ancak gerçek dünyada, azalan yatırımlar ya da işsizlik bizi endişelendirmelidir.

Çevre vergileri ve piyasa dostu diğer mekanizmalar, enerji tasarrufunun ve diğer amaçların teşvik edilmesinde şüphesiz bazı roller üstlenebilirler -devlet destekli çevre programlarından ve yatırımlarının finansmanı için değerli fonların toplanmasından bahsetmeye bile gerek yok. Ancak bu önlemler, hem (kirliliğin azaltılmasında fiyat sinyallerinden çok daha güçlü olan) kirlilikle ilgili doğrudan düzenlemelerle ve etkinlik standartlarıyla, hem de iş dünyasının, devletin ve hanehalklarının daha fazla çevre yatırımı yapmasıyla desteklenmelidir.

Bazı çevreciler, piyasanın, tüketicilerin "yeşil" tercihleri sayesinde çevrenin iyileştirilmesini teşvik edeceğini umut ediyorlar. Tüketicileri çevre dostu ürünler satın almaya çağırıyor ve şirketlerin, çevre konusundaki tercihlerini gözden geçirerek tüketicilerin görüşüne yanıt vereceklerini varsayıyorlar. Tüketiciler çevreye olsa olsa yaşam tarzlarını değiştirerek ya da "vites küçülterek", daha az harcayıp daha az tüketerek ve çevre açısından daha tercih edilir markaları satın alarak yardımcı olabilirler. Tüm bu bireysel, kişisel kararlar muhtemelen daha sürdürülebilir bir ekonomiye güç katacaktır.

Burada da bazı çevreciler naif bir yaklaşımla piyasa güçlerine hak ettiğinden daha fazla bütünsellik ve güç atfediyorlar. İşletmeler, tüketici duyarlılıklarına yanıt verdikleri kadar onu şekillendirirler de; "yeşil" tüketiciliğe, mevcut ürünlerinin (genellikle düzmece) çevresel erdemlerinin borazanlığını yapmaya dayanan sığ bir reklamcılık anlayışıyla yanıt verirler. Örneğin, bir Avustralya araba kiralama şirketi, her kiralanan araba için bir çevre vakfına 2 Avustralya doları bağışladığı için "yeşil" bir alternatif olduğunu reklamlarda ilan edebiliyor! (Elbette gerçek yeşil alternatif toplu taşımayı kullanmaktır -araba kiralama şirketinin hiç arzulamayacağı bir şey).

Kimi zaman tüketicilere daha gerçekçi çevresel seçenekler sunulur: Örneğin, enerji tasarrufu sağlayan ama daha pahalı olan ev aletleri. Ancak çoğu tüketici bir malı alırken, uzun dönemde sağlayacağı tasarruftan ziyade ilk anda cebinden çıkacak parayla ilgilenir (genellikle gelirleri sınırlı olduğu için). Bunun sonucunda, daha ucuz (ama daha fazla kirlilik yaratan)

ürünü satın alacaktır. İşte bu nedenle devletin, her sanayiyi daha az kirlilik yaratan ürünler üretmeye *zorlayan* enerji verimliliği düzenlemeleri daha etkindir.

Ayrıca, eğer yeterli sayıda tüketici genel harcamalarını önemli ölçüde azaltmaya karar verecek olursa, bunun istenmeyen bir sonucu durgunluk olabilir. İleri ekonomilerde tüketici harcamaları GSYH'nin yarısını oluşturur. Eğer bu kalemi düşüreceksek, (devletin çevre programlarına yönelik harcamalarında ya da görece çevre kirliliğine yol açmayan kamu hizmetlerinde büyük artışlar gibi) diğer harcama türlerini artırmamız gerekecektir -aksi takdirde, sonuçta ortaya çıkacak istihdam azalmasını adil ve toplumsal açıdan sürdürülebilir bir tarzda idare etmenin yollarını bulmamız gerekecektir (örneğin, ortalama çalışma süresini azaltarak). Bunların hiçbiri sadece piyasa güçlerinin işleyişiyle gerçekleşemez. Dünyadaki insanların çoğundan (ki düşük gelirli ülkelerdeki insanlar ve zengin ülkelerdeki yoksullar da buna dahildir) daha az tüketmelerini talep etmek açıkça makul değildir. Onlar daha az değil *daha fazla* mal ve hizmeti hak ediyorlar (ve ihtiyaç duyuyorlar). Sorun, bu gerçek ihtiyaçları çevreyi bozmadan karşılamanın yollarını bulmaktır.

Suçlu büyüme mi?

Pek çok çevre eylemcisi, çevre sorunlarından ekonomik büyümeyi sorumlu tutuyor. Dünya üretiminin geçtiğimiz 200 yılda çarpıcı şekilde büyümesinin, günümüzde cebelleştiğimiz çevre krizinin nihai nedeni olduğu kesinlikle ortadadır. Ancak, "büyüme karşıtı" bu görüşün kaçınılmaz sonucu (kimi zaman da açıkça dile getirilen sonucu), çevreyi korumak için büyümenin azaltılması ya da durdurulması gerektiğidir. Bu ise ekonomik ilerleme ile çevrenin korunması arasında tam bir karşıtlık olduğu anlamına gelir ki bunun ne ekonomiye ne de çevreye faydası olacağını sanıyorum.

Sorun kısmen terminolojideki belirsizlikten kaynaklanıyor olabilir. 1. Bölümde tartıştığımız üzere iktisatçılar "büyüme"yi GSYH'nin gerçek (enflasyon etkisi giderildikten sonraki) değerindeki artış olarak tanımlıyorlar. Bu tanım, oldukça farklı çevresel yansımalarıyla farklı şeylerden oluşabilir. Daha fazla açık kömür madeni ya da daha fazla çocuk bakım merkezi. Daha fazla özel otomobil ya da daha fazla toplu taşıma aracı. Toplam üretimin *miktarında* bir artış ya da toplam üretimin *kalitesinde* bir artış. GSYH açısından bütün bunlar "büyüme" olarak kabul edilir.

Öte yandan bazı çevreciler büyümeyi daha dar bir anlamda, ekonomik üretimin maddi miktarında ya da ölçeğinde bir artış olarak yorumluyorlar. Onlara göre büyüme, daha fazla "ıvır zıvır"ın üretilmesine eşittir. Bu görüşe göre büyüme açıkça ve doğrudan doğruya çevreye zarar veren bir

şeydir, çünkü üretim miktarının artması, (doğal girdileri etkin bir şekilde kullanmamızı ve kirliliği önlememizi sağlayan gelişmelerle telafi etmediğimiz müddetçe) daha fazla girdi kullanılması ve daha fazla kirlilik anlamına gelir. Ürün kalitesini geliştirmek ya da hizmet üretimini yaygınlaştırmak "büyüme" olarak kabul edilmez. Ancak bu bölümde, büyümeyi daha kapsayıcı, daha genel anlamında kullanmaya devam edeceğim: pazarlanan mallarla hizmetlerin gerçek değerinin artması. Bu büyümeyi idare edip (çocuk bakım merkezleri ve toplu taşıma gibi) daha az zarar verici faaliyetlere yöneltmek, sürdürülebilirlik sorunuyla başa çıkmanın şüphesizdir bir unsuru olacaktır.

Beklemeyin

"Kanıtlar, iklim değişikliğini görmezden gelmenin ekonomik büyümeye er ya da geç zarar vereceğini gösteriyor. Önümüzdeki 20-30 yıllık dönemde yapacaklarımız, bu yüzyılın ilerleyen dönemlerinde ve önümüzdeki yüzyılda ekonomik-toplumsal faaliyetlerimizde, 20. yüzyılın ilk yarısında yaşadığımız büyük savaşlara ve ekonomik bunalıma benzer ölçekte bir karışıklığa yol açabilir. Üstelik, bu değişiklikleri geriye çevirmek imkânsız ya da çok güç olacak. İklim değişikliğinin üstesinden gelmek uzun dönemde büyüme yanlısı bir stratejidir ve zengin olsun yoksul olsun, ülkelerin büyüme arzularına gem vurmayacak şekilde uygulanabilir. Ne kadar çabuk eyleme geçilirse maliyet de o kadar düşük olacaktır."

Sir Nicholas Stern, Britanyalı iktisatçı (2006).

Bazı kirlilik sorunları, ekonomiler büyüdükçe ve yaşam standartları iyileştikçe düzelme gösterir. Bu, zengin ülkelerle karşılaştırıldığında yoksul ülkelerde hep daha kötü bir durumda olan (çöpler, yerel hava kirliliği ve kirli sular gibi) bazı yerel kirlilik biçimleri için doğrudur. Geliri yükselen insanlar, yaşam kalitelerini iyileştirmek amacıyla yerel ölçekli çevre koruma uygulamalarına daha çok kaynak ayırmaya daha istekli olacaklardır.

Dahası, ileri ekonomiler, hizmetlerin daha fazla olması da dahil olmak üzere kirletici özelliği daha düşük ürünler üretirler; bunu yaparken, daha az kirletici teknolojiler ve yakıtlar kullanırlar. Bu nedenlerle, yaşam standartlarının (kısmen ekonomik büyüme sayesinde) yükselmesi, pek çok kirlilik türünün azaltılmasına katkıda bulunabilir. Ancak, ekonomiler zenginleştikçe başka açılardan çevreye daha çok zarar verebilirler -özellikle de enerji tüketimin artması sonucunda daha fazla sera gazı üreterek.

Aynı şekilde, yoksulluk ve çaresizlik yoksulları çevreye zararlı şeyler yapmaya yönlendirir -yağmur ormanlarının dümdüz edilmesi, (odun ve

kömür gibi) aşırı kirletici yakıtların kullanımı ya da nesli tükenmekte olan hayvanların kaçak avlanması gibi. Bu nedenle, temel ihtiyaçların karşılanması ve ekonomik güvenliğin genişletilmesi, bu zararlı faaliyetlerin sınırlanmasına ve nihayetinde de tamamen yasaklanmasına yönelik çabaların başarısında hayati önem taşıyacaktır. Bu yine ekonomik büyümeyi gerekli kılar.

Bu kitabın başından sonuna kadar vurgulandığı üzere büyüme tek başına ne çevrenin korunmasını ne de beşeri ilerlemeyi güvence altına alabilir. Faydalarından halk kitlelerinin yararlanmasını sağlamak için büyümenin idare edilip denetim altında tutulması gerekir. Ancak, ekonomik büyüme *olmadan* halkın yaşam standartlarını hissedilir ölçüde yükseltmek çok zor, imkânsıza yakın bir şeydir. Kapitalizmde büyüme (durgunluk sırasında olduğu gibi) *durursa*, ekonomik ve siyasi koşullar hem çalışan insanların refahını hem de çevre alanında ilerleme olanaklarını açıkça zayıflatacak şekilde değişebilir: kitlesel işsizlik, artan yoksulluk, (bir grubun kazancının bir diğerinin kaybı olduğu) "sıfır toplamlı" bölüşüm mücadelesi, (sürdürülebilirlik gibi daha uzun vadeli sorunlarla ilgilenmek yerine) acil gelir ve tüketim ihtiyaçlarının karşılanmasına odaklanma.

Açık konuşmak gerekirse burada sorun büyümenin yokluğu değil kapitalizmdir. Bu olumsuz sonuçlardan (işsizlik, yoksulluk ve çaresizlik) uzak duran, büyümenin olmadığı bir ekonomi hayal edilebilir, ancak bunun kapitalist olmayacağını tahmin ediyorum. Gördüğümüz üzere kapitalizm, tüm sistemi yönlendiren iş dünyası yatırımlarını harekete geçirmek için kârları artırma hırsına dayanır (ve bunu rekabet aracılığıyla dayatır). Bu nedenle, kapitalizm ve büyüme madalyonun iki yüzü gibidirler. Dolayısıyla, kapitalizmi çevresel olarak daha sorumlu bir tarzda idare etmeye çabalarken, çevreyle kafa kafaya çarpışmasından kaçınmak için ekonomiyi örgütlemenin alternatif yolları üzerine düşünmeyi de isteyebiliriz (bunu, 27. Bölümde deneme kabilinden yapmaya çalışacağız).

Ancak, kapitalizm koşullarında bile doğru dürüst tanımlanıp idare edilen bir büyümenin çevreye illâki zarar vermesi gerekmez, hatta çevreye yardımcı bile olabilir. Bunlardan bazılarını Tablo 15.1'de özetliyoruz:

Tablo 15.1 "İyi Büyüme" ve Çevre

Çevreye Zarar Vermeyen Büyüme:

Mamul ürünlerin miktarından ziyade kalitesini iyileştirme.

Daha fazla çocuk bakımı, gençlik hizmetleri, eğitim, yaşlı bakımı, eğlence ve dinlenme olanakları ve diğer beşeri hizmetler sağlama.

Birçok özel hizmetin üretimi.

Çevreye Yardım Eden Büyüme:

Yaygın bir toplu taşıma sistemi kurma.

Enerji tasarrufu için konut ve binaların iyileştirilmesi.

Yakıt tasarrufu sağlayan ve alternatif teknolojiler kullanan taşıtların üretimi.

Kirlilik yaratmayan makine ve teçhizata yatırım yapma.

Temiz enerji üretimine yatırım yapma.

Sınai atık alanlarının temizlenmesi.

Yeni parkların yapılması.

Daha Fazla Üretmeden Yaşam Standartlarını İyileştirme:

Haftalık, yıllık ya da yaşam boyunca çalışma sürelerini adaletli olacak şekilde azaltarak, hem daha fazla "boş zaman" kullanma hem de daha az "ıvır zıvır" tüketme.

Ürünlerden daha fazla miktarda üretmek yerine yüksek kaliteli ürünler üretmek, çevresel bakımdan tarafsız bir büyüme biçimidir. Örneğin, 100.000 tane temel düzeyde küçük araba üretmek yerine 100.000 tane lüks araba üretmek, ilave maddi girdi kullanmayı ya da fazladan kirliliğe neden olmayı gerektirmez -ama bu işle bağlantılı GSYH'yi üçe katlayabilir. Daha da iyisi, yüksek fiyatlı taşıtlar, otomobil imalatçılarının (yüksek teknolojili şanzıman, yakıt randımanlı tekerlekler ve hafif malzemeler gibi) yenilikçi enerji tasarrufu sağlayan teknolojileri kullanmalarına daha fazla olanak tanır. Elbette, tüm bunlar tüketicilerin yüksek kaliteli ürünleri *alabilecek maddi güçlerinin olmasına* bağlıdır -kitlesel refahın çevre açısından kötü değil de iyi olmasının bir nedeni daha.

Büyüme, mallar yerine hizmetlerin üretilmesini de içerebilir. Özellikle, (çocuk bakımı, eğitim, yaşlı bakımı ve yaşamı destekleyen diğer programlar gibi) kamu hizmetleriyle bakım hizmetlerinin önemli ölçüde artması, çevreyi neredeyse hiç etkilemeden GSYH'de büyük artışlar doğuracaktır. Hatta lokantalar, kültür tesisleri, konut tadilatları ve kişisel hizmetler gibi birçok özel hizmet sektörünün çevre üzerindeki etkileri görece küçüktür.

Çevrenin korunmasıyla ilgili yatırımlar da çevreye açıkça faydası dokunan bir ekonomik büyüme biçimidir. Ne de olsa çevre yatırımları, aynen açık bir kömür madeni ya da bir kimya fabrikası gibi iş olanakları ve gelir yaratır, GSYH'ye katkıda bulunur. Bu konuda yapılabilecek epeyce şey vardır. Önümüzdeki yıllarda dünya genelinde enerji tasarrufu sağlayan

ulaşıma, temiz enerji teknolojilerine, enerji tasarruflu konut ve bina iyileştirmelerine, atık alanlarının temizlenmesine, park ve koruma alanlarının artırılmasına trilyonlarca dolar yatırım yapılabilir. Bu yatırımlar, işçilerle topluluklar için muazzam ve olumlu kazançlar doğuracaktır.

Bu bağlamda, en büyük çatışma ekonomi ile çevre arasında değildir. Esas çatışma, ihtiyaç duyulan bu yatırımları kimin, nasıl ve neden ödeyeceği üzerinedir.

Elbette, çevreye açıkça zarar veren ekonomik büyüme biçimleri de vardır: daha fazla doğal kaynak çıkarılıp kullanılmasını gerektiren, daha fazla fosil yakıt tüketen ve daha çok kirliliğe yol açan faaliyetler. Sorun, bu kârlı faaliyetlerin önünü kesmenin (olmazsa kârlı olmaktan çıkarmanın) yollarını bulurken, eş zamanlı olarak daha faydalı ve bereketli büyüme biçimlerini teşvik etmektir.

Kirliliğe "savaş" açmak

II. Dünya Savaşı'nın başında faşizmle savaşan ülkeler, askeri çabalarına birdenbire büyük kaynaklar yatırdılar. Bu yatırımlar kâr hırsıyla değil, savaşa girip kazanmanın gerektiğine duyulan derin ve ortak inançla yapılmıştı. Bu nedenle bu yatırımlar, kapitalizmde büyümenin olağan güdüsünü bütünüyle kenara itmişti. (Elbette, savaşın her iki tarafındaki özel şirketler askeri harcamalardan epeyce kâr elde ettiler, ancak bu harcamayı ilk harekete geçiren şey kâr güdüsü değildi.) Devasa yatırımlar sıra dışı yollarla finansa edildi: muazzam boyutlara ulaşan kamu harcamaları, büyük açıklar ve "savaş tahvilleri".

Muharebe alanlardaki insan kayıplarına ve yaşanan tahribata rağmen savaş sonuçta ekonomik bir mucize yaratmıştı. Derin bunalım yüzünden on yıldır küçülen, kitlesel işsizlikle, yoksullukla ve gelirlerin azalmasıyla boğuşan ekonomiler birdenbire hayat bulmuşlardı. Çok geçmeden tam istihdam sağlandı ve yeni emek arzı kaynakları (bilhassa kadınlar) işe alındı. İnanılmaz bir yaratıcılık sergilendi: Yalnızca savaş teknolojisinde değil, ulaşım, lojistik, iş örgütlenmesi, hatta savaş çabalarını en üst düzeye çıkarmaya yardımcı olan yaratıcı nitelikteki finansal ve toplumsal yenilikler. Gelirlerle birlikte maddi yaşam standartları da hızla yükseldi (savaş döneminde bazı mallarda kıtlık yaşanmasına rağmen). Savaş döneminde egemen olan karşılıklı fedakârlıkta bulunma kültürüne rağmen işçilerin kendilerine güvenleri yerine geldi ve daha talepkâr olmaya başladılar. Grevler yaygınlaştı, sendikalar giderek büyüdü. Savaş döneminde yaşanan bu deneyim, (diğer ekonomik ve toplumsal etkenlerle birlikte) işçilerin inançlı ve güçlü olmalarını sağlayarak, savaş sonrası Altın Çağ döneminde refahın kitlelere yayılmasında onlara yardımcı oldu.

Ayda İnsan mı, Yaşanabilir bir Gezegen mi?

Duyarlı Amerikan sendikaları ile yurttaşlardan meydana gelen bir koalisyon, aya insan gönderecek teknolojiyi geliştirebiliyorsa, Amerika'nın ihtiyacımız olan enerjiyi çevreye zarar vermeden üretecek teknoloji de bulabileceğini savunuyor. "Apollo Projesi", ABD eyalet yönetimlerinin yenilenebilir enerji projelerine 300 milyar dolar yatırım yapmasını istiyor -bu yatırımların, çevresel bakımdan gelişmiş durumdaki imalat sanayileri üzerindeki olumlu yan etkilerinin azami düzeye çıkarılmasına özellikle önem veriyor.

Bu program, çevrenin yararına olmanın ötesinde ekonomi açısından da harika olacak. Apollo Projesi, bu yatırımların 3 milyondan fazla kişiye istihdam olanağı sağlayacağını ve GSYH'ye 1,4 trilyon dolarlık katkı yapacağını tahmin ediyor.



Dünya savaşı gibi yıkıcı ve dehşetli bir olayın böylesine fevkalade ekonomik ve toplumsal faydalar yaratması ne kadar ironik -üstelik, kapitalizmin belirgin özelliği olan bilindik özendirici unsurlarla kısıtlamaların bilinçli olarak devre dışı bırakılması yüzünden. Günümüzde insanlığın ortak iradesini ve ekonomik kaynakları aynı kararlılıkla ama yıkıcı değil de yapıcı bir amaçla harekete geçirmesi hâlinde neler yapılabileceğini bir düşünün.

İklim değişikliği, 1930'lu ve 1940'lı yıllarda faşizmin insanlığın esenliğini tehdit etmesiyle karşılaştırılabilecek bir sorun olarak karşımızda duruyor (tek fark daha yavaş ortaya çıkması). Bu ürkütücü süreci durdurmak için piyasa mekanizmalarıyla oynamaktan veya tüketicileri "yeşil" düşünmeye davet etmekten çok daha fazlasını yapmak gerekecektir.

Çevreyi *daha azını* değil *daha fazlasını* yaparak korumalıyız. İklim değişikliğine karşı barışçıl bir "dünya savaşı" ilan etmeli, çevreye faydalı faaliyetlere (tamamen olmasa bile önemli ölçüde devlet aracılığıyla) büyük yatırımlar yapmalıyız. Bunun sonucunda harcama gücünün artması, çevreyle ilgili düzenlemelerin sıkılaştırılmasının yol açacağı kâr düşüşlerini telafi edecek; eş zamanlı olarak (enerji tasarrufu sağlayan makinelerle temiz enerji sistemlerin yapılması ve kurulması gibi) "yeşil" sanayilerde yeni ve kârlı iş olanakları doğuracaktır.

Tüketimin fiilen azaldığı (bunu yapabilecek kadar zengin) toplumlarda bu, çalışma sürelerinin yaygın ve adil bir şekilde azaltılmasıyla sağlanabilir (çalışma haftasının kısaltılması; tatillerin uzatılması; aile izni, eğitim izni ve erken emeklilik olanaklarının genişletilmesi). Böylece, süren ekonomik

gelişmenin sağladığı üretkenlik artışları, maddi tüketimin artması yerine boş zamanının artmasını sağlayacaktır.

Kirliliğe karşı ilan edilecek bu seferberlik, aynen savaş çabaları gibi devletin, kamu yatırımlarının ve düzenlemelerin önemli ölçüde genişlemesi anlamına gelecektir -bunların hepsi de iklim değişikliğini hiç vakit kaybetmeksizin yavaşlatıp durdurma ihtiyacıyla haklı gösterilebilir. Ancak bu, ekonomik refahın altını oymak yerine onu artıracak (ve doğru düzgün tanımlanmış büyümeyi hızla yükseltecek) şekilde gerçekleşecektir.

DÖRDÜNCÜ KISIM

KAPİTALİZMİN KARMAŞIKLIĞI

16

Para ve Bankacılık



Para nedir ve ne işe yarar?

Bu kitapta ekonomiyi oldukça somut, gerçek terimlerle tartışmaya çalıştık. Üretim, faydalı mal ve hizmetleri nasıl yaptığımızdır. Çalışma, bu üretime sarf edilen insan çabasıdır. Tüketim, yaşamamızı sağlayan ve yaşamı zevkli kılan bu mallarla hizmetlerin bazılarının kullanılmasıdır. Yatırım, bu üretimin bir kısmının, geleçekte daha da fazla üretmemize izin verecek "aletler" olarak kullanılmasıdır. Tüm bunlar *gerçek*tir: Fiili mallarla hizmetlerden oluşurlar. Hiçbirinin illa parayla ölçülmesi gerekmez. Gerçek şeylerdir.

Ancak, günlük ekonomiye şöyle bir bakın: *Her yerde* TL işaretleri. Mağazalardaki fiyatlar. Banka hesaplarındaki tutarlar. Hisse senedi piyasasındaki değerler. İstatistik raporlarındaki GSYH. Hepsi parayla ölçülür.

Bunları gören Marslı bir ziyaretçi hiç düşünmeden ekonominin *tamamen* parayla ilgili olduğu sonucuna varacaktır. Ancak, daha derinlerde ekonomi daha gerçek ve maddi olmalıdır. Somut ihtiyaçları karşılamak için ekonominin somut mallarla hizmetler üretmesi gerekir.

Parayı açıklamak ve ekonominin merkezinde yer alan gerçek faaliyetlerle (bu faaliyetleri temsil eden) parayı (fiyatları, gelir akışlarını, serveti) ilişkilendirmek iktisatçıları yüzyıllar boyunca epeyce uğraştırmıştır. Sahi, nedir para? Cari fiyatlar nasıl belirlenir? Zamanla neden değişir? Para, gerçek ekonomik faaliyetleri nasıl etkiler?

Çok genel bir yaklaşımla para, onu elinde tutana diğer mallarla hizmetleri satın alma olanağı sağlayan herhangi bir şeydir. Başka bir deyişle para, alım gücüdür. İlk para biçimleri, kendi başına değeri olan maddi nesnelerdi (genellikle değerli madenler kullanılarak devlet tarafından bastırılan resmî sikkeler). Günümüzde para oldukça farklıdır: Genellikle maddi değildir ve değeri, toplumsal teamüllere ve devletin beyanatına bağlıdır. Dahası, mo-

dern ekonomide para sürekli değişir -esas olarak, hem finansal işlemleri kolaylaştırmanın, hem de finansal servet biriktirip depolamanın daha kârlı yollarını arayan (bankalar gibi) finans şirketlerinin yaratıcılığı yüzünden. Aslında, modern kapitalizmde paranın *yaratılmasını* bu şirketler kontrol eder.

Modern para çeşitli şekillerde ve büyüklüklerde ortaya çıkar:

- Tedavülde dolaşan para Tedavüldeki para artık değerli madenlerden basılmıyor. Bunun yerine, devletin resmî olarak basıp onayladığı kâğıt para (banknot) ile değerli olmayan madeni paradan oluşuyor. Çoğu insan "para"yı "tedavülde dolaşan para" olarak düşünür. Oysa tedavülde dolaşan para, gelişmiş bir modern ekonomideki toplam paranın çok küçük bir kısmını (yaklaşık yüzde 5'ini) oluşturur.
- Mevduatlar Çoğu insan elinin altında fazla nakit tutmak istemez. Parasını kaybetmemek ve faiz kazanmak amacıyla fazla nakdini bankaya yatırır. Ancak, bankada duran para hâlâ paradır. Modern elektronik bankacılıkta mevduatlar, eliniz bile değmeden çabucak el değiştirebilir. Bu mevduatlar çok çeşitli biçimlerde olabilir: standart tasarruf mevduatları ve vadesiz mevduatlar, vadeli mevduatlar, yabancı para cinsinden mevduatlar, hatta (kısa vadeli devlet tahvilleri gibi) para piyasası yatırımları.
- Kredi Günümüzde tüketiciler hiçbir şey ödemeden (sadece gelecekte ödeyeceklerine söz vererek) pek çok şeyi satın alabilirler. Koltuk takımında kampanya düzenleyen bir mobilya mağazasını düşünelim: "Gelecek yıla kadar tek kuruş bile ödemeyin!" Doğrusu kredi para değildir, ancak harcama yapmanızı sağlar ve modern kapitalizmin en önemli para *yaratma* yoludur. Kredi, satın almak istediği şeyler için parası olmadığında bile kişiye ya da şirkete alım gücü kazandırır. Koltuk takımı, ev ya da araba gibi önemli bir şey satın almadan önce gereken paranın tamamını tasarruf etmek gerekmez artık. Daha da önemlisi, artık işletmeler, yeni bir yatırım yapmadan önce gereken parayı (kârlarından) tasarruf etmek zorunda kalmazlar. Bunun yerine, bir banka ya da başka bir finans kurumu, kredi, kredi limiti, çek hesabına para yatırılması ya da kredi kartı verilmesi gibi yollarla gerek duydukları alım gücünü onlara ödünç verir. Borçlanan taraf, bunun karşılığında krediyi daha sonra (faiziyle) geri ödeme sözü verir. Kredi, modern bir kapitalist ekonomide yeni paranın başlıca kaynağıdır. Yeni bir kredi verildiğinde yeni para yaratılmış olur. Kredi geri ödendiğinde, eğer buna karşılık olarak yeni bir kredi verilmiyorsa para tahrip olur. Bu kredi sisteminin ortaya çıkması, kapitalizmin işleyiş tarzını temelden değiştirmiştir.



Paranın ekonomide çeşitli işlevleri vardır:

- Para bir ödeme aracıdır. İnsanların ürünleri ya da hizmetleri satın almasını mümkün kılar. Onların (vergiler ya da kredi geri ödemeleri gibi) başka tür ödemeleri yapmalarına da izin verir.
- Para bir hesap birimidir. Şirketlerin, hanehalklarının ve devletlerin gelirle serveti ölçmeleri, farklı ürünlerin ya da varlıkların değerini saptamaları ve bir firmanın kârlı olup olmadığını tespit etmeleri için ortak bir araç sağlar.
- Para bir değer saklama aracıdır. Para, bireylerle şirketlere servetlerinin bir kısmını esnek ve kullanışlı bir biçimde saklama imkânı sağlar. Pek az insan parayı sırf elinde tutmaktan bir yarar elde eder. Evet, banka hesap ekstrelerinde bir sürü sıfır görmek zenginler için heyecan verici olmalı, ancak genel olarak para yalnızca satın alabileceği şeyler yüzünden yararlıdır. Bireyler ya da firmalar, yapacak daha iyi bir şey bulamadıklarında ya da diğer varlıklardan zarar edeceklerinden çekindiklerinde servetlerinin bir kısmını para olarak (nakit olarak, banka hesaplarında ya da vadeli mevduatlarda) bir kenarda tutarlar. Paranın bu şekilde elde tutulmasına GÖMÜLEME denir ve ekonominin geneli açısından büyük sorunlara yol açabilir. Paranın değer saklama aracı olarak kullanılması,

çok yönlü kişiliğinin en karmaşık, tahmin edilemez ve sorun yaratmaya aday yönüdür.

- Para, hem ödeme hem de değer biriktirme aracı olarak kullanışlı olması sayesinde, farklı alıcılarla satıcılar arasında alışverişi kolaylaştırmanın mükemmel bir yoldur. Para olmasaydı ticaretin, bir ürünün ya da hizmetin doğrudan bir diğeriyle değiştirildiği TAKAS temelinde yapılması gerekecekti. Bu son derece verimsiz bir yöntemdir: Satıcı, sattığı şeye talip olup aynı zamanda da kendi istediği şeyi satan bir alıcı bulamadıkça hiçbir ticari işlem yapılamazdı. Kullanılmış arabanızı bu yolla satmak istediğinizi hayal edelim: Kullanılmış arabanızı almak isteyen, ama daha da önemlisi sizin istediğiniz bir şeyi elden çıkarmak isteyen birini bulmanız gerekir –bir yazlığın bir aylık kirası, büyük ekran televizyon cihazı ya da arabanızdan elde edeceğiniz parayla satın almak isteyeceğiniz herhangi bir şey gibi.

Para, bariz ekonomik faydaları nedeniyle binlerce yıldır çeşitli biçimlerde kullanılagelmiştir. Ancak, paranın aldığı belirli *biçim*, onun ekonomide rol oynayan kişilerin çoğu tarafından geçerli bir ödeme biçimi olarak kabul edilmesi kadar önemli değildir. Bu nedenle, para *toplumsal* bir kurumdur. Yararlı olması, ona onay veren (genellikle ulusal devletin bir kolu olan) resmî organın siyasi ve yasal yetkisine dayanır. Ayrıca, kullanan insanların güven, hatta iman duymasını da gerektirir. Bir şey karşılığında para ödenmesini kabul eden herkesin, başka bir şey almak istediklerinde ellerindeki bu parayı kullanabileceklerine inanması gerekir.

Savaş, siyasi istikrarsızlık, aşırı yüksek enflasyon ya da diğer felaketler yüzünden paranın yaygın olarak kabul görmediği ekonomiler genellikle ağır ekonomik aksaklıklarla karşılaşırlar. Bu ekonomilerde insanlar, resmî para biriminin haricinde paranın yerini tutacak başka şeyler bulmaya çalışırlar (örneğin, ABD doları, altın ya da sigara gibi yaygın kullanılan mallar).

Kapitalizm ve para

Paranın uzun bir geçmişi vardır, ancak üç temel nedenden ötürü kapitalizmde yeni ve belirgin bir önem kazanmıştır:

1. Daha fazla para biriktirmek, ekonomi tarihinde ilk defa üretimin *amacı* hâline gelmiştir. Şirketler kâr elde etmek için üretim yaparlar ve bu kâr daima parayla ölçülür.
2. Şirketler, yeni üretimi başlatırken aslında para *yaratırlar*. Finans sistemi, hem sermaye yatırımlarının, hem de başlangıçtaki emek ve diğer girdi alımlarının bedelini karşılamaları için şirketlere kredi sağlar. İşletme kredisi, kapitalizmdeki başlıca yeni para kaynağıdır; bu para, ekonomik büyümenin sağlanması ve istihdam yaratılması için önemlidir.

3. Özel kâr peşinde koşan finans şirketleri (örneğin bankalar), kredi verme (yani kredi yaratma) faaliyetleri aracılığıyla paranın yaratılıp tahrip edilmesini kontrol ederler.

Tüm bu sebeplerden ötürü kapitalizm *özü itibariyle* parasal bir ekonomidir. Paranın merkezî bir rol üstlenmediği bir kapitalist ekonomi hayal etmek imkânsızdır. Dolayısıyla, kapitalizmin nasıl işlediğini anlamak için mutlaka parayı anlamak gerekir. Paranın önem taşıdığı açıktır.

Paranın kontrol edilmesi ve yaratılması

Modern kapitalizmde kredi başlıca yeni para kaynağıdır. Krediyi kim verir? Bankalar ve diğer finans kurumları –para sistemindeki en önemli oyuncular olarak bu sayede devletin yerini almışlardır.

Elbette, devlet hâlâ çok önemli bir rol üstlenir. Devletin onayı, paranın yaygın olarak kabul görmesi için mutlaka gereklidir. Devletler, kalpazanlığı ve diğer suçları önlemek için (ekonomiye bankacılık sistemi aracılığıyla sokulan) tedavülde dolaşan paranın basılmasını ve dağıtımını sıkı sıkıya kontrol ederler. Devletin düzenleyici kurumları, gerek gerektiğinde bankacılık sistemine fazladan fonlar enjekte ederek, gerekse banka iflaslarını ve diğer finansal krizleri önlemeye çalışarak, özel bankaların para yaratma faaliyetlerini gözetim altında tutarlar.

Ancak, paranın günden güne yaratılıp tahrip edilmesi artık krediyi kontrol eden bankalarla diğer finans kurumlarının etki alanı içindedir. Bu kurumların eylemlerini ise bir bütün olarak kapitalizme yön veren aynı yönlendirici kuvvet idare eder: kâr arayışı.

El Çabukluğu

"Modern bankacılık sistemi parayı yoktan yaratır. Belki de bu süreç, bugüne kadar keşfedilmiş en çarpıcı el çabukluğu örneğidir."

Sir Josiah Stamp, İngiltere Merkez Bankası Başkanı (1927)

"Bankaların para yaratma süreci o kadar basittir ki, insan aklı bir türlü anlamak istemez."

John Kenneth Galbraith, Kanadalı-Amerikalı iktisatçı (1975)

Modern bankalar, şirketler dünyasında yüzyıl kadar süren uzun bir evrimin sonucudur. İlk müşteriler, paralarını güvende olması amacıyla bankaya yatırıyorlar ve bir şey alacaklarında (hizmetin karşılığında bir bedel ödeyerek) bankadan çekiyorlardı. Bankacılar, çoğu müşterinin parasının

genellikle kasalarında öylece durduğunu fark ettiler. Bankaya faiz kazandırmak için bu parayı neden ödünç vermesinlerdi ki? Banka mudileri paralarının çoğunu bankada tutmaktan memnun oldukları sürece, bankalar kredi açarak kâr elde edebileceklerdi. Ama eğer mudilerin çoğu aynı anda bankadan paralarını çekmek isterlerse, bankalar sıkıntıya düşeceklerdi. (Müşteriler bankanın istikrarından şüphe etmeye başladıklarında bu zaman zaman yaşanır; sonuçta paniğe kapılan müşteriler paralarını topluca çektikleri için bankalara hücum başlar ve banka çok geçmeden iflas eder.)

Paralarını yatırmak isteyen müşterilerin aklını çelmek için birbirleriyle yarışan bankalar, ancak kredi vererek kâr elde edebilecekleri için borçlanmak isteyen yeni kişi ya da kurumlar bulma konusunda da aynı ölçüde atılgan bir tutum sergiliyorlar. Ancak, yeni kredilerden kâr elde etme fırsatı, borçlanıcıların kredi verilebilirliğiyle daima dengelenmelidir (bankalar, kredilerin geri ödeneceğinden emin olmak isterler). Bankalar esas olarak iki yolla kâr elde ederler: Kredilerden, mevduatlara ödediklerinden daha yüksek faiz oranları alarak ve bankacılık işlemleri karşılığında hizmet ücretleriyle bedelleri alarak.

Bankaların (kredilerden elde edilebilecek kâra duydukları) "hırs" ile (kredilerin geri ödenmemesinden duydukları) "korku" arasında denge kurma çabaları, çevrimler hâlinde gelişme gösterme eğilimindedir ve bu çevrimler, ekonominin tamamını etkileyebilir. Ekonomide işler yolunda giderken borçlananlardan pek azı iflas eder ve bankalar kredi temerrüdü [*geri ödenmemesi*] risklerini fazla önemsemezler; büyük bir hevesle yeni krediler açmaya çalışırlar, sonuçta da yeni alım gücünü harekete geçirip ekonomik büyümeyi hızlandırırlar. İşler ters gittiğindeyse tam tersi yaşanır: Bankalar, kredi temerrüt riskleri konusunda aşırı hassas davranmaya başlarlar ve kredileri kısmaları, hem genel alım gücünü, hem de ekonomik büyümeyi daha da düşüren KREDİ DARALMASIna neden olur. Ne gariptir ki, bankaların temerrüt *korkusu* bizzat temerrütlere *neden olabilir* –çünkü kredileri sınırlamaları, ekonomik gerilemeye yol açarak (hem işletmeler hem de hanehalkları arasında) iflasları çoğaltır. Çevrimsel olan ve kâr arayışından kaynaklanan bu sürece BANKACILIK ÇEVRİMİ denir ve kapitalizmde açıkça gözlenen genişleme-daralma çevriminin başlıca nedenidir. Bu kitabın basıma gönderildiği sırada (2008 ilkbaharında), ABD ekonomisi kredi daralması kaynaklı bir durgunluğa giriyordu.

Tango için iki kişi gerektiği gibi her kredi için istekli iki tarafın olması gerekir: Borçlanmak isteyen bir kişi ve kredi vermek isteyen bir banka. Bankalar, faiz oranlarını aşağı çekerek ya da giderek daha riskli müşterilere kredi vererek, kredileri ekonomiye "sokuşturma" konusunda oldukça saldırgan davranabilirler. Ama kimseyi borçlanmaya *zorlayamazlar.* Kredilerin

artması için borçlanan kişilerin (hem işletmelerin hem de hanehalklarının) borçlanmayı *istemesi* gerekir. Yeni bir kredi alma arzusu, faiz oranlarına ve borçlananın geleceğine ne kadar güvenle baktığına bağlı olacaktır. Eğer işletmelerle tüketiciler ekonominin geleceği konusunda oldukça karamsarsa, çok düşük faiz oranları bile yeni kredileri (dolayısıyla da yeni harcamaları) harekete geçirmekte etkisiz olabilir (aşağıdaki kutuya bakınız).

O hâlde, kredi paranın (ve alım gücünün) artması son tahlilde şirketlerle tüketicilerin borçlanma arzularına bağlıdır -özel bankalarla diğer finans kurumlarının kârı azamileştirme konusundaki yargılarına tabi olmak kaydıyla.

Faizsiz Krediler!

Japonya ekonomisi, aşırı şişen gayrimenkul "balon"unun sönmesini takiben 1990'larda uzun ve sarsıntılı bir durgunluğa girdi. Durgunluğa tepki olarak Japonya merkez bankası faiz oranlarını sıfıra düşürdü: Para borçlanmak *bedava* hâle geldi. Buna rağmen krediler (ve dolayısıyla harcamalar) yıllarca çok yavaş arttı, çünkü Japon iş dünyası ve tüketiciler ekonominin geleceği hakkında oldukça karamsar olmayı sürdürdüler.

Finansın kırılganlığı

Özel bankaların kredi vermesi kazançlı bir iştir: Özel bankalar, kelimenin tam anlamıyla para yaratma iznine sahiptirler, ama bu aynı zamanda hassas bir iştir de -mevduat sahiplerinin bankalarının istikrarına güvenmeye devam edecekleri ve asla paralarını aynı anda geri istemeyecekleri umuduna tutunur. Eğer bu olursa, bir bankanın elinde ödemeleri yapmaya yetecek kadar para asla bulunmaz ve banka kaçınılmaz olarak iflas eder.

Aralıklarla yaşanan banka iflaslarına (ve bunun yol açtığı muazzam ekonomik-toplumsal tahribata) karşı devletin düzenleyici kurumları, özel bankaların kredi verirken hangi sınırlar çerçevesinde hareket edeceklerini belirleyen kurallar oluşturdular. İlk başlarda KISMİ KARŞILIK sistemi kullanıldı: Bankalar, hesaplardan topluca para çekilmesine karşı bir önlem olarak toplam kredilerinin belli (genellikle yüzde 10'dan daha düşük) bir kısmını nakit olarak ellerinde tutmak zorundaydılar. Devletler, hem bankacılık sistemine istikrar kazandırmak, hem de özel bankacılık devresinin iniş çıkışlarını azaltmak amacıyla başka araçlara da başvurdular (bankaların, ellerindeki paranın belli bir kısmını devletin MERKEZ BANKASIna yatırmaları zorunluluğu bunlardan biridir).

Günümüzde bu kurallar oldukça gevşetilmiştir ve özel finans sektörü büyük ölçüde düzenlemelerin olmadığı bir ortamda faaliyet göstermektedir.

Bankalar, hesaplardan para çekilmesinde tahmin edilebilir herhangi bir artışla (belli bir güvenlik payı dahilinde) başa çıkmak amacıyla (bankanın kendi yatırılmış sermayesi dahil olmak üzere) yeterli miktarda içsel kaynağı bulundurarak, oldukça genel SERMAYE YETERLİLİĞİ gereksinimlerini karşılamak zorundadırlar. Gene de finans, özü itibariyle hâlâ kırılgandır. Kapitalizmin tarihi boyunca özel bankacılık alanında dönemsel çöküşler ve krizler yaşamıştır; bu durumun değiştiğine inanmak için hiçbir neden bulunmamaktadır. 18. Bölümde, özel finansçıların, kâğıttan varlıkların alımsatımından daha fazla kâr elde etmek için ne gibi karmaşık (ama daha da kırılgan) yollar geliştirdiklerini ele alacağız.

Parayı haritaya yerleştirmek

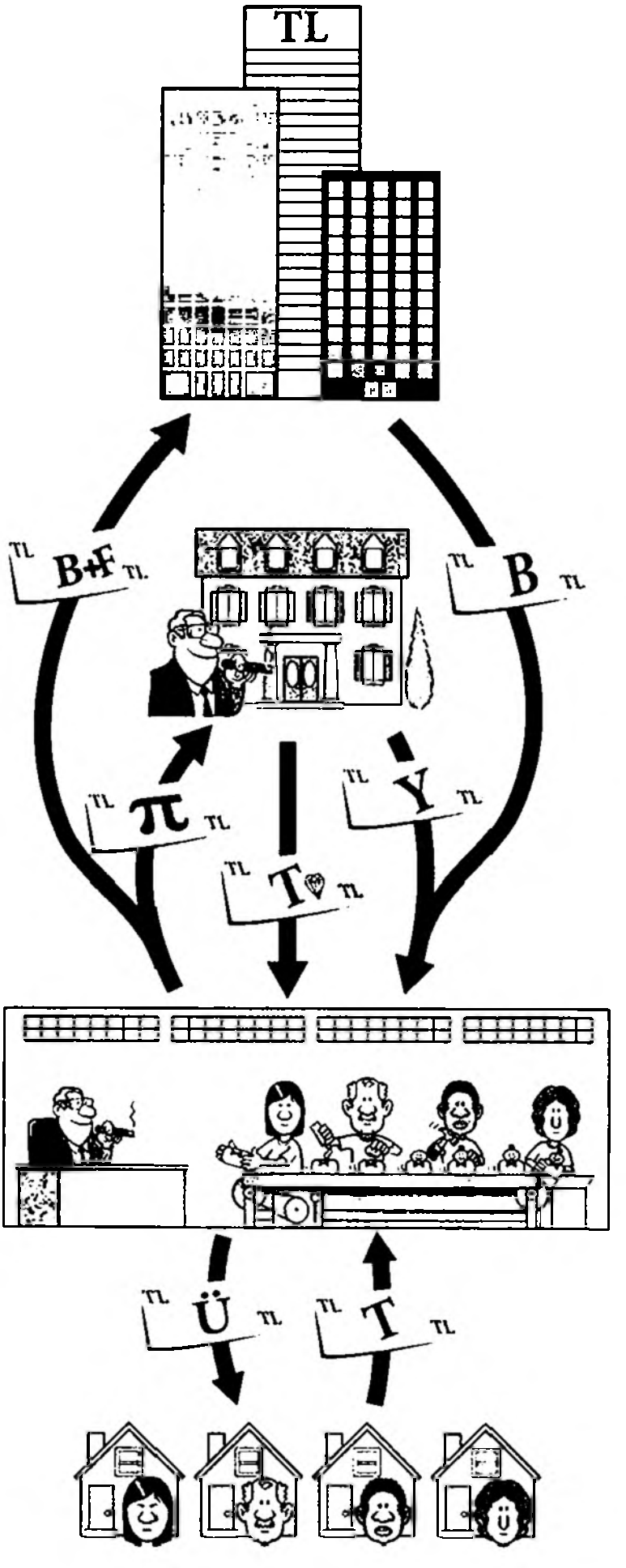
Kapitalist kredi para sisteminin temel özelliklerini bir kez daha gözden geçirelim:

- Finans sektörü kendi başına doğrudan üretken değildir. Parayı, hisse senetlerini ve tahvilleri duvar kâğıdı olarak kullanabilir, beslediğiniz kuşun kafesinin tabanına döşeyebilir, hatta (çok sıkıştığınızda) tuvalet kâğıdı yerine bile kullanabilirsiniz. Ancak, paranın gerçek değerini üzerine basıldığı kâğıt değil, satın alabileceği şeyler belirler. Benzer şekilde, finans sektörü "kâğıttan bir ekonomi"dir. Özünde yararlı olan mallar ya da hizmetler üretmez. Para üretir. Böylece finans (iyi işlediğinde), gerçekten de üretken olan şirketlerle hanehalklarının çalışmalarına, tüketmelerine ve yatırım yapmalarına olanak sağlayan bir hizmeti sunmuş olur. Finans, ancak gerçek üretimi ve büyümeyi kolaylaştırması ölçüsünde ekonomik açıdan bir değere sahiptir. Özel finans bu işi her zaman iyi yapmaz.
- Bankaların parayı yaratıp tahrip etme eylemlerine ekonominin genel ihtiyaçları değil, kendi özel kârları yön verir. Krediler hızla arttığında, harcamalar da hızla artar ve (belli bir noktaya kadar) ekonomi de hızla büyür. Krediler artmadığında (ya da bankalar mevcut kredileri "geri çağırdıkları"nda olduğu gibi azaldığında), ekonomi durgunlaşır ya da küçülür. Bankalar, kendi kârlarını en üst düzeye çıkarma çabalarına uygun olarak bunun nasıl ve ne zaman olacağını değerlendirirler. Bankaların özel çıkarları ile toplumun çıkarlarının önemli ölçüde birbirinden uzaklaştığı dönemler olur. Örneğin, ekonomik gerileme sırasında korkuya kapılan bankalar, ekonominin tam da *daha fazla* alım gücüne ihtiyaç duyduğu koşullarda kredileri azaltırlar.
- Kredinin ortaya çıkması, tasarruflar ile yatırımlar arasındaki bağlantıyı koparmıştır. Kredinin olmadığı toplumlarda üreticiler, yeni ve daha iddialı projelere kalkışmadan önce artık üretimi fiziksel olarak tasarruf

etmek zorundaydılar (ki böylece yeniden yatırım yapabilsinler). Günümüzde ise şirketlerin yeni yatırımlarını finanse etmek için kredi almaları yeterlidir –daha sonra, gelecekteki üretimden elde edilecek kârın bir kısmını kullanarak bu kredileri geri öderler. Şirketin tek ihtiyacı olan inandırıcı bir iş planı hazırlamak ve istekli bir bankacı bulmaktır. Kredi sisteminde, yatırım ekonomik büyümeye *yol açar*; bu arada tasarrufları ise ekonomik büyüme *yaratır*.

O hâlde finansın, üretken ve büyüyen finans dışı şirketlere kredi sağlayarak esas itibariyle tali, reel ekonomiye yardımcı bir rol oynadığını söyleyebiliriz.

Şekil 16.1'de finansın bu tali rolünü ekonomi haritamıza dahil ediyoruz. Finans, reel ekonominin "üzerinde" yer alır. Kapitalistlere kredi (yeni para) vererek, yatırımda kullanacakları parayı önceden tasarruf etmek zorunda oldukları durumla karşılaştırıldığında, onların daha erken ve daha çabuk yatırım yapmalarına olanak sağlar. Bu akışı B (borcun B'si) ile gösteriyoruz. Bunun karşılığında bankalar, finansman sağladıkları şirketlerin kârlarından faiz ve kredi geri ödemesi biçiminde paylar alırlar –başta verilen borç (B) artı faiz (f). Geriye kalan kârı, şirketin fiili sahipleri alıkoyarlar.



Şekil 16.1 Ekonominin Yol Haritası: Bankalar

Bu durum, kâr pastasının nasıl bölüşüleceği konusunda finans sektörü ile reel (üretim yapan) şirketler arasında potansiyel bir çatışma alanı yaratır. Eğer bankaların payı fazla büyürse, şirketlerin gerçek yatırım yapmalarını teşvik eden unsurlar azalmış olur. Öte yandan, sermayenin *toplam* getirisini artırmak hem finansçıların hem de "gerçek" kapitalistlerin ortak çıkarınadır. Her iki kesimin de neoliberal ekonomi politikasını bu kadar desteklemesi bu yüzdendir. Aslında, 1970'lerin sonlarında uğradıkları kayıplardan dehşete kapılan finans çevreleri ile giderek küstahlaşan işgücünden istediği gibi yararlanmakta zorlanan gerçek iş dünyasının bir araya gelmesi, neoliberalizmin 1970'lerin sonlarında siyasi zafer kazanmasının çok önemli bir ön koşuluydu.

Gerçek dünyada finans sektörü, önemli ihtiyaçlarını karşılamalarını kolaylaştırmak için hanehalkına da kredi verir ve gelirlerinin hepsini harcamayan şanslı hanehalkının kişisel tasarruflarını toplayarak yeniden sisteme sokar. Ancak, bir bütün olarak hanehalkının tasarrufları dikkate değer boyutta olmadığı için ekonomik büyüme açısından iş dünyasına verilen krediler kadar önem arz etmez; bu nedenle, haritada hanehalkına açılan kredileri yer vermedik.

Tıpkı kapitalistler gibi bankacılar da çok rahat bir yaşam sürerler ve (kapitalistlerin kâr gelirlerinden aldıkları) faiz gelirlerinin bir kısmını, kredi verdikleri kapitalistler gibi aynı lüks tüketim kalıplarına harcarlar. O nedenle, Şekil 16.1'de bankacıların tüketim harcamalarını kolaylık olsun diye genel kapitalist harcamalara dahil ettik.

Enflasyon, Merkez Bankaları ve Para Politikası

Fiyatlar ve enflasyon

Piyasada alınıp satılan her ürünün, (TL, dolar, sterlin ve benzeri) para birimi cinsinden ölçülen parasal bir fiyatı vardır. Bu fiyatlar, alıcıların metaları karşılaştırmasına yardımcı olur. Alışverişe çıkan birisi farklı markalardan hangisinin (kendi yargısına göre) daha hesaplı olduğunu anlamak için fiyatları karşılaştırır. Farklı metaların fiyatlarını karşılaştırırken baktığımız şey GÖRELİ FİYATLARdır: Yani bir metanın başka bir metaya göre fiyatı. Bu karşılaştırmada, hangi para biriminin kullanıldığı ya da fiyatların lira olarak mı, yoksa kuruş olarak mı ölçüldüğü aslında önemli değildir. Bizi asıl ilgilendiren fiyatların kendisi değil, fiyatların *oranıdır*. Kaliteli bir şişe Chardonnay şarabının fiyatı, ucuz bir sofralık beyaz şarabın 3 katı olabilir; bir binek otomobilinin fiyatı, yüksek çözünürlüklü bir televizyon cihazının 20 katı olabilir; müstakil bir evin fiyatı, küçük bir apartman dairesinin 4 katı olabilir. Bu amaçla istediğiniz ölçüm standardını seçebilirsiniz.

Göreli fiyatlar, farklı metaların değişen üretim koşullarını yansıtacak şekilde zamanla değişir. Belirli metaların üretim maliyetlerini düşüren teknolojik atılımlar çoğunlukla bu metaların göreli fiyatının azalmasına yol açar. Örneğin, kişisel bilgisayarlarla diğer elektronik ürünlerin fiyatları son 20-30 yıllık dönemde bu yüzden hızla düşmüştür. Belirli sanayilerde rekabetin azalması ya da artması, bu sanayilerde ödenen "normal" kâr oranını etkileyerek ilgili ürünlerin göreli fiyatlarını değiştirebilir.

Oysa mutlak fiyatlar, fiyatlara iliştirilmiş rakamlardan ibarettir. FİYAT DÜZEYİ ise bir ekonomide geçerli olan mutlak fiyatların genel düzeyidir. Farz edelim ki ülkedeki tüm mağazalar birdenbire fiyat etiketlerini lira cinsinden değil de kuruş cinsinden yazmaya başlasınlar. Fiyatlar aniden

yükselmiş *gibi gözükecektir.* Ancak, herkes artık kuruş olarak gelir kazanacaktır. İnsanların ücretleri ve maaşları birdenbire çok daha yüksek gözükecektir.

Değişen bir şey var mıdır? Aslında hayır. Tüm göreli fiyatlar aynıdır. Ücretlerle maaşların alım gücü de aynıdır. İnsanlar ne ("yüksek" gelirleri sayesinde) daha zengin, ne de ("yüksek" fiyatlar nedeniyle) daha yoksul hâle gelmiştir. Ancak, artık lira yerine kuruş olarak belirtilen mutlak fiyat düzeyi, her fiyatı gösteren mutlak rakam 100 kat daha büyük olduğu için eskiden olduğunun 100 katına çıkmıştır.

Mutlak fiyat düzeyinin değişmesinin en yaygın nedeni ENFLASYONdur. Enflasyon, ekonomide ortalama fiyatlar düzeyi zaman içerisinde yükseldiğinde ortaya çıkar. Bütün fiyatlar yükselse bile belirli metaların *göreli* fiyatları değişecektir. Bazı metaların fiyatları ortalamadan daha yavaş yükselirken (böylece görece daha ucuzlarken), bazılarınınki ise daha hızlı artacaktır (görece pahalı hâle gelecektir). Az sayıda metanın fiyatı (örneğin elektronik ürünleri), genel fiyat düzeyinin yükselmesine karşın mutlak anlamda düşebilir. Böylece, diğer fiyatlar yükselirken mutlak fiyatları düştüğü için bu ürünler göreli olarak iki kat ucuzlamış olurlar.

Mutlak fiyat düzeyinin zaman içerisinde azalması durumunda DEFLASYON da ortaya çıkabilir. Deflasyon, bankaların kredileri azalttığı ve işletmelerin ürünlerini satmakta fazlasıyla zorlandıkları ağır ekonomik durgunluklar ya da krizler esnasında yaşanır. Hanehalkının, işletmelerin ve devletin borç yükünün yükselmesi de dahil deflasyonun feci sonuçları vardır.

Herhangi bir metanın gerçek fiyatı, o metanın fiyatının genel fiyat düzeyindeki değişiklikleri yansıtacak şekilde düzeltilmesiyle bulunur. Bu nedenle, bir metanın gerçek fiyatı, o metanın *tüm* fiyatlar genel düzeyine nazaran göreli fiyatıdır. Bir metanın (TL cinsinden ölçülen) mutlak fiyatı genel fiyat düzeyinden daha hızlı artarsa, metanın gerçek fiyatı yükselir.

Diğer ekonomik değişkenler de gerçek olarak ölçülebilir. Örneğin, işçilerin ücretlerine yüzde 5 zam yapıldığını farz edelim. Ama aynı zamanda, genel tüketici fiyatlarının da yüzde 5 artmış olduğunu farz edelim. Bu durumda, REEL ÜCRETLER (yani ücretlerin alım gücü) aslında hiç değişmemiştir. İşçilerin gerçek alım gücünde iyileşme olabilmesi için TL cinsinden ölçülen (NOMİNAL ÜCRETLER olarak bilinen) ücretlerin tüketici fiyatlarından daha hızlı artması gerekir.

Faiz oranlarını da gerçek olarak, yani (yüzde olarak) nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki fark olarak ölçmek gerekir. Genel fiyatlar yüzde 5 artarken eğer bir banka verdiği kredilerden yüzde 5 yıllık faiz alıyorsa, bankanın varlıkları değişmez -çünkü ödünç verilen para faiziyle

birlikte geri ödendiğinde, kredinin verildiği zamandaki ile aynı alım gücüne sahiptir. Eğer faiz oranları enflasyondan *daha düşükse*, REEL FAİZ ORANI bu durumda *eksidir*: Kredi geri ödendiğinde borç veren değil borçlanan daha iyi durumdadır, çünkü geri ödenen paranın değeri borç verilen paradan daha azdır. Yani, enflasyon yükseldikçe reel faiz oranı düşer. Finans kurumlarının, toplumun diğer kesimlerine nazaran enflasyondan nefret etmesi bu yüzdendir.

Enflasyonun zararları (ve faydaları)

Devletler, finansçılar, işletmeler ve hatta sıradan yurttaşlar enflasyon karşısında sıkıntıyla ellerini ovuştururlar. Neoliberalizm döneminde, enflasyonu azaltıp kontrol altına almak amacıyla yürütülen ve sonu bir türlü gelmeyen mücadele en önemli ekonomik öncelik hâline gelmiştir: İşsizliği azaltmaktan ya da yoksulluğu hafifletmekten çok daha önemli.

Enflasyonun sıkıntı yaratabileceği doğrudur. Çok yükseldiğinde tamamen yıkıcı olur. Ancak, düşük enflasyon ortamından çıkarları olanlar (örneğin bankacılar), enflasyonun toplumsal maliyetlerini genellikle abartırlar. Ilımlı düzeylerdeyken enflasyon, ekonominin çarklarını kayganlaştıran bir tür yağ işlevi görerek ekonomi için aslında faydalı bile olabilir

Eğer her fiyat ve gelir akışı enflasyondan aynı oranda etkilenmiş olsaydı, enflasyonun hiçbir ekonomik etkisi olmayacak, ne kazanan ne de kaybeden olacaktı. Fiyatların lira değil de kuruş olarak gösterildiği örnekte durum böyleydi. Mutlak fiyat düzeyi 100 kat artarken bunun hiçbir gerçek etkisi olmamıştı.

Ancak, gerçek yaşamda enflasyon asla böylesine tarafsız ya da tahmin edilebilir olmaz. Bazı fiyatlar diğerlerinden daha hızlı yükselir. Bazı gelirler enflasyonla aynı hızda, hatta daha hızlı artarken, diğerleri geride kalır. Enflasyon, daha doğrusu enflasyon oranındaki değişimler, şirketlerin, yatırımcıların ve hanehalkının zihninde belirsizliğe yol açar; bu gerginlik yaratabilir ve bazı durumlarda yatırımları engelleyebilir.

Bireyler ya da gruplar, gelirlerini fiyat düzeylerine endeksleyerek kendilerini enflasyondan korumaya çalışırlar. Otomatik hayat pahalılığı ayarlamalarını öngören iş sözleşmeleri ya da sosyal programlar bunu yapmanın yaygın yollarıdır.

Bu arada toplumun bazı kesimleri enflasyondan (ve enflasyonun artmasından) fiilen fayda sağlarlar. Borçlananlar, kazançlı çıkanlar arasında başı çeker: Yükselen fiyatlar, aldıkları kredinin gerçek yükünü kemirip azaltır. Devletler büyük borçlulardır; bu nedenle, teoride, enflasyondan fazla endişe etmemeleri gerekir. Neoliberal hükümetlerin 1980'li ve 1990'lı yıllarda enflasyon karşıtı katı önlemleri uygulatmak için ne kadar çabaladıkları dü-

şünülürse, bu özellikle tuhaf bir durumdur. Bu önlemlerin (yani düşük enflasyonun ve yüksek faiz oranlarının) başlıca yan etkisi, devlet borçlarının çarpıcı şekilde artmasıydı.

Enflasyonun Ölçülmesi

TÜKETİCİ FİYATLARI ENDEKSİ (TÜFE) en yaygın kullanılan fiyat ölçüsüdür. TÜFE, barınma, gıda, ulaşım, kişisel hizmetler ve hanehalkı ürünleriyle cihazları dahil, tüketicilerin satın aldıkları tüm her şeyi kapsayan ağırlandırılmış bir enflasyon endeksidir. İstatistikçiler, tüketicilerin satın aldıkları tipik ürünlerden oluşan belirli bir "sepet"in içerdiği tüm ürünlerin fiyatlarıyla ilgili (genellikle her ay) ayrıntılı veriler toplarlar. Ardından her ürüne, genel tüketim harcamaları içerisinde taşıdığı öneme göre bir ağırlık verilir. Endeks, (TÜFE'nin 100 olarak ayarlandığı) belirli bir yıl bazındaki fiyatlar cinsinden ifade edilir. Bu durumda, tüketici fiyatlarında gerçekleşen yıllık enflasyon, TÜFE endeksinin bir yıl içindeki yüzdelik artışına eşit olur. En ayrıntılı ve en sık hesaplanan endeks olmasının yanı sıra medyada sıklıkla haber konusu da yapıldığı için (merkez bankacılar dahil) siyasetçilerin en fazla ilgi gösterdikleri endeks TÜFE'dir.

Enflasyonun başka ölçüleri de vardır. Hammaddeler, yedek parçalar ve diğer malzemeler gibi üretici fiyatlarında ya da petrol, diğer enerji biçimleri, madenler ve hacimli gıdalar gibi metalarda gerçekleşen ortalama enflasyonu ölçmek için özel fiyat endeksleri hesaplanır. Bir diğer ölçü yöntemi **GSYH DEFLATÖRÜ**dür: Enflasyonu, nominal GSYH ile reel GSYH arasındaki fark olarak ölçer (bunların her ikisi de istatistik kurumlarınca ayrı ayrı tahmin edilir). Tüketici harcamaları, yatırımlar, ihracat ve ithalat gibi GSYH'nin herhangi bir bileşeni için de deflatörler hesaplamak mümkündür.

Öte yandan, toplumun bazı kesimleri enflasyondan zarar görür:

- Genel fiyatlar yükseldiğinde, TL cinsinden sabit geliri olanların alım gücü düşer.
- Enflasyonu yakalamak için ücretlerine zam yapılmasını sağlayamayan işçilerin gerçek alım gücü düşer.
- Sabit faiz oranıyla borç verenler, enflasyonun verdikleri borcun (ve gelecekteki faiz ödemelerinin) gerçek değeri azalttığına tanık olurlar. Ödünç verilen miktarın enflasyona endekslenmesi mümkündür ama bu sıkça rastlanan bir uygulama değildir.
- Finansal servet sahipleri, fiyatlar her arttığında gerçek servetlerinin bir kısmını kaybederler.

Bu iki kesim (finans kurumları ve servet sahipleri), enflasyonun azaltılıp sıkı sıkıya kontrol altına alınmasını isteyen güçlü ve etkili bir blok oluşturuyorlar. Hızlanan enflasyonun reel faiz oranlarını eksiye çekerek trilyon-

larca dolarlık kişisel servetin tahrip olmasına yol açtığı 1970'lerin olumsuz deneyimleri, neoliberalizm döneminde onları güçlü bir biçimde enflasyon karşıtı politikalar talep etmeye zorladı.

Enflasyonun ekonominin genel performansı üzerindeki etkisine bakıldığında, (toplumun farklı kesimleri üzerinde çeşitlilik gösteren bölüşümsel etkilerinin tersine) ılımlı enflasyonun gerçek yatırımları, büyümeyi ya da üretkenliği baltaladığına dair kesin deliller bulunmuyor. Yüksek enflasyon oranları, bireylerle şirketlerin gelirlerini ve servetlerini korumak için (sermayenin ülkeden dışarı çıkarılması da dahil) sıkı önlemler almaları yüzünden gerçekten de önemli ekonomik ve toplumsal gerilimlere yol açabilir. Çok yüksek enflasyon (HİPERENFLASYON), çoğunlukla ekonomik ve siyasi kırılmalarla bağlantılıdır.

Ancak, tek haneli (yani yıllık olarak yüzde 10'un altında kalan) enflasyonun ekonomik ilerlemeye zarar verdiğine dair güvenilir deliller bulunmuyor. Hatta tek haneli enflasyonla büyüme arasında artı yönlü bir bağlantı varmış gibi gözüküyor: Enflasyonun büyümenin hızlanmasına *neden* olması yüzünden değil, daha hızlı büyüyen ekonomilerde enflasyonun bir ölçüde daha yüksek olma eğilimi yüzünden. Bazı ekonomik deliller, ılımlı (yüzde 2-4 aralığındaki) enflasyonun aslında faydalı olduğunu akla getiriyor. Bu durum, emeklerini satan işçiler dahil çeşitli meta satıcılarının, (TL cinsinden nominal fiyatları düşürmeden) gerektiğinde göreli fiyatları düşürmelerine olanak sağlar. Dolayısıyla ılımlı enflasyon, gelişme gösteren herhangi bir ekonomide gereken göreli fiyat ayarlamalarını kolaylaştırmış olur.

Ancak bu düşük oranın ötesine geçildiğinde, enflasyonun herhangi bir ekonomik faydasının olduğuna ilişkin bir delil de bulunmuyor. Özellikle, işsizlikle enflasyon arasında tahmin edilebilir bir ilişki yoktur. Bir zamanlar iktisatçılar, biraz daha yüksek enflasyon oranı ile biraz daha düşük işsizlik oranının "değiş tokuş" edilebileceğine inanıyorlardı, ancak ampirik [*görgül*] kanıtlar bu teoriyi de çürütmüştür. Gerçekte, enflasyonla işsizlik arasında hiçbir güvenilir ilişki yoktur.

Enflasyonun nedenleri

Enflasyon karmaşık ve önceden kestirilemeyen bir olgudur. Yıllar boyunca pek çok iktisatçı enflasyonla, enflasyonun nedenleriyle ve ona karşı geliştirdikleri çözüm yollarıyla ilgili her derde deva teoriler geliştirmiştir. Ancak, basite kaçan bu teoriler başarısız olmuştur.

Örneğin, (Milton Friedman'ın öncülüğünde) neoliberalizmin doğuşuyla birlikte oldukça güçlenen aşırı muhafazakâr parasalcılar, enflasyonun tek nedeninin aşırı para arzı olduğuna inanıyorlardı. 1980'lerde bu görüşün yanlış olduğu kanıtlandı. Kimi iktisatçılar, işsizliğin "doğal" denilen oranın

altına düşmesi durumunda enflasyonun yükselmeye başlayacağını dile getirdiler. 1990'larda bu görüşün de yanlış olduğu kanıtlandı. Günümüzde merkez bankacılar, daha incelikli olmakla beraber yine de tek boyutlu olan bir görüşü benimsiyorlar: Genel harcamaların, ekonominin (tanımı muğlak olan) "potansiyel üretim düzeyi"ni aşması enflasyona neden olur. Harcamaları (gerektiğinde yüksek faiz oranlarını kullanarak) sınırlamak, enflasyonu kontrol altına almak için önerilen en son her derde deva çözümdür. Bu teorinin de yanlış olduğu çok geçmeden kanıtlanacaktır.

Gerçekte, enflasyonun çeşitli nedenleri olabilir. Siyasetçiler, pragmatik ve esnek bir yaklaşım benimseyerek, bu çeşitli nedenleri dengeli bir şekilde değerlendirmelidirler -çünkü gerektiğinde enflasyonun nasıl tedavi edilebileceği nedenine bağlı olacaktır:

- Harcamaların aşırı olması gerçekten de enflasyona neden olabilir; buna "talep çekişli enflasyon" denir. Eğer tüketicilerle iş dünyası, satın alınabilecek mallarla hizmetlerin miktarına oranla harcamalarını (muhtemelen kredilerin hızla artması yüzünden) hızla arttırıyorlarsa, alıcılar sınırlı miktardaki arz için rekabete tutuştuklarından fiyatlar yükselebilir. Enflasyonun bu türünün tedavi edilmesi, (*yüksek* faiz oranları sayesinde) talebin azaltılmasını içerebilir. Ancak, yatırımları canlandırıcı önlemler dahil olmak üzere (ki bu *düşük* faiz oranlarını gerektirecektir), arz artışını teşvik etmek de mümkündür.
- Emek maliyetlerinin artması enflasyona neden olabilir. Eğer ücretler üretkenlikten daha hızlı artarsa, birim emek maliyetleri (emek maliyetlerinin üretkenliğe oranı) yükselecektir. Şirketler, üretim maliyetlerindeki bu artışı fiyatlara yansıtmaya çalışırlar. Rekabet koşullarına bağlı olarak bunu yapmaları mümkün olabilir de, olmayabilir de. Enflasyonun bu türüne karşı verilecek olası tepkiler arasında (neoliberal merkez bankalarının yaptığı gibi) kasıtlı olarak işsizliği yükseltmek, işsizlik düşükken ücret artışlarını yavaşlatmanın yollarını bulmak (örneğin, bazı Avrupa ülkelerinde uygulandığı üzere ekonomi genelinde yapılan toplu görüşme düzenlemeleri) ya da şirketlerin fiyatlara zam yapmalarını (fiyat kontrolleri, rekabetin teşvik edilmesi ya da ithalatın artırılması yoluyla) engellemek gibi seçenekler bulunmaktadır.
- Sadece ücretlerin değil, kârların artması da enflasyona neden olabilir. Eğer şirketler (rekabetin olmaması ya da müşterilerin fiyat artışlarına katlanmaya razı olmaları gibi nedenlerle) müşteri kaybetmeden fiyatlara zam yapabileceklerini düşünürlerse, bu yola başvuracaklardır.
- Bir diğer enflasyon türü, hammadde fiyatlarındaki, özellikle de ekonominin genelinde girdi olarak kullanılan çok önemli metaların fiyatlarındaki artışlardan kaynaklanır. Enerji maliyetleri bu sorunun önemli bir örneğidir: 1970'lerde yaşadığımız enflasyonun başlıca nedeni artan

petrol fiyatları idi. Enflasyonun bu türü, meta fiyatlarındaki küresel değişikliklerden kaynaklanır çoğu kez -bu durumda tek tek ülkelerin enflasyonu kontrol altına almaları zorlaşır.

- Enflasyon kendi kendini besleyen bir gelişim gösterebilir: Ekonomideki çeşitli aktörlerin (şirketlerin fiyatlara zam yapmaları, işçilerin hayat pahalılığı ayarlamaları talep etmeleri gibi) enflasyondan korunma amaçlı eylemleri, enflasyonu iyice güçlendirebilir. Bu sebepten ötürü, enflasyon oranları doğal bir *atalet* gösterme eğilimindedir: Gelecek yılın enflasyonu, ekonomik koşullarda meydana gelen önemli bir değişiklik enflasyon oranını yapışıp kaldığı yerden oynatmadığı müddetçe, muhtemelen bu yılki rakama benzer olacaktır.

Gerçek dünyadaki tecrübelerimize dayanarak, enflasyon oranındaki değişikliklerle ilgili iki tespit daha yapabiliriz:

- Enflasyon oranını düşürmek oldukça sıkıntılı bir süreçtir; genellikle durgunluğu, işsizliği ve ekonomik fırsatların kaybedilmesini beraberinde getirir. Yani, enflasyon oranını düşürmeye karar verirken çok dikkatli olunması gerekir: Bunu yapmanın maliyetleri oldukça yüksektir ve faydaları (özellikle ılımlı enflasyon varsa) sorgulanmaya açıktır. Ayrıca, enflasyonun artmasına izin verirken de yine dikkatli olunması gerektiğini ima eder -çünkü gerektiğinde yeniden aşağı çekmenin maliyeti sıkıntılı olacaktır.
- İstihdam ve alım gücü artışları, aşikâr sebeplerle yüksek enflasyonla bağlantılı olabilir. Daha fazla sayıda insan çalışıp bunların harcayabilecekleri daha çok paraları olduğunda, bu insanlar aldıkları şeyler için daha fazla ödemeye, şirketler de fiyatları şişirmeye istekli olacaklardır. Ancak, deneyimler göstermektedir ki ekonomik genişleme tedrici ve istikrarlı olduğunda, büyüme ile istihdamın enflasyonist etkileri hafiflemektedir. Şirketlerin artan alım gücüne fiyatları yükselterek değil de üretimi artırarak yanıt vermeye zamanları olacak ve rekabet, fiyatların sınırlanmasında daha etkili olacaktır. Öte yandan, büyümede ya da istihdamda yaşanan ani artışların enflasyonun birdenbire yükselmesine yol açması daha muhtemeldir.

Merkez bankaları

MERKEZ BANKASI, ekonomi sahnesinin belki de en önemli aktörüdür. Ekonomi üzerindeki gücü hükümetten de fazladır. Fiyatlardan tutun da iş olanakları yaratılmasına, gelirlere varıncaya kadar her şeyi sıkı sıkıya düzenleyecek güce sahiptir. Çoğu ülkede merkez bankasının, bir devlet kurumu olmasına rağmen görevlerini yaparken, nüfusun geniş kesimine karşı (hatta hükümete karşı bile) doğrudan herhangi bir şekilde hesap verme sorumluluğu yoktur.

İngiltere Merkez Bankası gibi ilk merkez bankaları, ulusal hükümetlere bankacılık ve kredi hizmetleri sunmak amacıyla kapitalizmin ilk zamanlarında Avrupa'da kurulmuştu. 20. yüzyılda, kısmen özel bankacılık sisteminde karşılaşılan sorunlara yanıt olarak merkez bankalarının rolleri giderek arttı. Merkez bankalarına yeni görevler verildi: Özel banka kredilerini denetleme, özellikle riskli olan bankacılık faaliyetlerine sınırlamalar getirme, kriz ve panik dönemlerinde müdahale edip bankaların iflas etmesini engellemek için acil krediler sağlama. Bu rolünden ötürü merkez bankasına sıklıkla "son başvurulacak kredi mercii" denir.

Özel finansın büyük ölçüde kuralsızlaştırılmasıyla birlikte bu denetleyici işlevler son yıllarda önemini yitirmiştir. Ancak merkez bankaları, kriz zamanlarında hâlâ harekete geçmeye hazır olmadırlar. Örneğin, 1998'de ABD Federal Rezervi, spekülatif yatırımlar aniden çöktüğünde genel bir finansal paniğin önüne geçmek için (aralarında kötü şöhretli bir yatırım fonu olan Long Term Capital Management'ın da bulunduğu) çok sayıda büyük özel finans firmasını batmaktan kurtardı. On yıl sonra, ABD ipotek kredileri sektöründe baş gösteren ağır sorunlar karşısında (önde gelen diğer merkez bankalarıyla birlikte) aynı şeyi yine yaptı.

Merkez bankalarının ekonominin "hararetini" ayarlama rolü, günümüzde özel bankaları düzenleme rolünden daha önemli hâle gelmiştir. Merkez bankası PARA POLİTİKASIndan sorumludur: Büyümeyi ve istihdam artışını canlandırmak ya da bastırmak için faiz oranlarını (kimi zaman da diğer politika araçlarını) kullanır. Düşük faiz oranları, ekonominin pek çok sektöründe kredi yaratılmasını ve harcamaları canlandırır; konut inşaatı ve inşaat sektörü, otomobiller ve tüketicilerin satın aldıkları diğer önemli mallar, iş dünyası yatırımları, hatta ihracat (düşük faiz oranları ülkenin döviz kurunu düşürerek dış satışların artmasını sağlar) bunlar arasında yer alır. Yüksek faiz oranları tam tersi etki yapar.

Merkez bankaları, finans sisteminde gerçekleşen günlük denkleştirme [*kliring*] ve muhasebecilik işlemlerinin bir parçası olarak özel bankalara sağladıkları kısa vadeli kredilerin faiz oranlarını doğrudan kontrol ederler. Buna karşılık özel bankalar, konut ipoteklerinden iş dünyasına açtıkları kredilere kadar her şey için müşterilerinden isteyecekleri ücretleri tespit ederken bu faiz oranını kendilerine kılavuz alırlar. (Elbette bankalar cömert bir kâr marjı eklemeyi unutmazlar.) Yine, (uzun vadeli tahvil faiz oranı gibi) daha uzun vadeli faiz oranları da merkez bankalarının belirlediği (daha uzun vadeli) yönelimi takip etme eğilimindedir. Bu nedenle, merkez bankası politikası finans dünyası genelinde faiz oranlarının çok önemli bir belirleyicisidir.

Faiz oranlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi görece yavaş hissedilir: Faiz oranlarındaki bir değişikliğin harcamalar üzerindeki etkisini tam

olarak göstermesi iki yılı bulabilir. Ayrıca, tüketici ya da yatırımcı duyarlılığındaki değişiklikler, döviz kurları, vergiler ve devlet harcamaları gibi başka etkenler de para politikasının etkisini zayıflatabilir, hatta tamamen etkisiz hâle getirebilir. Ne yazık ki, faiz oranları aynı zamanda oldukça kör bir alettir: Belirli bölgelere ya da belirli sektörlere özgü koşulları ya da sorunları hesaba katamayan, her derde deva bir politika aracıdır.

Buna rağmen faiz oranları, merkez bankasının ekonominin genel seyrini etkileyebildiği güçlü bir araçtır. Merkez bankalarının karar verirken göz önünde bulundurdukları ölçütler "tarafsız" ya da "teknik" değildir. Merkez bankacıların ekonomiye dair görüşlerini, farklı ekonomik hedefler için belirledikleri öncelik sıralamasını (enflasyonu, işsizlik, yoksulluk ve diğer ekonomik sorunlardan daha önemli görmelerini) ve toplumun farklı kesimlerinin etkisine ne ölçüde duyarlı olduklarını yansıtır. Ekonominin hayali bir azami etkinlik noktasına ulaşmasına kılavuzluk etmekten başka bir şey yapmayan, tarafsız teknokratlarmış gibi davranmak merkez bankacıların hoşuna gider. Ancak gerçekte onlar da siyasi kurumlardırlar ve diğer siyasi kurumlar gibi onların eylemleri de, hangi önceliklerin daha önemli olduğuyla ilgili yargılarını yansıtır.

Neoliberal para politikası

Altın Çağ patlaması sırasında merkez bankaları, ekonominin tam istihdama mümkün olduğunca yakın olmasına yönelik çabalara genellikle destek oldular. Ancak, neoliberalizmin yükselişiyle birlikte hem para politikasının yönelimi, hem de uygulanma şekli büyük ölçüde değişti. Aslında, para politikasında 1970'lerin sonlarında başlayan değişim, ekonomi yönetiminin en üst kademelerinde planlanan keskin U dönüşünün ilk ve en önemli işaretiydi. Para politikası, daha kapsamlı neoliberal gündemin en güçlü ve değişmez özelliklerinden biri olmayı sürdürüyor.

Yerde Kan Var

"Federal Rezerv, enflasyonla savaşmak için sıkı para politikasını sürdürmek ile durgunlukla mücadele etmek için para politikasını gevşetmek arasında sıkıntılı bir tercih yapmak zorunda kaldığında, enflasyonla savaşmayı seçer. Başka bir deyişle Federal Rezerv, güvenilirliğini korumak için kan dökmeye, diğer insanların kanlarını hiç tereddüt etmeden dökmeye hazır olduğunu göstermeliydi."

Michael Mussa, eski Uluslararası Para Fonu (IMF) Araştırma Müdürü (1979), alıntılayan Andrew Glyn, *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization, and Welfare* (Oxford: Oxford University Press, 2006), s. 4.

İlk başlarda neoliberal para politikası, Milton Friedman ile diğer aşırı muhafazakâr iktisatçıların etkisi altındaydı. İşsizliğin, insanların tembel olmasını ya da (sendikalar, işsizlik sigortası, asgari ücretler gibi) emek piyasası "katılıkları"nın etkisini yansıttığını dile getiren bu iktisatçılar, işsizliği dikkate almıyorlardı. Bu gruptakilerin neoklasik teoriye getirdikleri aşırı yoruma göre paranın tek etkisi mutlak fiyat düzeyini belirlemekti. Bu nedenle, enflasyonu kontrol altına almak için merkez bankalarının para arzının artışını kontrol etmesi yeterli olacaktı. Eğer para arzının yılda yüzde 5 artmasına izin verilir ve uzun süre bu kurala bağlı kalarak hareket edilirse, enflasyon sonunda yüzde 5'de sabitlenecektir. Bunun sonucunda, büyük bir başarısızlıkla sonuçlanan PARASAL HEDEFLEME (para artışını doğrudan kontrol etmeye çalışma) politikası takip edildi.

1981-82 küresel durgunluğu doğrudan doğruya parasalcı politikaların sonucuydu. Enflasyonu para arzının artışına tabi kılma çabaları başarısız oldu, çünkü kredi bankacılığı sisteminde merkez bankaları para arzını kontrol *edemezler*. Para artışını belirleyen şey, özel bankaların kredi yaratma faaliyetleri ile borçlanıcıların yeni kredi alma arzularıdır.

Ancak, bu kasıtlı durgunluk nihayetinde küresel kapitalizmde yeni bir devrin başladığına işaret ediyordu. Tam istihdamın en önemli ekonomik öncelik olması gerektiği anlayışı bertaraf ediliyordu. Ardından, ortalama bir insanın ekonomiden neler bekleyebileceği (ve bekleyemeyeceği) ile ilgili beklentileri yavaş yavaş aşağı çeken, uzun ve sancılı bir süreç başladı.

O zamandan beridir merkez bankaları, enflasyonu kontrol altına alma yaklaşımlarını iyice allayıp pullamışlardır. İlk parasalcılar gibi modern merkez bankacılar da serbest piyasa ekonomisinin büyük ölçüde etkin ve kendi kendini ayarlama niteliklerine sahip olduğuna inanıyorlar (bkz. Tablo 17.1). Para politikasının uzun dönemdeki yegâne etkisinin enflasyon oranı üzerinde olduğuna onlar da inanıyorlar. Onlara göre reel ekonomide gerçek üretim düzeyini, istihdamı ve üretkenliği serbest piyasa güçleri belirler. Bu nedenle, merkez bankası sadece tek bir şeyle ilgilenmelidir: istihdam yaratılması gibi başka amaçları dikkate almayarak, enflasyonu kontrol altına almaya odaklanmakla.

Ancak, modern merkez bankaları, bu ortak anlayışı takip ederken çalışma stratejilerinde bazı değişiklikler yaptılar. Para artışının kredi yaratılmasına bağlı olduğunu fark ettikleri için artık para arzını doğrudan kontrol etmeye çalışmıyorlar. Bunun yerine, çoğu merkez bankası şimdi belli bir enflasyon oranını doğrudan hedef alıyor. Merkez bankaları, hedeflenen enflasyon oranını tutturmak amacıyla faiz oranlarıyla sık sık oynayarak kredi yaratılmasını, dolayısıyla da harcamaları etkiliyorlar. Bugünün merkez

bankacılarının parasalcıların temel varsayımlarını miras aldıkları açıktır; bu nedenle onlara "yarı-parasalcılar" diyebiliriz. (Neoklasik iktisatçılar, heterodoks düşünürlerin eleştirilerini görmezden gelerek, küstahça bir tavırla bu yaklaşıma para politikasında "Yeni Uzlaşı" diyorlar.) Enflasyonun kontrol altına alınmasının merkez bankasının hâlâ en temel, hatta yegâne amacı olduğuna inanıyorlar; tek değişen şey, bu amaca nasıl ulaşılması gerektiğiyle ilgili görüşleridir.

Tablo 17.1 Parasalcılık ve "Yarı-Parasalcılık"

Ortak Görüşler:

Para politikası işsizliğin azaltılmasına değil, yalnızca enflasyonun kontrol altına alınmasına odaklanmalıdır.
Gözlenen işsizlik ya gönüllüdür (çalışmak istemeyen insanlardan oluşur) ya da emek piyasası uyuşmazlıkları ile katılıklarından kaynaklanır.
İşsizliği uzun vadeli olarak azaltmanın yegâne yolu, emek piyasası uyuşmazlıklarını ve katılıklarını ortadan kaldırmaktır.
Sıfıra yakın enflasyon, reel ekonominin doğal tam istihdam dengesine ulaşmasına yardımcı olacaktır.
Merkez bankası, enflasyonu kontrol altına alma görevini halkın baskısı olmadan yapabilmek için bağımsız ve "siyaset dışı" olmalı, siyasi müdahalelere ya da demokratik gözetime tabi olmamalıdır.

Farklı Görüşler:

Parasalcılık (Milton Friedman, 1980'ler)	*Yarı-Parasalcılık (modern merkez bankaları)*
Enflasyonun nedeni paranın çok olmasıdır.	Enflasyonun nedeni harcamaların aşırı olmasıdır.
Merkez bankası, para arzını doğrudan kontrol etmelidir.	Merkez bankası, para arzını faiz oranı vasıtasıyla dolaylı olarak idare etmelidir.
Merkez bankası, enflasyonu dolaylı olarak kontrol altına almak için para arzının artışını hedef almalıdır.	Merkez bankası, enflasyon oranını hedef almalıdır.
Ekonomik ince ayar yöntemi işe yaramaz; devlet geri çekilmeli ve piyasaların tam istihdamı yeniden sağlamasına izin vermelidir.	Faiz oranlarının sürekli olarak ince ayarlanması, ekonomiyi tam istihdam dengesine doğru yönlendirir.

Neoliberal para politikasının bir başka önemli özelliği, merkez bankalarının "bağımsızlığının" sağlamlaştırılmasına yapılan vurgudur. Çoğu gelişmiş ülkede merkez bankalarına, devletin gözetimi ya da müdahalesi olmadan çalışma özgürlüğü verilmiştir. Ulusal devletler, bankaların daha genel amaçlarının (ki resmî enflasyon hedeflerinin belirlenmesi en önemlisidir) belirlenmesine yine katılmaktadır. Ancak, bankaların düzenli faiz oranı ayarlamalarını ya da diğer eylemlerini etkilemeleri yasaklanmıştır.

Bu planlanmış bağımsızlığın amacı, merkez bankalarının güçlü ve genellikle acı verici müdahalelerinin halkın baskısından yalıtılmasıdır. Elbette, merkez bankaları gerçekte kesinlikle "bağımsız" değildir: Enflasyonun kontrol altına alınmasını, bu süreçte nelerin feda edildiğine bakılmaksızın ekonomi gündeminin en önemli maddesi hâline getirmek, toplumun farklı kesimlerine eşit olmayan maliyetlerle faydalar dayatan, tarafsız olmayan ve son derece siyasi bir seçimdir. Neoliberal para politikasından en açık biçimde faydalananlar finans sektörü ve finansal servet sahipleridir. Bu kesimler, merkez bankalarının günlük faaliyetlerini yakından etkilemeye devam ediyorlar. Ancak seçilmiş hükümetler, merkez bankalarını bağımsız, güya siyaset dışı bir kurum olarak şekillendirmek suretiyle enflasyonla mücadeleyle ilgili tercihler kendi kontrollerinde değilmiş gibi davranıyorlar.

Merkez bankası "bağımsızlığı" açıkça ve kasıtlı olarak antidemokratiktir. Kamu ekonomi politikasının en temel unsurunu, kamunun gözetim ve kontrol alanının dışına çıkarıyor. Hükümetler, para politikası sanki tarafsız, teknik ve dolayısıyla siyaset dışı bir faaliyetmiş gibi davranarak, kamuoyunda cereyan eden para politikasıyla ilgili tartışmaların son bulacağını umut ediyorlar.

Yarı-parasalcılığın değerlendirilmesi

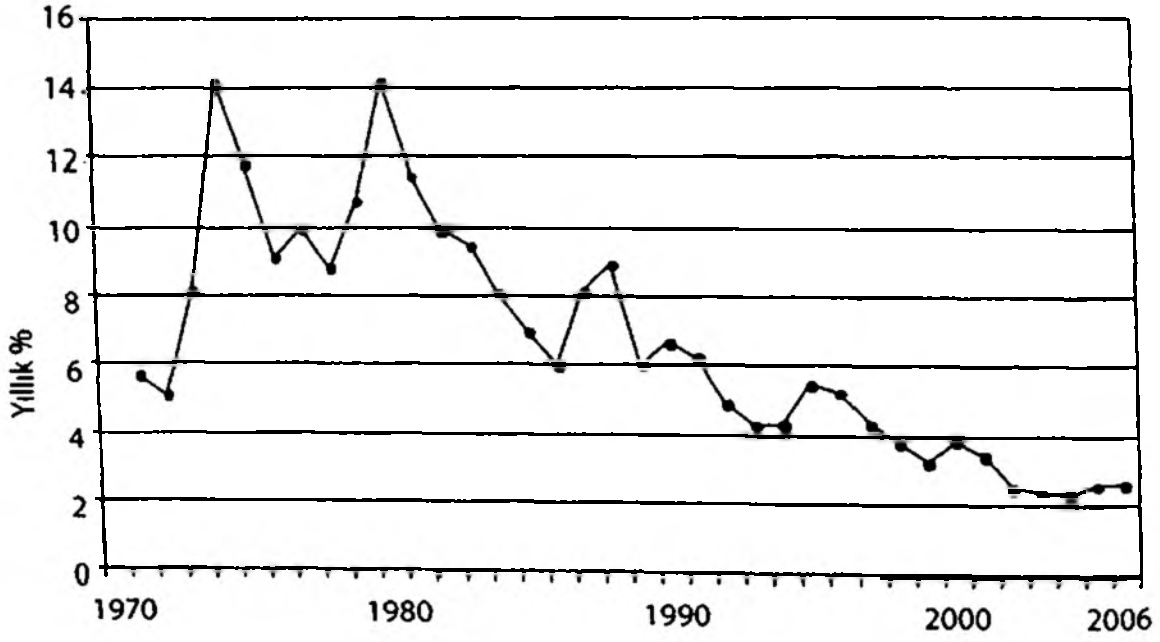
Neoliberal para politikası, açıkladığı amaçların çoğunda oldukça başarılı olmuştur. 1980'lerin başından bu yana dikkat çekecek ölçüde gerileyen enflasyon oranları (bkz. Şekil 17.1), son yıllarda gelişmiş kapitalist dünyanın çoğunda (ve pek çok gelişmekte olan ülkede) yüzde 3 civarında istikrar kazanmıştır –üstelik görece düşük işsizlik oranlarına ve enerji fiyatlarının yeni yüzyılda hızla artmasına rağmen.

Yeni gündem, siyasette genel anlamda oldukça etkili olmuştur. Çoğu ülkede, faiz oranı politikası kamuoyunda tartışılmaz hâle gelmiştir. Enflasyon oranlarının sadece ve sadece enflasyonu kontrol altına almak için kullanılması gerektiği anlayışı, merkez-sol siyasi liderler arasında bile yaygın kabul görmektedir (bu liderler, güçlü finans sektörü lobicilerini ekonomi konusundaki "gerçekçi" görüşleriyle etkileme arzusuyla bu katı rejimi kabulleniyorlar). Tam istihdama ulaşmak amacıyla ekonominin idare edilebileceği ve edilmesi gerektiği inancı tarihe karışmış gibi gözüküyor.

Ancak, biraz daha yakından bakıldığında bu zaferin o kadar da parlak olmadığı görülebilir. Tüketici fiyatları enflasyonu düşmüş olsa da, bunun tek sebebi para politikası değildir. Birim emek maliyetlerinin azalması, Çin'den yapılan düşük maliyetli ithalatın artması gibi etkenler ve süresi sınırlı diğer etkiler de rol oynamıştır. Dahası, (sürdürülemez nitelikteki hisse senedi piyasası ile gayrimenkul balonları dahil) varlık fiyatları enflasyo-

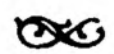
nunda gözlenen dönemsel sıçramaların, yarı-parasalcıların idaresinde yaşamın değişmez ve kimi zaman felaketlerle dolu bir özelliği hâline gelmesi, gerçek anlamda "fiyat istikrarı"nın sağlanamadığını ispatlıyor.

Düşük enflasyonun eşliğinde gerçek yatırımlarda, büyümede ve üretkenlikte olacağı vaat edilen hızlı yükselişin gerçekleştiğini söylemek oldukça zordur. GSYH artış hızları, Altın Çağ döneminin sorunlu yıllarından sürekli olarak geride kalmış ve reel sektör yatırımları belirgin biçimde yavaşlamıştır. Reel ekonomide daha güçlü iyileşmeleri harekete geçirememesi, yarı-parasalcılığın görünürdeki zaferinin en önemli zayıf noktasıdır.



Şekil 17.1 Tüketici Fiyatları Enflasyonu (OECD Ortalaması)

KÂĞIT PEŞİNDE: HİSSE SENEDİ PİYASALARI, FİNANSALLAŞMA VE EMEKLİLİK PLANLARI



Şirket finansmanı: Derli toplu bir değerlendirme

Daha önceki bölümlerde, üretici bir şirketle bir banka arasındaki basit kredi alışverişi sürecini anlattık. Banka kredi yaratır. Üretici şirket, bu alım gücünü yatırım mallarına yatırım yapmak, işçi tutmak ve üretimi genişletmek için kullanır. Bu kredi alıp yatırım yapma süreci, kapitalizmde ekonomik büyüme ve iş olanakları yaratılması açısından hayati önem taşır.

Ancak pratikte şirketler, yatırımlarını karşılarken banka kredilerinin haricinde oldukça çeşitli finansal kaynaklardan yararlanabilirler. Aslında, çoğu köklü şirket yapacağı yatırımı, dışarıdan herhangi bir finansman kaynağına ihtiyacı olmadan kendi kaynaklarından (yaptığı işten elde ettiği kârlarından) karşılayabilir. Son yıllarda iş âlemi, yeni yatırımlar yapmak için ihtiyaç duyduğundan çok daha büyük kârlar elde etmektedir. Sonuçta, geleneksel finans kanallarında garip bir tersine dönüş gerçekleşmiştir: Şirketler, yeni yatırımlarını finanse etmek üzere finans piyasalarına yönelmek yerine artık fazla nakitlerini değerlendirmek amacıyla finans kurumlarını kullanıyorlar.

Ancak, hızlı büyüyen şirketlerin yeni yatırımlarını finanse etmek için yardıma ihtiyaçları vardır. Sıkıntıda olan ya da zarar eden şirketlerin de borç almaları gerekir. Ayrıca, ellerinde tuttukları atıl nakdi en düşük miktara çekerken günlük faturalarını ödemek için bütün şirketlerin (krediler gibi) rutin finansal araçlara ihtiyaçları vardır.

Üretici şirketlerin kullanımına sunulan çeşitli finansal kaynaklardan en önemlilerini şöyle sıralayabiliriz:

- Banka kredileri En basit ama çoğunlukla en pahalı finansman biçimidir. Kredi, borçlanıcının parayı (elbette faiziyle birlikte) ne kadar çabuk geri ödemesi gerektiğine bağlı olarak kısa vadeli ya da uzun vadeli olabilir. Kredi, borçlanan şirketten alınan bir tür maddi teminatla desteklenir genellikle. Eğer şirket faizi ödemeyi bırakırsa, banka tazminat olarak söz konusu mülke el koyar.
- Şirket tahvilleri Bu tahviller sayesinde şirketler, "aracılık" yapan bankayı aradan çıkararak doğrudan doğruya yatırımcılardan borç alabilirler. Şirketlerin, kredilerde olduğu gibi tahvile de faiz ödemeleri gerekir. Riskli şirketler daha yüksek faiz oranları ödemek zorunda kalırlar. Çok riskli olan şirketler, normal kredilerden çok daha yüksek faiz ödeyen "çürük" tahviller çıkarırlar. Yatırımcılar, şirket tahvillerini tahvil piyasalarında alıp satabilirler. Bu işlem sayesinde fazladan kâr yapabilirler (ya da borçlanan şirketin finansal sıkıntı içinde olması durumunda olası kayıplarını azaltabilirler). Faiz oranları düştüğünde ya da şirketin finansal durumu iyileştiğinde tahvil fiyatları yükselir.
- Hisse senetleri Şirketler, HİSSE SENETLERİ denilen, mülkiyetin küçük "parçaları"nı satarak da yeni fonlar yaratabilirler. Bu varlıklar normalde faiz getirmezler -ancak, "imtiyazlı hisse senetleri" denilen özel hisse senetleri faiz getirebilir. Pek çok şirket, hisse sahiplerine, faize benzeyen nakit temettüler [*kâr payı*] öder (ekseriyetle üç ayda bir). Ancak, hiç faiz ödenmese bile yeni hisse senetleri çıkarmak şirket için maliyetli bir şeydir. Simsarlık ücretleri gibi idari maliyetler, yeni yaratılan fonların onda birini bulabilir ve hisse senedi çıkaran şirket, finansal bilgilendirmeyle, muhasebe usulleriyle ve şirket içi yönetim pratikleriyle ilgili karmaşık devlet düzenlemelerine uymak zorundadır. Şirket iflas ederse, şirketin geriye kalan varlıklarının satılmasıyla ödenecek tazminatlardan en son hisse sahipleri faydalanırlar. Şirketlerin hisse senetleri, HİSSE SENEDİ PİYASALARInda alınıp satılır. Hisse senedi fiyatlarındaki yükselişlerle düşüşlerden kâr elde etmek umuduyla hisse senedi piyasası trendlerini dikkatle takip eden uzman analistler ve yatırım simsarları, şirketlerin kârın (dolayısıyla da hisse sahiplerinin servetinin) azamileştirilmesine odaklanılarak yönetilmesi için şirket yöneticileri üzerinde inanılmaz bir baskı oluştururlar.

Şirketler, finansal ihtiyaçlarını farklı kaynaklar arasında dengelemeye çalışırlar: krediler, tahviller ve hisse senetleri. İlginçtir, (muhafazakâr siyasetçilerin aksine) hiçbir şirket yöneticisinin, şirket borçlarının tamamen temizlenmesi gerektiğini söylediğini duyamazsınız. Borç, verimli kullanıldığında şirket sahiplerinin kârlarını artırmalarını sağlar. Eğer şirketin gerçek yatırımları, alınan borç karşılığında ödenmesi gereken faiz oranından daha yüksek kâr oranı sağlıyorsa, şirket borçlarını artırarak şirket bilançosundaki kâr hanesini "büyütebilir".

Ancak, borç beraberinde büyük riskleri de getirir. Zor zamanlarda, aşırı borçlu şirketlerin iflas etme riski daha fazladır (çünkü kâr etsinler ya da etmesinler, faiz ödemeye mecburdurlar). Sıkıştığında başvurabileceği şirket içi kaynakları sınırlı olan bir şirket, faiz maliyetlerini ödeyemeyebilir -ki bu durumda iflas eder.

Spekülasyon, finansallaşma ve kırılganlık

Normal banka kredilerinin aksine tahvillerle hisse senetleri (tahvil piyasası ve hisse senedi piyasası gibi) "ikinci el" piyasalarında alınıp satılabilir. Teoriye göre bu kâğıt piyasalarının alttan alta üretken bir amacı vardır: Şirketlerin, gerçek yatırım projelerini finanse etmek için (bireysel yatırımcılardan sağlanan) finansal kaynakları harekete geçirmelerini kolaylaştırır. Tahvillerin ya da hisse senetlerinin gerektiğinde kolayca satılabilmesi, yatırımcıların paralarını en başta şirketlere yatırmaya istekli olmalarını sağlar.

Balonlar ve Girdaplar

"Spekülatörler, işletmenin düzenli akışı üzerindeki baloncuklar olarak zarar vermeyebilirler. Ancak, işletme spekülasyon girdabı üzerinde bir balon hâline geldiğinde durum ciddileşir. Bir ülkenin sermaye gelişimi, bir kumarhanenin faaliyetlerinin bir yan ürünü hâline geldiğinde iş sakata girer."

John Maynard Keynes, Britanyalı iktisatçı (1936).

Ne var ki satışa çıkarılmalarının ardından hisse senetleri ile tahvillerin faydalı "gerçek" ömrü sona erer. Borçlanan şirket ilk finansmanı almış ve (umulur ki) bu kaynakla üretken bir iş yapmıştır. Bu varlıkların daha sonraki alım-satımlarının, hisse senetlerini çıkaran şirket üzerinde doğrudan hiçbir etkisi yoktur. İkinci el alım-satımların tamamı, gerçek işletmelerin ilgilendikleri gerçek üretimden esasen kopuktur. Finans piyasalarında her işlem günü yaşanan hummalı kâğıt peşinde koşuşturma yarışının gerisinde oldukça farklı bir amaç yatar.

Üretim kârı, emek dahil girdiler satın alıp bir mal ya da hizmet üreten ve bunu üretim maliyetinden fazlasına satan firma tarafından yaratılır. Üretim kârı peşinde koşmanın birçok olumsuz yan etkisi vardır, ancak en azından üretim ve istihdam yaratır.

Öte yandan spekülasyon kârının üretimle ilgisi yoktur. Çok eskilere uzanan bir özdeyişe dayanır: "Ucuza al, pahalıya sat". Alım-satım işlemleriyle ilgilenen ve her satışta hatırı sayılır bir komisyonu cebe indiren simsarları saymazsak, istihdam yaratmaz. Yatırımcıların tek yaptıkları bir varlığı satın

almak ve ardından da fiyatının artmasını ve ödediklerinden daha fazlasına satmayı umut etmektedir. SPEKÜLASYON, bir şeyi, sadece fiyatının yükseleceğini umarak satın alma eylemidir.

Her türlü varlık spekülasyon amacıyla alınıp satılabilir: Gayrimenkuller, güzel sanat eserleri ve petrolden işkembeye varıncaya kadar metalar gibi "gerçek" şeyler de buna dahildir. Ancak günümüzde, spekülatif alım-satımların başlıca aracı kâğıttan finansal varlıklardır. Neoliberalizm döneminde (hem ticarete konu olan finansal varlıkların çeşitliliği, hem de yapılan işlemlerin hacmi anlamında) finansal ticarette gözlenen çarpıcı büyüme, finansal spekülasyonun şu anda ekonomide baskın, savurgan ve sıklıkla yıkıcı bir rol oynadığı anlamına geliyor.

Zeki finans uzmanlarının hiç durmaksızın yeni finansal varlık çeşitleri ve bunları kâr ederek alıp satmanın yeni yollarını geliştirmeleri durumu daha da kötüleştiriyor. Bu varlıkların TÜREVLER denilen bazıları, *diğer* finansal varlıkların performansına (sıklıkla oldukça karmaşık yollarla) bağlıdır. Vadeli işlem sözleşmeleri [*futures*], opsiyonlar ve takas sözleşmeleri [*swaps*], türevlere örnektir. Para, özellikle (bir ülkenin parasının bir başka ülkenin parasına çevrildiği) döviz piyasalarında spekülatif amaçlarla ticaretin konusu olabilir. Hisse senetleri, tahviller ya da türevler olsun, her alım-satım işlemi bunu gerçekleştiren simsarlara (tipik olarak yüzde 2-3'lük) yağlı bir komisyon kazandırır -çılgıncasına alım-satım işlemleri yapmalarında onlara güçlü bir gerekçe sağlar.

İkincil finans piyasalarının gelişmesi, spekülatif finansal faaliyetlerde Pandora'nın kutusunu açmıştır. Yatırımcılar, şirketlerin yaptıkları gerçek işle artık fazla ilgilenmeyip şirketlerin kâğıttan varlıklarıyla haşır neşir olmaya başladılar. Yenilikçi finansal "mühendislik"ten (yeni kâğıttan varlık türleri geliştirip satmaktan) elde edilen kârlar çok büyük olabilir. Bireyler ve yatırımcılar, üretimle ilgili bir iş kurmanın gerektirdiği uzun ve sıklıkla zahmetli süreçle uğraşmak yerine finans piyasalarında oynayarak çok daha çabuk zengin olabilirler. Ne yazık ki, belli bir varlığın fiyatının yatırımcıların aşırı ilgisi yüzünden hızla yükselmesiyle ortaya çıkan ve bu süreçte inanılmaz (ama gerçeküstü) bir zenginlik yaratan spekülatif balonları daima spekülatif çöküşler takip eder.

Tipik bir spekülatif çevrim, yeni bir varlığın "keşfi" ile başlar: belki yeni bir ürün, belki yeni bir teknoloji ya da sadece şaşırtıcı, yeni tür bir finansal türev. 1600'larda, kapitalizmin ilk spekülatif dönemlerinden birinde, Hollandalı yatırımcılar yeni bir lale türünün fiyatının astronomik düzeylere yükselmesine neden olmuşlardı -bir lale soğanının fiyatı 1635'te birkaç bin Hollanda florinine (bugünün parasıyla yaklaşık 100.000 TL'ye) ulaşmıştı. Yatırımcıların (ki ağırlıklı olarak işin içindeki kişilerden oluşur)

başlangıçtaki bu yoğun ilgisi, o varlığın fiyatını yukarı sürükler. Diğer yatırımcılar yükselen fiyatları (ve spekülatif kâr olanaklarını) görerek kervana katılırlar. Bu ise fiyatları daha da yükseltir.

Yükseliş hareketinin kıvılcımını ilk ne çakmış olursa olsun, çok geçmeden spekülatif baskı ağır gelir. Yatırımcıların alım-satım yaparak çabucak kâr etme umutları kendi kendini besleyen bir hâl alarak fiyatları yine yukarı çeker... Tabii ki bir süreliğine. Er ya da geç bir şey yatırımcıların güvenini sarsar. İşin içinde olanlar, ilk kokuyu alan kişiler olarak söz konusu varlığı ellerinden çıkarmaya başlarlar. Bu, ilk fiyat düşüşüne yol açar. Birdenbire hırs yerini korkuya bırakır ve diğer yatırımcılar da topluca varlıklarını satarlar. Yatırımcılara egemen olan sürü zihniyeti bir kez daha kendi kendini gerçekleştirir, ancak bu sefer tam tersi yönde. Sonuçta, "gerçek" ekonomik etkenlerle gerekçelendirilmesi mümkün olmayan hızlı bir yükseliş ve şiddetli bir düşüş yaşanmış olur. Bu zaman zarfında balon muazzam bir kaynak israfına ve çıkış kapısına zamanında ulaşamayanlar açısından tahmin edilemeyecek zararlara yol açar.

Pek çok ekonomide (özellikle de Anglosakson dünyasında), sonu gelmeyen kâğıt peşinde koşuşturma yarışı ekonomi haberlerine ve ekonomi dünyasındaki ruh hâline egemen olmuş durumda. Hisse senedi piyasasının yükselmesi hâlinde ekonominin sağlıklı olduğu varsayılıyor. Aslında, havalarından geçilmeyen yöneticiler, hisse sahiplerinin servetini artırma amaçlı çabalarından çoğunlukla "değer yaratma" diye bahsederler. Eğer çalıştıkları şirketlerin hisse senetleri yükselen spekülasyon dalgasını yakalarsa, görünüşte bir gecede milyonlarca liralık "değer" yaratabilirler. Bir parça gerçek değer yaratmak için alın terini döken sıradan bir emekçinin günlük yorucu ve ağır çalışmasıyla karşılaştırıldığında, bu kesinlikle mucizevi bir şey gibi görünür. Ancak, somut ekonomik terimlerle bakıldığında, piyasalarda gözlenen bu aşırı canlı ve anlamsız kâğıttan varlık hareketliliğinin herhangi bir değeri yoktur. Dünyanın belli başlı hisse senedi piyasalarında gerçekleşen işlemlerin yüzde 95'inden fazlası, zaten çıkarılmış olan varlıkların yeniden dolaşıma sokulmasından oluşur. Bunda değer nerede?

Günümüzde finansal varlıklar inanılmaz bir çeşitlilik ve esneklik gösteriyor; bu varlıklar (ve onları yaratıp idare eden finans uzmanları), gerçek işletmelerin faaliyetlerinde artık daha büyük rol oynuyorlar. Finansın giderek ağırlık kazandığı bir ekonomik gelişme tarzına yönelmeye **FİNANSALLAŞMA** denir. Bir ekonomideki finansal varlıklar stoku ile bu stokun temelini oluşturan gerçek sermaye varlıkları stokunu karşılaştırmak, finansallaşmanın geldiği noktayı ölçmenin basit bir yoludur. Şekil 18.1'de bu ölçüm, dünyanın en büyük ve en fazla finansallaşmış ekonomisi olan ABD ekonomisi için gösteriliyor. 1970'lerin sonlarına gelinceye değin,

finansal varlıklara (hisse senetleri, tahviller ya da diğer kâğıttan varlıklar) ayrılmış her doların karşılığında gerçek sermayeye (tesisler, gayrimenkuller, teçhizat) bir dolar ayrılıyordu.[1] Her finansal varlığın, maddi ve kalıcı bir şeyle desteklendiği rahatlıkla söylenebilirdi.

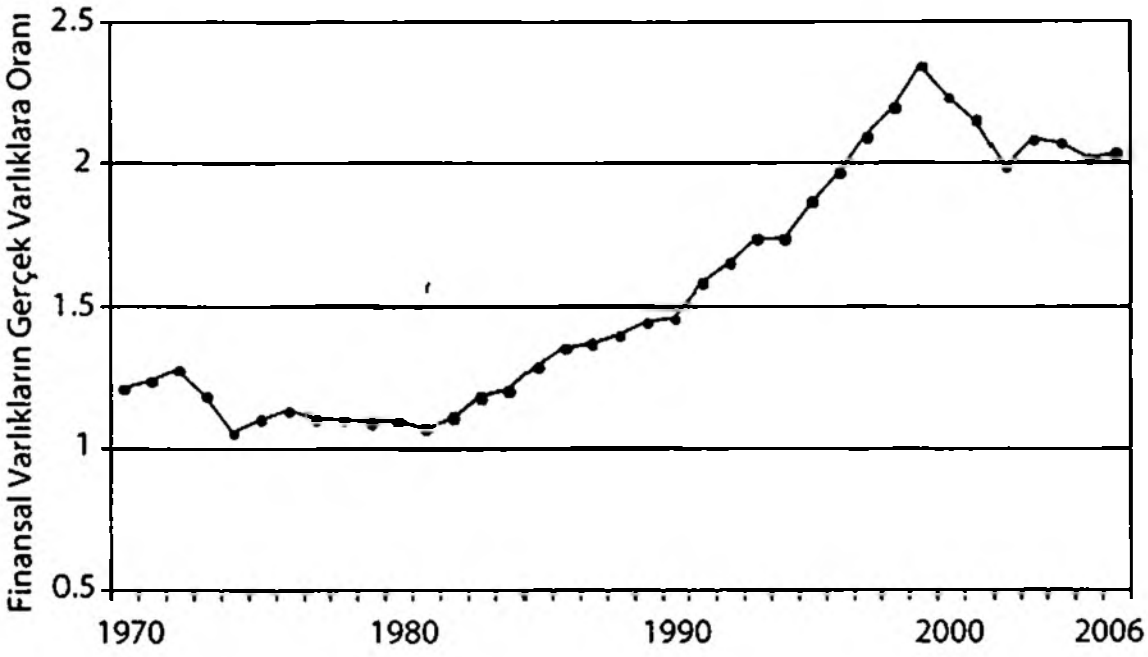
Ancak, neoliberalizmle birlikte bu oran çarpıcı biçimde yükseldi -kısmen gerçek servet birikimindeki planlı yavaşlama, kısmen de finansal faaliyetlerin hızla büyümesi nedeniyle. Günümüzde, maddi sermayeye ayrılmış her dolar karşılığında finansal varlıklara iki dolardan fazla ayrılıyor. Bu oran (internet şirketlerinin sürüklediği hisse senedi piyasası balonu en yüksek düzeydeyken) 1999'da en üst noktasına ulaşmış, takip eden finansal gerileme sırasında azalmış, ancak sonra tekrar yükselmeye başlamıştır. Açıktır ki tali bir rolü olması gereken finans ekonomiyi tamamen etkisi altına almıştır. Yatırımcılar, finansal servetlerinin temelinde (eğer varsa) neyin yattığı konusunda kaygılanmakta kesinlikle haklılar.

Lütfen Sükûnetinizi Kaybetmeden Panik Olunuz



"Patlayan bir balon sönerken düzenli hareket etmez."

John Kenneth Galbraith, Kanadalı-Amerikalı iktisatçı (1955).



Şekil 18.1 ABD Ekonomisinde Finansallaşma (1970-2006)

Kaynak: Yazarın, ABD Federal Rezerv Yönetim Kurulu verilerine dayanarak yaptığı hesaplamalar.

Finansal varlıkların karmaşık bir şekilde zincirleme birbirlerine bağlı olması, bu varlıklarda spekülatif alım-satımların aralıksız devam etmesi ve (finans şirketleri dahil) şirketlerin yatırımlarını borçlanarak finanse etme yoluna gitmeleri; tüm bu etkenlerin bir araya gelmesi, modern kapitalizmde kökleşmiş bir finansal kırılganlığa sebebiyet vermektedir. Finansal varlıklar, gerçek sermayeden çok daha hızlı artmıştır. Yatırımcılar, gerek yeni finansal varlıkların çeşitliliğini ve karmaşıklığını, gerekse diğer ekonomik trendlerle aralarındaki tahmini zor ilişkileri tam anlamıyla kavrayamamaktadırlar. Buna rağmen, bankacılar kendilerine para ödünç vermeye istekli oldukları sürece giderek daha fazla borçlanmayı sürdürüyorlar.

Modern kapitalizmin uzun finans zincirinin herhangi bir halkasında meydana gelecek bir kopukluk krizi harekete geçirebilir. Örneğin, spekülatif yatırımların (genellikle olduğu üzere) ödünç parayla finanse edilmesi durumunda, ani spekülatif zararlar yatırımcıların aldıkları kredileri geri ödeyememelerine yol açabilir; bu kredileri veren bankalarla diğer kurumlar sıkıntıya düşebilirler ve zararlar bir oyuncudan diğerine dalga dalga yayılabilir. Başlangıçta, bu zararların reel ekonomi üzerindeki etkisi sınırlı olabilir. Ancak, finansal bir gerileme çok geçmeden gerçek yatırımları, üretimi ve istihdamı etkisi altına alabilir. Bu gayet tuhaftır, çünkü kırılgan koşulları doğuran finans alanındaki hızla büyümenin reel ekonomi üzerinde olumlu

etkisi oldukça sınırlıdır. Ancak, hızlı ve ağır bir finansal gerileme, gerçek üretimi, yatırımları ve istihdamı çeşitli nedenlerle zayıflatabilir:

- Gelecekte daha fazla ürün satmalarının mümkün olup olmayacağından endişelenmeye başlayan şirketler, yapmayı planladıkları yatırımlarını erteleyebilirler.
- Temerrüt riski kaygısına kapılan bankalar, teklif ettikleri yeni kredi miktarını azaltabilirler (hatta işletmelerin ve tüketicilerin rutin alışverişleri için bile).
- Gazetelerin olumsuz manşetlerinden etkilenen tüketiciler, harcamalarını (özellikle de konut ve araba gibi önemli ihtiyari harcamalarını) erteleyebilirler.

Yeterince güçlü olduğu takdirde bunlardan herhangi birisi reel ekonomiyi durgunluğa sürükleyebilir.

Öte yandan, modern finansın kırılganlığını fazla da abartmamak gerekiyor. Çoğunlukla, kâğıttan ekonomideki iniş-çıkışlar reel ekonomiyi fazla etkilemez. İleriye etkili bir yaklaşımı benimseyen merkez bankaları, kredi daralması ve finansal kriz dönemlerinde, faiz oranlarını hızla aşağı çekerek ve acil yardım fonları dağıtarak duruma müdahale ederler; bu, harcama gücünün ve güvenin yeniden sağlanmasına yardımcı olur. Finansal bir çöküşün, reel ekonomide vahim ya da uzun ömürlü bir tahribata yol açması (en azından gelişmiş ekonomilerde) pek olası değildir. Ancak, finansallaşmanın aşırılıklarından kaynaklanan israfın ve tahribatın boyutu, kâğıt peşinde koşuşturma yarışını sınırlamak için bolca gerekçe sunmaktadır.

Emeklilik planları ve hisse senedi piyasaları

Aşırı zengin olmakla birlikte toplumun küçük bir azınlığını (modern kapitalist sınıfı) meydana getiren hanehalkları, finansal varlıkların çoğunu ellerinde tutarlar. 7. Bölümde tartıştığımız üzere ticari servetin çok büyük bir kısmı, önde gelen kapitalist ülkelerin hepsinde çok zengin hanehalklarının elindedir. Finansal servet, Anglosakson ekonomilerinde özellikle en tepedekilerin elinde yoğunlaşmıştır.

Ancak, bazı analistler sıradan hanehalkının da emeklilik fonları aracılığıyla sermaye sahipliğinin faydalarını paylaştığını iddia ediyorlar. Kendi spekülasyon kârlarını azamileştirmekle ilgilenen büyük emeklilik fonları, kâğıt piyasasının en faal ve tecrübeli oyuncuları arasındadır. Ancak, bu fonların önemi abartılmamalıdır ve kapitalizmin, emeklilik fonlarının yaygınlaşmasıyla birlikte yavaş yavaş "toplumsallaştığı"nın gerçekle uzaktan yakından ilgisi yoktur. Tablo 18.1'in gösterdiği üzere kolektif yönetilen emeklilik planlarının toplam hisse senedi piyasası içindeki payı çok küçüktür ve

bu pay azalma eğilimi göstermektedir (bunun başlıca sebebi, işyerlerinde emeklilik kapsamında olan işçilerin oranının giderek azalmasıdır).

Tablo 18.1 Halk Kapitalizmi mi?

Emeklilik Fonları ve Hisse Senedi Piyasaları (2006)

Ülke	*Emeklilik Fonlarının* Elindeki Hisse Senedi Varlıklarının Toplam Hisse Senetleri içindeki Payı (%)*	*1990'dan Bu Yana Değişim (puan)*
ABD	6,7	-3,2
İngiltere	12,7	-19,0
Kanada	13,5	-2,6

* Kolektif yönetilen yedieminli emeklilik planları.

Tersine, emeklilik fonları, finansın reel sektör şirketlerine dayattığı disiplinin daha da artmasına yardımcı olmuştur. Bu disiplin, tipik olarak, ücret kesintileri, küçülme ve sendikalaşmaya direnme gibi yollarla (emek maliyetleri dahil) işletme giderlerinin en alt düzeye indirilmesine yönelik yoğun çabaları gerektirir. Dolayısıyla, emeklilik fonlarının getirileri azamileştirme çabaları, gelecekleri bu fonlara bağlı olan işçilerin şu anki ekonomik durumlarını oldukça olumsuz etkileyebilir.

Emeklilik maaşı, işçilerin makul bir yaşta emekliye ayrılıp yaşamlarının son yıllarını (çalışmak zorunda kalmadan) belli ölçüde rahat geçirmeleri fırsatı sağlayarak, onların yaşam kalitesini destekleyen çok önemli bir unsurdur. İnsanın yaşamı boyunca çalışarak geçirdiği süreyi azaltmış ve yaşlı kişiler arasında yoksulluğun azalmasına yardımcı olmuştur. İlk emeklilik planları, sendikaların işyeri düzeyinde yaptıkları müzakereler sonucunda kazanılmıştı. İşyeri temelli bu emeklilik düzenlemelerine mesleki emeklilik planları denir.

Daha sonra, işçiler mücadele ederek (pek çok ülkede) kamu emeklilik sistemlerini kazandılar. Bu emeklilik planları, devlet ya da devlet kurumları tarafından ödenir. Bazı programlarda, kamu emeklilik maaşları geneldir; tüm yaşlı yurttaşlara ödenir. Diğer bazı programlarda, yalnızca çalışma hayatlarında belirli bir süre çalışmış olan kişilere emeklilik maaşı ödenir. Çoğu örnekte işçiler, maaşlarından yapılan kesintilerle kamu emeklilik planlarına katkıda bulunmak zorundadırlar. Az sayıda örnekteyse, kamu emeklilik planları doğrudan doğruya devletin genel vergi gelirlerinden karşılanır.

Emeklilik planları iki temel yolla finanse edilebilir: DAĞITIM ESASLI EMEKLİLİK [*pay-as-you-go pension*] (ya da kazandıkça-öde[4]) sistemi, doğrudan doğruya plan sponsorunun cari gelirlerinden finanse edilir. Kazandıkça-öde sistemlerinin çoğu ulusal devletler tarafından idare edilir. Bu sistemler, (hedeflenen emeklilik primleri dahil) şimdiki ve gelecekteki vergi gelirlerinin bir kısmını, taahhüt edilen emeklilik ödemelerini yapmaya ayırırlar. İdari maliyetleri oldukça düşük olan bu sistem, emeklilik planını düzenlemenin en kolay yoludur. Ancak, bu planların istikrarı, sponsor örgütün ekonomik gücünün devamına bağlıdır. Bu nedenle, çoğunlukla devletler tarafından kullanılırlar (çünkü şirketlerin iş hayatında varlıklarını ilelebet sürdüreceklerini, dolayısıyla da uzun yıllara yayılan emeklilik ödemelerini gelecekteki gelirlerden karşılayabileceklerini vaat etmeleri inandırıcı olmaz). Gelişmiş ülkelerdeki kamu emeklilik planlarının çoğu kazandıkça-öde esasına göre düzenlenir.

Bunun aksine, FON ESASLI EMEKLİLİK [*pre-funded pension*] sisteminde, plan sponsoru gelecekte vaat edilen emeklilik ödemelerini yapmak amacıyla zaman içerisinde finansal servet biriktirir. Tipik olarak, primler plan üyelerinden ve/veya onların işverenlerinden toplanır. Bu primler, yüksek getiri oranları ile düşük risk arasında bir denge sağlamaya çalışılarak çeşitli finansal varlıklara yatırılır. Karmaşık ve belirsiz (ücret düzeylerinden faiz oranlarına, beklenen yaşam süresine kadar her şeyle ilgili) aktüaryal[5] varsayımlar kullanılarak, zamanı geldiğinde planın vaat edilen emekli maaşlarını ödemeye yetecek kadar kullanabilir fonu olduğu varsayılır. İşyeri emeklilik planlarının çoğu ve bazı ülkelerdeki kamu emeklilik planları fon esaslı düzenlenir.

Fon esaslı emekliliğin avantajı, fonun vaatlerini yerine getirmesinin biraz daha kesin olmasıdır (her ne kadar fon esaslı emeklilik planları bile asla tamamen güvenli olmasa da -çünkü finans piyasaları kötü performans sergileyebilir ve aktüaryal varsayımlar yanlış çıkabilir). Bu, her zaman için iflas etme riski bulunan özel şirketlerde hayati önem taşır. Eğer bir plan sponsoru (özellikle de bir devlet), emeklilik paralarını kârları azamileştirme dışında bir ölçüte göre yatırım yapmakta kullanırsa, fon esaslı emeklilik planıyla ortak bir havuzda toplanan sermaye faydalı bir ekonomik araç olabilir. Fon esaslı modelin dezavantajı, idari maliyetlerin çok daha yüksek olması (fonun yatırımlarını yöneten dolgun maaşlı uzmanlar) ve fonun, vaat edilen ödemeleri yapacak kadar varlık biriktirememesi riskidir.

---

4 ABD Sosyal Güvenlik sistemi, Kanada Emeklilik Planı, İngiltere'deki Temel Devlet Emeklilik ve İkinci Devlet Emeklilik sistemleri, Güney Afrika'nın Sosyal Emeklilik sistemi, kazandıkça-öde sisteminin örnekleridir.

5 *Aktüaryal*: Sigorta riskleri ve istatistikleriyle ilgili -*çev.*

Fon esaslı emeklik planları iki temel biçim alır. MAAŞ ESASLI [*belirlenmiş fayda*] planlar, yapılacak ödemelerin düzeyinin, emeklinin çalıştığı süre, emeklilik yaşı ve diğer etkenler dikkate alınarak belirlendiği grup programlardır. Bu durumda, bu ödemelerin yapılmasına yetecek kadar fonun hazırda bulunmasını sağlama yükümlülüğü plan sponsoruna düşer.

Öte yandan, PRİM ESASLI [*belirlenmiş katkı*] planlar ise, (tipik olarak işçi ile işveren arasında paylaşılan) belirlenmiş bir yıllık primi her işçinin kişisel hesabına yatırırlar. Bu hesaplar, her işçi emekli olduğunda bireysel emeklilik planlarını "satın almak"ta kullanılır. Her işçinin alacağı emekli maaşı, hesabına ne kadar yatırıldığına, yatırımda kullanılırken hesabın ne kadar kâr kazandırdığına, emekli olduğu zaman geçerli olan faiz oranları düzeyine ve işçinin tamamen kontrolü dışında olan diğer değişkenlere bağlıdır. Prim esaslı emeklilik planı ile işveren destekli kişisel tasarruf hesabı arasında fazla fark yoktur.

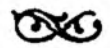
Bu iki fon esaslı model arasında bir tercih yapılması, yatırım getirileriyle ilgili riskleri kimin üstlenmesi gerektiğine, beklenen yaşam süresine ve diğer temel değişkenlere bağlıdır. Maaş esaslı bir planda riski sponsor üstlenir; prim esaslı planda ise bu risk bireysel emekliye aktarılır. İşverenlerin son yıllarda maaş esaslı planları katkı esaslı planlara çevirtmek için bu kadar bastırmasına şaşmamak gerek. Özellikle özel sektörde, maaş esaslı planların önemi hızla azalıyor. Olumsuz tarafına bakarsak, eğer bireysel tasarruf hesapları ölmelerinden önce suyunu çekerse, pek çok emeklinin maaşı yetersiz kalacaktır.

Finans lobicileri, fon esaslı emeklilik planlarının kazandıkça-öde planlarından üstün olduğunu hararetle savunuyorlar (kamu emeklilik planları için bile). Fon esaslı sisteme geçilmesi kesinlikle onların çıkarına olan bir durumdur, çünkü bu fonların yönetiminden ve çeşitli finansal varlıklara yatırılmasından büyük alım-satım komisyonları kazanıyorlar. Şili, fon ve prim esaslı ulusal emeklilik sistemine geçen ilk ülkelerden biriydi; finans uzmanlarının ve sağ eğilimli iktisatçıların onayladıkları bu model, güvenli emeklilik geliri sağlamakta oldukça etkisiz oldu.



Daha geniş ekonomik bakış açısından ele alındığında, fon esaslı sistem hiçbir fayda sunmazken birçok riski barındırıyor. Ekonominin finansallaşmasına (ve beraberinde getirdiği tüm israfa ve istikrarsızlığa) önemli ölçüde katkı yapıyor. Özellikle kamu emeklilik planları için kazandıkça-öde sistemleri daha uygundur. Bu fonların nüfusun yaşlanması yüzünden batacaklarıyla ilgili kaygılar, finans sektörü tarafından kasıtlı olarak abartılıyor. Aslında, nüfus yapısıyla ilgili etkenlerin değişmesi yüzünden zamanla prim oranlarının ayarlanması gerekeceği doğru olsa da, kazandıkça-öde emeklilik sisteminin mevcut emeklilik türleri arasında finansal bakımdan en istikrarlısı olduğu açıktır.

Devletin Çatışan Kişilikleri



Büyüklük önemli mi?

"Sol" ile "sağ" arasındaki siyasi tartışmalar devletin optimum *büyüklüğüne* yoğunlaşmış durumda. Muhafazakârlar daha küçük bir devlet istiyorlar; kamu programlarının kısılmasını, devlet kuruluşlarının özelleştirilmesini ve vergilerin azaltılmasını öneriyorlar. İlericiler daha büyük bir devlet istiyorlar; kamu programlarının artırılmasını ve bunun için de vergilerin yükseltilmesini talep ediyorlar. Tartışma devletin "büyük" mü, "küçük" mü olması gerektiği etrafında cereyan ediyor.

Muhafazakârlar devletin zaman içerisinde giderek büyüdüğünü ve yetersiz ekonomik performansın başlıca nedenin bu olduğunu iddia ediyorlar. Bu anlatıya göre güya kapitalizm, kendi kendini yöneten serbest piyasalar etrafında örgütlenmiş ideal ve bireyci bir toplum olarak ortaya çıkmıştır. Ancak, çok geçmeden devletler, vergileriyle, düzenlemeleriyle, kamu mülkiyetiyle ve diğer müdahaleleriyle bu liberter ideali bozmaya başlamışlardır. Giderek artan bu müdahalelerin piyasa sisteminin etkin işleyişini zayıflattığını söyleyen muhafazakârlar, o zamandan beridir devleti sınırlamak uğruna büyük bir mücadele veriyorlar.

Muhafazakârlar, bu argümanı desteklemek için klasik iktisadın kurucusu Adam Smith'in yazılarından medet umuyorlar (bkz. 4. Bölüm). Smith, devletin, (mülkiyet haklarını zorla kabul ettirerek; bireylerin hırsızlık yapmalarına ve birbirlerini yaralamalarına engel olarak; iç ve dış tehditlere karşı savunma görevini üstlenerek) piyasalar için güvenli ve güvenilir bir çerçeve kurmaktan başka hiçbir ekonomik rol üstlenmemesi gerektiğini savunuyordu. Diğer her şey, bireysel girişimcilerin kişisel çıkarlarının otomatik olarak yönlendirdiği piyasalara bırakılmalıydı. Günümüzde pek çok

neoklasik iktisatçı, bu minimalist devlet anlayışına sadakatle bağlıdır. Bu görüşe yönelik eleştirilerde, gayet anlaşılabilir nedenlerle, bu iktisatçıların argümanlarının aslında "daha küçük" devlet yerine "daha büyük" devlet talep etmek anlamına geldiğini ifade ediliyor.

Bu argümanın tek sorunu, kapitalizmin bahsedilen bu serbest piyasacı, minimalist devlet idealiyle *hiçbir zaman* benzerlik göstermemesidir. Üstelik, "daha büyük" bir devletin olması tek başına kapitalizmin daha adil olacağını ya da yurttaşların ihtiyaçlarını daha fazla dikkate alacağını garanti etmez. Cinsel terapi uzmanlarının bir sloganı var: "Önemli olan boyu değil, işlevi". Bu düşünce pekâlâ devletin ekonomik rolüne de uygulanabilir.

İş dünyasına göz kulak olma

Kapitalizm, ilk zamanlarında bile (belki de *özellikle* ilk zamanlarında) güçlü, kararlı ve merkezî bir devletin idaresi altındaydı. Zaten devlet kapitalizmin ortaya çıkışında hayati bir rol oynamıştı. Devlet, yeni filizlenen kapitalistler sınıfının ele geçirdiği kârları artırıp korudu ve yokluğunda kapitalizmin asla doğamayacağı temel işlevlerle hizmetleri sağladı.

Sanayi kapitalizminin 18. yüzyılda Britanya'da doğduğunu anımsayalım. Özel sektör yatırımlarını ve üretimini desteklemeye istekli ve muktedir olan görece merkezileşmiş, güçlü Britanya devleti, kapitalizmin Çin'de ya da Hindistan'da değil de Kıta Avrupası'nda doğmasının temel nedenidir.

Britanya devleti ülkede tek bir pazar oluşturdu: Feodal bölgeler arasındaki engelleri yıktı, ağırlık ve ölçü birimlerini standart hâle getirdi, taşımacılığa uygun güvenli yollar inşa etti. Aynı şeyi küresel ölçekte de yaptı: Hammaddelere ve pazarlara zorla ulaşmak için askeri gücünü kullandı. İlk kapitalistlerin gümrük tarifeleriyle ve patentler korunmasını sağladı. ÇİTLEME HAREKETİ süreciyle tarım arazilerinde özel mülkiyeti oluşturarak, sanayicilerin ihtiyaç duydukları topraksız ve çaresiz insanlardan meydana gelen yeni bir sınıf yarattı.

Kısacası, plansız hareket eden özel girişimlerin kendiliğinden enerjisini yansıtması şöyle dursun, Britanya kapitalizminin başlangıçtaki başarısı devletin etkin desteği *olmadan* mümkün olamazdı. GSYH içindeki payıyla ölçülen devletin çeşitli ve dallanıp budaklanmış faaliyetleri, bugün olduğu gibi o zaman da Britanya'nın toplam üretiminin yaklaşık üçte birini tüketiyordu.

Kanunun pençesi



Kapitalizmin ilk zamanlarında, zengin yatırımcıların mülklerinin korunması oldukça basit bir meseleydi. Polis, görgüsüz halk kitlesini zenginlerin malikânelerinden uzak tutuyor, bankaları ve finansal servetin biriktirildiği diğer yerleri koruyor, fabrikaların sermaye teçhizatını (kimi zaman fabrikalarda çalışan işçilerin eylemlerine karşı) savunuyordu.

Ancak, sistem daha karmaşık hâle geldikçe özel mülkiyeti tanımlamak ve korumak zorlaştı. Artık hukuk, yatırımcılarla şirketlerin refahını korumak için yaşamlarımıza yeni ve daha kuşatıcı yollarla burnunu sokuyor:

- **Fikrî mülkiyet** Yazılım şirketlerinin, ilaç firmalarının, kültür üreticilerinin ve diğer firmaların tekel güçleri karmaşık kanunlarla ve patentlerle korunuyor (bu ürünlerin daha yaygın bir şekilde dağıtılmasının sağlayabileceği toplumsal faydalar dikkate alınmıyor). Devletler, patentleri ihlal edenleri yakalamaya (patenti şirkettere verilmiş tohumları kullanan çiftçilerin ya da yaşam kurtaran eşdeğer ilaçları dağıtan sağlık uzmanlarının izini sürmeye) çok büyük kaynaklar ayırıyorlar.
- **Finansal servet** Bugünün bilgisayarlı finans sisteminde "para" akışkan ve esnek bir metadır. Bu sistemi suistimallere ve hırsızlığa (beyaz yakalıların işledikleri suçlara, sahte yatırım planlarına ve diğer finansal hilelere) karşı denetleyip korumak giderek zorlaşıyor.
- **Ticaret kanunlan** Uluslararası ticaret anlaşmalarında, devletin kârlara zarar veren önlemlerine karşı çıkmak için şirketlere (yabancı bir ülkede faaliyet gösterirken bile) özel kanuni yetkiler tanıyan hükümlere yer veriliyor.

Neoliberalizm döneminde devletin güç kaybettiğini söylemek son derece yanlıştır. Devlet, yukarıda bahsettiğimiz ve benzeri yollarla özel serveti koruma çabasında her zamanki kadar arzulu ve etkindir.

Kapitalizmin diğer bölgelere (önce Kıta Avrupası'na, ardından Amerika'ya ve akabinde de dünyanın dört bir yanına) yayılması ile Britanya'daki gelişimi arasında bir fark varsa, bu yayılmanın güçlü devlet liderliğine daha da bağımlı olması olabilir ancak. Bu devletler, kapitalizmin kurulup gelişimini desteklemek üzere tarife ve ticaret politikaları, sermaye sübvansiyonları, kamu mülkiyeti, kapsamlı düzenlemeler, baskıcı emek piyasası önlemleri ve (şaşırtıcı bir sıklıkla) askeri kuvvetleri kullandılar. Almanya'da, ilk sanayileşme hamlesinde bilinçli devlet planlaması, kamu yatırımları ve gümrük tarifeleri hayati önem taşımıştı. Amerikan kapitalizmi ilk başlarda devletin

demiryolları ile altyapıya yaptığı devasa yatırımlara, devlet arazileriyle kaynaklarının ücretsiz dağıtılmasına ve aşırı korumacı ticaret politikasına dayanıyordu. İthal sanayi ürünlerine uygulanan gümrük tarifeleri (ki yüzde 50 civarındaydı), II. Dünya Savaşı'na kadar yüksek oranlarda kaldı. 19. yüzyıl Japonya'sında devlet, ilk işletmelerin gelişip büyümesini sağlamak için şirketler kurup bunların başarılı olanlarını özel yatırımcılara devrediyordu. Daha sonra Japonya, seçilmiş temel sanayilere yardım ve destek sağlanmasını öngören devlet eliyle sanayi planlaması yapılmasına öncülük etti. Kore, Çin ve geç sanayileşen öteki Asya ekonomileri bu reçeteyi başarıyla yeniden kullandılar.

Tablo 19.1 İş Dünyasının Emrindeki Devlet

Özel mülkiyeti korumak (patentler gibi maddi olmayan mülkiyet dahil)	Temel ekonomik altyapının masraflarını üstlenmek (yollar, iletişim, kamu hizmetleri)
İşçilerin temel eğitim masraflarını üstlenmek.	Çalışma ilişkilerini yönetip denetleyerek işçileri "hizada" tutmak.
Özel sektör dostu makroekonomik koşulları sağlamak (enflasyon, faiz oranları)	Kalıcı kurallar ve standartlar uygulatmak (kalite standartları, rekabet kanunları vb).
Vergi teşvikleriyle ya da sübvansiyonlarla özel sektör yatırımlarını desteklemek.	Özel sektöre yeni pazarlar açmak (özelleştirme, ticaret anlaşmaları)
Yüksek gelirli finansal yatırımcılara vergi kanunlarında boşluklar ve sübvansiyonlar sağlamak.	Kriz zamanlarında işletmeleri (özellikle de finans şirketlerini) kurtarmak.

Bir dadının bebeğe bakıp büyütmesi gibi devletin de kapitalistleri besleyip büyüttüğü bu soylu gelenek, gelişmiş ülkelerde bile varlığını sürdürüyor (bkz. Tablo 19.1). Devletler, piyasaları düzenleyip oluşturmak için müdahale etmeye, özel yatırımları desteklemeye, özel mülkiyeti korumaya ve kapitalistlerin eylemlerini kolaylaştırmaya pek çok farklı şekilde devam ediyorlar.

Kimin ekonomisi? Kimin devleti?

Dolayısıyla, her ne kadar sosyal programların iyileştirilmesine yönelik öneriler ve diğer ilerici reformlar daha fazla kamu finansmanı, bunun sonucunda da "daha büyük" bir devlet gerektirecek olsa da, sorulması gereken soru devletin büyük mü, küçük mü olması gerektiği değildir. Devletin ekonomiye "müdahale etmesinin" gerekip gerekmediği de aslında tartışma konusu değildir: Devlet ekonomiye her zaman müdahale etmiştir, gelecekte de edecektir. Asıl soru daha farklı: Devlet ekonomiye *nasıl* müdahale eder ve bunu *kimin* çıkarına yapar?

Bu kitapta kapitalist ekonominin son derece eşitsiz bir yer olduğunu öğrendik. Kâr peşinde koşan şirketlerin üretimle yatırım yapma kararları, ekonomi makinesini harekete geçirmek için mutlaka gereklidir. Bu kararlar olmadan sistem durma noktasına gelir. Ekonominin diğer tüm oyuncuları (işçiler, küçük işletmeler ve -evet- devletler bile) esasen kapitalistlerin "işlerini yapmaya" ne kadar istekli olduklarına ve bunu ne ölçüde becerebildiklerine bağlıdır. Bu arada, zenginlik (dolayısıyla da yatırımlar) şaşırtıcı ölçüde küçük ve güçlü bir seçkinler zümresinin elinde toplanmıştır.

Doğal olarak bu temel ekonomik eşitsizlik, kısmen üstü kapalı da olsa aynı ölçüde temel bir siyasi eşitsizliğe dönüşür. Kapitalistler, ekonomik güçleri nedeniyle devletlerin ilgisini talep ederler (ve genellikle de elde ederler). Devletler, iş dünyasının makul, kârlı bir ekonomik ve toplumsal ortam talebini karşılamak zorunda olduklarını bilirler, yoksa iş dünyası yatırım yapmayı bırakacak ve ekonomi krize girecektir. Kapitalizmin temel mantığına ve yapılarına (ekonomiyi, özel yatırımlara artık bağımlı olmayacak biçimde yeniden düzenleyerek) meydan okumaya hazırlıklı olmadığı sürece hiçbir devlet bu tür bir krizi göze alamaz. Bu nedenle, iş dünyası ağzını açtığı zaman hükümet (siyasi çizgisinden neredeyse bağımsız olarak) kulak kesilir. İşletmeler (ve onların sahibi olan kişiler), hükümetlerin yukarıda açıkladığımız üzere ileriye etkili [*proaktif*] ve destekleyici bir ekonomik rol oynamaya devam etmesini güvence altına alırlar.

Yukarı Damlama

"Muhafazakârlann piyasaya güvenirken, ilericilerin devleti istedikleri fikrî bir efsanedir. Muhafazakârlar, devletin, geliri yukan doğru yeniden dağıtmak üzere müdahale etmesini istedikleri konusunda samimi davranmıyorlar."

Dean Baker, Amerikalı iktisatçı (2006)

İlk dönemlerde kapitalist toplumlar pek demokratik değildi (yalnızca mülk sahiplerinin oy kullanma hakkı vardı), ekonomik siyasi güç arasındaki bağlantılar daha kolay görülebiliyordu. Bu ilişkiyi inceleyen Karl Marx, kapitalizm koşullarında devleti oldukça olumsuz bir şekilde resmediyordu: Devletin yönetici sınıfın "yürütme kurulu"ndan başka bir şey olmadığını dile getiriyor ve kapitalizmin (parlamentolar gibi ismen de olsa demokratik kurumların kurulmasından sonra bile) bir diktatörlük olduğunu düşünüyordu.

Ancak günümüzde, biraz basite kaçan bu basmakalıp yargı açıkçası yanlıştır (en azından çoğu ülkede). Halkların (oy kullanma, siyasi parti kurma, sendikalar oluşturma ve grev yapma gibi) temel hakları için yüzyıllardır

verdikleri mücadeleler sayesinde kapitalizm daha demokratik hâle gelmiştir. Çalışan insanlar, gerek görüşlerini ve kaygılarını ifade etmek, gerekse hükümetle iş dünyasından eylem ve politikalarını düzeltmelerini talep etmek konusunda dikkate değer olanaklar kazanmışlardır. Tabandan yükselen çabalarla, özel sermayenin yerleşik çıkarlarına ve ekonomik gücüne karşı zorlu bir mücadele vermişlerdir. Ancak, her durumda kapitalistlerin sözünün geçtiği sonucuna varmak yanlış olacaktır. Çalışan insanlar ve müttefikleri, yeterince kararlı ve örgütlü olduklarında elbette devletleri (yalnızca iş dünyasına kulak vermek yerine) *kendi* taleplerini de karşılamaya zorlayabilirler.

Bu açıdan, modern kapitalist ekonomilerde devlet bir tür "bölünmüş kişilik" sergiler. Devletin doğal eğilimi, özel servetle işletmeleri koruyup kollama olarak tanımlanabilecek temel işlevine odaklanmaktır. İşletmeler (ve sahipleri olan zengin kişiler), devletlerin kendi çıkarlarına saygı göstermelerini sağlamak için pek çok gelişmiş araca sahipler. Bu araçların en önemlilerini şöyle sıralayabiliriz:

- Kitle iletişim araçlarının (ve diğer kültürel araçların) çoğuna sahip olma ve bunları kontrol etme. Bu durum, ana hatlarıyla iş dünyası lehine olan mesajların sürekli topluma aşılanmasını sağlar.
- Aday ve kampanya finansmanı yoluyla seçim sürecini doğrudan etkileme. Siyasete katılmak isteyen adayların, büyük finansal kaynakları olmadan başarılı olmaları zordur; elbette bu durum, zengin kişilere (ve onların tercih ettikleri adaylara) daha en başta önemli bir avantaj sağlamaktadır.
- Siyasi değişimden en fazla kazancı olacak çalışan ve yoksul insanların siyasete katılımını zorlaştıran yapılar ve pratikler. Örneğin, ABD'de yoksul insanların yarıdan azı oy kullanıyor. Ancak, yüksek gelirli kesimde bu oran yüzde 80'i aşıyor.
- Şirketlerin, düşünce kuruluşlarına, akademik araştırmalara, özel okullara, diğer eğitsel ve ideolojik faaliyetlere cömertçe finansman sağlamaları, iş dünyası lehine fikirleri daha da güçlendiriyor.

İş dünyası, bıçak kemiğe dayandığında yatırım kararlarını kullanarak büyük bir siyasi etki yapabilir. Yatırımcılar ve şirket yöneticileri, olumsuz siyasi değişikliklere ve politikalara "cüzdanlarıyla oy kullanarak" tepki gösterebilirler, yani yatırımları azaltıp (buna "eksi yatırım" diyebiliriz) büyümeyi yavaşlatabilirler. Bu tehdidin arkasında belli, planlanmış bir "komplo"nun olması gerekmez. Birbirinden bağımsız olarak alınan, iş dünyasının daha lehine olacak koşullar ortaya çıkıncaya kadar yatırımları başka ülkelere kaydırma (ya da sermayeyi yatırmak yerine atıl tutma) kararlarının toplu etkisini yansıtabilir. Her halükârda, "eksi yatırım"ın gerek devletler gerekse oy verenler açısından ekonomik sonuçları korkutucudur.

Genellikle, "eksi yatırım" tehdidi bile tek başına politikanın yeniden iş dünyası dostu bir çizgiye çekilmesine yeterli olur. Aslında, bugün pek çok sol eğilimli siyasi parti (en azından seçim kazanma şansı olanlar), böyle bir sorunun önünü almak amacıyla iş dünyasını yatıştırmak için ellerinden geleni yapıyor -"eksi yatırım"ın yol açacağı ekonomik tahribatı engellemek için kârlara dokunmayacaklarına söz veriyor.

En hafif tabirle göz korkutucu olan bu siyasi araçlar, iş dünyasının çıkarlarının çoğu siyasi tartışmada ön planda olmasını sağlıyor. Ancak, olmuş bitmiş bir şeyden bahsetmiyoruz burada. Halkın baskısı sayesinde devletin farklı bir kişiliğinin öne çıkabileceği zamanlar da olur. Halktan gelen baskı, devletlerin güçlerini, toplumun geri kalanının (yani şirketleri olmayanların) ekonomik güvenliğini ve yaşam kalitesini iyileştirmekte kullanmaya zorlayabilir. Çalışan insanlarla müttefikleri, devletin eylemlerinde kendi varlıklarını birçok farklı yolla hissettirebilirler:

- Oy sandığında, seçim kampanyaları sırasında temel meseleleri öne çıkarmak için mücadele etme ve ilerici siyasi partileri destekleme. Yukarıda tartıştığımız üzere seçimlerde paranın orantısız bir etkisi vardır. Ancak çalışan insanlar, yalnızca sayısal ağırlıklarını kullanarak (ne de olsa ücretli emekçilerle aileleri, ileri kapitalist ülkelerde nüfusun yaklaşık yüzde 85'ini oluştururlar), kendi sorunlarının ve endişelerinin dikkate alınmasını talep edebilirler -elbette yeterince örgütlenip kararlı hareket edebilirlerse.
- Seçim zamanları dışında, lobicilik faaliyetleri, kamuoyu yaratma amaçlı kampanyalar, reklam faaliyetleri, bilgilendirme girişimleri ve protestolar gibi çeşitli yollarla belirli reformlar için kampanyalar düzenleme.
- İşyerinde, toplu pazarlık ve diğer sendikal faaliyetler yoluyla belirli talepler için mücadele etme.
- İş dünyası yanlı düşüncenin gücüne meydan okumak için uzun vadeli "fikir savaşı" yürütme. Bunun için alternatif medya organlarının, kültürel ve eğitsel kaynaklarla faaliyetlerin geliştirilmesi gerekir. (İktisada daha demokratik, daha halkın gözünden bakan bir yaklaşımın geliştirilmesi, bu fikir savaşının bir parçasıdır.)

Demokrasi mi, diktatörlük mü?

Zengin ve güçlü olanların siyasi kararlar üzerinde bu kadar büyük bir etki yapabildikleri (dolayısıyla da devlet politikalarının özel kârın buyruklarını yansıtmaya devam etmesini sağladıkları) sürece hiçbir kapitalist ülke gerçekten demokratik olamaz. İşçiler, (özel kesimin siyasete finansman sağlamasını sınırlamak, kamu eliyle idare edilen medya organları

yaratmak gibi) demokratik iyileştirmeler için mücadele ederek, demokratik oyun alanında daha eşit şartların sağlanmasına çalışabilirler. Ekonomide ve daha genelde toplumda kendilerine daha adil davranılması taleplerini güçlendirmek için mümkün olan her türlü demokratik alanı doğal olarak kullanacaklardır.

Ancak, bazı ülkelerde işçilerin kullanabilecekleri böyle sınırlı demokratik araçlar bile yoktur. Bu yerlerde devlet, yerel seçkinlerin çıkarlarını çok daha doğrudan ve açıktan koruyup kollar. Ne var ki, biraz şaşırtıcı gözükse de kapitalistler diktatörlüklere (iş dünyası yanlısı olanlara bile) pek hoş gözle bakmazlar. Uzun vadede siyasi istikrarsızlık, mülklerine keyfi el konulması, kamuoyunda kötü bir üne sahip olma gibi riskler onları endişelendirir. İş dünyası genellikle modern, istikrarlı, liberal bir demokrasiyi yatırımları açısından en güvenli siyasi bağlam olarak görür.

Ancak kapitalistler, kendilerine istikrarlı, üretken, iş dünyası lehine bir ortam sunan diktatörlerle birlikte hareket etmekten kesinlikle kaçınmazlar. Şirketler, Şili, Güney Kore, Güney Afrika ve Endonezya gibi yerlerde diktatörlük rejimlerine önemli ölçüde destek vermişlerdir. Bu içler acısı yaklaşım bugün (Myanmar'dan Kolombiya'ya, Irak'a kadar) başka ülkelerde gözlenebiliyor -bu ülkeler demokratik hakların zayıf olduğu, hatta hiç olmadığı, ancak hem yerli hem de küresel şirketlerin fırsat bulmuşken mümkün olduğunca kâr etmek için çabalayıp durdukları yerler.

Küresel şirketlerin, ülkedeki demokratik yetersizliklere aldırmadan Çin'de yaptıkları muazzam yabancı yatırımları ele alalım (2006 itibariyle 10 yıllık dönemde 500 milyar doları aşmıştı). Ucuz, üretken, bastırılmış emek gücü; teknoloji ve üretkenlik konusunda güçlü devlet desteği; düşük işletme vergileri; çok geçmeden dünyanın en büyüğü olacak pazara erişme imkânı; bu avantajlar, işletme yöneticilerinin böylesine tepeden tırnağa antidemokratik bir rejimi desteklerken hissettikleri "suçluluk duygusu"nu kolayca bastırır. Ayrıca, Çin'e yapılan yatırımların demokratik reformlar için bir kaldıraç işlevi göreceğine dair vaatlerin bütünüyle boş olduğu ortaya çıkmıştır. Aksine iş dünyası, fazlasıyla kârlı olan mevcut gidişatı *sürdürmek* için canla başla çalışıyor -örneğin, 2006'da önerilen ve tartışılan ılımlı çalışma yasası reformlarına utanç verici bir şekilde karşı çıkarak.

Köprü Altı

"Hukuk, o muhteşem eşitlik anlayışıyla yoksulların olduğu gibi zenginlerin de sokaklarda dilenmelerini, ekmek çalmalarını ve köprü altında uyumalarını yasaklar."

Anatole France, Fransız yazar (1894).

Yani, "özgürlüğü" özel servet biriktirme hakkıyla eşit tutan Milton Friedman gibi felsefi liberterlerin iddialarının aksine, kapitalizm ile demokrasi arasında herhangi bir doğal bağ yoktur. Tam tersine: Kapitalizm, özel servetin ve dolayısıyla da siyasi nüfuzun toplumun çok küçük bir kesiminin elinde toplanmasını sağlayan içkin eğilimi yüzünden aslında antidemokratik bir çizgi sergiler. Bu nedenle, demokratik hakların korunup genişletilmesi ve özel servetin gereksiz siyasi nüfuzunun azaltılması için mücadele etmek, işçilerin daha adil bir ekonomik düzen uğruna verdikleri kapsamlı mücadelenin asli parçasıdır.

Gündem ve alet çantası

İşçiler, devletleri toplumun tombul kedilerini değil de "küçük adamlarının" çıkarlarını koruyup kollamaya zorlayabilirlerse ve zorladıklarında, ellerinde talep etmek isteyecekleri uzun bir *amaçlar* listesi olacak. Devletlerin de, bu amaçları gerçekleştirmekte kullanacakları aynı ölçüde çeşitli politika *araçları* vardır.

Devletin, halkın çalışan çoğunluğunun baskısıyla takip edebileceği ekonomik ve siyasi amaçların bazılarını genel hatlarıyla şöyle sıralayabiliriz:

- Özel piyasaların normal sonucu olan eşitsizliği kısmen telafi etmek ve asgari yaşam standartlarını tüm yurttaşlara sağlamak için geliri yeniden bölüştürmek.
- Özel sektör faaliyetlerinde ara sıra meydana gelen gerilemeleri (ve bundan kaynaklanan işsizliği) telafi etmek için istihdamı ve genel ekonomik faaliyetleri canlandırmak.
- Özel şirketlerin, piyasalardaki kusurların ya da tuhaflıkların sonucunda kârlı olmadığı için üretmedikleri belirli ürünleri sağlamak (ekseriyetle hizmetler). Yalnızca bedelini ödemeyi kabul edenlerin değil, toplumdaki herkesin yararına olan (ücretsiz radyo ve televizyon yayıncılığı, güvenli sokaklar, millî savunma gibi) şeyler örnek olarak gösterilebilir –iktisatçılar bunlara KAMUSAL MALLAR derler. Devletler, DOĞAL TEKELLERin, yani (boru hatları, elektrik altyapısı gibi) birden fazla üreticinin

bulunmasının ekonomik açıdan etkin olmadığı sanayilerin idaresini de üstlenebilirler.

- Özel firmalarca *üretilebilecek* olanlar da dahil olmak üzere belirli mallardan daha adil ya da etkin bir şekilde faydalanma imkânı sağlamak. Örneğin, özel firmalar eğitim ve sağlık hizmetlerini sağlayabilirler (bazı ülkelerde bu sektörlere zaten hâkim durumdalar). Ancak, pek çok ülkede devletin bu hizmetleri daha etkin (daha düşük maliyetle ve/veya daha yüksek kaliteyle) sağlayabileceği ve (yalnızca yüksek gelirli müşterilerin değil) nüfusun tamamının bu hizmetlerden daha rahat faydalanmasını kolaylaştırabileceği görülmüştür.
- Özel şirketlerin faaliyetlerini düzenlemek. Özel sektörün üretim faaliyetlerinin zararlı yan etkilerinden bazıları, şirketlerin uymaları gereken asgari standartları belirleyen yasa ve düzenlemelerle azaltılabilir. Düzenlemeler, işyerlerindeki sağlık ve güvenlik uygulamalarını, (çalışma süresi ya da asgari ücret gibi) çalışma standartlarını, ürün güvenliğini, kirliliği ve şirketlerin diğer kabahatlerini kontrol altına alabilir. İşletmeler, tüm bu "bürokratik formaliteler"e göre davranmanın getirdiği yükten yüksek sesle şikâyet ediyorlar. Ancak, pek çok düzenleme pratikte zaten yeterince, hatta hiç uygulanmamaktadır; işletmelerin davranışlarını düzenlemeleri esasen kendi insaflarına bırakılmıştır.

İş dünyasının, devletin bu alanlarda gerçekleştireceği, çalışan insanların güvenliğini ve yaşam kalitesini iyileştirme potansiyeli olan eylemlerin hepsine *karşı çıkması* gerekmez. Kimi durumlarda işletmeler bu amaçların bazılarının aslında faydalı olduğunu düşünebilirler. İş dünyası, çeşitli nedenlerle asgari (ama *gerçekten* de asgari) yaşam standartlarının güvence altına alınmasının, yaygın eğitimin, güçlü genel ekonomik koşulların ve adil uygulanan düzenlemelerin daha uygun olduğuna karar verebilir. İşletmeler, kapitalist üretimin başarısı için gereken (kârlı olacak emek maliyetleriyle işe işçi alma ve onların çalışma çabasını sahiplenme; mallarla hizmetlerin üretimi ve satışı yoluyla kâr elde edebilme dahil) asli ön koşullar karşılandığı müddetçe, kendi alanlarına zorla girilmesini istemeyerek de olsa bir yere kadar kabul edebilirler. Başka bir deyişle, pazarlık payı vardır. Ancak, iş dünyasının rahatını kaçıracak kadar ileri giderseniz dikkatli olmanız gerekir: İş dünyası sizi geri püskürtmek için elinden geleni ardına koymayacaktır (savaş sonrası dönemin Altın Çağının sonunda bunu başarıyla icra etmişlerdi).

Devletler, siyasi koşulların kendilerine dayattığı ekonomik ve toplumsal amaçlara ulaşmak için bir dizi araca başvurabilirler. Önem bakımından öne çıkan bazı politika araçlarını şöyle sıralayabiliriz:

- **Hukuk sistemi** Temel kişisel güvenlik ve mülkiyet hakları, polis ve hukuk sisteminin işleyişi sayesinde koruma altına alınır. Patentler, menkul kıymetler, yükümlülükler ve ilgili konular hakkındaki iş yasalarının önemli ekonomik etkileri olabilir.
- **Para politikası** Faiz oranının ve/veya genel ekonomik faaliyet düzeyinin etkilenmesi amacıyla faiz oranlarıyla oynanmasını ve finans sistemini idare eden düzenlemelerin kullanılmasını ifade eder (bkz. 17. Bölüm).
- **Maliye politikası** Devletin harcama ve vergi alma işlevlerini ifade eder (bir sonraki bölümde ayrıntılı olarak tartışacağız). Kimden ne kadar vergi alınıyor? Bu gelirler nasıl harcanıyor? Devlet harcamaları, tipik olarak, hem (TRANSFER ÖDEMELERİ yoluyla) yeniden bölüşümü, hem de belirli mallarla hizmetlerin doğrudan devlet tarafından üretilmesini kapsar.
- **Hizmet temini** Eğitim, çocuk bakımı, sağlık hizmetleri gibi yüksek kaliteli beşeri hizmetler, hem ekonomik ve toplumsal katılımı, hem de toplumun tüm kesimlerinin başarılı olmasını destekleyebilir. Bu hizmetler düşük gelirli hanehalkı, kadınlar, göçmenler, ırk temelinde ayrımcılığa maruz kalanlar gibi çalışma ve gelir olanakları sınırlı kesimler için özellikle önem taşır.
- **Emek piyasası ve sosyal politika** Emek piyasası politikaları, çok geniş ve çeşitli çalışma koşullarını kapsar: Asgari ücretler, sendikalaşma ve toplu pazarlık, ücret tespiti, gelir güvencesi, çalışma süreleri, istihdam güvencesi, eğitim ve istihdamın diğer yönleri. Bu politikalar, çalışma hayatında kuralların işverenlerin mi, yoksa işçilerin mi lehine olacağını belirlerler. Aile gelir destekleri, çocuk yardımları, ebeveyn destekleri, emeklilik maaşları ve malullük sigortası gibi sosyal politikalar, aralarında kadınların, yaşlıların ve özürlülerin de bulunduğu bazı belli grupların emek piyasasına katılımlarını ve gelir düzeylerini etkileyen tamamlayıcı bir rol oynar.
- **Rekabet politikası** Çoğu ülkede, firmalar arasında rekabeti artırmayı ve şirketlerin piyasadaki hâkim konumlarını suistimal etmelerini engellemeyi amaçlayan kurallar vardır. 11. Bölümde gördüğümüz üzere rekabet olumlu olduğu kadar olumsuz ekonomik etkiler de doğurabilir. Bazı ülkelerde devlet, aşırı arzın ya da aşırı rekabetin yol açabileceği ekonomik tahribatı engellemek üzere rekabeti *sınırlamayı* tercih edebilir.
- **Teknoloji politikası** Çoğu devlet, araştırma-geliştirme harcamaları gibi yenilikleri ve yeni teknolojilerin kullanılmasını teşvik edecek özel politikalar geliştirmiştir. Nihai amaç, üretkenliği ve rekabet gücünü artırmaktır.
- **Sanayi politikası** Devletler, ekonominin geneli açısından özel öneme sahip sanayileri geliştirmek amacıyla özel politikalar oluşturabilirler.

Örneğin, pek çok devlet, otomotiv ürünleri, havacılık ve uzay, biyoteknoloji, savunma, bilgisayar teknolojisi gibi ileri teknoloji sanayilerinde yatırımları ve ihracatı canlandırmak için özel önlemler alır.

- **Kamu mülkiyeti** Geleneksel kamu hizmetlerinin dışında bazı durumlarda devlet doğrudan üretim yapma işini üstlenebilir –var olan özel bir şirketi millileştirerek ya da sıfırdan kamuya ait bir şirket kurarak. Kamu iktisadi teşebbüsleri, çok çeşitli amaçlarla faaliyet gösterirler: Belirli sanayilerin geliştirilmesi, yerel kontrolü artırma, kârlardan pay alma, özel tekelleri önleme, istihdamı destekleme, şirketleri özel sektörün yapmayı reddettiği faaliyetleri üstlenmeye zorlama. Kamu mülkiyeti Altın Çağ döneminde çoğu ülkede yaygınlaşmıştı, ancak neoliberalizmle birlikte önemli ölçüde kısıtlandı. OECD ülkelerinde kamu iktisadi teşebbüslerinin GSYH içindeki payları neoliberalizm döneminde yarı yarıya azaldı (1980'de yüzde 10 civarındayken 2005'e gelindiğinde yüzde 5'in altına geriledi).
- **Dış politika ve ticaret politikası** Diğer ülkelerle olan ekonomik ve siyasi münasebetlerin idare edilmesi devletin önemli görevleri arasındadır. Askeri faaliyetler dahil dış politika, yerli şirketlerin uluslararası ekonomik fırsatlardan faydalanmaları açısından önemli olabilir. Ticaret politikası, ihracatı, ithalatı ve yabancı yatırım akışlarını etkilemeyi amaçlar (bkz. 21. Bölüm).

Devletin, ekonomik ve toplumsal koşulları etkilemek amacıyla kullanabileceği çok çeşitli araçlara sahip olduğu açıktır: Neyin ne kadar ve nasıl üretileceği, ürünün nasıl dağıtılıp kullanılacağı. Bu önemli politika araçlarından her biri ekonomik performansın çeşitli boyutlarını etkileyebilir. Devletlerin politika belirleme alanında karşılaştıkları en önemli güçlük, arzulanan sonuçlar karışımının elde edilebilmesi için bu araçlardan oluşan doğru bir birleşimin tasarlanıp uygulanması gereğidir. Temel pratik kural, her politika hedefinin farklı bir aracı gerektirmesidir. Tek bir politika aracının eş zamanlı olarak birden çok hedef için kullanılması nadiren işe yarar.

Ancak, çalışan ve yoksul insanların karşılaştıkları *siyasi* güçlük, teknik *politika* güçlüğünden daha zorludur. Eğer devlet özel sektörün gücünü ve zenginliğini sınırlamak, daha geniş halk kesimlerinin refahını artırmak isterse, alet çantasında bu işi görecek bolca araç vardır. Ancak, aşılması gereken esas güçlük, çalışan ve yoksul halkın örgütlenerek devleti bu şekilde hareket etmeye zorlamasıdır. Ne yazık ki, 1970'lerden bu yana işçilerin kolektif gücünün ve etkisinin önemli ölçüde aşınmasıyla birlikte neoliberalizm bu alanda üstünlük kazanmıştır.

20

HARCAMA VE VERGİLENDİRME

Devletin mali rolü

Muhafazakârlar, devleti bir "vergi toplayıp harcama" faaliyeti olarak sıklıkla alaya alırlar. Yani, siyasetçilerin yaşamdaki amaçlarının, çok çalışan yurttaşlardan vergiler toplamanın yeni yollarını bulup, sonra da bu parayı harcayacak yeni (ve güya savurgan) projeler icat etmek olduğunu ima ederler. Bu basmakalıp düşünce pek çok açıdan yanlıştır.

İlk olarak, hiçbir devlet ("fazla harcama yapan"lar bile) sadece vergi toplamış olmak için vergi toplamaz. Vergiler, önceki bölümde bahsettiğimiz karmaşık devlet faaliyetleriyle programlarını finanse etmek için toplanır. Eğer devlet bir programı artık sağlamak zorunda olmadığını düşünürse, bunu yapmaya son verir. Genellikle, bu durumda vergileri geri verir. (Aslında, bazı neoliberal devletler önce vergileri, *sonra* harcamaları azaltırlar -bu arada ortaya çıkan açıkları da akabinde yapılacak kesintileri siyasi olarak haklı göstermekte kullanırlar.)

Muhafazakâr yakıştırmayı tersine çevirmeyi tercih ediyorum. Devlet aslında harcama yapıp vergilendirme işiyle ilgilenir. Önce, son bölümde anlatılan çatışan ve çelişkili siyasi baskılar bağlamında hangi programların sağlanacağına karar verir. Ardından, bu programların finansmanını nasıl sağlayacağını hesaplar. Devletin genel harcama ve vergilendirme stratejisine MALİYE POLİTİKASI denir.

Harcama

Pek çok kalemi kapsayan devlet harcamaları, gelişmiş refah devletlerinde ülkenin toplam GSYH'sinin yüzde 50'sini oluşturabilir. Çeşitli genel harcama kategorileri tanımlamak mümkündür.

- Faiz ödemeleri İşletmelerle tüketiciler gibi çoğu devletin de borcu vardır (aşağıda daha ayrıntılı değineceğiz) ve borçlarının faiz ödemelerini

düzenli olarak yapmak zorundadır. Faiz maliyetleri, devlet harcamaları arasında faydası en az olan kalemdir.

- **Program harcamaları** Faiz ödemeleri dışındaki tüm harcamalara devletin PROGRAM HARCAMALARI denir. GSYH'nin payı olarak ölçülen genel program harcamaları, devletin genel büyüklüğünün ya da ne ölçüde müdahaleci olduğunun iyi bir göstergesidir. Program harcamaları başlıca iki kategoriden oluşur: transfer ödemeleri ve devlet üretimi.
- **Transfer ödemeleri** Pek çok devlet programı, devletin bir eliyle (vergiler yoluyla) para toplayıp ardından bu parayı diğer eliyle (başka birisine) geri vermesini içerir. Gelirin bir gruptan ya da sektörden bir diğerine kaydırılması dışında devletin hiçbir işlevinin ya da harcamasının olmaması nedeniyle bu programlara TRANSFER ÖDEMELERİ denir. Transfer ödemeleri (işsizlik sigortası, sosyal yardımlar ve kamu emeklilik planları gibi sosyal programlar aracılığıyla) bireylere yapılabilir. Ama, (işletme sübvansiyonları aracılığıyla) işletmelere ya da (dış yardımlar aracılığıyla) diğer ülkelere yapılması da mümkündür.
- **Doğrudan devlet üretimi** Devletin program harcamalarının bir bölümü devletin "yaptığı" şeyleri kapsar –yani, basitçe geliri yeniden bölüştürmek yerine birtakım somut işlevlerin ya da hizmetlerin üretiminin finanse edilmesini. Bu üretken faaliyetlerin bazıları doğrudan devlet tarafından üstlenilir. Diğer işlevler, büyük ölçüde ya da tamamen devletin finanse ettiği, kâr amacı gütmeyen, bağımsız ya da yarı bağımsız kurumlarca gerçekleştirilir (örneğin hastaneler, okul yönetimleri). Devletler, bu üretimi gerçekleştirmek için işe işçi alırlar ve (kimi zaman taşeronlaştırılan programlar ve hizmetler dahil olmak üzere) özel şirketlerden girdi satın alırlar. Devlet üretimi iki kategoriye ayrılabilir: tüketim ve yatırım.
- **Kamu tüketimi** Çoğu devlet, halkın kullandığı (ya da "tükettiği") çeşitli kamu hizmetleri sunar. Bu programlar ekonomik bakımdan tüketime karşılık gelir, çünkü üretimin beşeri bir ihtiyacın ya da arzunun karşılanmasına yönlendirilmesi söz konusudur. Ancak, bu tüketim kamusal bir biçimde gerçekleşir: İnsanlar, kişisel alım güçlerini kullanarak bunun bedelini ödemezler; kamu hizmetlerini kullananlar, yurttaş olmaları hasebiyle bu tüketime hak kazanırlar.
- **Kamu yatırımları** Devlet üretiminin tamamı tüketime yönelik olmaz. Bir kısmı, kamunun gelecek yıllardaki üretimini kolaylaştırmak amacıyla yatırımda kullanılır. Devletler, gelirlerinin bir bölümünü altyapıya ve (binalar, okullar, hastaneler, yollar, makine ve teçhizat gibi) diğer fiziki sermaye biçimlerine kalıcı yatırımlar yapmaya ayırırlar. Bu nedenle, KAMU YATIRIMLARI, ekonomik büyümeye ve üretkenliğe önemli katkı yapar. Ancak, ne üzücüdür ki kamu yatırımları neoliberal dönemde fazlasıyla azaldığı için kamu sermaye stoku birçok ülkede hızla kü-

çülmüştür (altyapının, binaların, tesislerin ve su sisteminin harap hâlde olması bunun en açık delilidir). Pek çok örnekte, kamu tesislerini ihtiyaç duydukları sermayeden mahrum bırakan neoliberal politika yapıcılar, şimdi de bu tesislerin çökmüş hâlde olmasını özelleştirmelere hız vermenin bir bahanesi olarak kullanıyorlar.

Vergilendirme

Devletler, seçmenlerin talep ettikleri programlarla hizmetlerin bedelini karşılamak için çeşitli vergiler alırlar.

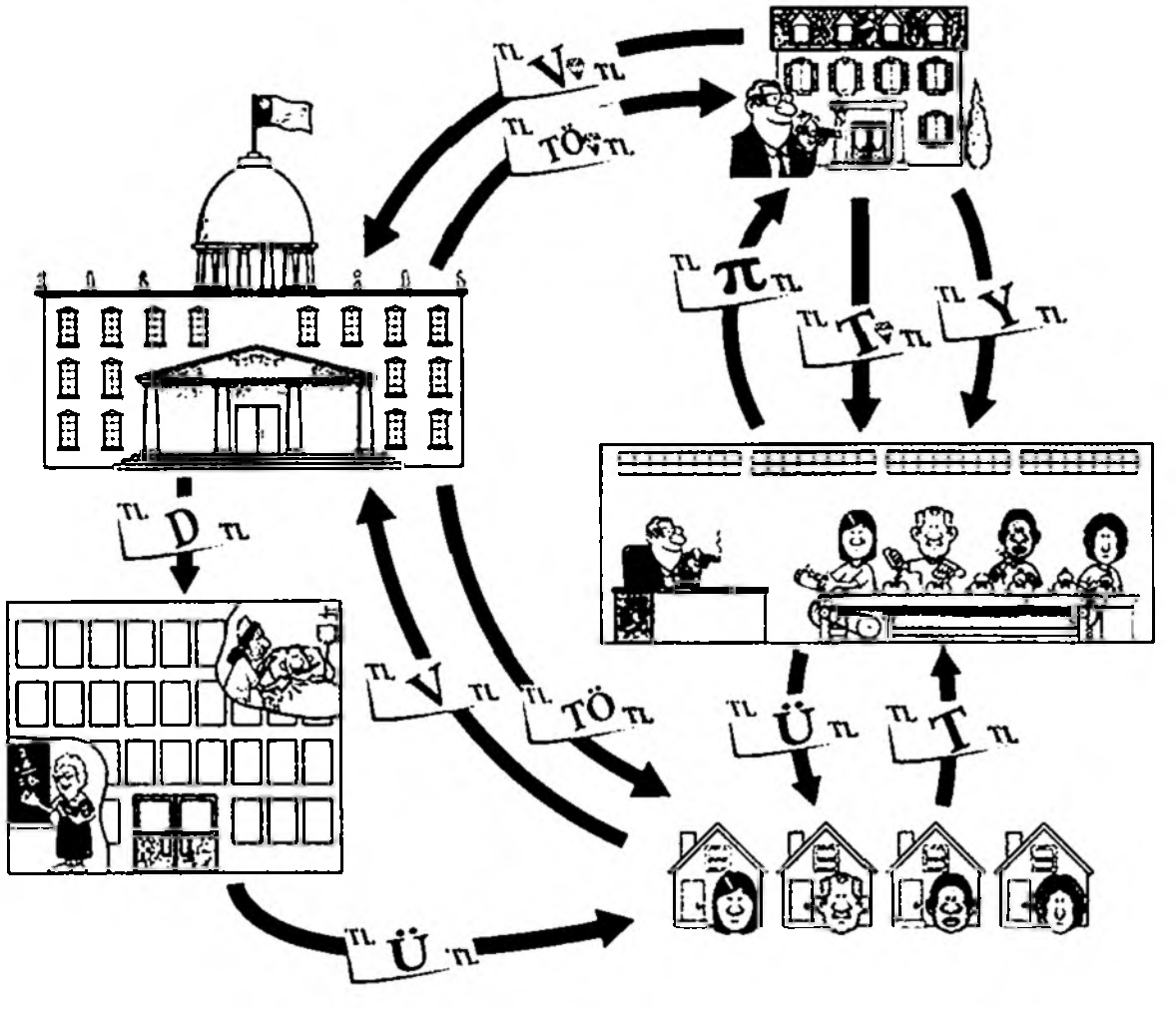
- Gelir vergileri Gelir vergisi, bireyin ya da şirketin gelirine göre toplanır. Bireyler, kişisel gelir vergisi öderler; şirketlerse şirket gelir vergisi. Çoğu ülkede ARTAN ORANLI kişisel gelir vergisi uygulanır –kişinin geliri arttıkça vergi oranı yükselir. Böylelikle, hâli vakti yerinde olanlar gelirlerinin daha büyük bir oranını devlet programlarını desteklemek için öderler. Daha muhafazakâr ülkelerde kullanılan alternatif bir sistem SABİT ORANLI kişisel gelir vergisidir –gelir vergisi, kişinin gelirine bakılmaksızın sabit bir oranda alınır.
- Satış vergileri Katma değer vergileri ya da dolaylı vergiler olarak da bilinen SATIŞ VERGİLERİ son yıllarda toplam vergi gelirlerinin en büyük bölümünü oluşturmaktadır. Tüketici bir şey satın aldığında, fiyata belli bir oranda satış vergisi eklenir. İşletmeler de alımları sırasında satış vergileri ödemek zorunda kalabilirler; ancak pek çok ülkede yapılan satış vergisi ödemeleri işletmelere iade edilir.
- Bordro vergileri Çalışana ödenen ücretlerin belli bir oranı olarak uygulanan BORDRO VERGİSİ aracılığıyla çalışma da vergilendirilir. Vergi işveren ya da çalışan tarafından ödenebileceği gibi ikisi arasında da paylaştırılabilir. Bordro vergisi gelirleri çoğunlukla (emeklilik, sağlık ya da işsizlik sigortası gibi) belirli sosyal programlara aktarılır.
- Servet vergileri Bireyin ya da işletmenin birikmiş servetinden de vergi alınabilir. Bu ahlaken cazip bir uygulamadır: SERVET VERGİSİ, devletlerin, toplumun en ayrıcalıklı üyelerini vergilendirmesine imkân tanır. Ancak, bu vergi çeşidi son yıllarda gözden düşmüştür; bunun başlıca sebebi (neoliberalizm döneminde siyasi nüfuzu fazlasıyla artan) zenginlerin buna şiddetle karşı çıkmasıdır. Yıllık servet vergileri, veraset vergileri, arazi ve emlak vergileri, sermaye vergileri, servet vergilerinin örnekleri arasında sayılabilir.
- Çevre vergileri Son yıllarda çevreciler, enerji gibi bazı kirletici girdilerin kullanılmasından ya da yaratılan kirlilik miktarından vergi alınmasını öneriyorlar. Farklı enerji türlerinden iklim değişikliğine yaptıkları katkı oranında vergi toplanmasını öngören KARBON VERGİSİ, çevre vergilerinin bir örneğidir.

- Vergi dışı gelirler Devlet gelirlerinin bir kısmı vergi dışı önlemlerle elde edilir. Örneğin, birçok devlet, (toplu taşıma, çöp toplama, hatta sağlık gibi) belli programlarla hizmetlerin kullanımı karşılığında KULLANICI ÜCRETLERİ alır. Devletler, yaptıkları yatırımlardan da gelir elde ederler (finansal yatırımların faiz gelirleri, kira gelirleri, devlet gayrimenkullerinden elde edilen diğer gelirler, kamu iktisadi teşekküllerinin kârları vb).

Ekonomi haritasında maliye politikası

Devlet, büyük ölçüde mali eylemleri nedeniyle ekonominin en önemli oyuncusudur. Şekil 20.1'de, ekonomi haritamızın devleti kapsayan yeni hâlini görüyorsunuz.

Devlet, ekonomik zincirin çeşitli noktalarında çeşitli taraflardan vergiler toplar. Bu vergileri, son tahlilde işçiler mi, kapitalistler mi tarafından ödendiklerine bağlı olarak iki kategoride topladık. İşçilerin ödedikleri gelir vergileri ve diğer vergiler V olarak gösteriliyor. Kapitalistlerin ödedikleri vergileri, tüketimlerini tanımlamak için kullandığımız simgeyi (lüks elmas!) ekleyerek gösteriyoruz: $V_{\diamond}$.



Şekil 20.1 Ekonominin Yol Haritası: Devlet

Devlet, bu geliri birçok farklı işlevi gerçekleştirmekte kullanır; bunlardan en önemli ikisini haritamızda gösteriyoruz. Transfer ödemeleri (TÖ), (işsizlik sigortası, gelir güvencesi ve emeklilik maaşları olarak) belirli hanehalkına geri verilir. Transfer ödemelerinin çoğu işçi hanehalkına gider, ancak bir kısmından kapitalistler de yararlanırlar.

Bu arada, doğrudan devlet üretimi, mallarla hizmetlerin, ama ağırlıklı olarak hizmetlerin kamusal olarak (ya da kâr amacı gütmeden) üretilmesini içerir. Böylece, ekonomide paralel bir ikinci üretim kanalı açılır. Özel, kâr amaçlı üretimin yanı sıra artık başka güdülerle, yani (eğitim, sağlık hizmetleri ya da altyapı gibi) halkın bazı ihtiyaçlarını doğrudan karşılamak amacıyla gerçekleştirilen bir üretim alanı da vardır.

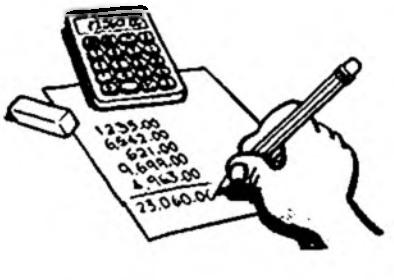
Elbette haritamız her zamanki gibi oldukça basite indirgenmiş bir harita, ama yine de son derece önemli bazı özellikleri ortaya çıkarıyor. Devletin varlığı, kapitalist ekonominin işleyişini çeşitli yollarla değiştirir:

- Vergiler, ekonomideki farklı oyuncularının karşı karşıya oldukları ekonomik teşvik unsurlarını değiştirir. Bu genellikle önemli bir sorun yaratmaz. Ancak, sistemin geneli bağlamında, vergilerin özel yatırımlarla üretimin kârlılığı üzerindeki etkisi önemlidir. İşletmelerden alınan vergiler çok yüksekse, yapacakları yatırımlar muhtemelen azalacaktır. Bu nedenledir ki, (Kuzey Avrupa ülkelerinde olduğu gibi) sol eğilimli hükümetler bile genellikle kamu programlarını işletmelerden değil, bireylerden alınan vergileri artırarak karşılama yoluna giderler.
- İşçi hanehalkları artık yalnızca çalışarak kazanabilecekleri gelire bağımlı olmazlar; devletin transfer ödemeleri işçilere belli ölçüde ekonomik bağımsızlık sağlar. Bu, kapitalizmin üzerine kurulu olduğu ekonomik ve toplumsal ilişkileri oldukça değiştirebilir. İşçiler genellikle güçlü transfer programlarını desteklerken, işverenler buna karşı çıkarlar –özellikle de, işverenlerin arzulanan ücret maliyetlerini ve çalışma disiplinini elde etmelerini zorlaştıran, çalışma çağındaki yetişkinlere sağlanan sosyal yardımlara.
- Doğrudan devlet üretimi, özel şirketlerin üretken faaliyetlerine ilave niteliğinde olan ikinci bir ekonomik üretim zinciri oluşturur. Artık toplum, özel yatırımcıların ekonomik çevrimi harekete geçirmesine biraz daha az bağımlıdır. Üstelik, kamu üretimi, özel yatırımlarla üretimde meydana gelen dalgalanmalar karşısında ekonominin istikrar kazanmasına yardımcı olur. Çoğu gelişmiş ülkede, doğrudan devlet üretimi toplam üretimin küçük bir kısmını oluşturur (genellikle GSYH'nin yüzde 10 ila 20'sini) ve iş dünyası, kamu sektörünün daha fazla genişlemesini önlemek için yoğun lobicilik faaliyetlerine girişir. Gene de, kapitalizmin temel kâr ilişkisinin dışında da üretimin yapılabileceği ve yapıldığı ger-

çeği bile tek başına gelecekte yapılabilecek ekonomik değişim olanakları konusunda bize ilgi çekici fikirler verebilir.

- Doğrudan devlet üretiminin bir diğer sonucu, devletin önemli bir *işveren* hâline gelmesidir. İşçilerin önemli bir dilimi (yine toplam işgücünün tipik olarak yüzde 10 ila 20'si), özel sektörde değil, kamu kökenli ya da kâr amacı gütmeyen kurumlarda istihdam edilir. Kamu sektöründeki işlerde her zaman olmasa da çoğunlukla daha yüksek ücret ödenir ve iş güvencesi özel şirketlere oranla daha fazladır -çünkü işverenin (devletin) hareketlerini, özel sektördeki işverenleri maliyetlerini düşürmeye sevk eden, amansız kâr güdüsü ve rekabet baskısı belirlemez. Aynı zamanda, kamu sektörü işçileri (ve sendikaları), çalışma koşullarını ve çalışma karşılıklarını iyileştirme mücadelesi verirler ve kamu sektörü sendikaları, tarihte emek hareketlerinde ve diğer ilerici mücadelelerde çok önemli bir rol oynamışlardır.

Kendi Bütçeni Kendin Yap



1990'ların başlarında, birçok başka ülke gibi Kanada devleti de kamu programlarına ve hizmetlerine büyük zarar veren, eşi görülmemiş boyutta harcama kesintilerine gitti. Hükümet, büyük bütçe açıklarını azaltmak için bu kesintilerin kaçınılmaz ve gerekli olduğunu iddia ediyordu.

Bunun üzerine, toplumsal örgütlerle emek örgütlerinden oluşan bir grup, kesintilerin alternatifsiz olmadığını göstermek üzere Alternatif Federal Bütçe dedikleri projede bir araya geldiler. Kamu programlarını sürdürmek ve hatta genişletmek için gereken gelirleri nasıl toplayacaklarını gösteren bir devlet bütçesi hazırladılar.

Bunu siz de deneyebilirsiniz. Şehrinizde, bölgenizde ya da ülkenizde bulunan ilgili gruplarla ve bireylerle görüşün. Hangi programların daha önemli olduğunu tespit edip, bunlann tahmini maliyetini hesaplayın. Olası gelir kaynaklarını tespit edin. Hazırladığınız bütçenin sonunda dengeli (yani hiç açık vermeyen) bir bütçe olduğunu ya da açığın, ülkenizin kamu borçlarını ödeme gücüyle tutarlı düzeyde olduğunu gösterin.

Böylece, toplumun, üyelerinin daha kaliteli ve güvenli bir yaşam sürmelerini sağlayacak kamu hizmetleriyle programları sunmasının gerçekten de mümkün olduğunu göstermiş olacaksınız -elbette devlet, bunların maliyetlerini karşılamak için gereken kaynakları tahsis etmeyi istediği sürece.

Birçok ülkede, devleti gerekli hizmetleri sunmaktan alıkoyan şey kaynak yetersizliği değildir. Asıl önemli olan siyasi irade yokluğudur.

Açıklar ve borç

Geçtiğimiz çeyrek yüzyıllık zaman diliminde pek çok ülkede mali konulardaki tartışmalar büyük devlet açıklarıyla ve artan devlet borçlarıyla ilgili endişelerin hâkimiyetinde cereyan etti -bu endişeler kısmen haklı olsa da esasen abartılıdır. Muhafazakâr siyasetçiler, bu endişeleri kullanarak kamu programlarında ağır kesintilere gittiler. Ama ne gariptir ki, gelmiş geçmiş en büyük açıkları da çoğunlukla yine muhafazakâr hükümetler verdi. Bu alanda rekor Cumhuriyetçi George W. Bush hükümetine ait: Esas olarak Bush'un 2003'te zengin yatırımcılara sağladığı vergi indirimlerinden kaynaklanan federal bütçe açığı, GSYH'ye oranla ölçüldüğünde II. Dünya Savaşı'ndan bu yana gözlenen en büyük açıktır. Genellikle, 1980'li ve 1990'lı yıllarda gelişmiş ekonomilerin çoğunda yaşanan yaygın mali gerilemenin neoliberal ekonomi politikalarından kaynaklandığı açıkça ortadadır -özellikle işsizliği artıran, büyümeyi yavaşlatan ve borç ödemelerini yükselten faiz oranı artışları sonucunda. Bu neoliberal politikaların devletin mali durumuna verdiği zarar, sosyal programlara ayrılan kamu harcamalarından daha fazla olmuştur.



Devlet bütçesinde AÇIK, vergi gelirleri harcamaları karşılayamadığında ortaya çıkar. Öte yandan, FAZLA ise vergi gelirleri harcamalardan fazla

olduğunda meydana gelir. Vergi gelirleri devlet harcamalarına eşitse DENK BÜTÇE sağlanmış olur.

Ekonominin yavaşladığı ya da durgunluğa girdiği koşullarda bütçenin açık vermeye eğilimli olması normaldir. Gerileme sırasında devlet gelirleri azalırken (işçiler işlerini kaybedip harcamalarını azalttıkları için vergi gelirleri düşer), işsizlik sigortası ve diğer sosyal programlara yapılan harcamalar otomatik olarak arttığı için böyle bir eğilim ortaya çıkar. Bu nedenle, herhangi bir politika değişikliği söz konusu olmasa bile durgunluk açığı büyütür. Benzer şekilde, güçlü ekonomik büyüme otomatik olarak devletin bütçe dengesini iyileştirir. Genel ekonomik eğilimlere bu şekilde tepki gösterilmesini sağlayan vergi ve harcama programlarına OTOMATİK DENGELEYİCİLER denir.

Kısa dönemli açıklar, özellikle de ekonominin kötüye gitmesinden kaynaklanıyorsa, endişe verici değildir. Aslında bu tür açıklar, (harcama düzeylerini destekleyerek) ekonominin durgunluktan daha çabuk çıkıp toparlanmasına yardımcı olabilir. Aksine, çevrimsel bir açığı (harcama kesintileri ya da vergi artışları gibi) ileriye etkili kısıtlamalarla kapatmaya çalışmak, tüketici ve iş dünyası harcamalarını daha da azaltarak durgunluğu ağırlaştırmaktan başka bir şeye hizmet etmez.

Öte yandan, yıldan yıla devamlılık gösteren büyük ve müzmin açıklar gerçekten de endişelenilmesi gereken bir meseledir. Devlet, herhangi bir yılda verdiği açığı borçlanarak finanse etmek zorundadır (bu birçok farklı biçimde olabilir: yatırımcılara tahvil satarak, özel bankalardan borç alarak, hatta devletin kendi merkez bankasından borç alarak). Bu nedenle açık, devletin ödenmemiş BORCUnu yıllık açık miktarı kadar artırır. Arka arkaya verilen büyük açıklar, kamu borcunun sürekli ve hızlı bir biçimde büyümesine yol açar -ki bunun olumsuz ekonomik ve finansal sonuçları olabilir.

İktisatta uygun kamu borcu düzeyinin ne olması gerektiği konusunda büyük bir tartışma yaşanıyor. Kamu borcuyla finanse edilen üretken projeler ekonominin genel performansını iyileştirebilir, hatta özel sektör yatırımlarını canlandırabilir. Devlet tahvilleri, tipik olarak, en istikrarlı ve güvenilir -şirketlerin hisse senetlerinden ya da özel tahvillerden çok daha güvenli- finansal varlıklar arasında yer alırlar. Dolayısıyla, büyük olmakla birlikte çok büyük olmayan kamu borç stoku finans piyasalarının istikrar kazanmasına yardımcı olabilir. Ekonominin kötüye gittiği zamanlarda, devletin borçlanarak finansman sağlama yoluna gitmesi harcamaları ve istihdamı canlandırabilir.

Kamu borcunun getirdiği maliyetler de vardır. En büyük maliyet, borç yönetimi sırasında yapılan faiz ödemelerinin getirdiği yüktür. Eğer kamu borcu büyüyorsa, faiz maliyetleri giderek toplam devlet gelirlerinin daha

büyük bir kısmını kemirmeye başlar. Faiz ödemelerinin üretken bir ekonomik ya da toplumsal rolü yoktur. Daha da kötüsü, faiz ödemeleri genellikle toplumun en zengin hanehalkı arasında yer alan finansal yatırımcılara yapılır. Bu nedenle, faiz ödemeleri "tersten bir Robin Hoodvari" yeniden bölüşüm olarak görülebilir -kaynakların ortalama vergi mükelleflerinden toplanarak hâli vakti yerinde olan yatırımcılara aktarılması. Eğer borç hızla artarsa ya da çok büyürse, yatırımcıların devlet tahvillerine, hatta ülkenin para birimine duydukları güven darbe alabilir. Bu durum, (faiz oranlarının yükselmesi, döviz kurunun istikrarsızlaşması ve -aşırı durumlarda- finansal sermayenin ülkeden kaçması dahil olmak üzere) finansal ve ekonomik istikrarsızlığa yol açar.

Sonuç olarak, devlet borcu belli sınırlar içerisinde oldukça kabul edilebilir bir şeydir. Kamu maliyesi üzerindeki gerçek kısıt, her yıl hayali bir denk bütçe tutturma zorunluluğundan ziyade borcun çok fazla, çok hızlı artmasını engellemektir. BORÇ YÜKÜnü bu bağlamda ölçmenin en iyi yolu, borcun nominal GSYH'ye olan oranıdır (çünkü devletin borç yükümlülüklerini yerine getirme gücünü belirleyen, devletin bu GSYH üzerinden sağladığı gelirlerdir). Avrupa Birliği'nin 1992'de imzaladığı Maastricht Anlaşması, avro ortak para alanına katılan ülkeler için borçlanma tavanı zorunluluğu getirdi. Borçların en fazla GSYH'nin yüzde 60'ı kadar olabileceği öngörülüyordu -ancak kural pek sıkı uygulanmadı. Ülkelerin kamu borçlarının bu oranı aşması (hatta GSYH'nin yüzde 100'üne kadar çıkması) pekâlâ makul olabilir, ancak borç yükümlülüklerini yerine getirmenin maliyeti de artacaktır. Bu oranın üstüne çıktığında devletin borç ödemeleri, (devlet, faiz oranlarını azaltmak ve finansal akımları düzenlemek için etkili tedbirler almadığı sürece) giderek katlanılmaz bir hâle gelir ve ülkede finansal istikrarsızlık yaşanması riski artar.

Yaygın kanının aksine devlet, *yıllık* açıklar vermeye devam ederken (GSYH'nin yüzdesi olarak ölçülen) borç yükünü istikrarlı bir düzeyde tutabilir. GSYH büyüdüğü sürece devlet, (GSYH'nin yüzdesi olarak ölçülen) borç yükünü büyütmeden her yıl küçük bir açık verebilir. "İzin verilebilir" açık, GSYH'nin büyüme oranının arzulanan, istikrarlı borç yüküyle çarpılmasından elde edilen miktara eşittir. Örneğin, nominal GSYH yılda yüzde 5 büyüyorsa ve istikrarlı borç yükünün GSYH'nin yüzde 60'ına eşit olması isteniyorsa, bu durumda GSYH'nin yüzde 3'ü (yüzde 60 çarpı yüzde 5) kadar yıllık açık verebilir. Ancak, ekonomi durgunluğun etkisindeyse, hem açığın büyümesinin, hem de GSYH'nin azalmasının etkisiyle borç yükü arzulanan düzeyin üzerine çıkacaktır. Dolayısıyla hükümet, sağlamcı bir yaklaşımla büyümenin güçlü olduğu yıllarda borç yükünü biraz azaltacak, ama ekonominin yavaşladığı yıllarda borç yükünün artmasına imkân verecek

bir plan hazırlamayı isteyebilir. Bununla beraber devletler, borç yükünde uzun dönemli bir artışa yol açmadan önemli yıllık açıklar verebilirler.

Özetle, muhafazakâr çevrelerin geçtiğimiz çeyrek yüzyıllık zaman diliminde yürüttükleri açık ve borç karşıtı kampanyaların arkasında ekonomik nedenlerden ziyade siyasi emeller yatmaktadır. Neoliberaller, zaten kurtulmak istedikleri (gelir güvencesi programları gibi) kamu programlarının ortadan kaldırılmasını siyasi açıdan haklı göstermek için kamu borcu öcüsünü kullandılar. Daha yenilerde, KAMU-ÖZEL SEKTÖR ORTAKLIKLARI aracılığıyla kamu yatırımlarının gizlice özelleştirilmesini haklı göstermek için yine benzer argümanlar kullanıyorlar. Bu girişimlerle, önemli kamu projeleriyle bağlantılı borçlar sözde devletten özel sektöre aktarılıyor -oysa gelecekte ödenmesi gereken fatura, yani uzun dönemli faiz maliyetleri hâlâ devletin (ve vergi mükelleflerinin) yükümlülüğü olarak duruyor; üstelik devlet, kendi ödeyeceğinden *daha yüksek* faiz oranları ödüyor). Bu sözde "ortaklıklar" aslında çeyrek yüzyıllık devlet karşıtı ideolojinin mirası olan mesnetsiz kamu borcu fobisiyle haklı gösterilen ve bedeli vergi mükelleflerince karşılanan hediyelerin özel yatırımcılara dağıtılması anlamına geliyor.

Her şey hesaba katıldığında, devletlerin (ulusal acil durumlar haricinde) borçlarını aşırı hızlı artırmaktan kaçınmaları en iyi yoldur. Ancak, devlet bütçesinin her yıl (hatta genişleme ve durgunluk dönemleri boyunca ortalamada) dengede olması gerekmez. Devlet borcunun özü itibariyle "kötü" bir şey olduğunu ve ortadan kaldırılması gerektiğini varsaymak kesinlikle yanlıştır.

Neoliberalizm döneminde maliye politikası

Önceki bölümde gördüğümüz üzere kapitalistler bile (özel mülkiyetin korunması, toplumsal ilişkilerin yönetilmesi, eğitim, yollar ve altyapı hizmetleri gibi yararlı devlet hizmetlerinin bedellerinin karşılanması dahil) önemli birçok işlevin yerine getirilmesi için güçlü bir merkezî devlet istiyorlar. Bu işlevler para, dolayısıyla da GSYH'nin dikkate değer bir kısmına denk gelebilecek vergileri gerektirir. Çoğu neoliberal için örnek model olan ABD'de bile devlet faaliyetleri GSYH'nin yüzde 30'undan fazlasını tüketiyor -ve bu oran neoliberalizm döneminde azalmamıştır.

Bununla birlikte, maliye politikasına yeni bir yön verilmesi, neoliberal gündemde önemli bir rol oynamıştır. Mali tercihler konusundaki bu tartışmalar, benzer şekilde neoliberalizme karşı direnişte de önem taşımıştır. Neoliberal hükümetlerin takip ettikleri bazı temel mali öncelikleri şöyle sıralayabiliriz:

- **Gelir güvencesi programlarının budanması** (özellikle çalışma çağındaki yetişkinler için). İşverenler cephesinden bakıldığında gelir güvencesi programlarından daha çok nefret edilen başka bir devlet harcaması kalemi yoktur. Bu programlar, çalışma çağındaki nüfusa, emeklerini emek piyasasında kiralamak zorunda kalmaktan belli ölçüde bağımsızlık şansı sağlar. Kapitalist dünya genelinde, harcama kesintilerinin en fazla olduğu alan çalışma çağmdaki yetişkinleri ilgilendiren gelir güvencesi programları (işsizlik sigortası, sosyal yardımlar, hatta maluliyet yardımları) olmuştur. Hedef, insanları çalışmaya ve çok çalışmaya mecbur bırakmaktır.
- **Kamu işlevlerinin özelleştirilmesi** Neoliberallere göre özelleştirme elbette faydalıdır: Devlet harcamalarını azaltır ve kâr peşinde koşan özel sektöre kazançlı yeni alanlar açar.
- **Çevrimi dengeleyici maliye politikasının terk edilmesi** Eskiden maliye politikası, özel sektör ekonomisindeki iniş çıkışları bilinçli bir şekilde dengelemek üzere kullanılıyordu: Kötü yıllarda harcamalar yükseltilirken, daha iyi zamanlarda yeniden azaltılıyordu. Son zamanlarda bu yaklaşım gözden düştü, hükümetler ekonomik dalgalanmaları azaltmak için daha çok PARA POLİTİKASInı kullanılır oldular.
- **Gelir, servet ve işletme vergilerini azaltma** Mali koşullar el verdiğinde ve devletlerin, işletmelerin desteklediklerı işlevleri icra edecek yeterli kaynakları olduğunda, neoliberal hükümetler memnuniyetle vergileri düşürürler. Genellikle, işletmelere (ve bu işletmelerin hâli vakti yerinde olan sahiplerine) en fazla yük getiren vergiler ilk önce azaltılır. Neoliberal hükümetler, her türlü kişisel gelir vergisini, servet vergisini ve kurumlar vergisini büyük bir şevkle indirmişlerdir. En fazla indirim yapılan vergi, temettülerle sermaye kazançları gibi yatırım gelirlerinden alınan vergiler olmuştur.

Harcama, vergilendirme ve yeniden bölüştürme

Maliye politikaşındaki bu olumsuz değişikliklere rağmen devletlerin harcama ve vergilendirme faaliyetlerinin, kapitalist toplumlardaki gelir ve fırsat dağılımı üzerinde genel bir olumlu etkisi hâlâ vardır. Neoliberal çabalara karşın çoğu vergi hâlâ ARTAN ORANLIdır: Gelir düzeyi yüksek olanların vergi yükü görece daha fazladır. (Öte yandan, AZALAN ORANLI vergi ise düşük gelirli bireylere oransal olarak daha fazla yük bindirir.)

Bu arada, kamunun yaptığı pek çok harcama, çalışan ve yoksul insanların refahına önemli katkı yapar. Elbette, hâli vakti yerinde olan kişilerle işletmeler de devletin birçok faaliyetinden faydalanırlar. Ancak, gelir güvencesi transferleri gibi bazı programlar açıkça zenginlerden çok yoksulların

faydasınadır. Tablo 20.1'de, farklı vergi ve harcama biçimlerinin bölüşüm üzerindeki etkisi özetleniyor:

Tablo 20.1 Harcamalarla Vergilerin Yeniden Bölüştürücü Etkileri

Harcamalar:	
Faiz ödemeleri	Olumsuz
Transfer ödemeleri	
Bireylere	Olumlu
Diğerlerine	Karışık
Devlet üretimi	
Sağlık hizmetleri	Olumlu
Temel eğitim	Tarafsız
Yüksek eğitim	Biraz olumlu
Altyapı	Tarafsız
Asker ve polis	Karışık
Genel olarak harcamalar	Tarafsız
Gelirler:	
Gelir vergileri	
Kişisel	Oldukça olumlu
Kurumsal	Oldukça olumlu
Satış vergileri	Biraz olumlu
Bordro vergileri	Olumsuz
Servet vergileri	Oldukça olumlu
Diğer vergiler	Karışık
Kullanıcı ücretleri	Biraz olumsuz
Genel olarak vergiler	Biraz olumlu

Şu an için genel olarak vergi sisteminin biraz olumlu olduğunu (hâli vakti yerinde olanların, gelirlerinin oransal olarak daha büyük bir kısmını vergi olarak ödediklerini) varsayalım. Bireylere yapılan transfer ödemelerinin de olumlu olduğunu varsayalım: Yoksullar, bu ödemelerden "payları düşen"den biraz daha fazlasını alsınlar. Son olarak, ortalamaya vurulduğunda tüm bireylerin, devletin ürettiği kamu hizmetlerini eşit oranda tü-

kettiklerini varsayalım. Bu hizmetler, özel olarak satın alınan mallarla hizmetlere ek olarak herkesin yaşam standardını iyileştirirler. Ancak, düşük gelirli insanların toplam yaşam kalitesine *oransal olarak* daha fazla katkı yaparlar.

Bu durumda, devlet harcamalarıyla vergilerinin gelir bölüşümü üzerindeki genel etkisi, aşağıda gösterildiği üzere üç ayrı aşamada hesaplanabilir:

1. Piyasa geliri Eğer yalnızca bireyin (istihdam, yatırım geliri ve diğer özel gelir kaynakları dahil ama devlet transferleri hariç olmak üzere) vergi öncesi gelirini dikkate alırsak, çoğu kapitalist ülkede gelir dağılımı son derece eşitsizdir ve eşitsizlik giderek artmaktadır.
2. Vergi ve transferler sonrası gelir Her bireyin gelirini, (piyasa gelirinde hesaba katılmayan) ödediği vergileri ve devletten aldığı kişisel transfer ödemelerini dikkate alarak yeniden hesaplayalım. Yüksek gelirli insanlar daha fazla vergi öderler ve genellikle daha az transfer geliri alırlar. Dolayısıyla, vergi ve transferler sonrası oluşan gelir dağılımı, piyasa gelirinin dağılımından çok daha eşittir.
3. Gerçek tüketim Şimdi de (sağlık, eğitim, kamu tesisleri gibi) doğrudan kamu tarafından sağlanan hizmetlerin yarattığı fiili tüketim fırsatlarını hesaba katarak gelir dağılımını düzeltelim. Bu hizmetler, her hanehalkının olası yaşam standardını (parasal gelirleriyle satın alabileceklerinin ötesinde) iyileştirir. Böylece, en zengin ve en yoksul hanehalkı arasındaki oransal uçurum biraz daha azalır.

Bu nedenle, neoliberal maliye politikasının olumsuz etkisine karşın devletin genel harcama ve vergi faaliyetleri kapitalizmde zenginle yoksul arasındaki uçurumu epeyce daraltmaktadır. En zengin ve en yoksul hanehalkı arasındaki fark, 1. aşamada 3. aşamadan çok daha büyüktür. Devlet vergileriyle programlarının bu olumlu etkisi ne eskiden olduğu kadar, ne de mümkün olduğu kadar güçlüdür. Ancak, devlet bütçesinin olumlu bölüşüm etkisi hâlâ oldukça güçlüdür ve bu gücün nasıl farklı şekillerde hissedildiğini anlamak önemlidir.

21

KÜRESELLEŞME



"Global, global, global"

Son yirmi yılda ekonomi politikasının en tartışmalı yönü muhtemelen açık arayla küreselleşme konusudur. Neoliberal cephaneliğin en önemli politik silahlarından bazıları, küresel ekonomik bağlantıları genişletmeye ve şirketlerle yatırımcıların küresel gücünü artırmaya ayrılmıştır. SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI, pek çok ülkenin (özellikle de gelişmekte olan ülkelerle eski komünist ülkelerin) tek taraflı olarak uluslararası ticarete ve yatırımlara açılmaları, 1995'te DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ'nün (DTÖ) kurulması bu silahlar arasında yer alır.

Öte yandan, neoliberalizme karşı verilen en şiddetli mücadelelerden biri, bu küresel politikalarla kuruluşların tek yanlı mizacından kaygı duyan yurttaşlarca yürütülmektedir. Aslında, bu yüzyılın sonunda, ağırlıklı olarak gençlerden oluşan ve bütün dünyaya yayılan bir hareket, küreselleşmeyi toplumsal ve ekonomik adaletin başlıca düşmanı olarak hedef almıştı. Bu hareket, küreselleşmenin bazı önemli yönlerini engellemeyi başardı –örneğin, 1998'de önerilen Çok Taraflı Yatırım Anlaşması'nı bozguna uğratarak ve 2005'te Fransa ile Hollanda'daki referandum yenilgileri sonucunda önerilen Avrupa Birliği anayasasını rayından çıkararak.

Hem neoliberallerin hem de karşıtlarının bu küresel tartışmalarla meşgul olmaları bir ölçüde anlamlı ve makuldür. Geçtiğimiz çeyrek yüzyıllık zaman diliminde, küresel ekonomide ve küresel ekonomi politikasında büyük değişiklikler yaşandı. Küreselleşmeyle birlikte işletmelerin ve yatırımcıların ekonomik ve siyasi gücü alabildiğine arttı. Küresel ekonomiyi farklı şekilde yönetmenin yollarını bulup geliştirmek, alternatif ve ilerici ekonomik görüşler için hayati önem taşıyacaktır.

Ancak, "küresel" boyutun içeriğini tespit etmek önemlidir. Neoliberalizmin olumsuz sonuçlarının birçoğu, küreselleşme diye bir şey olmasaydı bile yine

ortaya çıkacaktı. Ayrıca, modern kapitalizmin işleyişini önemli ölçüde değiştirmeksizin küreselleşmenin belirli yönlerini tasfiye etmenin (örneğin, serbest ticaret anlaşmalarını iptal etmenin ya da DTÖ'yü feshetmenin) mümkün olduğunu pekâlâ tasavvur edebiliriz.

Şunu bir deneyin: Küreselleşmenin İngilizce karşılığı olan "global" kelimesini olabildiğince hızlı bir şekilde arka arkaya söyleyin. Adeta bir hindi gibi "gulu, gulu, gulu" sesi çıkardığınızı göreceksiniz.

Gözlerimizi yalnızca hindinin üzerine kilitlememeli, çiftliğin avlusuna da göz atmalıyız; iktisadın küresel boyutuna gereksiz yere takılıp kalmamalıyız. Modern bir ekonomide üretilen mallarla hizmetlerin çok büyük bir kısmı ulusal sınırların dışına asla çıkmaz (aşağıdaki kutuya bakınız). Bu ürünler, her ülkede yaşayanlar tarafından yalnızca kendi tüketimleri için üretilirler; bu ürünlerin üretim koşullarını iyileştirebiliriz ve bunu yaparken küresel kısıtların bu çabaları nasıl etkileyeceği hakkında pek de endişelenmemiz gerekmez. Ekonominin daha iyiye mi, yoksa daha kötüye mi gideceğini etkileyen kararların çoğu hâlâ ülke içinde alınıyor. Evet, küreselleşme modern ekonomi yap-bozunun önemli bir parçasıdır, ama yine de sadece bir parçasıdır.

Küreselleşme: Yeni olan ne?

Üstelik, küreselleşmeyi basitçe ülkeler arasındaki ekonomik bağlantıların güçlenmesi diye tanımlarsak, küreselleşme *yeni* bir şey bile değildir. Farklı ülkelerden, hatta farklı kıtalardan insanlar yüzyıllardır birbirleriyle ticaret yapıyorlar. Kapitalizmin daima küresel bir boyutu olmuştur. Uluslararası hammadde ve mamul ürün ticareti, ilk tüccarlarla sanayiciler için önemliydi. Kontrol altına alınmış sömürge pazarları oluşturmak üzere küresel kaba kuvvet kullanılması, Britanyalı kapitalistlerin yeni fabrikaların müthiş üretkenliğinden olabildiğince yararlanmalarını mümkün kılmıştı. Kârları azamileştirme dürtüsünden kaynaklanan içkin genişleme itkisi, kapitalizmin başlangıcından itibaren pazarlar ve yatırım fırsatları için aralıksız bir küresel arayışı teşvik etmişti. 20. yüzyıla girilirken (sömürgeci düşmanlıkların I. Dünya Savaşı'nda patlayıp akabinde dünya ticaretinin önemli ölçüde azalmasından önce), GSYH'ye oranla bakıldığında uluslararası ticaret ve yatırımlar en az bugünkü kadar önemliydi.

Bu anlamıyla küreselleşme yüzyıllardır bizimle olsa da yakın dönemde uluslararası ticarette çarpıcı bir genişleme olduğu şüphesiz ki açıktır. 2006'da değeri yaklaşık 12 trilyon dolar olan ticari mal ulusal sınırlarının ötesine geçti –ve II. Dünya Savaşı'nın sonundan bu yana mal ticareti GSYH'den daha hızlı arttı. Yine 3 trilyon dolar değerinde hizmet sınırların ötesine geçmişti. Bu arada, 2006'da çok uluslu şirketler yeni doğrudan yabancı

yatırım projelerine 1,3 trilyon dolar sarf ettiler. Sınır ötesi finansal akımların hacmini ölçmek imkânsızdır, ancak her iş gününde 1 trilyon doları aştığı kesindir.

Yoksa O Kadar da Küresel Değil mi?

Tablo 21.1 Küreselleşme Ne Kadar Büyük?

Sektör	*GSYH içindeki Yaklaşık Pay (OECD Ortalaması) (%)*	*İhraç Edilen Kısım*
*Birincil**	5	Yarıdan fazlası
İmalat	15	Yaklaşık yarısı
İnşaat	5	Yok
Özel hizmetler	60	%10'un oldukça altında
Kamu hizmetleri	15	Yok denecek kadar az
TOPLAM	100	%20'nin oldukça altında

* Birincil sektör tarım, ormancılık ve madencilikten oluşur.

Kaynak: Yazarın OECD verilerine dayanarak yaptığı hesaplamalar.

Bazı oldukça yanıltıcı verilere bakılarak, uluslararası ticaretin bir ülkenin GSYH'sinin çoğunu, hatta tamamını meydana getirdiği ima ediliyor. Ancak gerçekte dış ticaret, en küçük, ticarete en fazla bağımlı ülkelerde bile GSYH'nin oldukça küçük bir kısmını oluşturur. GSYH'nin sektörel bileşimine ve her sektörün üretiminin ne kadarının ihraç edildiğine bakarak bunu görebiliriz. Gelişmiş bir ekonomide GSYH'nin yaklaşık yüzde 80'i, dış ticaretle ilgisi çok sınırlı olan sektörler (inşaat, özel hizmetler ve kamu hizmetleri) tarafından üretilir. Üstelik, "ticarete konu olmayan" sektörlerin toplam GSYH içindeki payı giderek artmaktadır –yani dış ticaretin göreli önemi zamanla *azalabilir.*

Uluslararası ticaretteki bu niceliksel genişlemede pek çok etkenin katkısı olmuştur. Serbest ticaret anlaşmaları gibi politika değişiklileri bu büyümeyi kısmen açıklayabilir, ama başka etkenleri de hesaba katmak gerekir:

- İletişim teknolojisi Yeni bilgisayar ve iletişim teknolojileri, küresel iletişim maliyetlerini düşürmüş ve yeni olanaklar yaratmıştır. Teknoloji, uzun mesafelerde iş yapılmasında ve koordinasyonun sağlanmasında inanılmaz fırsatlar doğurmuştur.
- Ulaşım teknolojisi Benzer şekilde, deniz yoluyla mal sevkiyatı ve yolculuk etme dahil olmak üzere uluslararası taşımacılığın kolaylaşıp ucuzlaması da küresel ticaretin artmasına yardımcı olmuştur.

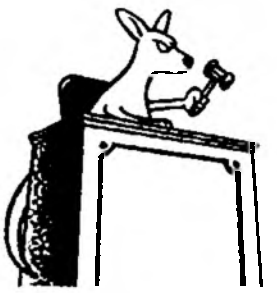
- Yönetimde gelişmeler Şirket yöneticileri, en ücra yerlere yayılmış arz, üretim ve pazarlama olanaklarını tespit etmekte, belirli işlevlerin (çok uzak yerlerdekiler de dahil) taşeronluk yapan güvenilir tedarikçilere devredilmesinde, küresel kârları azamileştirecek stratejileri uygulamakta ustalaştılar. Yönetim becerilerindeki bu gelişme, uluslararası ticaretin yayılmasında çok önemli bir rol oynamıştır.
- Tek taraflı dışa açılma DTÖ ve bölgesel serbest ticaret anlaşmaları gibi uluslararası anlaşmalarla kuruluşların etkisinin tamamen dışında, neoliberal dönemde pek çok ülke dış ticaret ve yatırım önündeki engelleri tek taraflı olarak azaltmıştır. Başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere dünya devletleri, bir zamanlar dış ticareti ve sermaye akımlarını sınırlayan düzenlemeleri çeşitli nedenlerle yürürlükten kaldırdılar (önceki daha içe dönük ekonomi stratejilerin başarısız olması, Dünya Bankası ile Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi uluslararası örgütlerin baskıları, yatırım çekmek uğruna her şeyin göze alınması, bu nedenlerden öne çıkanlarıdır). Bu durum, küresel işletmelerin, bu ülkelerin doğal kaynaklarından, emeğinden ve piyasalarından faydalanmaları için yeni ve olağanüstü fırsatlar doğurdu.
- Siyasi "istikrar" Eskiden şirketler, siyasi çalkantıların kâr kayıplarına (hatta birçok örnekte işletmelerin elden çıkmasına) neden olabileceğinden endişelendikleri için başka ülkelere (özellikle de gelişmekte olan ülkelere) yatırım yapmaktan çekiniyorlardı. Bugün, birçok ülkede yabancı işletmeler kırmızı halı serilerek karşılanıyor ve şirketler, fazla siyasi riskle karşılaşmadan faaliyetlerini küreselleştirebiliyorlar.
- Serbest ticaret anlaşmaları Küresel ticaretin büyümesi ve kuralsızlaşması, bu değişiklikler sonucunda her hâlükârda gerçekleşecekti. Ancak, hem serbest ticaret kurallarını sağlamlaştıran, hem de devletin ticarete ve sermaye akımlarına müdahale etme gücünü sınırlayan uluslararası anlaşmalar, küreselleşmeyi pekiştirmiş ve ona belirgin bir iş dünyası yanlı nitelik kazandırmıştır. Bu anlaşmalardan bazıları (örneğin, Avrupa Birliği ve Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması) bölgesel, bazıları ise (örneğin DTÖ) küresel ölçeklidir. Bu anlaşmalar, mallarla hizmetlerin ticaretinin daha serbest yapılmasını sağlarlar -örneğin, GÜMRÜK TARİFELERİ (ithalatı sınırlayan vergiler) ile diğer ticaret engellerini ortadan kaldırmak suretiyle. Yatırım akımlarını serbestleştirip korumayı, yabancı yatırımcılara özel hukuki korumalar sağlamayı ve genel olarak devletin özel sektöre müdahalelerini sınırlamayı amaçlayan hükümler o kadar dikkat çekmese de aslında daha önemlidir. Örneğin, DTÖ'nün denetimi altındaki bir ticaret anlaşması olan Hizmet Ticareti Genel Anlaşmasında (GATS), devletin hizmet sektörlerini düzenleme gücünü sınırlayan kapsamlı bir hüküm bulunuyor -yerli ve yabancı şirketler ayrım yapılmaksızın aynı düzenlemelere tabi olsalar bile bu hüküm geçerlidir.

Tüm bu etkenler küresel ticaretin büyümesine katkıda bulunmuşlardır. Ancak, modern küreselleşmenin, küresel bağlantıların *niceliksel* yayılmasından ibaret olmadığı açıktır. Neoliberalizm koşullarında, küreselleşme belirli bir *niteliksel* boyut almıştır. Evet, küresel ekonomi daha bütünlüklü ve bağlantılı bir hâl almıştır –ama tek taraflı kurallarla ve pratiklerle idare edilen, son derece tek yanlı bir şekilde. Şirketlerle yatırımcılara özgürlük ve korunma sağlarken, devletlerin işletmelerin kârı azamileştirme amaçlı kararlarına müdahale etme gücünü sınırlayan ticaret ve yatırım politikaları, işçilerin korunması, düzenleme yetkileri ve çevre konularında neredeyse dilsiz kesilmiştir.

Serbest ticaret taraftarları, küreselleşmenin "kaçınılmaz" olduğunu, ona karşı çıkmanın beyhude olduğunu iddia ediyorlar. Uluslararası ticaretin, iletişimin, seyahatlerin ve bilgi aktarımının hiç olmadığı kadar hızlı ve kolay yapılması, kuşkusuz geriye döndürebileceğimiz bir şey değildir –zaten böyle bir arzumuz da yok. Daha bütünleşmiş bir dünyada yaşamanın, ekonomi, kültür, küresel işbirliği ve barış açısından pek çok faydası vardır.

Öte yandan, küreselleşmenin neoliberalizm döneminde almış olduğu belirli nitelik bir daha değiştirilmemek üzere kayaya kazınmış falan değildir. Evet, ülkeler ticaret yapacak, sermaye bir yerden başka bir yere gidecek ve insanlar seyahat edecekler, ancak bunların, işletmelerle yatırımcılara eşi görülmemiş haklar ve güvenceler bahşederken, istihdam, toplumsal koşullar ya da çevre konularında hiçbir koruma sağlamayan neoliberaller kurallara göre yapılması gerekmez. Ülkeler, ayrı ayrı ya da birlikte çalışarak küresel oyunun mevcut kurallarını değiştirecek güce sahipler: İş dünyasıyla yatırımların çıkarları ile istihdamı ve ekonomik güvenliği geliştirme arzusu arasında bir denge tesis etme. Bunun olabilmesi için dünya yurttaşlarının kendi devletlerinden bakış açılarını değiştirmelerini istemeleri gerekecek - bu da daha güçlü kampanyalar ve protestolar düzenlenmesini gerektirecek.

Düzmece Mahkeme



Modern ticaret anlaşmalarının en saldırgan yönlerinden biri alternatif "uyuşmazlıkları çözümleme mekanizmaları" yaratılmasıdır. Bu yolla özel işletmeler ve yatırımcılar, devletin olumsuz politikalarına karşı çıkarken özel hukuki yetkiler elde ediyorlar.

Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşmasının (NAFTA) 11. Bölümünde bu sistemin bir örneğini bulabiliriz. Buna göre yalnızca işletmelerle yatırımcıların faydalanabilecekleri yeni bir paralel hukuk sistemi yaratılıyor. Eğer NAFTA üyesi devletlerden birisi, bir işletmenin yaptığı yatırımdan elde edeceği kârları azaltan yeni bir yasa ya da politika uygulamaya koyarsa, işletmenin sahibi devlete karşı tazminat davası açmak için bu özel mahkemeye başvurabiliyor. Diğer bölgesel ticaret anlaşmalarında ve çift taraflı yatırım anlaşmalarında da benzer mekanizmalar bulunuyor.

Anlaşmanın ilk 10 yılında, benzindeki kirletici katkı maddeleriyle ilgili sınırlamalardan tutun da büyük miktarda içme suyu ihraç edilmesini yasaklayan yasalara, Kanada devlet postanesinin çalışmasına varıncaya kadar 11. Bölümle ilgili 50'ye yakın dava açıldı. Bu davalarda talep edilen toplam tazminat tutarı 30 milyar doları aştı* –ve şirketler, devletlerin süreci oldukça ciddiye almalarını sağlayacak kararlar çıkartmayı başardılar. Bu tuhaf şirketler mahkemesi, devletin politika yapma gücünü etkisizleştirdi: Artık siyasetçiler, şirketlerin kârlarına zarar verecek herhangi bir şeyin yeni bir NAFTA davasına neden olabileceğinden korkuyorlar.

11. Bölüm, serbest ticaret anlaşmalarının ticareti geliştirmekten çok daha öte amaçları olduğunu kanıtlıyor. Asıl hedef, iş dünyası yanlı bakışı devlet politikasının tüm alanlarında zorla geçerli kılmaktır.

* "NAFTA Chapter 11 Investor-State Disputes", Kanada Politika Alternatifleri Merkezi, Ottawa, 2007.

Küreselleşmenin biçimleri

Ekonomik faaliyetlerin ulusal sınırların ötesinde gerçekleştirilmesi (yani uluslararasılaşması) pek çok farklı şekilde olabilir. Küresel ticaretin başlıca biçimlerini şöyle sıralayabiliriz:

- Mal ticareti Maddi mallar, ülkeler arasında gidip gelmesi en kolay şeylerdir ve uluslararası mal ticareti yüzyıllardır yapılmaktadır. İHRACAT, bir ülkenin üretip başka bir ülkedeki alıcılara sattığı ürünlerden oluşur; İTHALAT, başka bir ülkede üretilen ama satın alınıp ülke içinde kullanılan ürünlerden oluşur.

- Hizmet ticareti Hizmetlerin ulusal sınırların dışında alınıp satılması kolay olmaz, çünkü hizmet üreticisinin çoğunlukla hizmet tüketicisine yakın olması gerekir. (Saç kesiminin uluslararası ticaretini yapmak zordur örneğin!) Ancak, bazı uzmanlaşmış hizmet sektörlerinde uluslararası ticaret önemlidir. Müşteriler, ülke içinde satın alınamayacak benzersiz özelliklerden ya da becerilerden faydalanabilmek için başka ülkelerdeki hizmet sağlayıcılardan hizmet satın alma yoluna gidebilirler. Gelişmiş finansal ve ticari hizmetler, (sinema ve müzik gibi) kültür sektörü, yükseköğretim ve uzmanlaşmış sağlık hizmetleri, ürünlerini uluslararası alanda satan hizmet sektörleri arasında yer alır. Teknolojik değişimler, çağrı merkezleri gibi daha düşük ücretli işlevler de dahil olmak üzere uluslararası hizmet ticaretini giderek kolaylaştırıyor. Bir başka hizmet ticareti biçimi de turizmdir: Yabancı bir turist başka bir ülkeyi ziyaret edip yolculuk, konaklama ve yemek için harcama yaptığında bu, ülkenin turizm hizmetlerini "ihraç etmesi"ne eşdeğer olur.
- Doğrudan yabancı yatırımlar ÇOK ULUSLU ŞİRKET, birden fazla ülkede üretim tesisleri olan şirkettir. Yabancı ülkelerdeki üretim tesislerine yatırım yapılması eylemine DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR (DYY) denir. Gelen DYY, alıcı (ya da "ev sahibi") ülke için oldukça yararlı olabilir: Yurtiçi yatırım harcamalarına ilave olarak gelen DYY, ekseriyetle yerli firmaların sahip olmadıkları bazı eşsiz teknolojik ve idari avantajları da beraberinde getirir. Bu yüzden, DYY'yi memnuniyetle karşılayan birçok ülke, gelen DYY önündeki engelleri azaltmış ya da toptan kaldırmıştır. Pek çok ülkede asıl endişe verici mesele, gelen DYY'yi kontrol etmeye çalışmak değil, *giden* DYY'yi (daha kârlı yerlere yönelen sermayeyi) sınırlamaya çalışmaktır. Ancak, gelen DYY'nin bile bir maliyeti vardır. Gelen DYY'ye fazla bel bağlayan ülkeler birçok riskle karşılaşırlar: Yabancılara ait işletmelerin kârlarının uzun dönemde ülke dışına akması, (şirketin küresel merkezi etrafında toplanma eğilimi gösteren yönetim, pazarlama ve mühendislik pozisyonları gibi) genel merkeze özgü işlerinin kaybedilmesi, önemli yatırım kararlarının alınması sırasında yerel kontrolün olmaması.
- Uluslararası finansal akımlar Uluslararası ticaret ve yatırım akımları, küresel finansal akımların yanında cüce gibi kalır. Sınırları aşan ticarete ya da doğrudan yatırımlara yönelen her doların karşılığında en az 100 dolarlık finansal akım sınırın ötesine geçer. Aslında gelişmiş finans kurumları, dünyanın dört bir yanına dağılmış şubeleri aracılığıyla, sonsuz çeşitlilikteki varlıkların (ulusal paralar, hisse senetleri, tahviller ve türevler) hiç durmaksızın ticaretini yaparak ve fiyatlarla piyasada esen havadaki kısa süreli değişikliklerden kâr yapmaya bakarak, günün 24 saati faaliyet gösteriyorlar. Çoğu ülkede, yatırımcılar finansal servetlerini bir ülkenin para biriminden bir başkasına serbestçe çevirebiliyorlar;

başka bir ülkenin para birimini satın almanın "fiyatı"na DÖVİZ KURU denir. Diğer fiyatlar gibi bir para biriminin döviz kuru da talep arttığında yükselir (ya da "değer kazanır"); yatırımcılar başka para birimlerini tercih ettiklerinde ise düşer ("değer kaybeder"). Bu aşırı gelişmiş ve fazla hareketli olan ağ, pek denetim ya da gözetim olmadan çalışır. ULUSLARARASI PARA FONU ya da İsviçre'de bulunan ULUSLARARASI ÖDEMELER BANKASI gibi uluslararası kuruluşlar, küresel finansa bir takım kurallar getirmeye çalışırlar; merkez bankaları gibi ulusal finansal düzenleme kurumları da mümkün olduğu hâllerde aynı şeyi yapmaya çalışırlar. Ancak, büyük ölçüde kuralsız işleyen sistem, (ülkelerde ve hatta kıtaların tamamında inanılmaz ekonomik tahribata yol açabilecek) küresel yatırımcıların ruh hâllerindeki yıkıcı değişikliklere son derece duyarlıdır.

- Göç Gerek ekonomik etkenlerle gerekse ekonomiyle ilgili olmayan nedenlerle gerçekleşen sınır ötesi insan akışı, insanlık tarihinde hep önem taşımıştır. İşçiler, daha iyi bir iş ya da daha çok gelir arayışıyla bir ülkeden diğerine göç ederler. Kapitalistler, ülke içinde emek yetersizliğiyle karşılaştıklarında bu göçleri teşvik edebilirler (bu durumda göç, ücretleri kontrol altında tutmanın kullanışlı bir yoludur). Ancak, göçmen işçiler yeni yaşamlarında farklı ekonomik ve toplumsal zorluklarla karşılaşırlar. Önyargılar, ırkçılık ve emek piyasası bölümlenmesi, gelir olanaklarını azaltır; sahip oldukları becerilerden ve aldıkları eğitimden tam anlamıyla yararlanmalarını sıklıkla engeller. Geçici, ikinci sınıf yurttaşlarmış gibi davranılan göçmenler, işleri bittiğinde genellikle geldikleri ülkeye geri dönmeye zorlanırlar; çalıştıkları süre zarfında toplumsal ve hukuki suistimallere maruz kalırlar. Göç etmeleri, geride bıraktıkları ülkelerine de zarar verebilir –çünkü başka ülkelerdeki daha yüksek ücretli işlerde çalışmak üzere göç etmelerine müsaade edilenler çoğunlukla iyi eğitim almış ve değerli becerilere sahip olan kişilerdir. Pek çok göçmen, ailelerine destek olmak amacıyla düzenli olarak evlerine para gönderir; bu ödemeler, birçok gelişmekte olan ülkede ekonomik öneme sahiptir.
- **Uluslararası kuruluşlar** Yönetişimin ve politikanın küreselleşmesi, günümüz dünya ekonomisinin bir diğer önemli boyutudur. Ne yazık ki neoliberal, iş dünyası yanlı fikirler bu alana tamamen hâkim durumdadır. II. Dünya Savaşı'nın sona ermesinden sonra, ABD'nin önderlik ettiği büyük kapitalist ekonomiler IMF ile DÜNYA BANKASI'nı kurdular. Bu kuruluşlardan ilki uluslararası finansal akımların istikrara kavuşturulmasına ve serbestleştirilmesine odaklanırken, ikincisinin işi yoksul ülkelere ekonomik gelişmelerinde yardımcı olmaktı. O dönemde, Britanyalı iktisatçı John Maynard Keynes, IMF'nin (istihdamla büyümeyi destekleyecek ve ticaret dengesizliklerinin çözümlenmesine yardım

edecek) küresel bir merkez bankası gibi çalışması gerektiğini savunmuştu. Ancak, Keynes'in görüşü reddedildi ve bunun yerine IMF ile Dünya Bankası, serbest piyasa ve iş dünyası yanlı yapıları dünya ekonomisine dayatmak için çalışmaya başladılar. 1980'lerden beridir bu iki kuruluş, ülkeleri (özellikle de çaresiz durumdaki gelişmekte olan ülkeleri) neoliberal ekonomik reçeteleri takip etmeye zorlamak için finansal araçları pervasızca kullanıyorlar. ŞARTLILIK denilen bir stratejiyi kullanarak, düzinelerce ülkeyi tek taraflı olarak pazarlarını açmaya, sermaye akımlarını kuralsızlaştırmaya, sanayilerini özelleştirmeye ve devlet harcamalarını kısmaya zorlamışlardır. Bunun karşılığında bu şartları kabul eden ülkelere, çoğu durumda zaten neoliberal politikalardan kaynaklanan ekonomik ve finansal krizleri savuşturmak için kısa dönemli finansal yardım sağlanıyor. Bugün Dünya Bankası görevlileri bile gelişmekte olan ülkelere dayattıkları politikaların yanlış olduğunu kabul ediyorlar. Bu arada, 1995'te kurulan DTÖ'nün katılımıyla küresel bir neoliberal üçlü oluşturulmuştur. DTÖ'nün, ülkelerden, serbest ticaret ilkelerine aykırı politikalarla programları tasfiye etmelerini emreden özel bir "uzlaşmazlıkları çözümleme sistemi" vardır.

Serbest ticaretin nesi yanlış ki?

Serbest ticaret yandaşları, küreselleşmenin kesinlikle olumlu bir kuvvet olduğunu iddia ediyorlar. Bu görüşe göre küresel ticaretin ve yatırımın serbestleşmesi, her ülkenin en iyi yaptığı şeyde uzmanlaşmasını sağlayacak, etkinlikle üretim artacak ve her ülke bundan faydalanacaktır. Küreselleşmenin özellikle yoksul ülkelerin faydasına olduğunu savunuyorlar; bu ülkeler, daha kapsayıcı bir küresel sistemde aşağı konumlarından kurtulacak, olgun ve müreffeh oyuncular hâline gelecekler.

Aslında, serbest ticaretin otomatik ve karşılıklı faydalarına olan inanç, kapitalizmin doğuşundan bu yana anayolcu iktisadın yol gösterici ilkesi olmuştur. 19. yüzyılın başlarında David Ricardo, uluslararası ticaretin artmasını övmek (ve düşünsel açıdan haklı göstermek) amacıyla KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK teorisini ortaya attı. Ricardo, serbest ticareti pragmatik ve siyasi nedenlerle destekliyordu: Gıda maddelerinin ucuza ithal edilmesi emek maliyetlerini düşürecek, toplumdaki en dinamik kuvvet olarak gördüğü sanayicilerin kârlarını destekleyecek ve üretken olmayan toprak sahiplerinin gücünü azaltacaktı.

Ticaret ve Çevre

Serbest ticaretin çevreye de zararı olabilir. Bazı kirletici sanayilerde şirketler, çevreyle ilgili kuralların gevşek olduğu ülkelere üşüşebilirler. Bu, kirliliği azaltmaya yönelik küresel çabaların altını oyar.

Ayrıca, küreselleşmeyle bağlantılı uzun mesafeli taşımacılık büyük miktarda fosil yakıt tüketilmesine yol açar. Günümüzde birçok ürünün uzak pazarlara taşınması sırasında, üretimde kullanılandan daha fazla enerji harcanmaktadır. Çevreyi aşırı kirleten gemi yakıtlarının kullanıldığı kıtalar arası açık deniz taşımacılığı, gezegenimizde en fazla kirlilik yaratan sektörlerden biridir. Aslında, açık deniz taşımacılığı, emisyonların azaltılmasını öngören ilk Kyoto hedeflerini kabul eden on *ülke*den daha fazla karbondioksit emisyonuna yol açmaktadır. Açık deniz taşımacılığı, ulusal devletlerin kontrolü dışında kalan uluslararası sularda gerçekleştiği için çevre düzenlemelerinin dışında kalmaktadır. (Aynı nedenle gemicilik sektöründe çalışma standartları son derece olumsuzdur.)

Ricardo'nun teorisi şöyle çalışır: İki ülke hayal edelim (Ricardo İngiltere ile Portekiz'i seçer). Her ülke iki farklı ürün üretebilir: şarap ve giysi. Portekiz'in hem şarabı hem de giysiyi İngiltere'den daha etkin (yani daha az emek saati kullanarak) üretebileceğini farz edelim. Portekiz'in avantajı şarapta daha fazladır –ama giysi üretiminde bile İngiliz fabrikalarını geride bırakır. İngiltere, Portekiz ile ticaretin serbest olması hâlinde şarap ve giysi sektörlerinin yok olup gideceğinden korkabilir. Ancak Ricardo, İngiltere açısından yine de Portekiz ile ticaret yapmanın (*görece* en etkin ürünü olan İngiliz giysilerini gönderip karşılığında Portekiz şarabı almanın), iki ürünü birden kendi başına üretmeye çalışmaktan (belirli ve kısıtlayıcı şartlar altında) daha iyi olduğunu gösterir. Şarap üretiminde uzmanlaşıp giysilerini kendi başına yapmak yerine şarap satıp karşılığında giysileri İngiltere'den almak Portekiz için de daha iyidir.

Bu teorinin sezgilere aykırı güzelliğini politika forumlarında ve kokteyl partilerinde açıklamaya bayılan iktisatçılar bu teoriyi çok severler. Uluslararası ekonomik bütünleşmenin her zaman iki tarafın da lehine olması gerektiği argümanı son derece etkilidir. Neoklasik iktisatçılar, Ricardo'nun yaklaşımını alarak kendi daha karmaşık teorilerine uyguladılar. Ülkelerin (ücretlerin yüksek olduğu ülkelerin bile), diğer ülkelerle (ücretlerin düşük olduğu ülkelerle bile) ticaret ve yatırım bağlarının genişlemesinden kesinlikle korkmamaları gerektiğini hâlâ iddia ediyorlar. Bilgisayarları kullanarak, küreselleşmenin sağlayacağı ekonomik kazanımları fevkalade ayrıntılı olarak tahmin eden ekonomik modeller kuruyor, DTÖ'nün genişlemesine ve serbest ticaret anlaşmalarının uygulanmasına siyasi destek sağlamak için bu tahminleri kullanıyorlar.

Tek bir sorun var: Teori yanlış. Serbest ticaretin her iki tarafın da faydasına olmasını *garanti altına almak* için gereken şartlar ve varsayımlar teoride bile (ama özellikle pratikte) geçerli değildir. Gerçekte, aynen kapitalizmin olduğu gibi serbest ticaretin de hem kazanan hem de kaybeden tarafları olur. Ricardo ile takipçilerinin, serbest ticaretin zorunlu olarak ilgili herkesin faydasına olduğunu inançlarının doğru olmadığını gösteren çeşitli senaryolar (Tablo 21.2'de özetleniyor):

- Ricardo'nun modeli, mevcut tüm kaynakların üretimde kullanıldığı, arzla sınırlı bir sistem varsayıyordu. Esas itibariyle, serbest ticaretten sonra herkes bir şeyler yaparak çalışacaktır ve piyasa güçleri, herkesin en iyi yaptığı işte çalışmasını sağlayacaktır. Oysa gerçekte işsizlik vardır -çok sayıda kişi, üstelik uzun süreler boyunca işsiz kalır. Eğer belirli bir ülkede ya da bölgede işsizliği artırırsa, bu takdirde serbest ticaret açıkça zararlıdır.

Tablo 21.2 Serbest Ticaretin Zarar Verebileceği Altı Yol

İşsizlik: Ekonomide üretilen ürünler rekabetçi değilse ticaret istihdam kayıplarına neden olur.
Sermaye akımları: Eğer ülke küreselleşmeyle birlikte kazandığından daha çok yatırımı kaybederse, yavaş büyüme ya da durgunluk yaşanır.
Geçici maliyetler: Emeğin bir sanayiden diğerine kaydırılması maliyetlidir ve bu süreçte eski sermayenin tahrip olması söz konusudur. Bu maliyetler, ticaretin etkinlik kazanımlarından fazla olabilir.
Çarpık uzmanlaşma: Küreselleşme, bir ülkenin daha az arzulanan, üretkenliğin düşük olduğu sanayilerde uzmanlaşmasına yol açabilir.
Ticaret hadleri: Bir ülke serbest ticaret koşullarında belirli bir üründen daha fazla üretmeye başladıkça, bu ürünün dünya fiyatı düşebilir ve uzmanlaşmanın etkinlik kazanımlarını baştırabilir.
Bölüşüm: Serbest ticaret koşullarında bir ülkenin GSYH'si büyüyebilir ama belirli grupların (örn. işçilerin) gelirleri düşebilir.

- Ricardo, sermayenin bir ülkeden diğerine gidemeyeceğini de varsaymıştı. Eğer örneğinde sermaye hareketli olsaydı, tüm yatırımlar İngiltere'den Portekiz'e giderek İngiltere ekonomisini çökertecekti. Gerçek dünyada sermaye akımları, ticaretten elde edilen etkinlik kazanımlarına ağır basabilir. Küreselleşme yüzünden yatırım harcaması kaybına uğrayacak ülkeler önemli ekonomik kayıplar yaşayacaklardır.
- Ticaret ilk başladığında, piyasa baskıları yüzünden sermaye ile emek (ülkenin görece en fazla üretken olduğu sanayilerde uzmanlaşmasını yansıtacak şekilde) bir sanayiden diğerine yeniden dağılır. Ancak, bu ekonomik dönüşümün bedeli olacaktır. İşçilerin işlerini kaybetmeleri, uzun süre işsiz kalmaları ve yeni buldukları işlerde eskisi kadar para kazanmamaları söz konusu olabilir. Ayrıca çoğu durumda, sermayeyi

fiziksel olarak bir sanayiden diğerine taşımak mümkün değildir: Eski sanayilerdeki sermaye çürümeye terk edilirken, büyüyen sanayilerde yeni yatırımların yapılması zaman alacaktır. Eski sanayilerdeki sermayenin kaybedilmesi, ticaretin etkinlik faydalarından fazla olabilir.

- Ticaret sayesinde hangi ülkelerin hangi sanayilerde uzmanlaşacakları çok önemlidir. Gelişmiş mamul mallar ve üst gelir grubuna hitap eden hizmetler gibi bazı sanayiler özellikle faydalıdır: En ileri teknolojiyi kullanan bu sanayiler, hem yenilikçi ürünler üretir, hem de ortalamadan daha yüksek üretkenlik ve gelir yaratırlar. Tarım, madencilik ve basit teknolojiyle üretilen mamul mallar gibi diğer sanayilerde teknolojik gelişme durağanlaşacak ve üretkenlik artmayacaktır. Eğer serbest ticaret bir ülkenin, cazip görülmeyen sektörlerde uzmanlaşmak uğruna daha cazip, ileri teknoloji kullanılan sanayilerindeki sağlam konumunu terk etmesine yol açarsa, bu ülkenin gelecekteki gelişme olanakları zaafa uğrayacaktır.
- Bir ülkenin üretkenliğin arttığı bir sanayide uzmanlaştığı durumda bile, (TİCARET HADLERİ denilen) ülkenin ihracatı ile ithalatının göreli fiyatlarını içeren karmaşık bir etkileşim sonucunda ticaretten sağlanan etkinlik kazanımları bütünüyle kaybedilebilir. Bir ülke (ya da ülkeler) belli bir ürünün üretiminde o kadar aşırı uzmanlaşmış olabilir ki, artan etkinlikle birlikte bu durum o ürünün fiyatının düşmesine neden olabilir. Sonuçta, ne kadar çok ülke üretim yaparsa fiyatlar o ölçüde düşecektir -ve uzmanlaşma kendi bindiği dalı kesecektir. Bu risk, tarımsal ürünlerde ve doğal kaynak ürünlerinde özellikle fazladır.
- Son olarak, karşılaştırmalı üstünlük teorisi bütünüyle ulusal ekonomik faydalar açısından tanımlanır. Ticaretten faydalar sağlandığı takdirde bile bu faydaların ülke içerisinde nasıl *bölüşüleceği* konusunda bir şey söylemez. Neoklasik modelde bile bölüşümle ilgili önemli sorular gündeme gelir. Örneğin, ücretlerin görece yüksek olduğu bir ülke eğer ücretlerin görece düşük olduğu bir ülkeyle ticaret yapmaya başlarsa, neoklasik varsayımlar altında bile daha zengin olan ekonomide ücretlerin düşmesi gerekir. Teoride, GSYH ölçü alındığında ülke daha iyi duruma gelebilir, ancak ülke içindeki büyük grupların (yani işçilerin) durumu kötüleşebilir.

Dürüst neoklasik iktisatçılar, yukarıda sıraladığımız durumlardan herhangi birinin geçerli olması hâlinde serbest ticaretin aslında zararlı olabileceğini kabul edeceklerdir. Ancak, serbest ticaret teorisi iktisat mesleğine öylesine hâkim olmuştur ki, bu teorik meselelerin politika alanındaki yansımalarını incelemeye istekli çok az sayıda kişi vardır. Dolayısıyla, bütün iktisatçıların serbest ticaretin erdemleri konusunda görüş birliği içinde

oldukları gibi yanlış bir izlenim yaratılır -ki aslında iktisat teorisi (*neoklasik* teori bile) böyle bir şeyin kesinlikle olmadığına işaret etmektedir.

Ancak, bu tartışmalardan serbest ticaretin zorunlu olarak zararlı olduğu gibi bir anlam da çıkarılmamalıdır. Gerçekte küreselleşme, ekonomilere (ve belirli insan gruplarına) hem fırsatlar, hem de tehlikeler sunar. Yeni ihracat ürünleri ve ülkeye gelen doğrudan yabancı yatırımlar, ekonomide büyümeye ve istihdam olanaklarına olumlu katkıda bulunabilir. Uzmanlaşılmış çeşitli mamul ürünlerin daha geniş uluslararası pazar için üretilmesi, üretkenliği artırabilir. Ancak, kazananların yanında kaybedenler de olabilir: Uluslararası alanda pazar payı kapma ve yatırımları çekme konularında rekabet edemeyen bir ekonomide üretim ve istihdam kayıpları yaşanır. En kötüsü, bildiğimiz üzere neoliberal küreselleşme kuralları devletlerin, küresel ekonomiye katılımın getirdiği faydaları artırıp maliyetleri azaltmak amacıyla ticaret ve yatırım akışlarına müdahale etmelerini engellemektedir.

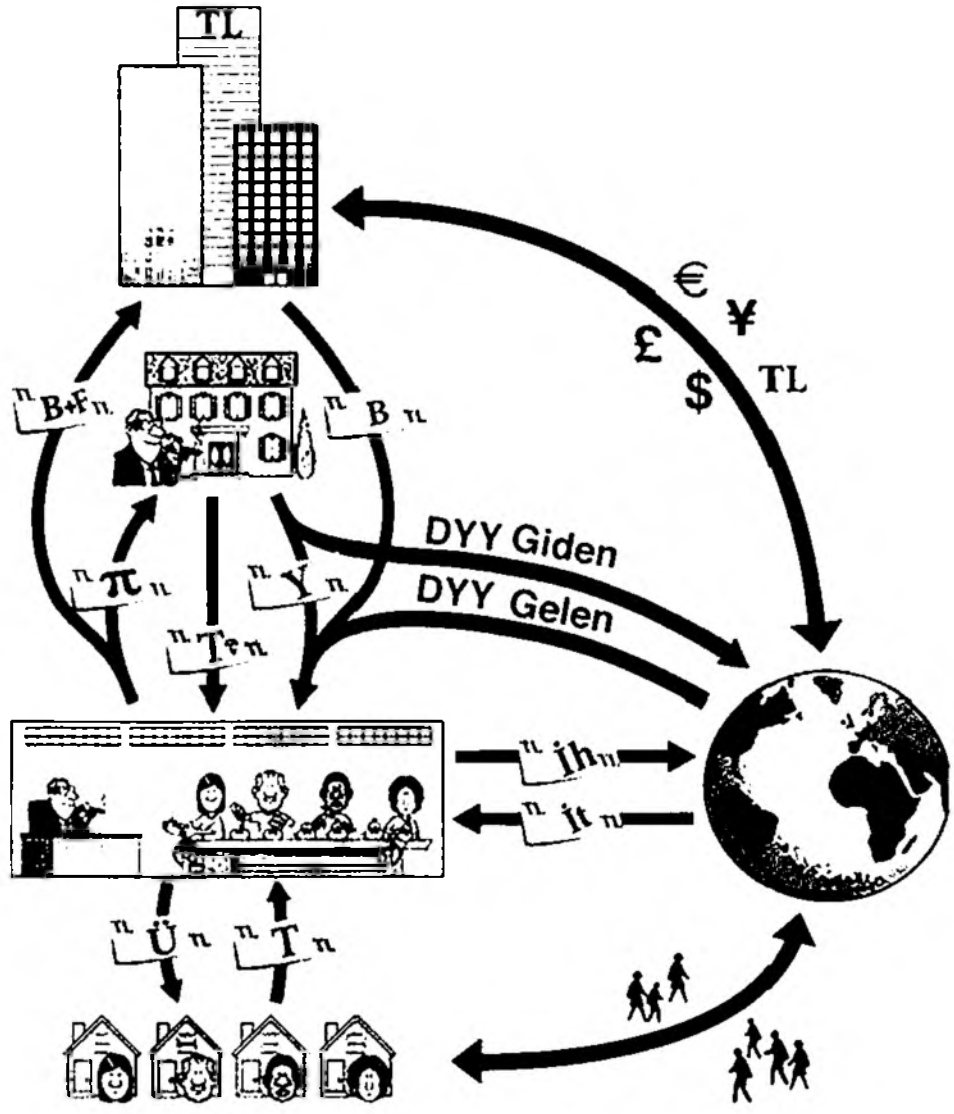
Dünyayı haritaya yerleştirmek

Ulaştığımız bu temel sonuç (yani küreselleşmenin, bir ulusal ekonomiye faydaların yanı sıra risklerle maliyetler de getirdiği), ekonomi haritamıza yapacağımız yeni bir eklemeyle gösterilebilir. Ekonomi haritamıza "dünya"yı eklediğimiz Şekil 21.1, ülkenin ekonomik "çevrimi"nin küresel ekonomi sistemine bağlanmasının farklı yollarını (oldukça basite indirgenmiş olarak) gösteriyor.

Şirketler, kendi ülkelerindeki tüketicilerle yatırımcılara satabildiklerine ilaveten, ürettikleri ürünün bir kısmını diğer ülke pazarlarına ihracat olarak (İh) satma şansına sahipler. Ancak, diğer ülkelerden gelen ithalatın (İt), şirketlerin (yine hem tüketicilere hem de yatırımcılara yaptıkları) yurt içi satışlarını azaltması da söz konusu olabilir. Yani, fırsatın yanı sıra risk de vardır. Eğer ithalat ihracatı aşarsa, ülkenin vereceği ticaret açığı toplam üretimi ve istihdamı olumsuz etkiler (Şekil 21.1'de, ithalatın ülkeye özel bir işletme -belki de bir ithalat-ihracat şirketi- kanalıyla girdiği gösteriliyor).

Bu arada, ekonomideki toplam yatırım harcamaları, sınır ötesi DYY'ye bağlı olarak artabileceği gibi azalabilir de. Girenden daha fazla DYY ülkeden çıkarsa, küreselleşme yatırım harcamalarını azaltır. Yine, fırsatın yanı sıra risk de söz konusudur.

Sonuçta, ihracatın ithalattan fazla olup olmadığına ve DYY girişlerinin çıkışları aşıp aşmadığına bağlı olarak küreselleşme reel ekonominin geleceğini olumlu ya da olumsuz etkileyecektir.



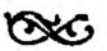
Şekil 21.1 Ekonominin Yol Haritası: Küreselleşme

Şekilde, uluslararası finansal bağlantılara da yer veriliyor -yerli bankaları küresel benzerlerine bağlayan çeşitli para birimi simgeleriyle gösteriliyor. Tümüyle finansal nitelikteki bu akımların potansiyel faydalarını tespit etmek daha zordur. Yerli bankalar, yurt içi yatırımları finanse etmek için ihtiyaçları olan alım gücünün tümünü yaratabilmelidirler; bunun için küresel bağlantılara gerek yoktur. Uluslararası sermaye akımları, eğer uluslararası ticaret ya da yatırım akımlarını kolaylaştırıyorsa gerçekten de faydalı olabilir. Ancak, sermaye akımlarının çoğunun gerçek ticaretle ve yatırımla bir ilgisi olmadığı için bu akımların somut değeri belli değildir. Öte yandan, finansal bağlantılar önemli riskler taşırlar: Büyük ya da ani finansal sermaye çıkışları ekonomiyi krize sürükleyebilir; büyük finansal sermaye *girişleri* bile zararlı olabilir.

Son olarak, küresel haritamız, işverenlerin gerekli gördükleri hâllerde -özellikle canlı ekonomilerde, emek arzını destekleyebilecek potansiyel insan akımını da (göç) göstermektedir.

22

GELİŞME (YA DA GELİŞEMEME)



Eşitsizliklerin en büyüğü

Küresel ekonomide gözlenen en ağır eşitsizlik, zenginle yoksul ülkeler arasındaki eşitsizliktir. Zengin ülkelerin çoğu yerkürenin kuzey yarı küresinde, pek çok yoksul ülkeninse güney yarı kürede olması nedeniyle bu bölünmeye "Kuzey-Güney" uçurumu denir. Ancak, ayrım çizgisi coğrafya temelli değildir: Ekonomik koşullara dayanır. Kuzey ülkelerinin birçoğunda, ileri bir ekonomiden ziyade küresel Güney'e özgü olan yoksulluk ve sömürü alanları vardır. Keza, yoksul ülkelerde, Kuzeyli kapitalistler kadar ayrıcalıklı ve rahat bir yaşam süren zengin ve güçlü insanlar da vardır.

Dünya nüfusunun üçte birinden fazlası, yaşamını ancak korkunç diye tanımlanabilecek ekonomik koşullar altında sürdürüyor. *DÜNYA BANKASI* tahminlerine göre, günde 1 dolardan düşük bir gelirle yaşamlarını idame ettirmeye çalışan 1 milyardan fazla insan "aşırı yoksulluk" koşullarında yaşıyor. Yine 1,5 milyar kadar insan, günde 1-2 doların biraz üzerinde bir gelirle "ılımlı yoksulluk" koşullarında yaşıyor. Yani, insanlığın yaklaşık yüzde 40'ı, küresel bir şirketin yönetim kurulu başkanının bir saatte kazandığından daha düşük bir yıllık gelirle geçinmek zorunda; bu insanların toplam tüketimi, toplam küresel GSYH'nin sadece yüzde 2'si (yani paylarına düşen "adil" oranın yirmide biri) kadar. Dünyada 800 milyon insanın yetersiz beslendiği, 1,1 milyar kişinin temiz içme suyuna ulaşamadığı tahmin ediliyor.

Bu mahrumiyet koşulları yüzünden küresel Güney'de yaşam hem zorlu hem de kısa. Her yıl, (milyonlarca yetişkinin yanı sıra) beş yaşından küçük en az 10 milyon çocuk, önlenmesi mümkün hastalıklar ve yetersiz beslenme nedeniyle hayatını kaybediyor. Birleşmiş Milletler programları, kaynakların bir parça yeniden yönlendirilmesiyle bu zorlukların büyük ölçüde ha-

fifletilebileceğini göstermişlerdir. Örneğin, Kızamık Girişimi denilen uluslararası bir proje, 2000 ila 2006 yılları arasında kızamığın neden olduğu ölüm vakalarını dünya genelinde yüzde 70 gibi çarpıcı bir oranda azaltmayı başardı; yani her yıl, sadece 300 milyon dolarlık bir bütçeyle çoğunluğu çocuklardan oluşan 500.000'den fazla insanın hayatı kurtarıldı. BM kurumları, 100 milyar dolarlık (küresel GSYH'nin yüzde 0,2'si kadar) küçük bir bütçeyle gezegendeki herkesin su, temel beslenme, temel sağlık ve sosyal hizmet ihtiyaçlarının karşılanabileceğini tahmin ediyorlar.

385 milyona karşı 225 kişi

"Oldukça kabataslak olsa da hesaplarıma göre, yıllık toplam gelirleri 50 milyar dolar olan dünyanın en zengin 225 kişisi, dünyanın en yoksul yedi ülkesinin ya da dünya nüfusunun yaklaşık olarak yüzde 7'sine denk düşen 385 milyon kişinin toplam yıllık gelirinden daha fazla kazanıyor."

Partha Dasgupta, Hindistanlı-Britanyalı iktisatçı (2001).

Öyleyse, Güney'in büyük kısmında hüküm süren muazzam ve akıllara durgunluk veren zorluklar, gerçek bir ekonomik *kıtlığı* yansıtmamaktadır. Bu zorlukların çoğunu hafifletecek ve zamansız ölümlerin çoğunu önleyecek bol kaynağa, gıdaya ve yapabilme bilgisine dünyamız sahip. Eğer küresel ekonomi Afrika'nın en ücra köşesindeki bir köye soğutuculu bir meşrubat otomatı yerleştirebiliyorsa, o köye (ve gezegendeki her topluluğa) temel gıda ve ilaçları da ulaştırabilir.

Sorun kıtlık değil; sorun güç. Üretken kaynakların, *kendi* tercih ettikleri şeyler (moda giysileri, video oyunları ya da ereksiyon işlevsizliklerini tedavi eden ilaçlar olabilir) için kullanılmasını talep edecek (ekonomik ve siyasi) güce kim sahiptir? Bu eşitsizliğin, sözüm ona "tarafsız" olan küresel piyasa güçleri aracılığıyla ortaya çıkması, sorunun *güçten* kaynaklandığı gerçeğini bulandırmamalıdır.

Gelişmenin mizacı

Yoksul ülkeler, ekonomilerini geliştirmekte büyük bir zorlukla karşılaşıyorlar. Bu GELİŞME süreci, her ne kadar GSYH'nin toplam büyüklüğünü artırmak önemli bir kısmı olsa da bundan daha fazlasını gerektiriyor. Ekonomi gelişirken birçok niteliksel ve yapısal değişikliğin de meydana gelmesi gerekiyor. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

- Sermaye birikimi Geniş tanımıyla daha çok "alet" kullanan bir ekonomi daha üretken olacak, daha fazla mal ve hizmet üretebilecektir. Fiziki ser-

maye stokunun artması gelişmenin önemli bir göstergesidir; gelişmekte olan ülkeler, hızlı bir reel yatırım hızı tutturmalıdırlar.

- Bilgiye, beceriye ve sağlığa yatırım yapma Üretken ekonomilerin, biriktirdikleri fiziki sermaye stokundan en iyi şekilde faydalanmak için iyi eğitim almış işçilerle işletmecilere gereksinimi vardır. Çocukluk çağının başından yükseköğretime kadar eğitim alanında önemli yatırımlar yapılması, başarılı bir gelişmenin ön koşuludur. Yoksul ülkelerde, (yine çocuklarla başlayarak) sağlık alanında yapılacak iyileştirmeler de insanların beceri ve üretkenliklerini artırmak için elzemdir.
- Sektörel dengeyi değiştirme Ekonomi geliştikçe bir dizi önemli yapısal değişikliğe maruz kalır. Tarımın ve doğal kaynak temelli diğer sektörlerin gerileme eğilimi göstermesi, nüfusun kırsal bölgelerden kentlere göç etmesini teşvik eder (zaten tek başına bu değişiklik bile devasa toplumsal ve ekonomik zorluklar doğurur). İmalat sanayi genişler; ihracat bu aşamada bilhassa önem kazanabilir. Nihayetinde hizmet üretimi baskın hâle gelir ve ekonomi yavaş yavaş kendi kendine yeterli olmaya başlar. Bu süreç içerisinde, ekonominin KAYITLI [*formel*] sektörünün (para karşılığında mallarla hizmetler üreten kısmının) genişlemesine paralel olarak KAYIT DIŞI [*enformel*] sektörü (büyük ölçüde kendileri kullanmak üzere küçük miktarlarda gıda ve diğer ürünleri üreten bireyler) azalır.
- Kurumsal gelişme ve istikrar Kurumsal ve siyasi koşulların iyileşmesi, ekonomik gelişmenin bir başka temel özelliğidir. Hukuk sistemini, düzenleyici organları ve parlamentoları da kapsayan kurumların daha gelişkin, istikrarlı ve yolsuzluklardan arınmış olmaları gerekir. Yatırımcıların, işletmelerin ve bireysel hanehalkının, sermaye projeleriyle, eğitimle, konut sahibi olmakla ve topluluklarla ilgili uzun ömürlü taahhütlerin altına girmeleri için ekonomi ile siyasette oyunun kurallarını tüm açıklığıyla görebilmeleri ve güven duymaları gerekir.
- Artan gelirler Eğer bu parçaların hepsi bir araya gelirse, üretkenlik ve GSYH muhtemelen oldukça çabuk artacaktır. Hızla gelişen ekonomilerin yıllık yüzde 10'luk GSYH artış hızını tutturmaları (yani toplam üretim düzeyini 10 yılda bir ikiye katlamaları) mümkündür. Nüfusun büyük kısmının gelişmenin kazanımlarından pay alabilmesi için bu büyümenin önemli bir kısmının kişisel gelir artışlarına yansıması gerekir.

Bu genel niteliksel ön koşullar, bir ekonominin neoliberal, iş dünyası güdümlü ya da alternatif bir kalkınma rotası izlemesinden bağımsız olarak gelişmekte olan her ekonomide geçerli olmalıdır.

Tablo 22.1 Birleşmiş Milletler Binyıl Kalkınma Hedefleri

Eylül 2000'de, 147 ülkenin devlet başkanı New York'ta bir araya gelerek Birleşmiş Milletler Binyıl Deklarasyonunu imzaladılar. Bu deklarasyonla, küresel yoksulluğun azaltılması amacıyla küresel ölçekte yeni bir taahhüdün altına girdiklerini göstermeyi umut ediyorlardı. Deklarasyon, 2015'te ulaşılması hedeflenen (ve 18 özgül niceliksel hedefle tanımlanan) 8 genel hedef tespit eder. Bunlardan birkaçında ilerlemeler kaydedildiyse de, küresel politikada çarpıcı bir yön değişikliği ve dış yardımlarda artış olmadan bu hedeflerin çoğu tutturulamayacaktır.

1. Aşırı yoksulluğun ve açlığın ortadan kaldırılması.
2. Yaygın ilköğretim.
3. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin geliştirilmesi ve kadınların güçlendirilmesi.
4. Çocuk ölüm oranlarının azaltılması.
5. Anne sağlığının iyileştirilmesi.
6. HIV/AIDS, sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele edilmesi.
7. Çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması.
8. Gelişme için küresel işbirliğinin geliştirilmesi.

Gelişmişlik, gelişmemişlik ve azgelişmişlik

Güney'in belirgin özellikleri olan yoksulluk ve durgunluk, kısmen bu ülkelerin gelişmeyi önceleyen ön koşulları sağlayıp gelişme sürecini başlatamamalarını yansıtır. Başka bir deyişle, yoksul ülkeler gelişme *yokluğu*nun sıkıntısını çekerler: Bu duruma *gelişmemişlik* diyebiliriz. Önlerindeki zorluk, gelişme sürecinin gerçekten de pişmeye başlaması için gerekli parçaları (sermaye, beşeri nitelikler, sektörel karışım ve kurumsal istikrar) bir araya getirmektir.

Öte yandan, küresel Güney'in kötü durumunun, gelişmenin yokluğundan ya da başarısızlığından öte daha meşum bir kökeni de vardır. Bu ülkelerin koşulları, Kuzey'de başarılı gelişmeyi doğuran aynı ekonomik sürecin *sonucudur* belli bir ölçüde. Bu açıdan bakıldığında asıl mesele, yoksul ülkelerin gelişmekte başarısız olmaları değil, küresel ekonomik gelişmenin bu ülkelere belirli ve arzulanmayan bir rol biçmiş olmasıdır. Bu nedenle, bu ülkeler basitçe gelişmemiş olmanın ötesinde *azgeliş(tiril)miş*lerdir. Büyüme ve ilerleme onları "es geçmiş" değildir. Aslında, küresel ekonominin ayrılmaz bir parçasını oluştururlar. Eğer küresel ekonomik sistem yoksul ülkeleri tamamen görmezden gelseydi, bu durum azgelişmişlikle karşılaştırıldığında (bazı bakımlardan) yoksul ülkeler için daha az kötü olabilirdi.

Azgelişmişliğin, yani küresel ekonomik sistemin yoksul ülkeleri fiilen daha geriye itmesi sürecinin açıklanmasına çeşitli tarihi ve ekonomik etkenler yardımcı olabilir:

- **Sömürgecilik** Açıkçası, dünyada resmî olarak pek sömürge kalmamıştır (olanların çoğu da küçük adalardır). Ancak, sömürgeciliğin berbat ve yıkıcı mirası Güney'in çoğunda gelişmenin altını oymaya devam ediyor.

Ulusal sınırların nadiren gerçek kültürel farkları ya da dile özgü gerçeklikleri yansıtıyor olması, sonu gelmeyen siyasi ve etnik çatışmalara sebep oluyor. Eski sömürgeci güçlerin büyük bir ekonomik ve siyasi gücü ellerinde tutmayı sürdürmeleri, yeni bir kisveye bürünerek kaynakları ve emeği sömürmeye devam etmelerine olanak tanıyor. Güney devletlerinin, sömürgesizleşmeye eşlik eden çalkantıların (ve sıklıkla da savaşların) ortasında istikrarı ve demokrasiyi tesis etme şansları asla olmamıştır.

- **Kaynaklarda uzmanlaşma** Sömürgeciliğin bir başka mirası (ki sömürgelerin bağımsızlıklarına kavuşmalarından sonra daha da güçlenmiştir), çoğu yoksul ülkenin (tarım, madencilik, ormancılık ve doğal kaynak temelli diğer sanayileri kapsayan) BİRİNCİL ÜRÜNLERde uzmanlaşmasıdır. Birincil sektörler, gelişmenin başlatılmasında destekleyici bir rol oynayabilirler. Ancak, birincil mallara fazla bel bağlamanın mahzurları da vardır. Doğal kaynak fiyatları uzun dönemde mamul mallarla hizmetlere nazaran düşme eğilimi gösterir; Birincil sektörler, kaynakların tükenmesi ve çevre tahribatı riskleriyle yüz yüze gelirler; üretkenlik artışı potansiyeli sınırlıdır. Güçlü gelişmiş ülkeler, kilit öneme sahip (petrol gibi) kaynaklar ne zaman tehdit altında olsa işgale kalkışmak gibi can sıkıcı bir eğilim geliştirmişlerdir.
- **Yabancı sahipliği** DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR, "ev sahibi" ülkeye sermaye yatırımı, teknolojik yapabilme bilgisi ve yönetim uzmanlığı getirebilir. Ancak, "her şeyin fazlası zarar" sözü burada da geçerlidir. DYY'ye aşırı bağımlı olan ülkeler, uzun dönemde ülke içinde teknolojik ve yönetsel uzmanlık geliştirilmesinde başarısız olmanın sıkıntısını çekerler. Genellikle de ülkeye başlangıçta gelen yatırımı aşan miktarda kârı yabancı yatırımcılara geri öder hâlde bulurlar kendilerini. Dış borç daha da kötüdür: Kuzeyli kredi verenlere faiz ödeme yükümlülüğü, borçlanan ülkenin üretim kapasitesinde herhangi bir iyileşme olmadığında bile mecburidir. Dış krediler, yoksul ülkelere yapılan bir "yardım" biçimi olmak şöyle dursun, boyunlarına dolanmış devasa bir ekonomik yüktür.
- **Eşit olmayan gelişme ve birikimli nedensellik** Serbest piyasa güçleri, (sırf gelişmişlik sürecine daha sonra dahil oldukları için) Güney'deki ülkeler aleyhine çalışan içkin bir dengesizlik eğilimi gösterirler. Gelişmiş ülkeler, daha ileri ürünlerin üretimine erken başlamış olma avantajlarını ÖLÇEK EKONOMİLERİyle ve diğer etkinlik kazançlarıyla pekiştirirler. Rekabet, öncü ülkelerin hâkimiyetlerini arttırmalarını sağlayarak yeni gelenlerin bu sanayilere girmesi daha da zorlaştırır. Güney devletleri, Kuzey'in artan avantajına karşı koymak için piyasa güçlerini (müdahaleci yatırım ve ticaret politikaları izleyerek) bilinçli olarak sekteye uğratmadıkları müddetçe, serbest ticaret Güney ekonomilerini azgelişmişliğe "hapsedebilir".

- Neoliberal politika ULUSLARARASI PARA FONU ve DÜNYA BANKASI görevlilerinin yoksul ülkelere verdikleri (sıklıkla amirane) tavsiyeler, bugünkü hâliyle küreselleşmenin Güney ülkelerini geri bırakmasının en önemli yollarından biridir. Bu kuruluşlar, ihtiyaç duyulan finansal yardım karşılığında Güney'in çoğuna "karışmama" politikasını dayattılar: Böylece serbest ticareti, sermayenin serbest hareketini ve devletin harcama kesintilerini sağlamlaştırdılar. Ne yazık ki genellikle bu durum, yoksul ülkelerin azgelişmişlikten kurtulmalarını zorlaştırdı.

Bu ve başka sebeplerden ötürü yoksul ülkeler, gelişme sürecini başlatırken zorlu bir mücadeleye girerler. Evet, ücretlerin yoksul ülkelerde düşük olması, Kuzeyli işletmeleri bazı yatırımlarını Güney'e kaydırmaya teşvik edebilir (Kuzeydeki işlerin pahasına olsa da bu süreç Kuzey-Güney farklarını bir parça giderebilir). Ancak, bu ancak belli koşullarda olur: Güney devletlerinin, üretkenlik, kârlılık ve istikrar için daha geniş ekonomik ve siyasi ön koşulları hazırlamaları şarttır. Güney'de ücretlerin neden düşük olduğunu açıklayan yoksulluk, yoksulluktan *kurtuluş* için asla başlı başına bir reçete olamaz.

Yanlış Yola Sapma

"Önce sömürgeciliğin, ardından da komünizmin sona ermesi IMF ile Dünya Bankasına başlangıçta belirlenmiş yetkilerini fazlasıyla genişletme ve etki alanlarını muazzam ölçüde arttırma fırsatı sağlamamış olsaydı, yanlış iktisat teorilerinin uygulanması o kadar sorun olmayacaktı. Günümüzde bu kuruluşlar dünya ekonomisinin baskın oyuncuları durumundalar. Yalnızca bu kuruluşlardan yardım isteyen ülkeler değil, uluslararası finans piyasalarına daha rahat ulaşabilmek için onlardan "onay mührü" almak isteyen ülkeler de bu kuruluşların serbest piyasa ideolojileri ile teorilerini yansıtan ekonomik reçeteleri izlemek zorundadırlar. Sonuç, pek çok insan açısından yoksulluk, pek çok ülke açısındansa siyasi ve toplumsal kaos olmuştur. IMF, elini attığı her alanda yanlışlar yapmıştır."

Joseph Stiglitz, Dünya Bankası eski Baş İktisatçısı (2003).

Son dönemdeki gelişme başarıları ve başarısızlıkları

Sonuç olarak, ekonomide oyun kâğıtları genel olarak yoksul ülkelerin aleyhine dağılmıştır. Gelişmeyi başlatmak için doğru koşulları ve bileşenleri bir araya getirmek hâlâ göz korkutucu, çoğunlukla üstesinden gelmesi çok zor bir görevdir. Gelişmiş ülkelerin faydalandığı birçok avantaj, Güney ile ilişkilerinde konumlarını güçlendirme eğilimi gösterir, böylece dünya ekonomisinin zaten belirgin özelliği olan acımasız eşitsizlik daha da derinleşir.

Ancak, gelişme imkânsız bir şey değildir. Geçtiğimiz 20-30 yıllık dönemde bunu yapmayı başaran az sayıda ülke, yol üzerindeki engellere karşın küreselleşme koşullarında gelişmenin hâlâ mümkün olabileceğini kanıtlıyor. Gelgelelim bu başarı hikâyeleri, neoliberal politikaları haklı çıkarmak şöyle dursun, Ortodoks ekonomi reçetelerinden şaşırtıcı bir biçimde sapılmış olduğuna işaret ediyorlar.

Doğu Asya ekonomileri, son yıllardaki başarılı gelişme örneklerinden en önemlileridir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra Japonya'nın çarpıcı büyümesi başı çekti. Aralarında Kore, Tayvan, Hong Kong ve Malezya'nın bulunduğu diğer bölge ekonomileri, Japonya'nın öncülüğünü yaptığı reçeteye kendilerinden de bir şeyler katarak aynı yoldan ilerlediler.

Bu ülkelerin tamamı, gelişme sürecine yol gösteren güçlü devlet müdahalesine ağırlık verdiler. (19. Bölümde öğrendiğimiz üzere bu durum, Britanya ile öteki ilk kapitalist ülkeler için de geçerliydi.) Devlet, vergi politikası, sermaye sübvansiyonları ve finansal düzenlemelerle yatırımların hızla artmasına destek oldu. İhracat çok önemli bir rol oynadı, ancak neoklasik serbest ticaret teorisinin hayal ettiği şekilde olmadı bu. 18. yüzyılın Merkantilistleri gibi Asya ülkeleri de (ithalata getirilen katı sınırlamaların da desteğiyle) ihracatın hızla artmasıyla büyük ticaret fazlaları yarattılar. Kapılarını yabancı yatırımlara ve yabancı teknolojiye memnuniyetle açtılar, ancak yapabilme bilgisinin çabucak yerli firmalara aktarılmasını şart koştular. Asya şirketleri üretkenlik, kalite ve yenilik alanlarında küresel kıstasları belirlemeye başladıkça, taklit edenler çok geçmeden taklit edilmeye başlandılar. Gelirler (işçilerin gelirleri de) hızla büyüdü -temkinli ve himayeci bir KORPORATİZM (gelir bölüşümünün devlet, iş dünyası ve sendikalar tarafından birlikte yönetildiği bir sistem) biçiminin bunda kısmi bir rolü vardı.

Doğu Asya modelinin sorunları da vardı. Japonya'da 1990'da başlayıp on yıl kadar süren gayrimenkul çöküşü ve 1997'deki kısa ömürlü Asya finansal krizi gibi nükseden finansal krizler, gerçek yatırımları hızlandırmak amacıyla finansın düzenlenmesi girişimlerini zayıflattı. Bu arada, Asya'nın ihracat başarısı ticaret yaptıkları ülkelerdeki üretim ve istihdam kayıplarına doğrudan katkı yapıyor (bu ülkelerin müzmin ticaret açıkları, Asya'nın ihracata dayalı başarısının ters yüzüdür). Bu ülkelerin (özellikle Kuzey Amerika'dakilerin), devasa ticaret açıklarına daha ne kadar tahammül edecekleri henüz cevaplanmamış bir sorudur.

Devletin önderlik ettiği bu gelişme stratejisinin tarihi, modern Çin'de çok büyük harflerle yeniden yazılıyor. Çin devleti, 1980'lerin sonlarından itibaren açıkça kapitalist olan bir ekonomi politikasını yeniden uygulamaya soktu -bu politikaya göre, yeni yerli kapitalistlerin yanı sıra (Çin'in

aşırı düşük emek maliyetleriyle devasa piyasasının cazibesine kapılan) çok uluslu şirketleri kapsayan özel sektör yatırımları büyümeye önderlik ediyor. Çin'in stratejisi, tıpkı kendisinden önceki Doğu Asya ekonomileri gibi neoliberal minimalist devlet ve serbest piyasalar anlayışından temelden ayrılıyor. Devlet, bir dizi etkin önlemi kullanarak bu ekonomi orkestrasına şeflik yapıyor. Bu önlemlerden bazıları şöyle sıralanabilir:

- Finansın, son derece hızlı artan (GSYH'nin yüzde 30'undan fazlasını bulan) sermaye yatırımlarına yönlendirilmesi.
- Otomotiv, havacılık ve uzay, elektronik, eczacılık gibi ileri teknoloji sektörlerinin de aralarında yer aldığı belirli sanayilere ve (devletin küresel ölçekte başarılı olmasını beklediği şirketlerden oluşan) "ulusal şampiyonlar"a özel ilgi gösterilmesi.
- Yabancı sermayenin memnuniyetle, ama teknolojilerini Çin şirketleriyle paylaşma zorunluluğunun da aralarında yer aldığı belli şartlarla kabul edilmesi.
- Altyapı hizmetleri, ulaşım ve vasıflı işçi ihtiyacındaki artışları karşılamak için kamu altyapısına ve hizmetlerine çok büyük miktarlarda yatırım yapılması.
- Büyük ve sürekli ticaret fazlaları vermek amacıyla (DÖVİZ KURUnun kontrolü dahil) dış ticaretin etkin biçimde yönetilmesi.
- Hem disiplini ve üretkenliği sağlamak, hem de ücret artışlarını üretkenlik artışlarının oldukça altında tutmak için çalışma ilişkilerinin sıkı sıkıya düzenlenmesi (bağımsız sendikacılık yasaktır).

Çin'in ekonomik dönüşümünün, gezegenimizin geleceği üzerinde çok büyük (ekonomik, jeopolitik ve çevresel) etkileri olacaktır. Çin, şaşılacak kadar kısa bir sürede küresel kapitalizmin odak noktası hâline gelmiştir. General Motors gibi birçok çok uluslu şirketin Çin'de kazandıkları kâr, diğer küresel faaliyetlerinin tümünden daha fazladır. Aynı zamanda, yüz milyonlarca Çinlinin bu büyümeden önemli ölçüde faydalandığı da şüphesizdir. Aslında Çin, geçtiğimiz on yılda küresel yoksulluğun ılımlı da olsa azalmasından neredeyse tek başına sorumludur. (Çin dışarıda bırakıldığında, küreselleşmenin Güney'de kitlesel refaha kapıyı aralayacağını ifade eden neoliberal vaatlere karşın, küresel yoksulluk ve eşitsizlik *artmıştır*). Öte yandan, büyümenin faydaları Çin içerisinde yetersiz paylaşılmıştır: Çin şu anda dünyanın en eşitsiz toplumlarından biridir. Ekonomi dev adımlarla büyüyor olsa da, Çinli işçilerin ve daha genel olarak yurttaşların, demokratik haklarıyla işçi haklarının bastırılmasına daha ne kadar süre katlanacakları cevaplanmayı bekleyen bir soru olarak karşımızda duruyor.

Merdiveni İtmek

"Gelişmiş ülkeler, bebek sanayilerini geliştirmek için müdahaleci ticaret ve sanayi politikaları kullandılar. Bu politikaların biçimleri ve vurgu noktaları ülkeler arasında farklılık gösterebilir, ancak bu tür politikaları etkin biçimde kullandıkları inkâr edilemez. ... Bu ülkelerin birçoğu sanayilerini, günümüzde gelişmekte olan ülkelerin yaptığından çok daha fazla koruyorlardı. Eğer durum buysa, serbest ticaretin ve *laissez-faire* [*bırakınız yapsınlar*] tipi sanayi politikalarının savunuculuğunu yapan günümüz ortodoksluğu tarihi deneyimlerle uyuşmuyor ve gelişmiş ülkeler, bugün bulundukları yere tırmanırken kullandıklan "merdiveni iter" gibi görünen bir görüşün propagandasını yapıyorlar.

Ha-Joon Chang, Koreli iktisatçı (2003)

Çin ile diğer Doğu Asya ekonomilerini saymazsak, neoliberal dönemde başarılı gelişme örnekleri oldukça azdır. Hindistan da hızla büyüyor, ancak büyümenin faydaları Çin'den bile daha eşitsiz şekilde paylaşılıyor. Her ne kadar devlet çok önemli bir rol oynasa da Hindistan Çin'e nazaran biraz daha iş dünyası güdümünde bir gelişme gösteriyor. Son yıllarda bazı Latin Amerika ülkeleri, devlet yönlendirmeli Brezilya'dan piyasa eksenli Şili'ye kadar çeşitli politika yönelimleri altında dikkate değer ilerlemeler gösterdiler.

Ancak, küresel Güney'in geriye kalan devletleri halen yoksulluğa, durgunluğa ve azgelişmişliğe saplanıp kalmış durumdalar. Bu devletlerin birçoğu, uluslararası kuruluşların neoliberal tavsiyelerini harfiyen takip ettiler: Ticareti ve finansı tek taraflı olarak küresel piyasalara açtılar, kamu programlarını küçültüp vergileri düşürdüler ve gelişmeyi yönlendirmekte etkin bir rol üstlenmekten genellikle vazgeçtiler. Bu tavsiyelerin, Doğu Asya deneyimiyle çarpıcı bir tezat oluşturacak ölçüde işe yaramamış olması, ortodoksluğun duvarında dikkat çekici çatlaklar açsa da henüz bu kuruluşlar içerisinde yeterli tartışma ortamı yaratamamıştır. Tanınmış kalkınma iktisatçıları (örneğin Joseph Stiglitz -yukarıdaki kutuya bakınız), yoksul ülkelere verilen çoğu neoliberal tavsiyenin son derece yanlış olduğunu artık kabul ediyorlar.

Karışık meseleler: Sanayi yapısının iktisadı

Ekonominin sektörel bileşiminin ve bu bileşimde zamanla meydana gelen değişimlerin, ekonomi politikası ile stratejisi cephesinde (gelişmiş ekonomilerde bile) önemli yansımaları vardır. Başka bir deyişle, gelişmiş ülkeler bile süren *niteliksel* gelişmeleri konusunda kaygılanmalılar.

Bu bağlamda, gelin iki genel ürün kategorisi arasındaki çok önemli bir ayrımı tanımlayalım. TİCARETE KONU OLAN mallarla hizmetler, üretim yerinden çok uzakta bulunan tüketicilerin satın alabildikleri şeylerdir. Ticarete konu olan ürünler, çabuk bozulan gıdalar, diğer bazı dayanıksız mallar ve az sayıdaki büyük hacimli ürünler hariç, çoğu ticari mal çeşidini kapsar. Bazı hizmetler de ticarete konu olan türdendir (üst gelir dilimlerine yönelik iş, eğitim ve sağlık hizmetleri; çağrı merkezleri gibi az sayıda düşük ücretli hizmet; turizm). Bunun aksine, TİCARETE KONU OLMAYAN mallarla hizmetler, uzun mesafelerde ticareti yapılamadığı için üretildikleri yerin yakınında tüketilmesi gereken ürünlerdir. Bir önceki bölümde tartıştığımız üzere ticarete konu olmayan ürünler inşaatçılığı, çoğu özel hizmeti ve kamu hizmetlerinin neredeyse tamamını kapsar. (Ticarete konu olan ile olmayan ürünler arasındaki ayrım, gelişmekte olan bir ülkedeki kayıtlı ile kayıt dışı sektörler arasındaki ayrıma benzerdir.)

Küresel ticarette "kendi başının çaresine bakmak" (dolayısıyla ithalatını karşılamak) için bir ekonominin ticarete konu olan çeşitli ürünleri rekabetçi şekilde üretebilmesi gerekir. Keza, ticarete konu olan sanayilerden oluşan bir çekirdeğin bulunması, gerek ihracat pazarlarına girebilmek, gerekse bir bölgenin ya da ülkenin sağlıklı, sürdürülebilir bir ekonomiye sahip olması için bir ön koşuldur. Bu çekirdek sanayilerden ekonomik "temel" diye bahsedeceğiz: Bunlar, ilk üretim, istihdam ve gelir fırsatlarını yaratan sanayilerdir. Ardından bu temele dayanarak, işçilerle kapitalistler benzer şekilde gelirlerini harcayıp yeniden harcadıkça yeni istihdam ve gelir olanakları yaratılır. Ticarete konu olmayan sektörlerde meydana gelen bu "yan ürün" faaliyetlerinin çoğu, konut, özel hizmetler (lokantalar, perakende işleri, eğlence) ve kamu hizmetleri gibi yerli tüketicileri hedef alır.

Ticarete konu olan ekonomik "temel" ile bunun sonucunda ticarete konu olmayan sektörlerde ortaya çıkan "yan ürün" niteliğindeki işler, ilk ekonomi haritamızda (10. Bölümde) açıkladığımız dairesel gelir ve harcama şablonunu aynen yansıtır. Temel sanayinin ilk baştaki ihracata yönelik satışları, basit "ekonomi" dairemize yatırım enjekte edilmesine benzer bir rol oynar: Ekonomide ilk adımın atılmasını sağlar. Ardından, bu gelirin çeşitli oyuncularca harcanması ve yeniden harcanması işlerin devam etmesini sağlar -nihayetinde, ilk enjeksiyondan çok daha büyük bir toplam üretim ve gelir hacmini destekler.

Bu sebepten dolayı politika yapıcılar, (gelişmiş ülkelerde bile) "temel" sanayilerin başarısına özel ilgi göstermelidirler. Ticarete konu olmayan sanayilerin başarısı hakkında bu kadar kaygılanmalarına gerek olmaz (yine de bu sanayilerde çalışma kalitesini ve üretkenliği yükseltmeye çalışmalıdırlar). Örneğin, yeni bir alışveriş merkezinin inşaatını üstlenen bir mü-

teahhit, mağazalarda çalışacak kişiler dikkate alındığında merkezin 500 kişiye iş olanağı sağlayacağını iddia edebilir. Ancak, bu iddia hatalıdır. Bölgenin temel sanayileri genişlemediği sürece genel tüketici harcamaları artamaz. Yeni alışveriş merkezi, tüketicileri bölgedeki mevcut perakende satış mağazalarından uzaklaştırarak kendine çekebilir, ancak yeni alışveriş merkezinde yaratılan her istihdam, başka bir yerlerde istihdam kaybı olması anlamına gelecektir.

Devletler, alışveriş merkezleri inşa ederek üretim düzeyini ve istihdamı artıramazlar. Ekonominin ticarete konu olan temel sanayilerinin güçlü kalmasını sağlamaya çalışmak daha etkili bir yöntem olur.

SANAYİ POLİTİKASI, her bölgenin ya da ülkenin küresel ticarette başarıyla rekabet etmesini ve ticarete konu olmayan sektörlerin yan ürünlerini desteklemesini sağlayacak güçlü temel sanayilere sahip olacak şekilde, ekonominin sektörel bileşimini iyileştirmeyi amaçlayan önlemlerdir. Sanayi politikasında, yüksek kaliteli ticarete konu olan sanayiler portföyünü oluşturup geliştirmek amacıyla vergi, sübvansiyon, ticaret ve teknoloji politikaları karışımı kullanılır. Başarılı sanayi politikası üretkenliği, gelirleri, ticaret performansını güçlendirebilir –hatta enflasyonu düşürebilir.

23

Büyük Dairenin Kapatılması



Sistemin bütünü

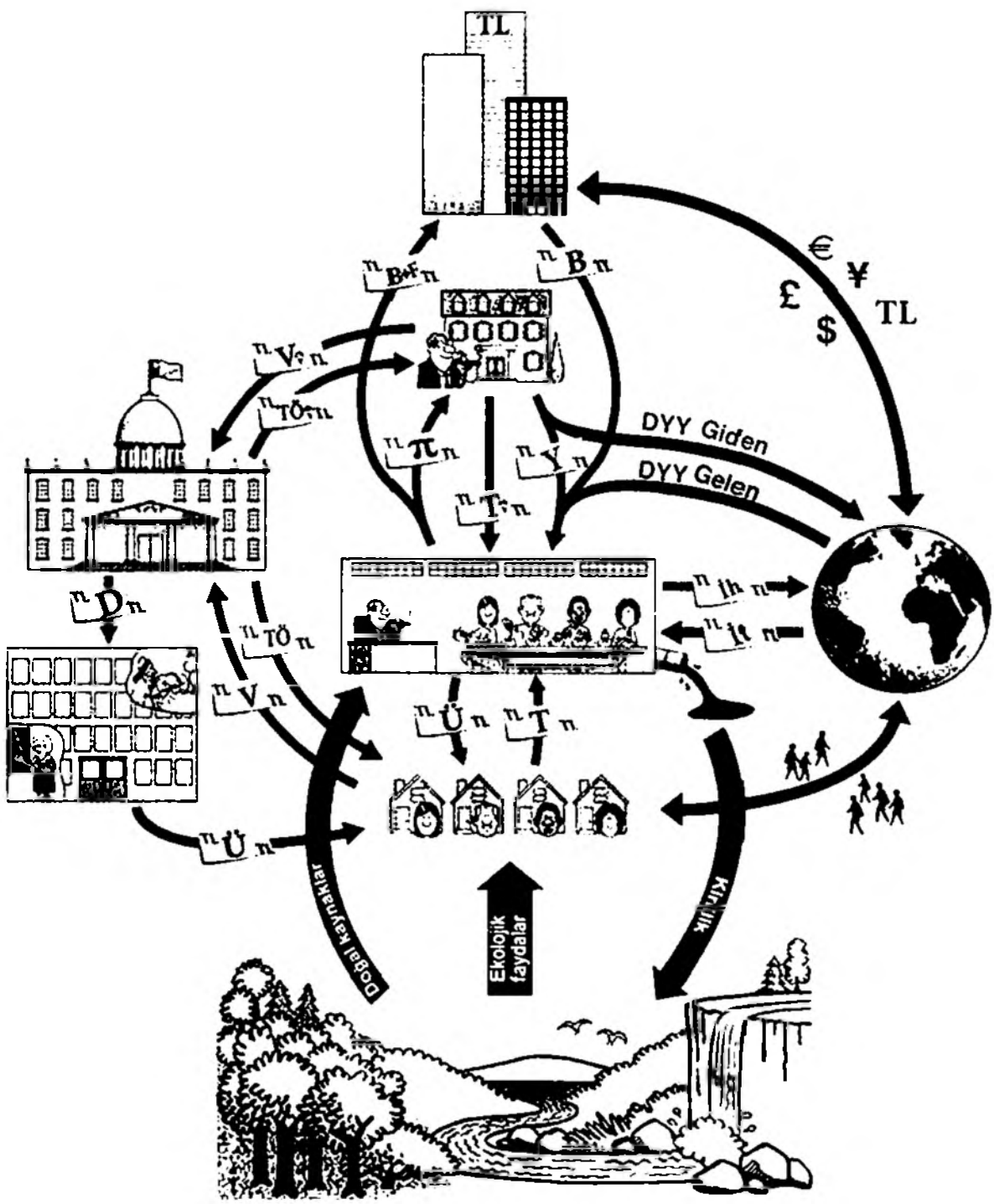
Kitabın II. Kısmında temel kapitalist "daire"yi açıklamıştık: kâr getiren bir işe yatırım yapan kapitalistler ile onlar için çalışan işçileri birbirine bağlayan gelir ve harcama devresi. 10. Bölümde yer alan ilk ekonomi haritamız bu daireyi ve onun ana özelliklerini anlatıyordu. Ardından, IV. Kısımda yeni oyuncuları sırasıyla tanıttık: bankalar, devletler ve küresel ekonomi. Şimdi, bütün bunları tüm karmaşıklığıyla resme dahil ederek, gerçek dünyadaki ekonominin bütüncül bir resmini çizeceğiz.

Şekil 23.1'de modern ekonominin ana oyuncuları ve sektörleri resmediliyor: kapitalistler, işçiler, çevre, bankalar, devletler ve küresel pazar. Sisteme kapitalist niteliğini kazandıran esas "küçük daire"miz hâlâ haritanın ortasında görülebiliyor: yatırım, istihdam, üretim, kâr ve yeniden üretim.

Bu esas dairenin etrafında resmi karmaşıklaştıran ilave boyutlar yer alıyor. Bankacılar yatırım finansmanı sağlayıp karşılığında işletme kârlarından pay alıyorlar. Finansmanı işçilerle kapitalistlerin ödedikleri (transfer ödemeleri çıkıldıktan sonra) vergilerle gerçekleştirilen devlet üretimi, kapitalist işletmelerin kâr amaçlı faaliyetlerine ek bir nitelik taşıyor. Bu arada, küresel ekonomi, (ihracat yoluyla) yeni potansiyel talep kaynakları, (ithalat vasıtasıyla) yeni rekabet, (DYY aracılığıyla) yeni yatırımlar ve (göç yoluyla) yeni emek arzı ortaya çıkarıyor. Hem (temiz hava, açık alanlar ve nezih ortamlar gibi) doğrudan tüketilen doğal mallar, hem de üretime yönelik hammaddeler sağlayan doğal çevre, bütün sistemin temelini oluşturuyor.

Gelir ve harcama

Basit dairemizde olduğu gibi bu sistemde de para iki yönde akıyor – farklı oyuncuların eline geçen (ve birbirlerini denkleştiren) gelir akımlarını ve bu oyuncuların harcamalarını temsil ediyor. Bu gelen ve giden akımlar ekonominin genelinde dengelenmelidir. Tablo 23.1'de bu akımlar sektörlere göre gösteriliyor.



Şekil 23.1 Ekonominin Yol Haritası: Sistemin Bütünü

Kim Kimdir?

Opera şirketleri, ekseriyetle zor anlaşılan olay örgüsünü seyircilerin anlayabilmesi için kişileri tanıtan ve birbirleriyle ilişkilerini özetleyen kullanışlı bir program hazırlarlar. Aynı ruhla biz de ekonomi sahnemizde rol alan başlıca aktörleri ve bunlar arasındaki ilişkileri aşağıda özetliyoruz:

Başlıca Oyuncular

İşçiler Toplumun yüzde 85'ini oluştururlar; ücret ve maaş karşılığı emek sarf ederler.

Kapitalistler Şirket sahipleri ve üst düzey işletmeciler; toplumun yüzde 5'inden azını oluştururlar ama sermayenin çoğuna sahiptirler; kâr arayışıyla yatırımı başlatır, üretimi tanzim ederler.

Çevre Doğrudan ekolojik faydaların ve doğal kaynakların kaynağı; kirliliği boşaltma yeri.

Bankalar İş dünyasına kredi açan, karşılığında kârdan pay alan özel bir şirket türü.

Devlet İşçilerle kapitalistlerden alınan vergilerle finanse edilen hizmetleri üretir; ayrıca transfer ödemeleri aracılığıyla geliri yeniden bölüştürür ve üretimi düzenler.

Dünya Diğer ülkeler, ticaret, yatırım, finans ve göç aracılığıyla ekonomimizle bağlantı kurarlar.

Başlıca Akımlar

Yatırım (Y) Yeni sermaye harcamaları; üretimi harekete geçirir.

Ücretler (Ü) Çalışanlar, yaptıkları çalışma karşılığında alırlar.

Kârlar (Π) Kapitalistlerin, ürünü satıp (emek maliyetleri dahil) faturalarını ödedikten sonra sahiplendikleri geriye kalan tutar.

Tüketim (T) İnsanın hayatını sürdürmesi ve esenliği için ihtiyaç duyduğu mallarla hizmetlere yaptığı harcama. İşçiler esasen ücretlerinin tamamını kitlesel tüketime harcarlar; kapitalistler, kârlarının bir kısmını lüks tüketime ($T_ö$) harcarlar.

Ekolojik Faydalar Doğrudan doğruya doğadan edindiğimiz temel ve zevk verici şeyler: Temiz hava, su, mekân.

Doğal Kaynaklar Üretimde kullanılmak üzere doğal çevreden toplanan ürünler.

Kirlilik Ekonomik faaliyetlerin yan etkisi olarak doğal çevreye geri boşaltılan atıklar.

Borç (B) Bankalar, faaliyetlerini genişletmeleri için gerçek işletmelere kredi verirler.

Faiz (f) Kredilerin faiziyle birlikte bankaya geri ödenmesi gerekir; faiz, kârdan alınır.

Devlet Üretimi (D) Devletler, halkın taleplerini karşılamak üzere belirli sanayilerde (çoğunlukla kamu hizmetlerinde) üretimi doğrudan üstlenirler.

Vergiler (V) Devletler, kamu hizmetlerinin masraflarını karşılamak üzere işçilerden (V) ve kapitalistlerden (V_0) vergi toplarlar. Vergi gelirlerinin bir kısmı transfer ödemeleri (TÖ) olarak bu iki sınıfa geri ödenir.

İhracat (İh) Ülke üretiminin bir kısmı diğer ülkelere satılır.

İthalat (İt) Ülke harcamalarının bir kısmı diğer ülkelerde üretilen ürünleri satın almakta kullanılır.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY) Bir ülkedeki kapitalistler başka bir ülkede üretim tesislerine yatırım yapabilirler; DYY ülkemize girebileceği gibi ülkemizden çıkabilir de.

Uluslararası Finansal Akımlar ($€£¥TL) Bankalar başka ülkelerdeki yatırımcılara ödünç verirler ve bir ülkenin parasını bir diğerine çevirirler.

Göç İşçiler, iş aramak için ulusal sınırları geçerler.

Gelir akımları, tablonun sol kısmında ölçülüyor. İşçilerin geliri, ücretlerden (Ü) ödedikleri vergilerin (V) düşülmesiyle bulunur. (Basitlik sağlamak amacıyla bu bölümde vergileri, ters yönde yapılan transfer ödemelerinin değerini düştükten *sonra* ölçüyoruz.) Kapitalistlerin geliri, kârlardan (Π) vergi ödemeleri düşülerek bulunur (yine transfer ödemeleri sonrası); kapitalist vergileri ayırt etmek üzere "lüks" elmas simgesi kullanıyoruz (V_0). Kâr gelirlerinin bir kısmı, henüz ödenmemiş kredilerin faizi ödenirken kapitalistlerden finansçılara aktarılır. Bu arada, devletin geliri, toplam vergi akımından (kapitalistlerle işçilerden, $V + V_0$) hanehalkına geri yapılan transfer ödemeleri düşülerek hesaplanır. Böylece, işçilerle kapitalistlerin paylarından düşülen vergiler, bunların devlet hesabına dahil edilmesiyle dengelenir. Dolayısıyla, ekonominin bütünü açısından bakıldığında toplam gelir hâlâ *vergi öncesi* ücretlerle kârların toplamına eşittir –yani tablomuzun en alt satırına geldiğimizde vergiler kaybolur.

Tablo 23.1'in sağ tarafı ise harcama akımlarını ölçer. Önceden olduğu gibi işçiler "ellerine geçeni harcarlar": Ücretlerinin tamamı esas itibariyle kitlesel tüketime ayrılır (T). Kapitalistlerin gelirlerini harcarken daha fazla seçenekleri vardır: lüks tüketime (T_0) ya da işletmelerine yeniden yatırım yapmaya (Y). (16. Bölümde olduğu gibi bankacıların tüketimlerini kapitalistlerinkine dahil ettik.)

Tablo 23.1 Gelir ve Harcama: Sistemin Bütünü

Sınıf/Sektör	*Gelir*	*Harcama*
İşçiler	Vergi sonrası ücretler (Ü - V)	İşçi tüketimi (T)
Kapitalistler	+ Vergi sonrası kârlar (Π - V_o)	+ Lüks tüketim (T_o) + Yatırım (Y)
Devlet	+ Vergiler (V + V_o)	+ Devlet üretimi (D)
Dünyanın geri kalanı		+ Net İhracat (İh – İt)
	= Toplam gelir (Ü + Π)	= Toplam harcama (T + T_o + Y+ D + İh – İt)

Devlet üretimi (D) ilave bir harcama artışı sağlar. Uluslararası bakımdan, yabancıların yerli ürünleri satın almaları (ihracat, İh) toplam harcamaya eklenir. Ancak, yabancıların ürettikleri ürünlerin yurt içinde satın alınması (ithalat, İt) bunu dengeler -ithalat, yurt içi harcamaların bir kısmını yerli üretimden uzaklaştırmış olur. Bu ikisi arasındaki fark (ihracat eksi ithalat) ticaret dengesine eşittir ("net ihracat" diye de bilinir). Ticaret dengesi artıysa (ticaret fazlası varsa), dış ticaret yurt içi üretime yapılan toplam harcamaları artırır; eksiyse (ticaret açığı varsa), dış ticaret yurt içi üretimi zayıflatır.

Her şey göz önüne alındığında, bir ekonominin (işçilerle kapitalistlerin aldıkları) geliri, dört temel harcama biçimi arasında tamamen dağılmış olur: tüketim, yatırım, devlet üretimi ve net ihracat.

(Tablo 23.1'de, dünyanın geri kalanının aldığı herhangi bir "gelir"e yer verilmiyor; aslında, net ihracatımızın karşılığını ödemeleri için diğer ülkelerin de gelirleri de olmalı. Pratikte, dünyanın geri kalanının, bu ticaret açığını finanse etmek üzere uluslararası sermaye akımlarına ihtiyacı vardır; basitlik olsun diye ne Tablo 23.1'de ne haritamızda bu ayrıntıya yer verdik.)

Fazlalar ve açıklar

Bir bütün olarak ekonominin gelirle harcama arasında dengede olması gerektiği doğrudur, ancak ekonominin belirli kısımlarında (bir süreliğine) dengesizlikler söz konusu olabilir. Eğer bir sektör harcadığından daha fazla gelir elde ederse fazla yaratmış olur. Eline geçenden daha fazlasını harcarsa açık ortaya çıkar. Gerçekte, açık veren sektörler "aşırı" harcamalarını finanse etmek amacıyla fazla veren sektörlerden para borçlanabilirler. Ancak, ekonomik sistem bir bütün olarak değerlendirildiğinde, tüm bu fazlalar ve açıklar birbirini dengeler (çünkü ekonominin harcaması gelirine eşit olmalıdır).

Tablo 23.2 Sektörel Açıklar

Sınıf/Sektör	*Açık*
İşçiler	Ücretlerinden fazlasını harcarlar.
Kapitalistler	Kârlarından fazlasını yatırıma harcarlar (ve tüketirler).
Devlet	Vergi gelirlerinden fazlasını harcar.
Uluslararası	İhracatından fazla ithalat yapar.
Toplam Ekonomi	Tüm açıkların toplamı = 0

Tablo 23.2, ekonomi önemli dört oyuncusuna yer veriyor: işçiler, (bankacılar dahil) kapitalistler, devlet ve dünyanın geri kalanı. Her oyuncunun potansiyel açığı, Tablo 23.1'in ikinci sütunu (harcaması) eksi birinci sütununa (geliri) eşit olacaktır.

İşçilerin, çalışırken kazandıkları kadarını tüketime harcayabileceklerini varsaydık: Yani işçi hanehalkları "ellerine geçeni harcarlar". Öte yandan, eğer işçi hanehalkları (kredi kartları, ikinci ipotekler ya da tefeciler aracılığıyla) borçlanmak isterlerse ve bankalar da onlara kredi vermeye istekli olurlarsa, işçiler gelirlerinin ötesinde tüketim yapabilirler. Bu durum, üretimin ve istihdamın bir süreliğine desteklenmesine yardımcı olabilecek hanehalkı açıklarına ve tüketici borçlarının artmasına yol açar. Ancak, tüketici borçlarının aşırı büyümesi uzun vadede finansal sorunlara da sebep olabilir. ABD İPOTEK sektöründe yaşanan son çalkantı (sebebi, düşük gelirli hanehalklarının aldıkları kredileri geri ödeyememeleriydi), borçla finanse edilen tüketimin fazlasıyla istikrarsız olabileceğini bize bir kez daha hatırlatmıştır.

Diğer sektörlerde de açıklar ortaya çıkabilir. Kapitalist kesim (ya da iş dünyası kesimi), yeni yatırımların (kapitalistlerin tüketim maliyetleri düşüldükten sonra) kâr olarak kazandıklarını aşması durumunda açık verir. Devlet, (transfer ödemeleri dahil) harcamalarının vergi gelirlerini aşması durumunda açık verir. Keza ülkeler de ihraç ettiklerinden fazlasını ithal ederlerse ticaret açığı verirler. Bir ülkede açıklarla fazlalar birbirini dengelemelidir -ülkenin, diğer ülkelerden borç alması söz konusuysa elbette bu geçerli olmaz.

Pek çok muhafazakâr yorumcu, özellikle devlet söz konusu olduğunda "açıklar kötüdür, fazlalar iyidir" şiarını düşünmeden benimser. Ancak Tablo 23.2, devlet açığının (ya da başka herhangi bir sektörün açığının) azaltılmasının muhtemelen diğer sektörlerde bunu dengeleyecek tepkilere neden olacağını, sonuçta ekonominin geneli üzerinde oldukça sınırlı etki yapacağını gösteriyor. Örneğin, devletin maliye politikasını sıkılaştırma-

sının dolaylı bir sonucu olarak tüketiciler ya da işletmeler fazladan borçlanabilirler.

Ekonomideki *bütün* sektörlerin açıklarını aynı anda azaltmaları mümkün değildir. Eğer (belki de hatalı muhafazakâr tavsiyeyi takip ederek) bunu yapmaya kalkışırlarsa, sonuçta ortaya (harcamaların hızla ve şiddetle düşmesinden kaynaklanan) derin bir durgunluk çıkacaktır. Gelirle harcama arasındaki genel denge nihayetinde tekrar sağlanacaktır, ancak çok daha düşük bir gelir ve istihdam düzeyinde. Kendi kendini baltalayan bu sonuca **TUTUMLULUK PARADOKSU** denir: Harcamalarını azaltarak tasarruflarını artırmaya çalışan ekonomi oyuncuları (tüketiciler, işletmeler ya da devletler), harcama kesintilerinin sebep olduğu durgunluğun sonucunda *daha düşük* tasarruflarla karşı karşıya kalabilirler.

Enjeksiyonlar ve sızıntılar

Karmaşık haritamızda simgelerle gösterilen ilişkileri anlamanın başka bir yolu daha var. Her ekonomi, harekete geçerken bir tür ilk harcama itkisine ihtiyaç duyar. En basit kapitalist dairede bu itki yatırımlardan gelir. Yatırım, ilk harcama gücü enjeksiyonunu sağlar; bu da ilave gelir ve harcama yaratır (tedarikçilerden, şirketin işçilerinden ve tüketici sanayilerinden). İlk yatırım enjeksiyonundan kaynaklanan nihai geliri ve harcamayı **ÇARPAN** belirler. İşçiler bir iş bulana kadar hiçbir şey harcayamadıkları için çarpan vardır; yeni işler yaratan yeni yatırımlar böylece ilk yatırımdan kat kat büyük bir yeni harcama (ve buna karşılık gelen bir üretim) zincirini harekete geçirir. İşte bu nedenle yatırım çok önemlidir –iş dünyasının daha fazla yatırım yapması devletlerin, toplulukların, işçilerin, bunların hepsinin yararına olur.

Ancak, gerçek dünya ekonomisinde başka potansiyel ilk harcama kaynakları da bulunur. Bunların en önemli ikisi devlet programları ve ihracattır. Devletin ya da yabancı müşterilerin yerli üretimi satın alma kararları, ekonomide iş dünyası yatırımlarının sebep olduğu türde bir zincirleme tepkime başlatabilir. Bu harcama biçimleri de ilk baştaki enjeksiyondan çok daha büyük (yani çarpılmış) bir toplam ekonomik faaliyeti destekleyebilir.

Tablo 23.3'de üç ana harcama enjeksiyonu biçimi özetleniyor: iş dünyası yatırımları, devlet programları ve ihracat. Bunlar, ekonomide temel düzeyde canlılığın sağlanması açısından olmazsa olmaz unsurlardır. Bu harcama biçimleri güçlü olduğunda ve arttığında, ekonominin genel durumu (gelir ve harcama üzerindeki çarpan etkisi sayesinde) muhtemelen canlı olacaktır. Bu nedenle, büyümeyi ve istihdamı teşvik etmek isteyen politika yapıcılar yatırımları, devlet harcamalarını ve ihracatı teşvik edecek önlemler üzerine odaklanmalıdırlar.

Çarpan etkisi ne kadar büyüktür? Başlangıçtaki harcama enjeksiyonun toplam üretim, gelir ve istihdam düzeyleri üzerindeki nihai etkisi bir dizi etkene bağlıdır. Bu etkenlerden biri, ilk harcama enjeksiyonunun, harcama ve yeniden harcama zincirleme tepkimesinden ne kadar çabuk "dışarı sızdığı"dır. İşçi hanehalklarının tüm gelirlerini tüketime harcadıkları varsayımından hareketle bu sızıntının üç genel kaynağı vardır. Kapitalistler, gelirlerinin bir kısmını yeniden yatırımda kullanmak ya da tüketime harcamak yerine (kısmen bankalardan aldıkları kredileri geri ödemek amacıyla) tasarruf olarak bir kenara ayırırlar. Devletler, vergiler aracılığıyla yeni gelirin bir kısmına el koyarlar -belki de sundukları programların maliyetini karşılamak için. Tüketiciler de gelirlerinin bir kısmını ithal ürünlere harcarlar. Bu üç sızıntı kaynağı çarpan sürecini yavaşlatır (ve sonunda durdurur). Belirli bir toplam üretim düzeyinde, bu sızıntılarla kaybedilen harcama gücü (yatırımcılar, devletler ve ihracat tarafından) ilk başta enjekte edilmiş olan harcama gücü miktarını tamamen dengeleyecektir.

Tablo 23.3 Enjeksiyonlar ve Sızıntılar

Harcama Enjeksiyonları	*Harcanmamış Sızıntılar*
Yatırım (Y)	Kapitalistlerin tasarrufları ($\Pi - T_p$)
Devlet üretimi (D)	Vergiler ($V + V_ç$)
İhracat (İh)	İthalat (İt)
Toplam enjeksiyonlar:	Toplam sızıntılar:
Yatırım + devlet + ihracat	Tasarruflar + vergiler + ithalat

Ya enjeksiyonlarla sızıntıların bu şekilde dengelenmesinden kaynaklanan toplam GSYH düzeyi çok düşük olup da yaygın işsizliğe yol açarsa ne olacak? Tablo 23.3, iki temel çözüm yolunu akla getiriyor: enjeksiyonları artırma ve sızıntıları azaltma. Öncelikle, genel üretim ve istihdam düzeyleri harcama enjeksiyonlarıyla birlikte büyüyecektir: yatırımların güçlenmesi, devlet programlarının artması ya da ihracatın güçlenmesi. Devletler, bu enjeksiyonları canlandırmak için doğrudan harcama yapmaktan faiz oranı ayarlamalarına, ihracatı özendirici önlemlere kadar pek çok farklı araçtan faydalanabilirler.

İkinci bir şık olarak, harcamaları takiben ortaya çıkacak sızıntılar asgari düzeye indirilebilirse, verili bir enjeksiyonun çarpan etkisi güçlenecektir. İthal ürünlerin ülke pazarına girişini sınırlama, gelir vergilerini azaltma, kapitalistleri kârlarının daha fazlasını (tasarrufa ayırmak yerine) harcamaya teşvik etme; tüm bunlar ilk enjeksiyonların uyarıcı etkisini büyütecektir. Elbette, başta devletler ve kapitalistler cephesinde olmak üzere sızıntıları

azaltmaya yönelik bu önlemler, bu sektörler içerisindeki istikrarlı finansal dengeyi sürdürme gereksinimiyle dengelenmelidir (böylece gerek devlet gerekse şirket borçları fazla büyümeyecektir).

Devletler, (üretim *miktarının* artmasını desteklemek için) güçlü gelir ve harcama koşullarını teşvik etmekle ilgilenirlerken, aynı zamanda üretimin *kalitesini* ve etkinliğini de artırmayı hedeflemelidirler. Bu yüzden, enjeksiyonları güçlendirip sızıntıları sınırlayan politikalar, üretkenliği ve yeniliği destekleyen politikalarla tamamlanmalıdır.

Sonuç: Karmaşık, esnek ama kırılgan bir sistem

Ekonomi haritamız adım adım karmaşık bir hâl aldı. Haritanın merkezinde, kapitalizmi tanımlayan çekirdek ekonomik ilişkiler bulunuyor. Çekirdekte yer alan ve yatırımların yönlendirdiği "daire" hâlâ sistem genelindeki iniş çıkışları belirliyor.

Ancak, daha karmaşık haritamızda temel mekanizma daha geniş ve daha farklı bir bağlamda işliyor. Devletin, finans sisteminin ve küresel ekonominin eylemleri şimdi kapitalistlerin eylemlerini şekillendiriyor ve ekonominin genel yöneliminin belirlenmesine yardımcı oluyor. Bu yeni unsurlar, harcamaları ve üretimi desteklemelerine ya da zaafa uğratmalarına bağlı olarak, sistemi güçlendirebilir ya da zayıflatabilirler. Ancak, ekonominin çeşitlenmesine yardım ettiklerine şüphe yok: Artık hayati harcama kararları yalnızca yerli kapitalistler tarafından değil, daha geniş bir oyuncu kadrosu tarafından alınıyor; gerektiğinde ekonomik sonuçları değiştirip ayarlamakta kullanılabilecek daha fazla araç bulunuyor.

Bu bakımdan, Şekil 23.1'de resmedilen modern kapitalizm, daha önceki tek boyutlu basit ekonomi haritamızdan çok daha istikrarlıdır. Ancak bu diğer boyutlar, iyi işlemediklerinde sisteme yeni istikrarsızlık ve hatta kırılganlık kaynakları da getirebilirler. Bir sonraki bölümde kapitalizmin istikrarsızlığını daha ayrıntılı ele alacağız.

24

KAPİTALİZMİN İNİŞ VE ÇIKIŞLARI

Hiç durmayan bir lunapark treni

Kapitalist ekonominin genişleyen-daralan yapısı, haklı olarak iktisatçıları daima meşgul etmiştir. Ne de olsa durgunluklarla bunalımlar yüzünden kaybedilen fırsatlar, insanların çektikleri acılar ve siyasi istikrarsızlık, gerek iktisatçıların, gerekse şirket yöneticileriyle siyasetçilerin ilgilenmeleri gereken konulardır. Kimi zaman ekonomi kelimenin tam anlamıyla kalıbına sığamaz: Yatırımlar hızla artar, üretim genişler ve gelirler yükselir. Ama kimi zaman da ekonomi adeta çamura saplanıp kalır: Üretim durgunlaşır, işler kaybedilir ve karamsar bir hava ağır basar.

Kapitalizmin tarihi boyunca kendini birçok kez tekrarlayan bu lunapark trenini nasıl açıklayabiliriz? Bu gerilemelerin önlenmesi ve ekonominin düzenli bir büyüme patikası etrafında yol alması için neler yapılabilir?

DURGUNLUK [*resesyon*], bir ülkenin (enflasyona göre ayarlanmış) reel GSYH'si küçülmeye başladıysa ortaya çıkar (yandaki kutuya bakınız). Çok ağır ve uzun süren durgunluğa BUNALIM [*depresyon*] adı verilir. GSYH'nin çok yavaş da olsa büyümeye devam ettiği daha sınırlı bir ekonomik yavaşlama bile işsizliğe ve tedirgin edici değişikliklere yol açabilir. TOPARLANMA, ekonomide daralmanın sona erip büyümenin yeniden başlamasıyla ortaya çıkar.

Durgunlukların ve daha sonraki toparlanmaların çeşitli sebepleri ve özellikleri vardır; her biri kendine özgüdür. Ancak lunapark treninin seyrini andıran bu kalıp, ara sıra meydana gelen bir dizi rastlantısal olaydan ibaret değildir. Ekonomik çevrimlerin belirgin bir *sistemik* mizacı vardır. Ekonominin tarihine şöyle bir göz gezdirildiğinde bile durgunluklarla toparlanmaların öyle rastgele ve görünüşte ilgisiz "şoklar" yüzünden, "her nasılsa" meydana gelmedikleri görülebilir. Aksine, kapitalizmin bu çevrimsel kalıbı tekrar tekrar yaratan içkin kuvvetleri vardır.

Durgunluk Ne Zaman Gerçekten de Bir Durgunluktur?



Pratik bir kural olarak iktisatçılar, bir ülkenin reel GSYH'si üst üste iki 3 aylık dönemde (yani 6 ay boyunca) azaldığı takdirde, bu durumu resmen bir durgunluk olarak tanımlarlar.

Ancak bu kural biraz gelişigüzeldir. Daha genelde, işsizliğin artıp gelirlerin düşmesiyle sonuçlanan ekonomi genelindeki yavaşlamaları durgunluk olarak tanımlamak akla yatkındır.

Reel GSYH yavaş da olsa büyümeye devam ederken bile böyle bir durum ortaya çıkabilir. Aslında, reel GSYH'nin en azından nüfus artış hızı ile üretkenlik artışı kadar büyümesi gerekir; aksi takdirde işsizlik oranı yükselir. Buna göre gelişmiş kapitalist ekonomilerde, yalnızca işsizliğin yükselmemesi için reel GSYH'nin yılda en az yüzde 2-3 artması gerekir. Eğer büyüme bu oranın altına düşerse, işsizlik yükselir ve gelirler durağanlaşır. İktisatçılar resmen öyle tanımlamamış olsalar da, bu aynen bir durgunluk gibi "hissedilecektir".

Kapitalizmin genişleme-daralma çevrimleri, neoklasik serbest piyasa iktisadını savunanlar açısından özel bir güçlük oluşturur. Neoklasik teoriye göre rekabetçi piyasaların işleyişinin otomatik olarak çalışmak isteyen tüm işçilerin istihdam edilmesini ve mevcut tüm kaynakların üretimde tamamen kullanılmasını öngördüğünü hatırlayalım. Milyonlarca işçinin işsiz kaldığı, sermayenin tahrip olduğu ve yatırımların yerinden oynamadığı derin durgunluklar sırasında bu teori temellerine kadar sarsılır.

Serbest piyasa iktisatçıları durgunlukları mazur göstermek üzere ya rastlantısal "şoklar"dan ya da devletlerin yanlış ekonomik müdahalelerinden medet umarlar. Ancak, açıklamaları ikna edici olmaktan uzaktır. Gerçekte, ekonominin, tam istihdamı muhafaza edecek herhangi bir otomatik, içsel gücü yoktur. İşsizlik, görmüş olduğumuz üzere kapitalizmin normal bir özelliğidir. Kökü, bireysel şirketlerle yatırımcıların kâr arayışı davranışlarında yatan bir sistemin içkin dinamiklerini yansıtacak şekilde istihdamın zaman içerisinde dalgalanması da normaldir.

Durgunluk nasıl başlar?

Durgunluk, ekonominin bir kısmında (son bölümde resmettiğimiz "büyük daire"de gösterilen bağlantılardan herhangi birinde) önemli bir gerilemenin baş göstermesiyle başlar. Bu belirli bir sanayi, belirli bir bölge ya da belirli bir harcama çeşidi (yatırımlar, tüketici harcamaları, devlet harcama-

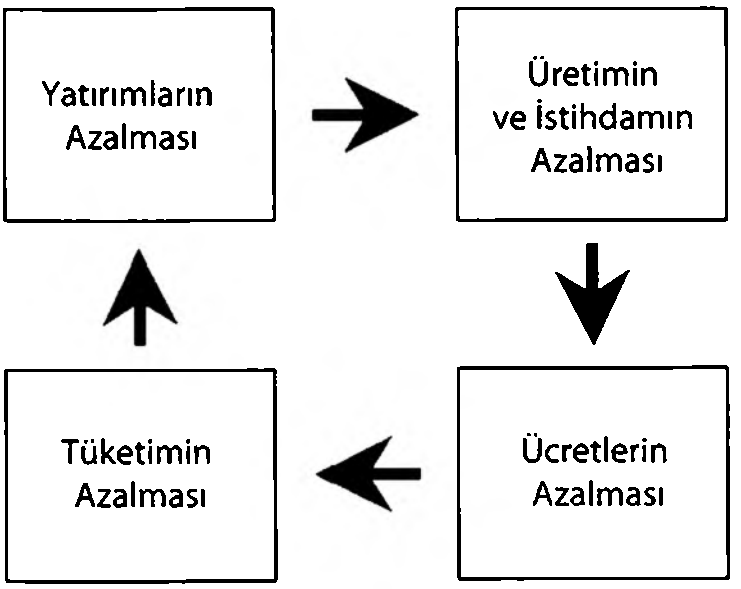
ları ya da ihracat) olabilir. Her durgunluk, ekonominin belirli bir kısmında harcamaları, üretimi ve nihayetinde de istihdamı azaltan bazı olumsuz değişiklerle başlar.

Ancak bu ilk ortaya çıkan ve belli bir yerde yoğunlaşan daralma nadiren kendi başına genel bir durgunluğa sebep olacak kadar büyük olur. Ne de olsa, büyük bir ekonominin toplam GSYH'sinin azalması için bir sektörde ya da bir bölgede gerçekten de çok büyük bir gerileme olması gerekecektir (çünkü diğer sektörler genellikle hâlâ büyüyor olacaktır). Daha büyük çaplı bir ekonomik krize yol açan şey genellikle ilk sorundan kaynaklanan zincirleme bir tepkimedir. Gerileme, farklı sanayileri ve farklı harcama türlerini birbirine bağlayan bağlantıları takip ederek bir sektörden diğerine yayılır. Koşullar uygunsa ilk gerileme, ilk darbe yiyen sektörün çok ötesinde, dalga dalga yayılarak ekonominin genelini etkisi altına alır -kimi zaman diğer ülkelere bile sıçrayabilir.

Basit bir örnekle açıklayacak olursak, ilk ekonomi haritamızda (10. Bölüm) tasvir ettiğimiz üzere yatırımların yönlendirdiği basit bir ekonomiyi ele alalım. Bu ekonomi, kâr peşinde koşan kapitalistlerin yapacakları yeni yatırım harcamalarına bağlıdır. Yatırımlar, yeni üretim ve istihdam olanakları yaratırlar. İşçilere ücretleri ödenir. İşçilerin gelirlerini tüketici mallarına harcamaları, üretimin, istihdamın ve yatırımın daha da artmasına yol açar.

Şimdi, başlangıçta alınan yatırım kararlarında bir şeylerin ters gittiğini farz edelim. Yatırımcılar, kâr oranlarının yatırımları artırmaya yeterli olmadığına karar verebilirler. Siyasi istikrarsızlık, çalışma hayatındaki anlaşmazlıklar ya da başka risk etkenleri kaygılanmalarına yol açmış olabilir. Sebebi ne olursa olsun yatırım harcamaları azalır.

Yatırımlarını azaltan şirketler için sermaye malları, yedek parçalar ve diğer malzemeler üreten sanayilerde derhal bir daralma yaşanır. Nihayetinde, bu şirketler lüzumsuz işçileri kapı dışarı ederler. Tüketici harcamaları da düşmeye başlar -artık kazancı olmayan işçilerin harcama yapmaları da mümkün olmaz. Böylece, durgunluk tüketici malları üreten sanayilere de sıçrar. Bu sanayilerde faaliyet gösteren şirketler de işçi çıkarmaya başlarlar. Toplam istihdam biraz daha azalır ve tüketici harcamaları yeni bir darbe alır. Bu arada, durgunluk derinleşip yayıldıkça yatırımcılar, yeni ürünleri satmakta zorlanacaklarını düşünerek karamsarlığa kapılırlar. Sonuçta yatırımlar tekrar düşer (üstelik başlangıçta gerilemenin kıvılcımını ateşleyen şirketlerle sınırlı kalmayıp, artık *her* şirket gelecekten korkmaya başladığı için diğer şirketleri de etkisi altına almıştır) ve gerileme iyice şiddetlenir.



Şekil 24.1 Durgunluk Nasıl Ortaya Çıkar

Bu zincirleme tepkime Şekil 24.1'de gösteriliyor. Üretimin yatırımlara bağımlı olması, tüketim kararlarının istihdama bağımlı olması, bireysel yatırım ve tüketim kararlarının plansız mizacı nedeniyle ekonominin bir kısmında (ki bu görece küçük bir kısmı olabilir) ortaya çıkan bir sorun yayılıp şiddetlenerek tüm ekonominin daralmasına yol açabilir. Buradaki önemli nokta, sorunun salgın bir hastalık gibi ekonominin geneline bulaşması sürecinin kapitalizmin bazı temel özelliklerinden kaynaklanmasıdır:

- Ekonomiyi harekete geçirmek için kâr arayışındaki şirketlerin yatırımlarına gereksinim vardır.
- İşçilerin, tüketim yapabilmek için ücret kazandıkları bir işe ihtiyaçları vardır.
- Her yatırım kararı, söz konusu yatırımcının kendi şirketi açısından en iyi olacak riskler-fırsatlar dengesi hakkındaki kişisel yargısını yansıtır. Ekonominin genelinde eşgüdüm yoktur.

Kapitalizmin birbirine bağımlı ama ademimerkeziyetçi mizacı, kâr arayışı içindeki iş dünyası yatırımlarına yapısal bağımlılığıyla birlikte düşünüldüğünde, kapitalizmin neden özü itibariyle genişleme-daralma çevrimlerine eğilimi olduğunu açıklar. Aralarında kapitalizm öncesi sistemlerin ve planlı sosyalist ekonomilerin de yer aldığı diğer ekonomik sistemler, tarımın, teknolojik sürecin, siyasi istikrarın durumuna ve başka etkenlere bağlı olarak iyi ve kötü zamanlar geçiriyorlardı. Ancak, bu sistemler kapitalizmde olduğu gibi düzenli, tekrarlanan ve lunapark trenini andıran bir kalıp sergilemiyorlardı.

Ekonomik çevrimlerin sebepleri

Yukarıda verdiğimiz örnekte, yalnızca iki harcama türünün olduğu bir ekonomide ortaya çıkan bir durgunluk anlatılıyordu: yatırım ve tüketim. Gerçek dünyada, devlet harcamaları ve ihracat gibi diğer harcama türleri de önem taşır. Herhangi bir harcama türünde meydana gelen şiddetli bir düşüş, ademimerkeziyetçi, kâr peşindeki ekonominin özünde bulunan istikrarsızlık sayesinde yayılarak tam anlamıyla bir durgunluğa dönüşebilir. Geçmişte durgunlukları tetikleyen bazı önemli olayları ya da şokları şöyle sıralayabiliriz:

- **Yatırım istikrarsızlığı** İş dünyası yatırımları, ekonominin genel yönelimini diğer harcama kategorilerinden daha fazla etkiler. 12. Bölümde öğrendiğimiz üzere yatırım harcamaları, çeşitli etkenlerin karmaşık ve istikrarsız bir karışımına dayanır: cari ve beklenen kârlar, kapasite kullanımı, faiz oranları, çeşitli potansiyel riskler ve rekabet eden ülkelerin, bölgelerin göreli çekicilikleri. Bu değişkenlerden birinde meydana gelecek olumsuz gelişmeler, eğer iş dünyası da aynı görüşteyse, yatırımın öncülük ettiği bir gerilemeye sebep olabilir.
- **Tüketici duyarlılığı** Tüketici harcamaları tipik olarak toplam GSYH'nin yarıdan fazlasını oluşturur. Yani tüketici harcamaları, sadece büyüklüğü yüzünden genişleme-daralma çevrimlerinde önemli bir rol oynar. Ancak tüketici harcamaları, istihdam ve ücret eğilimlerini çok yakından takip ettiği (yani bu eğilimlere yol açmadığı) için tüketici harcamalarındaki bir değişikliğin tek başına bir durgunluğa *sebep olması* nadiren karşılaşılan bir durumdur. Ancak, ekonominin herhangi bir kısmında gözlenen olumsuz bir şok hızla tüketim harcamalarında bir düşüşe sebep olabilir. Tüketicilerin bu tepkisi büyükse, ekonomiyi tam anlamıyla darboğaza sokacaktır. Nadiren rastlanan bazı durumlarda, (belki de 11 Eylül terör saldırılarında olduğu gibi yaşanan bir felakete psikolojik tepki gösterilmesi nedeniyle) tüketici duyarlılığında gözlenen ani bir olumsuz değişiklik durgunluğu başlatan sebep olabilir.
- **Arz şokları** İşletmelerin çoğunun ya da birçoğunun kullandığı temel girdilerin fiyatlarının artması ya da arzda kesilmeler yaşanması, kârlılığı (dolayısıyla da yatırımları), iş dünyasında güveni ve tüketici harcamalarını olumsuz etkileyerek ekonomik gerilemeyi kışkırtabilir. Örneğin, küresel petrol arzındaki dalgalanmalar ve petrol fiyatlarının birdenbire artması, 1970'li ve 1980'li yıllardaki küresel durgunluğa katkıda bulunmuştu. Tarımda ortaya çıkan sorunlar da durgunluklara sebep olabilir (modern gelişmiş ekonomilerde sık rastlanmaz).
- **Para politikası** Bilhassa neoliberalizm döneminde yaşanan birçok durgunluğun sebebi doğrudan doğruya aşırı hevesli para politikalarıydı. Enflasyonu kontrol altına almaya kafayı takan merkez bankaları faiz

oranlarını aşırı ölçüde ve çok hızlı yükselttiler. Bu durumda ekonomi fazla yavaşlar ve çok geçmeden durgunluğa sürüklenebilir. 1980'lerin başlarında dünya genelinde gözlenen yavaşlamanın sebebi enflasyon karşıtı para politikasıydı (izleyen sayfadaki kutuya bakınız).

- **Bankacılık çevrimleri** 16. Bölümde gördüğümüz üzere özel bankalar, faiz ödemelerinden kâr etmek amacıyla işletmelere ve hanehalklarına kredi verirler. Ancak bankalar, faiz gelirinin çekiciliği ile borçlananların kredileri geri ödememe riski arasında daima bir denge gözetmelidirler. Özel bankaların yeni krediler yaratmaları, kapitalizm koşullarında büyüme açısından hayati önem taşır. Kimi zaman bankalar geleceğe güvenle bakarlar ve yeni müşterilere görece düşük faiz oranlarıyla kredi verirler. Sonuç hızlı ekonomik büyüme olur. Kimi zamansa temerrüt olasılığı bankaları oldukça endişelendirir. Yeni kredileri hızla azaltırlar (**KREDİ DARALMASI**na sebep olurlar) ve faiz oranlarını yukarı çekerler. Ekonomik büyüme yavaşlar ya da durgunluk baş gösterebilir. Bu çevrimin esas sebebi, özel bankacılık sisteminin kâr peşinde koşmasıdır.
- **Finansal istikrarsızlık** Spekülatif finans piyasaları özünde kırılgandır; panik, daralma ve hatta tam anlamıyla çöküş dönemleriyle karşı karşıya kalırlar. Çarpıcı bir finansal gerilemenin, (özellikle yatırımcıların ya da tüketicilerin güvenini sarsıyorsa) reel ekonomi üzerinde olumsuz etkileri olabilir. 1930'ların uzun durgunluğu, Amerikan hisse senedi piyasasının 1929'da çökmesiyle başlamıştı. Küreselleşmiş bir finans sisteminde finansal panik sıklıkla kısa vadeli finansın özellikle kırılgan ülkeleri aniden terk etmesiyle (buna **SERMAYE KAÇIŞI** denir) sonuçlanır; bunun finans, bankacılık ve gerçek üretimle istihdam üzerinde yıkıcı etkileri olur. 1997'de güneydoğu Asya'da yaşanan ağır durgunluğa bu mekanizma sebep olmuştu.
- **Dış ticaret** Durgunluk, ticaret akımları üzerindeki etkileri aracılığıyla bir ülkeden diğerine kolayca yayılabilir. Bir ülkede ağır bir durgunluk yaşandığını farz edelim. Eğer bu ülkeye yaptığı ihracat satışlarına fazlasıyla bağımlı olan bir ticaret ortağı varsa, ihracatın düşmesiyle birlikte bu diğer ülke de durgunluğa girebilir. Örneğin, ekonomisi ihracata son derece bağımlı olan ve toplam ihracatının neredeyse yüzde 90'ını ABD'ye yapan Kanada'nın durumunu düşünelim. ABD'de başlayacak bir durgunluk, Amerikalıların Kanada ürünlerini satın almalarını etkileyerek neredeyse anında Kanada'da benzer büyüklükte bir durgunluğa yol açacaktır. İthalat da gerilemeye sebep olabilir. İthal ürünlerden kaynaklanan rekabetin şiddetlenmesi, yerli sanayilere zarar vermesi hâlinde ticarete duyarlı bir ülkeyi durgunluğa sürükleyebilir.

Geçmişteki Büyük Durgunluklar

Kirli Otuzlar 1920'ler, aynen 1990'lar gibi hisse senetleri piyasasında oynamak için harika bir dönemdi. Hisse senedi fiyatları patlama yapmış, milyonlarca sıradan insan pastadan pay kapmak için hayatları boyunca biriktirdikleri tasarruflarını bu piyasaya yatırmışlardı. Ancak, tüm spekülatif balonlar gibi bu da sonunda patladı (1929'da). Kuzey Amerika'dan Avrupa'ya ve dünyanın dört bir yanına yayılan ve on yıl kadar süren şiddetli bir durgunluk başladı. İşsizlik oranları yüzde 30'a kadar çıktı. Birçok ülkede üst üste birkaç yıl yaşanan (tarım sektörünü tahrip eden) kuraklıkların yanı sıra uygulanan maliye ve para politikaları, gerilemeyi daha da şiddetlendirdi. Keynesçilik öncesi bu dönemde merkez bankacılar ve maliye bakanları, durgunluğun giderek kötüleşmesine rağmen enflasyonla ve bütçe açıklarıyla mücadele etmeye devam ettiler.

Volcker Durgunluğu Paul Volcker, 1979'da Federal Rezerv başkanlığı görevine getirildi. Göreve başlar başlamaz enflasyonu azaltmak amacıyla banka kredilerini azalttı ve faiz oranlarını yukarılara çekti. Enflasyonun kontrol altına alınması karşısında tam istihdama öncelik veren 35 yıllık politikaların ardından bu şok edici bir hamle olmuştu. Volcker'ın görevlendirilmesi, neoliberalizmin başlangıcına işaret ediyordu. Bu değişiklik, Amerika'dan başlayıp dünyanın büyük bir kısmına yayılan üç yıl süreli derin (Kirli Otuzlardan sonraki en şiddetli) durgunluğa neden oldu.

Japonya'nın Kayıp On Yılı Japonya, 1970'li ve 1980'li yıllarda dünyanın en canlı ekonomilerinden biriydi. Ancak, hisse senedi ve gayrimenkul piyasalarının çökmesinin ardından ekonomi 1990'da aniden durma noktasına geldi. Ardından on yıl kadar sürecek bir durgunluk ve yarı durgunluk dönemi başladı: GSYH'nin artış hızı sıfıra yakındı ve zaman zaman Deflasyon (ortalama fiyatların düşmesi) yaşandı. Devlet harcamalarındaki muazzam artışlar ve sıfır faiz oranları bile durgunluğu sona erdiremedi. Japonya deneyimi, ağır ve uzun süreli durgunlukların hâlâ meydana gelebileceğini ispatlamaktadır.

- **Devlet harcamaları** Devlet harcamalarının aniden azalması da durgunluk koşullarını yaratabilir. Devlet faaliyetlerindeki önemli bir değişiklik (örneğin, bir savaşın ardından askeri harcamaların azaltılması) ya da açığı ortadan kaldırmayı amaçlayan aşırı bütçe kesintileri böyle bir sonuç doğurabilir. Ne tuhaftır ki bu tip bir bütçe kesintisi tamamen ters tepebilir: Durgunluk yüzünden devletin mali durumu daha da kötüleşebilir.

Görüldüğü gibi durgunluğun birçok potansiyel sebebi vardır. Ancak, ilk gerilemenin, yatırımcıları, tüketicileri ve sanayileri ilişkilendiren bağlantılar vasıtasıyla dalga dalga yayılması bütün durgunlukların ortak özelliğidir. Çok daha geniş ölçekli ve sancılı bir krize yol açan şey işte budur.

Durgunlukları sona erdirmek (ve engellemek)

Gerilemenin ve daralmanın başlamasından birkaç ay (ya da birkaç yıl) sonra ekonomi er geç durgunluktan çıkar ve tekrar büyümeye başlar. Eğilimin tersine dönmesinde pek çok etkenin katkısı olabilir. İşsizlik yüksek olsa bile ailelerin temel tüketim ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarruflarına ve diğer kaynaklara yönelmeleri sayesinde tüketim harcamaları temel bir düzeyde sürebilir. Finansal panikler nihayetinde normal seyrini izleyerek yatırımcıların kendilerini toparlamalarına ve yeni fırsatlar aramaya başlamalarına izin verir. İşsizliğin yarattığı çaresizlik ve artan güvencesizlik ücretleri düşürerek işletmeleri yeniden işçi almaya teşvik edebilir. Bu örneklerin hepsinde harcamalar, ekonominin en azından önemli bir kısmında er ya da geç yeniden canlanır. Bu ise olumlu yan etkiler doğurarak diğer kesimlere de sirayet eder ve daha geniş bir toparlanmanın kıvılcımını ateşler. Durgunluğa sebep olan zincirleme tepkime bu sefer olumlu yönde çalışmaya başlar.

Modern zamanlarda devletler, daralmayı durdurup toparlanmayı hızlandırma amaçlı ileriye etkili çabalarla durgunlukları kısa yoldan atlatmaya çalışırlar. Bu önlemlere ÇEVRİMİ DENGELEYİCİ POLİTİKALAR denir, çünkü ekonominin genişleme-daralma çevrimine bilinçli olarak müdahale edilmesini ifade eder. Çevrimi dengeleyici bu politikalar neoliberalizm döneminde de sürdürülmüştür. Aslında, bu politikaların daha da karmaşıklaşıp güçlendiğini söylemek yerinde olur. Hiçbir devlet, en azından ekonomiyi yeniden rayına oturtmayı denemeden, uzadıkça uzayan bir durgunluğun yol açtığı ekonomik (ve siyasi) maliyetleri göze almak istemez.

Modern kapitalizmde en sıklıkla kullanılan çevrimi dengeleyici araç PARA POLİTİKASIdır. Merkez bankaları, büyümeyi hızlandırmak suretiyle ekonomiyi arzulanan üretim ve istihdam düzeyine doğru yönlendirmek için faiz oranlarını düşürürler. (16. Bölümde gördüğümüz üzere amaçları tam istihdama ulaşmak *değildir*: Merkez bankacılar, işçilerin ücret taleplerine karşı bir tampon vazifesi görecek, süreklilik gösteren belli düzeyde bir işsizliği korumayı tercih ederler.) Merkez bankacılar, devasa miktarda veri toplayarak ekonomik eğilimleri yakından takip ederler. Büyümeyi birçok yoldan (yatırımlar, tüketici harcamaları, hatta ihracat aracılığıyla) etkileyen faiz oranlarını ayarlamak gerektiğinde hiç gecikmeksizin harekete geçerler. Ancak, faiz oranlarının harcama gücü üzerindeki etkisini tam olarak göstermesi uzun süre alır (genellikle iki yıl kadar) . Devletler, büyümeyi para sistemi vasıtasıyla canlandırmak için faiz oranı ayarlamalarına ilaveten (bankacılıkla ilgili düzenlemelerde değişiklikler yapma ya da merkez bankası eliyle doğrudan kredi verme gibi) diğer finansal araçları da kullanabilirler.

Ekonomik sarsıntıları hafifletmenin bir diğer önemli aracı, çevrimi dengeleyici MALİYE POLİTİKASIdır. Devletler, ekonomiyi canlandırmak (ya da soğutmak) için yaptıkları harcamalarla (ve bu harcamaları karşılamak için topladıkları vergilerle) oynarlar. Devlet, durgunluk sırasında istihdamı ve üretimi canlandırmak amacıyla kamu harcamalarını artırabilir. Özel harcamaları teşvik etmek için vergileri de düşürebilir -gerçi vergi indirimleri dolaylı ve etkisi daha sınırlı bir yöntemdir (çünkü başta yüksek gelirli hanehalkları olmak üzere tüketiciler vergiden sağladıkları tasarrufları bütünüyle ya da vakit geçirmeksizin harcamazlar). Öte yandan eğer ekonomi çok hızlı büyüyorsa, devlet büyümeyi yavaşlatmak amacıyla harcamaları azaltabilir ya da vergileri yükseltebilir.

Çevrimi dengeleyici maliye politikasının iki genel çeşidi vardır: İHTİYARİ MALİYE POLİTİKASI, durgunluğa tepki olarak devletin başvurduğu, dozu giderek artan ve ileriye etkili programlarla projelerden oluşur. OTOMATİK DENGELEYİCİLER, devlet bilinçli hiçbir eylemde bulunmadığı zaman bile, çevrimleri yumuşatacak şekilde kendiliğinden harekete geçen maliye araçlarıdır. Örneğin, gelir vergileri otomatik olarak dengeleyici etki yaparlar: Gelirler düştüğünde otomatik olarak vergiler de düşer ve bu düşüş, gelir düşüşünün harcamalarda yol açacağı azalmayı kısmen telafi eder. İşsizlik sigortası ve sosyal yardımlar gibi gelir güvencesi programları da otomatik dengeleyici niteliktedir: Gerileme sırasında hanehalkının maruz kaldığı gelir kaybının bir kısmı bu sayede korunur.

Yalnızca daha büyük bir kamu sektörünün olması bile ekonomik çevrimlerin boyutunu daha en baştan sınırlayabilir. Eğitim, sağlık gibi devlet programları ile diğer kamu hizmetleri, kâr güdüsüne tabi olmadıkları için özel sektör üretiminin aksine aynı genişleme-daralma kalıbına da tabi değildir. Bu nedenle, durgunluklar sırasında kamu sektörü bir istikrar vahası olma eğilimi gösterir. Özel sektörle karşılaştırıldığında daralmanın bulaşıcı etkisi çok daha sınırlı olur.

Ne yazık ki son yıllarda bazı muhafazakâr siyasetçiler, devlet programlarının istikrar sağlayıcı gücünü zayıflatacak, daha doğrusu devleti *istikrarı bozucu* ekonomik bir güç hâline getirecek önlemleri savunuyorlar. Neoliberallerin sosyal programlarda (özellikle de gelir güvencesi programlarında) kesintiler yapmaları ve bu programları karşılamakta kullanılan vergileri düşürmeleri, otomatik dengeleyicilerin gücünü azaltarak ekonomiyi zincirleme tepkime şeklinde gelişen durgunluk karşısında daha savunmasız bırakmıştır. Ama beterin de beteri var: Devletlerin (durgunluk sırasında bile) bütçelerini dengede tutmalarını gerektiren DENK BÜTÇE YASALARI. Bu yasalara göre devletler, durgunluk sırasında ya vergi gelirlerini artırmalılar ya da harcamalarını düşürmeliler -ki her ikisi de dur-

gunluğu ağırlaştırmaktan başka bir işe yaramaz. Açıklara duyulan ideolojik nefretin yönlendirdiği bu politikaların, özel sektörde baş gösteren ani ekonomik iniş çıkışları *büyütmek* gibi ters bir etkisi vardır.

Uzun dalgalar

Yukarıdaki tartışmada ekonomik performansta gözlenen görece kısa dönemli iniş çıkışlara (bir ya da iki yıl süren durgunluklar, ardından birkaç yıllık büyümeyi takiben yeni bir durgunluğun ortaya çıkmasına) odaklandık. Ancak, kısa dönemli dalgalanmalara koşut bir çevrimsel yapıyı gözlemlemek de mümkün. Kapitalizm, çok uzun dönemli bir çevrimler (ya da UZUN DALGALAR) kalıbı gösterir. Onlarca yıl süren görece canlı büyüme dönemlerini, (tam bir durgunluk olmasa bile) uzun hareketsizlik ve duraklama dönemleri takip eder.

Savaş sonrasındaki Altın Çağ (1945-75), böyle bir uzun süreli genişleme dönemiydi. Keza, büyümenin muazzam demiryolu yatırımlarıyla şahlandığı 19. yüzyılın ortasındaki 30 yıllık dönem de benzerdi. Ağır sanayinin büyümesi ve imalat sanayinde kitlesel üretimin yayılması, I. Dünya Savaşı'ndan önceki 20 yıllık dönemde yeni bir uzun süreli genişlemeyi başlatmıştı. Bu canlı dönemleri uzayıp giden yavaş büyüme, durgunluk ve hatta bunalım dönemleri takip etti.

Her uzun dalgalanmada bazı temel etkenleri gözlemlemek mümkün olsa da iktisatçılar bu uzun dalgaların sebeplerini ve yapısını tam olarak kavrayamıyorlar:

- Teknoloji Temel (ve kârlı) teknolojik yeniliklerin birikmesi, çoğu uzun yükseliş evresinin ortak özelliği gibi gözüküyor: 1850'lerde demiryolları; 20. yüzyılın başında ağır sanayi ve kitlesel üretim; savaş sonrasındaki Altın Çağ'da televizyon, iletişim ve nakliye.
- Yatırım Kapitalizm her zaman özel yatırımlara bağımlıdır. Ancak, yatırım harcamaları bu uzun yükseliş evrelerinde özellikle güçlüdür. Bu durum, dalından toplanmayı bekleyen meyveler gibi kârların da böylesi dönemlerde uzanıp alınmayı beklediği düşüncesinin kapitalistler arasında kökleşmiş bir inanç olmasını yansıtır.
- Siyaset Her uzun yükseliş evresi, (kapitalistlerin bakış açısına göre) istikrarlı ve iyi işleyen siyasi kurumlar, pratikler ve güç ilişkileri bütününün damgasını taşır –hem ayrı ayrı ülkelerde, hem de uluslararası boyutta. Emeği kontrol altına almak, gelir bölüşümünü (işçileri tatmin ederken kapitalistleri de zenginleştirecek şekilde) idare etmek ve (uluslararası ticaret dahil) ekonomik meseleleri yönetmek için bu kurumlara ihtiyaç vardır.

Temel yeniliklerin giderek miatlarını doldurmaları, bunun sonucunda yatırımların yavaşlaması ve bir zamanlar istikrarlı olan siyasi ilişkilerle yapıların çökmesi, uzun yükseliş evresinin sonuna gelindiğinin; çatışma, belirsizlik ve duraklama dolu bir ara döneme girmekte olunduğunun habercisidir. Ardından ekonomide ve siyasette söz sahibi olanlar, istikrarlı büyümenin kaldığı yerden devam etmesine izin verecek yeni ekonomik ve siyasi pratikler aramaya başlarlar. Bu reçete bulunduğunda, yeni bir uzun yükseliş evresi başlayabilir.

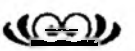
Bu analizi takip eden bazı iktisatçılar, yeni bir sürekli ve görece istikrarlı kapitalist büyüme döneminin başlamasını sağlayacak bileşenlerin şu anda mevcut olabileceği sonucuna vardılar. Altın Çağ politikalarının terk edilip neoliberalizmin yerini sağlamlaştırdığı 1980'li ve 1990'lı yılların çalkantılı olaylarının ardından, şimdi kapitalizm gaz pedalına tekrar güvenle basacak durumda olabilir. Kişisel bilgisayar ve internet gibi elektronik teknolojisinde gerçekleştirilen atılımlar, pek çok sanayi dalında yatırımı ve büyümeyi teşvik ediyor. Neoliberal politikalar, siyaset arenasına açıkça hâkim durumda. Genişlemenin coğrafi odağı (sanayileşmiş ülkelerden uzaklaşıp Çin'e ve hızla sanayileşen diğer bölgelere doğru) bir ölçüde kaymış olabilir.

Ancak neoliberalizmin, yeni bir uzun yükseliş evresi için gereken tüm koşulları gerçekten de devreye sokup sokmadığı henüz açıklığa kavuşmamıştır. Çok yüksek kârlar ve iş dünyası yanlısı siyasi-ekonomik ortam düşünüldüğünde, iş dünyasının reel yatırım harcamaları şaşılacak ölçüde durgun seyrediyor. Finans piyasalarının aşırı hareketliliği, uzun dönemli istikrarla uyumlu olmayan panik ve kaos unsurunu sürekli olarak ekonomiye zerk ediyor. Bölgesel savaşlar ve devasa ticaret dengesizlikleri, uluslararası ilişkileri sekteye uğratmayı sürdürüyor. Çevre sorunları, büyümeyi ve yaşam standartlarını sınırlıyor.

Neoliberalizm kapitalistlerin ceplerini doldurmalarını sağlıyor, ama çoğu insanın yaşam standartlarını olumsuz etkiliyor –bu durum, yeni rejimin uzun dönemli siyasi istikrarını er ya da geç sorgulanır hâle getirecektir. Bu nedenle, kapitalizmin bu modern, tatlı sert cisimlenişinin uzun süreli bir galibiyetler serisinin koşullarını gerçekten oluşturup oluşturmadığı belirsizliğini koruyor.

BEŞİNCİ KISIM

KAPİTALİZME MEYDAN OKUMAK



KAPİTALİZMİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Karne

1. Bölümde, ekonominin başarısını değerlendirmekte kullanılabilecek yedi ölçüt önermiştim. O zamandan beri kapitalizmi kapsamlı bir şekilde tanımladık. Şimdi gelin başlangıçtaki ölçütler listemize geri dönelim ve sistemin bütünü için bir karne hazırlayalım. Modern kapitalizm, bu yedi ölçütü yerine getirme konusunda acaba nasıl notlar alacak? Standart notlandırma sistemini kullanacağım: A (pekiyi), B (iyi), C (orta), D (zayıf) ve E (başarısız). İşte kapitalizmin her "ders"ten aldığı notlar:

Refah: C Kapitalizm canlı şekilde büyüyorken nüfusun (asla hepsinin olmasa da) önemli bir kesiminin maddi yaşam standartlarını yükseltebilir. Gelişmiş ülkelerde insanların çoğu (işçiler bile) rahat, oldukça müreffeh bir yaşam sürerler. Ancak, bu ülkelerde bile çok sayıda insan refah trenini kaçırmıştır. Yoksulluk oranları dikkate değerdir ve (bazı ülkelerde) yükselmektedir. Bu arada, küresel Güneyde sistem, insanlığın geniş kesimlerini tamamen yüzüstü bırakmıştır. Burada kapitalizm, büyümenin getirilerinin doğru dürüst paylaşılmasını sağlamak şöyle dursun, gelişmenin temel ön koşullarını bile bir araya getirememiştir. Yani, kapitalizmin doğal ve genel olarak kitlesel refahla bağlantılı olduğu iddiası açıkça haksız çıkmıştır.

Güvenlik: D İnsanca maddi yaşam standartlarına sahip olan işçiler bile talihlerinin yaver gitmemesi ya da daha genel bir ekonomik sorun yüzünden her şeyin bir anda ellerinden alınması riskiyle yaşamak zorundalar. Bu müzmin güvensizlik, çalışan insanlarla ailelerine gerçek bedeller yükler. İşlerini, evlerini ya da emeklilik haklarını fiilen asla kaybetmeseler de bu şeyleri *kaybedebilecekleri* korkusu yüzünden yaşam kaliteleri düşer. İskandinav ülkelerinde olduğu üzere daha ileri sosyal demokrat ekonomiler,

bu güvensizliği büyük ölçüde hafifleten kapsamlı sosyal güvenlik programlarına sahipler. Ancak diğer yerlerde, ekonominin kötüye gitmesi ya da kişisel talihsizlikler milyonlarca insanın yaşam fırsatlarını mahvediyor. Kamu sağlık sigortasının olmadığı ABD'de sadece hasta olmak bile bütün bir aileyi mali açıdan mahvolmanın eşiğine getirebilir.

Tablo 25.1 Kapitalizmin Karnesi

Ders	*Not*	*Yorumlar*
Refah	C	Öğrenci bazı gruplar için dikkate değer ilerlemeler sağlarken birçoklarını ise dışarıda bırakmıştır.
Güvenlik	D	Yeterli refaha sahip olanlar bile bir anda bunu tamamen kaybedebilirler.
Yenilik	A-	Yenilik yapmakta çok başarılı, ancak yeteneklerini daha önemli öncelikler için kullanması gerekiyor.
Seçim olanakları	B-	Mağazalarda her türlü mal var, ancak milyarlarca kişinin yaşam seçimlerinin sınırlanmış olmasına ne demeli?
Eşitlik	F	Öğrenci bu derse hiç ilgi göstermiyor.
Sürdürülebilirlik	D	Çevre standartlarının korunmaması gelecekte ilerlemeyi olumsuz etkileyecektir.
Demokrasi ve hesap verebilirlik	D+	Şirketler iyi yönetiliyorlar –ama hangi amaçla? Ekonomik eşitsizlik özünde antidemokratiktir.
Genel	C-	**Zar zor geçer not aldı:** Öğrenci, gerçek ekonomik ve beşeri potansiyelin kesinlikle altında performans gösteriyor.

Yenilik: A- Yenilik hiç kuşkusuz kapitalizmin en başarılı olduğu ders. Kâr güdüsü ile rekabet baskısının birlikteliği, şirketleri sürekli yeni ürünler bulmaya, bu ürünleri üretmenin yeni yollarını ve bunları satacak yeni pazarlar aramaya sevk ediyor. Elbette, yenilikler her zaman *toplumsal açıdan* yararlı olmuyor: Firmaların para kazanmak için akıl ettikleri yeni yolların birçoğu israfa yol açan, amaçsız ya da yıkıcı nitelikte. Sistemin yenilik yapma potansiyeli, tıbben yararsız olan taklit ilaçlardan tutun da giderek karmaşıklaşan finansal türevlere, giderek daha fazla rahatsız edici ve saldırgan olan reklamcılık usullerine varıncaya kadar üretken olmayan çeşitli amaçlara yönlendiriliyor. Ancak, kapitalizmin yenilik yapma kapasitesini inkâr etmek mümkün değil.

Seçim olanakları: B- Süpermarketler ve perakendeci satış mağazaları, yoksul ülkelerde bile inanılmaz çeşitlilikte ürünlerle dolup taşıyor. Özel

şirketler, tüketici talebini karşılamak için birbirleriyle kıyasıya kapışıyorlar. Tek sorun, şirketlerin muazzam mal çeşidi sunmalarına karşın pek çok insanın bir şeyler satın alacak maddi güçten yoksun olmasıdır. Bu, kapitalist tüketimciliğin havalı "seçim olanakları"nın içini biraz boşaltıyor. Mağazaların sırf vitrinlerine bakmaktan zevk almadığınız müddetçe (ki tüketici kültürüyle beyinleri yıkanmış bazı insanlar gerçekten de *böyle* yapıyorlar), bu tür seçim olanakları biraz yapmacık kalıyor. Aynı zamanda, kapitalizmin sistemik eşitsizliğinin sebep olduğu yaşam seçimlerinin daralmasını da göz ardı edemeyiz. Büyük ekonomik katkılar yapabilecek, yetenekli ve tutkulu insanların, sınıf, cinsiyet, ırk ya da coğrafya temelli suni engellerle bunu yapmaları engelleniyor. Fırsatların bu şekilde israf edilmesi ve gerçek yaşam seçimlerinin yaygın şekilde reddedilmesi, mahallenizdeki süpermarketlerin birkaç düzine farklı marka diş macunu satmaları gerçeğinden şüphesiz çok daha önemlidir.

Eşitlik: F Kapitalizm, bu dersten geçmek için hiçbir çaba göstermemiştir. Köklü ve içkin bir eşitsizlik, sistemin temel programlamasına silinmeyecek şekilde kazınmıştır. İşletme sahibi olanlar ile olmayanlar arasındaki refah eşitsizliği insanı afallatacak ölçüdedir ve giderek de artmaktadır. Kapitalizm başka eşitsizlik biçimleri de doğurur: Farklı işçi grupları, farklı cinsler ve ırklar, farklı sektörler, farklı dinler ve farklı ülkeler arasında. Dahası, rekabet zamanla eşitsizliği otomatik olarak *yeniden yaratma* eğilimi gösterir. Kapitalizmin içkin eşitsizliği, vergiler, transfer ödemeleri ve diğer yeniden bölüşüm araçları kullanılarak ancak bilinçli çabalarla (kısmen) giderilebilir.

Sürdürülebilirlik: D Kâr güdüsü, şirketleri, faaliyetlerinden kaynaklanan çevresel maliyetleri kirlilik yoluyla başkalarının üstüne "atmaya" teşvik eder. Dahası, kâr hırsı kapitalizmde içkin bir büyüme zorunluluğu da yaratır. Özel şirketler, yatırımcıları mutlu edip rakiplerini kendilerinden uzak tutmak için sürekli büyümelidirler; kapitalizmin büyüme üzerindeki çevresel kısıtlamalara uyum sağlaması bu nedenle zordur. Halkın ilgisi ve siyasi baskı, devletleri düzenlemelerle, çevre vergileriyle ve diğer önlemlerle çevreyi savunmaya zorlayabilir. Ancak, temel hedefleri özel kârlarını en üst düzeye çıkarmak olan şirketlerin çevre konusundaki davranışlarını dizginlemek her zaman zorlu bir mücadeledir.

Demokrasi ve hesap verebilirlik: D+ Kapitalizm, en önemli kurumları olan büyük şirketlerin yönetilmesinde oldukça karmaşık ama tek yanlı bir yöntem geliştirmiştir. Şirketlerde, yönetişim yapılarına, gözetimle kontrole ve çakışan denetimlerle dengelere büyük bir enerji harcanıp son derece dikkat edilir. Bütün bunların amacı, şirketin, şirket hissedarlarının servetini güvenilir ve acımasız bir şekilde azamileştirmesini sağlamaktır.

Devasa ama üçkâğıtçı bir Amerikan enerji şirketi olan Enron'un 2001'de çökmesi gibi son yaşanan şirket skandalları, kurumsal yönetişim uzmanlarının bu hesap verebilirlik sistemlerini katılaştırma konusundaki kararlılıklarını iyice pekiştirdi. Görevlerinin sınırlı çerçevesi düşünüldüğünde bu çabaların başarılı olduğu söylenebilir: Şirket davranışları, kapitalizmin tarihinde hiç olmadığı kadar doğrudan ve güçlü bir biçimde hissedarların servetini azamileştirmeye odaklanmıştır. Ancak, toplum açısından bakıldığında, bu yönetişim anlayışı son derece yetersizdir. Çoğu insan hissedar değildir. Ekonominin en güçlü kurumlarının yalnızca hissedarlarını daha da zenginleştirmekle ilgilenmeyip, daha geniş hedeflere saygı gösterip bu amaçlara uygun çalışmalarını neden istemeyelim ki? Dahası, ekonomik ve toplumsal koşulların, seçimle göreve gelmemiş ekonomi seçkinlerinin yatırım kararlarma fazlasıyla bağımlı olduğu gerçeği bile tek başına son derece antidemokratiktir. Kişisel servetin siyasette orantısız etkisinin olması da cabası.

Genel Not: C- Özetle, modern kapitalizme zar zor geçer not veriyorum. Başarıları görmezden gelmemeli; esnekliğine ve kalıcılığına saygı göstermeliyiz. Ancak, başarısızlıkları belirgin, sayısız ve çok büyük. Aslında, kapitalizmin eli altındaki kaynakları, ölüm kalım meselesi olan beşeri ihtiyaçların karşılanmasına ayıramaması yüzünden her yıl milyonlarca insan vakitsiz ölüyor. Keza, sistemin çevre konusunda sorumsuz davranması yüzünden gezegenimizin ekosistemi gerçek bir tehlikeyle karşı karşıya.

Enayi Yerine Konmayın

"İşte iktisat şimdi bunu yapıyor. Genç ve kolay etki altında kalan (keza yaşlı ve korunmasız) insanlara, firmanın piyasa ile devlete tabi olduğunu, dolayısıyla da tüketici ile yurttaşın komutası altında olduğunu; bu yüzden ekonomik yaşamda güce ve siyasete yer olmadığını söylüyor. Böyle bir iktisat tarafsız değildir; gücü kullanmaları, halkın uysallığına bağlı olan kesimlerin etkili ve paha biçilmez bir müttefikidir."

John Kenneth Galbraith, Kanadalı-Amerikalı iktisatçı (1973).

Harita üzerinde sistemik istikrarsızlık

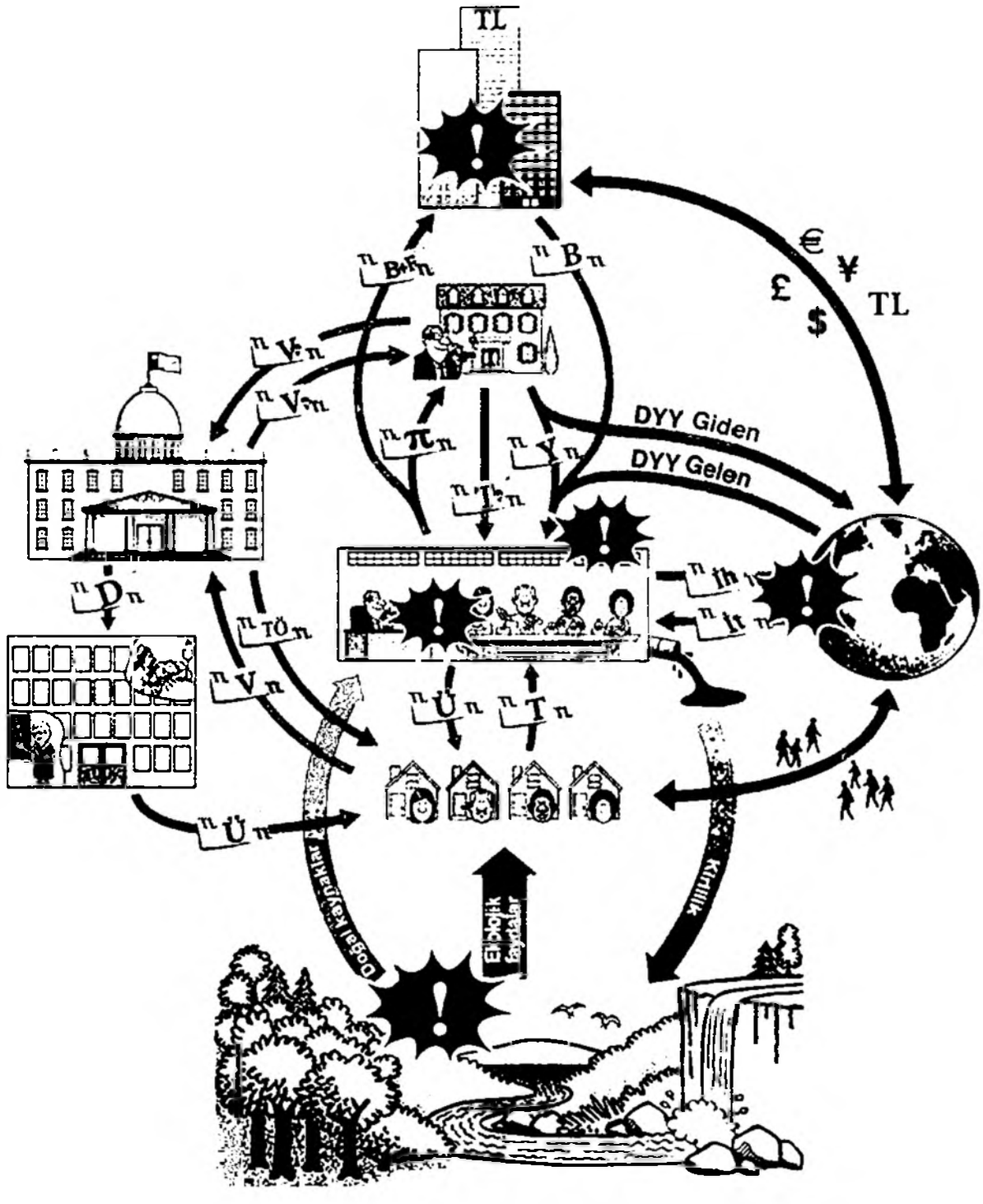
Bu can sıkıcı karne, insanlığın refah, güvenlik, eşitlik, sürdürülebilirlik ve demokrasi gibi somut ihtiyaçlarını karşılama açısından kapitalizmin kesinlikle beklenenden kötü bir performans sergilediğini gösteriyor. Peki, sistemin *kendini* sürdürme ve büyüme becerisi açısından baktığımızda sistemin performansı hakkında ne söyleyebiliriz? Gezegende yaşayanların

ihtiyaçlarıyla arzularını karşılayamamasından apayrı bir konu olarak, kapitalizm özünde istikrarlı bir sistem midir?

IV. Kısımda geliştirdiğimiz ekonomi haritasına geri gidelim. Temel kapitalist "çevrim" (yatırım, istihdam, üretim, kâr ve yeniden üretim) tam ortadadır; haritayı karmaşıklaştıran çeşitli etkenler (finans, devlet, küresel ekonomi ve çevre) etrafta sıralanır. Bütün sistemin içsel yaşama gücü ve istikrarı, (eğer varsa) nerede kırılganlaşabilir?

Şekil 25.1'deki "patlama noktaları", potansiyel zayıf noktaların en önemlilerini gösteriyor. Gösterilen akımlarla ilişkilerden beşinin, sistemin işleyişi açısından önemli riskler taşıdığını düşünüyorum:

- Finansal kırılganlık Özel finans daima düzensiz, önceden kestirilemez ve potansiyel olarak yıkıcı bir tarzda işler. Finansal varlıkların giderek daha karmaşık, bağımsız ve önceden kestirilemez niteliğe bürünmesi, finansal çöküş olasılığını kesinlikle artırıyor. 1997 Asya finansal paniği ya da ABD ipotek sektöründe yaşanan son gerileme gibi dönemsel krizler, modern finans sisteminin gerçekten de istikrarsız olduğunu teyit ediyorlar. Ancak, topyekûn bir finansal çöküş endişesi yersiz olabilir. "Kâğıttan ekonomi"nin gerçek yatırımlar, üretim ve her şeyden önce de harcamalar üzerinde nadiren güçlü bir etkisi olur. Finansal istikrarsızlık baş gösterdiğinde bile politika yapıcılar, piyasaları istikrara kavuşturup yatırımcıların güvenini yeniden sağlamak için hızlı ve güçlü bir biçimde tepki gösterebilirler. Merkez bankaları, faiz oranlarını indirip acil durumlarda finans piyasalarına sermaye enjekte edebilirler; devletler, harcamalarını ve vergi politikalarını ayarlayabilirler. Yani sistem, topyekûn çöküş senaryolarının varsaydığından çok daha sağlamdır. Gene de, aşırı gelişkin ve fazla hareketli finans sistemi sürekli olarak bir istikrarsızlık ve kırılganlık kaynağıdır.



Şekil 25.1 Ekonominin Yol Haritası: Riskler

- Küresel dengesizlik Küreselleşme, net ihracatın ve gerçek yatırım harcamaları akımının artı olmasını sağlayacak ölçüde rekabetçi olunup olunmadığına bağlı olarak, belirli ulusal ya da bölgesel ekonomilere yardım edebileceği gibi zarar da verebilir. Şirketler, küresel kârları sağlıklı düzeylerde olduğu müddetçe şu ya da bu ulusal ekonominin performansına pek aldırış etmezler. Bölgesel rekabet gücündeki değişmeler yüzünden küresel dengesizlik artmıştır –şirketlerin, bu değişmeleri kendi çıkarlarına kullanma konusundaki eşsiz becerileri durumu daha da ağırlaştırmaktadır. Son yıllardaki en açık örnek ABD'nin eşi görülmemiş ticaret açığıdır –ve Çin'in bunu dengeleyen ve bir o kadar eşi görülmemiş ticaret

fazlası. Çin dahil yabancı kreditörlerin ABD açığını daha ne kadar süre karşılamaya istekli olacakları ve ABD ekonomisinin yönetilebilir sınırlar içinde kalarak daha ne kadar dış borç biriktirmeye devam edebileceği, cevabı verilmemiş sorular olarak karşımızda duruyorlar. Öte yandan ABD, küresel kapitalizmin merkezî olarak, uluslararası dengesizlikler karşısında benzersiz ve güçlü bir esnekliğe sahip; yabancı yatırımcıların topluca ABD ekonomisini terk etmeleri olası gözükmüyor.

- Çevresel sınırlar Ekonominin çevreyi sürdürülebilir şekilde idare edememesinin kapsamlı sonuçları vardır. Öncelikle, kirlilik, iklim değişikliği ve doğal mekânların bozulması insanların yaşam kalitelerine doğrudan zarar verir. Bu, can sıkıcı olmakla birlikte ekonomik sistemi doğrudan tehdit eden bir şey değildir. Ekonomik açıdan daha önemlisi, çevresel güçlüklerin dayattığı intibak maliyetleridir. Özellikle küresel iklim değişikliği, hava koşullarının sertleşmesi, deniz seviyesinin yükselmesi ve diğer yan etkileri yüzünden çok büyük ekonomik maliyetler doğuracaktır. Son olarak, doğal çevrenin ihtiyaç duyulan kaynaklarla hammaddeleri sağlama kapasitesinin kötüye gitmesi de ekonomiyi kısıtlamaya başlayabilir. Enerji kıtlıkları, bu bağlamda en ivedi sorun olarak gözüküyor. Petrol fiyatları, (Çin dahil) devam eden talep artışı ile arz kısıtlarının etkisiyle son yıllarda hızla yükselmiştir. Şu ana kadar dünya ekonomisi bu çarpıcı değişime şaşılacak ölçüde sorunsuzca uyum göstermiştir; iş dünyası, arzla ilgili kaygılara koruma önlemleriyle ve alternatif enerji kaynaklarıyla yanıt verebilir. Çevresel etkenlerin kapitalizmi gerçekten kısıtlayıp kısıtlamayacağı, yaklaşmakta olan çevreyle ilgili bir ekonomik krizden daha ziyade dünya yurttaşlarının, çevre kalitesinin bozulmasına daha ne kadar katlanmaya razı olacaklarına bağlı gibi gözüküyor. Başka bir deyişle, çevrenin kapitalizme getirdiği kısıt, ekonomik olmaktan çok siyasi bir mizaca sahip.
- Yatırım durgunluğu Özel firmalarının nakit akımlarını yeniden yatırımda kullanmamaları, neoliberalizmin son yıllarında şirket kârlarının dünya genelinde patlamasının tuhaf özelliklerinden biridir. Gerçek iş dünyası yatırımları, kârlardaki çarpıcı toparlanmaya ağır aksak cevap vermiştir. Sonuç, şirketlerin nakitlerini gömülemeleri, şirket borçlarının azalması ve (şirketlerin, ellerindeki fazla fonlar için alternatif mahreçler aramalarıyla birlikte) spekülatif finansal faaliyetlerin artması olmuştur. Kâr arayışıyla yatırım yapılması kapitalizmin başlıca itici gücüdür. Yatırımların, neoliberalizm döneminde kârların tarihte görülmemiş ölçüde canlanmasına olumlu tepki vermemesi, kapitalizme övünme hakkı veren temel dinamizmin aşındığının belirtisi olabilir. Sorun kısmen yatırımların (örneğin, kârların aşırı yüksek ve yatırımların inanılmaz canlı olduğu Çin'e doğru) coğrafi yeniden dağılmasıyla ilgilidir. Hatta, daha genelleşmiş bir yatırım zafiyetinin bile ekonomik açıdan sisteminin

varlığını sürdürmesine yönelik içsel bir zorluk teşkil etmesi gerekmez: Kapitalistler, fazla paralarını harcayabilecekleri (kendi lüks tüketimleri gibi) *bir şeyler* buldukları sürece sistem, fiili bir çöküşle karşılaşmadan yatırımların (dolayısıyla da büyümenin) yavaşlamasıyla başa çıkabilir. Ancak, sancılı neoliberal gündemin gerçek yatırımlar ve ekonomik performans üzerinde hiçbir olumlu etkisinin olmadığına dair deliller biriktikçe, sistemin siyasi desteği daha da zayıflayabilir.

- **İşçilerin uysallığı** Neoliberalizmin temel "başarı"larından biri de daha disiplinli, daha uysal bir işgücünün yeniden yaratılması olmuştur. Para politikasına, tam istihdam yerine enflasyonun kontrol altına alınmasına odaklanacak şekilde yeniden yön verilmesi, sosyal yardımların (özellikle de çalışma çağındaki yetişkinleri hedef alanların) budanması ve çalışma standartlarıyla işçi-işveren ilişkilerinde işverenlerin lehine değişiklikler yapılması; tüm bunlar, emeğin başarıyla çekilip alınmasının koşullarını yeniden tesis etmeyi amaçlıyordu. Şimdi işverenler, verili emek maliyeti karşılığında (çalışma çabası biçiminde) çok daha fazla getiri elde ediyorlar. Bu strateji çalışma ilişkilerini dönüştürmüş ve birim emek maliyetlerini düşürmüştür -ama sürdürülebilir midir? Bu, işçilerin, ekonomik pastadan aldıkları giderek küçülen dilim karşılığında daha ne kadar süre her zamankinden daha çok çalışmaya razı olacaklarına bağlıdır. Yine, kısıt ekonomik olmaktan ziyade siyasidir.



Nefesinizi tutmayın

Bu beş konunun, bildiğimiz hâliyle küresel kapitalizmin uzun dönemli varlığı açısından önemli soru işaretleri taşıdığı şüphesizdir. Finansal panik, ani küresel yeniden ayarlamalar, çevre felaketi, yatırım durgunluğu ya da çalışma ilişkilerindeki bir aksaklık bütün sistemin iç tutarlılığını sarsabilir.

Ancak, bu etkenlerin herhangi birinin (şu anda) sistemin varlığına karşı köklü bir tehdit oluşturduğu yargısına şüpheyle yaklaşırım. Bunlardan her biri yaygın bir altüst oluşla ve sefaletle bağlantılı olabilir. Yine de hiçbiri, kapitalizmin varlığını sürdürme ve kendini yeniden yaratma gücünde (yani özel işletmelerin yatırım yapma, üretme ve kâr elde etme gücünde) köklü bir olumsuzluğa yol açacak gibi gözükmemektedir.

Başka bir deyişle, kapitalizmin ekonomik zincirinde yer alan ve zedelenmeye oldukça açık bu beş bağlantı bağlamında bile içkin, sistemik bir kırılganlığın varlığına dair ikna edici kanıtların bulunduğunu düşünmüyorum. Sistemin kendiliğinden çökmesi muhtemel değildir. Ekonomiden daha iyi bir şeyler umut eden bizler, oturup kapitalizmin kendi kendini yıkmasını bekleyemeyiz. Mevcut düzen açısından gerçek bir tehdit oluşturan yegâne etken, insanların bu ekonominin adaletsizliğini ve akıl dışılığını kabullenmeyip daha iyi bir şey için ayağa kalkmasıdır. Kapitalizm kendiliğinden yıkılmayacak, bizim onu zorlamamız gerekiyor. Kapitalizmin iyileştirilmesi ve daha kökten değiştirilmesi için tam olarak neler talep edebileceğimiz, kitabın son bölümlerinin konusunu oluşturuyor.

26

KAPİTALİZMİN İYİLEŞTİRİLMESİ

İyileştirme olanakları

Kapitalizmin ekonomik ve toplumsal performansını iyileştirmenin birçok yolu vardır. Yaygın yoksulluk; çevrenin bozulması; milyarlarca insanın yetenekleriyle enerjisinden yeterince yararlanılmaması; çoğu kaynağın kötüye kullanılması. Günümüz dünya ekonomisi birçok konuda gerçek etkinlik testinden geçemediği için tamirata nereden başlanacağını bilmek zordur.

Bütün sistemi sürükleyen temel kısıtlarla ilkelerin (özel yatırım, istihdam, kâr) çizdiği çerçevenin dışına çıkmaksızın kapitalizmde bazı iyileştirmeler yapılabileceği bence gayet açık. Her ne kadar kapitalizmin kâr güdüsü çoğu başarısızlığının asıl nedeni olsa da, içkin niteliğini değiştirmeksizin sistemin (belli ölçüde) ıslah edilebileceğine şüphe yoktur. Kapitalizmin reforma tabi tutulmasının bazı sınırları olabilir (bu konuyu bir sonraki bölümde ele alacağız). Ancak günümüzde, bu sınırlar çoğu ülkede ve çoğu konuda bağlayıcı durumda değildir.

Başka bir deyişle, iyileştirme olanakları oldukça fazladır. Mevcut kapitalist ekonomilerin belirleyici özelliklerini karşılaştıralım. Tablo 26.1'de, 3. Bölümde tanımladığımız dört genel kapitalizm "çeşidi"ni temsil eden ülkelerin ekonomik ve toplumsal göstergeleri özetleniyor: Anglosakson (ABD), Anakıta (Fransa), Asya (Japonya) ve Kuzey Avrupa (İsveç). Hepsi de kapitalist olan bu ülkeler, özel işletmelerin kâr arayışıyla ekonomik faaliyetlere yatırım yapmalarına bağımlı durumdalar. Ancak, kapitalizmin en kötü etkilerini hafifletip, daha arzulanır beşeri ve toplumsal sonuçlar elde edilmesinde bazı ekonomilerin diğerlerinden çok daha başarılı oldukları açıktır. ABD kişi başına en yüksek GSYH düzeyine sahip -ama bu, yüksek üretkenlikten (saat başına üretkenlik ABD, Fransa ve İsveç'te hemen he-

men aynıdır) ziyade daha uzun çalışma süresinden kaynaklanıyor. Üstelik, ABD'de yoksulluk, eşitsizlik, kirlilik ve hapsedilme düzeyleri diğerlerinden çok daha yüksek.

Tablo 26.1 İstediğini Seç: Seçilmiş Kapitalist Ülkelerin Performansları

Gösterge	*ABD*	*Fransa*	*Japonya*	*İsveç*
Kişi başına GSYH ($, 2006)	41.890	30.386	31.267	32.525
Çalışma saati başına üretkenlik ($, 2006)	50,4	49,9	35,6	44,7
Üretkenlik artışı (yıllık ortalama; %, 1996-2005)	2,1	1,0	1,4	2,2
Standartlaştırılmış işsizlik oranı (%, 2006)	4,6	9,2	4,1	7,0
Yoksulluk oranı (geliri, ortanca gelirin yarısından az olanların nüfusa oranı; %, 2000-04)	17,0	7,3	11,8	6,5
Eşitsizlik (en üstteki %10'luk kesimin gelirinin en alttaki %10'luk kesimin gelirine oranı)	15,9	9,1	4,5	6,2
Kişi başına karbondioksit emisyonu (ton, 2004)	20,6	6,0	9,9	5,9
Devlet program harcamalarının GSYH'ye oranı (%, 2005)	34,6	51,4	35,7	56,7
Sağlık sistemi	*Çoğunlukla özel*	*Çoğunlukla kamu*	*Özel ve kamu*	*Çoğunlukla kamu*
Beklenen yaşam süresi (yıl, 2005)	77,9	80,2	82,3	80,5
Bebek ölüm oranı (her 1.000 doğumda, 2005)	6	4	3	3
Hapsedilme oranı (her 1.000 kişide, 2005)	750	85	61	79
Kalkınma yardımları (gayrisafi millî gelirin %'si, 2005)	0,22	0,47	0,28	0,94
BM İnsani Gelişmişlik Endeksi Sıralaması	12	10	8	6

Kaynaklar: Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı; Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı; Uluslararası Hapishane Araştırmaları Merkezi.

Kendi ülkemizde kapitalizmin Kuzey Avrupa çeşidinin daha fazla, Anglosakson çeşidinin daha az benzemesi için mücadele etmek, haklı olarak ilk dikkat etmemiz gereken zorluktur. Kapitalizmde yapılacak bu iyileştirmelerin, varlığını sürdürmesinin (uzun dönemde) haklı gösterilmesi için yeterli olup olmayacağı (ilerledikçe üzerine kafa yorulması gereken) başka bir sorudur. Ancak bu arada geçecek süre zarfında acıları ve adaletsizlikleri hafifletmek için hemen şimdi, bulunduğumuz yerde yapabileceğimiz bir sürü şey var.

Reformcunun alışveriş listesi

Kitabı buraya kadar okuyan herkesin, ekonomiyi daha insani, istikrarlı ve çevre açısından sürdürülebilir hâle getirecek belli başlı iyileştirmelerin neler olabileceğine dair kendi "alışveriş listesi"ni hazırlamakta pek zorlanmayacağını düşünüyorum:

1. Ücretlerin, yan ödemelerin ve çalışma koşullarının iyileştirilmesi -özellikle düşük ücretli işçiler için. Sendikalar hayati önem taşır burada.
2. Çok sayıda işsizin ve eksik istihdam edilen işçinin olmasıyla gözlenen mevcut boşluğu doldurmak için ekonomik faaliyetlerin genişletilmesi.
3. Ekonominin sektörel bileşimini iyileştirmek için hedefe yönelik önlemler uygulanması ve yüksek teknolojinin kullanıldığı, üretkenliği yüksek sanayilerin geliştirilmesi. Gelişmekte olan ülkelerde bu sorun, kapsamlı bir ekonomik gelişmenin gerçekleştirilmesi sorunu dahilinde ifade edilebilir.
4. Finansal akımları düzenleyip istikrara kavuşturma; ekonominin finansal krizlere olan kırılganlığını azaltma.
5. Gerek zenginle yoksul, gerekse cinsler ve ırksal gruplar arasındaki eşitsizlikleri azaltmak için transfer ödemelerinin kullanılması; (çocuklukla emekliliğin yanı sıra işsizlik, hastalık ya da engellilik dönemleri gibi) yaşamlarının farklı dönemlerinde olan insanlara daha iyi ekonomik güvenceler sağlanması.
6. Sağlık, eğitim ve diğer beşeri hizmetlerin sunulması amacıyla nitelikli, kolay ulaşılabilir kamu hizmetleri sağlanması; özel tüketimle satın alınabileceklere ilaveten yaşam standardının desteklenmesi.
7. İşletmelerin, faaliyetleriyle yol açtıkları çevresel maliyetleri azaltmaya zorlanması; çevrenin korunup iyileştirilmesine yatırım yapılması.
8. Büyük ticaret dengesizliklerini azaltmak, finansal akımları istikrara kavuşturmak, ulusal devletlerin ekonomilerini halkın yararına düzenleme güçlerini takviye etmek ve yoksul ülkelerin gelişme olanaklarını artırmak amacıyla küresel ekonominin yönetimini yeniden düzenleme.

Bu sekiz madde, başarıldığı takdirde kapitalizmin beşeri ve çevresel performansını muazzam iyileştirecek çok büyük değişikliklerdir.

Sendikalar ve toplumsal adalet hareketleri, dünya genelinde yürüttükleri kararlı kampanyalarla bu maddelerden her birinde değişim olması için tüm güçleriyle bastırıyorlar. Reformist SOSYAL DEMOKRAT partiler de siyasi bir platform olarak bu alışveriş listesini (ya da bir kısmını) değişen derecelerde kullanıyorlar. (Ne yazık ki, bu partilerin seçimlerde iş başına getirilmesi, iş dünyasının devletin hareketlerini etkileme gücü yüzünden söz verilen değişikliklerin yapılacağının güvencesi olmaktan uzaktır; sen-

dikalarla toplumsal hareketler, ilerici değişime yönelik taleplerinin karşılanması için hükümetleri (sosyal demokrat olanları bile) zorlamalıdırlar.

19. Bölümde tartıştığımız üzere devletlerin elinde her türlü politikayı içeren bir alet çantası bulunuyor (yasalar ve düzenlemeler; harcama ve vergilendirme gücü; faiz oranlarını ve finans politikalarını kontrol etme; gerektiğinde müdahale ederek devlet üretimi yoluyla işi doğrudan yapma). Yukarıda sıralanan belli başlı amaçlardan herhangi birinin gerçekleştirilmesi, çeşitli politika önlemlerinin uygulanmasını gerektirecektir. Ancak, 19. Bölümde tartıştığımız üzere devletleri bu araçları çalışan ve yoksul insanların çıkarına kullanmaya zorlarken üstesinden gelinmesi gerekecek *siyasi* güçlükler, bilfiil işin yapılması sırasında karşılaşılacak daha teknik nitelikteki *politika* güçlüklerinden daha zorludur.

Hesabın kapatılması

Dünyanın zenginleri, neoliberalizmin hüküm sürdüğü çeyrek yüzyıllık zaman diliminde muazzam ekonomik ve siyasi kazanımlar elde ettiler. Ekonomi pastasındaki paylarını oldukça büyüttüler. Kendi özgürlükleriyle güvenliklerini artırırken devletlerden, sendikalardan ve toplumlardan gelen baskıların çoğunu geri püskürtecek şekilde ekonomi oyununun kurallarını değiştirdiler. Siyaset ve kültür üzerindeki etkilerini iyice artırdılar. Belki de en önemlisi, pek çok çalışan ve yoksul insanı, güvencesizliğin, eşitsizliğin ve sömürünün (karşı çıkılması ve telafi edilmesi gereken adaletsizlikler olmayıp) yaşamın kaçınılmaz gerçekleri olduğuna inandırarak, kitlelerin beklentilerini aşağı çekmeyi başardılar.

Bu biraz karamsar bir senaryo ortaya koyuyor: Kapitalizmi ıslah etme çabaları, yerini sağlamlaştırmış, başarılı seçkinlerin muhalefetiyle karşılaşıyor. Ancak, durumu farklı bir gözle değerlendirmek de mümkün. Başarılı olmaları nedeniyle işletmelerin talep ettiğimiz reformları karşılama güçleri geçtiğimiz dönemden çok daha fazladır. Başka bir deyişle cepleri oldukça derindir.

Her sendikacı, işverenin ödeme gücünün, toplu pazarlığın başarıyla sonuçlandırılmasının çok önemli bir belirleyicisi olduğunu bilir. Kârların oluk gibi aktığı bir şirketin, istemeye istemeye de olsa ücret artışları teklif etmesi olasılığı, zarar eden bir şirketten daha yüksek olacaktır. Aynı mantık, toplumsal düzeyde de geçerlidir. Sistemin bir bütün olarak kârlı olduğu, büyüdüğü ve (gördüğümüz gibi kapitalizm asla gerçekten istikrarlı olmasa da) görece istikrarlı olduğu koşullarda, daha kapsamlı ekonomik ve toplumsal kazanımlar talep edip bunları elde etmek daha kolaydır.

Toparlanan kâr oranları, çoğu gelişmiş ülkede savaş sonrası dönemde gözlenen yüksek düzeylere yeniden ulaşmıştır.[5] İşletme kârlarının GSYH

içindeki payı, ABD, Kanada, Avustralya ile birçok gelişmiş ekonomide rekor düzeylere yaklaşmıştır. İşverenlerin, kârlılıklarını ya da egemenliklerini gereksiz yere zayıflatmadan ücretleri, yan ödemeleri, boş zamanları ve çalışma koşullarını iyileştirebilecekleri açıkça ortadadır. Çevrenin korunmasına yatırım yapabilecek imkâna sahip oldukları da keza açıktır -aslında, bazı koşullar altında bu yatırımlar büyümeyi ve üretkenliği güçlendirebilir.

İşletmelerin yanı sıra mali durumları büyük ölçüde iyileşen devletlerin de ilerici reform taleplerini karşılayacak kaynakları vardır. OECD genelinde ortalama bütçe açıkları 2006'da GSYH'nin yalnızca %2'si kadardı -1990'larındaki düzeyinin yarısından daha az; (GSYH'ye oranla ölçülen) borç yükünü ve devletin faiz maliyetlerini azaltmaya yetecek kadar düşük.[3] Aralarında Kanada, Avustralya ve Kuzey Avrupa bölgesinin de bulunduğu birçok ülke önemli ölçüde bütçe fazlası veriyor. Sosyal program ve kamu yatırımı taleplerini geri çevirmek için kolaya kaçarak açık ya da vergi öcüsüne başvurulması, açıkların büyük olduğu geçmiş yıllarda olduğu kadar inandırıcı değil artık. ABD, sağcı bir hükümetin işletme ve yatırım vergilerinde dengesiz indirimler yapmasının kasıtlı bir sonucu olarak ciddi bir mali kısıtla karşı karşıya olan yegâne gelişmiş kapitalist ülke. Kamu hizmetlerinin genişletilmesi taleplerine vergi gelirlerinin yükseltilmesine yönelik önerilerin eşlik etmesi, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında ABD'de daha acil bir gereksinimdir.

Özetle, işletmeler ve devletler, ekonomik ve toplumsal reformlardan oluşan alışveriş listemizi sunmamız gereken başlıca güç odaklarını oluşturuyorlar. Her ikisinin de finansal koşulları, geçtiğimiz dönemdekinden daha güçlü durumda. Bu, gökyüzünü karartan neoliberal bulutların arasından parlamaya başlayan umut ışığıdır: Neoliberalizm, çalışan ve yoksul insanlardan epeyce bir şey alıp götürmüş olduğu için şu anda bir şeyleri geri verebilecek kadar güçlü konumda bulunuyor. Bu durum, işçilerle yurttaşların somut, giderek artan kazanımlar için iştahlarını kabartabilir.

Bir görüş: Yüksek yatırımlı-sürdürülebilir bir ekonomi

Ekonominin reforma ihtiyacı var. Devletin bunu yapacak araçları bulunuyor. Hem devlet hem de iş dünyası, şu anda temel iyileştirmelerin maliyetini karşılayacak bolca kaynağa sahip. Bu hâliyle üzerinde "uzun uzadıya düşünülmesi gerekmeyen" bir durumla karşı karşıya gibiyiz. Tek yapmamız gereken, ihtiyacımız olan değişikliği talep edecek yeterli sayıda insanı harekete geçirip örgütlemek, ardından da bastırıp bunu elde etmek.

Ancak, ihtiyaç duyulan reformlardan oluşan alışveriş listesini (zorlayıcı ahlaki iddiaların ve delillerin de desteğini arkamıza alarak) madde madde

gerçekleştirmeye çalışırken karşımıza hep bir engel çıkıyor. Öğrendiğimiz üzere kapitalizm belirli bir mantığa dayanır: Kâr arayışındaki özel yatırımlar, ekonomik kaynakları harekete geçirir, istihdam olanağı yaratır ve gelir üretir. Eğer amacımız beşeri ve çevresel koşulları kapitalizmin çerçevesi içerisinde iyileştirmekse, altta yatan bu ekonomik motorun sağlıklı çalışmasına dikkat etmeliyiz. Amacımız eninde sonunda kapitalizmin ötesine geçmek olsa bile, iş dünyası yatırımlarının nasıl çalıştığını anlamamız, gerek reformun sınırlarını, gerekse kâr güdümlü ekonomik sistemin mantığını nasıl değiştirebileceğimize dair özgül çözümleri tespit etmemize yardımcı olacaktır.

Dolayısıyla, "alışveriş listemizi" daha bütüncül (genel ekonomik faaliyet açısından vazgeçilmez olan temeldeki yatırım dinamizmi sorununu doğrudan ele alan) bir paket olarak ortaya koymak daha ikna edici olabilir. Bu nedenle, reformist görüşün geleneksel unsurları olan toplumsal ve çevresel esenliği artıracak talepkâr politikalara ilaveten, (kamu yatırımları ve kâr amaçlı olmayan yatırımlar dahil) yatırımları güçlendirip teşvik edecek tedbirler de önermeliyiz. Aynı zamanda bu, (işverenler için birim emek maliyetlerini yükselterek kârları ve potansiyel olarak yatırımları baltalayacak emek piyasası reformları gibi) reformlarımızın geleneksel, kârın yönlendirdiği yatırım kanalları üzerindeki olumsuz etkilerini dengelemeye yardımcı olacaktır. Yatırımları canlandırma amaçlı tedbirler, ilerici toplumsal ve çevresel reformlarımızı finanse etmemize yardımcı olacak (vergi gelirleri dahil) ilave gelirler yaratacaktır. Gerek emek ve çevre konularında, gerekse toplumsal konularda arzulanan ilerici tedbirlerin, kapitalist ekonominin temel sorunuyla (yani yatırımla) başa çıkacak bir stratejiyle tamamlanması, daha derli toplu ve ikna edici bir reform stratejisi ortaya çıkarır.

Ne gariptir ki, daha önceki bölümlerde gördüğümüz üzere neoliberalizm, 1980'lerin başından itibaren uygulanan sancılı ve iş dünyası dostu önlemlere rağmen yatırım harcamalarını teşvik etme konusunda iyi bir sınav verememiştir. Gerçekte, neoliberal strateji pastanın büyütülmesinden ziyade pastanın (iş dünyası lehine) yeniden bölüştürülmesiyle ilgiliydi. Yani, neoliberalizmin taviz vermez, pişkin ve son derece eşitsiz kapitalizm anlayışına, eksiksiz olduğu gibi içsel tutarlılığı da olan (hem neoliberalizmden daha fazla yatırım yaparak pastayı büyütmeyi, hem de onu daha adil bölüştürmeyi amaçlayan) bir alternatifle meydan okumak için önümüzde çok büyük bir fırsat var. Sistemin pürüzlü yanlarını biraz törpülemekle yetinmek yerine kapitalizmin özüne (yatırım sürecine) dokunan bir gündemle, mevcut rejimin ekonomik inandırıcılığına kendi zemininde meydan okumak mümkün. Hâlâ özel yatırımlara bağımlı olan ve bu yatırımların devam etmesi gerektiğini daima göz önünde bulunduran bu alternatif görüş, pakette

yer alan ve kapitalistlerin şüphesiz nahoş bulacakları diğer değişikliklere rağmen ilerici/yeniden bölüştürücü reformlar ile (yatırım harcamalarını artıracak) teşvik edici/yatırım yanlısı politikaları bir araya getirir.

Yüksek yatırımlı-sürdürülebilir ekonomi adını verdiğim bu alternatif görüşün belli başlı unsurları Tablo 26.2'de özetle gösteriliyor. "Yüksek yatırımlı" ifadesi, güçlü yatırım düzeylerinin korunmasının, ekonominin genel performansı açısından taşıdığı önemi vurguluyor. (Londra'nın solcu belediye başkanı Ken Livingstone, hükümetinin, büyük özel ve kamu yatırımlarıyla şehri yeniden canlandırma amaçlı bazı önerilerini açıklarken bu ifadeyi kullanmıştı). Amacımız, neoliberalizm döneminde olduğundan daha yüksek yatırım oranlarına ulaşmak (konut harici sermaye harcamalarını GSYH'nin yüzde 20'sinin üzerine çıkarmak) -ama bunu yaparken, yatırımların daha uygun, daha faydalı şekilde kullanılmasını gözetmek ve bunun için çaba göstermek. Bu arada "sürdürülebilir" ifadesi, güçlü yatırımların hem çevresel kısıtlara saygı gösterecek, hem de üretimin niceliğinden ziyade niteliğini artırmaya odaklanacak şekilde idare edilip yönlendirilmesi gereğinin altını çiziyor.

Özel kesimin yatırım harcamaları, ekonomi stratejisinin odağında yer almaya devam ediyor. Hissedarlara dağıtılmak yerine yeni sermayeye yatırılan kârlara oldukça elverişli vergi oranları uygulanması da dahil, alınacak etkili önlemlerle iş dünyasının sermaye harcamaları destekleniyor. İşletme yatırımlarına sağlanacak diğer destekler arasında (yeni sermaye harcamalarına bağlı olan yatırım vergisi kredisi gibi) hedefe yönelik maliye politikalarının yanı sıra kilit sektörleri teşvik edecek ileriye etkili, sektör temelli sanayi ve ticaret politikaları sayılabilir. Ancak, ekonomik kaynakları harekete geçirmekte kamu yatırımlarının rolü de giderek artacaktır. Hem özel hem de kamu yatırımlarında yeniliğe ve yeni teknolojiye ağırlık verilmesi önemlidir; kamu kurumları teorik ve uygulamalı araştırmaları, ticarileşmeyi (kimi zaman iş dünyasıyla işbirliği yaparak) teşvik edebilir. Ekonominin artan fiziki sermaye stokundan ve gelişen teknolojisinden en iyi şekilde yararlanmasını sağlamak üzere eğitime, becerilerin geliştirilmesine ve mesleki eğitime de harcama yapılması gerekecektir. Bu iddialı yatırım yanlısı programda çevreyle ilgili yatırımlara her aşamada özel önem verilecektir: Enerji tasarrufu sağlayan sermaye teçhizatı; son derece etkin inşaatlar ve yapı iyileştirmeleri; çevrenin temizlenmesiyle ve korunmasıyla ilgili kamu yatırımları.

Tablo 26.2 Yüksek Yatırımlı-Sürdürülebilir Bir Ekonomi

Yatırımlar Önlemleri:	
Özel Kesim	Vergi önlemleriyle, sübvansiyonlarla ve diğer politikalarla özel kesimin gerçek sermaye teçhizatı harcamalarını teşvik etmek.
	Yüksek değerli sanayilerde yatırım harcamalarını desteklemek amacıyla hedefe yönelik önlemler kullanmak.
Yenilik	Özel kesimin Ar-Ge harcamalarını teşvik etmek.
	Özel kesimin Ar-Ge harcamalarına katkı yapmak ve işbirliğini geliştirmek için kamu kurumlarını (üniversiteler, araştırma merkezleri) kullanmak.
	Prototipler geliştirilmesi ve yeni teknolojilerin ticarileştirilmesi için iş dünyası-devlet programları geliştirmek.
Kamu Kesimi	Kamunun altyapı ve kamu hizmeti tesislerine yaptığı yatırımları önemli ölçüde artırmak.
Beşeri	Kamunun eğitim harcamalarını (okul öncesi dahil) her düzeyde artırmak.
	İşverenleri, hedeflenen iş başında eğitim harcaması düzeylerine riayet etmeye zorlamak.
	Her yaştan işçinin yaşam boyu öğrenim ve yeniden mesleki eğitim alma olanaklarını artıracak önlemler almak.
Çevre	Özel sektörün, çevre konusunda gelişmiş sermaye teçhizatına yapacağı yatırımları teşvik etmek.
	Çevrenin korunması ve iyileştirilmesine yönelik kamu yatırımlarını artırmak.
Genel Hedef	Eğitim ve mesleki eğitimin iyileştirilmesinin desteğiyle konut harici sermaye yatırımı harcamalarını GSYH'nin en az %20 'sine yükseltmek.
Diğer Destekleyici Önlemler:	
Para Politikası	İşverenleri, çalışma koşullarını ve ücretleri iyileştirmeye zorlamak amacıyla ekonomiyi oldukça düşük bir işsizlik düzeyine yönlendirmek.
Emek ve Sosyal	Sendikalaşmayı ve toplu pazarlık uygulamasını yaygınlaştırmak.
Politika	Çalışma standartlarını ve korumaları (asgari ücretler, sağlık ve güvenlik yasaları, çalışma süresi sınırlamaları, güvencesiz işlerde çalışan işçiler için korumalar) iyileştirmek
	Düşük gelir sağlayan (özel hizmetler gibi) ticarete konu olmayan sektörlerde ücretleri, koşulları ve üretkenliği iyileştirmek.
	Mesleki eğitim verme, hareketliliği sağlama ve işi muhafaza etme gibi yollarla iş arayanlara sunulan destekleri artırmak.
	Kadınların işgücüne katılımını en üst düzeye çıkarmak amacıyla sosyal programları ve aile programlarını (çocuk bakımı, yaşlı bakımı, ailevi nedenlerle izin alınması) genişletmek.
	Reel ücretlerin üretkenliğe koşut olarak istikrarlı bir şekilde artması için merkezi ya da sektörel ücret görüşmeleri düzenlemek.
Maliye	Ilımlı yıllık açıklar vermek (kamu sermaye projelerinin maliyetleri dahil).
Politikası	Kamu borcunun GSYH'ye oranını yüzde 50-75 aralığında tutmak.
Vergi Politikası	Gerçek yatırım harcamalarını ödüllendirip temettü ödemelerini zorlaştırmak amacıyla özel kesim vergilerinde düzenlemeler yapmak.
	Finansal yatırımlara yönelik olumlu vergi uygulamalarına son vermek.
	Kamu programlarını finanse etmek amacıyla artan oranlı gelir vergileriyle diğer genel vergilere ağırlık vermek.
Ticaret	Yüksek değerli sektörlerde yerli üretimin sağlıklı bir paya sahip olmasını sağlamak amacıyla uluslararası ticaret akımlarını
Politikası	idare etmek.
	Yabancı yatırımların ülke içinde teknoloji ile istihdam üzerindeki yan etkilerini en üst düzeye çıkarmak amacıyla gelen doğrudan yabancı yatırımları gözetim altında tutmak.
Finans	Sorumsuz pratikleri önlemek ve kredi yaratılmasında istikrarı sağlamak üzere finansı düzenlemek.
Piyasaları	Finans sektörü lehine olan ya da bu sektörü destekleyen vergi önlemleriyle transfer programlarını ortadan kaldırmak
	Kredi verme gücünü gerektiğinde artırma ya da azaltma kapasitesine sahip kamu (ya da kâr amacı gütmeyen) finans kurumları kurmak.

Ardından, bölüşüm, çevre ve ticaret alanlarında daha iyi sonuçlar elde edilmesi adına bu güçlü yatırım enjeksiyonlarından en iyi şekilde istifade edilmesini amaçlayan destekleyici politikalar uygulanacaktır. Emek piyasası koşullarını (toplu pazarlık ve çalışma standartları aracılığıyla) iyileştirecek, hem küresel üretim hem de küresel yatırım akışlarını idare edecek, finansal istikrarsızlıktan kaynaklanan riskleri sınırlayacak önlemler bunlar arasında yer alır.

Önerdiğimiz yüksek yatırımlı-sürdürülebilir ekonomi, kapitalizmin Kuzey Avrupa çeşidini andıran (eğitim, sağlık ve işgücü hareketliliği alanlarında yoğun kamu harcamaları yapılması; kişisel vergilerle finanse edilen cömert yeniden bölüşüm programları; genellikle düşük işletme vergileri; Ar-Ge'ye ve yeniliklere büyük önem verme gibi) birçok unsuru içinde taşır. Modelin kimi yönleri ise (hedef sanayileri destekleyen ileriye etkili sanayi politikalarına önemli roller biçilmesi ve dış ticaretle yatırım akımlarını yönetme çabaları dahil) Asya'nın başarılı sanayileşme deneyimini yansıtır.

Dolayısıyla, bu öneri ütopyacı ya da denenmemiş bir şey değildir: Başlıca unsurlarının tamamı, (özel işletmelerin yatırımlarından kâr elde etme zorunluluklarına saygı göstermekle birlikte) toplumsal ve çevresel ihtiyaçları görece başarıyla karşılayan ülkelerin fiili deneyimlerinden gözlenebilir. Anglosakson ülkelerindeki okurlarımız, ABD, Kanada, İngiltere ve Avustralya'da yaşanan kapitalizmin en aşırı ve eşitsiz cisimlenişine karşı derli toplu ve içsel tutarlığa sahip bir alternatif olarak bu yaklaşımı bilhassa kullanışlı bulacaklardır.

27

Kapitalizmin Yerine Ne Koyulabilir?



Sosyalizm: Ne ve neden?

Kapitalizmde kilit kararları, işletmelerinin kârını azamileştirmeye çalışan özel yatırımcılar verir. Bu açıdan bütün sistemin arkasındaki itici güç özel sektörün hırsıdır. Bu amacın peşinde koşarken, bazen bilinçli olarak, bazen kazara, bazen de siyasi baskıların etkisiyle iyi şeyler olabilir. Ancak, sistemi yönlendiren asıl itici güç, beşeri koşulların iyileştirilmesi arzusu değildir. Birilerinin cüzdanlarını doldurma arzusudur.

Gezegenimizin kasvetli hâline şöyle bir bakmak bile, ilgilenilmesi gereken bir sürü ihtiyacın olduğunu fark etmeye yeterlidir: Küresel Güney'de milyarlarca insanın çaresiz hâli, Kuzey'de yüz milyonlarca insanın gereksiz yere mahrumiyet içinde yaşaması, çevrenin her yerde giderek bozulması. İş dünyası kaynaklı büyümenin aşağı damlama etkisiyle tüm sorunları çözümleyeceği umuduyla yetinmektense, ekonomik kaynakların doğrudan doğruya bu krizlerle başa çıkmaya tahsis edilmesi elbette mümkündür. Ekonomik kaynakların (teknolojimizin, sermaye teçhizatımızın, becerilerimizin, iş ahlakımızın) kontrolünü elimize alıp bunları doğrudan doğruya yoksulluğu azaltmaya, (sağlık ve eğitim gibi) beşeri hizmetleri yaygınlaştırmaya, (video oyunları, cafcaflı reklamlar ve lazer güdümlü silahlar yerine) çevreyi korumaya tahsis ettiğimizi bir hayal edin.

Bu umut, gerek iktisatçıların gerekse başka kimselerin, kapitalizmin daha ilk zamanlarından, en kirli günlerinden itibaren alternatifler, daha insancıl ekonomik sistemler tahayyül etmelerine yol açmıştır. Modern zamanlarda kapitalizmin başlıca alternatifi SOSYALİZMdir. Sosyalizmde ekonomik kararların özel işletme sahiplerinin çıkarları doğrultusunda değil, doğrudan doğruya halkın çıkarlarına göre alınacağı farz edilir.

Sosyalizmin neden gerekli olduğuyla ilgili birçok farklı teori vardır; nasıl işleyeceğine dair de pek çok farklı görüş vardır. İlk sosyalistler, insanların maddi ve manevi koşullarını iyileştirmek için işbirlikçi topluluklar oluşturmak isteyen idealist Avrupalı reformculardı. Karl Marx, işçilerle kapitalistler arasındaki hiç bitmeyen sınıf çatışması (ve kısmen de teknolojik değişiklikler) yüzünden sosyalizmin kaçınılmaz olarak ortaya çıkacağını tahmin ediyordu. John Maynard Keynes, ekonominin herkesin çalışmasına yetecek kadar yatırım yaratmasını sağlamak için nihayetinde sosyalizmin gerekli olacağını düşünüyordu. Çağdaşı Michal Kalecki, tam istihdam ile etkin çalışma çabasının ve disiplinin bir arada sağlanmasının ancak sosyalizm altında mümkün olacağını öne sürüyordu.

Ekonominin beşeri ihtiyaçlar lehine yönetilmesini savunan bu görüşlerin hepsinde aşağıdaki iki özelliğin ortak olduğunu tespit edebiliriz:

- **İşletmelerin, kamunun ya da kâr amacı gütmeyen yapıların mülkiyetinde olması** Sosyalizmde şirketlerin sahibi doğrudan devlet olabilir; keza (işçi ya da tüketici kooperatifleri, topluluk mülkiyetindeki işletmeler, kâr amacı gütmeyen kurumlar gibi) kolektif ya da kâr amacı gütmeyen yapılara da ait olabilir. Her halükârda, işletmeler halka hesap vermeli ve (yalnızca kendi kârlarını azamileştirmek yerine) belirlenmiş kamusal amaçlara ulaşılmak üzere yönetilmelidirler. Özel şirketlerin kamu çıkarı namına devralınması yeterli değildir. Kamu mülkiyetindeki işletmeler, hâlihazırda özel firmaların gerçekleştirdiği temel ekonomik rolleri etkin bir şekilde yerine getirmeyi öğrenmek zorundalar: Yatırımı başlatma, ekonomik kaynakları harekete geçirme, üretimi düzenleme, etkinliği ve çalışma disiplinini gözetme. Ancak, bu faaliyetlerin *güdüsü* artık değişmiştir: Özel kâr yerine halkın refahını azamileştirmek.
- **Ekonomik planlamaya daha büyük bir rol verilmesi** Çoğu sosyalizm anlayışında, kilit ekonomik kararların bazıları ayrı ayrı işletmelere dağıtılmak yerine devlet tarafından merkezî olarak alınır. Bu, ekonominin, beşeri ve toplumsal hedeflerin (yalnızca ayrı ayrı firmalar düzeyinde değil) makroekonomik düzeyde gerçekleştirilmek üzere yönlendirilmesine olanak tanır. Yatırım, kredi, temel sınai gelişmeler, gelir dağılımı, enflasyon, dış ticaret ve yabancı yatırımlar gibi temel makroekonomik değişkenlerin kolektif ve bilinçli olarak bir ölçüde kontrol altında tutulması, ekonominin belirlenmiş toplumsal amaçlarla hedefleri tutturmasına yardımcı olur. Kapitalizmin süreklilik gösteren patlama-gerileme istikrarsızlığının ışığında, işsizliği azaltarak ve mevcut kaynakların tamamen kullanılmasını sağlayarak, ekonominin daha etkin bir genel performans sergilemesine de yardımcı olabilir.

Bu kategorilerin her birinde farklılaşan sosyalizm "dereceleri" tahayyül edilebilir. Örneğin, kamu mülkiyeti tüm şirketleri kapsayacak şekilde

genişletilebilir ya da kilit sanayilerdeki en büyük, en önemli işletmelerle sınırlı tutulabilir. Benzer şekilde, merkezi planlamacılar, her sanayi ya da her şirket düzeyine kadar inen ayrıntılı üretim planları ve fiyat listeleri hazırlayabilirler ya da planlama genel makroekonomik göstergelerle (toplam yatırımlar, tüketici harcamaları, ücret artışları, dış ticaret ve diğer kilit değişkenler için hedefler tespit edilmesiyle) sınırlı tutularak ayrıntılı kararlar firmalara bırakılabilir. Sosyalizmin bazı çeşitlerinde şirketlerin sahibi devlettir ama ekonominin genel yönelimini (planlama değil) piyasalar belirler. Bu sisteme PİYASA SOSYALİZMİ denir; eski Yugoslavya'nın da aralarında bulunduğu az sayıda ülkede denenmiştir.

Pratikte sosyalizm: Ne oldu?

Sosyalizm düşüncesinin iki yüz yıllık bir geçmişi var. Bu görüşü hayata geçirmeye çalışan pek çok girişim olmuştur. Ne yazık ki sosyalizmin pratikteki deneyimleri şimdiye değin pek başarılı olmamıştır.

Pratikte iki genel yaklaşım denenmiştir: Birincisi, SOSYAL DEMOKRASİ geleneği içinde kalan birkaç ülke, kapitalizmi reforma tabi tutmanın ötesinde açıkça dönüştürmeyi hedefledi. Britanya'da savaşın hemen ertesinde iktidara gelen İşçi Partisi hükümeti (Britanya sanayisinin büyük sektörlerini millileştirmişti), 1980'lerdeki Fransız sosyalist hükümeti (bankaların çoğunu ve çok sayıda büyük şirketi millileştirmişti), İsveç (1980'lerde özel işletmeleri yavaş yavaş devralmak üzere tasarlanmış "Meidner Planı" denilen zekice tasarı) ve Avustralya (rekabetçi emek piyasasının yerini bir süreliğine merkezi planlı ücret tespiti sistemi almıştı); bunlar, uzun dönemli ve dönüştürücü bir görüş benimseyen sosyal demokrat hareketlerin örnekleri arasındadır. Bu örneklerin hepsinde, iş çevrelerinin yoğun muhalefeti (kamu işletmelerinin performansında karşılaşılan güçlüklerin de etkisiyle), bu hükümetlerin iddialı, sosyalist görüşlerini terk etmelerine yol açtı. Bugün, gelişmiş ülkelerdeki önemli sosyal demokrat partilerin hiçbiri kapitalizmi dönüştürmeyi hedeflemiyor; şu anki tek amaçları kapitalizmi *iyileştirmeye* çalışmak (ki bunun önemli ve meşru bir görev olduğunu söylemeye gerek bile yok).

Sosyalizmin ikinci genel deneyimi, yaygın bir devlet mülkiyeti (ve kolektif mülkiyet) ile MERKEZİ PLANLAMA uygulamasına yönelen çeşitli komünist hükümetler tarafından gerçekleştirildi. Bu kategori içerisinde, her şeyi kapsayan (ve son derece baskıcı siyasi yapılar eliyle yürütülen) merkezi planlamadan daha esnek, daha piyasa eksenli sistemlere kadar şaşırtıcı bir çeşitlilik görülür. Tek tek ele aldığımız bu ülkelerin tamamında sosyalizm ya bir savaş ya da şiddetli bir karışıklık bağlamında ortaya çıkmıştı;

bu durum, daha sonraki ekonomik ve demokratik gelişime ket vurmuştu. Gene de merkezî planlama, özellikle zorlu koşullarda sanayileşmeye çalışan yoksul ülkelerde ilk başta umut vadetmiş ve canlanma sağlamıştı. Merkezi planlamanın, SSCB'nin uzaya ilk astronot gönderme yarışında ABD'yi geride bıraktığı 1960'lı yıllar gibi geç bir tarihte, kapitalizmin başarısına hakiki bir tehdit oluşturduğu inandırıcılıkla iddia edebilirdi. Ancak, akabinde planlı komünist ekonomiler giderek hız kaybettiler.

Sovyetler Birliği'nin 1991'de yıkılması ve Çin'in hemen hemen aynı zamanda kapitalizm yanlısı politikaları açıkça benimsemesi, bu tarz sosyalizmin sonuna işaret ediyordu. Başarısızlığı birçok zaaftan kaynaklanıyordu; bunlardan en önemlileri, komünist siyaset sisteminin antidemokratik mizacı ile kamu iktisadi teşebbüslerinin hareketlerine etkin bir şekilde kılavuzluk edecek yönetim ve teşvik yapılarının tasarlanmasında karşılaşılan güçlükler idi. Öte yandan, (Rusya dahil) eski komünist ülkelerin birçoğunda, kapitalizmin yeniden kurulmasından bu yana insanların yaşam koşullarının (beklenen yaşam süresinin azalması, artan yoksulluk ve diğer olumsuz göstergelerin işaret ettiği üzere) gözle görülür şekilde kötüleşmesi, kapitalizmin özü itibariyle "daha üstün" olduğuna ilişkin iddiaları geçersiz kılmaktadır.

Günümüzde, sosyalist denilebilecek ülkelerin sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor (ki Küba ve Vietnam gibi bu ülkelerde bile özel mülkiyetin ve kâr amaçlı üretimin ekonomide işgal ettiği alan giderek büyüyor). Küba'nın takdire şayan toplumsal başarıları (eğitim, sağlık ve kültür göstergeleri gelişmekte olan ülkelerin çoğunu, hatta birçok gelişmiş ülkeyi geride bırakıyor), sosyalizmin, verili maddi üretim miktarıyla olası en fazla esenliğe ulaşma potansiyelini ortaya koyuyor. Öte yandan Küba, devletin yönettiği firmaların yeterli dinamizmi ve üretkenliği geliştirememesiyle (ABD'nin 45 yıldır süren ambargosu elbette hiç yardımcı olmamıştır) ve demokratik haklarla ilgili kaygılarla boğuşmaya devam ediyor. Venezuela ve Bolivya devletleri, başta doğal kaynaklarla altyapı hizmetleri olmak üzere kilit sanayilerin millileştirilmesine ve yoksul insanların ekonomik karar alma sürecine yoğun şekilde katılmasına dayanan yeni sosyalizm biçimleri inşa ettiklerini iddia ediyorlar.

Bu girişimler ilgiyle izlenip desteklenmeyi hak ediyorlar -çoğu kez barışçı, demokratik bir siyasi bağlamda ortaya çıkmaları bu yargımızı daha da güçlendiriyor. ABD'nin küresel etkisinin azalması, bu ülkelerin, geçmişte sosyalizmi inşa etme çabalarının altını oyan siyasi ve askeri müdahalelerden uzak kalarak kendi seçtikleri doğrultuda hareket etmelerine daha fazla olanak sağlayacaktır. Aynı ölçüde ilginç, küçük ölçekli ve

kâr amacı gütmeyen yönetim ve gelişme girişimlerine bölgesel düzeyde de rastlamak mümkün -örneğin, aralarında kâr amacı gütmeyen finansal kurumların da bulunduğu kolektif mülkiyet altındaki işletmelerden oluşan geniş ağların üretkenlik, yenilik ve etkinlik açısından etkileyici bir performans sergiledikleri İspanya'nın Bask bölgesi ya da Hindistan'ın Kerala eyaleti).

Şirketler: Kılık değiştirmiş sosyalistler mi?

Basmakalıplaşmış yaygın düşüncenin aksine kapitalizm aslında *bireyci* bir sistem değildir. Kapitalist ekonomi "yalnız kovboy"lardan, yani yetenekleriyle enerjilerinin büyük bir kısmını heyecan verici yeni ürünler bulmaya, üretmeye ve satmaya harcayan kâr oburu bireylerden meydana gelmez. Ekonominin açık arayla en önemli oyuncuları bireysel işletmeler değil, büyük ve bürokratik kurumlardır (küresel şirketler). Şirketlerin eylemleri ve kararları, ekonomik meselelere hâkim olur. Dahası, bu şirketlerin faaliyetleri dikkatli bir şekilde *planlanır*. Aslında, komünist merkezi planlamacılar ekonomiyi günümüzde Toyota'nın ya da Wal-Mart'ın yaptığı kadar ayrıntılı, kesin ve esnek bir şekilde düzenleyebilselerdi, komünizm muhtemelen varlığını sürdürecekti! Şirketler, modern yeniliklerin başlıca kaynağıdır aynı zamanda. Hem ürünlerde hem de süreçlerde ortaya çıkan yeni fikirlerin çoğu, şirketlerin mali kaynak sağladıkları (bilim insanları ile mühendislerin kâr için değil, ücret karşılığı çalıştıkları) laboratuvarlarla araştırma programlarından elde ediliyor.

Bu nedenle, ne kadar tuhaf gözükse de şirketler aslında *toplumsal* kurumlardır. Açıkça tanımlanmış bir amacın peşinde çok sayıda insanın (genellikle işbirliği yaparak) birlikte çalışmasını sağlamak için kurulurlar. Şirket davranışının sorunu, bizzat kurumun kendisiyle ilgili olmaktan ziyade bu amacın (hissedarların servetini azamileştirme amacının) mizacıyla ilgilidir.

Şirket yöneticileri, hissedarlar, muhasebeciler ve iktisatçılar, kurumsal yönetişimin zorluklarına son yıllarda inanılmaz özen gösteriyorlar. Hissedarlar, bu büyük bürokrasilerin, şirket sahipleri adına güvenilir ve etkin bir şekilde hareket etmesini nasıl sağlıyorlar? Şirketlerin yönetişim yapıları gelişmeye devam ederek, (hissedarlar açısından) zaten etkileyici olan performanslarını daha da ileri taşıyorlar. Bir şirket, sahiplerinin özel kâr amaçlarını eşsiz bir başarıyla gerçekleştiren son derece başarılı, esnek ve hedefe odaklanmış bir kurumsal icattır. Ne yazık ki, bu özel amacın başarıyla gerçekleştirilmesi toplumsal ilerlemeye dönüşmez -bu nedenle, ekonomik faaliyetleri düzenlemenin başka yollarını arıyoruz.

Tablo 27.1 Kamu İşletmelerine ve Kâr Amacı Gütmeyen İşletmelere İlişkin On Başarılı Örnek

Bir işi sadece özel sektörün etkin şekilde yönetebileceğini kim söyleyebilir? Etkin, iyi yönetilen ve (sırf kâr güdüsüyle değil) toplumsal-çevresel amaçlarla hareket eden kamu şirketlerine ya da kâr amacı gütmeyen şirketlere ilişkin on tane örnek aşağıda yer alıyor.

Şirket	*Ülke*	*Ayrıntılar*
Rabobank	Hollanda	55.000 çalışanı ve 600 milyar avro varlığı olan kooperatif banka; son zamanlarda temiz enerji teknolojileri için kredi vermeye odaklanıyor.
Metsähallitus	Finlandiya	Devlet şirketi; devlet ormanlarını yönetmenin yanı sıra ticari ormancılık ve turizm hizmetleriyle ilgileniyor; açıkça belirlenmiş koruma görevi var.
Toronto Community Housing Corp.	Kanada	160.000 kişiye düşük maliyetli konut sağlamak için özel finansal kaynakları harekete geçiren belediye şirketi.
Statoil	Norveç	Devlet petrol şirketi; kârlar kamu sosyal yatırım fonuna aktarılıyor; sera gazı azaltma teknolojilerinde öncü.
Temasek Holdings	Singapur	Singapur'da (ve yurtdışında) 50'den fazla şirketi bünyesinde toplayan kârlı devlet kurumu; amacı, Singapur ekonomisini niteliksel olarak geliştirmek.
Mountain Equipment Co-op	Kanada	Tüketici mülkiyetindeki kooperatif; açık hava spor malzemelerinin en büyük tedarikçisi; çevre ve çalışma standartlarına son derece saygılı.
Mondragón Cooperative Corp.	İspanya	İşçilerin mülkiyetindeki kooperatif; imalat, finans ve perakende satış sektörlerinde 150'den fazla işletmesinde 80.000'i aşkın kişi çalışıyor.
Grameen Bank	Bangladeş	Borçlananların sahibi olduğu kooperatif banka; ekseriyetle kadınlara küçük miktarlarda, düşük faizli krediler sağlıyor.
"Kurtarılmış" şirketler	Arjantin	2001 ekonomik krizinin ardından yaklaşık 10.000 çalışanı olan 200 fabrikaya işçiler el koydular; şu anda kâr amacı gütmeden çalışıyorlar.
Legacoop	İtalya	5 milyon üyesi ve 250.000 çalışanı olan, İtalya geneline yayılmış (çoğunlukla tüketici) kooperatifleri ağı; aynı zamanda kooperatif bir finans ağı da bulunuyor.

Bu açıdan baktığımızda sosyalistlerin, kurumsal yönetişim alanında kendi başlarına bazı önemli araştırmalar ve denemeler yapmaları gerektiğini düşünüyorum. Kamu mülkiyetindeki girişimler, etkinlikten ve yaratıcılıktan uzak, hatta yolsuzluklara bulaşarak çalıştıklarına ilişkin kötü bir şöhretleri var (bunlar kimi zaman haklı, kimi zamanda haksız ithamlar). Belirgin amaçlar tanımlamanın, etkin teşvik edici unsurlar yaratmanın,

denetimlerle dengeler getirmenin ve kamu idarecilerini hesap vermekle yükümlü kılmanın yollarını tasavvur etmek, kamu işletmeleri ile kâr amacı gütmeyen işletmelerin başarıyla yayılmalarına ket vuran en önemli sorun bence. Tablo 27.1'de sıraladıklarımıza benzer başarılı ve etkin kamu işletmesi örneklerinin incelenmesi, kurumsal yönetişim deneyiminden dersler çıkarılması ve yeni toplumsal-kâr amacı gütmeyen işletmecilik biçimlerinin denenmesi, ekonominin gerçekte ortak menfaatler doğrultusunda yönetilebileceğine hâlâ inananların öncelik vermeleri gereken en önemli konular.

Bu denemeler muhtemelen küçük ölçekli olarak başlayacak –topluluk kurumlarında, yerel ve bölgesel ekonomik gelişme girişimlerinde, yenilikçi kamu hizmetlerinde ve diğer uzmanlaşılmış nişlerde. Özel yatırımcının (ekonomik kaynakların harekete geçirilmesinde ve üretimin düzenlenmesinde) oynadığı can alıcı rolü destekleyecek ve nihayetinde de halk odaklı kurumlar ile liderlerin eylemleri sayesinde özel yatırımcının yerine geçecek bir kamu ve toplumsal girişimcilik kültürünü tedricen oluşturmamız gerekiyor. Bu denemeler, kamu ve kâr amacı gütmeyen örgütlerin gerçekten de yenilikçi, etkin ve hesap verebilir tarzda çalışabileceği anlayışını yeniden canlandırdıkça, yeni denemeler yapmanın önü siyasi açıdan daha fazla açılacaktır.

Şirketler, etkin bir şekilde ve acımasızca sığ bir özel amacın peşinden koşan büyük bürokrasilerdir: Hissedarların servetini azamileştirme. Biraz farklı ama açıkça tanımlanmış *kamusal* bir amacı (aynı kararlılıkla ve etkinlikle) gerçekleştirmeye çalışan büyük bürokrasiler oluşturabilir miyiz? Bu soruya olumlu yanıt verdiğimizde, sosyalizmin hem sosyal demokrat hem de komünist çeşitlerinin başına bela olan can alıcı sorunlardan birinin üstesinden gelmiş olacağımıza inanıyorum.

Hepimiz Birimiz için mi, Birimiz Hepimiz için mi?

"İktisadın ilk ilkesi her eyleyicinin [*ajan*] yalnızca kendi çıkarı doğrultusunda hareket ettiğidir."

F.Y. Edgeworth, İrlandalı iktisatçı ve neoklasik iktisadın kurucusu (1881).

"*Homo sapiens* dışında başka hiçbir canlı türünde, aralarında akrabalık bağı bulunmayan binlerce birey ortak bir proje üzerinde birlikte çalışmaz."

Samuel Bowles, Richard Edwards ve Frank Roosevelt, Amerikalı radikal iktisatçılar (2005).

Kapitalizm ve insan doğası

İnsanların doğaları gereği "bencil" olmaları yüzünden "paylaşım"a dayanan sistemlerin başarısızlığa mahkûm oldukları şeklindeki refleks hâlini almış iddia, sosyalizme yöneltilen yaygın bir itirazdır. Ancak, yönetişim ve hesap verebilirlikle ilgili zorlu güçlüklerle karşılaştırıldığında, bu itiraz kolayca bertaraf edilebilir. Aslında, insanların yalnızca hırs güdüsüyle hareket ettikleri varsayımı, neoklasik iktisadın başlangıç varsayımıdır. Ne yazık ki neoklasik iktisat teorisinin ufacık bile doğruluk payı yoktur.

Rekabetin ve yalnızca kişisel çıkarını gözetmenin ilgili tüm tarafların durumunu kötüleştireceği pek çok akla yatkın örnek vardır (yandaki kutuya bakınız). Aslında antropologlar [*insanbilimci*], işbirlikçi davranışın, ilk insan toplumunun ortaya çıkmasında hayati önemi olduğunu keşfetmişlerdir. Yeni deneysel teknikler kullanan modern iktisatçılar da, evrimci rekabette, (toplumsal davranışların olumlu karşılık bulduğu, ama bencilce davranışların cezalandırıldığı) işbirlikçi ekonomik stratejilerin yalın rekabetçi stratejileri alt ettiğini göstererek bu bulgunun geçerliliğini bir kez daha teyit etmiş oldular.

Topluma şöyle bir göz gezdirdiğimizde, en önemli ve güçlü insan eylemlerinden bazılarının gerisinde hırstan oldukça farklı bir şey olduğunu görebiliriz. Yanan bir binaya giren itfaiyeci bunu "para için" yapmaz. Aynı şey, AIDS yüzünden ebeveynlerini kaybeden yetimlerden oluşan kuşağın tamamını büyütme görevini üstlenen, ağır bir yoksullukla mücadele eden Afrikalı büyükanneler için de geçerlidir. Kanserin tedavisini bulmak için haftada 60 saat çalışan maaşlı bir bilim insanını teşvik eden şey hisse senedi opsiyonları değildir; insanların yaşam koşullarını iyileştirme arzusu hepsinin ortak güdüsüdür. Ücretli emek piyasasında bütün gün çalıştıktan sonra çocuklarla yaşlıların bakımına sayısız saatler harcayan insanların sessiz, gizli kalmış kahramanlıklarının gerisinde para değil, sevgi güdüsü yatar.

Şüphesiz, özendirici ekonomik öğeler de önemlidir (sosyalizmde bile). Ancak, eğer günlük yaşantınızda karşılaştığınız herkes (sizin zararınıza) yalnızca kendi anlık çıkarını azamileştirmeyi amaçlıyor olsaydı, yaşam uygar bir toplumdan çok işgal altındaki Irak'a benzeyecekti. Her insanın riske, hırsızlığa ve tehlikeye karşı sürekli "tetikte" olması gerekecekti; karşı tarafın durumdan yararlanmayı, çalmayı ya da saldırmayı planladığı korkusu, en basit ekonomik işlemi bile fazlasıyla karmaşıklaştıracaktı. Gerçekte, pratik ve etkin ekonomik sistemler, her şeyi kapsayan neoklasik bencillik anlayışının açıklayamayacağı bir karşılıklı güven, güvenlik, dürüstlük ve ahlakilik düzeyi gerektirir.

Sessizlik yemini

Tablo 27.2 Tutuklunun İkilemi

	Tutuklu A	*İhanet Etme* *İhanet Etmeme*
İhanet Etme	A: 5 yıl B: 5 yıl	A: 10 yıl B: 0 yıl
İhanet Etmeme	A: 0 yıl B: 10 yıl	A: 1 yıl B: 1 yıl

"Tutuklunun İkilemi" denilen ünlü mantık bilmecesi, bencilliğin aslında *akıl dışı* olabileceğini gösterir. Ahmet ve Bilal isimli (kısaca A ve B) iki suçlunun polis tarafından yakalanıp ayrı ayrı sorgulandığını hayal edelim. Polisin elinde A ile B'nin suçlu olduğunu ispatlamaya yetecek kadar delil olmadığını farz edelim. Bu nedenle polis, her birine bir anlaşma teklif eder: Eğer suç ortaklarına ihanet ederlerse, daha hafif ceza alacaklardır.

Olası dört senaryo vardır: A B'ye ihanet eder, B A'ya ihanet eder, her ikisi de birbirine ihanet eder ya da her ikisi de ağızlarını kapalı tutarlar. Eğer A B'ye ihanet eder ama B sessiz kalırsa, B 10 yıl hapis cezası alırken A serbest kalacaktır. Eğer B A'ya ihanet eder ve A sessiz kalırsa tam tersi olacaktır. Eğer suçluların ikisi de birbirine ihanet ederlerse, her biri 5 yıl ceza alacaktır. Ama her ikisi de sessiz kalırsa, polisin elinde delil olmadığı için her birine 1'er yıl ceza verilecektir. Bu olasılıklar Tablo 27.2'de gösteriliyor.

Bencilliğin ne kadar akıl dışı olduğu açıkça görülebilir. B'nin ihanet edip etmemesinden bağımsız olarak A için B'ye ihanet etmek en iyi seçenektir. Benzer şekilde, B için de en iyi seçenek A'ya ihanet etmektir (A'nın nasıl davrandığı fark etmez). Dolayısıyla, her tutuklu için en cazip seçenek diğerine ihanet etmektir. Ne var ki aynı bencilce mantığı takip ederek her iki tutuklu da ihanet etmeyi seçtiğinde, her biri 5'er yıl hapis cezası alır. Her ikisi de sessiz kalsaydı (ki bu bencilliği değil dayanışmayı gerektirir), her biri 1'er yıl ceza alacaktı. Kaşarlanmış suçluların sorgu sırasında çok geçmeden ağızlarını kapalı tutmayı öğrenmeleri bu yüzdendir. Bu kurala bağlı kaldıkları müddetçe *he*psi daha hafif cezalar alırlar.

Bu hayali örneğin, tuvalete gittikten sonra ellerinizi yıkamaktan sendikanın aylık aidatını ödemeye kadar (suçla ilgili olmayan!) gerçek dünyada pek çok uygulaması vardır. Gerçek dünyada bireyler, körü körüne kendi anlık çıkarlarına göre hareket etmeyip işbirlikçi kuralları takip ederler. Neden? Çünkü insanlar, yüzyıllar içerisinde belirli işbirliği biçimlerinin herkesin faydasına olduğunu öğrenmişlerdir.

Her halükârda, sosyalizmin ekonomik temeli öncelikle "paylaşma"ya ya da "bencilce davranmama"ya dayanmaz. Sosyalizmin düşüncesi, zenginle-

rin yoksullarla paylaşmak zorunda olmaları değildir. Aksine, sosyalizmin amacı, bireysel kâr yerine ortak ekonomik refahı azamileştirmeyi göz önünde tutarak ekonomik faaliyetleri bilinçli bir şekilde yönetmektir. Sosyalizm (kapitalistler hariç!) neredeyse herkesin durumunu iyileştirecek üretim ve istihdam fırsatlarını sağlamak üzere insanların birlikte çalışmasına olanak verir. Bu bir hayırseverlik çağrısı değil, kolektif bir kişisel çıkar anlayışıdır.

Seçeneklerimizi açık tutmak

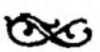
Tarihin şu anda bulunduğumuz noktasında sosyalistlerin, daha adil ve demokratik bir ekonomi arayışlarına kılavuzluk edecek belirgin bir yol haritaları bulunmuyor. Bir yandan, kapitalizmin çok sayıda insanın temel insani ihtiyaçlarını karşılamakta rezilce başarısız olması, daha iyi bir alternatif arayışının devam etmesine yol açıyor. Öte yandan, şu anki bilgilerimizin ışığında, başka herhangi bir sistemin daha iyisini yapabileceğine dair gerçek dünyanın sınamasından geçmiş deneyimlere sahip değiliz.

Ne olursa olsun sosyalizm, sonunda "hakiki" planı keşfetmiş olan birisinin topluma dayatacağı soyut ve idealist hayallerden ortaya çıkamaz. Sosyalizm, somut beşeri sorunlara cevap olarak ve bu sorunları çözmeyi amaçlayan halk kökenli çabalardan ortaya çıkmalıdır. Bu sorunlar önümüzde durduğu ve kapitalizm bunları çözümleyemediği ya da çözümlemeyi reddettiği müddetçe, sosyalizm potansiyel bir çözüm olarak var olmaya devam edecektir. Keza, sömürü ve yoksulluk var olduğu müddetçe, insanlar daha iyi bir ekonomik anlaşma için mücadele etmeye devam edecekler.

Dolayısıyla, ister günlük geçim kaygısıyla kapitalizmi tedricen reforma tabi tutmaya niyetli olun, isterse büyük bir şevkle kapitalizmi tamamen ortadan kaldırmaya kararlı olun, hareket tarzı az çok aynı olacaktır: Dışarı çıkıp söz konusu daha iyi anlaşma için mücadele etmek. Eğer kapitalizm bunu size veremezse ya da vermezse, alternatifleri göz önüne almak gerekir.

Bu nedenle, kapitalizmi somut ve anlamlı şekilde değiştirme mücadeleleri sürmelidir. Kapitalizm ve kapitalist devletler, önemli reformları yapacak mali kaynaklara sahipler: Geliri yeniden bölüştürme, sosyal güvenlik kapsamını genişletme, çevreyi koruma, Güney'de gerçek bir gelişmeyi destekleme ve insanlığın karşı karşıya olduğu diğer güçlüklerle ilgilenme. Milyarlarca insanın hayatında ve gezegenin geleceğinde devasa bir fark yaratacak bu reformlar için mücadele verirken, eş zamanlı olarak kâr amacı gütmeyen mülkiyet, kamu girişimciliği ve ekonomik hesap verebilirlik biçimleri aracılığıyla kârın yönlendirdiği sistemin sınırlarını zorlayabiliriz. Sözün özü, seçeneklerimizi açık tutabiliriz.

İktisada Dair Akılda Tutulması Gereken Bir Düzine Önemli Şey



Tebrikler! Eleştirel, halkın gözünden bir bakışla kapitalizmin nasıl işlediğini artık öğrendiniz. Her ne kadar konuları basit tutacağımıza söz verdiysek de anlattığımız sistem basit değil. Adım adım kurduğumuz ekonomi haritası biraz etkileyici bir görünüm aldı. Karmaşık, çeşitli, esnek ve (bazı bakımlardan) kırılgan bir ekonominin resmini çizdik.

İşinize, yaşamınıza ve (umut ediyoruz ki) ekonomik-toplumsal adalete katkı yapmaya devam ederken bu kitaptaki her şeyi hatırlamanız mümkün olmayacak.

Ancak, aklınızın bir köşesine yerleştireceğinizi umduğum birkaç önemli dersimiz var. Bu temel temalar, karşınıza çıkan özgül ekonomik meselelerin ve anlaşmazlıkların analizinde size yardımı dokunacak; gerçek ekonomide önemli şeylerin önemsizlerden ayıklanmasına (ve gerçeğin ideolojiden ayırt edilmesine) yardımcı olacak kilit ilkelerdir.

İşte, iktisada dair akılda tutulacak bir düzine en önemli şey listem:

1. **Ekonomi, yalnızca teknik ilişkilere değil toplumsal ilişkilere de dayanır; (aynen toplum gibi) zaman içerisinde evrim gösterir ve değişir.** Ekonominin "doğal" düzeni yoktur. Davranışlarını idare eden içsel, değişmez yasalar bulunmaz. "Ekonomi" dediğimiz şey, insanoğulları ile kızlarının mallarla hizmetleri üretmek ve ardından da ürettikleriyle ne yapacaklarına karar vermek için birlikte çalışmasından başka bir şey değildir. Ekonomiyle ilgili kalıcı hiçbir şey yoktur. Ekonomi hakkındaki her şey; teknoloji, coğrafya, toplumsal ilişkiler zaman içerisinde değişir.
2. **İktisat, doğası gereği öznel, değer yargılarıyla dolu ve siyasi bir bilim dalıdır.** Ekonomi doğal, değişmez ve nesnel bir şey değildir. İktisat dediğimiz ekonominin incelenmesi de aynı şekilde ne öznel ne de kalıcıdır. Ekonomi farklı gruplar arasındaki çatışan çıkarları bünyesinde barındırır; iktisat bu çatışan çıkarları yakından yansıtır. İktisat ekol-

lerinden hiçbiri tarafsız ya da nesnel olduğunu iddia edemez. İktisada yönelik farklı yaklaşımlar, ekonomik (ve siyasi) tartışmalarla çatışmaların seyrine bağlı olarak öne çıkar ve gözden düşerler. İktisada ilişkin her yaklaşım, ekonominin nasıl işlediğiyle ilgili bir analizi, nasıl (ve *kimin* çıkarına) işlemesi *gerektiği* konusunda bir dizi değer yargısıyla ve varsayımla bütünleştirerek ortaya koyar. Beleş tavsiye veren iktisatçılara dikkat edin (özellikle de "nesnel" olduklarını iddia ediyorlarsa).

3. Üretken insan faaliyeti, doğadan aldığımız kaynaklara değer katan yegâne kuvvettir. Geniş tanımıyla "çalışma" , ücretli istihdam, ev içindeki karşılığı ödenmeyen çalışma ve şirket yöneticilerinin idari işleri dahil her türlü üretken insan çabasını kapsar. Çalışma olmadan ekonomide hiçbir şey olmaz. Temiz hava, huzur ve sessizlik, dalından koparılan yabani böğürtlen gibi insanların doğadan doğrudan alıp tüketebilecekleri az sayıda mal vardır. Diğer her şeyin, doğadan aldığımız kaynakların ve hammaddelerin kullanabileceğimiz mallarla hizmetlere dönüştürülmesi için insan çabasının uygulanması gerekir.
4. Alet kullanımı çalışmayı daha üretken kılar. İnsanlar, çıplak ellerimiz yerine aletleri kullanmanın çok daha iyi olduğunu oldukça erken bir tarihte keşfettiler. Makineleri, yapıları, altyapıyı ve diğer fiziki sermaye çeşitlerini kapsayacak şekilde geniş tanımlanan "aletler"in icadı, üretimi ve biriktirilmesi, insanlık tarihi boyunca ekonomik gelişmenin temel bir özelliği olagelmiştir. Daha gelişkin aletlerin geliştirilip biriktirilmesi ile bunları etkin şekilde kullanacak insanların eğitilmesi aynı zamanda olmalıdır. Ancak, aletler kendi başlarına üretken *değildir*: Üretken olan, bu aletlerde cisimleşen *yapabilme bilgisi*dir (yani öncelikle aletlerin nasıl yapılacağını, sonra da istediğimiz mallarla hizmetleri üretirken bunların nasıl kullanılacağını bilmek). Bir alete sahip olmak başlı başına üretken bir eylem değildir.
5. Kapitalizmde, çoğu çalışma istihdamdan oluşur. İstihdam, ücret ya da maaş karşılığında bir başkası için çalışmaktır. Gelişmiş kapitalist ülkelerde hanehalklarının yaklaşık yüzde 85'inin başlıca gelir kaynağı istihdamdır. İstihdam ilişkilerinin yönetimi kapitalizmin ana yönlerinden biridir. İşverenler, bir yandan emek maliyetlerini en alt düzeye çekmeye çalışırken, öte yandan da çalışanlarının çabasını ve disiplini azami kılmak gibi karmaşık bir güçlükle karşı karşıyadırlar. Bu ilişki, işçilerle kapitalistler arasında doğal bir çıkar çatışması doğurur. Bununla birlikte, işçilerle kapitalistlerin birbirleriyle işbirliği yapmayı seçebileceği zamanlar da olur.
6. Karşılığı ödenmeyen çalışma da önemlidir. Hanehalkı içerisinde üretken ve gerekli çalışmalar yapılır: Gözlerden uzakta, kapalı kapılar arkasında ve genellikle ücret ödenmeden. Bu işlerin çoğu, "dışarıdaki" ekonomi dünyasında çalışma şansı sınırlı olan kadınlarca yapılır. Bu

çalışmanın yapılması gerektiğini hatırlamak, kim tarafından nasıl yapıldığını analiz etmek ve zamanla bu çalışmada değişiklikler yapmak, iktisadın ana konularıdır.

7. **Rekabet kapitalizmin ana özelliğidir ve şirketleri belirli bir tarzda davranmaya zorlar.** Kapitalistler, yaptıkları yatırımlardan azami kâr sağlamayı amaçlarlar; müşterileri, işçileri, kaynakları ve sermayeyi diğer kapitalistlerin elinden kapmak bunu yapmanın bir yoludur. Onları harekete geçiren sırf hırs değil korkudur aynı zamanda. Bu korku (daha başarılı rakipler karşısında işlerini kaybetme korkusu), şirket yöneticilerini, kişisel tercihleri ya da değerleri ne olursa olsun belirli bir tarzda davranmaya zorlar. Kapitalizmde rekabet, teknoloji, küreselleşme, özelleştirme ve gelişen yönetim becerileri sayesinde zaman içerisinde azalmamış, aksine artmıştır. Çok büyük küresel şirketler bile acımasız ve amansız bir rekabetle karşı karşıya kalırlar.
8. **Doğal çevrenin durumu refahımız açısından hayati önem taşır.** Çevre hem doğrudan ekolojik faydaların (temiz hava, açık alanlar, dinlenme ve benzeri), hem de üretim için gerekli hammaddelerin kaynağıdır. Ekonominin, insanlara çok büyük ekonomik bedeller ödetmeden çevrenin kalitesini sürekli bozması mümkün değildir. Çevre kalitesini dengeleyip korumak için sürdürülebilir pratikler geliştirilmesi, acil bir ekonomik önceliktir.
9. **Finans sektörü kendi başına üretken değildir.** Finansal kurumlar, reel ekonomide faaliyet gösteren şirketlerinin yatırım ve üretim faaliyetlerini kolaylaştırmakta yararlı bir rol oynayabilir. Ancak, amaçsız, savurgan ya da düpedüz yıkıcı finansal faaliyetler bu işlevi bütünüyle etkisiz hâle getirebilir. Spekülatörler, yararlı mallarla hizmetlerin üretiminden değil de kâğıttan varlıkların alım-satımından kâr elde etmeye çalışırlar.
10. **Devlet, kapitalizmin başlangıcından bu yana merkezî ve destekleyici bir rol oynamıştır.** Devlet, serbest piyasa kapitalizminin "düşmanı" değildir. Aslında, devlet olmasaydı kapitalizm asla var olmayacaktı. Devletin eylemleri ve programları, kapitalizmin temel ilişkilerini pekiştirip istikrara kavuşturma eğilimi göstermiştir: Özel mülkiyet haklarını güvenceye alma, iş dünyasına (güvenilir altyapı ve vasıflı, disiplinli işçiler gibi) ihtiyacı olan girdileri sağlama, piyasaları genişletme ve toplumsal ilişkileri hem istikrarı hem de kârlılığı geliştirecek şekilde yönetme. Çalışan insanlar, aynı zamanda, sayıca çok olmaları sayesinde devletleri *kendi* ihtiyaçlarıyla önceliklerini dikkate almaya zorlamak için demokratik açılımları kullanabilirler, ancak bunu sadece yeterince kararlı oldukları ve iyi örgütlendikleri zaman yapabilirler.
11. **Küreselleşme ekonomiyi güçlendirebileceği gibi zayıflatabilir de.** Küreselleşme yeni bir şey değildir. Ancak, modern küreselleşme özü itibariyle şirketlerle yatırımcıların elini güçlendirir. Serbest ticaret anlaş-

maları ve küreselleşmenin diğer yönleri bu kesimleri daha hareketli ve güçlü kılarken, ulusal devletlerin uluslararası mal ve sermaye akımlarını düzenleme gücünü sınırlamaktadır. Küreselleşme, küreselleşmenin herkesin faydasına olduğunu iddia eden serbest ticaret teorisinin aksine, ulusal bir ekonomiye yardımcı olabilir ya da zarar verebilir. Ticaret dengesi aracılığıyla bir ülkenin ürünlerine olan talebi artırabilir ya da azaltabilir. Küreselleşmenin yararlı mı, yoksa zararlı mı olacağını ülkenin rekabet gücü belirler.

12. İşçilerle yoksullar, talep etme, mücadele etme ve kazanma güçleri ölçüsünde ekonomiden pay alırlar. Kapitalistlerin başarısının doğal olarak "aşağı damlayarak", insanlığın büyük bölümünün yaşam standartlarının iyileşmesine yol açacağına inanmak için hiçbir neden yoktur. Herkesin üretkenliği ölçüsünde pay aldığını iddia eden neoklasik teoriler, hem teorik bakımdan tutarsız hem de ampirik olarak yanlıştır. Gelirin bölüşümünü piyasalar değil güç belirler. Sistemden daha adil bir anlaşma talep etmek ve bu talebi destekleyecek örgütsel-siyasi gücü (sendikalar ve diğer toplumsal adalet hareketleri eliyle) oluşturmak, pastayı yeniden bölüştürmenin tek yoludur. Eğer bu talepler, sistemin bunları karşılama arzusundan ya da gücünden kaynaklanan katı sınırlara gelip dayanırsa, alternatifler aramanın zamanı gelmiş demektir.

Artık kitabı elinizden bırakıp ayakkabılarınızı giymenin ve dışarı çıkarak, üretirken bunca alın teri döktüğünüz pastadan daha adil bir pay almak için örgütlenmenin zamanıdır.

Dizin

A

ABD 16, 34, 35, 47, 50, 51, 56, 77, 94, 99, 111, 165, 168, 169, 184, 194, 207, 217, 221, 230, 257, 280, 289, 298, 301, 302, 306, 307, 310, 314, 318
ABD Federal Rezervi 52, 207
AÇIK 243, 310
  sektörel 280
  ticaret 262, 270, 279, 280, 302
Afrika 52, 98, 168, 265, 322
ağır sanayi 167
akılcılık 61, 323
aksiyomlar 60
aktüaryal varsayımlar 222
Allegretto, Sylvia 169
Almanya 56, 168, 227
Alternatif Federal Bütçe 242
altın 192
Altın Çağ, kapitalizmin 51, 52, 53, 62, 65, 106, 146, 163, 183, 208, 234, 236, 293, 294
altyapı 147, 226, 228, 238, 241, 271, 313, 327
AMORTİSMAN 77, 81, 99, 149
analistler, finansal 214
Anglosakson ekonomileri 54, 56, 72, 93, 95, 117, 118, 168, 217, 220, 306, 314
Apollo Projesi 184
ARA ÜRÜNLER 80
arızi işsizlik 154
Arjantin 320
ARTAN ORANLI VERGİ 239, 247
ARTIK 46, 47, 76, 77, 83, 115, 196
  ve kâr 77, 86
ARZLA SINIRLI 61, 260
asgari geçim düzeyi 59, 77, 78, 115
asgari ücret 61, 157, 162, 234, 235, 313
Asya 52, 168, 228, 270
  kalkınma modeli 54, 56, 57, 270, 314
aşağı damlama iktisadı 150
avcı-toplayıcı ekonomiler 46
avro 245
Avrupa 36, 49, 118, 316
Avrupa Birliği 245, 250, 253
Avustralya 34, 56, 94, 142, 168, 310, 314, 317
Avusturya 56, 89
AYRIMCILIK 119
azalan marjinal getiriler 134
AZALAN ORANLI VERGİ 247
AZGELİŞMİŞLİK 267, 269

B

Baker, Dean 229
balonlar, finansal 44, 211, 215, 217, 218, 289, 301
Bangladeş 320
BANKACILIK ÇEVRİMİ 194, 289
BANKALAR 193, 194, 196, 197, 213, 220
Bask bölgesi, İspanya 55, 319
beklemek, ve sermaye 85
beklenen yaşam süresi 34, 160, 222, 307, 318
beklentiler 11, 53, 54, 145, 309
bencillik, ve iktisat 29, 30, 321, 322, 323
Berkshire Hathaway 92
Bernstein, Jared 169
Biddle, Tony 10, 20
bilgi ekonomisi 44
Binyıl Kalkınma Hedefleri 267
birikimli nedensellik 268
BİRİM EMEK MALİYETİ 108, 110, 147, 205
BİRİNCİL ÜRÜNLER 268
Birleşmiş Milletler 22, 35, 264, 267, 307
Bolivya 318
BORÇ 197, 244
  dış 268, 303
  kamu 244, 245
  tüketici 280
BORÇ YÜKÜ 245, 310
BORDRO VERGİSİ 239
Bowles, Samuel 321
BÖLÜŞÜM 28, 162, 163, 328
  bireyler arası 163
  faktörler arası 162
  ve ticaret 261
Brezilya 272
Buffet, Warren 92
BUNALIM 284
Bush, George W. 243
BÜTÇE FAZLASI 243, 310
Büyük Bunalım 51, 61, 289, 290
büyüme 36, 41, 141, 142, 145, 212, 293, 294, 304
  ve çevre 179, 180, 182, 303
  ve dönüşüm 143

C-Ç

Carville, James 30
Chang, Ha-Joon 272
cinsiyet ayırımcılığı 33
cinsiyetçilik 102, 115, 117, 119, 120, 166, 167
çabuk eskime 97, 139
çağrı merkezleri 256
çalışma 19, 27, 28, 29, 69, 73, 79, 103, 189, 326
  ve değer 73
  ve istihdam 69, 70, 101, 102
çalışma-aile dengesi 120
çalışma süresi 83, 182, 235, 313
ÇARPAN 281
çatışmalar, ve iktisat 14, 32, 42, 51, 107, 230

ÇEVRE 28, 38, 171, 173, 176, 182, 184, 303, 315
ve küreselleşme 259
ve yatırım 143
ÇEVRE VERGİLERİ 178, 239
ÇEVRİMİ DENGELEYİCİ POLİTİKALAR 247, 291
çevrimler, ekonomik 42, 51, 284, 288, 292
Çin 34, 49, 55, 56, 142, 148, 160, 170, 211, 226, 228, 232, 270, 271, 294, 302, 303, 318
çalışma yasası reformları 232
ÇİTLEME HAREKETİ 50, 226
çocuk bakımı 113, 116, 118, 161, 179, 182, 313
Çok Taraflı Yatırım Anlaşması 250
ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER 251, 256, 271

D

DAĞITILMAYAN KAZANÇLAR 99
DAĞITIM ESASLI EMEKLİLİK 222
Danimarka 56, 168
Dasgupta, Partha 265
Davies, James B. 94
dayanışma 111, 166
DEFLASYON 201
değer 73, 75, 191
tanımı 73, 74
yaratılması 32, 73, 75
değer saklama aracı 191
değişken maliyet 134
demokrasi 38, 50, 60, 229, 231, 233, 299, 318
denetlenme, çalışma 45, 105
DENGE 60, 133
DENK BÜTÇE 244
DENK BÜTÇE YASALARI 292
devlet 225, 228, 229, 233, 234, 236, 237, 238, 240
borcu 244, 245, 246
borçlanması 243, 244, 245
harcamaları, bölüşüme etkileri 245, 248, 249
istihdamı 238, 242
politika araçları 234, 236
üretimi 235, 238, 241, 309
ve kapitalizm 50, 226, 227, 246, 270, 327
ve para 189, 193, 207, 209, 235
devre teorisi 123
dış borç 268, 303
DIŞSALLIKLAR 139, 176
dış yardım 238, 307
diktatörlükler 231
DOĞAL İŞSİZLİK ORANI 155, 205
doğal kaynaklar 43, 50, 73, 173, 205, 268, 303
DOĞAL TEKEL 233
DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR 252, 256, 262, 268
Doğu Avrupa 55
dolaylı emek 81
donanımlar 31, 60
DÖVİZ 14, 216, 257, 271
DÖVİZ KURU 257, 271
DURGUNLUK 284, 285, 286
tanımı 285
DÜNYA BANKASI 253, 257, 264, 269
Dünya Savaşı, II 51, 62, 65, 111, 154, 183, 228, 251
DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ 250, 253
düzenlemeler 51, 52, 56, 58, 98, 173, 176, 178, 184, 193, 195, 214, 225, 234, 291, 313

E

Eatwell, John 63
Edgeworth, F.Y. 321
Edwards, Richard 321
EFEKTİF TALEP 62
eğitim 29, 34, 147, 182, 184, 234, 249, 256, 266, 292, 308, 313
ekolojik faydalar 171, 277, 327
ekonomi 30, 32, 37
EKONOMİK BÜYÜME 36, 52, 142, 212
Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilâtı 16, 22
ekonominin sektörel dengesi 266, 272, 273
eksi yatırım 230
Ekvator Ginesi 34, 35
elektronik bankacılık 190
EMEĞİN ÇEKİLİP ALINMASI 103, 106, 156, 304
emeğin GSYH'deki payı 163
EMEK ARZI 117, 152, 153, 160, 161
emek-değer teorisi 59, 74, 76
EMEK DİSİPLİNİ 103, 105, 106, 107, 154, 156, 157, 160, 170, 304
EMEKLİLİK 44, 220, 222, 223
kamu 221
mesleki 221
risk 223
emek piyasası 101, 102, 105, 107, 110, 133, 153, 154, 156, 157, 161, 235
diğer piyasalardan farkları 101
ölçülmesi 153
EMEK PİYASASI BÖLÜMLENMESİ 103, 107, 119, 165, 166
emek talebi 152, 153
EMEK YOĞUNLUĞU 103, 108, 109
endeksleme, enflasyon 202, 206
Endonezya 232
enerji 173, 174, 205
alternatif 176
ENFLASYON 36, 52, 201, 202, 203, 204, 206, 208, 209, 211
hedefleri 210
ılımlı 204
nedenleri 204
ölçülmesi 203
talep çekişli 205
ve ücretler 155, 159, 203, 205
yol açtığı bedeller ve faydalar 202

ENFLASYONU HIZLANDIRMAYAN İŞSİZLİK ORANI 155, 204
enjeksiyonlar 273, 281, 283
Enron Şirketi 300
Ermenistan 34
esneklik, emek piyasası 156, 161
eşit olmayan gelişme 138, 268
EŞİTSİZLİK 38, 42, 164, 165, 166, 168, 170, 229, 233, 299, 307, 308
  çevresel 176
  ölçülmesi 164
  ve yeniden üretimle ilgili çalışma 114, 118
ExxonMobil 89, 91

F

FAİZ 99, 197, 214
faiz oranları 52, 53, 145, 146, 154, 201, 207, 209, 210, 243, 291
faktörlerin ikame edilebilirliği 158
FAZLA 243
fazla mesai 70, 117, 119
FEODALİZM 47
FİNANS 28, 84, 213, 327
  uluslararası 256, 263
finansal disiplin 142, 221
finansal kırılganlık 195, 215, 219, 289, 294, 301
FİNANSALLAŞMA 215, 217, 224
finansal varlıklar 215, 216, 217, 219, 301
Finlandiya 89, 168, 320
FİYAT DÜZEYİ 200, 201
fiyatlar 32, 42, 59, 73, 74, 75, 189, 200, 201, 203, 205, 206
  reel 201
FİZİKİ SERMAYE 84
FİZYOKRATLAR 57, 64, 65
FON ESASLI EMEKLİLİK 222
Ford, Henry 159
fosil yakıt tüketimi 174, 176, 183
France, Anatole 233
Fransa 16, 17, 50, 56, 120, 168, 250, 306, 307
Friedman, Milton 52, 62, 155, 204, 209, 210, 233

G

Galbraith, John Kenneth 167, 193, 218, 300
GAYRİ SAFİ YURTİÇİ HASILA 32, 35, 36
  istatistikleri 127
  kişi başına 35
  ve ev içi işler 33
  ve hanehalkı çalışması 115
  ve insan refahı 34, 35, 36, 182
GAYRİ SAFİ YURTİÇİ HASILA, DEFLATÖR 203
GAYRİ SAFİ YURTİÇİ HASILA, KİŞİ BAŞINA 34, 36
gelir 126
  güvencesi 105, 107, 164, 238, 247, 292, 297
  ve harcama 126, 276, 278, 279
gelir bölüşümü 28, 162, 168, 328
  ve serbest ticaret 261
gelir vergileri 239
GELİŞME 264, 265, 269, 308, 324
GENEL DENGE 61, 133
genel giderler 134
General Electric 43, 89
General Motors 136, 271
geri dönüşüm 175
GİNİ KATSAYISI 164
Glyn, Andrew 17, 208
Google 45
göç 154, 161, 257
GÖMÜLEME 191
gönüllü çalışma 33
gönüllü işsizlik 154
GÖRELİ FİYATLAR 200
GÖRELİ YOKSULLUK 169
görünmez el 58
Grameen Bankası 320
güç, ve ekonomi 21, 32, 43, 102, 156, 236, 265, 308, 310
GÜMRÜK TARİFELERİ 226, 227, 253
Güney Afrika 34, 35, 222, 232
güvencesiz istihdam 107, 166
güvenlik, ekonomik 37, 297

H

HANEHALKI 115, 116, 117, 122
hapsedilme 307
harcama 126, 275, 278, 279
haritalar, ekonominin 20, 124, 132, 172, 198, 240, 263, 276, 302
hesap birimi 191
hesap verebilirlik 138, 299, 321
heterodoks iktisat 63, 65, 87, 210
HIZLANDIRAN, YATIRIM 145
Hicks, John 62
Hindistan 34, 49, 55, 226, 272, 319
HİPERENFLASYON 204
hissedar ekonomisi 44, 90
hissedarlar 90, 92, 299, 319
HİSSE SENEDİ PİYASASI 44, 90, 214, 217, 218, 290
HİSSE SENETLERİ 89, 214
HİZMETLER 29, 43, 44, 45, 73, 107, 119, 182, 273
  çalışma kalitesi 313
  uluslararası ticaret 251, 256
Hizmet Ticareti Genel Anlaşması 253
Hollanda 50, 56, 118, 168, 216, 250, 320
Hong Kong 34, 270

I-İ

Irak 232, 322
ırkçılık 102, 116, 166, 167, 235, 257, 299
iflas 136
İHRACAT 255, 262
ihracata dayalı büyüme 57, 270
İHTİYARİ MALİYE POLİTİKASI 292
İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ 173, 180, 184
iktisat
  tanımı 31
  toplumsal yönler 11, 29, 38, 319, 325
  ve değer yargıları 12, 37, 64
  ve siyaset 63, 65, 232
iktisat tarihi 46, 48
ilaç sanayi 98, 227
imalat sanayi 48, 147, 261, 266, 293
İngiltere 34, 35, 49, 50, 52, 56, 57, 94, 168, 221, 226, 251, 259, 314, 317
İngiltere Merkez Bankası 207
insan doğası, ve kapitalizm 322
İnsani Gelişmişlik Endeksi 34, 35
inşaat 117
internet 44
İPOTEK 27, 207, 280, 301
İrlanda 34, 89, 168
İspanya 55, 319, 320
İSTİHDAM 69, 72, 143, 152, 153, 157, 160, 285, 287, 326
  işgücü fazlası 83
İSTİHDAM ORANI 153
İsveç 34, 56, 168, 306, 307, 317
İsviçre 60, 257
işbirliği, ekonomik mantığı 321, 322, 323
işbölümü 58
iş bulma umudu kalmayan işçiler 153
işçi dövizleri 257
işçi sınıfı 69, 70, 72, 96, 121, 226, 277
İŞGÜCÜ 153
İŞİNİ KAYBETMENİN MALİYETİ 105, 107, 111
İŞLETMECİLER 70, 71, 95, 96
İŞLETME SERMAYESİ 123, 141
İŞSİZLİK 62, 101, 107, 108, 284, 285
  arızi 154
  gönüllü 154
  ve disiplin 154, 156, 160
  ve serbest ticaret 260
  ve ücret esnekliği 101, 157, 159, 160
İŞSİZLİK ORANI 153
işsizlik sigortası 105, 107, 156, 238, 247, 292
işten atma tehdidi 105, 156
işyeri disiplini 103, 105, 107, 154, 156, 160, 170, 304
İtalya 56, 168, 320
İTHALAT 251, 255, 261
İzlanda 34

J

Japonya 34, 36, 50, 56, 142, 168, 195, 228, 270, 290, 306, 307
Jevons, Stanley 60

K

kadınlar 102, 113, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 154, 161, 235, 313
kâğıttan ekonomi, ve reel ekonomi 189, 196, 197, 215
Kalecki, Michal 62, 65, 76, 86, 105, 106, 316
kamu borcu 244, 245, 246
kamu hizmetleri 78, 116, 120, 182, 234, 236, 241, 249, 273, 308, 313, 315
kamu mülkiyeti 236, 316
KAMU-ÖZEL SEKTÖR ORTAKLIKLARI 246
KAMUSAL MALLAR 233
kamu sektörü 32, 37, 73, 237, 241, 242
KAMU YATIRIMLARI 28, 227, 238, 311
Kanada 34, 56, 94, 142, 168, 221, 242, 255, 289, 310, 314, 320
Kanada Otomobil İşçileri 9, 21
Kanada Politika Alternatifleri 9, 20, 255
KAPASİTE KULLANIMI 144, 159
KAPİTALİST SINIF 58, 92, 121, 230, 277
KAPİTALİZM 15, 40, 42, 44, 45, 49, 297, 298, 300, 305
  doğuşu 49
  evrimi 50
  tanımı 15
  türleri 54, 56
  ve insan doğası 322
  ve piyasalar 42, 49
kapitalizmin alternatifleri 18, 40, 55
kapitalizm öncesi ekonomiler 42, 43, 81, 287
KÂR 74, 75, 84, 86, 87, 97, 99, 125
  mantığı 97
  neoliberalizm döneminde 87
  sömürü 76
  spekülasyonla 215
  teorisi 74, 87
  üretimle 215
kâr amacı gütmeyen sektörler 32, 238, 241, 242, 316, 318, 320, 321, 324
Karbondioksit Bilgi Analiz Merkezi 175
KARBON VERGİSİ 177, 239
kâr oranı 74
kâr oranlarının eşitlenmesi 133, 138
KÂR PAYLARI 99
KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK 12, 59, 258
KATILIM ORANI 118, 153
KATMA DEĞER 33, 73, 75
KAYIT DIŞI EKONOMİ 266, 273
KAYITLI EKONOMİ 266, 273
kendi hesabına çalışma 71, 153

Kerala, Hindistan 55, 319
Keynes, John Maynard 51, 58, 62, 63, 64, 65, 76, 106, 144, 215, 257, 316
KISMİ KARŞILIK SİSTEMİ 195
Kıta Avrupası ekonomileri 56
kıtalar arası deniz taşımacılığı 259
kıtlık 31
Kızamık Girişimi 265
KİRLİLİK 41, 97, 98, 138, 139, 173, 175, 176, 180, 185, 234, 239, 259, 277, 299, 303
KLASİK İKTİSAT 58, 64, 65, 86, 225
Kolombiya 232
komünizm 51, 53, 55, 317
konumsal tüketim 38
konut sahipliği 93, 117
Kore 56, 142, 228, 232, 270
KORPORATİZM 56, 270
kölelik 47
KREDİ 190, 193, 194, 213
  ve hanehalkları 280
KREDİ DARALMASI 194, 289
kredi temerrüdü 194
KULLANICI ÜCRETLERİ 240
kurtarılmış şirketler 320
KURUMSALCI İKTİSAT 63, 65
Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması 253, 255
Kuzey Avrupa ekonomileri 35, 54, 56, 118, 120, 170, 241, 297, 306, 307, 310, 314
Kuzey-Güney uçurumu 264, 267, 268, 269
Küba 34, 35, 55, 318
küçük işletmeler 71, 72, 96, 122, 162, 163
KÜRESELLEŞME 250, 251, 254, 257, 258, 262, 302, 327
  biçimleri 255
  kaçınılmazlığı 254
  tanımı 251
  ve yoksul ülkeler 258
küreselleşme karşıtı hareket 250, 255

L

lale çılgınlığı 216
Latin Amerika 52, 168, 272
Legacoop 320
Livingstone, Ken 312
Long Term Capital Management 207
lüks tüketim 47, 50, 77, 83, 126, 151, 199, 304

M

Maastricht Anlaşması 245
MAAŞ ESASLI EMEKLİLİK 223
maaşlı çalışanlar 70, 71, 167
Madagaskar 34
MAKİNE VE TEÇHİZAT 141, 143
MAKRO İKTİSAT 31
Malezya 270
MALİYE POLİTİKASI 235, 237, 240, 246, 247, 313
  çevrimi dengeleyici 244, 247, 292
maliyeti başkasına yükleme 98
MALLAR 28, 43, 73
Malthus, Thomas 59
Marx, Karl 30, 59, 64, 65, 74, 76, 86, 115, 229, 316
matematiksel teknikler, ve iktisat 60
medya 33, 230, 231
Meidner Planı 317
Meksika 148
Menger, Carl 60
MERKANTİLİZM 57, 64, 65, 270
MERKEZ BANKASI 52, 150, 156, 159, 195, 206, 220, 301
  bağımsızlığı 210
MERKEZİ PLANLAMA 317
META 101
Metsähallitus 320
mevduatlar 190
Microsoft 45
MİKRO İKTİSAT 31
millileştirme 148, 236, 317, 318
Mishel, Lawrence 94, 169
monarşist sistemler 47
Mondragón kooperatifleri 320
Mountain Equipment Co-op 320
Mussa, Michael 208
mutlak fiyat düzeyi 201
MUTLAK YOKSULLUK 169
Myanmar 232

N

NEOKLASİK İKTİSAT 12, 31, 40, 59, 60, 61, 62, 64, 65, 84, 86, 156, 210, 226, 261, 285, 321, 322
NEOLİBERALİZM 52, 53, 54, 63, 87, 111, 149, 199, 236, 294, 309
  amaçları 53
  maliye politikası 243, 246
  para politikası 150, 208, 209, 210
  ve devletin rolü 53, 63
  ve küreselleşme 250, 254, 269
New Orleans 176
NİHAİ ÜRÜNLER 80
NOMİNAL GSYH 36, 203
NOMİNAL ÜCRETLER 201
Norveç 34, 35, 320
nüfus yapısı 160, 161, 224

O-Ö

ortaklıklar 89
ortalama maliyetler 134
OTOMATİK DENGELEYİCİLER 244, 292
ödeme aracı 191

ÖLÇEK EKONOMİLERİ 135, 268
özelleştirme 225, 239, 246, 247, 327
özel maliyetler ve faydalar 97, 98, 100, 143, 176
özel mülkiyet hakları 58, 61, 225, 227, 228, 235, 327
özel sektör 32, 73
ÖZEL SERMAYE SAHİPLİĞİ 92, 137
ÖZSERMAYE KÂRLILIK ORANI 99

P

PARA 189, 191, 192, 193, 196, 207, 208, 209
  arzı 209, 210
  dolaşımı 58, 123
  işlevleri 191
  tanımı 189
  toplumsal bir kurum olarak 192
  yaratılması 49, 192
para dolaşımı teorisi 58, 123
PARA POLİTİKASI 52, 207, 208, 209, 210, 211, 235, 247, 288, 291, 313
  çevrimi dengeleyici 247, 291
  gecikmeler 208, 291
PARASALCILIK 52, 65, 209, 210, 211
PARASAL HEDEFLEME 209
parça başına çalışma 104
patentler 97, 139, 227, 228, 235
petrol 174, 206, 216, 268, 288, 303
piyasa ekonomisi 15, 42, 43, 44, 225
PİYASA SOSYALİZMİ 43, 317
planlama
  ekonomik 228, 316
  kapitalizmde 91, 319
  şirketler 43, 91, 319
Portekiz 259
POST-KEYNESÇİ İKTİSAT 63, 65
PRİM ESASLI EMEKLİLİK 223
PROGRAM HARCAMALARI 238, 307

Q

Quesnay, François 58

R

Rabobank 320
Reagan, Ronald 52
REEL FAİZ ORANI 202
REEL GSYH 36, 203
REEL ÜCRETLER 201
REKABET 13, 41, 131, 135, 137, 138, 235, 327
  ideolojisi 140
  politikası 137, 235
  ve enflasyon 205
  ve sendikalar 111, 140
reklamcılık 97, 138
Ricardo, David 59, 173, 258, 260
Robbins, Lord Lionel 31
Robinson, Joan 14, 63
Roosevelt, Frank 321
Roosevelt, Theodore 70
Rusya 318

S-Ş

SABİT ORANLI VERGİ 239
SABİT SERMAYE 84, 123, 141
Samuelson, Paul 62
sanayi devrimi 44, 50, 59, 92
sanayi ötesi ekonomi 44
SANAYİ POLİTİKASI 235, 271, 272, 274, 308, 313, 314
sanayi yapısı 266, 272
SATIŞ VERGİLERİ 239
savaş 41, 47, 51, 77, 83, 183, 192, 290, 294
seçimler 38, 231
  finansmanı 230
seçim süreci 230
seçim, tüketici 37, 138, 298
  ve çevre 178, 182
SENDİKALAR 51, 52, 59, 77, 100, 110, 111, 156, 160, 162, 167, 229, 235, 308, 313, 328
  kamu sektörü 242
SERA GAZLARI 174, 175, 307
serbest ticaret 12, 53, 59, 250, 252, 253, 254, 258, 268, 269, 272, 328
  sorunları 260
SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI 227, 250, 253
SERMAYE 84, 92
  bekleme ve tutumluluk 84
  birikimi 84, 265
  kâr oranı 85
  tanımı 84
  üretkenlik 75
SERMAYE KAÇIŞI 289
SERMAYE KAZANCI 99
SERMAYE YETERLİLİĞİ 196
servet
  finansal 13, 164, 165, 227
  yoğunlaşması 93, 94, 95, 165, 229
SERVET VERGİSİ 239, 247
SINIF 46, 50, 58, 59, 277
sınırlı sorumluluk 89
sızıntılar 281, 282, 283
simsarlar 215, 223
Singapur 320
siyaset
  ve iktisat 13, 32, 57, 229, 230, 236, 293, 325
  ve yatırım 146
siyasi istikrar 146, 148, 253, 266
Smith, Adam 58, 59, 97, 225
son başvurulacak kredi mercii 207
SOSYAL DEMOKRASİ 308, 317
SOSYALİZM 55, 59, 62, 287, 315, 316, 318, 320, 321, 323

Sovyetler Birliği 51, 318
sömürgecilik 49, 57, 251, 267, 269
SÖMÜRÜ 59, 76
SPEKÜLASYON 216, 217
Sraffa, Pierro 76, 86
Stamp, Sir Josiah 193
Statoil 320
Stern, Sir Nicholas 180
Stiglitz, Joseph 269, 272
su 26, 171, 175, 176, 239, 264
Suudi Arabistan 34
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK 38, 175, 299, 313
sürü zihniyeti, finansal 138, 217
şahıs şirketleri 89
ŞARTLILIK 258, 269
Şili 223, 232, 272
ŞİRKET 88, 91, 92, 319
anonim 89
sahibi 92
sahipliği 89
şirket finansmanı 213
şirketler, özel 88

T

TAHSİS ETKİNLİĞİ 31
TAHVİLLER 214, 244
TAKAS 192
TALEPLE SINIRLI 62
talep, ve fiyatlar 74
TAM İSTİHDAM 52, 61, 102, 152
TAM REKABET 13, 61, 133, 136
tarım 46, 48, 50, 57, 79
makineleşmesi 81, 83
tarih
iktisadi 46, 48
TASARRUF 116, 125, 190, 196, 199, 281, 282
taşerona verme 71, 109, 253
Tayvan 270
tedavülde dolaşan para 190
TEKNOLOJİ 44, 45, 49, 60, 82, 235
tanımı 82
Temasek Holdings 320
temel sanayiler 273
TERCİHLER 37, 60
Thatcher, Margaret 52
ticaret açığı 262, 270, 279, 280, 302
TİCARETE KONU OLAN 147, 252, 255, 273
TİCARETE KONU OLMAYAN 147, 252, 273, 313
TİCARET HADLERİ 260, 261
ticaret politikası 236, 253, 313
ticaret, uluslararası 53, 57, 59, 250, 251, 252, 254, 256, 258, 259, 260, 261, 262, 268, 270, 272, 328
TOPARLANMA 284
toplumsal, ekonomi 30, 39
toplumsal maliyetler ve faydalar 97, 98, 100, 143, 177
toplu pazarlık 110, 157, 309, 313
toplu taşıma araçları 26, 179, 182
Toronto Community Housing Corp. 320
Toyota 91, 136, 319
TRANSFER ÖDEMELERİ 164, 235, 238, 241, 248, 249, 299
Tucker, Sophie 165
turizm 44, 256, 273
tutuklunun ikilemi 323
tutumluluk 85
TUTUMLULUK PARADOKSU 281
TÜKETİCİ FİYATLARI ENDEKSİ 203
TÜKETİM 27, 77, 116, 125
kamu 238
lüks 47, 50, 77, 83, 126, 151, 199, 304
ve çevre 178
TÜREVLER 216
Türkiye 34

U-Ü

ulaşım 48, 79, 147, 252
uluslararası ekonomik kuruluşlar 253, 257, 269
Uluslararası Hapishane Araştırmaları Merkezi 307
ULUSLARARASI ÖDEMELER BANKASI 257
ULUSLARARASI PARA FONU 253, 257, 269
Uruguay 34
uyuşmazlıkları çözümleme mekanizmaları 255
UZUN DALGALAR 293
ücret çekişli ekonomi 159, 160
ücret esnekliği 101, 157, 159, 160
ücretler, ve istihdam 101, 157, 158, 160
ÜCRETLİ EMEK 41, 69, 70, 72, 125
ve istihdam 72
ücretsiz/karşılığı ödenmeyen çalışma 19, 33, 72, 116, 117, 120, 122, 326
ücret tespiti 157, 158, 160
üretici fiyatları 203
üretilemeyen mallar 73
üretim 28
ÜRETİM FAKTÖRLERİ 43, 60, 162
ÜRETİM, KÂR AMAÇLI 41, 192, 241
ÜRETKENLİK 76, 81, 82, 108, 109, 110, 143, 274, 307
aletler 80
sermayenin 61, 75, 80, 84, 87
teknoloji 82
ve ücretler 108, 111
ürün farklılaştırması 136, 138
ÜRÜN PİYASASI 133

V

Venezüella 55, 318
VERGİLER 147, 208, 225, 228, 232, 235, 237, 239, 241, 243, 246, 247, 248, 249, 275, 278, 282, 309, 310, 311, 313
Vietnam 318
Volcker, Paul 52, 290

W

Wal-Mart 89, 91, 170, 319
Walras, Léon 60, 61, 133

Y

yaparak öğrenme 48, 80
YAPILAR 141
YAPISALCI İKTİSAT 63, 65
yarı-parasalcılık 210, 211
yarı-zamanlı çalışma 118, 119
yaşlanan işgücü 161, 224
yaşlı bakımı 116, 120, 182, 313
YATIRIM 28, 51, 78, 123, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 310, 311, 312
  belirleyicileri 144, 145, 146
  biçimleri 123, 141
  faydaları 142, 143
  kamu 28, 141, 227, 238, 311
  neoliberalizm döneminde 149, 303, 311
  ve büyüme 141, 142, 145, 149, 150, 294
  ve çevre 143, 313
  ve gelişme 84, 143, 266, 271
  ve küreselleşme 148
  ve tasarruflar 196, 213
  yeri 147, 148
yatırımcı mahkemeleri 255
YATIRIM FONLARI 44, 93
YENİDEN ÜRETİM 72, 102, 113, 115, 116, 120, 326
yeni ekonomi 44
YENİLİK 37, 41, 138, 298, 313, 314, 319
Yeni Uzlaşı, para politikasında 210
yetersiz beslenme 264
YOKSULLUK 164, 165, 167, 169, 297, 307
  ve emek disiplini 170
  ve kadınlar 120
  ve küresel Güney 264, 267, 271, 297
YOKSULLUK ORANLARI 169
yönetişim, şirket 38, 89, 299, 319
Yugoslavya 317
yüksek yatırımlı-sürdürülebilir ekonomi 160, 310, 312, 314

Z

zamanlar arası denge 86
zaman, ve üretim 80, 82, 85

Kolay okunan bu özlü kitap, meslekten olmayan okurların, kapitalizmin nasıl işlediğini (ve nasıl işlemediğini) anlamak için ihtiyaç duyacakları temel bilgileri içeriyor. Hem iktisat öğretimine hem de iktisadın kullanımına egemen olan soyut ve perdeleyici tarza karşı bir panzehir işlevi görüyor. Kitapta finans, rekabet, ücretli emek gibi temel kavramlar ve bu kavramların günlük yaşamdaki önemi tüm çıplaklığıyla ortaya koyuluyor. "İşçilerin kapitalistlere ihtiyacı var mı?", "Neden kapitalizm çevreye zarar veriyor?", "Hisse senedi piyasalarında aslında neler dönüyor?" gibi sorulara yanıt veriliyor. Kapitalizmin hem güçlü yönlerinin gerçekçi bir değerlendirmesi yapılıyor, hem de başarısızlıkları etkileyici bir eleştiriye tabi tutuluyor.
Bu kitap, eşit ve adil bir dünya için mücadele eden herkese ve iktisatla haşır neşir olması gereken sosyal bilimler öğrencilerine hitap ediyor. Eğlenceli ve eğitici karikatürlerle zenginleştirilen kitap, dünyadaki pek çok sendika tarafından eğitim kitabı olarak kullanılıyor. *Herkes İçin İktisat*, ekonominin gerçekte nasıl işlediğini anlamak isteyenlerin mutlaka okuması gereken bir kitap.

Stanford nadiren karşılaşabileceğiniz, hayatınızı değiştirecek türde bir eğitmen. ...dünyayı değiştirecek güçte bir kitap kaleme almış.
Naomi Klein (*No Logo* ve *Şok Doktrini* kitaplarının yazarı)

Jim Stanford, iktisadı, sokaktaki insanın ilgi duyabileceği şekilde açıklama konusunda eşsiz bir maharet sergiliyor.
Bob White (Kanada Emek Kongresi ile OECD Sendika Danışma Komitesi'nin eski başkanı)

Böyle bir kitabın yayınlanmasını uzun yıllardır dört gözle bekliyordum. Parlak bir iktisatçı olan Jim Stanford, iktisadın üzerindeki gizem perdesini kaldırıp konunun herkesçe anlaşılmasını sağlayan harika bir kitap yazmış.
Maude Barlow (Uluslararası su hakları aktivisti ve *Mavi Sözleşme*'nin yazarı)

'Herkes İçin İktisat' aktivistler için müthiş bir araç. Yalın ve anlaşılır açıklamalarıyla, zekice karikatürleriyle sıradan olmaktan kesinlikle uzak.
Cy Gonick (Manitoba Üniversitesi emekli iktisat profesörü)

Yordam Kitap