

CEP ÜNİVERSİTESİ

Neo-Klasik İktisat

BERNARD GUERRIEN

İletişim Yayınları • LA DECOUVERTE

CEP ÜNİVERSİTESİ

Neo-Klasik İktisat

L'économie néo-classique

BERNARD GUERRIEN

Çeviren
ERTUĞRUL TOKDEMİR

İletişim Yayınları • LA DECOUVERTE

İletişim Yayınları • LA DECOUVERTE

CEP ÜNİVERSİTESİ

İletişim Yayıncılık A.Ş. Adına Sahibi: Murat Belge
Genel Yayın Yönetmeni: Fahri Aral
Yayın Yönetmeni: Erkan Kayılı
Yayın Danışmanı: Ahmet İnsel

Yayın Kurulu:
Fahri Aral, Murat Belge, Tanıl Bora, Murat Gültekingil,
Ahmet İnsel, Erkan Kayılı, Ümit Kıvanç,
Tuğrul Paşaoğlu, Mete Tunçay.

Görsel Tasarım: Ümit Kıvanç
Dizgi: Maraton Dizgievi
Sayfa Düzeni: Hüsnü Abbas
Baskı: Şefik Matbaası (iç) / Ayhan Matbaası (kapak)
Dağıtım: Hür Basın Dağıtım A.Ş.

İletişim Yayıncılık A.Ş. · Cep Üniversitesi 41 · ISBN 975-470-131-8

1. Basım · İletişim Yayınları, Ağustos 1991.
1989 tarihli baskısından çevrilmiştir.

© Repères, La Découverte, 1, Place Paul-Painlevé, 75005, 1989
© İletişim Yayıncılık A.Ş., 1991

Klodfarer Cad. İletişim Han. No:7 34400
Cağaloğlu-İSTANBUL, Tel: 516 22 60 · 61 · 62

YAZARIN DİĞER ESERLERİ

Algèbre linéaire pour économistes (1982), Economica, Paris.
Initiation aux mathématiques en sciences économiques et sociales (1987), Economica, Paris.
Microéconomie et calcul économique (B. Nezeys ile birlikte) (1987), Economica, Paris.
La théorie néo-classique (1989), Economica, Paris.
Concurrence, flexibilité et stabilité (1989), Economica, Paris.

Önsöz

Günümüzde bilgi bir yandan en önemli değer haline gelirken diğer yandan da artan bir hızla gelişiyor, çeşitleniyor. Ama katlanarak büyüyen bilgi üretiminden yararlanmak, özellikle gündelik yaşam kaygılarının baskısı altında, zorlaşıyor. Her şeye rağmen bilgiye ulaşma çabasını sürdürenler için de imkânlar pek fazla değil.

Ayrıca, özellikle Türkiye gibi ülkelerde bir konuda kendini geliştirmek ya da sırf merakını gidermek için herhangi bir konuyu öğrenmek isteyenlerin şansı çok az. Üniversitelerimiz, toplumumuzun yetişkin bölümüne katkıda bulunmak için gerekli imkânlardan yoksun.

Cep Üniversitesi kitapları işte bu olumsuz ortamda, evlerinde kendilerini yetiştirmek, otobüste, vapurda, trende harcanan zamandan kendileri için yararlanmak isteyenlere sunulmak üzere hazırlandı.

20. yüzyıl Fransız kültür hayatının en önemli ürünlerinden olan, bugün yaklaşık 3000 kitaplık dev bir dizi oluşturan "Que sais-je" (Ne Biliyorum?) dizisini İletişim Yayınları Türkçe'ye kazandırıyor. İletişim'in Cep Üniversitesi, bu büyük diziden seçilmiş,

Türkiyeli okurlar için özellikle ilgi çekici olabilecek eserlerin yanısıra, Avrupa'nın başka yayınevlerinin benzer bir çerçevede yayımladığı kitapları da içeriyor.

Ayrıca, Türkiye'nin siyaset, kültür, ekonomi hayatıyla ilgili konularda özel olarak bu dizi için yazılmış telif eserler "üniversite"nin "öğrenim programını" tamamlayacak.

Cep Üniversitesi'nin her kitabı alanının öndegelen bir uzmanı tarafından yazıldı. Kitaplar, hem konuya ilk kez eğilen kişilere hem de bilgisini derinleştirmek isteyenlere seslenebilecek bir kapsam ve derinlikte. Bilginin yeterli ve anlaşılır olması, temel kıstas. Cep Üniversitesi kitaplarını lise ve üniversite öğrencileri yardımcı ders kitabı olarak kullanabilecek; öğretmenler, öğretim üyeleri ve araştırmacılar bu kitaplardan kaynak olarak yararlanabilecek; gazeteciler yoğun iş temposu içinde çabuk bilgilenme ihtiyaçlarını Cep Üniversitesi'nden karşılayabilecek; çalıştığı meslek dalında bilgisini geliştirmek isteyen, evinde, kendi programlayabileceği bir meslekî eğitim imkânına kavuşacak; ayrıca, herhangi bir nedenle herhangi bir konuyu merak eden herkes, kolay okunur, kolay taşınır, ucuz bir kaynağı Cep Üniversitesi'nden temin edebilecek.

Cep Üniversitesi kitapları sık aralıklarla yayımlandıkça, benzersiz bir genel kültür kitaplığı oluşturacak. İnsan Hakları'ndan Genetik'e, Kanser'den Ortak Pazar'a, Alkolizm'den Kapitalizm'e, İstatistik'den Cinsellik'e kadar uzanan geniş bir bilgi alanında hem zahmetsiz hem verimli bir gezinti için ideal "mekân", Cep Üniversitesi.

İletişim Yayınları

İçindekiler

GİRİŞ 7

I. BÖLÜM

Karar Birimleri, Hanehalkı ve Firma 16

Hanehalkı 16

Firma (Veya Üretici) 24

II. BÖLÜM

Tam Rekabet Piyasasında Arz ve Talep 27

Tam Rekabet Modelinde Piyasaların Örgütlenişi 28

Tam Rekabet Koşullarında Arz ve Talep 30

III. BÖLÜM

Tam Rekabet Piyasasında Denge 41

Genel Dengenin Varoluş Şartları 43

Rekabet Sisteminin Kararlılığı 47

IV. BÖLÜM

Denge, Optimum ve Bölüşüm 54

Ekonomide Çeşitli Kaynakların Dağılımlarının Karşılaştırılması 54

Piyasanın Sınırları: Mallar ve Dışsal Etkiler 64

V. BÖLÜM

Tayınlama Yoluyla Denge 74

VI. BÖLÜM

Para ve Zaman-Boyutsuz Piyasalar 84

VII. BÖLÜM

Makroekonomi ve Neo-Klasik İktisat 91

Keynes'ten Önce Makroekonomi 92

Keynes 96

IS-LM Modeli ve "Neo-Klasik Sentez" 102

VIII. BÖLÜM
Keynesciler ve Paracılar Arasındaki Tartışma 108
"Keynesci Sentez"e Göre İşsizliğin Nedenleri:
Fiyatların Katılığı ve Parasal Aldanma 108
Makroekonomiye Mikroekonomik Temeller Aranması 119
IX. BÖLÜM
Eksik Rekabet 122
Monopol 123
Oligopol 130
SONUÇ 138
BİBLİYOGRAFYA 145

GİRİŞ

Günümüzün iktisat öğretimi ve araştırmalarında neo-klasik iktisat kuramı egemendir. Öyle ki Nobel iktisat ödüllerinin neredeyse tamamı neo-klasik akım içinde yeralan iktisatçılara verilmektedir. Bu yüzden çeşitli iletişim araçlarında ve geniş kitlelere hitap eden eserlerde, iktisat kuramı denince akla hep neo-klasik kuram gelir.

Bununla birlikte, bu iktisatçıların kendi aralarında çok bölünmüş olmaları da unutulmamalıdır. Zaten Nobel ödüllerinin de iki büyük grup arasında paylaşıldığını görüyoruz. Bunlardan ilki, Hayek, Friedman, Stigler, Buchanan ve Allais gibi iktisatçıların oluşturduğu liberal eğilim; diğeri Samuelson, Arrow, Tobin, Modigliani ve Solow'un temsil ettiği daha müdahaleci ya da "sosyal-demokrat" eğilimdir. Kaldı ki bu iki eğilim de kendi içinde birtakım alt-gruplara ayrılmış olup, hem kendi alanlarına özgü dergilerde hem de kitle yayın organlarında sürekli olarak sert kuramsal tartışmalar yapmaktadırlar.

Bu çatışma bir yana bırakılırsa, her iki büyük gruba bağlı iktisatçıların, yine de neo-klasik kuramın esasını oluşturan birçok fikri paylaştığı görülür. Bu ortak noktalar, toplumun, bağımsız, özgür ve eşit bireylerden oluşan bir bütün şeklinde anlaşılması ve piyasanın da, bireylerin faaliyetleri arasında bir uyum sağlama aracı olarak belirleyici bir konumda bulunmasıdır.*

Neo-Klasik İktisatçıların Toplum Kavramı

Toplum, aslında bir bireyler topluluğu olduğuna göre, iktisadi ve toplumsal olaylar, bireysel davranışlardan yola çıkarak açıklanabilir: Bir fizikçinin fizik sorunlarını

(*) VI. ve VII. bölümlerin çevirilerine katkıda bulunan Doç. Dr. Mehmet Duran ile VIII. bölümün çevirisine katkıda bulunan Araştırma Görevlisi Haluk Levent'e teşekkür ederim. (ç.n.)

atom ve temel parçacıklar; bir biyologun da konuları kromozom ve genler düzeyinde ele alması gibi. Bununla birlikte, bu yaklaşım çerçevesi içinde birbirinden çok farklı iki yaklaşım olabilir: Ya önce tek başına bireyler göz önüne alınır ve onların, toplum halinde yaşamalarıyla ilgili faaliyetlerine bakmadan tek tek davranışları incelenir; ya da Devlet aygıtı, kurumları, yasaları ve mülkiyet ilişkileri vb. ile toplum veri olarak alınır ve bu toplumda yeralan bireylerin davranışları incelenir.

Bu iki yaklaşımı birbirinden ayıran husus, bireylerin içinde faaliyet gösterdiği çevreye verdikleri önemde saklıdır. Meselâ birinci yaklaşım taraftarları, çoğu kez, yaşadığı ıssız adada Robinson Crusoe örneğine dayanır. Gerçi sonuçta o da başka ıssız adalarda yaşayan diğer Robinson'larla mübadeleye girecektir.[1] Bu "Robinson" örnekleri ile alay edenler olursa, verilen cevap şudur: Temel bazı mekanizmaları kavramak için bu, yeterli olmasa da, sadece zorunlu bir ilk adımdır.

İkinci yaklaşımı benimseyenler devletin veya toplumsal grupların rolünü esas alırlar. Bu yaklaşım da devleti ve toplumsal grupları veri kabul ettiği için eleştirilmektedir. Oysa ki, onların da bireylerden oluştuğu ve bireylerin geçmişteki faaliyetlerinin sonucu olarak ortaya çıktıkları unutulmaktadır.

Biz aslında burada, bu tartışmanın ayrıntılarına girmeyeceğiz. Sadece çeşitli iktisat teorileri arasındaki temel farkın, bu teorilerin, bireyin içinde yeraldığı çevreye tanıdıkları rolden kaynaklandığını belirtmekle yetineceğiz. Bu noktada, Neo-Klasik Teori'nin birinci yaklaşımı benimsediğini görüyoruz. Çünkü bu teori, toplumu, tek tek bireylerden yola çıkarak "oluşturmaya" çalışmaktadır. En azından ilk aşamada, bu bireyler, sadece kaynakların ve teknolojinin sunduğu imkânların sınırlılığından gelen kısıtlamalar altındadır. Sahip oldukları kaynaklar farklı olsa bile, bu anlamda "özgür ve eşit" sayılmaktadırlar. Bu, *karar birimi* diye adlandırılan bireylerin incelenebilmesine imkân vermektedir. Son olarak, bu yaklaşı-

(1) Yakın tarihte verilmiş bir örnek için bkz. (Barro, 1985). Parantez içindeki isim ve tarihler, eserin sonundaki bibliyografyaya gönderme yapmaktadır.

mın çoğu kez *"yöntemsel bireycilik"* diye nitelendiğini de belirtmek yerinde olur.

Piyasanın Düzenleyici Rolü

Her bireyin zevkleri ve gelir düzeyi farklıdır. Onun için bireylerin birbirleriyle mübadelede bulunması her biri için yarar getirir. İşte, Neo-Klâsik Teori'ye göre bireyin sosyalleşmesini sağlayan *piyasa*, onların biraraya gelme arzusundan doğar. Daha piyasanın nasıl doğduğu ve işlediği sorununa değinmeden, neo-klâsikler, *fiyatların* orada, mübadelede bulunmaya aday olanların önerileri üzerine ortaya çıktığını düşünürler.

Şimdi asıl sorun şudur: Acaba bu fiyatlar, bireylerin arzularını tam olarak yansıtıyor mu ve onların faaliyetlerini düzenleme olanağı vermekte midir? Burada neo-klasikler, Adam Smith'in (1723-1790), "arz ve talep yasası"nın etkisi ile fiyatlara yön veren "görünmez el" benzetmesinden yararlanırlar. Buna göre bir malın talebi, arzını aşıyorsa fiyatı yükselir, tersine arz fazlası varsa fiyatı düşer ve böylece piyasa dengeye gelir. O halde neo-klasik iktisatçıların temel amaçlarından biri, bu arz ve talep *yasasına* bağımlı piyasa ekonomilerinin herkesin yararına uyan ve ahenkli bir işleyişe sahip olduğunu ispatlamaktır. Bunu ispatlarken, *rasyonellik ilkesine* dayanmakta ve gerçek yaşamın basitleştirilmiş şemalarından yararlanıp, başka bir deyişle *mükemmel rekabet* haline ayrıcalıklı bir yer veren modeller kurmaktadırlar.

Rasyonellik İlkesi

Arz ve talep yasası, bireysel arz ve taleplerin bir sonucu olduğuna göre, bunların ne şekilde oluştuğunu açıklayarak yola çıkmak daha mantıklı olur. Eğere bireylerin davranışlarını, birtakım tesadüflere bağlarsak zaten böyle bir açıklamaya gerek olmaz. İşte bu nedenle, Neo-Klasik Teori, bireylerin *rasyonellik ilkesine* uygun davrandıkları düşüncesinden yola çıkar. Başka bir deyişle bireyler, *kendilerini kısıtlayan* şartlar dikkate alınmak kaydiyla, ellerindeki imkânları "en iyi" şekilde kullanır-

lar.

Bu genel ve oldukça biçimsel[2] olan rasyonellik tanımının üstünlüğü *maksimizasyon* ("en iyi") düşüncesine yer vermesi ve matematiksel ifadelerden yararlanmasıdır (bir fonksiyonun uç noktalarının aranması gibi). Bunun yanında bu tanımın zayıf yönü de çok genel oluşudur. O kadar ki, sonunda şöyle veya böyle her davranışı rasyonel sayar. Bunun için amaç fonksiyonuna (yani fayda, kâr vb. nin optimize edileceği fonksiyon), uygun değişkenlerin sokulması kâfidir. Böylece belirsizliğin mevcut olmadığı ve bilgi akışının "mükemmel" olduğu durumda, rasyonel olan bir davranış belirsizlik, sınırlı bir bilgilenme veya maliyetin yüksekliği halinde irrasyonel olarak değerlendirilebilir. Söz gelişi rizikolu değilse paramı en çok getirisi olan alana yatırırım. Tersine risk varsa "bütün yumurtaları aynı sepete koymamak" için, plâsmanlarımı çeşitli alanlara dağıtırım. Kaldı ki bazen *a priori* olarak irrasyonel sayılan bir davranış çoğunlukla önemsenmeyen değişkenlerin hesaba katılması sayesinde, yerinde sayılabilir. Böylece, en küçük fırsatları bile yakalamayı kollayan insanlar için pek rasyonel görünmeyen birçok "katı" tutumun, aslında belirsizlik ve yeterli bilgiye sahip olmama gibi gerekçelerle açıklanması mümkündür.

Onun için herhangi bir davranışın rasyonel olup olmadığı sorunu, tek başına bir anlam ifade etmez. Herşey, yapılan varsayımlara ve gözönünde tutulan değişkenlere bağlıdır.

Tam Rekabet Modeli'nin Önemi

Eğer yayımlanan bilimsel eserlerin sayısına ve kapsadığı alanın genişliğine göre değerlendirilecek olursa, neo-klâsik iktisat, inanılmaz boyutlara erişmiştir. Bir yandan tüketim, üretim, finansman (kamu ve özel) ve devlete ilişkin analizler yaparken, bir yandan da, özellik-

(2) Çünkü bu tanım, beşeri faaliyetler kıt kaynakların "en iyi" şekilde kullanılmasını (kısıt altında maksimizasyon) konu edindiği sürece, her türlü insan faaliyetine uygulanabilir. Bu faydacılık sorununun daha derinliğine bir eleştirisi, (Caillé, 1989)'de yeralmaktadır.

le yakın geçmişten başlayarak aile,ceza, spor vb. konuları ele almaktadır. Ama aslında bu çalışmaların çoğunda ortak bir hareket noktası vardır: O da, neo-klasik iktisatçıların *temel modeli*, piyasa sistemlerinin ideal bir örneğini sunan *tam rekabet modelidir*. Her model gibi bu model de *bir dizi varsayım* altında oluşturulur ve bu varsayımlardan hareketle, matematiksel bir muhakemeyle çıkarılabilecek bütün sonuçlara ulaşılmaya çalışılır. Tabii bu sonuçlar arasında en önemli olanları, rasyonel davranan bireylere ait plânları, piyasa fiyatlarından yararlanarak düzenleyen mekanizmaya ilişkin olanlardır. Biz dikkatimizi özellikle bu tür sonuçlar üzerinde yoğunlaştıracağız. Çünkü neo-klâsik eserlerin büyük çoğunluğu fiyat mekanizmasının doğru işlediği ilkesinden hareket eder ve bu nedenle, onu, toplumun bütün alanlarına uygulamaya yönelir. Oysa, az sonra göreceğimiz gibi, ideal model düzeyinde bile hiçbir şey kesin değildir. O zaman, hatta neo-klasik açıdan bile, şüpheli bir takım sonuçlara dayanıyorsa, bütün bu çalışmaların nasıl bir yararı olabilir?

Büyükler İçin Neo-Klasik İktisat

Neo-klasik iktisatçıların tam rekabet modeline verdiği önemi anlamak için herhangi bir iktisat dersi kitabına gözatmak yeterlidir. Ancak çoğu kez, tam rekabet kavramının kendisi de açık bir tanımla ortaya konmaz, az çok sezgiyle belirtilmeye çalışılır. Bu kavramın varsayımlarının kapsam ve anlamı da netlikten uzaktır, ulaşılan sonuçlar için de durum aynıdır. Buna karşılık, bilimselliğin bir güvencesi olarak kabul edilen matematiksel analizlere büyük çabalar harcanmıştır. Öğrencilerin büyük çoğunluğu ile öğretim üyelerinin önemli bir bölümü bu ders kitaplarını okuyunca, teorik olarak, rekabet sisteminin mükemmel olduğu düşüncesini edinirler. İşte bu açıdan elinizdeki kitapta değişik bir yol izleyeceğiz: Önce tam rekabet modelinin başlıca varsayımlarını ortaya koymaya çalışacağız. Ardından bu varsayımların işlememesi halinde olup bitecekleri incelemek suretiyle önemlerini ölçecek, bu modelin veya bu modelden türetilen benzerlerinin ulaştığı başlıca sonuçları vereceğiz. Bu arada neo-

klasiklerin makro-ekonomiyi ele aldıkları zaman ortaya çıkan metodolojik sorunları da göreceğiz. Bütün bunları "edebî" bir anlatımla, yani matematiksel ifadelere başvurmadan yapacağız. Kaldı ki matematiksel ifadeler zaten sadece bir iktisadi açıklama yoludur. Öyle olmasa model içinde yeralır mıydı?

Demek ki bu kitabın amacı, matematikçi, hatta iktisatçı olmayan okuyuculara bir yandan neo-klasik iktisadın yapısını, tasarlanışını, tutarlılığını ve iç mantığını kavramalarında kolaylık sağlarken, aynı zamanda da onun sınırlarını ve sorunlarını görmekte yardımcı olmaktır. Neredeyse bütün ders kitaplarına, "çocuklar için (tabii matematik tutkunu) neo-klasik iktisat" alt başlığı konabilir. Çünkü neo-klasik iktisadın temelindeki en önemli sorunları ele almaktan kaçınırlar. Bu kitapta, matematik bilgilerine[3] sahip olmasalar bile, önemli noktaların hiçbirini ihmal etmeden, yetişkinlere neo-klasik iktisat anlatılacaktır.

Mantıksal Eleştiri ve Deneysel Eleştiri

Neo-klasik iktisadı çoğu kez, gerçekçi olmadığı için eleştirmek cazip görünür. Bu tür bir eleştirinin haklılığı konusunda çok ileri gidilmemeli ve bu nokta mantık yönünden yapılan eleştirilerle kesinlikle karıştırılmamalıdır. Daha önce de belirtildiği gibi, neo-klasik düşünce, ilk amacı piyasa ekonomisinin işleyişi ile uyumlu veya "optimal" durumlara erişeceğini göstermek olan bir teorik modele dayanır. Mantık açısından yöneltilen eleştiriler sonucunda, neo-klasikler analizlerine daha genel bir geçerlik kazandırmak için, varsayımlarını daha net ifade etmek, bazı varsayımları terketmek ve nihayet bir kısmını da yeni bir tarzda formüle etme gereğini duydular. Ancak bu kez esas sorun şu şekilde ortaya çıktı: Piyasa kurallarının bir optimuma götüreceğini ispatlamak için acaba hangi varsayımlar yapılmalıdır? Başka bir deyişle, artık sözkonusu olan, bir sonuca ulaşmak için varsayımlardan

(3) İleride çerçeve içindeki yazılarda ve dipnotlarda biraz matematiksel ifadeye yer verilmiştir. Ancak konunun anlaşılması için bu kısımları okumak zorunlu olmayabilir.

yola çıkmak değil, tersine sonuçtan hareket etmek ve dolayısıyla bu sonuca hangi şartlarda ve hangi varsayımlar altında erişilebileceğini belirlemektir.

Belki bu girişim, neo-klasiklerin aktifine yazılabilir. Ancak bu şekilde öyle varsayımlara ulaşılır ki modelin ampirik değeri epeyce azalır. Bu kez de, neo-klasikler, modele biraz geçerlik kazandırmak için, aşırı bir zorlama ile varsayımlardan çoğunu değiştirme gereğini duyarlar. İlerde göreceğimiz gibi, asgari bir gerçekliğin model içine tekrar sokulması ise varılan sonuçların genel olma niteliğini büyük ölçüde zedeler.

Yine de, neo-klasik iktisatçıların büyük çoğunluğunun farklı bir yaklaşım içinde olduğu unutulmamalıdır. Onlara göre gerçeklerle teori arasında kabul edilemeyecek bir "sapma" varsa, bunun kabahati teoride değil, gerçeğin kendisindedir. Onlar, teorinin, olabilecek dünyalar içinde en iyiye özgü şartları belirlediğine inanırlar. Eğer gerçek hayat bundan sapıyorsa, birtakım "eksikleri ve kusurları" kendinde taşıdığı içindir. Optimuma erişecek şekilde, teorik şartlara yaklaşmak için bu eksikliklerin ortadan kaldırılması gerekir. Bu normatif bir anlayıştır. Çünkü neo-klasik modelin işleyişini gerçek hayat için bir ideal örnek gibi almakta ve gerçeğin ona uyması zorunluğunu benimsemektedir.

Tarihten Birkaç Nokta

"Neo-klasik" deyiminin kökenleri aslında pek belirgin değildir. Neo-klasik iktisatçıların kendileri, genellikle bu şekilde bir adlandırmayı sevmezler. Onlara göre tek bir "iktisat bilimi" vardır; ki, bu kuşkusuz kendilerine ait olanıdır. O halde ona ayrıca, böyle bir isim vermek anlamsızdır.

En tanınmışları Adam Smith (1723-790) ve David Ricardo (1772-1823) olan klasikler gibi bu iktisatçılar da ekonomide liberalizmin üstünlüklerini ispatlamak istiyorlardı, ancak onlardan çok farklı bir yaklaşım benimsedikleri için yeni anlamına gelen "neo" eklemesiyle "neo-klasik" adını aldılar. Klasikler, ülkelerinde o sırada varolan toplumsal gruplara analizlerinde önemli bir yer ayırdıkları ve özellikle toprak sahiplerine hücum ettikleri halde, neo-klasiklerin dikkati, toplumsal yapılardan bağımsız olarak birey üzerinde yoğunlaşıyordu. Mübadeleleri güçleştiren her türlü engelin orta-

dan kalktığı bir toplumda herkesin kendi bireysel mutluluğunu araması ile toplumun da refaha ulaşacağını düşünüyorlardı.

Yaşadıkları dönemde (19. yüzyıl) fizik ve mekanik bilimlerindeki ilerlemeler karşısında büyülenip, matematik yöntemler kullanarak iktisatta da aynı şeyi yapmak istiyorlardı. Böylece Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1921) ve Léon Walras (1834-1910), maksimum "refah" üzerine yaptıkları çalışmalar çerçevesinde, ekonomiye *marjinal değişme* kavramını getirdiler. Bu kavram, neo-klasik teoride o derece önemli bir role sahiptir ki, bu teori, uzun zaman *marjinalist* diye nitelendi ve bu sırada hızlı bir gelişme içinde bulunan diferansiyel hesabın kullanılmasına da imkân verdi. Kuşkusuz bu üç düşünür içinde en önemlisi Léon Walras'dır. Çünkü ekonomide genel denge sorununa ilk kez şekil veren o'dur. Böylece, günümüzün matematiksel iktisatçılarının babası sayılmaktadır - [döneminde tanınmayan, ancak günümüzde çok değer verilen [Augustin Cournot (1801-1877) ile birlikte]. Bu arada Vilfredo Pareto (1848-1923) Walras'ın yaklaşımını yeniden ele aldı. Fakat, günümüzdeki neo-klasik teori içinde temel bir role sahip olan iktisadi optimum kavramını kullanarak, Walras'ın yaklaşımına önemli bir yenilik getirdi. (bkz. IV. bölüm)

Bununla birlikte Walras'ın açtığı yol hemen hemen yarım yüzyıl süresince terkedildi. Neo-klasik iktisatçılar (ya da "marjinalistler"), bir malın belirli bir piyasadaki *talep fonksiyonu* kavramını ortaya atan Alfred Marshall'ın (1842-1924) *kısmî denge* yaklaşımını benimsediler. Marshall'dan sonra çok kullanılan bu yaklaşım hâlâ geçerliliğini sürdürmektedir. John Hicks (doğumu 1904) *Değer ve Sermaye* (1939) adlı eserinde, Pareto'nun ordinal yaklaşımını da kulanmak kaydıyla, Walras'ın genel denge analizini yeniden ele aldı ve buradan, çağdaş neo-klasik teorinin dayanağı olan *marjinal ikame oranı* kavramını tanımladı. Bu eser ile Paul Samuelson'un (doğumu 1915) *İktisadi Analizin Temelleri* (1947), günümüzde sunulan şekliyle neo-klasik teorinin başlıca kaynaklarından biridir. Maurice Allais (doğumu 1911) de önemli bir çığır açmakla birlikte, eserleri Fransızca yazıldığı için, yaygın bir ilgiye erişemedi. Öte yandan Kenneth Arrow (doğumu 1921) ve Gérard Debreu'nün (doğumu 1921) getirdikleri tamamen soyut bir genel denge modeli açıklaması, bugün matematiksel iktisadın hareket noktasını oluşturdu.

Bu arada neo-klasik teorinin "Avusturya Ekolü" diye adlandırılan kısmı da vardır. Öncüleri ise, Menger'in izinden

giden Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) ve Friedrich von Hayek (doğumu 1899) gibi Avusturya'lı iktisatçılardır. Bunlar, "üretimin dolambaçlılığına" dayanarak, zaman unsuru üzerinde durmuşlardır. Neo-klasik teorinin bu kolu, bugün artık daha çok Marksizm'e, sosyalizme ve daha genel bir anlatımla her türlü devlet müdahalesine hücum etmesiyle tanınıyor.

Hicks, Samuelson, Allais, Arrow, Debreu ve Hayek, Nobel Ekonomi Ödülü almışlardır.

BİRİNCİ BÖLÜM
KARAR BİRİMLERİ: HANEHALKI VE FİRMA

Girişte de işaret ettiğimiz gibi neo-klasik teorinin hareket noktası bireydir ve bireyin diğer bireylerle iktisadi ilişkilere girmesi piyasadaki alışverişler aracılığıyla gerçekleşir. Bu teoride bireyler birer *karar birimidir.* Ancak bu karar birimleri birden fazla bireyden de meydana gelmiş olabilir. Karar birimleri (çoğu kez *ajan* diye adlandırılıyor) iki büyük bölüme ayrılır: mal ve hizmetleri tüketen ve işgücü sağlayan *hanehalkları;* başka mal ve hizmetlerden yararlanarak yine mal ve hizmet üreten *firmalar.*[4] Bu bölümde, neo-klasik teorinin; bu karar birimlerini nasıl tanımladığını göreceğiz.

I. Hanehalkı

Bir aile genellikle iki veya daha fazla kişiden meydana gelir. Bununla birlikte, neo-klasik model, ailenin, belli zevk ve tercihlere sahip olan bir birey gibi davrandığını farzeder. Hanehalkının sorunu, sahip olduğu *olanakları* dikkate alarak ve bir *tercihler ilişkisine* göre, *bir dizi olanaklar* arasında seçim yapmaktır.

Hanehalkının Tercih İlişkisi

Tüketici, çeşitli mal bileşimlerinden, başka bir deyişle, değişik mallardan (tabii "hizmetler" de dahil) oluşan

(4) Aslında neo-klasik modelde karar birimleriyle ilgili kavramların oldukça karışık oluşu şaşırtıcıdır. Mesela çoğu kez *tüketici* ve *üreticiden* söz edilir. Oysa hanehalkının faaliyeti yalnız tüketimden ibaret değildir: Emeğiyle üretime katılır, işletmelerde hissedardır, borsada spekülasyon yapar... Firmaya gelince o da bir *üreticiler toplamıdır.* Deyimlerdeki bu karışıklık, neo-klasik yaklaşımın indirgeyici niteliğinden doğmakta ve gerçek bir güçlüğü yansıtmaktadır.

demetler arasında bir seçim yapar. Mesela bir mal demeti X kg. meyveden, Y kg. sebzeden, Z kg. etten, W saat tiyatro izlemekten vb. oluşabilir ve her öge belli bir mala tekabül etmek kaydiyle şu şekilde gösterilebilir (X,Y, Z,W...) Örneğin burada ilk öge meyve miktarını, ikinci öge sebze miktarını vb. temsil ediyor. Mallar sadece asli özellikleriyle değil, aynı zamanda, konumları ve elde edilebilme tarihleri ile tanımlanırlar.

Tüketici ile ilgili ilk varsayım, mevcut mal demetlerini, bir *tercihler ilişkisine* göre sıralayabileceğidir. Herhangi iki mal demeti alalım. Bu tercih ilişkisi, hanehalkının iki demetten hangisini tercih ettiğini ya da ikisini de sağladığı tatmin açısından eşdeğer mi saydığını söyleme imkanı verir. Hanehalkının tercihler sisteminde tek şart tutarlılık şartıdır. Bir hanehalkı, C demetini, B demetine tercih ediyorsa ve B de A demetine tercih ediliyorsa, o zaman C demeti A'ya tercih edilmelidir. (Bu şart gerçekleştiği zaman *tercihlerin geçişliliğinden* söz edilir.)

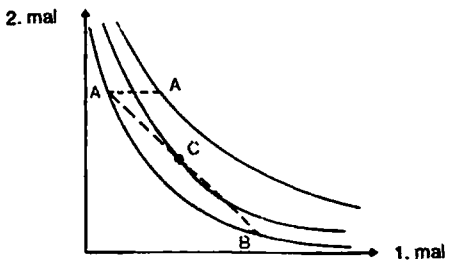
Tüketicinin, çeşitli mal bileşimlerini tutarlı bir biçimde sınıflayacağı varsayımı yapılırken aslında güçlükler de dikkate alınmalıdır. Çünkü mallar çok sayıda olabilir ve bunlardan pek çok farklı mal bileşimleri elde edilebilir. Bu sınıflamanın, malların değerine değil, niteliklerine dayanarak yapıldığı unutulmamalıdır. Değer konusuna ileride değinilecektir.

Eşdeğer Bileşimler ve Kayıtsızlık Eğrileri*

Mal demetleri, tüketici tarafından bir tercih ilişkisi ile sınıflanınca, bunlar arasında bazı bileşimlerin eşdeğer olduğu görülür. Bu şekilde oluşan serilere, *eşdeğer bileşimler* diyebiliriz. Diğer malların miktarını sabit varsayarak sadece iki mal düşünelim. Bu iki malın çeşitli bileşimlerini, *kayıtsızlık* eğrileri diye adlandırılan eğrilerle gösterebiliriz (Şekil 1).

Kayıtsızlık eğrilerinin ahşılmış biçimi, tercih ilişkisi için yeni bazı nitelemeler öngörür. Bunlar şu şekilde belirtilebilir.

(*) Eşdeğer bileşim ile aynı tatmini sağlayan mal demeti kastediliyor (ç.n.).



Şekil 1

Çoğu aza tercih etme: Eğer bir mal demeti, her bir maldan, en az diğer bileşimdeki kadar içeriyorsa, o tercih edilir. Şekil 1'de (A'), kesinlikle (A) ya tercih edilecektir, çünkü 2. maldan, en az (A) kadar içerirken, 1. maldan daha fazla içermektedir. Bu özellik kayıtsızlık eğrilerinin negatif eğimli olmasını da birlikte getirir: Bir mal demetinden, onunla aynı tatmini sağlayan diğerine geçmek için, örneğin çizimde (A)'dan (B)'ye hareket ederken 1. ve 2. malın miktarları ters yönde değişmelidir ve bir (U') eğrisi, (U) eğrisine göre *daha yukarıda* bulunuyorsa (U')'deki mal demetleri (U)'dakilere tercih edilirler. Yukarıdaki çizimde (A') noktasından geçen eğrinin temsil ettiği mal demetleri, (A) noktasından geçen eğridekilere tercih edilir. Tekdüzelik ilkesinden, doygunluğa ulaşılamıyacağı sonucu da çıkmaktadır ki bunu doyumsuzluk varsayımı diye de adlandırabiliriz.

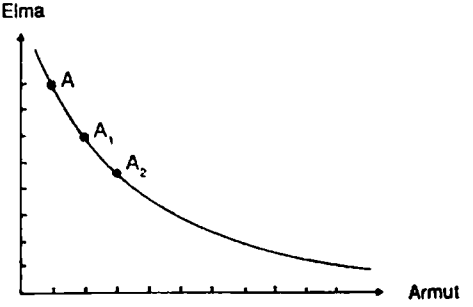
Kayıtsızlık eğrileri orijine dışbükeydir. Aynı tatmini sağlayan iki mal demetinin ortalaması bu demetlerin herbirine tercih edilir. Böylece Şekil 1 üzerinde (C)'nin, (A)'nın ve (B)'nin yarısı eklenerek bulunduğu ve (AB) yayının ortasında yer aldığı görülür. (C), (A) ve (B)'nin bulunduğu kayıtsızlık eğrisinden "daha yukarıda" bir kayıtsızlık eğrisi üzerindedir ve (A) ve (B)'ye tercih edilir. Bu özellik "karışımların tadı"nı yansıtır. (C) "karışımı" birbiriyle eşdeğer (A) ve (B) demetlerine tercih edilir. Bu durum, kayıtsızlık eğrilerinin orijine göre dışbükey oluşunun da bir sonucudur.

Özetle, Şekil 1'de olduğu gibi, kayıtsızlık eğrilerinin

dışbükeyliği ve negatif eğimli oluşu kabul edilince, tüketicinin "doyuma" ulaşacağı ve karışımları istemeyeceği durumlar dikkate alınmaz. Burada ikame oranı kavramına başvurulması, bu varsayımların farklı bir şekilde ortaya konmasına imkan verir.

İkame Oranı Kavramı

Yeniden Şekil 1'e dönelim. Yatay eksende armut dikey eksende ise elma miktarları gösterilmiş olsun. (A) = (1,8) olduğunu, yani (A) demetinin bir armut ve 8 elmadan meydana geldiğini düşünelim. Hanehalkı (A)'da tek bir armuda karşılık "çok sayıda" elmaya sahip olduğu için, eğer karışımları seviyorsa, bir armuda karşılık birden fazla elma vermeye hazır olabilir. Mesela bir armuda karşılık *en çok* iki elma vermeye hazır olsun. O zaman A'da elma ile armudun *ikame oranı* 2'ye eşittir. Demek ki ikame oranı, belirli bir mal demetinden hareketle, iki mal arasındaki değişim oranından başka bir şey değildir. Bu, tüketicinin durumunda bir iyileşme veya kötüleşme olmaksızın kabul edebileceği bir orandır. Başka bir deyişle, eğer değişim bu orana göre yapılırsa, (A_1) = (2,6) mal demeti elde edilir. Bu (A) = (1, 8)'e oranla armutta 1 adet artış, elmada 2 adet azalış demektir ama (A_1) de (A) ile *aynı* kayıtsızlık eğrisi üzerinde bulunmaktadır.



Şekil 2

Aynı düşünceyi (A_1) demetinden itibaren de yürütebiliriz: Bu demette de hâlâ elma sayısı görece fazla oldu-

ğundan, tüketici 1 armut karşılığında daha çok elma vermeye (elmadan vazgeçmeye) hazır olabilir. Bununla birlikte, elma-armut oranı (A)'dakine oranla (A_1)'de daha düşük olduğu için (8/1 yerine 6/2), 1 armuda karşılık 2'den daha az elma verecektir. Mesela diyelim ki 1 armuda karşılık en çok 1,5/2 elmadan vazgeçmeye razıdır. Bu durumda elmanın armut ile ikame oranı (A_1)'de 1,5'e eşittir. Değişim bu orana göre yapılınca 4,5 elma ve 3 armuttan meydana gelen yeni bir (A_2) mal demeti elde edilir. (A_2), (A) ve (A_1) ile aynı kayıtsızlık eğrisi üzerinde bulunmaktadır. Eğer (A_2)'de tüketici 1 armut karşılığında en çok 1 elmadan vazgeçmeye razı ise ikame oranı 1'e eşittir. Bu muhakemeyi daha da sürdürebiliriz.

Bu basit örnek, bize iki şeyi öğretmektedir. Bunlardan ilki, ikame oranının, hanehalkının zevklerine ve aynı zamanda gözönünde tutulan mal demetine bağlı oluşudur. İkincisi de, ikame oranının, yatay eksende gösterilen mal miktarı (burada armut) arttıkça azalış göstermesidir. Bu azalış, aslında, yukarıda değindiğimiz dışbükeylik ve tercih ilişkisindeki çoğu aza tercih etmenin bir sonucudur. Daha açık bir yorumla, bir maldan sahip olunan miktar, diğerinden sahip olunan miktara oranla arttıkça, ötekine göre daha az arzu edilir. Örneğimizde, elmaya oranla armut sayısı arttıkça, elmanın armut ile ikame oranı düşmektedir. Bu, *ikame oranının azalışı* konusunun, matematiksel ispatlamalardaki önemini II. ve III. bölümlerde ortaya koyacağız.

Marjinal İkame Oranı

Yukarıdaki örneğe dönerek (A) = (1, 8) mal demetini alalım. (A)'dan (A_1) = (2,6)'e geçmek için ikame oranının 2'ye eşit olduğunu görmüştük. Fakat, doğrudan doğruya (A)'dan aynı kayıtsızlık eğrisi üzerinde bulunan (A_2) = (3, 4, 5)'e geçilirse, o zaman 2 armut (3-1 = 2) karşılığında 3,5 elma (8-4,5) verilmiş olur ve ikame oranı 1,75'tir (3,5/2 = 1,75). Başka bir deyişle, elmaya karşı alınan armut sayısının bir veya iki adet olması halinde marjinal ikame oranı da farklıdır. İşte bu sakıncayı gidermek için, matematiksel anlamda limitte bir geçiş düşünülür. Bu-

nun için, Şekil 2 üzerinde (A) ile (A_1) arasında ikame oranının (AA_1) yayının *eğimine* eşit oluşunu söyleyebiliriz (dikey eksendeki değişme/yatay eksendeki değişme = 2/1). Aynı şekilde (A) ile (A_2) arasında ikame oranı da (AA_2) yayının eğimine eşittir (3,5/2 = 1,75). Bu durumda *yalnızca* (A) noktasındaki ikame oranını elde etmek için, kayıtsızlık eğrisi üzerinde hareket ederken (A_1)'den (A)'ya doğru yaklaşalım. O zaman ikame oranı, malların çok "küçük miktarları" ile (aslında küçük parçaları demek gerekir) ölçülür. Tabii (A_1), (A)'ya ne derece yakınsa, miktar da o kadar küçük olur. Bu oran (AA_1) yayının eğimi ile temsil edildiğine göre, "limitte" (A_1), gittikçe (A)'ya yaklaşacağından, *kayıtsızlık eğrisine (A) noktasında çizilen teğetin eğimi, mutlak değer olarak* bize bu oranı verir. Bu eğime (A) noktasındaki *marjinal ikame oranı* denir. Matematiksel açıdan bu oran kayıtsızlık eğrisinin temsil ettiği fonksiyonun türevine eşittir.

O halde bir kayıtsızlık eğrisinin her noktası için bir marjinal ikame oranı mevcuttur. Bu oran, yaklaşık bir şekilde, hanehalkının aynı tatmin düzeyinde kalmasını sağlayan değişim oranıdır. "Yaklaşık" diyoruz, çünkü bu oran, iktisadi açıdan kesin bir anlam taşıyan matematiksel bir işlemle yani limitte bir geçişle elde edilmektedir. Bununla birlikte, daha önce yapılan açıklamalar, bu oran ile iktisadi açıdan çok anlamlı olan ikame oranı kavramı arasında bir bağ kurmaya izin vermektedir.

Son olarak şu noktayı belirtelim ki ikame oranında olduğu gibi, marjinal ikame oranının azalışı da, kayıtsızlık eğrilerinin orijine göre dışbükeyliği ve çoğu aza tercih etme özelliğinden kaynaklanan bir sonuçtur.

Bir Tercih İlişkisini Temsil Eden Fayda Fonksiyonu

Hanehalkının tercihlerini ortaya koymakta tercih ilişkisi yeterlidir. Ancak bu, o kadar kolay olmaz. Fonksiyonların matematiksel açıdan incelenmesi için, her mal demetine pozitif bir değer verilir ve bu sayılar üzerinde çalışılır. Bu sayıların tercih ilişkisi ile bağdaşması için şu iki şartın doğrulanması gerekir: 1) Eşdeğer iki mal deme-

tine aynı sayı verilmektedir. 2) Eğer (A') mal demeti (A)'ya tercih ediliyorsa (A')'ya atfedilen sayı (A)'ya atfedilenden daha büyük olmalıdır.

Bu iki şartı doğrulayan pozitif sayılarla mal demetlerini bir araya getiren her fonksiyon, fayda fonksiyonu olarak adlandırılır ve bir tercih ilişkisini gösterir. Bu fonksiyon, çoğu kez, X herhangi bir mal demeti olmak üzere U(X) şeklinde gösterilir. Bu arada şunu da belirtelim ki, bir tercih ilişkisini temsil eden fayda fonksiyonu tek değildir.. Mesela, 2U (X) veya $[U(X)]^2$'de, U(X)'de olduğu gibi yukarıdaki 1. ve 2. koşulu doğrular.[5] Bu durum bugünkü neo-klasik teorinin, azalan marjinal ikame oranı gibi özelliklere verdiği önemi işaret eder. Bu özellikler aslında tercih ilişkisini göstermek amacıyla seçilen fayda fonksiyonundan bağımsızdır. Bu özellikler için "ordinal" deyimi kullanılır. Seçilen fayda fonksiyonuna özgü olanları ise "kardinal" olarak nitelenir. Mesela marjinal faydaların, başka bir deyişle fayda fonksiyonunun kısmi türevlerinin azalışında olduğu gibi.

Hanehalkının Kaynakları

Tüketicinin tercihleri, kaynaklarıyla sınırlıdır. Bu kaynaklar üç grupta toplanabilir: Mal stokları, mülkiyet hakları (araziler, madenler, işletmeler) ve zaman. Zaman da bir kaynaktır, çünkü zaman üretim amacıyla ve ücretli işçilik şeklinde satmak için kullanılabilir.

Tüketicilerin kaynaklarından söz edilince şöyle bir sorun ortaya çıkar: Bu kaynaklar nereden gelir? Model, bu soruya cevap aramaz. Çoğu kez başlangıçtaki donanımlar diye nitelenen bu kaynaklar veri olarak kabul edilir. Ne bunların kökeni araştırılır, ne de çoğu fikir yürütmelerde bu kaynakların açık bir rolü olur.

Bununla birlikte, modelin sonuçları açısından, tüketicilerin sahip olduğu kaynakların şekli ve dağılımı, en az onların tercih ettikleri kadar büyük bir öneme sahiptir.

Aslında, bu, *ortaya konmayan* başlangıçtaki kaynak,

(5) Daha genel bir deyişle, eğer U(X) bir tercih ilişkisini temsil ediyorsa ve f, kesinlikle artan bir fonksiyon ise f(U(X)) de bu tercih ilişkisini temsil eder.

sorununun arkasında kurumlar ve toplumsal ilişkiler sorunu yatmaktadır. Bu sorunun varlığını açıkça inkar etmemekle birlikte, neo-klasik iktisatçılar, ona büyük bir önem atfetmemektedirler. Eğer başlangıçtaki kaynakların, tüketiciler arasında az çok eşit dağıldığı varsayılırsa, bunu anlamak kolaylaşır. Böylece bütün tüketicileri temsil eden örnek, temsili bir tüketici gözönüne alınıyor ve bölüşüm ile ilgili bir mücadele sorununu ele almaya gerek kalmıyor. Bu sorunu, III. bölümde yeniden ele alacağız.

Marjinal İkame Oranı ve Marjinal Fayda

Hatırlatma: İki değişkenli bir fonksiyon $f(x_1,x_2)$ olsun ve x_1 ile x_2 de üçüncü bir değişken olan (x)'in $[x_1 = g_1(x)$ ve $x_2 = g_2(x)]$ bir fonksiyonu bulunsun. Bu durumda $f(g_1(x), g_2(x))$ fonksiyonunun (x)'e göre türevi

$$f'_{x_1}(g_1(x), g_2(x))g'_1(x) + f'_{x_2}(g_1(x), g_2(x))g'_2(x)$$

olur.

Şimdi şu kayıtsızlık eğrisi denklemini alalım: $U_o : U(x_1, x_2) = U_0$. Bu eşitlik x_1 ve x_2 arasında *zımni bir ilişkiyi* vermektedir. Eğer U monoton bir fonksiyon ise bu ilişkiyi $x_2 = h(x_1)$ şeklinde ortaya koyabiliriz. O zaman kayıtsızlık eğrisi üzerindeki noktalar $U(x_1,h(x_1)) = U_0$ ilişkisini doğrular. Yukarıdaki $g_1(x_1)=x_1$ ve $g_2(x_1)=h(x_1)$ formüllerini uygulayarak, bu eşitliğin x_1'e göre türevini alırsak,

$$U'_{x_1}(x_1,h(x_1)) + U'_{x_2}(x_1,h(x_1))\, h'(x_1) = 0 \text{ elde ederiz.}$$

Buradan da

$$h'(x_1) = -U'_{x_1}(x_1, h(x_1))/U'_{x_2}(x_1, h(x_1)) \text{ bulunur.}$$

Öte yandan, $h'(x_1)$, kayıtsızlık eğrisine x_1'deki teğetin eğimi olduğuna göre, bu, tanım gereği $(x_1,h(x_1))$'deki marjinal ikame oranı demektir. Sonuç olarak, bu nokta da *marjinal ikame oranının, marjinal faydalar oranına eşit* olduğunu göstermiş bulunuyoruz. Gerçekten, $x_2 = h(x_1)$ olduğundan,

$$MIO(x_1,x_2) = \frac{U'_{x_1}(x_1,x_2)}{U'_{x_2}(x_1,x_2)} \text{ 'dir.}$$

II. Firma (Veya Üretici)

Tüketicide olduğu gibi, bu ikinci karar birimi için de önemli bir kavram sorunu ortaya çıkmaktadır. Niçin "girişimci"den değil de "firma" ya da "üretici"den söz edilmektedir? Oysa geleneksel anlamda, girişimci bir karar birimi olarak düşünülür. Bu sorunun cevabı, risk unsuru ile girişimci kavramını birbirinden ayırmadaki güçlükte yatmaktadır. Oysa ki dayanılan modelin, temel niteliklerinden biri, risk konusunu, en azından alışılmış anlamı içinde bir kenara bırakmaktır (Drèze, 1985). Hele rekabetçi bir ekonomi incelenirken bu nokta tuhaf gelebilir. Pek tatmin edici olmayan böyle bir varsayıma neo-klasik kuramcıları yönelten nedenleri II. ve VI. bölümlerde ele alacağız.

Firma, bir *üretim fonksiyonu* ile tanımlanan sadece bir teknik olanaklar bütününü ifade eder. Firma, hammaddeler ile emek, sermaye ve doğal kaynaklarca sunulan hizmetlerin meydana getirdiği girdileri kullanır; teknik olanakları gözönünde tutarak, her girdi bileşimi ile üretebileceği *maksimum* çıktıyı amaçlar. Demek ki, nasıl tercih ilişkisi tüketiciyi tanımlıyorsa, aynı şekilde üretim fonksiyonu da firmayı tanımlar. Ancak üretim fonksiyonu kavramında, bir önkoşul olarak optimizasyon varsayımı yeralır: Firma, sahip olduğu girdileri, israf etmeden en iyi biçimde kullanmaktadır. Oysa, tercih ilişkisinde veya fayda fonksiyonunda durum aynı değildir.

Genellikle firmalar, üretim fonksiyonlarıyla belirlenir ve bu üretim fonksiyonları bir firmadan diğerine değişebilir. Ancak, en azından teorik olarak, bilgi edinmenin herkese açık olduğu bir ekonomide bu farklılığın acaba nereden kaynaklandığı sorusu akla gelmektedir. Bu durum, bröveler, imalat sırları, bölünmezlik konusu, konum rantları vb.'den ileri gelebilir. Ancak bütün bunlar, modele temel oluşturan ideal dünyada yeralmayan "aksaklıklar"dır. Öyleyse bu aksaklıkları da neden birer girdi diye düşünmeyelim? Demek ki, firmaların, farklı üretim fonksiyonlarına sahip olduklarını düşünmek kendiliğinden ortaya çıkan bir konu değildir (Arrow, 1973).

Marjinal Üretkenlik ve Ölçek Ekonomileri

İzleyen bölümde de görüleceği gibi, üretim fonksiyonlarının iki özelliği iktisatçıları yakından ilgilendirmektedir. Bunlar marjinal üretkenlik ve ölçek ekonomileridir.

Bir girdinin *marjinal üretkenliği* bu girdinin miktarındaki "küçük" bir artışın meydana getirdiği üretim artışıdır. Bir girdinin marjinal üretkenliğini "sezgisel" bir şekilde tanımlarken, girdi miktarlarının birer birim arttırıldığı veya azaltıldığı düşünülür. Örneğin 1 işçi 120 m. uzunluğunda bir hendeği 6 saatte ve 130 m. uzunluğunda bir hendeği 7 saatte kazıyorsa, bu işçinin çalıştığı 7. saatin marjinal üretkenliği 10 m.'lik bir hendek kazmaya eşittir. Fakat bu sezgisel tanım, marjinal ikame oranını incelerken karşılaştığımız güçlüklere benzer bazı sakıncalar ortaya çıkarır. Şöyle ki örneğimize dönersek, neden girdideki birim değişmeler, dakika veya işgünü cinsinden değil de saat cinsinden ölçülmektedir diye sorulabilir? Bu sakıncalardan kaçınmak için, bir girdinin marjinal üretkenliği, *üretimdeki artışın, girdi miktarındaki artışa oranının, bu sonuncu sıfıra yaklaşırken, limiti şeklinde tanımlanır.* Bu limit, tanım gereği, üretim fonksiyonunun, gözönünde tutulan girdiye göre kısmi türevidir.

Bir girdinin marjinal üretkenliği, genellikle bu girdiden kullanılan miktara bağlıdır. Böylece örneğimizdeki işgücünün birinci saati, işçinin daha yorgun olduğu yedinci saatine göre daha verimlidir. Başka bir deyişle, *marjinal üretkenliği azalmaktadır.* Marjinal üretkenliğin azalma özelliği, izleyen bölümde göreceğimiz gibi, maksimum kâra erişmede önemli bir rol oynar. Bir girdi bileşimi içinde ne kadar input var ise o kadar da marjinal üretkenlik vardır. Bu marjinal üretkenlikler, input miktarlarının tek tek ve bağımsız değişimiyle ilgili olduğuna göre *ölçek ekonomileri* de *bütün girdilerde aynı anda ve aynı oranda değişikliğe gidilmesi* ile tanımlanmaktadır. Daha açık bir anlatımla, girdi demetindeki artış oranı, üretimdeki artış oranı ile karşılaştırılınca *ölçek ekonomilerinden söz ediliyor* demektir. Burada üç ayrı durum ortaya çıkabilir: Üretim, girdi demetine oranla *daha hızla* büyüyorsa, *ölçeğe göre artan getiri;* aynı hızla büyüyorsa

ölçeğe göre değişmeyen getiri ve daha yavaş büyüyorsa *ölçeğe göre azalan getiri* geçerlidir.[6]

Şöyle bir örnek verelim: Bir hektar genişliğindeki bir arazi üzerinde 100 saat işgücü ve 50 kg. gübre kullanılarak 20 kental buğday üretiliyor. İşgücünü 10 saat ve gübreyi de 5 kg. olmak üzere girdileri yüzde 10 arttıralım. Eğer üretim 2 kentalden fazla artarsa (2 kental 20 kentalin yüzde 10'udur) ölçeğe göre artan getiri vardır. Üründeki artış "sadece" 2 kental ise değişmeyen getiri; 2 kentalden daha az ise ölçeğe göre azalan getiri sözkonusudur. Bu konuda daha ayrıntılı açıklamalar için (Guerrien, 1989 a)'ya bakılabilir.

Neo-klasik teorinin dayandığı iki karar biriminin başlıca niteliklerini belirttikten sonra, şimdi de bunların piyasa aracılığı ile iktisadi faaliyetler içinde nasıl yeraldıklarını görelim.

(6) Girdi demeti $X=(x_1,x_2,...,x_n)$, bu girdi demeti ile elde edilebilecek üretim de (maksimum) f(X) olsun. Bütün girdileri bir katsayı ile ($\lambda > 1$) çarpalım. Eğer $f(\lambda X) - \lambda f(X) > 0$ ise ölçeğe göre artan $f(\lambda X) - \lambda f(X) < 0$ ise ölçeğe göre azalan; $f(\lambda X) = \lambda f(X)$ ise ölçeğe göre değişmeyen getiri var demektir. λ'nın sadece 1'e yakın değerleri dikkate alınırsa *mevzii ölçek ekonomilerinin* incelendiği anlaşılır (X'e çok yakın).

İKİNCİ BÖLÜM
TAM REKABET PİYASASINDA ARZ VE TALEP

Neo-klasik iktisatçılara göre bireylerin iktisadi ilişkiler içinde yeralması mal ve hizmetlerin *mübadelesi* ile gerçekleşir. Bundan dolayı, esas modelin kurulmasında ikinci adım, *bu mübadelelerin nasıl yapıldığını ortaya koymaktır.* Bilindiği gibi en basit mübadele şekli, bireyler arasında, hiçbir aracının yeralmadığı doğrudan trampa veya ayni mübadeledir. Ancak trampa örneğini incelemek bize pek fazla yarar sağlamaz. Çünkü, gelenekler, mübadeleye taraf olanlardan birinin daha güçlü olması vb. faktörler işin içine girince mübadele oranlarının nasıl oluştuğu konusunda pek birşey söylenemez.

Genel olarak mübadele etmek istediği birşeylere sahip olan insanların bir araya toplandığı bazı özel alanların var olduğu düşünülür. Bu, bir yandan insanların kendileri gibi alışverişe hazır kimseleri kolayca bulmalarına yarar. Bir yandan da daha iyi tespit edilmiş mübadele oranlarına sahip olma imkanı verir. Böylece, genellikle fiyatların oluştuğu ve bu fiyatlar üzerinden alışverişlerin yapıldığı piyasalar meydana gelir.

Bununla birlikte piyasalar çok çeşitli biçimler alabilir. Bir köy meydanından, bütün dünyadan katılımlarla "sürekli" işlemlerin yapıldığı menkul değerler borsasına dek çeşitli görünümler alabilir. Söz gelişi "emek piyasası" gibi sınırları az çok belirsiz piyasalar da vardır. Onun için bir model kurulurken *piyasanın örgütlenme biçimini* belirlemek büyük önem taşır. Bu örgütlenme açısından, neo-klasiklerin esas aldıkları modelin varsayımları nelerdir? Bu varsayımların öngördüğü rekabet şartları altında, arz ve talep, rasyonel karar birimlerinin davranışlarını nasıl ortaya çıkarır?

I. Tam Rekabet Modelinde Piyasaların Örgütlenişi

Asıl model olarak tam rekabet piyasasını kabul ettikleri için neo-klasik iktisatçılar, yukarıda sözünü ettiğimiz çeşitli piyasa biçimlerini dikkate almazlar. Böylece ideal bir piyasa örneği benimserler. Onlara göre piyasa, fiyatlar öneren ve karar birimlerinin bu önerilen fiyatlara dayanarak oluşturdukları dileklerini kabul eden tek merkezdir. Bu "merkez", bütün karar birimlerinin bağlı olduğu bir bilgisayara benzetilebilir. Her karar birimi, kendi ekranında görülen fiyatlara dayanarak belirlediği arz ve talebini bildirmektedir. İşte tam rekabet varsayımı böyle bir çerçevede oluşturulmaktadır.

Tam Rekabet Varsayımı

a) Alışverişe katılan taraflar fiyat önermemekte, sadece "merkez", fiyat önermektedir. Yani alıcı ve satıcılar, fiyatları, kendi faaliyetlerinden bağımsız, bir veri olarak kabul etmektedirler. Başka bir deyişle onlar, ***price takers*** yani "fiyatları kabullenici" durumundadır.

b) Alıcı ve satıcılar, taleplerini ve arzlarını belirlerken, sadece fiyatlara ilişkin bilgileri hesaba katarlar. Yani onlara yaptıkları seçimde yol gösteren tek "işaret, fiyat"tır. Örneğin, tayınlama (rationnement) ya da pazar bulamama gibi ortaya çıkması olası sorunları dikkate almazlar. Önerilen fiyatlardan, olanaklarının çizdiği sınırlar içinde, alıcı ve satıcıların, istediği her şeyi alabileceği ve satabileceği düşünülür.

Bu iki şart çok önemlidir. Bunlardan ilki, merkezi bilgisayar örneğimizin de ortaya koyduğu büyük bir merkeziyetçilik varsayımıdır. Zaten Walras'tan sonra çoğu kez, fiyatları piyasada yüksek sesle "ilan eden" bir tellal örneği akla gelmektedir. Kuşkusuz, bu merkeziyetçilik, merkezden yönlendirilmeyen bir ekonominin (piyasa ekonomisi) nasıl işlediğini açıklamayı amaçlayan bir teori için biraz çelişkili görünüyor. Kaldı ki bu model bu tür örgütlenmenin *işleyiş maliyetini* de incelememektedir.

Tam rekabete ilişkin ikinci koşul, karar birimlerinin

ileriyi görmedeki kusurlarına dayanır. Daha açık bir şekilde ifade edersek, örneğin firmalar üretim planlarını hazırlarken satış sorunlarını düşünmezler. Ürettikleri ürünün tamamını, "merkez"in açıkladığı fiyatlar üzerinden satabileceklerdir. Aynı şekilde hanehalkı, nitelik ve becerilerine göre diledikleri işi bulup çalışabilecekleri ilkesinden hareket ederek mal ve hizmetleri satın alma kararı verirler. V. ve VI. bölümlerde bu iki şart üzerinde yeniden duracağız.

Genellikle tam rekabet piyasasının varlığı, karar birimlerinin "çok sayıda" ve "küçük" oluşuna bağlanır. Böylece mallar, tek tek ele alındıkları zaman piyasa üzerindeki etkileri ihmal edilebilecek kadar az olan çok sayıda birey tarafından arz ve talep edilirler. Bu şartlarda, karar birimleri, mal fiyatlarının, kendi hareketlerinden bağımsız birer veri olduğunu düşünürler. Ancak burada merak edilen soru şudur: *Fiyatları kim önermekte ve değiştirmektedir?* Bu vesile ile bazı neo-klasik iktisatçılar -ki aralarında (Koopmans 1957), (Arrow ve Hahn, 1971) en tanınmışlarıdır- konudan tam rekabetin "yer etmiş bir sorunu" diye söz etmektedirler.

Esas modelin dayandığı diğer varsayım ise zaman-boyutlu* bir piyasa sisteminin varlığıdır.[7] Bu varsayımın yukarıdaki varsayım kadar tanınmış olmaması belki de onun daha az "sezgisel" oluşundan ileri gelir.

Zaman-Boyutlu Bir Piyasa Sisteminin Varlığı Varsayımı

Yukarıdaki bölüme başlarken mal kavramına değindik ve bu malın *hangi dönemde kullanılabileceği* noktasının önemini vurguladık. Gerçekten bugün kullanabileceğimiz bir kg. elma yarın sahip olabileceğimiz bir kg. elmadan farklı bir maldır. Eğer bugünkü ve *gelecekteki* ol-

(*) Fransızca metinde *un système complet de marchés* olarak geçiyor (ç.n.)

(7) Bu varsayım, zaman ögesini içerdiğinden, zamanı dikkate almadan formüle edilirse, model statik hale gelir; karar birimleri geleceği düşünmez. O zaman da tasarruf ve yatırım gibi temel olgulardan sözetmek artık mümkün olmaz.

mak üzere bütün malları içeren bir piyasa mevcut ise ve bu piyasada iktisadi karar birimleri alışverişte bulunabiliyorsa zaman-boyutlu bir piyasa sisteminden söz edilebilir. Başka bir deyişle, bu zaman-boyutlu piyasalar sisteminin varlığı halinde, karar birimleri, gelecekte teslim edecekleri malları alıp satabilirler (ama ödemeler "bugün" yapılıyor). Örneğin, hanehalkları, gelecekteki emeklerinin bir kısmını şimdiden satabilir ve bu şekilde hemen bir ev satın alabilirler ve birkaç yıllık bir çalışma ile de yükümlülüklerini yerine getirirler. Bu tabii, gelecekteki ücretlerle ödenen "ideal" bir kredidir.

Bu varsayım ancak, hanehalkları ve firmaların, bugünkü ve gelecekteki mallar arasında birtakım sınıflamalar yapabileceklerini yani onların tercih ilişkileri ya da üretim fonksiyonlarının *zamanlararası* olduğunu düşününce bir anlam taşır.

Bu varsayımların amacı modeldeki *belirsizliği bertaraf etmektir.* Karar birimleri, piyasaların gelecekte yeniden açılmayacağını bildikleri için, bugünkü ve gelecekteki üretimleri ve tüketimleri hakkında "bir kez" karar verirler. Bütün ödemeler başlangıç döneminde yapıldığı için, karar birimleri, spekülasyon yapma olanağına da sahip değildirler. Bu şartlar altında "en iyi seçimi" yapmak için izlenecek yol çok basittir. Tam rekabet şartlarında arz ve talebin incelenmesi de bunu ortaya koyacaktır.

II. Tam Rekabet Koşullarında Arz ve Talep

Neo-klasiklerin esas modeline dayalı piyasaların örgütlenişini açıkladıktan sonra, şimdi de böyle bir örgütleniş çerçevesi içerisinde karar birimlerinin tercihlerini inceleyeceğiz.

Hanehalkının Tercihi

Hatırlanacağı gibi hanehalkının tanımlanmasında onun zevkleri ve gelirleri esas alınır ve zevkler, tercih ilişkisiyle, gelirler de başlangıçtaki kaynaklarla temsil edilir. Tam rekabet piyasasında, hanehalkı, tatmini arttırmak için, fiyat sistemine dayanarak mübadelelere giri-

şir. Herhangi bir hanehalkı düşünelim. Önce gelirini hesaplar,[8] bu başlangıçtaki olanakların, *açıklanan fiyatlara* göre değeridir. Sonra *yapabileceği tüketim miktarını* belirler. Bu da, yukarıdaki geliri ile, açıklanmış fiyatlar üzerinden satın alabileceği mal demetlerinden oluşur. Seçilen mal demetinin, bu tüketim miktarı içinde yeralması gerekir. Yapılan varsayımlar gözönünde tutulunca, bu mal demeti iki özelliğe sahiptir.

a) *Bu mal demetinin değeri, hanehalkının gelirine eşittir.* Başka bir deyişle, her hanehalkı, bütün gelirini malları satın almada kullanır. Bu özellik, zaman-boyutlu bir piyasa sistemi varsayımından kaynaklanmaktadır. Bugüne ve geleceğe ait bütün malların piyasalarına sahip bulunan hanehalkları, yaşam boyu yapacakları tüketim konusunda karar verirler. Bu durumda, gelirlerinin bir bölümünü "hayatın güçlüklerine" karşı koymak veya spekülasyon yapmak için "bir kenara koyma" ihtiyacını duymazlar. Bu, onların tasarruf etmediği anlamına gelmez. Gelecekte elimize geçecek malların satın alınması, bir tasarruftur ve bir ertelenmiş tüketimi temsil eder. Bu arada hanehalklarının, gelir kısıtını (contrainte) tümüyle yerine getirmesi için, hiç olmazsa mallardan birinden azami miktarda tüketme arzusunda bulunması gerektiğini de belirtmeliyiz (bu noktaya, tercih ilişkisinde tekdüzelik açıklanırken değinildi, bkz. I. bölüm).

b) Tercihlerin dışbükeyliği nedeniyle, marjinal ikame oranı (MİO) *malların fiyatları arasındaki orana eşit* olmalıdır. Bu noktayı anlamak için yukarıdaki elma ve armut örneğine yeniden dönelim. Hanehalkı bir mal demetine sahip olsun ve demette elma ile armut arasındaki MİO 3'e eşit piyasa fiyatları arasındaki oran da 1'e eşit olsun. Şimdi bu hanehalkı, 1 armut edinmek için (en çok) üç elmadan vazgeçmeye hazır olduğuna ve piyasada sadece 1 elma vererek bir armut kazanabildiğine göre, faydasını arttırmak için mübadelede bulunmak yararına olacaktır. Yani, bu mal demeti henüz, hanehalkı için en uygun tercih değildir. O halde, öyle bir mal bileşimi olmalıdır ki, elma ve armut arasındaki marjinal ikame oranını,

(8) Hanehalkı *bugünkü ve gelecekteki* varlığını birlikte düşünürse, bu, genellikle *zenginlik* deyimi ile adlandırılır.

bu iki malın fiyatları oranına eşit kılsın. Çünkü ancak bu durumda yeniden mübadeleye gitmek yani malların bileşim oranım değiştirmek artık hanehalkına bir yarar sağlamayacaktır.

Bazen bu, herhangi iki mal için optimal mal bileşiminin, *hanehalkının sübjektif mübadele oranını* (tercih ilişkisinin biçimine bağlı olan MİO), *objektif mübadele oranına* eşitleyen (piyasa fiyatları arasındaki oran) bir mal demeti olduğu şeklinde de ifade edilir.

Sadece iki mal gözönüne alındığı zaman yukarıda sözünü ettiğimiz iki özellik bir şekil üzerinde de gösterilebilir. Gerçekten, $R = P_1X_1 + P_2X_2$ denkleminden çıkan doğru ile gelir sınırlamasını gösterebiliriz. Burada X_1, 1. malın miktarını, X_2 de 2. malın miktarını; P_1, 1. malın fiyatını, P_2, 2. malın fiyatını ve nihayet R de hanehalkının gelirini göstersin. Bu denklem,

$$X_2 = \frac{P_1}{P_2} X_1 + \frac{R}{P_2}$$

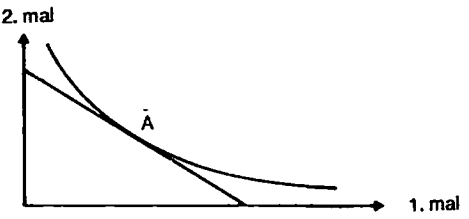
şeklinde yazılabileceğinden, gelir doğrusunun eğimi de

$$\frac{P_1}{P_2}$$

olur. Gelir doğrusunun kayıtsızlık eğrisine teğet olduğu Ā noktası, aynı zamanda

$$\text{MİO}(\bar{A}) = \frac{P_1}{P_2}$$

olduğu için en iyi seçimi verir. Bu kayıtsızlık eğrisi, gelir doğrusu ile ortak noktaya sahip olanlar arasında en yüksek fayda düzeyini temsil etmektedir.



Hanehalkının, gelir sınırlaması altındaki fayda maksimizasyonu sonucunda seçtiği mal demeti (örneğimizdeki Ā bileşimi), onun mallara olan talebini de verir. Talep, böylece, fiyatlara ve hanehalkının gelirine bağlıdır. Buradan da talep fonksiyonunun şu tanımına ulaşırız: Çeşitli fiyat ve gelir düzeyi için hanehalkının faydasını maksimum kılan mal demetiyle onun gelirini ve fiyatlar sistemi arasındaki ilişkiyi gösteren fonksiyona *hanehalkının talep fonksiyonu* denir. Aslında bireyin sahip olduğu kaynakların değeri ile belirlenen gelir de fiyatlara bağlı olduğuna göre, talebin, sonunda, sadece fiyatların bir fonksiyonu olduğu ortaya çıkar.[9]

Tam Rekabet Şartlarında Emek Arzı

Yukarıdaki bölümde değindiğimiz gibi, hanehalkının kullanabileceği zaman da, onun başlangıçtaki kaynakları içinde yeralır. Çünkü onu, ücretli çalışma olarak satabilir. Öte yandan çalışma, bir külfet, bir "zahmet" kaynağı da olduğuna göre, hanehalkı, zamanının bir kısmını, dinlenme, eğlenme vb. amaçlar için boş zaman olarak kendine ayırmaya çalışacaktır. Böylece hanehalkları, daha çok tüketip daha az boş zamana sahip olmak ya da daha az tüketerek daha fazla boş zamana sahip bulunmak arasın-

(9) Eğer hanehalkının bir mala olan talebi, bu malın başlangıçtaki kaynağından daha az ise, o zaman bu hanehalkı adıgeçen maldan *arz edecek*, talepte bulunmayacaktır. Çünkü hanehalkı, gelirini hesap ederken, başlangıçtaki varlığının önce tamamını satmakta, sonra da bir bölümünü yeniden satın alıyormuş gibi yapmaktadır.

da bir tercih yapacaktır. O halde bütün hanehalkları bir tür "elma ile armudun uygun bir bileşimini bulma" sonucu ile karşı karşıyadır (Bkz. I. Bölüm). Burada "boş vakit" elmanın rolünü oynuyor, çalışması sayesinde elde edebileceği mallar ise armutlardır. Çünkü burada, her boş geçen saat, bir çalışma saatinin fiyatı ile ya da daha açık bir ifade kullanırsak çalışılmayan bir saatlik sürede uğranılan gelir kaybı ile ölçülmektedir.

Mallar ile "boş zaman" arasında tercih yaparken tüketici de yine marjinal ikame oranı ile fiyatlar oranını eşitleme yoluna gidecektir: MİO boş zaman - mallar = ücret/fiyat. Eşitliğin sağ tarafındaki oran aslında *gerçek ücreti* ya da *ücretin satın alma gücünü* ifade eder. Buradan "boş zaman"ın (ya da mallar) talebine, dolayısıyla emek arzına ulaşılır. Çünkü hanehalkının "boş vakit" olarak ayırdığı zamanın dışında kalan vakit, onun çalışma zamanını oluşturur. Boş vakti, "çalışılmayan zaman" olarak tanımladığımız için emek arzı gerçek ücretin bir fonksiyonudur ve genellikle artan bir eğri ile gösterilir. Yani gerçek ücretler yükseldikçe emek arzı artmaktadır.

Hanehalkının tercih sorunuyla ilgili açıklamaları bitirirken şu noktayı belirtmekte yarar var. MİO'nun fiyatlar oranı ile eşitlenmesi kuralı, *ancak* tercihlerin tekdüzeliği ve dışbükeyliği halinde geçerlidir. Eğer durum böyle değilse, hanehalkının talebi, bazı fiyatlarda *birden fazla miktarı* içerir, yani talep bu fiyatlardan birçok değerler alır ve kesintilidir, bir maldan diğerine "ani sıçramalar" olur. Bu durum *a contrario*, neo-klasiklerin, tercihlerin dışbükeyliği varsayımına neden bu kadar bağlı olduklarını ortaya koyar (daha fazla ayrıntı için bkz. (Guerrien, 1989 a)). Şunu da belirtelimki, eğer hanehalkı rasyonel davranıyorsa, tercihinde sadece piyasadaki mübadele oranlarına yer verecek, başka bir deyişle *nisbi fiyatlara* ya da fiyatların birbirine oranını dikkate alacaktır. Bu gözlem, aynı zamanda, arz ve taleplerini oluştururken firmalar için de geçerlidir.

Firmanın Tercihi

Yukarıdaki bölümde, neo-klasiklerin esas modelinde,

firmanın, her faktör bileşimi için maksimum çıktıyı sağlayan bir üretim fonksiyonu ile temsil edildiğini gördük. Fakat, basit bir nedene dayanarak onun *amaç-fonksiyonu* konusunda bir şey söylemedik. Ancak hanehalkının durumundan farklı olarak, firmanın üretim fonksiyonu, piyasa koşullarından bağımsız değildir. Çünkü girdilerin ve çıktının *fiyatı*na yer vermektedir.

Aslında firmanın amaç fonksiyonu *kârdır*. Kâr ise firma gelirleri (üretim değeri) ile giderleri (girdilerin maliyeti) arasındaki farktır.

Böylece üreticinin hanehalkına göre daha basit bir programa sahip olduğu görülüyor. Çünkü bu program, *kârı maksimum kılan* girdi demetini belirlemekten ibarettir. Üretim fonksiyon aracılığıyla, girdiler kullanılıp, çıktı elde edilir ve tam rekabet şartlarında herhangi bir kaynak sınırlaması da (kısıtı) ortaya çıkmaz. Buna karşılık, bu programın kesin çözümü aynı nedenden dolayı, üretim fonksiyonuyla ilgili bazı şartlarda mümkündür.

Bu şartların tümü şu basit düşünceden kaynaklanır: Üretim miktarı arttıkça, en azından belli bir noktadan sonra, üretim maliyetleri de artar. Eğer böyle olmasaydı, firma üretimini sınırsız bir şekilde arttırabilir, bu da tam rekabetin ikinci şartı olan firmanın veri fiyattan sınırsız bir talebe sahip olması ve girdilerde tayınlamanın bulunmaması gibi varsayımlarla çelişirdi. Oysa yukarıdaki bölümde, girdi miktarındaki değişmelere bağlı olarak üretim miktarında meydana gelen değişmeler konusunda iki kavram tanımlamıştık: Marjinal maliyetler ve ölçek ekonomileri. O halde, üretim miktarı arttığı zaman, bu üretimi arttırmak gittikçe daha pahalıya mâloluyorsa, bu, marjinal üretkenliğin ve ölçek ekonomilerinin zorunlu olarak azalması anlamına gelir [en çok sabit kalabilir[10]].

Bu durumda, firmanın optimal girdi bileşimini nasıl belirlediğini inceleyelim. Marjinal üretkenliğin azaldığı

(10) Uzun zaman, tüketim teorisinin de benzer bir şarta dayandığına, yani, marjinal faydanın azaldığına inanılmıştı. Ama öyle olması hiç de zorunlu değil. Çünkü hanehalklarının arz ve talebi ellerinde mevcut olan kaynaklarla sınırlıdır. Kaldı ki marjinal fayda kavramı kardinal olup, tercih ilişkisini temsil eden fayda fonksiyonunun seçiminden etkilenir.

(veya değişmediği) varsayıldığına göre firma, her girdiden kullandığı son birimden elde ettiği ürünün değeri, o girdinin fiyatına eşit oluncaya kadar girdi satın almaya devam eder. Örneğin, firma için optimum işgücü miktarı, işe alınan son işçinin ürettiği ürünün değeri, kendilerine ücret olarak ödenen değerden daha yüksektir.

Özetle belirtmek gerekirse, firmanın optimal üretimi, her girdinin marjinal ürün değeri, o girdinin fiyatına eşit olduğu düzeydeki üretimidir. Bu sonucun, ancak marjinal üretkenlik ve ölçek ekonomilerinin azalış eğilimi halinde geçerli olduğu açıktır. Başka bir deyişle *üretim fonksiyonu içbükey ise* ya da aynı şey demek olan *bir bütün olarak üretim dışbükey ise* durum böyledir.

Optimum üretim düzeyini karşılayan bir girdiler talebi ve bir çıktı arzı vardır. Sonuçta, bu talep ve arz, fiyatların bir fonksiyonu daha açık bir deyişle girdilerin fiyatları ile çıktı fiyatı arasındaki oranların, yani kısacası girdilerin çıktı cinsinden ifade edilen *nisbi fiyatlarının* bir fonksiyonudur. Bununla birlikte çoğu zaman arz fonksiyonunun, sadece çıktı fiyatına yer verdiği, girdi fiyatlarını sabit saydığı veya belirlemediği düşünülür. Ancak bu fiyatların, yine de arz fonksiyonunun biçimini etkilediği dikkate alınır.

Genellikle arz fonksiyonu, maliyet fonksiyonundan yola çıkılarak tanımlanır (bkz. çerçeve içindeki açıklama): Buna göre, optimum üretim düzeyinde, üretilen *son* birimin maliyeti (marjinal maliyet), onun (çıktının) satış fiyatına eşittir. Şu şartla ki marjinal maliyet artan ve dolayısıyla ölçeğe göre getiri de azalan bir aşamada olsun. Burada ölçek ekonomileri konusunun önemine dayanarak ve tam rekabet kavramı ile ilgili bir şekilde birkaç nokta üzerinde durmak yerinde olacaktır.

Ölçek Ekonomileri ve Tam Rekabet Piyasası

Ölçek ekonomilerinin niteliği ne olursa olsun, tam rekabet piyasalarında aşağıdaki sorunlar ortaya çıkar:

a) *Eğer ölçeğe göre artan getiri varsa,* firma, üretimini sınırsız bir şekilde arttırmak ister. Bu durum, tam rekabet piyasası ile bağdaşmaz. Çünkü bir an gelecek, piya-

sa bulma sorunuyla karşılaşacaktır. Başka bir deyişle, firma kaçınamayacağı birtakım kısıtları hesaba katmak zorundadır.

b) *Ölçeğe göre değişmeyen getiri varsa,* hangi üretim düzeyinde olursa olsun, firmada ürünün birim maliyeti değişmemektedir. O zaman belirli bir çıktı fiyatı için üç ayrı durum mümkündür: 1) Ya bu fiyat birim maliyetin üzerindedir ve bu durum da yine tam rekabet varsayımı ile bağdaşmaz. Çünkü üretimini sınırsız bir şekilde arttırmak firmanın çıkarınadır. Nasıl olsa, üretim ölçeğinden bağımsız olarak, üretilen her birim, firmaya pozitif bir kâr sağlamaktadır. 2) Ya bu fiyat birim maliyete eşittir. O zaman kâr sıfır olup, üretim düzeyi belirsizdir. Başka bir deyişle, fiyatların verdiği "işaret" firmanın, talebi karşılamak için, ne kadar üretmesi gerektiği hususunda bir bilgi vermemektedir. Oysa, tam rekabet şartlarında, karar birimlerine, tercihlerinde, sadece fiyatların yol gösterdiği varsayılır. 3) Ya da ürün fiyatı birim maliyetin altındadır ve üretim yapılmamaktadır. Böylece, ürünün açıklanmış fiyatında, birim maliyet civarında ufak bir değişiklik yapılırsa, ölçeğe göre getiri değişmediği için, arz, arada tanımlanmamış bir bölgeden geçmek şartıyla sıfırdan sonsuza yönelen ani değişiklikler gösterir. Tabii bu da piyasada "yumuşak" uyarlamalar düşüncesiyle bağdaşmayacaktır.

c) *Eğer ölçeğe göre getiri azalıyorsa,* tam rekabet varsayımı ile bir çelişki sözkonusu değildir. Bununla birlikte, üretim fonksiyonunun tanımlanış şekliyle ilişkili olarak iki hassas sorun kendini gösterir. İlkin, azalan getiri halinde, kâr her zaman kesinlikle *pozitiftir.* Ancak, bütün girdilerin payı (makinelerce sunulan "hizmetler" de dahil) ödenince ve girişimci de bulunmadığına göre (bkz. I. bölüm), burada dağıtılacak kâr tam olarak nedir? Bazen bu kârın, (ki aniden "normalüstü kâr" haline gelebilir), piyasaya "serbest giriş" halinde ortadan kalkacağı söylenir. Eğer "piyasaya giren" firmalar da (her yerde) azalan getiri ile çalışıyorsa bu yanlıştır. İkinci olarak ölçeğe göre azalan getiriye sahip olduğu için, firmanın gittikçe daha küçük birimlere ayrılmasında çıkarı vardır. Böylece her birim, toplam ürünün "küçük bir kısmını" daha etkin bir

tarzda üretecektir. Çünkü, daha yüksek getiriye sahiptir. Teorik olarak bu bölünme sürecinin sınırı yoktur. Böyle bir güçlüğün aşılmasında "sağduyuya" güvenilir ve sabit maliyetlerin varlığı üzerinde durulur. Çünkü *sabit maliyetlerin* karşılanması için, asgari bir üretim düzeyi ve yine çok düşük olmayan bir satış fiyatı zorunludur. Fakat bu çözümün sakıncası *süreksiz arz fonksiyonlarına* yolaçmasıdır. Yani ürün fiyatı, belli bir düzeyi aşınca, firma arzını aniden arttırır, bu da gelecek bölümde izleyeceğimiz gibi modeli güç duruma sokar. Aslında IX. bölümde yeniden üzerinde duracağımız sabit maliyetler, neoklasik el kitaplarında, çok sık üstünkörü bir şekilde incelenmiş; bu vesile ile iktisadi anlamı itibariyle kuşkulu birçok "zarf eğrileri" oluşturularak konu daha karmaşık hale getirilmiş (matematikçi olmayanlar bundan çok etkilense bile) ve bütün bunlar, kesinlikten çok uzak olan "kısa dönem" ve "uzun dönem" kavramları üzerinde sezgilere dayalı bir muhakeme ile yapılmıştır.

Maliyet Fonksiyonu ve Arz Fonksiyonu

Konuyu basitleştirmek amacıyla üretimde yalnız iki girdi kullanıldığını düşünelim. Üretim fonksiyonu $f(X_1,X_2)$ şeklinde ifade edilebilir. Marjinal ürünün, girdi fiyatına eşit olmasını sağlayan şartlar ise;

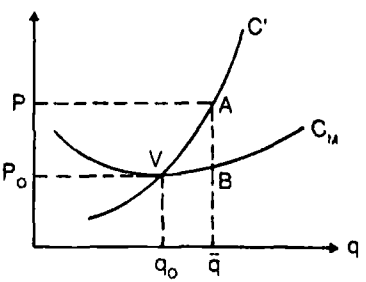
1. girdi için $P\,f'_{X_1}(X_1,X_2) = P_1$
2. girdi için $P\,f'_{X_2}(X_1,X_2) = P_2$

olarak yazılabilir. Burada P çıktı fiyatı, P_1 birinci girdinin, P2 de ikinci girdinin fiyatıdır.

Bu iki bilinmeyenli iki denklemden, P, P_1 ve P_2 fiyatlarının birer fonksiyonu olan X_1 ve X_2 girdilerinin optimum miktarını "bulabiliriz". Optimum (X_1, X_2) faktör bileşimi ile üretilen çıktı miktarını q ile gösterirsek, o zaman, bu faktör demetinin P_1 ve P_2 fiyatlarından değeri, q çıktı miktarını üretmek için gereken *minimum girdi maliyetini* verir ve C(q) şeklinde gösterilir. Değişken maliyet olarak adlandırılan bu C(q) ifadesine c ile gösterilen *sabit maliyet* eklenerek elde edilen c + C(q) toplamı da *maliyet fonksiyonu* diye adlandırılır.

Şimdi $C_M(q) = (c+C(q))/q$ şeklindeki ortalama maliyeti

gözönüne alalım. c/q ifadesi nedeniyle, q sıfıra giderken, ortalama maliyet de sonsuza gider. Üretim miktarı (q) arttığı zaman, *üretim maliyeti artan bir hızla yükseliyorsa,* C(q) birinci ve ikinci türevi pozitif ve gittikçe artan bir hızla yükselen bir fonksiyondur. Bu durumda, ortalama maliyet eğrisi önce azalan (işletmenin sabit maliyetleri dolayısıyla), sonra artan bir seyir izleyecektir. Yani üretim gittikçe pahalılaşacaktır. O zaman, aşağıdaki şekilde görüldüğü gibi, "U şeklinde bir ortalama maliyet eğrisi" elde edilir. Marjinal maliyet eğrisi ise C' eğrisidir. Belirli bir P fiyatına tekabül eden üretim miktarı q̄'dür ve C'(q̄) = P olunca kâr maksimum olur. Dikey eksen üzerinde P'yi Po ile sonsuz arasında değiştirerek arz fonksiyonu elde edilir. Şekilde arz eğrisi VC' ile gösterilmiştir. Eğer satış fiyatı Po'ın altında ise firma sabit maliyetlerini karşılayamaz ve üretimden çekilir. Satış fiyatı Po'a çıkınca, arz da "birden bire" O'dan qo'a yükseldiği için, arz fonksiyonu *süreksiz* bir fonksiyondur. O ile qo arasında üretim yapılamayacağını vurgulamak gerekir. Satış fiyatı Po'dan büyük olduğu zaman firma pozitif bir kâr elde etmektedir. Çünkü, marjinal maliyete eşit olan satış fiyatı, ortalama maliyetin üzerindedir. Şekilde dikey eksende aynı zamanda maliyetler de gösteriliyor ve A noktası B noktasından daha yukarıdadır.



Eğer piyasaya "giriş serbest" ise bu kâr ortadan kalkar. O zaman yine de iki itiraz öne sürülebilir. Eğer bütün firmalar, kendi piyasalarında pozitif kârlar elde ediyorlarsa, neden başka bir piyasaya akın etsinler? "Uzun dönemde" bundan kimseye yarar gelmeyeceğini ve kârların her tarafta sıfıra gideceğini bileceklerdir. Fakat, "pastadan pay almak" isteğiyle yeni gelenlerin olacağı söylenebilir. Bu noktada da sabit maliyetlerin ortaya çıkardığı engeli unutmamak gerekir.

İşte ikinci itirazın kaynağında bu nokta vardır. Varsayalım ki satış fiyatının Po'a düşmesi için, üretimin sadece nqo ilâ (n+1)qo arasında yeralması gerekli olsun (n herhangi bir tam sayı). Eğer bütün firmalar aynı maliyet fonksiyonuna sahip iseler (bu varsayım muhakemeyi basitleştirmek için yapılmıştır, ama vazgeçilmez değildir), bu durumda piyasada n sayıda firma olması halinde üretim yapılır ve kâr edilir (zira fiyat Po'ın üzerindedir); firma sayısı n+1 ise artık piyasaya mal arz edilmez, çünkü P < Po olmuştur. Özetlemek gerekirse, ya *bütün* firmalar pozitif bir kâr elde edeceklerdir, ya hep birlikte piyasayı *terk* edeceklerdir. Bu muhakeme qo ne kadar büyük ise ve dolayısıyla n, ne kadar küçük ise o derece "sezgisel" bir nitelik taşır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
TAM REKABET PİYASASINDA DENGE

Veri fiyatlar için, hanehalkı ve firmaların, rekabetçi arz ve taleplerini nasıl belirlediklerini görmüş bulunuyoruz. Bununla birlikte bu fiyatlar, bir merkezî bilgisayar tarafından ve tesadüfen seçildiği oranda, bu arz ve taleplerin, birbirlerine eşit olması ihtimali pek düşüktür. Ekonomi bir bütün olarak ele alındığında ortaya çıkan ilk sorun, karar birimlerinin arzları toplamını, onların talepleri toplamına eşitleyen bir fiyat sisteminin *var olup olmadığı* sorunudur. Böyle bir sistem *rekabetçi dengeyi* tanımlamaktadır.

"Denge", karar birimlerinin, planlarını değiştirme çabasında olmadığı bir durumu ifade eder. Başka bir deyişle denge halinde karar birimlerinin arzları ve talepleri tatmin edilebilmektedir. Buna karşılık, "rekabetçi" dengede ise bu planlar, tam rekabet şartlarına uyularak oluşturulur. Bu bölümde sadece rekabetçi dengeler üzerinde duracağız.

Bu dengelerin, hangi şartlarda oluştuğu belirlenince, akla şu soru gelmektedir: Acaba piyasayı bu dengelerden birine götüren bazı "güçler" mi vardır ve sistemde bir sapma olduğu takdirde, bu güçler kendiliğinden dengenin yeniden oluşmasını sağlamakta mıdır? Burada rekabetçi modelde *istikrar* sorunu ile karşı karşıyayız.

Fakat rekabetçi dengelerin varlığı ve istikrarı gibi temel sorunlara geçmeden önce, kullanılan yaklaşım konusunda bazı açıklamalarda bulunmak yerinde olur.

Genel Denge veya Kısmi Denge Yaklaşımı

Neo-klasik teorinin kendi içerisinde iki yaklaşım tarzı bir arada yeralır. Bunlardan biri, Alfred Marshall'ın öncülük ettiği *kısmi denge* yaklaşımı; diğeri ise Léon Walras'ın çalışmalarına dayanan *genel denge* yaklaşımıdır.

Kısmi denge yaklaşımı, sadece bir piyasada olup bitenleri inceler, diğer piyasaların donmuş olduğunu düşünür. Yani burada "diğer şartlar değişmemek kaydıyla" veya *ceteris paribus* varsayımı yapılmaktadır. Bu yaklaşımın başlıca üstünlüğü basit oluşudur. Bu yaklaşımda özellikle grafikler üzerindeki açıklamalardan yararlanılır: Arz ve talep eğrilerinin kesişmesi denge fiyatı ve denge miktarını verir. Neo-klasik iktisattaki analizlerin çoğu bu tür çizimlere başvurur.

Bununla birlikte, *ceteris paribus* varsayımını savunmak kesinlikle olanaksızdır. Bu noktayı anlayabilmek için herhangi bir piyasayı, söz gelişi elma piyasasını alalım. Eğer elma fiyatları değişirse, bu durumda;

1) Hem elma üreticilerinin geliri değişir, hem de elma satın alanların satın alma gücünde bir değişme meydana gelir;

2) Elmanın yerine geçen malların (örneğin diğer meyvelerin) talebi değişir ve böylece bu malların fiyatları üzerinde bir baskı meydana gelir. "Geriye doğru etki" ile elma talebi yeniden etkilenir. Başka bir deyişle, bir malın fiyatı değişirse, bazı karar birimlerinin gelirinin ve diğer malların fiyatlarının değişmesi de kaçınılmazdır.

O halde mantıki olarak, genel denge yaklaşımında olduğu gibi, burada da piyasalar arasındaki karşılıklı bağımlılık hesaba katılmalıdır. Bu nedenle büyük neoklasik kuramcılar, tutarlı ve geçerli olan tek yaklaşımın, genel denge yaklaşımı olduğunu düşünürler.

Ancak neo-klasik eserlerin birçoğu, hatta büyük bir bölümü kısmi denge çerçevesinde analizler yapar. Eğer amaç, bazı kavramlara daha çok yer vermek, şu veya bu mekanizmayı açıklamak ise, yani özetle sorun pedagojik nedenlere dayanıyorsa kısmi denge analizinin neden benimsendiği kolayca anlaşılır. Bununla birlikte, kısmi denge yaklaşımı, çoğunlukla, birtakım basite indirgeyici sonuçları "ispatlamada" kullanılır. Bu sonuçlar, liberal iktisat politikalarını yücelterek uygulanmalarını öğütler. Oysa piyasaların birbirine bağlılığı hesaba katıldığı takdirde belki hiç dikkate alınmayacaklardı. Bu açıdan en tanınmış örnek, işgücü "piyasası" örneğidir. Alışılmış biçimde kısmi denge mantığıyla düşününce, istihdamın (iş-

gücü talebinin) artması için, ücretlerin düşmesi gerektiği "görülür". Ama bu şekilde düşünmekle, ücretin, hanehalkı *geliri* içinde başlıca unsuru oluşturduğu, dolayısıyla mal talebini etkilediği; bizzat bu talebin de istihdam düzeyi üzerinde etkide bulunduğu gerçeği unutulmaktadır. Demek ki, ücretlerdeki bir düşüşün etkileri, kısmi denge yaklaşımının ileri sürdüğünden daha farklı olabilir. Aşağıda çeşitli vesilelerle bu önemli örneğe yeniden değineceğiz. Daha sonra ise hep genel denge yaklaşımını benimseyeceğiz. Bu yaklaşımı ortaya koymak güç, ancak sonuçları daha kesindir.

I. Genel Dengenin Varoluş Şartları

Genel denge sorununu, neo-klasik açıdan ilk kez ortaya atan Léon Walras olmuştur (1874'de). Bununla birlikte, bütün piyasalarda, rekabetçi arz ve talepleri eşitleyen bir fiyatlar bütününün varlığını kanıtlamak için neredeyse aradan yüzyıl geçmesi gerekmiştir. Bu kanıtlamayı, genel olarak, Kenneth Arrow ve Gérard Debreu'nün başardığı ve konuyu en genel şekliyle sunduğu kabul edilmektedir (örneğin, bkz. (Debreu, 1959)).

Eğer böyle bir ispatın gerçekleşmesi bu derece geç kaldıysa, bunun nedeni, yüzyılımızın başındaki neo-klasik kuramcıların, bir yandan genel denge sorunu ile nispeten az ilgilenmiş olmaları, fakat bir yandan da konunun somutlaştırılmasında ve matematiksel çözümünde korkunç sorunların ortaya çıkmasıdır. Belki konuya ilginin yetersiz oluşunu da kısmen bu sorunlarda aramak gerekir. Buradaki sorun bir denklemler sisteminin çözülmesidir. Sistemdeki denklemlerden her biri, *kesin biçimi bilinmemekle beraber,* herhangi bir malın piyasasındaki arz ve talep eşitliğini temsil etmektedir. Tabii kuramcılar, her bir modeli, tek tek ele alıp inceleme olanağına sahip değildir. Bunun için Arrow ve Debreu, böyle bir sistemin çözümü sağlamak amacıyla, bireylerin arz ve talep fonksiyonlarına, birtakım yeterli şartları (olabildiğince az sayıda) kabul ettirmeye çalıştılar.

Arrow-Debreu Varsayımları

Arrow ve Debreu, bir denge fiyatları sisteminin, çeşitli piyasalarda arz ve talepleri karşı karşıya getiren sürecin *sabit noktası* olduğu düşüncesinden yola çıkarlar. Arz ve talepler eşitlenince bu süreç sona erer. Sabit nokta düşüncesi işte buradan doğmaktadır. Oysa matematikte şöyle bir teorem vardır: Sürekli ve tanımlı fonksiyonlarla belirtilen her süreç en azından bir sabit noktaya sahiptir. Bu teoremi uygulayabilmek ve hiç olmazsa bir dengenin varlığını ispatlayabilmek için, fiyatlar değiştiğinde arz ve taleplerin *sürekli* ve *tanımlı* olduğundan emin olmalıyız (Bir fonksiyonun sürekliliği, "ani sıçramalar" yapmaksızın düzenli bir değişimi; tanımlı olması ise hiçbir zaman "sonsuz büyük veya sonsuz küçük" değerler almaması demektir).

Arz ve talepler, fayda veya kâr maksimizasyonu peşinde koşan hanehalkı ve firmalardan geldiğine göre, aranan şartlar da *modelin temel parametreleri* diye adlandırılan konuyla ilgili olmalıdır. Bu parametreler, piyasaların örgütlenme biçimi, tercih ilişkileri ve üretim fonksiyonlarıdır. Bunları şu şekilde açıklayabiliriz:

1) *Piyasalar tam rekabet piyasalarıdır, bugünkü ve gelecekteki malları içerirler:* Bu piyasaların gelecekte yeniden açılmayacakları öngörüldüğüne göre, kuramsal olarak sınırsız bir arz veya talep şeklinde ortaya çıkabilecek spekülatif davranışlar da olmayacaktır. Risk unsuruna yer vermeyen bu varsayım,[11] aynı şekilde, bazı bireylerin olası başarısızlık veya iflasından kaynaklanan süreksizliklerden de kaçınmış olur. Gerçekten bu karar birimleri, yükümlülüklerini yerine getirmeksizin, "birdenbire" piyasadan çekileceklerdi. V. bölümde bu varsayım hakkında daha ayrıntılı bilgi verilecektir.

(11) Herhangi bir belirsizlik biçimini hesaba katmak amacıyla, Debreu (1959) aynı zamanda *şartlı mallar* piyasalarının da olduğunu varsayar. Karar birimleri, "tabiattaki" şu veya bu "durumun" gerçekleşme şartına bağlı olarak aralarında sözleşmeler oluştururlar. Bu durumların gelecekte gerekleşeceği kabul edilmektedir (örnek: Bana yarın teslim edilmek üzere bugün bir şemsiye satın alıyorum, yarın yağmur yağması şartıyla).

2) *Her hanehalkı, hiç mübadeleye gitmeden geçinebileceği bir başlangıç varlığına sahiptir:* Durum böyle olmasaydı, aslında, şöyle bir durum ortaya çıkabilirdi: Hanehalkının, bazı fiyatlardan kendi başlangıç kaynaklarını (örneğin emeğini) satarak elde ettiği gelir, onun, geçimi için zorunlu olan asgari mal demetini satın almasına imkan vermez, böyle fiyatlarla karşılaştığı zaman, bu hanehalkı aniden piyasadan çekilir. Çünkü artık yaşamını sürdüremeyecektir. Geçime yetecek kaynak varsayımının amacı, bu tür süreksizlikleri bertaraf etmektir.

3) *Hanehalkı "mal bileşimlerini sever"* (kayıtsızlık eğrilerinin dışbükeyliği varsayımı). Bazen hanehalkı mal bileşimlerini sevmeyebilir. Örneğin, a ve b mallarının fiyatlarının oranı ile oluşan değerlere göre, birey *sadece* a malından ya da *sadece* b malından satın alır. Demek ki belirli fiyatlarda, talep bir maldan diğerine "atlamaktadır". İşte yukarıdaki varsayımın amacı bu atlayıştan kaçınmaktır.

4) *Ne artan verimler, ne sabit maliyetler vardır.* Aksi takdirde ya firmaların arzı sınırsız olacak (her yerde artan verim hali) ya da ancak belirli eşiklerden itibaren üreteceklerdir (süreksiz arz fonksiyonu). Bu konuda ayrıntılı açıklamalar için ikinci bölümün sonuna yeniden bakılabilir.

Arrow ve Debreu, bunlardan başka bazı varsayımlar da ileri sürmektedirler. Ancak, neo-klasik kuramcılar, bu diğer varsayımları genellikle tali önemde gördükleri için burada ayrıca üzerinde durmayacağız.

Arrow-Debreu Modelinin Önemi

Arrow-Debreu modeli, "bilimsellik" iddiasında olan, bütün kuramsal neo-klasik analizlerin hareket noktasını oluşturur. Bu nedenle Arrow'a 1973 yılında ve Debreu'ye de 1985 yılında Nobel Ödülü verilmiştir. Getirdikleri model, aslında tam rekabet modelinin modern bir açıklamasını ve tamamlanmış bir şeklini oluşturur. Ve neo-klasik iktisatçılar için modelin başlıca üstünlüğü bir soyutlama yaklaşımından kaynaklanır. Denge oluşumu ise, yapılan varsayımların mantıki bir sonucudur. Ayrıca bu varsa-

yımlar *nitel türden* oldukları için bir ölçüde geneldirler. Bu varsayımların ayrıntılarına inmeden, sadece servetlerin, tercihlerin ya da üretim fonksiyonlarının *biçimlerine* ilişkin olduğu belirtilir.

Ancak matematiksel ispatların zerafet ve gücü, erişilen sonucun geçerli olup olmadığını düşünmemize engel olmamalıdır. Bu nokta, tümüyle yapılan varsayımlara bağlı olduğundan, kısaca değinmek yerinde olur.

II. bölümde işaret ettiğimiz gibi, aslında özel mülkiyete dayalı bir ekonomiyi açıklamaya çalışan bir modelin, *aşırı merkeziyetçi niteliği,* biraz şaşırtıcıdır. Üstelik, geçinmeye yetecek varlıklar üzerine yapılan varsayım, bu merkeziyetçi niteliği ayrıca güçlendirmektedir. Çünkü "birisinin" modelin işleyişini gerçekleştirmesi gerekmektedir. Veyahut da, Nobel Ödülü sahibi, T. Koopmans'ın ifade ettiği gibi bu model "pek seyrek şekilde mübadelede bulunan, küçük çiftçilerden oluşan bir ekonomiyi" tasvir etmektedir (Koopmans, 1957). Fakat bu durumda bile, bilgilerin bir merkezde toplanması sorunu çözülmüş olmaz.

Öte yandan, sabit maliyet veya artan verimin bulunmadığını varsaymak (çok düşük üretim düzeylerinde), bizi firmaların bizzat niteliği üzerinde düşünmeye yöneltir. Eğer "başlangıç masrafları" yoksa, hanehalkları ve firmalar arasındaki sınır ya da ayırım da ortadan kalkacaktır. Yani her hanehalkının üretici haline gelmemesi için bir sebep yoktur. Burada tam anlamıyla firmaların yeri veya tanımı sorunuyla karşılaşıyoruz (bkz. I. bölüm).

Madem ki, Arrow-Debreu varsayımları, Walrascı dengenin sadece *yeterli* şartlarını vermektedir (zorunlularını değil), neden bu varsayımları "yumuşatmaya" çalışmayalım veya hatta neden, bu varsayımlardan bir kısmını bir kenara bırakmayalım? Böyle bir teşebbüs V, VI ve IX. bölümlerde göreceğimiz gibi çeşitli sorunlar doğurur. Başka bir deyişle, Arrow-Debreu modelinin sonuçları, modeli kurmada kullanılan (yararlanılan) varsayımlara bağlı görünmektedir.

II. Rekabet Sisteminin Kararlılığı

Arrow ve Debreu, belirli şartlar altında, rekabetçi dengelerin varlığını ortaya koydular. Geriye, "piyasa güçlerinin" bu dengelerden birine yöneldiğini ya da şu veya bu nedenle dengeden uzaklaşılmış olması halinde, bu güçlerin kendi kendine yeniden dengeye gelmeyi sağlayacağını ispatlamak kalıyor. İktisat kuramcısı, hiçbir karşılıklı etki ve ilişki olmaksızın ideal bir çerçeve içinde bu güçleri ortaya koymaya çalışmaktadır: Walrascı deneme-yanılma diye adlandırılan konu budur.

Walrascı Deneme-Yanılma

Merkezî bilgisayarın veya tellalın tesadüfi bir fiyat önerdiğini düşünelim. Hanehalkları ve firmalar, o zaman, arz ve taleplerini açıklayacaklar ve bilgisayar da bunları kaydedecektir. Ayrıca bu bilgisayar, bir malın talebi, arzından fazla ise fiyatı yükseltecek; arz talebi aşarsa da malların fiyatını azaltacak tarzda programlanmıştır. Başka bir deyişle, bilgisayarın yaptığı şey, "arz ve talep yasası" diye adlandırılan kuralın uygulanmasından başka bir şey değildir.

Fiyatlar değiştiği için, hanehalkı ve firmalar, arz ve taleplerini yeniden bildirecekler, merkezî bilgisayar, öngörüldüğü üzere bu verileri kaydedecek ve bir kez daha "arz ve talep yasasını" uygulayacaktır ve bu böyle devam edip gidecektir. İşte bu denge fiyatlarının aranması sürecine *Walrascı deneme-yanılma* adı verilir. Burada bizi meşgul eden sorun, bu sürecin denge fiyatlarına doğru işleyip işlemediğidir. Walras ve neo-klasik iktisatçıların büyük çoğunluğu böyle bir yönelişten kuşku duymamaktadır.

Rekabetçi modele, matematiksel anlamda sağlam temeller kazandırmaya çalışan neo-klasik kuramcılar, bir inanç veya sezgi ile yetinemezlerdi. Bu nedenle Arrow-Debreu modeli çerçevesi içinde deneme-yanılmanın istikrarlı olduğunu kanıtlamaya çalıştılar (daha fazla açıklama için bkz. (Arrow ve Hahn, 1971)). Bu amaçla, modeli bir denklemler sistemi biçimine soktular: Sistemde, her

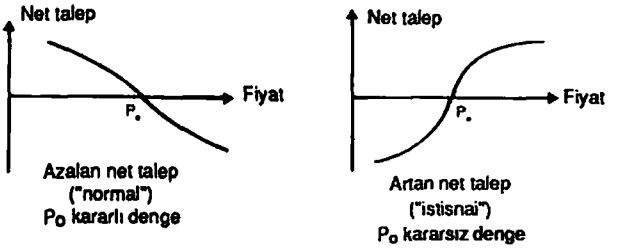
malın fiyatı, o malın net talebinin yoğunluğunun fonksiyonu olarak değişmektedir. Net talep deyimi burada malın talebi ile arzı arasındaki farkı ifade etmektedir. Daha açık bir deyişle eğer bir i malının net talebi pozitif ise, bu malın fiyatı artmakta, negatif ise azalmaktadır.

Deneme-yanılma incelemesi bu durumda, modeldeki her mal için, denklemler sisteminin çözülme yönteminin incelenmesine indirgenmektedir. Bu inceleme ise en azından aşağıdaki iki nedenle güçlük gösterir:

a) *Piyasaların birbirlerine bağlı olması,* bu piyasalardan her birinin zincirleme ayarlamalarla işlemesine engel olur. Şöyle ki 1. malın piyasasında "deneme-yanılma" yapılırken, diğer piyasaların hareketsiz olduğu düşünülür. Sonra 2. malın piyasasında "deneme-yanılmalar" olur, bu sırada 1. malın piyasası denge halindedir, vb. Bu bölüme başlarken, burada bir tekrar edilme şeklinde kullanılan, kısmi denge yaklaşımının neden doğru olmadığına işaret etmiştik.

b) Esas modelin *nitel özellikte* bulunması, çözümlerin *kesin* bir şekilde bilinmesine izin vermez. O zaman şu sorun ortaya çıkar: Acaba, Arrow-Debreu'nün, modellerine ait temel parametrelere (piyasaların örgütlenme biçimi, zevkler, kaynaklar ve teknoloji) ilişkin varsayımlar, deneme-yanılmanın dengeye gidecek şekilde sonuçlanmasını ve dolayısıyla sistemin istikrarını sağlamaya yetecek midir? Unutmayalım ki bu varsayımların amacı, sabit nokta teoremine uygulanabilecek, sürekli ve tanımlı arz ve talep fonksiyonları (ve dolayısıyla net talep) elde etmekti. Oysa sınama-yanılmanın istikrarlı olması için, fiyatların oluşumunu belirleyen net taleplerin *sürekli* ve *tanımlı* olması yeterli değildir: Kesin bir role sahip olan, bu taleplerin *biçimidir.* Gerçekten, bir malın fiyatı denge fiyatının üzerindeyken, net talebi *pozitif* buna karşılık denge fiyatının altındayken *negatif* ise deneme-yanılma süreci istikrarsızlığa doğru gidecektir. Çünkü malın fiyatı, denge fiyatının *üzerinde* iken daha çok *artacak,* denge fiyatının *altında* ise *azalacaktır.* Net taleplerin, "atlama yapmaksızın" değişmesi gerçeği (yani sürekli oluşu) net taleplerin işareti konusunda herhangi bir koşul içermez. Halbuki yukarıdaki örnek, istikrar konusu incelenirken,

bu işaretin belirleyici bir rol oynadığını gösteriyor. Eğer kısmi denge açısından bakarsak, kuşkusuz bu örnek saçma görünebilir: Fiyatın zaten "çok yüksek" olduğu bir durumda (denge fiyatının üzerinde), talebin arzdan daha fazla olması nasıl mümkün olur? Sezgilerimiz bize tam tersinin doğru olacağını telkin ediyor: Çünkü ancak bu durumda deneme-yanılma süreci "doğru yönde" işler ve bir istikrar meydana gelir. Bunu aşağıdaki şekiller yardımıyla da gösterebiliriz:



Bireysel davranışlar arasındaki bütün etkileşimleri hesaba katan genel denge açısından bakılınca, sorun, bu kural-dışı durumun önemini belirlemektedir. Sonnenschein (1973), Mantel (1974) ve Debreu'nün (1974) hemen hemen aynı sırada geliştirdikleri bir teorem, bu soruna dikkate değer teorik sonuçları olan şaşırtıcı bir cevap getirmiştir.

Genel Dengenin Net Talep Biçimleri: Sonnenschein - Mantel - Debreu Teoremi

Kısmi dengeyle ilgili örneğimizdeki "normal" durumun (azalan bir net talep eğrisi) genel denge için de bir eşdeğeri vardır. Bu durumda, herhangi bir malın fiyatı arttığı zaman net talebi azalmakta ve diğer malların fiyatları artınca da net talebi artmaktadır. Bu olaya *gayrisafi ikame edilebilirlik* adı verilir. Böyle olunca, net talepler "doğru yönde" bir etkide bulunduğundan dolayı denge tek ve istikrarlı bir dengedir. Çünkü bir malın fi-

yatı, denge fiyatının üzerinde olunca, bu malın talebinde bir düşüş meydana gelir; bireyler, onu diğer mallarla ikame ederler. Gayrisafi ikame edilebilirlik varsayımı *a priori* makul görünmektedir. Bununla birlikte, bireylerin Arrow-Debreu varsayımlarını doğrulayan maksimize edici davranışlarından yukarıdaki ikame edilebilirlik varsayımını çıkarmak için yapılan girişimler sonuçsuz kalmıştır. Bu girişimler çerçevesinde yapılan araştırmalar, aslında daha çok beklenmeyen bir yönde gelişti: Arrow-Debreu'nün net taleplerinin, gayrisafi ikame edilebilirlik özelliğini doğrulaması için hiçbir neden olmadığı gibi, üstelik bu net talepler, sürekli olmaları dışında herhangi bir biçime sahip olabilir. İşte bu sonuç, *Sonnenschein-Mantel-Debreu Teoremi* diye adlandırılır. Temelde olumsuz olmasına rağmen, bu teorem çok önemli sonuçlar doğurmuştur: Şöyle ki, Arrow-Debreu'nün net taleplerinin biçimi hakkında genel olarak hiçbir şey söylemek mümkün değildir. Böylece örneğimizde, Sonnenschein-Mantel-Debreu teoremi net talepteki olağan-dışı durumun yani bir malın fiyatı arttığı zaman, net talebinin de *artmasının* çok olası bir durum olduğunu doğrulamaya imkan verir. Hatta daha ziyade bunun tersi olan durum daha az olası görünmektedir: *Herhangi bir* malın net talebinin, fiyatı azaldıkça azalması yani çoğunlukla "talep yasası" denilen olgu.

Net Taleplerin Belirleyici Özellikleri: Parasal Yanılgının Yokluğu ve Walras Yasası

Bütün fiyatların (ücretler dahil) pozitif bir k sayısı ile çarpıldığını varsayalım. Hanehalklarının tercihinde bir değişiklik olmaz. Çünkü sattıkları malların fiyatı, satın aldıkları malların fiyatları ile aynı oranda artar. Başka bir deyişle, arz ve talepleri değişmemiştir. Aynı zamanda, girdi *ve* çıktı fiyatları k ile çarpılan firma için de durum aynıdır.

Bu durum, karar birimlerinin, aynı orandaki fiyat değişmeleri karşısında "yanılgıya düşmedikleri" anlamına gelir ve bu olay *parasal yanılgının olmaması* diye adlandırılır. Matematiksel ifadeyle, nettalep fonksiyonunun E (P), *O dereceden homojen* olduğunu varsayar. Çünkü bütün k > O değerleri için E (kP) = E (P)'dir (P, burada mal fiyatlarının oluşturduğu bir vektördür).

Parasal yanılgının olmaması nedeniyle, net talepler sadece *nisbi fiyatlara bağlıdır*. Örneğin,

$k = \frac{1}{P_1}$ dersek, $E(kP) = E\frac{P}{P_1} = E(P)$ elde edilir.

Eğer $P_1 = 1$ dersek, 1. mal *numéraire* hizmeti görür ve diğer fiyatlar, 1. malın fiyatına göre ortaya çıkar.

Walras Yasası'na göre, veri fiyatlarda (ki bu fiyatlar bütün karar birimleri için aynıdır), *net taleplerin değerleri toplamı sıfırdır*. Gerçekte bu yasa, her bireyin bütçe kısıtından doğan basit bir *muhasebe* özdeşliğidir. Aslında bir bireyin, satın aldıklarının veya taleplerinin değeri satışlarının ya da arzlarının değerine eşit olmak gerekir. O halde bu iki değer arasındaki fark, yani onların net talepleri değeri sıfırdır. Bu, bütün bireyler için doğru olduğuna göre, onların net talepleri toplamının değeri (yani genel net talep) de sıfır olmak gerekir.

O halde Walras Yasası şu şekilde ifade edilebilir:

$$\Sigma P_i e_i(P) = 0$$

Burada $e_i(P)$,P fiyatlarından i malının net talebini, P_i ise bu i malının fiyatını göstermektedir.

Walras Yasası'ndan çıkan sonuçları şöyle ortaya koyabiliriz:

a) Bütün net taleplerin işareti aynı olamaz. Yani *bütün* piyasalarda, eşanlı olarak; talebin arzdan fazla ya da eksik olması mümkün değildir. Çünkü, aksi halde fiyatlara göre tartılı toplamları sıfır olamazdı.

b) Eğer bir fiyat vektörü, birisi hariç diğer bütün net talepleri sıfıra eşitliyorsa, o zaman bu sonuncuyu da sıfıra eşitlemesi gerekir.

Bununla birlikte Walras Yasası'ndan aşağıdaki *sonuçları çıkarmak mümkün değildir:*

a) Bu yasanın "dengeye gidişi sağlaması". Bu yasa, (yani bu muhasebe özdeşliği), *hiçbir şekilde*, bir ayarlama mekanizmasını temsil etmediği için, dengeye gidişi de gerçekleştirmez.

b) Bireylerin rasyonel davranması. Bu muhasebe özdeşliği, aslında, arz ve talepler "rasgele" formüle edilse bile geçerlidir.

Sonuç olarak Walras Yasası dengede olduğu gibi, denge dışında da geçerlidir. Şu kayıtla ki, fiyatlar bütün iktisadi karar birimleri için aynı olsun.

Görünüşte, sezgisellikten pek uzak olan böyle bir sonuç nasıl açıklanabilir? Verilecek cevap, aslında, genel denge durumunda, bireylerin davranışlarının, birbirleri üzerindeki karşılıklı etkilerinin karmaşıklığıdır. Bu sonuç, modelin, başlangıçtaki kaynaklar, tercih ilişkileri ve üretim fonksiyonları konusundaki tercihlerde büyük bir "serbestlik derecesi" tanımasından kaynaklanabilir (geçim ve dışbükeylik varsayımlarına uymak koşuluyla). Ancak daha sonraki teorik çalışmalar, modelin "sağlamlığını" ortaya koydu. Örneğin, bütün hanehalklarının aşağı yukarı aynı tercih ilişkisine sahip olduğunu ve başlangıç varlıklarının da birbirlerine benzediğini varsayarak bu serbestlik derecesi sınırlandırılırsa bu sonuç geçerli olmaya devam eder (bütün bu noktalarda daha fazla ayrıntı için bkz. (Guerrien 1989 b)). Ayrıca, bu geçerlilik, karar birimleri ve malların, makro-ekonomik modellerde olduğu gibi, çok az sayıda olduğu durumları da kapsar (bkz. VII. bölüm). Şu şartla ki karar birimlerinin sayısı, malların sayısından fazla olsun.

Sonnenschein-Mantel-Debreu Teoremi, neo-klasik kuramcılar için güç bir sorun ortaya çıkarır. Çünkü, onların araştırma programını engellemektedir (Programın öncüleri arasında (Hicks, 1939) ve (Samuelson, 1947) başta gelir). Programın amacı, örneğin "talep yasasında" olduğu gibi bireysel davranışlardan hareketle birtakım "yasa"lara ulaşmaktır. Halbuki, eğer Arrow-Debreu'nün net talepleri herhangi bir şekle sahip olabiliyorsa, bundan bu "yasaların" var olmadığı; ayrıca, yeterince genel ve tam rekabete dayalı bir yaklaşım benimsenince bütün olasılıkların imkan dahilinde bulunduğu sonucu çıkar. Artık, ekonomiyi etkileyen bir "şokun", (parametrelerin değişmesi), denge üzerindeki etkileri hususunda, *şu veya bu şekilde bir şeyi doğrulamak mümkün değildir. Oysa karşılaştırmalı statik* analizden çıkan böyle bir doğrulama ekonomide çok sık kullanılmaktadır.

Esneklik ve Deneme-Yanılma Sürecinin Kararlılığı

Sonnenschein-Mantel-Debreu Teoremi'nin aynı za-

manda, deneme-yanılma sürecinin kararlılığına ilişkin olarak da önemli sonuçları vardır. Aslında bu noktayı şu şekilde de ifade edebiliriz: Belirli malların fiyatları artarken, net talebinin de artması, hiç de olmayacak bir durum değildir; dolayısıyla deneme-yanılma istikrarsız olabilir. Hatta, böyle bir durumun varlığı belki de en büyük olasılıktır (Guerrien, 1989 b). *Başka bir deyişle, neoklasik iktisatçıların büyük çoğunluğunun sezgi ya da inancına göre "tümüyle esnek" bir sistem, ancak sadece Walrascı dengenin oluşmasına (hızla) yönelebilir. Bu kanı teorik temelden yoksundur.* Tam tersi, "görünmez el", müdahalesinde sınırsız şekilde serbest bırakılırsa, neoklasik iktisatçı Frank Hahn'ın yaptığı benzetmeyle, büyük bir olasılıkla "aklı başından gidebilir" ya da "hileye başvurulabilir".

Bazen, "gerçek dünyada" olup bitenlere dayanarak, deneme-yanılmanın istikrarsız olabileceği düşüncesi bir kenara atılır. Çünkü gerçek dünyada istikrarsız bir sistemden beklenebilecek olağan-dışı hareketler genellikle gözlenmez. Ancak gerçek dünyada kendini gösteren bu nisbi istikrar, aynı zamanda "bükülmezliklerin" ve her çeşit müdahale mekanizmasının varlığı ile açıklanabilir. Ne kadar çarpıcıdır ki, çoğu kez müdahaleye ("meslek kuruluşları" ya da "devlet"çe olsun) tabi piyasaların, tarım ürünleri, hammadde veya mali piyasalar gibi rekabet koşullarının en fazla işlediği alanlar olduğu görülür. Çünkü bu piyasalardaki kronik istikrarsızlık ancak bu şekilde önlenebilmektedir.

Sonuç olarak şu söylenebilir: Tam rekabet şartlarında dengelerin varlığı, neo-klasik teorinin en büyük katkılarından biri sayılır. Ancak, deneme-yanılma sürecinin, bu dengelerden birinin gerçekleşmesini sağlayamaması, katkının önemini büyük ölçüde azaltmaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
DENGE, OPTİMUM VE BÖLÜŞÜM

Kitabın girişinde belirttiğimiz gibi neo-klasik kuramcıların, tam rekabet modelini esas almalarının nedeni, bu modelin *normatif nitelikte* oluşudur. Bu normatif nitelik, böyle bir modeldeki dengelerin "optimal" ya da ("etkin") olması anlamına gelir. Bu optimum kavramı ise alternatif çözümlerin karşılaştırılması ile ortaya çıkar ve ekonomideki mevcut kaynakların çeşitli faaliyet alanlarında kullanılmasıyla (iktisatçılar bunu kaynak dağılımı olarak adlandırır) ilgilidir. Ancak burada alınan karşılaştırma ölçütü, tek tek bireylerin durumunda olduğu kadar açık ve kesin değildir. Aşağıda ilk olarak neo-klasik iktisatçıların esas aldığı ölçüt (Pareto'nun ölçütü) üzerinde durulacak; daha sonra da tam rekabet şartlarında, kamu mallarının ve dışsal etkilerin varlığı halinde, yukarıdaki ölçüt açısından ortaya çıkan problemlere değinilecektir.

I. Ekonomide Çeşitli Kaynak Dağılımlarının Karşılaştırılması

Piyasalar ve Toplumsal Adalet

Burada, ekonomideki toplam kaynakların bireylere tahsisinde çeşitli seçeneklerin karşılaştırılması sorunu üzerinde duracağız. Bu tahsisleri, *gerçekleştirilebilir durumlar* diye adlandırıyoruz. Böylece, hiç üretimde bulunmayan ve bir S malları stokuna sahip olan bir ekonomide (örneğin bu stok çeşitli gıda maddeleri ürünlerinden oluşsun), gerçekleştirilebilir durum, (Q_1, Q_2...) mal demetleri bütünüdür. Burada Q_1 1. bireyin; Q_2, 2. bireyin, vb. sahip olduğu mal miktarıdır. O şekilde ki bu unsurların toplamı, ekonomideki kullanılabilir kaynaklara eşit olsun. Yani $Q_1+Q_2+... = S$'dir. Bu gerçekleştirilebilir durumlar arasında, bazıları, hiç olmazsa teorik düzeyde, ayrıcalıklı bir

rol oynarlar. Kuşkusuz, rekabetçi dengelerde durum böyledir. Fakat, bunu aynı zamanda, bireyler arasındaki mübadelelerin hareket noktasını oluşturan *başlangıçtaki kaynakların bütünü* için de söyleyebiliriz. I. bölümde söylediğimiz gibi, bu kaynakların *kökeninin* ne olduğu ve dağılımlarının az çok adil olup olmadığı konusu sorgulanabilir. Neo-klasikler için, politika veya ahlâk alanını ilgilendiren bu tür bir sorguya iktisatçı cevap vermek zorunda değildir. İktisatçı, başlangıçtaki kaynakları ya da şu veya bu gerçekleşebilir durumu *veri olarak* almalı ve *herhangi bir* toplumsal *adalet kavramına yer vermeye mecbur olmaksızın* diğer gerçekleşebilir durumlarla karşılaştırmaya gitmelidir. Pareto ölçütü, işte böyle bir bakış açısı içinde önerilmiştir.

Pareto Kriteri ve Optimumu

Herhangi bir A gerçekleşebilir durumunu düşünelim. Örneğin bu, başlangıçtaki kaynakların tümü olsun. Genelde, ekonomiyi oluşturan bireyler, tatminlerini arttıracak şekilde *mübadeleler yapmaya* çalışacaklardır. Eğer bu mübadeleler meydana gelirse, yeni bir gerçekleşebilir durum olan (B)'ye erişilecektir. Artık kimse mübadeleler yapmaya zorlanmıyorsa, (B)'nin (A)'dan "daha iyi" olduğu düşünülebilir. Çünkü, bazıları (mübadele yapmayanlar) aynı tatmin düzeyinde kalırken, diğerleri (yani mübadelede bulunanlar) (B)'de (A)'ya göre daha iyidirler. Buradan şu tanıma ulaşılır: Bu ekonomide, bütün bireyler, (B) gerçekleşebilir durumunda en az (A)'daki kadar iyi durumda iseler ve içlerinden biri veya birkaçı (B)'de daha iyi ise, bu ekonomide, *Pareto ölçütüne göre (B), kesinlikle (A)'ya tercih edilir.* Yani (B), (A)'ya kesinlikle tercih ediliyor veya eşdeğeri ise (bütün bireyler için), o zaman *Pareto optimumuna göre (B),* (A)'ya *tercih edilir.* Böylece (A)'dan (B)'ye geçiş kimseye zarar vermiyorsa, Pareto ölçütüne göre (B), (A)'ya tercih edilir.

Pareto ölçütü bir bakıma çok tutucudur. Zira birilerinden alıp başkalarına vererek, bölüşümün değiştirilebileceğini kabul etmez. Gerçekten bu yaklaşımda bütün gerçekleşebilir durumların kendi aralarında karşılaştırıl-

ması sözkonusu değildir. Örneğin Pareto ölçütüne göre, bütün kaynaklara sadece i karar biriminin tek başına sahip olduğu (X) gerçekleşebilir durumunun; bu kaynakların eşit olarak paylaşıldığı (Y) gerçekleşebilir durumundan daha iyi ya da daha fena olduğu söylenemez. Çünkü (X)'ten (Y)'ye geçiş, diğer bütün karar birimlerinin durumunda bir iyileşmeye yolaçarken, i'nin durumunda bir kötüleşme olur. Tabii (Y)'den (X)'e geçildiği zaman da bunun tersi meydana gelir.

Bu gerçekleşebilir durumlar arasında öyleleri vardır ki Pareto ölçütüne göre onlara tercih edilebilecek bir gerçekleşebilir durum yoktur. İşte bunlar *Pareto optimumları* diye adlandırılırlar.

O halde bireyler arasındaki her mübadele süreci, bireyler bu mübadeleyi avantajlı buldukça başka bir deyişle marjinal ikame oranı en azından iki mal ve iki birey için farklılık gösterdikçe sürecektir (en azından tercihler dış bükeyse). Bireylerin, mübadelelerden karşılıklı olarak artık bir yarar sağlamadıkları bir gerçekleşebilir duruma erişilince mübadele sona erer. İşte bu durumda bir Pareto Optimumu var demektir. Eğer, tercihler dışbükeyse (bkz. I. bölüm), bireylerin "sübjektif" mübadele oranları burada eşit olacaktır. Diğer bir deyişle, *Pareto Optimumu gerçekleşince, marjinal ikame oranları bütün mallar için (ikişer ikişer alınınca) ve bütün bireyler için (tercihlerin dışbükeyliği varsa) eşit olacaktır.*

Mübadele süreci örneğini yeniden alalım. Eğer bu süreç bir Pareto optimumuna ulaşırsa, bu optimum, başlangıçtaki kaynakların dağılımına ve bu süreç boyunca mübadelelerin yapılış tarzına bağlı olacaktır (bkz. çerçeve içinde Edgeworth diyagramı). Böylece *sayısız Pareto optimumu vardır* ve Pareto ölçütüne göre kuşkusuz bunlar birbirleriyle karşılaştırılamaz. Bu şekilde X gerçekleşebilir durumu (tek bir karar biriminin, mal stoklarının tümüne (S) sahip olması) bir Pareto optimumu[12] olduğu gibi, eğer ekonomideki bütün bireyler aynı zevklere sahipse

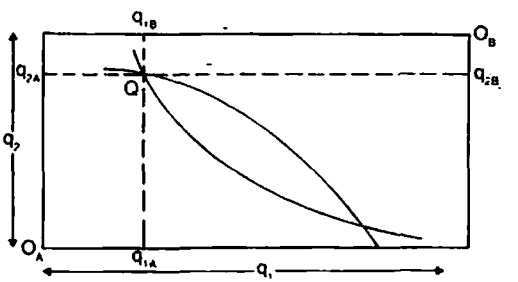
(12) Bu uç durumda, yukarıda tanımlanan MİO (Marjinal İkame Oranı) ile ilgili koşullar doğrulanmamaktadır. Çünkü, yalnız biri dışında, diğer karar birimlerinin mübadele edecek bir şeyi yoktur...

(Y gerçekleşebilir durumu da (mal stokları S, eşit bir şekilde dağıtılmıştır) yine bir Pareto optimumudur. Demek ki Pareto optimumu, çok "eşitsiz" bir durumu temsil edebilir (X durumu), eğer eşitlik ölçütü eldeki kaynakların hakça bir bölüşümü anlamına geliyorsa çok "adil" durum da olabilir.

Neo-klasikler için Pareto optimumları, üstün bir durumu, erişilmek istenen bir amacı ifade eder. Çünkü bir kez optimum gerçekleşince "daha iyiye ulaşma" yolunda hiçbir imkan kalmamıştır (kimseye zarar vermeden); üretim ve mübadeleden elde edilebilecek karşılıklı yararların hepsi sağlanmıştır. Pareto optimumunun "etkin" diye nitelenmesindeki anlam buradadır. Zaten aşağıda göreceğimiz gibi rekabetçi dengeler, Pareto anlamında optimum ifade ederler. Bu özellik, neo-klasik yaklaşım içinde, tam rekabet modelinin sahip olduğu ayrıcalıklı yeri açıklamaktadır.

Edgeworth'un Kutu Diyagramı

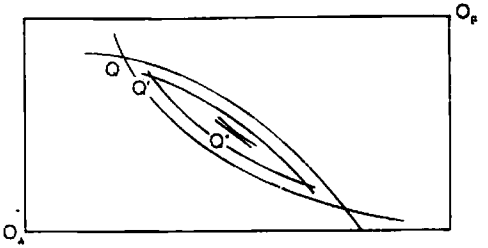
Bu diyagram, iki mal ve iki tüketiciden meydana gelen bir mübadele ekonomisini temsil eder. Malları 1 ve 2 ile tüketicileri de A ve B ile gösterelim. Bu kutunun "genişliği" 1. malın eldeki toplam miktarına eşit olup q_1 ile gösterilsin; "yüksekliği" ise 2. malın toplam miktarına eşit olup q_2 ile gösterilsin.



Şekil 1

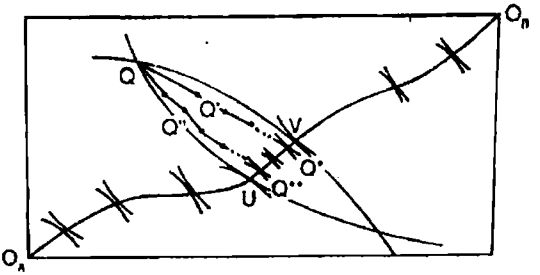
Bu "kutu" içinde herhangi bir Q noktası düşünelim. Bu noktanın koordinatları q_{A1} ve q_{A2} olup, tüketici A'nın 1. ve 2.

mallardan sahip olduğu miktarı gösterir. Şimdi "kutuyu" tersine çevirelim; öyle ki (O_B), (O_A)'nın yerini alsın. (Q)'nun koordinatları, bu durumda q_{1B} ve q_{2B} olur. Böylece $q_{1A} + q_{1B} = q_1$ ve $q_{2A} + q_{2B} = q_2$ olup, bu da $Q = (q_{1A}, q_{2A}), (q_{1B}, q_{2B})$ gerçekleşebilir bir durumu gösterir (mevcut kaynaklardan $S = (q_1, q_2)$ stokunun tahsisi). Şekilde Q noktasından geçen ve orijine dışbükey olduğu varsayılan U_A (Q) ve U_B (Q) kayıtsızlık eğrileri çizilmiştir (bkz. I. bölüm; B'nin kayıtsızlık eğrisini çizmek için, yukarıda yapıldığı gibi kutu tersine çevrilmekte O_B, O_A nın yerini almaktadır).



Şekil 2

Bu eğriler, Q noktasında birbirlerine teğet olmadığına göre, A ve B'nin MİO ları eşit değildir (Bu MİO larının, U_A (Q) ve U_B (Q) kayıtsızlık eğrilerinin Q noktasında çizilen teğetlerin eğimine eşit olduğu hatırlanacaktır). Tüketiciler, değişim oranını bu iki MİO arasında bulunması şartıyla, ellerindeki malları değiş-tokuşa devam etmekten yarar sağlarlar. Tüketicilerin mal değişimine devam ettiğini ve değişimden sonra A ve B'nin şekil 2'deki Q' noktasında bulunduklarını varsayalım. Eğer MİO ları (Q')'de de eşit değilse, - kayıtsızlık eğrileri burada da teğet olmadığı için hâlâ, ikisinin MİO ları arasında yeralan bir oran üzerinden mallarını değiş-tokuş etmek yararlarına olacaktır. Değiş-tokuştan sonra bir (Q") noktasına geleceklerdir vb. Bu mübadele süreci, A ve B'nin MİO'larının eşit olduğu ana kadar sürecektir. Yani kayıtsızlık eğrilerinin birbirine teğet olduğu bir Q* gerçekleşebilir durumuna kadar. İşte Q* Pareto optimumudur.



Şekil 3

Ancak, erişilen optimum, bu süreç boyunca mal değiş-tokuşunun yapılış tarzına bağlıdır. Mesela, ilk mal değişmeleriyle (Q") ne varılıyorsa (Şekil 3), erişilen (Q**) optimumu, (Q*) dan farklı olacaktır. Eğer mümkün olan bütün "mal değiş-tokuşu doğrultuları" gözönünde tutulursa -ki hepsi karşılıklı yarar ilkesine uyuyor- Şekil 3'te UV yayı üzerinde gösterilen sonsuz sayıda Pareto optimumları elde edilebilir. Bunlar, (Q)'ye ortak çekirdek diye adlandırılan bir optimumlar topluluğu oluşturur. O halde, (Q)'ye ortak *çekirdek*, Pareto ölçütüne göre, Q'ye tercih edilen bir optimumlar bütününden meydana gelir. Q, Edgeworth kutusu içinde ilerlediği zaman, çekirdek de değişir ve *sözleşme eğrisi* denilen eğri ortaya çıkar. Bu eğri ekonomideki Pareto optimumlarının tümünü temsil eder (Şekil 3'te O_A'yı O_B'ye birleştiren eğri).

Herkesin kabullendiği (ve Q ile birleşen) bir denge fiyat vektörünün varlığı durumunda, belirsizlik ortadan kalkar ve buna tekabül eden denge, mümkün olan tek optimumu verir.

Rekabetçi Denge ve Pareto Optimumu

Yukarıda Pareto ölçütü ve optimumu konusunu ele alırken, *fiyatlara hiç değinilmedi.* Bu nokta çok önemlidir. Bu inceleme, kökeni konusu açıklanmadan, gerçekleşebilir durumların (yani eldeki kaynakların tahsisi) karşılaştırma tarzıyla ilgilidir. Örneğin, yukarıda bir mübadele sürecinden söz ettiğimiz zaman, bu mübadelelerin *hangi temeller üzerinde* yapıldığını açıklamadık. Söyleye-

bileceğimiz yegane şey, herhangi iki mal için, iki birey arasındaki mübadele oranının, onların "sübjektif" oranları (yani onların MİO) içinde yeralması gereğidir. Demek ki bu oran sonsuz sayıda farklı değerler alabilir ve her yerde aynı olmayabilir. Örneğin, esas alınacak bir mübadele oranı olmayıp, mübadelelerin doğrudan pazarlıkla yapıldığı bir trampa ekonomisinde durum böyledir. Aslında Pareto optimumu olması için, herhangi iki mal arasında, karşılıklı yararlar edinme imkanlarının tümü kullanılacak surette, mübadele oranlarının *aynı* (bir) olması gerekir. II. bölümde gördüğümüz gibi, tam rekabet modeli bir birlik şartını doğrulamaktadır (merkezden açıklanan fiyat sistemi). Bu durumda, rekabetçi denge, özel bir gerçekleşebilir durumdur ve hem mübadele oranlarının birliğini ve hem de arz ve taleplerin (bu oranlar temel alınarak hesap edilen) eşit oluşunu içerir. Şimdi, bu durumun bir Pareto optimumuna tekabül ettiği ve her zaman bir fiyat sisteminin, bir Pareto optimumu ile birlikte oluştuğunu ve bu fiyatlarda rekabetçi bir dengenin varlığını ortaya koyacağız.

a) *Rekabetçi denge bir Pareto Optimumuna tekabül eder.* Bu öneriyi ispatlamak için bir P denge fiyat vektörü ve bu fiyata tekabül eden (E) gerçekleşebilir durumu (arz ve taleplerin eşit olduğu) dikkate alalım. Aksi bir muhakeme ile (E)'nin Pareto optimumuna *tekabül etmediğini* düşünelim. O zaman, Pareto ölçütüne göre, kesinlikle (E)'ye tercih edilen bir (E') gerçekleşebilir durumu mevcut olmalıdır. Başka bir deyişle, hanehalkları arasında en azından bir tanesi (örneğin i), kendisinin (E)'de satın alabileceği (Q_i) mal demeti yerine, (E')'de önerilen (Q'_i) mal demetini tercih edecektir. Diğer hanehalkları için (E) den (E')'ye geçiş bir iyileşme veya bozulma getirmiyor. Demek ki hanehalkı i, eğer (E) denge noktasında (Q'_i)'yü satın almıyorsa, bunun nedeni P fiyatlarında ona *fazla pahalı* gelmesidir. Aynı nedenlerle, öteki hanehalklarından herbirine (E')'ünde verilen mal demeti, P fiyatlarından, *en az* (E)'de sahip oldukları mal demeti *kadar pahalı* gelmektedir. Buradan şu sonuca ulaşabiliriz: Hanehalklarının elindeki maldemetleri toplamının değeri (ekonomideki kaynakların S stokunun değeri), P fiyatlarından, (E') de,

(E) dekine oranla, kesinlikle daha yüksektir.[13] Bu imkansızdır. Çünkü E ve E' *aynı* ekonomiye ait gerçekleşebilir durumlardır (her ikisi de aynı S'ye sahip). Görülüyor ki E'deki dengenin, bir Pareto optimumu olmadığını varsaymak sonuçta bizi bir çelişkiye götürdü. Böylece başlangıçtaki öneri kanıtlanmış oldu.

Aslında bu ispatlama şeklinin *yeterrsizliğine* işaret etmek yerinde olur. Çünkü tercihlerin tekdüzeliği gibi alışılmış varsayımları dikkate almamaktadır (Bu varsayımı hatırlayalım. Denge halindekine oranla durumunu iyileştirmek için, hanehalklarının, aynı fiyatlardan daha yüksek bir gelire sahip olması zorunludur).

b) *Bir Pareto optimumu rekabetçi bir denge olabilir.* Bunu kanıtlamak için, bir Q gerçekleşşebilir durumu alalım. Hanehalkı i'ye düşen mal demetii Q_i (i = 1,2,...)dir. Eğer Q, bir Pareto optimumuna tekabül ediyorsa, herhangi iki mal arasındaki marjinal ikame oranları, daha önce değindiğimiz gibi burada eşit olacaktır. O halde öyle birçok sayı bulabiliriz ki aralarındaki bağıntı, bu oranlara eşit olsun. Örneğin, eğer $MİO_{a/b}(Q_i)$, Q_i'de a ve b malları arasındaki marjinal ikame oranı ise, i hangi değeri alırsa alsın, $MİO_{a/b}(Q_i) = P_a/P_b$ için (dikkate alınan a ve b malları hangileri olursa olsun) P_a vee P_b sayılarını vermek kafidir. Eğer bu rakamlar, fiyat olarak kullanılırsa, o zaman Q, bu fiyatlardan rekabetçi biir dengeyi gösterir. Çünkü burada, faydanın maksimum kılınması koşulu (marjinal ikame oranlarının fiyatlar oranına eşit olması) sağlanmaktadır.

Aslında bu önerinin ispatlanması, yukarıdakilere göre daha güçlü koşullara ihtiyaç gösteriir. Çünkü tercihlerin dışbükeyliğinin mevcut oluşunu (vee MİO larının Q'de tanımlandığını) varsayar.

Bu iki sonuç beraberinde *refah ekonomisi teoremleri-*

(13) E ve (E')'de hanehalkı j tarafından sahip olunan mal demetleri Q_j ve Q'_j olsun. P fiyatlarından Qj değeri PQ dür. Bu durumda $PQ'_j > PQ_i$ ve $PQ'_j \geq PQ_j$ elde edilir her j≠i için. Bu eşitsizlikler toplanınca $P'(Q'_i + Q'_2 + ...) > P'(Q_1 + Q_2 + ...)$ elde edilir. Halbuki $Q'_1 + Q'_2 + ... = Q_1 + Q_2 ... = S$ olduğundan (aynı ekonominin gerçekleşebilir durumları), P'S > P'S sonucuna ulaşılır ki, bu, anlamsızdır.

ni akla getirir. Bunlardan ilki, daha çok neo-klasik iktisatçıların en liberalleri tarafından ileri sürülmüştür ve "rekabetçi sistemin optimalliği" olarak özetlenebilir. İkincisi sosyal-demokrat eğilimli neo-klasiklerin düşüncesidir. Onlara göre, "birtakım sosyal adalet ölçütlerine uyan bir Pareto optimumu seçilmeli ve ona tekabül eden denge fiyatlarının belirlenmesi işi piyasaya bırakılmalıdır". Bu bizi, piyasa ve sosyal adalet sorunlarını yeniden ele almaya yöneltecektir.

Piyasa, Sosyal Adalet ve Etkinlik

Neo-klasikler için Pareto optimumları "etkili" veya "etkin" durumlardır. Çünkü mübadeleden doğabilecek yararlar sonuna kadar kullanılmaktadır. Rekabetçi denge bir Pareto optimumu olduğuna göre ve herkes etkinlik taraftarı bulunduğu için, böyle bir dengeye ulaşmak üzere, tam bir "laisser-faire" anlayışı benimsemek çok tabii görünmektedir (kimi zaman kullanılan "sosyal optimum" deyimi aslında yerinde değildir).

Bununla birlikte, neo-klasik açıdan bile olaylar bu derece basite indirgenemez. Bir kere, tam rekabetin "sürtünmesiz" ideal modelinde dahi piyasa güçlerinin "serbest işleyişi" yani "lassair-faire" sağlanarak, bu güçlerin rekabetçi bir dengeye ve dolayısıyla bir Pareto optimumuna götüreceğini söyleyemeyiz (bkz. III. bölüm). İkinci olarak, böyle bir dengeye erişilse bile, bu dengenin şekli, *başlangıçtaki kaynakların dağılım* şekline bağlıdır. Arrow'un dediği gibi "piyasa mekanizması" *kimseye zarar vermeden* herkesin durumunun iyileşmesine olanak tanıyan rolüyle *statu quo*'yu korur. Bu koşullar altında neoklasikler, şu şekilde düşünürler: Eğer mevcut dağılım, örneğin eşitlikten çok uzak bulunduğu için, değiştirilmek isteniyorsa (devlet veya "toplumca"), bu durumda değişikliğin başlangıçtaki kaynaklar düzeyinde yapılması ve arkasından piyasanın "kendi serbest işleyişine" (lasserfaire) bırakılması daha iyi olur.

Ancak, kaynaklardaki bir azalış, sorunlara yol açmaktan geri kalmaz. Örneğin, yeniden bölüşüm amacıyla, ağır *veraset vergileri* getirilirse, bu, mülk sahiplerinin,

tüketim ve tasarruf alışkanlıklarını değiştirir ve dolayısıyla ekonominin büyüme oranını etkiler (çünkü tüketim artar, yatırım azalır). Bir diğer önemli kaynak ise bireylerin aldığı eğitime bağlı olan *bilgi, beceri ve uzmanlık düzeyidir.* Eğer bu alanda, "şansların eşit olması" gerektiği ve bunun tamamiyle ailelerin sorumluluğunda bulunmadığı düşünülüyorsa (ebeveynin, çocukları için tercihi) o zaman, kısmen bile olsa, asgari zorunlu bir okullaşma dönemini de içeren, *parasız bir eğitim sisteminin* yaratılması gereği gözönünde tutulmalıdır. Kuşkusuz bu pahalı bir sistemdir ve şu veya bu tarzda finanse edilmesi gerekecek, dolayısıyla kaynak dağılımı da değişime uğrayacaktır (vergi gibi zorunlu kesintilere gitmek).

Bu şekilde, yeniden bölüşümü amaçlayan müdahalelerin, Pareto anlamındaki optimal bir durumdan, artık optimal olmayan başka bir duruma geçirmesi çok olasıdır (sadece bu "geçişin" zorunlu kıldığı maliyetler nedeniyle bile olsa). O zaman başlangıçtaki kaynaklara dokunmamak gerektiği veya yeniden bölüşümü amaçlayan her politikanın ancak "etkinliği azaltabileceği" sonucuna mı varmak gerekir? Kuşkusuz hayır. Çünkü, gözönünde tutulan bu iki durumu (yeniden bölüşümden önceki ve sonraki durumları), Pareto ölçütüne göre karşılaştırmak mümkün değildir. Zira birinden diğerine geçiş, bazılarının durumunda iyileşme meydana getirirken, öteki bireylerin durumunda bir kötüleşmeye yolaçmaktadır. O halde, kaynakların bu yeniden bölüşümünü *esas alarak* bir Pareto optimumuna ulaşmaya çalışmak için hiçbir engel yoktur. Geriye, piyasanın bunu başarabileceğini ispatlamak kalıyor.

Bu ilk kısmı bitirirken bir noktaya daha işaret etmek yerinde olur. Sosyal adalet ve "etkinlik" (yani Pareto anlamında optimum) arasındaki ilişki, en geleneksel neoklasik bakış açısıyla dahi, düşünüldüğünden çok daha karmaşıktır. O zaman sosyal adalet ve etkinlik arasında bir seçim yapma zorunluluğunu öne süren yürürlükteki ifade şeklinin ciddi bir teorik temele sahip olmadığı anlaşılır.

II. Piyasanın Sınırları: Mallar ve Dışsal Etkiler

Neo-klasik iktisatçılar, uzun zamandan beri kaynak dağılımında ihmal edilmeyecek bir rol oynayan olgulara dikkat çekiyorlardı. Ancak bu olgular, daha önceki bölümlerde incelediklerimizde olduğu gibi, alışılmış piyasa modellerinde hesaba katılmıyordu. Mesela *kollektif mallar* ve *dışsal etkilerde* durumu böyledir. Kollektif mallar, birçok kişi tarafından eşanlı olarak tüketilebilecek görünmeyen mallardır ve dışsal etkilerle de karar birimlerine ait faaliyetlerin piyasa dışındaki etkileşimleri kastedilir. Gerçekte, ileride göreceğimiz gibi, bu "mallar" ile bu "etkiler" arasındaki sınır oldukça belirsizdir. Örneğin dışsal etkiler, çoğu zaman, bölünemez niteliktedir.[14] Piyasalar, bu tür olgular karşısında yetersiz kalınca, neo-klasik iktisatçılar, toplumun, Pareto optimumuna olabildiğince yaklaşması için, bu olguları hesaba katmanın devlete düştüğüne inanıyorlar. İçlerinde en liberal olanları, bu unsurların "birleştirilmesi" veya "ticarileşmesi"* için araçlar aramaya çok çaba harcadılar ve hâlâ harcamaya devam ediyorlar. Bunu da piyasa sayesinde onları maksimuma yükseltip, devletin rolünü olabildiğince sınırlayarak yapıyorlar. Bu arada, ayrıntılarıyla anlatmadan bu önerilen araçların harekete geçmesi için devlet müdahalesinin zorunlu olduğunu belirtmeliyiz. Çünkü tanım gereği, bizzat piyasaların yetersizliği söz konusudur.

Kollektif Mallar

Tam rekabet modelinin üstü kapalı (zımni) varsayımlarından biri, bir malın herhangi bir miktarının *aynı anda* iki ayrı birey tarafından kullanılamayacağı veya tüketilemeyeceğidir. Bu varsayım kısaca "kesin bir yoksun bırakmayı" ifade ediyor. Böyle bir varsayım, çok sayıdaki önemli malı (daha ziyade hizmetler) kapsamamaktadır.

(*) Marchandisation'u ticarileşme, internalisation'u da birleştirme olarak çevirdik. (ç.n.)

(14) Artan verimler de, niteliği biraz farklı olmakla birlikte, bölünemezlik sorununa yolaçarlar ve bir piyasa zaafı şeklinde ortaya çıkarlar. Bu noktaya IX. bölümde yeniden geleceğiz.

Oysa bu mallar, birçok birey tarafından, bireysel mülkiyete konu oluşturmaksızın, eşanlı olarak kullanılabilir. O halde bu mallar için, bir çeşit *bölünmezlik* sözkonusudur. İşte bu nedenle *kollektif mallar* diye nitelenir. Milli savunma, adalet hizmetleri, karayolları, genel aydınlatma, televizyon programları vb. hep bu kategoriye girer. Bu malları *kullanımlarında zorunluluk olup olmadığına* göre bir ayrıma tabi tutmak, iktisadi analiz açısından yararlı olur. Gerçekten, bir memlekette yaşayan yurttaşlar için milli savunma, emniyet ve adalet "hizmetlerinde" zorunlu kullanım sözkonusudur (hatta fiilen yararlanmasalar bile). Bu "hizmetlerin" vazgeçilemez olduğu kabul edildiği ölçüde, vatandaşlar bu hizmetlere atfettikleri öneme bağlı olarak finansmanına katılacaklardır (tabii, "militarizm" taraftarlarının, milli savunmaya, "barışçıl" bir kişiden daha çok değer vereceği açıktır). Fakat böyle bir çözüm uygulamaya konulursa, herkes ödemelere asgari düzeyde katılmak için, kollektif mallara atfettiği önemi gerçekte olduğundan daha az gösterecektir (bir gemiye veya uçağa, biletsiz binen "kaçak yolcu" gibi). Neoklasikler için devlet, kollektif malları temin etmek ve herhangi bir vergi sistemiyle finansmanını sağlamak zorundadır. Tabii bu vergileme, yeniden bölüşümcü bir etkiye sahip olacak ve bir Pareto optimumunun gerçekleşmesini engelleyecektir. Zira vergilerin, kamu malları ile özel mallar arasındaki marjinal ikame oranlarını, bütün karar birimleri için eşitleyecek şekilde konulması için hiçbir neden yoktur.

Diğer kamu mallarını ise, bireyler kullanmama olanağına sahiptir. Örneğin, başlıca altyapı hizmetlerinde durum böyledir. Bir Parisli, Marsilyalılar'ın aydınlatma sorunlarına çoğu kez boş verebilir (tabii tersinden bakılırsa Marsilyalılar da öyle). Böyle bir durumda, yerel vergiler aracılığıyla, bunu *kullananlara ödetmek* öngörülebilir. Fakat öyle de olsa, burada yeniden bölüşümcü bir etki vardır. Çünkü, geceleri nadiren sokağa çıkan birisi, gece eğlencelerine düşkün kimseler için sokaklar iyi aydınlatılsın diye ödeyecekler; başka yerde ikamet edenler, bir şehre geldikleri zaman, tek kuruş ödemedikleri halde o şehirdeki aydınlatma hizmetlerinden yararlanacaklardır.

O zaman, birtakım televizyon kanalları için uygulandığı (yani televizyon yayını için ödeme yapılıyor) *genelleştirilmiş bir ödeme sisteminin* kurulması öngörülebilir. Ama bu durumda da çok sayıda güçlükle karşı karşıya kalınır. Üstelik bu ödemeyi yapmayı reddedenler, her zaman bu hizmetlerden yararlanmayan kimseler de olmayabilir. Bu bir bakıma şu anlama gelir: Diyelim ki ben otomatik makineye para atıyorum sokağını aydınlatmak için ve başkaları yararlanıyor. Ama herkes, bu harçları başkalarının ödemesini beklerse, sistem işlemez hale gelir (yukarıda bahsettiğimiz "gemideki kaçak yolcu" örneği gibi). Ancak daha da önemlisi bu çözümün, hizmetleri sağlayan kuruluşun tek ve monopolcü konumda olması nedeniyle *rekabetçi olmayışıdır.* Tabii bu durumda Pareto optimumu gerçekleşmez (bkz. IX. bölüm). O zaman iki ayrı çözüm mümkündür: Ya bu tür bir malı devlet sağlayacaktır (ya yeniden bölüşümcü bir amaçla ya da katılmamaktan ileri gelen maliyetlerden kaçınmak için devlet bu hizmetleri karşılıksız yerine getirir) ya da çok sayıda kısıtlama ve zorunluluklar koyarak monopolün faaliyetini düzenler. Monopolün ve artan verimin ele alınacağı IX. bölümde bu soruna yeniden değineceğiz.

Dışsal Etkiler

Şimdiye kadar, karar birimlerinin faaliyetleri arasındaki karşılıklı etkileri, sadece piyasada, onların arz ve taleplerinin karşılanması ile inceledik. Halbuki, bazen, kimi karar birimlerinin faaliyetleri, diğer karar birimlerinin durumu üzerinde *doğrudan* bir etkiye sahiptir. Bunun en tanınmış örneği çevre kirliliğidir. Birçok fabrikanın bacasından çıkan gazlar ile çeşitli artıklar, bundan zarar gören tüketici ve hanehalkı için bir fayda kaybıdır. Daha olumlu bir örnek aranırsa hijyen ve sağlık konusundan söz edilebilir. Sağlığımı iyi korur ve hijyen kurallarına uyarsam, kendimi hastalıklara karşı da korumuş olurum. Ancak, bunu yaparken, hastalıkların yayılmasını da engellerim.

Bu iki basit örnek, şu tanımın da daha iyi kavranmasına imkan verir: Bir karar biriminin faaliyeti, piyasada

herhangi bir alışveriş olmaksızın, diğer karar birimlerinin faydası veya kârı üzerinde birtakım sonuçlar doğuruyorsa, burada *dışsal etkilerin* varlığından söz edilir. Başka bir deyişle, olumlu dışsal etkiler yaratan karar birimleri piyasa tarafından "ödüllendirilmediği" gibi (yani piyasa onları bu durumu devam ettirmek için teşvik etmiyor), olumsuz dışsal etkiler yaratanları da cezalandırmıyor. Bu etkiler, bireylerin büyük bir yoğunluk oluşturdukları durumlar gözönüne alınırsa, çok önemli boyutlar kazanır: Ben evimi ne kadar güzelleştirirsem, o kadar fazla komşuya sahip olurum ve dışsal etki de o derece büyük olur (eğer kimsenin asla gelmediği ıssız bir yerde yaşıyorsam, bu dışsal etki de sıfır olur); eğer bir firma, işçileri yetiştiriyor, bilgi ve beceri düzeylerini yükseltiyorsa, komşu işletmeler, onların yetiştirilmeleri için hiç ödeme yapmaksızın bu işçileri işe alır ve bundan kazanç sağlarlar; yine toplu taşıma sisteminin kurulmasıyla bir şehirdeki trafik tıkanıklığı çözülür; halkın *tamamını* (kent içinde yolculuk etsin ya da etmesin) etkileyen, binaları tahrip eden çevre kirliliği azalır, bu örnekler, *dışsal etkilerin büyük bir kısmının bölünemez niteliğini* ortaya koymaktadır (sağlık, çevre kirliliği, aydınlatma), bu da onları kamu malları kavramına yaklaştırır.

Dışsal etkilerin varlığı, neo-klasikler için şu sorunu da beraberinde getirir. Şöyle ki, artık rekabetçi denge bir Pareto optimumuna tekabül etmemektedir. Bunu çevre kirliliğine yolaçan bir fabrika örneği ile kolayca gösterebiliriz: Bu kirliliğe "müsade" etmektense, fabrikanın kirliliği önleyici filtreler koyması için, tüketiciler bu tertibatın masraflarını üstlenebilir. Bu katılımın, tüketicilerin çıkarına olması için, çevre kirliliğinin neden olduğu sağlık, temizlik vb. harcamalardan daha az olması gerekir. Firmanın durumu kötüye gitmeksizin (çünkü tedbirleri finanse eden kendisi değil), tüketicilerinkinde bir iyileşme sağlandığına göre, Pareto kriterine uyulmuş demektir. Kuşkusuz, bu çeşit bir çözüme itiraz edilebilir (yani çevre kirliliğinden zarar görenlerin ödemesi); fakat, bizim, rekabetçi dengenin, niçin optimal olmadığını anlamamızı sağlar. Benzer bir gerekçe, metro inşaatı için yapılacak sübvansiyonlar lehinde de ileri sürülebilir. Burada da "mas-

raflara katlananlar" otomobil trafiğinin yolaçtığı zararlardan mağdur olan herkestir. Bazen, bir toplumun bütün üyelerinin *zorunlu parasız aşılanması* da aynı şekilde haklı çıkarılabilir (tabii bu durum, onların, serbestçe tercih yapım haklarına tecavüz etmek gibi bir sakınca da taşır).

İkinci En İyi Teoremi

Kullanımı zorunlu kollektif malların tüketimiyle elde edilen fayda kullananlara göre farklılaştırılamayacağı için Devlet, bireyleri vergilendirmek suretiyle bu malları finanse etmek zorundadır. Tabii bu, fiyat sistemini "bozar" ve Pareto anlamında optimal bir durum gerçekleşmesine engel olur. Kullanımı zorunlu olmayan kollektif malların çoğu için de durum aynıdır. Şöyle bir örnek alalım. Herhangi bir altyapıyı (yol, köprü, tünel) finanse etmek için bir geçiş vergisi konulsun. Bu vergiyi ödeyen kamyon sahipleri otobüs şirketleri bunun bedelini kullananlara yansıtacaklar; kullananların talepleri azalacak, tabii trafik de aynı ölçüde daralacaktır. İşte burada, etkinlikten uzak bir işleyiş vardır; altyapı tesisi tümüyle kullanılamamıştır, onun "tam kapasite" ile kullanılması geçiş vergisi ile engellenmiştir. Halbuki ilave taşıtların geçmesine müsaade etmek, neredeyse hiçbir maliyet artışına yolaçmayacaktır. Aslında bu geçiş vergisi konusuna IX. bölümde yeniden eğileceğiz. Şimdilik bizi ilgilendiren kollektif malların varlığının, kaçınılmaz olarak fiyatları "çarpıtması" ve bazı sektörlerde "etkinlikten uzaklaşılmasına" yolaçmasıdır. Hal böyle olunca, ekonominin diğer sektörlerini gözönüne aldığımız zaman, bu iki durumu bilmezlikten gelmek mümkün değildir. Bu durumda optimal çözüm, artık, fiat ile marjinal maliyetin eşitlenmesi şeklindeki "rekabetçi" kuralı uygulamak değildir (bkz. II. bölüm). Böylece geçiş vergisi örneğinde eğer bu geçiş vergisini ödeyen firmalar, onu tamamiyle maliyetleri içine katıyorlarsa, o zaman altyapının eksik ve optimumundan uzak bir kullanımı sözkonusudur. 1956 yılında K. Lancaster ve R. Lipsey tarafından genel bir surette ortaya konan bu sonuç *"İkinci En İyi Teoremi"* diye anılır. Bu teoremi şu şekilde açıklamak mümkündür: *Ekonominin herhangi bir sektöründe Pareto koşulları doğrulanmıyorsa* (örneğimizde geçiş vergisine tabi olup tam kapasite ile kullanılmayan altyapı..), *o zaman Paretocu bakış açısından, bu ekonominin diğer sektörlerinin de Pareto koşullarını yeri-*

ne getirmeye çalışması (mesela fiyat ve marjinal maliyeti eşitlemek) *genellikle arzulanmaz.* Bu sonuç bir ölçüde şeytanlık içermiyor değil. Çünkü harfi harfine alınırsa, şu anlama gelebilir: Eğer devlet, herhangi bir alana müdahale ederse, bir bakıma bu alanda yolaçtığı "çarpıklıkları" tamir etmek için diğer bütün alanlara da müdahale etmek zorundadır. Liberaller, bu olayı, devletin bir kez elini sokunca kolunu kurtaramaması deyimi ile niteliyorlar. Ancak, liberaller, ikinci en iyi teoremiyle övünemezler, çünkü asgari düzeyde bile olsa, devletin varlığını kabul etmek durumundadırlar. Devlet, vergi ve harçlarla (köprüden geçiş parası dahil), savunma, güvenlik, adalet ve altyapı masraflarını -ki bu masraflar ihmal edilemeyecek bir düzeydedir- karşılamak zorundadır. Devlet bir kez işe karıştıktan sonra, eğer liberaller, devletçiliğin korkunç çarkları tarafından tamamen yutulmak istemiyorlarsa, Pareto optimumuna erişme fikrinden artık vazgeçmelidirler. Burada onlar için Corneille tarzında bir tercih sözkonusudur.*

(*) Duygularla, ödevler arasında bir tercih yapma gereği (ç.n.).

Dışsal Etkilerin "Ticarileşmesi" ve "Birleştirilmesi"

Dışsal etkiler, bir etkinlikten uzaklaşma kaynağı olunca, neo-klasik kuramcılar, bu etkileri ortadan kaldırmak üzere çeşitli yollar düşündüler. Bunlardan ilki, kamu mallarının "ticarileşmesidir". Madem ki dışsal etkiler, piyasa dışındaki bir etkileşmeyi ifade ediyor, o zaman, neden bu karşılıklı etkilerin alınıp satıldığı piyasalar "oluşturarak" onları alışılmış modelin içine sokmayalım? Aslında bu sorun, daha başka sorunları da beraberinde getirir: Acaba bu piyasalar neden kendiliğinden doğmadı? Bu piyasaları kim kuracak? Nasıl kuracak? Mesela çevre kirliliğinde olduğu gibi, dışsal etkiler negatif olduğu zaman ne yapılacak (kimileri "kirletme hakkının" satılmasını öneriyor)? Üstelik, kullanımı zorunlu olmayan kamu malları için rastlanan sorunlara benzer sorunlar burada da karşımıza çıkar: Kullananlar arasında ayırım yapma güçlüğü, bir ödeme sisteminin getirilmesi sonucunda ma-

liyetlerin yükselmesi, bu ödeme sisteminin rekabetçi nitelikte olmaması gibi. Bazende şu fikir ileri sürülür: Dışsal etkileri bertaraf etmenin en iyi yolu, onların *birleştirilmesi,* yani dışsal etkileri yaratanlarla onlardan etkilenen veya yararlananların kaynaştırılmasıdır. Böylece, çevreyi kirleten bir işletme, eğer bu kirlenmeden zarar görenler tarafından satın alınırsa, işletmenin kârlarını da tümüyle kendilerine mal ederek, uğradıkları zarardan kurtulabilirler ("mülkiyet hakkını" savunan kuramcıların ileri sürdüğü çözüm budur). Gerçekte bunun farazi bir çözüm olduğu açıktır ve uygulandığı takdirde üretimde müthiş bir temerküze yolaçacaktır. Zira, aynı yönde faaliyet gösteren firmalar, piyasa-dışı mekanizmalarla çoğu kez birbirlerine karşılıklı etkide bulunurlar (ortak altyapı tesisleri, bir firmadan diğerine geçebilen işgücünün yetiştirilmesi vb.). Piyasaların bu şekilde aksamasıyla, bir kere daha rekabetçi modelden uzaklaşılmış olacaktır. Unutmayalım ki dışsal etkilerin varlığı, neo-klasik açıdan monopollerin varlığını da açıklar (haklı çıkarır?). İşte bu açıklama, sabit maliyetler ve artan verimle ilgili açıklamayı da birlikte getirir (bkz. IX. bölüm).

Devletin Konumu

Kamu malları ve dışsal etkilerin varlığı neo-klasikleri, devletin konumunu incelemeye yöneltir. Onlar için devletin sağladığı kamu malları asgari düzeyde olmalıdır. Çünkü bu malların bir piyasası mevcut değildir (kullanımı zorunlu saf kamu malları); ancak devlet aynı zamanda etkileri ve kamu mallarının sağlanışını, imkan dahilinde olduğu sürece hep piyasadan "geçirmeye" gayret etmelidir (aksi takdirde Pareto optimumuna yaklaşma amacına dönük olarak bir vergileme sistemi kurması gerekir). Yukarıda işaret edildiği gibi, bu mekanizmalar kesilen vergi ve resimler yüzünden fiyat mekanizmasını bozabilir ve yeniden bölüşümcü bir etkiye sahip olabilir. Üstelik neo-klasikler, devletin açıktan açığa "gelir dağılımını değiştirmesine" karşı değildirler. Neo-klasiklerin bu nokta üzerindeki düşünceleri pek açık olmasa bile, özellikle başlangıçtaki kaynaklar veya servet düzeyinde dev-

let bu değişimi yapabilir (ileri sürdükleri bahane ise böyle bir tercihin, kendi yetki veya güçleri dahilinde olmadığıdır).

Şimdi de devlet müdahalesine esas olan kriterlerin neler olduğunu araştıralım.[15] Neo-klasik yaklaşım içinde, mantıken, bu kriterleri, toplumu oluşturan bireylere ilişkin kriterlerden yola çıkarak ortaya koymak gerekir. Öyleyse, sorunu şu şekilde tanımlayabiliriz. Acaba, bireysel tercih ilişkilerinden hareketle, tutarlılık ya da "sağduyu"nun gerekli kıldığı, asgari birtakım koşulları yerine getiren *kollektif bir tercih ilişkisi* oluşturmak mümkün müdür? Böyle bir ilişki, eğer mevcut ise, belli bir düzen dahilinde, bütün gerçekleşebilir durumları (Pareto optimumu da dahil olmak üzere) tasnif etmeye ve dolayısıyla aralarından "en iyi" olanı seçmeye imkan vermelidir. Bu ilişkide ileri sürülen ve oldukça makul görünen başlıca koşul ise, *geçişlilik* (bkz. I. bölüm) koşuludur. Eğer bir Q durumu (Q') durumuna, o da (Q") durumuna tercih ediliyorsa, o zaman (Q) durumu, (Q") durumuna da tercih edilmelidir.

Arrow 1951 yılında yayımlanan tanınmış eseri *Toplumsal Tercih ve Bireysel Değerler* adlı kitabında, bireysel tercihe ilişkin kurallardan yola çıkarak tutarlı bir "toplumsal tercih"e erişilemeyeceğini gösterdi. Ona göre, bu kuralların şu veya bu şekilde olması sonucu etkilemeyecekti. Daha doğrusu, bu sorunun tek bir çözümü vardı, o da diktatörlük, yani bir kişinin herkesin yerine karar vermesi. Unutmayalım ki bu bölümün başında yapılan açıklamalar hesaba katılırsa, hiç de şaşırtıcı olmayan bu sonuç çok genel bir etkiye sahiptir: Böylece, öngörülebilecek çeşitli karar verme veya tercih faaliyetlerine uygulanabilir. Bu biraz da Sonnenschein-Mantel-Debreu teoriminin eşdeğeridir: Özel bir baskı ve kısıtlama olmaksızın oluşan bireysel tercihlerin toplamı, bizi çelişkili durumlara götürebilir. Başka bir deyişle, bireysel tercihler rasyonel olunca, bu, zorunlu olarak kollektif tercihin de rasyo-

(15) Devlet müdahalesi, neo-klasik açıdan bile, piyasalardaki başka aksamalar yüzünden de haklılık kazanabilir: İstikrarsızlık, spekülasyon, baskı gruplarının faaliyetlerinde olduğu gibi. Ancak burada bizi ilgilendiren sorun bu değildir.

nel olmasını gerektirmez. Bu güçlüğü aşmak için, neo-klasikler, genel bakış açısını terkederek düşüncelerini ya "temsili bireylerle" (bkz. VII. bölüm) ya da özel açıklamalarla ortaya koyarlar. Ancak bunları da gerçekten doğrulama yoluna gitmezler.

Tam Rekabet Modeli Üzerine Sonuçlar

Tam rekabet modeli, neo-klasikler için ideal bir esas oluşturur. Bu modeli kuranların ve ona soyut bir temel kazandırmaya çalışanların amacı, modele dayanarak piyasa sisteminin "üstünlüğünü" ispatlamaktı. Neo-klasiklere göre piyasa sisteminin işleyişini "bozmaktan" azami ölçüde kaçınmak gerekir. Arrow-Debreu modelinin varlığının ispatlanması ve yine refah ekonomisine ilişkin iki teoremin açık bir şekilde formüle edilmesi, bu yönde birer girişim gibi görünüyordu. Bununla birlikte, Sonnenschein-Mantel-Debreu teoremi, bu araştırma programını aksatmaktadır, çünkü, denge fiyatlarının araştırılması süreci ya da denge üzerindeki çeşitli "şok" etkiler konusunda varılacak bütün genellemelere engel olmaktadır. Rekabete dayalı genel dengenin kuramcıları, o zaman ya artık yeniden özel denge fikrine dönmek zorunda kalacaklardı (bu şekilde modellerini güçlü kılan "kalitatif" yaklaşımı terkederek) (bkz. IV. bölüm) ya da birtakım ikincil sorunlara ilişkin matematiksel incelikleri çoğaltma ve geliştirmeleri gerekecekti (Mas-Colell, 1985), (Balasko, 1988).

Acaba modeldeki bu iki temel sonucun (dengelerin varlığı ve refah teoremi) yapılan varsayımlara "duyarlılığı" nedir? Bu bölümdee, dışsal etkiler ve kamu malları dahil edilse de dengenin her zaman var olduğunu, ama artık bu dengenin Pareto anlamında bir optimuma tekabül etmediğini gördük (bu durum, "etkinlik" adına piyasa haricindeki, "dışardan" müdahaleleri haklı çıkarır). İzleyen iki bölümde, Arrow-Debreu modelinin "kurumsal" nitelikteki başlıca iki varsayımını kaldırınca ortaya çıkacak yeni durumu göreceğiz. Bunlar", fiyatları belirleyen bir değer-biçicinin (tellal) varlığı (bu denge dışındaki mübadeleleri engelliyor) ile zaman-boyutlu bir piyasa sistemi-

nin varlığıdır. Buna karşılık, modelin diğer varsayımlarını saklı tutacağız. Böylece model, esas itibariyle rekabetçi niteliğini korumuş olacaktır.

BEŞİNCİ BÖLÜM
TAYINLAMA YOLUYLA DENGE

Daha önceki iki bölümde, tam rekabetçi veya Walrasçı diye adlandırılan bazı denge türleri üzerinde durduk. Bu arada, deneme yanılma şeklindeki ideal işleyişin harekete geçmesi halinde bile (yani "sürtünmesiz") yine bu dengelerden herhangi birine erişileceğinden emin olunamayacağını gördük. Böyle olunca kuşkusuz, "dengesizlik" denen durumları yani rekabetçi arz ve talebin farklılık göstermesi halini ihmal edemeyiz. İşte pazardaki tellal varsayımını yavaş yavaş gevşeterek şimdi bu konuları inceleyeceğiz. Yani denge dışında alışverişlere "izin verilirse" ve karar birimleri malların fiyatlarını önermek ve değiştirmek olanağına sahip olursa neler olup biter?

Dengesizlik Durumunda Mübadeleler, Tayınlama Şemaları ve Aktarma Etkileri

Fiyatların "bir süre için" sabit olduğunu ve bir i malı piyasasında arzın bu fiyatlarda talebi aştığını düşünelim. Eğer karar birimleri yine de alışveriş yapmak istiyorlarsa (ki alışılmış deneme yanılma modelinde bu durum yoktur), bu alışverişler çok sayıda değişik şekiller alabilir. Mesela, i malından ilk yapılan arzlar (talep tükeninceye kadar) alıcı bulur veya bütün arz sahipleri, kendi arzlarından aynı oranı piyasaya sürerler. Bu oranı, arz ile toplam talep arasındaki ilişki belirleyebilir. Burada pazar yetersizliği olarak başgösteren, kıtlığın bu şekilde paylaştırılması kurallarına *tayınlama şemaları* adı verilir (Bénassy, 1984). Bu şemaların, birbirinden farklı çok değişik biçimler alacağı ve hem zaman içinde hem de bir piyasadan diğerine değişme göstereceği açıktır. Bununla birlikte, Walrascı denge dışında alışverişler sözkonusu olunca bu şemalar kaçınılmaz olur.

Önemli bir örnek olan işgücü piyasasına dönelim. İş-

gücünde arz fazlası olunca (yani gayri iradi işsizlik varsa) en sık benimsenen tayınlama şeması şudur: İlk önce, firmalar, işinin başında bulunan işçileri tatmin eder (zorunluluk halinde, en son işe alınanlar, işten ilk çıkarılanlar olur); ek işçi alımlarında ise çeşitli ölçütler gözetilir (yaş, iş deneyimi vb.). Böyle bir tayınlama şeması, "ya hep ya hiç" türünde bir şemadır: Çalışmak ya da çalışmamak. Başka çözümler de mümkündür, örneğin "iş paylaştırılır"; tam gün olmamak kaydıyla herkese iş verilir.

Tayınlama şemaları, neo-klasik kuramcılar için nazik bir sorun yaratır. Çünkü bu şemaların, bireylerin maksimizasyona yönelik (yani rasyonel) davranışlarından çıkarılması mümkün değildir. Ayrıca bu şemalar, *a priori* olarak üzerinde pek birşey söyleyemeyeceğimiz kurumsal verilerdir. Bu, neo-klasik analizlerde, arz ve talebin birbirine eşit olmadığı modellerin neden nispeten sınırlı bir yer tuttuğunu hiç olmazsa kısmen açıklayan önemli bir belirsizlik kaynağıdır.

Bir piyasada dilediği her şeyi satamayan (veya satın alamayan) bir kişi, diğer piyasalardaki davranışını da değiştirecektir. O zaman güçlüklerin bir piyasadan diğerine aktarılması *şeklinde bir etkinin* varlığından söz edilir. Örneğin, arzu ettiği kadar işsaati süresince çalışacağı bir işe girmeyi başaramayan bir kişi, tüketimini kısmak ve böylece mal talebini azaltmak zorunda kalacaktır. Aynı şekilde, eğer elma üreticisi de (bkz. I. bölüm), ürettiği elmaların tamamını satamazsa, bu durum, onun diğer mallardan satın alma olanaklarını azaltacaktır.

Aktarma etkileri, özellikle, doğurabileceği kümülatif süreçler nedeniyle çok önemli bir olgudur. Böylece yukarıdaki örnekte, işsizliğin var oluşu, mallara olan talebe yansımakta, bizzat bu talep de istihdam düzeyini kesin bir şekilde etkilemektedir (yani talep düşerse, istihdam düzeyi de düşer). Böylece bir kısır döngünün ortaya çıktığını görüyoruz. İşsizliğin artması, mallara olan talebin azalması, istihdam düzeyinin düşmesi, işsizliğin artması, mallara olan talebin azalması, vb. Tabii "iyiye doğru bir döngü" de akla gelebilir. Örneğin talepteki bir artış (örneğin bir "dış şokun" etkisi ile), üretimde bir artışa ve dolayısıyla istihdam artışına yolaçar, giderek, geçmişte iş-

siz kalmış insanların şimdi taleplerinin yükselmesi mümkün olur.

Bu süreçler acaba sabit birer noktaya yani dengelere sahip midirler? Bu soruyu cevaplamadan önce çeşitli arz ve talep tipleri ile modelde cereyan eden işlerin çeşitlerine bir gözatalım.

Kavramsal veya Efektif Arz ve Talep. Alışverişler

Bir karar birimi, satınalma veya satışlarında herhangi bir kısıta tabi değilse, arz ve taleplerini II. bölümde açıkladığımız şekilde oluşturur. İşte bu arz ve talepler *kavramsal* veya Walrasçı olarak tanımlanır.

Konuyu şöyle ortaya koyalım. Bazen fiyatlar, öyle bir düzeyde olur ki arz ve talepler, bütün piyasalarda birbirine eşitlenemez. Fakat yine de alışveriş yapılır: Bazı karar birimleri (en azından) tayınlanmıştır. Bu da onların maksimizasyon programında ek kısıtlar ortaya çıkarır. Böylece maksimizasyon sorununun çözümü değişmiştir. Bu şekilde ortaya çıkan arz ve talep *efektif* diye nitelenir. Daha açık bir deyimle, bir karar biriminin, herhangi bir piyasadaki talebi, diğer piyasalarda katlandığı kısıtlar hesaba katıldıktan sonra, o karar biriminin *efektif talebi* olarak adlandırılır. Benzer şekilde, ücretlilerin tüketim malları efektif talebi, istihdam düzeyine bağlıdır. Aynı şekilde efektif arzı da tanımlayabiliriz.

Böylece karar birimleri efektif arz ve taleplerini belirleyeceklerdir. Bu arz ve talepler birbirine eşit değilse ve tayınlama şemalarının uygulanmasıyla yine de piyasalarda alışverişler yapılıyorsa bu mübadeleler alışveriş diye adlandırılır. Böylece bir piyasada efektif talepler, efektif arzlardan fazla ise işlemler, efektif arzlara eşit olacaktır. Aksi durumda ise, yapılan işlemler efektif talebe eşit olacaktır (tabii alışverişlerin *gönüllü* yapılması kaydıyla; yani kimse arzu ettiğinden daha fazlasını satın almaya veya satmaya mecbur değildir).

Sabit Fiyatlarla Denge

Yeniden aynı soruna dönelim. Bir piyasadan diğerine aktarma etkisi yoluyla Walrascı dengeler dışındaki alışverişlerin doğurduğu süreç, acaba *sabit noktalar* (i.e. dengeler) içeriyor mu? Bu soruya cevap verebilmek için, herhangi bir i malının piyasasında, diğer piyasalarla etkileşimi de hesaba katılarak bu sorunun nasıl ortaya çıktığını incelemek gerekir.

Eğer i malı piyasasında, örneğin efektif talep, efektif arzdan daha az ise, bu maldan arz edenler için tayınlamaya gidilir. i malı piyasasında katlanılan kısıt, i malı dışındaki diğer malların efektif arz ve taleplerine yansıyacaktır. Eğer bu arz ve talepler değişme gösterirse, bu piyasalarda katlanılan kısıtlar da değişime uğrayacaktır. Bunlar, i malının efektif arz ve taleplerinin oluşmasında yeralmaktadır. Bu durumda denge sözkonusu değildir. Sonuç olarak, dengeye ulaşmak için, çeşitli piyasalarda katlanılan kısıtların "geriye dönüş etkisi", karar birimlerinin, efektif arz ve taleplerini değiştirmeye ve dolayısıyla i malı piyasasındaki işlemlerinde (i hangi mal olursa olsun) bir değişikliğe gitmeye yöneltmemelidir. Bu söylediklerimizi aşağıdaki gibi göstermek mümkündür:



Denge için, hangi mal gözönünde tutulursa tutulsun, yukarıdaki *şemanın* aynen tekrarlanması gerekir. Tabii, efektif taleplerin oluşumuna hizmet eden kısıtlar da değişmeden kalacaktır. Karar birimleri, katlanılan kısıtlar ve tayınlama şemaları hesaba katılmak şartıyla, öngörülen işlemleri gerçekleştirecektir. O zaman karar birimlerinin, davranışlarını değiştirmeleri için bir nedenleri yoktur.

Böyle bir denge, *sabit fiyatlarla denge* diye adlandırılır (buna aynı zamanda K-dengesi de denir). Üçüncü bölümdeki modelde olduğu gibi, bütün karar birimleri için fiyatlar bir veridir. Ancak, Walrascı anlamda arz ve talepler birbirine göre farklılık gösterdiği halde, alışveriş yapılmaktadır.[16] Sabit fiyatlarla denge, ancak "miktarlardaki değişmeler" sonucunda ortaya çıkabilir. Bununla birlikte, bu "miktar değişmeleri veya ayarlamalarına" bağlı süreçlerin ortaya çıkarılması ve incelenmesi çok güçtür. Bildiğimiz kadarıyla, dikkatler hep dengenin varlığı sorunu üzerinde yoğunlaştı ve hiç kimse yukarıdaki sorunu ele almadı. Walrascı deneme yanılma örneğinde olduğu gibi, bu süreçlerin aynı noktaya gittiğinden emin olmaktan uzağız.

Tersine, Arrow-Debreu varsayımlarına bağlı kalınca, dengenin *varlığı* konusunda bir sorun ortaya çıkmamaktadır. Aslında, arz ve talepler tanımlı ve sürekli olduğuna göre, her zamanki gibi, III. bölümde açıklanan sabit nokta teoremini uygulayabilmek için, arz ve taleplerin bu özelliklerini[17] koruyan bir tayınlama şemasını gözönüne almak yeter (yukarıda belirttiğimiz *"şemada"* açıkça ortaya çıkan sabit nokta dengesi).

Sabit Fiyatlarla Dengelerin Tasnifi

Sabit fiyatlardaki bir dengenin biçimi ve özellikle her

(16) Sabit fiyatlarla dengenin incelenmesi, genellikle "dengesizlik teorisi" olarak adlandırılır. Ancak bu yanlıştır. Çünkü sabit fiyatlarda oluşan dengelerde bile, *rekabetçi* arz ve taleplerin birbirinden farklı olması bu şekilde anlaşılmamalıdır.

(17) Bunun için bu şema üzerinde *oynanamamalıdır*. Şöyle ki, bireyler tanımlamayı sınırlandırmak amacıyla blöf yapmamalı, yani arzu ettiklerinden fazla arz veya talep edememelidirler.

karar biriminin katlandığı kısıtlar, gözönünde tutulan fiyatlara bağlıdır. Ancak fiyatların seçimi keyfi olduğundan, bu biçim konusunda genellikle pek birşey söylenemez. Onun için, sabit fiyatlarla denge kuramcıları analizlerini, karar birimleri ve malların en az sayıda olduğu modellerle sınırlı tutmuşlardır. O kadar ki bunlar *temsili* diye nitelenmektedir. Örneğin, her piyasada sadece bir alıcı ve bir satıcı varsa, tayınlama şeması, *kısa düşen taraf kuralına* indirgenecekti: Talep fazlası halinde, satıcı tayınlanmayacak; aksine arz fazlası olursa tayınlanacaktır.

Fazlasıyla indirgeyici olan bu açıklama tarzı, özellikle neo-iktisat yaklaşımın temelinde bulunan metodolojik bireycilik açısından bakınca çok tartışma götürür niteliktedir. Çünkü temelde *makroiktisatçıların* işidir. Bu noktayı VII. bölümde daha ayrıntılı bir şekilde ele alacağız.

Burada esas model, "temsili" bir hanehalkının işgücünü sattığı, buna karşılık yine kendisi gibi "temsili" bir firma tarafından üretilen bir malı satın aldığı ve bu firmadaki biricik girdinin hanehalkının sağladığı işgücü olduğu bir modeldir. Burada malın fiyatına ve ücrete verilen değere göre ve her karar birimi için konabilecek çeşitli kısıtlar hesaba katılarak birçok denge türünün mümkün olduğu görülür. Buradan (Malinvaud, 1980) ve (Bénassy, 1984) tarafından incelenen aşağıdaki "örneklere" ulaşılır:

a) *Keynesci örnek:* Hanehalkı, emek piyasasında gayri iradi işsizliğin, firma da mal piyasasında pazar yetersizliğinin yarattığı bir baskı, kısıt altındadır. Bu durumdan "kurtulmanın" çaresi, "talebin canlandırılmasıdır". Bu, firmaların pazarını ve dolayısıyla işçi alma olanaklarını genişletecek, işgücü talebinin yükselmesi de kaçınılmaz olacaktır vb. Tersine, ücretlerin azalması, zaten pazar sıkıntısı çeken firmaların, mevcut pazarlarının daha da daralması yüzünden işsizliğin artmasına yolaçacaktır.

b) *Klasiklerin örneği:* Firma hiçbir kısıta tabi değil ve Walrascı planını gerçekleştiriyor ancak hanehalkı ikili bir kısıta tabidir (mal piyasası ve emek piyasası olmak üzere). Bu şartlarda, ücretlerdeki bir düşüş olumlu sonuçlar doğurabilir. Çünkü, firmayı yeni işçiler işe almaya

ve daha fazla üretmeye teşvik eder. Bu da hanehalkının katlandığı kısıtları azaltır.

c) *Enflasyonist örnek:* Firma, emek piyasasında bir kısıta tabidir ve bu firmanın işgücü talebi, işgücü arzını aşmaktadır. Bu arada, hanehalkı da mal piyasasında bir kısıta tabi olup istediği kadar mal satın alamamaktadır. O halde hem ücretler ve hem de mal fiyatları üzerinde artış yönünde bir "baskı" vardır. Onun için bu örnek "enflasyonist" olarak nitelenmektedir. Ancak, sabit fiyat varsayımı yapıldığı unutularak "enflasyon" nitelemesi bir yanlış anlamaya yolaçmamalıdır.

Aşağıdaki tablo bu üç ayrı durumun bir özetini sunmaktadır:

Örnek	Keynesci Örnek	Klasiklerin Örneği	Enflasyonist Örnek
Hanehalkı	Emek piyasası üzerinde kısıt, baskı	Mal ve emek piyasalarında baskı, kısıt	Mal piyasasında baskı, kısıt
Firma	Mal piyasasında kısıt, baskı	Baskı yok	Emek piyasasında baskı, kısıt

Daha önce belirttiğimiz gibi, bu "örnekler" aşırı derecede basitleştirilmiş sınırlı durumlara tekabül etmektedir. Üstelik sadece dengedeki durumları temsil etmektedirler. Aynı şekilde, model "talebin canlanması" veya ücret değişmelerinden kaynaklanan süreçler hakkında ayrıntılı bir açıklama getirmemektedir.[18] Bununla birlikte,

(18) Net talepler, Walras Yasası ile birbirine bağlı olduğuna göre, iki ayrı piyasada aynı anlamda kısıtlara sahip olunmak isteniyorsa, üçüncü bir mala yer vermek gerekir. Sabit fiyatlarda denge kuramcıları bu malı "para" olarak adlandırırlar: Para, gelecekteki bir tüketimi temsil ediyormuşcasına, hanehalkının fayda fonksiyonuna giren bir maldır. Ancak, ne üretim fonksiyonu, ne de mübadeleler içinde yeralır. Buna karşılık, hükümet, belirgin olmayan bir tarzda, "talebi canlandırmak" amacıyla paradan yararlanmaktadır.

sabit fiyatlarda denge yaklaşımı, çeşitli kısıtların sınıflandırılması ve aktarma etkileri konusunda tartışma olanağı sağlar. Piyasa ve karar birimi sayısı arttırılınca, özellikle yukarıda gözönüne aldığımız örneklerin eşanlı olarak varoluşu nedeniyle kuşkusuz, çok daha karmaşık durumların ortaya çıktığı görülür. Böyle olunca da kesin sonuçlara ulaşmak çok güç hale gelir.

Sabit Fiyat Varsayımının Terkedilmesi

Yukarıdaki modeller, çoğu kez, sabit fiyat varsayımı yüzünden eleştirilirler. Bununla birlikte, sabit fiyatlar geçici olsa bile, dengesizlik halindeki durumlar gözönüne alındığı zaman (özellikle aktarma etkileri), bu sabit fiyat varsayımının, birçok temel olguyu anlamaya imkan verdiğini görüyoruz. Zaten, önce miktarlardaki, daha sonra da fiyatlardaki değişmeler üzerinde durarak bir sürecin incelenmesi için hiçbir engel yoktur. Her ikisindeki değişmelerin eşanlı olduğunun bilincinde olunca, bu ayrıştırma biçiminin, geçerli bir analiz yöntemi olduğu açıktır.

Gerçekte, sabit fiyatlarda denge teorisini bu şekilde eleştirenler, aşağıdaki muhakemeye dayanırlar: Tayınlanmış karar birimleri, fiyatlar üzerinde "baskı yaparak", "zaman içinde" bu fiyatların, ekonomiyi Walrascı dengeye götürecek şekilde bir değişime uğramasını sağlarlar. Başka bir deyişle, tayınlamalar ya sadece geçici olabilir veya ekonomi-dışı bazı "tıkanıklıklardan" kaynaklanmıştır ve bu tıkanıklıkları ortadan kaldırmak gerekir. İktisatçıların büyük çoğunluğu için yerinde görünen bu muhakeme, en azından şu iki nedenle teorik açıdan zayıftır:

a) Üçüncü bölümde gördüğümüz gibi, fiyatların *"tümüyle esnek"* olduğu bir rekabet sürecinin, hemen bir Walrascı dengeye ulaşacağını kimse söyleyemez. Başka bir deyişle, dengesizlik durumlarının (tayınlama ve aktarma etkileri ile), değişikliğe uğrasa bile, sürüp gitmesi tehlikesi vardır. O halde dengesizlik hallerini ihmal edemeyiz.

b) Kıtlığı veya pazar yetersizliğini gören karar birimleri, planlarını oluştururken, bu durumu hesaba katmak zorundadırlar. Karar birimlerinin bu durumlar karşısın-

da kendini koruması, hatta spekülasyon yaparak kendine bir kazanç sağlamaya çalışması da normaldir. Gelecek bölümde göreceğimiz gibi, böyle bir davranışın (tümüyle rasyonel olan), model üzerinde önemli sonuçları vardır.

Sonuç olarak, dengeye doğru giden bir yönde işlese bile, bu dengenin şekli, denge dışındaki işlemlerin ne şekilde yapıldığına bağlı olacaktır. Buna *hystérésis olgusu* denir (şekil üzerinde bir açıklama için IV. bölümde çerçeve içindeki Edgeworth diyagramına bakınız).

Fiyatların Esnekliği, Tahminler ve Tahmini Dengeler

Sabit fiyatlarda dengeyi inceledikten sonra, şimdi de fiyatlardaki değişmenin etkisini ele alalım. Bunu, daha önce, deneme-yanılma çerçevesi içinde ve fiyatların tellal ile bildirildiği bir ortam için yapmış, ancak denge fiyatına doğru, beklenen bir sonuca ulaşamamıştık. O halde fiyatların, karar birimleri tarafından önerildiği bir durumu neden dikkate almayalım?

Bu alanda yapılmış teorik çalışmaların sayısı oldukça azdır. Bunun nedeni, artık her malın tek bir fiyatının olmaması (en azından denge dışında) ve modelin "temel parametreleri"nin (zevkler, kaynaklar, teknoloji) önerilecek "en iyi" fiyatı elde etmeye imkan vermemesidir. Herkes piyasanın sunduğu olanakları kendi başına değerlendirecektir. Örneğin, malını satmak isteyen birisi, bu mala yönelik talebi tahmin etmelidir ki bu talep de ayrıca kendi önerdiği fiyata bağlıdır. Bu tahminin "gerçek" talep fonksiyonundan farklı olabileceği kuşkusuzdur. Bir kestirme niteliği taşıdığı için bunu *tahmin* diye adlandırıyoruz. Eğer, mal fiyatlarını önerme girişimi, karar birimlerine bırakılmış olsaydı, bu durumda modele zorunlu olarak yeni parametrelerin sokulması gerekecekti; hanehalkları ve firmaların tahminleri gibi. Fakat, bu tahminler esas itibariyle subjektif nitelikte olduklarından, onlara kesin bir biçim vermek güçtür. Hatta, Arrow-Debreu'nün zevkler ve teknoloji için yaptıkları gibi, onlara "nitel" özellikler atfedilmesi de durumu değiştirmez. Üstelik bu tahminler, istikrarlı birer parametre de değildirler. Çünkü,

rasyonel davranan karar birimleri, yaşadıkları deneyimlerin ve yaptıkları hataların bir fonksiyonu olarak bu tahminleri değiştirmek durumundadırlar. Bu iki sakıncadan kaçınmak için, bazen, bireylerin, kendilerine yönelen "gerçek" talebi bildikleri varsayılır.

Karar birimlerinin kendi tahminlerine dayanarak, fiyat önerebildiği bir denge hali, *tahmini* denge olarak adlandırılır. Örneğin, karar birimlerinin tahminleri rekabetçi ise, -miktar kısıtının olmadığı piyasalarda fiyatlar bir değişme göstermiyor- o zaman Walrascı denge de tahmini bir denge olur. Ancak tek olasılık bu değildir (Hahn, 1978). Başka bir deyişle, karar birimleri yukarıda açıkladığımız anlamda, rekabetçi bir davranışa sahip iseler, ekonomi, Walrascı olmayan bir dengede "tıkanmış" bulunabilir. Ve bireylerin büyük bir kısmı, fiyat değişmelerine yolaçmaksızın, miktar kısıtlarına maruz kalabilir. Örneğin hem gayri iradi işsizlik varken, hem de fiyatlar ve ücretler "esnek" iken denge sağlanabilir. Çünkü işçilerin tahminleri daha düşük ücret önermelerine yolaçacak şekilde değildir. Ücretlerdeki düşüş ile sağlanacak ek istihdam artışının, ücretlerdeki bu düşünün meydana getirdiği gelir kaybını telafi etmekten uzak olduğunu düşünürler. Tabii işçiler yanılabilir ve ücretlerdeki azalış, işçilerin düşündüğünden daha büyük bir istihdam artışına olanak sağlayabilir. Ama, bunu işçiler önceden nasıl bilebilir? Sonucu belirsiz *tecrübelere* atılmakta yararları var mıdır? Çünkü, genel kural, piyasadan gelen "işaretlerin", Walrascı çözümü "kendiliğinden" bulmaya imkan vermediğidir [daha fazla ayrıntı için bkz. (Guerrien, 1989 b)].

Sonuç

Tellal varsayımının, kısmen de olsa, terkedilmesi, esas modelin sonuçlarını köklü bir değişime uğratır. Tayınlama şemalarının ve karar birimlerince yapılan tahminlerin bulanık ve değişken niteliği yüzünden bu model, büyük ölçüde belirsiz hale gelir. Hele modelin bir diğer temel varsayımı olan zaman-boyutlu bir piyasa sisteminin varlığı varsayımında da ısrar edilmezse, yukarıdaki belirsizlik daha çok artar.

ALTINCI BÖLÜM
PARA VE ZAMAN-BOYUTSUZ PİYASALAR

Daha önceki bölümlerde incelenen Arrow-Debreu modellerinin ortak niteliği paraya yer vermemeleri idi. Gerçekte para çok kendine özgü bir maldır; çünkü para, ne tatmin kaynağı, ne üretim faktörü ne de üretilmiş bir maldır. Buraya kadar gözönünde bulundurulan mallardan farklı olarak para, iktisadi karar birimlerinin fayda ve üretim fonksiyonlarında hesaba katılmamıştır. Para, gördüğü *işlevlerle* nitelenir; hesap birimi (ya da ortak bir değer ölçüsü) görevini yapar, değişim ve servet tutma aracı olarak kullanılır. Bu son iki işlev *belirsizlik* kavramıyla çok yakından ilişkilidir: Belirsizlik ya değişime taraf olacak birisinin bulunup bulunmaması ya da gelecekle ilgili olabilir. Oysa, belirsizlik buraya kadar incelenen modellerin dışında bırakılmıştı. İşte burada belirsizliğin hesaba katılmasının modellerin yapı ve sonuçları üzerinde önemli etkiler doğuracağını göreceğiz.

Hesap Birimi Olarak Para

İkinci bölümde iktisadi karar birimlerinin tercihlerinin, mutlak fiyatlara bağlı olarak değil de nisbi fiyatlara göre yapıldığını gördük (marjinal ikame oranlarının fiyatlar arasındaki orana eşitlenmesi kuralı). Bundan dolayı fiyatı 1 olarak saptanan bir başvuru malı belirlenmesi fikri ortaya çıkmıştır. Bu mal, ortak değer ölçüsü veya *ölçü malı* görevini görecektir. Örneğin, eğer ölçü malı olarak 1 kg. havucu alırsak ve bir kilo elmanın fiyatı 2'ye eşitse, bu durum, 2 kilo havuç karşılığında 1 kilo elmanın değiştirilebileceğini gösterir. Eğer iki malın "havuç" olarak fiyatı bilinirse, bu fiyatların ilişkisi kurularak değişim oranları bulunabilir. Ortak değer ölçüsü değiştirilse bile bu göreli fiyat değişmez.

Bilindiği gibi paralı bir ekonomide para birimi ortak

değer ölçüsü işlevine sahiptir. Bunun geçerli olması için, iktisadi karar birimleri parayı talep etmelidir (talep edilmezse "fiyatı" sıfır olur) ve dolayısıyla para basit bir ortak değer ölçüsü olmanın yanında diğer işlevleri de yerine getirmelidir. Bu işlevleri aşağıda inceleyeceğiz. Paranın değer ölçüsü işlevi konusunu bitirirken, karar birimlerinin rasyonel davrandıklarını ve para aldanmasına duyarlı olmadıklarını hatırlatmak yerinde olur. Gerçekten ücretler dahil *bütün* fiyatların aynı oranda değişmesi, ne karar birimlerinin tercihleri, ne de modelin sonuçlarında bir değişikliğe yolaçar.

Değişim Aracı Olarak Para

Arrow-Debreu'nün rekabetçi modelinde, piyasa arz ve talebinin eşitlenmesini sağlayan fiyatların *varolduğu* açıklanır; buna karşılık sabit fiyatlar modelinde ise iktisadi karar birimlerinin planlarını birbirleriyle uyumlu hale getiren *işlemler* üzerinde durulur. Bununla birlikte her iki modelde de denge alışverişlerinin nasıl gerçekleştiği konusuna değinilmemektedir.

Şimdi fiyatların Walrasçı dengede bulunduğunu varsayalım: Eğer karar birimi i elma satmak ve armut almak istiyorsa, bu durumda i'den elma satın almaya ve i'ye armut satmaya hazır karar birimleri var demektir. Bununla birlikte, *a priori* olarak hiçbir neden yoktur ki, karar birimi i'den elma satın alacak ve ona *aynı zamanda* armut satacak bir karar birimi j varolsun. Eğer durum böyle olsaydı *ihtiyaçların karşılıklı olarak çakışmasından* söz edilebilirdi. Daha gerçekçi olanı, i'nin kendisinden elmaların tümünü veya bir kısmını alacak birini bulması ve bu kişinin de bunun karşılığında ona başka mallar örneğin portakal sunmasıdır. O halde karar birimi i portakal talep eden ve armut sahibi olan başka birisini bulma umuduyla değişim yapmayı kabul edebilir. Böylece tüm karar birimleri ve mallarda ihtiyaçların karşılıklı olarak birbirleriyle çakışmaması yüzünden bir dizi pahalı ve zaman alıcı değişimlerin ortaya çıktığı görülür.[19] Diğer ta-

(19) Walras bu sorunun bilincindedir. Çünkü alışverişlerin (masrafsız) gerçekleşeceği bir "takas evi"nin bulunduğunu varsayar.

raftan, alışveriş düzeyindeki bu güçlükler aktarma etkileri yaratabilir ve sistemin dengelerini değiştirebilir. Böylece Hahn (1977) fiyatlar Walrascı olsalar bile tayınlama ile dengelerin varlığını göstermiştir. Ona göre alışverişlerin sırası tıkanıklığın kaynağını oluşturur ve bu dengeleri *tatmin edici olmayan dengeler* olarak niteler.

Alışverişlerde herkes tarafından kabul edilme özelliği nedeniyle para, ihtiyaçların karşılıklı çakışması sorununu çözümleyen bir araçtır (bu özelliğiyle *likiditeden* sözedilir). İşte burada parayı ihraç eden karar birimine (örneğin merkez bankası) karşı herkesin duyduğu *güvene* dayanan bir toplumsal özellik sözkonusudur. Para, yukarıda belirtilen aracı değişim kanallarını ortadan kaldırarak önemli ölçüde alış-veriş maliyetlerini azalmasına olanak verir: i, para karşılığında j'ye elmalarını satar, bu parayla k'dan armut satın alır. Ancak alış-veriş maliyetleri tümüyle ortadan kalkmaz; i elmaları için alıcı, armutlar için satıcı bulmak zorunda kalabilir; işte bundan dolayı toptancılar ve perakendecilere, emlak komisyoncuları vb. aracılar ortaya çıkar. Bunlara, yerine getirdikleri faaliyetler için ödeme yapılmalıdır, tabii bu ödemeler giderlere yolaçar. Dolayısıyla Walrascı dengede dahi fiyatlar sistemi değişikliğe uğrayacaktır. Bu tür durumların matematiksel olarak işlenmesi çok güçtür, zira bilgi toplama zorlukları yanında, bu bilgileri formüle etme güçlükleri de sözkonusudur.

Para iktisadi karar birimleri arasında değişimi kolaylaştırır; ancak para alım ve satım arasında bir "kesintiye" de yolaçar. Çünkü bir iktisadi karar birimi, bir malı satabilir; ancak aldığı parayı başka malları satın almak için hemen kullanmayabilir. Bu tür bir davranış, bize göre haklı olarak iktisadi krizlerin olası nedenlerinden veya krizleri ağırlaştıran etkenlerden biri olarak düşünülmüştür (Marx bu noktayı açıkça belirtmiştir). Bununla birlikte, paranın krizlerdeki rolü, onun sadece bir rezerv aracı olarak kullanılmasıyla, açıklanabilir.

Ardışık Piyasalar Ekonomisi ve Bir Servet Tutma Aracı Olarak Para

Hatırlanacağı gibi Arrow-Debreu modeli zaman-boyutlu bir piyasalar sisteminin varlığını temel bir varsayım olarak benimsemektedir. Bu piyasalar bugünkü ve gelecekteki bütün malları içerir ve iktisadi karar birimleri zamanlararası kâr ve faydalarını maksimuma çıkarmak için bu piyasalarda faaliyette bulunurlar. Denge durumunda karar birimleri aralarında karşılıklı olarak malların "teslimini" düzenleyen "sözleşmeler" yaparlar. İşlemler bu şekilde bir kez tamamlandıktan sonra, karar birimleri tamamen belirli bir plan uyarınca tüketim, üretim ve değişim faaliyetinde bulunurlar. Böyle bir ortamda karar birimleri ne kâr ne de tatmin sağlayan parayı elde tutmak çabası içinde olmayacaklardır. Ancak piyasalar her dönem yeniden açılırsa karar birimlerinin davranışı değişebilir, zira gelecekteki bütün mallar için işlem yapmaya olanak veren piyasalar bugün mevcut olmayabilir.

Her dönem piyasaların yeniden açıldığı ekonomiye *ardışık piyasalar ekonomisi* denir. Her şey peşin ödenmediğine göre denge durumunda bile karar birimleri bu piyasalarda planlarını ancak *beklentilerinin ışığında* oluştururlar. Böylece, girdi fiyatlarının yükseleceğini düşünen üretici, bazı girdileri vadeli piyasalarda satın alacaktır. Daha genel bir ifadeyle karar birimleri malların fiyatlarındaki dalgalanmalardan kâr sağlamak ümidiyle hiç ihtiyaç duymadıkları malları satmaya ya da satın almaya yönelirler. Başka bir deyişle zaman içinde fiyat değişmeleri üzerinde *spekülasyon yaparlar.* İşte burada para değer saklama aracı olarak işe karışır. Eğer bir kimse, bir malın fiyatının azalacağını düşünürse, satın alımlarını erteler ve para ankesleri oluşturur. Ancak para ankesleri vadeli piyasaların yokluğundan ve bazı malların stoklanamamasından ileri gelebilir (örneğin bozulan, çürüyen mallar gibi).

Böylece iktisadi karar birimlerinin beklentileri, her ardışık piyasalar ekonomisinde kesin bir rol oynar. Ancak beklentilerin belirsizliği, bunların bir parametre ola-

rak dikkate alınmasında güçlükler doğurur. Öte yandan, zevkler ve teknolojiden farklı olarak, beklentiler, karar birimlerinin yaşadıkları deneyimlerden aldıkları derslerle sık sık ve ani değişimlere uğrar. Başka bir anlatımla, beklentileri, modelin dışında bir değişken olarak düşünmek güçtür. Önceki bölümde beklenti kavramıyla büyük bir benzerlik gösteren tahmin kavramını kullanırken de bu tür bir sorunla karşılaştık. İktisat kuramcılarının, ardışık piyasalar ekonomisi varsayımına (ya da bu sorunu bertaraf eden rasyonel beklentiler varsayımına, bkz. bölüm VIII) bu derece sıkı sarılmalarının temel nedenlerinden biri, karar birimlerine ait beklentilerin belirsiz nitelikte oluşudur.

Geçici Dengeler

Ardışık piyasalar ekonomisine ilişkin denge anlayışı, *geçici denge* anlayışıdır. Eğer iktisadi karar birimlerinin, zevkleri, beklentilerinin biçimi, teknoloji esas alınarak oluşturdukları planları, *bir t anında*, birbirleriyle uyum halindeyse, bu t anında geçici bir denge sözkonusudur. Böylece Walrasçı geçici denge (veya rekabetçi) bir t anında çeşitli piyasalarda (bunların bazıları vadeli olabilir) arzları ve talepleri eşitleyen bir fiyat sistemini ifade edecektir.

Ardışık piyasalar ekonomisinde, genellikle sadece geçici denge sözkonusudur. Çünkü iktisadi karar birimlerinin t anında, planlarını oluşturmak için yaptıkları tahminlerle t+1 anında yaptıkları tahminlerin aynı olması için hiçbir neden yoktur. Örneğin, t+1 anında fiyatın yükseleceğini düşünerek t anında bir mal alan ve bu malı zararına satmaya mecbur olan karar birimi t anında t+1 anı için öngördüğü tüketim miktarlarını değiştirmek zorunda kalacaktır. Eğer, bütün karar birimlerinin beklentileri doğruysa, *mükemmel bir öngörü* sözkonusudur.

Geçici dengelerin *varlığı*, ancak iktisadi karar birimlerinin veya piyasaların örgütlenmesiyle ilgili çok özel varsayımların yapılmasıyla ortaya konabilir. Gerçekten:

a) Bütün karar birimlerinin beklentileri aynı tipte değilse denge oluşmayabilir. Öyleyse çok basit bir örnekle

açıklayalım. Eğer karar birimleri, bir malın fiyatının yükseleceğini umuyorlarsa, bu fiyat hangi düzeyde olursa olsun, hepsi bu malı talep eder ve burada bir denge oluşmaz. Kuşkusuz bu, asıl modelde mevcut olmayan spekülasyon güdüsünün sonucudur.

b) Bir karar birimi herhangi bir malın fiyatının yükseleceğine inanıyorsa, ilke olarak vadeli piyasada bu maldan sınırsız bir şekilde satın alabilir (eğer böyle piyasalar varsa veya en azından tam rekabetin varlığı varsayılıyorsa). Öyleyse karar birimlerinin alış-veriş olanaklarını sınırlayan özel bazı kurumsal düzenlemelere gitmek gerekir; ya da bu karar birimlerinin, gelecekte karşılaşacakları güçlükleri, bizzat kendilerinin önceden tahmin ettiklerini varsayacağız. Tabii, böyle bir varsayım, birçok sorunu da beraberinde getirecektir ve bildiğimiz kadarıyla, bu güç konuları şimdiye kadar gerçekten ele alan çıkmamıştır.

c) Vadeli piyasalar veya kredi sistemi mevcutsa, o zaman bazı karar birimlerinin geçmiş yüklenimleri zamanında yerine getirmeyi başaramadıkları durumlar ortaya çıkabilir (örneğin beklentilerdeki yanılmalar nedeniyle). Böylece vadeli satış yapan ve ancak zararına üretim yapabilen, çıktılarının veya girdilerinin fiyatı düşündüğü gibi gelişme göstermeyen işletme, hileli iflasını beyan ederek "piyasadan" çekilmeyi tercih edecektir. İşte burada kısır bir döngünün başlaması tehlikesiyle birlikte güç bir sorun da kendini gösterir: Yukarıdaki işletmenin ürünlerini satın alanlar artık bu işletmeye güvenemeyecekler, böylece kendileri güç duruma düşecekler ve belki de kendi yüklenimlerini yerine getiremeyeceklerdir vb. Gerçekten, tümüyle rasyonel davranan bireyler, malları ileride teslim edemeyeceklerini, ya da teslim etmek istemediklerini açıkça bildikleri halde vadeli satışlar yapabilir ve kasıtlı olarak iflasa gidebilirler. Bu tür girişimlerden kaçınılmak isteniyorsa, karmaşık ve pahalı bir denetim ve cezalandırma sistemi kurmak gerekir. Böylece bir kez daha piyasaların iyi bir biçimde işlemesi için dışarıdan müdahalelerin gerekli olduğu görülmektedir.

d) Üretimi dikkate aldığımız takdirde, işletmenin ve girişimcinin niteliği sorununu gözardı edemeyiz (bkz. I.

bölüm). Aslında, tercihler karar birimlerinin beklentilerine bağlı olacağına göre, kim karar verecektir? Hisse senedi sahibi hanehalkları mı, yoksa modelde belirsiz bir kişilik olan girişimci mi? Bunlar arasında bir anlaşmazlık olursa ne olacaktır?

Fazla ayrıntıya girmeden şunu belirtelim ki zaman-boyutlu bir piyasalar sistemi varsayımının terkedilmesi, karar birimlerinin davranışları konusunda ve kurumsal çerçevede çok önemli sonuçlar doğurur. Bu nedenle, neoklasik iktisatçılar, birtakım piyasaların bulunmadığını kabul edip etmeme hususunda, belki de farkında olmadan sessiz kalırlar. Oysa ki bu piyasalardan sadece bir tanesinin varlığı bile bekleyişler ve spekülasyonları kendinde toplayarak modeli köklü bir şekilde değiştirmeye yeter. Gerçi bu yönde bazı araştırmalar yapılmıştır. Ancak bu araştırmalar paranın servet tutma aracı rolünü oynadığı iktisadi karar birimlerinin sadece "temsili" bir şekilde yeraldığı[20] çok basitleştirilmiş modeller çerçevesinde kalmıştır.

(20) Zaman-boyutsuz piyasa modellerinin büyük çoğunluğu, "farklı kuşakların aynı anda bir arada yaşadığı" modellerdir. Buradaki iki grup insanı "yaşlılar" ve "gençler" oluşturur ve modelde sadece bir mal vardır. Bu malın bozulabilir nitelikte olduğu varsayılır. Bu nedenle gençler, yaşlanacakları zamanki ihtiyaçlarını karşılamak için tasarruflarını para şeklinde yapmak zorundadırlar.

YEDİNCİ BÖLÜM
MAKROEKONOMİ VE NEO-KLASİK TEORİ

Buraya kadar, toplumu oluşturan "en küçük parçalar" olan iktisadi karar birimlerinin davranışlarını inceleyen "bireyci" yaklaşımı benimsedik. Böyle bir inceleme, belki belirli tercihlerin nasıl yapıldığını anlamaya olanak verir. Bununla birlikte, genellikle bireysel faaliyetler arasındaki etkileşimin karmaşıklığı yüzünden "genel birtakım yasalara" ulaşmaya yeterli olmaz. Oysa, iktisatçılar hükümetlere verdikleri öğütleri desteklemek için hep böyle yasalar bulma çabasındadırlar. Aslında fizikçiler ve kimyacılar da aynı şekilde davranırlar. Mariotte yasası ve yerçekimi yasası gibi temel yasaları, atomun özelliklerine dayanmadan bulmuşlardır.

Malları ve bireyleri *toplamlar ya da gruplar* düzeyinde ilgilendiren yasaların araştırılması *makroekonominin* konusudur. *Mikroekonomi* ise bireysel davranışları inceler. Böylece egemen iktisat teorisi mikroekonomi ve makroekonomi olarak iki büyük dalı kapsar. Bunlar genellikle öğretimde ve araştırmada kesin olarak birbirinden ayrılır. Bununla birlikte böyle bir ayrımı kabul etmek neoklasikler için güçtür. Çünkü onlar iktisadi sorunlara bir bütün olarak bakarlar (bkz. giriş bölümü). Aslında bu tür bir problem 1950'li ve 1960'lı yıllarda büyük ekonometrik modellerin oluşturulduğu dönemde makroiktisatçıları rahatsız etmiş gözükmemektedir. Modellerin sayıları ve boyutları artarken modellerdeki denklemlerin niteliği belirsizleşmekte, ampirik ilişkiler muhasebe özdeşlikleriyle ve davranışları tanımlayan denklemlerle birbirine karışmaktaydı. Üstelik bu modellerden hiçbiri gerçek bir tahmin aracı olarak ortaya çıkmıyordu. Bundan dolayı 1970'li yıllardan itibaren ilgi makroekonomik modellere, "mikroekonomik temeller" araştırılmasına yöneldi. Bunun amacı, neo-klasik açıdan bu teorik modellerin daha tutarlı hale getirilmesiydi.

Gelecek bölümde bu sorun üzerinde duracağız. Şimdi daha çok Keynes'in bazı düşünceleri çerçevesinde makroekonominin oluşturulmasını ele alacağız.

I. Keynes'ten Önce Makroekonomi

Genellikle Keynes teorisinin makroekonominin başlangıcı olduğu kabul edilir. Bu teori "toplumun" davranışını birçok yönden gözönünde tutarak üretim, tüketim ve istihdam konusunda bir bakış açısı benimser.

Bununla birlikte, iktisatçıların, piyasa sisteminin bir bütün olarak iyi işleyip işlemediğini incelemek için Keynes'i beklemedikleri açıktır. Çünkü piyasa sistemi Keynes'ten önce de sürekli olarak az çok şiddetli dalgalanmalara uğruyordu. Ancak tartışmalar temelde "Say Yasası'nın" rolü ve makroekonomik bir yaklaşımdan kaynaklanan paranın miktar teorisi üzerinde toplanmaktaydı.

Say Yasası

19. yüzyılın başında Jean Baptiste Say tarafından açıklanan bu "yasa", en basit biçimde "arzın kendi öz talebini yarattığını" belirtir. Bu kısa ve belirsiz ifade, değişik biçimlerde yorumlanabilir. Sözkonusu yorumlar çok sayıda ve genellikle karmaşık tartışmalara yolaçmıştır. Bu yasa temelde üretim fazlası krizlerinin sürekli olarak ortaya çıkabileceğini yadsıyanlar tarafından ileri sürülmüştür. Onlara göre, sürekli aşırı üretim krizi meydan gelmez, çünkü mal arzında bulunan her bireyin amacı diğer mallardan satın almaktır ve böylece bu malları talep etmek durumundadır.

Burada en azından iki eleştiri yapılabilir:

a) "Her arz kendi talebini yaratıyorsa", sürekli veya süreksiz olsun aşırı üretim krizinin hiç meydana gelmemesi gerekir. Ancak Say Yasası yandaşları bunu doğrulamamışlardır.

b) Piyasada gerçek bir talepte bulunmak için bir malı arz etmek yeterli değildir. Buna ek olarak bu malı satın alacak birini bulmak gerekir. Başka bir deyişle, bir kimsenin alıcı olabilmesi için her şeyden önce kendi malını

satabilmesi gerekir.

Gerçekten Say Yasası'nı benimseyen iktisatçılar *zımni bir ayarlama mekanizmasının varlığına* inanırlar. Buna göre, arzda bulunanlar "uzun dönemde" bir taleple karşılaşıp mallarını satabilirler ve bu onların başkalarına arz edilen malları talep edip almalarına olanak sağlar ve bu süreç zincirleme bir biçimde sürer gider. Öyleyse Say Yasası ancak "uzun dönemde" geçerli olabilecektir. Biraz önce işaret ettiğimiz ayarlama mekanizmasına gelince bu mekanizmanın *a priori* olarak mantıksal veya ampirik bir "yasaya" göre işlediği söylenemez. Modern genel denge teorisinin amaçlarından birisi, bu mekanizmanın iyi bir şekilde işlediğini kanıtlamaktır (olanaklıysa). Ancak daha önceki bölümlerde bu kanıtlamayı yaparken birtakım sorunların ortaya çıktığı görülmüştür.

Öte taraftan günümüzdeki neo-klasik iktisatçılar, Say "Yasası"nı yeterince açık ve inandırıcı bulmazlar. Çünkü bu yasayı piyasa sisteminin işleyişini haklı çıkarmak için artık kullanmazlar. Neo-klasikler, genellikle tartışmayı, fiyatların "esnek" veya esnek olmayan niteliğine yöneltmeyi tercih ederler ve böylece esnekliğin Walrascı dengeye yolaçtığını zımni olarak varsarlar. Bununla beraber, bu varsayıma neo-klasik açıdan ne kadar itiraz edildiğini III. bölümde gördük.

Bazen, Say Yasası'nın trampa ekonomisinde geçerli olabileceği söylenmektedir. Çünkü bu durumda, her iktisadi karar birimi, aynı zamanda piyasaya sunduğu malın arz edeni, ve trampadan sonra aldığı malın da talep edenidir. Dahası taraflardan herbirinin değiş-tokuş isteyen birini bulması gerekir. İşte bu, önceki bölümde tartıştığımız ihtiyaçların karşılıklı olarak çakışması sorunudur. Sözkonusu sorun, Walrascı dengenin gerçekleşmesini imkansız kılmasa bile, bu dengenin sağlanmasını büyük ölçüde güçleştirir.

Bazen Say Yasası, Walras Yasası'yla karıştırılır. Ancak unutmamak gerekir ki (Bkz. Bölüm III) Walras Yasası, herhangi bir denge mekanizmasıyla hiçbir ilişkisi bulunmayan basit bir muhasebe özdeşliğidir.

Miktar Teorisi

Bu "teori" (gerçekte nedensel ilişki) para miktarı, fiyatlar ve üretim düzeyi gibi toplam değişkenler arasında ilişki kurduğu için aynı zamanda makroekonomik niteliktedir. Teorinin hareket noktası *miktar formülüdür:* MV = PQ.

Burada P, fiyatlar genel düzeyini; Q üretim miktarını gösterir. M para miktarıdır. V, uyarlama değişkeni olup *paranın tedavül hızı* olarak adlandırılır. Bu adlandırmayı anlamak için, varsayalım ki para miktarı 50'ye, üretim düzeyi 20 ve fiyat düzeyi 10'a eşit olsun. Bu durumda V = PQ/M = 200/50 = 4'dür. Öyleyse bu, her birim para miktarının (M = 50) ortalama olarak değişim (PQ = 200 ile belirtilir) içinde 4 defa kullanıldığını gösterir. V büyüdükçe her birim paranın değişim içinde "tedavülü" artar.

Miktar formülü sadece *hesap olarak bir özdeşliktir* ve her zaman tanım olarak doğrudur. Miktar teorisi bu formülün *nedensel yorumunu* verir: Para miktarındaki her değişme (ΔM) fiyat düzeyinin de aynı oranda değişmesine (ΔP) yolaçar. Miktar formülünden yararlanarak bu değişme şöyle yazılabilir:

$$\Delta P = \frac{V}{Q} \Delta M.$$

Ancak bu ilişkinin doğru olması için, M değiştiği zaman V ve Q'nun değişmemesi gerekir. Böylece, M'deki değişme tümüyle fiyatlara yansır.

Miktar teorisi ilk bakışta mantığa uygun görünür. Örneğin tarihte, Amerika'dan altın getiren İspanyol kalyonları para miktarında yolaçtıkları büyük artışla önemli bir enflasyona neden olmuşlardır.

Bununla beraber sözkonusu teoriye gerek ampirik düzeyde gerekse teorik düzeyde aşağıdaki itirazlar ileri sürülmüştür:

a) Bireylerin *harcamalarındaki* değişmeler tuttukları para miktarlarında da değişmeye yolaçar. Oysa harcama, tanım olarak fiyat *ile* mal miktarının çarpımına eşittir.

Öyleyse M değiştiği zaman P ve Q değişebilir. Bu durum miktar teorisinin dayandığı postülalardan biri olan Q'nun M'ye bağımlı olmaması varsayımı ile çelişir. Bu çelişkiden sakınmak için bazen başka bir varsayım ileri sürülür. Bu da miktar teorisinin sadece kaynakların tam kullanımı durumunda geçerli olmasıdır. Zira artık Q değişemez. Ancak, çok seyrek olarak ileri sürülse bile bu varsayım çok katı görünmektedir. Gelecek bölümde bu konu üzerinde duracağız.

b) Para miktarındaki değişme, ekonomideki "likidite" derecesi ve bekleyişlerle birlikte *faiz hadlerinde* ve dolayısıyla paranın tedavül hızı üzerinde değişmeye neden olur. Gerçekten faiz oranı ne kadar yükselirse, o kadar az "atıl" ankes tutulur ve para o derece hızlı tedavül eder. Paranın tedavül hızında böyle bir istikrarsızlık özellikle kriz dönemlerinde bütün ülkelerde, istatistiki olarak saptanmıştır (Örneğin bkz. Kaldor 1985).

c) Bankacılığın ve kredi sisteminin gelişmiş olduğu bir ekonomide, para miktarının birçok tanım ve ölçüsü (M1,M2,M3...) vardır, bunlardan hangisi uygulanacaktır?

d) Miktar teorisi, fiyat değişmelerini belirleyecek para miktarı değişmelerinin dışsal olduğunu varsayar. Yani para miktarı değişmeleri para otoriteleri tarafından belirlenir. Oysa gelişmiş ekonomilerde aslında *bankalar* ekonomik faaliyetlere ve fiyat değişmelerine bağımlı olarak *para yaratırlar* (buna *kaydî para* denir). Başka bir deyişle para yaratımı *içseldir;* para otoriteleri daha çok faiz oranlarının değiştirilmesi, kredi politikaları vb. çeşitli müdahalelerle para miktarını *denetlemeye* çalışırlar (daha fazla ayrıntı için bkz. Kaldor 1985). Böylece, nedensellik, miktar teorisinin ileri sürdüğü gibi (para-fiyat) yönünde değil, (fiyat-para) yönünde işler.

Bu eleştiriler ve ampirik araştırmaların sonuçları, miktar teorisinin bugünkü savunucularını ("monetaristler") "uzun döneme" önem vererek teorinin daha ayrıntılı yorumunu sunmaya özendirmiştir. Gelecek bölümde bu nokta üzerinde duracağız.

II. Keynes

Keynes (1883-1946), İngiltere'de diğer ülkelere göre daha önce başlayan büyük ekonomik krizi yakından yaşadı. Kitlesel ve uzun süren bir işsizliğin varolduğu durgun veya açıkça gerileme durumundaki ekonomide Say Yasası'nın geçerliliğine inanmak zordu. Bu yasaya göre piyasaların düzenleyici mekanizması sayesinde az çok hızlı bir şekilde tam istihdam dengesine erişilir. Oysa, Keynes'e göre arz, tam istihdama ulaşılması için, otomatik bir tarzda yeterli bir talep "yaratmaz". Hatta aksine talep, sürekli eksik istihdama yolaçacak biçimde hep yetersiz kalabilir. Keynes bunu kanıtlamak için 1936 yılında yayımladığı *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi* adlı başlıca eserinde yeni bir teori oluşturmuş ve bu teori egemen iktisadi düşünce içinde derin etkiler yaratmıştır.

Gelecek sayfalarda Keynes düşüncesinin özünü açıklamaya çalışacağız. Keynes'in teorisi, özellikle yazarın yeterince açık olmayan bazı ifadeleri nedeniyle değişik yorumlara konu olmuştur. Neo-klasik teori, Keynes'in teorisini, kendine ait şemalarla bütünleştirerek "kendine mal etmeye" çalıştı. Bu çaba, "Keynescilik'in" Amerikan Yorumu'nu yarattı. Bazıları bunu "bozulmuş bir Keynescilik" olarak niteler. Sözkonusu Keynescilik, öğretim ve araştırmalarda egemen bir yer tutar. Bö bölümün bir kısmı Keynescilik'in bu yorumunu ayrılmıştır.

Bize göre Keynes ve rekabetçi genel denge teorileri arasındaki temel ayrılık, belirsizliğe ve girişimcinin rolüne verdikleri önemden kaynaklanır.

Belirsizlik ve Girişimcinin Rolü

Keynes, analizlerini, zaman-boyutsuz bir piyasa sistemine sahip paralı ekonomide yapar. Başka bir deyişle, iktisadi karar birimleri, tercihleri gelecekle ilgili belirsizlik koşullarında oluşturur. Bu da tercihlerin niteliğini derinlemesine değiştirir. Böylece bu koşullarda hanehalkları, belirli bir tarihte belirli bir tüketimi yapmak amacıyla değil, fakat başka amaçlarla "yaşamın rastlantılarına" karşı koymak amacıyla önlem olarak tasarrufta bulunur-

lar.

Keynes'e göre *girişimcilerin davranışı* belirsizlik ortamında belirleyici bir rol oynar; üretmeye karar verdikleri için girişimciler sanki makinenin işlemeye başlamasını sağlarlar. Bu şekilde onlar en azından bir bölümü talebe dönüşen *gelirleri dağıtırlar.* Böylece kendi üretimleri için pazar yaratırlar.

Girişimcilerin kararları arasında özellikle *yatırım kararı* önem taşır. Gerçekten talep, tüketim malları ve yatırım malları talebi olarak ikiye ayrılır. Tüketim malları talebi belirli bir değişmezlik gösterdiği için, toplam talepteki değişmeler asıl olarak yatırım malları talebindeki değişmelere bağlıdır. Oysa yatırım yapmak, *yarın* veya daha sonra üretim yapmak amacıyla *bugün* makine ve hizmetler (işgücü, gerekli mekanlar vb.) satın almaktır. Burada belirsizliğin asıl rolü ortaya çıkar. Çünkü girişimcinin yatırım kararı temelde gelecekteki talep konusundaki *öngörülerine* bağlıdır.

Yatırım problemi üzerinde tekrar duracağız. Şimdilik Keynes'e göre girişimcilerin öngörülerinin, üretim düzeyinin belirlenmesinde temel rol oynadığını belirteceğiz. Bu bakımdan Keynes'in *Genel Teori* adlı eserinin ilk bölümlerinden birine "Üretim ve İstihdam Hacmini Belirleyen Öngörü Hakkında" başlığını koyması anlamlıdır. Keynes sadece *dengeye ilişkin öngörüleriyle* yani gerçekleşen öngörülerle ilgilenir: Belirli öngörüleri esas alarak üretime karar vermiş olan girişimciler, ürettiklerini satmayı başardıkları zaman, bu öngörülerinin doğru olduğunu saptarlar. Eğer durum böyle değilse, Keynes, ayrıntılara inmeden, fiyat ve miktarlara dayalı bir uyarlama süreci ile denge üretim miktarına erişileceğini varsayar. Bu üretim miktarı, zorunlu olarak talebe eşit olduğunda, -çünkü denge vardır- Keynes bunu *efektif talep* olarak adlandırır.

Kuşkusuz, her öngörü, bir efektif talep düzeyine tekabül eder. Girişimcilerin öngörülerinin inişli çıkışlı ve değişken niteliği nedeniyle, ekonomi de çalkantılar içinde düzensiz bir gelişim göstermek zorunda kalacaktır. Keynes kısa ve uzun dönemli öngörüleri birbirinden ayırdığından bu problemin bilincindedir. Uzun dönemli öngörülerin etkileri daha derinlemesine olup, daha yavaş gelişir-

ler. Kısa dönemli öngörülere gelince, bunlardaki değişmenin etkileri, davranışlardaki belirli bir durgunluk ve üretim kapasitesinin sınırlılığı tarafından hafifletilecektir.

Özet olarak Keynes'e göre, istihdam düzeyi iktisadi karar birimlerinin özellikle girişimcilerin öngörülerine bağlıdır. Bu öngörüler, uzun süren kriz dönemlerinde (karamsar bekleyişler), iktisadi şartların izini taşır.

Tüketim Fonksiyonu

Yukarıda gördüğümüz gibi Keynes, hanehalklarının ve firmaların karşılıklı bir konumda yeraldıkları genel denge görüşünden kendini kurtarır. Bunun için firma sahiplerinin aynı zamanda hanehalkı olduğu düşüncesine dayanır. Keynes'e göre, belirleyici rol oynayan girişimcidir. Hanehalkları daha düzenli ve edilgen biçimde davranırlar. Bu davranışlar, gelirlerinin göreli olarak pek değişmeyen bir bölümünü yansıtan *tüketim eğiliminde* kendini gösterir. Bu *tüketim eğiliminin,* Keynes sisteminde nasıl bir yere sahip olduğunu görmek için yatırımların rolüyle ilgili olarak söylediklerimizin de ışığında, kuramının "ana çizgilerini" sunduğu *Genel Teori*'den aşağıdaki bölümü sunmak yararlı olacaktır:

"Teorimizin ana çizgileri aşağıdaki gibi açıklanabilir. İstihdam hacmi arttığı zaman toplam reel gelir artar. Oysa toplumun anlayışı şöyledir: Toplam reel gelir arttığı zaman, toplam tüketim artar, ancak tüketim, gelir miktarı kadar artmaz. Daha sonra, eğer bu istihdam artışı, tümüyle hemen tüketilecek mallar üretimine ayrılırsa işverenler zarar edeceklerdir. Belirli bir istihdam düzeyinin devamı için, böyle bir istihdam düzeyinde toplumun tüketmek istediği miktarı aşan üretim fazlasına yönelecek yeterli bir cari yatırım hacmi bulunmalıdır. Çünkü yatırım miktarının bu düzeye erişememesi durumunda, firmaların gelirleri de, onların bu düzeyde bir istihdama erişmeye karar vermek için gerekli gelir düzeyinden düşük olacaktır. Bundan şu sonuç çıkıyor: Toplumdaki tüketim eğiliminin veri alınması halinde istihdam düzeyini belirleyen cari yatırım tutarıdır. Bu istihdam düzeyinde artık hiçbir şey, bir bütün olarak ele aldığımız girişimci-

leri istihdam hacmini arttırmaya veya daraltmaya özendiremez".

Bu yaklaşımın, "toplumu" ya da girişimcileri "bir bütün olarak" ele alması nedeniyle açıkça "makroekonomik" bir yaklaşım olduğu görülmektedir.

"Tüketim eğilimi" aslında bir gelir fonksiyonudur. Bu fonksiyon günümüzde *tüketim fonksiyonu* olarak adlandırılır, Keynes'e göre sözkonusu fonksiyonda gelir arttığı zaman tüketim de artar. Ancak, tüketimdeki artış gelirdekinden daha yavaştır (tüketimdeki değişmenin gelirdeki değişmeye oranı olan marjinal tüketim eğilimi O ilâ 1 arasında yeralır). Bundan dolayı talep "açığının" artması tehlikesi, gelirin ve dolayısıyla istihdamın azalmaması için yatırım artışıyla "karşılanmalıdır".

Burada önemli olan nokta şudur: "Tüketim eğilimi", en azından genel kural olarak, gelirle tüketim arasında istikrarlı bir ilişkiyi ifade eder. Yatırımla birlikte, istihdam hacmini belirleyen işte bu tüketim eğilimidir. Keynes'in ifadesi şöyledir: "Böylece tüketim eğilimi ve yatırım miktarı veri ise, denge düzeyine tekabül eden tek bir istihdam hacmi bulunacaktır."

Keynes'in gerçekleşeceğini varsaydığı *denge* istihdam hacminin, tam istihdam düzeyinde oluşması için *a priori* hiçbir neden yoktur. Aksine tam istihdam dengesine ulaşılması için tüketim eğilimi ve yatırım arasında "özel bir ilişkinin" gerçekleşmesi gerekir. Halbuki, bu iki değişken büyük ölçüde birbirinden bağımsızdır. Böyle bir ilişkinin kurulmasını sağlayacak kendi kendine işleyen bir "mekanizması" yoktur. Bu nedenle ekonomi uzun süre eksik istihdam şartlarında *dengede* olabilir.

Tüketim eğiliminin, hiç olmazsa kısa ve orta dönemde veri olması nedeniyle, istihdam düzeyi daha çok yatırım düzeyine bağlıdır. Dolayısıyla girişimcileri yatırım yapmaya yönelten itici güçleri (müşevvikler) incelemek uygun olur.

Yatırım Müşevviki

Sermaye malının satın alınması gelecekte gelir sağlama amacına yöneliktir. Bu gelir, sözkonusu sermaye ma-

lıyla elde edilen ürünün satışından sağlanır. *Beklenen* gelirin, sermayenin satın alma fiyatıyla karşılaştırılması ile Keynes'in *Sermayenin marjinal etkinliği* dediği yatırım kârlılık oranı elde edilir. Keynes'in açıkladığı gibi, sermayenin marjinal etkinliği, "sermaye malının *tahmin edilen* net geliri ile yine bu sermaye malının *cari* arz fiyatına bağımlı olarak tanımlanır. Marjinal etkinlik, *yeni olarak* üretilen bir aktife yatırılan paradan beklenen gelire bağlı olup herhangi bir yatırımın yaşam süresini tamamladıktan sonra bu yatırımın gerçek kârlılığı ile başlangıç maliyeti arasındaki ilişkiye bağlı değildir." Bu noktada Keynes, genel denge teorisinden ayrılır. Sözkonusu teoride tam rekabet piyasasının varlığı nedeniyle, sermayenin kârlılık oranının kesin olarak bilindiği varsayılır. Oysa sermayenin marjinal etkinliği kesin olarak belirsiz bir ortamda girişimcilerin *tahminlerine* bağlıdır.

Yeni bir yatırım projesinin marjinal etkinliğini değerlendirdikten sonra, girişimci bu etkinliği piyasada geçerli faiz oranıyla karşılaştırır. O zaman *faiz oranının* nasıl oluştuğunu da açıklamak gerekir. Keynes'in konuyu burada paralı ekonomi çerçevesi içinde ele aldığını unutmamak gerekir. Dikkate aldığı faiz oranı ise, belli bir miktar paranın ödünç verilmesi halinde, bu paranın *likidite* özelliği nedeniyle, ödenmesi gereken bir faiz oranıdır (bkz. bölüm VI). Ona göre para, şu üç güdüyle tutulur. İş görme güdüsü, ihtiyat güdüsü (öngörülmeyen olaylara karşı) ve spekülasyon güdüsü. Özellikle, bu son güdü, para talebini faiz oranına karşı duyarlı kılar. Şöyle bir örnek alalım. Borsada faaliyette bulunanlar, tahvil faiz oranlarının yükseleceğini sanıyor. İşte faiz oranları artış gösterdiği zaman gelecekte elverişli bir anda tahvil satın alabilmek için bireyler aktiflerini şimdilik para biçiminde tutar ve tahvil alışını da geçici olarak erteler.

Öyleyse sözkonusu faiz oranı para "piyasasında" belirlenir. Bu piyasada para talebi yukarıda açıkladığımız güdülerden kaynaklanır. Para arzı ise, para otoriteleri tarafından belirlenir. Bu otoriteler, para miktarını arttırarak faiz oranını değiştirmeye çalışırlar. Bununla birlikte, Keynes, para otoritelerinin bu konudaki etkisinin pek net olmadığını vurgular. Ona göre "faiz oranı büyük ölçüde

psikolojik bir olgudur" ve özellikle uzun dönemde kendisi hakkında ekonomide "egemen olan görüşe" bağlıdır.

Ne olursa olsun yatırım düzeyi, her yeni yatırım için, sermayenin marjinal etkinliğinden daha düşük olması gereken faiz oranına bağlıdır. Yatırımlar arttığı zaman bu etkinlik azalır. Zira kârlı yatırım alanları yavaş yavaş azalır. Öyleyse yatırımlarda artış olması için faiz oranları düşmelidir. Tabii girişimcilerin, öngörülerinde bir değişme olmadığının varsayıldığı unutulmamalıdır.

Keynes'in Önerdiği İktisat Politikası

Bu politikanın, Keynes'in kuramsal analizinden çıktığı açıktır. Keynes ortaya koyduğu varsayımlar çerçevesinde, eksik istihdam dengelerini kanıtladıktan sonra, istihdam hacminin artmasını sürekli bir şekilde sağlayacak belirli önlemleri öğütlemek amacındadır. Bunun için Keynes, tüketim dışında talebin bir bileşeni olarak yatırımın sahip olduğu kesin role ilişkin incelemesinden hareket eder ve şu sonucu çıkarır: Para piyasasına yapılan müdahalelerle ya da çeşitli özendirici önlemlerle faiz oranını düşürerek yatırımları "uyarmak" gerekir.

Eğer bu yapılanlar yeterli olmazsa, devlet doğrudan yeni harcamalar (kamu idarelerinin mal ve hizmet alımı, büyük bayındırlık işleri, sübvansiyonlar vb.) yoluyla müdahalede bulunabilir.[21] Keynes'e göre, devlet, yatırım konusunda özel sektörün yetersizliklerini gidermelidir. Piyasa tek başına girişimcilere tam istihdama tekabül eden "uygun" yatırım düzeyinin hangisi olduğunu gösteremez. Keynes'in teorisinin odak noktasında, iktisadi karar birimlerine ait faaliyetler arasında bir eşgüdüm sorunu vardır. Ancak şimdiye kadar gördüklerimizden farklı olarak bu sorun, toplu değişkenleri ilgilendirir.

Keynes ve Fiyatlar Aracılığıyla Uyarlamalar

Keynes sadece para ile ifade edilen gelir, tüketim, ya-

(21) Devlet, düşük gelirleri kayıran gelir dağılımı politikasıyla tüketim eğilimini yükseltmeye de çalışabilir; düşük gelirliler, yüksek gelirlilerden daha fazla tüketirler.

tırım vb. toplam akımlarla ilgilenir. Dolayısıyla açıklamalarında fiyatlar belirgin biçimde görünmez. Onun, fiyatların istikrar içinde olduğu ya da düştüğü bir dönemde eserlerini yazdığını unutmayalım. Bununla birlikte Keynes, özellikle modelindeki dengelerin (efektif talebe tekabül eden) gerçekleşmesi için fiyatlar aracılığıyla uyarlamaları gözden uzak tutmaz. Buna karşılık Keynes, belirli bir zaman sonra bile tek başına fiyat hareketlerinin tam istihdamı sağlayabileceğini düşünmez. İşte burada Keynes, egemen iktisadi akımdan kesin biçimde ayrılır. Bununla beraber, egemen akım, Keynes'in belirli düşüncelerini kabul etmiş görünür. Örneğin Keynes'in temel varsayımının, fiyatların bükülmezliği olduğu düşünülerek onun makroekonomik tüketim fonksiyonu yeniden ele alınır. Bu durumda neo-klasikler için Keynes'in teorisi Walrascı genel denge modelinin özel bir türü haline gelir. Bu, fiyatların katılığı dolayısıyla dengeye ulaşılamaması demektir. Makroiktisatçıların büyük çoğunluğu, özellikle kendilerini "Keynesciler" olarak ilan edenler, bütünüyle Keynes teorisinin bozulmuş, biçim değiştirmiş bir hali olan bu bakış açısını benimserler. Bu bakış açısı, tanınmış IS-LM modelinin doğmasına yolaçmıştır ve bazen "neo-klasik sentez" olarak adlandırılan yaklaşımın da özünü oluşturur.

III. IS-LM Modeli ve "Neo-Klasik Sentez"

Matematik öğrenimine rağmen veya belki de bu nedenle Keynes ekonominin matematiksel ifadelerle açıklanması konusunda çok ihtiyatlıdır. Bu çekingenlik büyük olasılıkla, girişimcilerin öngörülerine ve daha genel olarak iktisadi aktörlerin "psikolojisine" verdiği temel ağırlıkla açıklanabilir. Bu parametreler çok değişken olup güçlükle formüle edilebilir.

Tahmin modellerinin kurulması zorunluluğu ve matematiğin iktisatta kullanılması yönünde genel eğilim, Keynes yandaşlarını, büyük ölçüde özünü yitirmek pahasına da olsa, Keynes teorisini birtakım denklemler biçimine sokmaya yöneltmiştir. Bunlar arasında kendini kabul ettiren model John Hicks tarafından önerilen ve IS-

LM olarak adlandırılan model olmuştur.

IS-LM Modeli

Bu model, iki denklem içerir: Birincisi mal piyasasındaki dengeyi ("IS denklemi") ikincisi de para piyasasındaki dengeyi (LM denklemi) gösterir.

a) ***Mal Piyasasında Denge (IS):*** Bu dengeye ulaşılması için, gelirin tüketilmeyen bölümünün yani tasarrufun yatırıma dönüştürülmesi gerekir. Öyleyse I=S'dir. Burada I yatırımı, S tasarrufu gösteriyor. Keynes'e göre, yatırım sermayenin marjinal etkinliği aracılığıyla nominal faiz oranına (r), tasarruf, tüketim fonksiyonu aracılığıyla gelire (R) bağlıdır. Bu iki değişkeni belirterek I(r)=S (R) denklemi yazılabilir.

Böylece veri yatırım ve tasarruf fonksiyonları için gelir (R) ve faiz oranı (r) arasında ilişki elde edilir. Keynes'in varsayımları kabul edilirse bu *azalan* bir ilişkidir. Gerçekten gelir (R) arttığı zaman tasarruf (S) da aynı zamanda artar (hatta Keynes'e göre tasarruf gelirden daha hızlı artar). S (R) = I (r) ifadesi gereğince I(r) artmalıdır. Bu artış ise ancak r'nin *azalması* halinde mümkündür. Çünkü yatırım ve faiz oranının ters yönde değiştiği varsayılır (girişimciler yatırım yapmadan önce sermayenin marjinal etkinliğini faiz oranıyla karşılaştırırlar. Gelirin (R) her artışına faiz oranındaki (r) bir azalış tekabül eder. Öyleyse I (r) = S(R) denkleminden elde edilen R ve r arasındaki ilişki IS olarak adlandırılan azalan bir eğriyle gösterilir.

b) ***Para Piyasasında Denge (LM):*** Para talebinin; gelirle birlikte artması (alışveriş ihtiyaçları dolayısıyla) ve faiz oranı yükseldiği zaman azalması (atıl paraların hiçbir gelir sağlamaması yüzünden) nedeniyle para talebi L_1 (R) + L_2 (r) biçiminde yazılabilir. Burada L_1 (R) gelirin *artan bir fonksiyonu,* L_2 (r) ise faiz oranının (r) *azalan bir fonksiyonudur.* L de likiditeyi gösterir.

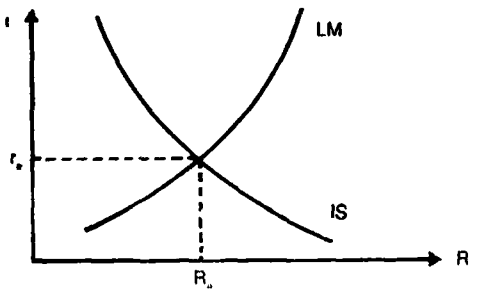
Eğer para arzı (M) veri ise (dışsal bir miktar), o zaman L_1 (R) + L_2 (r) = M halinde para piyasasında denge gerçekleşir.

Yukarıdaki denklem L_1, L_2 ve M veri alındığı zaman

R ve r arasındaki ilişkiyi verir. Bu ilişki LM olarak adlandırılan *artan* bir eğriyle gösterilir. Gerçekten R artınca, aynı zamanda L_1 R de artar. Öyleyse L_2 (r) = M-L_1 (R) azalır. Ancak, bu, r artarsa olanaklıdır (L_2(r) varsayım gereği, r'nin azalan bir fonksiyonudur). Başka bir deyişle, R ve r aynı yönde değişirler.

IS eğrisi gibi LM eğrisi de kesin bir iktisadi anlama sahip değildir. Sadece para arzı ve para talebi arasında eşitliğin olması için gerekli gelir ve faiz oranının uyması gereken koşulu belirtir.

Aşağıdaki şekilde IS ve LM eğrileri görülüyor. Yatay eksende gelir, dikey eksende faiz oranı gösterilmiştir.



IS ve LM eğrilerinin kesiştiği nokta (R_e, r_e) gelirin (R_e) ve faiz oranının (r_e) değerlerini verir. Bu değerler için mal piyasasında ve para piyasasında *aynı zamanda* denge vardır. Öyleyse bu denge Keynes'in betimlediği dengeye tekabül eder.

Böyle bir model hakkında ne düşünülür? Bu modelin Keynes'in bazı önemli görüşlerini tekrar ele aldığı yadsınamaz. Bunlar tüketim ve tasarrufun gelir fonksiyonu olması, çeşitli güdülerle para talebi, yatırım ve faiz oranı arasındaki ilişkidir. Bununla beraber Keynes'in teorisinde can alıcı bir rol oynayan belirsizlik ve girişimcilerin beklentileri, IS-LM modelinde bütünüyle ortadan kaybolmaktadır. Bununla birlikte sözkonusu rolün I(r) fonksiyonunda dikkate alındığı ileri sürülebilir. Ancak, gerçekte modelin yorumlarında, ya da alışılmış kullanımlarında bu rolün neredeyse tümüyle unutulmuş olduğu görülür.

Bu durum, özellikle bütçe açığı, emisyon hacminin hızla artması vb. iktisadi istikrarı bozan çeşitli "şokların" denge üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak için IS-LM modeli kullanıldığı zaman kendini gösterir. Bunun için bu eğrilere yer değiştirtmekle yetinilir. Oysa bu eğrilerin *bizzat şeklinin* değişmesi gerekir. Ancak bunun açıklanması güçtür. Zira adı geçen "şoklar", sadece *girişimcilerin beklentilerini değiştirmekten* başka bir sonuç vermez. Oysa sermayenin marjinal etkinliği ve likidite tercihi (L_2 (r)) yoluyla, I (r)'yi belirleyen girişimcilerin bu bekleyişleridir. IS-LM modeline başvuranlara yapılabilecek diğer ciddi bir eleştiri ise emek piyasasını da katarak bu modeli "tamamlama" biçimiyle ilgilidir. Böylece Keynes'in teorisi, tümüyle özünü yitirmiş olur.

IS-LM Modeli ve Emek Piyasası

IS-LM modeli, ne fiyatlar genel düzeyi ne de istihdam düzeyini doğrudan doğruya hesaba katmaksızın R ve r gibi nominal değişkenleri kullanır. Bu koşullarda, "mekroekonomide egemen konumda bulunan "Neo-Klasik Sentezci Keynesciler", modele üçüncü bir piyasa daha eklediler. Bu emek piyasasıdır. Rekabetçi olduğu varsayılan bu piyasada hanehalklarının arzı ve firmaların talebi *reel* ücretlere bağlı olarak oluşur. E, denge istihdam düzeyindeki işgücü ve F(E), bu işgücünün üretmeye olanak verdiği mal miktarı ve P de fiyatlar genel düzeyi ise emek piyasasında denge sonucunda ortaya çıkan üretim değeri PF(E) olur.

Öte yandan, IS-LM modeli, bir denge geliri (R_e) içerir. Öyleyse, bir yandan *denge geliri* (R_e), öte yandan da *denge üretimi* PF (E) karşısında bulunuyoruz. Bu iki değer, birbirinden ayrı ve bağımsız olduğu varsayılan piyasalarda belirlenir.[22] O halde R_e ve PF(E)'nin *ortak dengeyi* sağlayacak biçimde eşit olması için *a priori* olarak hiçbir neden yoktur (genel dengeyle karıştırılmaması gereken bir ortak denge anlayışını daha sonra tartışacağız). İşte burada "fiyatların esnekliği" gündeme gelir. Gerçekten, fiyatlar düzeyi (P) model tarafından belirlenmediği için, R_e = PF (E) eşitliğine ulaşacak biçimde, fiyatlar düzeyinin

"uyarlandığı" varsayılabilir. Yani bu düzey R_e/F (E) değerini alır. Eğer durum böyleyse, "ortak" denge tam istihdam dengesidir. Çünkü tanımlama gereği E istihdam düzeyi, emek arz ve talebini eşitler.

İşte bundan dolayı "sentezci Keynesciler" şu temel sonucu çıkarırlar: İşsizlik, ancak fiyatların esnek olmamasından ya da "yeteri kadar esnek olmamasından" ileri gelebilir. Burada Keynes'ten uzaklaşılmaktadır. Zira esnekliğin, fiyat ve ücret hareketleriyle açıklanmasına karşı çıkan bizzat Keynes'in kendisiydi. Hatta esnekliğin, durumu daha da ağırlaştıracağını düşünüyordu.

Yukarıdaki modeli başlıca üç noktada eleştirmek mümkündür:

a) Fiyatların değişebilir olması, yani "esnek" olmaları onların "ortak" dengeyi gerçekleştirmeyi sağlayacak düzeye hızla uluşmaları sonucunu otomatik olarak doğurmaz. İşte burada bu tür uyarlama süreçlerinde karşılaşılan *istikrar* sorununu görüyoruz. Bu karmaşık konu daha önce III. bölümde ele alınmıştı. Burada fiyat "esnekliğinin" tam çalışma dengesine yolaçtığını *ispatlamak* gerekir. Yoksa bu dengeye yol açtığını doğrulamakla yetinmek yeterli değildir.[23]

b) Bu modelin kurulma biçimi mantıksal olarak çok tartışmalıdır. Çünkü *kısmi denge durumlarının üst üste konmasıyla* oluşturulmuştur. Ancak böyle bir itiraz yersizdir. Zira, örneğin emek piyasasında olup bitenlerin mal piyasasındaki talep üzerinde etkili olmaktan geri kalmayacağı açıktır (ücret, herşeye rağmen, yine de gelirin temel bir bileşenidir!). Zaten Keynes bu nokta üzerinde ısrar etmiştir.

c) Ortak denge anlayışının *teorik niteliği* de berrak olmaktan uzaktır. Gerçekten bu denge emek, mal ve para

(22) R_e'nin, IS-LM modelindeki para arzı, hükümet harcamaları ve fiyatlar vb. parametrelerin bir fonksiyonu olduğu açıktır. Bu fonksiyon alışılmış biçimde *toplam talep-benzeri* fonksiyonu, PF (E) de *toplam arz-benzeri* fonksiyonu olarak adlandırılır.

(23) Modelin mal, emek ve para piyasalarında önceden ya da eş zamanlı uyarlamaları varsaydığını belirtmek yerinde olur. Bazen, basit uyarlama süreçleri önerilir, bunlar özel modellere ilişkin yararsız küçük matematik egzersizleridir; kimin tarafından ve nasıl uygulamaya konuldukları belli değildir.

piyasalarındaki mükemmel rekabetçi davranışların sonucu olarak ortaya çıkar. Buna karşılık bu davranışların arkasında bu bölümde belirttiğimiz gibi farklı düşünce ve gerekçeler olabilir. Burada, modelin temelini oluşturan "türlerin karışımı" konusunda ileri sürülen eleştiri yeniden karşımıza çıkmaktadır. Modeli kullananların az ya da çok bunun bilincinde olmaları gerekir. Çünkü sistemlerini "genel" denge olarak nitelemeye cesaret edemezler; bunun yerine belirsiz bir biçimde "ortak dengeden" söz etmeyi tercih ederler.

Yukarıda açıkladığımız model, egemen makroekonomi teorisinin "çekirdeğini oluşturur.[24] Gerçekten birçok ders kitabındaki yaklaşım da böyledir. Çeşitli öngörüleri ve iktisat politikası önerilerini oluşturmada yararlanılan büyük ekonometrik modeller, IS-LM modelinden yola çıkarak, ona yeni denklemler ve yeni değişkenler eklenerek kurulmuştur. Aynı zamanda "Keynescilerle" "Parasalcılar" arasında büyük tartışma da yine IS-LM modelinden hareketle meydana gelmiştir.

(24) En azından "Yeni Klasikler" modeli eleştirinceye kadar böyledir. Gelecek bölümde Yeni Klasikler üzerinde duracağız.

SEKİZİNCİ BÖLÜM
KEYNESCİLER VE PARACILAR ARASINDAKİ TARTIŞMA

Yukarıdaki bölümün sonunda, Keynes'in bazı düşünceleri ile geleneksel neo-klasik teoriye ait unsurların, bir arada egemen makroekonomi teorisini nasıl oluşturduğunu gördük. Bu teoriyi "Keynesci" diye nitelemek adet olmuştur. Tabii böyle bir adlandırmaya itiraz edilebilir.

Makroekonominin amacı, ekonominin gelişmesini "bir bütün olarak" açıklamaktır. Bunu, mümkün olduğu ölçüde düzenli bir büyümeye olanak sağlayan politikalar ortaya koyabilmek amacıyla yapar. Gerçekten bu teori, kapitalizmin tarihinde benzeri görülmemiş bir büyüme dönemine denk düşen savaştan sonraki otuz yılı, "otuz zafer yılını" kapsar. Bunun, makroekonomistlerin tavsiyelerine uyan hükümetlerin uyguladıkları politikalardan mı yoksa sistemin köklü bir evriminden mi (devletin ve "dengeleyici" bir role sahip toplumsal harcamaların ekonomideki yeri, çeşitli düzenlemeler ve büyük tekelci gruplar arasındaki uzlaşma vb.) kaynaklandığını anlamak oldukça güçtür. Ne olursa olsun, ekonomik durum, Keynes'in eserini yazdığı döneme göre belirgin bir değişime uğramıştır. Örneğin, işsizlik oranı azalmış ve pek değişmeden uzun süre düşük bir düzeyde kalmış, "neo-klasik sentez" modelinin getirdiği açıklama oldukça yaygın bir kabul görmüştür.

I. "Keynesci Sentez"e Göre İşsizliğin Nedenleri: Fiyatların Katılığı ve Parasal Aldanma

Geçen bölümün sonunda açıkladığımız model emek piyasasında dengesizlik yaratabilecek iki olası nedeni ortaya koydu:

a) Fiyatlar "katı" ise mal, para ve emek piyasaları arasındaki uyum yalnızca miktarlardaki değil, aynı zamanda ve özellikle istihdam düzeyindeki değişmelerle

olur. Bu muhtemelen "gayri-iradi işsizlik", yani *bireylerin cari ücret düzeyinde iş bulamadıkları durum* biçiminde ortaya çıkar.

b) Fiyatların "esnek" oluşunun genel dengenin gerçekleşmesine olanak tanıyacağı düşünülürse, para otoritelerinin müdahaleleri istihdam hacminde değişmelere yolaçar. Fakat o zaman da *parasal (reel* değil) ücretlerdeki ve fiyatlardaki değişmelerin, çalışanlar kesiminin tutumu üzerinde çeşitli etkilere yolaçtığını görürüz. Bir başka deyişle, çalışanlar *parasal aldanmanın* tuzağına düşerler. Sonuç olarak, genel denge modelinde gördüğümüz gibi, istihdam ve reel ücret, para ve mal piyasalarında (IS-ML) olup bitenlerden bağımsız olarak, emek piyasasında, hanehalklarının zevkleri ve teknolojinin (veri bir fiyatlar düzeyi için) fonksiyonu olarak belirlenir. Bu koşullar altında para miktarındaki değişmelerin, emek piyasasındaki değişmeleri etkileyebilmesi için, bu piyasadakilerin reel ve nominal değişmeleri birbirine karıştırarak aldanmaları gerekmektedir. Örneğin, para otoritelerinin para miktarını artırdığını varsayalım, bu, paranın miktar teorisine göre, ücretlerde ve fiyatlarda paralel bir artışa yolaçar. Eğer parasal aldanma sözkonusu ise, çalışanlar *reel* ücretlerinin (ücretin satın alma gücünün) yükseldiğini düşüneceklerdir. Oysa böyle birşey olmamıştır, sadece çalışanlar fiyatların yükseleceğini farketmemişlerdir. Bu durumda işçiler, ücretlerin yükseldiğini düşündüklerinden daha fazla emek arz edeceklerdir. Emek piyasasının sürekli dengede olduğu varsayıldığından, istihdam düzeyi yükselecek ve işsizlik azalacaktır. Örneğimizdeki işsizliğin *iradi* işsizlik olduğu açıktır; çünkü çalışanlar, ücretlerin satınalma gücü konusunda aldansalar dahi, cari ücret düzeyinden istedikleri zaman iş bulabilmektedirler (gayri iradi işsizliğe göre farklılığı budur).

"Keynesciler" tarafından geliştirilen, işsizliğin bu iki farklı açıklaması birbirlerinden köklü olarak ayrılmaktadır. Bunlardan ilki, piyasa mekanizmasının kötü işlemesinden (fiyatların "katılığı") kaynaklanan *gayri iradi* işsizliktir. İkincisi, aksine bireylerin rasyonel olmayan tutumlarına (para aldanması) dikkat çekmektedir. Böylece ortaya çıkan işsizlik, *iradi* olarak nitelenir. İşsizlik konu-

sundaki bu açıklamaların, Keynes'in açıklamalarından çok uzak olduğu görülmektedir.

İşsizlik oranının çok düşük olduğu ve görece yavaş bir tempoyla arttığı sürece para aldanması yaklaşımı genel kabul görüyordu. Bununla birlikte, işsizliğin yetmişli yıllardaki artışı bu düşünceyi tartışmalı hale getirdi ve ücretlerin "düşüş yönünde esnek olmadığı" tezi işsizliği açıklamada yaygın görüş haline geldi.

Öte yandan, giderek yükselme eğilimi taşıyan uzun süreli bir enflasyonun ortaya çıkışı hükümetler ve iktisatçılar için artan bir sıkıntı kaynağı oldu. Bu sıkıntıyı, yükselen fiyatlar düzeyine basit bir açıklama (kolaycı değil...) getirme avantajına sahip olan, paranın miktar teorisinin güçlenerek geri dönüşü izledi.

Bu teoriyi ortaya atan iktisatçılar (en tanınmışları Milton Friedman'dır) böylece paracı ("monetarist") diye adlandırıldı. Egemen iktisadi düşünce akımı içinde başlattıkları tartışmanın önemi nedeniyle, bu iktisatçıların tavrına özet olarak da olsa yer vermek uygun olur.

"Paracılar"

"Paracılığın" kesin bir tanımını yapmak oldukça güçtür. Kaldı ki bu akım içindeki iktisatçılardan hiçbiri bir başvuru kitabı yazmadı. Aslında "paracı" olarak nitelenenler de, bu nitelenmeyi kabul etmezler; kendilerini 19. ve 20. yüzyılın büyük liberal geleneği içinde ortodoks neoklasikler olarak sayarlar. Başka bir deyişle *paracılığın başlıca özelliği, devlet müdahalesine şiddetle karşı çıkmaları* (hatta merkez bankasına dahi) ve aşırı liberal olmalarıdır. "Paracılara" göre, piyasa, fiyat sistemi tarafından sağlanan bilgiler sayesinde, kaynakların optimum dağılımına olanak verir. O halde neden para ihracı üzerinde durulur? Çünkü, para, yetkililerin, ekonomi üzerinde etkide bulunmak için sahip oldukları bir araçtır; böylece para basmak, ekonomiyi rayından çıkarma, sistemin iyi işlemesine zarar verme nedeni olur. Örneğin enflasyon varsa, bu, yetkililerin, güya "ekonomiyi canlandırmak" için, "aşırı" şekilde bastığını ve sonuçta fiyatlar düzeyini yükselttiğini gösterir.

Aslında, önceki bölümde gördüğümüz gibi, miktar teorisinin, teorik planda olduğu kadar ampirik açıdan da en basit açıklaması ile savunulması güçtür. Dolayısıyla, başta Friedman olmak üzere, bu görüşü savunan "Paracılar" 1950'li yıllarda daha ileri çalışmalar yaptılar. Bu çalışmalarda, "parasal şokların" reel ekonomi (üretilen ve mübadele edilen miktarlar) üzerinde etkili olabileceğini ve paranın dolaşım hızının özellikle faiz oranlarının düzeyinin bir fonksiyonu olarak değişebileceğini görerek büyülendiler.

Fakat bütün bunlar, onlar için sadece geçici idi. Miktar teorisi, "uzun dönemde" geçerliliğini koruyordu. Bu görüşlerini istatistiki verilerle destekleyebilmek için çok çaba gösterdiler. Fakat bu çabalar, özellikle, fiyatların değişimi ile para miktarının değişimi arasındaki nedensellik ilişkisinin yönü konusunda pek inandırıcı olamadı. Üstelik, paracılar, giderek başka değişkenleri de hesaba katmaya başladıkça (etkilerini tamamen "geçici" diye kabul ederek), miktar teorisinin başlangıçtaki sadeliğinden uzaklaştılar; böylece eriştikleri sonuçlar da zayıflamış oldu (daha fazla bilgi için bkz. (Guerrien 1989 a)). Şu kadar ki "paracıların" bu noktada karşıtları olan "Keynesçilerden" nasıl ve ne ölçüde ayrıldıklarını görmek güçtür.

Fakat tekrarlarsak "paracıları" belirleyen temel özellik, paranın miktar teorisini (onu tamamen düzenleyerek) savunmaktan çok, kendi başına bırakıldığında piyasa sisteminin iyi işleyeceğine kesin inançlarıdır.[25] Phillips eğrisi çerçevesinde gelişen tartışma, bu açıdan çok anlamlıdır.

Phillips Eğrisi Çevresindeki Tartışma

Yeni Zellanda'lı iktisatçı A.W. Phillips (1958), Britan-

(25) Keynesçiler, "genel denge" modelinin incelenmesinde gösterdiğimiz gibi, bu noktada çok açık değildirler. Böylece, Keynesçiler "katılığın" olmadığı durumda piyasaların tayinlamaya başvurulmadan dengeleneceği düşüncesini az çok devam ettirdiler. Mantıksal olarak, devlet müdahalesi, bu "katılıkları" (çoğu zaman kendisinden kaynaklanan...) yok etme çabalarına dönüştü. Bu nitelikleriyle, paracıların bulundukları konumdan fazla uzakta değiller. Bkz. (Guerrien, 1989 b).

ya ekonomisine ait yüzyıllık (yaklaşık 1860-1960 arası) istatistiki verilerle, işsizlik ile fiyatlardaki değişme oranı arasında ters bir ilişki olduğunu gösterdi.[26] Fiyatlardaki artış yükseldikçe işsizlik azalmakta, veya tersi durum sözkonusu olmaktadır. Bu ampirik ilişkiyi geleneksel neo-klasik çerçevede açıklamak zordur. Bilindiği gibi, bu teoriye göre, işsizliğin azalması, çalışanların taleplerinde bir artışla birlikte pazarlık güçlerinin de artmasına yolaçar. Ancak bu olguyu tam rekabet varsayımı içinde yerine oturtmak güçtür. Her şeye karşın, "Phillips" türü bir ilişki 1960'lı yıllarda ekonometrik modellerde yeraldı. Birçok iktisatçı, fiyatlar düzeyini açıklamaya olanak verecek "eksikliği duyulan denklemin" bulunduğuna inanıyordu. Ayrıca, bu ilişki çerçevesinde kamu otoriteleri için arzu edilemeyen iki ayrı çıkmaz olan enflasyon ve işsizlik arasında bir tercihte bulunma olanağı ortaya çıktı (ancak birinin yükselişi diğerinin azalışını getiriyordu).

Phillips eğrisi, nominal bir değişken (fiyatların yükselişi) ile reel bir değişken (işsizlik oranı) arasında ilişki kurar. Ancak bu ilişki, en azından "uzun dönemde" reel ekonomi (işsizlik) ve parasal kesim (fiyatlar) arasında bir ikilik (ayrım ve bağımsızlık anlamında) olduğunu düşünen "paracıları" tatmin edememişti. Phillips eğrisini kabul etmek, işsizliği azaltmak için para yaratarak ekonomiye müdahele edebilme olanağını kabul etmek demekti.

Dolayısı ile "paracılar", Phillips eğrisini onun önem ve anlamını daraltarak "açıklamaya" giriştiler ve bu amaçlarını gerçekleştirmek üzere iki faktörden yararlandılar. Bir yandan, çeşitli ülkelerde yapılan daha detaylı istatistiki araştırmalar Phillips eğrisinin sanıldığı kadar istikrarlı olmadığını gösteriyordu. Öte yandan 1960'lı yılların sonlarından itibaren, hemen her yerde enflasyonun işsizlikle birlikte arttığı gözlendi. Böylece Phillips ilişkisi artık doğrulanamıyordu.

Friedman bu olgulara iktisadi karar birimlerinin beklentileri ve bilgilenme sorunları çerçevesinde bir açık-

(26) Gerçekte, Phillips, bu ilişkiyi ücret değişim oranı ile kurmuştu. Fakat sonraları, ücretlerin belirli bir oran dahilinde indirgenmesi ile fiyatlara erişilebileceği düşünülerek, ilişkinin fiyatlarla gösterilmesi yaygınlık kazandı.

lama getirdi. Bu görüş kabaca aşağıdaki gibi elealınabilir. Para otoriteleri para yaratarak ücretlerin ve fiyatların yükselmesine yolaçar (paranın miktar teorisine göre). Bu durumda önce çalışanlar *reel* ücretin yükseldiğini düşünerek emek arzını yükseltirler (fiyatların yükselişi kendini daha geç belli eder). Bu arada, "Phillips ilişkisine" uygun bir şekilde, fiyatların yükselişi ve işsizliğin düşüşü olgusu ortaya çıkar. Bununla birlikte, alışanlar, fiyatların da kendi ücretleri ile aynı hızla arttığını gözlemleyince, emek arzını azaltarak başlangıç durumuna geri dönerler. İşsizlik artar. Böylece para otoritelerinin para arzını artırmalarından elde edilen tek sonuç, istihdam düzeyi değişmediği halde yükselen fiyatlardır. Bu durumda, eğer işsizlik azaltılmak istenirse, her defasında çalışanlarda reel ücretlerin yükseldiği kanısını yaratacak biçimde para arzını artırmak gerekecektir. O zaman enflasyon *hızlanacaktır* (bu çerçevede "hızlandırıcı tez"den bahsedilmektedir).

Bu açıklamanın *emek piyasasının sürekli dengede olduğunu varsaydığını* unutmayalım. Bu durumda, işsizlik her zaman iradi olarak nitelenir; çalışmak isteyen herkes cari ücret düzeyinden iş bulabilir. Eğer bu gerçekleşmiyorsa, piyasa mekanizmasının işleyişindeki bozukluktan değil, ya yanlış beklentilere ya da eksik bilgiye sahip iktisadi karar birimlerinin varlığındandır. İşte bu noktada, paracıların temel varsayımı ile karşılaşıyoruz. Bu varsayım Phillips eğrisinin geleneksel sunuşunda bulunmayan, bu sunuşta karanlıkta kalan, dikkate alınan işsizliğin niteliği (iradi, gayri-iradi) ile ilgilidir.

Son olarak, Friedman'ın enflasyonun olmadığı durumda görülen işsizlik oranını "doğal işsizlik oranı" olarak *nitelediğini* belirtmek yerinde olur. Bu aşağı yukarı, hatalı beklevişlerden kaynaklanan fiyat değişmelerinin etkisi ile "bozulmamış" bir ekonomide erişilen "tam istihdam durumundaki işsizlik oranıdır". Oysa enflasyon oranını artırmayan işsizlik oranı şöyle tanımlanır: Aşıldığında enflasyon oranının yükselmesine yolaçan işsizlik oranı. Bu oran, 1960'lı yıllarda yaklaşık yüzde 2 iken 1980'lerde yüzde 6'ya yükselmiştir. Bunun nedeni sorgulanabilir. Bu dönemde, iletişim ağlarında kaydedilen iyileştir-

melerden dolayı bu işsizlik oranının yükseleceğine *azalması* beklenirdi. Oysa, bu "doğal" oranlar, enflasyon (ya da enflasyon oranının artışı) dışında kalan işsizliğin iradi işsizlik olacağı ilkesine göre hesaplanmıştı. 1980'li yılların sonunda hemen hemen hiç fiyat artışının olmadığı, buna karşılık % 8'lik bir işsizliğin yaşandığı Federal Almanya Cumhuriyeti için bu ilke geçerli midir?

"Yeni Klasikler" ve Rasyonel Beklentiler

Phillips eğrisine (ve dolayısıyla ekonomiyi bozan "parasal şokların" bir fonksiyonu olarak istihdamdaki değişmelere) Friedman tarafından bir açıklama getirilmiştir. Ancak bu açıklamalarında paracılar, iktisadi karar birimlerinin bir bölümünün rasyonel olmayan bir şekilde davranabileceği olgusuna atıfta bulunmaktan özenle kaçınır. Buna karşılık, Friedman çalışanların *beklenti hataları* yapabileceğini varsayar. Böylece, Friedman'ın yukarıda sözünü ettiğimiz hızlandırıcı tezi, çalışanların beklentilerinin *uyarlanmış* beklentiler biçiminde gerçekleştiği düşüncesi üzerine kuruludur: Her dönem çalışanlar, geçmişteki yanılmalarını gözönünde tutarak beklentilerini gözden geçirirler. Hesapları böylece geçmişteki fiyat yükselmelerine dayandığına göre, onları yanıltmaya devam edebilmek için enflasyonun *hızlanarak* sürmesi zorunludur. Ancak, işçilerin bu şekilde davranması, en azından uzun vadede rasyonel değildir. Zira bu beklentileri, sistematik tahmin yanılgılarına yolaçıyorsa, neden hâlâ uyarlanmış beklentilerle davranmaya devam edilsin? Geçmişteki olaylar yerine *güncel durum üzerinde bilgilenmek* daha iyi olmaz mı? İşte bu sorudan yola çıkarak "monetarizm'in" yeni bir açıklama şekli geliştirildi. Bu açıklama şekli Friedman'ın belli varsayımlarını yeniden elealıyor (piyasa sisteminin iyi işlemesi, miktar teorisi gibi); uyarlanmış beklentiler yerine de tamamen "rasyonel" diye nitelenen beklentileri benimsiyordu. Bu akım içerisinde yeralan iktisatçılar (en tanınmışları Robert Lucas ve Robert Barro'dur), eleştirdiği teorileri "klasikler" olarak adlandıran (kendi döneminde öyle adlandırılmasa da neo-klasik teoriye göre) Keynes'in konumundan farklı bir yerde bu-

lunduklarını göstermek üzere kendilerini "Yeni Klasikler" olarak adlandırmışlardır.

Yeni Klasikler, Phillips eğrisi etrafındaki tartışmayı işte bu temel üzerinde yeniden elealmışlardır. Onlara göre ekonomi, sürekli olarak Walrascı anlamda önceden kestirilmeyen nedenler dışında herhangi bir "istikrarsızlığın" olmadığı, "doğal" diye nitelenen bir dengede bulunur. Böylece para otoriteleri tarafından *açıklanan* her türlü ek para yaratımı, reel ekonomi (üretim, tüketim, işsizlik) üzerinde hiçbir etkide bulunmaz. Rasyonel ve iktisadi konular hakkında bilgi sahibi karar birimleri, fiyatların ve ücretlerin eş düzeyde artacağını bilirler (paranın miktar teorisinin geçerli olduğu varsayımı ile). Buna karşılık "sürpriz" bir para yaratımı (önceden açıklanmayan), çalışanların, nominal ücretlerinin artışından dolayı, "reel" ücretlerindeki değişimi fark edememe olasılığı nedeniyle, reel ekonomi üzerinde etkili olabilir. Böylece çalışanlar bir an için emek arzlarını artırabilirler. Fakat gerçekte olup biteni anladıklarında tekrar "doğal" konumlarına dönerler. Analiz, temelde Friedman'ın analizine çok yakın olmakla birlikte, onunkinden bazı noktalarda daha radikal oluşuyla bir farklılık gösterir. Friedman, ihmal edilemeyecek önemdeki uyarlama dönemlerinin varlığını kabul ederken (ki bu uyarlanmış beklentilerin göreli değişmezliği ile uyuşmaktadır) Yeni Klasikler, "doğal" eğilime dönüşün, bireyler yanılgılarını farkeder farketmez hemen gerçekleştiğini, bunun için belli bir süreye ihtiyaç olmadığını düşünürler.

Yeni Klasik Modelin Önemi

Yeni Klasik model özellikle 1970'li yılların sonunda hüküm süren "stagflasyonu" (enflasyon + durgunluk) açıklamakta egemen "Keynesci" teorinin yetersiz kalması ile şaşıran Amerikan Üniversiteleri'nde büyük ilgi topladı. Bu model, uzun ve sürekli bir enflasyon karşısında bireylerin daha az pasif kaldığını varsayma avantajına sahiptir. Ayrıca "rasyonelliği" ön plana çıkararak her şeyin maksimizasyon ilkesi ile açıklanması gerektiğini düşünen neo-klasiklere göre daha çekicidir. Nihayet bu model

ile "en son ama en önemlisi" de rasyonel beklentiler kavramına yer vererek yeni araştırma alanları açan bazı matematiksel araçların (özellikle koşullu beklentiler) kullanılması mümkün oldu. Bu nokta "yayımlamak ya da yok olmak" ilkesinin baskısı altındaki üniversite mensupları için hiç de ihmal edilebilir bir sonuç değildir.

Ancak bu durum, Yeni Klasik açıklamayı çok tartışmalı kıldı:

a) Her şeyden önce Yeni Klasik teori, bütün pazarların Walrasçı anlamda sürekli "dengede" olduğunu peşinen *varsayar*. Özellikle gayri iradi işsizliğin varlığını yadsır. Fakat böylece erişilmesi amaçlanan bir sonuç daha baştan bir varsayım olarak ("laisser-faire'in" tam istihdama ulaştırması) ortaya konmuyor mu? 1930'lu ya da 1980'li yıllardaki milyonlarca işsizin, tutarsız para politikaları yoluyla "bugünkü boş geçen zamanlarını yarınki çalışmaya tercih etmek" şeklinde "yanıltıldıkları" düşüncesini ciddi olarak kabul edebilir miyiz? Yeni Klasikler'in görmemezlikten geldikleri bu eleştiri, modellerinin yararı konusunda kuşku doğurmuştur.

b) Öte yandan iktisadi karar birimlerinin "doğru" ekonomik modeli bildiklerini düşünmek kahramanca bir varsayımdır. Arrow'un belirttiği gibi, bu her bireyin tam olarak bilgi sahibi kılındığı ve her şeyi bilen bir plancı konumunda olduğunun kabul edildiği anlamına gelir. Bu, her şeyden önce, merkezileşmiş bir ekonominin etkili olarak yönetilebileceği olasılığına karşı çıkan ultra-liberaller için ilgi çekici bir durumdur (Arrow, 1987). Sonuçta Yeni Klasikler tarafından kullanılan model, durağan bir çerçevede (yani, kendini bir dönemden diğerine yeniden ve özdeş olarak üreten bir ekonomi) bazı basit denklemler ile (çoğunlukla tek bir miktar formülü) kendini sınırlar. Tabii, burada bu derecede basitleştirilmiş bir açıklamanın yararı da tartışılabilir.

c) Ayrıca Yeni Klasikler'e göre, yalnızca öngörülemeyen şoklar, çok kısa bir süre için, ekonomiyi "doğal" gelişiminden saptırır (aslında ekonomi durağan bir konumdadır). Ancak bu sapmalar, geçmişteki hatalarını (kötü bilgilenmeden kaynaklanan) gözlemleyen iktisadi karar birimleri tarafından hemen düzeltilir. Tabii bu durumda,

ekonomik dalgalanmaların nasıl açıklandığı belli değildir. Zira bu dalgalanmalar, uzun dönem eğiliminden, zaman zaman ortaya çıkan ve bir süre devam eden, sapmaları ifade eder (oysa bu eğilim çerçevesinde Yeni Klasik model daha çok "rasgele yürüyüş" adı verilen kısa dönemli, ani hareketler üzerinde durur). İşte bu sorunun bilincinde olan bazı Yeni Klasikler, buna çare olarak belirli bir anda yapılan "hataların" geleceğe yönelik "kalıntılar" bıraktığı düşüncesini geliştirmek istediler (talep düzeyinin yanlış algılanmasından kaynaklanan yatırım artışları düşüncesinde olduğu gibi). Fakat bunu yaparken, modele ait piyasaların Walrasçı anlamda sürekli "dengeye geleceğine" ilişkin temel varsayımı tartışma konusu haline getirmek zorunda kaldılar ((Lucas, 1987) ve (Hahn, 1981)).

d) Yeni Klasikler'in aşırı-basitleştirilmiş ve aşırı toplulaştırılmış modellerinin ortaya çıkışından bu yana, Yeni Klasik anlamda rasyonel beklentiler altında dengenin birlikte *varoluşu* doğrulanamamıştır (Allen, 1986). Oysa egemen iktisat teorisi için her yeni denge anlayışının geçerliliği, dengenin varlık koşullarının yeterli genellikte tanımlanabilmesine bağlıdır.

Rasyonel Beklentiler ile Denge Kavramının Yararı

"Yeni Klasikler" ile "rasyonel beklentiler" çoğunlukla özdeş kabul edilir. Bu bir hatadır. Çünkü rasyonel beklentiler kavramı durağan Walrasçı denge gibi başka bağlamlarda da kullanılabilir. Gerçekten 1980'li yıllarda çok farklı kesimlerde, bu kavramın kullanılması ile geliştirilen pek çok model görüldü ("Keynesciler'in" geliştirdiği patlamalı evrim vb.).

Bu konuda önemli olan, iktisadi karar birimlerinin her birinin benzer bir iktisadi model kavrayışına sahip oluşudur. Burada dikkati çeken durum, *kendini gerçekleyen beklentilerin*, yani iktisadi karar birimlerinin beklentilerinin iktisadi gerçeklik haline dönüşmesi olgusudur (örneğin, herkes fiyatların yükseleceğini düşünürse, beklenen yükselişten önce talep artacaktır, fiyatlar yüksel-

meyecek olsaydı bile talep artışı beklenen yükselişin gerçekleşmesine neden olacaktır). Böylece Yeni Klasikler'in kullandığı çerçevenin dışına taşarak farklı modeller kurulabilir ve bu modeller, birbirinden farklı ve kimi zaman birbiri ile çelişen gelişmelere yolaçarlar. Dolayısıyla, bu modellerle erişilen sonuçlar da birbirinden farklı, hatta kendi amaçlarına ters olabilir.

Bununla birlikte, bu modeller "paracılar" ile "Keynesciler" (yani "laisser-faire" kavramının taraftarları ve karşıtları) arasındaki tartışmalar çerçevesinde kullanılan stilize edilmiş (bu anlamıyla muğlak kalmış) ifadelerdir. Çünkü rasyonel beklentiler kavramının uygulanabilirliği sınırlıdır:

a) Rasyonel beklentiler kavramının denge durumları dışında anlamı yoktur (o halde, hâlâ ekonominin "doğru, geçerli bir modeli" değildir, Yeni Klasikler için sürekli denge varsayımının gerekliliği de buradan kaynaklanır); ve denge durumu kuraldan ziyade istisnai bir durumu ifade eder.

b) Rasyonel beklentiler kavramının *çoklu denge* durumunda anlamı yoktur (bu durumda, iktisadi karar birimlerinin *tümü* tarafından "beklenenin" içine neler girer?).

c) Rasyonel beklentiler (Yeni Klasik anlamda) ile dengeler genellikle yönlendirilemeyecek denli *kararsızdır;* modeller ekonominin gelişigüzel bir yönelim "seçtiğini" pek açıklamadan, *varsayım olarak kabul ederler.*[27]

d) İktisadi karar birimlerinin çokluğundan dolayı, rasyonel beklentiler ile dengelerin birlikteliği, daha önce belirttiğimiz gibi, gerçekleşmekten uzak kalmıştır. Ayrıca rasyonellik varsayımı, her iktisadi karar biriminin fiyatlardaki değişmeleri ve bu arada *diğer iktisadi karar birimlerinin davranışlarını* tahmin etmeye çalışmayı da ge-

(27) Bu dengeler, genellikle bir atın eyerindeki "sırt" çizgisi boyunca yeralan noktalardan oluşur. Bu çizgiye "istikrar çizgisi" diyebiliriz. Rasyonel beklentileri savunan kuramcılar, şu şaşırtıcı düşünceyi ortaya koyarlar: Madem ki yalnız bir istikrar yönü vardır (eyerin sırtı gibi), o zaman yalnız bu doğrultu kullanılabilir. Başka bir deyişle, sonsuz sayıdaki doğrultular içinde, "görünmez el", nasıl olduğu bilinmeden, yalnız istikrarlı olanını, "doğru yönü" seçecektir.

rektirir. Burada ayrıca işte bu diğer karar birimlerinin hepsinin rasyonel olduğu da varsayılmaktadır. Kısaca her karar birimi "kendi dışındaki diğer bütün karar birimlerinin de rasyonel beklentilere sahip olduğunu bildiğine göre herkes, herkesin rasyonel olduğunu bilmektedir vb." (Arrow, 1987). "Temsili karar birimlerine" dayalı aşı-rı-basitleştirilmiş modelleri terkedip rasyonellik ilkesini sınırsız bir şekilde uygulamak bizi içinden çıkılmaz durumlara düşürür. Böylece, bu modellerin, "mikroekonomik temelleri" konusu tartışılabilir.

II. Makroekonomiye Mikroekonomik Temeller Aranması

Tanım itibariyle makroekonomi, bireylerin oluşturduğu büyük grupların "ortak davranışları" ile ilgilenir. Böylece ilk makro modeller Keynes'in ortaya koyduğu belirli ilişkilerden yola çıkarak kurulmuştur (özellikle tüketim fonksiyonu gibi). Oysa neo-klasikler için bu ilişkiler, onların "birinci ilkesi" olan maksimizasyon ilkesini dikkate almadığı için sorun yaratmaktan geri kalmıyordu.

Öte yandan bu modeller, yeni değişkenlerin ve yeni denklemlerin eklenmesiyle yavaş yavaş "büyüdü". Böylece modellerin altında yatan teori giderek ortaya çıktı. İkinci bölümde açıkladığımız gibi bu, Keynes'ten alınan düşüncelerin ve rekabetçi davranış teorisinin bir karışımı idi. Neo-klasikler için bu modellerin "mikroekonomik temellerini kurmak" başka bir deyişle makroekonominin, özgür bireylerin maksimizasyon davranışına indirgenebileceğini göstermek kaçınılmaz hale gelmişti. Fakat herhangi bir işletme ele alındığında iki temel problemle karşılaşılır: Malların toplulaştırılması ve davranışların toplulaştırılması.

a) *Malların toplulaştırılması,* her mal sepetinin tek bir büyüklük biçiminde ifade edilmesidir. Bütün zorunluluğuna rağmen, bu imkansızdır. Çünkü bir miktarlar topluluğundan (sepeti oluşturan mal miktarları), tek bir büyüklüğe geçmek kaçınılmaz olarak, birçok bilginin ihmal edilmesine, kaybolmasına yolaçar (sepetteki malların sayısı arttıkça bu bilgi kaybı daha da önemli hale ge-

lir). Bu mal denetini tanımlarken genellikle onun *değeri* kullanılır. Fakat bu defa da, sadece bu sepetin içerdiği mallara göre değil, bizzat kendisi de ekonominin içinde bulunduğu şartlarca belirlenen bir *fiyat sistemine* başvurmak gerekir. Bu durumda ise yapma indisler hazırlanması problemi ile karşılaşılır. İşte bu miktar-etkisi ile fiyat-etkisi arasındaki iç içelik neo-klasikler ile bazı karşıtları arasındaki tartışmanın merkezinde yeralan çok sayıda paradoksun da kökenini oluşturur (bkz. örneğin (Guerrien 1989 a)). Bugün herkes, malların toplulaştırılması sorununun, yaklaşık da olsa, çözümsüz olduğu konusunda aynı düşüncededir.

b) *Davranışların toplulaştırılması* sorunu ise şu şekilde kendini gösterir: Tek tek bireylerin davranışlarını esas alarak onların bir bileşimi veya "yansıması" olan ortak davranışa erişilebilir mi? Basit bir örnek bu problemin çözümsüz olduğunu göstermeye yeterlidir: 1 ve 2 gibi iki birey ele alalım. Her birinin tüketim fonksiyonu; $C_1 = a_1R_1+b_1$ ve $C_2 = a_2R_2+b_2$ olsun. Toplam gelir $R(=R_1+R_2)$ ile toplam tüketim $C (=C_1+C_2)$ arasında bir ilişki arandığını düşünelim. Bunun için iki eşitlik taraf tarafa toplanır ve aşağıdaki sonuç elde edilir:

1. $C = C_1+C_2 = a_1R_1 + a_2R_2 + b_1b_2$

Eğer $a_1 = a_2$ ise, aranan toplam tüketim fonksiyonu, aşağıdaki biçime indirgenebilir: $C = aR + B$ ya da $a = a_1 = a_2$ ve $b = b_1 = b_2$. Fakat, a_1, a_2 den farklı ise bu mümkün olamaz ($R_1 + R_2$ ifadesi 1 numaralı ilişkinin sağ tarafında gösterilemez). Bu durumda da *gelir bölüşümü*, toplulaştırma işlemi sırasında ihmal edilemez.[28] Davranışların toplulaştırılmasıyla ilgili olarak Sonnenschein-Mantel-Debreu teoremine göre bireysel net taleplerin bir bileşeni olan net toplam talebin, çok çeşitli şekiller alabileceğini belirtmek yerinde olur. Bu şekiller, genellikle, sezgilerle

(28) Uzun zaman neo-klasikler (ki onların izlerine hâlâ rastlanıyor...), toplam üretim fonksiyonunun marjinal verimlilikleri üzerine kurulu bir bölüşüm teorisine sahipti. Tabii bu anlamsızdı. Çünkü bu *fonksiyonların oluşturulması* ve içerdikleri değişkenlerin belirlenmesinde de bölüşüm asıl rolü oynar. Bu yüzden "Cambridge Okulu" birçok paradoks ortaya çıkarmıştır (bkz. (Guerrien, 1989 a)).

kafalarda oluşanlardan tamamen farklı olabilir (bkz. III. bölüm).

Davranışların ve malların toplulaştırılmasının yarattığı aşılamaz sorun karşısında sonuçta neo-klasik makroiktisatçılar "temsili" karar birimleri ve mallarda karar kılarak kıvırmayı tercih ettiler. Hiç kuşkusuz böyle davranarak, neo-klasik araştırma programlarının ilkelerine karşı çıkar biçimde bireylerin faaliyetleri arasındaki karşılıklı etkileri bir kenara bıraktılar. Arrow'un (1987) altını çizdiği gibi, mübadele, bireylerin birbirlerine benzemelerinden değil *farklı olmalarından* (bireylerin zevkleri, kaynakları ve beklentilerinin farklı oluşu) doğar. Bu farklılıkları silmek, incelendiği düşünülen problemin önemli ölçüde ortadan kalkmasına yolaçar.

Böylece egemen görüşü savunan makroiktisatçılar, iki yol ağzında kararsız kalırlar: "Temsili karar birimlerini" esas alan teorik incelemeler yapmak veya büyük ölçüde tahmine dayanan uygulamalara yönelik modeller (çoğunlukla "büyük") kurmak. Birinci yol, iktisatçılar arasındaki polemikler içinde "sembollerle dolu bir anlatım" dili oluşturmaya yarar. Fakat bu çaba hep toplulaştırma sorunu ve Sonnenschein-Mantel-Debreu teoremi tarafından sınırlanacaktır. İkinci yol ise açıklayıcı olmaktan çok, yerilere "uyan" modeller ile ampirizme yenik düşme tehlikesi ile karşı karşıyadır.

DOKUZUNCU BÖLÜM
EKSİK REKABET

Neo-klasik model her şeyden önce bir tam rekabet modelidir. Denge halinde erişilen Pareto optimumu, genel olarak bu tam rekabet varsayımında gerçekleşir. Daha önce ele aldığımız sekiz bölüm bu model içinde veya bu modele yakın şemalar çerçevesinde incelenmiştir.

Bununla birlikte tam rekabet piyasasına onun "iyi işleyip işlemediği" (ki asla kanıtlanmamıştır) ve "gerçekçi olup olmadığı" sorunlarını bir kenara bırakarak, sonsuza değin inanmak güçtür. Çünkü, her şeyden önce, birilerinin ortaya atılarak bu piyasada bir fiyat önermesi gerekir. Kaldı ki rasyonel davranan bireylerin, toplumun diğer üyelerinin tepkilerini hesaba katmayacakları da düşünülemez. Mesela insanlar, bir araya gelerek ortak bir hareket tarzı oluşturmanın kendi çıkarlarına daha uygun olacağını pekala düşünebilirler.

Böylece karar birimlerinin "küçük" ve "çok sayıda" olduğu bir piyasada bile, bu karar birimlerinin tamamı "fiyatı kabullenici" konumda olmayabilir. Hatta iktisadi karar birimleri arz veya talep edilen bir malın fiyatını belirleme yetkisini bir kuruluşa (mesela sendikalarda olduğu gibi) devredebilirler. Burada artık kuruluşun hareket tarzı *monopole* yaklaşır. Bazen de bu karar birimlerinden bir kısmı, harekete geçerken rakiplerinin tepkilerini hesaba katanlar ki bu da *oligopol* piyasasına örnek oluşturur.

Bu bölümde, esas itibariyle eksik rekabet teorisi içinde önemli bir yeri olan monopol ve oligopol üzerinde duracağız. Ancak tam rekabet varsayımının dışına çıkınca, *çok çeşitli piyasa biçimleri* ile karşılaşacağımızı da unutmamalıyız. Bu da *a contrario,* birçok kuramcının neden tam rekabet çerçevesi içinde kalmayı tercih ettiğini ortaya koymaktadır. Gerçekten, üreticiler arasında oluşan anlaşmalar, çok çeşitli biçimler alabilir: Şöyle ki fiyatlar

ve üretim miktarları konusunda kati bir planlamaya gidilebileceği gibi az çok kısıtlayıcı[29] birtakım "talimatlar" veya yönlendirmeler de sözkonusu olabilir. Bu bölümün ikinci kısmında da, başkalarının faaliyetlerine gösterilen tepkinin biçiminin de modelin sonuçlarını etkilediğini göreceğiz.

Önemli bir piyasa biçimi olmasına rağmen, henüz kesin bir çözüme sahip bulunmadığı için *iki yanlı monopolü* (iki monopolün karşı karşıya bulunması hali) burada ele almayacağız. Çünkü, karşılıklı güç ilişkileri, tehditler, blöfler, bu durumda belirleyici bir rol oynadığı halde bu parametreleri formüle etmek kolay değildir. Eksik rekabet modellerinin çoğu, ekonomiyi iki tip karar biriminin oluşturduğunu varsayar. Bunlardan ilki, aktif bir role sahip olup, rakiplerinin ve ekonominin geri kalan kısmının göstereceği tepkileri hesaba katan *stratejiler* benimserler. Diğer karar birimleri tam rekabet modelinde olduğu gibi pasif bir konumdadır. Genellikle piyasaya mal arz eden firmalara aktif, talepte bulunan hanehalkına ise pasif bir rol izafe edilir. İtiraz edilebilir gibi görünse de aşağıda konuları bu doğrultuda ele alacağız. Çünkü, mesela bir monopolün, kendisine girdi sağlayan firmalara (ki onlar da monopol konumunda bulunabilir) gücünü empoze etmeye çalışmaması düşünülemez.

I. Monopol

Bir mal yalnız bir karar birimi tarafından arz ediliyor ve ortak bir hareket tarzı benimsememiş çok sayıdaki bireyce talep ediliyor ise bu malın piyasasında monopol vardır.

Monopollerin varlığını açıklamada iktisadi ve teknik nedenler ortaya konabilir. Üreticilerin bir araya gelişleri-

(29) Gruba katılmaya şu veya bu oranda zorlanma ayrı bir sorundur. Zira ortak disipline uymadan, hareket serbestisini tümüyle muhafaza ederek ("kaçak yolcu" örneği) her bireyin, toplu hareketin sonuçlarından yararlanmakta çıkarı vardır. Mesela grevcilerin eylemi sayesinde, greve katılmayan bir işçinin de ücreti yükselir; kotalara uymayan süt üreticileri de, kota uygulamasına bağlı olarak saptanan fiyatlardan sütünü satmak isteyebilir.

ne bir örnek olarak yukarıda değindik. Bir tanesi dışında diğer bütün rakiplerin piyasadan silinmesiyle sonuçlanan bir fiyat savaşı da monopolü ortaya çıkarabilir. Birtakım buluşlar da, brövelerle korunmak suretiyle, monopolün doğuşunda önemli bir faktör olabilir. Ancak bunlar, monopolün *sürekli* varlığını çok iyi açıklayan teknik nedenlerdir. Burada hemen *artan verimler* akla gelir: Üretim, azalan birim maliyetlerle gerçekleşiyorsa, piyasada sadece bir firmaya yer olacaktır. Aynı şekilde, kimi faaliyetler *özel bir altyapı* gerektirir ve genellikle bu faaliyetlerin bölünmesi, birden fazla firmaca gerçekleştirilmesi ne mümkün, ne de rantabl olabilir (demiryolları, elektrik veya telefon hatları, posta idaresi). Buna benzer bir durum da *sabit maliyetlerin* çok yüksek olduğu (tesis ve makine olarak) faaliyetlerde ortaya çıkar. Bu maliyetlerin karşılanması, geriye ödenmesi ancak çok büyük miktarlarda üretim yapmakla mümkündür. Öyle ki, bir zarara uğramadan, aynı piyasada çok sayıda firmanın birlikte faaliyet göstermesi mümkün değildir.

Aşağıda daha ayrıntılı olarak incelemek üzere, monopol konusunda şimdilik iki noktaya değineceğiz:

Bir kere, ürettikleri malların *yerine geçebilecek* başka malların varlığı ile hareket serbestisi kısıtlanmayan monopollere rastlamak güçtür. Mesela Fransa'da Demiryolları İdaresi'nin, fiyat tesbitinde, karayolu taşımacılığında uygulanan fiyatları dikkate alması gerekir.

İkinci olarak, monopollerin varlığının, kamunun müdahalesine yolaçacağı unutulmamalıdır. Bu müdahale devletleştirme biçiminde ortaya çıkabileceği gibi, kısıtlayıcı bazı düzenlemelerle, monopollerin, güçlerini kötüye kullanmalarını sınırlamak amacına yönelik müdahaleler şeklinde de olabilir.

Monopolcü Davranış

Tam rekabet piyasasında faaliyet gösteren bir firmadan farklı olarak, monopol, arz ettiği malın fiyatının, üretim miktarından bağımsız olduğunu varsayamaz. Demek ki bu malın *talep fonksiyonunu* (talep edilen miktar ve fiyat arasındaki ilişki) bilmeye çalışır. Burada iki ayrı teo-

rik yaklaşım sözkonusudur: Ya monopolün talep fonksiyonunu gerçekten bildiği varsayılır ("objektif" yaklaşım); ya da ancak onu tahmin edebileceği düşünülür ("sübjektif" yaklaşım). Bu yaklaşımlardan birincisi daha anlamlıdır. Zira, bu yoldan erişebileceğimiz sonuçlar monopolcünün subjektif nitelikteki anlaşılıp ölçülmesi mümkün olmayan parametrelerden bağımsız olacaktır. Tabii bu arada adı geçen yaklaşımın çok güç bir varsayıma dayandığını da unutmamalıyız. Sonuçları şüpheli ve pahalıya malolan tecrübelerden geçmeksizin "gerçek" talep fonksiyonunu nasıl bileceğiz?

İster tahmini ister "objektif" olsun, veri talep fonksiyonu için, monopolcü kârını maksimum kılacak üretim düzeyini belirlemeye çalışır. Üretilen son birimin firmaya sağladığı hasılat azalırken, bu son birimin maliyeti yükseliş gösteriyorsa, marjinal maliyetin marjinal hasılata eşit olduğu üretim miktarında maksimum kâr gerçekleşmiş olur. Başka bir deyişle, monopolcü ürettiği son birimden bir kâr elde ettiği sürece (yani marjinal hasılat, marjinal maliyetin üstünde oldukça), firmanın üretim miktarını arttırmakta çıkarı vardır. Monopolcü firma ile tam rekabet şartlarında faaliyet gösteren bir firma arasındaki tek fark, bu sonuncu için marjinal hasılatın sabit olmasıdır. Zira tam rekabet piyasasında firmanın marjinal hasılatı, malın piyasa fiyatına eşittir ve bu fiyat veri olarak alınmaktadır.

Monopolcü kârını maksimum kılan bir araç olarak, marjinal maliyetin marjinal hasılat ile eşitlenmesi ilkesi ancak aşağıdaki şartlarda geçerlidir:

Bir kere *marjinal maliyetler yükseliş halinde olmalıdır.* Bu durum, ölçeğe göre getirinin azalması anlamına gelir. Bu koşul tartışmalıdır. Zira, monopollerin varlığını açıklayan belli başlı nedenlerden birinin, ekonominin çeşitli sektörlerinde *artan verimin* geçerliliği olduğunu görmüştük (bu konuya aşağıda yeniden değineceğiz).

İkinci olarak, *marjinal hasılatın azalış sürecinde olması gerekir.* Tabii talep fonksiyonu, azalan bir fonksiyondur. Aslında bu koşul mantıki görünüyor. Ancak, konuya "objektif" olarak ve genel denge çerçevesi içinde bakınca, Sonnenschein-Mantel-Debreu teoremi (bkz. bölüm

III), bu geçerliği şüpheye düşürür. Bu sorunu, eksik rekabet şartlarında *dengenin varlığını* tartışırken daha ayrıntılı bir şekilde ele alacağız (bu bölümün ikinci kısmı). Bununla birlikte azalan talep fonksiyonu şartının, sübjektif yaklaşımda daha az sorun yarattığını söyleyebiliriz. Çünkü monopolcünün hatta "gerçekte" öyle olmasa bile, fiyat yükseldikçe talebin azalacağını *varsayması* mümkündür.[30]

Monopol ve Optimum

Monopol genellikle iyi bir şöhrete sahip değildir. Çoğu kez, üretimin düzenlenmesinde yaptığı tercihlerin "etkin olmadığından" şikayet edilir. Zira, verimli bir işleyiş için, "rekabet ortamının getirdiği bir baskıya maruz değildir". Ancak bu eleştiri pek doğrulanmışa benzemiyor: Tam rekabet piyasasındaki bir firma gibi monopolcü firma da çeşitli üretim düzeyleri için, maliyetleri minimuma indirecek biçimde, neden üretimini en verimli şekilde düzenleyeceği bir tercihte bulunmasın? Tersine bir davranışta bulunması, kendisi için pek rasyonel olmaz.

Buna karşılık, genellikle, monopol dengesinin, Pareto anlamında bir optimuma tekabül etmediği doğrudur. Bunun nedeni, monopollerce üretilen malların fiyatının, onların marjinal maliyetinden *yüksek* olmasıdır. mesela, bir monopolün p fiyatından q adet mal satabileceğini varsayalım: Eğer satış miktarını q+1'e yükseltmek istiyorsa, fiyatı Δp kadar düşürmesi gerekir. Böylece sattığı ek birimin fiyatı $p-\Delta p$; bir birim daha fazla satmak istiyorsa, ürünün tamamını daha düşük olan bu yeni fiyattan satmak zorunda olduğu için uğrayacağı hasılat kaybı da $(q+1)\ \Delta p$'dir. İşte marjinal gelir, bu ikisinin farkına eşittir: q cinsinden ifade edersek $q = p-\Delta p - (q+1)\ \Delta p = p-(q+2)\ \Delta p$ yazılabilir. Burada, marjinal gelirde, "stok etkisi" denilen ve q'ya bağlı olarak artan $q\ \Delta$ p'nin önemi or-

(30) Yine de, asgari bir tutarlılık şartı, fiilen arzedilen miktar için, beklenen fiyat ile "objektif" fiyatın birbirine eşit olmasını gerektirir (objektif ve sübjektif talep eğrileri bir noktada kesişir). Aksi halde, monopol, yanılgısını görerek, tahminlerini yeni duruma uyarlayacaktır.

taya çıkmaktadır. Marjinal gelir ile marjinal maliyeti birbirine eşitleyen denge fiyatı, q olarak p- (q+2) Δp = marjinal maliyet eşitliğini gerçekleştirmelidir. Böylece fiyat (p), q+ (q+2) Δ p de marjinal maliyete eşit olacaktır. Fiyat, marjinal maliyetin çok üzerinde olup, aradaki fark, "stok etkisi"ne bağlıdır (Δ p eğer sıfır ise bu fark da sıfır olur; bu durumda, tam rekabet piyasasıyla karşı karşıyayız demektir).

Neden burada Pareto optimumu gerçekleşmiyor? Satış fiyatı, marjinal maliyetten *yüksek* olunca, alıcı bulmak amacıyla, ürettiği ek birimi biraz daha düşük bir fiyattan satmaya hazır olan üreticinin, üretimini bir birim arttırmakta çıkarı vardır. *Yeter ki bu fiyat düşüşü, sadece üretilen son birimi ilgilendirsin* (aksi takdirde, "stok etkisi" dolayısıyla tekelin kârında bir düşüş olacaktır). Böylece üretici kârını; daha düşük fiyat ödeyen tüketici de faydasını arttıracak, "tam fiyat" ödeyen diğer tüketicilerin faydasında ise bir azalış olmayacaktır. Ancak, monopol dengesinin, yukarıdaki duruma tekabül etmediği (çünkü monopol dengesi, fiyatın tek olduğu varsayımına dayanıyor) ve Pareto anlamında bir optimum olmadığı açıktır.

Yukarıdaki açıklamanın önemini daha iyi anlamak için havayolları şirketlerini (bir oligopol piyasası olsa bile) düşünmek yeter. Bu firmalar, biletlerinin bir kısmını, "yüksek fiyat" ödemeye hazır olanlara (iş adamları, acil ailevi sorunları olanlar vb.) "normal" fiyatı ile satarlar. Geri kalan kısmını da bu tam fiyatı ödeyemeyen veya ödemek istemeyenler için, indirimli fiyatlarla satışa çıkarırlar (tabii bu -ikinci durumda- zaman sınırlaması, gidiş geliş için asgari ve azami ikamet süresi vb. birtakım kısıtlayıcı şartların konulduğu da unutulmamalıdır). Monopol benzer mallar için farklı fiyatlar önerdiği zaman, iktisatçılar, monopolün *fiyat farklılaştırmasından* söz ederler.

Havayolu firması örneği, en azından belirli üretim düzeyleri için, özellikle çok büyük sabit maliyetlerin varlığı (uçakların satın alınması gibi) ve dolayısıyla *artan verim* ile açıklanmaktadır. Şimdi bu önemli örnek üzerinde duralım.

Sabit Maliyetler ve Artan Verim

Daha önce işaret ettiğimiz gibi, bazen tekel, kaynağını sabit maliyetler ve artan verimden alabilir. Konuyu basitleştirmek amacıyla marjinal maliyetin değişmediğini ve sabit maliyetlerin çok yüksek olduğunu varsayalım. O zaman iki durum öngörülebilir:

Ya talep ve dolayısıyla fiyat yeterince yüksek olup sabit maliyetleri karşılayabilecek düzeydedir. Böylece firma varlığını devam ettirecektir ki yukarıda ele aldığımız durum budur.

Ya da öyle bir talep ve fiyat sözkonusudur ki üretim miktarı hangi düzeyde olursa olsun, sabit maliyetler karşılanamamaktadır. Bu durumda firma üretimden çekilecek, bazı kimseler "yüksek talebe sahip" olsalar dahi, firma talebi karşılayamayacaktır. Böyle bir sonuçla karşılaşmanın nedeni ise, firmanın sabit maliyetlerini karşılamak için "büyük çapta" üretim yapmak zorunda olmasıdır. Ancak bu çapta bir ürünü satabilmesi için de, fiyatı, sabit giderlerini dahi karşılayamayacak ölçüde düşürmesi gerekecektir.

Her iki durumda da monopolün dengesi Pareto anlamında optimum değildir. Bu nokta, ikinci durum için özellikle geçerlidir. Zira, sözkonusu malı "hararetle talep eden" ihmal edilmeyecek sayıda hanehalkı mevcut olmasına karşılık hiç üretim yapılmamaktadır. O zaman, havayolu firması örneğinin ortaya koyduğu gibi, bu tüketiciler için, sabit maliyetlerin karşılanmasını sağlayacak tarzda yüksek fiyat uygulamak öngörülebilir. Madem ki tüketiciler, bu mala olan taleplerini, içlerinden bazıları daha yüksek bir fiyat ödemek zorunda kalsalar dahi karşılayabilecekler; bu çözüm, hiç üretim yapılmayan duruma oranla Pareto anlamında daha optimaldir.

"Kişiye göre fiyat" çözümü, firmanın, müşterileri arasında bir ayırım yapma imkanı bulunmayınca, her zaman uygulanamayabilir.[31] Bu durumda, sübvansiyonlar veya

(31) Özellikle bizzat kendileri de yüksek sabit maliyetlere sahip rakipler varsa (ki bu durumda oligopol sözkonusudur), sonunda bazılarının ortadan kalkmasına kadar gidecek ölümcül fiyat savaşları başgösterir. Bu durumun önüne geçmek için, genellikle

devletleştirmeler yoluyla kamu müdahalesi kaçınılmaz hale gelir. Bunun gelir dağılımı üzerindeki etkilerini görmezlikten gelemeyiz. Bu arada, böyle bir müdahale Pareto optimumuna yaklaşılmasına imkan veriyorsa (olası dışsal etkilerin varlığından söz etmesek bile), bir "etkinsizlik" kaynağı oluşturmayabilir.

Artan Verim ve Marjinal Maliyete Göre Fiyatlandırma

Yukarıda fiyatlandırma politikasının ayrıntılarına girmeden, sabit maliyetler üzerinde durduk. İktisatçılar genellikle, Pareto kriterine uyulması için, fiyatın marjinal maliyete eşit olacak şekilde saptanması gerektiğini düşünürler. Nedeni daha önce incelenmişti.

Ünlü *"Calais yolcusu"* paradoksunun da ortaya koyduğu gibi aslında olay göründüğünden daha karmaşık olabilir. Diyelim ki bir kimse, trenin Calais'ye hareket edeceği saatte Paris'te Kuzey Garı'na gelmiştir. Tren dolu değildir. Bu kimse, "optimum" konusunu hatırlatarak, hiçbir şey ödemeden trene binmek ister. Zira trende boş yer vardır ve bu yolcunun taşınması, pratikte SNCF'e (Fransız Ulusal Demiryolları Şirketi) hiçbir maliyet yüklememektedir (marjinal maliyet sıfırdır). Aynı şey havayolu şirketleri elektrik kullanımının az olduğu saatlerde elektrik idaresi için de söylenebilir (zira, nükleer santrallerin çalışması durdurulamayacağına göre, bu saatlerde bir kapasite fazlası ortaya çıkacaktır). Bütün bu durumlarda, marjinal maliyet sıfır olduğuna göre, önerilen fiyatın da sıfır olması gerekir. Tabii burada, marjinal maliyetin ani bir değişme gösterdiği belirli üretim düzeylerini de gözden kaçırmamalıyız. Duruma göre bu, yeni bir vagonun, uçak ya da elektrik santralinin devreye sokulması şeklinde olacaktır. O zaman da bu marjinal maliyeti tek bir kişiye ödetmek güçtür!

Benimsenen fiyat politikası genellikle uzlaştırıcı bir nitelik taşır: Şöyle ki marjinal maliyete, sabit maliyetleri (veya bunlardan bir kısmını) karşılayabilmeyi amaçlayan

ya devlet tarafından, ya da o faaliyet kolunca (havayolları örneği) uzlaşmacı bir düzenlemeye gidilir.

ve aynı zamanda arz ve talepteki değişmeleri hesaba katan bir tutar eklenir. Ancak bu çözüm, Pareto anlamında optimum değildir.

Böylece neo-klasik teorinin, artan verim konusunu incelerken, önemli güçlüklerle karşılaştığını bir kere daha belirtmek yerinde olur (bu konuda bkz. (Quinzii, 1988)).

II. Oligopol

Monopol az rastlanan bir örnektir. Bir firmanın, özellikle, ürettiği malın ikame edilebilirliği yüzünden, bir rekabetle karşılaşmayacağı piyasada tek başına egemen olması ender bir durumdur.

Şimdi de başka bir uç durum olarak *oligopolü* ele alacağız: Birçok firma, rakiplerinin varlığını tamamen hesaba katarak aynı malı üretmektedir (burada *ikame tamdır*). Temelde bir eksiklik olmayacağını düşünerek, sırf basitleştirmek amacıyla, konuyu *düopol* örneği ile sınırlı olarak inceleyeceğiz.

Düopolde sadece iki firma vardır. Bu firmalar, monopol örneğinde olduğu gibi ürettikleri malın talebini tahmin etmek, fakat aynı zamanda rakibinin tutumunu da öngörmek zorundadır. Modele özelliğini veren işte bu son noktadır. O halde dikkatimizi bu son nokta üzerinde toplayacağız. Her iki firmanın, malın "gerçek" talep fonksiyonunu bildiğini (objektif yaklaşım) ve bu fonksiyonun rekabetçi türde (stratejik değil) olduğunu varsayıyoruz.

Düopol piyasasındaki bir firma, rakibinin tavrını nasıl hesaba katar? Bu soruyu cevaplamak pek kolay değildir. Ya düopolcü firma, rakibinin arzını veri olarak alan safça bir tutum içindedir. Ya da bir diğer yaklaşıma göre, rakip firmanın doğrudan veya dolaylı bir şekilde gösterdiği tepkileri hesaba katar. İlk durum *Cournot öngörüsü* olarak adlandırılırken, ikinci yaklaşım için *rasyonel öngörülerden söz edilir.* Kuşkusuz bu iki durum dışında çok sayıda ara örneklere rastlanabilir. Mesela, firmalardan birinin geçmişteki tahmin hatalarından ders almayıp safça hareket ettiği Cournot çözümü, buna karşılık diğerinin bu durumu bilerek, arzını ayarlarken hesaba kattığı var-

sayımına dayalı Stackelberg çözümü bunlara birer örnektir. Stackelberg çözümünde ikinci firma *önder rolü* oynamakta, rakibi ise onu *izlemektedir*. Aşağıda, Cournet Modeli'nde belirtilen tarzda hareket eden iki firmadan oluşan en basit şekli ele alacağız. Zira Cournot-Nash dengesi kavramının önemini ortaya koymak için bu kafi gelecektir.

Cournot-Nash Dengesi

Düopolcü iki firmayı A ve B diye adlandıralım. A'nın arzı q_A olsun. Bu durumda B firması optimum arzını monopolcü bir şekilde q_B olarak belirler. Bunu yaparken talep fonksiyonundan q_A miktarını çıkarır ve marjinal hasılat ile marjinal maliyeti birbirine eşitler. B firmasının qB kadar arz etmesi karşısında, daha önce q_B miktarını veri olarak almış A firması, genellikle arzını değiştirmek ister. A'nın bu yeni arzı karşısında (q_A') diyelim), B, planlarını gözden geçirecek ve arzını yeniden ayarlayarak (q_B') şeklinde belirleyecektir... Böylece her firma, arzını rakibinin arz ettiği miktarlara göre ayarlayacak ve bu şekilde ardarda ortaya çıkan tepkilerle oluşan karmaşık bir sürece girilecektir.

Her süreçte olduğu gibi, burada da akla gelen ilk soru, sistemde dengeye tekabül eden *sabit noktaların* bulunup bulunmadığıdır. Soruyu cevaplamadan önce bu dengelerin niteliğini açıklamak yerinde olur. Yukarıdaki örneği yeniden ele alırsak, eğer B firması q^*_B kadar arz ederken A firması q^*_A kadar arz ediyorsa ve yine A, q^*_A kadar arz ettiği zaman B, q^*_B kadar arz ediyorsa, q^*_A ve q^*_B arz miktarları bir dengeyi gösterir. Başka bir deyişle, A ve B firmalarının arzları sırasıyla q^*_A ve q^*_B ise, her birinin, rakibinin arzını veri olarak kabul ettiği hesaba katılınca, bu arz miktarlarını değiştirmek hiçbirinin çıkarına uygun değildir. Bu şekilde, şu önemli tanıma ulaşılır: *Cournot-Nash dengesi,* öyle bir kaynak dağılımına tekabül etmektedir ki taraflardan hiçbirinin, tek taraflı bir kararla bu durumu değiştirmekte çıkarı yoktur.

Örneğimizde (q^*_A, q^*_B) şeklindeki bu dağılım, tam bir Cournot-Nash dengesidir. Zira, veri bir q^*_B miktarı için, A

firması, kârını maksimuma çıkardığından dolayı, q^*_A dışındaki bütün arz miktarları, A nın kârının azalmasına yolaçar. Aynı muhakemeyi B için de yürütebiliriz. Cournot-Nash dengesinin, *ortaklaşa harekete dayanmayan* niteliği şu şekilde belirtilebilir: Taraflardan her biri, geçmiş deneyimlerine göre davranırken, rakiplerinin tepki göstermeyeceğini varsayar. Dolayısıyla, bu analizde sadece *tek yanlı hareketler* öngörülmüştür.

Görüldüğü gibi Cournot-Nash dengesiyle ilgili sorunlardan biri, onun bu tek yanlı niteliğidir. Aslında örneğimizdeki iki firmanın bir monopol şeklinde hareket etmekte çıkarları vardır. Böyle davrandıkları zaman ortak kârlarının (ikisinin kârları toplamı) azalması mümkün değildir. Zira, bu firmalar, q^*_A ve q^*_B miktarlarında üretme imkanına her zaman sahiptirler. Kaldı ki ortak hareket edince yeni olanakların ortaya çıktığını, daha fazla kâr elde edebileceklerini (tüketicilerin aleyhine olarak tabii) açıkça göreceklerdir. O halde bir oligopole dahil olan firmalar için işbirliği yapmak rasyonel bir tutumdur. Bu yüzden zaman zaman oligopollerin "istikrarsız" olduğundan söz edilir. Bununla birlikte, ortak hareket edilmesi halinde, gruba dahil olan firmalar arasında "kârın nasıl paylaşılacağı" sorunu askıda kalmaktadır. Bu sorun da çoğu kez, firmaların birleşmesiyle çözüme ulaşır.

Cournot-Nash Dengelerinin Varlığı

Cournot-Nash dengesini içeren basit modellere kolayca kurulabilir. Ancak iktisat kuramcıları, bu aşırı basitleştirilmiş durumlar dışında, ister kısmi denge isterse genel denge çerçevesinde olsun, bu dengenin hangi şartlarda oluşacağı sorusu üzerinde durmaktadırlar.

Kısmi denge çözümünde, dengenin varlığı, düopolcü firmaların *tepki eğrilerinin* biçimine ve nisbi konumuna bağlıdır. Bu eğriler, B firmasınca yapılan her arz miktarı için A'nın tepkisini (arzını) ve A nın değişik arz miktarları için B'nin tepkisini (arzını) gösterir. Bu eğriler genellikle azalan niteliktedir. Çünkü düopolcü firmalardan birinin arzı arttığı zaman, bu arz miktarını "kabullenen" diğer firmanın arzı azalmak zorundadır. Dengenin oluş-

ması için iki tepki eğrisinin en azından bir noktada kesişmesi gerekir (böylece iki firmanın tepkileri birbirleriyle bağdaşmış olacaktır). Oysa, bu eğrilerden biri, diğerinin "üzerinde" yeralıyorsa, ya da süreksiz ise birbirini kesmeyeceklerdir. Bu da aslında olmayacak bir durum değildir.

Tepki eğrilerinin birbirlerine göre biçim ve konumları, hem firmaların maliyet fonksiyonlarının biçimine hem de talep fonksiyonunun biçimine bağlı olduğu için, sadece nitel varsayımlar yaparak (monotonluk, süreklilik vb.) dengenin varlığı konusunda bir teorem oluşturmak pratikte mümkün değildir.

Genel dengede ise durum çok daha karmaşıktır. Gerçekten, oligopole dahil olan firmaların, gelir dağılımı yoluyla (ödedikleri ücretler, kârlar) talep üzerinde dolaylı bir etkide bulundukları hesaba katılmalıdır. Bu tür geriye etkiler, bazen "Ford etkisi" diye nitelenmektedir. Üstelik çok daha önemli bir nokta olarak talep fonksiyonunun şu veya bu şekle sahip olabileceği de unutulmamalıdır (bkz. bölüm III, Sonnenschein-Mantel-Debreu teoremi). Bu da, en azından objektif yaklaşım altında, dengenin varlığını belirsiz kılar.

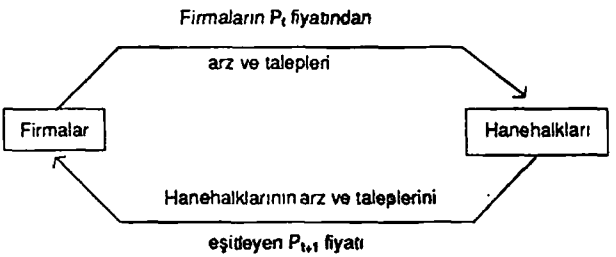
Bu konuyu daha iyi ortaya koymak için, muhakememizi iki ayrı aşamada açıklamaya çalışalım (Hart, 1985):

İlk aşamada, firmalar, çıktı arz etmekte, girdi talep etmektedirler. Bu da hissedar-hanehalklarının servetinde bir değişmeye yolaçar. Bu durumda, Arrow-Debreu teoremi, *hanehalklarının* arz ve taleplerini eşitleyen bir P_0 vektör-fiyatının var olduğunu söyleme imkanını verir (*bir an için* firmaların arz ve talebi sabit varsayılmaktadır).

İkinci aşamada ise firmalar P_0 fiyatını esas alarak optimum bir plan yaparlar. Bunu yaparken de rakiplerinin arzını veri olarak düşünürler (Cournot öngörüsü). Arkasından yeni bir çıktı arzları ve girdi talepleri bütünü ortaya çıkar. Bu arz ve taleplerden yola çıkarak hanehalkları, yeni bir P_1 denge vektör-fiyatı belirleyecekler, bu fiyat da firmaları, arz ve taleplerini değiştirmeye yöneltecek ve hareket bu şekilde devam edip gidecektir.

Rakiplerinin arzını hesaba katması ve her hanehalkının faydasını maksimuma yükseltmesi halinde, her bir

firmanın kârı maksimum olduğu zaman denge gerçekleşir. Dengenin varlığını gösterirken, alışıldığı üzere, yukarıda sunmaya çalıştığımız sabit teoremi esas alınmalıdır. Bu süreci aşağıdaki şema yardımıyla özetlemek mümkündür.



Ancak bu açıklama, aşılamaz gibi görünen iki güçlükle karşılaşır:

a) Genel olarak, hanehalklarının oluşturduğu rekabetçi ekonomi (firmaların arz ve talepleri veri olarak alınıyor) *birden fazla dengeyi* içerir (bu da yine Sonnenschein-Mantel-Debreu teoreminin bir sonucudur). O zaman, firmaların kârını hesaplamak ve böylece yeni arz ve talepleri belirlemek için bu dengelerden hangisini seçip esas alacağız? *A priori* tercih için hiçbir kriter kendini göstermemektedir. Bu nedenle, konuyu elealan iktisatçılar, başka bir açıklamada bulunmaksızın gerçekleşmesi mümkün olan dengeler arasından bir tanesini alıkoyan bir "ayıklama fonksiyonu"nun var olduğunu düşünürler. Ancak bu çözüm de tatmin edici olmaktan uzaktır.

b) Denge vektör-fiyatı tek bile olsa, firmaların ve hanehalklarının arz ve taleplerine bağlı olarak bu fiyatın çok çeşitli şekiller alması mümkündür. Bu vektör-fiyat, birçok şey arasında, hanehalklarının taleplerini de yansıttığı için, bazen bu vektörün, talebin "ters fonksiyonu"nu verdiği ileri sürülür. Oysa, her üreticiye ait kâr maksimizasyonu programının tanımlı ve sürekli bir çözüme sahip olması için -ki bu sabit nokta teoremini uygulayabilmek için zorunludur- talebin ters fonksiyonuna bazı

şartlar getirmek gerekir. Ancak bu şartların, modelin varsayımları çerçevesi içinde doğrulanması mümkün değildir (daha fazla ayrıntı için Guerrien, 1989 b).

Demek ki oligopol teorisinde olduğu gibi, onun özel bir örneğini oluşturan düopol teorisi de sonuçta gelip bir dengenin var olup olmadığı sorununa dayanmaktadır. İşte bu nokta neo-klasik iktisatçıların gözünde çok ağır bir sakınca oluşturur. Çünkü dengeler mevcut olsa bile, bunlar zaten Pareto anlamında optimum değildirler (ve böylece normatif bir rol oynayamazlar).

Bu noktayı tamamlamak için Cournot tarafından ortaya konan sürecin genel olarak çok istikrarsız olma riskini taşıdığını söyleyebiliriz. Gerçekten, eğer açıklamamızı, sadece birbirleriyle tek bir noktada kesişen tepki eğrilerini esas alan kısmi denge örneği ile sınırlarsak, dengeye geliş, bu eğrilerin birbirlerine göre sahip oldukları konuma bağlıdır. Oysa daha önce söylediğimiz gibi, temel varsayımlar bu nisbi konumlar konusunda, herhangi bir şey söylemeye imkan vermemektedir. Bu da modelin belirsizliğini arttırır.

Kısaca, kısmi denge yaklaşımıyla sınırlı bir örnek çerçevesinde Cournot dengesinin varolması için tepki eğrilerinin birbirleriyle kesişmesi gerekir. Bu dengeye erişebilmenin koşulu ise eğrilerin özel bir nisbi konuma sahip olmaları gereğidir. İşte, eksik rekabet konusunda yapılan analizlerin çoğunda, belirli özel durumların esas alınmasının nedeni, bu güç şartları dikkate alma zorunluluğudur.

Oligopol ve Fiyatlarla Rekabet: Bertrand Yaklaşımı

Cournot'nun oligopol çözmünün esas niteliklerinden biri, firmaların stratejilerinin, arz ettikleri *miktarlar* konusunda olduğunu, piyasaları dengeye getirecek şekilde değişeceği düşünülen fiyatlara ilişkin olmadığını varsaymasıdır. İşte bu biraz şaşırtıcı bir yaklaşımdır. Gerçekten, firma için önce bir fiyat önermek, sonra da talebe bağlı olarak arz miktarlarını ayarlamak daha tabii değil midir? O zaman, matematikçi Joseph Bertrand'ın (1822-1900) ispatladığı gibi, en azından kısmi denge açısından

ele alınca, fiyatlar aracılığıyla dengeye ulaşma stratejisini seçmek, rekabetçi olma avantajına sahiptir.

Bertrand'ın muhakemesi şu ilkeyle açıklanabilir: Konuyu basitleştirmek amacıyla sadece A ve B gibi iki firmanın bulunduğunu, bunların, arz edilen mal için sırasıyla P_A ve P_B fiyatlarını önerdiklerini varsayalım. Eğer P_A, PB'den yüksek ise, talebin tamamı (d), B firmasına yönelecektir. Oysa B firması, P_B fiyatından q_B kadar arz etmektedir. Öyle ki q_B üretim miktarında marjinal maliyet P_B ye eşit olmaktadır (kârın maksimum olması koşulu). Eğer $q_B < d$ ise, B firması ürettiği malın tamamını satar ve talebin geri kalan kısmını A firmasına bırakır. Ancak kendisi için talebin arzdan daha fazla olduğunu gözlediğine göre, ürettiği malın fiyatını yükseltmekte yararı vardır (A firması tarafından önerilen daha yüksek fiyata yaklaşarak). Demek ki denge yoktur. Eğer $q_B > d$ ise, A firması hiç satış yapmadığı halde, B firması optimum planını gerçekleştiremez. Bu durumda A firması, fiyatını, tepki göstermeden kalamayacak olan B firması fiyatının altına düşürmekte yarar görecektir. Bu ikinci durumda da bir denge sözkonusu değildir. Bu muhakeme, P_A, P_B den küçük olunca da geçerlidir. O halde dengeye ancak, her iki firmanın aynı fiyatı önermeleri halinde erişilebilir. Böylece, marjinal maliyet fiyata eşit olduğu zaman her firmanın arz ettiği miktarlar toplamı, hanehalkının talebine eşit olacaktır (tam rekabet piyasasında olduğu gibi).

Bertrand yaklaşımıyla erişilen denge, Cournot çözümüne oranla daha ilginç görünüyor. Zira Bertrand dengesi, Pareto anlamında optimumdur. Ne var ki neo-klasik çalışmalar içerisinde çok sınırlı bir yere sahip olmuştur. Bu farkedilmeyişte iki neden ileri sürülebilir: Bir kere, fiyatlar aracılığıyla ayarlama sürecini şekillendirmek çok güçtür. Gerçekten, yukarıdaki basit örneğin de gösterdiği gibi eşit olmayan fiyatlar için, çok çeşitli durumları gözönüne almak gerekir. Üstelik, firmanın fiyat saptamadaki tek ilkesi de kârını maksimum kılacak tarzda "müşteri kapsaması"dır. Bu da, aynı piyasada çok sayıda firma faaliyet gösterdiği zaman, bir denklem halinde ifade etme açısından biraz belirsizdir.

Öte yandan bu süreçte üreticiler veya hanehalkları,

miktar kısıtlarına katlanırlar. Eğer kısmi denge yaklaşımı terkedilirse, o zaman *tayınlama şemalarına* başvurmak ve *aktarma etkisini* hesaba katmak gerekir (bkz. V. bölüm). Bu durumda model yeni dengeler içerebilir.

Bu konuyu göstermek için, Bénassy (1988), Cournot modelinde kullanılan iki aşamalı yaklaşım ilkesini yeniden ele almıştır.

İlk aşamada, firmaların fiyatlar önerdiğini ve bu fiyatlardan tayınlama ile oluşacak dengelere erişmeye çalıştıklarını varsayar (bkz. V. bölüm, sabit fiyatlarla dengeler).

Bénassy, ikinci aşamada, bu dengelerde, "ters" talep fonksiyonunu belirleyecek fiyat değişmelerinin etkileri üzerinde durur (objektif bir yaklaşım içinde). Amaç, firmaların, dengeye erişmek için artık değiştirmeye ihtiyaç duymayacakları bir fiyat sisteminin varlığını kanıtlamaktır.

Böyle bir yaklaşım, özellikle, etkileri bir piyasadan diğerine yayılarak yansıyan karmaşık tayınlamalar nedeniyle tuzaklarla doludur. Böylece mallara fiyat önerme inisiyatifi, karar birimlerine bırakılınca, karşımıza çıkan başka teorik güçlüklerden birini görüyoruz.

Eksik Rekabet Teorisi Üzerine Sonuçlar

Kendisine çok yakın olan oyun teorisinde olduğu gibi eksik rekabet teorisi de, değişik yaklaşım modellerinin, çeşitli çözüm kavramlarının toplamı şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu analizler, dikkate alınan kurumsal çerçeveye karşı çok duyarlıdır. Üstelik bu teori, oldukça genel bir çerçeve içinde, dengelerin var olup olmadığı sorusu ile karşı karşıya kalır. Neo-klasiklerin dünyasında, bu teorinin neden ikincil bir yer tuttuğu sorusunun cevabı da belki bu teorik güçlüklerde yatmaktadır.

Bununla birlikte, bu teorinin kullandığı yaklaşımın yararı inkar edilemez. Zira, sınırlı bir şekilde de olsa bireylerin stratejik tutumlarını dikkate almaya çalışır. Böylece, düşsel tam rekabete modelinin ihmal ettiği gerçeğin bazı temel unsurlarını gözönünde bulundurma imkanını sağlar.

SONUÇ

Neo-klasiklerin temel amacı, gelir düzeyini veri alarak "fiyat mekanizması" sayesinde, piyasanın, bireylerin faaliyetlerini en iyi şekilde düzenleyen bir araç olduğunu göstermekti. Bunu yaparken, tam rekabet piyasası gibi ideal bir çerçeve çiziyorlar ve bu çerçeveyi, gerçeği kavramanın ilk adımı olarak düşünüyorlardı. İkinci adım ise oluşturulan varsayımlar içinde, çok katı olanların yavaş yavaş yumuşatılması idi.

Ancak ideal çerçeveden gerçeği bulmak öngörülenden çok daha güç oldu. Çünkü neo-klasik kuramlar, tek "bilimsel" yöntem olarak aksiyomatik girişimi benimsemişlerdi. Bu yüzden, piyasaların tam ve mükemmel rekabet piyasaları olarak örgütlendiğine ilişkin varsayımlar genellikle zannedilenden daha kısıtlayıcı idi. Kaldı ki bu varsayımların kabul edilmesi halinde dahi, istenen sonuca ulaşılamıyordu. Zira, bir dengenin varlığını ispat etmek, sistemin istikrarlı olduğuna dair bir ispatlamayı da beraberinde getirmiyorsa, anlamını büyük ölçüde yitiriyordu (bkz. Bölüm III). Aslında Sonnenschein-Mandel-Debreu teoremi, Arrow ve Debreu'nün tam rekabet "aksiyomatiği" ile sunduğu çerçevede dengelerin varlığı ve refah ekonomisine ilişkin iki teorem dışında her türlü genel sonuç oluşturma ümidine son veriyordu.

Eğer, gerçekçi davranmak kaygısı ile bu çerçeve değiştirilmek istenirse, ulaşılan şu iki sonucu da -ki bunlar bir dengenin varlığı ve optimum oluşudur- "kaybetme" tehlikesi ortaya çıkar.

Kısaca, "güçlü" matematik ifadeler, kendisine bağlanan ümitleri suya düşürdü. Bununla birlikte neo-klasik teori yine de aynı derecede bir zarara uğramadı. Aksine, sistemli ve oldukça geliştirilmiş matematik yöntemler kullanılması, iktisatçı olsun ya da olmasın bu alana henüz adım atanları hâlâ etkileyerek çoğu kez büyülemek-

tedir. Ders kitapları da bu büyülü etkinin sürmesine yardım etmektedir. Bu teorinin "sırlarına vakıf" olanlar içinde, bu harekete aykırı bir eğilim gösterenler istisnai denecek kadar azdır (Arrow, 1987) ve (Hahn, 1985).[32]

Bugün, neo-klasik bir çerçevede yeralan çalışmaları, bunlar birbirlerinden tümüyle bağımsız olmamakla birlikte dört ana doğrultuda değerlendirebiliriz:

a) *Genel Dengede Matematik İktisat:* Bu çalışmalar, Arrow-Debreu modeli etrafında matematiksel incelikler üzerinde yoğunlaşır. Mesela, diferansiyel topolojiye dayalı yaklaşım,zarif ispatlamalar yapmaya olanak sağlar ama erişilen sonuçlar o derece önemli değildir (Lipschitzci talep fonksiyonları, "düzenli" bir ekonomideki denge sayısı, işlemsiz dengelerin mevzii istikrarı gibi). Gerçekten, bu çerçevede yazılan Yves Balasko (1988) ve Andreu-Mas-Colell'e (1985) ait iki önemli eser, Gérard Debreu'nünküne oranla iktisadi açıdan anlamlı bir yenilik içermemektedir. Bunun nedenini açıklamak çok kolaydır. Zira, net talepler konusunda şu veya bu şekilde bir şeyler söyleme olanağını ortadan kaldıran Sonnenschein-Mantel-Debreu teoremi, bu iki eserin odak noktasını oluşturmaktadır. Böylece, matematiksel iktisatçılara görünürde açık kalan tek çalışma hedefi enerjilerini diğer üç doğrultudan birisinde harcamaktır.

b) *Makroekonomiye Mikroekonomik Temeller Arayışı:* Burada yapılan şey, "temsili" mallar ve karar birimleri ile genel denge modelleri kurmaktan ibarettir. Bunu yaparken hemen daima birtakım sınırlamalara gidilir, mesela fayda ve üretim fonksiyonlarına kesin ve basit bir biçim verilir. Böylece zaman unsurunu da ekleyerek, birbi-

(32) 1987 yılında *Economic Perspectives*'de (1:2, s. 95-111) yayımlanan bir anket, en tanınmış Amerikan Üniversiteleri'nde okuyan ekonomi öğrencilerinin adlanmadıklarını gösteriyor. Onlara göre, teorik çalışmaların, "uygulanabilir" niteliği önemsiz olmasa da, asıl işlevi, araştırmacıların seçilmesi ve yükselmelerinin sağlanmasıdır. Aynı ankette, okudukları üniversitenin "siyasal" eğilimine bağlı olarak öğrenciler arasında çok açık görüş ayrılıkları ortaya çıkmaktadır. Örneğin, Şikago'da öğrenciler, "Monetaristler'in" önerdiği rasyonel bekleyişler kavramını çok ilginç bulurken, MIT'li öğrenciler (daha "solda") bu kavramı tümüyle reddetmektedirler...

rinden farklı sayısız "küçük modeller" oluşturulabilir (günümüzün pek revaçta deyimiyle "doğurgan modeller"). Görünüşün aksine, bu modellerin ortak niteliği *olağanüstü basit* olmalarıdır.[33] Üstelik bu modeller, yapılan varsayımlara dikkate alınan özelliklere karşı da çok duyarlıdırlar. Çoğu kez şartlardaki küçük bir değişiklik, ulaşılan sonuçlarda önemli farklılıklar doğurur (mesela Azariadis'in (1981), Lucas'ın (1972) modeline göre yaptığı şey budur). İnsan, haklı olarak birbirlerine zıt çeşitli iktisat politikalarını överek tavsiye eden bu tür "kurgulardaki" böyle bir artıştan şüpheye düşmektedir. Zira çoğu kez, bu modellerin, yazarlarının, siyasal tercihlerine bağlı olarak, kanıtlamak istedikleri sonuca erişecek şekilde oluşturdukları izlenimi doğmaktadır. Nihayet bu modeller konusunda iki noktayı belirtmekte yarar vardır: Bir kere denge durumunu, çok sınırlı sayıdaki karar birimini dikkate alarak incelerler (esas sorun olan karar birimlerinin birbirleriyle uyumu konusunun çözümlenmiş olduğu varsayılır). İkinci olarak, istemeyerek de olsa bu modeller, tam rekabet varsayımının terkedilmesi halinde doğan sorunları da ortaya koymuş olmaktadırlar.

c) *Mikroekonomik Muhakemenin Toplumsal Yaşamın Bütün Alanlarına Uygulanması:* Bu yaklaşımın esası, basit mikroekonomik şemaların, evlenme ve boşanma, aile başına çocuk sayısı, siyaset adamlarının ve bürokratların tutum ve davranışları, yasaların ihlali vb. konuları "açıklamak" amacıyla uygulanmasıdır. Bu yaklaşım, son derecede "karmaşık" olan aksiyomatik yaklaşımı bir kenara atarak piyasa (rekabetçi) ekonomisinin iyi işlediği varsayımından hareketle, basit kısmi denge muhakemesi ile yetinir. Sürekli olarak "rasyonellik" ilkesini ileri sürer ve

(33) 1980'li yıllarda yaygın bir ün kazanan Lucas Modeli (1972) bu tür bir modeldir. Bu model, sadece "gençlerin" ve "yaşlıların" oluşturduğu bir ekonomiyi tanımlar. Bu iki ayrı kuşak, birbirinden ayrı birer "adada" yaşarlar. Her ada sürekli bir Walrascı denge içinde olup, zaman zaman (önceden belli değil) gelen "gençlerle" ve yetkililerin para emisyonuyla dışsal bir "sarsıntıya" uğramaktadır. Bu model, özellikle ABD'de çok etkili olan "rasyonel bekleyişler" ("Yeni Klasikler", bkz. III. bölüm) denilen akımın hareket noktasını oluşturdu.

bunu yaparken de, bu ilkenin özellikle dar anlamda bir yorumunu gözönünde tutar (açıklayıcı değişkenlerin ve katlanılan kısıtların seçilmesi düzeyinde). Aşırı liberal tercihlerini yüksek sesle ve çekinmeden ilan eden bu akımın, neo-klasik akımlar arasındaki en "ideolojik" akım olarak ortaya çıktığı çok açık bir şekilde görülmektedir. Ancak her şeyi çok basite indirgediği için eleştirilmekte; bu eleştiriden kurtulmayı deneyince, bu kez, daha önceki bölümlerde açıkladığımız sorunlarla karşılaşmaktadır. Bu yaklaşımın mensuplarından biri olan Buchanan, 1987 Nobel ödülünü almış olsa bile, neo-klasik kuramcıların çoğu yine de bu yaklaşımı belli bir ihtiyatla karşılamaktadırlar.

d) *Eksik rekabete ilişkin örnekler,* matematiksel iktisatçılar için çok sayıda ve güç yeni araştırma alanları sunmaktadır. Bu çalışmaların, aynı zamanda, tam rekabettekilere oranla daha "gerçekçi" modellerin kurulmasına olanak verdiği ileri sürülür. Ne var ki bu yaklaşım, aynı zamanda iki önemli sakıncaya da sahiptir. Zira denge oluşumu, yeterince genel bir şekilde ispatlanamamaktadır ve bu dengeler, mevcut olmaları halinde bile, Pareto anlamında optimum dengeler değildir ve "iyi" olarak nitelenemez. Peki o halde normatif olmayan bir model neye yarar? Bu sorunun cevabı, birçok kuramcının tam rekabet modelinin özlemiyle yaşamasında ve onun erdemlerinden kuşku duymamasında aranmalıdır. Gerçekten onlar sadece, işçi sendikalarının veya başka bozguncuların varlığından kaynaklanan "aksaklıkları" incelerler. Onlara göre optimal bir duruma ulaşılmasını engelleyen, yalnız bu tür kesimlerin bencillikleridir...

Rasyonellik İlkesi

Bu kitabın giriş bölümünde, rasyonellik ilkesinin (kısıt kavramı altında maksimizasyon olarak anlıyoruz) çok "esnek" olduğunu, her şeyin modelde hesaba katılan değişkenlere ve kısıtlara bağlı bulunduğunu gözlemiştik. Bu noktayı örnekler yardımıyla daha iyi açıklayabiliriz. Böylece belirsizliğin bulunmadığı zamanlararası rekabetçi bir denge çerçevesinde, istihdam ve ücretler, ihtiyaç-

lardaki ve karar birimlerinin tercihlerindeki eğilimlere göre genellikle zaman içinde değişmek durumundadır. Bununla birlikte, "gerçek hayatta", ücretlerin "katı" olduğu gözlenmektedir. Bu olayı "rasyonellik" açısından açıklamak için *zımni sözleşmeler* kuramcıları, az da olsa belirsizliğe yer vermişlerdir. Buna göre, ücretlerin değişmemesi şöyle açıklanmalıdır: Konjonktür fena olduğu zaman, işverenler bu durumu çalıştırdıkları işçilerin aleyhine kullanarak çıkar sağlama çabasına girmemektedir (oysa, geleneksel neo-klasik modele göre, böyle bir dönemde ücretlerin düşmesi gerekirdi). Buna karşılık, konjonktürün iyi olduğu zaman da ücretliler, düşüncesizce ücret artışları talep etmezler. Ücretlerin "katılığını" açıklayabilecek olan işverenlerle ücretliler arasındaki bu zımni anlaşmadır (matematiksel ümitlere dayalı bir muhakeme yaparak ve iktisadi karar birimlerinin "risk üstlenmekten nefret ettiklerini, korktuklarını" varsayarak bu açığa vurulmamış sözleşme matematiksel olarak da doğrulanabilir). Bu "açıklamanın", piyasa mekanizmasının, iktisadi karar birimlerine ait planlar arasında uyum sağlayarak "kendi üzerine düşen görevi iyi yaptığı" ilkesine dayandığına işaret etmek yerinde olur. Bu planlara ait amaç fonksiyonları, şimdi faydaların veya kârların *matematiksel ümitleri* olmaktadır. Bu örnekler çoğaltılabilir. Söz gelişi ardışık piyasalara sahip bir ekonomide eğer "mükemmel" bir kredi sistemi mevcutsa (yani sistem, her isteneni kredi olarak veriyorsa), hileli iflasa gitmek (borçlanarak) "rasyonel" olur. Başlama ve bitiş tarihleri önceden belirlenmiş ya da bilinen bir gelecek zaman içinde,[34] rasyonel bekleyişlere dayalı bir model çerçevesinde elde para tutmak istememek de "rasyoneldir" (Hahn, 1985).

(34) Bunu göstermek için aksi yönde bir muhakemede bulunabiliriz. En son dönemde hiç kimse para kabul etmeyecektir, zira artık bir gelecek sözkonusu olmayacağı için paraya sahip olmak kendi başına bir yarar sağlamaz. Ancak sondan bir önceki dönemde alışveriş yapan bireyler de, gelecek dönemin artık son dönem olduğunu biliyorlarsa (rasyonel bekleyişlerde bulunuyorlar), parayı onlar da kabul etmeyeceklerdir. Sondan bir öncekinden bir önceki dönemde işlem yapanlar da, sondan bir önceki dönemde paranın kabul edilmeyeceğini bilerek kendileri de parayı istemeyeceklerdir...

Oysa bu geleceğin süresi belirsiz veya sonsuz ise para tutma isteği rasyonel olabilir (peki bu ne anlama geliyor?). Eğer bilgi edinmenin maliyeti yüksek ise ve zamana ihtiyaç gösteriyorsa, uyarlanan beklentiler de rasyonel olabilir...

Burada iki önemli noktaya işaret etmekte yarar var:

1) Rekabetçi sistemin "rasyonel" (optimal?) olduğu inancı yaygındır. Zira sistem kendileri de rasyonel davranan bireylerin faaliyetlerinin bir sonucudur. III. bölümde gördüğümüz gibi bu inanç tamamen geçersizdir. Bu vesileyle şunu belirtelim ki rekabetçi sistem içinde "mükemmel" işlemesi halinde bile istikrarsızlık ihtimali yükseldikçe, iktisadi karar birimleri tarafından "dalgalanmaları telafi edecek" ya da "şiddetli değişmeleri" önleyecek düzenleyici bir kurumun yaratılması da "rasyonel" bir tutum olarak düşünülmelidir. O zaman, yukarıda sözü edilen "katılıklarda" olduğu gibi devlet müdahalesi de, bir istikrarsızlık ve kargaşa kaynağı olan çok şiddetli iktisadi dalgalanmaları önlemek için "rasyonel" bir zorunluluk haline gelir (mesela hammadde fiyatları ve mübadele hadlerinde "istikrarı" sağlamak için girişilen çabalar böyle bir zorunluluktan doğar).

2) Neo-klasikler rasyonellik ilkesine, uygulamada birtakım sınırlamalar getirirler. Bunlardan en önemlisi bireylerin, toplumda mülkiyet hakkını ihlal etmekten kaçınacağı düşüncesidir. Peki neden? Az bir "varlığa" sahip olanların, birleşerek, büyük servet sahiplerinin mallarını ellerinden almaları rasyonel değil midir? O zaman, servet sahiplerinin, bu servetin bir bölümünü, mal varlığını koruyacak güçler oluşturmak ve amacı "başkalarının mülkiyetine saygı gösterilmesini" sağlayacak olan kurumlar meydana getirmek üzere kullanmak rasyonel bir davranış olmaz mı?

Biraz da iğneleyici olan bu ikinci uyarı, neo-klasik iktisatçılarca kullanılan yaklaşım sorununu, yani yöntemsel bireyciliği ortaya çıkarır.

Yöntemsel Bireyciliğin Sınırları

Yöntemsel bireycilik ile "maksimizasyon" peşinde ko-

şan bireylerden yola çıkan ve yine bireylerle ilgili birtakım varsayımlar yaparak (zevkler, teknoloji, kaynaklar gibi) iktisadi ve toplumsal olguları tümdengelim yolu ile açıklayan bir yaklaşım anlaşılır. Bununla birlikte en "saf" şekliyle "aksiyomatik" bakış, bireysel faaliyetten doğmayan karmaşık bir kurumsal düzenlemeye (tellal, zaman-boyutlu bir piyasa sistemi) ihtiyaç gösterir. Gerçekten de esas sorun çevreye verilen önemle ilgilidir: Neo-klasiklerin yaptığı gibi çevre ihmal edilebilir mi; yoksa onun belirleyici bir rol oynadığı mı kabul edilecek? Yapılan analiz, bireylerin toplumsal gruplar içinde yeraldığı ve bu gruplar arasında çeşitli tartışmaların bulunduğu gerçeğinden yola çıkmamalı mıdır? Bazıları şöyle diyecektir: Ama bizzat bu gruplar da bireylerden meydana gelmiştir ve başka bireylerin geçmişteki faaliyetlerinin bir sonucudur. O zaman bu geçmiş faaliyetlerin de köklerini açıklamak gerekecektir ki, onlar da, daha başka bireylerin geçmişteki faaliyetlerine bağlıdır... Bu muhakemeyi böylece sınırsız bir şekilde sürdürmek mümkündür ve sonuçta bizi "tavuk mu yumurtadan çıkmıştır, yoksa yumurta mı tavuktan" sorusuna götürür. Acaba en iyisi, alçakgönüllülük gösterip iktisadi ve toplumsal yapıların, tarihsel gelişimin bir ürünü olduğu gerçeğine dayanmak değil midir?

BİBLİYOGRAFYA

Allen, B.; "General Equilibrium with Rational Expectations", *Essays in Honour of Gérard Debreu*, North Holland, Amsterdam, 1986.

Arrow, K.; "Connaissance limitée et analyse économique", *American Economic Review*, 1974.

Arrow, K.; "De la rationalité - de l'individu et des autres - dans un système économique", *Revue française d'économie*, 1987.

Arrow K.; Hahn, F.; *General Competitive Analysis*, Holden Day, San Fransisco, 1971.

Azariadis, C.; "A Reexamination of Natural Rate Theory", *American Economic Review*, 1981.

Balasko, Y.; *Fondements de la théorie de l'équilibre général*, Economica, Paris, 1988.

Barro, R.; *Macroéconomie*, Dunod, Paris, 1985.

Bénassy, J.-P.; *Macréoconomie et théorie du déséquilibre*, Dunod, Paris, 1985.

Bénassy, J.-P.; "The Objective Demand Curve in General Equilibrium with Price Makers", *Economic Journal*, 1988.

Caillé, A.; *Critique de la raison utilitaire*, coll. "Agalma", La Découverte, Paris, 1989.

Debreu, G.; "Excess Demand Functions", *Journal of Mathematical Economics*, 1974.

Drèze, J.; "Uncertainty and the Firm in general Equilibrium Theory", *l'Economic Journal*, 1985.

Guerrien, B.; *Initiation aux mathématiques en sciences économiques et sociales*, Economica, Paris.

Guerrien, B.; *La Théorie néo-classique. Bilan et perspective du modèle d'équilibre général*, Economica, Paris, 1989.

Guerrien, B.; *Concurrence, flexibilité, stabilité. Fondements théoriques de la notion de flexibilité*, 1989.

Hahn, F.; "Unsatisfactory Equilibria", *Technical Report*, Stanford, California, 1977.

Hahn, F.; "On Non-Walrasien Equilibrium", *Review of Economic Studies*, 1978.

Hart, O.; "Imperfect Competition in General Equilibrium", *Frontiers of Economics*, 1985.

Hicks, J.; *Valeur et Capital*, 1939.

Kaldor, N.; *La Fléau du monétarisme*, Economica, Paris, 1985.

Koopmans, T.; *Trois Essais sur l'état de la science économique*, 1957.

Lancaster, K.; Lipsey, R.; "The General Theory of Second

Best", *Review of Economic Studies*, 1956.

Lucas, R.; "Expectations and the Neutrality of Money", *Journal of Economic Theory*, 1972.

Lucas, R.; 1987; *Models of Business Cycles*, Basil Blackwell, Oxford, 198x.

Malinvaud, E.; *Leçons de microéconomie*, Dunod, Paris, 1979.

Malinvaud, E.; *Réexamen de la théorie du chômage*, Calmann-Lévy, Paris, 1980.

Mantel, R.; "On the Characterization of Aggregate Excess Demand", *Journal of Economic Theory*, 1974.

Mas-Colell, A.; *The Theory of General Equilibrium: a Differential Approach*, Cambridge University Press, 1985.

Phillips, A.W.; "The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Monetary Wages in the United Kingdom, 1861-1957", *Economica*, 1958.

Picard, P.; *Éléments de microéconomie. Théorie et application*, Montchrestien, Paris, 198x.

Quinzii, M.; *Rendements croissants et efficacité économique*, ADRES, Monographies d'économétrie, Éditions du CNRS, 1988.

Samuelson, P.; *Les Fondements de l'analyse économique*, 1947.

Sonnenschein, H.; "Do Walras Identity and Continuity Characterize the Class of Excess Demand Functions?", *Journal of Economic Theory*, 1973.

Walras, L.; *Éléments d'économie politique pure* (LGDJ, 1976), 1874.

CEP ÜNİVERSİTESİ

✓ P. BURNEY ***Aşk***
✓ G. BETTON ***Sinema Tarihi***
✓ H.MICHEL ***Faşizmler***
✓ M. SÖNMEZ ***Türkiye'de Gelir Eşitsizliği***
✓ J. MOURGEON ***İnsan Hakları***
✓ D. SIMONNET ***Çevrecilik***
✓ M. TUBIANA ***Kanser***
✓ N. BENSADON ***Kadın Hakları***
✓ J.F. DRUESNE ***Ortak Pazar***
✓ T. TIMUR ***Türkiye'de Çok Partili Hayata Geçiş***
✓ B. ROSIER ***İktisadi Kriz Kuramları***
✓ R. PERNOUD ***Burjuvazi***
✓ H. ARVON ***Özyönetim***
✓ C. DAVID ***Hitler ve Nazizm***
✓ P. GAILLARD ***Gazetecilik***
✓ P. BENETON ***Muhafazakârlık***
✓ H. ARVON ***Anarşizm***
✓ T. PARLA ***Türkiye'de Anayasalar***
✓ D. BUICAN ***Darwin ve Darwinizm***
✓ J.M. COTTERET/C. EMERI ***Seçim Sistemleri***
✓ A.C. DECOUFLE ***Devrimler Sosyolojisi***
✓ M. REUCHLIN ***Psikoloji Tarihi***
✓ A. MATTELART ***Reklamcılık***
✓ L. GALLIEN ***Cinsiyet***
✓ J.P. HATON ***Yapay Zekâ***
✓ K. DINÇMEN ***Psikiyatri***
✓ P. LOROT ***Baltık Ülkeleri***
✓ P. FOULQUIE ***Varoluşçuluk***
✓ R. PIGNARRE ***Tiyatro Tarihi***
✓ J. CORRAZE ***Eşcinsellik***
✓ L. DOLLOT ***Kitle Kültürü ve Bireysel Kültür***
✓ Y. DUPLESSIS ***Gerçeküstücülük***
✓ F. BALLE /G. EYMERY ***Yeni Medyalar***
✓ J. RUDEL ***Resim Teknikleri***
✓ T. ÇAVDAR ***İttihat ve Terakki***
✓ H. LEVY-BRUHL ***Hukuk Sosyolojisi***
✓ J. FOURASTIE ***2001 Uygarlığı***
✓ A. MORALI-DANINOS ***Cinsel İlişkiler Tarihi***
✓ S. SEZGİN ***Yönetimde Pazarlama***
✓ S. FUZEAU-BRAESCH ***Astroloji***
✓ B. GUERRIEN ***Neo-Klasik İktisat***
J. FRECHES ***Kablolu TV***
S. ERDİNE ***Ağrılar***
R. BOUDON ***Sosyoloji Yöntemleri***
M. BOLL ***Matematik Tarihi***
ÖZKALE/SEZGİN/URAY/ÜLENGİN ***Pazarlama Stratejileri***
L.-V. THOMAS ***Ölüm***
F.de FONTETTE ***Irkçılık***
R. LANQUAR ***Turizm-Seyahat Sosyolojisi***
N. SAKAOĞLU ***Osmanlı Eğitim Tarihi***
A. MUCCHIELLI ***Zihniyetler***
R. FRYDMAN/S. TAYLOR ***Hamilelik***
P. BENETON ***Toplumsal Sınıflar***
A KREMER-MARIETTI ***Etik***
J.L. HAROUEL ***Şehircilik Tarihi***
L. BENOIST ***İşaretler, Semboller ve Mitoslar***
İ. ORTAYLI ***Osmanlı İdare Tarihi***
J.F. LYOTARD ***Fenomenoloji***
M. NORMAND ***Ölüm Cezası***
F. de FONTETTE ***Irkçılık***
D. HUISMAN ***Estetik***
Y. ÇAĞLAR ***Türkiye Ormanları ve Ormancılık***
R. BLANCHE ***Epistemoloji***
M.L. ROUQUETTE ***Yaratıcılık***
P. MANNONI ***Korku***
İ. METİN/F. ERASLAN ***Türkiye'de Polis ve Kişi Hakları***
F. BAUD ***İnsan İlişkileri***
P. MORON ***İntihar***
R. PERRON ***Uyumsuz Çocuklar***
C. KAYSER ***Uyku ve Rüya***
M. BEYAZYÜREK ***Türkiye'de Uyuşturucu Bağımlılığı***
A. BOYER ***Siyonizmin Kökenleri***
R.J. DUPUY ***Uluslararası Hukuk***
R. DAVID ***Elektronik***
H. ÖZBAY/E. ÖZTÜRK KILIÇ ***Türkiye'de Ergenlik Sorunları***
L. MALSON/C. BELLEST ***Caz***
R. ESCARPIT ***Edebiyat Sosyolojisi***
O. REBOUL ***Retorik***
İ. ALTINSAY ***Türk Sineması***
J.G. LEROUX ***İlk Akdeniz Uygarlıkları***
B. ŞENATALAR ***Sağlık Ekonomisi***
P. RENOUVIN ***Birinci Dünya Savaşı***
P. POUPARD ***Dinler***
M. AND ***Türk Tiyatro Tarihi***
N. MARTINEZ ***Çingeneler***
J. PRINET/G. BLERY ***Fotoğraf***
N. FALAY ***Bütçe***
M. BONGRAND ***Politik Pazarlama***
M.İ. TÜNAY ***Türkiye'de Bizans Sanatı***
M.ARKOUN ***Arap Düşüncesi***

ISBN 975-470-131-8