Siyasal iktisadın ABC'si

Robin Hahnel

MODERN BİR YAKLAŞIM



İngilizceden çeviren: Yavuz Alogan

AYRINTI

SİYASAL İKTİSADIN ABC'Sİ • Robin Hahnel

ROBIN HAHNEL

Robin Hahnel, yirmi yılı aşkın bir süredir Washington'daki Amerikan Üniversitesi'nde siyasal iktisat dersleri veriyor. Michael Albert ile birlikte *Unorthodox Marxism: An Essay on Capitalism, Socialism and Revolution* (1978), *Marxism and Socialist Theory* (1981), *Socialism Today and Tomorrow* ((1981), *Political Economy of Participatory Economics* (1990), *Looking Forward* (1991) [Geleceğe Bakmak 21. Yüzyıl İçin Katılımcı Ekonomi, çev: Osman Akınhay, Ayrıntı Yayınları, 1994] isimli çalışmalara imza atan Hahnel'in diğer kitapları şunlardır: *Quiet Revolution in Welfare Economics* (1990), *The Political Economy of Participatory Economics* (1991), *Panic Rules: Everything You Need to Know about the Global Economy* (1999).

Ayrıntı: 425
İnceleme dizisi: 193

Siyasal İktisadın ABC'si
Modern Bir Yaklaşım
Robin Hahnel

İngilizceden çeviren
Yavuz Alogan

Yayına hazırlayan
Ali Osman Alayoğlu

Kitabın özgün adı
The ABCs of Political Economy
A Modern Approach

Pluto Press/2002
basımından çevrilmiştir.

© Robin Hahnel 2002

Bu çevirinin Türkçe yayım hakları
Ayrıntı Yayınları'na aittir.

Kapak illüstrasyonu
Sevinç Altan

Kapak düzeni
Arslan Kahraman

Düzelti
Sait Kızılırmak

Baskı ve cilt
Sena Ofset (0 212) 613 38 46

Birinci basım *2004*
Baskı adedi *2000*

ISBN 975-539-419-3

AYRINTI YAYINLARI
www.ayrintiyayinlari.com.tr & info@ayrintiyayinlari.com.tr
Dizdariye Çeşmesi Sk. No.: 23/1 34400 Çemberlitaş-İst. Tel.: (0 212) 518 76 19 Faks: (0 212) 516 45 77

Robin Hahnel

Siyasal İktisadın ABC'si

Modern Bir Yaklaşım

AYRINTI

İçindekiler

— Önsöz 13

I. İKTİSAT VE ÖZGÜRLEŞME TEORİSİ 18
A. İnsanlar ve toplum 19
B. İnsani merkez 20
C. Kurumsal sınır 29
D. Tamamlayıcı bütüncülük 33

II. EKONOMİMİZDEN NE TALEP ETMELİYİZ? 41
A. İktisadi adalet 41
B. Verimlilik 55

C. Özyönetim 66
D. Dayanışma 67
E. Çeşitlilik 69
F. Çevresel sürdürülebilirlik 70
G. Sonuç 71

III. BASİT BİR TAHIL MODELİ 72
A. Basit bir tahıl iktisadı 73
B. 1. Durum: Kıt tohumluk tahılın eşitliksiz dağıtımı 78
C. 2. Durum: Kıt tohumluk tahılın eşitlikçi dağıtımı 87
D. Basit tahıl modelinden çıkan sonuçlar 90
E. Genel sonuçlar 94
F. Basit tahıl modelinde iktisadi adalet 98

IV. PİYASALAR GÖRÜNMEZ BİR ELLE Mİ, YOKSA AYAKLA MI YÖNETİLİYOR? 104
A. Piyasalar nasıl işler? 105
B. Hayırsever bir görünmez el rüyası 116
C. Hain bir görünmez ayak kâbusu 121
D. Piyasa aramızdaki bağları zayıflatır 139

V. MİKRO İKTİSAT MODELLERİ 142
A. Kamu malı oyunu 142
B. Güç oyununun bedeli 146
C. Gelir dağılımı, fiyatlar ve teknik değişim 154

VI. MAKRO İKTİSAT: BAŞ ROLDE TOPLAM TALEP 172
A. Makro arz ve talep "yasası" 173
B. Toplam talep 177
C. Pasta ilkesi .. 182
D. Basit Keynesçi kapalı ekonomi makro modeli 184
E. Mali politika 187
F. Say yasası safsatası 188
G. Gelir harcama çarpanları 191
H. İşsizlik ve enflasyonun diğer sebepleri 195
I. Enflasyonla ilgili mitler 199
İ. Bütçe açıkları ve devlet borcuyla ilgili mitler... 201

J. Dengeli bütçe hilesi 204
K. Ücret yönelimli büyüme 207

VII. PARA, BANKALAR VE FİNANS 211
A. Para: Sorunsal bir kolaylık 212
B. Bankalar: Uygun bir evlilik değil, iki eşlilik 214
C. Para politikası: İşi becermenin bir başka yolu 221
D. Mali ve "reel" ekonomiler arasındaki ilişki 225

VIII. ULUSLARARASI İKTİSAT:
KARŞILIKLI FAYDA MI, YOKSA EMPERYALİZM Mİ?... 230
A. Ticaret küresel verimliliği neden artırabilir? 232
B. Ticaret küresel verimliliği neden azaltabilir?..... 237
C. Ticaret küresel eşitsizliği genellikle neden ağırlaştırır? 242
D. Uluslararası yatırım küresel verimliliği neden artırabilir? .. 249
E. Uluslararası yatırım küresel verimliliği neden azaltabilir?.. 251
F. Uluslararası yatırım küresel eşitsizliği
genellikle neden şiddetlendirir? 253
G. Ödemeler hesabı bilançosu 259
H. Açık ekonomi makro iktisadı
ve IMF'nin koşullu anlaşmaları 263

IX. MAKRO İKTİSAT MODELLERİ 271
A. Banka işliyor 271
B. Uluslararası mali krizler 275
C. Basit bir tahıl modelinde uluslararası yatırım 277
D. Basit bir tahıl modelinde bankalar 281
E. Uluslararası bir tahıl modelinde uluslararası finans..... 285
F. Kapalı bir makro iktisat modelinde mali
ve parasal politika..... 287
G. Açık bir makro iktisat modelinde IMF koşullu anlaşmalar . 292
H. Uzun vadeli bir siyasal iktisat makro modelinde
ücret yönelimli büyüme..... 300

X. NE YAPILMAMALI? REKABET VE HIRS İKTİSADI..... 314
A. Serbest girişim eşittir iktisadi özgürlük müdür? Hayır değildir 315
B. Serbest girişim verimli midir? Hayır değildir 322

C. Serbest girişim iktisadi ayrımcılığı azaltır mı? Hayır azaltmaz 326
D. Serbest girişim adil midir? Hayır değildir 329
E. Piyasalar eşittir iktisadi özgürlük müdür? Hayır değildir ... 329
F. Piyasalar adil midir? Hayır değildir 333
G. Piyasalar verimli midir? Hayır değildir 334
H. Yanlış giden neydi? 338

XI. NE YAPILMALI? ADİL İŞBİRLİĞİ İKTİSADI 343
A. Bütün kapitalizmler eşit yaratılmazlar 344
B. Kapitalizmin ötesi 360
C. Sonuç 375

— Dizin 377

ŞEKİLLER:

1. İnsani merkez ve kurumsal sınır 32
2. Toplumsal hayatın dört alanı 35
3. ABD hane halkı gelirleri için gini katsayıları, 1947-93 45
4. Verimlilik ölçütü 58
5. Arz ve talep 108
6. Otomobil piyasasında verimsizlikler 123
7. Güç oyununun bedeli 148
8. Dönüştürülmüş güç oyunu bedeli 150

Siyasal iktisadın ABC'si

TEŞEKKÜR

Washington DC'deki Amerikan Üniversitesi öğrencilerine yirmi beş yıldan fazla bir süre siyasal iktisat öğrettim. Yıllarca siyasal iktisat derslerime giren, tepkileri ve önerileri büyük ölçüde bu kitabın temelini oluşturan bütün öğrencilere teşekkür etmek isterim. Onların az ya da çok içgörülü, önemli, zorlayıcı ve yararlı buldukları görüşler, bu çalışma üzerinde büyük bir etki yaratmıştır.

Amerikan Üniversitesi'nde birlikte siyasal iktisat öğretmekten zevk aldığım Profesörlere; Robert Blecker, Maria Floro, Mieke Meurs ve John Willoughby'ye de teşekkür ederim. Başka siyasal iktisat profesörleri simge haline gelmiş radikaller olarak hizmet ettikleri iktisat bölümlerinde tecrit ya da ayrımcılığın kurbanları olurlarken ya da bir başka siyasal iktisat fakültesiyle ders programının içeriği hakkında moral bozucu, çekişmeli ağız kavgaları yüzünden acı çekerlerken, olağanüstü uyarıcı ve mesleki bir grupla birlikte çalışma şansına sahip oldum.

Tercih ettiğim mesleğin temelinde yer alan mitlere ve önyargılara av olmaksızın bütün iktisadi sorunları kendileri için düşünmelerini sağlamak amacıyla insanları ilerici değerlerle donatacak, ancak daha önceki formel iktisat eğitimine pek az yer verecek ya da hiç yer vermeyecek bir kitap yazmam için beni cesaretlendiren, henüz gençlik çağını yaşayan alternatif küreselleşme hareketi içindeki eylemci arkadaşlarıma teşekkür ederim. Dürüst, yurttaşlık bilincine sahip insanlar, sunmayı başarmış olsam da olmasam da, böyle bir kitabı hak ediyorlar.

Başkaları inanmazken bu tasarıya inanan ve her zaman cesaretlendirici tutumlarıyla tasarıyı değerlendiren Pluto Press çalışanlarına; Robert van Zwanenberg, Robert Webb, Julie Stoll, Ray Addicott, Oliver Howard ve Melanie Patrick'e teşekkürler.

Son olarak, benimle birlikte araştırma asistanı olarak çalışan ve paha biçilmez somut bir yardım sağlayan dört doktora öğrencisine; Assen Assenov, Aaron Pacitti, Arslan Razmi ve Stanislav Vornovitsky'ye özel olarak teşekkür ediyorum.

Yukarıda teşekkür ettiğim kişilere ve başkalarına ne kadar borçlu olsam da, bu kitapta ifade edilen görüşlerin sorumluluğu tamamen bana aittir.

Modern bir yaklaşım

Önsöz

Siyasal İktisadın ABC'si: Modern Bir Yaklaşım, modern, radikal siyasal iktisada kolayca ulaşmayı sağlayan bir giriş niteliğindedir. Kitap, Karl Marx, Thorstein Veblen, John Maynard Keynes, Michael Kalecki, Piero Sraffa, Joan Robinson ve diğer büyük siyasal iktisatçıların eserlerinden yararlanır, ancak siyasal iktisatla önceden tanışık olmayı gerektirmez ve günümüzün iktisadi sorunlarını anlamak için en uygun modern kavramlar ve modeller üzerinde yoğunlaşır. *ABC*, rekabet ve hırs iktisadından hoşnut olmayan ve geleneksel iktisat teorisine güvenmeyen okurlara, günümüzün belli başlı iktisadi kurumlarına ve siyasetlerine ilişkin eleştirel bir değerlendirme için ihtiyaç duydukları temel araçları sağlar. *ABC*, aynı zamanda, ekonomilerimizi daha demokratik, adil, sürdürülebilir ve

verimli kılmak isteyen okurlara, birbirinden farklı etkin siyasetlerin ve kurumsal reformların kendi hedeflerine ulaşmalarını nasıl sağlayabileceğini değerlendirmek için bilmeleri gereken şeyi öğretir. Başka deyişle, *Siyasal İktisadın ABC'si* bugünün ekonomilerinden ve ana akım niteliğindeki teorilerinden hoşnut olmayan insanlara, yıkıcı rekabet ve hırs iktisadından adil bir işbirliği iktisadına nasıl geçebileceğimizi düşünme yetkisi kazandırır.

Okurun hiçbir iktisat arka planının olmadığı varsayılmış ve her şey sekiz temel bölümde harfi harfine açıklanmıştır. Anahtar niteliğindeki ilişkilerin mantığını açıklayan basit teorik modeller metnin geri kalan kısmını izlemeyi gerektirmeyecek şekilde üç bölümle sınırlanmıştır. Bu üç bölümdeki modeller, aritmetik ve lise düzeyinde cebir bilgisinin ötesinde hiçbir matematiksel beceri gerektirmez. Teknik, asgari bir düzeye indirgenmiş ve atlanabilecek ya da ertelenebilecek bölümlerle sınırlı tutulmuştur. Öte yandan modern ekonomilerin önemli yönleri ile III, V ve IX. bölümlerdeki basit siyasal iktisat modellerinden çıkan siyaset tartışmaları hakkında öğrenilecek çok şey vardır. Kendilerini iktisadi düşünürler olarak yetkilendirmek isteyen okurları, yani "siyasal olarak doğru" bir sonucu daima başkalarından beklemek yerine, iktisadi sorunları ve tartışmaları kendileri için çözümleyebilmek isteyen okurları, bu üç bölümdeki basit modelleri incelemek için zaman ayırmaya davet ediyorum. Bu bölümler modern siyasal iktisat oyununda bir "gözlemci"den çok bir "oyuncu" olmanız için size yardımcı olacaktır.

I. bölüm, iktisadi, siyasal, kültürel ve akrabalıktan kaynaklanan etkinlikler ile toplumsal istikrarın ve toplumsal değişimin ardındaki güçler arasındaki ilişkiyi, iktisadi dinamiklerin önemini ve insan eylemliliğinin toplumsal güçlere kıyasla taşıdığı önemi, ne abartarak ne de azımsayarak anlamak için tasarlanan bir toplumsal teori geliştiriyor.

II. bölüm, iktisadi adalet, iktisadi verimlilik, iktisadi demokrasi ve çevresel sürdürülebilirliğin ne anlama geldiğini dikkatle inceliyor. Bunlar iktisadi performansı yargılamak için kullanacağımız ölçüm çubukları olduğu için hedeflerimiz konusunda açık olmak büyük önem taşıyor.

III. bölümde verimlilik ile eşitsizlik arasındaki ilişkiyi incelemek için basit bir tahıl modeli kullanılıyor. Bu tahıl modeli, emek ve kredi piyasalarının verimliliği ve eşitsizliği nasıl etkilediğini görmemizi sağlıyor. Aynı zamanda muhafazakâr, liberal ve radikal iktisadi adalet kavramlarının, eşitsiz sonuçların ne zaman adil olduğu ve ne zaman olmadığı konusunda nasıl farklı sonuçlar verdiğini görmek açısından uygun bir bağlam sağlıyor.

IV. bölüm, okurlara piyasaların nasıl işlediğini anlamak için gerekli olan arz ve talep yasalarını öğrettikten sonra, piyasaların cömert bir görünmez elin rehberliğindeymiş gibi işlediğini düşünen ateşli piyasa yanlıları ile piyasaların çoğu kez kötü niyetli bir görünmez ayağın rehberliğindeymiş gibi işlemekte olduğunu düşünenler arasındaki tartışmanın ardında neyin yattığını inceliyor.

V. bölüm üç mikro ekonomik model sunuyor. Basit, statik bir "kamu malı oyunu" içinde başat bir strateji dengesi anlayışı, bedavacı* [free rider] sorununun piyasaları nasıl çok az kamusal fayda üretmeye yönelttiğini gösteriyor. Basit ve dinamik bir "Güç Oyununun Bedeli" kapsamında yapılan tersine tümevarım, eşitsiz bir güç avantajını sürdürme mantığının, hem patriyarkal hane halkı içinde hem de kapitalist firmalarda bir iktisadi verimlilik kaybına nasıl yol açabileceğini gösteriyor. Son olarak, bir girdi-çıktı çerçevesini kullanan Sraffacı bir model, ücret oranı ile kâr oranı arasında neden negatif bir ilişki olduğunu, göreli mal fiyatlarının neden kapitalistler ile işçiler arasındaki pazarlık gücüne bağımlı olduğunu ve kârı azamileştiren kapitalistlerin genellikle neden toplumsal olarak olumsuz yönde etkili teknolojik seçenekler yarattığını gösteriyor.

VI. bölüm, ekonomilerin üretebilecekleri her şeyi bazı durumlarda neden üretemediklerini, çevrimsel işsizlik ve talep çekişli enflasyonun kökenlerini ve mali siyasetin mantığını açıklarken, toplam talebin önemini anlatıyor. Bu bölüm, aynı zamanda, ücret yönelimli büyümenin uzun dönemde neden mümkün olduğunu açıklıyor; enflasyon ve ulusal borçla ilgili yaygın mitleri dağıtıyor.

* "Free rider": Bir "kamu malı" ya da bir "pozitif dışsallık"ın faydalarını, bu faydaların üretim maliyetlerinin ödenmesine katkıda bulunmaksızın kullanmayı tercih eden kişi, bedavacı. (ç.n.)

VII. bölüm, para ve bankaların gizemini aydınlatıyor ve para siyasetinin mantığını açıklıyor. Bu bölüm, "reel" ekonomide mali sektörün üretkenliği nasıl *artırabildiğini* açıklamanın yanı sıra, mali sektörün reel ekonomide verimlilik kayıplarına nasıl *yol açabileceğini* de açıklıyor, ki bu ana akım niteliğindeki finans teorisinin belirtme zahmetine katlanmadığı bir noktadır.

VIII. bölüm, uluslararası ticaret ve yatırımın, ana akıma göre karşılıklı fayda ya da siyasal iktisada göre emperyalizm olarak betimlenmeyi hak edip etmediği sorusunu ele alıyor. Uluslararası ticaret ve yatırımın küresel verimliliği hem olumlu hem de olumsuz biçimde nasıl etkileyebildiğini ve uluslararası ticaret ile yatırımın ülkeler arasındaki ve bir ülke içindeki eşitsizliği nasıl etkilediğini anlamak, pek rağbet gören küreselleşme tartışmasını anlamak isteyenler için çok önemlidir. Bu arada, ödemeler dengesi hesaplarının ve basit bir açık ekonomi makro modelinin, International Monetary Fund'un (IMF) [Uluslararası Para Fonu] koşullu programlarını çevreleyen anlaşmazlıkları anlamak bakımından önemli olduğu gösteriliyor.

IX. bölüm, banka işleyişlerinin ve uluslararası mali krizlerin mantığını, hem içsel hem de uluslararası mali ve reel ekonomiler arasındaki sorunsal ilişkiyi, hem kapalı hem de açık iktisat modellerinde mali ve para siyasetlerinin mantığını sergileyen birçok basit makro iktisat modelini içeriyor. Bölüm, Keynes ve Marx'ın ücret yönelimli büyüme imkânını ortaya koyan içgörülerini içeren uzun dönemli bir siyasal iktisat makro modeliyle sona eriyor.

X. bölüm, kapitalizmin temel özelliklerine ilişkin eleştirel bir değerlendirme sağlıyor. Serbest girişim ve piyasaların, iktisadi ayrımcılığı azaltırken, iktisadi özgürlüğü, verimliliği ve hakkaniyeti geliştirdiğini öne süren Milton Friedman'ın iddialarının aksine, serbest girişim ve piyasaların iktisadi demokrasiyi, verimliliği ve adaleti nasıl ve neden engellediğini keşfediyoruz. Bölüm, XX. yüzyılda, iktisadın yerine rekabet ve hırsı geçirme girişimleri yüzünden neyin aksadığına dair kısa bir değerlendirmeyle sona eriyor.

XI. bölüm, adil bir işbirliği iktisadına nasıl yönelmek gerektiğine dair bir tartışmayla başlıyor. Özel girişimin yerine işçi mülkiye-

tinin ve işçiler tarafından yönetilen firmaların, piyasaların yerine ise katılımcı, demokratik bir planlama sisteminin geçirilmesiyle bizi kapitalizmin ötesine geçirecek reformların yanı sıra, kapitalizmin içinde kalınarak yapılabilecek pek çok reform da tartışılıyor. Bölüm, iktisadi faaliyetlerimizi demokratik, adil ve verimli biçimde örgütlememizin mümkün olup olmadığı konusunda insanların taşıdıkları makul kuşkulara dair bir tartışmayla sona eriyor.

Radikal siyasal iktisat son çeyrek yüzyılda dramatik bir değişim geçirmiştir. Günümüzde kendilerini radikal siyasal iktisatçı olarak gören az sayıda kişi, kapitalist ekonomilerde ücretleri, fiyatları ve kârları açıklamak için emek değer teorisi gibi araçları kullanıyor. Sonuç olarak, Marksist iktisat teorisini ele alan el kitapları artık *modern* siyasal iktisada yeterli bir giriş sağlamıyor. Farklı modern siyasal iktisatçıların kendi uzmanlık alanlarına giren konular üzerine yazdıkları bölümler sayesinde okurlar belirli sorunlara ilişkin içgörülü çözümlemelere ulaşabilirler. Ancak bu türden Okurlar çözümlemenin araçlarından çok sonuçlarına ulaşırlar. Bu nedenle onlar, meslekten siyasal iktisatçı olmayan insanlara, iktisadi sorunları tamamen kendileri için nasıl *düşüneceklerini* öğretmeyi de başaramazlar. Nihayet, bir grup siyasal iktisatçının yazdığı ana akım metinlerinde yer alan aynı teorileri ve malzemeyi kapsayan giriş niteliğindeki metinler, günümüz metinlerine bir standart getiren aşırı muhafazakâr eğilimden insana sevinç veren bir kurtuluş sağlayabilir. Ancak muhafazakâr bir eğilimden kaçınan yetkin metinler *radikal* siyasal iktisada bir giriş sağlamazlar. *Siyasal İktisadın ABC'si: Modern Bir Yaklaşım*'ın, iktisadi sorunları eleştirel biçimde değerlendirme yeteneklerini, gelecek yıllarda rekabet ve hırs iktisadının yerine adil bir işbirliği iktisadını koymak için elimizden geleni nasıl yapabileceğimizi kararlaştırmaya yardımcı olacak şekilde keskinleştirmek isteyenler için bir boşluğu doldurduğunu umut edebilirim ancak.

Robin Hahnel, Siyasal İktisat Profesörü,
Amerikan Üniversitesi, Washington DC,
26 Temmuz 2002

I
İktisat ve özgürleşme teorisi

Ana akım iktisatçılarının aksine, siyasal iktisatçılar, iktisat araştırmasını daima toplumun nasıl işlediğini anlamaya ilişkin daha geniş bir tasarımın içine yerleştirmeye çalışmışlardır. Ne var ki, XX. yüzyılın ikinci yarısında, *tarihsel maddecilik* olarak bilinen toplumsal değişime ilişkin geleneksel siyasal iktisat teorisinden duyulan hoşnutsuzluk, pek çok modern siyasal iktisatçının ve toplumsal eylemcinin artık onu desteklemedikleri bir noktaya kadar arttı. Böylece kendisine hâlâ tarihsel maddeci diyen pek çok kişi, tarihsel maddeci teoriyi, toplumsal cinsiyet ilişkilerinin, ırk ilişkilerinin, toplumsal istikrarın ve toplumsal değişimin kavranışında "insan etkeni"nin önemine ilişkin içgörülere uyumlu hale getirmek için önemli ölçüde değişikliğe uğrattı. Bu bölümde kısaca tanıtılan *özgürleş-*

me teorisi bütün kazanımları feda etmeden tarihsel maddeciliği aşmaya çalışmaktadır. Bu teori, feminizm, ulusal kurtuluş hareketleri, ırkçılık karşıtı hareketler ve anarşizmden, bunların yanı sıra yararlı oldukları yerlerde ana akım niteliğindeki psikoloji, sosyoloji ve evrimsel biyolojiden gelen içgörüleri kendi içinde birleştirir. Özgürleşme teorisi, iktisadi, siyasal, kültürel ve akrabalığa ilişkin etkinlikler ile toplumsal istikrar ve toplumsal değişimin ardındaki güçler arasındaki ilişkiyi, iktisadi dinamiklerin önemini ve insan eylemliliğinin toplumsal güçlere kıyasla taşıdığı önemi ne abartarak ne de azımsayarak anlamaya çalışır.[1]

A. İNSANLAR VE TOPLUM

İnsanlar, ihtiyaçlarını ve arzularını genellikle başkalarıyla işbirliği içinde tanımlar ve karşılarlar. Bu da bizleri *toplumsal türler* haline getirir. Her birimiz seçeneklerimizi ve seçimlerimizi bu ihtiyaç ve arzuların sonuçlarına ilişkin yaptığımız hesaplama temelinde değerlendirdiğimiz için, aynı zamanda, *özbilinçli türlere* mensubuz. Nihayet, bugün saptadığımız ihtiyaçları karşılamaya çalışırken, zaman zaman, insani özelliklerimizi ve böylelikle yarınki ihtiyaçlarımızı ve tercihlerimizi de değiştirecek şekilde davranmayı seçeriz. Bu anlamda insanlar *özyaratıcı* varlıklardır.

Tarih boyunca insanlar en acil ihtiyaçlarının ve arzularının karşılanmasına katkıda bulunacak *toplumsal kurumlar* yaratmışlardır. İktisadi ihtiyaçlarımızı karşılamak için, görevleri ve ödülleri iktisadi katılımcılar arasında farklı tarzlarda dağıtan bir düzenlemeler kümesi –birkaçını belirtmek gerekirse, feodalizm, kapitalizm ve merkezi olarak planlanan "sosyalizm"– oluşturmaya çalıştık. Ama aynı zamanda insanların, sayesinde cinsel ihtiyaçlarını tatmin etmeye ve çocuk yetiştirme hedeflerine ulaşmaya çalıştıkları farklı türden akrabalık ilişkilerinin yanı sıra kültürel ihtiyaçları karşıla-

1. Daha kapsamlı bir yaklaşım için bkz. Michael Albert, Leslie Cagan, Noam Chomsky, Robin Hahnel, Mel King, Lydia Sargent ve Holly Sklar, *Liberating Theory* (South End Press, 1986).

mak ve siyasal hedeflere ulaşmak için farklı dinsel, topluluksal ve siyasal örgütler ile kurumlar yarattık. Kuşkusuz, farklı *toplumsal hayat alanları*ndaki özel toplumsal düzenlemeler ve bunların kendi aralarındaki ilişkiler toplumdan topluma değişiklik gösterir. Ancak bütün insan toplumları için ortak olan, ortak kimliğin oluşturulması ve bireysel ihtiyaçların karşılanması amacıyla toplumsal ilişkilerin genişletilmesidir.

Özbilinçli, özyaratıcı toplumsal türler olarak insan görüşünü ve birbiriyle bağlantılı bir toplumsal hayat ağı olarak toplum görüşünü ifade eden bir teori geliştirmek için, önce insanlar hakkında düşünmeye uygun kavramlar ya da *insani merkez* üzerinde; daha sonra, toplumsal kurumları anlamamıza yardımcı olan kavramlar ya da bireylerin içinde işlev gördükleri *kurumsal sınır* üzerinde; ve nihayet, insani merkez ile kurumsal sınır arasındaki ilişki üzerinde ve *toplumsal hayatın dört alanı* arasındaki olası ilişkiler üzerinde yoğunlaşacağız.

B. İNSANİ MERKEZ

Yaratılışçılar dışında çoğu insan evrim yasalarının doğru ve tartışmasız olduğunu düşünür. Ne yazık ki, saldırganlık ve gücün avantajlarını vurgulayan, ancak kişiye çocuk bakımı becerileri ve başarılı işbirliği gibi genlerin geçmesini sağlayan eşit derecede önemli etkenleri ihmal eden popüler yorumcular, Darwin'in evrimsel biyoloji teorisinin bilimsel temellerine gereğinden fazla ideoloji serperler.

Yeniden gözden geçirilmiş evrim yasaları

Şimdiki haliyle insan doğası, kayıtlı insanlık tarihinin çok öncelerine uzanan koşullar altında, evrim yasalarına uygun biçimde oluştu. Etiyopya ve Kenya'da bulunan fosiller insan atalarının en azından 5 ya da 6 milyon yıl önce yaşadıklarını gösterir. Belirgin insan türleri en az 2 milyon yıl önce Afrika'da ortaya çıktı. Bu arada en

son bulgular modern insanların, yaklaşık olarak, sadece 100.000 yaşında olduklarını gösterir. O halde genetik mutasyonlar için uygun olan ve olmayan koşullar, 6 milyon yıl ila 100.000 yıl öncesinde hüküm süren koşullardır. İnsanlık tarihinin son 10.000 yılının –"tarihsel zaman" denilen, hakkında çok şey bildiğimiz zaman dilimi–, savaş, fetih, soykırım ve kölelikle dolu olduğu sık sık belirtilmiştir. Ayrıca *bu koşullar altında*, söz gelimi, genetik olarak saldırgan ve kindar bir mizaca sahip insanların hayatta kalmaya yatkın olabileceklerine dair spekülasyonlar yapılmıştır. Ancak tarihsel zaman, modern insanların yeryüzünde gezinmeye başladıkları zamanın sadece onda biridir ve insan türünün maymunlar ve şempanzelerle ortak olan soydan çıkıp evrildiği 6 milyon yılla kıyaslandığında bu süre evrimsel süreçte sadece bir andır. Bu, hakkında bir şeyler bildiğimiz tarihsel koşulların, insanların 100.000 yıl önce sahip olduklarından önemli ölçüde farklı genetik özellikleri içermesinin imkânsız olduğu anlamına gelir. Bu nedenle, hakkında bir şeyler bildiğimiz insanlık tarihinin –savaş, zulüm ve sömürü tarihimiz– genetik "doğa"mızı umutsuz biçimde saldırgan, kindar ya da iktidar düşkünü kılmış olması mümkün değildir. 10.000 yıllık kayıtlı tarih boyunca, genetik olarak başlangıçta olduğumuz gibiydik ve öyle kaldık. Aksine inanmak, 10.000 yıl kadar önce, doğumundan hemen sonra annesinin kollarından çekilip alınan ve bir zaman yolculuğuyla günümüze gelen bir bebeğin günümüzde doğan bebeklerden genetik olarak farklı olacağına inanmaktır. Oysa gerçek durum böyle değildir.

Peki bunun "insan doğası"na dair algılamalarla ilişkisi nedir? 10.000 yıl önceki koşulların daha saldırgan ve kindar olanların mı, yoksa daha başarılı biçimde işbirliği yapanların mı hayatta kalmasına uygun olduğu noktasının, "insan doğası"nın gerçekte nasıl olduğu sorusuyla ilgisi yoktur. Çünkü hayatta kalmaya katkıda bulunan genetik özelliklerle ilgili spekülasyonlara uygun koşullar Afrika'da 6 milyon ila 100.000 yıl önce hüküm süren koşullardı. Ayrıca bu uzun dönemde insan atalarının içinde yaşadıkları koşulların başarılı işbirliğine neden olan özelliklerden çok saldırganlığa neden olan genetik özelliklere uygun olup olmadığı henüz yanıtlanmamış bir sorudur.

Bu, 10.000 yıllık savaş, zulüm ve sömürü tarihimizin, insanların bugünkü tutum ve davranışları üzerinde hiçbir etki yaratmadığı anlamına gelmez. Tarihimizin bu yönleri, bilincimiz, kültürümüz ve toplumsal kurumlarımız üzerinde göz ardı edilemeyecek kadar önemli etkilere sahiptir. Ancak sorun, bilinen tarihin genetik tortular *değil*, ideolojik ve kurumsal tortular bırakmış olmasıdır. 6 milyon yıl önce Afrika'daki koşullar genetik seçme üzerinde bir etki yarattı. O halde genetik mirasımız ve kurumsal çevremizin ortak ürünü olan insan davranışı günümüzde sahip olduklarımızdan çok farklı kurumsal koşullar altında ve bu kurumların beraberinde getirdiği farklı beklentiler bakımından şimdikinden tamamen farklı olabilirdi. Kapitalizmi savunanlar, insanların "insan doğası" yüzünden *rekabet ve hırs iktisadı*na mahkûm olduğunu öne sürdükleri zaman bu basit olguyu ihmal etmiş olurlar. Oysa, bir *adil işbirliği iktisadı*nın genetik oluşumumuzla bağdaştığı ve farklı kurumsal koşullar altında gayet mümkün olduğu görüşü, pek de başarılı olmayan popüler görüş ne kadar akla uygunsa en az o kadar akla uygundur.

Doğal, türe özgü ve türetilmiş ihtiyaçlar ve potansiyeller

Bütün insanlar, sadece insan olmanın bir gereği olarak, belirli ihtiyaçlara, yeteneklere ve güçlere sahiptir. Bunların, beslenme ve cinsel ilişki ihtiyaçları ya da yeme ve çiftleşme yetenekleri gibi bazılarını diğer canlı yaratıklarla paylaşırız. Bunlar sahip olduğumuz *doğal ihtiyaçlar* ve *potansiyeller*dir. Ne var ki, bilgi, yaratıcı faaliyet ve sevgi ihtiyaçları ile kavramsallaştırma, geleceğe dönük plan yapma, alternatifleri değerlendirme ve karmaşık duygular yaşama gibi diğerleri, daha ayırt edici biçimde insanidir. Bunlar sahip olduğumuz, *türe özgü ihtiyaçlar ve potansiyeller*dir. Nihayet, sevdiğimiz bir şarkıcının sesini kaydetme arzusu ya da sevilen belirli bir kişiyle duyguları paylaşma ihtiyacı ya da gitar çalma ya da bir çatıyı onarma gibi ihtiyaç ve güçlerimizin çoğunu yaşadığımız süre içinde geliştiririz. Bunlar sahip olduğumuz *türetilmiş ihtiyaçlar ve potansiyeller*dir.

Özetle, her kişi hayvanlarınkine benzer doğal niteliklere ve sa-

dece insanlarla paylaştığı türe özgü özelliklere sahiptir. Bunların her ikisinin de genetik olarak "işlediği" düşünülebilir. Bu genetik potansiyelleri temel alan insanlar, özel hayat deneyimlerinin bir sonucu olarak, daha özgül türetilmiş ihtiyaçlar ve yetenekler geliştirirler. Doğal ve türe özgü ihtiyaçlarımız ve güçlerimiz insanın geçmişteki evriminin sonuçları olup bireysel ya da toplumsal faaliyetin sağladığı değişime tâbi değilken, türetilmiş ihtiyaçlarımız ve güçlerimiz bireysel faaliyetin sağladığı değişime tâbidir ve toplumsal ortamımıza, aşağıda açıklanacağı üzere çok bağımlıdır. Türe özgü ihtiyaçların ve güçlerin bir kısmı insanların ve insan toplumlarının nasıl işlediğini anlamak bakımından özellikle önemli olduğu için, türetilmiş ihtiyaçların ve güçlerin nasıl geliştiğini açıklamadan önce bunları tartışacağım.

İnsan bilinci

İnsanlar, içinde bulundukları ortamları anlamayı ve kendilerini bu ortamlara yerleştirmelerini sağlayan entelektüel araçlara sahiptirler. Bu, herkesin dünyayı ve dünyadaki konumunu doğru biçimde anladığını söylemek değildir. Hiç kuşkusuz, pek çoğumuz kendimizi çoğu kez fazlasıyla aldatırız! Ancak içinde bulunduğumuz ortamlarla olan ilişkimize dair bir yorum geliştirmek için gösterdiğimiz sürekli çaba, işlevini normal bir şekilde yerine getiren insanların bir özelliğidir. Bunu yapma ihtiyacına ve yeteneğine genellikle *bilinç* diyoruz. Bu, insani sistemleri insani olmayan sistemlerden çok daha karmaşık kılan bir özelliktir. İnsanların, özyaratıcı olmalarını, kendi faaliyetlerini içinde yaşadıkları ortamlar ve üzerlerinde yarattıkları yerleşik etkilerin ışığında seçmelerini sağlayan bilinçtir. Faaliyetlerimizin sağladığı bir sonuç, şimdiki ihtiyaçlarımızı ve arzularımızı olabildiğince tam olarak karşılamaktır. Ancak faaliyetlerimizin bir başka sonucu, türetilmiş özelliklerimizi ve böylelikle onlara bağımlı olan ihtiyaçları ve yetenekleri güçlendirmek ya da dönüştürmektir. Tercihlerimizin insani gelişme bakımından yarattığı sonuçları çözümleme, değerlendirme ve hesaba katma yeteneğimiz, insanlar olarak bizlerin, tarihlerimizin "nesneler"i olmanın ya-

nı sıra "özneler"i de olmamızın nedenidir.

İnsanın amaçlı davranma yeteneği bu yeteneği kullanma ihtiyacını gösterir. Sadece eylemlerimizin sonuçlarını çözümlemek ve değerlendirmekle yetinemeyiz, alternatifler arasında tercih yapmamız, dolayısıyla bu tercihi yapacak konumda olmamız gerekir. Bazılarının "özgürlük ihtiyacı" dediği bu durum, insanın "özgürlük ihtiyacı"nın pek çok hayvan türünün benzer ihtiyaçlarının ötesinde olduğuna işaret eder. Evcilleştirilemeyen ya da tutsak alındığında üremeyen, dolayısıyla doğuştan gelen bir "özgürlük ihtiyacı" sergileyen hayvanlar vardır. Ancak bilinç güçlerimizi kullanmak için duyduğumuz insani ihtiyaç, bir hayvan türünün de ihtiyaç duyduğu "fiziksel özgürlük"ü aşan bir özgürlüğü gerektirir. İnsanlar, kendi faaliyetlerini o faaliyetlerin sonuçlarına ilişkin anlayış ve değerlendirmeleriyle uyum içinde seçme ve yönetme özgürlüğüne ihtiyaç duyarlar. II. bölümde, insan türüne özgü bu ihtiyacı, daha iyi bilinen "bireysel özgürlük" kavramını kapsayacak şekilde ifade etmek için, "özyönetim" kavramını tanımlayacağım.

İnsanın toplumsallaşabilmesi

İnsanlar birçok bakımdan toplumsal bir tür oluştururlar. Birincisi, ihtiyaçlarımızın ve potansiyellerimizin büyük çoğunluğu ancak başkalarıyla birlikte olursak tatmin edilebilir ve geliştirilebilir. Cinsel ve duygusal haz ihtiyaçları ancak başkalarıyla kurulan ilişkilerle karşılanabilir. Entelektüel ve iletişimsel potansiyeller ancak başkalarıyla ilişkiler içinde geliştirilebilir. Arkadaşlık, topluluk ve toplumsal saygı ihtiyaçları ancak başkalarıyla ilişki içinde tatmin edilebilir.

İkincisi, makul biçimde bağımsız olarak karşılanabilecek ihtiyaçlara ve potansiyellere pek az rastlanır. Örnek vermek gerekirse, insanlar kendi ekonomik ihtiyaçlarını kendileri için yeterli olabilecek biçimde tatmin etmeye çalışabilirler, ancak bunu nadiren başarırlar, çünkü görevlerin ve ödüllerin dağıtımını tanımlayan ve buna aracılık eden toplumsal ilişkiler kurmanın daima çok daha etkin olduğu kanıtlanmıştır. Aynısı, ruhsal, kültürel ve diğer pek çok ihti-

yaç için de geçerlidir. Arzular bireysel olarak karşılanabildiğinde bile, insanlar, onları ortaklaşa karşılamanın genellikle daha verimli olduğunu görmüşlerdir.

Üçüncüsü. insan bilinci toplumsallaşma yeteneğimize özel bir nitelik katar. Pek çok ihtiyacın ancak başkalarıyla birlikte tatmin edilebilmesi anlamında toplumsal olan başka hayvan türleri de vardır. Sadece insanlar kendi etkinliklerini anlama ve planlama yeteneğine sahiptirler, ancak bu yeteneği başkalarında tanıdığımız için, onları kendi seçimlerinden sorumlu tutarız ve onların da aynısını yapmalarını bekleriz. Peter Marin insani durumun bu yönünü, *Mother Jones*'ta yayımlanan (Aralık, 1976: 38) "The Human Harvest" başlıklı bir denemede etkileyici bir biçimde ifade etti.

> Kant, bağlantı alanına, amaçların krallığı diyordu. Erich Gutkind'in buna verdiği isim mutlak kolektif idi. Ben aynı şey için insani hasat [human harvest] terimini kul'anıyorum. Bununla, bağlantı ağlarını kastediyorum. Bu ağların içinde yer alan bütün insani yararlar, bizi uzaktaki başkalarına geri dönüşsüz biçimde ahlâken bağlayan kolektif bir emeğin sonuçlarıdır. Kullandığımız sözcükler, yaptığımız jestler ve sahip olduğumuz fikirler bile, bize başkalarının emeğiyle biçimlenmiş olarak gelir ve bize minnettarlığımızı tam olarak ifade edemediğimiz muazzam bir borç bahşeder.

Bertell Ollman, insanların toplumsal değil bireyselci yorumunun, yakından incelendiğinde, saçma ve gayri bilimsel olduğunu açıklar (*Alienation*, Cambridge University Press, 1973: 108):

> Birey, kendi başına eylediğinde bile topluma olan bağımlılığından kaçamaz. Ömrünü bir laboratuvarda geçiren bir bilim adamı, bir tür modern Robinson Crusoe olduğunu düşünerek kendisini aldatabilir, ancak faaliyetinin malzemesi, çalıştığı aygıtlar ve kullandığı beceriler toplumsal ürünlerdir. Bunlar insanları birbirine bağlayan işbirliğinin silinmez işaretleridir. Bir bilim adamının düşünme dili belirli bir toplumun içinde öğrenilmiştir. Toplumsal bağlam, bir bireyin benimsediği kariyeri ve diğer hayat hedeflerini de belirler. Hiç kimse, hiçbir şeye sahip olmayan bir toplumda bir bilim adamı olmaz, hatta olmayı bile istemez. Özetle, insanın kendisiyle, başkalarıyla ve doğayla olan ilişkile-

rinin bilinci toplumsal bir varlığın bilincidir, çünkü herhangi bir şeyi kavrama tarzımız, kendi toplumumuzun bir işlevidir.

Özetle, bireylerin birbirleriyle "doğal" bir savaş halinde, cangılların içinde başıboş dolaştıkları yerde bile, asla Hobbesçu bir "doğa durumu" yoktu. İnsanlar daima kabileler ve klanlar gibi toplumsal birimler içinde yaşamışlardır. Toplumsallığımızın kökleri -"bağlantı alanı"mız ya da "insani hasat"- hem fiziksel-duygusal hem de zihinsel-kavramsaldır. İnsan toplumsallığının benzersiz özelliği, bütün insanları kaçınılmaz biçimde bağlayan "bağlantı ağları"nın sadece bir "beden yankılaması" ile değil, ortak bir bilinç ve karşılıklı sorumlulukla da dokunmuş olmasıdır. Tekil insanlar kendi tür topluluklarından tecrit edilmiş halde var olmazlar. Başkalarından bağımsız olarak ihtiyaçlarımızı karşılamamız ve yeteneklerimizi kullanmamız mümkün değildir. Ayrıca hiçbir zaman karşılıklı etkin ilişki dışında yaşamadık. Ancak insanların doğuştan toplumsal olmaları olgusu, bütün kurumların toplumsal ihtiyaçlarımızı karşıladığı ve aynı şekilde toplumsal yeteneklerimizi de geliştirdiği anlamına gelmez. Örnek vermek gerekirse, sonraki bölümlerde piyasaları, insan toplumsallığını yeterince açıklamayı, ifade etmeyi ve kolaylaştırmayı başaramadığı için eleştireceğim.

İnsani karakter yapıları

İnsanlar sürekli olarak gelişen ihtiyaçlardan ve yeteneklerden ibaret değildir. Herhangi bir anda, belirli karakter özelliklerine, becerilere, fikirlere ve tutumlara sahip oluruz. Bu *insani özellikler* çok önemli bir aracı rol oynar. Bunlar, bir yanda, hedeflerini -şimdiki ihtiyaçlarımız, arzularımız ya da tercihlerimiz- tanımlayarak seçeceğimiz faaliyetleri genel olarak belirlerler. Öte yanda, bizatihi bu özellikler, sadece, geçmişteki faaliyetlerimizin doğuştan gelen potansiyellerimizin üzerindeki kümülatif damgasıdır. İnsani özellikler bakımından önemli olan, bunların kalıcılığını olduğundan ne az ne de fazla değerlendirmektir. İnsanların, kendi faaliyetlerinin sonucu olarak hayat süreleri boyunca ihtiyaçları, güçleri ve özellikleri tü-

rettiklerini vurgulamış olsam da, zamanın herhangi bir noktasında bunu yapmakta asla tamamen özgür olmayız. İnsanlar sadece kendilerini çevreleyen toplumsal kurumların sunduğu özel bir rol listesiyle sınırlanmış değildirler, herhangi bir anda, o ana kadar bizzat biriktirmiş oldukları kişilikler, beceriler, bilgi ve değerlerle kısıtlanmışlardır. Ancak kişilik yapıları uzun dönemler boyunca sürebilse de, bütünüyle değişmez değildir. Faaliyetlerimizin doğasındaki yeterince uzun süre devam eden her değişim, kişiliklerimiz, becerilerimiz, fikirlerimiz ve değerlerimizde değişikliklere, yanı sıra, bunlara bağımlı olan türetilmiş ihtiyaç ve arzularımızda da değişimlere yol açabilir.

Tam bir insani gelişme teorisi, kişiliklerin, becerilerin, fikirlerin ve değerlerin nasıl oluştuğunu, bunların neden genellikle kalıcı olduğunu, sadece zaman zaman değişime uğradığını ve bu yarı sürekli yapılar ile insanların ihtiyaç ve yetenekleri arasında nasıl bir ilişkinin varolduğunu açıklamak durumunda kalırdı. Şu anda böyle bir psikolojik teori mevcut değil, ne de ufukta görünüyor. Gene de amaçlarımız bakımından yeterli olan birkaç "alt düzey" içgörünün var olması bizim için bir şanstır.

Bilincin faaliyetle ilişkisi

Bilgi ve değerlerimizin faaliyet seçimimizi etkilemesi olgusunu anlamak kolaydır. Faaliyetlerimizin bilincimizi etkileme tarzı ve bu ilişkinin önemi ise o kadar açık değildir. Çoğu kez kendimizi alternatifler arasında seçim yaparken görmemizden kaynaklanan bir ihtiyaç, seçimlerimizi olumlu bir bakış açısıyla yorumlama ihtiyacıdır. Davranışımızı bütünüyle kendi denetimimizin ötesinde gördüysek, onu kendimiz için bile haklı çıkarma ihtiyacı duymayız. Ancak, kendimizi seçenekler arasında seçim yaparken gördüğümüz ölçüde kararlarımızı "akla uydurma"yı başaramazsak, bu çok rahatsız edici olabilir. Bu, insanların kendi eylemlerini kendileri için bile haklı çıkarmayı her zaman başardıklarını söylemek değildir. Ne de böyle bir şeyi her koşulda aynı kolaylıkla yapmak mümkündür! Daha doğrusu, sorun, bazı psikologların "bilişsel uyumsuzluk" de-

dikleri şeyi en aza indirme çabasının bilinç yeteneğimizin doğal bir sonucu olmasıdır. Bilişsel uyumsuzluğu en aza indirme eğilimi, düşünce ve eylem arasındaki tek yönlü bir nedensellikten çok her birinin diğerini etkilediği ilişkide, ilk bakışta göze çarpmayan bir ikilik yaratır. İhtiyaçları belirli faaliyetlerle karşıladığımız zaman, faaliyetin hem mantığını hem de değerini haklı çıkarmak ya da akla uydurmak, böylelikle bilinç-kişilik yapıları oluşturmak için düşüncelerimizi biçimlendiririz. Bu bilinç-kişilik yapıları, onları oluşturan faaliyetlerin ötesinde bir süreklilige sahip olabilir.

Zararlı karakter yapıları olasılığı

Bir bireyin kendi ihtiyaçlarını ve güçlerini herhangi bir anda biçimlendirme yeteneği, daha önce geliştirdiği kişilik, beceriler ve bilinç tarafından kısıtlanır. Ancak bu özellikler her zaman birlikte işlemesi gereken "veriler" değildi; bunlar, daha önce seçilmiş faaliyetlerin "verili" genetik potansiyellerle birleşim halindeki ürünleridir. O halde herhangi biri, gelecekteki ihtiyaçların karşılanması bakımından zararlı olan özelliklere yol açan faaliyetlere girişmeyi neden seçer? Çıkarlarımıza öncelik vermeyen bir kişinin bizim adımıza karar vermesi bir olasılıktır. Bir diğer aşikâr olasılık, esas olarak acil ihtiyaçları karşılamak için seçilen şimdiki faaliyetlerin önemli gelişimsel sonuçlarını fark edemeyişimizdir. Ancak dayatılan seçimler ve kişisel hatalar en ilginç olasılıklar değildir. Herhangi bir anda faal bir ihtiyaçlar ve yetenekler çokluğuna sahip oluruz. Fiziksel ve toplumsal ortamımıza bağımlı olarak bunların hepsini eşzamanlı olarak karşılamak ve geliştirmek her zaman mümkün olmayabilir. Pek çok durumda şimdiki ihtiyaçları karşılamak, ancak daha büyük bir doyum kazanmak bakımından zararlı olduğu daha sonra görülen düşünce ve davranış alışkanlıkları oluşturma pahasına mümkündür. Bu, bazı insanların, uzun vadeli sonuçların farkına varmış olsalar da, zararlı karakter özellikleri geliştiren seçimleri neden yapabildiklerini açıklayabilir.

Özetle, insanlar insan doğasının tanımladığı sınırlar içinde özyaratıcıdırlar, ancak bunu dikkatle yorumlamak gerekir. Her birey

herhangi bir anda daha önceden gelişmiş insani özellikleriyle kısıtlanır. Ayrıca, faaliyetlerimizin çoğunu içinde gerçekleştirmek zorunda olduğumuz belli başlı toplum kurumlarının tanımladığı toplumsal rolleri, bireyler olarak değiştiremeyecek kadar güçsüz durumdayız. O halde bireyler olarak gelecekteki karakter özelliklerimizi biçimlendirecek davranış türünü etkilemek bakımından da bir ölçüde güçsüsüz. Dolayısıyla, bu özellikler ve bunlara bağlı her türlü arzu etki alanımızın ötesinde kalabilir ve özoluşum gücümüz kendimizi içinde bulduğumuz toplumsal kurumlarca etkin biçimde kısıtlanır. Ancak bu toplumsal kurumların nihai olarak insan yaratıları olması anlamında ve bireyler verili toplumsal durumlar içinde manevra yeteneğine sahip oldukları ölçüde özyaratım potansiyeli muhafaza edilir. Başka deyişle, biz insanlar tarihimizin *hem* özneleri *hem de* nesneleriyiz. *İnsani Merkez* kavramı bu sonuçları kapsamak için tanımlanır.

* **İnsani Merkez**, bütün ihtiyaçları, yetenekleri, kişilikleri, becerileri ve bilinçleriyle bir toplumun içinde yaşayan insanların birlikteliğidir. Bu birliktelik, bilinen tarihin başlangıcından çok önce gerçekleşen evrimsel bir sürecin sonuçları olan, doğal ve türe özgü ihtiyaç ve yeteneklerimizi içerir. O, herhangi bir anda bireyi ilgilendirdiği ölçüde veriler oluşturan bütün yapısal insani özellikleri içerir, ama gerçekte, bireyin daha önceki faaliyet seçimlerinin doğuştan gelen potansiyeller üzerinde birikmiş damgasıdır; ayrıca, doğal ve türe özgü ihtiyaçlarımızın ve yeteneklerimizin, biriktirmiş olduğumuz insani özelliklerle etkileşmesiyle belirlenen türetilmiş ihtiyaçlarımızı ve güçlerimizi ya da tercihlerimizi ve yeteneklerimizi içerir.

C. KURUMSAL SINIR

İnsanlar kendilerini "yaratırlar", ancak bunu kendi seçeneklerine önemli sınırlar getiren tanımlanmış ortamlarda yaparlar. Genetik potansiyelimizin ve doğal ortamımızın getirdiği sınırların yanı sıra, insanların özyaratıcı çabalarını yapılandıran en önemli ortamlar,

beklenti örüntülerini oluşturan, insan faaliyetinin içinde gerçekleşmek durumunda olduğu toplumsal kurumlardır.

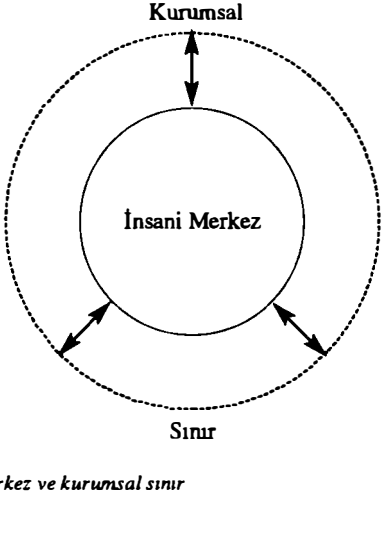
Toplumsal kurumlar, basit bir biçimde, birbiriyle ilişkili rol kümeleridir. Bir fabrikayı düşünürsek, binalar, montaj hattı, hammaddeler ve ürünler nesnelerdir ve "yapı" ortamının parçalarıdır. Ruth, Joe ve Sam, fabrikada çalışan ya da fabrikanın sahibi olan insanlar, toplumun insani merkezinin parçasıdırlar. Bir kurum olarak fabrika, roller ve bu roller arasındaki ilişkilerdir: Montaj hattı işçisi, bakım onarım işçisi, ustabaşı, ilk kademe yöneticisi, fabrika müdürü, sendika temsilcisi, azınlık hisse senedi sahipleri, çoğunluk hisse senedi sahipleri, vb. Aynı şekilde, bir kurum olarak piyasa, alıcıların ve satıcıların rollerinden ibarettir. Piyasa ne alım ve satımın gerçekleştiği yerdir ne de alan ve satan gerçek insanlardan oluşur. Gerçek bir alma ve satma davranışı bile değildir. Gerçek davranış insan faaliyeti alanı ya da bizatihi tarih alanına aittir ve bu, tarihi insani merkezle etkileşim içinde üreten toplumsal kurumla aynı şey değildir. Daha doğrusu, piyasa kurumu, mal ve hizmet mübadelesiyle ilgili toplumsal faaliyetin tarafların rızasıyla oluşan alım ve satım faaliyeti aracılığıyla gerçekleşeceğine dair yaygın şekilde benimsenen *beklenti*dir.

Rolleri ve kurumları, onları oluşturan beklentilerin karşılanmaya devam edip etmeyeceği sorusundan ayırarak tanımlama konusunda dikkatli olmamız gerekir, çünkü rolleri ve kurumları *karşılanan* beklentiler olarak düşünmek onlara hak etmeyebilecekleri bir süreklilik verir. Toplumsal bir kurum, besbelli ki, ancak davranış örüntüleri hakkında çoğunlukla benimsenen beklentilerin, tekrarlanan gerçek davranış örüntüleri tarafından onaylanması halinde varlığını sürdürür. Ancak kurumlar, davranış örüntülerine ilişkin karşılanmış beklentiler olarak tanımlanırsa, kurumların nasıl değişebileceğini anlamak zorlaşır. Belirli kurumların istikrarı hakkında peşin hüküm vermeme konusunda çok dikkatli olmak isteriz, dolayısıyla kurumları çoğunlukla benimsenen beklentiler olarak tanımlarız ve bu beklentilerin karşılanmaya devam edip etmeyeceği -yani belirli bir kurumun sürüp sürmeyeceği ya da dönüştürülüp dönüştürülmeyeceği- sorusunu açık bir soru olarak bırakırız.

İnsanların aklından geçenleri okuyabilseydik ya da birbirimize danışmak için sınırsız zamana sahip olsaydık, insan toplumları aracılık yapan kurumlara ihtiyaç duymayabilirdi. Ancak bir "iş bölümü" varsa ve bizler ne her şeyi bilen ne de ölümsüz kişilersek, insanlar başka insanların davranışlarına ilişkin beklentiler temelinde eylemek durumundadırlar. Kızımın diş dolgusunu yapacak bir dişçiye ödeme yapmak için satmak amacıyla bir çift ayakkabı imal ediyorsam, başkalarının ayakkabı alıcısı rolünü oynamalarını ve dişçilerin ücret karşılığında hizmet vermelerini beklerim. Ne ayakkabı alıcılarının ve dişçinin aklından geçenleri okurum, ne de ayakkabıları imal etme işleminden önce bütün bu eşgüdümlü faaliyetleri düzenlemek ve doğrulamak için zaman harcarım. Bunun yerine, başkalarının davranışına ilişkin beklentiler temelinde davranırım.

O halde kurumlar insanın toplumsallaşabilmesinin, her şeyi bilme yeteneğinden yoksun ve ölümlü oluşumuzla birleşen zorunlu sonucudur. Bunun, bazı anarşistler arasındaki, özgürleşme hedefini bütün kurumların ortadan kaldırılması olarak anlama eğilimi bakımından önemli içerimleri vardır. Anarşistler, kurumsal kısıtlamalar var olduğu sürece bireylerin tamamen "özgür" olmadıklarını haklı olarak kaydederler. *Her türlü* kurumsal sınır bazı bireysel seçimleri kolaylaştırır ve diğerlerini zorlaştırır, böylece bireysel özgürlüğü bir ölçüde ihlâl eder. Ancak toplumsal kurumların ortadan kaldırılması insan türü için imkânsızdır. Bu nedenle, kurumlara ilişkin uygun soru, onların var olmasını isteyip istemediğimiz değil, belirli bir kurumun gereksiz biçimde baskıcı sınırlar getirip getirmediği ya da insani gelişimi artırmayı ve mümkün olanı azami ölçüde karşılamayı başarıp başarmadığıdır.

Sonuç olarak, *Kurumsal Sınır*'ın tam olarak nerede olduğu ısrarla sorulacak olursa, yanıt, bireysel davranış örüntülerine ilişkin yaygın şekilde benimsenen beklentiler olarak toplumsal kurumların çok pratik ve sınırlı bir tür zihinsel fenomen olduğudur. Aslında onlar diğer toplumsal hayvanların paylaştığı bir tür zihinsel fenomendir. Babunlar, filler, kurtlar ve pek çok kuş türü bu bakımdan pek



Şekil 1. İnsani merkez ve kurumsal sınır

çok incelemeye konu olmuştur. Ancak rollere ve kurumlara ilişkin tanımımız ikisini de insan zihnine, bilinci de koyduğumuz yere yerleştirdiği için, buradan ikisi arasında önemli bir fark olmadığı sonucu çıkmaz. İnsan bilinci kurumlarımızı amaçlı biçimde değiştirmemiz için gerekli potansiyeli sağlar. Gayet iyi bildiğimiz gibi, hayvanlar ilk planda kendi kurumlarını yaratmadıkları için onları değiştiremezler. Hayvanlar kendi kurumlarını "içine doğdukları" genetik miraslarının parçası olarak edinirler. Biz insanlar ise toplumsallaşabilmemizden ve her şeyi bilme yeteneğinden yoksun oluşumuzdan ötürü, sadece bazı toplumsal kurumları yaratma zorunluluğunu miras alırız. Ancak özgül yaratıları, potansiyellerimizin sınırları içinde kendimiz tasarlarız.[2]

2. Gerek kurumsalcı iktisadın babası Thorstein Veblen, gerekse modern sosyolojinin devlerinden Talcott Parsons, kurumların etkilerini onları daha iyi hale getirme düşüncesiyle çözümleme ve değerlendirme görevine insani bilinç aracını uygulama potansiyelini azımsadılar. Bu, Veblen'i, "teleolojik" tarih teorileri olarak isimlendirdiği şeye, yani toplumsal ilerlemenin mümkün olduğunu savunan görüşlere karşı kendi tutumunu abartmaya yöneltti. Aynı hata, Parsoncu sosyolojiyi toplumsal değişim sürecini açıklayamayacak kadar güçsüzleştirdi.

* **Kurumsal Sınır**, toplumun tekil toplumsal kurumlar setidir. Bu kurumların her biri birbiriyle bağlantılı bir roller kümesi ya da uygun davranış örüntülerine ilişkin yaygın olarak benimsenen beklentilerdir. Bu rolleri, temsil ettikleri beklentilerin sürekli karşılanıp karşılanmayacağından bağımsız ve bireylerin kendilerine uygun davranışı seçmeleri için hangi özendiricilerin var olduğu ya da olmadığından ayrı olarak tanımlarız. Kurumsal Sınır, ne ölümsüz ne de her şeyi bilecek durumda olduğumuz için, her insan toplumuna gerekli ve hem insan bilincinden hem de faaliyetinden ayrıdır. Kurumsal Sınır'ın insan faaliyeti sayesinde amaçlı dönüşümlerini mümkün kılan, insan bilincidir.

D. TAMAMLAYICI BÜTÜNCÜLÜK

İnsani özgürleşme arayışı için yararlı bir toplumsal teorinin toplumsal kurumlar ile insan özellikleri arasındaki ilişkiyi aydınlatması gerekir. Ancak toplumsal hayatın farklı bölgeleri ya da alanları arasında ayırım yapmak ve aralarındaki olası ilişkileri dikkate almak da önemlidir. *Liberatin Theory*'de yedi ilerici yazar bu sorunları ele alış tarzımıza "tamamlayıcı bütüncülük" dedi.

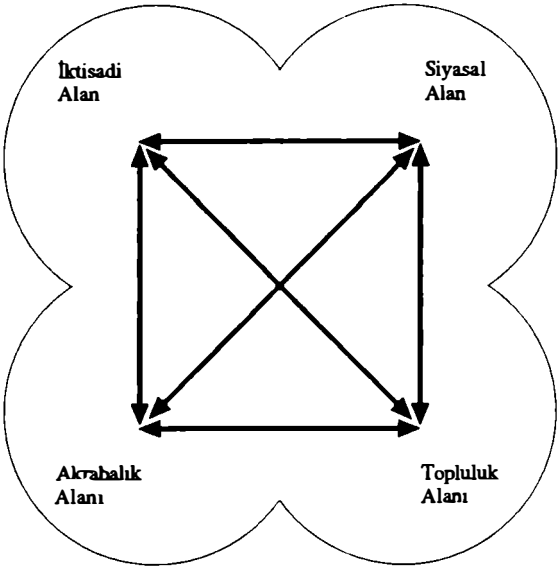
Toplumsal hayatın dört alanı

İktisat sadece toplumsal faaliyet "alanı" değildir. Maddi ihtiyaçları ve arzuları karşılama çabalarımızı örgütlemek için gerekli olan yaratıcı iktisadi kurumlara ek olarak insanlar, kültürel ve ruhsal ihtiyaçlarımızı ele almak için topluluk kurumları, karmaşık cinsel ihtiyaçlarımızı tatmin etmek, ana baba işlevlerimizi yerine getirmek için "toplumsal cinsiyet" ya da "akrabalık" sistemleri, toplumsal çatışmalara aracılık etmek ve toplumsal kararları uygulamak için ayrıntılı siyasal sistemler örgütlemişlerdir. Böylece toplumsal hayatın *iktisadi alanına* ek olarak, *topluluk alanı, akrabalık alanı* ve *siyasal alan* dediğimiz şeye sahip oluruz. Bu kitapta esas olarak iktisadi alanın performansını değerlendirmekle ilgileneceğiz, ancak

iktisat ile toplumsal hayatın diğer alanları arasındaki olası ilişkiler de ilgiye layıktır.

Monist bir paradigma toplumsal hayatın alanları arasında bir hâkimiyet formunu ya da nüfuz hiyerarşisini varsayarken, *çoğulcu* bir toplumsal teori her alanın dinamiklerini ayrı ayrı inceler ve daha sonra sonuçları toplamaya çalışır. *Tamamlayıcı bütüncü* bir yaklaşım, toplumsal hayatın dört alanı arasındaki her hâkimiyet formunun (ya da hâkimiyet eksikliğinin) belirli toplumlara ilişkin ampirik araştırmanın belirlediği bir mesele olduğunu varsayar. Dört alanın tamamı toplumsal olarak gereklidir. Hayatın maddi araçlarını üretmeyi ve dağıtmayı başaramayan bir toplum varlığını sürdüremez. Bazı Marksistler, bunun, iktisadi alanın ya da iktisadi "temel" veya "üretim tarzı" dedikleri şeyin herhangi bir ya da bütün insan toplumlarında ister istemez başat olması anlamına geldiğini öne sürerler. Ancak bir sonraki kuşağı üretmeyi ve yetiştirmeyi başaramayan bir toplum da varlığını sürdüremez. Dolayısıyla toplumsal hayatın akrabalık alanı tam anlamıyla iktisadi alan kadar "toplumsal olarak gerekli"dir. Ayrıca kendi üyeleri arasındaki çatışmalara arabuluculuk etmeyi başaramayan bir toplum da dağılır. Yani, siyasal hayatın toplumsal hayata aracılık etmesi de gereklidir. Nihayet, bütün toplumlar, öteki, tarihsel olarak farklı toplumlar bağlamında var oldukları ve pek çoğu tarihsel olarak farklı bir topluluktan daha fazlasını içerdiği için, bütün toplumlar, öteki, yani toplumsal topluluklarla bir tür ilişki oluşturmak zorundadırlar ve çoğu, içsel topluluklar arasındaki ilişkileri de tanımlamak zorundadırlar. Bu, toplumsal hayata ilişkin topluluk alanının, siyasal ve iktisadi alanlar ve akrabalık alanı kadar gerekli olduğu anlamına gelir.

Bu dört alanın her biri, zorunlu olmanın yanı sıra, genellikle çok farklı biçimler alabilen ve insanların özellikleri ve davranışları üzerinde önemli bir etki yaratan, ayrıntılı biçimde hazırlanmış toplumsal kurumlar tarafından yönetilir. Tamamlayıcı bütüncülüğün, bu dört alanın "toplumsal gereklilik"lerinin ötesinde önemli olduğunu, ancak sonuç verebilen ya da veremeyen bir hâkimiyet örüntüsünün sadece teori tarafından belirlenemeyeceğini kabul etmesinin nedeni budur. Tamamlayıcı bütüncülük, *a priori* hâkimiyet varsayımla-



Şekil 2. Toplumsal hayatın dört alanı

rı yerine, alanlar arasında var olabilen pek çok olası ilişki türünün bulunduğunu ve belirli bir toplumda hangi olasılığın geçerli olduğunu ancak ampirik araştırmanın belirleyebileceğini savunur.

Merkez, sınır ve alanlar arasındaki ilişkiler

İnsani merkez ile kurumsal sınır ve toplumsal hayatın dört alanı, özgürleştirici bir toplumsal teorinin yararlı kavramsal yapı taşlarıdır. İnsani merkez ile kurumsal sınır kavramları dört tür toplumsal faaliyetin tamamını kapsar, ancak insanlar ile kurumlar arasında ayırım yapar. Toplumsal hayat alanları belirli bir toplumsal faaliyet türünün hem insani hem de kurumsal yönlerini kapsar, ancak farklı faaliyetlerin farklı ana işlevleri arasında ayırım yapar. Merkez ile

sınır ve farklı alanlar arasındaki olası ilişkilerin önemi açıktır.

Bir toplumun istikrarlı olması için insanların dolduracakları rollere genellikle uygun olmaları gerektiği açıktır. Fiili davranış, toplumun belli başlı toplumsal kurumlarının tanımladığı beklenen davranış örüntülerine genellikle uymalıdır. İnsanlar mevcut rollere uygun faaliyetleri seçmelidir ve bu, insanların kişiliklerinin, becerilerinin ve bilinçlerinin gerçekleştirdikleri faaliyete uygun olmasını gerektirir. Bize gerekli olanı yapacak yetenekte ve buna istekli olmalıyız. Başka deyişle, toplumsal istikrar için, toplumun insani merkezi ile kurumsal sınır arasında uyum olmalıdır.

Bunun olmadığını farz edelim. Örnek olarak, Güney Afrikalı beyazların ırkçı bilinçlerinden bir anda vazgeçtiklerini, fakat bütün ırk ayrımcılığı kurumlarının olduğu gibi kaldığını farz edelim. Irk ayrımcılığı kurumları değişmediği sürece, ırkçı normların rehberlik ettiği kurumlara süregiden katılımın akla uydurulması Güney Afrikalı beyazlar arasında ırkçı bilinci er geç yeniden oluşturacaktır. Ya da, daha küçük bir ölçekte, bir profesörün sınıf geçme sistemini kaldırdığını, tezleri seçmeli hale getirdiğini ve artık ne zorunlu ders programı hazırladığını ne de bizzat ders verdiğini, bunun yerine öğrencilerin inisiyatif göstermelerini beklediğini farz edelim. Öğrenciler, öğretmenlerinin yol göstermesini ya da kendilerini onaylamasını bekleyerek, sadece sınıf geçmeye tepki gösterecek şekilde koşullanmışlarsa, öğrenci topluluğu içinde süregiden otoriter beklentiler bağlamında tek bir sınıfın kurumsal yapısı içinde otoriterliğin tasfiyesi, öğrenim düzeyinde büyük bir düşüşle sonuçlanacaktır.

Toplumsal istikrar ve toplumsal değişim

İnsani merkez ile kurumsal sınır arasındaki herhangi bir "ayrılma"nın ortaya çıkaracağı sonucun. değişmeyen bir sınıra ya da sınırda meydana gelen ve onu insani merkezle daha uyumlu hale getiren değişikliklere uyum sağlamak üzere merkezin yeniden biçimlenmesine yol açıp açmayacağı peşinen bilinemez. Ancak her iki durumda da, toplumların içindeki *istikrar sağlayan güçler* merkez ile sınırı uyumlu hale getirecek şekilde etkide bulunur. Uyum ek-

sikliği ise bir toplumsal istikrarsızlık işaretidir.

Ancak bu, bütün insan toplumlarının insani merkezleri ile kurumsal sınırlarının aynı ölçüde kolayca istikrar kazanacağını söylemek değildir. Bizler yüz yüze geldiğimiz kurumlar tarafından daima toplumsallaştırılırız, ancak bu süreç, belirli kurumsal yapıların doğuştan gelen insani potansiyellerle ne ölçüde bağdaşır olduğuna ya da olmadığına bağlı olarak, daha çok ya da daha az engelle karşılaşabilir. Başka deyişle, toplumların içinde istikrar sağlayan güçler kadar, gene temel insani ihtiyaçlarla kurumsal bağdaşmazlıklardan kaynaklanan *istikrarsızlaştırıcı güçler* de daima vardır. Örnek vermek gerekirse, bir köle toplumunun toplumsallaşma süreçleri ne kadar iyi işlerse işlesin, kölenin toplumsal rolü ile doğuştan gelen insani potansiyel ve özyönetim ihtiyacı arasında temel bir bağdaşmazlık varlığını sürdürmeye devam eder. Bu bağdaşmazlık insanları köle statüsüyle sınırlamaya çalışan toplumlarda sürekli bir potansiyel istikrarsızlık kaynağıdır.

Toplumsal hayatın bir alanındaki dinamiklerin bir başka alandaki dinamikleri güçlendirmesi ya da istikrarsızlaştırması da mümkündür. Örnek vermek gerekirse, çekirdek ailenin yerine getirdiği işlev, iktisadi ilişkilerde otoriter dinamikleri güçlendiren otoriter kişilik yapılarını üretebilir. İktisadi hiyerarşilerdeki dinamikler ailelerin içindeki ataerkil hiyerarşileri de güçlendirebilir. Bu durumda iktisat ile akrabalık alanlarındaki otoriter dinamikler karşılıklı olarak güçlendirici olabilir. Ya da bir alandaki hiyerarşiler zaman zaman öteki alanlardaki hiyerarşileri barındırır. Örnek vermek gerekirse, insanların iktisadi rollere atanması, topluluk ve akrabalık alanlarında azınlıkları ve kadınları alt iktisadi konumlara yerleştirerek hüküm süren hiyerarşileri barındırabilir. Bizatihi bir alandaki rol tanımlarının öteki alandan gelen dinamiklerden etkilenmesi de mümkündür. Örnek vermek gerekirse, sekreterin iktisadi rolü, istendiğinde kahve makinesiyle uğraşmayı, dikteyi, daktiloyla yazmayı ve dosyalamayı kapsıyor olsa da, sekreterin rolü sadece iktisadi dinamiklerle değil akrabalık dinamikleriyle de tanımlanır.

Öte yanda, bir alandaki faaliyetin, bir başka alandaki faaliyetin örgütlenme tarzını bozması mümkündür. Örnek vermek gerekirse,

akrabalık alanının bir bileşeni olarak eğitim sistemi, belirli bir iktisadi rol arayan insanları, iktisadi alanın mevcut örgütlenmesiyle sağlayabileceği rol sayısından çok daha fazla sayıda mezun edebilir. Bu, iktisadi alanda ve/veya akrabalık alanında eğitim sistemi bakımından istikrarsızlaştırıcı beklentiler ve talepler üretir. Bazıları bu durumun ABD'de 1960'larla ve 1970'lerde yaşandığını, üniversite eğitiminin büyük çapta yaygınlaştırılmasının ve daha yüksek düzeyde düşünme becerilerine sahip "pek çok kişi" ürettiğini ve bu insanların tekelci kapitalist ABD ekonomisinde bu türden potansiyellerin gerçekleşmesine izin veren konumları sayısal olarak aştığını, bunun da bir öğrenci hareketine yol açtığını öne sürdüler. Her durumda, en geniş düzeyde, alanlar arasında ya istikrar sağlayıcı ya da istikrarsızlaştırıcı ilişkiler olabilir.

Tarihin failleri

Merkez ile sınır arasında ve toplumsal hayatın farklı alanlarında var olan istikrar sağlayıcı ve istikrarsızlaştırıcı güçler, toplumdaki insanlar onların farkında olsun ya da olmasınlar sürekli biçimde işler. Ancak toplumsal istikrar ya da toplumsal değişim için her zaman var olan bu güçler, genellikle statükoyu sürdürmeye ya da dönüştürmeye çalışan belirli toplumsal grupların bilinçli çabalarıyla tamamlanır. Belirli iktisadi örgütlenme tarzları ayrıcalıklı ya da dezavantajlı *sınıflar* oluşturabilir. Aynı şekilde, akrabalık faaliyetinin örgütlenmesi, *toplumsal cinsiyet grupları* arasında külfetleri ve faydaları eşitsiz biçimde dağıtabilir; söz gelimi, erkeklerin akrabalık faaliyetlerinden kadınlara kıyasla daha çok faydalanmalarını ve daha az külfet altına girmelerini sağlayabilir. Ayrıca belirli topluluk kurumları, bütün topluluk gruplarının ihtiyaçlarına yönelik eşit hizmet vermeyebilir; söz gelimi, çoğunluk topluluklarının yararlandıkları hakları ve fırsatları *ırksal ya da dinsel azınlıklar*dan esirgeyebilir. Bu nedenle, toplumlara istikrar kazandıran ya da istikrarsızlık getiren temel güçlerin yanı sıra, *herhangi bir alanda* toplumsal işbirliğinden daha çok fayda sağlayan ve daha az külfet omuzlayan grupların statükonun korunmasını sağlayacak şekilde davranmakta

çıkarları vardır. *Herhangi bir alanda* mevcut düzenlemelerin külfetini daha çok çeken ve bunlardan daha az faydalanan gruplar toplumsal değişimin failleri haline gelebilirler. Böylece *dört toplumsal hayat alanının her birinde* geçerli olan kurallardan ya ayrıcalık sağlayan ya da dezavantajlı çıkan gruplar *tarihin failleri* haline gelebilirler.

Topluluk, akrabalık ya da siyasal ilişkilerle tanımlanan ayrıcalıklı ve dezavantajlı grupların önemini ihmal etmeden ya da azımsamadan sınıfların önemini anlamanın anahtarı, tarihin *sadece bazı* faillerinin iktisadi gruplar ya da sınıflardan oluştuğunu bilmektir. Irksal, siyasal gruplar ve toplumsal cinsiyet grupları, sadece hüküm süren iktisadi ilişkilerden değil, başat toplumsal cinsiyet, topluluk ve siyasal ilişkilerden de oluşan statükoyu sürdürmeye ya da değiştirmeye çalışan bilinçli failler de olabilirler.[3] Mandela öncesi Güney Afrika toplumu ele alınması gereken yararlı bir örnektir. Kuşkusuz, ekonomi, ayrıcalıklı ve sömürülen sınıfları, yani kapitalistleri ve işçileri, toprak sahiplerini ve kiracıları vb. oluşturdu. Güney Afrika'nın ataerkil toplumsal cinsiyet ilişkileri de kadınları erkeklere kıyasla dezavantajlı kıldı, demokratik olmayan siyasal kurumlar ise bir azınlığı yetkilendirdi ve yurttaşların çoğunu yurttaşlık haklarından yoksun bıraktı. Ancak sistemin kendi ismini, *ırk ayrımcılığını* türettiği en önemli toplumsal ilişkiler, yurttaşları özgül topluluklar -beyazlar, renkliler, siyahlar- halinde sınıflandırmak ve insanların farklı hak ve yükümlülüklerini onların topluluk statülerine göre tanımlamak için belirlenmiş kurallardı. Irk ayrımcılığının yarattığı topluluk ilişkileri, Güney Afrika'daki statükoyu sürdürmek ya da yıkmak için toplumsal mücadele içinde en önemli rolleri oynayan ezen ve ezilen *ırksal topluluk grupları* yarattı. Bu perspektifin, sınıfların ya da ek olarak toplumsal cinsiyet gruplarının da önemli

3. Kabaca ifade etmek gerekirse, "ekonomizm" terimi ekonomiye gereğinden fazla önem atfetmek anlamına gelir. Bu, iktisadi alandaki dinamiklerin öteki alanlardaki dinamiklerden daha önemli olduğunu, belirli bir toplumda gerçek durum böyle olmadığı halde varsaymak biçimini alabilir. Sınıfların toplumsal değişimin daha önemli failleri olduğunu ve ırksal ya da siyasal gruplarla toplumsal cinsiyet gruplarının "tarihin failleri" olarak, belirli bir durumda fiilen olduklarından daha az önemli olduklarını varsaymak biçimini de alabilir.

roller oynadıklarını inkâr etmesi gerekmez. Ancak toplumsal hayatın bütün alanlarını tanıyan, ayrıcalıklı ve dezavantajlı grupların, toplumsal işbirliğinin getirdiği külfet ve faydaların eşit olarak dağıtılmadığı alanlardan çıkabileceğini anlayan bir toplumsal teori, tarihin önemli faillerini ihmal etmekten kaçınmamıza yardımcı olabilir ve bütün baskı formlarının neden toplumsal hayatın sadece bir alanında gerçekleşen bir toplumsal devrimle - sağlayacağı değişim ne kadar önemli olursa olsun - düzeltilemeyeceğini de anlamamıza yardımcı olur.

Bu bölümde özetlenen, toplumsal özgürleşme teorisi dahilinde insanlara, insan toplumlarına ve toplumsal hayatın farklı alanlarına ilişkin anlayış, "siyasal iktisat" araştırmamız için, toplumsal bilimlerdeki rolü ne abartılan ne de azımsanan, uygun bir umut verici çerçeve sağlar. II. bölümde bir ekonominin performansını nasıl değerlendirmek gerektiğine dair düşünmeyi sürdürüyoruz.

II

Ekonomimizden ne talep etmeliyiz?

Toplumsal emeğin külfetlerini ve faydalarını adil biçimde bölüştüren, insanların kendi iktisadi hayatlarını etkileyen kararlar almalarına izin veren, yaratıcılık, işbirliği ve empati için gerekli insani potansiyelleri geliştiren, insani ve doğal kaynaklardan etkin biçimde yararlanan bir ekonomi istediğimizi söylemek gayet kolaydır. "Sürdürülebilir kalkınma" istediğimizi söylemek de kolaydır. Peki bütün bunlar tam olarak ne anlama gelir?

A. İKTİSADİ ADALET

Bazılarının diğerlerinden daha az çalışması ya da daha çok tüketmesi kesinlikle adaletsiz midir? Daha fazla üretim malına sahip

olanlar daha az çalışmayı ya da daha çok tüketmeyi hak ederler mi? Daha yetenekli ya da daha eğitimli olanlar daha fazlasını hak ederler mi? Daha fazla katkıda bulunanlar ya da daha büyük fedakârlık yapanlar ya da daha büyük ihtiyaçları olanlar daha fazlasını hak ederler mi? Eşitsiz sonuçların bazılarının adil olması, diğerlerinin olmamasındaki mantık nedir?

Eşitlik, ana akım iktisatçılarının çoğu için verimliliğin gerisinde yer alırken, iktisadi adalet sorunu uzun süre siyasal iktisatçıların tutkusu olmuştur. Proudhon'un o kışkırtıcı "mülkiyet hırsızlıktır" sözünden, Marx'ın "emeğin sömürüsü"nü temel alan bir sistem olarak gördüğü kapitalizme ilişkin üç ciltlik suçlamasına kadar, iktisadi adalet ve adaletsizlik, siyasal iktisatta önemli bir tema olmuştur. Bu bölümde, iktisadi eşitsizliğin, Amerika Birleşik Devletleri'nde ve aynı zamanda küresel olarak kaydettiği yükselişe dair bulguları kısaca gözden geçirdikten sonra, muhafazakâr, liberal ve radikal iktisadi adalet görüşlerini karşılaştıracağız ve siyasal iktisatçıların günümüzün artan eşitsizliklerinin çoğunu neden iktisadi adaletsizliğin tırmanışı olarak mahkûm ettiklerini açıklayacağız.

Artan servet ve gelir eşitsizliği

XXI. yüzyıla girerken, tırmanan iktisadi eşitsizlik, onunla kıyaslanan bütün diğer iktisadi değişiklikleri gölgede bırakıyor. Artan servet ve gelir eşitsizliğine ilişkin bulgular şaşırtıcıdır. Twentieth Century Fund'un [Yirminci Yüzyıl Fonu] 1995'te yayımlanan bir araştırmasında, Edward Wolff şu sonuca varıyor:

> Pek çok insan son yirmi yıl içinde gelir eşitsizliğinin arttığının farkındadır. Üst gelir grupları iyi durumda olmaya devam ederken, diğerleri, özellikle üniversite mezunu olmayanlar ve gençler reel gelirlerinin düştüğünü görmüşlerdir. 1994 tarihli *Economic Report of the President* [ABD Başkanı'nın Ekonomi Raporu], 1979-1990 döneminde sadece dört yıllık yüksek öğrenim gören erkeklerin reel gelirinde meydana gelen azalmadan - % 21'lik bir düşüş- hayret verici olarak söz eder. Ancak gelir dağılımında belirgin biçimde artan farklılaşma, servet dağılımında daha da çarpıcıdır. 1930'ların ve 1970'lerin eşitleyici trendleri

1980'lerde keskin biçimde tersine döndü. Sahip olanlar ile olmayanlar arasındaki uçurum artık 1929'dan bu yana herhangi bir zamanda olduğundan daha büyüktür.[1]

Chuck Collins ve Felice Yeskel şu bilgiyi vermektedir: "1976'da nüfusun en zengin % 1'i, toplam özel servetin yaklaşık % 20'sine sahipti. 1999'da ise en zengin % 1'in payı toplam servetin % 40'ının üzerine çıkmıştı." Ayrıca yazarların yaptıkları hesaba göre, 1976 ile 1999 arasındaki yirmi üç yıl içinde servet sahiplerinin en tepedeki % 1'i servet pastasındaki paylarını ikiye katlarken, en dipteki % 90 kendi paylarının neredeyse yarıya indiğini gördü.[2] 1983 ile 1989 arasında Amerika Birleşik Devletleri'ndeki hane halkı ortalama mali servetleri, enflasyon ayarlandıktan sonra, yılda % 4,3 oranında arttı. Ancak servet sahiplerinin en tepedeki % 1'i mali servetteki büyümenin şoke edici bir bölümünü, yani % 66,2'sini, servet sahiplerinin % 1'den sonra gelen % 19'u ise % 36,8'ini elde etti; ABD'deki servet sahiplerinin en dipteki % 80'i ise parasal servetlerinin % 3,0'ını kaybetti. Sonuç olarak, en tepedeki % 1, ABD'deki toplam servet içindeki payını sadece bu altı yıl içinde % 31'den % 37'e yükseltti ve 1989'da ailelerin en zengin olan % 1'i, konut dışı toplam gayri menkulün % 45'ine, toplam işletme varlıklarının % 62'sine ve halka açık bütün hisse senetlerinin % 49'una ve bütün tahvillerin % 78'ine sahip oldu.[3] Ayrıca, "En büyük servet artışı gelirden sağlanan tasarruflardan değil, önceden var olan servetin değerlendirilmesinden (ya da sermaye kazançlarından) kaynaklandı. 1962-1989 döneminde yeni servetin kabaca dörtte üçü, başlangıçtaki servetin -çoğu mirastır- değerinde yaşanan artıştan sağlandı."[4] 1989 ile 1997 arasında meydana gelen hisse senedi piyasası patlamasından kazançlı çıkanlara baktığımız zaman, aynı

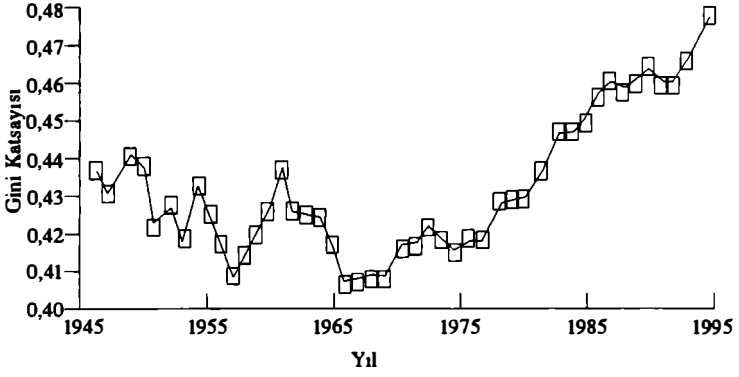
1. Edward N. Wolff, *Top Heavy: a Study of the Increasing Inequality of Wealth in America* (The Twentieth Century Fund, 1995): 1-2.
2. Chuck Collins ve Felice Yeskel, United for a Fair Economy, *Economic Apartheid in America* (The New Press, 2000): 54-7.
3. Nancy Folbre ve Center for Popular Economics, *The New Field Guide to the US Economy* (The New Press, 1995).
4. Lawrence Mishel ve Jared Bernstein, *The State of Working America 1994-1995* (ME Sharpe, 1994): 246.

örüntünün oluştuğunu görürüz. Servet sahiplerinin en tepedeki % 1'i, söz konusu yıllarda hisse senedi piyasası kazançlarının % 42,5'i gibi şoke edici bir oranı, servet sahiplerinin bir sonraki % 9'u kazançların % 43,3 gibi ek bir bölümünü, daha sonraki % 10 ise % 3,1'ini elde ederken, servet sahiplerinin en dipteki % 80'i ise hisse senedi piyasası kazançlarının sadece % 11'ini elde etti.[5]

Artan servet eşitsizliği daha dramatik bir hal alırken, gelir eşitsizliği de büyümekteydi. ABD'de reel ücretler 1970'lerin ortasından itibaren o kadar düşmüştür ki, 1994'te enflasyon ayarlanarak hesaplanmış ortalama saat başına ücret, 1968'deki düzeyin altına inmiştir. Üstelik, saat başına reel ücretlerdeki bu düşüş emek üretkenliğindeki sürekli artışa rağmen gerçekleşmiştir. 1973 ile 1998 arasında emek üretkenliği % 33 arttı. Collins ve Yeskel'in hesaplamalarına göre, saat başına ücretler emek üretkenliğiyle aynı oranda artmış olsaydı, 1998'de saat başına ortalama ücret 12,77 dolar değil 18,10 dolar olacaktı, ki bu da saat başına 5,33 dolarlık bir fark ya da tam gün çalışan bir işçi için yılda 11.000 dolardan fazla bir parasal değer demekti.[6] Ayrıca, reel ücretlerin emek üretkenliğindeki artışa ayak uyduramaması daha düşük ücret dilimlerinde yer alanlar için daha da kötü olmuştur. 1973 ile 1993 arasında, yüzdelik değerlendirme çizelgesinin 80. diliminde yer alan işçiler reel ücretler bazında % 2,7 kazanırlarken, 60. dilimde yer alan işçiler % 4,9; 40. dilimdeki işçiler % 9,0 ve 20. dilimdeki işçiler ise % 11,7 kaybettiler. Böylece ücret gelirinde çok daha büyük bir eşitsizlik yaratılmış oldu.[7]

Öte yanda, 1996'da ABD'deki şirketlerin kâr oranları 1959'dan itibaren toplanan verilere göre en yüksek düzeye ulaştı. The Bureau of Economic Analysis'in [İktisadi Çözümlemeler Bürosu] bildirdiğine göre, 1996'da vergilendirme öncesi kâr oranı % 11,4'e, vergilendirme sonrası kâr oranı ise % 7,6'ya çıktı. Büro, şirket kârlarında sekiz yıllık bir dönemde meydana gelen bu dramatik ve sürekli artışların "ABD tarihinde görülmemiş" bir durum olduğunu

5. *The State of Working America 1998-1999*: 271.
6. *Economic Apartheid in America*: 56.
7 *The State of Working America 1994-1995*: 121.



Şekil 3. ABD hane halkı gelirleri için Gini katsayıları, 1947-93[8]

belirtti. Üstelik, önceki yüksek kâr dönemlerine yüksek yatırım ve iktisadi büyüme oranları eşlik ederken, bu sekiz yıllık süre içinde ortalama iktisadi büyüme oranı sadece % 1,9 oldu. Şirket kârları için iyi olan şeyin bizler için o kadar iyi *olmadığı* açıktı.

Eşitsizliği ölçmenin pek çok farklı yolu vardır, ancak iktisatçıların en yaygın biçimde kullandıkları yöntem Gini katsayısı denilen bir istatistiktir. 0 değeri mükemmel eşitliğe, 1 değeri ise mükemmel eşitsizliğe denk düşer. Şekil 3, 1947'den 1993'e kadar Amerika Birleşik Devletleri'nde hane halkı gelirinin Gini katsayısını gösteriyor. Gini katsayısında, 1966'da 0,405'e kadar düştükten sonra 1993'te 0,479'a ulaşana kadar devam eden sürekli artış, bu dönemde ABD hane halkı arasındaki gelir eşitsizliğinde dikkate değer ve tarihsel olarak görülmemiş % 18,3'lük bir artışı temsil ediyor.

Küresel eşitsizlikteki trendler, daha endişelendirici olmasa da, aynı düzeydedir. Walter Park ve David Brat, 91 ülkede kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla üzerine yaptıkları bir araştırmada, Gini de-

8. Kaynak: Edward Wolff, *Economics of Poverty, Inequality and Discrimination* (South-West Publishing, 1997): 75.

ğerinin sürekli bir artış gösterdiğini, 1960'da 0,442'lik düzeyden 1988'de 0,499'a çıktığını bildiriyorlar. Başka deyişle, 1960 ile 1988 arasında ülkeler arasındaki iktisadi eşitsizlikte % 13 oranında bir artış oldu.[9] Şimdiye kadar elde edilen bütün bulgular bu trendin 1990'larda ve yeni bin yılın ilk iki yılında, neoliberal küreselleşme hızlanırken devam ettiğini doğruluyor.

Olgular gayet açıktır: ABD'deki iktisadi eşitsizlikte yüz yıl önceki ABD kapitalizminin "Hırsız Baron Çağı"nı andıran artışlar yaşıyoruz ve küresel eşitsizlik görülmemiş bir hız kazanıyor. Peki bu olguları nasıl yorumlamalıyız? Eşitsiz sonuçlar ne zaman adaletsizdir ve ne zaman adaletsiz değildir?

Farklı iktisadi adalet anlayışları

İktisadi faaliyetin getirdiği külfetler ve faydaların adil dağılımı nedir? Filozoflar, iktisatçılar ve siyasal bilimciler iktisadi adaletin esasını ortaya koymaya çalışırlarken, muhafazakâr, liberal ve radikal iktisadi adalet tanımları olarak adlandırabileceğimiz üç farklı kural sunmuşlardır.

Muhafazakâr kural 1 */ Bir kişinin kişisel katkısının değerine ve kişinin sahip olduğu üretim mallarının katkısına göre ödeme:* Muhafazakâr kuralın ardındaki gerekçe, insanların, kendilerinin ve üretken servetlerinin ekonomiye kattığı kadarını ekonomiden almaları gerektiğidir. Mal ve hizmetleri ya da bir ekonominin faydalarını dev bir türlü kazanı olarak düşünürsek, bireylerin türlüye yaptıkları katkının büyüklüğü ve besin değeri kendi emekleriyle ve mutfağa getirdikleri üretim varlıklarıyla ilgili olacaktır. Eğer benim emeğim ve üretim varlıklarım, türlüyü, senin emeğinden ve varlıklarından daha büyük ya da daha besleyici hale getiriyorsa, kural 1'e göre, benim senden daha fazla türlü yemem ya da daha besleyici lokmalar almam daha adil olur.

9. Walter Park ve David Brat, "A Global Kuznets Curve?", *Kylos*, c. 48, 1995: 110.

Bu gerekçe gayet cazip olsa da, *torun Rockefeller sorunu* dediğim büyük bir sorun vardır. Kural 1'e göre, büyük bir üretim malı mirasına sahip olan Rockefeller'in bir torununun bir yoksulun yüksek eğitimli, yüksek düzeyde üretken ve çok çalışkan oğlundan 1.000 kat daha fazla türlü yemesi *gerekir*. Rockefeller'in torununun hayatı boyunca tek bir gün bile çalışmamış olması, yoksulun oğlunun ise başkalarına büyük yarar sağlayan mallar üretmek ya da hizmetler sağlamak için elli yıl çalışması durumu değiştirmez. Eğer insanların sahip oldukları üretim mallarının katkısını hesaplarsak ve eğer insanlar farklı miktarlarda makine ve toprağa sahipseler ya da, aynı anlama gelmek üzere, şirketlerin envanterlerinde farklı miktarlarda makine ve toprak varsa, böyle bir durum kaçınılmaz biçimde ortaya çıkacaktır, çünkü ekonomi "mutfağı"na bir pişirme kabı ya da fırın getirmek türlünün miktarını ve kalitesini artırır, böylece daha çok patates soyabilir ve kaba daha çok şey katabiliriz. Dolayısıyla aylak bir Rockefeller torununun, bir yoksulun çalışkan ve üretken oğlundan daha fazla tüketmesinin *adaletsiz* olduğunu düşünen bir kişi, kural 1'i adaletin tanımı olarak kabul edemez.

Muhafazakâr kuralın ikinci bir savunma hattı, "özgür ve bağımsız" insanlar vizyonunu temel alır. Bu insanların her biri kendi malına sahiptir; bunların başka şartlarla toplumsal bir sözleşmeye gönüllü olarak katılmayı reddedecekleri öne sürülür. Bu görüş genellikle John Locke'un yazılarıyla birlikte anılır. Locke'un "doğa durumu"nda, büyük miktarda üretim malına sahip olanların kural 1'e uygun bir toplumsal sözleşmeyi savunmalarındaki mantık açıktır. Peki sırt çantalarında pek az üretim malıyla ya da hiç üretim malı olmadan, doğa durumunda dolaşıp duran kişiler çok farklı bir düzenlemeyi neden istemesinler? Önemli miktarda araca sahip olanlar doğa durumunda gayet iyi geçinebiliyorlarsa ama bu araçlara sahip olamayanlar aynı şeyi yapamıyorlarsa, oybirliği sağlama gereğinin, kural 1 doğrultusunda nasıl bir pazarlığı zorlayacağını görmek zor değildir. Ancak o zaman, kural 1, toplumsal sözleşme şartları üzerine yapılan müzakerelerde zengine üstünlük sağlayan adaletsiz bir pazarlık durumunun sonucudur. Bu durumda, zengin, iktisadi işbirliğinin külfetlerini ve faydalarını adil biçimde tahsis et-

me tarzı üzerinde bir anlaşmaya varılamamasına yoksuldan daha kolay katlanabilir. Bu örnekte, kural 1'in toplumsal sözleşme gerekçesi, haksız bir pazarlıktan kaynaklandığı için ahlâki gücünü kaybeder.

Bu durum, daha fazla üretim malına sahip olanların onu daha büyük bir liyakatla bizzat elde etmedikçe, o maldan sağladıkları gelirin, en azından adalet gerekçeleriyle, haklı görülemeyeceğini ortaya koyar. Yani, eşitsiz sonuç iktisadi verimliliği artırmak gibi başka bir sebeple arzulanabilir olsa da, doğru ve adil olmayacaktır. Bu durumda, daha fazla üretim malına sahip olanların bu malı daha büyük bir liyakatla elde etmediklerini saptıyorsak, kural 1'in bir adalet tanımı olarak reddedilmesi gerekir. İnsanların üretim malı edinmelerinin bir yolu da mirastır. Ancak miras yoluyla servet edinenlerin onu böyle bir mirasa sahip olmayanlardan nasıl olup da daha çok hak ettiklerini anlamak zordur. Vasiyette bulunan kişinin aynı kuşağa mensup olduğu insanlardan daha çok çalışmış ya da daha az tüketmiş ve bu bakımdan diğerlerinden daha çok fedakârlık yapmış olması mümkündür. Ya da vasiyette bulunan kişinin başkalarından daha üretken olması mümkündür. Daha büyük fedakârlığın ya da daha büyük katkının daha büyük ödüle layık olduğuna karar verebiliriz. Ancak bu senaryolarda, daha büyük fedakârlık yapan ya da katkıda bulunan, vâris değil vasiyette bulunan kişidir, o halde vâris bu gerekçelerle daha büyük bir serveti hak etmeyecektir. Aslında, ödüllerin fedakârlık ya da kişisel katkıyla kazanıldığına karar verirsek, miras kalan servet her iki normu da ihlal eder, çünkü miras kalan servet ne bir fedakârlık ne de kişisel bir katkıdır. Miras konusunda daha zorlayıcı bir tez, mirası yasaklamanın mirası alacak kişilerden çok vasiyet bırakmak isteyen kişilere haksızlık olduğudur. Servet adil biçimde edinilmişse, kişinin onu kendi torunlarına miras bırakmak dahil, dilediği gibi kullanmasını önlemenin yanlış olduğu öne sürülebilir. Ancak, şu da belirtilmelidir ki, daha eski kuşaklardan servet sahibi kişilerin kendi kazançlarını kendi soylarından gelen insanlara bırakma "hakkı", daha genç kuşaklardan insanların "eşit iktisadi fırsatlarla" başlama "hakkı"na zorunlu olarak

ters düşer.[10] Aslında, bu iki "hak" belirgin biçimde çelişir ve bir ara yol bulmak için bazı araçlar gerekir. Ancak bu mesele nasıl çözümlenirse çözümlensin, miras kalan servetten gelir sağlayanların haksız bir avantajdan faydalandıkları görülür.

İnsanların başkalarından daha çok üretim malı edinmelerinin ikinci bir yolu şanslarının yaver gitmesidir. Yükselmekte ya da zayıflamakta olan bir şirkette veya sektörde çalışmak ya da böyle bir şirkete veya sektöre yatırım yapmak iyi ya da kötü şansı oluşturur. Şans farkından kaynaklanan eşitsiz üretim malı dağıtımları, eşitsiz fedakârlıkların, eşitsiz katkıların ya da insanlar arasındaki liyakat farkının sonucu değildir. Şans, tanımı gereği, hak edilmez ve bu nedenle, tam da şans farklılığından kaynaklanan eşitsiz üretim malı dağıtımlarının sonucu olan eşitsiz gelirlerin de haksız olduğu görülür.

İnsanların daha fazla üretim malı elde etmelerinin üçüncü bir yolu haksız avantaj sağlamaktır. Daha güçlü, daha iyi ilişkileri olan, içerden bilgi alan ya da başkalarının sefaletinden yararlanmaya daha istekli olan kişiler yasal ya da yasadışı araçlarla daha fazla üretim malı elde edebilirler. Eşitsiz servet birilerinin başkalarının üzerinden haksız avantaj sağlamasından kaynaklanıyorsa elbette adaletsizdir.

İnsanların başkalarından daha fazla üretim malı edinebilmelerinin son yolu, adil bir şekilde kazandıkları bir geliri başkalarının satın alabileceğinden daha çok üretim malı satın almak için kullanmaktır. Adil biçimde kazanılan gelirin nasıl oluştuğu aşağıda tartışacağımız kural 2 ve 3'ün konusudur. Ancak üretim malının, ilk anda adil biçimde kazanılmasını şart koştuğumuz bir gelirle satın alınmış olması halinde bile, üretim malından sağlanan gelirle ilgili çözülmesi zor bir ahlâki sorun vardır. Üçüncü bölümde, emek ve kredi piyasalarının, üretken servete sahip bazı insanların üretken servetle çalışan *başka insanlar*ın üretkenliğinde ortaya çıkan artışın bir bölümünü ele geçirmelerini sağladığını göreceğiz. Üretken ser-

10. Kişisel eşyaları çocuklara bırakma isteğinden -buna itiraz edilemez- değil, yeni kuşaktan kişilerin iktisadi fırsatlarını önemli ölçüde çarpıtan miktarda üretim malının devredilmesinden söz ediyoruz.

vet sahiplerinin başlangıçta aldıkları kâr ya da rantın hak edilmiş olup olmadığını ya da ne ölçüde hak edildiğini büyük bir dikkatle inceleyeceğiz. Ancak geçmişte *bir kez* gerçekleşen saygıdeğer bir eylemin bir bedeli gerektirmesini şart koşsak bile, emek ve kredi piyasalarının, üretken servete sahip olanların onu zamanla kendi başına hiçbir saygıdeğer davranış taşımaksızın *artan, sürekli biçimde* yükselen gelirlere dönüştürmelerine izin verdiği açıktır. Bu, *adil biçimde kazanılmış olsa bile* üretim malı sahipliğinin, başlangıçta adil olmakla birlikte, bir noktadan sonra adaletsiz hale gelen ve giderek daha da adaletsizleşen ek gelire yol açabilmesi ikilemini yaratır. III. bölümde incelediğimiz basit tahıl modeli bu ahlâki ikilemi gayet iyi gösterir.

Özetle, eşitsiz üretim malı birikimleri sadece saygıdeğer eylemlerin sonucuysa ve toplumsal borç tam olarak geri ödendiği zaman bedel ödenmiş oluyorsa, üretim malı sahiplerine yapılan ödemeleri betimlemek için "sömürü" gibi sözcükleri kullanmanın kaba ve yanıltıcı olduğu görülür. Öte yanda, daha fazla üretim malına sahip olanlar, onu miras, şans, haksız avantaj sayesinde –ya da bir zamanlar başkalarından daha fazla üretim malına sahip oldukları için emek ya da kredi piyasaları aracılığıyla ortalamanın üzerinde saygıdeğer bir davranış olmaksızın daha fazla biriktirebildikleri için– elde etmişlerse, servet farklılıklarından kaynaklanan eşitsiz sonuçlara haksız ya da sömürücü demenin gayet uygun olduğu görülür. Siyasal iktisatçıların çoğu, tek bir kuşak içinde insanların eşitsiz fedakârlıklarından ve/veya eşitsiz katkılarından dolayı biriken üretim malı mülkiyeti farklılıklarının, miras, şans, haksız avantaj ve birikimden ötürü gelişen servet farklılıklarına kıyasla küçük olduğu görüşünün zorlayıcı bir durum oluşturabileceğine inanırlar. Edward Bellamy, XIX. yüzyılın sonunda yazılan *Looking Backward*'da bu durumu şu sözlerle ortaya koyar: "Zenginin, büyük servet sahiplerinin, liyakat temelinde hiçbir ahlâki haklarının olmadığını bir kural olarak kaydedebilirsiniz, çünkü varlıkları ya miras olarak geçen servet sınıfına aittir ya da hayat boyunca biriktirildiği zaman, başkalarından esas olarak şu ya da bu ölçüde zorla ya da hileyle elde ettikleri ürünü temsil eder." Yüz yıl sonra Lester Thurow, Amerika

Birleşik Devletleri'ndeki toplam servetin % 50 ila 70 kadarının miras yoluyla elde edildiğini hesapladı. Daphne Greenwood ve Edward Wolff, 50 yaşın altındaki hane halkının elinde bulunan servetin % 50 ila 70'inin miras yoluyla elde edildiğini hesapladı. Laurence Kotlikoff ve Lawrence Summers, kişisel servetin % 80 gibi büyük bir bölümünün ya doğrudan miras yoluyla ya da miras olarak devralınan servetten sağlanan gelirle elde edildiğini hesapladı.[11] *United for a Fair Economy*'nin [Adil Ekonomi Birliği] 1997'de yayımladığı "Born on Third Base" başlıklı bir inceleme, ABD'deki en zengin kişileri ve aileleri kapsayan *1997 Forbes* listesinde yer alan 400 kişinin % 42'sinin listeye miras yoluyla girdiğini; % 6'sının 50 milyon doları aşan bir serveti miras yoluyla aldığını; ve % 7'sinin hayata en az 1 milyon dolarla başladığını saptadı. Her durumda, Proudhon'un "mülkiyet hırsızlıktır" derken düşündüğü şey, muhtemelen, en büyük servet sahiplerinin servetlerini miras, şans, haksız avantaj ya da haksız birikim aracılığıyla edinmeleriydi. Bu kadar iddialı olmayan bir radikal, Proudhon'un kişisel değil üretken mülkiyeti kastettiğini öne sürebilir ve bir not ekleyebilir: "mülkiyet hırsızlıktır-genellikle."

Liberal Kural 2 / Kişinin sadece kişisel katkısının değerine göre ödeme: Liberal kuralı destekleyenler çoğu mülkiyet gelirinin haklı görülemeyeceğini saptarken, savunucuları, herkesin "kendi emeğinin meyveleri"nden yararlanma hakkına sahip olduğunu öne sürer. Bunun gerekçesi güçlü bir cazibe taşır: Eğer benim emeğim toplumsal çabaya daha fazla katkı sağlıyorsa, daha fazla almak benim hakkımdır. Sadece başkalarını sömürmemekle kalmam, başkaları da bana yaptığım kişisel katkının değerinden daha az ödeyerek beni sömürüyor olabilirler. Ancak muhafazakâr kuralı reddetmek için

11. Lester Thurow, *The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Will Shape the Future* (William Morrow, 1996), Daphne Greenwood ve Edward Wolff, "Changes in Wealth in the United States 1962-1983," *Journal of Population Economics* 5, 1992, ve Laurence Kotlikoff ve Lawrence Summers, "The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation," *Journal of Political Economy* 89, 1981.

kullanılan neden, ironik biçimde, liberal kural için de geçerlidir.

İktisatçılar, üretimde, herhangi bir girdinin katkı değerini, o girdinin "marjinal gelir hâsılası" olarak tanımlarlar. Başka deyişle, bir üretim sürecinde kullanılmakta olan girdilerin tamamına söz konusu girdiden bir birim daha ekleyecek olursak, çıktı artışının değeri ne kadar olur? Yanıt, söz konusu girdinin marjinal gelir hâsılası olarak tanımlanır. Ancak ana akım iktisatçıları bize, marjinal üretkenliğin ya da bir girdinin sağladığı katkının, o girdinin eldeki birimlerinin sayısı ile öteki, tamamlayıcı girdilerin niceliği ve niteliği kadar, bizatihi girdinin yapısında olan bir niteliğe -"katkıyı temel alan" herhangi bir kuralın ardındaki ahlâki zorunluluğu zayıflatır- yani kural 1'in yanı sıra kural 2'ye de bağımlı olduğunu öğretirler. Ancak, farklı emek türlerinin marjinal üretkenliğinin öncelikle her bir emek kategorisindeki insanların sayısına ve onların kullanımı için elde edilebilen emek dışı girdilerin niceliğine ve niteliğine genellikle bağımlı olması olgusunun yanı sıra, insanların kişisel üretkenliklerindeki farklılıkların çoğu, fedakârlık farklılaşmasıyla saptanması *mümkün olmayan*, insan denetiminin ötesindeki kişisel farklılıklardan ötürüdür. Hiçbir besin ve kaldırılan ağırlık miktarı, ortalama bir insana 1,90 metre boy ve 130 kiloluk kaslı vücut sağlamaz. Ancak Amerika Birleşik Devletleri'ndeki profesyonel Amerikan futbolu oyuncuları ortalamanın yüzlerce katı ücret alırlar, çünkü bu özellikler, ABD spor kültürü bağlamında yaptıkları katkıyı olağanüstü yükseltir. Ünlü İngiliz siyasal iktisatçısı Joan Robinson, çok önceleri, bir makine ya da bir toprak parçası ne kadar "üretken" olursa olsun, sahibine kazandırdıkları için ahlâki bir tez oluşturmanın pek kolay olmadığını belirtmişti. Aynı yoldan giderek, yüksek bir IQ ya da 130 kiloluluk bir fiziksel yapı ne kadar "üretken" olursa olsun, bu durumun, söz konusu özelliklerin sahibi olan kişinin çok çalışan ve büyük fedakârlıklarda bulunan daha az hünerli birinden daha fazla geliri hak ettiği anlamına gelmediği öne sürülebilir. Sonuç olarak şunu söyleyebiliriz: "Genetik piyango" bir kişinin katkısının ne kadar değerli olacağını büyük ölçüde etkiler. Ancak genetik piyango, miras piyangosundan daha adil değildir.

Bu da bir iktisadi adalet anlayışı olarak, kural 2'nin kural 1'inkine benzer bir kusuru olduğunu gösterir.[12]

Kural 2'yi savunurken, yeteneğin ödülü hak etmeyebileceği, ancak yeteneğin eğitimi gerektirdiği, bu nedenle ödülü hak eden fedakârlığı kendi içinde barındırdığı sık sık öne sürülür: Doktorun aldığı maaş yıllarca süren eğitiminin karşılığıdır. Ancak daha uzun süreli eğitim mutlaka daha büyük kişisel fedakârlık anlamına gelmez. Kişinin gördüğü eğitimin topluma maliyetini -genellikle *eğitici*nin zaman ve enerjisinden ve kitaplar, bilgisayarlar, kütüphaneler ve dershaneler gibi kıt toplumsal kaynaklardan oluşur- *eğitilen*in kişisel fedakârlığıyla karıştırmamak önemlidir. Öğretmenlerin ve eğitim hizmetlerinin bedeli kamu tarafından ödeniyorsa -yani genel bir kamu eğitimi sistemine sahipsek- ve öğrencilere yaşamaları için gerekli para ödeniyorsa -böylece okula gittikleri süre içinde ücretli iş yapmaları gerekmez- bu durumda öğrencinin kişisel fedakârlığı, sadece okulda zaman geçirmenin yol açtığı sıkıntıdan ibarettir. Ancak öğrenciler olarak katlandığımız kişisel sıkıntı bile uygun bir kıyaslamaya tâbi tutulmalıdır. Pek çok eğitim programı kişisel olarak boş zaman geçirmek kadar eğlenceli olmasa da, okulda yaşanan sıkıntıyı boş zamanlarda yaşanan rahatlıkla kıyaslamak uygun bir kıyaslama değildir. Uygun kıyaslama, okula gitmek yerine çalışmak durumunda kalan başkalarının yaşadıkları sıkıntıyla yapılır. Ölçütümüz *başkalarına oranla* daha büyük kişisel fedakârlık göstermek ise, bu durumda mantık, öğrencinin sıkıntısını, öğrenci okuldayken çalışan başkalarının yaşamakta oldukları sıkıntının düzeyiyle kıyaslamayı gerektirir. Öğrenim görmek çalışmaktan daha büyük bir sıkıntı yaratıyorsa, sadece o zaman, başkalarının yaptığından daha büyük bir fedakârlık oluşturur ve böylece ödülü hak eder. O halde eğitim özel masraflardan çok kamusal olarak karşılandığı ve okul-

12. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*'ın (University of Chicago Press, 1964) X. bölümünde bu noktayı etkileyici biçimde tartıştı. Ne var ki, vardığı sonuç, kural 2 ahlâki gerekçelerle savunulamayacağı için, iktisadi işbirliğinin külfetleri ve faydalarını kural 1'e göre dağıtan kapitalizmin eleştirmenlerinin yaptıkları eleştirileri kesmeleri gerektiği şeklindeydi. Friedman, esas olarak, kural 1'e karşı kural 2'den yana olan kapitalizm eleştirmenlerine billur köşkte oturanların taş atmamaları gerektiğini hatırlatmaktadır!

da bulunmanın kişisel sıkıntısı başkalarının çalışırken maruz kaldıkları sıkıntıdan daha büyük olmadığı ölçüde, daha uzun süre öğrenim görmek ahlâki gerekçelere dayanan hiçbir ödünü hak etmez.

Özetle, kural 2'yle ilgili soruna "*doktor-çöpçü sorunu*" diyorum. Tıp öğrenimi bütün bir okul süresi boyunca parasızsa, haftada dört gün çalışan ve buna rağmen her gün saat 13.00'da üyesi olduğu golf kulübünün oyun sahasında olan bir beyin cerrahına, çok kötü koşullar altında haftada 40 saatten fazla çalışan bir çöpçününkinden on kat daha fazla para ödemek nasıl adil olabilir?

***Radikal kural 3** / Çabaya ya da kişisel fedakârlıklara göre ödeme:* Bu bizi radikal kural 3'e götürür. Katkı farklılıkları, her ne kadar yetenek, eğitim, yapılan iş, şans ve çaba farklılıklarından ötürü olsa da, kural 3'e göre, ek bedeli hak eden yegâne etken ek çabadır. "Çaba"yla toplumsal girişim uğruna kişisel fedakârlık kast edilmektedir. Kuşkusuz çaba pek çok biçime bürünebilir. Daha uzun çalışma saatleri, insana daha az zevk veren iş ya da daha yoğun, tehlikeli, sağlıksız iş olabilir. Ya da başkalarının eğitim deneyimlerinden daha az haz veren ya da daha az eğitimli başkalarının çalışırken harcadıkları zamana kıyasla daha az keyifli olan bir eğitim görmekten ibaret olabilir. Kural 3'ün temelini oluşturan gerekçe, insanların türlü tenceresinden onu pişirmek için yaptıkları fedakârlık ölçüsünde yemeleridir. Kural 3'e göre diferansiyel fedakârlık dışında başka hiçbir kaygı kişinin başkalarından daha fazla türlü yemesini haklı çıkaramaz.

Kural 1 ve 2 gibi katkıyı temel alan iktisadi adalet teorilerini, insanların katkıda bulunma yetenekleri kendi hataları olmaksızın farklı olduğu için doğal biçimde kusurlu bulup reddedenlerin bile, ahlâki bir bakış açısından "*AIDS kurbanı sorunu*" dediğim, kural 3'le ilgili bir sorunları vardır. Birilerinin 15 yıl boyunca ortalama fedakârlık yaptıklarını ve ortalama bir miktar tükettiklerini düşünelim. Kendi hataları olmadan ansızın AIDS'e yakalanıyorlar. 1990'ların başında bir AIDS kurbanına uygulanan tıbbi tedavi

programı genellikle bir milyon dolara yakındır. Yani o sırada bir AIDS kurbanına insani bakım sağlamanın toplumuna maliyeti yaklaşık bir milyon dolardı. İnsanların tüketimini çabalarının sağladığı düzeyle sınırlayacak olursak, AIDS kurbanlarının insani tedavi görmelerini reddetmek zorunda kalırız. Pek çok kişi böyle bir uygulamayı savunmakta ahlâki gerekçelerle zorlanacaktır.

Kuşkusuz, bu noktada akla başka bir kural gelir: *İhtiyaca göre ödeme*. İktisadi adaletin mi, yoksa *insani* olması gereken bir ekonominin mi ihtiyaç farklılıklarını dikkate almayı gerektirdiği tartışılabilir. Benim kişisel görüşüme göre, ***insani kural***, yani ihtiyaca göre ödeme, diğer üçünden farklı bir kategori içinde yer alır ve övülmeye lâyık bir değeri, ancak iktisadi adaletin ötesinde duran bir değeri ifade eder. Bana öyle geliyor ki, bir ekonominin adil bir ekonomi olması bir şeydir. Bir ekonominin aynı zamanda insani olması ise bir başka şeydir. Adaletin, yaptıkları fedakârlıkların bedelini insanlara ödemeyi gerektirdiğine inanmakla birlikte, bana öyle geliyor ki, bizi muhtaçların geçimini sağlamaya zorlayan, insanlığımızdır. Bu bakış açısıyla ele aldığımız zaman, adil bir ekonomi, ahlâki olarak arzulanabilir ekonomilerde son söz değildir. AIDS kurbanlarının uygun tıbbi bakım yoksunluğu yüzünden acı çekmelerine izin veren bir adil ekonomi insanlık dışı olacağı için, aslında ahlâki olarak da kusurlu olacaktır. Bu şekilde düşünülmesi halinde, iktisadi adalet için uğraşmanın yanı sıra, ihtiyaçlarla uyumlu çaba ya da fedakârlığa göre dağıtımı gerektiren insani bir ekonomi için de çalışmamız gerekir.

B. VERİMLİLİK

Kaynaklar insani ihtiyaçlar açısından görece kıt ve toplumsal olarak faydalı emek de külfetli olduğu sürece, verimlilik savurganlığa kısmen tercih edilir. Siyasal iktisatçıların, insanların fedakârlıklarının boşa gitmesi ya da sınırlı kaynakların israf edilmesi halinde öfkelenmekte haklı olduklarını anlamak için, ana akım içinde yer alan meslektaşlarımızı taklit etmeleri, iktisadi adalet ve demokrasi

gibi diğer önemli ölçütlerin zararına verimlilik üzerinde yoğunlaşmaları gerekmez.

Pareto ilkesi

İktisatçılar iktisadi verimliliği, genellikle, ismini XIX. yüzyılın sonlarında yaşayan İtalyan iktisatçı Wilfredo Pareto'dan alan Pareto optimumu olarak tanımlarlar. ***Pareto optimum sonucu,*** *bir başkasının durumunu kötüleştirmeden birinin durumunu iyileştirmenin imkânsız olduğu bir yerde ortaya çıkar.* Bu fikir basit biçimde şöyle ifade edilir: *Birinin durumunu iyileştiren ve hiç kimsenin durumunu kötüleştirmeyen bir değişiklik* uygulamamak verimsizlik ya da savurganlık olacaktır. Böyle bir değişikliğe ***Pareto artışı*** denir ve bir Pareto optimumu ya da verimli sonuç, başka hiçbir Pareto artışı ihtimalinin olmadığı yerde ortaya çıkan bir sonuç olarak da tanımlanabilir.

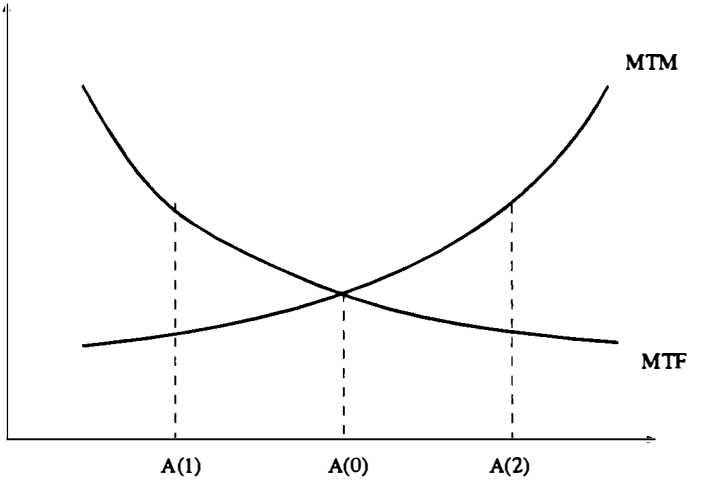
Bu, bir Pareto optimumu sonucunun mutlaka harika olduğu anlamına gelmez. Ben 10 birim mutluluğa sahipsem ve siz 1 birim mutluluğa sahipseniz ve sizi 1 birim mutluluğun altına düşürmedikçe 10 birimden daha fazla mutluluğa sahip olmamın hiçbir yolu yoksa, benim 10 birim mutluluğa sahip olmam, sizin de 1 birim mutluluğa sahip olmanız bir Pareto optimum sonucudur. Ancak bunu fazla yüksek bulmamakta haklı olursunuz ve ben de, makul bir insan olarak, size katılırım. Ayrıca, genelde *pek çok* Pareto optimum sonucu vardır. Örnek vermek gerekirse, ben 7 birim mutluluğa, siz de 6 birim mutluluğa sahipseniz ve siz 6 birimin altına düşmedikçe benim 7 birimin üstüne çıkmamın hiçbir yolu yoksa ve ben 7 birimin altına inmedikçe sizin 6 birimin üstüne çıkmanızın da hiçbir yolu yoksa, bu durumda, benim 7 birime sahip olmam ve dolayısıyla sizin 6 birime sahip olmanız bir Pareto optimum sonucudur. Yani her ikimiz de bu ikinci Pareto optimum sonucunun birincisinden daha iyi olduğunu, birincisinde ben kişisel olarak daha iyi durumda olsam da, düşünebiliriz. O halde mesele, bir Pareto optimum durumunun mutlaka harika olması değildir; bu, bizim *hangi* Pareto optimum durumunda olduğumuza bağlıdır. Aslında mesele,

Pareto optimumunda *olmayan* sonuçların açıkça arzulanamaz sonuçlar olmasıdır, çünkü böyle bir durumda birinin durumunu herhangi başka birinin durumunu kötüleştirmeden -bunu yapmamak "verimsiz"dir ve savurganlıktır- iyileştirebiliriz. Başka deyişle, Pareto optimumunda olmayan sonuçlara sistematik olarak yol veren, yani hiç kimsenin durumu kötüleşmezken bazı katılımcıların durumunu iyileştirmeyi başaramayan bir ekonomide kötüye giden bir şeyler vardır.

Pareto ölçütünün ya da verimlilik tanımının yüz yüze geldiğimiz önemli iktisadi sorunların çoğunu çözmediğini kabul etmek önemlidir. Siyasal seçimlerin çoğu bazı insanların durumunu iyileştirecek, diğerlerinin durumunu da kötüleştirecektir ve bu durumlarda Pareto ölçütünün bize söyleyeceği hiçbir şey yoktur. Sonuç olarak, iktisatçıların kendilerini Pareto optimumu gibi dar bir verimlilik anlayışıyla sınırlamaları ve sadece Pareto artışlarından ibaret olan siyasetleri tavsiye etmeleri halinde pek çok konuda bize söyleyecek söz kalmaz! Örnek vermek gerekirse, sera etkisinin azaltılması pek çok anlam taşır, çünkü küresel ısınmayı durdurmanın ve dramatik iklim değişikliklerini önlemenin gelecekte sağlayacağı faydalar bu etkiyi azaltmanın bugünkü maliyetlerinden çok daha ağır basacaktır. Ancak, nasıl yapabileceğimiz bir yana, bu işin yapılması halinde şimdiki kuşaktan görece az sayıda insanın durumu bir ölçüde kötüleşeceği ama gelecek kuşaklardan ise çok daha fazla insanın çok daha iyi durumda olacağı gerçeği, bizim bu siyaseti bir Pareto artışı olarak, yani dar anlamda verimlilik gerekçeleriyle tavsiye etmemize izin vermez.

Verimlilik ölçütü

Bu sorunu olağan ele alış tarzı, Pareto artışlarından çıkan verimlilik nosyonunu, birilerine sağlanan faydaların başkalarına yüklenen maliyetlere ağır bastığı değişikliklere doğru genişletmektir. Daha geniş verimlilik nosyonuna ***verimlilik ölçütü*** denir ve *maliyet fayda analizi*nin temeli şeklinde hizmet eder. Basit biçimde belirtmek gerekirse, verimlilik ölçütü şunu söyler: *Bir şey yapmanın herhan-*



Şekil 4. Verimlilik ölçütü

gi bir kişiye ve herkese sağladığı bütün faydalar herhangi bir kişiye ya da herkese getirdiği bütün maliyetlere ağır basıyorsa, onu yapmak "verimli" dir. Oysa, bir şey yapmanın bütün maliyetleri o şeyi yapmanın bütün faydalarına ağır basıyorsa, onu yapmak "verimsiz" dir.

Verimlilik kriterini çok yararlı bir grafik kullanarak gösterebiliriz. Yetiştirilen her bir elmanın topluma maliyetini bildiğimizi farz edelim. Yani her bir elmayı yetiştirmek için topluma, ne kadar kıt toprak, emek, gübre vb. gerektiğini bildiğimizi, aynı zamanda ne kadar haşarat ilacı kullanıldığını ve bahçemizdeki yeraltı sularına daha fazla haşarat ilacı sızdığı zaman bunun topluma "maliyet"inin ne kadar olduğunu bildiğimizi farz edelim. Buna üretilen elmaların "Toplumsal Maliyeti" ve üretilen son (ya da bir sonraki) elmanın Toplumsal Maliyeti'ne de elmaların Marjinal Toplumsal Maliyeti ya da kısaca MTM diyoruz. Tüketime hazır ikinci bir elmaya sahip

olmanın topluma sağladığı faydayı da bildiğimizi farz edelim. Son (ya da bir sonraki) tüketilen elmanın Toplumsal Faydası'na elmaların Marjinal Toplumsal Faydası ya da kısaca MTF diyoruz. Şimdi ne kadar elma tüketirsek ek bir elmanın sağlayacağı marjinal faydanın azalacağını ve ne kadar elma üretirsek ek bir elma üretmenin topluma maliyetinin artacağını düşünelim. Bu durumda, Şekil 4'te görüldüğü gibi, yatay eksende elmaların sayısını gösterir ve dikey eksende elmaların Marjinal Toplumsal Faydası'nı ve Marjinal Toplumsal Maliyeti'ni ölçersek, MTF eğrisi aşağıya doğru inecek ve MTM eğrisi yukarıya doğru çıkacaktır. Bu diyagramın inanılmaz yararı, ne kadar elmanın üretilmesi ve tüketilmesi *gerektiğini*, yani üretilecek elmaların toplumsal verimliliğini ya da A (0) olarak ifade edilen "optimum" niceliğini belirlememize izin vermesidir. Bu, üretilen son elmanın marjinal toplumsal maliyetini ifade eden MTM'nin tüketilen son elmadan sağlanan marjinal toplumsal faydayı ifade eden MTF'ye eşit olduğu noktada ortaya çıkan miktardır. Elma üretim ve tüketiminin toplumsal olarak verimli ya da optimum düzeyinin MTM ile MTF eğrilerinin kesiştiği noktanın altındaki düzey olduğunu, daha düşük ya da daha yüksek her üretim ve tüketim düzeyinin net toplumsal faydalarda bir artışa yol açtığını ve bu nedenle verimlilik ölçütünü ihlal ettiğini göstererek kanıtlayabiliriz.

Birilerinin, MTM'nin MTF'ye eşit olduğu, A (1) < A (0) gibi bir düzeyden daha az elma üretmemiz gerektiğini düşündüğünü farz edelim. Bir üretim düzeyinin A (0)'dan daha az, mesela A (1) gibi olması halinde üretmekte olduğumuzdan bir elma daha fazla üretmenin etkisi ne olacaktır? Topluma ek maliyetin ne olacağını görmek için, A (1)'den MTM eğrisine çıkarız. Topluma ek faydasının ne olacağını görmek için A (1)'den MTF eğrisine çıkarız. Ancak A (1)'de ürettiğimiz ve tükettiğimiz zaman, MTF eğrisi MTM eğrisinden daha yüksek olur; bu da, bir başka elma daha üretmenin ve tüketmenin toplumsal faydaları toplumsal maliyetlerden daha fazla artırdığını gösterir. Başka bir deyişle, A (1)'de elma üretim ve tüketiminin büyümesinden kaynaklanan pozitif net toplumsal faydalar olacaktır.

Birilerinin, MTM'nin MTF'ye eşit olduğu, A (2) > A (0) gibi bir

düzeyden daha fazla üretmemiz gerektiğini düşündüğünü farz edelim. Bir üretim düzeyinin A (0)'dan daha büyük, A (2) gibi olması halinde üretmekte olduğumuzdan bir elma daha az üretmenin etkisi ne olacaktır? Ne kadar toplumsal maliyet tasarrufu yapılacağını görmek için, A (2)'den MTM eğrisine çıkarız. Toplumsal fayda kaybının ne olacağını görmek için, A (2)'den MTF eğrisine çıkarız. Ancak A (2)'de ürettiğimiz ve tükettiğimiz zaman, MTM eğrisi MTF eğrisinden daha yüksek olur; bu da, bir elma daha az üretmenin ve tüketmenin toplumsal faydaları toplumsal maliyetlerden daha çok azalttığını gösterir. Başka deyişle, A (2)'de elmaların üretim ve tüketiminin azaltılmasından kaynaklanan potansiyel pozitif net toplumsal faydalar vardır.

Sonuç, A < A (0) durumu için elma üretimini (ve tüketimini) artırmamız ve A > A(0) durumu için de elma üretimini (ve tüketimini) azaltmamız gerektiğidir. Bu nedenle, elma üretiminin toplumun bakış açısından verimli olduğu tek düzey, tüketilen son elmanın Marjinal Toplumsal Faydasının üretilen son elmanın, A (0)'ın, Marjinal Toplumsal Maliyetine eşit olduğu düzeydir. Bir başka durumda, elma üretimini ve tüketimini artırarak ya da azaltarak net toplumsal faydaları artırabiliriz.

Ana akım iktisatçıları, verimlilik ölçütü temelinde tavsiye edilen siyasetlerin genellikle Pareto artışları *olmadığını*, çünkü onların bazı insanların durumunu *kötüleştirdiğini* itiraf etmekten hoşlanmazlar. Verimlilik ölçütü ve bütün maliyet-fayda analizleri, ister istemez, (1) insanların farklı tatmin düzeylerini "karşılaştırır" ve (2) bütünü, ya da *toplumsal faydaları* ve *toplumsal maliyetleri* hesapladığımız zaman, farklı insanların tatminlerinin ne kadar önemli olduğuna "ağırlık" veririz. Sera etkisini azaltmamız halinde şimdiki kuşaktan az sayıda kişinin durumunun kötüleşeceğini, ancak gelecekte pek çok kişinin bundan yararlanacağını öne sürdüğüm zaman, gelecekte pek çok kişinin elde edeceği kazanımlara bugün az sayıda kişinin yaşayacağı kayıplardan daha fazla ağırlık vermekte olduğuma dikkat ediniz. Sanırım bunu yapmak gayet mantıklıdır ve bu konuda tereddüt bile edilmez. Ancak farklı insanların refahına da ağırlık veriyorum -bu örnekte, gene makul olduğuna inandığım

aşağı yukarı eşit bir ağırlık. Farklı insanların refahına ağırlık vermenin reddedilmesi halinde verimlilik ölçütü kullanılamaz. Aynı zamanda, küresel ısınmayı önlemenin gelecekte insanlara sağlayacağı faydaların, sera etkisini azaltmanın günümüz insanlarına getireceği maliyetle geniş biçimde kıyaslanmasını şart koştum. Bir kişi için büyük olan kazancı, bir başka kişi için küçük olan bir kayıpla kıyaslamak istiyordum. Faydaların ve maliyetlerin büyüklüğünün farklı insanlar için kıyaslanması reddedilirse, verimlilik ölçütü kullanılamaz. Dar Pareto ilkesinin aksine, verimlilik ölçütü maliyet ve fayda büyüklüklerini *farklı* insanlar için kıyaslamayı ve *farklı* insanların refahına ne kadar önem verileceğini kararlaştırmayı gerektirir.

Başka deyişle, verimlilik ölçütü Pareto ilkesinin gerektirdiğinin ötesinde *değer yargıları* gerektirir. Dolayısıyla, ana akım iktisatçıları, hiçbir değer yargısı dayatmıyormuş, maliyet fayda analizleri uyguladıkları zaman verimliliği adalet sorunlarından ayırıyormuş gibi yaptıkları ve *verimlilik ölçütü* temelinde siyaset tavsiye ettikleri zaman, kendilerini yanlış tanıtmış olurlar. Bir Pareto artışı hiç kimsenin zararına olmayacak şekilde bazılarının durumunu iyileştirirken -ve bu nedenle farklı insanların kayıp ve kazanç büyüklüklerini kıyaslamayı ya da refahın farklı insanlar için önemini ölçmeyi gerektirmez- verimlilik ölçütüne uyan siyasetler genellikle tam da başkalarının zararına olmak üzere bazılarının durumunu iyileştirir; bu da, ister istemez farklı insanlar için maliyet ve fayda büyüklüklerini kıyaslamayı ve "kazananlar"ın çıkarlarının "kaybedenler"in çıkarlarına oranla ne kadar önemli olduğu konusunda bir değer yargısı oluşturmayı gerektirir. Ana akım iktisatçıları, bir siyaset verimlilik ölçütünden geçerse, bunun, kazananların yararlandıkları faydaların büyüklüğünün kaybedenlerin uğradıkları maliyetlerin büyüklüğünden ister istemez daha büyük olacağını gösterdiğini, dolayısıyla kazananların kaybedenlerin zararını tam olarak karşılamalarını ve gene de iyi durumda olmalarını sağlamanın *teorik olarak mümkün* olacağını ortaya koyduğunu belirtmekten hoşlanırlar. Ancak, birincisi, bu yaklaşım, bazılarının sağladığı kazanımların büyüklüğünü diğerlerinin uğradığı kayıpların büyüklüğüyle kıyaslamayı gerektirir -Pareto ilkesinde saygın bir yeri olan, farklı insan-

ların tatminlerini karşılaştırmaya izin vermeyen dar verimlilik kavramsallaştırınasının ötesine geçen büyük bir adım. İkincisi, zarar ya karşılanır ya da karşılanmaz. Eğer bir siyaset kazananların kaybedenlerin zararını tam olarak karşılamasını gerektiriyorsa, bu bir Pareto artışı *olur* ve bunu tavsiye etmek için daha geniş verimlilik ölçütüne ihtiyaç duymayız. Öte yanda, eğer bir siyaset kaybedenlerin zararının kazananların kazanımlarıyla tam olarak karşılanmasını gerektirmiyorsa, böyle bir siyasetin tavsiye edilmesinden önce, kazananların ve kaybedenlerin bu şekilde davranmaları gerektiğini savunan bir değer yargısının yaratılması gerekir. Ne var ki, "değer yargıları"na tövbe ettiklerini iddia eden pek çok iktisatçı tam aksini dilerler. Eninde sonunda, verimlilik ölçütüne ilk planda ihtiyaç duymamızın yegâne sebebi, tam olarak, pek çok önemli seçimin Pareto ilkesinin yetki alanının dışına düşmesi, yani dar biçimde tanımlanan verimliliğe indirgenememesidir.

Verimsizliğin yedi ölümcül günahı

Pareto optimum sonucuna ulaşmayı başaramaması anlamında bir ekonomi nasıl savurgan olabilir? Bir ekonominin yedi ayrı biçimde verimsiz olabileceği görülür. Buna, ironik bir ifadeyle, verimsizliğin yedi "ölümcül günahı" diyorum.

Bir ekonominin üretim sektörü şu durumlarda verimsiz olacaktır:

1. Üretim kaynaklarını atıl bırakır. (Örnek: Çalışanların işsiz kalması ya da atıl bırakılan tarım arazileri.)
2. Verimsiz teknolojiler kullanır, yani belirli bir miktar çıktı elde etmek için gerekenden daha fazla girdi kullanır. (Örnek: Aynı sayıda ayakkabı, dikkatle kesilmesi halinde daha az deriyle imal edilebilir.)
3. Üretim kaynaklarını yanlış tahsis eder, öyle ki, iki farklı üretim birimi arasındaki girdi takası her iki birimde de çıktı artışlarına yol açar. (Örnek: Marangozların bir çiftliğe ve tarımcıların inşaat endüstrisine atanması.)

Tüketim sektörü, şu durumlarda verimsiz olacaktır:

4. Dağıtılmamış ya da atıl tüketim malları vardır. (Örnek: İnsanlar açken buğday silolarda çürür.)
5. Nihai mal hatalı dağıtılır, öyle ki, iki ya da daha fazla tüketici malları mübadele edebilir ve her ikisi de özgün dağıtımın sağlayabileceğinden daha kazançlı çıkar. (Örnek: Elmalar portakal sevenlere dağıtılırken portakallar elma sevenlere dağıtılır.)

Üretim ile tüketim sektörleri şu durumlarda verimsiz biçimde bütünleştirilmiş olacaktır:

6. Mallar tüketiciler ile üreticiler arasında öyle hatalı biçimde tahsis edilir ki, bir üretici ile bir tüketicinin malları takas etmeleri, böylece üreticinin çıktısının artması ve tüketicinin tatminin de artış göstermesi mümkündür. (Örnek: Kişisel bilgisayarlar ısı eksikliğinden sıkıntı çeken hane halklarına dağıtılırken, muhasebe firmalarında çalışanlar kişisel bilgisayarların olmadığı aşırı ısıtılmış bürolarda verimsiz kalırlar.)
7. Kaynaklar farklı endüstrilere hatalı biçimde tahsis edilir, böylece tüketicinin beğenilerine hitap eden daha farklı bir çıktılar karışımı üretmek için üretim kaynaklarını bir endüstriden diğerine aktarmak mümkündür. (Örnek: meyve bahçesi olmaya en uygun toprağa, tüketicilerin çoğu elmayı armuta tercih etse de, armut ağaçları dikilir.)

Verimsizliğin yedi ölümcül günahı, bir ekonominin Pareto ilkesinin dar anlamında verimsiz olup olmayacağını görmek için düzenli ve aşırı derecede yıldırıcı olmayan bir denetim işlemi sağlar. Yapmamız gereken, ekonominin bu yedi tarzın herhangi birine göre "günah işleme"ye yatkın olup olmadığını denetlemektir. Eğer yatkın değilse, ne türden arzulanabilir ve arzulanamaz niteliklere sahip olursa olsun, ekonominin verimli olduğu ya da Pareto optimumunu başarabileceği sonucuna varabiliriz. Ayrıca, ekonomi verimsizliğe yatkınsa ne *tür* bir verimsizlikten mustarip olduğunu biliriz.

Geleneksel yaklaşımların ihmal ettiği, verimlilikle ilgili nasıl düşünmemiz gerektiği konusunu karmaşıklaştıran önemli bir sorun vardır. İnsanlar şimdiki tercihlerinin ışığında seçimler yaptıkları zaman, gerçekleştirdikleri eylemler, sadece şimdiki tercihlerini karşılamakla (daha büyük ya da daha küçük bir ölçüde) kalmaz, aynı zamanda insanların insani özelliklerini de bir ölçüde değiştirir ve böylece onların gelecekteki ihtiyaç ve arzularını değiştirmiş olur. Birinci bölümde, insanların "bilinç"e sahip olduklarını ve "özyaratıcı" olduklarını söylemenin ne anlama geldiğini gördük. Verimliliğe ilişkin geleneksel yaklaşımlar, insanların seçimlerinin ilk etkisini -"tercih gerçekleştirme etkisi"- hesaba katarken, ikinci etki "tercih geliştirme etkisi"- genellikle ihmal edilir. Ekonomik seçimlerin ve kurumların insanların insani gelişim örüntüleri üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi, bu seçimlerin ve kurumların onların şimdiki tercihlerini gerçekleştirmeyi nasıl başardığını değerlendirmek kadar önemli olabilse de durum değişmez. Ne var ki, iktisadi seçimler insani gelişme etkilerine sahip olduğu zaman, bu, söz konusu seçimlerin insanların tercihlerini de değiştirdiği anlamına gelir. Böylece şu ikilem ortaya çıkar: İnsanların tercihleri kısmen aynı iktisadi kurumların bir ürünü olduğuna göre, insanların tercihlerini ölçüm aracı olarak kullanarak iktisadi kurumların verimliliğini nasıl yargılarız? Bu, çözümlenemeyecek bir felsefi muammaya yol açan bir kısır döngü olarak görülebilse de, insanların tercihlerinin bu tercihleri karşılama iddiasında olan iktisadi kurumlardan etkilendiğini kabul ettiğimizde bile, iktisadi verimlilik hakkında çıkarabileceğimiz bazı sonuçlar olduğunu gösterir.

İnsanların, kendi özelliklerini ve dolayısıyla tercihlerini geliştiren özbilinçli failler oldukları görüşü bir "içsel tercihler" modeli içinde özetlenebilir. Böyle bir modeli kullanarak bir ekonominin belirli bir etkinlik türüne karşı *eğilimli* olup olmadığını, yani insanların bu etkinliği gerçekleştirmek için topluma gerçek maliyetten daha fazlasını ödemek zorunda olup olmadıklarını kanıtlamak mümkündür:

1. Ekonomideki verimsizliğin derecesi tercihleri içsel olarak ele almayı başaramayan geleneksel teorinin kabul ettiğinden daha büyük olacaktır ve verimsizlik artacak ya da zamanla "kar topu" etkisi gösterecektir.
2. Bireysel insani gelişme örüntüleri, insanların hoşlanabilecekleri en büyük doyumu üretecek tarzda gelişmeyecek olmaları anlamında "sapma" gösterecektir ve bu sapma artacak ya da zamanla "kar topu" etkisi gösterecektir.
3. Ekonomideki eğilimlerin bu zararlı, geleneksel olmayan etkileri, bilinçsiz biçimde uyum sağlayan ya da gerçeğe uyum sağlamayı unutan katılımcılara başka bir kılıkta görünecektir.

Bu siyasal iktisat refah teoremlerinin[13] ardında yatan sezgi, insanların, kendi seçimleriyle ilgili "tercih geliştirme" etkilerinin yanı sıra "tercih gerçekleştirme" etkilerini de kabul etmeleri koşuluyla, karar alırlarken her iki etkiyi de hesaba katmalarının kendileri için mantıklı olmasıdır. Bir iktisadi kurum bir etkinliğe karşı eğilimliyse -insanların o etkinliğe girişmenin gerçek toplumsal maliyetinden daha fazla yükümlülük altına girmeleri- bu durumda akılcı insanlar faaliyetlerini kısmen daha düşük bir tercih geliştirecek şekilde seçeceklerdir. Bu durumda, söz konusu etkinlik için yapılan tercih o etkinliğe girişmenin sadece gerçek toplumsal maliyetini yüklenmeleri durumunda yapacakları tercihten daha düşük olacaktır. Bundan, söz konusu etkinlik için gelecekte yapılacak talebin insanların kendi tercihlerini ayarlamamaları halinde yapacakları tercihten daha küçük olacağı sonucu çıkar. Ancak bu küçültülmüş talep, insanların kendi tercihlerini ayarlamadıkları duruma kıyasla söz konusu etkinliği gerçekleştirmek için daha az kaynağın tahsis edileceği anlamına gelir. İnsanlar bu bireysel olarak akılcı ayarlamaları yapmak için ne kadar çok zaman ayırırlarsa, talep ve dolayısıyla faaliyetin arzı o kadar düşük olacak, bu da zaman geçtikçe üretim kaynakla-

13. Bu sonuçlara ilişkin özenli bir türetme için şu eserin VI. bölümüne bkz., Robin Hahnel ve Michael Albert, *Quiet Revolution in Welfare Economics* (Princeton University Press, 1990).

rının daha da hatalı biçimde tahsis edilmesine ve insanların insani gelişme yörüngelerinin, sabit bir fiyatlar sistemi altında kendi refahlarını azamileştirecek olan yörüngelerden daha da büyük sapmalara yol açacaktır. Bu olgunun ardından, eğilime tepki göstermek üzere kendi tercihlerini ayarlamayı unutmaları halinde insanlar, kendilerini sadece istedikleri şeyi elde ederken göreceklerdir.

Başka deyişle, bir iktisadi kurum bir faaliyetin gerçekleştirilebilirliği konusunda bir eğilim başlatırsa, sonuç, verimli tahsisatlardan bir "kar topu etkisi" ile uzaklaşmak olacaktır. Bu, *iktisadi kurumların bireysel seçim üzerinde sistematik eğilimler gösterip göstermediğini belirleme gereğinin, iktisadi kurumları yargılamak için önemli bir ölçüt olduğu* anlamına gelir, çünkü insanların tercihleri içsel olduğu ölçüde her eğilim geleneksel olarak kabul edilenden daha zararlı olacaktır.

Geleneksel iktisatçılar kendi iktisadi değerlendirmelerini verimlilikle (içsel tercihlerin karmaşıklığını dikkate almaksızın) ve adaletle (bu konuda pek az şey söylerler) sınırlarken, siyasal iktisatçıların başka ölçütleri de hesaba katmaları için uygun nedenler vardır. Özgül olarak, kararların *nasıl* ve *kimler tarafından* alındığını ve iktisadi faaliyetlerin *toplumsal sonuçlarını* değerlendirmek ve hesaba katmak önemlidir.

C. ÖZYÖNETİM

***Özyönetimi**, girdiyi kişinin etkilenme derecesiyle orantılı hale getirme kararı* olarak tanımlıyorum ve bütün diğer şeylerin eşit ya da iktisatçıların hoşlandıkları deyimle *ceteris paribus* olduğu koşullarda, daha fazla özyönetimin arzulanabilir olduğuna inanıyorum.

Dikkate alınması gereken ilk nokta, bu şekilde tanımlanan özyönetimin bireysel özgürlüğe ya da çoğunluk yönetimine nadiren eşit olmasıdır. Ancak tek bir birey bir karardan etkilenen tek kişi olduğu takdirde, özyönetim, bireysel özgürlükle, yani tek bir bireyin dilediği biçimde karar verme hakkıyla aynı olacaktır. Ve ancak herkesin bir karardan eşit derecede etkilenmesi halinde, özyönetim,

çoğunluk yönetimiyle, yani her kişinin bir oy hakkı bulunmasıyla aynı olacaktır. İktisadi kararların çoğu birden çok kişiyi etkilediği, ancak farklı derecelerde etkilediği için, tanımladığım şekliyle özyönetim, genellikle, iktisadi bir karar alma konusunda bazı insanların daha çok bazılarının ise daha az karar alma gücüne sahip olmalarını gerektirir.

Peki daha fazla özyönetim neden iyi bir şeydir? Tarih boyunca çoğu insan iktisadi özyönetime pek az fırsat tanıyan koşullarda yaşamıştır. Kabul etmek gerekir ki, pek çok insan özyönetim olmazsa ölmez. Siyasal iktisatçılar, maddi geçim araçlarını reddetmenin insanların "doğal" beslenme, barınma, giyinme ihtiyaçlarına ters düşmesi gibi, özyönetim fırsatlarını reddetmenin de "türe özgü doğa"mızla çeliştiğini iddia ederler. Eylemlerimizin sonuçlarını çözümleme ve değerlendirme yeteneği ve bu yeteneği kullanma ihtiyacıyla bağlantılı olarak yaptığımız değerlendirmeler temelinde alternatifler arasından seçim yapmak, "bilinç" dediğimiz şeydir. Özyönetim yeteneği ve arzusunun gelişmesi, doğuştan gelen bu insani potansiyelden tatmin sağlama yeteneğinin geliştirilmesinden başka bir şey değildir. Bu nedenle, bu ihtiyacı karşılayan ve bu yeteneği geliştiren iktisadi kurumları, özyönetimi boğan iktisadi kurumlara tercih etmek gerekir. Kısaca belirtmek gerekirse, biz insanlar iktisadi eylemlerin sonuçlarını çözümleme, değerlendirme ve buna uygun seçim yapma yeteneğine sahibiz ve bu sayede büyük bir tatmin sağlarız!

D. DAYANIŞMA

Dayanışma *ile basitçe başkalarının refahı için kaygılanmayı ve başkalarının çabalarına kendi çabalarımız için istediğimiz ölçüde saygı göstermeyi* kastediyorum. Empati duygusu ve başkalarına saygı göstermek "altın kural" ve "kesin zorunluluk" olarak formüle edilmiştir ve iktisat meslek dayanışması dışında güçlü bir refah yaratıcısı olduğu yaygın biçimde savunulmaktadır. Aile üyeleri arasında, aynı kabilenin üyeleri arasında ya da bir etnik grubun içinde,

dayanışma, çoğu kez sadece maddi kaynaklar temelinde sağlanacak olanın çok ötesinde refah üretir. Ancak ana akım iktisatçıları, başkaları için kaygılanmayı bir "kişilerarası dışsallık" olarak tanımlar -biraz itici bir alışkanlık- ve bunun neden kesinlikle iyi bir şey olduğunu gerekçelendirmek gerekir.

Bilincin yanı sıra toplumsallaşabilme de insan doğasının önemli bir parçasıdır. Arzularımız başkalarıyla etkileşim içinde gelişir. En güçlü insan dürtülerinden biri başkalarından sürekli saygı ve itibar görme arayışıdır. Bütün bunlar doğuştan gelen toplumsallaşma yeteneğimizin bir sonucudur. Hayatlarımız büyük ölçüde ortak girişimler olduğu için, grup çabaları içinde başkalarının onayını almak için gayret göstermemiz anlamlıdır. İhtiyaçlarımızın pek çoğu en iyi şekilde başkalarının bizim için/bizimle birlikte yaptıklarıyla karşılandığı için, başkaları tarafından olumlu karşılanma isteği anlamlıdır.

Şimdi bir bireyin başkalarının itibar ve saygısını kazanabilmek için izleyebileceği iki farklı yolu karşılaştıracağız. Bir yol, kişiyi, yerleşik ölçütlere -bunların ne olduğu fark etmez- göre oluşan piramit biçiminde göreli bir saflaşmadan başka bir şey olmayan bireysel bir statü hiyerarşisine yerleştirerek, kişinin başkalarının üzerinde yükselmesini sağlar. Bir kişinin bu yoldan itibar kazanması için en azından bir başka kişinin -genellikle başka pek çok kişinin- itibar kaybına uğraması zorunludur. Burada, en iyi durumda bir sıfır toplam oyunuyla, ve piramit biçimindeki hiyerarşilerde kaybedenler kazananlardan genellikle daha çok oldukları için, negatif toplam oyunuyla karşı karşıyayız. İkinci yol bireylere saygı kazandırır ve başkalarının onların refahının grup dayanışmasından kaynaklandığını düşünmelerini sağlar. Dayanışma, başkalarının ihtiyaçlarından, sanki bunlar kendi ihtiyaçlarıymış gibi kaygılanma ve başkalarının grubun toplumsal girişimlerine yaptığı katkıların değerini kabul etme yönünde bir eğilim oluşturur. Dayanışma bir pozitif toplam oyunudur. Üyelerin verili bir kıt maddi kaynaklar setinden sağlayabilecekleri toplam refahı yükselten bir grup özelliği elbette avantajlıdır. Dayanışma böyle bir grup özelliğidir. Dolayısıyla siyasal iktisatçılar, dayanışma duygularını artıran iktisadi kurumların katılım-

cılar arasındaki dayanışma duygularını zayıflatan iktisadi kurumlara tercih edilebileceğini düşünürler.

E. ÇEŞİTLİLİK

İktisadi çeşitliliği, *iktisadi hayat tarzları ve sonuçlara ilişkin bir farklılık yaratma* olarak tanımlıyorum ve bunun cazip bir *ceteris paribus* olduğuna inanıyorum. Bir iktisadi hedef olarak çeşitlilik görüşü, insan potansiyellerinin genişliğini, insani doğal ve türe özgü ihtiyaçların ve güçlerin çokluğunu, insanların ne her şeyi bildikleri ne de ölümsüz oldukları gerçeğini temel alır.

Her şeyden önce insanlar çok farklıdırlar. Hepimizin insan olması ortak genetik özelliklere sahip olduğunuz anlamına gelir, ancak bu, insanların doğuştan gelen genetik yapıları arasında hiçbir farkın olmadığı anlamına gelmez. O halde bir kişi için en iyi hayatın bir başkası için de en iyi hayat olması gerekmez. İkincisi, her birimiz görece az sayıda faaliyetle en büyük doyumu sağlayamayacak kadar karmaşık canlılarız. Her birey diğerlerinin genetik bir kopyası olsaydı, bu tekil insan varlığının karmaşıklığı, kopyaların potansiyel ihtiyaç ve yeteneklerinin çokluğu, azami doyum sağlamak için çok büyük bir farklı insani faaliyetler çeşitliliğini gerektirirdi. Bu faaliyetler çeşitliliğini üretmek de, genetik kopyalamayla oluşan bir toplumda bile zengin bir toplumsal roller çeşitliliğini gerektirirdi. Ayrıca toplumsal roller çeşitliliği sayesinde genetik kopyaların bile tamamen farklı biçimde türeyen insani özellikler ve ihtiyaçlar geliştireceğini keşfederdik.

Sonuçlar çeşitliliğinin arzulanabilir olduğunu gösteren yukarıdaki iki görüş "olumlu"yken, çeşitliliği benzerliğe tercih edilebilir kılan "olumsuz" sebepler de vardır. Her şeyi bilecek durumda olmadığımız için, hiç kimse hangi gelişme yolunun kendisi için en uygun olacağını kesin olarak bilemez. Ne de herhangi bir grup hangi yolun en iyisi olduğundan emin olabilir. John Stuart Mill, yıllar önce, *On Liberty*'de, çoğunluğun farklı hayat tarzları deneyen azınlıklara sahip olmayı öfkeden çok *minnettarlık* ile karşılaması gerek-

tiğine, çünkü her çoğunluğun zaman zaman yanıldığına, gayet akıllıca işaret etti. Bu nedenle, kendi muhalif "iyi hayat" nosyonlarını deneyen azınlıklara sahip olmak, bu azınlıklardan her birinin daha iyi bir fikir oluşturması halinde çoğunluğun çıkarınadır. Nihayet, ölümsüz olmadığımız için, her birimiz ancak tek bir hayat yörüngesi içinde yaşayabiliriz. Sadece, başkaları farklı bir şekilde yaşıyorsa, her birimiz başkalarının yaşantılarına katıldığımızı hayal ederek birden fazla hayat tarzı yaşayabiliriz.

F. ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Modern ekonomilerin "çevresel olarak sürdürülebilir" olup olmadığı, ya da bu gidişle bağımlı oldukları doğal ortamı tahrip edip etmeyecekleri sorununu ortaya atan muazzam bir hareket oluştu. Ancak zaman zaman "sürdürülebilirlik" ve "sürdürülebilir kalkınma"nın, bu sözcükleri kullanan insanlar kadar farklı tanımları olduğu görülür. Çevre hareketinde, "sürdürülebilir kalkınma"nın çevrenin dostundan çok düşmanı haline geldiğini haklı sebeplerle öne süren kişiler de vardır. Önemli fikirleri halka nasıl mal edeceğimize ilişkin siyasal sorunu bir yana bırakırsak, verimlilik, adalet ve çeşitlilik değerlerinde şu anda ifade edilmemiş olan herhangi bir şeyin "sürdürülebilirlik" nosyonunda var olduğu da açık değildir. Bir ekonomi doğal kaynakları çok hızlı biçimde, sonrasına pek az şey bırakarak ya da hiçbir şey bırakmayarak kullanıyorsa, verimlilik ölçütünü ihlal etmiştir. Bir ekonomi, gelecek kuşakların temel ihtiyaçlarını şimdiki kuşaktan bazı kişilerin lüks arzularını karşılamak için feda ederse, kuşaklararası adaleti sağlamayı başaramamıştır. Tropik ormanları bütün biyoçeşitliliğiyle birlikte kesip yok eder ve yerine tek tür ağaç plantasyonları koyarsak, çeşitliliği geliştirecek yerde tahrip etmiş oluruz.

Çevre hareketini halka mal eden bir ilkeyi, *önlem alma ilkesi*ni benimsemek bu durumda akıllıca olabilir. Önlem alma ilkesine göre, çok büyük bir zarar potansiyeli taşıyan temel bir belirsizlik olduğu zaman en iyisi proaktif eylemdir. Bu durumda, verimlilik,

adalet ve çeşitlilik kavramlarının insani iktisat ile doğal ortam arasındaki ilişkiler konusunda düşünmemiz gereken her şeyi içerip içermediği asla net değildir. Çevresel sürdürülebilirlik ölçütünü terk etmek onu içermekten daha riskli olduğu için, sürdürülebilirlik hedefini, farklı tarzlarda tanımlanabileceğini kabul ederek içerelim. Bu tanımlar şunlardır: (1) *Zayıf sürdürülebilirlik*, sadece değerli olan doğal ve üretilmiş bir sermaye stokunu gelecek kuşaklara bırakmayı gerektirir, yani tıpkı bugün olduğu gibi; (2) *Güçlü sürdürülebilirlik*, yararlandığımız ölçüde değerli olan bir doğal sermaye stokunu gelecek kuşaklara bırakmayı gerektirir; (3) *Çevresel sürdürülebilirlik*, yararlanabileceğimiz ölçüde büyük olan her biri farklı türde doğal sermaye stoklarını bırakmayı gerektirir. Hiç kuşkusuz, bunlar farklı sürdürülebilirlik nosyonlarıdır. Birincisi, üretilmiş ve doğal sermayeyi birbirinin yerine kullanmayı sağlar. İkincisi, doğal ve üretilmiş sermayeyi değil, farklı doğal sermaye türlerini birbirinin yerine kullanmayı sağlar. Üçüncüsü ise farklı doğal sermaye türlerini birbirinin yerine kullanmaya izin vermez.

G. SONUÇ

Dolayısıyla siyasal iktisatçıların bir ekonominin performansını değerlendirirken ya da farklı iktisadi siyasetlerin sonuçlarını değerlendirirken ya da farklı ekonomi türlerinin arzulanabilirliğini karşılaştırırken dikkate almaları gereken ölçütler şunlardır: (1) fedakârlığa bağlı bir ödül olarak tanımlanan, *adalet*; (2) Pareto optimumu olarak dar biçimde ve verimlilik ölçütü olarak daha geniş biçimde, ancak tercih geliştirme etkisini ihmal edecek yerde hesaba katarak tanımlanan, *verimlilik*; (3) kişinin etkilenme ölçüsüyle orantılı karar alma gücü şeklinde tanımlanan, *özyönetim*; (4) başkalarının refahı için kaygılanma olarak tanımlanan, *dayanışma*; (5) iktisadi hayat tarzlarında ve sonuçlarda bir çeşitliliğinin sağlanması olarak tanımlanan, *çeşitlilik*; ve (6) pek çok şekilde tanımlanabilen *çevresel sürdürülebilirlik*.

III

Basit bir tahıl modeli

Bu bölüm, siyasal iktisatçılar için yararlı teorik modeller ve analizler sunan üç bölümün birincisidir. Burada sunulan basit tahıl modeli aritmetikten daha karmaşık bir matematik becerisi gerektirmez. Beşinci bölüm bazı yararlı mikro iktisat modelleri, dokuzuncu bölüm ise bazı yararlı makro iktisat modelleri içerir. Bütün bu modeller, kitabın teknik olmayan sekiz bölümünde sözel olarak ele alınan konuların mantıksal temelini sağlamlaştırır. Daha önemlisi, bu üç teknik bölüm, lise düzeyinde öğrenim görmüş birinin kavrayabileceği şekilde yazılmıştır ve üç bölümün üstesinden gelen okurun siyasal iktisat alanında "gözlemci"den öteye geçip "oyuncu" olmasını sağlar. Bu kitabın birinci amacı, okurları, bir başkasının analiz ve sonuçlarına güvenmektense kendi başına siyasal iktisat uygulaya-

cak şekilde donatmaktır. Bu yüzden onlara entelektüel bakımdan daha bağımsız olabilmeleri için biraz ek zaman ayırmalarını hararetle tavsiye ederim.

A. BASİT BİR TAHIL İKTİSADI

Basit tahıl iktisadı, verimlilik, eşitsizlik ve ikisinin arasındaki ilişkiyi, çok basit bir ortamda incelememizi; çalışanlar ile işverenler ve borç alanlarla ödünç verenler arasında yerleşik ilişkiler kuran emek ve kredi piyasaları gibi iktisadi kurumların, verimliliği ve eşitsizliği eşzamanlı olarak nasıl etkileyebileceğini görmemizi sağlar. Basit tahıl ekonomisi, aynı zamanda, geçen bölümde tartışılan muhafazakâr, liberal ve radikal "kurallar" gibi farklı iktisadi adalet anlayışlarının, ne zaman eşitsiz sonuçların adaletsiz olduğuna ve ne zaman olmadığına ilişkin farklı sonuçlara nasıl yol açtığını görmemiz için uygun bir bağlam sağlar.

1.000 üyeden oluşan bir ekonomi hayal edelim. Herkesin tüketmek zorunda olduğu üretilmiş tek bir tahıl vardır. Tahıl üretiminde emek ve tohumluk tahıl girdileri vardır. Toplumun bütün üyeleri eşit derecede becerili ve üreticidir ve hepsi tahılı üretmek için var olan iki teknolojiyi nasıl kullanacağını bilmektedir. Her bir kişinin tüketim ihtiyacının haftada 1 birim tahıl olduğunu farz edelim. "Zorunlu tüketim"lerinin ardından insanların boş zaman geçirdiklerini düşünelim. Yani insanlar, 1 birim tahıl tükettikten sonra, haftanın pek çok gününde mümkün olduğu kadar boş zaman etkinliklerinden yararlanmak için mümkün olduğu kadar az gün çalışmak isterler. Nihayet, insanların 1 birim tahıl ürettikten ve çalışmak zorunda oldukları günlerin sayısını asgarileştirdikten, yani boş zamanlarını azamileştirdikten sonra, daha fazla tahıl biriktirme şansına sahip olmaları halinde, bunu yapmak isteyeceklerini farz edelim.[1] Tahıl

1. Kuşkusuz bu basit model pek çok bakımdan gerçek dünya koşullarından sapar. İnsanların, önce çalışma saatlerini en aza indirmek isteyeceklerini, daha sonra birikimlerini en yükseğe çıkarmak isteyeceklerini ve ancak bu durumda 1 birim tahıl tüketmek isteyeceklerini farz etmek günümüze daha uygundur. İnsanların, ne kadar çalışacaklarına ve ne kadar çalışacaklarına kimin karar vereceği-

üretmenin iki yolu vardır: **emek yoğun teknik** (EYT) ve **sermaye yoğun teknik** (SYT):

Emek Yoğun Teknik:
6 iş günü + 1 birim tahıl veren 0 birim tohumluk tahıl
Sermaye Yoğun Teknik:
1 iş günü + 2 birim tahıl veren 1 birim tohumluk tahıl

Her iki durumda, üretilen tahıl ancak haftanın sonunda ortaya çıkar. Yani, pazartesiden cumartesiye kadar emek yoğun teknoloji kullanarak çalışırsam, pazar günü 1 birim tahıl ürün alırım. Eğer salı günü sermaye yoğun teknoloji kullanarak bir birim tohumluk tahılla çalışırsam, tohumluk tahılın birimi bütün hafta için bağlanır, pazar gününü kapsar ve pazar günü 2 birim ürün alırım. Emek yoğun süreçte kullanılmadığı için tohumluk tahılı yenileme gereği yoktur. Öte yanda, sermaye yoğun süreci kullandıktan sonra başladığımız yere dönecek olursak, üretilen 2 tahıl biriminden 1'ini kullanılan tohumluk tahıl birimini yenilemek için kullanmamız gerekir. Bunu başka şekilde ifade etmek gerekirse, sermaye yoğun süreç 2 *brüt* tahıl birimi, ama sadece 1 *net* tahıl birimi üretir. Böylece her iki teknik de haftanın sonunda elde edilebilir 1 birim net tahıl üretir. Emek yoğun süreç 6 iş günü kullanır ve 1 birim net tahıl elde etmek için tohumluk tahıl gerektirmez. Sermaye yoğun süreç 1 birim emek kullanır ve 1 birim net tahıl elde etmek için 1 birim tohumluk tahıl gerektirir. Nihayet, her iki tekniğin arzulanan herhangi bir "ölçek"te kullanılabileceğini varsayarız. Örnek vermek gerekirse, EYT ile sadece 1 gün çalışırsam pazar günü $^1/_6$ birim tahıl alırım. SYT ile yarım gün çalışırsam pazar günü 1 birim brüt tahıl ve yarım birim net tahıl alırım.[2]

Peki, herhangi biri herhangi bir zamanda neden emek yoğun yöntemle tahıl üretir? Sermaye yoğun teknik kullanarak 1 gün çalışırsam 2 birim tahıl üretebilirim ve kullandığım 1 birim tohumluk

ne dair tercihlerinin içerimlerini dikkate alacağız. Tüketim ve tasarruflara ilişkin daha gerçekçi varsayımların etkilerini ise daha sonra tartışacağız.

2. Başka deyişte, iktisatçıların "ölçeğe göre sabit getiri" dedikleri şeyi varsayıyoruz.

tahılı yeniledikten sonra geri kalan 1 birime sahip olurum. Öte yanda, emek yoğun teknik kullanırsam 1 birim tahıl elde etmek için 6 gün çalışmam gerekir. Görüleceği üzere, sermaye yoğun tekniği kullanabilmesi halinde hiç kimse emek yoğun tekniği kullanmayacaktır.[3] Ne var ki, modelin önemli bir özelliği, işe başlarken tohumluk tahıla sahip değilsek, sermaye yoğun teknolojiyi kullanamayacak olmamızdır. O halde, eğer kişi tohumluk tahıla sahip değilse, ancak daha fazla tahıl üretmeye ihtiyacı varsa, emek yoğun teknoloji kullanmaktan başka seçeneği yoktur. Böylece modelin modern ekonomilerin can alıcı bir özelliğini nasıl kazandığını görüyoruz. Bu özellik, modelimizde tohumluk tahılla temsil edilen ***sermaye***nin rolüdür.

Basit tahıl ekonomimizde iktisadi verimliliği ölçmenin kolay bir yolu vardır. İnsanların istedikleri net tahıl üretimidir. Başka deyişle insanların ekonomiden sağladıkları tek fayda net tahıl üretimidir. Öte yanda, insanların hoşlanmadıkları şey, boş zamanlarını azalttığı için çalışmaktır. Başka deyişle, insanların ekonomide taşıdıkları yegâne külfet çalışmak zorunda oldukları zaman miktarıdır. Bu basit durumda, ekonomi, üretilen her bir net tahıl birimi için ortalama iş günü sayısı ne kadar azalırsa o kadar verimli olur.[4] Böylece, *ekonominin **verimliliğini** bir birim net tahıl üretmek için gerekli olan çalışma günlerinin ortalama sayısıyla ölçebiliriz.* Ekonomideki eşitsizliğin derecesini ölçmenin de basit bir yolu vardır. Herkes aynı miktarda, 1 birim tahıl tükettiği için, insanların dikkate aldıkları sonuçlardaki yegâne fark çalışmak zorunda oldukları günlerin sayısıdır. Böylece, *ekonomideki **eşitsizliğin ölçüsünü**, kişinin çalıştığı günlerin azami sayısı ile kişinin çalıştığı günlerin asgari sayısı arasındaki fark* olarak tanımlayabiliriz.[5]

3. Şimdilik, insanların emek yoğun süreçte mi yoksa sermaye yoğun süreç içinde mi bir saat çalışıp çalışmadıklarını umursamadıklarını farz ettiğimizi hatırlayınız.
4. Verimlilik "acı"nın "kazanç"a oranını asgarileştirmek anlamına gelir. Basit ekonomimizde "acı" toplam çalışma günleri sayısına indirgenmiştir ve "kazanç" üretilen net tahıl birimleri toplam sayısına indirgenmiştir. Böylece bir birim net tahıl üretmek için çalışılan ortalama gün sayısı ya da toplam net tahıl üretimine bölünen toplam çalışma günleri basit tahıl ekonomimizde aşikâr verimlilik ölçüsüdür.
5. Kısaca belirtmek gerekirse, eşitsizliğin derecesine ilişkin ölçümümüzün, insanlar farklı miktarlarda tahıl biriktirdiklerinde kusurlu olduğunu keşfederiz. Ölçümü-

Tohumluk tahılın ve emek piyasası ile kredi piyasası gibi iktisadi kurumların ekonomideki verimliliği ve eşitsizliği nasıl etkilediğini araştırmak için *iki farklı* ***durumu*** ve insanların ekonomi içinde nasıl davrandıklarını gösteren *üç farklı* ***kurallar*** *seti*ni inceleriz. 1. durumda ekonominin kıt tohumluk tahılından, bazı insanlara, diğerlerine verdiğimizden daha çoğunu veririz. Bu durum, elbette, bazı insanların diğerlerinden daha fazla sermayeye sahip oldukları gerçek dünya koşullarına en uygun durumdur. 2. durumda herkese eşit miktarda kıt tohumluk tahıldan veririz. Herkesin aynı miktarda sermayeyle işe başladığı bir kapitalist ekonomi asla olmamışsa da, böyle bir durumda, kıt sermayeye sahip olma imkânlarının eşitsiz olduğu gerçek dünyayla kıyaslandığında neler olacağını incelemek ilginç olacaktır.[6] Her durumda, insanların üç farklı kurallar seti uyarınca ne yapacaklarını inceleriz. Birincisi, *insanların birbiriyle herhangi bir iktisadi ilişki türüne girmelerine hiçbir şekilde izin vermeyiz.* Yani insanların bütünüyle özyeterli olmalarını isteriz. Bu kurala ya da ekonomiyi yönetme tarzına ***otarşi*** diyoruz. Daha sonra, *bir kişinin bir başka kişiyi kiralamak istediği ve bir kişinin bir başka kişi için, hem işverenin hem de çalışanın anlaştığı bir ücret karşılığında çalışmak istediği yerde, insanların özgürce bir istihdam ilişkisine girmelerine izin veririz.* Başka deyişle, bir ***emek piyasası***nı yasallaştırır ya da açarız. Nihayet, bir emek piyasası açmak yerine, bir ***kredi piyasası*** açarız. Bu üçüncü kurallar seti uyarınca, *insanlar, hem borç alanın hem de borç verenin üzerinde anlaşacakları bir faiz oranıyla, başkalarından ödünç tahıl almakta ve başkalarına ödünç tahıl vermekte özgürdürler.*

---

müz, üst ve alt uçlarda olmayan insanlar arasındaki eşitsizlik derecesi değişimlerini ele almayı da başaramaz. Ancak bu kusurlu ölçüm, amaçlarımız için yeterlidir, dolayısıyla daha iyi bir ölçüm tasarlamanın gerektirdiği gereksiz sorunlardan kaçınırız.

6. Basit ekonomimizde sermayenin "kıt" olduğunu söylemek ne anlama gelir? Ekonomideki toplam tohumluk tahıl miktarı, insanların, daha verimli sermaye yoğun teknoloji kullanarak ve böylelikle daha az verimli emek yoğun teknoloji kullanmaktan kaçınarak tüketme ihtiyacı duydukları tahılın tamamını üretmemize izin vermeyecek kadar yetersiz olduğu sürece, tohumluk tahıl "kıt"tır. Başlangıçta 1000 birimden daha az tohumluk tahıla sahip olduğumuz sürece, daha fazla tohumluk tahıla sahip olsaydık, insanların çalışmak zorunda olduğu gün sayısını azaltabilecek olmamız anlamında kıttır.

Siyasal iktisatçılar, ***sınıfları***, *birbirine karşı aynı iktisadi rolü oynayan, ancak farklı bir rol oynayan öteki insan gruplarıyla iktisadi ilişkilere giren ve onlarla şu ya da bu türde çatışan çıkarlara sahip olan insan grupları olarak tanımlarlar.* O halde, otarşi kuralları altında hiçbir "sınıf" olamaz, çünkü hiç kimse bir başkasıyla herhangi bir ilişkiye girmez. Otarşide, herkesin kendi iktisadi faaliyetinden ötürü aynı ölçüde sıkıntı çektiği ya da faydalandığı bir durum olabilir ya da olmayabilir, ancak gerçekleşen her farklılık insanların birbiriyle olan ilişkilerinin sonucu olamaz, çünkü otarşi kuralları uyarınca herkes kendi tohumluk tahılını kullanarak kendisi için çalışır. Ücret oranının ne kadar yüksek ya da düşük olacağı konusunda çıkarları çatışan ne işverenler (bir sınıf) ne de çalışanlar (bir sınıf) vardır. Ne de faiz oranlarının ne kadar yüksek ya da düşük olacağı konusunda çıkarları çatışan ne borçlu olanlar (bir sınıf) ne de borç verenler (bir sınıf) vardır. Bir emek piyasası açarsak ve bazı insanlar işveren, diğerleri ise çalışan haline gelirse, sınıfların oluşacağı açıktır. Eğer bir kredi piyasası açarsak ve bazıları borç veren, diğerleri ise borç alan haline gelirse, gene sınıflar oluşacaktır.

Nihayet, siyasal iktisatçılar *sonuç* -basit modelimizde bir kişi diğerinden daha az mı yoksa daha çok mu çalışır?[7] - ile *karar alma süreci* -basit modelimizde, işin nasıl yapılacağına kim karar verir?- arasında ayırım yaparlar. *Basit tahıl modelimizde ne yapacağıma ve nasıl yapacağıma bizzat karar veriyorsam, benim yaptığım işin* ***özyönetimli*** *olduğunu söyleriz. Eğer benim ne yapacağıma ve nasıl yapacağıma bir başkası karar veriyorsa, benim emeğimin başkası tarafından yönlendirildiğini ya da* ***yabancılaşmış*** *olduğunu söyleriz.* Siyasal iktisatçılar, insan olmanın, kendi üretim yeteneklerini nasıl kullanacağı konusunda kişinin kendi kararlarını alabilmesi anlamına geldiğine inanırlar. Bu nedenle, sonucun adil ya da adaletsiz sayılıp sayılmayacağına bakmaksızın, pek çok siyasal iktisatçı, yaptıkları iş başkaları tarafından yönlendirilmiş ya da yabancılaşmış olduğu zaman insanların özyönetim yeteneklerini kullanmak için sahip oldukları "türe özgü hak"ın inkâr edildiğine inanır.

7. Çalışma süresi farklılıklarının yanı sıra, sonuç farklılıkları, modelimizde bu türden farklılıkların bulunmasına izin vermemiz halinde, tüketimdeki, birikimdeki farklılıkları ya da farklı teknolojilerle çalışmanın arzulanabilirliğini kapsar.

Siyasal iktisatçıların çoğu özyönetimli karar alma süreçlerinin, başkaları tarafından yönlendirilen ya da yabancılaşmış karar oluşturma süreçlerinden daha arzulanabilir olduğunu düşünürler.

B. 1. DURUM: KIT TOHUMLUK TAHILIN EŞİTLİKSİZ DAĞITIMI

Gerçek dünya koşullarını yansıtan, yani bazı insanların ekonominin kıt sermayesine başlangıçta diğerlerinden daha fazla sahip oldukları bir durumla başlıyoruz. 100 insanın her birine 5 birim tohumluk tahıl verir, diğer 900 kişiye tohumluk tahıl bırakmayız[8] ve 100 "tohumlu" insan ile 900 "tohumsuz" insanın üç farklı iktisadi yönetim kuralı uyarınca ne yapacaklarını çözümleriz.

Otarşi

Tohumluk tahılı olmayan ve tüketmek için 1 birim tahıla ihtiyacı olan 900 tohumsuz insanın, her biri emek yoğun teknoloji kullanarak kendisi için 6 gün (pazartesiden cumartesiye) çalışmaktan başka hiçbir seçeneği yoktur. Öte yanda, tohumlu 100 insan bol miktarda tohumluk tahıla sahiptir ve daha az üretken olan emek yoğun teknolojiden kaçınabilir. Her tohumlu kişinin, sermaye yoğun teknolojiyle kendi tohumluk tahıl birimlerinden birini kullanarak sadece 1 gün (pazartesi) çalışması gerekir. Bu çalışma pazar günü 2 birim tahıl verir. Bu kişinin kullandığı tohumluk tahıl birimini yenilemek için 1 birim kullanması halinde, tüketim için ayrılan 1 birim tahıl vardır. Bu sonuç ne kadar verimlidir? Çalışma günlerinin toplam sayısı, 900 (6) + 100 (1) ya da 5.500 gündür ("sıkıntı" veren iş günleri). Üretilen net tahılın toplam miktarı 1000 birimdir (tüketim "kazancı"). Böylece, üretilen net tahıl birimi (kazanç) başına ortalama çalışma günleri (sıkıntı), net tahıl birimi başına 5.500/1.000 ya da 5,500 gündür. İnsanların çalıştığı azami gün sa-

8. Bu, hiç kuşkusuz, sermaye dağıtımında dramatik bir eşitsizlik derecesidir. Ne var ki, *niteliksel olarak* sonuçlarımızın hiçbiri kıt sermayenin ilk dağıtımındaki eşitsizlik derecesine bağımlı değildir.

yısı 6 iken, çalıştığı asgari gün sayısı 1'dir, dolayısıyla, otarşi koşullarında ekonomideki eşitsizliğin derecesi 6-1 ya da 5 gün olacaktır.

Emek piyasası

Bir emek piyasasını yasallaştırmamız halinde, düşünülmesi gereken ilk şey, insanların bu piyasayı kullanıp kullanmayacağı ve eğer kullanırlarsa ücret oranının ne olacağıdır. Eğer ben 100 tohumlu kişiden biriysem, bir işveren olduğum düşünülebilir. Eğer ben, sermaye yoğun süreç içinde kendi tohumluk tahıl birimlerimden biriyle bir gün bana çalışması için birini kiralarsam, çalışanım pazar günü benim olacak 2 birim tahıl üretecektir. Bu birimlerden birini sermaye yoğun üretim süreci içinde kullanılan birimi yenilemek için kullandıktan sonra, hâlâ 1 birim net yedek tahılı olacaktır. Dolayısıyla ücret oranı gün başına 1 birim tahıldan daha az olduğu sürece, bizzat çalışmadan bir miktar tahıl *kârı* elde edebilirdim.[9] Günlük ücret oranının bir birim tahıldan daha az olması şartıyla, işveren olmaya istekli olurdum. Kuşkusuz, kârların pozitif olması halinde, 900 tohumsuzdan herhangi birini işe katarak işveren olmak mümkündür. Ancak hiç tohumluk tahılı olmayan bir kişi, bir çalışan kiralarsa, ikisi birden emek yoğun süreç içinde işe koyulmak zorunda kalırlar. Emek yoğun süreçte 1 günlük iş sadece $^1/_6$ birim net tahıl ürettiği için, tohumsuz kişiyi işveren haline getirecek ölçüde kârlılığın sağlanabilmesi için günlük ücret ortalamasının $^1/_6$ birim tahıldan daha az olması gerekecektir.

Çalışan olmayı kim ister? Çalışanlar çalıştıkları (işverenler çalışmazlar) ve hiç kâr etmedikleri için (işverenler ederler) bu rolün emek mübadelesinde pek cazip olmadığı görülür.[10] Herhangi biri işveren olma ya da kendi başına çalışma seçeneklerine sahipse, bir çalışan olmayı neden kabul eder? Ücret oranı yeterince yüksekse,

9. Basitleştirmek için, denetçi zamanının çalışanlar için sıfır olduğunu varsayıyoruz.

10. Çalışanlar, kendilerine işverenlerin nasıl çalışacaklarını söylemesine de katlanmak zorunda kalırlar. Ama şimdilik 1.000 kişimizin hiçbirinin özyönetim ya da yabancılaşmış emek koşullarında olmayı umursamadıklarını varsayıyoruz.

işveren olmak sizin için kârlı olmayabilir ve/veya bir başkasının çalışanı olarak bir günlük çalışmadan kendi başınıza çalışırken alacağınızdan daha fazla tahıl alabilirsiniz. Tohumlu bir kişinin bir çalışan olmasına değecek bir ücret düzeyinin ne kadar yüksek olması gerekir? Eğer günlük ücret oranı 1 birim tahıldan daha az ise, tohumlu kişi çalışan değil işveren olmak isteyecektir, çünkü hiçbir şekilde çalışmadan, işveren olarak pozitif kâr elde edebilir. Ayrıca, günde 1 birim tahıldan daha az olan bir ücret oranı için, tohumlu kişinin sermaye yoğun süreci kullanarak kendisi için çalışması daha iyi olur, çünkü kendisi için çalıştığı gün başına 1 birim net tahıl elde eder. O halde günlük ücret oranı 1 birim tahıldan daha yüksek olmadıkça, tohumlu kişi çalışan olmak istemeyecektir. Öte yanda, günde $^1/_6$ birim tahıldan daha yüksek bir ücret oranı için tohumsuz kişilerin çalışan olmaları, işveren ya da kendi hesabına çalışan bir kişi olmalarından daha iyidir. Günlük ücret oranı (w) $^1/_6$'dan daha büyükse, tohumsuz kişi işveren olarak negatif kâr elde eder, çünkü tohumluk tahıldan yoksun olduğu için kendi çalışanlarını daha az üretken olan emek yoğun süreçte çalıştırabilir. Eğer w, $^1/_6$'dan daha büyükse, tohumsuz kişi bir başkasının çalışanı olursa kendi adına çalışıyor olmasına kıyasla daha iyi durumda olur, çünkü emek yoğun süreçte kendi adına çalışması halinde sadece $^1/_6$ birim tahıl alır. Durumu özetlemenin bir başka yolu şudur: $w < {}^1/_6$ için, ne tohumlu ne de tohumsuz kişi çalışan olmak isteyecektir. Bunun yerine, herkes işveren olmak isteyecektir. $1 \leq w$ için, ne tohumlu ne de tohumsuz kişi işveren olmak isteyecektir. Bunun yerine, herkes çalışan olmak isteyecektir. Emek piyasasını insanların işveren ya da çalışan olmaya gönüllü şekilde razı oldukları bir piyasa olarak tanımlarsak, emek piyasası ancak $^1/_6 \leq w < 1$ için kullanılacaktır.

Günlük ücretin $^1/_6$ ile 1 arasında, söz gelimi $w = {}^1/_3$ olduğunu düşünelim. Bu ücret oranında, işveren veya çalışan olmak isteyenler çıkacak mıdır? Tohumsuz kişi işveren olmak istemeyecektir, çünkü $w = {}^1/_3$ durumunda, çalışanlarını sadece emek yoğun süreçte çalıştırabilen tohumsuz işverenler için kârlar negatiftir. Ancak tohumlu kişi memnuniyetle işveren olacaktır, çünkü kiraladığı her iş günü

ona $^2/_3$ tahıl birimi kâr sağlayacaktır. (Sermaye yoğun süreçte 1 birim tohumluk tahılla çalışılan bir iş günü, 2 birim brüt tahıl ve 1 birim net tahıl sağlar. Dolayısıyla $^1/_3$ birim ücret ödendikten sonra $^2/_3$ birim kâr bırakır.) Tohum sahiplerinin hiçbiri, $^1/_3$ birim tahıldan oluşan günlük bir ücret karşılığında çalışan olmak istemez, çünkü sermaye yoğun süreçte kendi adlarına çalışmaları halinde günde 1 birim tahıl alabilirler. Ancak tohumsuzların tamamı çalışan olmak isteyecektir, çünkü günlük $^1/_3$ ücret, emek yoğun süreçte kendi adlarına çalışarak alabilecekleri gün başına $^1/_6$'dan iki kat daha büyüktür. Aslında, $^1/_6 \leq w < 1$ için, bütün tohumlu kişiler işveren, bütün tohumsuzlar ise çalışan olmak isteyecektir.

Ancak bu, 1/6'dan daha yüksek ve 1'den daha düşük herhangi bir günlük ücret oranının, sürekli, istikrarlı ya da iktisatçıların ekonomimizde ***denge ücret*** dedikleri şey haline gelebileceği anlamına gelmez. Aslında, $^1/_3$ bir denge ücret değildir. W= $^1/_3$'te 900 tohumsuz kişinin hepsi çalışan olarak 3'er gün çalışmak isterler. Toplam emek arzı 900 (3) = 2.700 gün olacaktır. Ancak toplam emek talebi sadece 500 gün olacaktır. Çünkü her tohumsuz kişi, kârlar w=$^1/_3$'te pozitif olduğu için, emeği mümkün olduğu kadar çok gün için kiralamak isterken, kârlar ancak, çalışanlarınızı sermaye yoğun süreçte çalıştırırsanız ve her tohumlu kişi SYT'de sadece 5 iş gününü çalışmak için ayırmaya yeterli olan 5 birim sermayeye sahipse pozitif olur. Böylece ekonomimizde mümkün olan azami emek talebi tohumlu işveren başına 5 iş günü çarpı 100 tohumlu işveren yani 500 iş günüdür. Böylece w, $^1/_3$'e eşit olduğunda, emek arzı (2.700 gün) emek talebini (500 gün) büyük ölçüde aşacaktır. Aşırı arzın hüküm sürdüğü herhangi bir piyasada, bütün alıcılar almak istedikleri her şeyi geçerli fiyattan satın alabilecekler, ancak satıcıların sadece bir kısmı satınak istedikleri her şeyi geçerli fiyattan satmayı başaracaklardır. Düş kırıklığına uğrayan satıcıları, yani satmak istedikleri her şeyi geçerli fiyattan satamayacağını gören kişileri, alıcı bulamayan düş kırıklığına uğramış satıcılar grubundan alıcı bulan halinden memnun satıcılar grubuna geçmek için daha düşük bir fiyatla satış yapmaya yönelten bir dürtü vardır. Ancak bu

fiyatı aşağıya çekecektir.[11] 1/6'dan daha yüksek bir günlük ücret oranı söz konusu olduğunda, ekonomimizdeki emek piyasasında aşırı arz olacaktır ve bütün çalışma günlerinde istediklerini alamayan tohumsuz insanların özçıkar davranışları, daha düşük bir ücret oranına bile razı çalışanlar bulabildiklerini gören tohumlu insanların özçıkar davranışlarıyla birleşerek ücret oranını aşağıya çekecektir. Bu durum muhtemelen günlük ücret 1/6 olana kadar devam edecek, bu noktadan sonra emek piyasasında artık aşırı arz olmayacaktır. Ekonomimizin denge ücretini böylece bulmuş oluruz. Bir emek piyasasını yasallaştırmamız halinde, 1/6 ile 1 arasında yer alan her ücret oranı için çalışan olmak isteyen bazı insanlar ve işveren olmak isteyen bazı insanlar bulunacaktır. Ancak 1/6'dan daha yüksek olan bütün ücret oranları için emek piyasasında aşırı arz olacak, bu da w'yi günlük denge ücreti oranı olan 1/6'ya itecektir.

w = 1/6'da tohumsuz kişi ne yapacaktır? Sonuçta hepsi 6 gün çalışacak ve yemek için 1 birim tahıl elde edecektir. Bazıları çalışan olarak 6 gün sermaye yoğun süreçte çalışabilir. Bazıları, bazı günlerde kendi adına çalışabilir ve bazı günlerde de başkaları için çalıştırabilirler, ancak tohumsuzların hepsi her durumda toplam 6 gün çalışacaktır.

w = 1/6'da tohumlu kişiler ne yapacaktır? Sermaye yoğun süreçte çalıştırabileceği kadar, yani 5 günlük emek kiralayacaktır; sermaye yoğun süreçte kendi 5 birimlik tohumluk tahılıyla 5 iş günü süren çalışma pazar günü 10 birim brüt tahıl üretecektir. On birimin 5'i, kullanılan 5 birimi yenilemek için kullanılacaktır.[12] Tohumlu işverenimiz 1/6 olan günlük bir ücret oranıyla 5 günlük emek kiraladığı için, ücret olarak (1/6) (5) = 0,833 birim tahıl ödemelidir ki, bu da, 5 – 0,833 = 4,167 birim tahılı kâr olarak bırakır. Her tohumlu kişi kendi kârının 1 birimini tüketir ve böylece, ikinci haftaya 5 +

11. Geçerli fiyatta alıcılardan daha çok satıcılar olduğuna dikkat eden yetenekli alıcıların da sahip olduğu ödemek istedikleri fiyatı azaltma yönünde bir dürtü vardır. Bu ***mikro arz ve talep yasası***nın mantığını IV. bölümde daha kapsamlı biçimde inceliyoruz.

12. Kullanılan tohumluk tahılı yenilememiz gerekir, çünkü iktisatçıların "yeniden üretilebilir çözümler" dedikleri şeyi keşfetmek isteriz, yani haftalar boyunca süresiz olarak tekrarlanabilecek sonuçlar isteriz.

3,167 = 8,167 birim tohumluk tahılla başlar, yani bir sonraki hafta için 3,167 birim tahılı tohumluk tahıl olarak biriktirebilecek ya da stokuna ekleyebilecektir.

Bir emek piyasası açmak ekonomimizin eşitsizlik ve verimlilik derecesini ne kadar etkilemiştir? Herkesin çalıştığı azami gün sayısı hâlâ 6'dır. Ama bu kez asgari çalışma günlerinin sayısı 0'dır; bu da, otarşi altında, 6 – 0 = 6, yani 5'ten daha büyük olan bir eşitsizlik derecesi verir. Aslında, emek piyasası açmak ekonomideki eşitsizliğin derecesini 6 ile 5 arasındaki farkın göstereceğinden daha fazla arttırmıştır. Tohumsuz kişi, 6 gün çalışmaya ve 1 birim tahıl tüketmeye devam eder. Ancak tohumlu kişi, sadece kendi çalışma süresini 1 günden 0'a indirmekle kalmayıp, aynı zamanda 1 birim tahıl tüketmeye devam ederken, tohumsuz kişi hiçbir şey biriktiremezken, 3,167 birim tahıl biriktirir. Başka deyişle, ekonomide birikim farklılıklarını hesaba katan daha doğru bir eşitsizlik derecesi ölçümü, eşitsizlik derecesinin eksik ölçümümüzün işaret ettiği 6'dan daha büyük bir sayıya çıkmış olduğunu bize gösterecektir.

Ekonominin verimliliğini, önceki gibi, çalışma günlerinin toplam sayısını toplam net tahıl üretimine bölerek hesaplarız. Tohumsuz kişi 900 (6) gün çalışırken, tohumlu kişi 100 (0) gün çalışır ya da toplam 5.400 gün çalışılır. Bu da otarşi altında gerçekleşenden 100 gün azdır, çünkü tohumlu 100 kişi artık 1 gün bile çalışmaz. Ancak toplam net tahıl üretimini hesaplarken, üretilen bütün net tahılın bu kez tüketilmediğini hatırlamamız gerekir. Üretilen net tahılın tamamı değil bir kısmı tüketime ayrılır. Önceki gibi, tüketilen 1000 birim net tahıl vardır, çünkü 1.000 kişinin her biri bir birim tüketir. Ancak otarşideki durumun aksine, emek piyasasını yasallaştırdığımız zaman, tohumlu kişi de tahıl biriktirir. Her bir tohumlu kişi, biriktirilen toplam 100 (3,167) = 316,7 birim tahılın 3,167 tahıl birimini biriktirir. Böylece üretilen net tahıl birimi başına çalışma günlerinin ortalama sayısı artık [900 (6) + 100 (0)] ya da toplam 5.400 çalışma günüdür. Bunu [1.000 + 316,7]'ye ya da 1316,7 birim net tahıla bölersek, ekonomimizin verimlilik derecesi olarak 4,101 sayısını elde ederiz.

Ücretli kölelik yasadışı kabul edildiyse -köleliğin Amerika Birleşik Devletleri'nde İç Savaş'tan sonra yasayla kaldırılması gibi- ancak tohumluk tahılın ödünç alınması ve verilmesi yasallaştırıldıysa ne olur? Yani, bir emek piyasası açılacak yerde bir kredi piyasası açılırsa ne olur? Bir kredi piyasası açmak ya da yasallaştırmak ne anlama gelir ve insanlar bu piyasayı hangi koşullar altında kullanırlar? Basit ekonomimizde bir kredi piyasası, birinin bir başkasına pazartesi sabahı ödünç olarak tohumluk tahıl vermesi ve ödünç tahıl alanın, pazar günü, sadece pazartesi günü ödünç aldığı miktarı değil, her ikisinin de üzerinde anlaştığı ek bir tahıl miktarını da faiz olarak ödünç verene ödemesi anlamına gelir. Bazı insanların ödünç veren ve diğerlerinin ödünç alan olmak isteyeceği, ödünç verilen birim tahıl başına haftalık faiz oranları var mıdır? Basit ekonomimizde nihai olarak hüküm sürmesini bekleyebileceğimiz bir ***haftalık denge faiz oranı*** (r) var mıdır?

Düşünülmesi gereken ilk şey herhangi birinin neden ödünç veren değil de ödünç alan olmak isteyeceğidir. Sonuçta, ödünç veren verdiğinden daha fazlasını geri alır ve ödünç alan aldığından daha fazlasını geri vermek zorundadır! Ekonomimizde ödünç almanın sebebi, tohumluk tahıl eksikliği nedeniyle, daha az üretken olan emek yoğun süreç içinde çalışma zorunluluğundan kaçınmaktır. Eğer 1 birim tohumluk tahılım varsa, emek yoğun süreçte bir günlük kendi adıma harcadığım emeğimin karşılığı olarak 1 birim tahıl alabilirim. Oysa, hiç tohumluk tahılım yoksa, EYT ile bir günlük kendi adıma harcadığım emeğim sadece $^1/_6$ birim tahıl verir. Belki $^5/_6$ ya da % 83,3 gibi bir haftalık faiz oranı korkunç görünebilir, ancak ekonomimizdeki tohumsuz kişi her $r < {}^5/_6$ için haftanın başında tohumluk tahıl ödünç alarak, kendi adına emek yoğun süreçte çalışmak yerine ödünç aldığı tahılı sermaye yoğun süreçte kendisi için çalışmak için kullanarak daha iyi bir duruma gelebilir. Tohumsuz bir kişi 1 birim tohumluk tahıl ödünç alması ve onunla bir gün çalışması halinde, pazar günü 2 birim tahıl elde edecektir. Ana parayı geri ödemek için 2 birimin 1'ini kullanabilir ve gene 1 iş günü

için 1 birim net tahıla sahip olur. Faiz oranı $^5/_6$'dan daha az olduğu sürece, ana paranın yanı sıra faizi de ödedikten sonra hâlâ $^1/_6$ birimden daha fazla tahıl birimine sahip olacaktır; bu da, hiç ödünç almamasından ve bunun yerine günü emek yoğun süreçte çalışarak geçirmesinden daha iyi bir sonuçtur. Dolayısıyla, $r < {}^5/_6$ olması halinde ödünç almaya istekli çok sayıda tohumsuz kişi olacaktır. Ayrıca tohumlu olanların da ödünç vermeye istekli olacaklarını hayal etmek zor değildir. Tohumlu kişinin $r > 0$ olduğu sürece ödünç vermesi ve bizzat çalışmadan faiz toplaması kendisi için daha iyi olur.[13] Böylece, her $0 < r \leq {}^5/_6$ için istekli (tohumlu) ödünç vericiler ve istekli (tohumsuz) ödünç alıcılarla karşılaşırız.

Ancak ödünç vermeye istekli olanlar ile ödünç almaya istekli olanları ortaya çıkaran yukarıdaki faiz oranlarından biri bir denge faiz oranı mıdır? Farz edelim ki $r = {}^1/_2$. Her tohumsuz kişi iki birim tohumluk tahıl ödünç almak ister, çünkü ödünç aldığı her birim için bir gün sermaye yoğun süreçte çalışınca ana para ile faizi ödedikten sonra elinde yarım birim kalacaktır; böylece, 2 günlük çalışma için ödünç alınan 2 birim tahıl tüketmek için ihtiyaç duyduğu 1 birim tahılı sağlayacaktır. Bu oran, pazartesi sabahı açılan kredi piyasamızda tohumluk tahıl için 900 (2) = 1.800 birim tahıl için toplam bir talep üretecektir. Ancak pazartesi sabahı açılan kredi piyasamızda toplam azami tohumluk tahıl arzı sadece ödünç verilebilecek 100 (5) = 500 birim tohumluk tahıldır. Tohumluk tahıl için, $r = {}^1/_2$'de ortaya çıkan bu büyük talep fazlası faiz oranına yukarıya doğru baskı yapacak; istedikleri kadar ödünç alamayan, düş kırıklığına uğramış (tohumsuz) ödünç alıcılar biraz daha yüksek bir faiz oranı ödemeyi önerecekler ve yarım birimden daha fazla elde edeceğini anlayan uyanık (tohumlu) ödünç vericiler de daha fazla talep etmeye başlayacaklardır. Bir $r < {}^5/_6$ durumunda, kredi piyasamızda faiz

13. Faiz oranının yeterince düşmesi halinde, tohumlu kişi kendi tohumluk tahılının 5 birimini ödünç vermek istemez. Eğer faiz oranı 5 birim ödünç vererek 1 birim faiz alamayacağı ölçüde düşükse, emek yoğun süreçten çok sermaye yoğun süreci kullanarak yapmak zorunda olduğu işi yapması için yeterli tohumluk tahılı elde tutmalıdır (Stokundaki 5 birimin 1 birimden daha azını). Ne var ki basit ekonomimizde denge faiz oranının dikkate değer bir marjla, ödünç veren tohum sahiplerimizi bu teknik endişeden kurtaracak kadar yüksek olduğunu keşfetmek üzereyiz.

oranını haftalık denge faiz oranına, yani 5/6'ya ulaşana kadar iten bir fazla talep olacaktır.

Tohumsuz kişiler, r = 5/6'da ne yapar? Onlar, 6 gün çalışacak ve 1 birim tahıl tüketecektir. Her bir tohumsuz kişi 6 güne kadar sermaye yoğun süreci kullanarak ödünç alınmış tahılla kendisi için çalışacak ve 6 günün geri kalanı için emek yoğun süreç kullanacaktır. Tohumsuz bir kişi her iki yöntemle kendi adına çalışarak, ödünç alıp faiz ödemesi ya da ödünç almayarak daha az üretken emek yoğun teknik kullanmasına bakılmaksızın, gün başına 1/6 birim tahıl elde eder. Böylece toplam 6 gün çalışmak zorunda kalır. Tohumlu kişiler, r = 5/6'da ne yapacaktır? Toplam 5 birim tahıl ödünç verecek, 5 tahıl biriminden oluşan ana paranın geri ödenmesine ek olarak (5/6) (5) ya da 4, 167 birim tahılı faiz olarak alacak, 1 birim tüketecek ve bir sonraki hafta için elinde bulunan stoka eklemek üzere 3,167 birim tahıla sahip olacaktır.

Emek piyasası örneğinde olduğu gibi, ekonomideki eşitsizlik derecesi 6 olacaktır - tohumsuz 6 gün, tohumlu ise 0 gün çalışır - ancak bu eksik ölçüm kredi piyasası açmanın eşitsizlik derecesini ne kadar artırdığını gerçek değerin altında gösterir, çünkü tohumlu kişi kredi piyasasında haftada 3,167 birim biriktirirken, tohumsuz kişinin hiçbir şey biriktirmediği olgusunu hesaba katmaz.

Bir kredi piyasası açmak, ekonominin verimliliğini, tam olarak, bir emek piyasası açmak kadar artırır. Toplam çalışma günleri 900 (6) + 100 (0) ya da 5.400'dür. Üretilen toplam net tahıl, tüketim için 1.000 ve birikim için 100 (3,167) yani 316,7 ya da 1316,7'dir. Böylece net tahıl birimi başına ortalama çalışma günleri bir kez daha 5.400/1316,7 = 4, 101'dir. Açıktır ki, bir kredi piyasası açmak, ortaya çıkan sonuçlar, yani basit ekonomimizdeki verimlilik ve eşitsizlik derecesi bakımından, bir emek piyasası açmakla tam olarak aynı etkiye sahiptir.[14]

14. Kredi ve emek piyasaları basit ekonomimizde sonuçlar bakımından aynı etkiyi yaratırken, karar alma süreci üzerinde aynı etkiyi yaratmazlar. Emek piyasası, otarşi koşullarında kendi adına çalışan insanları başkaları tarafından yönlendirilen ya da yabancılaşmış emeğe katılan çalışanlara dönüştürür. Kredi piyasası ödünç verenlerin emek yoğun süreç yerine sermaye yoğun süreçte çalışan ödünç alıcılardan gelen verimlilik artışından maddi olarak yararlanmalarına izin verir, ancak ödünç alanları onların yönetimi altında çalışır durumda bırakır.

Bu sonuçların açıklanması ve yorumlanması bakımından dikkate alınması gereken pek çok şey vardır, ancak söz konusu temel konulara gelmeden önce, bir emek piyasası ya da kredi piyasası açmanın yarattığı etkilerin, 500 birim kıt tohumluk tahıl biriminin insanlar arasında başlangıçta eşit olarak dağıtılması halinde ne olacağını görmek öğreticidir.

C. 2. DURUM: KIT TOHUMLUK TAHILIN EŞİTLİKÇİ DAĞITIMI

2. durumda aynı 500 birim tohumluk tahılı eşitlikçi bir tarzda dağıtınız. Bin kişinin her birine ½ birim tohumluk tahıl veririz ve insanların otarşi koşullarında, bir emek piyasasına girmeleri ve bir kredi piyasasına girmeleri halinde ne yapacaklarını inceleriz.

Otarşi

Otarşide her kişi tamamen kendisi için çalışmak durumundadır, dolayısıyla ancak kendi yarım birim tohumluk tahılına ulaşabilir. 1.000 kişimizin her biri ne yapacaktır? Tohumluk tahıla sahip olduğunuz sürece, sermaye yoğun süreç kullanacaksınız. Böylece her kişinin ilk yapacağı şey, pazar günü elde edilebilecek 1 birim brüt tahılı üretmek için kendi yarım birim tohumluk tahılını sermaye yoğun süreç içinde kullanarak yarım gün (pazartesi sabahı) çalışmaktır. Kullandıkları yarım birim tohumluk tahılı yeniledikten sonra, tüketim için ayrılan yarım birim tahıla sahip olacaklardır. Ancak herkes tüketim için hafta başına 1 birim tahıla ihtiyaç duyar. Otarşi altında her kişi, tüketmesi gereken öteki yarım tahıl birimini elde etmek için, emek yoğun teknoloji kullanarak 3 gün daha fazla, hafta başına toplam 3 ½ gün çalışmak zorunda kalacaktır. Böylece eşitlikçi bir 500 birim kıt tohumluk tahıl dağıtımıyla, otarşi altında ekonominin verimliliği -ya da üretilen net tahıl birimi başına ortalama çalışma günlerinin sayısı- 3,5 (1.000)/1.000 ya da 3,5 olacak ve ekonomideki eşitsizliğin derecesi 3,5 - 3,5 yani sıfır olacaktır.

Denge ücret, 2. durumda bir emek piyasası açmamız halinde tam olarak 1. durumdaki gibi olacaktır. Şaşırtıcı görünebilir, ancak denge ücret kıt tohumluk tahıl dağıtımına değil, sadece sermaye ve emek yoğun teknolojilerin karşılaştırmalı verimliliklerine ve tohumluk tahılın kıt olup olmadığına bağımlıdır. Hem üretken teknoloji hem de tohumluk tahıl kıtlığı, 1. ve 2. durum arasında değişmediği sürece, denge ücret gene 1/6 olacaktır.[15]

Bir kişinin işveren olmaya karar verdiğini farz edelim. Bu kişi ancak yarım birim tohumluk tahıl karşılığında bir kişiyi yarım gün için kârlı biçimde istihdam edebilir. Ancak yarım birim tohumluk tahılla yarım gün çalışan kişi pazar günü 1 birim tahıl üretir. Bu birimin yarısının kullanılan yarım birimin yenilenmesine gitmesi, dolayısıyla 1/2 ya da 6/12 net birimin yedeğe ayrılması gerekir. Kişi sadece yarım günlük emek kiraladığı için günlük ücret ortalamasının sadece yarısını ya da 1/2 (1/6) = 1/12 birim tahıl ödemek durumundadır. 6/12'den 1/12'yi çıkarırsak 5/12 birim kâr kalır. Şu ana kadar bu gayet cazip görünür -hiç çalışmadan 5/12 tahıl birimi kâr- ve 1.000 kişinin tamamının işveren olmak isteyeceğini düşünebiliriz. Ancak işverenimizin kendi tüketimi için hâlâ 7/12 birim daha tahıla ihtiyacı vardır. Üstelik kötü haber şudur ki, bu 7/12'yi üretmek için emek yoğun süreç içinde bizzat çalışmaktan başka bir alternatifi yoktur, çünkü çalıştırdığı kişi onun haftalık yarım tohumluk tahıl birimini bağlar. Emek yoğun teknolojiyle 7/12 birim tahıl üretmek için kaç gün çalışmak gerekecektir? Çalıştığı her gün için 1/6 ya da 2/12 üretir. Dolayısıyla 7/12 birim tahıl üretmek onun 3 1/2 gününü alacaktır.

Bir kişinin işveren olmamaya karar vermesi halinde, yapacağı ilk iş, kendi yarım birim tohumluk tahılıyla sermaye yoğun teknoloji kullanarak yarım gün çalışmaktır. Bu teknolojiyle çalışmanın pazar günü yarım birim net yedek tahıl verdiğini biliyoruz. Bu nok-

15. Tohumluk tahılın kıt olup olmaması sermaye yoğun teknolojinin üretkenliğine, eldeki tohumluk tahılın toplam miktarına ve her bir kişinin tüketmek durumunda olduğu tahılın miktarına -bunların hiçbiri 1. durum ile 2. durum arasında değişmemiştir- bağımlıdır.

tada kişi tüketim için bir başka yarım birime ihtiyaç duyacaktır ve bunu elde etmenin iki yolu vardır: Bir başkasının çalışanı olarak çalışabilir ya da emek yoğun süreçte kendi adına çalışabilir. Bu, kişinin kendisi için mi çalıştığına ya da bir başkasının çalışanı mı olduğuna, yoksa bu ikisinin bir bileşiminin mi söz konusu olduğuna bakılmaksızın, w = 1/6'yla 3 gün daha çalışmayı gerektirecektir. Böylece eşitlikçi bir kıt tohumluk tahıl dağıtımı altında, işverenler pozitif kârlar elde ederlerken, şaşırtıcı biçimde, işverenlerin ve çalışanların aynı gün sayısı, yani 3,500 gün çalışacakları ve aynı miktarda, yani 1 birim tahıl tüketecekleri bir durum ortaya çıkar. Bu, eşitlikçi bir kıt tohumluk tahıl dağıtımı altında ekonomideki eşitsizlik derecesinin, bir emek piyasası açmamız halinde otarşi altında ortaya çıkacak dereceyle aynı kalacağı, yani sıfır olacağı anlamına gelir. Ayrıca ekonominin verimliliği de aynı, üretilen net tahıl birimi başına 3.500 iş günü olarak kalır.

Kredi piyasası

Denge ücretin sadece sermaye ve emek yoğun teknolojilerin göreli üretkenliğine ve sermayenin kıt olup olmadığına bağımlı olması gibi, haftalık denge faiz oranı da kıt tohumluk tahıl dağıtımına değil sadece bu faktörlere bağımlıdır. Böylece 2. durumda bir emek piyasası yerine bir kredi piyasası açarsak, faiz oranı 1. durumdaki gibi 5/6 olacaktır. Ayrıca bu cazip faiz oranında herkes ödünç vermek istiyormuş gibi görünürken, aynı zamanda hem ödünç verenlerin hem ödünç alanların tüketmeleri için gerekli olan tahıl birimini elde etmeleri için aynı sayıda, yani 3 1/2 gün çalışmak zorunda kalacakları ortaya çıkar.

Kendi yarım birim tahılını ödünç veren herhangi biri hafta sonunda (1/2) (5/6) = 5/12 birim tahılı faiz olarak alacaktır. Ancak tüketmek için ihtiyacı olan öteki 7/12 birim tahılı elde etmek için emek yoğun teknoloji kullanarak 3 1/2 gün çalışmak zorunda kalacaktır. Herhangi biri ödünç tohumluk tahıl almadan önce, ilk başta sermaye yoğun süreç kullanarak, tüketim için yarım birim elde etmek için yarım gün kendi yarım birimiyle çalışacaktır. Ancak daha son-

ra, daha az üretken emek yoğun süreçten çok daha üretken olan sermaye yoğun süreçte çalışmak için ödünç tohumluk tahıl alacaktır. Ancak haftalık faiz oranının 5/6 olması halinde, ödünç tahılla çalıştığı gün başına sadece 1/6 birim elde eder. Bu miktar, ödünç tahıl almaksızın emek yoğun süreçte çalışarak aldığı 1/6'dan ne daha iyi ne de daha kötüdür. Her iki durumda ya da iki durumun her bileşiminde, kendi tohumluk tahılıyla yarım gün çalıştıktan sonra, 3 gün daha, yani toplam 3 1/2 iş günü çalışmak zorunda kalacaktır. Eşitlikçi kıt tohumluk tahıl dağıtımı altında bir kredi pazarının açılması da, ekonomideki eşitsizliğin derecesini değiştirmez; eşitsizlik derecesi otarşi altındaki dereceyle (sıfır) aynı kalır. Ne de ekonominin verimliliğini değiştirir; net tahıl birimi başına ortalama 3.500 iş günü düşer.

D. BASİT TAHIL MODELİNDEN ÇIKAN SONUÇLAR

Basit tahıl modelinden çıkan başlıca sonuçlar şunlardır:

1. Bir emek piyasası ya da bir kredi piyasası bulunan otarşi koşullarında, eşitsiz bir kıt tohumluk tahıl dağıtımı olduğu sürece, eşitsiz sonuçlar olacaktır. Bazıları aynı miktar tahılı tüketmek için başkalarından daha fazla gün çalışmak zorunda kalacaktır. (1. durumda, otarşi altındayken eşitsizliğin derecesi 5, emek piyasası ya da kredi piyasasıyla ise 6 oldu.)
2. Eşitliksiz bir kıt tohumluk tahıl dağıtımıyla bir emek ya da kredi piyasasının açılması, ekonominin verimliliğini artırır ama ekonomideki eşitsizliğin derecesini de artırır. (1. durumda, bir emek ya da kredi piyasasının açılması bir birim net tahıl üretmek için gerekli olan ortalama iş günü sayısını 5,500'den 4,101'e indirirken, eşitsizliğin derecesini ise 5'ten 6'ya çıkardı.)
3. Bir kredi piyasası ve bir emek piyasası açmak, ekonomideki karar alma süreçlerini aynı tarzda etkilemese bile, ekonomideki verimlilik ve eşitsizlik derecesi üzerinde, yani iktisadi sonuçlar üzerinde özdeş etkiler yaratır. (Her iki durumda da sonuçlar bir emek piyasası ile birlikte bir kredi piyasası da açtığımız zaman

aynı oldu, ancak sadece bir emek piyasası açılınca bazı insanlar özyönetimden yabancılaşmış emeğe geçtiler.)

Birinci sonucu anlamak kolaydır. Eğer tohumluk tahıl insanların daha az iş yaparak tahıl üretmelerine izin verirse ve aynı zamanda tohumluk tahıl kıtsa, bir başkasından daha fazla tohumluk tahıla sahip olmak ekonomi yönetim kurallarımızdan herhangi biri uyarınca bir avantajdır.

İkinci sonucu kavramak biraz zor gelebilir. Ekonominin verimliliğini artıran kurallarda bir değişiklik, neden ekonomideki eşitsizliğin derecesini de artırmaktadır? 1. durumda, kıt tohumluk tahılın çoğu, insanların otarşi altındayken daha üretken olan sermaye yoğun süreçte çalışmalarını sağlayacak şekilde kullanılmaz. Bunun nedeni, tohumlu kişinin otarşi koşullarında kendi 5 birim tohumluk tahılının 1 biriminden daha fazlasıyla bizzat çalışmasını gerektiren hiçbir özendiricinin bulunmamasıdır. Dolayısıyla 500 tohumluk tahıl birimimizin 100 (4) = 400'ü atıl kalır. Bir emek piyasasının açılması, tohumlu kişinin kendi tohumluk tahılının tamamını çalışan kiralamak için kârlı biçimde kullanmasını sağlayan bir özendirici unsur yaratır. Tohumlu kişinin kâr arayışının bir yan etkisi, ekonomideki kıt tohumluk tahılın tamamını daha az üretken emek yoğun süreçten çok, daha üretken olan sermaye yoğun süreçte kullanarak çalışmaya yöneltmesidir. Bunun ekonomi için bir verimlilik kazancı sağlaması hiç şaşırtıcı değildir. Aynı şekilde bir kredi piyasasının açılması tohumlu kişinin bütün tohumluk tahılını pozitif bir faiz oranı karşılığında ödünç vermesi için farklı, ancak aynı ölçüde etkin bir özendirici yaratır. Bu aynı zamanda, ekonomideki kıt tohumluk tahılın tamamının, aksi halde daha az üretken olan emek yoğun teknolojiyle çalışacak olan insanları, bunun yerine, daha üretken olan sermaye yoğun teknolojiyle çalışmaya yöneltecek şekilde kullanılacağı anlamına gelir. Bir emek ya da kredi piyasasının açılması ekonomi için aynı oranda verimlilik kazancı sağlar.

Bir emek ya da kredi piyasası açmanın ekonomideki eşitsizlik derecesini de artırmasının sebebi, tohumluk tahıl kıt olduğu sürece

işveren (ya da ödünç veren) olarak tohumlu kişinin kendi çalışanlarının (ya da borçlularının) artan üretkenliğinden verimlilik kazancı sağlayabilmesidir. Tohumlu kişi otarşi altında zaten daha iyi durumda olduğu için -6 gün yerine 1 gün çalışır-, bir emek ya da kredi piyasasının açılmasından verimlilik kazancı sağlaması halinde, onunla tohumsuz kişi arasındaki farklılığın doğal olarak artması gerekir. 1. durumda bir emek ya da kredi piyasasının açılmasından sağlanan verimlilik kazancı tohumlunun daha az gün çalışması - 100 günlük toplam iş günü azalmasına denk düşecek şekilde her biri otarşi altında çalıştığında 1 gün daha az çalışır- ve yine tohumlunun daha fazla tahıl biriktirmesi -biriktirilen tahılda toplam 316,7 birimlik bir artış için her biri otarşi koşullarında olduğundan 3,167 birim daha fazla biriktirir- biçimini alır. Tohumsuz kişinin elde ettiği sonucun, otarşi altında, bir emek ya da kredi piyasasının bulunması halinde -üç kural setinde de, tohumsuz kişi 6 gün çalışır ve 1 birim tahıl tüketir- olacak olanla aynı olduğunu bir kez anladığımızda, bir emek ya da kredi piyasası açmanın sağladığı bütün verimlilik kazancının tohumlu kişiye gitmesi gerektiği açık hale gelir. Ayrıca tohumlu kişi otarşi altında zaten daha iyi durumda olduğu için, eşitsizlik derecesinin şimdi daha büyük olması gerekir.

Tohumlu kişinin modelimizde bütün verimlilik kazancını elde etmesinin sebebi, tohumluk tahıl kıt olduğu için, tohumsuz kişilerin, bir kredi piyasası aracılığıyla tohumluk tahıla ulaşmak için kendi aralarında rekabet etmeleridir. Rekabet sonucunda faiz oranını, ödünç verenlerin kredi piyasasından sağlanan bütün verimlilik kazancını elde edecekleri noktaya kadar artırmaktadırlar. Aynı şekilde, tohumsuz kişiler, bir emek piyasası aracılığıyla kıt tohumluk tahılla çalışabilmek için rekabet ettikleri zaman da ücret oranını, bir emek piyasasından sağlanan bütün verimlilik kazancının işverenlere gittiği noktaya kadar aşağıya çekerler.[16] Her iki örnekte de kredi

16. Basit modelimizde ancak tohumluk tahılda fazla arz varsa ve emek bu nedenle kıtsa, ekonomideki tohumsuz kişiler istihdam ve kredi ilişkilerinin getirdiği yararları elde edebileceklerdir. Emeğin kıt olması halinde, ödünç alıcılar için kendi aralarında rekabet eden tohumlu ödünç vericiler faiz oranını sıfıra çekecektir ve çalışanlar için kendi aralarında rekabet eden tohumlu işverenler ücret oranını 1'e çıkaracaklardır –ki bu durumda, tohumsuz borçlular ve çalışanlar, kre-

ya da emek piyasası açtığımız zaman, daha verimli hale gelen tohumsuz kişinin emeğidir. Ancak tohumluk tahıl kıt olduğu sürece, artan üretkenlikten aslan payını alanlar tohumsuzların kreditörleri ya da işverenleri olacaktır. Basit modelimizde ödünç verenler ve işverenler bütün verimlilik kazancını elde edeceklerdir. Ancak daha karmaşık ve gerçekçi modellerde bile, tohumluk tahıl ya da sermaye kıt olduğu sürece, istihdam ve kredi ilişkilerinden sağlanan verimlilik kazançlarından aslan payını alanların genellikle işverenler ve ödünç verenler olduğu görülür. Tohumlu kişiler çalışanlarının ya da kredi verdiklerinin üretkenliğindeki artışın % 50'sinden daha fazlasını elde ettikleri sürece, ekonomideki eşitsizliğin derecesi ister istemez artar.

Eşitlikçi bir kıt tohumluk tahıl dağıtımı altında bir emek ya da bir kredi piyasasının açılması halinde hiçbir verimlilik kazancının olmamasının sebebi, başlangıçta hiçbir verimsizliğin olmamasıdır. 2. durumda 500 birim tohumluk tahılın tamamı insanları otarşi altında, daha üretken olan sermaye yoğun teknolojiyle çalışmaya yöneltir, çünkü her bir kişi, daha az üretken olan emek yoğun süreçte çalışmadan önce sermaye yoğun süreçte çalışma, kendi yarım birim tohumluk tahılını kullanma yönünde bir özendiriciye sahiptir. Denge ücret ve faiz oranlarının 1. durumdaki gibi olması halinde bile, 2. durumda bir emek ya da kredi piyasası açtığımız zaman, eşitsizlik derecesinin sıfırın üzerine çıkmamasının sebebi, herkesin eğer kendisi için daha iyi olabilecekse, emek ya da kredi piyasalarından çıkıp gitmekte özgür olmasıdır. Bu da hiç kimsenin otarşi altında elde ettiğinden daha kötü bir sonucu kabul etmek zorunda olmaması anlamına gelir. Verimlilik kazancı yoksa, hiç kimse daha kötü bir sonucu kabul etmediği zaman, haliyle hiç kimse daha iyi bir sonuç da elde edemez.

Üçüncü sonuç ilk bakışta şaşırtıcı görünebilir, ancak, hakkıyla yorumlandığında anlaşılır hale gelir. Bir kredi piyasasının açılması,

---

di ve emek piyasalarından sağlanan bütün verimlilik kazancını elde ederler. Ancak nasıl ki sermayenin eşit olarak dağıtıldığı bir kapitalist ekonomi asla var olmamışsa, sermayenin kıt olmadığı bir ekonomi de asla var olmamıştır. Ayrıca daha fazla sermaye ekonomide herhangi bir işin üretkenliğini artırabildiği sürece, sermaye kıt kalacaktır.

emek ve kredi piyasalarını gerçek dünyada farklı kılan bütün etkenlerden soyutlanmış olduğumuz için, sonuçlar üzerinde, bir emek piyasasının açılmasıyla tam olarak aynı etkiyi yaratır. Örnek vermek gerekirse, modelimiz hiçbir ölçek ekonomisine sahip değildir. Sermaye yoğun teknolojide 1 birim tohumluk tahılla her biri 1 gün çalışan bir kişi, çalışılan gün başına (ve kullanılan tahıl birimi başına), sermaye yoğun teknolojide 5 birim tohumluk tahılla 1 gün çalışan 5 kişi kadar tahıl üretir. O halde modelimizde, birlikte çalışmaları için 5 çalışanı bir araya toplayan bir işverenin, her biri 1 birim tohumluk tahıl ödünç alan ve birbirinden ayrı olarak çalışan 5 kişiye kıyasla hiçbir avantajı yoktur. Ölçek ekonomilerinin *olduğu* gerçek dünyada durum çoğu kez böyle değildir. O halde emek piyasaları ve kredi piyasaları modelimizdeki sonuçları farklı biçimde etkilemese de, bu durum onların gerçek dünyadaki sonuçları farklı biçimde etkilemediği anlamına gelmez. Modelimiz, özyönetimli ve başkaları tarafından yönlendirilen ya da yabancılaşmış emeğin üretkenliğindeki her türlü farklılıktan ve çalışanları gözetim altında tutmanın getirdiği denetim maliyetlerinden de soyutlanmıştır. Sonuç olarak bu model, emek ve kredi piyasalarından sağlanan sonuçlardaki farklılıkları bu etkenler yüzünden kavramayı başaramaz. Nihayet, modelimizde hiçbir belirsizlik ve dolayısıyla hiçbir risk yoktur. Gerçek dünyadaki emek ilişkilerinde ve gerçek dünyadaki kredi ilişkilerinde farklı belirsizlik ve risk türleri ve dereceleri olduğu için, modelimiz, kredi ve emek piyasaları arasındaki farklılıklardan ötürü, sonuçta ortaya çıkan farklılıkları kavramayı da başaramaz.

E. GENEL SONUÇLAR

Basit tahıl modelimiz gerçek dünyadan tamamen farklıdır. Ayrıca gördüğümüz gibi, tahıl modelindeki bazı sonuçlar gerçek dünya ortamlarında olabileceğinden daha aşırıdır. Peki modeldeki basitleştirici varsayımları gevşetmenin sonuçları nedir? Tahıl modelinden

çıkan hangi sonuçları gerçek dünya koşullarına genelleştirmek *mümkündür*?

İnsanların haftada sadece 1 birim tahıl tüketmek istedikleri, ayrıca mümkün olduğu kadar az gün çalışmak istedikleri varsayımı eleştirel değildir. Modelimizi, insanların daha fazla tükettikçe, yanı sıra, daha az çalıştıkça daha mutlu olmaları olgusunu, yukarıdaki sonuçlardan herhangi birini değiştirmeksizin hesaba katacak şekilde değiştirebilirdik.[17]

Pek çok farklı malı da sonuçları etkilemeksizin hesaba katabilirdik. Ne var ki çok mallı bir dünyada ilginç bir yeni teknik var olacaktır. Basit, tek mallı tahıl modelinde çözümlerden biri otarşik çözümdür. İnsanların pek çok mal ürettikleri ve tükettikleri bir dünyada otarşik çözümle benzeşen, insanların mal ticareti yaptıkları, ancak emek ya da kredi ticareti yapmadıkları bir çözümdür. Bu örnekte, insanların birbirini istihdam etmedikleri ya da birbirinden ödünç almadıkları zaman bile, kendi aralarında kurdukları ilişkiler *vardır*. İnsanlar, herkesin her malı üretmediği, birbiriyle mal ticareti yaparak tükettiği ortamlarda iş bölümü yaparlar. Tek mallı modelde, insanlar farklı miktarlarda tohumluk tahılla işe başladıkları zaman, kendi aralarında hiçbir "ilişki"ye girmedikleri otarşik çözüm koşullarında bile eşitsiz sonuçların olması gibi, başlangıçta farklı mal stoklarına sahip olan insanlar birbiriyle mal ticareti yaptıkları zaman, *bütün mal piyasaları tamamen rekabetçi olduğunda bile* eşitsiz sonuçların ortaya çıkması mümkündür. Eşitliksiz kıt tohumluk tahıl dağıtımları yapılan basit tahıl modelinde, eşitsiz sonuçlar, bir aktarma aracı olarak kurumsallaştırılmış herhangi bir ilişki olmaksızın, yani otarşi kuralları altında gerçekleşebilir. Daha gerçekçi çok mallı bir dünya modelinde, eşitsiz sonuçlar, insanların başlangıçta farklı mal stoklarıyla işe başladıkları zaman rekabetçi piyasalarda mal mübadelesiyle oluşabilir.[18] Her durumda, basit ta-

17. İnsanlar, tahıl biriktirdikleri zaman, eşitsizliğin tanımının ve ölçümünün, biriktirilen tahıldaki farklılıkların yanı sıra çalışılan günlerdeki farklılıkların da hesaba katılmasıyla değiştirilmesi gerektiğini görmüş bulunuyoruz

18. İlk kez John Roemer'in *A General Theory of Exploitation and Class*'ta (Harvard University Press, 1982) işaret ettiği bu sonuç pek çok siyasal iktisatçıyı şaşırttı. *Panic Rules! All You Need to Know About the Global Economy*'nin (South

hıl modelinden çıkan bütün sonuçlar çok mallı bir modele doğru genelleştirilir.

Nihayet, basit tahıl modelinden çıkan başlıca sonuçları etkilemeksizin, üretimde tohumluk tahıl ile emek arasında daha sürekli ikamelere olanak tanıyan daha fazla teknolojiye yer verecek şekilde modeli değiştirebiliriz. Daha sürekli olan "faktör ikamesi"nin etkisi, bir faktör ya da diğeri için aşırı arzın olduğu yerde ortaya çıkan çözümleri elemektir. Sadece iki teknolojiye sahip olduğumuz içindir ki basit model başlatılan ya da genişletilen bir ilişkinin sağladığı faydaların tamamının bütünüyle bir tarafa gitmesi gibi aşırı bir sonuç verir. Basit modelde emek ve sermaye yoğun teknolojiler arasına daha fazla teknoloji sokarak, böylelikle üretimde tohumluk tahıl ile emek arasında daha büyük bir "ikame" derecesi sağlayarak, her iki tarafın bir emek ya da kredi piyasasının açılmasından sağlanan verimlilik kazançlarından pay alabilmelerini sağlayabiliriz. Ancak başlangıçta daha kötü durumda olanlar sağlanan faydanın yarısından daha azını aldıkları sürece, eşitsizliğin derecesi, emek ya da kredi piyasasının kullanımı genişledikçe -ki bu durum sermaye kıt olduğu sürece geçerli olur- artacaktır. Böylece basit modelden çıkan sonuç, bir emek ya da kredi piyasasından sağlanan kazançların her iki tarafça paylaşıldığı daha gerçekçi bir ortama doğru genelleştirilir. Sermaye kıt olduğu sürece, yani daha fazla sermayeye sahip olmak kişiye daha üretken biçimde çalışma imkânı sağladığı sürece, başlangıçta daha kötü durumda olanların, verimlilik kazancından, ilk planda daha iyi durumda olanlardan daha küçük bir pay almaları istihdam ve kredi ilişkisiyle mümkün oldukça eşitsizliğin derecesi artacaktır.

En önemli konuyu özetlemek gerekirse: Gönüllü, karşılıklı olarak yararlı mübadeleler eşitsizlikleri nasıl şiddetlendirir? Bir emek piyasası açtığımız zaman hiç kimse çalışanları işverenler için çalışmaya ya da bir kredi piyasası ortaya çıktığında ödünç alanları

End Press, 1999) Ek B'sinde , uluslararası ticaretin, küresel verimlilik kazançları sağlasa da, rekabetçi piyasalarda bile küresel eşitsizliği muhtemelen artırdığını kanıtlamak için basit tahıl modeline ikinci bir mal ve makineler ekliyorum. Uluslararası ticaretin küresel verimlilik ve eşitsizlik üzerinde yarattığı etkiler de bu kitabın VIII. bölümünde tartışılıyor.

ödünç verenlerle bir anlaşma yapmaya zorlamıyor. Dolayısıyla herkesin bir tercihte bulunarak kendisine fayda sağlama -ya da sağlamama- fırsatı vardır. Ayrıca, bütün piyasa mübadelelerinde rekabetçi etkileşimin var olduğunu varsaydık. Bu nedenle eşitsizlikteki artışın nedeni, satıcılar mal satacakları başka alıcılara sahip olmadıkları için bir alıcının mübadeleden sağlanan faydanın aşırı derecede büyük bir bölümü üzerinde ısrar edebilmesi; ya da alıcılar mal satın alacakları başka satıcılara sahip olmadıkları için bir satıcının faydanın aşırı derecede büyük bir bölümü üzerinde ısrar edebilmesi değildir. Bütün alışverişler sadece gönüllü olmakla ve bu nedenle bir tarafı, mübadele yapmaması halinde olabileceğinden daha kötü bir durumda bırakmamakla kalmaz, mübadele rekabetçi koşullar altında gerçekleşir ve bu koşullarda, her iki taraf sadece hiçbir şekilde mübadele yapmamayı seçebilmekle kalmaz, kendi ortağıyla iş yapmanın makul olmadığını görmesi halinde kendisine farklı bir mübadele ortağı da seçebilir. Gönüllü, rekabetçi mübadelenin eşitsizlik artışıyla nasıl sonuçlanabileceği sorusunun yanıtı nihai olarak basittir ve sanırım artık anlaşılması gayet kolaydır: Başlangıçta iyi durumda olanlar mübadelenin sağladığı artan ekonomik verimlilikten başlangıçta durumu kötü olanlara kıyasla daha yüksek bir pay elde ederlerse, mübadele gönüllü ve karşılıklı olarak yararlı olacak olsa da, sonuçta ekonomideki eşitsizliğin derecesi de artacaktır. Dahası bu durum rekabetçi piyasaların yanı sıra rekabetçi olmayan piyasalarda da, mal piyasalarının yanı sıra emek ve kredi piyasalarında da gerçekleşebilir. Böylece, basitliğine rağmen model şunları açıklamaya yardımcı olur:

1. Eşitsiz üretim varlıklarının ya da servet mülkiyetinin, çalışma süresinde, tüketimde ve birikimde eşitsizliklere nasıl yol açtığı.
2. Hem istihdamın hem de kredi ilişkilerinin karşılıklı olarak nasıl yararlı olabildiği ve aynı zamanda artan eşitsizliğe nasıl yol açabildiği.
3. İktisadi ilişkilerin, eşzamanlı olarak, kıt üretim kaynaklarının daha etkin kullanımını nasıl sağlayabildiği *ve* nasıl artan iktisadi eşitsizliğin iletine araçları olabildiği.
4. Piyasaların rekabetçi olmasının -emek, kredi ya da mal piya-

saları olarak- onları şiddetlenen iktisadi eşitsizlikten alıkoyuyor *olmamasının* nedeni.

5. İktisadi sonuçlardaki *ve* karar alma gücündeki eşitsizlikleri şiddetlendirdiği, yani yabancılaşmaya neden olduğu için, istihdam ilişkisinin, özellikle iktisadi adalet perspektifinden bakıldığında neden sorunsal olduğu.

Siyasal iktisatçılar, bu sorunları anlamanın, bazı [illegible] başkalarının fabrikalarında çalışmayı "seçtikleri" zaman, çiftçiler bankalardan işletme fonu almak için kendi topraklarını ipotek ettirmeyi "seçtikleri" zaman, üçüncü dünya ulusları uluslararası bankalardan borç almayı "seçtikleri" zaman, üçüncü dünya ülkelerindeki işçiler çokuluslu şirketlerin yan kuruluşları adına çalışmak için toplandıkları zaman ve azgelişmiş ülkeler daha gelişmiş ülkelerle hammadde karşılığında mamul mal ticareti yaptıkları zaman gerçek dünyada nelerin olup bittiğini anlamak için önemli olduğuna inanırlar. Kimin işveren ve kimin çalışan olacağı; kimin ödünç vereceği kimin ödünç alacağı; ve kimin hangi malları satacağı kimin bu malları satın alacağı, yukarıdaki durumların hiçbirinde bir rastlantı değildir. Söz konusu durumlarda sömürülenin soyulmayı "seçmesi"ne yol açan da, cehalet ya da dar görüşlülük değildir. Ayrıca, model, rekabetçi olmayan ve baskıcı koşullardan daha büyük eşitsizlikler beklenebileceğini ancak, insanlar farklı miktarlarda servet ve kıt sermayeye sahip oldukları sürece, yukarıdaki bütün iktisadi ilişkiler tam olarak bilinse, kesinlikle gönüllü ve tam anlamıyla rekabetçi koşullar altında gerçekleşse de başlangıçtaki eşitsizliklerin süreceğini gösterir.

F. BASİT TAHIL MODELİNDE İKTİSADİ ADALET

Eşitsiz sonuçlarla ilgili neticeleri iktisadi adalete ilişkin neticelere aktarmak basit tahıl modeline etik bir çerçeve uygulamayı gerektirir. Tahıl modelindeki eşitsiz sonuçları sömürücü olarak nitelemek

ve eşitsizlik derecesindeki artışları artan sömürüyle eşitlemek ayartıcıdır. Aslında bunu pek çok koşulda yapabiliriz, ancak eşitsiz sonuçları nasıl ve neden eşitsiz diye yargıladığımızı açıklamamız gerekir. Basit tahıl modelinde eşitsiz sonuçlara ilişkin etik yargılar oluşturmak, insanların eşitsiz tohumluk tahıl stoklarına başlangıçta, *nasıl* sahip oldukları üzerinde odaklanmayı gerektirir, çünkü eşitsiz sonuçlara neden olan başlangıçtaki eşitsiz tohumluk tahıl dağıtımıdır.

Kıt tohumluk tahılın eşitliksiz dağıtımı eşitsiz miraslardan ötürüyse, bu durumda, hem liberal kural 2'yi hem de radikal kural 3'ü destekleyenler, eşitsiz sonuçları adaletsiz diye yargılayacaklardır. Liberal ve radikal görüşlere göre, hiç kimse birilerine kendilerinden daha fazla tohumluk tahıl miras kaldığı için çalışmak zorunda kalmamalıdır. Sadece muhafazakâr kural 1'i destekleyen bir kişi durumu farklı biçimde değerlendirecektir. Muhafazakâr görüşe göre, tohumluk tahılı miras yoluyla elde edenlerin etmeyenlerden daha az çalıştıkları yerde ortaya çıkan sonuçlara haksız ya da "sömürücü" demenin hiçbir temeli olamaz, çünkü kural 1'e göre, tohumluk tahıl "katkısı"nda bulunanların, hiç tohumluk tahıl "katkısı"nda bulunmayanlar kadar çok emek "katkısı"nda bulunmak zorunda kalmamaları gerekir.

Peki bazıları sırf şansları yaver gittiği için başkalarından daha fazla tohumluk tahıla sahipse ne olur? Basit tahıl modelinde, herkesin yarım birim tohumluk tahıla sahip olduğu 2. durumda insanların üretmeye başlamaları halinde bile, birkaç hafta sonra bazılarının şansının yaver gideceğini ve 3 ½ günlük bir çalışmayla 1 birim net tahıldan daha fazla üreteceğini, böylece yarım birim tohumluk tahıldan daha fazla biriktirebileceğini, oysa diğerlerinin şanssızlık nedeniyle 3 ½ günlük bir çalışmayla 1 birim net tahıldan daha az üretebileceğini hayal edebiliriz. Eğer şanssız olan hâlâ 1 birim tahıl tüketiyorsa, yarım birim tohumluk tahılını yenileyemeyecek ve bu nedenle sonraki haftalarda şanslı olandan daha fazla çalışmak zorunda kalacaktır -ilk haftadan sonraki haftalarda herkes eşit derecede şanslı olsa bile. İyi şans kötü şanstan daha büyük bir fedakârlık gerektirmediği için, bir önceki hafta içinde eşitsiz şanstan kaynak-

lanan eşitsiz tohumluk tahıl stoklarından ötürü ortaya çıkan eşitsiz sonuçlar, radikal kural 3'ü savunanlar tarafından haksız sayılacaktır. Eğer muhafazakâr kural 1'i savunanlar şans eseri kazanç sağlamanın masum olduğunu düşünürlerse, bu durumda ortaya çıkan eşitsiz sonuçları gayet haklı ve adil bulma eğilimi göstereceklerdir. Liberal kural 2'yi savunanların tutumu net değildir. İyi ve kötü şansın gerçekleştiği hafta içinde elde edilen sonuçta ortaya çıkan farklılıklar insanların çalışmalarındaki üretkenlik farklılıkları olarak pekâlâ değerlendirilebilir, ki bu durum kural 2'ye göre farklı sonuçları haklı çıkarır. Ancak başlangıçtaki şans farklılıkları tahıl stoklarındaki farklılıklar olarak ifade edildiğinde, liberal kural 2 üretim mallarından gelen katkılara hiçbir ahlâki değer vermediği için, sonraki haftalarda ortaya çıkan farklı sonuçlar adaletsiz bulunacaktır.

Haksız avantajdan ötürü ortaya çıkan eşitsizlikleri de basit tahıl modelinde tahayyül etmek kolaydır. Yaşadıkları köye daha yakın olan toprakları zorla ele geçirecek kadar güçlü olanların, tarlaya yürüyerek gidip gelmek zorunda kalmadıkları için sürekli olarak 3 ½ gün içinde 1 birimden daha fazla tahıl ürettiklerini, daha zayıf olanların ise her gün işe gitmek için uzun mesafe yürümek zorunda kaldıklarını ve bu yüzden sürekli olarak 3 ½ günlük bir çalışmayla 1 birimden daha az tahıl ürettiklerini düşünelim. Güçlü olanlar, haksız bir avantaj sağlayacak kadar büyük bir fiziksel güç kullandıkları için zayıf olanlardan daha fazla tohumluk tahıl elde edeceklerdir. 1. durumda gördüğümüz gibi, daha fazla tohumluk tahılla başlayanlar, "serbest" bir emek piyasasında başkalarını kiralayabilirlerse ya da "serbest" bir kredi piyasasında başkalarına ödünç verirlerse, kendileri için ek bir çalışma yapmadan daha fazla tohumluk tahılı kolayca elde edebilirler. Bu örnekte, üç kuralın üçünün de haksız avantajdan kaynaklanan eşitsiz sonuçları haksız diye mahkûm etmesi şaşırtıcı olmaz. Hiçbir eşitsiz fedakârlık olmadığı için, eşitsiz sonuçlar radikal kural 3'e göre haksızdır. Güçlünün daha fazla olan üretkenliği haksız biçimde kazanıldığı için, eşitsiz sonuçlar, liberal kural 2'ye göre de haksızdır. Son olarak üretim malı haksız biçimde kazanılırsa, muhafazakâr kural 1'i savunanlar, muhtemelen, haksız biçimde edinilen malın sağlayacağı her türlü

ödülü de haksız göreceklerdir.

Ancak etik bir perspektiften bakıldığında en zor senaryo şudur: farz edelim ki, 2. durumda başlıyoruz ve insanların çoğu haftada 3 ½ gün -yarım gün SYT ve 3 gün EYT kullanarak- çalışırken 100 girişimci EYT kullanarak fazladan 3 gün çalışıyor. Yani, tuttuğunu koparan 100 kişi 900 meslektaşı gibi 3 ½ gün boş zaman kullanacak yerde, EYT'yle çalıştıkları hafta içinde 3 boş günü kullanırlar ve sonuç olarak kendi stoklarına fazladan yarım birim tohumluk tahıl eklerlerse ne olur? Bu örnekte, fazla çalışanlar daha büyük olan tohumluk tahıl stoklarını, miras, şans ya da haksız avantaj yoluyla elde etmiş olmazlar. Aksine, birinci haftada diğerlerinden daha uzun süre çalışarak fedakârlık yaptıkları için, ikinci haftanın başında öteki 900 kişiden daha fazla tohumluk tahıla sahip olacaklardır. Ya da daha büyük fedakârlık, birinci haftada eşit gün sayısı çalışma, ancak daha büyük bir yoğunlukla daha fazla çalışma biçimini alabilir. Ya da kemer sıkarak 1 tahıl biriminden daha az tüketme ve böylece birinci haftada diğerlerinden daha fazla tasarruf etme biçimini alabilir. Daha büyük bir fedakârlıkla elde edilen fazladan tohumluk tahıl örneğinde, tohumlu kişilerin ikinci haftada 3 ½ günden daha az çalışabilmeleri olgusu radikal perspektiften bakıldığında bile haksız ya da adaletsiz görülmez. Sonuç olarak, gayretli (ya da tutumlu) 100 kişimiz geri kalan 900 kardeşinden ikinci hafta daha az çalıştığı zaman, radikallerin bile, ikinci haftada ortaya çıkan eşitsiz sonucu nitelendirmek için "sömürü" gibi bir sözcük kullanmaktan kaçınmak durumunda oldukları görülür. Onların ikinci hafta daha kısa süreyle çalışmaları birinci haftadaki fazladan çalıştıkları günlerin telafisi olarak görülebilir. Ne var ki üç önemli noktanın akılda tutulması gerekir.

Her şeyden önce, çok sayıda bulgu insan doğasının kapitalist ekonomilerdeki eşitsiz sonuçların *en az* önemli sebebi olduğunu gösterse de, eşitsizlikleri bütünüyle doğal görerek akla uydurmak kapitalizm savunucularının ortak tutumudur. Edward Bellamy 1897'de bunu şu sözlerle ortaya koymuştur:

> Şu işe bakınız ki, servet sahibi kendi çabalarının ürünüyle sınırlı kal-

saydı, bir hayat süresi içinde büyük bir servet yapma imkânı asla olmazdı. Bilinen büyük ölçekli servet yapma sanatının tamamı, yasaları açıkça ihlal etmeksizin başka insanların ürününe sahip olmak için gerekli aygıtlara bağlıydı. Zaman zaman söylenen, hiç kimse dürüst kalarak bir milyon dolar kazanamaz sözü, geçerli ve doğruydu. Böyle bir başarının ancak haraca keserek, spekülasyon yaparak, hisse senetleriyle kumar oynayarak ya da hukuk bahanesi altında başka bir yağma biçimiyle kazanılabileceğini herkes biliyordu (*Equality*, AMS Press tarafından yeniden basıldı, 1970).

İkincisi, 1000 kişinin tamamının birinci hafta 3 ½ günden daha fazla çalışma açısından eşit bir fırsata sahip olması her zaman görülen bir durum değildir. Örnek vermek gerekirse, 1.000 kişinin bir kısmı haftada 3 ½ gün boyunca günlük ev işlerini yapma yönünde ağır baskı altında olan dul annelerse ne olacak? İkinci haftadaki eşitsiz sonuçların adil olup olmadığına ilişkin tutumumuz bu durumda değişmez mi?

Ancak en rahatsız edici sorun şudur: Birinci hafta herkesin fazla gün çalışmak için eşit fırsata sahip olduğunu, ancak sadece 100 kişinin bunu yapmayı seçtiğini farz edelim. İkinci haftanın pazartesi günü birinci hafta 3 fazla gün çalışmayı seçen gayretli 100 kişi 1 birim tohumluk tahıl elde ederken, diğerleri sadece yarım birim elde edecektir. Otarşi kurallarında bile, bu durum, gayretli kişinin artık *sürekli olarak* haftada sadece 1 gün çalışmasına izin verirken, diğeri *sürekli olarak* haftada 3 ½ gün çalışmayı sürdürecektir. Ancak ikinci haftada, gayretli olan kişiler diğerlerinden 5 gün daha az çalışmış olacak ve bu nedenle birinci hafta 3 fazla gün çalışmalarının "telafisi"nden daha fazlasına sahip olacaklardır. Aldıkları karşılık hangi noktada aşırı hale gelir ve süregiden eşitsizlik hangi noktada adaletsiz hale gelir? Daha da rahatsız edici olan olgu şudur: Bir emek ya da kredi piyasasının bulunması halinde, birinci hafta daha gayretli olan 100 kişi bir daha asla çalışmak zorunda kalmayacakları kadar tohumluk tahılı kısa sürede biriktirebilirler, hatta daha da büyük tohumluk tahıl stokları oluşturabilirler. Üstelik bu, geride kalan herkes her hafta 3 ½ gün çalışmaya devam ederken gerçekleşir. Sorun şudur ki, birinci haftada yapılan küçük bir fazla-

dan fedakârlık, tam da sermaye emeği daha üretken hale getirdiği için, *sürekli* eşitsizliklere yol açar ve emek ile kredi piyasaları daha fazla sermayesi olanların hiçbir şekilde bizzat çalışmaksızın *diğerlerinin* artan üretkenliğinin bir bölümünü kendilerine mal etmelerine izin verir. Bu, ilk haftalarda yapılan fedakârlığın adil olan telafisi ile adil olmayan telafisi arasındaki çizginin nereye ve nasıl çekileceği konusunda kurallar tasarlayamayacağımız anlamına gelmez. Ancak, eşitsiz tahıl stoklarının oluşmasının, başlangıçtaki sebebi -eşitsiz fedakârlık- daha sonra telafi edici meşru bir eşitsizliği mazur gösterebileceği için, birinci haftada yapılan daha büyük bir fedakârlıktan kaynaklanan telafi *her ne olursa olsun*, bunun zorunlu olarak doğru ve adil olduğu anlamına gelmediği açıktır

IV

Piyasalar görünmez bir elle mi, yoksa ayakla mı yönetiliyor?

Adam Smith ve günümüzde onu izleyenler, piyasaların, kıt üretim kaynaklarını tahsis eden, malları ve hizmetleri verimli biçimde dağıtan hayırsever bir görünmez el tarafından yönetiliyormuş gibi işlemekte olduğunu düşünürler. Öte yanda, eleştirel yaklaşanlar, piyasaların, insanların tercihlerini yanlış yorumlayan ve kaynakları yanlış tahsis eden hain bir görünmez ayak tarafından yönetiliyormuş gibi işlediğini düşünürler. Bu bölüm, aşağı yukarı bütün iktisatçıların onayladıkları temel arz ve talep yasalarını açıkladıktan sonra, bu karşıt görüşlerin ardındaki mantığı açıklıyor ve doğruyu neyin belirlediğine işaret ediyor.

Ne kadar üretileceğine, nasıl üretileceğine ve üretilenin nasıl dağıtılacağına dair kararları piyasaya bırakırsak ne olur? Ancak piyasaların ne yapacağını bildikten sonra, onların bizi istediklerimizi yapmaya mı yönlendirdiklerine, yoksa istemediklerimizi yapacak şekilde yanlış mı yönlendirdiklerine karar verebiliriz.

Piyasa nedir?

Piyasa, katılımcılarının bir mal ya da hizmeti bir başka mal ya da hizmetle, karşılıklı olarak onaylanabilir buldukları şartlarla mübadele edebildikleri toplumsal bir kurumdur. Piyasa, toplumun kurumsal sınırının toplumsal hayatın iktisadi alanına yerleşmiş parçasıdır. Bir mal "serbest" piyasada mübadele edilirse, herhangi biri, belirli bir miktar para karşılığında malı temin etmeyi kabul ederek satıcı rolünü oynayabilir. Dolayısıyla herhangi biri, belirli bir miktar para karşılığında malı satın almayı kabul ederek alıcı rolünü oynayabilir. Mal piyasası potansiyel alıcılar ve satıcıların tamamından ibarettir. Piyasa analizimiz bu alıcıların ve satıcıların yapmaya istekli olacakları ve hangi alışverişin gerçekleşeceğini, hangisinin gerçekleşmeyeceğini kestirecekleri potansiyel alışverişlerin hepsini incelemekten ibarettir. Bunu, arz ve taleple ilgili dört "yasa"yı kullanarak yaparız.

Arz "yasası"

Bir piyasayı analiz etmek için kullandığımız ilk "yasa"ya ***arz yasası*** denir. Bu yasaya göre, çoğu piyasada, *bir malın satış fiyatının artması halinde tedarikçilerin satışa çıkaracakları mal birimi sayısını artırmalarını bekleriz.* Bunun iki sebebi vardır: (1) Daha yüksek fiyatlarda muhtemelen daha çok tedarikçi olur. Yani, düşük bir fiyatta bazı potansiyel tedarikçiler kesinlikle satıcı rolünü oynamamayı seçebilirler, ancak yüksek bir fiyat söz konusu olduğunda "piyasaya girmek" için uygun zamanın geldiğine karar verebilirler.

Böylece, daha yüksek fiyatlarda daha büyük sayıda tekil tedarikçi görebiliriz. (2) Belirli bir miktarı daha düşük fiyatla satmakta olan tekil tedarikçiler daha yüksek fiyat söz konusu olunca daha çok birimi satmak isteyebilirler. Eğer tekil satıcı yüksek maliyet koşullarında mal üretirse -yani yeni bir birim üretmenin maliyeti ürettiği birim sayısı kadar artıyorsa- daha yüksek bir fiyat, maliyeti satış fiyatıyla karşılanacak daha fazla birim üretebilecekleri anlamına gelir. Ya da, eğer satıcının elinde sabit miktarda mal varsa, fiyat yükseldiğinde bu malın daha büyük bir bölümünü bırakmaya ikna olabilir. Her durumda, "arz yasası" bize, potansiyel tedarikçilerin arz etmek isteyecekleri bir malın miktarının fiyatın pozitif bir fonksiyonu olmasını beklememiz gerektiğini söyler.

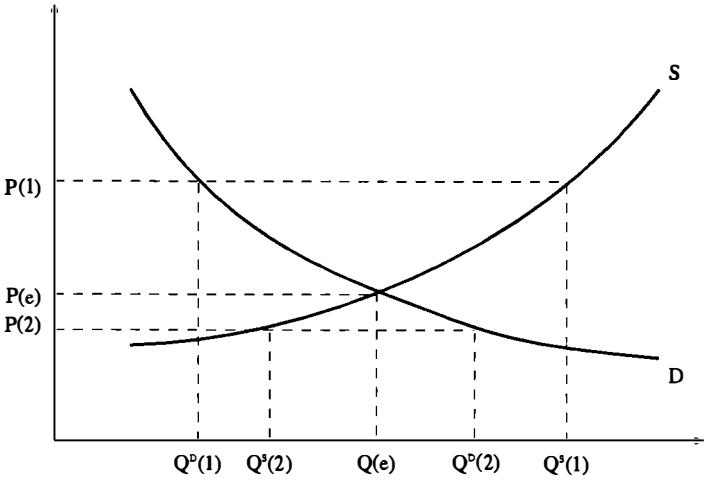
Talep "yasası"

İkinci "yasa" ***talep yasası***dır. Bu yasaya göre, çoğu piyasada, *müşterilerin ödemek zorunda oldukları fiyatın artması halinde, satın almak isteyecekleri mal birimleri sayısının azalmasını bekleriz.* Bunun da iki sebebi vardır: (1) Daha önce satın almakta olan bazıları yüksek fiyatlarda hiçbir şekilde mal satın alamayabilirler ya da satın almayı istemeyebilirler ve böylece "piyasadan çıkmak" durumunda kalabilirler. Dolayısıyla, yüksek fiyatlarda daha az sayıda tekil müşteri görebiliriz. (2) Satın almaya devam eden tekil müşteriler, yüksek fiyat söz konusu olduğunda düşük fiyata satın aldıklarından daha az birim satın almak isteyebilirler. Malın bir alıcı için faydası, alıcının sahip olduğu birim sayısı arttıkça azalıyorsa, alıcının ödemek zorunda olduğu fiyata oranla faydası daha ağır basan birimlerin sayısı fiyat yükseldikçe azalacaktır. Böylece "talep yasası" bize, potansiyel alıcıların satın almak isteyecekleri bir malın miktarının, fiyatın negatif bir fonksiyonu olmasını beklememiz gerektiğini söyler.

Bu "yasalar"ın fizik yasaları gibi yorumlanmaması gerektiğini anlamak önemlidir. Hiçbir iktisatçı, her piyasadaki her tekil müşterinin talebinin piyasa fiyatı arttıkça azaldığına ya da her piyasadaki her satıcının arz ettiği miktarın piyasa fiyatı yükseldikçe arttığı-

na inanmaz. Başka deyişle, iktisatçılar, kişilerin arz ve talep "yasaları"na pekâlâ "itaatsizlik" edebileceklerini kabul ederler. Ayrıca, belirli zamanlarda bütün piyasalar bu yasalara itaatsizlik edebilir, öyle ki, piyasa fiyatı yükseldiği zaman piyasa arzı yükselemez ya da piyasa talebi düşemez. Örnek vermek gerekirse, hisse senedi piyasaları ile döviz piyasaları "arz yasası"nı ve "talep yasası"nı ihlal eden sinir bozucu eğilimler sergiler. Amazon.com hisselerinin değerinde bir yükselme, daha fazla değer artışı beklentisiyle daha fazla hisse talep eden yeni alıcıların hücumuna yol açabilir ve fiyat yükseldikçe Amazon.com'dan ayrılmakta giderek isteksiz hale gelen satıcıların arzında daralma olabilir. Arz ve talep "yasaları" hisse senedi piyasası "kabarcıkları"nı anlamamıza pek yardımcı olmaz. 1997'de Tayland para birimi *bhat*'ın değerinde meydana gelen bir düşme, alıcıların değeri düşmekte olan *bhat*'ı satın almaktan korkarak piyasadan çekilmeleri ve satıcıların daha fazla değer kaybına uğramadan ellerindeki *bhat*'tan kurtulma umuduyla piyasaya akın etmeleri üzerine Asya mali krizini tetikledi. Arz ve talep "yasaları"nın para krizlerinin ardındaki mantığı kavramamıza yardımcı olmayacağı açıktır. Piyasa katılımcıları piyasa fiyatlarındaki değişiklikleri bir fiyatın izleyeceği yöne ilişkin *sinyaller* olarak yorumladıkları zaman ortaya çıkan bu "sinir bozucu" anomalileri, piyasalarda faaliyet gösterebilen dengesizleştirici güçleri incelerken yine bu bölümün içinde ele alacağız. Ama şimdilik arz ve talep "yasaları"nın pek çok piyasada, pek çok koşul altında alıcı ve satıcıların davranışına ilişkin sadece uygun hipotezler olarak yorumlanması gerektiğini kaydetmek yeterlidir.

Bu noktada iktisatçılar, arz ve talep yasalarını canlandırmak için, her zaman basit bir grafik kullanırlar. Dikey eksene piyasa fiyatını, yatay eksene niceliği ya da bütün potansiyel tedarikçilerin belirli bir zaman dilimi içinde toplam olarak arz etmeye istekli olacakları birimlerin sayısını yerleştiririz. Arz yasasına göre, dikey eksende yukarıya doğru çıkıldıkça, potansiyel tedarikçilerin verili bir zaman dilimi içinde arz etmeye istekli olacakları birimlerin sayısı ya da "piyasa arzı" artar. Bu bize yukarı doğru eğimli bir piyasa arz



Şekil 5. Arz ve talep

eğrisi ya da başka deyişle, pozitif eğimli bir piyasa arz eğrisi verir. Aynı şekilde dikey eksene piyasa fiyatını ve yatay eksene niceliği ya da potansiyel müşterilerin verili bir zaman dilimi içinde toplam olarak satın almak isteyecekleri birimlerin sayısını yerleştiririz. Talep yasasına göre, dikey eksende yukarıya doğru çıkıldıkça, yani fiyatlar yükseldikçe potansiyel müşterilerin satın almak isteyecekleri birimlerin sayısı ya da "piyasa talebi" azalır. Bu bize aşağıya doğru eğimli bir piyasa talebi eğrisi ya da başka deyişle, negatif eğimli bir piyasa talebi eğrisi verir. Dikey eksen her iki durumda da aynı olduğu ve yatay eksen aynı zaman dönemi içinde arz edilen ve talep edilen aynı mal birimleriyle ölçüldüğü için bunlar mantıksal olarak iki farklı "yasa"yı ya da fonksiyonel ilişkileri gösteren iki ayrı grafik oluştururlar; bu iki grafiği yukarı doğru eğimli bir piyasa arz eğrisi ve aşağı doğru eğimli bir piyasa talep eğrisi içinde birleştirebiliriz. İktisat alanında en çok bilinen bu grafikte şunları akıl-

da tutmak gerekir: (1) Bağımsız değişken fiyattır ve bağımlı değişken, yani piyasa katılımcıları tarafından arz ya da talep edilen nicelik, yatay eksende (geleneksel olmayan biçimde) ölçülürken fiyat dikey eksende (geleneksel olmayan biçimde) ölçülür. (2) Piyasa arz eğrisi kullanıldığında, yatay eksen bütün potansiyel tedarikçilerin farklı fiyatlardan satmaya istekli olacakları mal birimlerinin sayısını ölçer. (3) Piyasa talep eğrisi kullanıldığı zaman, yatay eksen bütün potansiyel müşterilerin farklı fiyatlardan satın almak isteyecekleri mal birimlerinin sayısını ölçer. (4) Yatay eksen üzerindeki ölçüm birimlerinde gizlenen örtük bir zaman dilimi vardır. Örnek vermek gerekirse, yatay eksen, aylık arz ve talep edilen elma kileleriyle ölçülecek yerde, haftalık arz ve talep edilen elma kileleriyle ölçülecek olursa, arz ve talep eğrileri ve grafik farklı görünecektir.

Tek fiyat "yasası"

***Tek fiyat yasası**, bir piyasada bir malın bütün birimlerinin, kimin alıcı ve satıcı olduğuna bakılmaksızın, aynı fiyattan satılacağını* söyler. Bu şaşırtıcı görünebilir, çünkü işlemlerin bir kısmı yüksek maliyetli üreticiler ile mala çok ilgili alıcılar arasında gerçekleşecektir, bir başka kısmı da düşük maliyetli üreticiler ile malı satın alma konusunda isteksiz olan alıcılar arasında gerçekleşecektir. Bununla birlikte, tek fiyat yasası, satıcı ve alıcının kim olabileceğine dikkat edilmeksizin, bir malı aynı fiyattan satma yönünde eğilimin olacağını söyler. Bu yasanın mantığı, bazı alıcılar ile satıcılar aynı mal için başkalarından daha düşük bir fiyatla iş yapıyor olsalardı neler olacağını sorarak gösterilebilir. Bu örnekte, herhangi biri, malın bir alıcı için düşük fiyattan satılmakta olduğu bir piyasaya girerek satın alabileceği kadar malı satın alır ve daha sonra söz konusu malı bir satıcı olarak kârlı biçimde yeniden satmak için o malın fiyatının daha yüksek olduğu bir piyasaya girer. Bu faaliyete "arbitraj" denir ve bir kişinin arbitraj faaliyetine alıcı ya da satıcı olarak katılmak isteyebileceği bir serbest piyasada, arbitraj faaliyetinin bütün işlemleri aynı fiyattan gerçekleşmeye yöneltmesi gerekir. Fi-

yatların düşük olduğu yerde, arbitraj talebi artırır ve fiyatı yükseltir, fiyatların yüksek olduğu yerde ise arbitraj arzı artırır ve fiyatı düşürür. Bunu bir piyasada aynı malın sahip olduğu farklı fiyatları birbirine yaklaştırarak yapar. Kuşkusuz bunu, büyük Fransız *ediplerinden* Gertrude Stein'in sözleriyle, "bir gül bir güldür bir gül bir güldür" şeklinde varsaymak da mümkündür. Yani, farklı mal birimleri arasında niteliksel farklılıklar yoktur. Ancak bu varsayıma dayanarak, ayrıca "ucuza" satın alıp "pahalıya" satmaktan başka hiçbir şey yapmadan kâr edeceklerin enerji düzeyleri dikkate alındığında, iktisatçılar, "iyi düzenlenmiş" bir piyasada satın alınan ve satılan bir malın bütün birimlerinin aşağı yukarı aynı fiyattan satılmasını beklerler.

Mikro arz ve talep "yasası"

Üçüncü "yasa"ya, VI. bölümde inceleyeceğimiz "makro arz ve talep yasası" dediğim farklı bir yasadan ayırmak için ***mikro arz ve talep yasası*** diyorum. Mikro arz ve talep yasasına göre, *bir serbest piyasada tek piyasa fiyatı, alıcıların satın almak istedikleri birimlerin sayısı satıcıların satmak istedikleri birimlerin sayısına eşit olana kadar değişecektir.* Şekil 5'teki arz ve talep grafiği açısından, mikro arz ve talep yasası, piyasanın, piyasa arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktadaki fiyatta ve arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktanın altında satın alınan ve satılan miktarda yerleşeceğini söyler. Bu alım ve satım fiyatı ile miktarına *denge fiyatı* ile *denge miktarı* denir, dolayısıyla mikro arz ve talep yasasını ifade etmenin bir diğer yolu şudur: *Piyasalar kendi denge fiyatlarında yerleşeceklerdir ve herhangi bir malın üretileceği ve tüketileceği miktar serbest piyasaya bırakılacak olursa, denge miktarı oluşacaktır.*

Mikro arz ve talep yasasının mantığı şu şekildedir: Geçerli piyasa fiyatı P (1)'in denge fiyatı P (e)'den daha yüksek olduğunu farz edelim. Bu durumda, ne kadar alıcının satın almaya istekli olduğunu, yani Q^D (1)'i, ne kadar tedarikçinin satmaya istekli olduğuyla, yani Q^S (1)'le kıyaslayarak bulmak için, bu fiyatı esas alarak değerlendirme yapacak olursak, piyasa talep eğrisi ve piyasa arz

eğrisinden hareketle, alıcıların bu fiyattan satın almak istemediklerini, satıcıların ise bu fiyattan satmak istediklerini, yani Q^D (1) < Q^S (1) olduğunu keşfederiz. Başka deyişle, bu fiyatta piyasadaki mal için aşırı arz olacaktır. Satıcıların ne yapmasını bekleyebiliriz? Aşırı arz koşullarında satıcılar iki gruba ayrılırlar: Mallarını P (1)'de satmayı mutlu biçimde başaranlar ve istedikleri kadar satamayanlar, bu yüzden de düş kırıklığına uğrayanlar. Mallarını satamayanlar, düş kırıklığına uğramış satıcılar grubundan başarılı satıcılar grubuna geçmek, dolayısıyla piyasa fiyatını denge fiyat yönünde aşağıya doğru çekmek için istedikleri fiyatı geçerli piyasa fiyatının altına indirmek isterler. Alıcılar da piyasada aşırı arz olduğunu gördüklerinde sadece geçerli piyasa fiyatının altında bir fiyattan satın almak isterler, çünkü geçerli piyasa fiyatından daha azını kabul etmeye istekli olması gereken bazı düş kırıklığına uğramış satıcıların var olduğunu bilirler. Bu durum, piyasa fiyatının denge fiyat yönünde düşmeye başlamasını gerektiren bir başka sebebi oluşturur.

Öte yanda, geçerli piyasa fiyatı P (2)'nin denge fiyat P (e)'den daha düşük olduğunu farz edelim. Ne kadar alıcının satın almaya istekli olduğunu, yani Q^D (2)'yi, ne kadar tedarikçinin satmaya istekli olduğuyla, yaniQ^S (2)'yle kıyaslayarak bulmak için bu fiyatı esas alarak değerlendirme yapacak olursak, piyasa talep eğrisi ve piyasa arz eğrisinden hareketle, satıcıların bu fiyattan satmak istemediklerini, alıcıların ise satın almak istediklerini, yani Q^S (2) < Q^D (2) olduğunu keşfederiz. Başka deyişle, bu fiyatta piyasada mala aşırı talep olacaktır. Alıcıların ne yapmasını bekleyebiliriz? Aşırı talep koşullarında alıcılar iki gruba ayrılırlar: İstedikleri malı P (2)'den mutlu biçimde satın alabilenler ve istedikleri her şeyi satın alamayan, bu yüzden düş kırıklığına uğrayanlar. Bütün istediklerini satın alamayanlar, düş kırıklığına uğramış alıcılar grubundan başarılı alıcılar grubuna geçmek için teklif ettikleri fiyatı geçerli piyasa fiyatının üzerine yükseltmek isterler. Böylece piyasa fiyatını denge fiyatı yönünde yukarıya doğru iterler. Satıcılar da piyasada aşırı talep olduğunu gördükleri zaman, sadece geçerli piyasa fiyatının üzerinde bir fiyattan satmak isterler, çünkü geçerli piyasa fiyatından daha fazla ödemeye istekli olması gereken bazı düş kırıklı-

ğına uğramış alıcıların var olduğunu bilirler. Bu durum piyasa fiyatının denge fiyat yönünde yükselmesini gerektiren bir başka sebebi oluşturur.

Yani gerçek piyasa fiyatlarının denge fiyatının üzerinde olması halinde, düş kırıklığına uğramış satıcıların fiyat indirimine gitmelerini ve alıcıların daha düşük bir fiyat önermelerini, dolayısıyla piyasa fiyatının denge fiyatına doğru inmesini sağlayan dürtüler vardır. Ayrıca piyasa fiyatı düştükçe aşırı arz miktarı azalacaktır, çünkü arz yasası fiyat düştükçe arzın azaldığını, talep yasası ise fiyat düştükçe talebin arttığını söyler. Piyasa fiyatlarının denge fiyatının altında olması halinde ise, düş kırıklığına uğramış alıcıların önerdikleri fiyatı ve satıcıların da istedikleri fiyatı yükseltmelerini, dolayısıyla piyasa fiyatının denge fiyatına doğru yükselmesini sağlayan dürtüler vardır. Ayrıca piyasa fiyatları yükseldikçe aşırı talep azalacaktır, çünkü talep yasası fiyatlar yükseldikçe talebin azaldığını, arz yasası ise fiyatlar yükseldikçe arzın arttığını söyler. Böylece mikro arz ve talep yasasına göre tek istikrarlı fiyat denge fiyatı olacaktır, çünkü düş kırıklığına uğramış satıcıların ve alıcıların özçıkar gereği sergiledikleri davranış hem fazla arz hem de fazla talep koşulları altında fiyat değişikliklerine yol açacak, sadece denge fiyatı koşullarında ne fazla talep ne de fazla arz olacaktır. Alıcılar ile satıcıların özçıkar gereği sergiledikleri bu özel davranış türü -geçerli piyasa fiyatıyla kişinin istediği her şeyi satamayacağını ya da satın alamayacağını fark etmesi üzerine bireysel olarak gösterdiği akılcı tepkiler- iktisatçıların piyasada işlemesini umdukları "dengeleyici güçler" olarak düşünülebilir. Dolayısıyla mikro arz ve talep, piyasalarda işleyen dengeleyici güçlerin neden var olması gerektiğini açıklayan bir "yasa" olarak düşünülebilir. Piyasayı coşkuyla savunanlarla eleştirenlerin, bu "dengeleyici güçler"in, mikro arz ve talep yasasının zaman zaman dengeleyici güçlerin yanı sıra işleyeceği konusunda bizi uyarmadığı "dengesizleştirici güçler"e kıyasla ne oranda güçlü olduğuna dair yaşadıkları anlaşmazlıkları aşağıda keşfedeceğiz.

Bu noktada belirtilmesi gereken birkaç şey var:

1. Alıcıların ve satıcıların "tatmin" oldukları farklı duygular vardır. Bütün alıcılar daima düşük bir fiyat ödemek ve bütün satıcılar da daima daha yüksek bir fiyat vermek isterler. Öyleyse, bu anlamda hem alıcılar hem de satıcılar geçerli fiyatın ne olduğunu dikkate almadan "tatmin" olmazlar. Ancak, piyasa fiyatı denge fiyatının üzerinde olduğu zaman, başarılı satıcılar bu durumdan memnun olurlarken, memnun olmayan başarısız satıcılar da olacaktır. Ayrıca, satıcı olmayanların onların düş kırıklığı için yapabilecekleri bir şey vardır: Daha düşük fiyatla satmalarını önerebilirler. Aynı şekilde, piyasa fiyatı denge fiyatının altında olduğu zaman, başarılı alıcılar memnun olurlarken, memnun olmayan başarısız alıcılar da olacaktır. Alıcı olmayanların yaşadıkları düşkırıklığı için yapabilecekleri şey ise daha yüksek bir fiyat önermektir.

2. Piyasa dengede olsa da olmasa da, satın alınan miktarın satılan miktara daima eşit olduğu görülür. Bunun nedeni, satın alınan her birimin satılmış ve satılan her birimin satın alınmış olmasıdır! Ancak bu, alıcıların satın almak *istedikleri* miktarın satıcıların satmak *istedikleri* miktara eşit olduğu anlamına gelmez. Talep edilen miktarın arz edilen miktara eşit olacağı sadece bir fiyat vardır: Denge fiyatı. Bütün diğer fiyatlarda ya aşırı arz ya da aşırı talep olacaktır.

3. Piyasaların tamamının sürekli bir denge durumunda kalması olanaklı değildir. Öyleyse, bir piyasa denge dışı olduğu zaman ne kadar satın alınacak ve satılacaktır? Piyasa tanımımızda zorlamanın olmadığına ilişkin şu varsayımın devreye girdiği yer burasıdır: Alıcılar satın almak istemiyorlarsa almaya zorlanamazlar ve satıcılar satmak istemiyorlarsa satmaya zorlanamazlar. Aşırı arz olduğunda satıcılar, alıcıların geçerli fiyattan satın almak istediklerinden daha fazlasını satmak isterler. Haliyle aşırı arz koşulları altında bir anlamda üstün durumda olan alıcılardır ve onlar ne kadar satın alınacağını, dolayısıyla ne kadar satılacağını belirleyeceklerdir. Şekil 5'te. piyasa fiyatı P(1) olduğu ve aşırı arz yaşandığı zaman, alıcılar sadece Q^D (1) satın ala-

caklar, dolayısıyla bütün satıcılar mallarını satabileceklerdir. Aşırı talep olduğu zaman alıcılar, satıcıların satmak istediklerinden daha fazla satın almak isteyeceklerdir. Haliyle aşırı talep koşullarında üstün durumda olan ve ne kadar satılacağını, dolayısıyla satın alınacağını belirleyecek olan satıcılardır. Şekil 5'te, piyasa fiyatı P (2) olduğu ve aşırı talep yaşandığı zaman satıcılar ancak Q^s (2) satacaklar, dolayısıyla bütün alıcılar satın alabileceklerdir.

Arz ve talep esnekliği

Talep yasası, tam olarak, fiyat yükseldikçe talep edilen miktarın düşmesini beklediğimizi söyler. Talebin, az mı yoksa çok mu düşeceğini söylemez. *Eğer % 1 fiyat artışı, talep edilen miktarda % 1'den daha fazla düşüşe yol açarsa, piyasa talebinin* ***esnek*** *olduğunu söyleriz. Eğer % 1 fiyat artışı, talep edilen miktarda % 1'den daha az bir düşüşe yol açarsa, piyasa talebinin* ***esnek olmadığını*** *söyleriz.* Aynı şekilde, arz yasası, tam olarak, fiyat yükseldikçe arz edilen miktarın yükselmesini beklediğimizi söyler; arzın, az mı yoksa çok mu yükseleceğini söylemez. Eğer % 1 fiyat artışı, arz edilen miktarda % 1'den daha fazla artışa yol açarsa, piyasa arzının *esnek* olduğunu söyleriz. Eğer % 1 fiyat artışı, arz edilen miktarda % 1'den daha az artışa yol açarsa, piyasa arzının *esnek olmadığını* söyleriz.

Arz ve talep esnekliği, mallara olan arz ve talebin bu malların fiyatı değiştiği zaman ne kadar değişeceğini tahmin etmemizi sağlar. Esneklik satıcıların gelirlerinin arzdaki değişikliklerden nasıl etkileneceğini de gösterir. Örnek vermek gerekirse, tahıla olan talep doğal olarak esnektir. Dolayısıyla, bir kuraklık tarım bölgesini vurduğu zaman fiyat yükselecek, alış ve satış denge miktarı düşecektir. Ancak satışlardaki düşme oranı fiyattaki yükselme oranından daha büyük olacaktır, çünkü tahıla olan talep esnektir. Tahıl çiftçilerinin geliri, piyasa fiyatı ile satılan miktarın çarpımına eşit olduğu için, satışların fiyat artışından daha büyük bir oranla düşmesi olgusu gelirlerin düşmesi gerektiği anlamına gelir. Öte yanda,

petrole olan talep doğal olarak esnek değildir. Dolayısıyla, Ortadoğu'da bir savaş patlak verir ve Irak, Kuveyt, İran, Libya ya da Suudi Arabistan gibi bir ülke geçici olarak potansiyel bir petrol satıcısı olmaktan çıkarsa, fiyat yükselecek, alış ve satış denge miktarı önceki gibi düşecektir. Ancak petrole olan talep esnek olmadığı için, satışlardaki düşme oranı fiyattaki artma oranından daha az olacaktır. Bu örnekte, petrol satıcılarının geliri artacaktır, çünkü arz azaldığı zaman, fiyattaki artış satışlardaki düşüşe oranla daha ağır basar.

Esneklik anlayışınızı asgari ücret yasalarının ne kadar işsizliğe ve fiyat denetimlerinin ne kadar kıtlığa yol açacağını tahmin etmek için kullanabilirsiniz. Bir "düz" (esnek) emek talebi eğrisi ile bir "dik" (esnek olmayan) emek talebi eğrisi olan, her iki talep eğrisinin de emek arz eğrisiyle aynı noktada kesiştiği bir emek piyasası grafiği çiziniz. Her iki talep eğrisinin arz eğrisiyle kesiştiği yer denge ücret oranını ve denge istihdam düzeyini belirler. Şimdi grafiği, denge ücretin *üzerinde* bir asgari ücreti dikkate alarak çiziniz ve alıcılar (işverenler) aşırı arzın olduğu bir piyasada satın alınacak ve satılacak miktarı belirlerken istihdama neler olacağını görünüz. Emeğe olan talebin daha esnek olması halinde istihdamdaki düşüşün daha büyük olduğuna ve emeğe olan talebin daha az esnek olması halinde istihdamdaki düşüşün daha küçük olduğuna dikkat ediniz. Bir "düz" ya da esnek arz eğrisi ile bir "dik" ya da esnek olmayan arz eğrisi olan, her iki arz eğrisinin de çeliğe yönelik talep eğrisiyle aynı noktada kesiştiği bir çelik piyasası grafiği çiziniz. Her iki arz eğrisinin talep eğrisiyle kesiştiği yer, çeliğin denge fiyatını ve çelik üretiminin denge miktarını belirler. Şimdi denge fiyatının *altında* bir tavan fiyat çiziniz ve satıcılar aşırı talebin olduğu bir piyasada satılacak ve satın alınacak miktarı belirledikleri zaman üretime neler olacağını görünüz. Çeliğe olan talebin daha esnek olması halinde üretimdeki düşüşün ve açığın daha büyük olduğuna ve çeliğe olan talebin daha az esnek olması halinde üretimdeki düşüşün ve açığın daha küçük olduğuna dikkat ediniz.

Piyasa talebinin esnekliğini belirleyen başlıca faktörler ikame malların elde edilebilirliği ve yakınlığı ile potansiyel alıcıların örgüt-

lenme ve pazarlık gücüdür. Piyasa arzının esnekliğini belirleyen başlıca faktörler üretim faktörlerinin endüstrinin içine ve dışına doğru hareketliliği ile potansiyel satıcıların örgütlenme ve pazarlık gücüdür.

B. HAYIRSEVER BİR GÖRÜNMEZ EL RÜYASI

Adam Smith, serbest piyasalar hakkında tuhaf fakat harika bir şeye dikkati çekti. Rekabet piyasalarını, "insanların özel çıkarları ve tutkuları"na, "bütün toplumun çıkarları için en kabul edilebilir" yönde rehberlik eden bir tür hayırsever "görünmez el" olarak gördü. Smith, bu görüşü, 1776'da yayımlanan *The Wealt of Nations*'daki [Ulusların Zenginliği]* iktisat biliminde belki de en çok alıntı yapılan pasajında ifade etti:

> Her birey ister istemez toplumun yıllık gelirini elinden geldiği kadar büyütmek için uğraşır. Aslında bu kişi, genellikle, ne kamu çıkarını gözetmek niyetindedir ne de onu ne kadar gözettiğinin farkındadır. Sadece kendi kazancıyla ilgilenir ve bunu yaparken, diğer pek çok örnekte olduğu gibi, kendi niyetinin bir parçası olmayan bir sonuca yol açacak şekilde bir *görünmez el* tarafından yönlendirilir. Niyetlenilmemiş olması toplum için her zaman daha kötü bir sonuç da vermez. Kişi, kendi çıkarını kollayarak çoğu kez toplumun çıkarını, bu çıkarı kollamaya gerçekten niyetlendiği zamandan çok daha etkin biçimde kollar... Akşam yemeğimizi kasabın, bira yapımcısının ya da fırıncının yardımseverliğinden değil onların kendi özçıkarlarına bakışlarından bekleriz. Bizler, onların insanlığına değil, özsevgilerine hitap ederiz ve onlara asla kendi ihtiyaçlarımızdan değil, onların avantajlarından söz ederiz.

Robert Heilbroner'in sözleriyle: "Adam Smith'in piyasa yasaları temelde basittir. Onlar bize, bireyleri benzer biçimde güdüleyen bir ortamda bireysel özçıkar dürtüsünün rekabetle nasıl sonuçlanacağını gösterir; ayrıca onlar, rekabetin toplumun istediği malların, toplumun arzuladığı miktarlarda sağlanmasıyla nasıl sonuçlanacağını net bir şekilde kanıtlar."[1] Peki ama bu mucize nasıl gerçekleşir?

1. Robert Heilbroner, *The Worldly Philosophers* (Simon and Schuster, 1992): 55.
* Adam Smith, *Ulusların Zenginliği*, çev.: Mehmet Tanju Akad, Alan Yay., 2003.

Tüketicilerin elma düşkünlüğünün herhangi bir nedenle arttığını ve portakal düşkünlüğünün azaldığını düşünelim. Tüketicilerin ne istediklerini gayet iyi bildiklerini farz edersek, ekonominin bu yeni duruma nasıl tepki göstermesini isteriz? Eğer ekonomiden sorumlu, her şeyi bilen, hayırsever bir Tanrı var olsaydı, kıt üretim kaynaklarımızdan bazılarını -toprak, emek, gübre vb.- portakal üretiminden elma üretimine yöneltirdi. Bir serbest piyasa sistemi ne yapardı? Tüketici beğenilerinde meydana gelen bu değişiklikler elmalara olan piyasa talebi eğrisini, tüketicilerin öncekinden daha fazla ve daha yüksek fiyattan elma talep edeceklerini gösterecek şekilde sağa çekerdi; ve portakallara olan piyasa talebi eğrisini, tüketicilerin öncekinden daha az ve daha düşük fiyattan portakal talep edeceklerini gösterecek şekilde sola doğru çekerdi. Bu durum, eski denge fiyatlarına oranla elmalar için fazla talebe ve aşırı portakal arzına yol açar. Mikro arz ve talep yasası, elma fiyatlarını, elmalara olan fazla talep ortadan kalkana kadar yukarıya ve portakalların fiyatını fazla portakal arzı ortadan kalkana kadar aşağıya çeker. Arz yasası bize, daha yüksek olan yeni elma fiyatında, halihazırdaki elma üreticilerinin ve elma fiyatları yükseldiği için endüstriye giren yeni elma üreticilerinin, daha fazla toprak, emek, gübre vb. satın alacaklarını, böylece elma üretiminin artacağını söyler. Daha düşük olan yeni portakal fiyatları temelinde ise arz yasası bize, portakal üreticilerinin, portakal yetiştirmek için daha az toprak, emek ve gübre vb. kullanacaklarını, böylece portakal üretiminin azalacağını söyler. Bingo! Hiçbir düşünce ya da planlama olmaksızın görünmez bir el yol gösteriyormuş gibi, serbest piyasa, hayırsever bir Tanrı bizim için ne yapacak idiyse onu yapmaktadır!

Ya da, tarım uzmanlarının ağaçlar arasında öncekine oranla daha az boşluk bırakılarak yetiştirilebilecek yeni bir elma türü geliştirdiklerini farz edelim. Bu, elma yetiştirmek için gerekli olan kıt üretim kaynaklarının miktarını geçmiştekine kıyasla azaltan teknik bir değişikliktir. Her şeyi bilen hayırsever bir Tanrı, elmalar artık toplumsal açıdan daha düşük maliyetli olduğu için daha fazla elma ve daha az portakal satın alan tüketicilere sahip olur. Peki serbest piyasa ne yapar? Elma tarımı teknolojisinde maliyeti düşüren değ-

şiklik, elmalar için piyasa arz eğrisini sağa doğru kaydıracaktır, çünkü bu kez elma yetiştiricileri öncekinden daha fazla elma yetiştirmenin maliyetini, eski denge fiyatında fazla bir elma arzı üreterek, her fiyatta karşılayabilirler. Mikro arz ve talep yasası, elma fiyatlarını fazla arz giderilene kadar düşürür ve elma piyasasında yeni bir dengeye ulaşırız. Ayrıca talep yasası bize tüketicilerin düşük fiyattan daha çok elma satın alacaklarını söyler. Bu arada, elma fiyatlarındaki düşme, portakal piyasasında bazı meyva alıcılarının elmaları portakallara ikame etmesine yol açar, böylece portakallara yönelik talep eğrisi sola doğru çekilir ve bu da elma fiyatları artık daha düşük olduğu için portakalların, portakal piyasasında fazla arz yaratarak her fiyattan talep edileceğini gösterir. Bu durum portakal fiyatında bir düşmeye ve portakal üretiminde daha düşük düzeylere yol açacaktır. Bingo! Elma üretmenin toplumsal maliyeti portakal üretmenin toplumsal maliyetine göre azaldığı zaman, serbest piyasa, elma üretim ve tüketiminde bir artma, portakal üretim ve tüketiminde ise bir azalma yaratacaktır –tam da olmasını isteyeceğimiz şey.

Şekil 4: Verimlilik Ölçütü (s. 58) ile Şekil 5: Arz ve Talep'i (s. 108), Smith'in vardığı, piyasalar bireysel olarak akılcı davranışı toplumsal olarak akılcı sonuçlar verecek şekilde kullanır sonucunun ne anlama geldiğini görmek için birleştirebiliriz. Mikro arz ve talep yasasına göre, piyasa sonucu denge sonucu olacaktır, üretilen ve tüketilen elmaların sayısı, piyasa arz eğrisinin piyasa talep eğrisiyle kesiştiği yerin hemen altında bulunabilir. Verimlilik ölçütüne göre, üretilecek ve tüketilecek elmaların optimum sayısı, marjinal toplumsal maliyet eğrisinin marjinal toplumsal fayda eğrisiyle kesiştiği yerin hemen altında bulunabilir. Dolayısıyla piyasa sonucu, ancak ve ancak piyasa arz eğrisi MTM eğrisiyle, piyasa talep eğrisiyse MTF eğrisiyle çakışırsa toplumsal olarak verimli sonuç verecektir. Bunu belirtmenin bir başka yolu, ancak ve ancak piyasa arzı marjinal toplumsal maliyete çok yaklaşırsa, piyasa talebi de marjinal toplumsal faydalara çok yaklaşırsa serbest piyasa sonuçlarının toplumsal olarak verimli sonuçlar olacağıdır.

Peki piyasa arz ve talebi marjinal toplumsal maliyetleri ve fay-

dalan makul biçimde ifade eder mi? Piyasa tahsisatlarına görünmez bir elin rehberlik ettiğini düşünenler ile tahsisatların görünmez bir ayak tarafından yanlış yönlendirildiğini düşünenler arasındaki tartışmayı değerlendirmenin bir yolu budur. Eğer piyasa arzı ve talebi gerçek marjinal toplumsal maliyetleri ve faydaları iyice yaklaştırırsa, bu durumda alıcıların ve satıcıların bireysel olarak akılcı davranışı ile mikro arz ve talep yasasının işlemesi toplumsal çıkara uygun olacaktır, çünkü bunlar malların ve hizmetlerin üretimini ve tüketimini toplumsal olarak verimli düzeylere doğru süreceklerdir. Ayrıca, koşulların toplumsal maliyetleri ve faydaları değiştirdiği durumların hepsinde, bu dengeleyici güçler bizi toplumsal olarak verimli yeni bir sonuca götürecektir. Başka deyişle, piyasalar kıt üretim kaynaklarının verimli biçimde tahsisini sağlar. Öte yanda, piyasa arzı ile marjinal toplumsal maliyetler ve/veya piyasa talebi ile marjinal toplumsal faydalar arasında önemli farklılıklar varsa, alıcıların ve satıcıların bireysel olarak akılcı davranışı ile mikro arz ve talep yasası bizi bazı mallardan çok az, diğerlerinden çok fazla üretmeye yönelterek toplumsal çıkara ters düşer. Başka deyişle, piyasa güçlerine güvenerek sürekli biçimde verimsiz üretim kaynağı tahsisatları elde ederiz.

Ana akım iktisatçıları ile siyasal iktisatçılar, yanıtın bir bölümü üzerinde diğer konularda ayrılmadan önce anlaşırlar. *Piyasa arzının ele geçirdiği ve temsil ettiği şeyin gerçek mal ve hizmet satıcılarının doğurduğu maliyetler olduğunu; ve piyasa talebinin temsil ettiği şeyin gerçek mal ve hizmet alıcılarının sağladıkları faydalar olduğunu kabul ederler.* Bunlara "özel maliyetler" ve "özel faydalar" diyoruz. Akılcı alıcı, bir malın ek bir biriminin kendisine sağladığı özel fayda en azından o mal için ödemek zorunda olduğu fiyat kadar büyük olduğu sürece o malı satın almaya devam edecektir. Başka deyişle, alıcının marjinal özel fayda eğrisi onun bireysel talep eğrisidir. Piyasa talep eğrisi bütün bireysel talep eğrilerinin toplamı olduğu için, piyasa talep eğrisi basitçe bütün marjinal özel fayda eğrilerinin toplamıdır. Akılcı satıcı, başka bir çıktı üretiminin maliyeti, onu sattığında elde edeceği gelirden daha büyük olmadığı takdirde satmaya devam edecektir. Başka deyişle, satıcının mar-

jinal özel maliyet eğrisi onun bireysel arz eğrisidir. Piyasa arzı, basitçe bütün bireysel arz eğrilerinin toplamı olduğu için, piyasa arz eğrisi basitçe bütün marjinal özel maliyet eğrilerinin toplamıdır. Dolayısıyla şu soru ortaya çıkar: Özel maliyetler ile faydalar toplumsal maliyetler ile faydalardan ne zaman ayrılırlar?

Özel ve toplumsal maliyetler ve faydalar arasındaki ayırımın Adam Smith'in yaşadığı dönemde belirgin biçimde yapılmadığını belirterek onun hakkını teslim etmek gerekir. Smith ve ondan sonra yaşayan ve yazan "klasik iktisatçılar" toplumsal ve özel maliyetleri ve faydaları birleştirdiler, satıcıdan başka herhangi birinin artan üretim maliyetinin bir bölümünü yüklenip yüklenmediğini ya da alıcıdan başka herhangi birinin farklı mal ve hizmet türlerinin artan tüketiminden fayda sağlayıp sağlamadığını asla sormadılar. Toplumsal ve özel üretim maliyetleri arasındaki farklılıklara ilişkin modern terminoloji "bir üretim dışsallığı"dır. Tüketimden sağlanan toplumsal ve özel faydalar arasındaki farklılığın adı ise "bir tüketim dışsallığı"dır. Satıcıdan başka biri üretimden kaynaklanan bir maliyetin sıkıntısını çeker, böylece toplumsal maliyetler özel maliyetleri aşarsa ya da alıcıdan başka biri alıcının tüketiminden ters biçimde etkilenir, böylece özel faydalar toplumsal faydaları aşarsa, bahsettiğimiz "dışsal etkiler" negatif olabilir. Ya da üretimin özel maliyetleri, özel faydaları aşan tüketimin toplumsal maliyetlerini ya da toplumsal faydalarını aşarsa, "dışsal etkiler" pozitif olabilir. Adam Smith'in, kıt üretim kaynaklarının etkin biçimde kullanılması sayesinde bireysel arzuların başarılı biçimde toplumsal amaca yönlendirildiği bir mekanizma olarak tanımladığı piyasa, dışsal etkilerin önemsiz olduğu varsayımına dayanır. Ayrıca ana akımın vardığı sonucun, yani piyasalar pek az çaba göstermemizi gerektiren gayet etkili mekanizmaların ardında yatan aslında tam da üzerinde fazla durulmamış olan bu varsayımdır. Aslında, günümüzün ana akım görüşü, Adam Smith'in, gereken tek "çaba" serbest piyasaya müdahale etme ayartısına direnme "çabası"dır sonucunun tiz perdeden yankısı, yani basitçe, "*laissez faire*"dir.

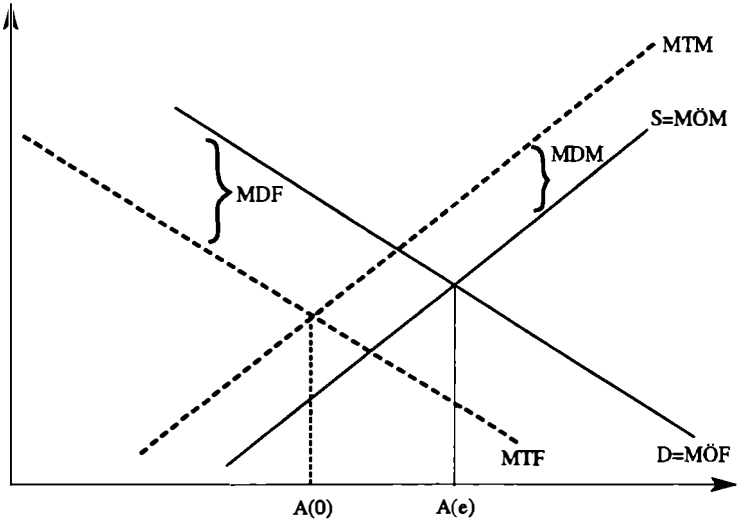
Ana akım iktisat teorisi, dışsallıklarla ilgili problemi şöyle tanımlar: Alıcının ya da satıcının, bir şeyin ne kadarını arz ya da talep edeceğine karar verirken, başkalarının dışsal maliyetini ya da faydasını hesaba katmasını gerektiren hiçbir dürtüye sahip olmaması. Ana akım teorisi, kamu mallarıyla ilgili "problem"i ise şöyle tanımlar: Hiç kimsenin herhangi birinin bir kez satın aldığı bir kamu malının sağladığı faydadan dışlanamaması ve bu nedenle herkesin, piyasadan kamu malı satın alarak aldığı malların karşılığını gerçekten ödeme isteğini açığa vuracak yerde, başkalarının alımları üzerinde "serbestçe oynama" dürtüsüne kapılmaması. Başka deyişle, ana akım iktisatçıları, önemli faydalar ya da maliyetler piyasa kararı alma süreci içinde hesaba katılmadığı için kamu malları ve dışsallıklar etkili olduğu zaman, piyasa yasalarının kıt üretim kaynaklarının verimsiz biçimde tahsis edilmesine yol açacağını itiraf ederler. Birilerinin kulak vermesi halinde, standart iktisat teorisi, piyasa güçlerinin bizi, üretimi ve/veya tüketimi negatif dışsallıkları gerektiren çok fazla, üretimi ve/veya tüketimi pozitif dışsallıkları gerektiren çok az, kamu malları söz konusuysa çok daha az mal üretmeye yönelteceği kehanetinde bulunur. Otomobil endüstrisine bakarak negatif dışsallıklar problemini, çevre kirliliğinin azaltılmasını düşünerek de kamu malları problemini görebiliriz.

Dışsallıklar: Oto endüstrisi

Mikro arz ve talep yasası bize, kararı serbest piyasaya bırakmamız halinde ne kadar araba üretileceğini ve tüketileceğini söyler. Arabaların fiyatı, arabaların "denge" sayısının üretileceği ve tüketileceği noktada, ne fazla arz ne de fazla talep olana kadar ayarlanacaktır. Sorun, daha çok, daha az ya da aynı sayıda arabanın toplumsal olarak verimli ya da üretim ve tüketin için optimum olup olmadığıdır. Gördüğümüz gibi, toplumsal olarak verimli oto üretim ve tüketim düzeyi MTF eğrisinin MTM eğrisiyle kesiştiği yerdir. Eğer, arabalar için piyasa arz eğrisi, arabalar için MTM eğrisiyle çakışıyorsa,

ve eğer arabalar için piyasa talebi eğrisi arabalar için MTF eğrisiyle çakışıyorsa, piyasa sonucu verimli bir sonuç olacaktır. Aksi halde olmayacaktır.

Arabalar için piyasa arz eğrisinin, araba imalatçıları ve satıcılarına düşen marjinal özel maliyetleri yaklaştırarak makul biçimde iyi bir iş yaptığını farz edelim. Yani araba imalatçılarının bir araba için arabanın imalat maliyetinin biraz üzerinde bir fiyat sağlayabilmeleri halinde, arabayı üreteceklerini ve satacaklarını varsayacağız. Bu durumda piyasa arz eğrisi, yani S, arabaların imalatı için marjinal özel maliyet (MÖM) eğrisine oldukça yaklaşır: S = MÖM. Ancak dışsal taraflar için araba imalatçılarının ödemek zorunda oldukları girdi maliyetlerinin üzerinde ve ötesinde maliyetler varsa, araba imalatçılarının bunları dikkate almalarını beklemek için hiçbir sebep yoktur. Yani, Detroit'te araba imal eden şirketler aynı zamanda asit yağmurlarına yol açacak şekilde havayı kirletiyorlarsa, Doğu Kanada'da ve Amerika Birleşik Devletleri'nde ormanları ve gölleri olanların, bunları kullananların ya da bunlardan yararlananların fayda kaybı biçimini alan maliyetler, ne kadar araba üretileceğine dair karar alanlar tarafından hesaba katılmayacaktır. Yine de, bir araba imal etmek için gerekli olan çelik, lastik ve emeğin maliyetiyle birlikte -bunlar araba imalatçılarının yüklendikleri maliyetlerdir- asit yağmurunun yol açtığı maliyetler, araba imalatçıları tarafından yüklenilmese bile, araba imal etmenin toplumsal maliyetlerinin parçasıdır. Bir araba imal etmenin özel maliyetlerine, yani çelik, lastik ve emeğin maliyetine asit yağmurunun yol açtığı zararın eklenmesi gerekir. Bu zarar, yeni bir araba imal etmenin topluma getirdiği bütün maliyeti üstlenerek bir araba imal ettiğimiz zaman gerçekleşir. Başka deyişle, bir araba imal etmenin marjinal toplumsal maliyeti (MTM), araba imal etmenin marjinal özel maliyeti (MÖM) ile araba imalatıyla birlikte ortaya çıkan marjinal dışsal maliyetlerin (MDM) toplamına eşittir: (MTM) = MÖM + MDM. MDM otomobil üretimi için pozitif olduğu için, marjinal toplumsal maliyet daima marjinal özel maliyeti aşar; bu, araba üretmenin marjinal toplumsal maliyet eğrisinin araba imalatı için marjinal özel maliyet eğrisinin üzerinde bir yerlerde yer aldığı anlamı-



Şekil 6. Otomobil piyasasında verimsizlikler

na gelir ve arabalar için piyasa arz eğrisine de kabaca eşittir: MTM = MÖM + MDM = S + MDM, MDM > 0.

Araba alıcıları bir araba satın alıp almamayı düşündükleri zaman, muhtemelen, rahat ve hızlı bir ulaşım biçiminde sağlamayı umdukları faydayı, sınırlı gelirlerinden ayırıp ödemek zorunda kalacakları fiyatla kıyaslarlar. Özel fayda fiyatı aşıyorsa arabayı satın alacak, aşmıyorsa almayacaklardır. Bu, piyasa talep eğrisi D'nin, araba tüketiminden sağlanan marjinal özel fayda eğrisi MÖF'yi gayet makul biçimde temsil ettiği anlamına gelir: D =MÖF. Ancak arabamı "tükettiğim" zaman etkilenecek tek kişi ben değilim. Arabamı sürerken atmosferdeki "sera" gazlarına, dolayısıyla küresel ısınmaya katkıda bulunuyorum. Arabamı dış semtlerden kentin içlerine doğru sürerken, kentin üzerindeki duman tabakasına, gürültü kirliliğine ve trafik tıkanıklığına katkıda bulunuyorum. Başka de-

yişle, bir araba tükettiğim zaman, yeni bir araba tüketmenin toplumsal maliyetinin yeni bir araba tüketmenin özel yararından daha az olması anlamına gelen negatif faydaların acısını başkaları da çekmektedir. Dolayısıyla, arabalar için piyasa talep eğrisi araba tüketiminin marjinal özel faydalarını makul bir biçimde temsil etse de, araba tüketiminin marjinal toplumsal faydalarını olduğundan fazla değerlendirir, çünkü araba tüketiminin araba kullanmayanlara getirdiği negatif etkiyi göz ardı eder. Yeni bir araba tüketmenin sağladığı marjinal toplumsal faydalar (MTF), araba alıcıları için marjinal özel faydalarla başkaları için marjinal dışsal faydaların (MDF) toplamına eşittir: MTF = MÖF + MDF. Ancak araba tüketimi örneğinde marjinal dışsal "faydalar" (MDF) *negatif*tir. Bu da, marjinal toplumsal fayda eğrisinin, otomobiller için piyasa talebi eğrisinin *altında* bir yerlerde olduğunu gösterir: MTF = MÖF + MDF = D + MDF, MDF < 0.

Ancak Şekil 6'da görebildiğimiz gibi, arabalar için MTM eğrisi piyasa arz eğrisinin üzerinde ve MTF eğrisi piyasa talep eğrisinin altında yer alıyorsa, MTM ile MTF, piyasa arz ve talep eğrilerinin kesiştiği yerin solunda kesişecektir. Bu nedenle, toplumsal olarak verimli ya da otomobil üretiminin (ve tüketiminin) optimum düzeyi, yani A (0), mikro arz ve talep yasasının bizi yönelteceği denge üretim ve tüketim düzeyinden, yani A (e)'den daha az olacaktır. Başka deyişle, piyasa bizi toplumsal olarak verimli ya da optimum olandan daha fazla araba üretmeye ve tüketmeye yöneltecektir. Piyasa çok fazla araba üretim ve tüketimine götürecektir, çünkü satıcılar ve alıcılar ne kadar araba üretileceğine ve tüketileceğine karar verirler, kendileri için söz konusu olan maliyet ve faydalardan başka herhangi bir şeyi hesaba katmaları için hiçbir sebep yoktur. Arabaların üretilmesi ve tüketilmesiyle birlikte ortaya çıkan dışsal maliyetleri dikkate almalarını gerektiren hiçbir dürtü yoktur. Aslında, bu dışsal etkileri göz ardı etmelerini sağlayan uygun bir sebep de vardır, çünkü bunları hesaba katmaları bireysel olarak durumlarının kötüleşmesine yol açacaktır. Karar alıcıların, bir şey yapmanın negatif sonuçlarını göz ardı etmeleri halinde -bu örnekte, araba üretim ve tüketiminin araba üreticileri ya da alıcılarından

başka insanlar üzerinde yaratacağı negatif dışsal etkiler- o şeyden çok fazla yapmaya karar vereceklerini -bu örnekte çok fazla araba üretmeye ve tüketmeye karar verilmesi- keşfetmemiz şaşırtıcı değildir.[2]

Kamu malları: Kirlenmenin azaltılması

Bir kamu malı, tekil bir tüketiciden çok herkes tarafından her türlü niyet ve amaçla tüketilen, insani iktisadi faaliyetle üretilen bir maldır. Sadece giyeni etkileyen iç çamaşırı gibi özel bir malın aksine, aynen kirliliğin azaltılması gibi kamu malları da çoğu insanı etkiler. Farklı biçimde ifade etmek gerekirse, hiç kimse bir kamu malını "tüketmek"ten ya da kamu malının varlığından yararlanmaktan dışlanamaz. Bu, herkesin, kamu malları konusunda, özel mallar için aynı tercihlerde bulunan insanlara benzer şekilde aynı tercihlere sahip olduklarını söylemek değildir. Elmaları portakallara tercih ederim ve kirliliğin azaltılmasına "ulusal savunma" denilen şeyden daha çok değer veririm. "Ulusal savunma"ya kirliliğin azaltılmasından daha fazla değer verenler olduğu gibi, portakalları elmalara tercih edenler de vardır. Ancak elmaları tercih edenlerin daha fazla elma satın alabildikleri ve portakal sevenlerin daha fazla portakal satın alabildikleri elma ve portakal örneğinin aksine, bütün ABD yurttaşları askeri harcamalar ve kirliliğin azaltılması için yapılan federal harcamaları aynı miktarda "tüketmek" zorundadırlar. Kamu malına daha fazla değer veren ABD yurttaşları için daha fazla askeri harcama yapamayacağımız gibi çevreye daha fazla değer veren ABD yurttaşları için de kirliliğin daha fazla azaltılmasını sağla-

2. Piyasa ekonomilerinde dışsal etkileri ölçmenin ne kadar zor olduğu bilinir. Bunun önemi büyüktür, çünkü bu etkilerin büyüklüğü bir piyasanın ne kadar verimsiz olacağı ve bu verimsizliği düzeltmek için ne kadar kirletme vergisi gerektiği gibi konular bakımından büyük önem taşır. *Center of Technology Assessment*'ın [Teknoloji Değerlendirme Merkezi] 1998 tarihli bir raporunda, dışsal etkilerin hesaba katılması halinde, ABD'de tüketilen bir galon benzinin gerçek toplumsal maliyetinin bugün güney Maryland'de arabamın deposunu galon başına 1,02 dolara doldururken, aslında 15,1 dolar gibi yüksek bir düzeyde olduğu hesaplandı. 1,02 dolar bazı ağır vergileri içermektedir, ancak bu vergilerin yeterince ağır olmadığına kuşku yok!

yamayız. Farklı Amerikalılar farklı miktarlarda özel mal tüketebilirlerken, hepimiz aynı "kamu malı dünyası"nda yaşamak zorunda kalırız.

Kıt üretim kaynaklarımızın ne kadarını kamu malı üretmeye ayıracağımız konusunda alınacak kararı serbest piyasaya bırakırsak ne olur? Piyasalar sadece "efektif talep" dediğimiz şeyin var olduğu, yani alıcıların istedikleri şeye para vermeye istekli ve muktedir oldukları durumlarda mal sağlarlar. Peki bir alıcının bir kamu malına ödeme yapmasını sağlayan nasıl bir dürtü vardır? Her şeyden önce, kamu malına ne kadar değer verirsem vereyim, toplamın sadece küçük bir bölümünden ya da kamu malının daha fazlasına sahip olmaktan kaynaklanan toplumsal faydadan yararlanırım, çünkü ona para ödemeyen başkalarını onun sağlayacağı yarardan dışlayamam. Farklı biçimde ifade etmek gerekirse: Toplumsal akılcılık, bir bireyin bir kamu malını, satın aldığı son birimin maliyeti, malı satın almasından *toplam olarak* yararlanan *herkes*in sağladığı faydalar oranında büyük olduğu noktaya kadar satın almasını gerektirir. Ancak bir bireyin bir kamu malını satın alması, satın aldığı son birimin maliyetinin bizzat kendisinin o maldan sağladığı fayda kadar büyük olduğu noktaya kadar akılcıdır. Bireyler serbest bir piyasada kamu mallarını satın aldıkları zaman, ne kadar satın alacaklarına karar verirken başkalarının sağlayacağı yararı dikkate almalarını gerektiren hiçbir dürtüye sahip olmazlar. Sonuç olarak, herhangi bir şey satın alacaklarsa, toplumsal olarak verimli olandan çok daha azını "talep ederler" Özetle, piyasa talebi kamu mallarının marjinal *toplumsal* faydasını yeterince temsil etmeyecektir.

Sorunu ele almanın bir başka tarzı, bir kamu malının her potansiyel alıcısının, başka bir kişinin o kamu malını satın alacağını bekleme ve umma dürtüsüne sahip olduğunu kabul etmektir. Sabırlı bir alıcı başkalarının alımları üzerinde "serbestçe oynayabilir," çünkü ödeme yapmayanlar kamu mallarının sağlayacağı yarardan dışlanamazlar. Ancak herkes başka bir kişinin kamu malı için zorlukla kazandığı paraları sökülmesini bekliyorsa, böyle bir durumda hiç kimse piyasada kamu mallarına "efektif talep" göstermeyecektir. "Bedavacılık" kamu malları örneğinde bireysel olarak akılcıdır, an-

cak kamu malları açısından onların gerçek toplumsal faydasını olduğundan az değerlendiren bir "efektif talep"e yol açar. V. bölümde "kamu malı oyunu"ndaki bu mantığı biçimsel olarak inceleyeceğiz.

Bir kamu malından yararlanacak olan bir grup insanı, o mala olan taleplerini kolektif olarak ifade etmek üzere bir araya gelmekten alıkoyan nedir? Sorun, insanların o kamu malından ne kadar yararlandıkları konusunda yalan söyleme dürtüsüne sahip olmalarıdır. Kamu malı tüketicilerinin kurdukları dernekler gönüllüyse, bir kamu malından gerçekte ne kadar yararlandığım bir yana, ondan hiç yararlanmıyormuş gibi yapmam benim için daha iyi olur. O zaman dernek üyeliğini reddedebilir, herhangi bir şey ödemekten kaçınabilirim. Zira onun varlığından gene de yararlanacağımı gayet iyi bilirim. Eğer dernekler gönüllü değilse -örnek olarak, bir hükümet halkı kamu malı tüketme koalisyonuna "zorunlu olarak alırsa"- değerlendirmelerin fayda derecesi temelinde yapılması halinde, insanların kendi faydalanma derecelerini olduğundan az göstermelerini gerektiren bir dürtü gene vardır. Farklı kamu malları türlerinden bütün insanların eşit derecede yararlanmaması olgusunun sorunun önemli bir parçası haline geldiği nokta budur. Daha büyük bir askeriyeye herkesin aynı ölçüde değer verdiğini bilseydik, o zaman herkesin bu konuda aynı miktarda ödeme yaparak katkıda bulunmasına pek az itiraz olurdu. Ancak gerçek durumun böyle *olmadığına* inanmak için her türlü sebep vardır. Bu bağlamda, ödemelerin birilerinin sağlayacağı faydanın derecesiyle ilişkili olması gerektiğine inanırsak, herkesin daha az yarar sağlıyormuş gibi davranmasını gerektiren bir dürtü var olacaktır. Gönüllü olmayan tüketim koalisyonunun ifade ettiği efektif talep bireysel açıdan akılcı olan bu eksik ifadeyi temel alırsa, insanların kamu malından sağladıkları toplumsal faydalar gene önemli ölçüde eksik gösterilecek ve sonuç olarak, kamu malına olan talep toplumsal açıdan verimli ya da optimum olanın daha azına yol açacaktır.

Özetle, iktisatçıların "bedavacılık" dürtüsü sorunu ve bir kamu malı tüketicileri koalisyonunu örgütleme ve yönetmenin "işlem giderleri" dedikleri şey yüzünden, piyasa talebi, kamu mallarının tüketiminden gelen gerçek toplumsal faydaları tahmin edilebileceği

üzere eksik temsil eder. Bir kamu malının üretilmesi hiçbir dışsal etki gerektirmiyorsa, bu durumda piyasa arz eğrisi kamu malı üretiminin marjinal toplumsal maliyetlerini doğru biçimde temsil eder, çünkü bu durumda piyasa talebi kamu malının gerçek marjinal toplumsal fayda eğrisinin önemli ölçüde altında yer alacak, üretim ve tüketimin piyasa denge düzeyi toplumsal olarak verimli düzeyden önemli ölçüde daha az olacaktır. Sonuç olarak, bunu serbest piyasaya ve gönüllü derneklere bırakırsak, kıt üretim kaynaklarımızın çok kıymetli olan küçücük bir miktarı, gerçekte ne kadar değerli olduklarına bakılmaksızın kamu malları üretmek için kullanılacaktır. Robert Heilbroner'in dediği gibi: "Piyasa özel isteklere kulak kesilir, ancak kamusal ihtiyaçlara sağırdır."

Kirliliğin azaltılmasının bir kamu malı olması olgusunun, serbest piyasa ekonomilerinde, *yeşil tüketicilik* için önemli içerimleri vardır. Çamaşırlarımı gayet beyaz yıkayan pek çok ucuz deterjan vardır, ancak bunlar önemli ölçüde su kirliliğine yol açarlar. *Toplumsal olarak sorumlu bir seçim yapsam da yapmasam da*, kirliliğin azaltılması bir kamu malı olduğu için, piyasa, toplumsal olarak verimli bir seçim yapmam için bana *pek az dürtü* sağlar. Yeşil deterjan kullanırsam, ek maliyetin ve daha gri beyazların *bana* getireceği dezavantajı, su kirliliğindeki azalmanın *bana* sağlayacağı avantajla dengeleyerek kendi çıkarlarıma en iyi şekilde hizmet etmiş olurum. Ancak, yeşil deterjan satın almam halinde, muhtemelen benimle birlikte temiz sudan yararlanan başkaları da olacaktır. "Yeşil satın alma"yı toplumsal olarak sorumlu davranış olarak görmemizin nedeni tam da budur. Ne yazık ki piyasa *onların* elde edeceği yararı hesaba katmam için bana hiçbir dürtü sağlamaz. Daha da kötüsü, başkaları hangi deterjanı satın alacaklarını seçerlerken sadece kendi çıkarlarını gözetebiliyorlarsa, söz gelimi "yeşil" deterjanı seçmeleri halinde bunun bana ve başkalarına sağlayacağı yararları göz ardı edeceklerini düşünürsem, onların çıkarlarını hesaba katmayı ve yeşil tüketmeyi tercih ederek sadece kendi çıkarlarıma zarar veren bir seçim yapma riskini değil, enayi yerine konma riskini de üstlenmiş olurum.[3]

3. Çoğu deterjanlar bir yıkama için dörtte bir ölçü gerektirir. Church & Dwight, bu "yeşil" ürüne olan tüketici talebinin yetersiz olduğu görüldüğü zaman, 1/4 ölçü ça-

Bu, pek çok insanın "doğru olanı yapma"yı ve her durumda "yeşil tüketme"yi seçmeyeceğini söylemek değildir. Ayrıca, *toplumsal olarak istenmeyen sonuçlar veren piyasa dürtülerinden başka*, piyasanın yeşil tüketmeyi önleyici etkisinin üstesinden gelebilen dürtüler de olabilir. Güney Maryland Yeşil Partisi'nin bir üyesiysem ve bir süpermarket kasasında alışveriş sepetimin içinde kirletici bir deterjanla parti üyesi bir arkadaşım tarafından görülmem halinde dışlanacağımdan korkuyorsam, bu olgu, piyasa beni tam aksi yönde davranmaya yöneltse de, beni yeşil bir deterjan satın almaya yönelten yeterince güçlü bir dürtüdür. (Beyaz giysileri grilere sadece biraz tercih ettiğimi itiraf etmeliyim; fiyat farklılığı artarsa buna ne kadar dayanacağımı kim bilir?) Ancak sorun buradadır, çünkü kirliliğin azaltılması bir kamu malıdır ve piyasa dürtüleri buna terstir, yani insanları toplumsal olarak verimli olandan daha az "yeşil" ve daha fazla "kirli" tüketmeye yöneltmektedir. İnsanlar ters piyasa dürtülerini göz ardı ettikleri ve çevre konusunda kaygılandıkları, gelecek kuşaklar dahil başkalarını gözetme temelinde davrandıkları ya da piyasa dışı olana tepki gösterdikleri ölçüde, dışlanma korkusu gibi toplumsal dürtüler çevre ve toplumsal ilgi açısından önemlidir, ancak bunlar piyasa dürtülerinin ters etkisini azaltmaz.

Dışsal etkilerin yaygınlığı

Bu itiraflar -dışsallıklar ve kamu malları işin içinde olduğu zaman piyasalar kaynakları hatalı tahsis eder- karşısında, nasıl olur da ateşli piyasa savunucuları piyasaların, sanki hayırsever bir görünmez el tarafından yönlendiriliyormuş gibi, kaynakları verimli biçimde tahsis ettiğini iddia etmeye devam ederler? Yanıt, lisansüstü mikro iktisat teorisi kitaplarında yer alan teoremlerde açıkça, ancak lisans düzeyindeki metinlerde ve pek çok iktisatçının tavsiyelerinde üstü kapalı biçimde yer alan bir varsayımda yatar. Refah ekonomilerinin temel teoremine göre, bütün piyasaların denge durumun-

maşır deterjanı üretmeyi erteledi. Bkz. Christine Canning, "The Laundry Detergent Market," *Household and Personal Products Industry*, Nisan 1996.

da olması halinde, *ancak hiçbir dışsal etki ya da kamu malı yoksa*, ekonomi bir Pareto optimumu durumunda olacaktır. Hiç dışsal etki ya da kamu malının olmadığı varsayımı, Adam Smith'in 200 yaşındaki görünmez el vizyonunun modern örneği olan teoremin ifadesinde açıkça yer alır. Çünkü aksi halde teorem saçma olacaktır! Herkes gerçek dünyada dışsallıkların ve kamu mallarının var olduğunu bildiği için, piyasaların kaynakları gerçek dünyada makul ölçüde verimli biçimde tahsis ettiği sonucu, ancak dışsal etkilerin ve kamu mallarının pek nadir ve birbirinden ayrı olduğu varsayımına dayanır. Bu varsayım genellikle ifade edilmez ve geçerliliği ampirik araştırma yoluyla asla kanıtlanmamıştır. Bu, ana akım iktisat teorisinin ardında yatan test edilmemiş bir paradigmanın içinde saklı bir *ön*varsayımdır. Bu paradigma, insanların yaptıkları seçimler başkalarının fırsatları ve refahı üzerinde pek az etki yaratıyormuş gibi davranır.

Örtük paradigmayı, dünyayı, insanların seçimlerinin başkaları için hem şimdi hem de gelecekte uzun erimli sonuçlar yarattığı bir insani etkileşim ağı olarak gören ana akım iktisadı temelinde bir başka paradigmayla değiştirecek olursak, dışsal etkilerin ve kamu mallarının kural olmaktan çok istisna olduğu varsayımı tersine döner. Siyasal iktisatçılar dünyayı uzun süre tam da bu şekilde gördükleri için ve son 30 yıldır insan seçimleri ile ekolojik sistemler arasındaki ilişki hakkında öğrendiğimiz her şey bu bağlantılı olma vizyonunu güçlendirdiği için, siyasal iktisatçıların dışsal ve kamusal etkilerin istisnadan çok kural olduğunu unmaları için her türlü sebep vardır. Şaşırtıcı olan, piyasaların verimliliğini değerlendirmek söz konusu olduğunda, çok az sayıda siyasal iktisatçının kendi inançlarının uzun vadeli içerimlerini kabul etmesidir. Yıldız gibi parlayan bir istisna E. K. Hunt'tır. Haziran 1973'te yayımlanan (*Journal of Economics Issues*), öteki siyasal iktisatçılar üzerinde hiçbir etki yaratmamasıyla dikkati çeken, "On Lemmings and Other Acquisitive Animals" başlıklı bir makalede, E. K. Hunt "ters" varsayımı şu sözlerle ifade etti:

> Refah ekonomisinin Aşil topuğu (piyasa yanlısı ana akım iktisatçıları tarafından uygulandığı kadarıyla) dışsallıkları ele alış tarzıdır... Dışsal-

lıklara gönderme yapıldığı zaman, rüzgâr yönünde oturanların, anfizem, akciğer kanseri ve diğer solunum yolu hastalıklarına yakalanma olasılığını artıran büyük miktarda sülfür oksit ve başka maddeleri çevreye yayan, rüzgârın aksi yönünde kurulmuş bir fabrika ya da kırsal kesimde onarılamaz bir estetik iz bırakan bir maden şeridi açma operasyonu tipik bir örnek olarak gösterilir. Ancak gerçek şudur ki, her gün gerçekleştirdiğimiz milyonlarca üretim ve tüketim ediminin çoğu dışsallıkları içerir. Bir piyasa ekonomisinde, bir bireyin ya da girişimin bir başka bireye ya da girişime haz ya da acı veren her eylemi ... bir dışsallık oluşturur. Üretim ve tüketim edimlerinin büyük çoğunluğu toplumsal olduğu, yani bir ölçüde bir kişiden daha fazlasını gerektirdiği sürece, sonuç olarak bunlar dışsallıkları kapsayacaktır. Bir lokantadaki sofra adabımız, evimizin, bahçemizin ya da şahsımızın genel görünüşü, kişisel hijyenimiz, araba sürerken izlediğimiz yol, gün içinde çim biçmek için ayırdığımız zaman ya da binlerce sıradan günlük edimden herhangi biri, bütün bunlar, başkalarının haz ya da mutluluğunu bir ölçüde etkiler. *Gerçek* [şudur ki] ... *dışsallıklar kesinlikle kapsayıcıdır* ... Sadece en aşırı burjuva bireyciliği aksini varsayan bir iktisat teorisiyle sonuçlanabilirdi.

Eğer üretim ve tüketimin toplumsal etkileri, Hunt'ın yukarıda öne sürdüğü gibi, bu mal ve hizmetleri satanların ve alanların sık sık ötesine uzanırsa ve bu dışsal etkiler önemsiz değilse, piyasalar sık sık bizi bazı mallardan çok fazla ve diğerlerinden çok az üretmeye yönelterek *hatalı* kaynak dağıtımı yapacaktır. Piyasalar negatif dışsal etkileri göz ardı ederek, otomobil gibi malları, toplumsal açıdan verimli mallara oranla daha fazla üretmemize ve tüketmemize yol açar. Piyasalar negatif dışsal etkileri göz ardı ederek karbondioksiti dönüştüren ve böylece küresel ısınmayı azaltan tropikal yağmur ormanları gibi malları toplumsal açıdan verimli mallara oranla daha az tüketmemize yol açar. Onları daha fazla tüketecek yerde, sığır otlatmak için keser ya da yakarız. Dolayısıyla piyasalar insanların asgari "işlem giderleri"yle bireysel olarak yararlanabilecekleri mal ve hizmetler için yaptıkları tercihleri ifade etmelerini sağlayan makul fırsatlar sağlarken, onların toplumsal olarak ya da kolektif olarak yararlandıkları ya da tükettikleri -kamu alanı ya da kirlenmenin azaltılması gibi- mallara olan arzularını ifade etmek için et-

kin araçlar sağlamazlar. Piyasalar, bireysel olarak kamu mallarına olan arzularını ifade edecek olan kişiler için caydırıcı "bedavacılık" dürtüleri yaratır ve bir faydalananlar koalisyonu oluşturmaya çalışanlar için yıldırıcı işlem giderleri koyar. Başka deyişle, *piyasalar bir anti-sosyal eğilime sahiptirler.*

Daha da kötüsü, piyasalar, aktörlerin dışsal etkilerin avantajından toplumsal açıdan ters etkili tarzlarda yararlanmaları yönünde güçlü dürtüler oluşturur, hattâ yeni dürtüler geliştirir ya da yaratır. Üretilen mal ve hizmetlerin değerini artırmak ile onları edinmek için yapmak zorunda olduğumuz şeyin tatsızlığını azaltmak, üreticilerin bir piyasa ekonomisinde kârlarını artırabilmelerinin iki yoludur. Ayrıca rekabetçi baskılar üreticileri her ikisini de yapmaya yöneltecektir. Ancak dışsallaştırılan maliyetler ve içselleştirilen faydalarla üretilen mal ve hizmetlerin daha büyük bir bölümünü tazminatsız edinmek için manevra yapmak da kârları artırma yollarıdır. Rekabetçi baskılar, üreticileri daha kârlı olan bu yolu dikkatle çalışarak izlemeye yöneltecektir. Kuşkusuz sorun, birinci davranış türü üreticilerin özel çıkarlarının yanı sıra toplumsal çıkara da hizmet ederken, ikinci davranış türünün bunu yapmamasıdır. Bunun yerine, alıcılar ya da satıcılar maliyetleri piyasa mübadelesine taraf olmayan kişilere doğru dışsallaştırarak ya da faydaları dışsal tarafları tazmin etmeksizin içselleştirerek kendi özel çıkarlarını geliştirdikleri zaman, sergiledikleri "rant arama davranışı" kötü bir üretim kaynakları dağıtımına yol açan ve sonuçta üretilen bütün mal ve hizmetlerin değerini azaltan verimsizliklere yol açar. Piyasa hayranlarının nadiren sordukları sorular şunlardır: Firmalar kârlarını artırmak için ulaşabilecekleri en kolay fırsatları en büyük olasılıkla nerede bulurlar? Üretilen malların niceliğini ve niteliğini artırmak ne kadar kolaydır? Malları üretmek için harcanan zamanı ya da çekilen sıkıntıyı azaltmak ne kadar kolaydır? Alternatif olarak, kişinin ekonomi pastasından aldığı payı maliyeti dışsallaştırarak ya da faydayı tazminatsız edinerek büyütmesi ne kadar kolaydır? Özetle, rant arama davranışından çok üretken davranışla kârları artırmanın sınırsız biçimde daha kolay olduğunu varsaymamız ne-

den gereklidir? Gene de bu örtük varsayım, verimlilik mekanizmaları olarak piyasalar anlayışının ardında yatan şeydir.

Piyasayı coşkuyla savunanlar, piyasa mübadelelerinin esas olarak küçük işlem giderlerinden sorumlu olma özelliğinin -ikisi dışında bütün etkilenen tarafları işlemden dışlayarak- aynı zamanda, alıcılar ve satıcılar için büyük bir potansiyel kazanç kaynağı olduğuna dikkat etmezler. Bir otomobil alıcısı ile satıcısı uygun bir iş yapmayı kararlaştırdıkları zaman, aralarında bölüşülmesi gereken fayda, araba üretiminin yol açtığı asit yağmurunun maliyetleri, araba üretiminin yol açtığı kent sisinin, gürültü kirliliğinin, trafik tıkanıklığının ve sera etkisinin maliyetleri başkalarına dışsallaştırılarak büyük ölçüde artırılır. Bu maliyetleri ödeyenler ve böylece araba imalatçısının kârlarını ve araba tüketicisinin faydalarını artıranlar araba alıcıları ve satıcıları açısından "kolay aldatılabilenler"dir, çünkü onlar coğrafi ve kronolojik olarak ayrıdırlar ve çünkü üzerlerindeki etkinin büyüklüğü küçük ve eşitsizdir. Bireysel olarak işleme taraf olma konusunda onlar pek az dürtüye sahiptirler. Kolektif olarak çok sayıda insanı temsil edecek bir gönüllü koalisyonu oluşturmak isterlerse, işlem gideri ve bedavacılık engelleriyle karşılaşırlar -az, fakat farklı miktarlarda.

Ayrıca, toplumsal açıdan olumsuz yönde etkili rant arayış davranışı fırsatı, genelde sanıldığı gibi, piyasaları mükemmel biçimde rekabetçi hale getirerek ya da ona maliyetsiz girişi sağlayarak ortadan kaldırılmaz. *Bir alıcı ya da satıcının zararına* rant arayışı, rekabetçi piyasalarla, yani alıcıların seçecekleri sayısız satıcıların ve satıcıların seçecekleri sayısız alıcıların varlığı halinde ortadan kaldırılabilir. Ancak her piyasada mükemmel biçimde bilgilendirilmiş sayısız satıcı ve alıcı olsa bile, farklı endüstrilerde ortalama kâr oranlarında çok küçük farklılıkların ortaya çıkması firmaların kendilerini aniden düzeltecekleri girişler ve çıkışlar yapmalarına neden olsa bile, her piyasa katılımcısı eşit derecede güçlü ve bu nedenle eşit derecede güçsüz olsa bile -başka deyişle, coşkulu piyasa savunucularının bütün fantezilerini kabul etsek bile- piyasa işlemlerinde küçük fakat eşitsiz çıkarları olan sayısız dışsal taraf var olduğu sürece, bu dışsal taraflar kendi kolektif çıkarlarının tam ve etkin bir

temsili için, alıcıların ve satıcıların mübadele sırasında karşılaştıkları engellerden daha büyük işlem gideri ve bedavacılık engelleriyle karşılaşacaklardır. Üstelik dışsal tarafları alıcıların ve satıcıların rant arayışı davranışının kolay avı haline getiren bu kaçınılmaz eşitsizliktir. Alıcıların ve satıcıların bir piyasa mübadelesinde az ya da çok güçlü bir rakiple asla yüz yüze gelmedikleri bir piyasa ekonomisi örgütleyebilsek bile, bu, her birimizin ne alıcı ne de satıcı olduğumuz pek çok işlemde daha küçük tesadüfi çıkarlara sahip olmamız olgusunu değiştirmeyecektir. Gene de bütün dışsal tarafların toplam çıkarı alıcı ve satıcının çıkarlarıyla büyük ölçüde kıyaslanabilir. Daha az çıkarı olanların işlem gideri ve bedavacılık sorunları kaçınılmaz bir güç eşitsizliği yaratır; bu da, en rekabetçi piyasalarda bile alıcılar ve satıcıların, bireysel olarak kârlı ancak toplumsal açıdan ters etkili rant arayışı fırsatlarına yol açar. Alıcıların ve satıcıların, manevra yaparak, rant arayarak ya da maliyet değişikliği gerçekleştirerek toplumsal açıdan ters etkili tarzlarda kâr etmelerinin yeterli bir koşulu, rekabetçi piyasalar nasıl olursa olsun, her birimizin, bizi ne alıcısı ne de satıcısı olduğumuz pek çok mübadelenin zarar gören dışsal tarafları haline getiren dağılmış çıkarlara sahip olmamızdır.

Ancak toplumsal açıdan olumsuz yönde etkili rant arayış davranışı sadece piyasa mübadelelerine dışsal olan tarafların zararına işlemez. Gerçek dünya bütün alıcıların ve satıcıların eşit derecede güçlü olduğu, alıcıların ya da satıcıların birbirine karşı avantaj sağlamaya çalışmalarının anlamsız olacağı bir oyunla pek az benzerlik taşır. Gerçek dünyada güçlü firmaların fazla güçlü olmayan tedarikçilere ödedikleri fiyatları düşürerek ve güçsüz müşterilerin üstlendiği fiyatları artırarak kârlarını çoğaltmaları, ürünlerinin kalitesini artırma yöntemleri araştırmalarından daha kolaydır. Gerçek dünyada kendi çıkarlarını savunmak için pek az bilgiye, zamana ya da araca sahip tüketiciler vardır. IBM ve Microsoft gibi devler açısından, yenilikleri bizzat gerçekleştirmek için çok çalışmalarına gerek bırakmayacak şekilde satın alacakları, küçük, az sermayeli, yenilikçi firmalar vardır. Gelecek kuşaklar zararına aşırı biçimde sömürüldükçe üretkenliği küçük bir maliyetle ya da hiçbir maliyet

olmaksızın sağlanabilen ortak mülkiyet kaynakları vardır. Ve nihayet, kariyerleri esas olarak vergi kaçaklarını ve vergi mükellefi zararına finanse edilen ortak refah programlarını kullanmak için yalvararak kampanya parasını artırma yeteneklerine bağlı olan siyasetçilerin yönettikleri bir hükümet vardır. Başka deyişle, alıcıların ve satıcıların genellikle eşit derecede güçlü olmadıkları gerçek dünyada, kârı azamileştirmenin en etkin stratejisi genellikle fazla güçlü olmayan piyasa rakiplerini saf dışı bırakmak ve pastayı büyütmeye çalışacak yerde kendine düşen dilimi rakiplerin zararına büyütmektir.

Kar topu etkisi gösteren verimsizlik

Tüketici tercihleri içsel olduğu ölçüde, piyasa ekonomilerindeki düzeltilmemiş dışsal etkilerden kaynaklanan hatalı tahsisatın derecesi artacak ya da zamanla "kar topu" etkisine girecektir. İnsanlar kendi tercihlerini piyasa fiyat sistemindeki dışsal etkilerin yarattığı eğilimlere göre ayarladıkça, üretimi ve/veya tüketimi negatif dışsal etkileri gerektiren, ancak piyasa fiyatları bu maliyetleri yansıtmayan, bu nedenle olması gerekenden daha düşük olan mallara yönelik tercih ve taleplerini artıracaklardır; üretimi ve/veya tüketimi pozitif dışsal etkileri gerektiren, ancak piyasa fiyatları bu faydaları yansıtmayan, bu nedenle olması gerekenden daha yüksek olan mallara yönelik tercih ve taleplerini azaltacaklardır. Bu tepki ya da ayarlama bireysel olarak akılcıyken, toplumsal olarak akıldışı ve verimsizdir, çünkü piyasa sistemlerinin aşırı üretme eğiliminde olduğu mallara yönelik daha büyük talebe ve piyasa sistemlerinin düşük miktarda üretme eğiliminde olduğu mallara yönelik ise daha az talebe yol açar. İnsanlar, daha uzun zaman dönemleri boyunca ayarlama yapmak için daha büyük fırsatlara sahip oldukça ekonomideki verimsizliğin derecesi büyüyecek ya da "kar topu" etkisine girecektir.[4]

4. Piyasa dışsallıkları olduğu zaman içsel tercihlerin kar topu etkisi taşıyan verimsizliği beraberinde getirdiğine dair özenli bir kanıtlama için, bkz. Hahnel ve Albert, *Quiet Revolution in Welfare Economics*, teorem 7.1 ve 7.2.

Bir piyasada denge fiyatının nerede olduğunu hiç kimse bilmez. Mikro arz ve talep yasasının söylediği şudur: Gerçek fiyat denge fiyatından yüksek olduğu için arz fazlası olduğu zaman düş kırıklığına uğramış satıcıların özçıkar davranışı ve piyasa fiyatı denge fiyatının altında olduğu için talep fazlası olduğu zaman düş kırıklığına uğramış alıcıların özçıkar davranışı piyasaları denge durumuna taşıma eğilimi gösterecektir. Ancak bir piyasa denge dışı olduğu sürece, satın alınan ve satılan miktar, piyasa dengedeyse satın alınacak ve satılacak olan miktardan daha az olacaktır. Denge miktarı, dışsal etkilerin yokluğunda üretilecek ve tüketilecek toplumsal olarak verimli miktarla aynıdır. Dolayısıyla, dışsal etkilerin bulunmadığı bir durumda bile, eğer piyasalar denge dışıysa verimli sonuçlar vermezler. Yani ilk problem, *piyasalar ne kadar yavaş dengelenirse o kadar verimsizliğe katlanmak durumunda olmamızdır.*

İkinci problem şudur: eğer piyasa katılımcıları fiyatlardaki değişiklikleri ilerideki fiyat değişikliklerine ilişkin *sinyaller* olarak yorumlarlarsa, arz ve talep "yasaları"na itaat etmeleri *ihtimal dışı*dır. Elma fiyatları yükselse de, bundan sonraki fiyat değişikliğinin yukarı doğru olabileceği gibi aşağı doğru da olabileceğine inanıyorsam, yani fiyat artışını fiyatların yükselmekte olduğunu gösteren bir işaret olarak yorumlamıyorsam, talep tahminleri yasasına göre, daha yüksek olan yeni fiyattan muhtemelen daha az elma talep ederim. Ancak, fiyat yükseldiği için bundan sonraki fiyat değişikliğinin aşağı değil yukarıya doğru olmasının daha muhtemel olduğunu düşünürsem, bu kez daha fazla elma satın almam gerekir, çünkü fiyat değişikliğinin elma fiyatlarının yükselmesinden önce tahmin ettiğimden daha büyük olacağını düşünürüm. Elma istiyorsam, daha pahalı hale gelmeden önce daha fazla elma satın almam gerekir. Elma istemiyor olsam bile, yine de şu anda daha fazla elma satın almam ve yarın fiyatlar daha da yükseldiği zaman satmam gerekir. Aynı şekilde, bir piyasadaki satıcılar fiyat değişikliklerini fiyatların ne yönde gideceğini gösteren işaretler olarak yorumlarlarsa, arz yasasına rağmen, fiyatlar düştüğü zaman daha çok satış

yapmaları ve fiyatlar yükseldiği zaman daha az satış yapmaları gerekir.[5] Bu örnekte, gerçek alıcı davranışı yukarı doğru eğimli bir talep eğrisiyle ve gerçek satıcı davranışı aşağı doğru eğimli bir arz eğrisiyle temsil edildiği zaman, düş kırıklığına uğramış alıcıların fazla talep durumunda sergiledikleri özçıkar davranışı bir fiyatı denge fiyatından daha aşağıya değil daha yukarıya yükseltecektir. Ayrıca düş kırıklığına uğramış satıcıların özçıkar davranışı bir fiyatı denge fiyatından daha yukarıya değil daha aşağıya indirecektir. Başka deyişle, piyasada onu denge durumuna değil denge durumundan uzağa iten dengesizleştirici güçler olacaktır.

En azından geçici şekilde, doğrulanan bir kehanet olarak yükselen bir fiyata genellikle piyasa "kabarcığı" ve doğrulanan bir kehanet olarak düşen bir fiyata genellikle piyasa "çöküşü" denir. VII. bölümde bankalar ve uluslararası finansı incelediğimizde keşfedeceğimiz gibi, bu türden dengesizleştirici dinamik, özellikle mali piyasalar ile döviz piyasalarında, reel ekonomiler üzerinde, yani istihdam, yatırım, üretim ve tüketim üzerinde feci etkiler yaratarak, coşkulu piyasa savunucularının kabul etmek istemedikleri kadar sık gerçekleşir. Nihayet, özel bir tarzda bağlantılı olan piyasalar arasında işleyen farklı türden dengesizleştirici bir dinamik olabilir. Bir piyasa başlangıçta denge dışı olduğu zaman, bu durum, öteki piyasanın denge dışına düşmesine neden olabilir. İkinci piyasa denge dışına düştüğü zaman, birinci piyasayı dengeden daha da uzağa itebilir. Bu durumda, bu kez ikinci piyasayı dengenin daha uzağına itebilir. Sonuç, her bir piyasanın diğerini denge durumundan daha uzağa ittiği bir "tehlikeli" etkileşim olabilir ve bu dengesizleştirici gücün, mikro arz ve talep yasasında betimlenen piyasalar içi fiyat ayarlamalarını sağlayan dengeleyici güçlerden daha güçlü olması mümkündür. Makro iktisat üzerine olan VI. bölümde, emek piyasa-

5. Ana akım metinleri bu davranış türünü arz ve talep "yasaları"nın açık ihlali değilmiş gibi ele almakta ısrarlıdır. Talebin piyasa fiyatıyla daima negatif biçimde ilişkili olmadığını ve arzın piyasa fiyatıyla daima pozitif olarak ilişkili olmadığını itiraf edecek yerde, ana akım metinleri, bir söz hilesine başvurarak, fiyat değişikliklerinin gelecekteki muhtemel yönüne ilişkin beklentilerdeki değişikliklerin talep eğrilerini ve arz eğrilerini, bu yasaların bizi beklemeye yönelttiği şeyle çelişen fiili sonuçlar vererek, *gene* arz ve talep yasalarına itaat edecek şekilde *değiştirdiğini* söyler. Bu en kötü durumda bir safsatadır.

sı ile mal piyasasının genelde nasıl etkileştiği üzerinde duracağız. Keynes'in en büyük içgörülerinden biri, mal ile emek piyasaları arasında işleyen dengesizleştirici dinamiklerin, her iki piyasayı, bu piyasalar içindeki fiyat ve ücret ayarlamalarının onları dengeye doğru itmesinden daha hızlı biçimde dengeden uzağa itebileceğini keşfetmiş olmasıydı. Bu içgörü Keynes'in, bir buhranda üretim ve istihdamın, gittikçe daha çok işçi çalışmaya istekli olduğu -birileri onları kiralayacak olsa- ve mal üretmeye istekli pek çok işveren bulunduğu -birileri onları satın alacak olsa- halde neden sürekli bir düşüş gösterdiğini açıklamasını sağladı.

Sonuç: Piyasa aksaklıkları önemlidir

Özetle, alıcılarla satıcıların karşılıklı fayda sağlamak için yaptıkları uygun anlaşmaların iktisadi verimlilikle karıştırılmaması gerekir. Bazı tercih türleri işlem gideri ve bedavacılık sorunları nedeniyle sürekli biçimde eksik temsil edildiği zaman, tüketiciler kendi tercihlerini piyasa fiyat sistemindeki eğilimlere uyarladıkları, böylelikle bu eğilimleri şiddetlendirdikleri zaman ve üretim davranışının yanı sıra, çoğu kez piyasa mübadelelerine dışsal taraflara maliyetler dışsallaştırılarak kârlar artırılabildiği zaman, teori, serbest piyasa mübadelesinin genellikle kıt üretim kaynaklarının *hatalı* tahsisatıyla sonuçlanacağını öngörür. Teori bize, serbest piyasa ekonomilerinin, toplumun kaynaklarının çok büyük bir bölümünü, üretimi ya da tüketimi negatif dışsal etkileri gerektiren mallara ve çok az bir bölümünü de üretimi ya da tüketimi pozitif dışsal etkileri gerektiren mallara tahsis edeceğini ve hatalı tahsisatların önemli olduğuna inanmak için her türlü sebebin bulunduğunu söyler. Piyasalar tam rekabetçi olmadıkları -hemen her zaman böyledirler- ve hemen denge kuramadıkları -her zaman böyledirler- zaman, sonuçlar çok daha kötü olur.

D. PİYASA ARAMIZDAKİ BAĞLARI ZAYIFLATIR

Siyasal iktisatçılar piyasa verimsizliklerini ve haksızlıklarını eleştirirlerken, diğer pek çokları piyasaların şu ya da bu tarzda *toplumsal olarak yıkıcı* olduğundan şikâyet etmişlerdir. Aslında piyasalar bize şunu söyler: İktisadi faaliyetlerinizin eşgüdümünü bilinçli bir şekilde verimli olarak sağlayamazsınız, o halde bunu yapmaya kalkışmayın. Kendi aranızda verimli ve adil anlaşmalara varamazsınız, o halde bunu yapmaya kalkışmayın. Sizin gibi toplumsal açıdan umutsuz biçimde özürlü bir canlı türü bile, piyasa sisteminin mucizesi sayesinde iş bölümünden hâlâ fayda sağlayabildiği için şans yıldızınıza şükredin. Piyasalar, insani iktisadi ilişkiler oyununda bahse girmek için alınan bir karar, insan türünün toplumsal yeteneklerine güvensizlik oyudur. Samuel Bowles, Temmuz 1991'de *Challenge Magazine*'de yayımlanan "What Markets Can and Cannot Do" başlıklı bir denemede piyasaların anti-sosyal eğilimini etkileyici sözlerle açıkladı:

> Piyasa tahsisatları Pareto optimumu sonucunu verse, hatta ortaya çıkan nihai gelir dağılımının adil olduğu düşünülse bile (iki çok büyük "...se") piyasa, demokratik olmayan bir iktidar yapısını destekler ya da hırs, fırsatçılık, siyasal pasiflik ve başkalarına karşı kayıtsızlığı ödüllendirirse yine de aksayacaktır. Buradaki ana fikir, piyasalara -ve onunla birlikte piyasa aksaklıklarına- ilişkin değerlendirmemizin, piyasaların hem iktidar yapısı hem de insani gelişme süreci üzerindeki etkilerini içerecek şekilde genişletilmesi gerektiğidir. Antropologların uzun süredir vurguladıkları gibi, mübadelelerimizi nasıl düzenlediğimiz ve farklı iktisadi faaliyetlerimize nasıl eşgüdüm sağladığımız, ne tür insanlar haline geldiğimizi etkiler. Piyasalar belirli kişilik tiplerini besleyen ve diğerlerini cezalandıran toplumsal ortamlar olarak düşünülebilir... Piyasanın güzelliği, bazılarının diyeceği gibi, tam olarak şudur: O, insanlar birbirine karşı kayıtsız olsalar da gayet iyi işler. Ayrıca karmaşık iletişim, hattâ katılımcılar arasında güven duygusu bile gerektirmez. Ancak bu da bir sorundur. Ekonomi -onun piyasaları, işyerleri ve diğer mahalleri- dev bir okuldur. Onun ödülleri belirli becerilerin ve tutumların gelişmesini teşvik ederken, başka potansiyelleri nadasa bırakır ya da dumura uğratır. Bu çevrelerde işlev görmeyi öğreniriz ve bunu yaparken farklı bir ortamda olamayacak biri haline geliriz

Piyasaların, değerli özellikleri -başkalarıyla dayanışma duyguları, empati kurma yeteneği, karmaşık iletişim kurma ve kolektif karar alma kapasitesi- iktisadileştirerek, değerli özelliklerin kıtlığıyla başa çıktıkları söylenir. Ancak uzun vadede piyasalar bunların erozyonuna ve hattâ yok olmasına katkıda bulunur. İnsan doğasının zayıflığına makul bir uyum gibi görülen şey, aslında sorunun bir parçası olabilir.

Piyasalar ve hiyerarşik karar alma, "başkalarıyla dayanışma duyguları, empati kurma yeteneği, karmaşık iletişim kurma ve kolektif karar oluşturma kapasitesi" gibi değerli ancak kıt insani özelliklerin kullanılmasını ekonomikleştirir. Ancak daha önemlisi, piyasalar ve hiyerarşik ilişkiler, demokratik ve toplumsal kaygıları göz ardı edenleri ödüllendirerek ve bu kaygıları hesaba katmaya çalışanları da cezalandırarak, değerli insani özelliklerin erozyonuna ve ortadan kalkmasına katkıda bulunur. Eğitim düzeyindeki muazzam artışa rağmen, XX. yüzyılın sonunda, işgücünün özyönetim potansiyelini kullanma yeteneğinin başlangıçtakinden daha az olması ya da insanların kendilerini öncekinden daha yalnız, daha yabancılaşmış, birbirine karşı daha kuşkulu ve köksüz hissetmeleri rastlantı değildir. Başkalarının yanı sıra, Robert Bellah, Jean Bethke Elsthain ve Robert Putnam, Amerika Birleşik Devletleri'nde kamu hayatının genel çöküşünü, bütün gelir ve eğitim düzeylerinde görülen güven ve katılım azalışını belgelemişlerdir. Artık hiç kuşku yoktur ki, Putnam'ın sözleriyle, "toplumsal doku görünür biçimde incelmektedir; birbirimize fazla güvenmiyoruz ve birbirimizi fazla tanımıyoruz."[6] Büyük bir iktisadi kurum yerine televizyonun yayılmasını suçlamak daha kolay olsa da, hayatlarımızın gittikçe daha fazla alanına yayıldıkça piyasaların yarattığı atomlaştırıcı etki, bu trendin büyük sorumluluğunu taşımaktadır.

Piyasa fiyatları, sistematik biçimde, toplumsal faaliyetlere karşı bireysel faaliyetlerden yana eğilim göstermektedir. Piyasalar, toplumsal faaliyetten çok bireysel faaliyeti izlemeyi, ikincinin işlem giderlerini en aza indirip birincinin işlem giderlerini en yükseğe çı-

6. Putnam, bunları 1995'te Chicago'da *American Association of Political Scientists*'in [Amerikan Siyaset Bilim Adamları Derneği] yıllık toplantısında kendisiyle yapılan bir söyleşide söyledi (*Washington Post*, 3 Eylül 1995: A5).

kararak kolaylaştırır. Ortak ya da toplumsal tüketimin bedavacılık sorununa tosladığı piyasa ekonomilerinde özel tüketim hiçbir engelle karşılaşmaz. Piyasalar, başka insanların geçim imkânlarımızı tehdit etmelerini sağlayarak yaratıcı yeteneklerimizi ve enerjimizi harekete geçirir. Piyasalar, başkalarının sahip olabileceklerinin ötesinde ve bizim hak ettiğimizi bildiğimiz şeyin ötesinde bir lüks yemiyle bize rüşvet verir. Piyasalar, kadın veya erkek kendi hemcinslerinden en etkin biçimde yararlananları ödüllendirir ve "başkalarının sana nasıl davranmasını istiyorsan sen de onlara öyle davran" altın kuralını mantıksız biçimde izlemekte ısrar edenleri cezalandırır. Çin'in Liaoyang kentindeki küçük bir yüksek okulda matematik öğretmenliği yapan ve küçük bir taksi filosu işleterek gelirini ikiye katlayan bir kişi, piyasalaşma deneyimini şu sözlerle özetledi: "Hayatı idame ettirmek için başka çare yok. Acına nedir bilmeyen bir kalbin varsa bunu yapabilirsin. İyi bir insansan yapabileceğini sanmam."[7]

Kuşkusuz bize, bir piyasa sisteminde başkalarına hizmet ederek kişisel yarar sağlayabileceğimiz söylenir. Ancak bizler başkalarını aldatarak genellikle daha kolay fayda sağlayabileceğimizi biliriz. Karşılıklı ilgi, empati ve dayanışma, piyasa ekonomilerinde insan yetenekleri ve duygularının işe yaramayan uzantılarıdır. Bu uzantılar, insanlar *piyasa kuralına -başkaları sana yapmadan sen onlara yap-* duyarlı biçimde tepki gösterdikleri sürece, tıpkı bir apandis gibi körelmeye devam eder.

7. "With Carrots and Sticks, China Quiets Protesters," *Washington Post*, 22 Mart 2002: A24. John Pomfret, Çin'in kapitalist ekonomiye geçişinin yol açtığı hasarı Mart 2002'de *Washington Post*'ta yayımlanan bir dizi uyarıcı makaleyle gözler önüne serdi. Pomfret'in görüşme yaptığı, işten çıkarılmayı, geri ödeme kayıplarını ve yaygın rüşvetçiliği protesto eden kişilerin çoğu, neredeyse kesinlikle tutuklanacaklarını bildikleri için isim vermediler. Pomfret makalesini az rastlanan bir örnekten alıntı yaparak bitirir. Wang Bing, Çin'in kapitalizme geçişiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapar: "Ülkenin doğru yönde ilerlemekte olduğunu söylüyorlar. Olabilir. Ancak burada yaşayan ortalama biri için işler kesinlikle kötüye gidiyor. İşçiler bu ülkenin efendileri olmaya alıştılar. Şimdi neyin efendisiyiz biz?"

V
Mikro iktisat modelleri

Bu bölüm, siyasal iktisatta önemli temaları gösteren bazı basit mikro iktisat modelleri sunuyor. Kitabın geri kalanı bu bölümdeki modellerden yararlanmaksızın okunabilse de, iktisadi sorunları bir siyasal iktisat perspektifinden bizzat çözümleyebilmek isteyen okurlara bu bölümü okumaları tavsiye edilir.

A. KAMU MALI OYUNU

"Kamu malı oyunu" piyasaların kıt üretim kaynaklarımızın özel mallarla karşılaştırıldığında çok azını kamu malları üretimine tahsis etme nedenlerini gösterir. Bir **kamu** malından 0, 1 ya da 2 biri-

min üretilebileceğini ve her bir birimi üretmenin topluma maliyetinin 11 dolar olduğunu farz edelim. Ilana ya da Sara, kamu malından ya 1 birim satın alabilirler ya da hiç satın almazlar. Bir birim satın almaları halinde her biri 11 dolar öder, hiç satın almazlarsa hiçbir şey ödemezler. Sara'nın elde ettiği her birim kamu malından 10 dolar fayda sağladığını, Ilana'nın ise elde ettiği her birimden 8 dolar fayda sağladığını düşünelim. İki kadının da 1 birim kamu malı satın alına ya da satın almama durumunu ayrı ayrı gösteren bir oyun teorisi sonuç matrisini şu şekilde doldururuz: İki kadının birer birim kamu malı satın alması halinde ödemesi gereken miktarı, satın aldığı ve dolayısıyla kendi tüketimi için elde ettiği kamu mallarının toplam sayısından çıkararak iki kadının ayrı ayrı sağladığı net faydayı hesaplarız. Her bir "hücre"de, önce Ilana'nın "sonucu", ikinci olarak da Sara'nınki listelenmektedir. Örnek vermek gerekirse, hem Ilana'nın hem de Sara'nın bir birim kamu malı satın aldıkları ve dolayısıyla tüketmek için 2 birim kamu malı elde ettikleri durumda, Ilana'nın net faydası 2 (8 $) – 11 $ yani 5 $ ve Sara'nın net faydası 2 (10 $) – 11 $ yani 9 $ olur.

		SARA	
		Satın alma	*Bedava*
ILANA	*Satın alma*	(5$, 9$)	(-3$, 10$)
	Bedava	(8$, -1$)	(0$, 0$)

(1) Sara bir birim satın alacak mı? Hayır. Ilana ne yaparsa yapsın Sara bedavacı olduğu için daha iyi durumda olur. Ilana'nın satın alması halinde, Sara satın almayarak ve bedava alarak daha iyi durumda olur, çünkü 10 $ > 9 $'dır. Eğer Ilana satın almazsa, Sara satın aldığına oranla yine satın almaması halinde dalıa iyi durumda olur, çünkü 0 $ > - 1 $ olur.

(2) Ilana bir birim satın alacak mı? Hayır. Sara ne yaparsa yapsın Ilana bedava aldığı için daha iyi durumda olur, çünkü 8 $ > 5 $ ve 0 $ > - 3 $ olur.

(3) Sara ve Ilana'nın sağladıkları faydaların toplum için eşit önemde olduğunu farz edersek, üretilecek kamu malı birimlerinin toplumsal olarak optimum sayısı nedir? 2 birimdir, çünkü 5 $ + 9 $ = 14 $, 10 $ – 3 $ = 8 $ – 1 $ = 7 $'dan, bu da 0 $ + 0 $ = 0 $'dan daha büyüktür.

Bir alıcının üstlendiği toplumsal maliyet ve fiyatın 5 dolar olduğunu düşünelim. Bir birim kamu malı satın almanın ya da almamanın oyun teorisi sonuç matrisi bu durumda şöyledir:

		SARA	
		Satın alma	*Bedava*
ILANA	*Satın alma*	(11$, 15$)	(3$, 10$)
	Bedava	(8$, 5$)	(0$, 0$)

(4) Sara bir birim satın alacak mı? Evet. Ilana ne yaparsa yapsın, satın almak Sara için en iyi durumdur, çünkü Ilana satın alırsa 15 $ > 10 $ ve Ilana satın almazsa 5 $ > 0 $ olur.

(5) Ilana bir birim satın alacak mı? Evet. Sara ne yaparsa yapsın, satın almak Ilana için en iyi durumdur, çünkü Sara satın alırsa 11 $ > 8 $ ve Sara satın almazsa 3 $ > 0 $ olur.

(6) Sara'nın ve Ilana'nın sağladıkları faydaların toplum için eşit önemde olduğunu farz edersek, üretilecek kamu mallarının toplumsal olarak optimum birim sayısı nedir? İki birim, dört olası sonucun her birinin en büyük olası net toplumsal faydasını verir: 11 $ + 15 $ = 26 $.

		SARA	
		Satın alma	*Bedava*
ILANA	*Satın alma*	(7$, 11$)	(-1$, 10$)
	Bedava	(8$, 1$)	(0$, 0$)

Son olarak, bir alıcının üstlendiği toplumsal maliyet ve fiyatın 9 dolar olduğunu farz edelim. Bu durumda 1 birim kamu malı satın alınanın ya da satın alınmanın oyun teorisi sonuç matrisi şöyledir:

(7) Sara bir birim satın alacak mı? Evet, çünkü Sara, Ilana ne yaparsa yapsın satın alması halinde daha iyi durumda olur: Ilana satın aldığı zaman 11 $ > 10 $ ve Ilana satın almadığı zaman 1 dolar > 0 $ olur.

(8) Ilana bir birim satın alacak mı? Hayır, çünkü Ilana, Sara ne yaparsa yapsın bedava aldığı için daha iyi durumda olur: Sara satın aldığı zaman 8 $ > 7 $ ve Sara satın almadığı zaman, 0 $ > - 1 $ olur.

(9) Sara'nın ve Ilana'nın sağladıkları faydaların toplum için eşit önemde olduğunu farz edersek, üretilecek kamu malı birimlerinin toplumsal olarak optimum sayısı ne olur? Bu sayı 2 birimdir, çünkü 7 $ + 11 $ = 18 $, 8 $ + 1 $ = 10 $ – 1 $ = 9 $'dan daha büyük ve bu da 0 $ + 0 $ = 0 $'dan daha büyüktür.

"Kamu malı oyunu" şu sonucu kanıtlar: Bir kamu malının bir biriminin her tüketiciye sağladığı özel fayda bir birim üretmenin toplam toplumsal maliyetini aşmadığı sürece, bedavacılık sorunu kamu malının eksik üretilmesine yol açacaktır. Maliyet 11 dolar olduğu zaman, hem Sara hem de Ilana için özel fayda toplumsal maliyetten daha azdır ve her ikisi de satın almaz - 2 birim satın almak ve tüketmek toplumsal olarak faydalı olsa da. Maliyet 9 dolar olduğu zaman, Ilana için özel fayda toplumsal maliyetten hâlâ daha azdır, bu nedenle Ilana satın almaz ve sadece 1 birim satın alınır (Sara tarafından) ve tüketilir (her ikisi tarafından) - 2 birim üretmek ve tüketmek daha verimli olmasına rağmen. Ancak maliyet 5 dolar olduğu zaman hem Sara hem de Ilana için özel fayda her ikisini de satın almaya yöneltmeye yeterlidir ve *o zaman ve ancak o zaman* toplumsal olarak verimli kamu malı üretim düzeyini elde ederiz. Hiç kuşkusuz kamu mallarının çoğunun tekil alıcıların çoğuna sağladığı özel fayda kamu malı üretmenin bütün toplumsal maliyetine

ağır basmayacaktır ve bu nedenle bizler, kaynak tahsisatının serbest piyasaya bırakılması halinde önemli ölçüde kamu malları "eksik üretimi"yle karşılaşacağız.

B. GÜÇ OYUNUNUN BEDELİ

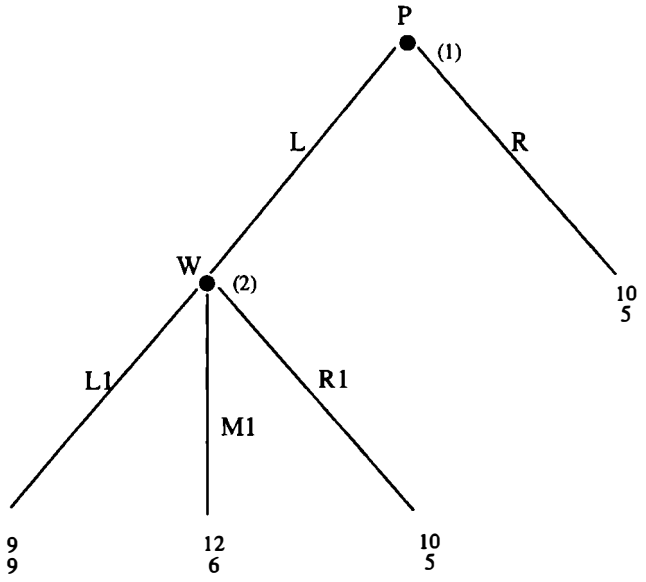
İktisadi ilişkiye giren insanlar eşitsiz güce sahip oldukları zaman, güç avantajını sürdürme mantığı iktisadi verimlilik kaybına yol açabilir. Bu dinamik, işverenlerin zaman zaman neden daha az verimli bir teknolojiyi daha verimli olana tercih ettikleri ve ataerkil kocaların zaman zaman neden eşlerinin ev dışında çalışmalarını, bu durumda hane halkının refahı artacak olsa da, engelledikleri gibi farklı fenomenleri açıklamaya yardımcı olan "Güç Oyununun Bedeli" ile gösterilir.

P ile W'nin bir iktisadi değer üretmek için birleştiklerini ve faydayı kendi aralarında bölüştüklerini farz edelim. Onlar 15 değer üretmektedirler, ancak P ilişkide bir güç avantajına sahip olduğu için W'den iki kat daha fazla almaktadır. Dolayısıyla, başlangıçta P ile W ortaklaşa 15 üretmelerine rağmen, P 10, W ise 5 alır. Daha büyük bir değer üretmelerini sağlayacak yeni bir imkân ortaya çıkar. Bu imkânın, ortaklaşa ürettikleri değeri % 20 oranında, yani 3 birim artırdığını, bunun da ortak üretimlerinin değerini 15'ten 18'e çıkardığını farz edelim. Ancak yeni, daha üretken imkândan sağlanan avantaj da W'nin P'ye göreli gücünü artırma etkisine sahiptir. Daha büyük değer üretmenin yarattığı etkinin W'yi P'nin güç avantajını ortadan kaldırarak P kadar güçlü hale getirdiğini farz edelim. Sezgisel olarak şu sonuca varabiliriz: P'nin daha küçük bir dilim aldığı zaman uğrayacağı kayıp, W ile daha büyük bir pastayı bölüşerek kazanacağından daha fazla ise verimlilik kazancını engellemek P'nin çıkarına olacaktır. Bu verimlilik kaybına "gücün bedeli" diyoruz. Ancak basit bir "oyun ağacı" inşa etmek, bu talihsiz sonuca yol açan mantığın yanı sıra bu Gordion düğümünü çözmeyi önleyen engelleri anlamamıza yardımcı olur.

Güç avantajına sahip olan oyuncu P, birinci "düğüm"de ilk

hamleyi yapar. P, birinci düğümde iki seçeneğe sahiptir: P, yeni, daha üretken imkânı reddebilir ve oyuna son verebilir. Bu seçeneğe R diyoruz (Şekil 7'deki oyun ağacı grafiğindeki "sağ" taraf) ve P için "sonuç" 10'dur (üstte listelenmiştir), P'nin R'yi seçmesi halinde ise W için sonuç 5'tir (altta listelenmiştir). Ya da, P, yeni imkânı benimseyip benimsemeyeceklerini W'nin seçmesine izin vererek W'ye boyun eğebilir. Bu seçeneğe L diyoruz (Şekil 7'deki oyun ağacı grafiğinde "sol" taraf) ve bu durumda P ile W için sonuçlar, W'nin ikinci düğümde neyi seçeceğine bağlıdır. Eğer P birinci düğümde W'ye boyun eğdiği için oyun ikinci düğüme geçerse, W, ikinci düğümde üç seçeneğe sahiptir: Seçenek R1, W için yeni imkânı reddetmektir ve kuşkusuz sonuçlar, önceki gibi, P için 10 ve W için 5 olmaya devam eder. Seçenek L1, W için yeni, daha üretken imkânı seçmek ve daha büyük olan 18 birimlik değerin aralarında eşit olarak bölünmesinde ısrar etmektir, çünkü yeni süreç W'yi, P'nin ilişkilerinde artık bir güç avantajı sağlamadığı ölçüde yetkilendirir ve bu nedenle W, P ile eşit bir paya hâkim olabilir. Eğer W, L1'i seçecek olursa, P için sonuç bu durumda 9 olur ve W için de sonuç 9'dur. Nihayet, M1'i seçmek (ya da Şekil 7'deki oyun ağacındaki "orta"yı) W için, yeni, daha üretken imkânı seçmek, ancak pastayı önceki gibi, P'nin W'den iki kat daha fazla alacağı şekilde paylaşmayı sürdürmektir. Başka deyişle, M1'de, W, P'ye yeni gücünden avantaj sağlamamayı vaat eder. Bu da P'nin W'den gene iki kat daha çok aldığı, ancak pasta bu kez daha büyük olduğu için, W'nin 2. düğümde M1'i seçmesi halinde, P'nin sonucunun 12, W'nin sonucunun ise 6 olduğu anlamına gelir.

Bu basit dinamik oyunu geriye doğru tümevarımla çözeriz. Verili fırsat karşısında, W, ikinci düğümde L1'i seçmelidir, çünkü W, L1 seçeneği için 9, R1 seçeneği için sadece 5, M1 seçeneği içinse sadece 6 alır. Oyunun 2. düğüme geçmesi halinde, W'nin L1'i seçeceğini bilen P, eğer P'nin L'yi ve W'nin de P'nin inanmak için her türlü sebebe sahip olduğu şekilde L1'i seçmesi halinde, R'nin seçilmesiyle sağlanacak 10 birimlik sonucu zaten beklenen 9 birimlik sonuçla karşılaştırır. Sonuç olarak P, 1. düğümde oyuna son vererek ve yeni, daha üretken imkânı etkin biçimde "engelleyerek" R'yi seçer.



Şekil 7. Güç oyununun bedeli

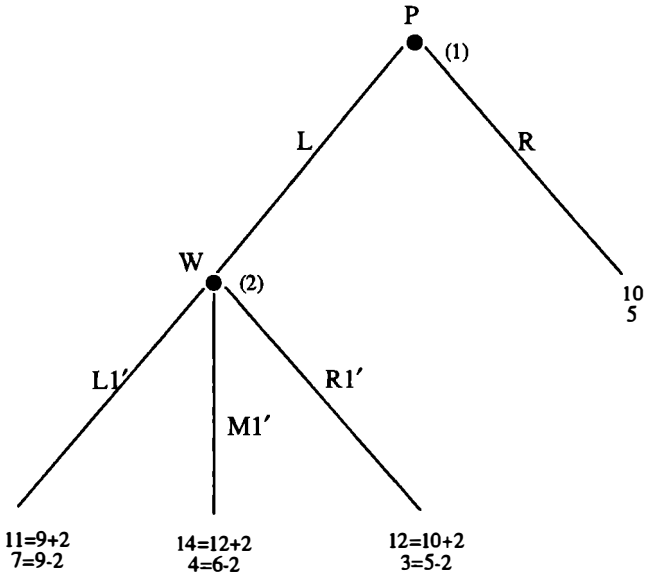
Oyunun sonucu sadece eşitsiz değil -P, W'den iki kat daha fazla almaya devam eder- aynı zamanda verimsizdir. P ile W'nin toplam 18 birim değeri üretip bölüşebilecekken, sonunda sadece toplam 15 değeri üretip bölüşmeleri verimsizliği gösteren yollardan biridir. Verimsizliği görmenin bir başka yolu, (R) için daha yüksek bir Pareto sonucu olduğunu kaydetmektir. (L, M1) teknik olarak mümkündür ve oyunun "denge sonucu" olan, P için 10 ve W için 5 olan sonuca kıyasla, P için 12 ve W için 6 olan bir sonuca sahiptir.

2. düğümde W için bir seçenek olarak L1 'in varlığı, P'yi 1. düğümde R'yi seçmeye zorlar. L1 'in, W'ye 2. düğümde sadece iki seçenek (R1 ve M1) bırakacak şekilde elenmesi halinde, W'nin bu yeni oyunda M1 'i seçeceğine, bu durumda P'nin de 1. düğümde R

yerine L'yi seçeceğine dikkat ediniz. Bu sonuç eşitsiz olmakla birlikte verimsiz olmayacaktır. O halde, özgün oyunda ortaya çıkan sonucun verimsizliğine yol açan nedenin, oyunun 2. düğüme geçmesi halinde W'nin P'ye L1 seçeneğini reddedeceğine dair *güvenilir* bir vaatte bulunamaması olduğu söylenebilir. Oyunun 2. düğüme geçmesi halinde, W'nin M1'i L1'e fiilen tercih edeceğine P'nin inanması için hiçbir sebep olmadığı için, P birinci düğümde R'yi seçer. Aslında P, kendisinin güç avantajını azaltacak her verimlilik kazancını engelleyecektir. Eğer P daha büyük bir pastanın paylaşılmasından sağlayacağı kazançtan daha fazlasını güç kaybı olarak kaybedecekse, kendi güç avantajını verimlilik kazancını engellemek için kullanacaktır.

Dikkatimizi verimlilik kaybından nasıl sakınılabileceğine yöneltirsek iki olasılık ortaya çıkar. Sadece verimlilik kaybından kaçınmakla kalmayan, aynı zamanda P ile W için eşitsiz sonuçlar yerine eşit sonuçlar üretilmesini sağlayan en doğrudan çözüm P'nin güç avantajını ortadan kaldırmaktır. Eğer P ile W eşit güce sahipse ve ortak üretimlerinin değeri eşit olarak bölünürse, daima daha büyük bir pasta üretmeyi seçeceklerdir, dolayısıyla asla bir verimlilik kaybı olmayacaktır. Daha karışık çözüm, P'nin güç avantajını bir veri olarak kabul etmek ve W'nin artan gücünden yararlanmayacağı vaadini *güvenilir* kılmanın yollarını araştırmaktır. İlk oyunu, P'nin L1'i seçmeme vaadinin güvenilir olabileceği şekilde dönüştürmenin bir yolu var mıdır?

W'nin, 1. düğümde R yerine L'yi seçmesi için P'ye 2 birim "değer" sunması halinde ne olur? P'nin 1. düğümde sadece L'yi seçmesi halinde, W'nin P'ye 2 birim ödemesini gerektirecek bir sözleşme tasarlanabilirse, bu durumda yeni oyun, 2. düğümde şu sonuçları verecektir: W, R1'i seçerse, P, 10 yerine 10 + 2 =12 alacak ve W, 5 yerine 5 – 2 = 3 alacaktır. Eğer W, M1'i seçerse, P, 12 yerine 12 + 2 = 14 alacak ve W, 6 yerine 6 – 2 = 4 alacaktır. Nihayet, W, L1'i seçerse, P, 9 yerine 9 + 2 = 11 alacak ve W, 9 yerine 9 – 2 = 7 alacaktır. Bu koşullar altında, Şekil 8'de gösterilen Dönüştürülmüş Güç Oyununun Bedeli'nde W, L1'i seçecektir, çünkü 7, hem 4 hem de 3'ten daha büyüktür. Ancak W. 2. düğümde L1'i seçtiği



Şekil 8. Dönüştürülmüş güç oyunu bedeli

zaman, bu P'ye 11 verir ki bu sayı P'nin 1. düğümde R'yi seçerek aldığından daha fazladır. O halde, W'nin P'ye rüşvet olarak ödediği 2, ancak P'nin R'yi L'ye tercihi halinde bize verimli ancak eşitsiz bir sonuç verecektir. Verimlidir, çünkü P ve W, 15 yerine 18 üretir, çünkü (L, L1′), (R)'ye üstün Pareto'dur. Hâlâ eşitsizdir, çünkü P, 11 birim alırken, W sadece 7 birim alır.

Bir verimlilik kazancı sağlamanın işbirliği yapanlar arasındaki pazarlık gücünü değiştirdiği pek çok iktisadi durum vardır ve bu nedenle Güç Oyununun Bedeli, olanların çeşitli yönlerini göstermeye yardımcı olabilir. Aşağıda iki ilginç uygulama var.

Ataerkil bir hane halkının reisi P ise ve P'nin eşi W ise, oyun, kocanın karısına evin dışında çalışma izni vermeyi, çalışması halinde hane halkının sağlayacağı faydalar daha büyük olacak olsa da reddedebilmesinin sebeplerinden birini gösterir.[1] Hane halkı içindeki ataerkil güç, modelimizde kocaya "ilk hamleci avantajı" verilerek modellendirilebilir. Ekonomideki ataerkil güç, hiçbir piyasa deneyimi olmayan kadınlar için toplumsal cinsiyet temelinde oluşan ücret açığı olarak modellendirilebilir. Kadının ev dışında çalışmadığı sürece emek piyasasında kocası kadar yüksek bir ücret alamayacağını farz edersek, çıkış seçeneği, kocasının evliliğe son vermesi halinde gerçekleşecek olan seçenekten daha kötüdür. Bu eşitsiz çıkış seçeneği, kadın ev dışında çalışma deneyimi yaşamadığı sürece, ataerkil kocanın hane halkının sağladığı faydalardan daha büyük bir pay almak için ısrar etmesini mümkün kılar.[2] Ancak kadın yeterli bir süre evin dışında çalıştıktan sonra, eşitsiz çıkış seçeneği, kocanın ev içindeki güç avantajıyla birlikte dağılabilir.

Bu durumda, ataerkil avantajları ortadan kaldırarak verimlilik kayıplarını ortadan kaldırmanın önündeki engeller ekonomik değildir. Toplumsal cinsiyet temelindeki ücret ayrımcılığı ABD Sivil Haklar Sözleşmesi'ndekiler gibi istihdamda ayrımcılığı yasaklayan yasaların etkin biçimde uygulanmasıyla ortadan kaldırılabilir. Evlilik içinde kocalara "ilk hamle" avantajı sağlayan psikolojik dinamikler, hem erkeklerin hem de kadınların toplumsal cinsiyet ilişkilerine dair tutum ve değerlerinde değişiklikleri gerektirir. Kuşkusuz, ataerkil gücü ortadan kaldırarak ataerkil iktidardan ötürü mey-

1. Kocaların bu şekilde davranmalarının pek çok *başka* sebebinin olmadığını söylemek istemiyorum. Ne de bu modelin açıkladığı sebep de dahil, sebeplerden *herhangi birinin* ahlâkî olarak haklı çıkarılabilir olduğunu öne sürüyorum..

2. Kadının formel emek piyasasında deneyim eksikliğinin onu kocasından daha az üretken bir çalışan haline getirdiğini öne sürmüyorum. Eğer işverenler hane halkının çalışmasının sağlayacağı üretkenliği artırma etkilerini adil biçimde değerlendirmez ya da formel sektördeki önceki istihdamı bir tarama aygıtı olarak kullanırlarsa, sonuç, formel sektörün iş deneyimi eksikliğinin aslında daha düşük üretkenlik anlamına gelmesiyle aynıdır. Karısına başlangıçta daha az ödenmesinin sebebi ne olursa olsun, koca, bir güç avantajından yararlanır.

dana gelen verimlilik kaybını ortadan kaldırmak, verimliliğin yanı sıra iktisadi adaleti de geliştirmenin getireceği üstün avantaja sahiptir.

Kadının ev dışında çalışarak sağladığı güç avantajını kullanmama vaadini güvenilir kılarak verimlilik kaybını ortadan kaldırmaya çalışmak pek çok dezavantaja sahiptir. En önemlisi bu yaklaşım gayet adaletsizdir. Kadının ev dışında çalışmasına "izin verilmesi" için kocasına ödemek zorunda olduğu rüşvet, hiç kuşkusuz, ilk planda eşitsiz ve adaletsiz pazarlık gücü koşullarında müzakere yapmak zorunda kaldığı için sıkıntısını çektiği dezavantajın sonucudur. İkincisi, bu, ilk bakışta görüldüğü kadar "pratik" olmayabilir. Bu çözümün ataerkil ayrıcalığı azaltmaktan daha "yapılabilir" ya da "pratik" olduğuna inananlar hiçbir piyasa ehliyetine sahip olmayan kadınların gelecekte gerçekleşmesi beklenen üretkenlik kazançlarına karşılık itimat kredisi sağlayabilmelerinin ne kadar ihtimal dışı olduğunu akılda tutmalıdırlar! Ne de revize edilmiş oyunumuzda ödeme sayıları etkin biçimde değişmedikçe kocalar kredi için ortak imza atabilirler. Üçüncüsü, kadınlar bir dış failden -belki de, kadınlara teminatsız kredi veren, ancak kredilerin geri ödenmemesinden bütün bir kadınlar grubunu sorumlu tutan Bangladeş'teki Grameen Bank gibi bir kurum- kredi sağlasalar bile, kocaları, rüşvet almaktan ya da karılarına verdikleri ev dışında çalışma iznini geri almaktan men eden bağlayıcı bir yasal sözleşme gerekecektir. P'nin rüşveti sürdürebilmesi ve hâlâ R'yi seçmesi halinde, L'yi seçme vaadini tutması halinde aldığı 11 birimden daha büyük olan 10 + 2 = 12 birim aldığına dikkat ediniz.

Nihayet, 1 ile 4 arasındaki her rüşvetin, oyunu, yetersiz bir güç oyunundan makul biçimde verimli, ama gene de adaletsiz bir güç oyununa başarılı biçimde dönüştüreceğine dikkat ediniz. Eğer W rüşvet olarak P'ye 4 öderse, bütün verimlilik kazancı kocasına gidecektir. Ama eğer W rüşvet olarak P'ye sadece 1 öder ve verimlilik kazancını kendisine ayırırsa, sağlayacağı sonuç gene kocasınınkinden daha az olacaktır. Bu durumda W, P'nin 9 + 1 = 10'una kıyasla 9 – 1 = 8 alacaktır. Dolayısıyla, hiç çalışmamış kadınlara teminatsız kredi verecek bir Grameen Bank'ı hayal etsek, bütün uy-

gulama sorun ve maliyetlerini göz ardı etsek bile, güç oyunumuzu verimli sonuçların yanı sıra kocalar ile karıları için eşit ve adil sonuçlar sağlayacak bir oyuna dönüştürmenin hiçbir yolu yoktur. P, R'yi seçerek ve oyuna son vererek 10 aldığı için, L'yi seçmesi en az 10 almasını gerektirir. Ancak her ikisi de dışarıda çalıştığı zaman üretkenlik kazancı sadece 3 olur ve bu durumda toplam hane halkının elde ettiği net fayda sadece 18 olursa, P'nin en az 10 alması gerektiğinde, W, 8'den daha fazla alamaz ve ataerkil gücü sürdüren oyunun hiçbir dönüşümü adil sonuçlar üretemez. Ahlâki bakımdan düşük düzeyde olan bu sonucun fiilen kazanılmasının ataerkil ayrıcalığı azaltmaktan daha kolay olup olmadığının da cevaplanması gereken açık bir soru olduğu görülmektedir.

Firma çatışma teorisi

P bir işveren ya da "patron" ve W onun çalışanları ya da "işçileri" ise, Güç Oyunu Bedeli bir işverenin, yeni ve daha üretken bir teknolojiyi, eğer bu teknoloji aynı zamanda "çalışanı yetkilendiriyor" ise neden uygulayamayacağını gösterir. X. bölümde işverenler ile çalışanlar arasındaki pazarlık gücünü ve dolayısıyla çalışanların alacakları ücretler ile bu ücretleri almak için harcamak zorunda kalacakları çabaları etkileyen faktörleri ele alıyoruz. Ancak kapitalist firmada pazarlık gücünü etkileyebilen bir faktör, kullanılan teknolojidir. Örnek vermek gerekirse, bir montaj hattı teknolojisi kullanılıyorsa ve çalışanlar fiziksel olarak birbirinden ayrı tutuluyorlar ve iş sırasında iletişim kuramıyorlarsa, çalışanların işverenle olan müzakerelerinde kendilerini güçlendirecek şekilde dayanışma sağlamaları, işçilerin kendi aralarında sürekli iletişim kuran ekipler halinde çalışmalarını gerektiren bir teknolojiye kıyasla daha zor olabilir. Ya da bir teknoloji çalışanların görevlerini yapmaları için büyük ölçüde know-how'a sahip olmalarını gerektirebilirken, bir diğer teknoloji, çalışanların çoğunu kolayca değiştirilebilir ve dolayısıyla daha güçsüz hale getirecek şekilde, hayati önem taşıyan üretim bilgisini az sayıda mühendis ya da ilk kademe yöneticisinin elinde yoğunlaştırabilir. Eğer daha üretken olan teknoloji aynı za-

manda "işçiyi yetkilendiriyor" ise, işverenler Güç Oyunu Bedeli'yle gösterilen bir ikilemle yüz yüze gelirler ve işçileri daha az yetkilendiren verimsiz bir teknolojiyi daha verimli bir teknolojiye tercih etmek için sebepleri olabilir.

Bu uygulamadaki olası çözümleri ele aldığımız zaman, durum ataerkil hane halkı uygulamasındakinden bir ölçüde farklı olur. Kapitalizmde işverenler ile çalışanlar arasında ücret ve çaba düzeyleri konusunda kaçınılmaz biçimde bir çatışma vardır. Yeni teknolojiler sadece iktisadi verimliliği değil işverenlerin ve çalışanların göreli pazarlık güçlerini de etkiliyorsa, teknoloji seçimini, seçme gücüne sahip olanın pazarlık gücünü azaltacağı gerekçesiyle daha üretken bir teknolojinin engellenebilmesi riskini göze almaksızın, ilgili taraflardan *birine* "emanet" edemeyiz. Yukarıda, P'nin daha verimli bir teknolojiyi, bu teknoloji çalışanı yeterince yetkilendiriyorsa nasıl engelleyebileceğine işaret ettim. Dolayısıyla teknolojiler arasında seçim yapmayı işverenlere bırakamayız. Eğer W bu tercihi yapacak güce sahipse, daha verimli bir teknolojiyi, bu teknolojinin işvereni yeterince yetkilendiriyor olması halinde engelleyebilir, dolayısıyla sendikalara kapitalizmde teknoloji konusunda söz söyleme yetkisi vererek bu ikilemi çözemeyiz. Çözümün işverenler ile çalışanlar arasındaki çatışmanın ortadan kalkmasında yattığı görülür. Bu ancak işverenlerin ve çalışanların olmadığı, ücretler ile kârlar arasında hiçbir ayırımın yapılmadığı ekonomilerde, yani çalışanların yönettiği ve kendi paylarını aldıkları ekonomilerde olabilir. Bu türden ekonomileri XI. bölümde ele alacağız.

C. GELİR DAĞILIMI, FİYATLAR VE TEKNİK DEĞİŞİM

Ana akım iktisat teorisi malların ve hizmetlerin fiyatlarını, tüketici tercihleri, üretim teknolojileri ve farklı üretim kaynaklarının göreli kıtlığı bakımından açıklar. Öte yanda, siyasal iktisatçılar ücretlerin, kârların ve rantların, ana akım iktisat teorisinin hesaba kattığı faktörlere ek olarak sınıflar arasındaki güç ilişkileri tarafından belir-

lendiğini, bu nedenle, kapitalist ekonomilerde göreli mal fiyatlarının, tüketici tercihleri ve üretim teknolojilerinin yanı sıra sınıflar arasındaki güç ilişkilerine bağlı olduğunu uzun süre ısrarla savunmuşlardır.

Karl Marx'ın *Das Kapital*'de* geliştirdiği emek değer teorisi "ücret, fiyat ve kâr"[3] faktörlerine ilişkin ilk siyasal iktisat açıklamasıydı. *Production of Commodities by Means of Commodities*'te, (Cambridge University Press, 1960) Piero Sraffa, emek değer teorisindeki mantıksal tutarsızlıklar ile anormalliklerden kaçınan ve farklı doğal kaynak türleri üzerinde farklı emek ve rant türleri için farklı ücret oranlarını içerecek şekilde -emek değer teorisinin içeremediği- kolayca genişleyen alternatif bir siyasal iktisat açıklaması sundu. Aşağıdaki model Sraffa'nın teorisini temel almakta ve genellikle "modern artık yaklaşımı" olarak anılmaktadır.[4]

---

* Karl Marx, *Kapital Ekonomi Politiğin Eleştirisi*, çev.: Alaatin Bilgi, Sol Yay., 3. cilt.

3. Karl Marx, *Kapital*'deki emek değer teorisinin popülerleştirilmiş bir versiyonunu sunduğu, "ücret, fiyat ve kâr" başlıklı bir broşür yazdı.

4. "Artık yaklaşımı", ücretler, kârlar, rantlar ve fiyatlara ilişkin siyasal iktisadi bir açıklamanın sadece bir parçasıdır. Artık yaklaşımı, ne tüketicilerin yaptıkları tercihleri neden yaptıklarını, ne de işverenlerin, işçilerin ve kaynak sahiplerinin göreli gücünü neyin belirlediğini açıklar. Bunun yerine, artık yaklaşımı tüketici talebini ve işçiler, işverenler ve kaynak sahipleri arasındaki güç ilişkilerini veriler olarak alır, bu koşullar altında fiyatların ne olacağını açıklamaya çalışır. Artık yaklaşımı, işçiler, işverenler ve kaynak sahipleri arasındaki güç ilişkilerinin değişmesine neyin sebep olduğunu açıklamazken, aralarındaki her türlü güç değişimlerinin gelir dağılımının yanı sıra fiyatları nasıl etkileyeceğini açıklar. Ayrıca teknolojik yeniliklerin neye sebep olacağını açıklamazken, hangi yeni teknolojilerin seçileceğini ve bu teknolojileri uygulamanın, ücretleri, kârları, rantları, fiyatları ve iktisadi verimliliği nasıl etkileyeceğini açıklar. Artık yaklaşımı, mantıksal olarak, bir mikro siyasal iktisadın *son* parçasıdır. Öteki siyasal iktisat teorilerinin farklı sınıflar arasındaki tercih oluşumunu ve güç ilişkilerini etkileyen faktörleri açıklaması gerekir. IV. bölümde piyasa eğilimlerinin tercih oluşumu üzerindeki etkisi kısaca ele alınmıştı. X. bölümde ise işçilerin ve kapitalistlerin pazarlık gücünü etkileyen faktörler araştırılıyor. "Dışsal tercihler"e ilişkin daha ayrıntılı bir siyasal iktisat teorisi için bkz.: Hahnel ve Albert, *Quiet Revolution in Welfare Economics*, içinde VI. bölüm. "Firma çatışma teorisi"ne ilişkin daha kapsamlı bir sunum, ayrıca savunma ve kapitalistler ile işçilerin pazarlık gücünü etkileyen faktörlere ilişkin daha kapsamlı bir açıklama için bkz. II ve VIII. bölümler. Sadece tüketici talebi ve sınıflar arasındaki pazarlık gücü bir kez veri alındığında, "artık yaklaşımı" ya da Sraffa modeli, kapitalizmde fiyat oluşumu ve gelir dağılımına ilişkin ayrıntılı bir açıklama sağlar.

Düşük teknolojiyle tanımlanan iki sektörlü bir ekonomi düşünelim. Bu ekonomide a (ij), j malından 1 birim üretmek için gerekli olan i malı birimlerinin sayısıdır ve L (j), j malından 1 birim üretmek için gerekli olan emek saatlerinin sayısıdır. Şöyle farz edelim:

a (11) = 0,3 a (12) = 0,2
a (21) = 0,2 a (22) = 0,4
L (1) = 0,1 L a (2) = 0,2

Birinci sütun, mal 1'den 1 birim imal etmenin "tarifi" olarak okunabilir: Çıktı olarak mal 1'den 1 birim elde etmek, bizatihi mal 1'den 0,3 birim, mal 2'den 0,2 birim ve bu maddelerin her birini "karıştırmak" için 0,1 saat emek gerektirir. Aynı şekilde, ikinci sütun, mal 2'den 1 birim imal etmenin tarifidir: mal 2'den 1 birim imal etmek, mal 1'den 0,2 birim, bizatihi mal 2'den 0,4 birim ve 0,2 saat emek gerektirir.

p (i), bir birim i malının fiyatı; w, saatlik ücret oranı ve r (i), i sektöründeki kapitalistlerin elde ettikleri kâr oranı olsun. İlk adım, her bir endüstri için gerçekliği ilan eden bir denklem yazmaktır: Gelir, eksi, endüstrinin maliyeti, tanımı gereği endüstri kârına eşittir. Eğer bu denklemin her iki tarafını endüstrinin ürettiği çıktı birimlerinin sayısına bölersek şu gerçeklik denklemini elde ederiz: Birim çıktı başına gelir, eksi, birim çıktı başına maliyet, birim çıktı başına kâra eşit olmalıdır. Bunu ifade etmenin bir başka yolu şudur: Birim çıktı başına maliyet, artı, birim çıktı başına kâr, birim çıktı başına gelire eşit olmalıdır. Bu, her endüstri için yazmak istediğimiz denklemdir.

İkinci adım, çıktı başına maliyet ile çıktı başına gelirin her endüstri için ne olacağını yazmaktır. Endüstri 1 için bu, bir birim mal 1 çıktısı imal etmek için bizatihi mal 1'den a (11) birim gerektirir. Maliyet, p (1)a(11) olacaktır. Bir birim mal 1 çıktısı imal etmek için de mal 2'den a(21) birim gerekir. Maliyet p(2)a(21) olacaktır. Dolayısıyla [p(1)a(11) + p(2)a(21)], 1 birim mal 1 imal etmenin

emek dışı maliyetleridir. Bir birim mal 1 imal etmek için L (1) saat emek gerektiği ve saat başı ücret w olduğu için, bir birim mal 1 imal etmenin emek maliyeti wL(1) olur. Mal 1'in çıktı birimi başına gelir, sadece p(1)'dir.

Endüstri 1'de çıktı birimi başına kâr nedir? Tanımı gereği kârlar, gelirler, eksi, maliyetlerdir; dolayısıyla çıktı birimi başına kârlar, çıktı birimi başına gelirler, eksi, çıktı birimi başına maliyete eşit olmalıdır. Kâr oranı da, tanımı gereği, bir kapitalistin ileride ödemesi gereken maliyet dilimi her neyse ona bölünen kârlardır. Hem böleni hem de bölüneni endüstri 1'deki çıktı birimlerinin sayısına bölmek, bize endüstri 1'deki kâr oranının, kapitalistlerin endüstri 1 için ileride ödemek durumunda oldukları birim başına maliyetlere bölünen çıktı birimi başına kâra eşit olduğunu gösterir. Dolayısıyla endüstri 1'de çıktı birimi başına kâr, endüstri 1'in kâr oranı, çarpı, kapitalistlerin endüstri 1 için ileride ödemek durumunda oldukları çıktı birimi başına maliyete eşit olmalıdır.

Kapitalistlerin emek dışı maliyetleri ileride ödemek durumunda olduklarını, ancak çalışanlara, üretim periyodu tamamlandıktan sonra, üretilen malların satışından sağlanan gelirlerden ödeme yapabileceklerini (Sraffa'yla birlikte) farz edeceğiz. Böylece kapitalistlerin endüstri 1'de ileride ödemek durumunda oldukları çıktı birimi başına maliyet sadece birim başına emek dışı maliyetler ya da [p(1)a(11) + p(2)a(21)]'dir. Kapitalistlerin elde ettikleri kâr oranının her iki endüstride de aynı, r olduğunu da (Sraffa'yla birlikte) farz edeceğiz.[5] Bu nedenle:

endüstri 1'de çıktı başına kâr = r[p(1)a(11) + p(2)a(21)]

5. Bu varsayımların her ikisi de uygundur, çünkü çözümlemeyi basitleştirirler. Ne var ki, zorunlu değildirler ve artık yaklaşımının güçlü yanlarından biri, onları değiştirsek bile modeli çözebilmemizdir. Özellikler, eğer farklı endüstrilerdeki kapitalistler farklı pazarlık gücüne sahiplerse ya da bazı endüstriler daha fazla, diğerleri daha az rekabetçiyse, ya da bazı endüstrilere girmenin önünde engeller varsa ve bu yüzden kapitalistler kâr oranları her yerde eşit olana kadar düşük kârlı endüstrilerden kaçacak ve yüksek kârlı endüstrilere girecek kadar serbest değillerse, modelimizi kolayca karmaşıklaştırabilir ve iki endüstri için farklı kâr oranlarını, r (1) ve r (2)'yi şart koşabiliriz.

Ve muhasebe özdeşliğinin ya da gerçekliğin, endüstri 1'de çıktı birimi başına maliyet, artı, çıktı birimi başına kâr, eşittir, çıktı birimi başına gelir olduğunu yazmaya hazırız:

$$[p(1)a(11)+p(2)a(21)]+wL(1)+r[p(1)a(11)+p(2)a(21)] = p(1)$$

Kolay olması için şöyle yazabiliriz:

$$(1) \quad (1+r)\,[p(1)a(11) + p(2)a(21)] + wL(1) = p(1)$$

Aynı şekilde endüstri 2 için:

$$(2) \quad (1+r)\,[p(1)a(12) + p(2)a(22)] + wL(2) = p(2)$$

Denklem (1) ve (2)'ye ekonominin "fiyat denklemleri" diyoruz. Bunlar 4 bilinmeyenli 2 denklemdir. Bilinmeyenler, w, r, p(1) ve p(2)'dir. (a(ij) ve L(j) teknolojik "veriler"dir.) Ancak sadece göreli fiyatlarla, yani bir maldan ne kadar çok birimin bir başka maldan ne kadar çok birimle değiş tokuş edildiğiyle ilgileniyoruz. Mal 2'nin fiyatını 1'e eşitlersek, yani p(2) = 1 olursa, bu durumda p(1) bize ne kadar mal 2 biriminin bir birim mal 1 ile mübadele edildiğini söyler ve w bize bir işçinin saatlik ücretiyle ne kadar mal 2 birimi satın alabileceğini söyler. Böylece 3 bilinmeyenli 2 denkleme sahip oluruz. Bilinmeyenler, w, r ve p(1), mal 1'in mal 2'nin fiyatına *göreli* fiyatıdır. Devamla şunu keşfederiz: (1) ücret oranı ve kâr oranı negatif ilişkili olmalıdır, (2) göreli mal fiyatları, tüketici tercihlerinde, üretim teknolojilerinde ya da kaynakların göreli kıtlığında hiçbir değişiklik olmadığı zaman bile değişebilir, (3) hangi yeni teknolojilerin benimseneceği ve hangilerinin benimsenmeyeceği, (4) yeni bir teknolojinin benimsenmesinin ya da reddedilmesinin toplumsal olarak ne zaman üretken ya da ters etkili olacağı ve (5) yeni teknolojileri benimsemenin ekonomideki kâr oranını nasıl etkileyeceği.

(1) Bu ekonomide kâr oranı sıfır olduğunda, ücret oranı ne olacaktır? Sadece R = 0, p(2) = 1'i ve iki fiyat denklemi içinde iki malı a(ij)'yi ve L(j)'yi üretme teknolojilerimizi (ya da tarifleri) temsil eden değerleri kullanınız ve p(1) ile w'yi şöyle çözeriz:

(1+0)[0,3p(1) + 0,2(1)] + 0,1w = p(1);	0,3p(1) + 0,2 + 0,1w = p(1)
(1+0)[0,2p(1) + 0,4(1)] +0,2w = 1;	0,2p(1) + 0,4 + 0,2w = 1
0,1w = 0,7p(1) – 0,2;	w = 7p(1) - 2
0,2w = 0,6 – 0,2p(1);	w = 3 – p(1)
7p(1) – 2 = w = 3 – p(1); 8p(1) = 5;	p(1) = 5/8; p(1) = 0,625
w = 3 – p(1) = 3 – 0,625;	w = 2,375

(2) Sınıf mücadelesinin gerçek koşullarının, kapitalistlerin % 10'luk bir kâr oranı elde edecekleri şekilde olduğunu düşünelim. Gene p(2) = 1 ile bu sosyo-ekonomik koşullar altında ücret oranı ne olacaktır?

(1 + 0,10)[0,3p(1) + 0,2(1)] + 0,1w = p(1)
(1 + 0,10)[0,2p(1) + 0,4(1)] + 0,2w = 1

Bu iki denklemi yukarıdaki gibi çözersek şu sonucu alırız: p(1) = 0,649 ve w = 2,086

(3) Sınıf mücadelesinin gerçek koşullarının, kapitalistlerin % 20'lik bir kâr oranı elde edecekleri şekilde olduğunu düşünelim. Gene p(2) = 1 ile bu sosyo-ekonomik koşullar altında ücret oranı ne olacaktır?

(1 + 0,20)[0,3p(1) + 0,2(1)] + 0,1w = p(1)
(1 + 0,20)[0,2p(1) + 0,4(1)] + 0,2w = 1

Bu iki denklemi yukarıdaki gibi çözersek şu sonucu alırız: p(1) = 0,658 ve w = 1,811

İlk üç denkleme verilen yanıtlar kapitalist bir ekonomide kâr oranı

ile ücret oranı arasındaki ilginç bir ilişkiyi gözler önüne serer. Kâr oranı % 0'dan % 10'a, % 20'ye yükselirken, ücret oranı, saat başına 2,375 mal 2 biriminden 2,086 birime, 1,811 birime düşer.[6] Ayrıca, üretim teknolojisi her iki endüstride de değişmediği için, r ve w'deki değişim her iki "üretim faktörü"ndeki değişimlerden kaynaklanmaktadır. w'de görülen düşüşe (ve sonuç olarak r'deki yükselişe) emek arzında, emeği sermayeye kıyasla daha az kıt hale getiren bir artışın neden olması mümkündür. Ana akım mikro iktisat modelleri, bunu, iki "faktör"ün getirisinde meydana gelecek bir değişikliğin sebebi olarak kabul ederler. Ancak bu, kapitalist ekonomilerde ücret oranlarının düşmesinin ve kâr oranlarının artmasının hiçbir şekilde yegâne sebebi değildir. Sendika üyeliğinde bir düşüş, işçi dayanışmasında bir azalma, işçilerin ne kadar "hak ettikleri"ne dair tutumlarında bir değişiklik ya da kapitalist "tekel gücü"nde, işçilerin satın aldıkları mallardaki üretim maliyetlerini aşan daha yüksek bir "fark"a yol açan bir artış da kapitalist ekonomilerde gerçek ücretlerin düşmesinin ve kâr oranlarının artmasının sebepleridir. "Firma çatışma teorisi" gibi siyasal iktisat teorileri çalışanların insani özelliklerinde meydana gelen değişmelerin ücret oranlarını (ve sonuç olarak kâr oranlarını) nasıl etkilediğini ve teknolojilerle ödül yapılarına ilişkin işveren seçimlerinin çalışanların özelliklerini nasıl etkilediğini araştırır. "Tekelci sermaye teorisi" gibi siyasal iktisat teorileri farklı endüstrilerdeki ve bir bütün olarak ekonomideki yükselişlerin büyüklüğünü etkileyen faktörleri araştırır.

İlk üç soruya verilen yanıtlar bir kapitalist ekonomide göreli fiyatlara ilişkin ilginç bir şeyi de açığa vurur. Olası bir (r, w) bileşiminden bir diğerine geçildikçe -(0, 2,375)'ten (0,10, 2,086)'ya ve bundan (0,20, 1,8106)'ya- üretim teknolojilerinde (ya da bu konudaki tüketici tercihlerinde) hiçbir değişiklik olmamasına karşın, mal 1'in fiyatı p(1), mal 2'ye görece, 0,625'ten 0,649'a ve bundan 0,658'e değişti. Başka deyişle, göreli mal fiyatları, yalnızca tercihlerle, teknolojilerle ve "faktör" arzlarıyla *belirlenmez*. Göreli fiyat-

6. w ile r arasındaki bu negatif ilişki, modelin daha karmaşık versiyonlarında devam eder ve IV. bölümdeki uzun vadeli siyasal iktisat makro modelimizde tekrar ortaya çıkar.

lar da kapitalistler ile işçiler (ve modelin genişletilmiş bir versiyonunda doğal kaynak sahipleri) arasındaki güç ilişkilerinin ürünüdür.

Sraffa modelinde teknik değişim

Sraffacı bir modelin elverişli olmasının bir nedeni, kapitalistlerin yeni teknolojileri ne zaman uygulayıp ne zaman uygulamayacaklarını ve ekonomiyle ilgili olarak alacakları kararların uzun vadeli etkilerinin ne olacağını saptamamızı sağlamasıdır.

(4) Birinci sorunun koşulları altında, [r = %0, w = 2,375, p(1) = 0,625 ve p(2) = 1], sektör 1'deki kapitalistlerin aşağıdaki yeni sermaye kullanım, ancak emek tasarruf tekniğini keşfettiklerini düşünelim:

a'(11) = 0,3
a'(21) = 0,3
L'(1) = 0,05

Sektör 1'deki kapitalistler eski tekniklerini bu yeni teknikle değiştirecekler mi?

Yeni teknik, a'(21) = 0,3 > 0,2 = a(21) olduğu için sermaye kullanan bir tekniktir. Fazla sermaye, bir birim mal 1 imal etmenin özel maliyetini yükseltir: (0,3 - 0,2)p(2) ya da (0,3 – 0,2) (1) = 0,1. Emek tasarrufu bir birim mal 1 imal etmenin özel maliyetini düşürür: (0,1 – 0,05)w ya da (0,1 – 0,05)(2,375) = 0,119. Bu, ekonomideki kâr oranı sıfır ve dolayısıyla w = 2,375 olduğu zaman, bu yeni sermaye kullanım, emek-tasarruf teknolojisinin mal 1'i üretmenin özel maliyetini düşürdüğü ve sektör 1'deki kârı azamileştiren kapitalistler tarafından benimseneceği anlamına gelir.

(5) Üçüncü sorudaki koşullar altında, [r = % 20, w = 1,811, p(1) = 0,658 ve p(2) = 1], sektör 1'deki kapitalistlerin *aynı* yeni tekniği keş-

fettiğini düşünelim: Eski tekniği bu yeni teknikle değiştirecekler mi? Önceki gibi, fazla sermaye bir birim mal 1 imal etmenin özel maliyetini yükseltir: (0,3 – 0,2) p (2) ya da (0,3 – 0,2) (1) = 0,1. Ancak bu kez emek tasarrufları bir birim mal 1 imal etmenin özel maliyetini düşürür: (0,1 – 0,05)w ya da (0,1 – 0,05)(1,8106) = 0,091. Bu, yeni tekniğin bir birim mal 1 imal etmenin özel maliyetini düşürecek yerde bu kez yükselttiği ve kârı azamileştiren kapitalistler tarafından benimsenmeyeceği anlamına gelir.

Model, kârı azamileştiren kapitalistler tarafından hangi yeni teknolojilerin benimseneceğini kolayca çıkarsamamızı sağlar. Yeni bir teknolojinin benimsenmesi halinde, modeli, bu yeni teknolojinin ücretleri, kârları ve fiyatları doğrudan doğruya nasıl etkileyeceğini hesaplamak için -aşağıda yaptığımız gibi- kullanabiliriz. Ancak dördüncü ve beşinci soruların yanıtları, devam etmeden önce ele almamızı gerektiren şaşırtıcı bir bilmeceyi ortaya koyar. Yeni teknoloji ya iktisadi verimliliği artırır ve bu nedenle toplumsal olarak üretkendir ya da değildir. Eğer iktisadi verimliliği artırırsa, endüstri 1'deki kapitalistler onu benimseyerek, dördüncü soruda şart koşulan koşullar altında yapacaklarını keşfettiğimiz gibi, toplumsal çıkara hizmet etmiş olurlar. Ancak o zaman, kapitalistler yeni, daha verimli tekniği *benimsemeyerek*, beşinci soruda şart koşulan koşullar altında *yapmayacaklarını* keşfettiğimiz gibi, toplumsal çıkarı engelleyeceklerdir. Öte yanda, eğer yeni teknik iktisadi verimliliği azaltırsa, kapitalistler onu *benimsemeyerek*, 5. soruda şart koşulan koşullar altında *yapmayacaklarını* keşfettiğimiz gibi, toplumsal çıkara hizmet edecekler, ancak onu benimseyerek, 4. soruda şart koşulan koşullar altında yapacaklarını keşfettiğimiz gibi, toplumsal çıkarı engelleyeceklerdir. Başka deyişle, yeni tekniğin daha verimli olup olmadığına bakmaksızın, kapitalistler, yukarıdaki iki sosyo-ekonomik koşullar setinin birinde toplumsal çıkara ters davranacaklardır!

Aslında Adam Smith kapitalist ekonomilerde işleyen bir değil *iki* adet görünmez el tasavvur etti: Bir görünmez el *statik* verimliliği, diğeri ise *dinamik* verimliliği artırıyordu. O sadece, mikro arz ve

talep yasasının bizi kıt üretim kaynaklarını herhangi bir anda farklı mal ve hizmetlerin verimli biçimde üretilmesi için tahsis etmeye yönelteceğini hipotezleştirmedi, aynı zamanda, rekabetin kapitalistleri, yeni, toplumsal olarak üretken teknolojiler aramaya ve uygulamaya, böylece iktisadi verimliliği zamanla yükseltmeye yönlendireceğine inanıyordu. Smith, kapitalistlerin üretim maliyetlerini azaltan *her türlü* yeni teknolojinin -*sadece* kapitalistlerin üretim maliyetlerini azaltan teknolojilerin- ekonominin verimliliğini artırdığını farz ediyordu. Görünüşe bakılırsa Smith'in ikinci "görünmez el"inin tıpkı birincisi gibi kusurlu olduğunu keşfetmiş bulunuyoruz! Bazı koşullarda kapitalistler, kendi üretim maliyetlerini düşüren, yeni, daha üretken teknolojileri benimseyerek toplumsal çıkara hizmet edecekler, ancak bazı koşullarda etmeyeceklerdir. Ayrıca bazı koşullarda kapitalistler, kendi üretim maliyetlerini düşüren, yeni, daha az verimli teknolojileri reddederek toplumsal çıkara hizmet edecekler, ancak bazı koşullarda etmeyeceklerdir.

Birinci görünmez elin ne zaman işleyip ne zaman işlemediğinin mantığını tasnif edebilmek için, herhangi bir malın toplumsal olarak verimli olduğu çıktı düzeyini saptayabilmemiz gerekir. Bunu yapmak için "verimlilik ölçütü"nü kullanırız: Üretilecek herhangi bir şeyin toplumsal olarak verimli miktarı, tüketilen son birimin marjinal toplumsal faydasının üretilen son birimin marjinal toplumsal maliyetine eşit olduğu yerdeki miktardır. İkinci görünmez elin ne zaman işlediğine ve ne zaman işlemediğine dair mantığı ayırt etmek için, yeni bir üretim teknolojisinin daha verimli ya da toplumsal olarak üretken olduğu zamanı saptayabilmemiz gerekir. Artık yaklaşımı, yeni bir teknolojinin iktisadi verimliliği artırdığı, dolayısıyla toplumsal olarak üretken olduğu zamanı ve iktisadi verimliliği azalttığı, dolayısıyla toplumsal olarak ters etkili olduğu zamanı saptamamıza yardım etmeye dikkat çekici biçimde elverişli görünür. Bu modeldeki basit ekonomide dikkate aldığımız tek şey, bir birim mal elde etmek için kaç saat emek gerektiğidir. Modelin basit versiyonunda "tasarruf edilecek" sadece bir temel girdi vardır: Emek. Üstelik, emek boş zamandan daha az arzulanabilir olduğu sürece, daha az çalışmayla bir birim mal elde edebilmek

toplumsal olarak üretkendir. Oysa, bir birim mal elde etmek için daha çok saat çalışmamızı gerektiren her yeni teknoloji toplumsal olarak olumsuz yönde etkili olacaktır.

L(1) ve L(2)'de hazır yanıtlara sahip olduğumuz görülebilir. L'(1) < L(1) olduğu için, yeni tekniğin toplumsal olarak belirgin biçimde üretken olduğu görülebilir. Ama ne yazık ki, L(1) bir birim mal 1 elde etmemizi sağlayan emek miktarı *değildir. Mal 1'den a(11) birime ve mal 2'den a(21) birime sahip olduğunuzda*, L(1), bir birim mal 1 imal etmek için gerekli olan emek saatlerinin sayısıdır. Ancak mal 1'den a(11) birim ve mal 2'den a(21) birim elde etmek bir emek gerektirdiği için, bir birim mal 1 üretmek için L(1)'den daha fazla emek gerekir. L(1)'e, bir birim mal 1 elde etmek için "doğrudan" gerekli emek miktarı deriz - bir kez L(1)'de çalışmak için 1'den a(11) ve 2'den a(21) birime sahip olduğumuzda. 1'den a(11) birim ve 2'den a(21) birim elde etmek için gerekli olan emek miktarına, bir birim mal üretmek için "dolaylı olarak" gerekli olan emek miktarı denir. Bir birim mal 1 üretmek için toplumun gerekli olan toplam emek miktarı, doğrudan *ve* dolaylı olarak gerekli olan emek miktarıdır. Ayrıca söz konusu yeni teknik, bir birim mal 1 üretmek için gerekli olan doğrudan emeği azaltırken, yani "emek tasarruf" durumu geçerliyken, bu, bir birim mal 1 imal etmek için gerekli olan dolaylı emek miktarını, yani "sermaye-kullanım" durumunu ne yazık ki artırır.

Bereket, basit modelimizde bir birim mal 1 ve bir birim mal 2 üretmek için doğrudan ve dolaylı olarak gerekli emek miktarını hesaplamak korkunç biçimde karmaşık değildir. Bir birim mal 1 imal etmek için doğrudan ve dolaylı olarak gerekli toplam emek miktarını v(1), bir birim mal 2 imal etmek için doğrudan ve dolaylı olarak gerekli toplam emek miktarını ise v(2) temsil etsin. V(i)a(ij), a(ij) birim mal i üretmek için gerekli emek miktarını temsil ettiği için, her bir malı imal etmek için hem doğrudan hem de dolaylı olarak gerekli olan toplam emek miktarı için şu denklemleri yazabiliriz:

(3) $v(1) = v(1)a(11) + v(2)a(21) + L(1)$
(4) $v(2) = v(1)a(12) + v(2)a(22) + L(2)$

Burada iki bilinmeyenli iki denklem vardır. Böylece v(1) ve v(2), her endüstrideki üretim teknolojisini ya da "reçete"sini bildiğimiz anda çözülebilir. Yapmamız gereken tek şey, başlangıç teknolojilerinin özgün değerlerini - v(1) ve v(2) - çözmek; yeni teknolojilerin getirdiği yeni değerleri - v'(1) ve v'(2) - çözmek ve ikisini karşılaştırmaktır. Eğer v'(1) < v(1) ve v'(2) < v(2) ise, yeni teknoloji toplumsal olarak üretkendir. Eğer v'(1) > v(1) ve v' (2) > v(2) ise, yeni teknoloji toplumsal olarak olumsuz yönde etkilidir.[7]

Eski teknolojiler için şunu yazarız:

$v(1) = 0{,}3v(1) + 0{,}2v(2) + 0{,}1$
$v(2) = 0{,}2v(1) + 0{,}4v(2) + 0{,}2$

Bu denklemlerin çözümü şu sonucu verir:
$v(1) = 0{,}2632$ ve $v(2) = 0{,}4211$

Yeni teknolojiler için şunu yazarız:

$v'(1) = 0{,}3v'(1) + 0{,}3v'(2) + 0{,}05$
$v'(2) = 0{,}2v'(1) + 0{,}4v'(2) + 0{,}2$

Bu denklemlerin çözümü şu sonucu verir: $v'(1) = 0{,}2500$ ve $v'(2) = 0{,}4167$. Böylece yeni teknolojinin gerçekten daha verimli ya da toplumsal olarak üretken olduğu açığa çıkar, çünkü her bir mal birimini tüketmek amacıyla elde edebilmemiz için çalışmak zorunda olduğumuz miktarı azaltır. Kapitalistler neden w = 2,375 ve r= % 0 olduğu zaman yeni, daha verimli teknolojiyi benimseyerek toplumsal çıkara hizmet edecekler, ancak w =1,811 ve r = % 20

7. Endüstri 1 için yeni teknolojinin v(1)'i neden değiştireceği açıktır, çünkü L(1) ve a(21)'i değiştirir. Ancak endüstri 2'deki teknolojide hiçbir değişiklik olmasa bile, *mal 1, mal 2'yi üretmek için kullanılan bir girdi olduğu için ve v(1) değişeceği için, v(2) de değişecektir.* Bu, bir başka potansiyel kaygıyı da ortadan kaldırır. Eğer yeni teknoloji v(1)'i düşürürse, bu durumda ister istemez v(2)'yi de düşürür, oysa v(1)'i yükseltirse, ister istemez v(2)'yi de yükseltir. Bir endüstrideki yeni bir teknolojinin bir endüstride v'yi düşürmesi, ancak diğerlerinde v'yi yükseltmesi gibi bir açmazla asla karşılaşmayacağız. Aksi halde teknolojinin toplumsal olarak üretken mi, yoksa olumsuz yönde etkili mi olduğuna karar vermemiz imkânsız olurdu.

olduğu zaman ekonomiyi daha verimli kılacak olan bu teknolojiyi reddederek toplumsal çıkarı engelleyeceklerdir?

Bu bilmeceyi çözmeye bildiğimiz şeyle başlarız: Yeni teknolojinin ekonomiyi daha verimli kıldığını biliyoruz. Yeni teknolojinin sermaye kullanımı ve emek tasarrufu sağladığını biliyoruz. Ayrıca endüstri 1'deki kapitalistlerin, ücret oranı 2,375 (ve kâr oranı sıfır) olduğu zaman bunu benimsediklerini, ancak ücret oranı 1,811 (ve kâr oranı % 20) olduğu zaman reddettiklerini biliyoruz. Kapitalistlerin görünüşte çelişkili davranışının sebebi açıktır: Ücret oranı daha yüksek olduğu zaman, emek maliyetlerinden tasarruf, yeni teknoloji emekten tasarruf sağladığı için daha büyük; ve yeni teknoloji sermaye kullanımını gerektirdiği için emek dışı maliyetlerdeki artışa ağır basacak kadar büyüktür. Ancak ücret oranı daha düşük olduğu zaman emek maliyetlerindeki tasarruf daha azdı ve o noktadan sonra, emek dışı maliyetlerdeki artışa ağır basmıyordu. Görünüşe bakılırsa, birinci örnekte, ekonomideki fiyat göstergeleri [p(1), p(2), w ve r], kapitalistleri, teknolojiyi kabul etmeye, yani toplumsal olarak üretken seçimi yapmaya yöneltti, oysa ikinci örnekteki farklı fiyat göstergeleri kapitalistleri teknolojiyi reddetmeye, yani toplumsal olarak olumsuz yönde etkili seçimi yapmaya yöneltti.

Yeni bir sermaye kullanım ve emek tasarrufu teknolojisi ne kadar verimli ya da toplumsal olarak ne kadar üretken olursa olsun, açıktır ki, ücret oranı yeterince düşerse (kâr oranının yeterince yüksek olmasından ötürü) verimlilik teknolojisi maliyeti azaltıcı değil, maliyeti artırıcı hale gelecektir ve kapitalistler bunu reddedeceklerdir. Aynı şekilde, yeni bir sermayeden tasarruf sağlayan ve emek kullanımı gerektiren bir teknoloji ne kadar verimsiz ya da toplumsal olarak olumsuz yönde etkili olursa olsun, ücret oranı yeterince düşerse (kâr oranının yeterince yüksek olmasından ötürü) verimsiz teknoloji maliyeti artırıcı olmaktan çok maliyeti azaltıcı hale gelecektir ve kapitalistler onu benimseyeceklerdir.[8] Başka deyişle,

8. Basit, statik bir Sraffa modelinde, ancak ve ancak kâr oranı sıfır olursa, verimli ya da toplumsal olarak üretken teknolojik değişiklikler ile maliyeti azaltıcı teknolojik değişiklikler arasında birebir benzerlik olduğunu gösteren bir kanıt için bkz.: John Roemer, *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory*, teorem 4.9 (Cambridge University Press, 1981).

Adam Smith'in ikinci görünmez eli, kâr oranı sıfır olduğu zaman mükemmel biçimde işler, ancak kâr oranı sıfırdan büyük olduğu zaman ona güvenilemez. Ayrıca, kâr oranı sıfırdan yukarı doğru çıktıkça (ve sonuç olarak ücret oranı düşer), toplumsal olarak verimli sermaye kullanım ve emek tasarruf teknolojilerinin reddedilme olasılığı ve toplumsal olarak olumsuz yönde etkili sermaye tasarruf ve emek kullanım teknolojilerinin kârı azamileştiren kapitalistler tarafından benimsenme olasılığı artar.

Teknik değişim ve kâr oranı

Her durumda, bir kapitalistin maliyeti azaltıcı teknolojik değişimleri benimseyeceği açıktır. Bu değişimlerin, sermaye kullanım ve emek tasarruf ya da sermaye tasarruf ve emek-tasarruf temelli olması, aynı zamanda toplumsal olarak üretken ya da olumsuz yönde etkili olması fark etmez. Ekonomide, kâr oranı, fiyatlar ve ücret oranı üzerinde maliyeti azaltıcı bir teknik değişimin etkisine ilişkin kesin bir sonuca varabilir miyiz? Marx, kapitalist gelişmenin, sermaye tasarruf, emek kullanım değişikliklerinden daha sık sermaye kullanım, emek tasarruf değişikliklerini gerektireceğini ve bunun kapitalist ekonomilerde uzun vadede nihai olarak kâr oranında bir düşme eğilimi üreteceğini hipotezleştirdi, çünkü Marx'ın emek değer teorisi onu kârların ancak "ölü emeğin" değil "canlı emeğin" sömürülmesinden sağlandığına inanmaya yöneltti. Yüz yılı aşan bir süredir bazı Marksist siyasal iktisatçılar gerçek dünyadaki kapitalist ekonomilerin krizlerine açıklama bulmaya çalışırlarken bu alanı incelediler. Ancak 1961'de bir Japon siyasal iktisatçısı, Nabuo Okishio, ücret oranı düşmediyse, maliyeti düşüren hiçbir teknik değişimin Sraffa modelinde kâr oranını düşüremeyeceğini gösteren bir teorem yayımladı. Bunun yerine, maliyeti azaltan değişiklikler, *sermaye-kullanım ve emek tasarruf değişimleri dahil*, kâr oranını yükseltecek ya da onu değişmeden bırakacaktır - Marksist teorisyen kuşaklarının beklentilerinin aksine. Bu sonuçları basit sayısal örneğimizde de görebiliriz.

Ekonomi ikinci soruda betimlenen "denge" durumunda olsun.

Bu durumda kâr oranı % 10'dur ve sonuç olarak, p(2) = 1 ise –hesapladığımız gibi- ücret oranı 2,086 ve p(1) 0,649'dur. Bu koşullarda, endüstri 1'de çözümlemekte olduğumuz sermaye kullanım, emek tasarruf teknik değişimi maliyeti azaltıcıdır ve kabul edilecektir. Emek dışı maliyetler, önceki gibi, (0,3-0,2)(1) = 0,1 artarken, emek maliyetleri (0,1-0,05)(2,086) = 0,104 artış gösterir ki, bu daha büyüktür ve teknolojiyi maliyeti azaltıcı kılar. Soru, endüstri 1'deki, yeni tekniğin öncekinden daha yüksek bir kâr oranı sağlayacağını keşfeden kapitalistin onu hemen benimseyip benimsemeyeceği *değildir*. Açıktır ki, kapitalist, önceki % 10'u almakta olduğu ve şimdi rakiplerininkinden daha düşük maliyetler elde edeceği için, rakipleri gibi ve daha önce yaptığı şekilde, kendi çıktısına aynı fiyatı verecektir: p(1) = 0,649. *Ne de* soru, endüstri 1'deki bütün kapitalistlerin, p(1) 0,649 olarak kalmaya devam ettiği sürece, yeniliği gerçekleştiren kişiyi taklit etmeleri halinde, daha yüksek bir kâr oranı sağlayıp sağlayamayacaklarıdır. Açıktır ki, fiyatlar ve ücret oranı aynı düzeyde kaldığı sürece değişikliği uygulayan herkes birim başına öncekinden daha düşük maliyetlere ve dolayısıyla öncekinden daha yüksek bir kâr oranına sahip olacaktır. *Bunun yerine*, soru, kapitalistlerin yatırımlarını endüstri 2'den endüstri 1'e, buradaki kâr oranı geçici olarak daha yüksek olduğu için aktarmalarından sonra, kâr oranları her iki endüstride tekrar aynı olana kadar ekonomideki kâr oranına ne olacağıdır? Kapitalistler, r(1) > r(2) olduğu sürece, r(1) = r(2) = r' olana, ekonomide yeni, birörnek kâr oranı oluşana kadar, mal 2 arzını azaltarak ve p(2)'yi yukarı iterek, ayrıca mal 1 arzını artırarak ve p(1)'i aşağı doğru iterek, endüstri 2'den endüstri 1'e geçeceklerdir. Ekonomideki, *yeni denge fiyatları* ile *yeni birörnek kâr oranının* eski kâr oranı r'den daha mı yüksek yoksa daha mı düşük olacağını bilmek isteriz -gerçek ücret oranının aynı kaldığını varsayarak. Bu soruyu yanıtlamak için, endüstri 1'e yeni teknolojiyi uygular, ücret oranını eski ücret oranına eşit, w = 2,086 hale getirir, her zamanki gibi, p(2) = 1 eşitliğini kurar ve mal 1'in yeni denge fiyatı p'(1)'i ve ekonomideki yeni birörnek kâr oranı r''yi çözeriz.

$$(1 + r')[0,3p'(1) + 0,3(1)] + (0,05)(2,086) = p'(1)$$
$$(1 + r')[0,2p'(1) + 0,4(1)] + (0,2)(2,086) = 1$$

İki bilinmeyenli bu iki denklemin çözümü $p'(1) = 0,644$ ve $r' = 0,102$ sonucunu verir. Dolayısıyla ekonomi, endüstri 1'e maliyeti düşüren yeni teknolojinin girişinden sonra yeni dengesine ulaştığı zaman, mal 1'in fiyatı mal 2'nin fiyatına göreli, maliyeti düşüren değişiklik endüstri 1'de gerçekleştiği için beklediğimiz gibi, biraz *daha düşük* ($0,644 < 0,649$) ve ekonomideki birörnek kâr oranı biraz *daha yüksek* (% 10,2 >% 10) olur. Değişim sermaye kullanım ve emek tasarruf yönünde olduğu için, bu, Marx'ın tahminine ters düşer, ancak Okishio'nun (1) gerçek ücret sabit kaldığı ve (2) mal 1 hem kendisinin hem de mal 2'nin üretimine girdiği sürece, maliyeti düşüren bir teknik değişim için daima gerçekleşeceğini kanıtladığı şeyle tutarlıdır.

Bir uyarı notu

Mikro iktisat modelleri bütün makro iktisat sorunlarını örtük biçimde yok farz etmek gibi kötü bir şöhrete sahiptir. Bu, mikro iktisat modellerinden çıkan sonuçların, makro iktisat sorunları var olduğu zaman yanıltıcı olabileceği anlamına gelir. Bu durum, ücret, fiyat ve kâr faktörlerine ilişkin Sraffa modelleri için de geçerlidir. Basit Sraffa modelinde ücret oranı aşağıya çekilmedikçe kâr oranının yukarı çıkamaması, aynı şeyin gerçek dünyada da geçerli olduğu anlamına gelmez. Eğer bir ekonomi resesyon durumundaysa, ücret oranında bir artış, mallara olan talebin artması halinde genellikle kısa vadeli kâr oranında bir artışa yol açar. Artan ücretlerin mal ve hizmetlere olan talebi nasıl artırabileceğini, dolayısıyla üretim, satışlar ve kısa vadeli kârlarda artışlara yol açabileceğini VI. bölümde inceliyoruz. Eğer bir ekonomi tam kapasitenin altında üretme yönünde uzun vadeli bir eğilime sahipse, artan gerçek ücret, geliri daha fazla tasarruf eden kapitalistlerden, daha az tasarruf eden ve daha çok tüketen işçilere kaydırarak ekonomiyi tam kapasite kullanımına daha çok yaklaştırabilir. Gelirin kapitalistlerden işçilere ye-

niden dağıtımı mallara ve dolayısıyla kapasite kullanımına olan talebi artırdığı için, uzun vadede kapitalistlerin kâr oranını da artırabilir. Uzun vadeli bir siyasal iktisat makro modelinde "ücret yönelimli büyüme" imkânını IX. bölümde inceliyoruz. Sraffa modelinin, ücret geliri ile kâr gelirinin negatif ilişkili olduğunu ısrarla belirtmesinin sebebi, toplam gelirin sabit olduğunu varsaymasıdır, çünkü bu model ekonominin daima tam çıktı kapasitesi düzeylerinde üretmekte olduğunu örtük biçimde varsayar, bu da en yüksek toplam gelir düzeyini üretmenin daima mümkün olduğu anlamına gelir. Ancak bu varsayım geçerli değilse -ücret oranında bir artış kapasite kullanım ve çıktı düzeyini değiştirecekse- bu durumda kâr oranının düşmesi gerektiğine dair Sraffacı sonucu izlemek gerekmez. Böyle de olsa, incelediğimiz basit Sraffa modeli ücret oranı ile kâr oranı arasındaki ilişkinin önemli bir yönünü saptar: *Eğer üretim ve dolayısıyla gelir sabit kalırsa* (tam kapasite düzeyinde ya da bu düzeyin altında) kâr ve ücret oranının negatif ilişkili olması gerekir.

Aynı önemli sonuç Sraffa modelinin genişletilmiş bir versiyonu için geçerlidir. Emeğin yanı sıra diğer temel üretim girdilerinin bir çoğunu, yani toprak, yakıt ve madenler gibi üretilmeyen girdileri kapsarsak, farklı emek türlerinin, yani farklı ücret oranları olan kaynakçıların, marangozların, bilgisayar programcılarının vb. var olduğunu hesaba katarsak ve kapitalistlerin farklı endüstrilerdeki farklı kâr oranlarını da hesaba katarsak, bir genel Sraffa modeli, *ekonomi içindeki herhangi bir gruba yapılan ödeme oranının artması halinde, **bir bütün olarak** bütün diğer gruplara yapılan ödeme oranının düşmesi gerektiği* sonucunu verir. Gene, daha genel olan bu sonuç, ancak üretim ve dolayısıyla gelir sabit kalırsa -Sraffa modelinde örtük biçimde yapıldığı gibi- geçerlidir. Ancak bu sonuç gene bir başka nedenden ötürü kolayca yanlış yorumlanabilir. Üretim ve dolayısıyla gelir sabit tutulsa bile, yukarıdaki sonuç, bir grup işçinin ücret oranının yükselmesi halinde diğer işçilerin ücret oranlarının aşağıya doğru çekilmesi *gerektiğini göstermez*. Örnek vermek gerekirse, maden işçilerinin bir ücret artışı sağlamaları halinde, bu durum, kömürün ve üretiminde kömür kullanılan bütün

malların maliyetini yükseltecek ve böylece parasal bir ücret artışı sağlamayan bütün diğer işçilerin gerçek ücretlerini düşürecektir. Kapitalistlerin, ana akım iktisatçılarının ve işçilere karşı kapitalistlerden yana olan siyasetçilerin vurguladıkları olasılık kesinlikle budur. Ancak maden işçilerinin bir ücret artışı sağlamaları ve başka işçilerin de ücret *artışları* sağlamaları mümkündür –üretim ve dolayısıyla gelir sabit kalsa bile, *kapitalistlerin kâr oranının ve/veya doğal kaynak sahiplerine giden getirilerin azalması şartıyla*. Başka deyişle, üretim ve gelir sabit tutulduğu zaman faktör getirilerinin ters yönde ilişkili olduklarına dair genelleştirilmiş Sraffa modeli, bir grup işçi ücret artışı sağladığı zaman bunun diğerlerinin de pazarlık güçlerini artırarak ücret artışları sağlamalarına yardımcı olması gibi önemli bir olasılığı reddetmez. Özünde, kapitalist ekonomilerde farklı işçi grupları arasındaki dayanışmanın maddi temeli ve işçi sendikası konfederasyonlarının içlerinden biri greve gittiği zaman birbirini desteklemenin kendi çıkarlarına olduğunu düşünmelerinin bir sebebi budur. Birleşik maden işçileri 1975'te önemli bir ücret artışı sağladıkları zaman, bu gelişme, gayri safi yurt içi hasıla ve gayri safi yurt içi gelir esas olarak durgun olsa da, çelik ve otomobil işçilerinin 12 aylık bir süre içinde ücret artışı sağlamalarına yardımcı *oldu*. Bu, kâr oranları ve kaynak sahiplerinin rantları azaldığı için mümkün oldu. Başkan Ford 1975'te maden işçilerinin yeni sözleşmesini engellemek için başarısız bir girişimde bulunduğu zaman, Ford Yönetimi'nin içindeki bu kesimin destekçileri tam da bundan korkuyorlardı.

VI

Makro iktisat: Baş rolde toplam talep

1930'ların Büyük Buhran'ından önce sadece "iktisat teorisi" vardı. Büyük Buhran ile John Maynard Keynes sayesinde artık "mikro iktisat" *ve* "makro iktisat"a sahibiz. İktisat teorisi çatallandı, çünkü mesleğin ana akımı içinde yer alan bazıları standart iktisat teorisinin Büyük Buhran'ın sebebini ya da tedavisini yeterince aydınlatmadığını sonunda kabul ettiler. Eski teori, "mikro iktisat" olarak yeniden etiketlendi ve geleneksel paradigmanın temel bölümü olarak korundu, ayrıca işsizlik ile enflasyonun nedenlerini ve çarelerini açıklamak için makro iktisat denilen yeni bir teori geliştirildi.

Keynes'in yeni dramasındaki baş rol oyuncusu, *genelde bütün nihai mallar ve hizmetlere olan talep anlamına gelen* ***toplam talep***ti. Keynes toplam talep üzerinde odaklanarak, sadece iktisadi dü-

şüşlerin neden kendi kendilerini güçlendirebildiklerini açıklayabilmekle kalmadı, talebin enflasyonu çektiğini ve hükümetin işsizlik ve enflasyonla savaşmak için mali ve parasal siyasetleri nasıl kullanabildiğini de açıklayabildi. Kısa dönemli makro iktisat, yeni bir "yasa"yı, "doğruluğu kabul edilmiş bir önerme"yi ve basit hane halkı tüketim ve işletme yatırım davranışı teorilerini kullanarak anlaşılabilir.

A. MAKRO ARZ VE TALEP "YASASI"

Yeni "yasa" makro arz ve talep yasasıdır. Bu, mikro arz ve talep yasasının, piyasaların belirli mallar ve hizmetler için nasıl işlediğini anlamayı sağlayan makro benzeridir. Makro arz ve talep yasası ekonominin genelde ne kadar mal ve hizmet üreteceğini, yani elimizdeki kaynakları tam olarak istihdam edip potansiyelimiz kadar üretip üretmeyeceğimizi, ya da atıl emek, kaynaklar ve fabrika kapasitesine sahip olarak, sonuçta yapabileceğimizden daha az üretip üretmeyeceğimizi anlamamızı sağlar. Makro arz ve talep yasası, genelde mallara ve hizmetlere olan talebin ekonominin üretebileceği mal ve hizmet arzını aşması, böylece bütün mal ve hizmet fiyatlarını yukarı "çeken" fazla taleple sonuçlanması nedeniyle meydana gelen enflasyonla karşılaşıp karşılaşmayacağımızı anlamamızı da sağlar.

Makro arz ve talep yasası şunu söyler: *Toplam arz eğer yapabilirse toplam talebi izleyecektir.* Toplam arz, bir bütün olarak ya da toplamda üretilen bütün nihai malların ve hizmetlerin arzından ibarettir. Bu, üretilen bütün gömlekleri ve ayakkabıları, üretilen bütün basınçlı matkapları ve aktarım kayışlarını ve üretilen bütün MX füzelerini ve parklardaki salıncakları içerir. Toplam talep bir bütün olarak bütün nihai mallara ve hizmetlere olan taleptir. Bütün ***hane halklarının*** gömlek ve ayakkabı talebini, bütün ***şirketlerin*** basınçlı matkap ve aktarım kayışı taleplerini ve ***hükümetin*** her düzeyinde füzelere ve parklardaki salıncaklara olan talebi içerir. Makro arz ve talep yasasının ardındaki mantık şöyledir: İş sektörü kâhin değildir

ve ürünlerine ileride ne kadar talep olacağını bilemez. Kuşkusuz, tekil şirketler belirli mal ve hizmetlerine talebin ne olacağını hesaplamaya çalışırken büyük zaman, enerji ve para harcarlar, ancak nihayetinde, satabilecekleri miktara ilişkin en iyi tahmine göre üretirler. Bir bütün olarak iş sektörü, kabul edilebilir bulduğu fiyatlardan satabileceğini düşündüğü kadar üretir. Şirketler daha fazla üretmezler, çünkü satabileceklerini umdukları malları ve hizmetleri üretmek istemezler. Ayrıca daha az da üretmezler, çünkü bu, kârlı fırsatlardan vazgeçmek anlamına gelecektir.

İş topluluğu aşırı iyimserse ne olur? Yani, iş sektörü, satabileceğinden daha fazla üretirse ne olur? Bu, her şirketin ya da her endüstrinin satabileceğinden daha fazla üretmekte olduğu anlamına gelmez. Hiç kuşkusuz, bazı şirketler ve hatta bütün endüstriler kendi ürünlerine dönük talebi olduğundan az değerlendireceklerdir. Peki, ortalama olarak ya da bir bütün olarak şirketler satabilecekleri miktarı olduğundan fazla değerlendirirlerse ne olur? Şirketlerin çoğu, depo envanterlerine göre, üretmekte olduklarından daha az sattıklarını ve her ay bu envanterlere ekleme yaptıklarını göreceklerdir. Bir şirket bunun geçici bir sapma olduğuna karar verebilir ve bir süre için cari üretim düzeylerini sürdürebilirken, envanterler depolardaki yığılmanın devam ettiğini gösterirse, şirketler nihai olarak üretim oranlarında azaltmaya gideceklerdir. Bu durumda, toplam mal ve hizmet arzı daha düşük toplam talep düzeyini karşılamak için düşecektir. Toplam arz toplam talebi aşağıya doğru izleyecektir.

Şirketler aşırı derecede kötümser olurlarsa ne olur? Yani iş sektörü satabileceğinden daha az üretirse ne olur? Şirketler hatalarını kısa süre içinde keşfedeceklerdir, çünkü satış oranları üretim oranlarından daha yüksek olacaktır ve depo envanterleri tükenecektir. Dolayısıyla şirketler, kendi ürünlerine olan talebi başlangıçta olduğundan az değerlendirirlerse, hatalarını keşfettiklerinde üretimi artıracaklar ve dolayısıyla üretim ya da toplam arz, toplam talebi karşılamak için yükselecektir. Toplam arz toplam talebi yukarıya doğru izleyecektir.

Ancak iş sektörünün üretimi artıramayacağı koşullar olabilir.

Ekonomideki bütün üretim kaynakları tam ve etkin biçimde istihdam edilirse ne olur? Bu örnekte, bir şirketin üretimini artırması için gerekli olan emek ve kaynak artışının, bunların halen istihdam edilmiş oldukları bir başka şirketten sağlanması gerekir, böylece bir şirketin artan üretimi bir başka şirketin üretimindeki bir azalmayla dengelenir ve bir bütün olarak üretim ya da toplam arz artmayabilir. Makro arz ve talep yasasının, toplam arzın, *eğer yapabilirse*, toplam talebi izleyeceğini söylemesinin sebebi budur. Eğer ekonomi üretebileceğinin en çoğunu üretmekteyse, ***potansiyel*** ya da ***tam istihdam gayri safi yurt içi hasılası*** dediğimiz şeyi üretmekteyse, mal ve hizmetlere olan toplam talebin potansiyel GSYH'yi aşması halinde, toplam arz toplam talebi izlemeyebilecektir.

Mikro arz ve talep "yasası" gibi makro arz ve talep "yasası" da, çekimsel gücün var olduğu bütün ortamlarda her kütleye tam anlamıyla uygulanan yerçekimi yasası gibi değil, daha çok, insanların belirli koşullarda yaptıkları mantıklı seçimlerin *olağan* sonuçları olarak yorumlanmalıdır. Makro arz ve talep yasası şu sağduyulu gözlemden türer: Ortalama olarak, şirketler satışları üretimlerini aştığı için envanterlerinin azaldığını gördükleri zaman, eğer yapabiliyorlarsa üretimi artıracaklardır; satış oranları üretim oranlarından daha az olduğu için envanterlerinin artmakta olduğunu görürlerse, üretimi azaltacaklardır.

Bu basit, sağduyulu yasanın, bir ekonominin kararlaştıracağı üretim düzeyinin ne olacağına ve ekonominin emek, kaynaklar ve üretim kapasitelerinin tam olarak kullanılıp kullanılmayacağına dair güçlü içgörüler sağladığına dikkat ediniz. Ayrıca "Ne kadar üreteceğiz?" sorusuna, zorunlu olarak "Üretebildiğimiz kadar" yanıtının verilemeyeceğine dikkat ediniz. Eğer mallara ve hizmetlere toplam talep potansiyel GSYH'ye eşit olursa, toplam arz toplam talebi izlediği zaman gerçekten de üretebildiğimiz kadar üretiriz. Ancak toplam talep potansiyel GSYH'den daha az olursa, toplam arz toplam talebi izlediği zaman, üretim, üretebileceğimiz miktardan daha az olacak ve sonuç olarak atıl emek ve kaynak istihdamı, atıl üretim kapasitesi ortaya çıkacaktır. Bu, iş topluluğu üretebileceğinden daha az üretmek istediği için olmaz. Sebep, satabileceğinden

daha fazla üretmenin çıkarına olmamasıdır. Ayrıca kapitalist bir ekonomide şirket sahiplerinin ne kadar üreteceğimize karar veren kişiler oldukları doğru olsa da, üretebileceğimizden daha az üretmeye karar verdikleri zaman, onları iktisadi yurtseverlikten yoksun olmakla suçlamak yerinde değildir, çünkü satabileceğinden daha fazla üretmekte ısrar eden "yurtsever" bir şirket daha az "hevesli" rakipleri tarafından rekabette geride bırakılarak ödüllendirilecektir.

İşgücünün büyüklüğü ve beceri düzeyi, sahip olduğumuz kaynakların ve üretim kapasitesinin miktarı ve edindiğimiz üretim bilgisinin düzeyi, ne *üretebileceğimizi* belirler. Buna çıktı potansiyeli düzeyi ya da tam istihdam GSYH'si deriz. Ancak kapasitemiz kadar üretip üretmeyeceğimiz, şirketleri eldeki bütün üretim kaynaklarını istihdam etmeye ikna edecek kadar toplam mal ve hizmet talebinin olup olmadığına bağlıdır. Şirketlerin bütün üretebileceklerini satamayacaklarını düşünmek için haklı bir sebepleri varsa üretmeyeceklerdir ve gerçekleşen GSYH, potansiyel GSYH'nin gerisine düşecektir. İşgücünün büyüklüğünde ya da becerisinde, üretim kaynaklarının niceliğinde ya da niteliğinde, sermaye stokunun büyüklüğünde ya da niteliğinde ya da üretim bilgisinde meydana gelecek her türlü değişiklik, *üretebileceğimiz* malların ve hizmetlerin miktarını, yani potansiyel GSYH'nin düzeyini değiştirecektir. Ancak *üreteceğimiz* miktarı belirleyecek olan toplam talep düzeyidir ve ancak toplam talepte meydana gelen değişiklikler, üretmekte *olduğumuz* şeyde değişikliklere yol açacaktır.

Özetle: Eğer toplam talep potansiyel GSYH'ye eşitse, gerçek GSYH potansiyel GSYH'ye eşit olacaktır. Ancak toplam talep potansiyel GSYH'den daha az ise, gerçek GSYH toplam talep düzeyine eşit ve potansiyel GSYH'den daha az olacaktır. Eğer toplam talep potansiyel GSYH'den daha büyükse, şirketler uygun satış fırsatlarından avantaj sağlamak için üretim düzeylerini artırmaya çalışacaklardır. Ancak ekonomi bir kez potansiyel GSYH'ye ulaşırsa, şirketler üretimi daha da artırmak isteseler de bunu yapamazlar. Bunun yerine, düş kırıklığına uğramış işverenler talep edilenden daha az çalışan kişi ve kaynak için birbirlerinden daha fazla fiyat vermeye çalışacaklardır- ücretleri ve kaynak fiyatlarını yukarı çe-

kerek. Ayrıca düş kırıklığına uğramış tüketiciler talep edilenden daha az nihai mal ve hizmet için birbirinden daha fazla fiyat vermeye çalışacaklar, böylece "talep çekişli enflasyon" -mallara ve hizmetlere, gerçekleştirebileceğimiz azami üretim düzeyini aşan talebin neden olduğu genel bir fiyat düzeyi artışı- dediğimiz durumda fiyatları yukarı çekeceklerdir.

B. TOPLAM TALEP

Toplam talep (AD), ekonomideki bütün hane halklarının tüketim talebi, yani toplam veya *özel tüketim* (C) dediğimiz şeyden; ekonomideki bütün şirketlerin talep ettiği yatırım ya da sermaye malları veya *yatırım talebi* (I) dediğimiz şeyden; ayrıca yerel yönetimlerin ve hükümetlerin kamu malı ve hizmet talebinden, yani geniş bir çerçevede *hükümet harcamaları* (G) dediğimiz şeyden oluşur.

Keynes'in en büyük içgörülerinden birine göre; tüketici, şirket ve hükümet düzeyini belirleyen güçler, potansiyel üretim ya da çıktı düzeyini belirleyen güçlerden önemli ölçüde bağımsızdır. Keynes, aynı zamanda, toplam talep ve arz arasındaki, yükseldikleri zaman meydana gelen uyuşmazlıklara, şirketler uyum sağlamaya çalışacak olsalar da, mikro arz ve talep yasasında betimlenen *dengeleyici* güçlere ek olarak, *dengesizleştirici* güçlerin de makro ekonomide işleyebileceğine işaret etti. Keynes, özellikle, ücretleri aşağıya çeken ve işten çıkarmalara neden olan zayıf mal ve hizmet talebinin, tüketici çoğunluğunun satın alma gücünü zayıflatarak toplam talebi daha da zayıflatmasının muhtemel olduğuna işaret etti. Bunun da, ücretler üzerinde daha fazla baskıya ve daha çok işten çıkarmalara yol açacağını, dolayısıyla mallara olan talebin daha da azalacağını gösterdi. Mantıksal sonuç, toplam talebin ve bu nedenle üretimin potansiyel GSYH'den gittikçe daha fazla uzaklaştığı aşağıya doğru bir sarmal oluyordu. Keynes, çağdaşlarının, buhran sırasında fazla emek arzının ücretler düştükçe kendi kendine eleneceği inancıyla alay etti. İşverenlerin, işçilerin imal edecekleri malları satabileceklerine inanmak için hiçbir sebepleri olmadığı za-

man, ne kadar ucuzladıklarına bakmaksızın işçi kiralamalarının muhtemel olmadığını iğneleyici bir dille anlattı. Keynes, düşen ücretlerin istihdam üzerindeki talep azaltıcı etkisinin düşen emek maliyetlerinin istihdam üzerindeki maliyet azaltıcı etkisine ağır basabileceğini -özellikle üretim maliyetlerini düşürmenin değil alıcı bulmanın şirketlerin başlıca kaygısını oluşturduğu bir resesyon sırasında- belirtti. Sonuç olarak Keynes, yüksek ve yükselen işsizlik düzeyleri karşısında meslektaşlarının sergiledikleri hoşnutluğu reddetti. (1) Talebin tam istihdam çıktı düzeylerini satın almaya yeterli olması gerekir ve (2) düşen ücretlerin işsizliği ortadan kaldırması gerekir, inancının temelsiz olduğunu düşünüyordu.

Tüketim talebi

Keynes, toplam talebin en büyük bileşeni olan hane halkı tüketiminin çoğunlukla hane halkı sektörünün harcanabilir ya da vergi sonrası gelirlerinin büyüklüğüyle belirlendiğini düşündü. Hane halkı tüketiminin, (1) harcanabilir gelire pozitif olarak bağımlı olduğunu, (2) yeni ya da ek bir harcanabilir gelirin sadece bir bölümünün tüketileceğini, çünkü ek gelir bölümünün tasarruf edileceğini, (3) harcanabilir gelirin, bu gelir sıfır tüketime gitse bile, insanlar zorunlu tüketimlerini finanse etmek için gelecekteki gelir beklentilerine karşılık tasarrufa ya da borçlanmaya eğilim gösterdikçe pozitif olacağını varsaydı. Hiçbir iktisadi ilişki, ampirik olarak, tüketim-gelir ilişkisinden daha fazla test edilmiş ve doğrulanmış değildir. Aynı yıl içinde farklı gelir ve tüketim düzeyleri olan hane halkı örneklerinden sağlanan veriler kullanılarak yapılan sayısız "zaman kesiti araştırması", yanı sıra yüzlerce farklı ülkeden yıllara göre toplanan ulusal gelir ve toplam tüketim verileri kullanılarak yapılan "zaman serisi araştırmaları", Keynes'in cesur hipotezini ve sezgilerini değişmez biçimde doğrular. "Tüketim fonksiyonu" makro iktisatçının cephaneliğinde iktisadi davranışın kıyaslanamayacak ölçüde en doğru olan göstergesidir. En basit (çizgisel) formunda şöyledir: C = a + MTE (Y-T). Burada C, toplam tüketimi; Y, gayrisafi yurtiçi geliri (GSYG); T, hane halkının vergilere gitmesi zorun-

lu olduğu için ne tüketebildiği ne de tasarruf edebildiği gelir bölümü olarak vergileri ifade eder. "a", harcanabilir gelir sıfır olsa bile, hane halkı sektörünün tüketeceği miktarı temsil eden, "özerk tüketim" denilen pozitif bir sayıdır ve MTE, "harcanabilir gelirin marjinal tüketim eğilimi"ni, yani harcanabilir gelirin her ek dolarının tasarruftan çok tüketime gidecek bölümünü ifade eder.

Yatırım talebi

Toplam talebin en değişken ve kestirilmesi en zor bölümü işletme yatırım talebidir. Birincisi, kısa vadeli makro modellerde yatırımın mal ve hizmetlere toplam talebin parçası olarak ele alındığına dikkat ediniz. Bunun sebebi, şirketler bir yatırım projesini uygulamaya karar verdikleri zaman yapmak durumunda oldukları *ilk* şeyin bunu gerçekleştirmek için makine ve ekipman satın almak olmasıdır. Yani, yatırımın ilk etkisi sermaye ya da yatırım malları dediğimiz şeye olan talebi artırmaktır. Bu, yatırımın *amacı*nın şirketlerin daha fazla mal ve hizmet üretme yeteneğini artırmak olduğunu inkâr etmek değildir. Ancak yatırım, potansiyel GSYH'yi nihai olarak artırırken ve gelecekte gerçek mal ve hizmet arzında bir artışa yol açabilirken, dolaysız etkisi ise yatırım malları talebini artırmaktır. İkincisi, bizzat Keynes, firma beklentilerinde psikolojik etkenlerin önemine dikkat çeken, gelecekteki talep koşullarının bir göstergesi olarak çıktı değişim oranını vurgulayan, çok eklektik bir yatırım davranışı teorisine sahipti. Ayrıca, siyasal iktisatçılar, IX. bölümde incelediğimiz uzun vadeli bir siyasal iktisat makro modelinde göreceğimiz gibi, yatırım düzeyinin belirlenmesinde kâr oranının ve kapasite kullanımının önemini vurgularlar. Ancak yatırım talebi ile ekonomideki faiz oranı arasındaki basit bir ilişki para siyasetinin mantığını anlamak için yeterlidir. Şimdi bu ilişkiyi ele almamız gerekiyor.

Şirketler vergi sonrası kârlarını hisse senedi sahiplerine ödenen *kâr payları* ile şirketlerin gerektiğinde kullanılmak üzere elde tuttukları gelir, yani *dağıtılmamış kazançlar* arasında bölerler. Bir şirket bir yatırım projesini finanse etmek isterse, genellikle yapacağı

ilk iş, bu finansmanı dağıtılmamış kazançlardan sağlamaktır. Ama çoğu kez dağıtılmamış kazançlar büyük bir yatırım projesini finanse etmeye yetmez ve dolayısıyla bir şirketin, büyük bir projenin gerektirdiği bütün yatırım mallarını satın almak için dağıtılmamış kazançlarına eklemek üzere borç para alması gerekir. Bir şirket bir bankaya borçlanabilir ya da şirket tahvillerini satarak kamudan borçlanabilir, ancak nasıl borçlanırsa borçlansın faiz ödemek zorunda kalacaktır. Eğer ekonomideki faiz oranları yüksekse, borçlanmanın maliyeti de yüksek olacaktır. Borçlanmanın maliyeti yüksek olduğu zaman, bir yatırım projesinden sağlanan getiri oranının, projeyi uygulamak için gerekli olan yüksek borçlanma maliyetini karşılayacak kadar yüksek olması gerekecektir. Muhtemelen pek az yatırım projesi bu kadar yüksek bir getiri oranı sağlayacaktır. Bu nedenle şirketler, ekonomideki faiz oranları yüksek olduğu zaman pek yatırım projesi üstlenmek istemeyeceklerdir.[1]

Faiz oranları ile yatırım talebi arasında neden negatif bir ilişki olması gerektiğini anlamanın bir diğer yolu bir şirketin yatırım yapma isteğinin en muhtemel olduğu zamanı sormaktır. Faiz oranları düşük olduğu zaman yatırım projelerini finanse etmek daha ucuzdur. Oranlar yüksek olduğu zaman ise daha pahalıdır. Faiz oranları yüksek olduğu zaman şirketlerin yatırımdan kaçınmaları anlamlı olduğu ölçüde, yatırım yapmak için faiz oranlarının düşmesini beklemeleri de mümkündür. Faiz oranı ile yatırım talebi arasındaki bu negatif ilişkiyi en basit biçimde çizgisel bir yatırım fonksiyonuyla ifade edebiliriz: $I = b - 100r$. Burada I, milyar dolarlarla ölçülen yatırım talebi; b, ekonomideki reel faiz oranı sıfır ise iş sektörünün üstleneceği yatırım miktarı; ve r, ekonomideki, bir ondalık sayı olarak ifade edilen reel faiz oranıdır. İlkel olmasına karşın, bu yatırım fonksiyonu VII. bölümde incelediğimiz parasal siyasetin mantığını

1. Bir şirket bütün yatırım projesini dağıtılmamış kazançlarıyla finanse edebilse bile, faiz oranları yüksek olduğu zaman projenin fırsat maliyeti de yüksektir, çünkü dağıtılmamış kazançları eğer projeyi finanse etmek için kullanılmamışsa, yüksek bir faiz oranını ödeyen bir tasarruf hesabında toplanabilir. Böylece bir şirket borçlansa da borçlanmasa da ya da bir yatırım projesini tamamen dağıtılmamış kazançlarla finanse etse de etmese de, faiz oranları yüksek olduğu zaman yatırım yapma ihtimali azdır, dolayısıyla faiz oranları düşük olduğu zaman yatırım yapması daha muhtemeldir.

göstermeye yeterlidir. Bu fonksiyon, faiz oranları % 1 oranında yükselir yükselmez, yatırım talebinin 10 milyar dolarlarca düşeceğini ve faiz oranları % 1 oranında düşer düşmez, yatırım talebinin 10 milyar dolarlarca yükseleceğini söyler.

Hükümet harcamaları

Dış sektörü bir an için göz ardı edersek, nihai mal ve hizmetlere olan talebin hane halkı ve iş sektörlerinin yanı sıra tek kaynağı hükümet sektörüdür. Ulusal, yerel yönetimler ve eyalet yönetimlerinin talep ettiği nihai mal ve hizmetlere G diyoruz. Bazı eyalet yönetimleri ve yerel yönetimler bir açığı idare edebilme ya da edememe konusunda kısıtlamalarla yüz yüzeyken, federal hükümetin ise topladığı vergilerden daha çok ya da daha az harcaması mümkündür.[2] Eğer hükümet topladığı vergilerden daha az harcarsa, o hükümetin bir bütçe fazlası vermekte olduğunu söyleriz. Eğer bir yıl içinde hükümet tam olarak toplanan vergiler kadar harcarsa, bütçenin denk olduğunu söyleriz. Bir birey ya da şirket, birilerini kendisine ek bir para ödünç vermeye ikna ederse, bir yıl içinde gelirinden daha fazlasını harcayabilir, hükümet de borçlanarak topladığı vergilerden daha fazlasını harcayabilir. Hükümet, genellikle kamuya hazine tahvili satarak doğrudan doğruya kendi yurttaşlarından borç alır.

Dolayısıyla toplam talep (AD), hane halkı tüketim talebinin (C), şirket yatırım talebinin (I) ve hükümet harcamalarının (G) toplamı olacaktır. Hane halkı tüketimi, ev halkı geliri ve kişisel vergilerle belirlenecektir. Şirket yatırımı, bir süre için ihmal ettiğimiz diğer şeylerin yanı sıra ekonomideki faiz oranları tarafından belirlenecektir. Ayrıca hükümet ne kadar vergi toplamaya karar verdiğinden bağımsız olarak istediği kadar harcamaya karar verebilir, çünkü hükümet hazine tahvili satarak açıkları finanse edebilir. Eğer AD cari

2. Federal hükümetin topladığı vergilerden daha fazla harcama yapabilmesini hatırlamanız için iki yol vardır. Birincisi, 1970'ten 1980'e kadar bunu gerçekten de yaptı. İkincisi, hükümetin topladığından daha fazla harcaması mümkün olmasaydı, siyasetçiler ve iktisatçılar bu türden davranışı yasaklayan, Anayasa'daki "denk bütçe maddesinde bir değişiklik" yapmanın hikmetini tartışma sıkıntısına katlanmazlardı!

üretim düzeylerinden daha yüksek olursa, mal ve hizmetlere fazla talep olacaktır ve şirketler üretimi artırmaya çalışacak, dolayısıyla cari üretim potansiyel GSYH'nin altında olursa başarılı, ancak cari üretim potansiyel GSYH'ye eşit olursa başarısız olacaklardır ki, bu durumda fazla talep, talep çekişli enflasyona yol açacaktır. Eğer toplam talep cari üretim düzeylerinin altında olursa, arz fazlası yaşanacak, şirketler satılamayan envanter birikiminden kaçınmak için üretimi azaltacak, ekonomi potansiyelinden daha az üretecek ve bütün üretim kaynaklarını istihdam etmeyi başaramayacaktır.

C. PASTA İLKESİ

Ancak yapbozun bir parçası hâlâ kayıptır. Ekonomide ne kadar gelir olacaktır? Yatırım talebini belirlemeden önce nasıl ki faiz oranlarını bilmemiz gerekiyorsa, tüketim talebini belirlemeden önce de gelir düzeyini bilmemiz gerekir. Faiz oranlarının nasıl belirlendiğini görmek için, para, bankalar ve para politikasının incelendiği yedinci bölüme kadar bekleyebiliriz. Ancak ekonomide denge GSYH'nin ne olacağını bilmek istersek, gelirin ne olacağını bilmek için daha fazla bekleyemeyiz. Yanıt, ***pasta ilkesi*** dediğimiz basit ve herkesin bildiği bir gerçekle verilir: *Yiyebileceğimiz pastanın büyüklüğü pişirdiğimiz pastanın büyüklüğüne eşittir*. Yıl içinde X milyar dolar değerinde mal ve hizmet üretirsek, kullanmak için elimizde X milyar dolar değerinde mal ve hizmet olur. Ne bir dolar fazla ne de bir dolar eksik. Gelir sadece mal ve hizmetleri kullanma hakkının ismidir. Dolayısıyla, eğer X milyon dolar mal ve hizmet üretirsek, yani, gayrisafi yurtiçi hasıla ya da GSYH, X milyar dolar olursa, ekonomideki aktörlere de X milyar dolar gelir dağıtırız, yani gayrisafi yurtiçi gelir ya da GSYG de tam olarak X milyar dolar olur.

Eğer bir an için ekonomi sadece tek bir tür mal üretiyormuş gibi düşünürsek, herkesin bildiği bu gerçeği görmek çok kolay olur. Farz edelim ki sadece şumo* üretiyoruz –bunu yiyoruz, giyiniyo-

* Şumo: Yazarın, ekonominin tek bir mal üretmesi halinde nasıl işleyeceğini göstermek için kullandığı, gerçekte var olmayan çok amaçlı bir "mal" (ç.n.)

ruz, içinde yaşıyoruz ve daha fazla şumo üretmek için (makineler gibi) kullanıyoruz. Eğer bir şumo fabrikası 100 şumo üretirse, onlarla ne yapılabilir? Bazıları işçilerin ücretlerini ödemek için kullanılacaktır. Ne var ki geriye kalan pek çoğu kâr olarak fabrika sahiplerine ait olacaktır. Şumo fabrikamız gayrisafi yurtiçi hasılaya ne kadar katkıda bulundu? 100 şumo. Şumo fabrikamızla belirli bir zaman dahilinde ne kadar gelir yarattık ve dağıttık? Ücretler ve kârlar arasında gelir nasıl bölünmüş olursa olsun 100 şumo. Farz edelim ki, işçiler güçlüydüler ve ücret olarak 95 şumo almayı başardılar. Bu durumda kârlar 100 – 95 = 5 şumo olacaktır. Ücretler 95 şumo, artı, kârlar 5 şumo, 95 + 5 = 100 şumo toplam gelir. Öte yanda, farz edelim ki işverenler güçlüydüler ve ücret olarak sadece 60 şumo ödediler. Bu durumda işverenlerin kârları 100 – 60 = 40 şumo olacaktır. Dolayısıyla ücretler 60 şumo, artı, kârlar 40 şumo, toplam olarak gene 60 + 40 = 100 şumo kadar toplam gelir. İşçilerin ücretlerinin ve mülk sahiplerinin kârlarının toplamı 100 şumoyu aşamaz, ne de 100 şumo'dan daha az olabilir. Aynısı her şumo fabrikası için geçerli olacağı için, şumo olarak ölçülen gayrisafi yurtiçi hasılanın ve şumo olarak ölçülen gayrisafi yurtiçi gelirin tek bir mal üretmekte olan bir ekonomide aynı olması gerekir.

Bu sonuç, hem üretilen bütün malların ve hizmetlerin değerini, hem de süreç içinde yaratılan ve dağıtılan bütün gelirin değerini ölçmek için dolar gibi bir para türü kullandığımız, pek çok farklı mal ve hizmet üreten bir ekonomiyi kapsar. Ekonomideki gelir düzeyi, ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin değerine daima eşit olacaktır, çünkü yiyebileceğimiz pastanın büyüklüğü pişirdiğimiz pastanın büyüklüğüne daima eşittir. Modelimizde ve denklemlerimizde GSYH ve GSYG için iki farklı sembole ihtiyaç duymayışımızın nedeni budur. Üretilen bütün nihai malların ve hizmetlerin değeri olan GSYH'yi *ve* ödenen bütün gelirin değeri olan GSYG'yi belirtmek için Y harfini kullanabiliriz, çünkü bunlar daima aynı değere sahiptirler.

D. BASİT KEYNESÇİ KAPALI EKONOMİ MAKRO MODELİ

Uluslararası ticaret ve yatırıma "kapalı", basit, Keynesçi, kısa vadeli makro ekonomi modelimizi aşağıdaki denklemlerle özetlemeye hazırız:

(1) Y = C + I + G; (2) C = a + MTE (Y-T); (3) I = b – 1000r;
(4) G = G*; (5) T = T*

Denklem (4) ve (5), seçilmiş hükümet harcaması ve vergi tahsilatı düzeylerinin ne olduğunu, bunların birbirine eşit olmalarının gerekmediği olgusunu hesaba katarak, basit biçimde ifade eder. Denklem (3) bize, ekonomideki faiz oranına bağlı olarak yatırım talebinin ne olacağını söyler. Denklem (2) hane halkı tüketim talebinin vergilere ve gelirlere neden bağımlı olacağını anlatır. Son olarak denklem (1) makro iktisadi denge durumu dediğimiz şeydir. (1)'in sol yanındaki Y, GSYH ya da toplam mal ve hizmet arzı olarak yorumlanır. Denklem (1)'in sağ yanı, ekonomide sahip olacağımız toplam taleptir. Dolayısıyla denklem (1), Toplam Arz'ın (AS) toplam talebe (AD) eşit olduğunu söyler.

Makro arz ve talep yasası, iş sektörünün, üretimi (toplam arz) toplam talep düzeyine eşit olana kadar -eğer olabilirse- artıracağını ya da azaltacağını söyler. ***Denge GSYH*** ya da ***Y (e)***'yi, *toplam arzın toplam talebe eşit* ***olacağı*** *üretim düzeyi* olarak tanımlarız. Toplam talebin ne kadar büyük olduğuna bağımlı olarak, iş sektörünün denge GSMH üretmesi mümkün olabilir ya da olmayabilir. Eğer AD, şimdi Y(f) dediğimiz "tam istihdam GSYH'si" için potansiyel GSYH'den daha az ya da ona eşit olursa, ekonominin Y(e) üretmesi mümkündür ve makro yasa gerçek GSYH'nin nihai olarak Y(e)'ye eşit olacağını öngörür. Ancak AD potansiyel GSYH'den daha büyükse, gerçek üretim Y(e)'ye eşit olamaz ama Y(f)'de durması gerekir. Ne var ki, hâlâ şunu sorabiliriz: Toplam arzın toplam talebe eşit olması için GSYH'nin ne kadar yüksek olması gerekecektir? Ve yanıt şöyle olur: Y(e) büyük önem taşır, çünkü iş sektörü bütün üretebileceğini ürettiği zaman, Y(f), Y(e)-Y(f), yani eko-

nomideki nihai mallar ve hizmetler için fazla talep miktarı olacak, bize, ne kadar "talep çekişli" enflasyon beklendiğine dair bir ölçü verecektir.

Verili bir r*, G* ve T* durumunda, denge GSYH düzeyini bulmak için basit modelimizde denklemler kullanabiliriz. Bütün yapmamız gereken, denklem (2), (3) ve (4)'ü denklem (1)'in yerine geçirmektir. Denklem (1)'i kullanırsak, AS = AD olmasını şart koşarız. Bu nedenle denklem (1)'i kullandığımız zaman hesapladığımız Y, Y(e)'dir. Ayrıca, Y, üretimi ya da denklemin sol yanındaki toplam arzı temsil etse, bunun yanı sıra Y, denklemin sağ tarafındaki tüketim fonksiyonundaki harcanabilir gelir ifadesindeki geliri de temsil etse, pasta ilkesi bize, üretim olarak Y'nin ve gelir olarak Y'nin denklemin her iki yanında da aynı değere sahip olması gerektiğini temin eder. Bunları yerine koyarak şu denklemi elde ederiz:

$$Y(e) = a + MTE(Y(e) - T^*) + b - 1000r^* + G^*$$

Y(e), tek bilinmeyenli, tek bir denklemdir. MTE'yi parantezlerle çoğaltmak şu sonucu verir:

$$Y(e) = a + MTEY(e) - MTET^* + b - 1000r^* + G^*$$

MTEY(e)'yi denklemin her iki tarafından çıkarmak şu sonucu verir:

$$Y(e) - MTEY(e) = a - MTET^* + b - 1000r^* + G^*$$

Y(e)'yi denklemin sol tarafındaki ifadenin dışına aktarırsak şu sonuç çıkar:

$$Y(e)(1 - MTE) = a - MTET^* + b - 1000r^* + G^*$$

Bu eşitliğin her iki tarafını (1-MTE)'ye bölmek Y(e) için bir "çözüm" verir:

$$Y(e) = [a - MTET^* + b - 1000r^* + G^*] / (1 - MTE)$$

Eğer MTE, T*, a, b, r* ve G*'yi bilirsek, Y(e)'yi hesaplayabiliriz. Eğer Y(e) potansiyel GSYH'den daha az ise, makro arz ve talep yasası, ekonominin, potansiyel GSYH eşittir Y(e)'den daha düşük bir üretim düzeyinde yerleşeceğini bize söyler. Y(e), potansiyel GSYH'den daha büyükse makro yasa bize ekonominin potansiyel GSYH ya da Y(f) üreteceğini söyler, ancak mal ve hizmet arzı hâlâ talebin gerisinde kalacaktır ki bu durumda talep çekişli enflasyonla karşılarız. Eğer Y(e) = Y(f) ise, ne eksik istihdam edilmiş emek ve kaynaklar ne de talep çekişli enflasyon olacaktır ve şimdiki verili kaynak düzeyimizin ve üretim *know how*'ımızın enflasyonist baskı olmaksızın sağlayabileceği her şeyi üretiriz.

Y (e) için bulduğumuz "çözüm"den sonra, eksik istihdam sorununa, enflasyon sorununa ya da her ikisine birlikte sahip olup olmayacağımızı görmek için, çözümü potansiyel GSYH, yani Y(f) ile kıyaslayabiliriz. Eğer Y(f) – Y(e) pozitif ise, ekonomide milyar dolarları bulan bir "işsizlik açığı" olduğunu söyleriz. İşsizlik açığının büyüklüğü, imal edebileceğimiz, ancak mal ve hizmet talebinin bütün işgücünü kiralamaya ve eldeki bütün kaynakları ve üretim kapasitesini kullanmaya yeterli olmaması nedeniyle üretmediğimiz mal ve hizmetlerin değerini temsil eder. İşsizlik açığının büyüklüğünü yorumlamanın bir diğer yolu, istihdam edilmeyen işçilerin ve kullanılmayan kaynakların üretebilecekleri ancak işsiz ve kullanılmayan oldukları için üretmedikleri mal ve hizmetlerin değeri olarak yapılan yorumlamadır. Eğer Y(f) – Y(e) negatifse, ekonomide bir "enflasyon açığı"na sahip oluruz, çünkü Y(e)'ye eşit olan toplam talep düzeyi ekonominin o anki haliyle üretebileceği mal ve hizmetlerin azami değerinden milyarlarca dolar daha büyüktür.[3]

3. Örnek vermek gerekirse, farz edelim ki, a = 90, MTE = ¾, b = 200, r* = 0,10 (ya da % 10), T* = 40, G* = 40 ve Y(f) = 900: Y(e) = 90 + ¾(Y(e) – 40) + 200 – 1000 (0,10) + 40; Y(e) - ¾Y(e) = 90 –30 + 100 + 40; ¼ Y(e) = 200; Y(e) = 800. İş sektörü nihai olarak 800 milyar dolar değerinde mal ve hizmet üretecektir. Ekonomi 900 milyar dolar değerinde mal ve hizmet üretme yeteneğine sahip (Y(f) = 900) olduğu için 100 milyar dolarla sahip olabileceğimiz kadar büyük bir pasta "pişirme" hedefinin gerisine düşeriz. İstihdam *edilselerdi* ek bir 100 milyar üretecek olan istihdam edilmemiş emek ve kullanılmayan kaynaklara sahip olu-

Artık *hükümet harcamaları ve/veya vergilerde meydana gelen değişiklikler olarak* tanımlanan ***mali politika***nın mantığını anlamaya hazırız. Mali politika konusunda mikro iktisadi perspektif, bedavacılık problemi nedeniyle hükümetin araya girme ve kamu mallarını sağlama gereğidir, aksi halde ekonomi özel mallara kıyasla çok az kamu malı üretecek ve tüketecektir. Bu bakımdan, verimlilik ölçütüne göre, hükümet her bir kamu malından bir miktarı diğer birimin marjinal toplumsal faydası (MTF), diğer birimi üretmenin marjinal toplumsal maliyetine (MTM) eşit olduğu noktaya kadar satın almalıdır. O zaman hükümet, bizzat satın aldığı ve yurttaşlarına sağladığı kamu mallarının bedelini ödemeye yetecek miktarda vergi toplar. Ancak makro iktisadi perspektif, hükümet harcamaları ve vergilerin toplam talep üzerindeki etkisine odaklanır, bu nedenle hükümet harcamaları ya da vergileri değiştirerek ekonomideki toplam talep düzeyini değiştirebilir.

Eğer ekonomi işsizlik açığından sıkıntı çekiyorsa - çalışmaya istekli ve yetenekli olup iş bulamayan insanlar varsa ve bu nedenle üretebileceğimizden daha az üretiyorsak (ve tüketiyorsak) - hükümet, G*'yi artırarak toplam talebi yükseltebilir, dolayısıyla işsizlik açığını azaltabilir. Ya da hükümet, harcamaları azaltarak toplam talebi düşürebilir ve ekonomideki enflasyon açığının boyutlarını daraltabilir. Vergileri değiştirmek aynı zamanda toplam talep üzerinde kestirilebilir bir etki yaratacaktır. Eğer hükümet vergileri artırırsa, harcanabilir gelir düşecektir ve hane halkı tüketim talebi azalacaktır. Eğer ekonomi talep çekişli enflasyondan sıkıntı çekiyorsa, bu uygulama yararlı olacaktır. Eğer ekonomi işsizlik açığına sahipse, vergileri indirmek, hane halkının harcanabilir gelirini artıracağı, toplam talebi ve denge GSYH'yi yükselterek onları daha fazla tüketmeye ikna edeceği için yararlı olacaktır. Ne var ki, üç farklı mali politikanın -sadece G'yi, sadece T'yi ya da G ile T'yi aynı yön-

ruz -ancak bunlar istihdam edilemezler, çünkü toplam talep bütün iş sektörünün satabileceği kadar, yani sadece 800 milyar kadardır. Bu değer bakımından hükümet bütçesi dengelidir (T* - G* = 40 – 40 = 0), ancak ekonomi sadece 800/900 = 0,89 ya da bütün üretebileceğinin sadece % 89'unu ürettiği için bir resesyondadır.

de, aynı miktarda değiştiren- makro iktisadi etkilerini çözümlemeye geçmeden önce, Keynes'ten önceki birçok iktisatçının, geriye doğru şöyle bir bakıldığında gayet apaçık ve basit görünen bir şeyi neden göremediklerini sormak için duralım. Ayrıca ekonominin işleme tarzıyla ilgili şaşırtıcı bir şeyi, ***çarpan etkisi***ni açığa çıkarmak için bir ara verelim.

F. SAY YASASI SAFSATASI

Thomas Malthus ve Karl Marx gibi birkaç ana akım dışı iktisatçının itirazlarına rağmen, "Keynes devrimi"nden önceki iktisatçıların çoğu genelde mal ve hizmet üretim düzeyi ile genelde mal ve hizmet talebi arasındaki ilişki konusunda bir yanılsama içinde çalıştılar. Keynes öncesi iktisatçıların çoğunun makro arz ve talep yasasını, dolayısıyla buhranları, resesyonları ve işsizliği kavrama yeteneğini zayıflatan yanlış anlama XIX. yüzyıl Fransız iktisatçısı Jean Baptiste Say'in adıyla, "Say yasası" olarak anılıyordu. ***Say Yasası***'na göre, *toplamda, arz kendi talebini yaratır*. Bu görüş Keynes'in makro arz ve talep yasasının söylediği şeyin tam tersidir. Ayrıca, Say Yasası, mallara yetersiz talebin genel bir düzeyde asla olamayacağını öne sürer ve bu nedenle kendi kendine iyileşmesi gereken resesyonlarla hükümetlerin bizzat ilgilenmeleri gerekmez.

Say Yasası'nın mantığı en iyi şekilde, ünlü İngiliz iktisatçı ve banker David Ricardo tarafından açıklandı. Ricardo, durumdan endişeli olan arkadaşı Thomas Malthus'a yazdığı bir dizi ünlü mektupta, o sırada Büyük Britanya'da görülen ciddi resesyona ilişkin hükümetin endişelenmesi ya da bir şey yapması için hiçbir sebebin olmadığını açıkladı. Ricardo, pasta ilkesini, yani üretilen mallara giden her bir doların tam olarak bir dolar gelir ya da satın alma gücü yarattığını Malthus'a açıklayarak işe başladı. Malthus, halkın eline geçen gelirin bir bölümünü genellikle tasarruf ettiğini, dolayısıyla tüketim talebinin kaçınılmaz biçimde üretilen malların değerinin gerisinde kalması gerektiğini işaret ettiği zaman, Ricardo'nun cevabı tasarrufların sadece kendisininki gibi bir bankaya yatırılma-

sı halinde faiz geliri sağladığını ve bütün bankerler gibi kendisinin de bu mevduatları iş dünyasına mensup kişilere ödünç vermek için büyük sıkıntılara katlandığını, bunu yapmasa bankasının hiç kâr edemeyebileceğini belirtmek oldu. Ricardo, iş dünyasındaki kredi müşterilerinin yatırım yapmak, yani yatırım ya da sermaye malları satın almak için ödünç aldıklarına, bunun da, tasarruf yaptıkları için hane halklarının satın alamadıkları tüketim mallarının iş dünyasının sermaye mallarına olan yatırım talebi tarafından karşılanması anlamına geldiğine işaret etti. Ricardo, faiz oranı kredi piyasasını dengelemek için serbest bırakıldığı sürece, toplam talepte hane halkı tasarrufları nedeniyle meydana gelen her türlü eksikliğin tamamen eşit miktarda bir iş dünyasından gelen yatırım talebiyle karşılanacağı sonucuna vardı.

Ricardo'nun Say Yasası'na ilişkin açıklaması çekicidir. Aslında öylesine çekicidir ki, bu yasadan yana olan iktisatçı kuşakları gerçekten ikna etmiştir. Ancak Keynes'in işaret ettiği bir safsatayı içerir. Her bir doların üretim değerinin tam olarak bir dolar değerinde gelir ya da potansiyel satın alma gücü doğurduğu doğru olsa da, bir dolar değerindeki gelirin daima mal ve hizmetlere bir dolar değerinde talep doğurduğu kesin anlamda doğru değildir. Eğer bir bütün olarak ekonomideki bütün aktörler cari gelirlerinden daha fazlasını harcamak için önceki tasarruflarını ya da servetlerini kullanırlarsa ya da bir bütün olarak ekonomideki aktörler gelecekteki gelire karşılık olmak üzere borçlanırlarsa, toplam talep gelirden daha büyük olabilir. Dolayısıyla, aktörler cari gelirlerinden toplamda daha az harcar, tasarruf eder ve cari gelirlerinin bir bölümünü kendi servet stoklarına eklerlerse, toplam talep gelirden daha az olabilir.

Ricardo'yu (ve diğer pek çoklarını) yanıltan şuydu: Denge faiz oranında kredi arzının kredi talebine eşit olması, iş dünyasının yatırım malları talebinin hane halkının tasarruflarına eşit olacağını göstermez. Bunu anlamanın en kolay yolu, şirketlere giden bütün kredilerin yatırım ya da sermaye malları satın almak için kullanılmadığını kabul etmektir. Şirketler zaman zaman hükümet tahvili ya da diğer şirketlerin hisselerini satın almak için ödünç fonlar kulla-

nırlar. Bunu yaptıkları zaman sadece farklı bir biçimde "tasarruf" yapmak için bir başkasının tasarruflarını ödünç almaktadırlar. Örnek vermek gerekirse, 1980'lerin başında USX Steel Company'ye [USX Çelik Şirketi] verilen bir kredi, verildiği dönemde ABD tarihinde görülen en büyük banka kredisiydi. Ancak USX, ABD'deki fabrikalarının eskimiş çelik imalat ekipmanını değiştirip yenisini satın almak için tek kuruş kredi bile kullanmadı, çünkü USX, ABD'de daha fazla çelik üretmenin artık kârlı olmadığına karar vermişti. Bunun yerine, "borç alınan tasarruflar"ı Marathon Oil Company'de [Marathon Petrol Şirketi] denetimi eline geçirecek kadar hisse satın almak için kullandı. Bu zekice alınmış bir iş kararıydı ve hiç kuşkusuz USX hisse senedi sahipleri tarafından takdir edildi. Ancak Marathon Oil'deki bütün hisseleri satın almak, yatırım malları talebine, bu nedenle de genelde mal ve hizmetlere dönük toplam talebe tek bir dolar eklemedi. Dolayısıyla faiz oranı bu örnekte borç almak ve borç vermek için piyasayı dengelemeyi başarmış olsa bile, bu, tüketici mallarını satın almayan hane halklarının yaptığı tasarrufların iş dünyasının yatırım mallarına yaptığı harcamaya dönüştürüldüğü anlamına gelmiyordu. Keynes'in belirttiği gibi, faiz oranı piyasayı borç alma ve borç verme konusunda dengeleyebilirken, zorunlu olarak tasarruflar ile yatırımı da dengelemez ve haliyle, toplamda, arzın kendi talebini yaratacağını garanti etmez. Verili bir üretim değeri eşit bir gelir *oluşturur*. Ancak gelir mal ve hizmet talep etmek için kullanıldığı *zaman* büyük bir farklılık yaratabilir. Eğer bir yıl boyunca mal ve hizmet talep etmek için o yıl içinde üretilenden daha az gelir kullanılırsa, toplam talep toplam arzın gerisinde kalacak, üretim makro arz ve talep yasasının öğrettiği gibi düşecektir. Eğer hane halkı, iş dünyası ve hükümet talebinin toplamı bir yıl boyunca yapılan üretimden daha büyükse, Keynes'in makro yasasının öğrettiği gibi, üretim yükselecektir (yükselebilirse). Şirketler ne kadar üretmeye karar verirlerse versinler, mutlaka üretileni satın almak için gerekli olan toplam talebin ortaya çıkacağı doğru değildir. Belirli bir yıl boyunca, üretilenden ya daha az ya da daha çok talep olabilir, çünkü bütün ekonomilerin aylarca ya da yıllarca tasarruf etme ve eksi tasarruf etme fırsatları olur.

G, toplam talebin parçası olduğu için, hükümet G'yi, diyelim 10 milyar dolar artırırsa, toplam talebin 10 milyar dolar artacağı düşünülür. Ya da hükümet G'yi 10 milyar dolar azaltırsa, toplam talep 10 milyar dolar düşecektir. Ancak gerçek durumun böyle olmaması şaşırtıcıdır. G, 10 milyar dolar artarsa, toplam talep çoğunlukla 10 milyar dolarlık bir *çarpan* ile artacaktır.

Bunun nasıl olacağını görelim. Hükümetin McDonell Douglas'tan 10 milyar dolarlık daha ekstra bombardıman uçağı satın ala rak harcamalarını artırdığını düşünelim. Toplam talebin ilk başta toplam arza eşit olduğunu, hükümet 10 milyar dolar değerinde bombardıman uçağı satın alır almaz ise toplam talebin toplam arzdan 10 milyar dolar daha büyük olacağını farz edelim. Ancak makro arz ve talep yasası bize üretimin ya da arzın yeni talebi karşılamak için yükseleceğini, yani McDonell Douglas'ın 10 milyar dolarlık daha ekstra bombardıman uçağı üreteceğini söyler. Ancak yiyebileceğimiz pastanın büyüklüğü pişirdiğimiz pastanın büyüklüğüne eşit olduğu için, gelir ya da GSYG bu kez, başlangıçtakinden 10 milyar dolar daha büyük olacaktır. McDonell Douglas yeni bombardıman uçaklarını imal eden çalışanlarına daha fazla ücret ve hissedarlarına daha fazla pay ödeyecektir. Ayrıca tüketim teorimize göre, hane halkları, gelirleri arttığı zaman daha çok tüketecekleri için, hane halkı tüketim talebi gelir yükseldiğinde artacaktır. Bu, toplam talepte hükümet harcamalarındaki asıl artışın üzerinde ve ötesinde ikinci bir artıştır. Toplam talepteki ikinci artış, McDonell Douglas çalışanlarının gömlek ve bira, McDonell Douglas hissedarlarının ise yat ve şampanya talebindeki artış biçimini alacaktır. Oysa toplam talepteki ilk artış bombardıman uçaklarına dönük bir talep artışıydı. Bu, toplam talepte, hükümet harcamasında başlangıçta görülen artışın neden olduğu, ancak ondan belirgin biçimde farklı olan *ek* bir artıştır.

Tüketici talebi ne kadar artacaktır? Üretim ve gelir 10 milyar dolar yükseldiği için, tüketim fonksiyonumuza göre hane halkları öncekinden MTE kere 10 milyar dolar daha fazla tüketecektir. Eğer

MTE ¾ olursa, gelir 10 milyar dolar yükseldiği zaman hane halkı tüketimi (¾) 10 milyar dolar, yani 7,5 milyar dolar artacaktır. Ancak ekonomi bir kez daha denge durumu dışındadır. Hükümetin 10 milyar dolarlık yeni bombardıman uçakları için yeni talebini karşılamak amacıyla üretim 10 milyar dolar yükseldiği zaman, toplam arzın toplam talebe eşitlendiği yere geri döndük. Ancak bu kez tüketici talebi ek bir 7,5 milyar dolar yükselmiştir, dolayısıyla toplam talep bir kez daha toplam arzdan daha yüksektir. Makro arz ve talep yasası bize, üretimin bu talebi karşılamak için, yapabilirse, gene artacağını söyler. Ancak gömleklerin, biraların, yatların ve şampanyaların üretimi bu yeni talebi karşılamak içirı 7,5 milyar dolar yükseldiği zaman, gelir bir kez daha, bu kez 7,5 milyar dolar yükselecektir. Gelir 7,5 milyar dolar yükseldiği zaman hane halkı tüketimi gene, ama bu kez MTE kere 7,5 milyar dolar yükselecek ve üretimin, toplam arzın yeniden toplam talebe eşit olabilmesi için, üçüncü kez yükselmesi gerekecektir.

Olayların bu "***çarpan***" zinciri sonsuza kadar sürer, ancak toplam talepteki her ek artış ve toplam üretim ya da toplam arzda neden olduğu artış bir öncekinden daha küçüktür. Sonsuz uzunluktaki pozitif rakam dizileri sonsuza kadar toplanabilir. Bununla birlikte bütün rakamlar pozitiftir ve bu pozitif rakamlardan sonsuz sayıda bulunmaktadır. Ancak rakamlar büyüklük bakımından yeterince küçülürse, bunlardan sınırsız sayıda olsa dahi, toplam ihtiyaç sınırsız olmaz. Aksine sadece sınırlı bir sayıda olabilir. Hükümet harcaması çarpan zincirimiz bu ikinci türdendir.

Hükümet harcaması çarpanı şu şekilde betimlenir: 10B $ + MTE (10B $) + MTE^2 (10B $) + yeniden şöyle yazılabilir: 10B $ [1 + MTE + MTE^2 ...]. Köşeli parantez içindeki çarpan zinciri, MTE pozitif bir kesir olduğu sürece sonsuzluktan daha az olacaktır. İnsanlar yeni gelirlerinin bir kısmını tasarruf ettikleri sürece durum değişmez. Lise cebiriyle şu ortaya çıkar: $0 < d < 1$ olması şartıyla, [1 + d + d^2 + ...] basit biçimde [1/(1-d)]'ye eşittir. Bu da çarpan zincirimizin net biçimde [1/(1-MTE)] sonucunu verdiği, hükümet harcamasında 10 milyar dolarlık bir ilk artıştan kaynaklanacak toplam talep artışının 10B $ [1/(1 – MTE)] olduğu anlamına gelir.

Çünkü MTE = ¾ için, 10B $ [1/(1 – (3/4))] = 10B $ [4] = 40B $ olur. Başka deyişle, hükümet harcamayı 10 milyar dolar artırdığı zaman, toplam talep nihai olarak 10 milyar dolara uygun bir katsayı oranında, MTE = ¾ ise 4'lük bir katsayıyla artar. Bunun ilk bakışta kestirilmesi zordur. Ancak bu *şaşırtıcı hükümet harcaması çarpanı*, (1) toplam talebin artması halinde, üretim ya da toplam arz, yapabilirse, bunu karşılamak için yükselecektir diyen makro arz ve talep yasasının; (2) yiyebileceğimiz pastanın büyüklüğünün pişirdiğimiz pastanın büyüklüğüne eşit olduğu, üretimin artması halinde gelirin de tam olarak aynı miktarda artacağı olgusunun; ve (3) gelir arttığı zaman hane halkı tüketim talebinin gelirdeki artışın bir kesiri olan MTE kadar artacağını söyleyen tüketim davranışı teorimizin mantıksal bir zorunluluğudur. Bu, ilk mali politika çarpan formülümüzü verir. Eğer ΔY'nin denge GSYH'de ya da Y(e)'deki değişikliği ve ΔG'nin hükümet harcamasındaki değişikliği temsil ettiğini düşünürsek, bu durumda: ΔY = [1/(1 – MTE)] ΔG olur ve parantez içindeki ifadeye, yani [1/(1 – MTE)]'ye hükümet harcama çarpanı denir. Bu, toplam talepteki bütün değişimin ne olduğunu, dolayısıyla denge GSYH'nin ne olacağını bulmak için hükümet harcamasındaki her değişimi çarpmak zorunda kalacağımız şeydir.

Eğer hükümet G'yi değiştirecek yerde, T'yi ΔT kadar değiştirmeyi tercih ederse, bu, tüketim talebinde - MTEΔT'lik bir başlangıç değişikliğine yol açar. Ancak tüketim talebindeki bu başlangıç değişikliği hükümet harcamasında yukarıdaki değişikliğin serbest bıraktığı çarpan sürecinin aynısını serbest bırakır. Makro ekonomi bir "eşit fırsat savunucusu"dur ve toplam talepteki bütün başlangıç değişikliklerine, başlangıç değişiminin kaynağı ya da doğası önem taşımaksızın tepki gösterir. Dolayısıyla, vergilerdeki bir değişiklik nedeniyle toplam talepte meydana gelen bütün değişiklik (ΔT), nihai olarak [1/(1 – MTE)] kere –MTEΔT ya da ΔY = [-MTE/ (1-MTE)] ΔT olur; burada [-MTE/(1 – MTE)] bizim ikinci mali politika çarpanımız, vergi çarpanımızdır.

Son olarak, eğer hükümet hem harcamayı hem de vergileri aynı zamanda değiştirseydi ve eğer her ikisini de aynı miktarda ve aynı yönde, yani ΔG = ΔT olacak şekilde değiştirseydi, hükümet bütçe-

nin her iki tarafını (BB) değiştirmiş olacaktı. Bu durumda, $\Delta BB = \Delta G = \Delta T$ olur. Bu koşullar altında, iki değişikliğin ilk başta ve sonuç olarak ortaya çıkan etkilerini eklediğimiz zaman şunu elde ederiz.

$$\Delta Y = [1/(1- MTE)]\,\Delta BB + [-MTE/(1 - MTE)]\,\Delta BB =$$
$$(\Delta BB - MTE\Delta BB]/(1 - MTE) = \Delta BB\,(1 - MTE)/(1 - MTE) =$$
$$[1]\,\Delta BB$$

Bu, üçüncü "mali politika" çarpanını bize verir: Eğer G ile T aynı yönde ve aynı miktarda değiştirilirse, toplam talep, dolayısıyla denge GSYH hükümet bütçesinin her iki tarafındaki değişiklik tarafından bir kez değiştirilecektir. Böylece üç mali politika "aracı"na sahip oluruz: Sadece hükümet harcamasını, sadece toplanan vergileri ve harcama ile vergileri birlikte aynı miktarda, aynı yönde değiştirmek. Üç mali politikanın her biri, işsizlik açığıyla mücadele etmek için toplam talebi artırmak ya da enflasyon açığıyla mücadele etmek için toplam talebi azaltmak amacıyla kullanılabilir. "Deflasyonist politikalar", talebi ve enflasyon baskısını azaltır. "Genişleme politikaları" talebi artırır, üretimi potansiyel GSYH'ye yaklaştırarak yükseltir, yani pişirdiğimiz pastanın büyüklüğünü artırır. Ancak pişirdiğimiz pastanın büyüklüğünü değiştirmenin yanı sıra, farklı mali politikalar da pastanın nasıl dilimleneceği konusunda, *yani özel tüketime giden çıktı bölümü, kamu mallarına giden çıktı miktarı ve yatırım mallarına giden miktarı* ya da iktisatçıların çıktı bileşimi dedikleri şey üzerinde de farklı etkiler yaratır. İktisatçılar, ***eşdeğer makro iktisat politikaları***nı *toplam talebi, dolayısıyla denge GSYH'yi aynı miktarda değiştiren politikalar* olarak tanımlarlar. Böylece, eşdeğer mali politikalar, tanım gereği, pişirdiğimiz pastanın büyüklüğü ya da enflasyonist baskılar üzerinde aynı etkiyi yaratır. Ancak farklı eşdeğer mali politikalar, yediğimiz pastanın nasıl dilimlendiği, yani çıktı bileşimi üzerinde farklı etkiler yaratır. Ayrıca, farklı eşdeğer mali politikalar, hükümet bütçe açığı ya da fazlasının büyüklüğü üzerinde farklı etkiler yaratır. Dolayısıyla, *ki-*

min vergi indirimi sağladığı ya da vergi artışını ödediği ya da insani refah programlarının mı yoksa anonim refah programlarının mı artırılacağı ya da kısılacağını görmenin yanı sıra, hangi mali politika aracının kullanılacağına karar verilirken, çıktı bileşimi ve bütçe açığı üzerinde farklı eşdeğer mali politikaların etkilerini dikkate almak önemlidir. Farklı sınıflar ve çıkar grupları bu bakımlardan farklı çıkarlara sahiptirler, bu nedenle mali politika hemen her zaman işsizlik ve enflasyonla savaşmanın en etkili yoludur. Farklı eşdeğer mali politikaların çıktı bileşimi ve bütçe açığı üzerindeki etkilerini IX. bölümde, basit bir kapalı ekonomi makro modeli içinde inceleyeceğiz.

H. İŞSİZLİK VE ENFLASYONUN DİĞER SEBEPLERİ

Basit Keynesçi makro model ***talep çekişli enflasyon***u ve genel olarak ***konjonktürel işsizlik*** denilen, mal ve hizmetlere dönük yetersiz toplam talebin neden olduğu işsizliği anlamaya yardımcı olur. Ancak Keynesçi modelin açıklamadığı başka işsizlik ve enflasyon türleri vardır. Konjonktürel işsizliğin yanı sıra ***yapısal işsizlik*** ve ***geçici işsizlik*** vardır. Konjonktürel işsizlik, mallara düşük toplam talep, işverenleri çalışmaya istekli ve çalışabilecek durumda olan insanların sayısından daha az iş sağlamaya götürdüğü zaman ortaya çıkar. Yapısal işsizlik işgücü kapsamındaki insanların becerileri ve eğitimi mevcut işlerin gerekleriyle denkleşmediği zaman görülür. Bu durumda sorun çalışılabilecek işlerin çok az olması değil, artık var olmayan işlere uygun olan, ancak o anki işlere uygun olmayan insanlardır. Uluslararası işbölümündeki değişiklikler, üretim yöntemlerindeki hızlı teknik değişimler, yeni iktisadi koşullara yavaş uyum sağlayan eğitim sistemleri yapısal işsizliğin en önemli sebepleridir. Ancak her işçiye uygun bir iş olsa bile bir miktar işsizlik olacaktır. Geçici işsizlik insanların hayatları boyunca aynı işte kalmamalarının, zaman zaman iş değiştirmelerinin sonucudur. Dolayısıyla ekonominin "fotoğrafını çektiğimiz" zaman ortaya çıkan resim bazı işsiz insanları gösterecektir, çünkü herkese yeterli iş oldu-

ğunda ve insanların becerileri iş gereklerini mükemmel biçimde karşıladığında bile, fotoğrafı çektiğimiz anda bir işten diğerine geçen kişileri tesbit etmiş oluruz.

Siyasi bir perspektiften bakıldığında, mallara ve dolayısıyla emeğe olan toplam talep artışının yeni işler yarattığını, ancak işlerin çoğunun zaten var olan işlere benzediğini anlamak önemlidir. Eğer işsizlik genellikle yapısal ise, makro iktisat genişleme siyaseti, enflasyonist baskılar artarken başarılı bir adım atamayabilir. Bunun yerine, yapısal işsizlikle mücadele etmek için, eğitim sistemindeki değişikliklikler ve meslek içi eğitim ve yerleştirme programlarına başvurulur. Gerçek geçici işsizlik düzeyi ya da zaman zaman "doğal işsizlik oranı" denilen şey siyaset açısından önemli içerimlere sahip olabilir. İşsizliğin geçici olması halinde, hükümet müdahalesine ihtiyaç ya da bu yönde niyet yoktur. Daha fazla iş yaratmak ya da mevcut işlere daha iyi uyum sağlamaları için insanları eğitmek, insanların zaman zaman iş değiştirmeleri gibi basit bir gerçekten kaynaklanan geçici işsizliği azaltmayacaktır. Muhafazakâr iktisatçılar, ABD'deki geçici işsizlik oranının, XX. yüzyılın ortalarında % 3-4 iken bu yüzyılın başlangıcında % 5-6'ya yükseldiğini öne sürdüler. Bu doğruysa, güçlü siyasal müdahalenin, günümüz ekonomisinde işsizlik % 7'ye varana kadar gerekli olmadığı sonucu çıkacaktır. Oysa geçmişte, işsizlik oranı % 5'e vardığı zaman herkes müdahale edilmesini isterdi. Peki geçici işsizlik oranı neden değişmiş olabilir? İş arama yöntemleri öncekinden *daha az* mı etkili? İnsanlar yeni bir işe başlama konusunda öncekinden *daha az* mı endişeli? Muhafazakârlar, ABD'deki işgücünün bileşimi ve güdülenmelerinde meydana gelen değişiklikleri gerekçe olarak gösterirler. Burada söylenmek istenen, işgücüne yeni katılanların - özellikle kadınlar ve azınlıklar- daha yüksek geçici işsizlik oranlarına yol açan özelliklere sahip olduklarıdır. Ancak işsizliği azaltmayı amaçlayan hükümet inisiyatiflerini frenlemek için duyulan güçlü bir arzunun, bir önyargının belki biraz ötesinde duran bu muhafazakâr iddiayı destekleyen pek az bilimsel bulgu vardır.

Önemli nokta işverenlerin işsizlikten yararlanmalarıdır. Ücretler, çaba düzeyleri ve çalışma koşulları konusunda işverenin kendi

çalışanlarıyla yüz yüze pazarlık gücü, işsizlik oranı daha yüksek olduğu, çalışmaya istekli ve çalışabilecek durumda olan daha çok insan bulunduğu zaman artar. Kapitalizm sahip olduğu başlıca güdülenme araçları olarak korku ve hırsa dayandığı için, sürekli bir düşük işsizlik düzeyi çalışanların korkusunu azaltacak, dolayısıyla işverenler için ciddi güdüsel ve dağıtımsal sorunlar oluşturacaktır. Dolayısıyla, hükümeti ve kamuyu daha yüksek işsizlik düzeylerini kaçınılmaz bir şekilde kabul etmeye ikna etmek için gerekçeler icat eden bir iktisatçılar "piyasası"nın var olması pek şaşırtıcı değildir. "Doğal işsizlik oranı"nda varsayılan değişiklikler konusunda yapılan "tartışma" ise bunun belki biraz ötesindedir.

Farklı işsizlik türlerinin olması gibi, enflasyonun da genelde mal ve hizmetlere fazla talebin ötesinde başka sebepleri vardır. Talep çekişinin yanı sıra en önemli enflasyon türü maliyet itişidir. Şöyle bir senaryoyu zihninizde canlandırın. İşverenler ile çalışanlar ücret artışlarını görüşmek üzere toplu sözleşme masasına otururlar. Çalışanların, üretim sürecinde % 80 katma değer sağlamak için cari fiyat düzeyi dikkate alındığında % 10 ücret artışına ihtiyaçları vardır. Bu, çalışanların hak ettiklerini düşündükleri en az artış oranıdır. Başlangıçta, işverenler bu taleplere direnirler, çünkü, ücretlerin hiç yükselmemesi halinde kazanılabilecek ama cari fiyatlarla kazanılamayacak en az % 30 katma değeri hak ettiklerine inanırlar. Ancak bir grevin yol açacağı potansiyel kayıpları dikkate alarak, işverenler % 10 ücret artışını sonunda kabul ederler, fiyatları % 10 artırarak sadece ellerindeki "kozu" kullanır ve durumu tersine çevirirler. Şimdi hem ücretler hem de fiyatlar % 10 yükselmiştir ve çıktının dağıtımı tam olarak başlangıçtaki gibidir -işverenlere % 30 ve işçilere % 70. Elbette işçiler "faul" diye bağırırlar ve "% 10 enflasyona ayak uydurmak için" yeni bir % 10 ücret artışı talep ederler. İşverenler bu oranı verir ve fiyatları gene aynı oranda artırırlarsa, bir "ücret-fiyat sarmalı" ve enflasyonla karşılaşırız. Bu enflasyona fazla toplam talebin neden olmadığına dikkat ediniz. Sebep, işverenler ile çalışanlar arasında, ücretlerin ve fiyatların yüksek tutulmasına neden olacak tarzda sonuçlar veren çıktı bölümünü kimin

hak ettiği konusunda çözümlenmemiş bir fikir farklılığıdır. Buna ya "maliyet itişli enflasyon" -ücretler ve kârlar fiyatları "itmekte"dir- ya da, çıktının dağıtımı konusunda kimin görüşünü kabul ettiğimize bağlı olarak, "ücret itişli" veya "kâr itişli" enflasyon deriz. Eğer işçilerin çıktının % 80'ini ve işverenlerin sadece % 20'sini hak ettikleri söylenir, dolayısıyla emekle aynı görüşte olunursa, sürece mantıksal olarak "kâr itişli enflasyon" denilecektir, çünkü sorun hiç kuşkusuz, işverenlerin fiyatları yükselterek, yani enflasyonist olmayan ve adil ücretli bir çözümden vazgeçerek hak ettiklerinden daha fazla almaya çalışmalarıdır. Eğer işverenlerin çıktının % 30'unu ve bu nedenle işçilerin sadece % 70'ini hak ettiklerini kabul edersek, sürece haliyle "ücret itişli enflasyon" denilecektir, çünkü sorun işçilerin % 10'luk bir artışta ısrar ederek enflasyonist olmayan, adil bir sonucu engellemeleridir.[4]

Yapısal işsizliğin mal ve hizmetlere yeterli toplam talebin varlığında gerçekleşebildiğine ve maliyet itişli enflasyonun, toplam talep toplam arzı aşmadığı zaman da var olabildiğine dikkat etmek gerekir. Artan bir ***stagflasyon*** *-işsizlik ve enflasyon oranlarının eşzamanlı artışı* olarak tanımlanan- eğiliminin, 1970'lerin ortasından 1980'lerin ortasına kadar ABD ekonomisini vurduğu konusunda kuşkuya yer yoktur. Keynesçi makro modelimiz bunun nasıl mümkün olduğunu anlamamıza yardım *etmez*. Bu basit modele göre, ekonomide *ya* bir işsizlik açığı *ya da* bir enflasyon açığı vardır -veya ikisi de yoktur. Ekonomi, çok az toplam talep ile -konjonktürel işsizliğe yol açar- çok fazla toplam talebe -talep çekişli enflasyona yol açar- eşzamanlı olarak sahip olamaz. Ancak talep çekişli enflasyon yükselen yapısal işsizlikle bir arada olabilir. Ayrıca konjonktürel işsizlik de artan maliyet itişli enflasyonla birarada olabilir. Dağıtımla ilgili anlaşmazlıklar, uluslararası işbölümündeki değişiklikler ve hızlı teknolojik değişiklikler, genellikle, basit Keynesçi makro modelin açıkladığı konjonktürel işsizlik ve talep çekişli enflas-

4. Ana akım iktisatçıları, ücretlerin mi yoksa kârların mı ilk önce yükseldiğini temel alarak, genellikle enflasyonu "ücret itişli" ya da "kâr itişli" şeklinde etiketlemeye çalışırlar. İlk darbeyi kimin indirdiğini tartışmak devam eden bir çatışmaya çözüm bulmak bakımından faydasız bir yöntemdir. Daha mantıksal hareket edildiğindeyse durum, temel anlaşmazlıkta her iki tarafın da "haklı" olduğuna indirgenir.

yonla beraber gelen önemli miktarda yapısal işsizlik ve maliyet itişli enflasyon üretir.

I. ENFLASYONLA İLGİLİ MİTLER

Amerikalıların çoğu enflasyonun herkes için, işsizliğin ise sadece işsizler için kötü olduğunu düşünür. Gerçekte, tersi daha geçerlidir; işsizlik hepimize zarar verirken enflasyon bazılarına zarar verir, bazılarına ise yardımcı olur. "Okun Yasası" ABD'deki işsizlik oranında her % 1'lik artışın reel çıktıyı % 2 oranında azalttığını hesaplar. Yani, hepimizin yemesi gereken pasta, işgücünün % 1'i işini kaybettiği zaman % 2 oranında küçülür. Ayrıca, 1976'da Joint Economic Committee of Congres [Kongre Ortak İktisat Komitesi] için hazırlanan işsizliğin toplumsal etkileriyle ilgili bir araştırına Kongre'nin böyle şeyleri hâlâ önemsediği bir sırada- işsizlik oranında % 1'lik bir artışın, ortalama olarak 920 intihara, 648 cinayete, 20.240 öldürücü kalp krizine ya da kalp spazmına, 495 adet ölümle sonuçlanan karaciğer sirozuna, 4.227 kişinin akıl hastanelerine ve 3.340 kişinin eyalet hapisanelerine sevkine yol açtığını, her bir trajedinin birbiriyle bağlantılı olan hayat ağlarını etkilediğini ortaya koydu.

Öte yanda, enflasyon yüzünden daha yüksek bir fiyat ödeyerek "zarar gören" her alıcıya karşılık, haliyle, enflasyon sayesinde daha yüksek bir fiyat alarak eşit derecede "kazançlı" çıkması gereken bir satıcı vardı. Ayrıca, piyasa ekonomilerinde hepimiz *hem* satıcı *hem de* alıcı oluruz. Bir şey satmadan bir başka şeyi nasıl satın alabilirsiniz? Ancak enflasyonu düşünürken pek çok insan, söz gelimi emeğini *sattığını* unutur, kendisini sadece alıcı olarak görür. Bu nedenle enflasyondan kesinlikle zarar gördükleri gibi hatalı bir sonuca, sadece alıcı olduklarını düşünen diğer tüm insanlarla birlikte varırlar.

Aslında işleyiş şöyle olur: ***Enflasyon*** *fiyatların ortalama olarak yukarı çekilmesi* ***anlamına gelir.*** Ancak enflasyon durumunda bazı fiyatlar diğerlerinden daha hızlı yükselir. Eğer satın aldığınız şeyle-

rin fiyatları sattığınız şeylerin fiyatlarından daha hızlı yükseliyorsa, enflasyondan "zarar" görürsünüz. Yani, reel satın alma gücünüz ya da reel geliriniz düşer. Ancak sattığınız şeylerin fiyatları satın aldığınız şeylerin fiyatlarından daha hızlı yükseliyorsa, reel geliriniz artacaktır. O halde, enflasyonun genellikle yaptığı şey, birinin cebinden aldığını diğerinin cebine koymaktır. Yani enflasyon reel geliri yeniden dağıtır.

Reel gelirimi azalttığı gerekçesiyle, yani kaybedenlerden biri olduğum için enflasyona karşı çıkabilirim. Daha önemlisi, reel geliri azalanlar daha yüksek geliri hak ettiklerine inandığımız gruplar olduğu, reel geliri yükselenler ise bunu hak etmedikleri için enflasyona karşı çıkmak gerektiğini düşünebiliriz. Ayrıca gerçek durum da genellikle böyledir, çünkü enflasyonist yeniden dağıtım, esasında, ekonomideki aktörlerin göreli pazarlık güçlerinde meydana gelen değişikliklerle belirlenir. Geçen çeyrek yüzyılın büyük bir bölümünde görüldüğü gibi, şirketler ve zenginler daha da güçlenirler, çalışanlar ve yoksullar ise güçlerini kaybederlerse, böylelikle enflasyon reel gelirin yeniden dağıtımını daha adaletsiz hale getiren bir mekanizma işlevi görecektir. Ancak böyle olması gerekmez. 1971 ile 1973 arasında hem ABD'de hem de Şili'de enflasyon vardı. Ancak Salvador Allende'nin sosyalist hükümetinin yönetimindeki Şili'de ücretler fiyatlardan daha hızlı yükselirken, Cumhuriyetçi Richard Nixon'ın yönetimindeki ABD'de fiyatlar ücretlerden daha hızlı yükseldi. Enflasyonun yeniden dağıtıcı etkileri ya daha büyük bir adalet ya da bir adaletsizlik *sağlayabilir*.

Enflasyonun hepimize zarar verdiği sonucu tamamen yanıltıcı mıdır? Tam olarak değil. Reel mal ve hizmet üretiminin aksi taktirde olabileceğinden daha az olduğu her defasında hepimiz zarar görürüz. Dolayısıyla, enflasyon GSYH pastasını daha az enflasyon halinde olabileceğinden daha küçük hale getirirse hepimiz zarar görürüz. Bu durum, enflasyon mübadele şartlarına ilişkin belirsizliği, yatırımların aksi halde olabileceğinden daha azaldığı, insanların daha az çalışıp daha az ürettiği noktaya kadar artırırsa ortaya çıkabilir. Ekonomideki aktörler enflasyonu kestirilemez ve sorunlu buldukları zaman, böyle bir durum ortaya *çıkabilir*. Ancak enflasyon

kestirilebilir olduğu ve aktörler birbiriyle temas kurdukları zaman, bu durumu hesaba katabildikleri ölçüde, enflasyonun reel üretimi ve geliri azalttığına inanmak için pek az sebep vardır. Öte yanda, hükümet enflasyon korkusuna deflasyoncu mali ya da parasal siyasetle tepki gösterirse, bu tepki, üretimi ve çıktıyı *azaltacaktır* ve hükümetin enflasyona gösterdiği tepki "hepimiz için zararlı" olacaktır. Özetle, enflasyonun yeniden dağıtımcı sonuçları haksızlıkları ağırlaştırırsa üzücü bir durum ortaya çıkar. Ya da, enflasyon reel üretimin düşmesine yol açacak kadar kestirilemez ve çözümlenemez ise bir sorun var demektir. Aksi halde, çoğumuzun şirketlere katılmadan önce uzun süre düşünmesi, zorlanması gerekir ve enflasyonla mücadeleyi sorunlar listesinin en üstüne yerleştiren zenginler hükümetin bu soruna öncelik vermesini isterler. Zenginler, haklı olarak, enflasyonun varlıklarının reel değerini azaltabileceğinden korkarlar. Ayrıca işverenlerin enflasyona karşı mücadeleyi işsizliğe karşı mücadelenin önüne geçirmekte çıkarları vardır, çünkü periyodik işsizlik nöbetleri emeğin pazarlık gücünü azaltır. Ancak Amerikan halkının geri kalanı da şirketlerin ve zenginlerin enflasyona karşı feryatlarına rutin biçimde katıldığı zaman, ne yazık ki kendi iktisadi çıkarlarına tamamen ters düşmüş olurlar.

İ. BÜTÇE AÇIKLARI VE DEVLET BORCUYLA İLGİLİ MİTLER

Federal hükümet borcuna ve bütçe açıklarına ilişkin çok popüler bir düşünce şu analojiye dayanır: "Ödünç almaya devam eder, gittikçe daha çok borçlanırsam sonunda iflas ederim. Bu nedenle, hükümet de ödünç almayı sürdürür, yani bütçe açığı vermeye devam eder, gittikçe daha çok borçlanırsa, sonunda iflas eder." Ancak bu analoji yanlıştır.

Hükümet ile tekil yurttaşlar arasında -ya da bu konu bağlamında hükümetlerin ve şirketlerin diğer düzeyleri arasında- önemli bir fark vardır. Eğer federal hükümet dışında herhangi birisi, kendisine daha fazla borç verecek birilerini bulamazsa, kendi gelirinden faz-

lasını harcayamaz. Ancak federal hükümetin mali güvenilirliği dibe vursa ve piyasada yeni hazine tahvilleri için alıcı kalmasa, böyle bir durumda federal hükümetin son bir çaresi vardır. Bütçe açıklarımızı finanse etmek için para basmamız halinde kalpazanlıktan tutuklanır ve cezaevine konuluruz; oysa hükümet vergi gelirlerini aşan harcamaları ödemek için gerektiğinde para basabilir. Ayrıca hükümetin iflasını ilân edecek yerde yapması gereken şey kuşkusuz budur, çünkü devletin iflasının yaratacağı felaket niteliğindeki sonuçlar bir süre için matbaa makinelerini çalıştırmanın yaratacağı enflasyonist etkilerden çok daha kötü olacaktır. Üstelik, büyük miktarlarda borç verenler hükümetin asla borçlarını ödememezlik etmeyeceğini bilecek kadar bilgili oldukları için, yeni ABD Hazinesi tahvili satın almaya istekli, sıradan insanlar değilse de, büyük paralara sahip insanlar daima vardır. Dolayısıyla hükümet matbaa makinesini çalıştırmaktansa, her zaman "uzun vadeli borçlanma" yoluna gidebilir.[5]

Her durumda, devlet borcu, II. Dünya Savaşı'nın sonunda GSYH'nin yaklaşık % 130'u gibi bir zirve noktasından, 1980'de % 35'in altına düştü. Reagan dönemindeki vergi kesintileri ve askeri harcamalardaki artışlar devlet borçlarını, 1981 ile 1991 arasında, GSYH'nin % 35'inin altından alıp, % 75'inin üzerine çıkardı. Bu, o zamana kadar görülmemiş bir durumdu. Daha önceleri, borç/GSYH oranı sadece büyük savaşlar ve Büyük Buhran sırasın-

5. Bunun *bütün* egemen hükümetler için geçerli olması gerekmez. Küçük üçüncü dünya ülkelerinin hükümetleri genellikle zengin yabancıların kendi tahvillerini satın almalarına güvenirler. Borç veren bu kişiler eğer dövize çevrilemiyorsa, ülkenin kendi parasıyla tatmin olmayacaklardır. Bu yüzden, bu hükümetler eğer uzun vadeli borçlanırlarsa, altın ya da döviz rezervleri gerekli hale gelebilir. ABD hükümeti de bir zamanlar böyle bir hükümetti. 1777'de Continental Congress [Kıtasal Kongre], Revolutionary Army [Devrimci Ordu] için yiyecek, çadır, silah ve cephane satın almak için gizlice Fransa'dan 8 milyon dolar ve İspanya'dan çeyrek milyon dolar borç almak zorunda kaldı, çünkü ne vergileri yeterince yükseltebiliyor ne de ABD'li tüccarları daha fazla kıtasal dolar vermeye ikna edebiliyordu. İç Savaş sırasında Konfederasyon hükümeti, daha fazla Konfederasyon tahvili satamadığı zaman, gittikçe daha fazla Konfederasyon parası basmak zorunda kaldı –Güney, savaşı kaybettiği zaman tahvil de para da değersiz hale geldi. Ancak şu anda ABD devlet borçlarının bir çeyreğinden daha azı yabancılara aittir ve mali çevrelerde ABD hükümetinin görünebilir gelecekte borçlarını ödeyemez hale geleceği gibi bir kaygı yoktur.

da önemli ölçüde yükselmişti. Reagan döneminde, barış ve refah zamanında devlet borçlarında görülmemiş bir artışa tanık olundu. Devlet borcunun 1 trilyon dolara ulaşması yaklaşık bir yüzyıl aldı. Reagan döneminde ise borç, ne savaşın ne de buhranın olduğu on yıllık bir süre içinde üçe katlandı. Bundan yararlananlar, kendi vergi kesintilerini dramatik bulan zenginler ve şirketler ile 1980'ler boyunca Pentagon bütçesini besleyen askeri endüstriyel kompleksti. Bunun sonuçlarını, yani bedelini ödeyenler, açığı 1992'de 290 milyar dolardan 1995'te 161 milyar dolara, 1998'de ise sıfıra indirmek için 1990'larda kesintiye uğrayan sosyal programlardan yararlananlar ve vergileri artırılanlardır.

Ancak borca kimin sahip olduğunu hatırlamak gerekir. 1999'da devlet borcunun sadece % 22'si yabancılara verilmişti. Demek ki, genellikle, "kendimize borçlanıyoruz." Ayrıca, Federal Reserve Bank (Fed) [ABD Merkez Bankası] % 8'e, Federal Hükümetler % 19'a, Sosyal Güvenlik fonu % 13'e, eyalet ve yerel hükümetler ise % 8'e sahipti. O halde kabaca, hükümet % 48'e ya da neredeyse borcun yarısına tek başına sahipti! ABD bankaları, şirketleri ve sigorta kuruluşları % 23'e ve bireyler geri kalan % 7'ye sahipti. Sorun *ne* federal hükümetin iflas etme riski taşıması *ne de* umutsuz biçimde yabancılar tarafından rehin alınmamızdı. Sorun, her yıl vergi olarak ödediğimiz dolarların büyük bir bölümünün borç faizi ödemelerine gitmesidir. Gelir vergilerimizi ödemek için çoğumuzun kullandığı kitapçığın son sayfasında yer alan federal hükümet gelir ve giderlerine ilişkin açıklamalar aydınlatıcıdır. 1996'da, 1040 kılavuzu bize kişisel gelir vergilerinin 1995'te 590 milyar dolar, net faiz ödemelerinin ise 232 milyar dolar olduğunu söylüyordu. Bu, şu şekilde de okunabilir: Hükümet bizim vergilerimizle herhangi bir şey satın almadan önce, bunların % 40'ını borcu finanse etmek için harcamak zorunda kalmıştır. Bize, savunma harcamalarının 1995'te 326 milyar dolar olduğu da zaten söylendiği için, borç faizini ve savunma faturasını ödedikten sonra, 1995 yılında faydalı herhangi bir şey satın almak için kişisel vergilerin 590 milyar dolarının sadece 32 milyar doları kalıyordu! 2001'de, 1040 kılavuzu bize, devlet borcunun faiz ödemelerinin federal giderlerin

% 11'i olduğunu, oysa sosyal programlar için yapılan harcamaların sadece % 16'sı olduğunu söylüyordu.

Sorun, sosyal programlar ve fiziksel, insani gelişim ile topluluk kalkınması için harcama yeteneğimizin sadece, anlamsız biçimde gereksiz, insanı dehşete düşüren askeri bütçe tarafından değil, Başkan Reagan'ın 1980'lerde taraftarlarına sağladığı avantadan oluşan borç hizmetleri tarafından da -Reagan ve taraftarları hesabı ödemeyi reddettikleri için- ciddi biçimde kısıtlanmış olmasıdır. Ayrıca sorun, ortalama bir tahvil sahibi ortalama bir vergi mükellefinden çok daha zengin olduğu için, devlet borcunun tırmanan faiz ödemelerinin daha yoksul vergi mükelleflerinden daha zengin tahvil sahiplerine doğru artan bir ters gelir transferine yol açmış olmasıdır.

J. DENGELİ BÜTÇE HİLESİ

8 Ocak 1997'de *Washington Post*'ta yayımlanan bir başyazıda Robert Kuttner "bütçe safsatası"nı şu şekilde açıkladı:

> Federal bütçeyi nasıl dengelemeli? Yoksul yardımını keserek mi? Yoksa orta sınıfın kazanılmış haklarını budayarak mı? Bunlar elbette tuzak sorular, çünkü menüdeki çeşitli seçenekleri dikkate almıyor: Savunma harcamalarının kısılması; bütçe dengesini daha da zorlaştıran vergi kesintilerinin reddedilmesi; "şirket refahı"nın kısılması; ya da bütçe dengesi konunda hiçbir şekilde ısrar edilmemesi. Ama eğer, yoksullar *versus* orta sınıf öncülünün 1997 yılı için temel bütçe seçeneği olduğu görüşüne kendinizi kaptırmışsanız, yalnız değilsiniz. Hem ismen Demokrat Clinton yönetimi hem de Kongre'deki ateşli Cumhuriyetçi çoğunluk, bütçe kafadarları kadar "kazanılmış haklar"ı lânetleyen öncü yorumcuların da yaptıkları gibi, bu seçeneğin genel çerçevesini benimsiyor.

Z Magazine'in Şubat 1996 sayısında Ed Herman buna dengeli bütçe hilesi diyordu: "Dengeli bir bütçe için yapılan baskının gerçek amacı ikilidir: Makro siyaseti kısıtlamak, onun emek piyasası üzerindeki baskıları artıracak ve enflasyonu tehdit edecek tarzda kullanılmasını önlemek ve refah devletini geri getirmek." 1947 tarihli

Full Employment Act [Tam İstihdam Yasası] ve 1975 tarihli Humphrey-Hawkins Yasa Tasarısı, hükümeti herkese iş sağlamak için gerekli olan her türlü siyaseti izlemekle yükümlü kılar. Ayrıca geçmişte işsizlik % 5'in üzerine çıktığı zaman kamu baskısı hükümeti bir şeyler yapmaya zorlardı. Kuşkusuz, Cumhuriyetçiler ve Wall Street adına konuşanlar, daima, işsizliği azaltmak için gösterilen her çabanın enflasyon ateşini canlandıracağını söyleyerek feryat ettiler. Üstelik fiyat istikrarıyla tutarlı olması için Full Employment Act'te değişiklik yapılması ve kamunun akıldışı enflasyon korkusunun körüklenmesi iş dünyasının gündeminde uzun süre ön sırada yer almıştır. Ancak Reagan döneminde devlet borçlarının iyice şişmesinden sonra, genişlemeci mali politikaya karşı daha etkin bir tez oluşturuldu: *Bütçe dengeli olmalıdır*. Amerikalılar bütçe açıklarının rezalete ve felakete yol açacağına, enflasyon ateşlerinin hepimizi tüketeceğinden daha kolay ikna edildikleri için, "dengeli bütçe hilesi" gayet etkili olmuştur.

Federal Reserve Bank'taki para politikası uzun süre Wall Street tarafından denetlenmiştir. Şimdi Main Street her ne zaman Kongre'ye ve Beyaz Saray'a mali politikayı işsizlikle savaş amacıyla kullanması için baskı yapsa, bu seçilmiş görevliler -gayet mantıklı biçimde- bunu yapmanın dengeli bütçe hedefiyle çelişeceğini belirtirler. Aslında, "dengeli bütçe hilesi" seçilmiş siyasetçilerin artık hoşnutsuz seçmenler tarafından cansız bir ekonomiyi ve işsizliği "yönettikleri" için cezalandırılamayacakları anlamına gelir. Gerek Cumhuriyetçi gerekse Demokrat Parti'den dengeli bütçeyi savunan siyasetçiler şimdi açığı azaltmayı bir yurtseverlik bayrağı haline getirmişlerdir.

Çıkar hatları görece basittir: Yaşamak için çalışmak zorunda olanlar ücretler ve çalışma koşulları üzerinde pazarlık gücüne sahip oldukça emek piyasası "daralır"; çünkü işsiz sayısı arttıkça çalışanların durumu belirsizleşir. İşverenler "yenik" bir emek piyasasından yararlanırlar, çünkü çalışmaya istekli ve yetenekli işçileri daha kolay bulabilirler ve çalışanları, herhangi bir talepte bulunmaları halinde başkalarıyla değiştirmekle tehdit edebilirler. Bu, işverenlerin bir resesyonun çığrından çıkması ve satışların çok düşmesi ha-

linde sıkıntıya girmeyecekleri anlamına gelmez. Ancak konjonktür dalgasını istikrarlı hale getiren ve emek piyasalarını sürekli biçimde "dar" tutan Keynesçi siyasetlerin başarılı biçimde uygulanmasından korkmaları için yeterli sebep vardır. Emeğin 1945 ile 1975 arasında güçlü olduğu İsveç gibi bir ekonomide aktif ve başarılı istikrar siyasetleri daha önemliydi. Emeğin daima daha zayıf olduğu ABD'de konjonktür dalgası, "ekonominin ince ayarı" için gerekli olan aynı siyasal araçların ve *know-how*'ın varlığına rağmen, asla evcilleştirilmedi. ABD'de 1945'ten kabaca 1975'e kadar, ideolojik mücadele işsizliğe karşı savaşa ya da enflasyona karşı savaşa öncelik verilmesi üzerineydi, çünkü, gördüğümüz gibi, talep yönetim siyasetleri bunlardan birini ağırlaştırmadan diğeriyle savaşamaz. İş dünyası parasal siyasetin oluşturulduğu Fed'de siyasal olarak daha etkiliyken, emek, Demokratların denetimindeki Kongre ve Demokrat devlet başkanları aracılığıyla göreli olarak daha etkiliydi. Ama bu kez enflasyon on yıldan fazla bir süredir her yıl % 5'in altındayken, ideolojik savaş, bütçenin dengelenmesi aleyhine işsizlikle savaşa kaymıştır ve dar emek piyasalarından korkanlar sadece Cumhuriyetçilere değil, "Yeni" Demokratlara da kulak vermektedirler.

Aynı şekilde, daha insani ve cömert refah sistemi, daha makul işverenler, insanları çalışmaya ikna etmelidirler. Refah "güvenlik ağı" ne kadar az güvenli olursa, işverenlerin kullanabilecekleri korku silahı o kadar güçlü olur. 1990'larda, "Şer İmparatorluğu"nun vefatına rağmen "Barıştan Kâr Payı" almayı reddetme konusunda Demokratların Cumhuriyetçilere katılmalarının ve alternatif vergi kesintisi tasarılarıyla süper zengin ve üst orta sınıfa siyasal anlamda yaltaklanma konusunda Cumhuriyetçilerle rekabet etmelerinin nedeni devlet borcunun artan faiz ödemeleri nedeniyle, bütçe açıkları ortadan kaldırılacaksa, refah ve sosyal programlara yapılan harcamaların acımasız biçimde kesintiye uğratılması gerektiğini düşünmeleriydi. Demokrat Başkan Bill Clinton ve Cumhuriyetçi Hükümet Sözcüsü Newt Gingrich kesintilerin ne kadar ve nerede yapılacağına dikkati çektiler, ancak önemli nokta, federal bütçe açıklarının tasfiye edilmesi, dolayısıyla önemli miktarda kesintinin yoksulların yararlandığı refah programları ve sosyal programlarda

yapılması gerektiğini onaylamalarıydı. Robert Borsage, "Ekonominin bir oranı olarak dikkate alındığında görüleceği üzere, ABD bütçe açıklarının bir başka sanayileşmiş ulusunkinden daha küçük olması olgusuna rağmen, kemer sıkmanın ve açığı azaltmanın iktisadi stratejinin özünü oluşturması gerektiği" düşüncesini hayretle karşıladı.[6]

Dengeli bütçe hilesinin önemi, Amerikalıların ezici bir çoğunluğunun özgül refah programlarında ya da Medicare veya Sosyal Güvenlik sistemlerinin sağladığı imkânlarda kesinti *istememeleri* olgusunun her seçimde ortaya çıkmasıyla aydınlanır. Eğer siyasetçiler bunu dikkate almadan kesinti yapacaklarsa, ardında gizlenecekleri bir incir yaprağına sahip olmaları kendileri için önemlidir.

K. ÜCRET YÖNELİMLİ BÜYÜME

Ana akım makro iktisat teorileri, bu teorileri kullananları her zaman, ücret oranları ile iktisadi büyüme oranı arasında uzun vadede negatif bir ilişki beklemeye yöneltir. Kısa vadede üretimi artırmak için hâlâ saldırgan genişlemeden yana mali ve parasal siyasetler tavsiye eden az sayıda ana akım makro iktisatçısı bile, daha yüksek ücret oranlarını sermaye birikimine ve dolayısıyla uzun vadeli iktisadi büyümeye bir engel olarak görür. Öyleyse, siyasal iktisatçılar, ücretleri baskı altına alarak sermaye birikimini artırmanın "alçak yol"u yerine, daha yüksek ücretler aracılığıyla daha yüksek iktisadi büyüme oranlarına giden bir "yüksek yol"u seçmenin mümkün olduğunu nasıl savunurlar?

Herkes, sermayeyi ya da emeği daha üretken hale getiren teknik değişimin potansiyel GSYH'yi artırdığını kabul eder. Böylece ana akım teorisyenleri, emeğin üretkenliğindeki artışlar nedeniyle ücret oranlarının artması halinde, bu artışların daha yüksek iktisadi büyüme oranlarıyla bağdaşabildiğini kabul ederler. Tartışma, *ücretleri emek üretkenliğindeki artışlardan daha fazla artıran* işçinin pazar-

6. Robert Borsage, "Suffocating in a Consensus Budget," *The Nation*, 11 Aralık 1995.

lık gücündeki bir artışın, uzun vadeli iktisadi büyüme üzerinde negatif bir etki mi yoksa pozitif bir etki mi yarattığı üzerinedir. Ana akım iktisatçıları, ücret artışlarının emek üretkenliği artışlarından daha fazla olmasının kârları ezeceğini ve geliri sermayeden emeğe doğru yeniden dağıtacağını düşünürler. Kapitalistler işçilere kıyasla gelirlerinin daha fazlasını tasarruf ettikleri için, bu, tüketime giden çıktı oranını artıracak, birikim için elde bulunan oranı azaltacak, dolayısıyla büyüme oranını aşağıya çekecektir. Büyümeyi artırmak için ana akım iktisatçıları tam tersini, ücretleri baskı altına alarak sermaye birikimini artırmamız gerektiğini öne sürerler. Michael Kalecki ve Josef Steindl gibi siyasal iktisatçılar, ücretler ile büyüme arasındaki ilişkinin uzun vadede bile talep kaygıları yüzünden zorlaştığını, sonuç olarak da daha yüksek ücretlerin ve daha yüksek büyüme oranlarının hiç bağdaşmadığı görüşünün muhakkak anlamda doğru olmadığını öne sürdüler.

GSYH'nin büyüme oranı sadece potansiyel GSYH'nin büyüme oranına değil, aynı zamanda gerçek GSYH'nin potansiyel GSYH'ye uzun vadede ne kadar yakın olduğuna bağlıdır. Teknolojiyi sabit tutar, emek gücünün büyüklüğünde hiçbir artışın olmadığını, hem sermaye hem de emek gücünün *kalitesinde* hiçbir gelişme olmadığını farz edersek, potansiyel GSYH'nin büyüme oranı tamamen sermaye birikim oranıyla belirlenir. Ancak potansiyel GSYH'nin büyüme oranında verili bir artış halinde, *gerçek* GSYH'nin büyüme oranı uzun vadede kapasite kullanım düzeyine bağımlı olacaktır. Örnek vermek gerekirse, potansiyel GSYH'nin %3 büyümesi ama kapasite kullanımının % 3 düşmesi halinde, gerçek GSYH asla büyümeyecektir. Ücretlerin, dolayısıyla tüketimin baskılanması sermaye birikimi için elde daha çok çıktı bırakır, ancak mal ve hizmetlere olan talebi düşürerek de kapasite kullanımını azaltır. Kalecki, baskılanan ücretlerin daha büyük sermaye birikimine izin verebileceğine, ama aynı zamanda sahip olduğumuz sermayenin daha azını kullanmamıza yol açabileceğine işaret etti. Baskılanan ücretlerin kapasite kullanımını yeterince düşürmesi halinde, potansiyel GSYH'nin büyüme oranı artarken bile, gerçek GSYH'nin büyüme oranını düşürebileceğini öne sürdü. Steindl,

şirketler büyüdükçe ve mallarını müşterilere sattıkları piyasalarda tekel güçlerini artırdıkça, fiyatları yükselterek, dolayısıyla gerçek ücretleri küçülterek, maliyet farkından doğan "kâr payı"nı artırabileceklerine işaret etti. Başka deyişle Steindl, sadece işçilerin üzerindeki şirket gücü arttığı zaman değil, tüketiciler üzerindeki şirket gücü arttığı zaman da gerçek ücretlerin aşağıya çekilebileceğine işaret etti.

Dokuzuncu bölümde Kalecki ve Steindl'ın içgörülerini yakalayan, Keynes'in kapasite kullanımının ve kâr oranının işletme yatırım talebi üzerindeki etkilerine ilişkin içgörülerini kapsayan ve Marx'ın dediği gibi, emek üretkenliğinin yanı sıra ücret oranlarını da etkileyen sınıf mücadelesine yer veren formel bir uzun vadeli makro siyasal iktisat modelini inceliyoruz. Bu model, baskılanan ücretlerin uzun vadeli kapasite kullanımı üzerinde yarattığı olumsuz etki aracılığıyla iktisadi büyüme oranını nasıl geciktirebildiğini ve tam tersini, yani yükselen ücretlerin kapasite kullanımı üzerindeki pozitif etkisi aracılığıyla iktisadi büyüme oranını neden artırabileceğini gösterir. Başka deyişle, "ücret yönelimli büyüme"nin uzun vadede bile mantıksal bakımdan mümkün olduğunu kanıtlar. Gerçek üretimin potansiyel çıktıya daima eşit olduğunun farz edildiği uzun vadeli ana akım modellerinde, tüketim ile büyüme arasında ve ücret oranı ile kâr oranı arasında bir "sıfır toplam oyunu" vardır. Siyasal iktisat modelini değiştirmek için kapasite kullanımını hesaba katmak, "her iki tarafın kaybettiği" senaryoların yanı sıra "her iki tarafın kazandığı" senaryoları da hesaba katar. Uzun vadede kapasite kullanımını artıran her şey uzun vadede gerçek üretimi ve geliri de artıracaktır. Bu, daha fazla tüketim malına *ve* daha fazla yatırım malına sahip olmayı, ayrıca daha yüksek bir gerçek ücret oranına *ve* daha yüksek bir kâr oranına sahip olmayı mümkün kılar. Kapasite kullanımını, çıktıyı ve geliri azaltan herhangi bir şey, *hem* tüketimin *hem de* büyümenin, ayrıca *hem* ücret oranının *hem de* kâr oranının düşebileceği anlamına gelir.

Son yirmi yıldır ileri ekonomilerde kapitalizmin ayırt edici özelliklerinden biri şirket gücündeki dramatik artış olmuştur. Aynı zamanda, II. Dünya Savaşı'nı izleyen ilk otuz yıl içinde ileri eko-

nomilerde daha düşük iktisadi büyüme oranlarına tanık olduk. Michael Kalecki ve Josef Steindl'ın, gelir dağılımının toplam talep üzerindeki etkilerini inceleyen ve toplam talebin önemine ilişkin içgörülerini uzun vadeli modellerle bütünleştiren çalışmaları, ileri ekonomilerin büyüme oranlarında görülen dikkate değer azalışa makul bir açıklama getirir: Son otuz yıl içinde şirketler hem çalışanları hem de müşterileri karşısında pazarlık güçlerini artırdıkça, gerçek ücretleri aşağıya çekebilmişlerdir. Bu durum, toplam talebin potansiyel üretim kadar hızlı artmasını önlemiş ve kapasite kullanım oranlarının düşmesine, daha düşük iktisadi büyüme oranlarına yol açmıştır. Keynes, Kalecki ve Steindl'ın eserleri, ayrıca IX. bölümde incelediğimiz model, İskandinav ekonomilerinin, son yirmi yıldır daha yüksek vergi oranlarına ve daha düşük teknolojik yenilenme oranlarına *rağmen*, nasıl olup da daha az başarılı pek çok ileri ekonomiden daha yüksek iktisadi büyüme oranlarına sahip olabildiklerini açıklamaya yardımcı olabilir. Güçlü sendikalar, yüksek reel ücretler ve yüksek kamu harcama düzeylerini finanse eden yüksek vergilerin uzun vadeli büyümeye zararlı olmaması, hatta tam tersine bir sonuç vermesi mümkün olabilir mi?

VII
Para, bankalar ve finans

> Banka öyle bir yerdir ki, orada size güneşli havada ödünç bir şemsiye verir, yağmur başladığında geri isterler.
>
> Robert Frost

Para ve bankaların öğrencileri en çok şaşırtan ve sıkan iktisadi konular listesinin başında yer alması ironiktir. Para zamandan tasarruf etmeyi sağlayan gayet zekice bir icattır ve bankacılar, sıkıcı kişiler olarak kazandıkları şöhretin aksi yönde davranır, ödünç verenler ile alanlar arasında uygun bir evlilik değil iki eşliliği önerirler. Haliyle her iki kadın da aynı anda yasal hakları için baskı yaptığı zaman kestirilebilir felaketli sonuçlar doğar. Finans bir kez anlaşıldığında, 1980'lerdeki Tasarruf ve Kredi krizi, 1990'lar ve XXI. yüzyılın başındaki uluslararası mali krizler ve para politikasının mantığı bir anda yerli yerine oturur.

Para olmadan da mübadele etmek ya da piyasa ekonomilerine sahip olmak mümkündür. Bir takas mübadele ekonomisi insanların bir mal türünü bir başka mal türüyle mübadele ettikleri bir ekonomidir. Örnek vermek gerekirse, toprağım patates üretimine uygun olduğu için bu ürünü yetiştiriyorum. Komşum da toprağı havuç üretimine uygun olduğu için o ürünü yetiştiriyor. Ancak her ikimiz de patatesli *ve* havuçlu olan bir türlü seviyorsak, takas mübadelesi yoluyla istediğimiz türlüye ulaşabiliriz. Cumartesi günü, patateslerimi şehre götürürüm, o da havuçlarını götürür ve belirli miktarda patatesi belirli miktarda havuçla mübadele ederiz. Mallar başka mallarla doğrudan mübadele edilirken para gerekmez.

Takas mübadelesinde arz etme ediminin eşit derecede bir talep etme edimine ayrılmaz biçimde bağlı olduğuna dikkat ediniz. Çiftçi piyasasına, eşzamanlı olarak havuç talep etmeksizin patates arz edemem. Resesyonların ve enflasyonun, toplam talep toplam arzdan daha az ya da daha fazla olduğu için oluşabileceğini öğrendikten sonra, bir takas mübadelesi ekonomisinde bu zorlukların olmayacağını kaydetmek ilginçtir. Eğer her arz edimi aynı zamanda eşit değerde bir talep edimiyse, bir takas mübadelesi ekonomisinde arz edilen bütün mal ve hizmetlerin toplam değeri ile talep edilen bütün mal ve hizmetlerin toplam değerini topladığımız zaman, bunların değeri her zaman tam tamına aynı olacaktır! Ne buhran ne resesyon. Ne de talep çekişli enflasyon. Şu para fikrini hangi aptal icat ettiyse helâl olsun diyebilmek için bu kadarı yeterlidir!

Bazen iyi görünen fikirler değerinden daha büyük dertlere neden olurlar. Mal ve hizmet mübadelesinde herkesin kabul edeceği bir nesne keşfetmek, konuya ilişkin herhangi bir şey yapmak için çok geç olana kadar iyi görünen o berbat fikirlerden biri olabilir. Ama hemen sonuçlar çıkarmadan önce biraz daha düşünelim. Takas mübadelesinin ele aldığımız örnekte yeterince iyi işlediği görünüyordu. Peki, türlümde patates ve havuç istiyorsam, ancak havuç yetiştiren komşum kendi türlüsünde havuç ve soğan istiyorsa ve soğan yetiştiren komşum da kendi türlüsünde soğan ve patates isti-

yorsa ne olur? Üç köşeli bir tür ticaret düzenlemek zorunda kalırız. Patatesi havuçla değiş tokuş edemem, çünkü havuç yetiştiren komşum patates istemiyor. Havuç yetiştiren komşum ise havuçla soğanı değiş tokuş edemiyor, çünkü soğan yetiştiren havuç istemiyor. Dolayısıyla soğan yetiştiren de soğanlarını patateslerle değiş tokuş edemiyor, çünkü ben soğan istemiyorum. Patatesleri, gerçekten de istemediğim soğanlarla değiş tokuş edebilirim -soğanları havuçlarla değiş tokuş etme dışında. Ya da havuç yetiştiren komşum havuçları istemediği patateslerle değiş tokuş edebilir –patatesleri soğanlarla değiş tokuş etme dışında. Ancak görülmektedir ki karşılıklı olarak yararlı anlaşmalar düzenlemek sadece üç mal olduğu zaman daha çok, binlerce mal olduğu zaman daha az sorunsaldır.

İkiden fazla mal olduğu zaman takas mübadelesinin iki bariz sorunu ortaya çıkmaktadır: (1) Karşılıklı olarak yararlı, çok taraflı anlaşmalar "keşfetmek" mümkün olmayabilir - utanç verici bir durum, çünkü insanların her zaman diledikleri tarzda türlü yiyemeyecekleri anlamına gelir. Ayrıca (2) karşılıklı olarak yararlı, çok taraflı bir anlaşmanın keşfedilmesi ve uygulanması halinde bile, zaman, teminatlar ve sigortalar bakımından ortaya çıkan "işletme giderleri" çok fazla olabilir. Para, bu olumsuzlukların her ikisini de ortadan kaldırabilir. Üçümüz de sebzeleri parayla mübadele etmeyi kabul ettiğimiz sürece, karmaşık bir üç köşeli ticaret düzenlemeye gerek yoktur. Her birimiz sebzelerimizi, onları satın almak isteyenlere para karşılığında satarız ve ne istiyorsak para karşılığında satın alırız.

Gayet basit. Karmaşık sözleşmeler yok. Avukatlara ihtiyaç yok. Ama bu kez, eşit bir değeri eşzamanlı olarak talep etmeksizin arz etmenin mümkün *olduğuna* dikkat ediniz. Patateslerimi para karşılığında sattığım zaman, talebe katkıda bulunmaksızın arza katkıda bulundum. Kuşkusuz, patateslerin satışından sağladığım bütün parayı türlüm için havuç satın almak amacıyla dönüştürür ve kullanırsam, iki ticari işlemi bir arada düşündüğünüz zaman görebileceğiniz üzere, arza ne kadar katkıda bulunmuşsam talebe de o kadar katkıda bulunmuş olurum. Ancak para, arz etme ve talep etme edimlerini, birini yapmaksızın diğerini yapmayı *mümkün* kılarak

birbirinden ayırır. Pazara geldiğimi ve tam patateslerimi para karşılığında satarken, altı yaşındaki oğlumun sebze tablalarının arasında koştuğu sırada düşüp kolunu kırdığını, onu acil servise götürdüğümü ve geri döndüğüm zaman sebze pazarının kapanmış olduğunu düşününüz. Bu örnekte, cumartesi kurulan sebze pazarında, talebe katkıda bulunmaksızın arza katkıda bulunmuş olurum. Hiç kimse, basit sebze pazarlarında bu sorunu ciddi biçimde düşünmez, ancak büyük kapitalist ekonomilerde parasallaşmış mübadelenin toplam arz ile talep arasında olası açılmalar yaratması olgusu, sorunsal olabilir. Bir şirket, girdilerin ve kiralık emeğin karşılığını bir kez ödediğinde, artık ürününü satmak için her dürtüye sahiptir. Ancak ürünün kâr bırakması için oluşması gereken fiyat olumsuz, kabul edilemez ya da gayet hayal kırıcı ise, şirket, tekrar üretmek için daha fazla girdi ve emek satın almadan önce daha iyi piyasa koşullarını bekleyebilir. Çalışmak için çırpınan işçilerin, işverenler istekli işçilerin üretecekleri şeyi satabileceklerine inanmadıkları için işsiz kalmaları kâbusu, Büyük Buhran'ın on milyonlarca kurbanının bizzat kanıtı olduğu, teorik bir kaygıdan ibaret olmayan, doğrulanan bir kehanettir!

B. BANKALAR: UYGUN BİR EVLİLİK DEĞİL, İKİ EŞLİLİK

Hiç banka olmasaydı ne olurdu? Gelirlerinden daha fazla harcamak isteyen insanlar daha az harcamak isteyen insanlarla nasıl karşılaşırlardı? Dağıtılmayan kazançlarını aşan kârlı yatırım fırsatları yakalayan şirketler kendi tasarruflarını ödünç vermek isteyen hane halklarıyla nasıl buluşurlardı?

Eğer bankalar olmasaydı gazetelerin ilan sayfalarında "kredi alınır" ve "kredi verilir" ilânları yer alırdı. Ancak bu sayfaları hazırlamak için fazladan ağaç kesiminin maliyeti bir yana, ödünç alacak olanlarla verecek olanların buluşması hiç de öyle basit bir süreç değildir. Bu ilânlar belki arkadaş arama ilânları kadar heyecanlı olmayabilir, ancak yine de şu türden ayrıntılara yer vermek gere-

kir: "Güvenilir müşteriye % 9,5 yıllık faiz oranıyla, üç ayda bir ödemeli, üç yıl süreli 4.500 dolar borç verilir –referans gereklidir." Ve " Güzel bir banliyöde satın alınmış arazi üzerinde yarım milyon dolarlık altı evin inşasını finanse etmek için 2 milyon dolar borç aranmaktadır. Otuz yıl vadeli % 11 ödenecektir. İmza: Bölgede elli yıldır başarılı iş faaliyeti sürdüren tanınmış müteahhit." Ancak bu, iki tür "işlem gideri"ni gerektirir: Birincisi, borç alacak güvenilir kişileri belirlemek kolay değildir. Özellikle az miktarda ödünç verenler başvuranların referanslarını incelemek için zaman harcamak istemezler. İkincisi, karşılıklı olarak faydalı bütün anlaşmalar tek bir borç veren ile alan arasında yapılmaz. Karşılıklı olarak faydalı anlaşmaların pek çoğu çok taraflı değiş tokuş anlaşmalarıdır. Karşılıklı olarak faydalı çok taraflı anlaşmaları ilân yoluyla aramak zaman alır -pek çok kişinin bu kadar zamanı yoktur - ve çok taraflı anlaşmaların yükümlülük ve şartlarını güvence altına almak da zaman alır, ayrıca hukuk uzmanlığı ister. Bankaların ne yaptığını anlamanın bir yolu, onları ödünç alanların ve verenlerin "çöpçatanlar"ı olarak görmektir. Ancak bundan, onların bildirişimsel ölçek ekonomilerinin işlem giderlerini azaltan etkin çöpçatanlar olmanın ötesinde durdukları sonucu çıkar.

Bankalar "Damdaki Kemancı"daki çöpçatan gibi de hizmet *verebilirlerdi*; yani evlendikleri zaman taraflardan ücret alarak. Ama bunu yapmazlar. Bankalar, kendi aralarında "uygun" bir evlilik sözleşmesi yapacak olan borç alanlar ile verenleri tanıştırmazlar. Bunun yerine bankalar, yasal bir iki eşlilik ilişkisine girerler. Banka, mudileriyle "evlenir." Mudilerinin istediklerinde geri alabilecekleri mevduatlara faiz öder. Daha sonra banka, kredi müşterileriyle "evlenir." Bu müşteriler bankanın ancak gelecekteki belirli bir tarihte geri alabileceği krediler için faiz öderler. Ancak, bankanın iki "eşi" de yasal haklarının tam olarak yerine getirilmesini isterse, böyle bir durumda hiçbir bankanın yasal yükümlülüklerini yerine getiremeyeceğine dikkat ediniz. Eğer mudiler bütün mevduatlarını çekme konusunda sahip oldukları yasal hakları kullanırlarsa ve eğer kredi müşterileri aldıkları krediyi sözleşmenin gerektirdiğinden daha hızlı biçimde geri ödemeyi reddederlerse, her banka yılın

her günü iflas edecektir. Ancak bankaların iki eşlilik ilişkisi içinde birleştikleri bütün eşler sahip oldukları bütün yasal hakları eşzamanlı olarak kullanmayı tercih etmedikleri içindir ki, bankalar yaptıkları işin karşılığını alabilirler ve süreç içinde önemli miktarda kâr sağlarlar.

Pek çok mudi, paralarını banka hesabına yatırdıkları zaman, geri çekmeyi tercih edecekleri ana kadar, paralarının orada bütün diğer mevduatlarla birlikte güvence altında olduğunu düşünür. Bununla birlikte, bütün parayı elinde tutmadığı sürece bir bankanın, bütün mudilerin paralarını geri istemeleri halinde paranın tamamını ödemesi mümkün değildir. Ancak bankalar bütün parayı ellerinde tutmaları halinde, kredi veremeyecekler, dolayısıyla asla kâr edemeyeceklerdir! Bankaların aldıkları bütün mevduatları ellerinde tuttuklarını düşünmek onların nakit olarak bir tür kolektif güvenli mevduat sandığı hizmeti verdiklerini düşünmektir. Ancak mevduat kabul eden bankaların verdikleri hizmet kesinlikle bu değildir. Bankalar bu mevduatı banka faizi ödeyen müşterilere kredi vermek için kullanırlar. Bankalar, mudilere ödedikleri faizden ortalamada daha yüksek olan kredi faizlerini topladıkları sürece kâr edebilirler. Ancak, kredi ve mevduat faiz oranları arasındaki farktan potansiyel kâr sağlamak için bankaların mevduatları ödünç vermesi gerekir. Ayrıca, mevduatlarının küçük bir bölümünü bile ödünç verseler, mudilerin bütün paralarını geri isteme ihtimalleri karşısında kuşkusuz varlıklarını sürdüremezler.

Bu, korkutucu bir durumun gerçekleşmesine yol açar: Bankalar iflas olasılığını yapıları gereği taşırlar! Bankaların mudilere olan yükümlülüklerini, kâr etmelerini imkânsız hale getirmeksizin daima "yerine getirebileceklerini" garanti etmenin bir yolu yoktur. Yani, banka yönetimi ne kadar güvenilir ve muhafazakâr olursa olsun, borçlananlar geri ödemelerine ne kadar sadık olurlarsa olsunlar, mudiler, işin doğası gereği risk alırlar. Ancak bankacılık dinamiklerindeki mantık daha da kötüdür ve bu gezegendeki her hükümetin -*laissez faire*'e, girişim özgürlüğüne ve rekabetçi güçlere ne kadar bağlı olursa olsun- bankacılık endüstrisini başka bir endüstrinin maruz kalmadığı tarzda düzenlemesinin nedeni budur.

Bir banka kârlarını nasıl artırabilir? Kredi faizlerinin oranı ile mevduat faizlerinin oranı arasındaki fark ne kadar büyük olursa kârlar o kadar yüksek olur. Her banka bu farkı genişletmek ister, ancak bunu nasıl yapabilir? Eğer bir banka daha yüksek bir kredi faizi yükümlülüğüyle başlarsa, kredi müşterilerini öteki bankalara kaptırma riskini taşıyacaktır. Mevduata daha az ödeme yaparsa, mudilerini öteki bankalara kaptırma riskini taşıyacaktır. Başka deyişle, bireysel bankaların öteki bankalarla yaptıkları rekabet, farkı, belirli bir noktanın ötesinde genişletme konusunda onları engeller. Aynı şeyi söylemenin bir başka yolu, farkın büyüklüğünün bankacılık endüstrisindeki rekabet miktarıyla belirlendiğidir. Rekabet fazlaysa fark küçük olacaktır. Daha az rekabet varsa, fark büyük olacaktır. Ancak verili bir rekabet düzeyinde, bireysel bankalar kendi farklarını büyüterek kârları artırma yetenekleri bakımından kısıtlanırlar. Banka kârlarının öteki belirleyeni, fark avantajından yararlanmalarını sağlayan kredilerin ne kadar olduğudur. Eğer bir banka, mevduatlarının % 40'ını veriyor ve X dolar kadar kâr ediyorsa, mevduatlarının % 80'ini ödünç vermesi halinde 2 Xdolar kadar kâr edecektir. Küçük bir bankanın faiz farkını genişletmek için yapabileceği pek az şey olduğu için, bankalar mevduatlarını mümkün olduğu kadar çoğaltarak kredi verme üzerinde yoğunlaşırlar.

Bu, ikinci bir korkutucu durumun gerçekleşmesine yol açar: Hissedarlar banka yöneticilerine kârları artırmaları için baskı yaptıklarında, banka CEO'ları daha fazla kredi vermeye ve daha çok mevduat toplamaya yönlendirilirler. Mudiler bankanın elindeki "rezervler"den daha fazlasını çekmek isterlerse güçlükle karşılaşacakları için, daha fazla kâr dürtüsü ister istemez banka rezervlerini düşürerek iflas ihtimalini artırır. Hissedarların daha yüksek kârlar ile iflas arasında bir tercih yapmak durumunda oldukları doğrudur, çünkü hissedarlar sahibi oldukları bankanın iflas etmesi halinde yatırımlarının tamamını kaybederler. Dolayısıyla hissedarlar daha yüksek kârların sağlayacağı faydayı iflasın yol açacağı maliyetin karşısına koydukları zaman, faydaları bütün maliyetin değil, sadece kendilerine düşen maliyet bölümünün karşısına koyarlar. Asgari sermaye miktarı gerektiren düzenlemelerde bile, iflasın mudilere

olan maliyetinin, hissedarlara düşen maliyete oranla toplam maliyetin daima çok daha büyük bir parçasını oluşturduğu görülür. Bu da, daha yüksek kârlılık ile daha düşük iflas ihtimali arasında etkin tercih yapma bakımından, banka hissedarlarının çıkarlarının kamunun çıkarlarıyla çakışmadığı anlamına gelir. Dolayısıyla hükümetin düzenleme yapması gerekir.

Bu, periyodik iflas dalgalarının büyüyen Amerikan Cumhuriyeti'ni sarstığı XVIII. ve XIX. yüzyıllarda tarihin tekrar tekrar öğrettiği bir derstir. XX. yüzyılın başlarında, Kongre, Federal Reserve Bank'a *bankaların topladıkları mevduatın belirli bir bölümünden daha fazla kredi vermelerini önleyen* bir ***asgari yasal rezerv şartı*** oluşturma görevi verdi. 1933'te Kongre, Büyük Buhran sırasında bankaya yatırdıkları tasarruflarının güvende olduğuna halkı ikna etmeye çalışırken, iflas ihtimali karşısında mudileri sigorta eden bir federal ajans kurdu. Federal Deposit Insurance Corporation (FDCI) [günümüzde Federal Mevduat Sigorta Şirketi] bir bankanın iflas etmesi halinde, değeri 100.000 dolara kadar olan mevduatları tam olarak geri ödeyecektir.

Ancak Federal sigorta iki yeni sorun yaratmıştır. Her şeyden önce, 1980'lerin ortasındaki Tasarruf ve Kredi Krizi sırasında keşfettiğimiz gibi, birbirini izleyen iflaslar sigorta ajansını da iflas ettirecektir! Tasarruf ve Kredi Krizi en sonunda kabul edildiği zaman, 200 milyar doların üzerinde mevduatı olan kabaca 500 adet ödeme zorluğu içinde tasarruf kuruluşu vardı. Federal Savings and Loan Insurance Corporation'ın [Federal Tasarruf ve Kredi Kuruluşu] o sıradaki varlıkları 2 milyar dolardan azdı. Federal Reserve Bank, yeni mevduat almalarını ve ek kısa vadeli FSLIC borçları yaratmalarını önlemek için, ödeme güçlüğü çeken Savings and Loan Associations'ları [Tasarruf ve Kredi İştirakleri] hemen kapatırken, ne sözcülüğünü Teksaslı Jim Wright'ın yaptığı Kongre, ne de Reagan'ın Beyaz Saray'ı tasarruf kuruluşlarının iflasını ilân etmek istedi, çünkü bu FSLIC için muazzam ek ödenekler gerektirecekti. Ödeme güçlüğüne düşen kuruluşların pek çoğu Teksas'taydı ve Wright'ı iflas işlemlerinin ertelenmesi için lobi yapmaya ikna ettiler. Ödeme güçlüğü çeken bu kuruluşların sahipleri iflastan kurtul-

mak için ellerinden geleni yaptılar. Bu arada, yeni mevduat almalarına ve yeni krediler vermelerine izin verildiği sürece temettü toplamayı sürdürebildiler; üstelik bunu, içine düştükleri ödeme güçlüğünün bu yoldan üstesinden gelebilmelerinin mümkün olup olmadığına bakılmaksızın yaptılar. Reagan yönetimi, 1980'lerin başlarında mali gevşeme çılgınlığının yarattığı sonuçların sorumluluğunu kabul etme konusunda hiçbir kaygı taşımıyordu ve FSLIC'yi mudilere 200 milyar dolar ödemesini sağlayacak şekilde fonlamak amacıyla gerekli olan ödenekleri karşılamak için vergileri yükseltmek ya da savunma harcamalarını kısmak istemedi. Açıkları kapamak için gerekli olan harcamaları sınırlamayı amaçlayan Graham-Ruddman yasa tasarısı bu sırada gerekli olacaktı. Sonuç olarak kriz üç yıl daha halının altına süpürüldü. Böylece ödeme güçlüğü çeken tasarruf kuruluşlarının kısa vadeli borçları ikiye katlandı. Başka deyişle, kısmen finanse edilen hükümet sigortası siyasetleri Amerikan vergi mükellefine yüz milyarlarca ek dolara mal oldu. Bizatihi tercihli hisse senetlerine harcanan yüz milyonların yanı sıra, Financial Instutions Reform [Mali Kurumlar Reformu] ile oluşturulan Resolution Trust Corporation ve 1989 tarihli ödeme zorluğu çeken tasarruf kuruluşlarının satılmasını, birleştirilmesini ve tasfiye edilmesini öngören Recovery and Enforcemenet Act [Telafi ve Uygulama Yasası], başarısız kurumları satın ya da devralmak ve böylelikle gelecek yıllarda sağlanacak vergi gelirlerini azaltarak ve Tasarruf ve Kredi krizinin vergi mükelleflerine getirdiği toplam kaybın ne olacağını hesaplamayı imkânsızlaştırarak iflas etmiş mali kurumları borçlarını ödemeye teşvik etmek için devasa vergi indirimleri sağladı.

Federal sigorta, iktisatçıların bankacılık sektöründe ***ahlâki risk*** dedikleri şeyi de ağırlaştırır. Banka sahipleri ve büyük mevduat sahipleri esas olarak yüksek getiri sağlayan kredileri riskli hale getirmek için kullanılan mevduatlara yüksek faiz ödeyen mali kurumlardaki mevduatları pazarlama ve kabul etme konusunda -borçlananlar zamanında ödeme yapmadıkları için- muvazaa yaparlar. Ancak *riskli kredileri ödeyememe sorunu ortaya çıktığı zaman ne mudiler ne de hissedarlar ödeme güçlüğünün ve iflasın başlıca kur-*

banları olurlar. Zorlanmadan sermaye sağlayan hissedarlar iflas durumunda pek az kayba uğrarlar. Tam olarak sigortalanmış mudiler de bir şey kaybetmezler. Ayrıca her ikisi de, süreç içinde pek az risk alarak ya da hiç almayarak yüksek getirilerden yararlanmaktadır. Böylece hükümet sigortası, mudilerin mevduatlarını yatırdıkları mali kuruluşların borçlanma faaliyetlerini gözlemlemelerini zorunlu olmaktan çıkararak kârlılık ile ödeme güçlüğü riski arasında etkin bir tercih yaparken kamu çıkarını hesaba katma sorununu zorlaştırır. Görünüşe bakılırsa ödeme güçlüğünden korkan mudi, kamu mevduat sigortasının gelişinden önceki bankanın borçlanma politikası üzerinde yetersiz bir kısıtlama oluşturdu, çünkü bütün hükümetler kendi Merkez Bankalarını asgari rezerv ihtiyaçlarını ayarlamak ve banka kredilerinin meşruluğunu gözlemlemekle görevlendirmişlerdi. Mevduat sigortası, mudinin banka davranışını gözlemleme dürtülerini daha da zayıflatmak gibi talihsiz bir etkiye sahip olmuştur.

Son olarak, bankaların sağladığı para arzının ekonomide dolaşan para miktarından önemli ölçüde daha büyük olduğuna dikkat ediniz. Eğer bankasız bir dünyada birinin dolaysız olarak ne kadar satın alabileceğini sorarsak, yanıt, kişinin sahip olduğu para miktarı kadar olacaktır. Ancak, bankaların olduğu bir dünyada, satıcıların mal ve hizmetler karşılığında sadece para değil çek de kabul ettikleri bir dünyada kişiler sahip oldukları paraya eşit bir miktarda *artı* kendi çek hesap(lar)ında bulunan bakiye kadarını satın alabilirler. Bu, işlevli para arzının, ekonomide dolaşan para miktarı *artı* bankalardaki hane halkı ve şirket çek hesaplarının toplam bakiyelerine eşit olduğu anlamına gelir. Ocak 1999'da çek hesabı bakiyeleri 616 milyar dolar ve dolaşımdaki para miktarı sadece 463 milyar dolar olduğu için, 1999'un başında nakit para, genel olarak M1 denilen işlevli para arzının yarısından daha azdı.[1]

1. Daha kesin olarak, "temel" ya da "işlevli" para arzı olarak anılan M1, dolaşımdaki parayı, "işletme hesabı" bakiyesini ve seyahat çeklerini kapsar. Çek hesaplarının yanı sıra, işletme hesapları NOW hesaplarını [üzerine çek çekilebilen, devredilebilen ve faiz getiren tasarruf hesapları –ç.n], ATS hesapları [otomatik transfer sistemi hesapları –ç.n.], kredi sandığı hesapları ve yatırım fonu bankalarındaki vadesiz mevduatları kapsar. Bütün işlem hesaplarının ayırt edici özelli-

Bu, korkutucu olan son bir durumun gerçekleşmesine yol açar. İşlevli para arzının çoğu tam olarak özel ticari bankalar tarafından, bu bankalar mevduat aldıkları ve kredi oluşturdukları zaman yaratılır. Ancak, gördüğümüz gibi, bankalar bu faaliyetlere girdikleri ve böylelikle işlevli para arzının çoğunu "yarattıkları" zaman, sadece kendi kârlarını düşünürler ve kamu güveninin "para"nın ekonomimizdeki bütünlüğünü koruma adına feda edilmesine zerre kadar önem vermezler.

C. PARA POLİTİKASI: İŞİ BECERMENİN BİR BAŞKA YOLU

Altıncı bölümde üç mali politikayı inceledik: Hükümet harcamalarındaki değişiklikler, vergilerdeki değişiklikler, hem harcamalarda hem de vergilerde aynı miktarda ve aynı yönde meydana gelen değişim. Bunlar, hükümetin bütçe açığı (ya da fazlası) üzerinde ve çıktının bileşimi üzerinde teoride farklı etkiler yaratırken, içlerinden herhangi biri bir işsizlik ya da enflasyon açığını ortadan kaldırmaya yeterliydi. Mali politikaya alternatif para politikasıdır. Bu politika, teoride işsizlik ya da enflasyon açıklarını ortadan kaldırmak için de kullanılabilir. Federal Reserve Bank para arzını değiştirirse, piyasa faiz oranlarında bir yükselişe ya da düşüşe yol açabilir; bu da özel yatırım talebinde bir düşüşe ya da yükselişe yol açabilir; bu da "yatırım harcaması çarpanı" aracılığıyla toplam talep ve denge GSYH'de daha büyük bir değişikliğe yol açacaktır. Mali politikalar gibi para politikası da, ya genişletici -işsizlikle savaşmak için denge GSYH'yi yükselterek- ya da deflasyonist - enflasyonla savaşmak için denge GSYH'yi düşürerek- olabilir.

Mali politika, kişisel vergileri değiştirerek hükümet harcamalarına doğrudan ya da hane halkı tüketim talebine dolaylı olarak sal-

ği, çek ya da borçlandırma kartıyla üçüncü bir tarafa doğrudan ödeme yapmaya izin vermeleridir. M2 ve M3 daha kapsamlı para arzı tanımlarıdır. Bunlar tasarruf hesapları ve para piyasası yatırım fonları (M2) ile repo ve gecelik Eurodolar (M3) gibi daha az ulaşılabilir fonları kapsar. 1999'da insanlar para piyasası yatırım fonları ve tasarruf hesaplarında o kadar çok para tuttular ki M2, M1'in üç katına çıktı.

dırırken, para politikası dolaylı olarak toplam talebin üçüncü bileşenini, özel yatırım talebini hedefler.[2] Önceki bölümde gördüğümüz gibi, yatırım talebi faiz oranlarına negatif biçimde bağımlıdır. Mikro arz ve talep yasası bize, para arzındaki değişikliklerin, sadece paranın "fiyatı" olan faiz oranlarını etkilemesi gerektiğini söyler. Elma arzı arttığı zaman elma fiyatlarının düşmesi gibi, para arzı arttığı zaman da faiz oranları düşer. Federal Reserve Bank - uygar ülkelerde buna Merkez Bankası denir- para arzını üç yoldan değiştirebilir. Asgari rezerv şartını değiştirebilir. "Açık" tahvil piyasasında hazine tahvilleri alıp satarak "açık piyasa operasyonları" yürütebilir. Ya da "iskonto oranı" denilen bir şeyi değiştirebilir. Fed, para arzını değiştirerek, işletme yatırım talebini uyarmak ya da geciktirmek için piyasa faiz oranlarında bir değişiklik yaratabilir.

Fed, asgari rezerv yasal şartını düşürdüğü zaman, her bankanın elde tuttuğu zorunlu rezervlerin bir kısmı artık gerekli olmaz ve bankaların ödünç vermekte "serbest" oldukları fazla rezervler haline gelir. Gördüğümüz gibi, bankalar borçlandıkları zaman işlevli para arzını artırma etkisi ortaya çıkar. Fed, zorunlu rezerv oranını artırarak işlevli para arzında bir azalmaya neden olabilir. İlginçtir, zorunlu rezervin değiştirilmesi ekonomideki para miktarını değiştirmeksizin para arzını değiştirir.

Fed kendi bütçesine ve kendi varlıklarına sahiptir. Bu varlıklar büyüklük ve ödeme tarihi bakımından farklılaşan seçkin ABD hazine tahvillerinin kabaca % 8'ini kapsar. Dolayısıyla Fed, rezerv şartını değiştirecek yerde hazine tahvillerinin bir kısmını New York'taki "açık" tahvil piyasasına sürebilir ve basitleştirmek için,

2. Modelimiz ve kullandığımız dil aşırı basitleştirilmiştir. Federal vergilerin çoğu kişisel vergilerdir ve bu nedenle hane halkının harcanabilir gelirini etkiler . Oysa şirket vergileri potansiyel olarak yatırım kararlarını etkiler. Ayrıca, hükümetin transfer ödemeleri, bütçeyi hükümetin askeri ekipman harcamaları gibi etkiler, ancak sadece ikincisi nihai mal ve hizmetlere olan toplam talebin parçasıdır. Buna ek olarak, Fed faiz oranlarını indirdiği zaman, ödünç almayı şirketlerin yanı sıra hane halkı için de ucuzlaştırır. İşletme yatırımının yanı sıra para politikası, insanların krediyle satın aldıkları, aygıtlar, arabalar ve evler gibi "büyük kalemler"e olan tüketici talebini etkiler. Bununla birlikte, her durumda gerçek tahminler yapmak için kullanmadığımız basit bir model, (1) G'nin tamamının kamu malları talebi olduğunu, (2) vergilerin sadece hane halkı harcanabilir gelirini etkilediğini, ve (3) para politikasının sadece işletme yatırım talebini etkilediğini varsayar. Dolayısıyla , korkunç biçimde hatalı değildir ve "düşünme" amaçları bakımından kullanışlıdır.

karşılığını nakitle ödeyeceklerini farz ettiğimiz halka satabilir. Hazine tahvilleri piyasası, herkesin tahvil satın alabilmesi ve bu tahvilleri elde tutan herkesin tahvil satabilmesi anlamında "açık"tır. Yeni hazine tahvilleri Hazine Bakanlığı tarafından "Hazine müzayedesi" denilen işlemle satılırken, daha önce çıkarılmış hazine tahvilleri, artık vadesi dolana kadar onları elde tutmak istemeyen özgün alıcıları tarafından "açık tahvil piyasası"ndaki alıcılara "yeniden satılır." Fed'in "açık piyasa operasyonları"na girdiğinden söz ettiğimiz zaman Fed'in daha önce çıkarılmış hazine tahvillerini satın aldığından ya da sattığından söz etmiş oluyoruz, yani Hazine Bakanlığı'nın yeni tahvil müzayedesinden çok piyasadaki tahvillerin "yeniden satışı"ndan söz etmiş oluyoruz. Fed, tahvilleri sattığı zaman, bunun anlamı özel sektörden Fed'e ya da tersi bir servet transferi değildir. Bu, sadece Fed'in ve özel sektörün kendi servetini ya da varlıklarını elde tutma biçiminde meydana gelen bir değişikliktir. Fed daha önce servetini tahviller biçiminde elde tutarken, bu kez para biçiminde elde tutmaktadır. Özel sektör de servetini para biçiminde elde tutarken, bu kez Hazine tahvilleri biçiminde elde tutmaktadır. Ancak Fed açık piyasa operasyonlarına giriştiği zaman, ekonomideki para miktarını, tahvil satın alarak ekonomideki parayı artırmak ve tahvil satarak ekonomideki parayı azaltmak suretiyle, değiştirir.

Nihayet Federal Reserve Bank, Federal Reserve Banking System'in [Federal Rezerv Bankacılık Sistemi] üyesi olan özel ticari bankalara ödünç verir. Eğer bu ticari bankalar Fed'den daha fazla borç alır ve aldıklarını ödünç verirlerse para arzı artacaktır. Eğer Fed'den daha az borç alırlarsa para arzı azalacaktır. Ödünç veren herhangi bir kuruluş gibi, Fed de verdiği paraya faiz koyar. Bu durumda, Federal Rezerv System'in üyeleri olan özel bankalar söz konusu faizi borçlanırlar. Ödünç alan herhangi bir kuruluş gibi, bu bankalar da, ödeyecekleri faiz oranının düşük olması halinde Fed'den daha çok, ödedikleri faiz oranının daha yüksek olması halinde de daha az ödünç alacaklardır. *Fed'in kendi "iskonto gişesinden" ödünç verdiği bankalara getirdiği faiz oranına* ***iskonto oranı*** *denir*. Böylece Fed, iskonto oranını düşürerek ticari bankaları daha

fazla para ödünç almaya ikna edebilir, böylece ekonomideki para dolaşımını artırır; iskonto oranını yükselterek ödünç alma cesaretini kırabilir, dolayısıyla ekonomide dolaşan para miktarını azaltır.

Özetle, para politikasının mantığı şöyledir: Fed, açık piyasa operasyonlarıyla asgari rezerv şartını değiştirerek ya da iskonto oranını değiştirerek işlevli para arzı M1'i artırabilir ya da azaltabilir. Fed, para arzını değiştirerek yatırım talebinde değişikliklere yol açarak, toplam talep ve denge GSYH'de daha büyük değişiklikler yaratarak, piyasa faiz oranlarında değişikliklere yol açabilir. Mali yetkililer iktisadi resesyondan korktukları zaman, para arzını artırırlar. Başkan Greenspan ve Fed'in her ay ya da iki ayda bir iskonto oranını düzenli biçimde yüzde çeyrek ya da yarım puan düşürdüğü 1999'un ortalarından 2002'nin başlarına kadar yaptığı buydu. Öte yanda, IMF'nin şartlı anlaşmaları, bir sonraki bölümde inceleyeceğimiz nedenlerden ötürü, mali yetkililerin acil IMF tercihli kredileri karşılığında kendi işlevli para arzlarını azaltmaları yönünde rutin olarak ısrar eder. Para arzını ne artırmak ne de azaltmak hükümet harcamalarını ya da vergileri doğrudan etkilediği için, para politikası hükümet bütçesi üzerinde *doğrudan* etki yaratmaz. Kuşkusuz, genişlemeci para politikası işsizliği, dolayısıyla işsizlik tazminatı ve refahla ilgili hükümet harcamalarını azaltırsa, G'yi de dolaylı olarak azaltacaktır. Eğer genişlemeci para politikası, GSYH'yi, bu nedenle Gayrisafi Yurtiçi Yatırımı (GSYY) ve dolayısıyla gelirin bir yüzdesi olarak toplanan vergi gelirlerini artırırsa, T'yi de dolaylı olarak yükseltecektir. Böylece para politikası hükümet bütçesi üzerinde *dolaylı* bir etkiye sahip olur. Ancak mali politikanın aksine, değişen para arzı hükümet bütçesi üzerinde hiçbir doğrudan etki yaratmaz. Çıktının bileşimi söz konusu olduğu ölçüde genişletici para politikası GSYH'nin özel yatırıma giden bölümünü, yani I/Y'yi artırır; kamu mallarına giden payları, yani G/Y'yi ve özel tüketimi, yani C/Y'yi azaltır. Deflasyonist para politikası zıt etkiye sahiptir: Kamu harcamasına ve özel tüketime göreceli olarak özel yatırımın cesaretini kırar. Dokuzuncu bölümde, *eşit* para politikalarının ve mali politikaların etkilerini basit, kısa vadeli bir kapalı makro ekonomi modelinde inceliyoruz.

D. MALİ VE "REEL" EKONOMİLER ARASINDAKİ İLİŞKİ

Ana akım medyasında yer alan iktisadi "haberler" giderek daha da fazla hisse senetleri, tahviller ve faiz oranlarıyla ilgili olmaktadır. 1990'larda yaşanan hisse piyasası patlaması sırasında medya Dow Jones ve NASDAQ endekslerinin keyifli önderleri gibi davrandı. ABD'deki başlıca medya kuruluşlarının, Çalışma Bakanlığı'nın bir basın bildirisinin işsiz sayısındaki artışı duyurmasından sonra hisse fiyatlarındaki dramatik yükselişi neşeyle bildirmesi görülmeyen bir olay değildi. Doğu Asya mali krizinin ertesinde medya, borsa endekslerinin ve döviz değerlerinin, Tayland, Güney Kore ve Endonezya'da büyük ölçüde iyileştiği konusunda bizi temin etti -çok önemliymiş gibi- ama bunu, söz konusu ekonomilerdeki istihdam ve üretimin toparlanamadığına dair haberleri -önemsizmiş gibi- ihmal ederek yaptı. Ekonomide neye dikkat etmeliyiz ve ekonominin mali ve "reel" sektörleri arasındaki ilişki nedir?

İkinci bölümde şu soruyu sorduk: "Ekonomimizden ne talep etmeliyiz?" Yanıt, iktisadi faaliyetin külfetlerinin ve faydalarının adil dağıtımı, kıt üretim kaynaklarımızın verimli kullanımı, iktisadi demokrasi, dayanışma, çeşitlilik ve çevresel sürdürülebilirlik idi. Bu istek listesinin yapıldığı hiçbir yerde, hisse, tahvil ya da döviz fiyatları yer almaz. Bu, mali sektörün mal ve hizmet üretimi ve dağıtımıyla hiç ilgilenmediği anlamına gelmez. Sadece, mali sektör konusunda endişelenmenin tek nedeninin bu sektörün ekonominin reel sektörü üzerindeki etkilerinden kaynaklandığı anlamına gelir. Mali sektör iktisadi verimliliği artırırsa, böylece daha fazla mal ve hizmet üretmemize izin verirse çok daha iyi olur. Ancak mali sektördeki dinamikler işsizliğe ve üretim kaybına neden olur ya da iktisadi eşitsizliği artırırsa, önemli olan, borsa indeksinin ya da dövizin değer bakımından yükselmesi ya da düşmesi değildir. Küresel finansın görülmemiş bir hegemonya kurduğu bir çağda önemli olanla sadece türev önem taşıyanı birbirine karıştırmamak önemlidir.

Para, borç verme, bankalar, seçenekli işlem sözleşmeleri, sınırda alımlar, mali türevler ya da kur riskinden korunmuş fonlar ikti-

sadi verimliliği nasıl artırabilir? Basit: Reel ekonomideki üretim faaliyetine, aksi halde gerçekleştirilemeyecek şekilde fon sağlayarak. Parasallaşmış mübadele insanların takas aracılığıyla bulamayacakları karşılıklı olarak faydalı bir iş keşfetmelerine izin veriyorsa, para, reel ekonominin verimliliğini artırır. Satın almak için bir yıl boyunca tasarruf yapmak zorunda olduğum, daha üretken çalışmamı sağlayacak bir aleti hemen satın almak için sizden borç alabiliyorsam, kredi piyasası bu yılki verimliliğimi artırmış olacak ve sizinle üzerinde anlaştığımız faiz oranı, yıl boyunca *benim* üretkenliğimdeki artışı, borç veren ve alan olarak ikimiz arasında dağıtacaktır. Eğer bankalar daha çok ödünç alanın ve verenin birbirini bulmasına izin verir, böylece daha çok insanın aksi halde olabileceğinden de çabuk ve daha üretken biçimde çalışmasına izin verirse, bankacılık sistemi reel ekonomideki verimliliği artırır. Eğer, seçenekli işlem sözleşmeleri, sınırda alımlar ve türevler aksi halde atıl kalacak olan tasarrufları harekete geçirir ve kredi sistemi içindeki daha geleneksel kaynaklardan borçlanmak için beklemek zorunda kalmış olanlardan daha çabuk ve daha üretken hale gelen borçlananlara verilen krediyi artırırsa, bu mali yenilikler reel ekonomideki verimliliği artırır. Ancak mali sistemden kâr sağlayanlar, söz konusu *pozitif* potansiyellere hemen dikkat çekerlerken, mali sektörün reel sektörü *negatif* biçimde etkileme tarzlarına işaret etmekten hiç hoşlanmazlar. Ne de kredi sisteminin yapmalarına izin verdiği şeyin *başka insanların* üretkenlik artışından kâr sağlamalarına yol açtığı olgusu üzerinde dururlar.

Kredi sisteminin farklı kılıklarda yaptığı en iyi şey, ödünç verenlerin başkalarının üretkenliğindeki uygun artışlara izin vermesidir. Üretkenliği artanlar kredi verenlere kendi üretkenlik artışlarının bir bölümünü ödemeyi neden kabul ederler? Çünkü kredi verenler kredi alanların kendi üretkenliklerini artırmak için gerekli olanı satın almak için ihtiyaç duydukları servete sahipken, kredi alanlar bu servete sahip değildirler. Ayrıca, kredi verenlere ihtiyaç olmaksızın yeterli servet biriktirene kadar beklemeleri halinde, ödünç alanlar, söz konusu geçen zaman içinde yararlanabilecekleri verimlilik kazancını kaybederler. Ancak kredi sistemi gayet iyi işlediğinde, yani

reel ekonomi içinde verimli kazançlar yarattığında bile, kredi sistemi ekonomi içindeki eşitsizlik derecesini arturabilir. Eğer faiz oranı ödünç alanın verimliliğindeki artışın yarısından fazlasını ödünç verene dağıtırsa ve ödünç verenler başlangıçta ödünç alanlardan daha zenginlerse, kredi sistemi servet eşitsizliğini arturacaktır.

Ancak artan eşitsizliğin yanı sıra, kredi sistemi, reel ekonomi içinde verimlilik kazançları yerine verimlilik kayıpları da yaratabilir. Dokuzuncu bölümde akılcı mudilerin bankanın çalışmasını nasıl sağlayabildiklerini açıklığa kavuşturan bir modeli inceliyoruz. İşler yolunda gittiği zaman bankaların nasıl verimli kazançlar *yaratabileceğini*, ancak işleyen bir banka olsa bile formel kredi piyasasının zayıf olması halinde bankaların reel ekonomiyi nasıl *daha az* verimli hale getireceğini gösteren, bankalı bir reel tahıl ekonomisi modelini inceliyoruz. Mudilerin, başkalarından önce paralarını çekemezlerse mevduatlarını kaybedeceklerinden korkmaları için bir neden olduğu zaman, bu model, bankaların reel ekonomi içinde verimlilik kazançlarına değil kayıplarına yol açtığını kanıtlar. Üçüncü bir modelde, uluslararası finansın "reel" bir küresel tahıl ekonomisinde benzer nedenlerden ötürü kazançların yanı sıra verimlilik *kayıplarına* da yol açabileceğini gösteriyoruz. Dokuzuncu bölümde bu modellerden çıkan genel ders şudur: Borç alanlar ile verenler banka aracılığıyla birbirini bulmaya alıştıkları ve banka iflas ettiği zaman, *daha az* sayıda borç alanın borç veren bulması, dolayısıyla reel ekonominin hiç banka olmaması durumuna kıyasla daha az verimli hale gelmesi mümkündür. Aynı şekilde daha yüksek düzeyde borç sermayeli bir uluslararası finans, uluslararası yatırımcıların paniğe kapılmalarını daha muhtemel hale getirdiği ve sermaye liberalizasyonu bu yatırımcıların on milyarlarca dolarlık yatırımlarını oluşum halindeki piyasa ekonomilerinden çekmelerini ve panik nedeniyle muazzam miktarlarda dövizi bir gece içinde elden çıkarmalarını daha da kolaylaştırdığı zaman, on milyonlarca kişi işini kaybedebilir ve "oluşum halindeki piyasa ekonomileri"ndeki bankalar ve şirketler iflas ettikçe, iktisadi ilerlemeyle geçen on yıllar boşa gidebilir. Liberalleştirici uluslararası kredi sisteminin azgelişmiş reel ekonomileri uluslararası finansın daha kısıtlı olduğu duruma

kıyasla *daha az* verimli hale getirebilmesi, Bretton Woods çağında olduğu gibi, bu şekilde gerçekleşir. Bunlar, kredi sisteminin istikrarsız olması halinde, "reel" ekonomilerin bir kredi sisteminin desteğine daha sıkı biçimde bağlanmasının yol açtığı potansiyel *zarar beklentileri* arasında yer alır.

Bankalar, gelecek işlem sözleşmeleri, seçenekli işlem sözleşmeleri, marjlar, türevler ve diğer "mali yenilikler", spekülatörlerin satın alabilecekleri ve satabilecekleri şeylerin listesini genişletirler veya onların getiri oranlarını artırmalarına -yatırım yapacakları zaman kendi servetlerinin daha azını ve bir başkasının servetinin daha çoğunu kullanmalarına- izin verirler. Başka deyişle, bunlar ve spekülatörlerin gelecekte hayalini kurdukları her türlü yeni "mali araç" sadece kredi sistemini genişletir. Bu genişleme aksi halde fonlanamayacak bir üretim faaliyetine fon sağlaması durumunda yararlı olabilir. Ancak bütün genişlemeler, kredi sistemi içinde, (1) işlerin kötüye gitmesine yol açabilecek şeylerin sayısını artırarak, (2) işlerin kötüye gitmesi halinde yatırımcıların paniğe kapılma ve kredi sisteminin çökme ihtimalini artırarak, ya da (3) kredi sisteminin çökmesi halinde ortaya çıkacak hasarı ağırlaştırarak, mevcut tehlikeleri artırır. Yeni "mali ürünler" kabarcıkların oluşabileceği ve patlayabileceği yeni piyasalara eklenir. Artırılmış borç sermaye, mali yapıyı daha kırılgan yapar ve patlayan herhangi bir kabarcıktan kaynaklanan hasarı şiddetlendirir.[3]

Bir kredi sisteminde iki davranış kuralı vardır ve her iki kural da daha fazla getiri sağlama imkânı olan sistemi anlamak bakımından birbirinden daha önemlidir. Kural# 1, bütün katılımcıların *diğer* katılımcıların da izlemesini istedikleri kuraldır: PANİĞE KAPILMAYIN! Eğer herkes kural# 1'i uygularsa kredi sisteminin çökme ih-

3. Örnek vermek gerekirse, türevler bir piyasada ne kadar kişinin spekülasyon yaptığını gizleyebilir. San Diego Üniversitesi'nde hukuk ve maliye profesörü ve bir türev tüccarı olan Frank Partnoy, bu sorunu, Doğu Asya para krizini açıklarken şöyle betimledi: "Diyelim ki bir tiyatrodasınız, içeride 100 kişi var ve acil çıkış sorunuyla karşı karşıyasınız. Türevlerin var olduğu durumda, tiyatroda sizin bilginiz dışında 500 kişi daha vardır ve onları ilk anda göremezsiniz. Ancak çıkışa doğru koşu başladığında ansızın ortaya çıkarlar. Bu durum paniği daha da artırır." Alıntı, Nicholas Kristof'un 17 Şubat 1999 tarihli *New York Times*'taki makalesinden yapılmıştır.

tümali azalır. Kural# 2, her katılımcının dikkatle izlemesi gereken kuraldır: İLK PANİĞE KAPILAN SEN OL! İşlerin kötüye gitmesi halinde, sorunlu borçludan parasını ilk kurtaran, sorunlu bir bankadan mevduatını ilk çeken, bir kabarcık patladığı zaman bir piyasadaki seçenekli işlem sözleşmesini ya da türevini ilk satışa çıkaran, "baskı altında" olduğu zaman dövizini ilk elden çıkaran, daha az kaybedecektir. Öte yanda, paniğe kapılma konusunda yavaş olanlar, en büyük zarara uğrayacaklardır. Hemen belirtelim, kredi sistemlerindeki bu iki mantıksal davranış kuralının çelişkin niteliği, bu güçlü iktisadi düzenlemenin yapısında var olan tehlikeyi ve reel ekonomiyi, mali kuruluşların ve siyasetçilerin yakınlarda daha istikrarsız ve kırılgan hale getirmek için komplo kurdukları bir kredi sistemine daha sıkı biçimde bağladığımız zaman aldığımız riski açıklığa kavuşturur.

VIII

Uluslararası iktisat: Karşılıklı fayda mı, yoksa emperyalizm mi?

Ana akım iktisatçıları, uluslararası ticaret ve yatırımın pozitif imkânlarını o kadar vurgularlar ki, iktisatçıların çoğu, daha fazla serbest ticaret, daha fazla uluslararası kredi ya da daha fazla yabancı yatırımın nasıl dezavantajlı olabileceğini hayal etmekte zorlanırlar. Onlar, sömürge ilişkilerinin bir sömürge için neden zararlı olabileceğini anlarlar. Büyük Britanya, Kuzey Amerika'daki sömürgelerinin İspanya'yla ticaret yapmalarını engellediği ve onları sadece İngiltere'nin belirlediği fiyatlarla İngiltere'den satın almaya zorladığı zaman, ana akım iktisat teorisi Büyük Britanya'nın kazançlı çıktığını, yeni dünya sömürgelerinin ise zarar gördüğünü kabul eder. Ancak ana akım iktisatçıları sömürgecilik çağının gerilerde kaldığına da işaret ederler. Serbest ticaret sayesinde, belirli bir ticaret or-

tağıyla yaptığı ticaretten kazançlı çıkmayan bir ülkenin bir başka ticaret ortağı arayabileceğine ya da hiç ticaret yapmayacağına işaret ederler. Hepimizin uluslararası kredi piyasalarında borç alıp vermekte özgür olduğumuz bir ortamda, belirli bir uluslararası kredi sisteminin şartlarından fayda sağlamayan bir ülkenin daha iyi kredi şartları sunan başka sistemler aramakta ya da hiç kredi kullanmamakta özgür olduğuna işaret ederler. Ana akım teorisi, uluslararası ticaret ve yatırım karşılıklı anlaşmaya dayandığı, ayrıca ülkelerde ortaya çıkacak sonuçlar konusunda hata yapmadıkları sürece, hiçbir ülkenin durumunun kötüleşmeyeceğini ve bütün ülkelerin daha iyi duruma gelmesi gerektiğini öğretir. Sömürgecilik geride kaldığına göre, ana akım iktisatçılarına göre, gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ticaret ya da yatırımdan bir şekilde zarar görmelerinin tek sebebi, hata yapmalarıdır. Gelişmekte olan ülkeler, ancak, ithal ettikleri bir mal ya da hizmetin olabileceğinden daha yararlı olacağını düşünmeleri halinde, ancak uluslararası bir kredinin iktisadi üretkenliklerini gerçekte olabileceğinden daha fazla artıracağını düşünmeleri halinde, yani böyle hatalar yapmışlarsa, ana akım iktisatçılarının çoğunun bakış açısından dezavantajlıdırlar.

Öte yanda siyasal iktisatçılar, uluslararası ticaret ve yatırımın, çoğu kez, sayesinde küresel ekonominin "merkezi"ndeki daha ileri ekonomilerin "periferi"deki -uzun süre önce sömürgelikten çıkmışlardır- daha az gelişmiş ekonomileri sömürdüğü bir araç olduğunu öne sürerler. Özellikle üçüncü dünya siyasal iktisatçıları, "eşitsiz ticaret"in daha ileri ekonomileri daha az gelişmiş ülkeler pahasına zenginleştirdiğini öne sürerler. Pek çok siyasal iktisatçı, doğrudan dış yatırımın ileri ülkelerin çokuluslu şirketlerinin daha az gelişmiş ekonomilerdeki daha bol hammadde ve ucuz emek avantajından yararlanmalarına, ülke içi üreticilerden kârlı pazarları devralmalarına izin verdiğini vurgular. Ayrıca, pek çok siyasal iktisatçı, uluslararası borçlanmanın yoksul ülkeleri tuzağa düşürebildiğine işaret eder.

Karşılıklı fayda mı, yoksa emperyalizm mi? Küresel köy mü, yoksa küresel talan mı? Ana akım teorisini gözden geçirirken, "Sezar'ın hakkını Sezar'a vermek" için önce her bir görüşün ardında-

ki mantığı büyük emek harcayarak inceliyoruz. Daha sonra, ana akım iktisatçıları ve siyasal iktisatçıların, pek az iletişim umuduyla farklı dillerde uluslararası ekonomi konuşmaya yazgılı olup olmadıklarını ya da sorunların nerede yattığına dair bir sezgiyi ayırt edip edemeyeceğimizi görüyoruz. Uluslararası ticaret ve yatırım küresel verimliliği *artırabilirken* ve küresel eşitsizliği azaltabilirken, neoliberal, kapitalist küreselleşmenin, durdurulmadığı taktirde tam tersini yapmaya devam *edeceğini* keşfedeceğiz.

A. TİCARET KÜRESEL VERİMLİLİĞİ NEDEN ARTIRABİLİR?

Bir malı imal etmek için kıt üretim kaynaklarını kullandığımız zaman, aynı kaynaklar bir başka malı imal etmek için kullanılamaz. İktisatçıların mal imal etmenin ***fırsat maliyetleri***nden söz ederken kastettikleri budur. *Örnek vermek gerekirse, bir birim A malı imal etmenin fırsat maliyeti, vazgeçmek zorunda olduğumuz B malı birimlerinin sayısı olarak ölçülebilir, çünkü kaynakları B malını imal etmek için kullanacağımız yerde A birimini imal etmek için kullanırız.* Fırsat maliyetleri uluslararası ticaretin mantığını anlamak için önemlidir, çünkü üretilen malların fırsat maliyetlerinin farklı ülkelerde farklı olduğu her defasında, uzmanlaşma ve ticaretten kaynaklanan pozitif faydalar ya da verimlilik kazançları *olabilir.* Ayrıca ticaret şartları uzmanlaşmanın sağladığı faydanın bir bölümünü her iki ülkeye de dağıttığı sürece, ticaret, ticari ortakların her ikisi için de faydalı *olabilir.*

Örnek vermek gerekirse, üretim kaynaklarını ABD'de gömlek endüstrisinden alet endüstrisine kaydırmak, gömlek üretimini üretilen her ek alet için 4 gömlek düşürürken, kaynakları Meksika'da gömlek endüstrisinden alet endüstrisine kaydırmak üretilen her yeni alet için 8 gömleklik bir düşüşle sonuçlanır. Bir aletin ABD'deki fırsat maliyeti 4 gömlek iken, Meksika'da bir aletin fırsat maliyeti 8 gömlektir. Tam tersine, üretim kaynaklarını ABD'de alet endüstrisinden gömlek endüstrisine kaydırmak üretilen her yeni göm-

lek için 1/4'lük bir alet kaybına yol açarken, kaynakları Meksika'da alet endüstrisinden gömlek endüstrisine kaydırmak, üretilen her yeni gömlek için 1/8'lik bir alet kaybına yol açar. ABD'de bir gömleğin fırsat maliyeti 1/4 alet, Meksika'da bir gömleğin fırsat maliyeti 1/8 alettir. Ticaret şartlarının 1 alete 6 gömlek ya da aynı anlama gelmek üzere, 1 gömleğe 1/6 alet olduğunu farz edelim. ABD sadece alet üretmesi halinde daha iyi durumda olacaktır -tüketmek istediği her gömlek karşılığında alet ticareti yaparak - çünkü ABD 4 gömlek üretmek için gerekli kaynakları kullanacak yerde 1 alet üretebilir ve bu alet karşılığında 6 gömlek alır. Böylece, ticaret şartları 6 gömlek karşılığında 1 alet ise, ABD kendi kaynaklarını alet üretmek için kullanır ve asla gömlek üretmezse her zaman daha iyi durumda olur -gömlek tüketmek istediği zaman bile. Öte yanda, Meksika sadece gömlek üreterek -istediği zaman gömlek karşılığında alet alarak- daha iyi durumda olacaktır, çünkü Meksika 1 alet üretmek için gerekli kaynakları kullanacak yerde 8 gömlek üretebilir ve 8 gömlek karşılığında gömlek başına 1/6 alet kere 8 gömlek yani 1 1/3 alet alır. Böylece ticaret şartları 6 gömlek karşılığında 1 alet ise, Meksika kaynaklarını gömlek üretmek için kullanarak ve asla alet üretmeyerek daima daha iyi durumda olur –alet tüketmek istediği zaman bile. Genelleştirirsek ana akım ticaret teorisinin merkezi teoremini elde ederiz: Üretilen malların fırsat maliyetleri farklı ülkelerde farklı olduğu sürece, (1) uzmanlaşma ve ticaret küresel verimliliği *artırabilir* ve (2) verimlilik kazancı payını her iki ticaret ortağına da *dağıtabilen*, dolayısıyla bütün ülkelerin daha iyi durumda olmasını sağlayan ticaret şartları vardır.

Mutlak olmayan karşılaştırmalı avantaj ticareti yönlendirir

David Ricardo ticaretin mantığını ilk kez açıkladığı zaman, fırsat maliyetlerinin farklı ülkelerde neden farklı olabileceği konusuyla ilgilenmedi. Bunun yerine, karşılıklı olarak faydalı ticaretin, ancak bir ülke bir malın imalatında daha iyi iken, diğer ülkenin bir başka malın üretiminde daha iyi olduğu zaman gerçekleşebileceği efsanesini dağıtmak istedi. Ricardo, bir ülkenin *her iki* malın üretiminde

daha üretken olması halinde, yani bir ülkenin her iki malın üretiminde *mutlak bir avantaj*a sahip olması durumunda bile, daha az üretken olan ülkenin değil, daha üretken olan ülkenin uzmanlaşmadan kazançlı çıkabileceğini gösterdi. Ricardo, daha üretken ülkenin, göreli olarak ya da karşılaştırmalı olarak daha az üretken olduğu malı ithal ederek ve göreli ya da karşılaştırmalı bir avantaj sağladığı malı ihraç ederek yarar sağlayabileceğini kanıtladı. Başka deyişle Ricardo, *karşılaştırmalı avantaj*ın –*mutlak avantaj*ın değil– ticareti yönlendiren hayati faktör olduğunu gösterdi.

Yukarıdaki örnekte, ABD'de 1 alet ya da 4 gömlek imal etmenin sadece 1 saatlik emek gerektirdiğini, ancak Meksika'da 1 alet ya da 8 gömlek imal etmenin 10 saatlik emek gerektirdiğini düşünelim. Bu durumda, her iki ülkede aletlerin ve gömleklerin fırsat maliyetleri tam olarak önceki gibidir, ancak ABD alet üretiminde Meksika'dan 10 kat daha üretken ve gömlek üretiminde de 5 kat daha üretkendir. Başka deyişle, ABD *hem* alet *hem de* gömlek üretiminde Meksika'dan daha üretkendir ve her iki endüstride de bir *mutlak avantaj*dan yararlanır. Ricardo'dan önceki iktisatçılar, ABD gibi bir ülkenin Meksika gibi bir ülkeyle ticaret yapma konusunda hiçbir dürtüye sahip olmayacağına inanıyorlardı. ABD, Meksika'dan kesinlikle alet ithal etmeyecektir, çünkü bu malı Meksika'nın yapabileceğinden 10 kat daha üretken biçimde üretebilir. Peki ABD gömlek üretiminde 5 kat daha üretken olduğu halde neden Meksika'dan gömlek ithal etsin? Yukarıda türettiğimiz sonucun hâlâ geçerli olduğuna dikkat ediniz: Hem Meksika hem de ABD daha düşük fırsat maliyetine ya da karşılaştırmalı avantaja sahip oldukları mallarda uzmanlaşarak ve 1 alet karşılığında 6 gömlek alarak daha iyi durumdadırlar. Bu sonucu çıkarırken her ülkenin ne kadar üretken olduğuna dair hiçbir varsayımda bulunmadık. Mantıkta hiçbir boşluk olmadığı için, ABD hem alet hem de gömlek üretiminde daha üretken, yani her ikisinde de bir mutlak avantaja sahip olması halinde bile, sonuç geçerliliğini korur.

Altı gömlek karşılığında 1 alet sağlayan ticaret şartlarının nereden geldiğini sorabilirsiniz. Ana akım teorisyenleri hemen bunun bir bakıma önemsiz olduğunu söylerler. Uzmanlaşma ve ticaretten

sağlanan verimlilik kazancının bir bölümünü her ülkeye dağıtan bir ticaret şartı olsa bile, ana akım ticaret teorisinin yukarıda türettiğimiz bütün sonuçları gene ortaya çıkar. Ancak ticaretin dağıtımcı etkileriyle ilgilenen siyasal iktisatçılar için çok önemli olan ticaret şartları hakkında söyleyebileceğimiz başka şeyler vardır. Örneğimizde, 1 alet karşılığında 4'ten fazla ancak 8'den az gömlek alındığı sürece her iki ülke de uzmanlaşma ve ticaretten yararlanacaktır. Eğer 1 aletle 4'ten daha az gömlek alınırsa, ABD'nin ticaret yapma konusunda hiçbir dürtüsü olmayacaktır, çünkü ABD 1 alet üretecek ve Meksika'dan 4'ten daha az gömlek ithal edecek yerde, kaynaklarını kendi alet endüstrisinden kendi gömlek endüstrisine kaydırabilir ve kaybettiği her alet için 4 gömlek alabilir. Dolayısıyla ABD'de bir aletin fırsat maliyeti olan 4 gömlek, ***uygulanabilir ticaret şartları***, yani *her iki ülkenin de iyi durumunu sürdüren ticaret şartları* konusunda düşük bir eşik oluşturur. Öte yanda, 8'den fazla gömlek karşılığında 1 tane alet alması halinde Meksika'nın da hiçbir ticaret dürtüsü olmayacaktır. Meksika, kaynaklarını kendi gömlek endüstrisinden kendi alet endüstrisine kaydırarak, 1 alet almak için 8 gömlekten vazgeçmek zorunda kalır. Dolayısıyla Meksika'nın 1 alet almak için 8'den fazla gömlek vermesi için hiçbir sebep yoktur ve Meksika'da bir aletin fırsat maliyeti, yani 8 gömlek, uygulanabilir ticaret şartları bakımından bir üst sınır oluşturur. Uygulanabilir sınırlar içinde kalan ticaret şartları - 4'ten fazla fakat 8'den az gömlek karşılığında 1 alet- her iki ülkenin de daha iyi durumda olmasını sağlar, çünkü her ülkeye uluslararası uzmanlaşmadan kaynaklanan verimlilik kazancının bir bölümünü dağıtır. Meksika, bir ABD sömürgesi olmadıkça ve alternatifsiz kalmadıkça, 1 alet karşılığında 8 gömlekten daha fazlasını vermeyi muhtemelen reddedecektir ve ABD, Meksika'nın bir sömürgesi olmadıkça, 4 gömlekten daha azı karşılığında 1 alet vermeyi muhtemelen reddedecektir. Şimdi uygulanabilir sınırlar içinde gerçek ticaret şartlarının nerede aşağıya ineceğine ve ticaretin dağıtımcı etkilerini ne zaman elde edeceğimize dair gayet önemli soruya döneceğiz. Ancak şimdilik Meksika gömlek ihraç etmeye devam etmeyi sürdürdüğü için, *daha az* gömlek karşılığında bir alet almasının daha iyi bir du-

rum olduğuna dikkat ediniz. Yani Meksika, ticaret şartlarını, *ABD'deki* aletlerin fırsat maliyetine (4 gömlek) yaklaştırdıkça verimlilik kazancından daha büyük bir pay elde eder. Tam tersine, ABD alet ihraç edeceği için, bir alet karşılığında *daha fazla* gömlek aldığı zaman daha iyi durumda olur. Yani ABD ticaret şartları *Meksika'daki* aletlerin fırsat maliyetine (8 gömlek) yaklaştıkça verimlilik kazancından daha büyük bir pay elde eder.

Ricardo'nun kanıtladığı, XIX. yüzyıl iktisatçılarının şaşırdığı şeyi yeniden gözden geçirmek gerekirse, fırsat maliyetlerindeki farklılıklar karşılıklı olarak faydalı ticaretin yeterli bir koşuludur ve mutlak olmaktan çok karşılaştırmalı avantaj ülkelerin neyi üretmeleri ve neyi üretmemeleri gerektiği konusunda belirleyici faktördür. Örneğimizde, bir aletin fırsat maliyeti ABD'de (4 gömlek) Meksika'da olduğundan (8 gömlek) daha düşüktür. Bu, aletler açısından ABD'ye karşılaştırmalı bir avantaj sağlar. Bir gömleğin fırsat maliyeti Meksika'da (1/8 alet) ABD'dekinden (1/4 alet) daha düşüktür. Bu da gömlekler açısından Meksika'ya karşılaştırmalı bir avantaj sağlar. Yukarıda kanıtladığımız gibi, ticaret şartları 1 alet karşılığında 6 gömlek ise -ya da daha genel bir ifadeyle 1 alet karşılığında 4'ten fazla, ancak 8'den az gömlek- her ülke karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu malın üretiminde uzmanlaşarak ve karşılaştırmalı bir dezavantajı olan malı ithal ederek daha iyi durumda olur. Ricardo, karşılıklı olarak faydalı uzmanlaşmanın mümkün olup olmadığının belirlenmesinde ve kimin neyi üretmesi gerektiğinin belirlenmesinde mutlak avantajın hiçbir rol oynamadığını da kanıtladı. Bunun yerine fırsat maliyetleri ve karşılaştırmalı avantaj belirleyiciydi. Örneğimizdeki sezgi şöyledir: ABD alet ve gömlek üretiminde Meksika'dan daha üretkendir, ancak alet imalatında *göreli olarak* daha üretkendir. Meksika'nın gömlek üretmesinin ve alet üretimini ABD'ye bırakmasının nedeni budur. Bunun mümkün hale gelmesi ancak, verimlilik kazancının her ülkeye bu şekilde dağıtılmasını sağlayacak ticaret şartlarının onaylanabilmesi halinde olur.[1]

1. Meksikalı işçileri ABD'li işçiler kadar üretken oldukları ABD'ye kaydıramayaca-

Ricardo'dan bu yana ticaret teorisi ülkeler arasında fırsat maliyetlerinin neden farklı olduğu konusunda odaklanmıştır. İklim ya da toprak farklılıkları ülkelerin hiç kuşkusuz tarımsal malları üretme yetenekleri temelinde ülkelerin farklılaşabilmesinin nedenleridir. Doğal kaynaklara ulaşabilme farklılıkları, farklı ülkelerde petrol, kömür, gaz ve farklı madenleri üretmenin fırsat maliyetlerindeki farklılıkların bariz sebepleridir. Ayrıca teknolojik *know-how*'daki farklılıklar -"yaparak öğrenme"nin anlamlı sonuçlarıyla birlikte- hiç kuşkusuz, farklı malları üretmenin fırsat maliyetlerinde farklılıklara yol açar. Fırsat maliyetlerindeki farklılıkların o kadar göze çarpmayan bir kaynağı farklı faktör donatımlarıdır. İki ülkedeki teknolojiler özdeş olsa ve her üretim kaynağının niteliği aynı olsa bile, ülkeler farklı oranlarda üretim faktörlerine sahip olurlarsa, nihai malları üretmenin fırsat maliyetleri ticaretten sağlanan potansiyel faydalar bakımından farklı olacaktır.

B. TİCARET KÜRESEL VERİMLİLİĞİ NEDEN AZALTABİLİR?

Mal üretiminde, fırsat maliyetlerinin farklı ülkelerde farklı olması halinde, uzmanlaşma ve ticaretten potansiyel verimlilik kazançları sağlandığını inkâr etmek anlamsızdır. Karşılaştırmalı avantaj (KA) teorisi, ülkeler, üretiminde görece iyi oldukları malların imalatında uzmanlaştıkları ve bir başka ülkenin üretiminde görece iyi olduğu malları ithal ettikleri zaman küresel verimliliğin arttığını öğrettiğinde mantıksal olarak sağlamdır. Ancak bu, uzmanlaşmanın ve ticaretin daima küresel verimliliği artırdığı anlamına gelmez.

ğımızı üstü kapalı biçimde varsaydık. Eğer bütün Meksikalı işçileri ABD'ye kaydırabilseydik, onlar da derhal ABD'li alet ve gömlek imâlatçıları kadar üretken olurlardı. Ancak bazı işçilerin Meksika'da kalmaları gerekli olduğu sürece, onların bir şeyler üretmeleri hiç yoktan daha verimli ve onlara aletten çok gömlek ürettirmek daha verimlidir.

Ticari fiyatlar ticareti yapılan malların gerçek toplumsal maliyetini doğru biçimde yansıtmıyorsa, serbest ticaret, kazançlardan daha yüksek bir küresel verimlilik kaybına yol açarak ters etkili bir uzmanlaşma örüntüsü üretebilir. Eğer bir ülkedeki ticari fiyatlar önemli dışsal etkileri hesaba katmayı başaramazsa, ülkenin karşılaştırmalı avantajının yattığı yeri yanlış saptayabilir. Ayrıca uluslararası uzmanlaşma ve ticaret *güvenilmez* karşılaştırmalı avantajları temel alırsa, yerini aldıkları daha az uzmanlaşmış küresel üretim örüntülerinden daha az üretken olan uluslararası iş bölümlerine yol açabilir.

Örnek vermek gerekirse, ABD'de modern tarımsal üretimin toplumsal maliyetlerinin özel maliyetlerden daha büyük olduğunu biliriz, çünkü toprak erozyonu, böcek ilaçlarının etkisi, yeraltı su kaynaklarının tükenmesi gibi çevresel anlamda yıkıcı etkiler hesaplanmaz ya da yeterince değerlendirilmez. Bu, ABD'deki tahıl üretiminin gerçek toplumsal maliyetini olduğundan az değerlendiren ABD'deki ticari tahıl fiyatlarına aktarılır. Öte yanda, tahıl Meksika'da yetiştirildiği zaman, geleneksel Meksika köylerinde yaşayan çiftçiler söz konusudur. Bu köylerde hastalık ve suç oranları görece azdır ve zor zamanlarda aile üyelerinin yardımına koşan yüzyıllar öncesinden kalma sosyal güvenlik ağları vardır. Örnek vermek gerekirse, Meksika'da ayakkabı üretimi, hastalıkların ve suç işleme oranının daha yüksek olduğu ve sosyal güvenlik ağlarının bulunmadığı bir kent gecekondusunda ya da *maquiladora* mıntıkasında yaşayan bir Meksikalıyı gerektirir. Meksika'da tahıl üretildiği zaman, kırsal köy hayatının pozitif dışsal etkileri Meksika tahılının ticari fiyatını düşürür. Dolayısıyla, ayakkabının ticari fiyatına bölünen ticari tahıl fiyatının ABD'de ayakkabının toplumsal maliyetine bölünen toplumsal tahıl maliyetinden daha düşük olduğunu, ancak Meksika'da ayakkabının toplumsal maliyetine bölünen toplumsal tahıl maliyetinden ise daha yüksek olduğunu biliriz.

Eğer dışsal etkiler yeterince büyükse, iki ülkedeki göreli ticari fiyatlar, aslında hangi ülkenin tahılda karşılaştırmalı bir avantaja

sahip olduğunu ve aslında hangi ülkenin ayakkabıda karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğunu *yanlış saptayabilir*. ABD'de fiyatların oluşumunda ihmal edilen dışsal etkiler tahıl fiyatlarını olduğundan daha az maliyetliymiş gibi *gösterir*. Meksika fiyatlarının oluşumunda ihmal edilen dışsal etkiler tahıl üretimini gerçekte olduğundan daha maliyetliymiş gibi *gösterir*. Tahılın ticari fiyatının ayakkabının ticari fiyatına oranı, tahıl üretiminde ABD'nin görece daha üretken olduğunu ve ayakkabı üretiminde ise Meksika'nın görece daha üretken olduğunu gösterirken, ABD'nin karşılaştırmalı avantajının aslında ayakkabı üretiminde olduğu ve Meksika'nın karşılaştırmalı avantajının ise aslında tahıl üretiminde olduğu görülebilir. Sorun şudur: Hesaba katılmaları halinde dışsal etkiler, Meksika'da tahıl üretimini ve ABD'de ayakkabı üretimini sürdürmek gerektiği anlamına gelecek ölçüde büyükse, serbest ticaret, ABD'nin çevresel olarak zararlı tahıl üretimini genişlettiği, Meksika'dan daha fazla ayakkabı ithal ettiği, bu arada Meksika'nın ayakkabı üretimini artırmak için nüfusunu geleneksel köylerden kentlerdeki gecekondulara ve *maquiladora*'lara aktardığı ve ABD'den daha fazla tahıl ithal ettiği ters etkili bir uzmanlaşmaya yol açacaktır. Buna benzer verimlilik kayıpları, NAFTA gibi ticaret anlaşmaları, doğru, göreli *toplumsal maliyetler*den çok -önemli ölçüde farklı olabilir- göreli *ticari fiyatlar*daki farklılıkları temel aldığı zaman gerçekleşebilir.[2]

İstikrarsız uluslararası piyasalar makro verimsizlikler yaratır

Azgelişmiş ekonomilerden yapılan geleneksel ihracatın uluslararası fiyatları, uzun dönemde, bu ülkelerin ithalata ödedikleri fiyatlara kıyasla düşmese de, AGÜ (Az Gelişmiş Ülkeler) ihracat fiyatları yüksek düzeyde değişkense, bu, küresel verimlilik kayıplarına da yol açarak söz konusu ülkelerin ekonomilerine zarar verebilir. XX.

2. Çevreciler, uluslararası ulaşımın, ticari fiyatların gerçek toplumsal maliyetleri büyük ölçüde olduğundan daha az değerlendirdiği bir hizmet olduğunu öne sürerler. "*Exxon Valdez*'i unutma!" deyişi "Alamo'yu unutma!" deyişinin çevreci eşitidir. Uluslararası ulaşımın toplumsal ve ticari maliyetleri arasındaki açılma, uzmanlaşma ve ticaretin gerçekte olduğundan daha verimli gerçekleştiğini gösterir.

yüzyılın ilk yarısında uluslararası şeker fiyatlarının diğer yıllara kıyasla on kat daha yüksek olduğu yıllar yaşandı. Küba'nın, libresi [yarım kg.] 20 ila 30 sent'e şeker ihraç ettiği yıllarda Küba ekonomisi tam gaz yoluna devam etti, ancak şeker fiyatları libre başına 2 ila 3 sent kadar düştüğü yıllarda ülke ekonomisi teklemeye başladı. Aynı dönemde uluslararası kalay fiyatlarında da, Bolivya ekonomisine dönemler halinde zarar veren benzer dalgalanmalar oldu. Bir sorun şudur: İhracat sektörü bir kez tam çıktı düzeyleri kapasitesine ulaştığında, uç fiyatlardan ek avantaj sağlamanın yolu yoktur. Ama ne yazık ki, geleneksel bir ihracat piyasasında dip noktaya düşüldüğü zaman, ne kadar insanın işten atılabileceği ve ne kadar şirketin iflas edebileceği konusunda hiçbir alt sınır yoktur. Dolayısıyla, kötü yıllarda ihracat fiyatlarında meydana gelen büyük düşüşlerin, iyi yıllardaki eşit derecede büyük artışlarla tamamen iptal edilmesi halinde, AGÜ ekonomileri uç fiyatlardan, uluslararası ihracat piyasalarında fiyatlar çöktüğü zaman zarar gördükleri ölçüde yararlanamazlar. Bir başka sorun, iktisadi kalkınmanın bir ölçüde istikrar gerektirmesidir. Her on yılda bir şeker ya da kalay fiyatlarında meydana gelen bir çöküş, büyüyen iç piyasaya satış yapan yerel şirketlerin iflasa gitmeleri anlamına da geliyorsa, ekonominin yeni sektörlerini geliştirmek zorlaşır. Özetle, uluslararası fiyatlarda istikrarsızlık olduğu zaman, ticarete daha da fazla bel bağlamak verimlilik kayıplarına yol açabilir.

Denkleştirme maliyetleri her zaman önemsiz değildir

İnsanların ve kaynakların bir endüstriden diğerine taşınmalarının denkleştirme maliyeti önemli olabilir. Denkleştirme maliyetleri büyükse, verimlilik kazancının büyük bir bölümünü yeni bir uluslararası uzmanlaşma örüntüsünden -karşılığını kimin ödediğine bakılmaksızın- silebilirler. Eğer insanların yeniden eğitilmeleri gerekiyorsa, ekipman yıpranmadan önce ıskartaya çıkarılırsa, yeni endüstriler eskisinden farklı bölgelere yerleştirilirse, böylece insanların yeni okullar, parklar, kütüphaneler, su ve kanalizasyon sistemleri gerektiren yeni bölgelere, insanların terk ettikleri bölgelerdeki

mükemmel biçimde kullanılabilir toplumsal altyapıyı "pas kuşağı" içinde atıl bırakarak taşınmaları gerekirse, iki katına çıkan bütün bu masraf ve israfın daha fazla uzmanlaşma ve ticaretten sağlanan her verimlilik kazancından düşülmesi gerekir. Denkleştirme maliyetlerinin büyük bir bölümü uzmanlaşma ve ticaret konusunda karar alan şirketler tarafından ödenmediği için, piyasa, denkleştirme maliyetlerini yeterince hesaba katmayı başaramaz. Sonuç olarak, yeni bir uluslararası iş bölümünden sağlanan üretkenlik kazançları yetersiz ve denkleştirme maliyetleri büyük olduğu zaman, ticaretten sağladığımızdan daha büyük verimlilik kayıplarına kolayca uğrayabiliriz.

Dinamik verimsizlik

Nihayet, karşılaştırmalı avantaj teorisi genellikle bir ülkenin geleneksel ihraç ürünlerinde daha fazla uzmanlaşması gerektiği şeklinde yorumlanır, çünkü bunlar muhtemelen ülkenin karşılaştırmalı bir avantajdan yararlandığı endüstriler olacaktır. Ancak az gelişmiş ekonomiler tam da diğer ekonomilerden daha düşük üretkenlik düzeylerine sahip oldukları için daha az gelişmişlerdir. Eğer daha az gelişmiş ekonomiler zaten uzmanlaşmış oldukları sektörlerde daha da uzmanlaşırlarsa, kendi üretkenliklerini artırma yöntemlerini bulma ihtimalleri *azalabilir*. Başka deyişle, bugünkü karşılaştırmalı avantajlar bakımından bile olsa uzmanlaşma yoluyla artan *statik* verimlilik, üretkenliği çok daha fazla artıracak değişiklikleri önleyebilir ve dolayısıyla *dinamik* verimlilik pahasına olabilir.

Japon ve Güney Kore iktisadi mucizelerinin ve onları izleyen öteki Asya "kaplanları"nın hatırı sayılır başarılarının ayırt edici özelliği, zamanın herhangi bir noktasında kendi karşılaştırmalı avantajlarını bir *fait accompli** olarak kabul etmemeleriydi. Bunun yerine, daha büyük üretkenlik artışları sağlamalarının daha kolay olacağı endüstrilerde yeni karşılaştırmalı avantajlar *yaratma* planlarını saldırgan bir tutumla izlediler. Japonya, II. Dünya Savaşı'ndan sonra tekstil ürünleri, oyuncaklar ve bisikletler ihraç eder-

* Emrivaki. (ç.n.)

ken, 1960'larda ve 1970'lerin başında çelik ve otomobil ihraç etmeye, 1970'lerin sonunda ve 1980'lerin başında ise elektronik ekipman ve bilgisayar ürünleri ihraç etmeye geçti. Bu, Ministry of International Trade and Industry (MITI) [Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı] tarafından planlanan, Japon Merkez Bankası ve vergilendirme yetkilileriyle eşgüdüm sağlanan karmaşık bir diferansiyel vergi oranları sistemi ve farklı zamanlarda farklı endüstrilerde işletme kredisi şartlarıyla tamamlandı. Sürecin bütün meselesi, üretkenlik artışının yavaş olduğu endüstrilerde uzmanlaşmayı sürdürmekten çok yüksek üretkenliği olan endüstrilerde yeni karşılaştırmalı avantajlar yaratmaktı. Ne Japonya, Güney Kore ne de başarılı Asya kaplanlarından herhangi biri serbest piyasadaki göreli ticari fiyatların kendi karşılaştırmalı avantajlarını seçmesine, sanayileşme ve ticaret örüntüsünü kendileri adına belirlemesine izin verdi. Bunu yapmış olsalardı, iktisadi mucizelerini gerçekleştirmeleri mümkün olmazdı.

C. TİCARET KÜRESEL EŞİTSİZLİĞİ GENELLİKLE NEDEN AĞIRLAŞTIRIR?

Ana akım ticaret teorisyenleri serbest ticaretin daima verimlilik kazançları sağladığı konusundaki ısrarlarında katı ve böyle bir şeyin gerçekleşememe nedenlerini ortaya koyan unsurlara uygulamada gözleri kapalıdır. Ticaretin dağıtımcı etkileri konusunda ise çok daha sessizdirler. Hiç de hoş olmayan bu konuyu ele almak zorunda kaldığı zaman akademi şunları kabul eder: (1) Ticaretten sağlanan verimlilik kazançlarının ticaret şartlarına bağımlı olan ya da bunlara uyan ticari ortaklar arasında nasıl dağıtılacağı. (2) Uygulanabilir ticaret şartları her iki ülkeyi de daha iyi duruma getirirken, bu, her ülke içindeki bütün grupların bundan yararlanacağı anlamına gelmez. (3) Kısa vadede ticaretin içsel dağıtım etkileri, bir ülkenin karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu endüstrilerdeki firmaların sahipleri ve çalışanlarının lehine, bir ülkenin karşılaştırmalı bir avantaja sahip olmadığı mallar üreten firmalarının sahipleri ve ça-

lışanlarının aleyhine olur. Başka deyişle, kısa vadede ihracatçı endüstrilerdeki firma sahipleri ve işçiler yararlanırlar, ithalatçı endüstrilerdeki firma sahipleri ve işçiler ise daha kötü durumda olurlar. (4) Uzun vadede, kaynakların ithalatın yükseldiği endüstrilerden ihracatın arttığı endüstrilere kaymasından sonra, ticaretin içteki dağıtımcı etkileri görece bol üretim faktörleri sahiplerinin lehine ve görece kıt üretim faktörleri sahiplerinin aleyhine olur. Ancak ticaretin bu dağıtımcı etkilerine ilişkin tarafsız gözlemler, aşağıda göreceğimiz gibi, benzeri görülmemiş bir hızla tırmanarak küresel iktisadi adaletsizliğe dönüşebilir.

Ülkeler arasında yapılan ticaretin sağladığı faydaların haksız dağıtımı

Ticaretin, uygulanabilir sıralama içinde herhangi bir yerde duran şartlara göre *gerçekleşebileceği* doğruyken -bu, şartların verimlilik kazançlarının daha fazlasını daha yoksul ülkelere dağıtması halinde ticaretin ülkeler arasındaki eşitsizliği *azaltabileceği* anlamına gelir- ne yazık ki, uluslararası ticaret şartları verimlilik kazançlarının aslan payını *genellikle* başlangıçta daha iyi durumda olan ülkelere dağıtır, dolayısıyla küresel eşitsizliği ağırlaştırır. Bunu yapmalarının en önemli sebebi, üretken sermaye küresel olarak kıt olduğu sürece, yani, küresel ekonomi içinde daha üretken biçimde çalışması için birinin ya da bir yerin daha fazla makine ve ekipmana sahip olmasına izin verildiği sürece, ticaret şartlarının ticaretten sağlanan verimlilik kazançlarının daha fazlasını sermaye zengini ülkelere dağıtacağına inanmanın uygun olmasıdır. Konuyla ilgilenen okurlar, bu noktayı kanıtlayan basit bir model için, *Panic Rules! Everything You Need to Know About the Global Economy,* (South End Press, 1999) başlıklı kitabımdaki Ek B'ye bakabilirler. Kitabın I. bölümünde, bu kitabın III. bölümünde sunulan basit tahıl modelini, tahılla değiştirilebilecek bir mal üretmesi ve üretken sermaye rolü oynaması için ikinci bir malı, makineleri içerecek şekilde uyarlıyorum. Modeldeki ülkeler arasında varsayılan yegâne farklılık "kuzey" ülkelerinin "güney" ülkelerinden daha fazla ma-

kineyle işe başlamasıdır. KA (karşılaştırmalı avantaj) teorisiyle tutarlı olarak model, güney ülkeleri görece emek yoğun tahıl üretiminde uzmanlaşır, tahıl ihraç eder ve makine ithal ederlerken; kuzey ülkeleri görece sermaye yoğun makine üretiminde uzmanlaştıkları, makine ihraç ettikleri ve tahıl ithal ettikleri zaman küresel bir verimlilik kazancı öngörür. Ancak model, uygulanabilir sıralama alanı içinde tahıl ve makineler arasındaki "serbest ticaret" şartlarının nereye düşeceğini belirlemek için KA teorisinin -sadece uygulanabilir ticaret şartları sıralaması oluşturur- ötesine geçmemize izin verir. Sermaye, küresel olarak kıt olduğu sürece, *uluslararası tahıl ve makine piyasalarının rekabetçi olduğu varsayıldığında bile*, serbest piyasa ticaret şartları, ticaretin olmadığı koşullara kıyasla küresel eşitsizliği daha da artırarak ticaretten sağlanan verimlilik kazancının daha çoğunu güney ülkelerinden çok kuzey ülkelerine verir.[3]

Mantık gayet açıktır: Kuzey ülkeleri karşılaştırmalı bir avantaja sahip oldukları makinelerin üretiminde uzmanlaştıkları ve güney ekonomileri karşılaştırmalı avantajları olan tahılda uzmanlaştıkları zaman, bir verimlilik kazancının ortaya çıkması gerekir. Ancak küresel olarak makineler emeğe kıyasla kıt olduğu sürece, güney ekonomileri, ticaret şartlarını kendi aleyhlerine ve kuzey ülkelerinin lehine çevirerek kendi aralarında kıt makineler için rekabet ederler. Başka deyişle, makineler kıt olduğu sürece, daha fazla makineye sahip olan kuzey ülkeleri ticaretten kaynaklanan verimlilik kazan-

3. Üçüncü bölümdeki basit tahıl modelimizde faiz oranı, verimlilik kazancını, ödünç alanların artan üretkenliği sayesinde dağıtıyordu. Onların ödünç aldıkları tohumluk tahıl daha az üretken EYT yerine daha üretken SYT kullanmalarını sağlıyordu. Bu basit modelde tohumluk tahıl kıt olduğu sürece ödünç alanlar kendi aralarında rekabet ettiler ve faiz oranlarını bütün verimlilik kazancının ödünç verenlere gittiği noktaya kadar yukarı çektiler. Uluslararası basit tahıl-makine ticaret modelinde, ticaret şartları, ithal edilen makineler güney ülkelerinin daha üretken bir teknoloji kullanarak tahıl üretmelerine izin verdiği zaman verimlilik kazancını dağıtır. Bu modelde makineler kıt olduğu sürece güney ülkeleri kendi aralarında daha fazla makine ithal etmek için rekabet ederler. Bunu, ticaret şartları güney ülkelerindeki artan verimliliğin çoğunu ele geçiren kuzeyli makine ihracatçıları için elverişli hale gelene kadar, bir makine karşılığında daha fazla tahıl ödeyerek yaparlar. Ne var ki küçük bir farklılık vardır: Basit modellerde bile serbest piyasa ticaret şartları *bütün* verimlilik kazancını kuzey ülkelerine zorunlu olarak dağıtmaz. Bu farklılığın bir yorumu, uluslararası ticaretin zaman zaman uluslararası kredi piyasalarına kıyasla daha az "verimli" bir araç olmasıdır.

cının güney ülkelerininkinden daha büyük bir bölümüne komuta edecek bir konumda olacaklardır. İçerimler derindir: *Uluslararası piyasalar rekabetçi olsalar bile, serbest piyasa ticaret şartları, olayların normal gidişatı içinde küresel eşitsizliği ağırlaştıracaktır.*

Küresel Güneyli siyasal iktisatçılar ticaret şartlarını güney ithalatına kıyasla güney ihracatı için tersine etkileyen ek faktörleri saptamışlardır. (1) Eğer sermaye yoğun endüstriler emek yoğun endüstrilerden daha hızlı bir yenilik temposuyla nitelendiriliyorlarsa, yukarıda tartışılan basit tahıl-makine modeli ticaret şartlarının güney ülkeleri için kötüleşeceğini öngörür. (2) İnsanların gelirleri yükseldiği zaman, gelirlerinin farklı mallara harcanan bölümü genellikle değişir. Ne yazık ki, pek çok az gelişmiş ülke kendi insanlarının gelirleri yükseldikçe daha az satın aldıkları malları ihraç ve daha çok satın aldıkları malları ithal ederler. Bu durum, dünya geliri artarken AGÜ'lerin ticaret şartlarını aşındırır. (3) Eğer sendikalar gelişmiş ekonomilerde az gelişmiş ekonomilerden daha güçlüyse, ücret maliyetleri, ticaret şartlarında AGÜ'ler için bir kötüleşmeye yol açarak, küresel inişler sırasında ÇGÜ'lerde [Çok Gelişmiş Ülkeler] AGÜ'lerden daha dengeli olacaktır. Son olarak, (4) eğer ÇGÜ'lerin ihraç ürünleri daha farklılaşmışsa ya da ÇGÜ ihracatçıları AGÜ ihracatçılarından daha fazla piyasa güçlerine sahipseler, ticaret şartları, AGÜ'ler için, uluslararası piyasaların eşit derecede rekabetçi olması durumunda olabileceğinden daha dezavantajlı olacaktır.

Bütün bunlar, uluslararası ticaret şartlarını piyasa güçlerine bırakmanın, gelişmiş ekonomileri artan uzmanlaşma ve uluslararası ticaretten sağlanan verimlilik kazançlarından daha büyük bir payla ödüllendirmeye devam *edeceği* sonucuna yol açar. Ancak bu, ticaretin, zorunlu olarak küresel eşitsizliği ağırlaştıracağı anlamına gelmez. Küresel eşitsizliği azaltmanın en kolay yolu, ironik bir biçimde, verimlilik kazancının daha büyük bir bölümünü zengin ülkelerden çok yoksul ülkelere dağıtmak için gerekli ticaret şartlarını oluşturarak, yani ticaret aracılığıyla sağlanır. Uzmanlaşma ve ticaretten kaynaklanan verimlilik kazancının varlığı ve büyüklüğü hiçbir şekilde ticaret şartlarına bağımlı *değildir*. Ticaret şartlarının yaptığı

şey basitçe verimlilik kazancını ticaret ortakları arasında dağıtmaktır. Dağıtılan verimlilik kazancı, ticaret şartlarının uygulanabilir sıralanma alanının nereye düştüğü önem taşımaksızın aynı büyüklüktedir. Küresel eşitsizliği arturan şartlar kadar, küresel eşitsizliği azaltan karşılıklı olarak avantajlı pek çok ticaret şartı da vardır. Ayrıca, alıcıların maddi olarak kazançlı çıkmadıkları dış yardımın aksine, verimlilik kazancının üçte ikisini yoksul ülkelere veren ticaret şartları bile, onların daha zengin ticari ortaklarına verimlilik kazancının gene de üçte birini verecek, dolayısıyla daha zengin ülkeleri ticaretin olmaması durumuna kıyasla daha iyi duruma getirecektir. Ancak ticaret şartlarının piyasa güçlerine bırakılmaması halinde bu olmayacaktır. Bu sadece, uluslararası ticaret şartlarının, bütün tarafların küresel verimliliği artırmanın yanı sıra küresel eşitsizliği azaltmayı da ortaklaşa taahhüt ettikleri uluslararası siyasal müzakereler aracılığıyla belirlenmesi halinde gerçekleşebilir. Ticaretin küresel eşitsizliği azaltmak için kullanılamamasının yegâne sebebi, bunu yapmak için gerekli olan siyasal iradenin kuzey hükümetlerinde eksik olmasıdır.

Ticaret maliyetlerinin ve faydalarının ülkelerin içinde haksız dağılımı

Zengin ve yoksul ülkeler arasındaki uçurum arttığı zaman küresel eşitsizlik artar. Ancak ülkelerin *içinde* zengin ile yoksul arasındaki uçurum arttığı zaman da küresel eşitsizlik artar. Ne yazık ki, hem ÇGÜ'lerin hem de AGÜ'lerin içindeki servet ve gelir eşitsizliği son 20 yıllık süre boyunca sürekli yükselmektedir ve bunda ticaretin genişlemesinin kısmen suçlu olduğuna inanmak için yeterli sebep vardır. Ticaretin ÇGÜ'lerin içindeki eşitsizlikleri neden ağırlaştırdığını anlamak için ana akım ticaret teorisinden daha uzağa gitmemize gerek yoktur. David Ricardo'nun karşılaştırmalı avantaj teorisinden sonra, uluslararası iktisattaki en ünlü teori iki İskandinav iktisatçısına, Eli Heckscher ve Bertil Ohlin'e aittir. Heckscher-Ohlin teorisine göre, ülkeler kendilerinde görece bol bulunan girdiler ya da üretim faktörleri kullandıkları mallarda karşılaştırmalı bir avan-

taja sahip olacaklardır. Ancak bu, ticaretin görece bol üretim faktörlerine olan talebi artırdığı ve ülkelerin içinde görece kıt olan faktörlere duyulan talebi azalttığı anlamına gelir. Sermaye-emek oranının başka yerlerdekinden yüksek olduğu ve bu nedenle sermayenin "görece bol" olduğu ileri ekonomilerde, Heckscher-Ohlin teorisi artan ticaretin sermaye talebini, sermayenin getirisini çoğaltarak artıracağını ve emek talebini, ücretleri baskı altına alarak azaltacağını öngörür. Kuşkusuz, AFL-CIO ticaretin liberalizasyonunu sürekli eleştirirken, ABD'de gerçekleşen şey tam olarak budur. Kalifiye emeğin kalifiye olmayan emeğe oranının başka yerlerdekinden daha yüksek olduğu ileri ekonomilerde, Heckscher-Ohlin teorisi, artan ticaretin kalifiye emek talebini artıracağını ve kalifiye olmayan emek talebini azaltacağını, dolayısıyla ücret farklılıklarını artıracağını öngörür. 1997'de ana akıma bağlı bir kurum olan Institute for International Economics'in [Uluslararası İktisat Enstitüsü] yayımladığı bir araştırmada, William Cline, geride kalan 20 yıl içinde ABD'de ücret eşitsizliğinde görülen artışın % 39'unun yalnızca artan ticaretten kaynaklandığını tahmin eder.

Ne var ki Heckscher-Ohlin teorisi daha az gelişmiş ekonomilerin içindeki eşitsizlik artışını açıklayamaz. Aslına bakılırsa, Heckscher-Ohlin teorisi tam tersini öngörür. Artan ticaretin, emeğin ve özellikle kalifiye olmayan emeğin kazancını, bunlar pek çok AGÜ'de görece bol faktörler olduğu için artırması gerekirken; azgelişmiş ekonomilerde görece kıt faktörler olan sermayeye ve kalifiye emeğe giden kazancı ise azaltması gerekir. Başka deyişle, Heckscher-Ohlin teorisi, artan ticaretin ileri ekonomilerin içindeki eşitsizlikleri ağırlaştırması, ancak üçüncü dünya ekonomilerinin içindeki eşitsizlikleri azaltması gerektiğini öngörür.

Sorun, Heckscher ve Ohlin'in mantığıyla ilgili değildir. Buradaki mantık da tıpkı karşılaştırmalı avantaj teorisinin mantığı gibi kusursuzdur. Sorun, bütün teorilerin, teorinin ele almadığı diğer dinamiklerde hiçbir değişiklik olmadığını üstü kapalı biçimde varsaymasıdır. İktisat teorileri kısıtlayıcı *ceteris paribus* -bütün diğer koşulların eşit kalması- deyişiyle ünlüdür. Gerçek dünya, kuramcıyla eşgüdümlü olmadığı ve başka dinamiklerin de ortaya çıkmasına

izin verdiği zaman, belirli bir teorinin ortaya attığı kehanetlerin genellikle doğrulanmadığını görürüz. Bu, teorinin kusurlu olduğunu göstermez; sadece teorinin öngörülen sonuçlarının teorinin asla hesaba katmıyormuş gibi davrandığı bir başka dinamiğin sonuçları tarafından bozulması nedeniyle gerçekleşmiş olabilir. Bu bağlamda Heckscher-Ohlin teorisinde hesaba katılmayan dinamiklerin üçüncü dünya tarımını etkileyen güçlü dinamikler olduğuna inanıyorum.

Birincisi, sözde "Yeşil Devrim" kırsal işgücünün çoğunu üçüncü dünya tarımında fazlalık haline getirdi. O zaman neoliberal küreselleşme küçük ölçekli köylü çiftçiliğinin yerine, büyük toprak sahiplerinin ve giderek çokuluslu tarım şirketlerinin hâkim olduğu büyük ölçekli, ihracat yönelimli tarıma geçişi hızlandırdı. Kuşkusuz üçüncü dünya köylüleri birinci dünya standartları yüzünden toprak üzerinde sefil bir hayat sürmektedirler. Ancak onlar, Lima'dan Sao Paulo'ya, Laos'tan Cape Town'a, Bombay'dan Bangkok ve Manila'ya kadar üçüncü dünyadaki her büyük kentin çevresinde toplaşan kuzenlerinden daha iyi bir hayat sürmektedirler. Nakit gelirler üçüncü dünya tarımında yetersiz olsa da, üçüncü dünya kentlerindeki işsizlik ve dilencilikten daha iyidir.

Yirmi yıl kadar önce üçüncü dünyadaki geniş topraklar milyarlarca köylü hane halkının, üretkenliği oldukça düşük olmakla birlikte, genellikle kendi tüketimleri için üreterek bu topraklarda yaşamalarına izin verecek kadar düşük bir değere sahipti. Yeşil devrim, küreselleşme ve ihracat yönelimli tarım, bu toprağın değerini yükseltmiştir. Kendilerine ait olmayan toprakları işgal eden köylüler artık hoşgörüyle karşılanmıyorlar. Köylü kiracılar, toprağı daha değerli ihraç ürünleri için kullanmak isteyen toprak sahipleri tarafından kovuluyorlar. Kendi aile topraklarına sahip olan köylüler bile o toprağı çok daha değerli biçimde kullanmak isteyen yerel iktisadi ve siyasal seçkinlere kolayca av olmakta, söz konusu seçkinler gerek yasal gerekse yasa dışı çeşitli yollardan daha saldırgan toprak işgalcileri haline gelmektedirler. Ve nihayet, üçüncü dünya hükümetlerinin toprak üzerinde yabancı mülk sahipliğine getirilen kısıtlamaları gevşetmeleri için IMF, Dünya Bankası ve WTO'dan [Dün-

ya Ticaret Örgütü] gelen baskıya direnemedikleri her dakika, yerel topraklara hâkim köpek balıkları, insan göçüne yol açarak çokuluslu tarım şirketleriyle birleştiler. Bu güçlerin birleşen etkileri, kırsal alanlarda yaşayan milyarlarca köylüyü çok kısa bir zaman dilimi içinde aşırı kalabalık üçüncü dünya megakentlerine sürmüştür. Bu, üçüncü dünya ülkelerinde serbest ticaret ve uluslararası yatırımın açtığı yeni emek yoğun imalat işlerine girmek için müracaat eden daha fazla eski köylünün var olduğu anlamına gelir.

Geleneksel tarımdan insan göçünün ölçeğine şöyle bir göz atmak bile, azgelişmiş ekonomilerde işsizliğin neden azalmakta değil de artmakta olduğunu açıklar. Autonomous University of Mexico'dan [Meksika Özerk Üniversitesi] David Barkin gibi siyasal iktisatçılar, serbest ticaretin Meksika imalat sektöründe kimi yeni işler yaratmadığını iddia etmezler -Heckscher-Ohlin teorisinin yaratması gerektiğini öngördüğü gibi. Bunun yerine Barkin[4] ve diğer Meksikalı siyasal iktisatçılar, Meksika tarımında kısmen NAFTA anlaşmasının yol açtığı feci sonuçlara işaret ederler, istihdam ve ücretler konusunda Heckscher-Ohlin sonuçlarından beklenebilecek her türlü yararı reddederler ve Meksika hükümetinin NAFTA antlaşmasını imzalamasından bu yana toplam *işsizlik*te meydana gelen büyük artışları ve reel ücretlerde meydana gelen dramatik *düşüşü* açıklarlar.

D. ULUSLARARASI YATIRIM KÜRESEL VERİMLİLİĞİ NEDEN ARTIRABİLİR?

Kuzey ve güney arasındaki uluslararası yatırım, azgelişmiş ülkelerde yan şirketler kuran daha gelişmiş ülkelerden gelen çokuluslu şirketler (ÇUŞ'ler) biçimini alabilir.[5] Buna *doğrudan dış yatırım* (DDY) denir. Alternatif olarak, uluslararası yatırım, AGÜ'lerdeki

4. David Barkin, *Wealth, Poverty and Sustainable Development* (Meksika: Ed., Jus, 1998).

5. Şimdiki halde uluslararası yatırımın çoğu kuzey ülkeleri arasında gerçekleşiyor olsa da, kuzey-güney yatırımı üzerinde odaklanıyorum, çünkü bu nokta küresel eşitsizlikle ilgilenen siyasal iktisatçıların daha fazla ilgisini çeker.

şirketlere ya da hükümetlere ödünç veren ÇGÜ'lerden gelen çokuluslu bankalar ya da AGÜ şirketlerinin hisselerini veya AGÜ şirketlerinin ya da hükümetlerinin tahvillerini satın alan ÇGÜ'lerden gelen zengin bireyler ya da karşılıklı fonlar biçimini alabilir. Buna *uluslararası mali yatırım* denir. Uluslararası ticarette olduğu gibi, ana akım iktisat teorisi, her iki türden uluslararası yatırımın potansiyel olarak yararlı etkileri üzerinde odaklanır ve potansiyel olarak zararlı etkileri genellikle göz ardı eder.

Eğer makine ve *know-how*, üretkenliği, güney ekonomilerinden birindeki bir yan kuruluşta ÇGÜ'lerden birindeki bir fabrikadakinden daha fazla artırırsa, DDY küresel verimliliği artırır. Eğer yabancı bir müşteriye açılan bir kredi, üretkenliği, kredi açan ülkede olabileceğinden daha fazla artırırsa, uluslararası mali yatırım küresel verimliliği artırır. Ana akım teorisi, kârların DDY durumunda iç yatırım durumundakinden daha yüksek olması halinde, bunun nedeninin, yatırımın, üretkenliği ülke dışında içinde olduğundan daha fazla artırması olduğunu varsayar. Dolayısıyla, ana akım teorisine göre, ÇGÜ'ler kârların en yüksek olduğu yere yatırım yaptıkları zaman, kendi verimliliklerinin yanı sıra küresel verimliliğe de hizmet edeceklerdir. Benzer bir şekilde ana akım teorisi, dış ülkelerden borç alanların ülke içindeki borç alanlardan daha yüksek faiz oranları ödemeye istekli olmaları halinde, bunun nedeninin verilen borcun dış üretkenliği iç üretkenlikten daha fazla artırması olduğunu varsayar. Böylece ana akım uluslararası maliyesi, çokuluslu bankalar en yüksek faiz oranını elde edebilecekleri yerlere borç verdikleri zaman, kendi çıkarlarının yanı sıra toplumun çıkarlarına da hizmet ettiklerini öğretir. Kuşkusuz bu, Adam Smith'in bazı yeni ortamlarda da işleyen hayırsever bir görünmez el vizyonundan daha fazlası değildir. Dokuzuncu bölümde basit bir tahıl modelinde uluslararası yatırımı inceliyoruz. Kuzeyli borç verenlerin, üretkenliği aldıkları borçla artan güneyli borç alanları bulduklarını farz ettiğimizde ortaya çıkan uluslararası kredi piyasasının küresel iktisadi verimliliği artırdığını keşfetmemiz şaşırtıcı değildir.

E. ULUSLARARASI YATIRIM KÜRESEL VERİMLİLİĞİ NEDEN AZALTABİLİR?

Ancak, ana akım iktisatçılarının işlemekte olan hayırsever görünmeyen ellerden başka bir şey görmedikleri yerde, siyasal iktisatçılar pusuda bekleyen kötü niyetli görünmez ayaklara dikkati çekerler. Siyasal iktisatçılar, toplumsal çıkarın çokuluslu şirketlerin ve bankaların özel çıkarlarıyla neden gayet uygun biçimde çakışmayabileceği üzerinde odaklanırlar. DDY'nin daha kârlı olması, fabrika ve makinenin ülke içinde olabileceğinden daha üretken olması anlamına gelemez. DDY daha kârlı olabilir, çünkü üçüncü dünya işçilerinin pazarlık gücü aynı alanda çalışan birinci dünya işçilerininkinden daha azdır. Ya da DDY daha kârlı olabilir, çünkü üçüncü dünya hükümetleri dış yatırımcılara kur yapma adına daha çok şeyi göze alırlar; daha büyük vergi kesintileri ve şirketlerin kurulacağı yerlere daha düşük çevre standartları sağlarlar. DDY'den sağlanan kârların ülke içinde yapılan operasyonlardan sağlanan kârlardan daha yüksek olabilmesinin bahsettiğimiz sebeplerinden hiçbiri, fabrika, makine ya da *know-how*'ın, üretkenliği, ülke dışında ülke içinde olacağından daha fazla yükselttiğini göstermez. Eğer tam tersi geçerli olsaydı, daha fazla DDY, dış operasyonlardan gelen kârlar iç operasyonlardan gelen kârlardan daha yüksek olsa bile, küresel verimliliği artıracak yerde azaltırdı.

Ödünç alan yabancılar daha yüksek faiz oranları ödemeye istekli oldukları için, kredilerin ülke içinde olduğundan daha yararlı ya da üretken olması da kaçınılmaz değildir. Zaire'deki bir diktatör aşırı faiz oranlarıyla yüz milyonlarca dolar ödünç aldığı zaman bu kredileri kendi ailesinin ve siyasal müttefiklerinin cebine para koymak ve kendi tebaasını sindirmek amacıyla silah satın almak için kullandı. Zaire'de hiçbir iktisadi üretkenlik artışı olmadı ve sonuç olarak Mobutu iktidardan ayrıldığında, kredi veren uluslararası kuruluşlara geri ödeme yapmak için elde pek az şey kalmıştı. Ancak uluslararası kredi konusunda daha ciddi bir sorun, gelişmekte olan ekonomilerdeki üretim uluslararası kredi sistemine daha sıkı bağlı olduğu ve kredi sistemi bozulduğu zaman, reel ekonomilerin ve on-

ların sakinlerinin muazzam üretim, istihdam ve sermaye birikimi kayıplarına uğramalarıdır. Normal biçimde işlevini yerine getirdiği ve mali krizlerden kaçındığı zaman bile uluslararası kredi sisteminin küresel eşitsizliği neden şiddetlendirdiğini aşağıda açıklıyorum. Ancak uluslararası yatırımcılar paniğe kapıldıkları, nakit varlıklarını, hisselerini ve tahvillerini bir "oluşum halindeki piyasa ekonomisi"nde satışa çıkardıkları zaman, oluşum halindeki "reel" piyasa ekonomisinde ve dolayısıyla "reel" küresel ekonomide de muazzam verimlilik kayıpları olur.

Dokuzuncu bölümde basit uluslararası tahıl modelimize istikrarsızlık potansiyeli taşıyan uluslararası bir mali sektör ekleyerek uluslararası finansın zarar potansiyelini inceliyoruz. Daha gerçekçi olan bu model uluslararası yatırımcıların akılcı davranışının uluslararası mali krizlere nasıl yol açabileceğini ve bunun reel küresel ekonomiyi nasıl daha çok değil, aksine daha az verimli hale getirebileceğini grafik olarak gösterir. Buradaki mantık gayet basittir: Uluslararası mali sistemde her şey yolunda gittiği zaman, bu, iktisadi üretkenliği artıran kredilerin sayısını artırabilir. Ancak yukarı doğru giden bir potansiyelin yanı sıra aşağı doğru inen bir potansiyel de vardır. Uluslararası mali liberalizasyonu savunanların itiraf etmekten hoşlanmadıkları şey, reel ekonomileri uluslararası kredi sistemine daha sıkı bağladığımız zaman, eğer bir mali kriz gerçekleşirse, reel küresel ekonominin verimlilik kazançları sağlayamaması, verimlilik kayıplarına uğramasıdır. Ayrıca, IMF, Dünya Bankası, WTO, OECD ve ABD Hazine Bakanlığı'nda güçlü konumda olan neoliberallerin düzenlemiş oldukları uluslararası mali liberalizasyonun büyük bir bölümü, sadece oluşum halindeki piyasa ekonomilerini uluslararası kredi sistemine daha sıkı bağlamakla kalmaz, uluslararası mali sistemi de çok daha istikrarsız ve bu nedenle tehlikeli hale getirir. Uluslararası mali "reformlar" denilen şey, aslında olması beklenen bir kazaya pek çok bakımdan yol açtı.

F. ULUSLARARASI YATIRIM KÜRESEL EŞİTSİZLİĞİ GENELLİKLE NEDEN ŞİDDETLENDİRİR?

Dokuzuncu bölümde yer alan basit bir tahıl ekonomisinde uluslararası yatırım modeli, uluslararası borçlanmanın küresel verimliliği nasıl *artırabildiğini*, ama aynı zamanda küresel gelir eşitsizliğini de *çoğu kez* neden artırdığını gösterir. Küresel verimlilik, kuzey ekonomilerinden alınan uluslararası krediler güney ekonomilerindeki verimliliği kuzey ülkelerindeki üretkenlikten daha fazla artırdığı zaman yükselir. Ancak sermaye, her zaman olduğu ve görülebilir gelecekte de olmaya devam edeceği gibi, küresel olarak kıt olduğu zaman, güneyli ödünç alanlar arasındaki rekabet uluslararası kredilerin faiz oranlarını, borç verenlerin verimlilik kazancının daha büyük bir bölümünü ele geçirdikleri noktaya kadar yukarıya doğru iter. Dokuzuncu bölümdeki basit uluslararası tahıl modelinde, uluslararası kredi piyasasının kesinti ya da kriz olmaksızın mükemmel biçimde işlediğini ve böylece azami küresel verimlilik kazancı ürettiğini varsayıyoruz. Ancak tohumluk tahıl küresel olarak kıt olduğu sürece, güneyli borç alanlar faiz oranlarını, kendi üretkenliklerindeki bütün verimlilik kazancının kuzeyli borç verenler tarafından ele geçirildiği noktaya kadar yükseltirler. Böylece uluslararası mali piyasalar düzgün ve verimli biçimde işlese de, ülkeler arasındaki gelir eşitsizliğini *genellikle* artırırlar.

Yukarıda açıklandığı gibi, uluslararası finansın daha gerçekçi bir versiyonunu IX. bölümdeki uluslararası tahıl modeline eklediğimiz zaman, uluslararası mali krizlerin gelişmekte olan ülkelerin "reel" ekonomilerinde nasıl verimlilik kayıplarına neden olabildiğini keşfederiz. Ayrıca, bu türden krizlerin uluslararası yatırımcıların mükemmel biçimde akılcı davranışlarından kaynaklanabileceğini keşfederiz. Ancak Tayland, Malezya, Endonezya ve Güney Kore'de istihdam ve üretim kaybı, sadece 1997-98 Doğu Asya mali krizinin yol açtığı kazalar değildi. Bu krizler, özellikle, liberalleştirilen uluslararası finansın küresel gelir eşitsizliğinin yanı sıra küresel servet eşitsizliğini de nasıl artırabileceğini aydınlattı. Sandra Sugawara, 2 Kasım 1998'de *Washington Post*'a, Bangkok'dan şu haberi geçti:

Yabancı yatırımcı kalabalığı, resesyona rağmen en lüks Bangkok otellerinde doluluk oranlarını artırarak Tayland'a akın ediyor. Yabancı yatırımcılar, bu yıl içinde alışveriş yaparak, çelik fabrikalarını, menkul değer şirketlerini, süpermarket zincirlerini ve diğer varlıkları pazarlık düzeyinde kapatarak 6,7 milyar dolar bıraktılar. İşten çıkarmalara ve iflaslara ilişkin öykülerin birkaç sayfa gerisinde çokuluslu şirketlerin verdiği büyük iş ilânları yer almaktadır. Bu yıl finansman ve kredi kartı şirketlerine yaptığı üç büyük yatırım aracılığıyla Tayland'daki hissesini artıran General Electric Capital Corp. [General Elektrik Sermaye Şirketi], bir ilâna göre, yüzlerce finans ve muhasebe uzmanı aramaktadır.

1 Şubat 1999 tarihli *New York Times*'ta "Asia's Doors Now Wide Open to American Business" [Asya'nın Kapıları Amerikan İş Dünyasına Sonuna Kadar Açılıyor] başlıklı bir makalede, Nicholas Kristof bu temayı şu sözlerle açıyordu:

Honolulu'daki East-West Center'da çalışan Malezyalı bilim adamı Muthiah Alagappa, "Bu bir krizdir, ama aynı zamanda ABD için muazzam bir fırsattır" diyordu. "Bu, Asya'daki Amerikan şirketlerinin konumunu güçlendiriyor." Asya krizinin Amerikan gündemine katkıda bulunacağına dair açık bir gösterge, Aralık ayı içinde, 102 ulus kendi mali piyasalarını 1999'dan başlayarak yabancı şirketlere açmayı kararlaştırdıkları zaman ortaya çıktı. Bankacılık, sigortacılık ve güvenlik alanlarında üstün olan ABD için bu önemli bir zaferdir. Temelde söz konusu anlaşma ve diğer değişiklikler gerçekleşmektedir, çünkü Asya ülkeleri, iktisadi durumları kötüleştikçe, denetimi sürdürme kaygıları bakımından tek amaçlı olmaktan çıkmaktadırlar. Nakit için her şeyi yapabilecek olan bu ülkeler tercihlerinde özen gösterememekte, ekonomilerini açtıkları Amerika'nın ya da para fonunun taleplerine eskisi kadar karşı duramamaktadırlar. Tayland'da hükümet, para fonundan gelen baskı sonucunda, yabancı şirketleri Tay mali şirketlerinde % 25'lik bir hisseyle sınırlayan bir kuraldan vazgeçmek zorunda bırakıldı. Endonezya'da hükümet yabancı bankalara, daha zayıf çeşitli bankalardan oluşacak büyük bir yeni bankada hisse alabileceklerini söylemiştir. "Bütün bu hisseler ve şirketler sudan ucuz" diyordu, Endonezya'nın Cakarta kentindeki bir araştırma enstitüsünün başkanı olan Jusuf Wanandi. "Bu, yabancıların her şeyi devralmaları yönünde bir eğilim olabilir."

Kristof şu sonuca varıyordu:

> Asya mali krizlerinin en uzun erimli sonuçlarından biri, Amerikan şirketlerinin Asya'daki varlığının, özellikle tarihsel olarak duyarlı ve genellikle kapalı olan bankacılık gibi piyasalarda büyük ölçüde artması olacaktır. Piyasa baskıları -esas olarak nakit için her şeyi göze alan- ve ABD ile IMF'nin bazı baskıları Batılı şirketlerin daha önce kapalı olan Asya piyasalarına giriş yapmakta olduklarını gösterir. Asya ülkeleri kendi ekonomilerini sürekli biçimde açmaktadırlar, ancak Citibank'tan çok McDonalds'ı içeri almayı genellikle daha çok istemektedirler. Bölgedeki hükümetler bazı durumlarda banka sahibidirler ve hemen her zaman onları denetlemektedirler. Liderleri ise takım elbiseli Amerikalı bankerleri, genellikle, kapıya dayanmış, denetlenemez, güvenilmez ve ne yapacağı kestirilemez barbarlar olarak görmektedirler. Ayrıca şimdi kapılar ardına kadar açılmaktadır. Ayrıca ABD'nin bakış açısından zamanlama mükemmeldir: Asya bankaları, menkul değer şirketleri, hattâ havayolu şirketleri, piyasaya pazarlık fiyatlarıyla sürüldükçe kurallar gevşetilmektedir... Hisse fiyatları ve döviz şimdiki halde öylesine düşmüştür ki, bir Endonezya ya da Tay şirketini satın almak geçen yaz geçerli olan fiyatların beşte birinden daha aza malolabilir. "Satın almak için en uygun zaman" diyordu, Singapur'daki bir mali danışmanlık şirketi olan IDEA'nın iktisatçılarından, Divyang Shah. "Neredeyse zararına satış."

Asya mali krizinin ertesinde konuya ilişkin *Z Magazine*'de yazarken "Great Global Asset Swindle" [Büyük Küresel Menkul Dolandırıcılığı] dediğim şey, şu şekilde işlemektedir: Uluslararası yatırımcılar bir üçüncü dünya ekonomisinde, ülke parasının, tahvil ve hisselerinin değerini düşürerek güven kaybı yaratırlar. IMF'nin ısrarıyla, bu üçüncü dünya ülkesindeki merkez bankası parasını korumak için başarısız bir girişimde bulunarak, daha fazla sermaye kaçışını önlemek için iç faiz oranlarını artırmak üzere para arzını kısar. Ülke içindeki sağlıklı şirketler bile artık kredi alamazlar ya da buna güçleri yetmez, böylece ülke içindeki satın alınabilecek iflas etmiş şirketler kervanına katılırlar. IMF yardımı almanın bir önkoşulu olarak hükümet, şirketlerin, bankaların ve toprağın yabancı mülk sahipliği üzerindeki elde kalan her türlü kısıtlamayı kaldırır. Ülke parasının değer kaybına uğraması ve ülke içinde iflas eden

şirket listesinin uzamasıyla birlikte, ekonomi, Batılı çokuluslu şirketlerden ve bankalardan zararına satış için cepleri her şeye gücü yeten kalın bir dolar tomarıyla dolu olarak gelen satın alma uzmanları için hazırdır.

Sonuçta, uluslararası yatırım, üretken *know-how* ve kaynakların daha değerli oldukları yerlerde kullanılmak üzere tahsis edilmesine yardımcı olursa küresel verimlilik *artabilir*. Ancak uluslararası yatırım, kârlılık üretkenlikle aynı anda *gerçekleşmediği* zaman ve özellikle reel ekonomileri gittikçe daha sık çöken istikrarsız bir kredi sistemine daha sıkı biçimde bağladığı zaman, küresel verimliliği *azaltabilir*. Uluslararası yatırım, uluslararası kredi faizi oranları verimlilik kazancının daha fazlasını kredi verenlerden çok alanlara dağıtacak kadar düşükse, küresel eşitsizliği *azaltabilir*. Bununla birlikte, uluslararası ödünç almanın küresel eşitsizliği artırması *gerektiğini* söyleyen hiçbir iktisadi "yasa" yoktur. Küresel eşitsizliği azaltan adil ticaret şartlarının her zaman bulunması gibi, güney ekonomilerinin artan küresel verimlilikten daha fazla yarar sağlamasına izin veren faiz oranları da hiç kuşkusuz bulunmaktadır. Ancak bu faiz oranları nadiren serbest piyasa faiz oranlarıdır. Ne yazık ki, Inter American Bank ve Dünya Bankası gibi failler "yardım" kredileri dedikleri şeyi azaltmışlardır.[6] Daha da kötüsü, uluslararası aracılardan gelen yardım kredileri artık esas olarak uluslararası kredi boykotları sopasının yanı sıra havuç olarak kullanılmakta ve böylece kendi yurttaşlarını IMF'nin kemer sıkma programlarının yoksunluklarına maruz bırakmakta ve en cazip iktisadi varlıklarını en düşük pazarlık fiyatlarıyla uluslararası açık artırmaya sürmekte duraksayan borçlu ulusları tatlı dille ikna ve tehdit etmek için kullanılmaktadır. Bu durumda, sermayenin kıt olduğu ve uluslararası mali krizlerin yabancı pazarlık avcılarının üçüncü dünya ülkelerinin iktisadi varlıklarını düşük fiyattan kapatmasına yol açtığı bir

6. "Yardım kredileri" serbest piyasa faiz oranlarından daha az olan kredileri kötülemek için kullanılan bir terimdir. Küresel eşitsizlikten çok küresel eşitliği artıran faiz oranları hemen her zaman serbest piyasa faiz oranlarının altında olduğu için, bu, artan desteği hak eden uluslararası kredilerin *sadece* "yardım kredileri" olduğu anlamına gelir ve serbest piyasanın faiz oranlarındaki kredilerin haksız sömürü araçları kabul edilmeleri gerektiği -gerçekten de öyledirler- anlamına gelir.

dünyada faiz oranları piyasa güçleri tarafından belirlendiği zaman, uluslararası yatırım ne yazık ki eşitsizliği *artıracaktır*. Uluslararası yatırım iki yanı keskin bir kılıçtır. Son zamanlarda kılıcın pozitif potansiyellere sahip yanı körelirken, gelişmekte olan reel ekonomileri tahrip eden ve küresel eşitsizliği şiddetlendiren yanı, cesur, yeni, neoliberal küresel ekonomi içinde daha da sert biçimde kesmektedir.

Ana akım iktisatçılarının çoğu, neoliberal küreselleşmenin küresel eşitsizliği, itiraf edildiği gibi, artırırken, önemli verimlilik kazançları ürettiğine inanırlar. Tırmanan eşitsizlik olgusu öylesine barizdir ki, hiç kimse bunu reddetmeye cesaret edemez, ayrıca görmek isteyen herkes için, geçtiğimiz çeyrek yüzyıl boyunca küresel ekonominin en çok göze çarpan özelliği olarak durmaktadır. Ancak, verimlilik kazancını, akla getiren herhangi bir kanıt *yoktur*. Aslında, neoliberal siyasetlerin küresel büyüme oranlarını önemli ölçüde yavaşlattığını gösteren bariz kanıtlar bulunmaktadır. Angus Maddison'un Economic Cooperation and Development (OECD) [İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü] için hazırladığı, *Monitoring the World Economy 1820-1992* [Dünya Ekonomisini İzlemek 1820-1992] başlıklı, 1995'te yayımlanan bir rapor, neoliberal siyasetlerin dünya iktisadi büyümesini artırmış olduğuna dair yaygın izlenimi çürüttü. Maddison, dünyanın belli başlı yedi büyük bölgesinde 1950'den 1973'e kadar -Bretton Woods dönemi- kaydedilen büyüme oranlarını 1974'ten 1992'ye kadar -neoliberal çağ- kaydedilen büyüme oranlarıyla karşılaştırdı ve yedi bölgenin altısında kişi başına yıllık ortalama GSYH artış oranında önemli *azalmalar* olduğunu ve sadece tek bir bölgede, Asya'da, küçük bir artış gerçekleştiğini saptadı. Maddison, neoliberal dönemde kişi başına dünya GSYH'larının yıllık ortalama büyüme oranının Bretton Woods döneminde gerçekleşenin sadece *yarısı* kadar olduğunu bildirdi. Center for Economic Policy Research [İktisadi Siyaset Araştırma Merkezi], *Scorecard on Globalization 1980-2000: Twenty Years of Diminished Progress* <www.cepr.net> başlıklı dokümanda, Maddison'ın çalışmasını güncelleştirdi ve neoliberal siyasetlere kişi başına dünya GSYH büyüme oranında önemli bir azalmanın eşlik et-

meye devam ettiği sonucunu bir kez daha doğruladı. Bretton Woods sistemi ortadan kaldırılırken sermayenin ve ticari liberalleşmenin artması gerçekten de kayıplardan çok verimlilik kazançları üretmişse, dünya büyüme oranlarının nasıl olup da yarıya inmiş olabileceğini tahayyül etmek zordur!

Sadece ticaretin ve sermayenin liberalizasyonunun yararlı *potansiyelleri* üzerinde odaklanarak azalan performansa ilişkin bariz bulguları göz ardı etmek, çevre, gelir ve servet eşitsizliği üzerindeki bütün ters etkileri görmezden gelmek, 1980'lerden bu yana dünyanın entelektüel ve siyaset oluşturan seçkinlerini peşi sıra sürükleyen "serbest piyasa jübilesi"nin parçasıdır. Küresel iktisadi liberalizasyona eleştirel olmayan desteğin bir örneği 29 Aralık 1996'dan 1 Ocak 1997'ye kadar *Washington Post*'ta yayımlanan "For Richer or Poorer" [Daha Zenginler ya da Daha Yoksullar İçin] başlıklı bir yazı dizisiydi. Institude for Policy Studies (SAE) [Siyasal Araştırmalar Enstitüsü] yöneticisi ve şirketlerin kefil olduğu küreselleşmenin erken bir eleştirmeni olan John Cavanagh, neredeyse iki hafta sonra yayımlanan tek sütunluk bir karşı çıkışla sınırlandı. Bununla birlikte Cavanagh, "Serbest Ticaretin Başarısızlıkları"nda küresel liberalleşmenin ters sonuçlarına ilişkin mükemmel bir liste oluşturur. Yazdıklarında bölümümüzün bu kısmına uygun bir sonuç vardır: (1) *Artan Eşitsizlik*: Cavanagh IPS'nin yaptığı hesaplamaların, "dünya halkının en az üçte ikisinin küreselleşme nedeniyle dışlandığını, zarar gördüğünü ya da marjinalleştiğini gösterdiği"ni bildirir. (2) *İşlerin ve Ücretlerin Giderek Azalması*: İktisadi güvenlik ve iyi iş koşulları sağlayan işler, küreselleşme, daha gelişmiş ülkelerdeki işçileri, azgelişmiş ekonomilerdeki yüz milyonlarca umutsuz erkek, kadın ve çocukla karşı karşıya getirdikçe ortadan kalkmaktadır. (3) *Kumarhane Ekonomileri*: Borsaların ve mali piyasaların açılması, "küresel yatırım yapan seçkinlere yeni kâr fırsatları sağlarken, Üçüncü Dünya ekonomilerini, dünyanın ortak ve diğer yatırım fonlarını yöneten kişilerin heveslerine duyarlı kumarhanelere dönüştürmektedir." (4) *Çevrenin yağmalanması*: Üçüncü dünyada gerçekleşen zayıf iktisadi büyümenin büyük bir bölümü, ormanları tahrip etmenin, aşırı balık avlamanın, madenlerin hızla tü-

ketilmesinin ve toprağın tarım kimyasalları tarafından zehirlenmesinin bir bileşiminde toplanır." (5) *Topluluğun Çöküşü*: "Küreselleşmenin değmeden geçtiği ya da zayıflattığı kırsal toplulukların pek çoğu yüz milyonlarca kendini geçindiren çiftçinin ve balıkçının on yıllardır geçimlerini sağladıkları gayet iyi işleyen toplumsal birimlerdi. Nakit gelir bakımından yoksul olmalarına rağmen bu topluluklar, beslenme, toplumsal barış ve hattâ eğitim bakımından genellikle yüksek düzeydedir." (6) *Demokrasi Tehlikede*: "Pek çok ülkede siyasetler küresel firmaların ihtiyaçlarını karşılamaya uyarlanır ... dolayısıyla şirket katkıları, bütün dünyada, yapılan seçimlerde belirleyici etken haline gelir."

G. ÖDEMELER HESABI BİLANÇOSU

Ülkeler, iktisatçıların ***ödemeler hesabı bilançosu*** (ÖHB) dahilinde izledikleri uluslararası ticaret ve yatırım faaliyetlerine girerler. Şirketler ABD'de üretilen malları ve hizmetleri başka ülkelerden alıcılara sattıkları zaman, buna ABD'nin ***ihracatı*** deriz. ABD'deki şirketler ya da tüketiciler başka ülkelerde üretilen malları ve hizmetleri satın aldıkları zaman, buna ABD'nin ***ithalatı*** deriz. ABD'nin ticaret faaliyeti ABD ödemeler hesabı bilançosunun ***ticaret hesabı*** dediğimiz şeyin içinde izlenir. ABD şirketleri ülke dışında bir fabrika satın aldıkları ya da inşa ettikleri (ABD'nin doğrudan dış yatırımı) zaman, yabancı şirketler ABD'de yan kuruluşlar inşa ettikleri (ABD'ye yapılan doğrudan dış yatırım) zaman, ABD'li yurttaşlar ya da şirketler yabancı mali varlıkları satın aldıkları (ABD'nin uluslararası mali yatırımı) ya da yabancılar ABD mali varlıklarını satın aldıkları (ABD'ye dış mali yatırım) zaman ya da şirketler veya yurttaşlar dış yatırımlardan sağladıkları kârları ya da kazançları ülkelerine gönderdikleri zaman, buna ***uluslararası yatırım*** deriz ve bütün bu faaliyetleri ABD'nin ödemeler hesabı bilançosunun ***sermaye hesabı*** içinde izleriz. Ödemeler bilançosu, sadece, bir ülkenin gerçekleştirdiği bütün uluslararası iktisadi faaliyeti izlemeyi sağlayan bir muhasebe sistemidir. Bu sistem, ticaret ile yatırım faaliye-

tini ayrı ayrı izlemek için bir ticaret hesabı ve bir sermaye hesabına ayrılır. Ne var ki, ödeme hesapları bilançosunu, bir ülke parasının değerinin yükselmesinin mi yoksa düşmesinin mi olası olduğunu ve bir ülkenin küresel ekonomi içinde elverişli biçimde mi yoksa elverişsiz biçimde mi "konumlandığı"nı öğrenmek için de kullanabiliriz.

ABD yurttaşları, şirketleri ya da hükümet temsilcileri uluslararası bir iktisadi faaliyete girdiği zaman ya da yabancılar ABD'yle bir iktisadi faaliyete girdiği zaman, daima ABD'ye ya da ABD'den bir dolar akışı vardır. Uluslararası ticaret ve yatırımdan kaynaklanan dolar akışı düşünüldüğü zaman, ABD'nin dışında bir yerlere yerleşmiş bir uluslararası parayı ya da bir döviz piyasasını düşünmek en kolayıdır. Dolarlar ABD'den dışarıya aktığı zaman, uluslararası döviz piyasasına giderler ve oradaki dolar arzına eklenirler. Dolarlar ABD'ye aktığı zaman, uluslararası döviz piyasasından gelirler, dolayısıyla döviz piyasalarındaki dolar arzını azaltırlar. Ödemeler hesabı bilançosunun düzenleyici ilkesi, ABD'ye dönen (uluslararası döviz piyasasından) dolar akışıyla sonuçlanan bir faaliyeti artı işaretiyle, yani bir fazla olarak saymak ve ABD'den dışarıya (uluslararası döviz piyasasına) dolar akışıyla sonuçlanan bir faaliyeti ise eksi işaretiyle, yani bir açık olarak saymaktır.

Ticaret Hesabı: ABD'deki şirketler ya da tüketiciler ithal ürünlerini satın aldıkları zaman, ABD'nin içinden aldıkları dolarları, ithal ürünü satın almak için ihtiyaç duydukları dövizi satın almak için uluslararası döviz piyasasına aktarırlar. Dolayısıyla ABD'deki şirketler ya da tüketiciler ithal ürünlerini satın aldıkları zaman, ABD'ye mal akışı –ABD'deki toplam mal ve hizmet arzına eklenerek- ve bu malları satın almak için ABD'den dışarıya dolar akışı olur. Yabancılar ABD ihraç ürünlerini satın aldıkları zaman, uluslararası döviz piyasasındaki dolarları, bu dolarları ABD'ye geri getiren ABD'li ihracatçıya ödeme yapmak için satın almak üzere kendi paralarını kullanırlar. Böylece yabancılar ABD ihraç ürünlerini satın aldıkları zaman, ABD'de imal edilen mallara ya da verilen hizmetlere olan toplam talebe katkıda bulunurlar ve dolarlar dışarı-

ya çıkan malların bedelini ödemek için ABD'ye akar.

Kısa Vadeli Sermaye Hesabı: ABD'li bir çokuluslu şirket ülke dışında bir yan kuruluş inşa ettiği zaman ya da ABD'deki bir emekli fonu yabancı tahvil satın aldığı zaman, dolarlar yabancı varlıkları satın almak için ihtiyaç duyulan dövizi satın almak için ABD'den uluslararası döviz piyasasına akar.

Uzun Vadeli Sermaye Hesabı: Gelecekteki bir dönemde ABD çokuluslu şirketi ülke dışındaki yan kuruluşundan sağladığı kârları ülkeye getirirse ya da ABD emeklilik fonu dış tahvil holdinglerinden sağladığı kazançları ülkeye getirirse, uluslararası döviz piyasasında döviz kazançlarını dolarla değiştirecek ve gelecekteki birkaç yıl içinde dolarları ABD'ye geri getirmiş olacaktır. Tam tersine, yabancılar ABD'de bir şirket yatırımına ya da mali yatırıma girişirlerse, yatırım yaptıkları (kısa vadeli sermaye hesabında kayıtlı) yıl içinde dolarlar ABD'ye akar, ama yabancılar kendi kârlarını ve kazançlarını (uzun vadeli sermaye hesabında kayıtlı) kendi ülkelerine getirirlerse, gelecekteki birkaç yıl içinde ABD'nin dışına akar.

Ülkeler, ödeme hesapları bilançolarının üç bölümünün herhangi birinde açık ya da fazla verebilirler. Ticaret hesabı, ihracat ithalatı aşarsa fazla ya da ithalat ihracatı aşarsa açık verebilir. Kısa vadeli sermaye hesabı, eğer bir yıl içinde ABD'ye yapılan yeni doğrudan ya da mali dış yatırım, dışarıya yapılan yeni ABD doğrudan ve mali yatırımını aşarsa fazla, eğer yeni ABD uluslararası yatırımları ABD'deki yeni yabancı yatırımları aşarsa açık verebilir. Uzun vadeli sermaye hesabı, eğer bir yıl içinde ABD şirketleri ve yurttaşlarının ABD'ye getirdikleri kârlar ve kazançlar, yabancı yatırımcıların ABD'den sağlayarak kendi ülkelerine götürdükleri kâr ve kazançlardan daha çoksa fazla, yabancıların götürdükleri ABD'lilerin getirdiklerinden çoksa açık verebilir. Ödemeler açığı ya da fazlasının toplam bilançosu, ticarette, kısa ve uzun vadeli sermaye hesaplarında görülen açıkların ve fazlaların toplamıdır.

Yakın gelecekte bir ulusun para değerinin ne olacağını bilmek istersek, sadece toplam ödemeler fazlası ya da açığı bilançosuna bakmamız gerekir. Ancak bir ülkenin uluslararası iş bölümünde iyi durumda mı yoksa yoksullaşmakta mı olduğunu bilmek istersek, ticarette, kısa ve uzun vadeli sermaye hesaplarında açıkların ya da fazlaların nerede ve neden gerçekleşmekte olduğuna bakmamız gerekir.

Eğer ABD belirli bir yılda 100 milyar dolar ödemeler bilançosu açığı verirse, bu, uluslararası döviz piyasasında o yılın sonunda o yılın başındakinden 100 milyar daha fazla dolar olduğu anlamına gelir ve bu durumda, döviz piyasalarında doların değerinin *ceteris paribus* düşmesini bekleriz. Eğer Japonya belirli bir yılda ödemeler hesabı bilançosunda 10 trilyon yen fazla verirse, bu, uluslararası döviz piyasalarında o yılın sonunda o yılın başındakinden 10 trilyon daha az yen olduğu anlamına gelir ve bu durumda, yenin değerinin *ceteris paribus* yükselmesini bekleriz. Bu bağlamda, doların değerinin düştüğünden, *devalüe olduğundan, değer kaybına uğradığından* söz ettiğimiz zaman, doların uluslararası döviz piyasalarında daha az yen, frank, pezo vb. satın alacağını kastederiz. Ayrıca yenin değerinin yükseldiğinden, *revalüe olduğundan* ya da *değerlendiğinden* söz ettiğimiz zaman, bir yenin döviz piyasalarında daha fazla dolar, frank, pezo vb. satın alacağını kastederiz.

Toplam bir ödemeler bilançosu açığı bir ulusun parası üzerinde aşağıya doğru baskı yaratır ve ödemeler bilançosu fazlası bir ülkenin para değeri üzerinde yukarıya doğru baskı yaratırken, bir ülkenin ÖHB açığı ya da fazlasına sahip olup olmaması, o ülkenin küresel ekonomi içinde ne kadar iyi durumda olduğu konusunda bize pek az şey söyler. Ticaret açıkları bir ülkenin yabancı üreticiler tarafından saf dışı bırakılmakta olduğu anlamına gelebilir, ancak bu, ülkenin parasının, kendi ihraç ürünlerini yabancıların satın alamayacakları kadar pahalılaştıracak ve ithal ürünlerini ülke içinde üretilen mallara kıyasla ucuzlatacak şekilde aşırı değerlendirildiği anlamına da gelebilir. Kısa vadeli sermaye hesabındaki açık, bir ülkenin dış yatırımcılar için cazip olmadığı anlamına gelebilir, ancak ülkedeki şirketlerin dışarıdaki yan kuruluşları satın almak ya da in-

şa etmekle meşgul olduğu anlamına da gelebilir. Büyük Britanya, XIX. yüzyılda, üzerinde güneşin asla batmadığı bir imparatorluğa sahip olduğu için kısa vadeli sermaye hesabında büyük açıklar verdi. ABD, II. Dünya Savaşı'ndan sonra ABD şirketleri Avrupa, Latin Amerika, Ortadoğu ve Asya'ya hızla yayıldıkları için, 1950'lerde ve 1960'larda kısa vadeli sermaye hesabında büyük açıklar verdi. Açıktır ki söz konusu sermaye hesabı açıkları iktisadi çöküşün belirtileri değildi.

H. AÇIK EKONOMİ MAKRO İKTİSADI VE IMF'NİN KOŞULLU ANLAŞMALARI

Altıncı ve yedinci bölümlerde toplam talebin bazı işsizlik ve enflasyon türlerinin nedenlerini nasıl açıkladığını öğrendik ve bu sorunları hafifletmek için tasarlanan mali ve parasal siyasetlerin mantığını inceledik. Ancak bu bölümlerde ekonominin uluslararası iktisadi faaliyetlere katılmadığını ya da onlara "kapalı" olduğunu farz ettik. Mali ve parasal siyaset bir ülkenin ihracatını, ithalatını, uluslararası yatırımlarını ve parasının değerini etkilediği için, bir ekonominin uluslararası ticaret ve yatırıma "açık" olması halinde, düşüncemizi genişletmemiz gerekir. Aynı şekilde, IX. bölümde kapalı ekonomi makro modeli bazı amaçlar için yeterliyken, IMF'nin koşullu anlaşmalarının mantığı gibi şeyleri anlamak için IX. bölümdeki açık ekonomi makro modeline ihtiyaç duyarız.

Açık bir ekonomide, iç üretimin yanı sıra ithalat, eldeki nihai mal ve hizmetlerin arzına eklenir. Ayrıca iç hane halkı, şirketler ve hükümet sektörlerinden gelen talebin yanı sıra, ihracata olan dış talep, nihai mal ve hizmetlere olan talebe eklenir. Dolayısıyla bir açık ekonomi için denge durumunu şöyle yazarız:

$$Y+M = AS = AD = C+I+G+X$$

Bu denklem geleneksel olarak şöyle yazılır:

$$Y = C+I+G+X-M$$

Burada M ithalatı, X ise ihracatı simgeler. İthalat, bir ülkenin parasının değerine, onun enfasyon oranına ve ülkenin gelirine pozitif olarak bağımlıdır. Eğer para değerlenirse, ithalat iç mallara kıyasla daha ucuz hale gelir. Eğer enflasyon oranı bir ülkenin ticaret ortaklarında olduğundan daha yüksekse, ithalat da iç mallardan daha ucuz hale gelir. Nihayet, tüketiciler, gelirleri daha yüksek olduğu zaman ülke içinde üretilen mallardan daha fazla satın alacakları gibi, ithal mallardan da daha fazla satın alırlar. İhracat, bir ülke parasının değerine ve onun ticari ortaklarındaki enflasyon oranlarına kıyasla enflasyon oranına negatif biçimde bağımlıdır. Eğer bir ülkenin parası değerlenirse, onun ihracatı yabancı alıcılar için daha pahalı hale gelir. Eğer enflasyon oranı bir ülkenin ticaret ortaklarınınkinden daha yüksekse, o ülkenin ihraç ürünlerini satın almak yabancılar için daha pahalı hale gelir. Dokuzuncu bölümdeki basit açık ekonomi makro modelinde ithalatı sadece iç gelirin pozitif, çizgisel bir fonksiyonu olarak ifade ediyoruz:

$$M = m+M\dot{I}E(Y);\ m>0;\ 0<M\dot{I}E<1$$

Burada MİE gelirimizden kaynaklanan marjinal ithalat eğilimidir, m ise bir ülkenin kendi gelirindeki dalgalanmalardan bağımsız olarak ithal edeceği miktardır.

Kapalı bir ekonomi modelinden açık bir ekonomi modeline geçtiğimiz zaman, çarpanların büyüklüğünde önemli bir değişiklik olur. Kapalı bir ekonomide, üretim yeni talebi karşılamak için yükseldiği ve gelir bir sonuç olarak arttığı zaman, yeni gelir yeni vergilere, tasarrufa ya da tüketime gidebilir. Yeni gelir vergilere ya da tasarruflara gittiği ölçüde, toplam talep için başka uyaran yoktur ve hiçbir "çarpan etkisi" olmaz. Yeni gelir tüketim harcamalarına gittiği ölçüde, daha fazla üretimi uyarır. Ancak, açık bir ekonomide bütün tüketim harcamaları iç üretimi uyarmaz. Eğer tüketiciler ülke içinde üretilen malları satın alırlarsa, hâlâ bir iç ekonomi "çarpan etkisi" vardır. Ancak tüketiciler ithal ürünleri satın aldıkları öl-

çüde, onların yeni talepleri kendi ekonomilerindekini değil, ülke dışındaki üretimi uyarır. Bu, açık ekonomi modelindeki gelir harcama çarpanlarının kapalı ekonomi modelindekinden daha küçük olması gerektiğini, ayrıca Japonya ve Büyük Britanya gibi "ticari" ekonomiler için geçerli olan çarpanların ABD gibi görece kendine yeterli ekonomiler için geçerli olan çarpanlardan daha küçük olacağını gösterir. Japonya ve Britanya'daki marjinal ithalat eğilimi % 50'ye yakındır, çünkü bu ülkeler ürettiklerinin yarıya yakınını ihraç ve tükettiklerinin yarıya yakınını ithal ederler. ABD'de MİE % 10'un biraz üzerindeyken, bu, toplam talepteki değişikliklerin çarpan etkisinin ABD'de, Japonya ya da Britanya'dakinden daha büyük olduğu anlamına gelir. Açık ekonomi çarpanı, [1/(1-MTE+MİE)], kapalı ekonomideki benzerinden, [1/(1-MTE)], daha küçüktür. Başka deyişle, yeni bir gelir bölümünün ithalata harcandığı bir açık ekonomide, denge GSYH'de toplam değişim (ΔY), toplam talepte başlangıçta görülen değişiklik ne kadar çok olursa olsun yeni, bir ölçüde daha küçük çarpan katsayılarına eşittir. Eğer hükümet harcamalarını ΔG kadar değiştirirse, ne kadar denge GSYH'nin değişeceğini, yani ΔY'yi bulmak için bunu yeni çarpanla çarparız. Eğer hükümet, vergileri ΔT ile değiştirirse, $-MTE\Delta T$'yi yeni çarpanla çarpınız. Eğer şirket yatırım talebi ΔI kadar değişirse, bunu yeni çarpanla çarpınız. Nihayet, başlangıçta değişebilen yeni bir toplam talep bileşeni vardır: İhracat. Eğer ihracata olan dış talep ΔX kadar değişirse, denge GSYH'nin sonuç olarak ne kadar değişeceğini bulmak için bunu yeni çarpanla çarparız [1/(1-MTE + MİE)].

Dokuzuncu bölümdeki basit, açık ekonomi modelinde, ödemeler bilançosunun sermaye hesabındaki net girişini iç faiz oranlarının pozitif, çizgisel bir fonksiyonu olarak ifade ederiz: $KF = 1000r-k$; buradaki r ondalık bir kesir olarak ifade edilir. Bu basit ilişki kısa vadeli sermaye akışlarındaki değişikliklerin en önemli belirleyenini kavramak için yeterlidir. İç faiz oranları dünyanın geri kalanındaki faiz oranlarına göre düştüğü zaman, daha az sayıda yabancı mali servetlerini bir başka ülkeye yatıracak, iç serveti elde tutan daha çok kişi faiz oranlarının daha yüksek olduğu dış ülkelere yatırım

yapacaktır. Tam tersine, iç faiz oranlarında dünyanın geri kalanına göre bir yükseliş, daha yüksek faiz ödemelerine tepki olarak dış mali yatırımların ülke içine akışına neden olur ve iç mali yatırımın dışarı akışını azaltır. Uluslararası sermaye hareketlerine ilişkin kurallar ortadan kaldırıldıkça ve likit küresel servet havuzu büyüdükçe, farklı ülkelerin göreli faiz oranlarında meydana gelen değişikliklere tepki olarak birkaç saat içinde on milyarlarca dolar hareket eder. Bu bize bir toplam ödemeler bilançosu denklemi verir:

$$\text{ÖHB} = X - M + KF = X - [m + MTE(Y)] + [1000r - k]$$

Makro modelimizde bu düzeltmeleri yaptığımız zaman, ekonominin herhangi bir "durumu" için, işsizlik ve enflasyon gediklerinin ve hükümet bütçe açıklarının ya da fazlalarının yanı sıra, ticaret ve ödemeler bilançosu açıklarını ya da fazlalarını hesaplayabiliriz. Ayrıca mali ve parasal siyasetin, denge GSYH, bütçe açığı ve çıktı bileşimi üzerindeki etkilerinin yanı sıra, ticaret, sermaye ve ödemeler hesapları bilançosu üzerindeki etkilerini hesaplayabiliriz.

Dokuzuncu bölümde, bu basit açık ekonomi makro modelini, IMF'nin koşullu anlaşmalarının etkilerini kestirmek ve bu anlaşmaların neden bu kadar anlaşmazlığa yol açtığını anlamak için kullanıyoruz. IMF'nin "koşullu anlaşmalar"ı, ülkenin aksi halde yükümlülüklerini yerine getiremeyeceği uluslararası kredileri ödemesini sağlayan bir "teminat kredisi" karşılığında, tipik olarak, kredi alan hükümetin harcamaları azaltmasını, vergileri artırmasını ve merkez bankasının da para arzını azaltmasını talep eder. Uluslararası ticarete, yatırıma ve yabancıların mülk sahipliğine getirilen kısıtlamaların kaldırılması talebi de bunlara eklenir. Ekonomi değişmez biçimde resesyon durumunda olduğu için, mali ve parasal "kemer sıkma", resesyonu daha da ağırlaştırır. Hükümet harcamalarının azaltılması ve vergilerin artırılması hem toplam talebi azaltır, hem de istihdam ve üretimi azaltır. Para arzının azalması faiz oranını yükseltir; dolayısıyla yatırım talebini düşürür ve toplam talebi, istihdamı, üretimi daha da azaltır. Bu, IMF'nin "yapısal uyum" ve "koşullu" programlarının, ekonomileri halihazırdaki zayıf potansi-

yellerinin bile çok altında üretmekte olan ülkelerin yurttaşlarının, genellikle IMF karşıtı isyanlarla sonuçlanan güçlü muhalefetine yol açmasının nedenidir.

Ancak IMF iktisatçılarının standart makro iktisat teorisini bilmediklerini ya da IMF'nin gereksiz biçimde sadist olduğunu varsaymak yanlış olur. IMF siyasetleri ülkenin uluslararası kreditörlerine geri ödeme yapabilme ihtimalini artırmak ve ülkenin bunu bir hedef olarak benimsemesini sağlamak için tasarlanır. Eğer hükümet uluslararası "devlet" borcunu ödeyememe tehlikesiyle yüz yüzeyse, hükümeti bütçe açıklarını fazlalara dönüştürmeye zorlamak, uluslararası kreditörlerine geri ödeme yapması için ona fonlar sağlar. Eğer özel sektör ödeyememe tehlikesiyle karşılaşırsa, ithalatı azaltan ve ihracatı artıran ya da ülkeye yeni uluslararası yatırımın gelişini artıran her şey borcun geri ödenmesi için gerekli olan dövizi sağlayacaktır. Deflasyonist mali ve parasal siyaset toplam talebi, dolayısıyla enflasyonu azaltır; bu da ihracatı artırma ve ithalatı azaltma eğilimine yol açar. Toplam talep azaldığında, deflasyonist mali ve parasal siyaset, çıktıyı, dolayısıyla geliri de azaltır; bu durum, ithalatı daha da azaltır. Sıkı para siyaseti iç faiz oranlarını yükseltir; bu da, iç mali yatırımın dışa akışını azaltır ve yeni dış mali yatırımın ülke içine akışını artırır, dolayısıyla ödeme tarihi geldiğinde uluslararası kreditörlere ödeme yapmak için daha fazla döviz sağlar. Nihayet, ülkedeki dış kreditörlere borçlu olan herkes kendi gelirini ülke parasıyla aldığı için, parayı değer kaybından koruyan her şey borçluların kendi paralarıyla daha fazla dolar satın almalarını sağlayacaktır. Uluslararası kreditörlerine ödeme yapmak için ihtiyaç duydukları şey budur. IMF'nin kemer sıkma programları, sıkıntıya düşmüş ekonomileri mümkün olduğu kadar çabuk biçimde daha etkin borç ödeme makinelerine dönüştürmek için tasarlanmıştır.

İktisatçılar arasında mali ve parasal kemer sıkma siyasetlerinin kısa vadeli etkilerinin ne olacağına dair küçük bir anlaşmazlık, eğer böyle denebilirse, vardır. Bunun yerine biz, basit bir öncelikler çatışması görürüz: Eğer uluslararası kreditörlerin çıkarlarına öncelik verilirse IMF programları gayet akılcıdır. Eğer işsizlik, çıktı, ser-

maye birikimi ve dünyanın en yoksul 4 milyar insanının yaşadığı ve acı çektiği ekonomilerdeki iktisadi kalkınma umutları dikkate alınırsa, bunlar sadece olumsuz yönde etkilidir. Bu çıkar çatışması, basit açık ekonomi makro modelimizi Brezilya için stilize edilmiş bir IMF koşullu programa uyguladığımız IX. bölümde formel biçimde kanıtlanmaktadır.

Uluslararası sektörün zaman zaman yol açtığı ek zorluklar, siyasal yönetimlerin neden bu şekilde davrandıklarını anlamak için önemlidir. Bu bölümü 1970'lerin sonundan bir örnek vererek kapatıyoruz. İlerici gözlemciler Carter yönetiminin 1976-80'de uyguladığı iktisadi siyasetler karşısında haklı olarak düş kırıklığına uğradılar. 1975'deki seçim kampanyasında, o sırada görevde bulunan Gerald Ford enflasyonu işsizlikten daha ciddi bir sorun olarak gördüğünü ilân etti. Demokratlar adına mücadeleye giren Jimmy Carter tamamen karşıt fikirde olduğunu söyledi ve seçilmesi halinde, yönetiminin öncelikle işsizliği azaltmaya ve ikinci olarak enflasyonu ele almaya çalışacağını vaat etti. Ancak Carter Yönetimi'nin 1976'dan 1980'e kadar izlediği iktisadi siyasetin tam tersini yaptığı görüldü. İlerici eleştirmenler Carter'ın kampanya vaadine ihanet ettiğini düşündüler. Amerikalı seçmenler, oy vermedikleri Cumhuriyetçi aday gibi davranacak bir hükümete değil, işsizlik sorununu inançla çözmeyi vaat eden bir hükümete oy vermişlerdi. Ancak Ted Kennedy'yi 1980'de Demokratların önseçiminde o sırada görevde olan Demokrat başkanın karşısına çıkarıveren bu "ihanet" ve Carter'ın ilk döneminde işsizlik oranını azamileştiren mali ve parasal siyasetler -dikkat çekici bir siyasal gafın sergilenmesi- dönemin pek çok öfkeli liberaline göründüğü kadar basit ya da aptalca değildi.

ABD'nin ticaret hesabı açığı 1975 ile 1976 arasında 7 milyar doların biraz üzerinden 40 milyar doların biraz altına ve oradan da 1977'de yaklaşık 65 milyar dolara fırladı. Bu durum doların değerini aşağıya çeken ciddi bir baskıya yol açtı. Bunu özellikle can sıkıcı hale getiren, Suudi Arabistan'ın Washington'un OPEC içindeki müttefiki olması ve kendi üretim ve satışlarını artırarak OPEC petrol fiyatlarının daha da artmasını önlemesiydi. Petrol fiyatların-

daki artışların, 1970'lerde Avrupa ve ABD ekonomilerini sarsan stagflasyonun önemli bir bölümünden -işsizliği artırarak *ve* enflasyonu artırarak- sorumlu olduğuna geniş çapta inanıldığı için, Carter, Suudileri OPEC içindeki dünya petrol arzını azaltmak ve petrol fiyatlarını daha da artırmak isteyen Arap kardeşlerinin çoğunluğuna muhalefet etmekten vazgeçmemeye ikna etmenin önemli olduğunu gördü. Ancak Suudiler, doların değeri düşmeye devam ederken -kuşkusuz ABD'nin ticaret açıklarını yükseltmeye devam ederek- petrol karşılığında dolar ticareti yapmayı neden sürdürmeleri gerektiğini soruyorlardı. Eğer dolar düşmeye devam edecek idiyse, daha fazla petrolü toprak altında bırakmak, böylece onun değerini artırmak, onu çıkararak değer kaybetmekte olan dolar karşılığında satışa sürmekten hiç kuşkusuz daha iyi olacaktı. Sonuç olarak, Jimmy Carter'ın Hazine Bakanı Michael Blumenthal, Suudi hükümetini Carter yönetiminin takati kesilen yeşil dolarlarını desteklemeye devam etmesi için ikna etmeye çabalarken, Suudi Arabistan'ın başkenti Riyad'da kendi ülkesinin başkenti Washington DC'den daha fazla zaman geçiriyordu.

Eğer Carter işsizlikle var gücüyle mücadele edeceğine dair kampanya vaadini yerine getirseydi, bu, üretim ve geliri, ama aynı zamanda ABD ithalatını arturacak, dolayısıyla ticaret açığını daha da büyütecekti. Carter'ın sorunu, en azından kısa vadede ticaret açığını aynı düzeyde tutmanın tek etkili yolunun Amerikan ekonomisini ısıtmak değil soğutmak olmasıydı. Carter, ekonomiyi soğutmak için deflasyonist para siyasetlerini benimsedi ve ticaret açığı 1979'da 45 milyar dolara düştü, bizim basit açık ekonomi makro modelimizin öngördüğü gibi, seçim yılı olan 1980 resesyonu sırasında ise tamamen ortadan kalktı. Basit modelimiz bir başka "açıklanamaz" Carter Yönetimi "ihaneti"ni de aydınlatır: Paul Volker'ın Federal Reserve Bank başkanlığına yeniden atanması ve cesaretlendirilmesi. Ticaret hesabı açığı iki yıl daha sürecek ve resesyon en iyi ihtimalle iki yıl sonra tersine dönecekken, Suudiler, Yönetim'in doları destekleme konusunda ciddi olduğuna dair biraz daha dolaysız ve elle tutulabilir bir gösteri istediler. Bunu yapmanın tek yolu, ABD'nin ticaret açığını azaltabilmek için kısa vadeli sermaye

hesabında muazzam bir mali sermaye girişini sağlamak üzere faiz oranlarını hızla dünya düzeylerinin önemli ölçüde üzerine çıkarmaktı. Olağanüstü enflasyon savaşçısı Paul Volker'ın yapmak istediği tam da buydu. Dolayısıyla, enflasyona karşı mücadeleden çok işsizlikle mücadeleye öncelik vermeyi seçimler sırasında vaat etmesine rağmen, Carter, Volker'ı Fed'in başkanlığına yeniden atadı ve Yönetim, işsizliğin % 6'dan % 8'e çıktığı bir durumda, yeniden seçilmek isteyen Kongre'deki pek çok demokratı seçim günü yaklaşırken çileden çıkararak sıkı para politikalarını desteklemeye devam etti.

Carter'ın zekice bir seçim yaptığını söylemek istemiyorum. Geriye doğru bakıldığında seçimin zekice olmadığı açık şekilde görülür. Carter'ın 1980 seçimlerinde Ronald Reagan karşısında uğradığı ağır yenilgi ABD siyasetine o zamandan beri hâkim olan muhafazakâr Reagan dönemini getirdi ve Carter Yönetimi'nin mali ve parasal siyaseti bu seçim yenilgisinin başlıca sorumlusu oldu. Benim anlatmak istediğim şey, uluslararası zorlukların Carter Yönetimi iktisadi siyasetiyle, siyasal ihanet ya da iktisadi aptallıktan daha çok nasıl ilişkili olduğunu anlamak için bir açık ekonomi makro modeline ihtiyaç duyduğumuzdur.

IX
Makro iktisat modelleri

Bu bölüm, bankacılık, makro iktisat ve uluslararası finansta önemli temaları gösteren bazı basit modelleri içeriyor. Bu, kitabın geri kalanını anlamak için gerekli olmayan üç teknik bölümün sonuncusudur. Önceki bölüm gibi, iktisadi sorunları kendi başına çözümlemek isteyen okurlara bu bölümü de okumaları tavsiye edilir.

A. BANKA İŞLİYOR

"Bu bankanın içindeki benim paramdır, benim!" diye bağırıyordu 67 yaşındaki emekli tekstil işçisi Ramona Ruiz. O gün Buenos Aires kent merkezindeki ATM'den para çekmek istemiş, ancak makinenin boş ol-

duğunu görmüştü. "Yurtseverlik edip paramı daha önce çekmedim. Ne kadar aptal olduğumu şimdi anlıyorum."[1]

İki kişi bir bankada D kadar mevduat açar.[2] Banka bu mevduatları, yani 2 D'yi, işlerin yolunda gitmesi halinde, R>D olacak şekilde gelecekteki tarih 2'de bankaya 2R ödeyecek kişiye borç olarak verir. Öte yanda, banka bu kredi "varlığı"nı tarih 2'den önceki tarih 1'de bir başka bankaya satmak zorunda kalırsa, 2D>2r>D olması halinde, bu kredi satışından sadece 2 r alacaktır. Mudiler paralarını ya tarih 1'de ya da tarih 2'de geri çekebilirler. Basitleştirmek için, mudilerin vadelerinin sıfır olduğunu, yani para miktarının aynı kalması halinde mudilerin onu tarih 1'de ya da tarih 2'de almayı umursamadıklarını varsayarız.

Bir mudi tarih 1'de parasını çekerse, banka kredi hesabını kapatmak zorunda kalır, çünkü kredi satışından 2r alarak bunu yapmadığı taktirde, iki mudiye geri ödemek için elinde bir şey kalmaz. Eğer her iki mudi tarih 1'de paralarını çekerlerse, her biri bankanın sahip olduğu şeyin (r) yarısını alırlar. Bu da her bir mevduattan, (D) daha azdır. Bir mudi tarih 1'de parasını çeker, ancak diğeri çekmezse, parasını çeken D'yi alırken, diğeri geri kalanı, yani 2r – D'yi alır. Bu da sadece D'den değil r'den de daha küçüktür.

Her iki mudi de parasını tarih 1'de çekmezse, bankanın vadesi gelmeden kredi varlığını tasfiye etmesi gerekmez ve bankaya kredi müşterisi tarafından tarih 2'de 2R>2D ödenir. Eğer her iki mudi tarih 2'de paralarını çekerlerse, her biri R alır. Ya da her ikisi tarih 2'de paralarını çekmezlerse banka her mudiye R öder. Ne var ki eğer bir mudi tarih 2'de parasını çeker, diğeri çekmezse, parasını çekmeyene sadece D ödenir ve parasını çekene geri kalan 2R – D ödenir. Bu da R'den daha büyüktür.

İki mudinin tarih 1'deki sonuç matrisi şöyledir:

1. Anthony Faiola, "Argentina Restricts Bank Withdrawals," *Washington Post*, 2 Aralık 2001: A30.
2. Bu model Robert Gibbons'un mükemmel kitabından uyarlandı: *Game Theory for Applied Economists*, (Princeton University Press, 1992).

	Tarih 1	
	Çeker	Çekmez
Çeker	(r,r)	(D, 2r - D)
Çekmez	(2r - D, D)	(?, ?)

İki mudinin tarih 2'deki sonuç matrisi şöyledir:

	Tarih 2	
	Çeker	Çekmez
Çeker	(R, R)	(2R - D, D)
Çekmez	(D, 2R - D)	(R, R)

Güç Oyunu Bedeli'ndeki gibi (III. bölüm) tarih 2'yle başlayarak geriye doğru çalışırız. Oyun uzun sürerse, her iki mudi tarih 2'de paralarını çekeceklerdir. Öteki mudi parasını çekerse, paramı çektiğimde R, çekmezsem sadece D alırım. R>D olduğu için, öteki mudinin parasını çekmesi halinde paramı çekmem gerekir. Eğer öteki mudi parasını çekmezse, paramı çektiğim taktirde 2R – D, çekmediğim taktirde sadece R alırım. 2R – D > R olduğu için, öteki mudi parasını çekmezse benim çekmem gerekir. Dolayısıyla, öteki mudinin yaptığından bağımsız olarak, tarih 2'de paramı çekmem gerekir, haliyle onun da çekmesi gerekir. Başka deyişle, parayı çekmek, tarih 2'de her iki oyuncu için "başat strateji"dir.

Bu, tarih 1'in sonuç matrisinin güneydoğu hücresindeki kayıp sonucu doldurmamıza izin verir. Eğer her iki mudi de tarih 1'de parasını çekmezse, bu durumda oyun tarih 2'ye geçer. Ama şimdi biliyoruz ki, oyun tarih 2'ye geçerse, her iki mudi parasını çekecek ve her biri R alacaktır. Dolayısıyla tarih 1'de her ikisi de paralarını çekmezlerse her bir mudiye ödeme olarak (?,?)'nin yerine (R,R)'yi

geçiririz, yani her bir mudiye ödenecek miktarın belirtildiği yere R'yi koyabiliriz.

Eğer öteki mudi tarih 1'de parasını çekerse, parayı çektiğimde r, eğer çekmezsem 2r – D alırım. Öteki mudi parasını çekerse, r > 2r – D olduğu için, benim de paramı çekmem gerekir. Eğer öteki mudi parasını çekmezse, paramı çektiğimde D, çekmediğimdeyse (nihai olarak) R alırım. R>D olduğu için, tarih 1'de , öteki mudi parasını çekmezse benim de çekmemem gerekir. Tarih 1'de başat strateji dengesi yoktur. Her bir mudinin en iyi hamlesi ötekinin yaptığı şeye bağımlıdır. Eğer öteki mudinin parasını çekeceğini düşünürsem benim de çekmem gerekir. Ayrıca, eğer bu gerçekleşirse -her ikimiz de parayı çekersek- hiçbirimiz kendi seçimimiz yüzünden pişmanlık duymayız, dolayısıyla, eğer bunu bir kez daha yapmak zorunda kalırsak, muhtemelen ikimiz de parayı yeniden çekeriz. Öte yanda, öteki mudinin tarih 1'de parayı çekmeyeceğini düşündüysem, benim de parayı çekmemem gerekir. Ayrıca, ikimiz de parayı çekmezsek, hiçbirimiz pişmanlık duymaz ve seçimimizi değiştirmek istemeyiz.[3] Böylece *ya* karşılıklı olarak çekmek *ya da* karşılıklı olarak çekmemek olası istikrar sonuçlarıdır. Ancak bu istikrar sonuçlarından sadece biri verimlidir. (R, R) her iki mudi için de (r, r)'den daha iyi olduğu için, belirgin biçimde daha verimlidir. Burada keşfettiğimiz, ne yazık ki, verimli olanın iki dengeden sadece biri olduğudur. Öteki denge sonuç, tarih 1'de karşılıklı olarak para çekme, yani her iki mudinin ötekinin de para çekebileceğinden korktuğu için para çekmesi verimli değildir ve banka işleyiş mantığını ortaya koyar.

3. Burada yaptığım açıklama, hem (çeker, çeker)'in hem de (çekmez, çekmez)'in tarih 1 oyunu için *Nash dengesi*dir (matematikçi John Nash'in adıyla). Her ikisi de taraflardan hiçbirinin yaptıkları seçimden ötürü pişman olmayacakları sonuçlardır. O halde her iki sonucun da gerçekleşmesi muhtemelse ikisi de olacaktır. "Denge" sözcüğü bu noktada anlam kazanır. Diğer iki olası sonucun hiçbiri bir Nash dengesi değildir: Tarih 1'de parayı çektiysem ve siz çekmediyseniz, yaptığınız seçim yüzünden pişmanlık duyarsınız ve tarih 1'de çekmeye devam edeceğimi varsaymanız halinde, bir dahaki sefere siz de çekeceksinizdir. Öte yanda, kendi seçimim yüzünden pişmanlık duyabilirim ve sizi yaktığım için parayı çekmeyeceğinizden emin olabilirsem, bir dahaki sefere ben de paramı çekmeyebilirim. Aynı şekilde, eğer ben parayı çekmez ama siz çekerseniz, ikimiz de karşılıklı olarak tercihlerimizi değiştirmeyeceğimizi hissedersek, seçimlerimizi değiştirmek isteriz.

Modelin bankanın işleyişini *öngörmediğine*, sadece mudilerin vade dolana kadar mevduatlarını bankalarda bırakacaklarından ve bütün mudilerin ilk anda yatırdıklarından daha fazlasını geri alacaklarından daha fazlasını öngörmediğine dikkat ediniz. Bunun yerine model, *her iki* sonucun neden mümkün olduğunu görmemize yardım eder. Bankanın her iki mudiye yardım ederek iktisadi verimliliği artırdığı yerde ortaya çıkan sonuç, mudilerin kendi D < R'lerini yastık altında saklamalarından daha iyidir ve bankanın her iki mudiyi, kendi D > r'lerini yastık altında gizlemelerinden daha kötü bir duruma soktuğu yerde ortaya çıkan sonuç toplumsal olarak olumsuz yönde etkilidir. Model, aynı zamanda, bir bankacılık sistemi içinde öteki mudilerin davranışına ilişkin mudi beklentilerinin önemini açıklığa kavuşturur. Eğer mudiler öteki mudilerin paralarını erken çekmeyeceklerinden emin olurlarsa, herkes kazançlı çıkar: R > D, R > D. Oysa mudiler diğerlerini paralarının erken çekeceklerinden şüphelenirlerse, herkes kaybeder: r < D, r < D. Mevduat sigortası ve asgari yasal rezerv bulundurma zorunluluğunu düşünmenin bir yolu, mudilerin paniğe kapılmayacağı, dolayısıyla bankacılık sisteminin kayıplardan çok verimlilik kazançları üretme ihtimalini artıracak tarzda düşünmektir.

B. ULUSLARARASI MALİ KRİZLER

Aynı model uluslararası finansa da uygulanabilir ve uluslararası mali krizleri ve bu krizlerin "bulaşıcılığı"nı açıklamaya yardım edebilir. 1997-98 Asya Mali Krizi'nden hemen sonra *Panic Rules!* [Panik Kuralları] sözcüklerini küresel ekonomi üzerine yazılan bir kitaba[4] başlık olarak seçtim, çünkü VII. bölümde betimlenen "panik kuralları" o talihsiz Asya ekonomilerinde olanları düşünmeye başlamak için yararlı bir yöntemdi. Yedinci bölümden hatırlayacağınız üzere, bir kredi sisteminde iki davranış kuralı vardır: Kural# 1, bütün katılımcıların diğer katılımcıların izlemesini istedikleri ku-

4. *Panic Rules! Everything You Need to Know About the Global Economy* (South End Press, 1999).

raldır: PANİĞE KAPILMAYIN! Kural# 2, her katılımcının dikkatle izlemesi gereken kuraldır: İLK PANİĞE KAPILAN SEN OL! Bu "panik kuralları" bir kredi sisteminin hem vaadini hem de tehlikelerini veciz biçimde özetler. Yukarıdaki banka işleyiş modelinde "uluslararası yatırımcılar"ın yerine "mudi", "oluşum halindeki piyasa ekonomisi" yerine "banka"yı geçirirseniz, model, günümüzün liberalleştirilmiş uluslararası mali sistemine özgü umut verici şeyi ve tehlikeyi açıklamaya yardım eder. Ya da "döviz spekülatörü" yerine "mudi", "oluşum halindeki piyasa ekonomisi" yerine "banka"yı geçirirseniz bir paranın "konvertibl" olması ve kimin ne kadar satın alabileceği ve satacağı konusunda bütün "denetim"in ortadan kalkmasıyla birlikte anılan potansiyel faydalara *ve* tehlikelere ilişkin modelden çok şey öğrenebilirsiniz. Yedinci ve sekizinci bölümlerde açıkladığım gibi, bir kredi sisteminin borç alanlar ile verenler arasında verimlilik kazançlarını adil biçimde dağıtıp dağıtmadığını sormadan önce, kredi sisteminin ya da var olan kredi sistemi içindeki bir yeniliğin gerçekten de kayıplardan çok verimlilik kazançları verip vermeyeceğini sormamız gerekir. Yukarıdaki modelin açıkladığı gibi, eğer katılımcılar Panik Kuralı# 1'den çok # 2'ye itaat ederlerse, *her* kredi sisteminde, verimlilik kazançlarından (R > D, R > D) yararlanmaktan ziyade, verimlilik kayıplarına (r > D, r > D) katlanma ihtimalimiz *daima* vardır. Mali liberalleşmenin ve yeni mali "araçlar"ın faydalarından söz edenler, değişmez biçimde, "ürünler"inin pozitif alternatifini varsayarlar ve başarısızlık ihtimalleri konusunda bizi nadiren uyarırlar. *Eğer* R, D'den yeterince büyük olursa, *eğer* r, D'den çok daha küçük değilse ve en önemlisi, *eğer* katılımcıların Kural# 2'den çok Kural# 1'e itaat etme olasılığı yeterince yüksekse, kredi sisteminin yaratacağı etkilerin beklenen değeri pozitif olacaktır. Ancak özellikle sonuncu "*eğer*" sadece *varsayılamaz*. Dikkatle düşünülmesi gerekir. Sigorta programları, rezerv gerekleri, son başvurulacak ödünç verici, açığa çıkarma kuralları ve daha pek çok faktör katılımcıların kurallardan birini değil de diğerini benimseme olasılığını etkiler. Modelimizin bunu açıklığa kavuşturması önemli bir konudur. Bu koruyucu önlemler, günümüzün uluslararası kredi sistemindeki gibi, var olmadığı ya da

zayıf olduğu zaman, ayrıca türevler gibi "yeni mali ürün yenilikleri" zarar risklerini artırdığı zaman, akılcı yatırımcılar Panik Kuralı# 2'ye itaat etmeye daha eğilimlidirler ve verimlilik kaybı ihtimalleri de buna uygun biçimde daha büyüktür.

C. BASİT BİR TAHIL MODELİNDE ULUSLARARASI YATIRIM

Bu model, III. bölümdeki tahıl modelinin basit bir uyarlamasıdır. İnsanların yerini ülkeler almıştır. Birbirinden ödünç alan ve birbirine ödünç veren insanların yerini, birbirine borç veren ve alan ülkelerin bulunduğu bir "uluslararası kredi piyasası" almıştır. İnsanların işveren ve çalışan rolü oynadıkları bir emek piyasasının yerini alan doğrudan dış yatırım (DDY), güney ekonomilerine yerleşmiş kuzeylilere ait çokuluslu şirketlerde sermaye yoğun teknolojiler kullanarak çalışmak isteyen kuzey ülkelerinin, güney ülkelerindeki emeği kiralamalarına izin verir.

Küresel ekonomide her biri aynı sayıda yurttaşa sahip 100 ülke bulunmaktadır. Herkesin tüketmek istediği tek bir üretilmiş mal, tahıl vardır. Tahıl, emek ve tohumluk tahılla üretilir. Bütün ülkeler eşit derecede becerili ve üretkendir, ayrıca hepsi tahıl üretme konusunda var olan teknolojilerin bilgisine sahiptir. Her ülkenin yılda 1 birim tahıl üretmesi gerekir. Bu üretimin ardından sahip oldukları boş zamanları azamileştirmek isterler ve boş zaman kaybına uğramaksızın yapabilirlerse, sadece tahıl biriktirirler. Tahıl üretmenin "emek yoğun teknik" ve "sermaye yoğun teknik" olmak üzere iki yöntemi vardır.

Emek yoğun teknik, EYT:
6 birim emek + 0 birim tohumluk tahıl, 1 birim tahıl verir

Sermaye yoğun teknik, SYT:
1 birim emek + 1 birim tohumluk tahıl, 2 birim tahıl verir

Her iki durumda da tahılın üretilmesi bir yıl sürer ve tohumluk tahıl, bütün yıl için bağlanarak yılın sonunda yok olur. ***Küresel eşitsizlik*** *ölçümüz, en çok çalışan ülkenin çalıştırdığı emek birimlerinin sayısı ile en az çalışan ülkenin çalıştırdığı emek birimlerinin sayısı arasındaki farktır.* ***Küresel verimlilik,*** *dünyada üretilen bir birim net tahıl başına emek birimi ortalamasıdır.* Dünyada 50 birim tohumluk tahıl vardır; 10 kuzey ülkesinin her biri 5 birim tohumluk tahıla sahiptir ve 90 güney ülkesi tohumluk tahıla sahip değildir.

Okurların, III. bölümde yer alan basit tahıl modelindeki sonuçların nasıl çözümleneceğine ve üç uluslararası iktisadi "rejim" altında ortaya çıkan sonuçların nasıl kıyaslanacağına aşina olduklarını varsayıyoruz: (1) Otarşi altında, izin verilen herhangi bir uluslararası yatırım türü yoktur. Başka deyişle, ne uluslararası mali yatırım ne de doğrudan dış yatırım vardır. (2) Uluslararası bir kredi piyasası ülkelerin istedikleri gibi tohumluk tahıl ödünç almalarına ve vermelerine izin verir. Biz, uluslararası bir kredi piyasası açtığımız zaman ödünç veren ve alan ülkeler arasında karşılıklı olarak yararlı bütün anlaşmaların gerçekleştiğini ve imzalandığını, yani kredi piyasasının krizler ve herhangi bir verimlilik kaybı olmaksızın mükemmel biçimde işlediğini cömertçe varsayarız.[5] (3) Doğrudan dış yatırım (DDY) ülkelerin, "ev sahibi" ülkenin içinde yerleşmiş "yabancı" ülkenin sahip olduğu fabrikalarda çalışmak üzere başka ülkelerden emek kiralamasına izin verir. Ev sahibi ülkelerdeki emek piyasasının dengede olduğunu farz ederek, yabancı ve yerli işverenlerin aynı ücret oranını ödediklerini tam olarak varsayarız. Eğer yabancı çokuluslular ülke içindeki işverenlerden daha yüksek ücretler öderlerse, elde edeceğimiz sonuçlar biraz daha az eşitsiz olacaktır.

Otarşi altında, her güney ülkesi EYT ile 6 birim emek çalıştırırken, her kuzey ülkesi SYT ile 1 birim emek çalıştıracaktır. Küresel eşitsizlik derecesi 6 – 1, yani 5 olacaktır. Üretilen net tahıl birimi başına çalışılan günlerin ortalama sayısı, yani küresel ekonomi-

5. Burada varsayılan "saf" uluslararası kredi piyasasının yerine daha gerçekçi bir uluslararası finans versiyonunu izleyen model koyulduğunda bu varsayımı geçersiz sayarız. Daha gerçekçi model uluslararası kredi sisteminin genişlemesiyle birlikte verimlilik kazançlarının yanı sıra verimlilik kayıplarını da hesaba katar.

nin verimliliği [90(6) + 10(1)] / [100] = 5,500 olacaktır.

Bir **uluslararası kredi piyasasını** yasallaştırırsak, uluslararası kredilerin faiz oranı (r), her yıl için 5/6 birim tohumluk tahıl olacaktır. Her güney ülkesi ya EYT ile 6 birim emek çalıştıracak ya da SYT ile ödünç tohumluk tahılla çalışacaktır. Her kuzey ülkesi 5C [C: tahıl birimi –ç.n.] ödünç verecek, faiz olarak (5/6)5, yani 4,167C toplayacak, 1C tüketecek ve hiçbir şekilde çalışmadan 3,167C biriktirecektir. Küresel eşitsizliğin derecesi, kuzey ülkelerinin biriktirdiği tahılı hesaba katarsak, eşitsizlik derecesi gerçekte 6'dan daha büyük olsa da, 5'ten 6'ya çıkacaktır. Küresel ekonominin verimliliği artacaktır, çünkü dünyada üretilen net tahıl birimi başına ortalama çalışma günlerinin sayısı 5,500'den [90(6) + 10 (0)] / [100 + 10 (3,167)]'ye, yani 4,101'e düşecektir. Bu sonuçların ardındaki mantık, otarşi altındaki kuzey ülkelerinin tohumluk tahıllarının tamamını üretken kullanıma yöneltmek için hiçbir dürtüye sahip olmamalarıdır. Her kuzey ülkesi 5 birim tohumluk tahılının sadece 1'ini kullanır; diğer 4 birim atıl bir üretken kaynaktır. Uluslararası kredi piyasası, kuzey ülkelerine, sahip olduğu tohumluk tahılı, ödünç alınan tohumluk tahılın güney emeğinin üretkenliğini artırdığı güney ülkelerine ödünç vermek için bir dürtü sağlar. Tohumluk tahıl küresel olarak kıt olduğu için, kuzey ülkeleri güney ülkelerindeki artan üretkenlikten sağlanan bütün verimlilik kazancını ele geçirebilirler.

Eğer bir teknik değişiklik EYT'nin verimliliğini artırır, bu durumda, bir birim tahıl üretmek için sadece 4 birim emek gerekirse, uluslararası faiz oranı (r), her yıl için 5/6 birim tahıldan 3/4 birim tahıla düşecektir. Küresel verimlilik artacaktır, çünkü dünyada bir birim net tahıl üretmek için gerekli olan ortalama gün sayısı [90 (4) + 10 (0)] / [100 + 10 (2,75)] = 2,824'e düşecektir; bu da 4,101'den daha azdır. Uluslararası faiz oranı (r), azalır, çünkü SYT ile EYT teknolojilerinin üretkenliği arasındaki farklılık artık daha azdır, bu durumda güney ülkeleri SYT kullanmak için ihtiyaç duydukları tohumluk tahıl için ödeme yapmaya o kadar istekli değildirler. Küresel verimlilik artar, çünkü EYT koşullarında yapılan bütün üretim daha üretken ya da verimlidir. Eşitsizlik azalır, çünkü r daha az ol-

duğu zaman ödünç verenler daha az, ödünç alanlar ise daha çok verimlilik kazancı sağlarlar. *Daha fazla emek yoğun teknolojilerin sağladığı üretkenlik artışının sadece küresel verimliliği artırmadığına, küresel eşitsizliği de azalttığına dikkat ediniz.*

Öte yanda, teknik bir değişim SYT'nin verimliliğini, brüt 2 birim tahıl (ya da net 1 birim) üretmek için 1 birim tohumluk tahılla birlikte sadece yarım birim emek gerektirecek kadar artırırsa, uluslararası faiz oranı her yıl $^5/_6$ tahıl biriminden 9/10 tahıl birimine çıkar. Küresel verimlilik artar, çünkü dünyada bir birim tahıl üretmek için gereken ortalama gün sayısı [90 (6) + 10 (0)] / [100 + 10 (3,5)] = 4,0'a düşer; bu da 4,101'den daha küçüktür. Uluslararası faiz oranı (r), artar, çünkü SYT ile EYT teknolojilerinin üretkenliği arasındaki farklılık artık daha büyüktür, öyle ki güney ülkeleri SYT kullanmak için ihtiyaç duydukları tohumluk tahılı elde etmek için daha fazla ödemeye isteklidirler. Küresel verimlilik artar, çünkü SYT ile yapılan bütün üretim daha üretken ya da verimlidir. Eşitsizlik artar, çünkü r daha yüksek olduğu zaman, ödünç verenler daha az, ödünç alanlar ise daha çok verimlilik kazancı elde ederler. *Sermaye yoğun teknolojilerin sağladığı üretkenlik artışının küresel verimliliği artırdığına, ancak küresel eşitsizliği şiddetlendirdiğine dikkat ediniz.*

Eğer bir uluslararası kredi piyasası yerine **doğrudan dış yatırımı** yasallaştırırsak, güney ekonomilerindeki ücret oranı w = $^1/_6$ olacaktır. Her güney ülkesi, ülke içinde sahip olunan şirketlerde EYT ile ya da güneyde veya "ev sahibi" ülkede ya da ikisinin bir bileşiminde yerleşmiş kuzeylilerin sahip oldukları şirketlerde SYT ile olsun, 6 birim emek çalıştırmak zorunda kalacaktır. Her kuzey ülkesi, 10C brüt, 5C net üreterek, ücret olarak ($^1/_6$) (5) = 0,833C ödeyerek ve 4,167C kâr sağlayarak, güney ülkelerine yerleşmiş olan kuzey ülkesi şirketlerinde çalıştırmak için 5 birim güney emeği kiralayacaktır. Dolayısıyla her kuzey ülkesi 1C tüketecek ve hiç çalışmaksızın 3,167C biriktirecektir. Küresel eşitsizliğin derecesi 5'ten 6'ya çıkacaktır; bununla birlikte, kuzey ülkelerinin biriktirdiği tahıl miktarını hesaba katarsak, eşitsizlik bu kez aslında 6'dan daha büyük olacaktır. Küresel ekonominin verimliliği artacaktır, çünkü

dünyada üretilen net tahıl birimi başına çalışılan ortalama gün sayısı 5,500'den [90 (6) + 10 (0)] / [100 + 10 (3,167)] = 4,101'e düşecektir. Gene, bu sonuçların ardındaki mantık, doğrudan dış yatırımın kuzey ülkelerine, otarşi altında atıl olan tohumluk tahılı kullanmak, daha önce otarşi altında EYT ile çalışan güney emeğini, güneyde yerleşmiş kuzey şirketlerinde EYT kullanarak -böylelikle güney emeğinin bir kısmının üretkenliğini artırarak- istihdam etmek için bir dürtü sağladığını ortaya koyar. Tohumluk tahıl küresel olarak kıt olduğu için kuzey ülkeleri güney ülkelerinde artan üretkenlikten sağlanan bütün verimlilik kazancını elde edebilir.

D. BASİT BİR TAHIL MODELİNDE BANKALAR

Banka işleyiş modelinden sağlanan içgörüleri III. bölümdeki basit tahıl modeliyle birleştirerek bankaların iktisadi verimliliği nasıl artırabildiklerini, ama aynı zamanda verimlilik kayıplarına da yol açabileceklerini gösterebiliriz. Daha önceki gibi ekonomi 1.000 üyeden oluşmaktadır. Herkesin tüketmek durumunda olduğu tek bir üretilmiş mal vardır: Tahıl. Tahıl, emek ve tohumluk tahıl girdilerinden üretilir. Herkes eşit derecede becerili ve üretkendir, ayrıca herkes tahıl üretimi için var olan iki teknolojinin nasıl kullanılacağını bilir. Her bir kişinin tam olarak hafta başına 1 birim tahıl tüketmeye ihtiyacı vardır; ardından kendi boş zamanını azamileştirmek ister. İnsanların, ancak boş zaman kaybına uğramaksızın yapabileceklerse, tahıl biriktirdiklerini farz ederiz. Önceki gibi, tahıl üretmenin iki yolu vardır: Emek yoğun teknik (EYT) ve sermaye yoğun teknik (SYT):

Emek Yoğun Teknik:
6 iş günü + 0 birim tohumluk tahıl, 1 birim tahıl verir

Sermaye Yoğun Teknik:
1 iş günü + 1 birim tohumluk tahıl, 1 birim tahıl verir

Her zamanki gibi, ekonomideki eşitsizliğin derecesini (kusurlu olarak) herhangi birinin çalıştığı günlerin azami ve asgari sayısı arasındaki fark olarak ve verimliliği bir birim net tahıl üretmek için gerekli olan gün sayısı şeklinde ölçeriz. 1.000 kişiden 100'ünün 5'er birim tohumluk tahıla sahip olduğu, diğer 900 kişinin ise hiç tohumluk tahıla sahip olmadığı bir durumu inceliyoruz.

Otarşi altında, her tohumsuz kişi EYT ile 6 gün çalışacak ve her tohumlu kişi SYT ile 1 gün çalışacaktır. Eşitsizliğin derecesi 6 – 1 = 5 olacaktır. Ekonominin verimliliği şöyle olur: Bir birim net tahıl üretmek için ihtiyaç duyulan [900 (6) + 100 (1)] / 1000 = 5,500 çalışma günü.

Bankasız kusurlu borç verme

Borç alma ve vermenin önceden yasal hale getirilmesi halinde, karşılıklı olarak yararlı bütün kredi işlemlerinin yapılacağını üstü kapalı biçimde farz ettik. Mali iktisatçılar bunu naif ve dayanağı olmayan bir varsayım olarak açıklarlar. Bu, birbirini bulan ve başarılı bir müzakereyle anlaşmaya varan borç verenleri ve alanları ilgilendiren önemli "işlem giderleri"nin var olduğu gerçeğini göz ardı eder. Coşkulu mali iktisatçılar, bankaların, borç verenlerin fonlarını mevduat faiz oranlarının bir veri olarak alındığı tek bir yere yatırmalarına izin vererek ve borç alanların banka kredileri faiz oranlarının veri olarak alındığı tek bir yere başvurmalarına izin vererek işlem giderlerini borç alanlar ve verenler için azalttığına işaret ederler. Bunu anlamak kolaydır ve tartışmaya gerek yoktur. Dolayısıyla naifliğimizin üstesinden gelir ve bankaların yardımı olmaksızın karşılıklı olarak yararlı kredilerin sadece yarısının verileceğini farz ederek "reel" durumu elde ederiz. Yüz tohumlunun sadece 50'sinin borç alanları bulacağını ve diğer 50'sinin bankaların aracılığı olmaksızın bunu yapmayı başaramayacaklarını varsayarız.

Faiz oranı hâlâ 5/6 olacaktır, çünkü her borç alan daha fazlasını değil bu kadarını ödemeye istekli olacaktır. Sonuç olarak, tohumsuz kişiler, ister borç alıp SYT ile çalışsınlar ister borç almayıp EYT ile çalışsınlar, önceki gibi 6 gün çalışacaklardır. Kendi tahılı-

nı ödünç veren 50 tohumsuzun her biri (5) (5/6) = 4,167C faiz toplayacak, 1C tüketecek, 3,167C biriktirecek ve hiç çalışmayacaktır. Borç alan kimse bulamayan tohumlu, SYT ile 1 gün çalışacak, 1 C tüketecek ve hiç tahıl biriktiremeyecektir.

Ekonominin verimliliği bir birim net tahıl üretmek için ortalama [900 (6) + 50 (1) + 50 (0)] / [1000 + 50 (3,167)] = 4,705 gün olacaktır. Bu, bir birim net tahıl üretmek için çalışılan ortalama gün sayısının 5,500 olduğu otarşiden daha iyi bir durumdur. Eşitsizliğin derecesi otarşi altında 5'ken şimdi 6 olacaktır - kendi tahılını ödünç veren ve çalışmayan 50 tohumlunun biriktirdiği 3,167C hesaba katılmasa bile.

İşler iyi gittiğinde bankalar aracılığıyla borç verme

Bir banka açarız ve bunun tohumlu 100 kişinin hepsinin sahip oldukları tohumluk tahılları bankaya yatırarak borç alan kişiler bulmalarını sağladığını farz ederiz. Banka, tohumlu kişilere 5/6 oranında tohumluk tahıl kredisi faiz oranı yükleyebilecek, ancak mevduatın sadece 4/6'sını oluşturan bir kâr elde edebilecektir. Eğer yasal rezerv zorunluluğu yoksa, banka tohumlu kişilerin yatırdıkları 500 birim tohumluk tahılın tamamını ödünç verebilir ve (1/6) (500) = 83,33C kâr sağlar. Tohumlu 100 mudinin her biri (4/6) (5) = 3,33 C faiz alır, 1C tüketir ve hiç çalışmaksızın 2,33C biriktirir. Tohumsuzların her biri bankadan ödünç alsalar da almasalar da 6 gün çalışır, 1C tüketir ve hiç biriktirmezler. Bütün tohumluların kendi tahıllarını yatırdıkları, hiç kimsenin paniğe kapılmadığı ve parasını erken çekmediği, bütün tahıl mudilerinin tohumsuzlara ödünç verdiği ve onların da aldıkları borcu SYT ile çalışmak için üretken biçimde kullandığı ve bütün tohumsuzların aldıkları krediyi geri ödedikleri, artı, hafta sonundaki faizi de ödedikleri bankalı bir ekonominin verimliliği, bankada çalışılan hiçbir gün olmadığını varsayarsak, [900 (6) + 100(0)] / [1000 + 83,33 + 100 (2,33)] = 4,101 olur. Kuşkusuz bu, III. bölümde, borç alanlar ile verenler arasında karşılıklı olarak yararlı bütün anlaşmaların bir banka olmaksızın gerçekleşeceğini "naif" bir tutumla varsaydığımız zaman hesapla-

dığımız aynı verimlilik derecesidir. Eşitsizlik derecesi 6 olmaya devam eder (tohumluların hiçbiri artık 3,167C biriktirmese de, hepsi 2,33C biriktirir ve banka sıfır çalışma karşılığında 83,33 kâr eder.)

İşler iyi gitmediğinde bankalar aracılığıyla borç verme

Tohumlu kişilerin $^{4}/_{6}$ oranında haftalık faiz oranını almak için geçen haftanın cumartesi günü gece saat 12'ten önce tohumluk tahıllarını bankaya yatırmak durumunda olduklarını ve bankanın pazartesi sabahı saat 9'dan itibaren tohumluk tahılı tohumsuz kişilere ödünç vereceğini varsayalım. Hafta sonunda tohumlu mudiler arasında, hafta sonunun yağışlı geçeceğine dair bir hava raporu tahmininin yapıldığı söylentisi yayılır. Bu durumda SYT ile yetiştirilen tahıl mahsulü, borç alanların sadece bankaya borçlandıkları faizi değil, borçlandıkları ana miktarı da geri ödeyemeyecekleri noktaya kadar azalacaktır. Bu durumda r<<D olur. Bankamızın işleyiş modeli, akılcı mudilerimizin, eğer kötü hava koşullarının tohumsuzların ana miktarı bankaya geri ödemelerini önleyeceğine, gelecek pazar kredi faizlerinin büyük bir düşüş göstereceğine inanırlarsa, hafta başındaki "para çekmeme" durumundan hemen "para çekme" durumuna neden geçeceklerini açıklığa kavuşturur. Dolayısıyla bu pazar bütün tohumlular bir ATM makinesi bulmaya (akılcı davranarak) koşarlar ve bankadan 5 birim tahıllarını çekerler. Ne var ki, herkesi gafil avlayan şiddetli yağmurun pazartesi sabahı 2'de başlaması ve zaten iş gününün de pazartesi sabahı başlamasıyla birlikte, SYT ile üretkenliğin hafta içinde her zamanki kadar yüksek olacağı açıktır.

Yaşanan bu olağanüstü durum nedeniyle bankanın pazartesi sabahı ödünç vereceği tahılı olmazsa ve eğer tohumlu kişiler ödünç alacak kişileri kendi çabalarıyla araştırma alışkanlığını kaybetmişlerse, haftalık çalışma başlamadan önce borçlanacak kişi bulamadıkları taktirde ekonomi otarşiye doğru gerileyecektir. Ancak bu, ekonominin, bankanın açılmasından önceki duruma kıyasla daha az verimli olacağı anlamına gelir! Olağanüstü durum yaşandığında, bir banka paniğinin ertesinde hiçbir tohumluk tahıl ödünç verilme-

yecektir -ne bankalar aracılığıyla ne de özel düzenlemelerle- ve üretilen net tahıl birimi başına çalışılan ortalama gün sayısı, banka kredi sistemi mükemmel biçimde çalıştığı zaman 4,101'den 5,500'e çıkacaktır. Ancak bir birim net tahıl üretmek için ortalama 5,500 gün, bir birim net tahıl üretmek için ortalama 4,705 günden - bu bir banka açmamızdan önce kusurlu kredi piyasasının başardığı şeydir- *daha kötü*dür. Bu, banka iflas ettiği zaman, hiçbir bankanın bulunmadığı ve bütün ödünç verenlerin değil de bazılarının kendi çabalarıyla borçlananları buldukları zamana kıyasla ekonominin daha az verimli olduğu anlamına gelir. Başka deyişle, ödünç vermenin banka aracılığı olmaksızın gerçekleştiği, kusurlu, enformel bir kredi piyasasının, banka krizi olduğu zaman yürürlükte olan bir banka-kredi sisteminden daha verimli olabilmesi mümkündür. Bütün tohumlular bankalardaki değerlerini çekmedikleri ve borç alanları bizzat kendi çabalarıyla buldukları ölçüde verimlilik kaybı daha az olacaktır. Ancak banka paniğinin yeterince derin olması ve oldukça sık biçimde gerçekleşmesi halinde, ekonominin bir bankacılık sistemiyle, bir bankacılık sisteminin olmadığı koşullara kıyasla daha az verimli olabilmesi kesinlikle mümkündür. Bu basit modelin gösterdiği şey, mali sektördeki istikrarsızlığın kredileri yükselterek daha fazla üretkenliği kolaylaştırmaktan çok engelleyebileceği ve böylelikle "reel" ekonomiyi daha çok değil daha az verimli hale getirebileceğidir.

E. ULUSLARARASI BİR TAHIL MODELİNDE ULUSLARARASI FİNANS

Yukarıdaki modeli küresel ekonominin mali ve reel sektörleri arasındaki ilişkiyi göstermek için de yeniden yorumlayabiliriz. Banka işleyiş modelini, daha önce yaptığımız gibi "reel" iç ekonominin basit tahıl modeline eklemek yerine, mali modeli, uluslararası mali sistemin bir modeli olarak yorumlayınız ve onu yukarıda çözümlenen "reel" küresel ekonominin uluslararası tahıl modeline ekleyiniz. Mali model, uluslararası mali sistemin neden *hem* "yukarıya"

hem de "aşağıya" doğru çekildiğini gösterir. Uluslararası mali sistem, uluslararası yatırımcılar Panik Kuralı# 1'e (parayı çekmeme, parayı çekmeme) itaat ettikleri zaman, daha verimli Nash dengesine (R, R) yol açarak gerçekleşen karşılıklı olarak yararlı uluslararası anlaşmaların sayısını çoğaltarak küresel verimliliği artırabilir. Ancak kırılgan, dış yönlendirmelere yüksek düzeyde duyarlı uluslararası mali sistem de, eğer uluslararası yatırımcılar Panik Kuralı# 2'ye (parayı çek, parayı çek) itaat eder ve daha az verimli Nash dengesine (r, r) yol açarsa, küresel verimliliği azaltabilir.

Dört olası sonucu karşılaştırınız: (1) Uluslararası otarşi, (2) finans olmaksızın uluslararası ödünç verme, (3) yatırımcıların paniğe kapılmadıkları uluslararası finans, ve (4) yatırımcıların paniğe kapıldıkları uluslararası finans. Eğer karşılıklı olarak yararlı bütün uluslararası kredilerin değil de bazılarının uluslararası finansın aracılığı olmaksızın alındığını farz edersek, finans olmaksızın ödünç verilmesinde otarşiye kıyasla kısmi, ancak tam olmayan bir verimlilik kazancı vardır. Eğer, geriye kalan karşılıklı olarak yararlı uluslararası kredilerin, *yatırımcıların paniğe kapılmamaları şartıyla*, finans aracılığıyla alınacağını ve bu nedenle mali sistemin verimli Nash dengesine (R, R) oturduğunu varsayarsak, uluslararası mali aracılıktan daha büyük bir verimlilik kazancı elde ederiz. Ancak *yatırımcıların paniğe kapılmaları*, böylece uluslararası mali sistemin verimsiz Nash dengesine (r, r) oturması ve ardından gelen uluslararası mali krizlerin mali aracılık olmaksızın gerçekleşecek miktardan daha fazla düşüşe yol açması halinde, uluslararası mali sistem verimlilik kazançlarından çok kayıplarına neden olur. 1997-98'de yarım düzine Doğu Asya ekonomisi, sermaye liberalizasyonuyla ilgili olan ve pek az tanıtılan bu olguyu kötü bir biçimde keşfetti. Arjantin, 2001-2002'de, bu derse ilk gördüğünde kulak asmayanların belleğini tazelemiştir.

F. KAPALI BİR MAKRO İKTİSAT MODELİNDE MALİ VE PARASAL POLİTİKA

Eşdeğer mali ve parasal politikaların etkilerini karşılaştırmak için basit bir *kapalı* ekonomi, kısa vadeli makro model kullanabiliriz. Bütün sayılar milyar dolar cinsindendir.

Y = C + 1 + G, arzın, yani denklemin sol tarafındaki Y'nin, toplam talebe, yani toplam hane halkı tüketim talebi C'ye, şirket yatırım talebi I'ya ve hükümet harcamaları G'ye eşit olduğunu söyleyen denge durumudur.

C = 90 + ¾ (Y – T), ABD hane halkı sektörünün, gelirden 90 milyar doları, ayrıca vergiden sonra her doların dörtte üçünü ya da sahip oldukları harcanabilir geliri tüketeceklerini gösteren tüketim fonksiyonudur.

I = 200 – 1000r yatırım fonksiyonudur. Buradaki r bir kesir olarak ifade edilen faiz oranıdır. Yatırımın faiz oranına negatif biçimde bağlı olduğunu söyler. Her ne zaman faiz oranları % 1 yatırım talebiyle değişirse, yatırım talebi 10 milyar dolar kadar değişecektir.

$G^* = 40$ ve $T^* = 40$. Hükümet harcamaları ve vergilerin her ikisi de başlangıçta 40 milyar dolardır. Nihayet, potansiyel GSYH ya da Y (f) 900 dolardır.

(1) Eğer r % 10'a eşitse, yani $r^* = 0{,}10$ ise Y(e) şöyle hesaplanır:

Y(e) = 90 + ¾ (Y(e) – 40) + 200 – 1000 (0,10) + 40
Y(e) – ¾ Y(e) = 90 – 30 + 100 + 40
¾ Y(e) = 200
Y(e) = 800

(2) Ekonomi ne durumdadır? İşsizlik var mıdır? Enflasyon var mıdır? Ekonomide işsizlik ya da enflasyon açığının büyüklüğü nedir?

Y(f) – Y (e) = 100: İşsizlik açığı 100'dür. Bu durumda konjonktürel bir işsizlik olacaktır, ancak talep çekişli enflasyonun olmaması gerekir. Kuşkusuz maliyet enflasyonu olabilir, ancak basit Keynesçi model bunu görmemize izin vermez.

(3) Hükümet bütçe açığı ya da fazlası var mıdır? Varsa ne kadardır?

T(1) – G(1) = 40 – 40 = 0 olduğu için, hükümet bütçesi başlangıçta dengelidir.

(4) Çıktı bileşimi başlangıçta nasıldır?

G(1)/Y(1) = 40/800 = % 5; I(1)/Y(1) = 100/800 = % 12,5; C(1)/Y(1) = 660/800 = % 82,5

(5) Hükümetin, işsizlik açığını ortadan kaldırmak için harcamalarını ne kadar değiştirmesi gerekecektir?

Yeni denge Y'nin, başlangıç dengesi Y'den 100 milyar daha büyük olmasına ihtiyacımız vardır: $Y_2 - Y_1 = \Delta Y = 100$. Hükümet harcamaları çarpan formülünü kullanırsak:

$\Delta Y = [1/(1-3/4)]\ \Delta G$
$100 = [4]\ \Delta G$
$\Delta G = 25$

(6) Bu durumda hükümet bütçesinde açık (ya da fazla) ne olacaktır?

T(2) – G(2) = 40 – [40 – 25] = - 25 milyar *açık*.

(7) Çıktının bileşimi bu kez ne olacak?

G(2)/Y(2) = 65/900 = % 7,22; I(2)/Y(2) = 100/900 = % 11,11;
C(2)/Y(2) = 735/900 = % 81,67

(8) Bir Cumhuriyetçi ya da "Yeni Demokrat" yönetim olduğunu ve işsizlik açığını hükümet harcamalarını artırarak ortadan kaldıracak yerde, bir *eşdeğer* vergi politikasıyla ortadan kaldırmak istediğini düşünelim. Hükümetin işsizlik açığını ortadan kaldırmak için vergileri ne kadar indirmesi gerekecektir?

Vergi çarpan formülünü kullanırsak:

$\Delta Y = [-3/4/(1 - 3/4)]\ \Delta T$
$100 = [-3]\ \Delta T$
$\Delta T = -33,33$

(9) Bu durumda hükümet bütçesindeki açık (ya da fazla) ne olacaktır?

T(3) – G(3) = [40 – 33,33] = 6,66 - 40 = -33,33 milyar *açık*.

(10) Bu durumda çıktının bileşimi ne olacaktır?

G(3)/Y(3) = 40/900 = % 4,44; 1(3)/Y(3) = 100/900 = % 11,11;
C(3)/Y(3) = 760/900 = % 84,44

(11) Hükümet, *bir bütçe açığı yaratmaksızın* açığı ortadan kaldırmak için ne yapabilir?

Dengeli Bütçe çarpan formülünü kullanırsak:

$\Delta Y = [1]\ \Delta BB$
$100 = \Delta BB = \Delta G = \Delta T$

Dolayısıyla hükümet G'yi *ve* T'yi 100 milyar artırırsa, toplam talep ve denge GSYH 100 kadar yükselecek, GSYH 800'den 900'e çıkacak ve bütçe, G(4) = T(4) = 40 + 100 = 140'la dengede kalmaya devam edecektir.

(12) Bu durumda çıktının bileşimi ne olacaktır?

G(4)/Y(4) = 140/900 = % 15,55; I(4)/Y(4) = 100/900 = %11,11; C(4)/Y(4) = 660/900 = % 73,33

Kuşkusuz, aynı büyüklükteki işsizlik açığını ortadan kaldırmak anlamında *eşdeğer* olan farklı mali politikalar hükümet bütçesi üzerinde farklı etkiler yaratır. Soru 3, 6, 9 ve 11'e verilen yanıtlarla, aynı miktarda harcama ve vergi artışı hükümet bütçesindeki dengeyi değiştirmezken, tek başına G'de meydana gelen artışın açığı artırdığını, ancak tek başına T'yi azaltmanın hükümetin bütçe açığını daha da artırdığını görebiliriz.

Soru 4, 7, 10 ve 12'ye verilen yanıtları karşılaştırarak, farklı mali politikaların çıktı bileşimi üzerinde yarattığı etkileri gözlemleyebiliriz. İşsizlik açığını ortadan kaldırmak için G'yi artırmak kamu mallarının payını artırır, özel yatırım ve tüketim paylarını azaltır. Vergileri kısmak özel tüketim payını artırır, kamu malları ve özel yatırın payını azaltır. Hem G'yi hem de T'yi yükseltmek kamu mallarının payını dramatik biçimde artırır, özel tüketim payını dramatik biçimde, özel yatırım payını ise biraz azaltır.

Özetle, üç mali politikanın her biri işsizlik (ya da enflasyon) açığını ortadan kaldırmak için kullanılabilirken, *eşdeğer mali politikalar* hükümetin bütçe açıkları üzerinde ya da çıktı bileşimi üzerinde aynı etkiyi *yaratmaz*.

Bush yönetiminin servetten daha fazla vergi indirimi konusunda ısrar ettiği ve Kongre'deki Demokratların işsizlik yardımlarında artış sağlamak için bastırdıkları sırada, 11 Eylül 2001'den sonra görüldüğü gibi, Beyaz Saray ya da Kongre, mali özendirme paketi üzerinde anlaşamazsa ne olur? Mali politikada bir kilitlenme olduğu zaman Fed müdahale etmek ve parasal politikaya destek vermek

zorunda kalır. Fed'in incelenen üç mali politikaya *eşdeğer* bir uyarıcı sağlamak istediğini düşünelim. Yani, Fed toplam talebi 100 milyardan 800 ya da 900 milyara çıkaracak ölçüde para arzını artırmak isterse ne olur?

(13) Yatırım çarpanı hükümet harcaması çarpanıyla aynıdır, çünkü kısa vadede makro iktisat, harcamadaki ilk artışın daha fazla uçak gemisi satın alarak federal hükümetten mi, yoksa daha fazla sermaye ekipmanı satın alarak özel girişimden mi geldiğini bilmez ya da bunu umursamaz. Bu nedenle:

$\Delta Y = [1/(1 - 3/4)]\ \Delta I$
$100 = [4]\ \Delta I$
$\Delta I = 25$

(14) Peki özel yatırımda 25 milyarlık bir artış sağlamak için faiz oranlarının ne kadar düşmesi gerekir? Başlangıçta, r(1) %10 ya da 0,10 olduğu zaman I(1)' i çözmek için yatırım denklemini, yani I = 200 – 1000r'yi kullandık.

I(1) = 200 – 1000r(1) = 200 – 1000(0,10) = 200 –100 = 100

Şimdi bize bir I(2) = 1(1) + ΔI vermesi için r(2)'nin ne olması gerektiğini görmek üzere aynı denklemi kullanırız:

I(2) = 100 + 25 = 125 =200 – 1000r(2); 125 – 200 = -75 = -1000r(2);
-75/-1000 = 0,075 = r(2)

Dolayısıyla, r(2) – r(1) = 0,075 - 0,100 = - 0,025 = Δr. Faiz oranlarını % 2,5 düşürmemiz gerekir.

(15) Ekonomideki faiz oranlarının, işlev gören para arzı M1'in 10 milyar dolar artırıldığı her defasında % 1 oranında düşürüldüğünü farz edelim. Fed faiz oranlarını % 2,5 düşürmek istediği için,

Ml'i 25 milyar kadar artırmak zorunda kalacaklardır. Fed bunu açık piyasada uygun bir tahvil alımıyla, reeskont oranını azaltarak ya da asgari yasal rezerv zorunluluğunda indirime giderek yapabilir.

(16) Fed tahvil satın aldığı, reeskont oranını azalttığı ya da rezerv zorunluluğunu düşürdüğü zaman, hükümet bütçesi üzerinde doğrudan hiçbir etki olmaz. Bu, G'yi değiştirmediği gibi T'yi de değiştirmez.[6] Dolayısıyla hükümet bütçesi G(5) = T(5) = 40'ta dengede kalır.

(17) İncelediğimiz üç genişlemeci mali politikanın her birine *eşdeğer* genişlemeci bir para politikası söz konusu olduğunda çıktı bileşimi nasıl olur?

G(5)/Y(5) = 40/900 = % 4,44; I(5)/Y(5) = 125/900 = % 13,89;
C(5)/Y(5) = 735/900 = % 81,67

Genişlemeci para politikası özel yatırım payını artırır, ayrıca hem kamusal hem de özel tüketim paylarını azaltır.

G. AÇIK BİR MAKRO İKTİSAT MODELİNDE IMF KOŞULLU ANLAŞMALAR

Ödeme güçlüğünü önlemek için IMF "teminat" kredisi sağlamanın bir "koşulu" olarak ülkelerin deflasyonist mali ve parasal politikalar uygulamalarını gerektiren IMF anlaşmalarının etkilerini kanıtlamak için basit bir *açık* ekonomi kısa vadeli makro modeli kullanabiliriz. Bu model bize deflasyonist mali ve parasal politikanın öde-

6. Genişlemeci para politikası işlerse, üretim ve gelir artacaktır. Ulusal gelirde meydana gelen bir artış federal vergileri artıracağı için, bu, hükümetin bütçe açığını azaltacaktır. Ancak bu, bütçe açığı üzerinde *dolaylı* bir etkidir. Para politikası, mali politikanın aksine, bütçe açığı üzerinde hiçbir *doğrudan* etki yaratmaz. Ayrıca, basit modelimizde vergiler gelirin bir fonksiyonu olmadığı için para politikası modelimiz üzerinde de hiçbir dolaylı etki yaratmaz.

meler bilançosu açıklarını nasıl fazlalara dönüştürebildiğini ve bir ülke parasının değerini artırabildiğini -böylelikle bu ülkelerin uluslararası borçlarını ödeme yeteneklerini artırdığını- gösterir. Ama bu aynı zamanda bize, bu politikaların söz konusu ülkelerdeki istihdamı, üretimi, geliri ve iç yatırımı neden azaltacağını da gösterir; dolayısıyla, Washington Consensus'un [Washington Mutabakatı] borçlu ülkelerin yurttaşları tarafından genellikle neden rağbet görmediğini açıklar.

1998 güzünde Brezilya ekonomisini karakterize eden şu bilgileri varsayalım: Bütün sayılar milyar real cinsindendir.

Y + M = C + I + G + X, ekonominin denge durumudur. Y iç üretim (ve aynı zamanda gelir) ve M ithalattır. Dolayısıyla, Y + M nihai mal ve hizmetlerin toplam arzını temsil eder. C hane halkı tüketim talebidir, I iç yatırım talebidir, G hükümet harcamalarıdır ve X Brezilya ihracatına olan dış taleptir. Dolayısıyla C + I + G + X nihai mal ve hizmetler için toplam talebi temsil eder. Denge durumu nihai mal ve hizmetlere olan toplam arzın, mal piyasası dengede olduğu zaman nihai mal ve hizmetlere olan toplam talebe eşit olduğunu söyler. Bu durum geleneksel olarak şöyle yazılır: Y = C+I+G+X-M

C = 60 + (⅘)(Y-T) Brezilya tüketim fonksiyonudur.

I = 150 – 1000r, Brezilya'daki reel faiz oranının çizgisel bir negatif fonksiyonu (kesir olarak ifade edilen) olarak Brezilya iç yatırımını ifade eder.

ÖHB = X – M + KF, ödemeler hesabı bilançosu eşitliğidir. Eğer ÖHB < O ise, ÖHB, real arzını artırdığı için, uluslararası para piyasalarına net bir real [Brezilya para birimi] akışı vardır. Eğer ÖHB > 0 ise, ÖHB dış döviz piyasalarına real arzını azalttığı için, uluslararası para piyasalarından içeriye net bir real akışı vardır. ÖHB hem ticaret hesabını, yani X – M'yi, ve hem de sermaye hesabını, yani KF'yi (aşağıya bkz.) içerir.

G = 120 hükümetin başlangıçta yaptığı harcamadır: T = 100 başlangıçtaki vergi tahsilatıdır.

M = 50 + ($^1/_{10}$)Y, ithalat denklemidir ve Y, bu ifadede ulusal geliri simgelemektedir. Brezilya halkı ve şirketleri, ulusal gelir yükseldiği zaman daha fazla ithalat yaparlar. Onların gelirden kaynaklanan marjinal ithalat eğilimi, yani MİE'leri $^1/_{10}$' dur.

X = 120, Brezilya ihracatına olan dış taleptir.

KF = 1000r – 60, iç faiz oranlarının bir fonksiyonu olarak net kısa vadeli mali sermaye akışını ifade eder. Brezilya'da faiz oranları daha yüksek olduğu zaman, yüksek faiz oranlarının cezbettiği daha fazla dış mali sermayenin Brezilya'ya akması ve daha az Brezilya servetinin ülke dışına çıkması muhtemeldir. Reel faiz oranı % 6, yani 0,06 olduğu zaman, ülke içine akışla ülke dışına akış tam olarak denkleşir. Reel faiz oranları % 6'dan daha yüksek olduğunda net bir içeriye doğru akış vardır; faiz oranları % 6'nın altında olduğunda da net bir dışarıya doğru akış vardır.

Y(f) = 1000, Brezilya'nın potansiyel GSYH'sidir.

Uluslararası para piyasalarında real arzının 10 milyar real azaldığı (arttığı) her defasında, real'in uluslararası değerinin % 1 oranında arttığını (azaldığını) varsayarız.

İşlev gören para arzının, yani M1'in, 20 milyar real azaldığı (arttığı) her defasında, Brezilya'daki faiz oranlarının % 1 arttığını (azaldığını) varsayarız.

Hükümet harcamaları ve yatırım gelir-gider çarpanlarının her ikisi, ithalatın neden olduğu gelir-gider çarpan zincirindeki ek "sızıntı"yı yansıtacak şekilde, bu basit açık ekonomi makro modelinde [1\(1 – MTE + MİE)]'ye eşittir.

(1) Brezilya'da faiz oranları % 5 (r = 0,05) ise başlangıç dengesi GSYH'yi, yani Y(1)'i hesaplayınız.

$Y(1) = 60 + (4/5)[Y(1) - 100] + 150 - 1000(0,05) + 120 + 120 - [50 + (1/10) Y(1)]$

$Y(1) - (4/5) Y(1) + (1/10) Y(1) = (3/10) Y(1) = 60 - 80 + 150 + 120 + 120 - 50 = 270$

$Y(1) = (10/3)(270) = 900$

(2) Brezilya ekonomisinde başlangıçtaki işsizlik açığının büyüklüğü nedir?

$Y(f) - Y(1) = 1000 - 900 = 100$ işsizlik açığı.

(3) Brezilya hükümetinin bütçesinde başlangıçtaki açık nedir?

$T(1) - G(1) = 100 - 120 = -20$; 20 milyar real bir bütçe açığı.

(4) Brezilya'nın başlangıçtaki ticaret açığı nedir?

$X(1) - M(1) = 120 - [50 + (1/10)Y(1)] = 120 - 50 - (1/10) 900 = -20$; 20 milyar real bir ticaret açığı.

(5) Brezilya'nın başlangıçtaki sermaye hesabındaki açık nedir?

$KF(1) = 1000(0,05) - 60 = -10$, 10 milyar real bir sermaye hesabı açığı.

(6) Brezilya'nın başlangıçtaki Ödemeler Bilançosu açığı nedir?

$ÖHB(1) = X(1) - M(1) + KF(1) = -20 - 10 = -30$ milyar dolar ÖHB açığı.

(7) Her şey sabit kaldığında, real'in değeri ne kadar ve hangi yönde değişir?

ÖHB (1) / 10 = -30/10 = % -3; real'in değeri yıl sonunda % 3 düşecektir.

(8) Eğer Brezilya Merkez Bankası para arzı konusunda hiçbir eylemde bulunmazsa, Brezilya'nın içindeki para arzı (M1), yıl sonunda ne kadar ve hangi yönde değişir?

Brezilya merkez bankasının müdahalede bulunmaması halinde, 30 milyar real olan ÖHB açığı ülke içindeki para arzını 30 milyon real kadar azaltacaktır. Para yetkililerinin bunun olmasını istemediklerini farz edersek, iç para arzını o yılın başlangıcındaki noktada tutmak için bir "telafi edici para politikası" benimsemek zorunda kalacaklardır.

(9) Brezilya'da başlangıçta GSYH'nin yüzde kaçı yatırıma ayrılır?

I(1)/Y(1) = 100/900 = 0,111, başka deyişle % 11,1

Brezilyalılar kendi ekonomilerine baktıkları zaman, işsizliğin çok fazla olduğu, kapasitesinin çok altında üreten ve çıktısının çok azını sermaye stokunu artırmak, dolayısıyla gelecekte potansiyel GSYH'yi artırmak için kullanan bir ekonomi görürler. IMF aynı ekonomiye baktığı zaman, bütçe açığı veren bir hükümet görür; bu da, Brezilya hükümetinin yabancılara olan borçlarını vadesinde ödemeyi başaramayacağı anlamına gelir. Onlar, Brezilya'nın uluslararası kreditörlerine geri ödeme yapabilmeleri için ihtiyaç duydukları fazlalardan çok, bir ticaret ve ödemeler bilançosu açığı görürler. Ayrıca değer kaybeden bir real görürler ki, bunun anlamı, ister hükümet ister özel bankalar ve şirketler olsun, bütün Brezilyalıların, vadesi gelen uluslararası borçları dolar üzerinden ödemek için ellerindeki realler ile ihtiyaç duydukları dolarları satın alarak daha zor bir dönem geçirecekleridir. Brezilyalıların ve IMF'nin göz göze geldikleri yerde gördükleri şey, Brezilya'nın, IMF'den gelen acil bir kredi olmaksızın önemli uluslararası yükümlülüklerini kar-

şılayamayacağı ve ödeme güçlüğünün yaratacağı sonuçların hem Brezilya hem de uluslararası yatırımcılar için felaket olacağıdır.

1998 güzünde IMF'nin, bir IMF teminat kredisi karşılığında Brezilya hükümetinin harcamalarını 30 milyar real *azaltması* için ısrar ettiğini düşünelim.

(10) Brezilya'da işsizlik açığı bu kez ne kadar olacaktır?

Hükümet harcaması çarpanı $[1/(1 - 4/5 + {}^{1}/_{10})] = {}^{10}/_{3}$'tür. Böylece, $\Delta G = -30$'u (${}^{10}/_{3}$) ile çarparak, denge GSYH içindeki düşüşü ifade eden, $\Delta Y = -100$'ü elde ederiz. Dolayısıyla denge GSYH, 100 milyar real azalarak 900'den 800'e düşer ve işsizlik açığı 100 milyar real'den 200 milyar real'e çıkar.

(11) Brezilya hükümet bütçesinde açık ya da fazlalar bu kez ne olacaktır?

$T(2) = T(1) = 100 - G(2) = 100 - (120 - 30) = +10$ milyar real fazla. Bu, Brezilya hükümetine tahvillerin vadesi geldiğinde yabancı tahvil sahiplerine ödeyecek bir şeyler sağlar. Tahviller dolar cinsinden bağlanmışsa, Brezilya hükümeti dolar olarak ödeme yapmak için 10 milyar real fazlasını dolar karşılığında satabilir.

(12) Brezilya'nın ticaret açığı ne olacaktır?

$X(2) = X(1) = 120 - M(2) = 120 - [50 + (1/10)\ 800] = -10$; 20 milyardan az, ama gene de 10 milyar real bir ticaret açığı.

(13) Brezilya'nın sermaye hesabı ne olacaktır?

$r(2) = r(1) = 0{,}05$ olduğu için, KF'de hiçbir değişiklik yoktur ve $KF(2) = KF(1) = -10$'dur.

(14) Brezilya'nın Ödemeler Bilançosu açığı ya da fazlası bu kez ne olacaktır?

ÖHB(2) = X(2) – M(2) + KF(2) = - 10 – 10 = - 20; 30 milyardan az, ama gene de 20 milyar real bir ÖHB açığı.

(15) Real'in değeri ne olacaktır?

ÖHB(2)/10 = -20/10 = % -2, real'in değerindeki düşüştür; % 3'lük devalüasyondan biraz da olsa daha aşağılara inmiştir, ancak düşme devam etmektedir.

Ticaret ve ödemeler bilançosu açıkları Brezilya'nın yabancı kreditörlere geri ödeme yeteneğini tehdit etmeye devam eder. Ayrıca real'i aşağıya doğru çeken baskı biraz hafiflerken real düşmeye devam ederse, eğer "devlet" borcu hükümetin satın alması için daha da pahalı hale gelen dolarla bağlanmışsa, hükümetin bütçe fazlası bile, borcun geri ödenmesine izin vermeyecek kadar yetersiz olabilir. Brezilya'nın işsizlik artışı ve gelir düşüşüyle ilgili şikâyetlerine rağmen, IMF, "kararından geri dönemeyeceğine" karar verir.

Brezilya 1999 baharında daha fazla kredi ihtiyacı duyduğu zaman, ek koşullar üzerinde ısrar etmek için bir başka fırsat ortaya çıkar. Mart 1999'da ek bir IMF teminat kredisi karşılığında IMF, Brezilya Merkez Bankası'nın para arzını kısmasını ister. IMF'nin, ek bir koşul olarak, Brezilya Merkez Bankası'nın ülkenin para arzı M1'i 60 milyar real kadar azaltmak için Brezilya tahvil piyasasına yeterli miktarda real satması için de ısrar ettiğini düşünelim.

(16) Brezilya'daki faiz oranı ne kadar yükselecektir?

İşlevli para arzı M1'in 20 milyar real azaldığı her defasında, Brezilya'daki faiz oranları % 1 arttığı için, para arzında meydana gelen 60 milyarlık bir azalma ülkedeki reel faiz oranlarında 60/20 = %3'lük bir artışa yol açar, dolayısıyla: $r(3) = r(1) + \Delta r$ = %5 + %3 = %8.

(17) Brezilya'da şirket yatırımları ne kadar düşecektir?

I(3) = 150 – 1000r(3) = 150 – 1000(0,08) = 70, yani 100'den aşağıya doğru 30 milyar real'lik bir düşüş.

(18) Brezilya'daki işsizlik açığı bu kez ne olacaktır?

Yatırım harcaması çarpanı, [$^{10}/_{3}$] olarak hesapladığımız hükümet harcaması çarpanıyla aynı büyüklüktedir. Dolayısıyla $\Delta I = -30$'u ($^{10}/_{3}$)'le çarpmamız gerekir; bu da $\Delta Y = -100$, yani Y(e)'de biraz daha düşüş verir. Y(e) şimdiki durumda 800 milyar real'e düşmüş olduğu için, bu kez bir 100 milyar real daha düşer ve yeni Y(e), yani Y(3), 800 – 100 = 700 milyar real olur. Bu, işsizlik açığını 1000 - 700 = 300 milyar real'e çıkarır.

(19) Brezilya hükümetinin hükümet bütçesi fazlaları ne olacaktır?

Para politikası, hükümet bütçe açığını doğrudan etkilemez, dolayısıyla bütçe açığı, hükümet harcamalarındaki azalmadan sonraki kadar, 10 milyar real'lik bir fazla olarak kalır.

(20) Brezilya'nın ticaret hesabı ne olacaktır?

X(3) – M(3) = 120 – [50 + ($^{1}/_{10}$) 700] = 120 – 50 – 70 = 0; ve Brezilya'nın ticaret hesabı nihayet dengededir.

(21) Brezilya'nın sermaye hesabı ne olacaktır?

KF(3) = 1000r(3) – 60 = 1000(0,08) – 60 = + 20; sermaye hesabında 20 milyar real'lik bir fazla vardır.

(22) Brezilya'nın ayrıntılı Ödemeler Bilançosu ne olacaktır?

ÖHB(3) = X(3) – M(3) + KF(3) = 0 + 20 = + 20; dolayısıyla,

nihayet uluslararası kreditörlere ödeme yapmak için kullanılacak bir ÖHB fazlası vardır.

(23) Real'in değeri bu kez ne kadar ve hangi yönde değişecektir?

Real'in değeri, ÖHB(3)/10 = +20/10 = + % 2 kadar yükselir; nihayet real'in değerinin üzerindeki onu aşağıya doğru çeken baskı tersine dönmüştür. Eğer real'in değeri yükselirse, bütün Brezilyalı kreditörlerin dolar üzerinden bağlanmış kredileri ödemeleri daha kolay olacaktır.

(24) Brezilya GSYH'sinin yatırıma ayrılan oranı bu kez ne olacaktır?

I(3)/Y(3) = [150 – 1000(0,08)]/700 = 70/700 = % 10 < % 11,1 = 100/900 = I(1)/Y(1). Bu, Brezilya'nın öncekinden 30 milyar real daha az yatırım yapmakla kalmadığı, sermaye stokunu ve dolayısıyla potansiyel GSYH'sini artırmak için sahip olduğu çıktının öncekinden daha düşük bir *oranını* ayırdığı anlamına gelir.

İşte bu kadar! 1999 yılının ortasında Brezilya bir "borç geri ödeme makinesi"ne başarılı biçimde dönüştürülürken, Brezilya ekonomisi giderek daha çok resesyona batar ve uzun vadeli iktisadi kalkınma daha da uzak bir rüya haline gelir.

H. UZUN VADELİ BİR SİYASAL İKTİSAT MAKRO MODELİNDE ÜCRET YÖNELİMLİ BÜYÜME

Genel çerçeve

Adına şumo dediğimiz sadece tek bir üretilen mal vardır. Bu, hem işçilerin hem de kapitalistlerin yedikleri, giydikleri ve içinde yaşadıkları çok amaçlı bir maldır. Ayrıca şumo'lar şumo üretmek için de

kullanılır. Başka deyişle, şumo'lar aynı zamanda bir yatırım malı ve sermaye stoku, yani K'dır. Yatırım malı sayesinde emek, şumo'lardan oluşan şumo'lar üretmek için çalışır. X'in bir yılda üretilen şumo'ların sayısı ve C'nin de bir yılda tüketilen şumo'ların sayısı olduğunu düşünelim. Tüketilmeyen her şumo'nun sermaye stokuna eklendiğini, yani yatırıma (I) ayrıldığını farz edelim ve işi kolaylaştırmak için, sermaye stoku amortisman oranının sıfır olduğunu düşünelim. L, yıl içinde istihdam edilen kişi-yılların sayısıdır ve C *hem işçiler hem de kapitalistler tarafından* istihdam edilen kişi-yıl başına tüketilen şumo sayısıdır.[7] Bu, yıllık toplam şumo tüketimi C'nin cL'ye eşit olduğu anlamına gelir. Eğer g'yi sermaye stoku büyüme oranı olarak alırsak, bu durumda yıllık toplam şumo yatırımı, yani I, gK'ye eşittir, çünkü amortisman olmadığını varsaydık.

İlk eşitliğimiz, üretilen bütün şumo'ların ya tüketildiğini ya da sermaye stokuna eklendiğini, yani yatırıma ayrıldığını söyler:

(1) $X = C + I = cL + gK$

Hemen sonra çok basit bir "sabit katsayılı" üretim fonksiyonu varsayarız. Bir şumo imal etmek belirli bir kişi-yıl kadar emek sayısını, yani a(0)'ı -emek girdi katsayısı- ve belirli sayıda bir sermaye stoku şumo'sunu, yani a(1)'i -sermaye girdi katsayısı- gerektirir. Sabit katsayılı üretim fonksiyonlarıyla şumo imal etmek için, daha az sermayeyi daha çok emekle ikame etmenin ya da daha az emeği daha çok sermaye ile ikame etmenin hiçbir yolu yoktur. X miktarda şumo imal etmek, a(0)X kişi-yıl kadar emeği ve a(1)X kadar şumo sermaye stokunu gerektirir. Sermaye stokunda sadece a(1)X kadar şumo'ya sahipsek a(0)X kişi-yıl emekten daha fazla kiralamak iyi olmayacaktır, çünkü her durumda sadece X kadar şumo üretilebilir ve eğer sadece a(0)X kişi-yıl emek kiralanırsa, sermaye stokundan sadece a(1)X şumo kullanılacak, geri kalanı etkin biçimde atıl kalacaktır.

7. Başka deyişle, C, istihdam yılı başına işçilerin tükettikleri miktar değil, istihdam yılı başına işçilerin ve kapitalistlerin *birlikte* tükettikleri miktardır.

Dolayısıyla L daima a(0)X'e eşit olacaktır. Eğer çıktı (X) düşükse ve iş gücü (N) büyükse, bu a(0)X = L < N anlamına gelebilir ve istihdam edilmemiş emeğe sahip oluruz. Aynı şekilde, eğer çıktı (X) düşük ve sermaye stoku (K) büyükse, durum, a(1)X<K olabilir ve bu durumda kullanılmamış sermaye stokumuz olacaktır. Farklılık ise işverenler sadece L < N isterlerse N kiralamak zorunda olmazlarken, sahip oldukları sermaye stoku K ile iş görmeleridir. Eğer bu, işverenlerin istedikleri miktarda, yani a(1)X üretmek için kullanmak istediklerinden daha fazla sermaye olduğunu gösterirse, bu durumda sermaye stoklarının bir kısmı, tabir yerindeyse, onların zararına atıl olacaktır. Bu durumda, L/X daima a(0)'a eşit olur, ancak K/X sadece çıktının tam kapasite düzeylerinde a(1)'e eşit olur. Bu durumda sermayenin tamamı kullanılmaz: K/X > a(1). Bu kapasite kullanım indeksi, u = X/K'yı tanımlamak için yararlıdır. Kapasite kullanım indeksi, çıktı sıfır olduğu zaman asgari bir 0 değerinden, X tam kapasite çıktı olduğu zamanki azami bir 1/a(1) değerine kadar sıralanır; bu durumda K/X = a(1) ve X/K = 1/a(1) olur. Dışsal değişkenlerde meydana gelen değişikliklerin kapasite kullanım indeksimizi, yani $0 \leq u \leq 1/a(1)$'i nasıl etkilediği, modelimizdeki ekonominin performansında can alıcı bir konu olarak görülecektir.

Şimdi denklem (1)'i X'e böler ve denklem (2)'yi elde etmek için sadeleştiririz:

$$X/X = c(L/X) + g(K/X)$$

(2) $1 = ca(0) + g/u$; bunu şu şekilde de yazabiliriz: $Ca(0) = [1 - g/u]$

Üretilen şumo'nun ya tüketime ya da yatırıma gitmesi gibi, gelir de ya işçilere ya da kapitalistlere gider. *İkinci eşitlik, toplam gelirin işçilerin ve kapitalistlerin toplam gelirlerine eşit olduğunu söyler.*

(3) PX = WL + rPK

P bir şumo'nun dolar cinsinden fiyatı, W ise istihdam edilen kişi-yıl başına dolar cinsinden ücret oranı ve r kapitalistlerin sağladığı kâr oranıdır. PX üretimin dolar cinsinden değerini ya da pasta ilkesine göre, gelirin dolar cinsinden değerine eşit olması gereken GSYH'yi ya da ekonomideki GSYY'yi verir. WL ödenen bütün ücretlerin dolar cinsinden değerini verir. Ayrıca PK sermaye stokunun dolar cinsinden değeri olduğu için, sermaye stokunun dolar cinsinden değerinin kapitalistlerin sermaye stokuna "yatırılan" dolar başına "kazandıkları" kâr oranıyla çarpılması bize kapitalistlerin gelirlerinin dolar cinsinden değerini verir. Gene denklem (3)'ü X'e böleriz ve denklem (4)'ü elde etmek için basitleştiririz:

PX/X = W(L/X) + rP(K/X); P = Wa(0) + rP/u. Bu denklemi P'ye bölersek şu sonucu elde ederiz:

(4)1 = wa(0) + r/u. Burada w = W/P, gerçek ücrettir ve şöyle yazılabilir: wa(0) = [1 – r/u]

Daha sonra, işçiler bütün gelirlerini tüketirlerken, kapitalistler kendi gelirlerinin bir bölümünü tasarruf ederler. Kapitalistlerin kendi gelirlerinin tasarruf ettikleri bölümüne s diyelim.[8] Sonuçta *üçüncü ve son eşitliğimizi* yazarız: *Toplam tüketimin değeri işçilerin tüketiminin değeri, artı, kapitalistlerin tüketiminin değerine eşit olmalıdır*. Toplam tüketim cL'dir, toplam tüketimin dolar cinsinden değeri ise Pcl'dir. Toplam istihdam L'dir, toplam emek gelirinin dolar cinsinden değeri ise WL'dir. Bu da, bütün gelirlerini tükettikleri için işçilerin tüketimlerinin dolar cinsinden değeridir. Sermaye için toplam gelirin dolar cinsinden değeri rPK'dır, ancak kapitalistler sadece (1-s)rPK tüketirler. Bu nedenle:

8. İşçiler için sıfır tasarruf oranı varsaymak uygundur. Eğer işçiler gelirlerinin bir bölümünü tasarruf ettilerse, tasarruf oranları kapitalistlerin tasarruf oranlarından daha düşük olduğu sürece, sonuçlarımızın hiçbiri değişmez.

(5) PcL = WL + (1-s)rPK

Denklem (5) PX'e bölündüğünde şunu verir:

PcL/PX = WL/PX = (1-s)rPK/PX; c(L/X) = w(L/X) + (1-s)r(K/X);
Ca(0) = [Wa(0) + (1-s)r/u]

Bu ifadeyi denklem (2) içindeki ca(0)'ın yerine geçirirsek şu sonucu verir:

1 = [wa(0) + (1-s) r/u] + g/u; denklem (4)'den, wa(0) = [1-r/u] şunu verir:
1 = 1 – r/u + (1-s)r/u + g/u; ya da 0 = -r/u + r/u –sr/u + g/u;
ya da sr/u = g/u şu sonucu verir:

(6) g = sr

Denklem (2), (4) ve (6)'ya *Genel Çerçeve* diyoruz. Bu, uzun vadeli makro modelimizin temel çerçevesinin mantıksal içerimlerini kapsar. Çerçevemizin içinde şumo'ların tüketilmediğini, yatırımda kullanıldığını varsayarız. Sermaye stokunda sıfır oranda bir amortisman payı olduğunu varsayarız. İki sınıf olduğunu varsayarız: Gelirleri sadece ücretlerden ibaret olan işçiler ve gelirleri sadece kârlardan ibaret olan kapitalistler. Ayrıca kapitalistlerin kendi gelirlerini tasarruf ettiklerini, ancak işçilerin etmediklerini varsayarız. Bu varsayımlar çerçevesi içinde, denklem (2), (4) ve (6)'ya indirgenen üç totoloji yazabiliriz:

(2) 1 = ca(0) + g/u
(4) 1 = wa(0) + r/u
(6) g = sr

Temel çerçeve içinde bir eşitsizlik sınırlaması olarak u ≤ 1/a(1)'i de elde ederiz.

Çözmek istediğimiz beş "içsel" değişken vardır: c, g, w, r ve u. İçsel değişkenleri çözerken veriler olarak aldığımız, üç "dışsal" değişken ya da "parametre", a(0), a(1) ve s vardır. Bu parametrelerdeki (ve diğerlerindeki) değişikliklerin içsel değişkenlerin değerlerini nasıl etkilediğiyle özellikle ilgileneceğiz. Örnek vermek gerekirse, kapitalistlerin tasarruf oranı, yani s'nin c, g, w, r ve u'yu nasıl etkilediğini soracağız. Ayrıca emek tasarrufu teknik değişiminin a(0)'da bir azalma- ve sermaye tasarrufu teknik değişiminin a(1)'de bir azalma- içsel değişkenleri nasıl etkilediğini soracağız. Ancak bu noktada beş içsel değişkenin değerlerini sadece üç denklem ve bir eşitsizlik sınırlamasıyla çözemeyiz. Daha fazla denkleme ihtiyaç duyarız. Bereket, kapitalistlerin daha çok ya da daha az yatırım yapmalarını neyin güdülediğine ya da mal ve emek piyasalarının nasıl işlediğine dair varsayımlar oluşturmuş bulunuyoruz. Şirket yatırımı siyasal iktisat teorisi ve işverenlerle çalışanlar arasında gerçek ücretler konusunda süren mücadeleye ilişkin bir siyasal iktisat teorisi ekleyerek, beş içsel değişkenin değerleri için uzun vadeli siyasal iktisat makro modelimizi çözmemize izin veren fazladan iki denklemle temel modelimizi "kapatabiliriz."

Keynesçi bir yatırım teorisi

Keynes şirket yatırım davranışına çok önemli katkılar sağladı. Birincisi, Keynes yatırımın kısmen kapitalistlerin "hayvani hevesleri," dediği şeye, yani formel modellerde elde edilmesi imkânsız olan psikolojik ve spekülatif faktörlere bağımlı olacağını öne sürdü. Modelimizde, bu hayvani hevesler $\alpha > 0$'la temsil edilir. Kapitalistler daha iyimser oldukları zaman α artar ve daha kötümser oldukları zaman α azalır. İkincisi, Keynes yatırıma harcanmış sermayenin kâr oranının daha yüksek olması halinde kapitalistlerin daha fazla yatırım isteyeceklerini düşündü. Modelimizde bu βr ilişkisini $\beta > 0$ ile temsil ederiz. Nihayet, Keynes, yatırımın amacı sermaye stokunu artırmak olduğu için, mevcut sermaye stokunun kullanım oranı düşük olduğu zaman, kapitalistlerin yatırım yapmalarının *daha az* muhtemel olacağını gözlemledi. Şimdiki halde elde bulunanı

kullanmadığınız zaman sermaye stokuna neden daha fazla ekleme yapıyorsunuz? Bu τu ilişkisini $\tau > 0$ ile temsil ederiz; bu, kapitalistlerin kendi sermaye stoklarını artırma arzularının mevcut kapasite kullanım düzeyiyle pozitif olarak ilişkili olduğunu gösterir. Kapitalist girişimcilerin sermaye stoku g'yi artırmak isteyecekleri orana ilişkin bu davranışsal varsayımlar denklem (7) ile bütünleştirilir:

(7) $g = \alpha + \beta r + \tau u$ ile α, β, τ toplam > 0

Marksçı bir ücret belirleme teorisi

Marx reel ücretin nasıl belirlendiği konusunda çok önemli katkılar sağladı. Emeğin üretkenliğinin yanı sıra, kapitalist ekonomilerdeki reel ücretin emek ve sermayenin pazarlık güçlerine bağımlı olacağını öne sürdü. Eğer çalışanlar daha güçlü durumdaysalar, reel ücret artacaktır; eğer işverenler daha güçlü durumdaysalar, reel ücret azalacaktır. Değeri, işçilerin pazarlık gücü arttığı zaman artan ve kapitalistlerin gücü arttığı zaman azalan bir parametreyle emeğin üretkenliğini çarparak reel ücret üzerinde pazarlık gücünün yarattığı etkiyi modelleyeceğiz. Reel ücret W/P ya da w'dir. Emek üretkenliği [1/a(0)]'dır. Pazarlık gücü parametremiz m > -1 olduğunda [1/(1 + m)]'dir ve şunu verir:

(8) $w = [1/a(0)]\ [1/(1 + m)]$; $m > -1$'le birlikte.

m = 0 olduğu zaman, [1/(1 + m)] = 1'dir ve reel ücret emeğin üretkenliğine tam olarak eşittir. m > 0 için [1/(1 + m] <1 olduğunda işçiler kendi üretkenliklerinden daha azını alırlar. –1 < m <0 için [1/(1 + m)] > 1 olduğunda işçiler kendi üretkenliklerinden daha fazlasını alırlar. m arttığı zaman işçilerin reel ücreti azalır ve m azaldığı zaman reel ücretleri artar.[9]

9. Söz konusu m'nin kapitalistlerin bir şumo için üstlendikleri değişken üretim maliyeti üzerindeki "fark" olarak yorumlanabileceğine dikkat ediniz. W/P = w = [1/a(0)] [1/(1+m)]; P/W = a(0) [1 + m]; ve P = Wa (0) [1 + m] bir şumo'nun fiyatının emek olduğunu ya da bir şumo imal etmenin değişken maliyeti çarpı bir, *artı*

Denklem (2), (4) ve (6)'ya ve $u \leq 1/a(1)$ eşitsizliğine ilişkin temel çerçevemize eklediğimiz zaman, denklem (7) ve (8) bize beş bilinmeyeni olan beş denklem verir: c, g, w, r ve u. Modelin parametreleri bakımından beş bilinmeyenin değerleri için beş denklemi çözecek şekilde hareket ederiz: a(0), a(1), s, m, α, β ve τ. Daha sonra, içsel değişkenlerin değerlerinde anahtar parametrelerdeki değişikliklerin etkisini görerek modelin içerimlerini inceleyebileceğiz.

Denklem (8), a(0) ve m parametreleri bakımından reel ücret w*'nin denge değerini ifade eder.

$$(a) w^* = 1/a(0)\,(1+m)$$

Ne yazık ki r* için geliştirilecek çözüm daha zordur: Denklem (6) ve (7) ile başlarız. Denklem (6) bize, gelirlerini tüketim ve tasarruf arasında nasıl böleceklerine karar verdikleri zaman, kapitalistlerin, sr'ye eşit bir K, g büyüme oranı verecek şekilde tasarruflarını sermaye stokuna *ekleyeceklerini* anlatır. Öte yanda, denklem (7) iş adamları ve yatırımcılar olarak oynadıkları rolde, kapitalistlerin $\alpha + \beta r + \tau u$'ya eşit bir K, g büyüme oranı verecek şekilde sermaye stoklarına şumo'lar eklemek *istediklerini* anlatır. Denge durumunda, kapitalistlerin kendi servetlerinin yöneticileri olarak davranışları girişimciler ve yatırımcılar olarak benimsedikleri davranışla bağdaştırılmalıdır; yani, denklemler (6) ve (7)'de g için kullandığımız iki ifadeyi bir diğerine eşitleyebiliriz: $sr^* = g = \alpha + \beta r^* + \tau u^*$; ya da $sr^* = \alpha + \beta r^* + \tau u^*$. Şimdi, tamamen parametreler bakımından r* için bir ifade elde etmek üzere r*'ye göre u*'yu çözmek için denklem (4)'ü kullanırız:

"fark"ın m olduğunu söyler. Burada geliştirilene benzeyen bir modelin başlangıç formüllendirmesinde, siyasal iktisatçı Michael Kalecki "tekelci kapitalizm"de kapitalistlerin sahip oldukları "tekel gücü"nün derecesine bağlı olarak, fiyatları maliyetlerin üzerine çıkarabileceğini öne sürdü. Denklem (8)'i $P = Wa(0)[1 + m]$ olarak yazdı ve m'nin büyüklüğünün kapitalistlerin ürün piyasalarında sahip oldukları tekel gücünün derecesine bağımlı olduğunu öne sürdü. Kapitalist/işçi ve kapitalist/ tüketici pazarlık gücü yorumları formel olarak eşittir.

$1 = w^*a(0) + r^*/u^*$; (a)'dan alarak w^*'nin yerine koyup şunu elde ederiz:

$1 = [1/a(0)(1 + m)]a(0) + r^*/u^*$ şunu verir: $1 = 1/(1 + m) + r^*/u^*$;

ya da $u^* = u^*/(1 + m) + r^*$; ya da $(1 + m)u^* + (1 + m)r^*$;

ya da $u^* + mu^* - u^* = (1 + m)r^*$; ya da $mu^* = (1 + m)r^*$; ya da $u^* = (1 + m)r^*/m$.

$sr^* = \alpha + \beta r^* + \tau u^*$'da u^* için bu ifadeyi yerine koyarsak:

$sr^* = \alpha + \beta r^* + \tau (1 + m)r^*/m$.

r^*'deki bütün terimleri sol tarafta toplayarak şunu elde ederiz:

$sr^* - \beta r^* - \tau (1+m)r^*/m = \alpha$; ya da $r^* [s - \beta - \tau (1+m)/m] = \alpha$; ve nihayet:

(b) $r^* = \alpha/ [s - \beta - \tau (1 + m)/m]$

r^* için oluşturulan bu ifadeyi denklem (6)'nın yerine geçirirsek bu kez g^* doğrudan şu sonucu verir:

(c) $g^* = s\alpha / [s - \beta - \tau (1 + m)/m]$

r^* için bulunan çözümü (b)'den alarak $u^* = (1 + m) r^*/m$ denklemimize katarsak şunu elde ederiz:

$u^* = \alpha/ [s - \beta - \tau (1 + m) / m] / [1 + m) /m]$;

ya da $u^* = \alpha (1 + m) [s - \beta - \tau (1 + m) / m]$;

ya da $u^* = \alpha (1 + m) / [sm - \beta m - \tau(1 + m)]$; ve nihayet:

(d) $u^* = \alpha (1 + m) / [m(s - \beta - \tau) - \tau]$

c^*'yi çözmek için (2)'i kullanırız: $1 = c^*a (0) + g^*/u^*$; ya da $c^* = [1 - g^* / u^*] / a (0)$; (c) den g^*'ı yerine koyarak ve u^* için daha geleneksel formülü yerine koyarak şu basitleştirilmiş denklemi elde ederiz: (d) $c^* = (1 - [s\alpha / s - \beta - \tau (1 + m)/m]\} /\{\alpha (1 +m) / m [s - \beta - \tau (1 + m) / m]\}) / a (0)$. Köşeli parantez içindeki iki uzun ifade birbirini götürdüğü için, şu şekilde bir sadeleşme olur:

(e) $c^* = [1 - sm/(1 + m)] / a$ (0)

Denklem (a), (b), (c), (d) ve (e) modelin "indirgenmiş formu"dur ve sadece parametrelerin değeri bakımından her içsel değişkenin denge değerini verirler. Her parametrenin değerinde meydana gelen değişikliklerin içsel değişkenlerin denge değerlerini nasıl etkilediğini görmek için bu denklemleri kullanabiliriz. Özellikle, servet sahipleri olarak kapitalistlerin tasarruf davranışlarındaki değişikliklerin, girişimciler olarak kapitalistlerin yatırım davranışlarındaki değişikliklerin ve işçilerin kapitalistler karşısındaki pazarlık güçlerinde meydana gelen değişikliklerin tüketim, ayrıca büyümeyi ve iki dağıtımcı değişkenimizin, kâr oranı ve gerçek ücretin değerlerini nasıl etkilediği ilginçtir.

Kapitalistlerin tasarruf eğiliminde bir artış

Denklem (a)'ya bakmak, kapitalistlerin gelirlerinin daha fazlasını tasarruf etmeye ve daha az tüketmeye karar vermeleri halinde, reel ücret üzerinde hiçbir etki olmadığını açığa çıkarır, çünkü w^* ifadesinde s görülmez. Denklem (b)'yi incelemek, s'de meydana gelen bir artışın r^*'ı azaltacağını ortaya koyar, çünkü s, paydada pozitif bir terim olarak görünür, böylece s'de meydana gelen bir artış bütün kesiri, dolayısıyla r^*'ı azaltan paydanın büyüklüğünü artırır. s ile g^* arasındaki ilişki biraz daha karmaşıktır. s'nin r^*'ı artırdığı zaman azaldığını keşfettik. Ancak, eğer r^*, s'deki artıştan daha büyük bir oranda azalırsa, $g^* = sr^*$ sorun haline gelir. Eğer r^* α/s'ye eşit olsaydı, bu durumda s arttığı zaman r^*'daki azalma oranı s'deki artış oranıyla aynı olacaktı, çünkü g^*, $s[\alpha/s] = \alpha$'ya eşit olur ve s arttığı zaman değişmez. Ancak bunun yerine r^*, s eksi k diyebileceğimiz bir sabite bölünen α'ya eşittir. s arttığı zaman (s-k) ister istemez s'den daha büyük bir oranda büyüdüğü için, $\alpha/(s - k)$'nın, s arttığı zaman α/s'den daha büyük bir oranda, dolayısıyla s'deki artıştan daha büyük bir oranda azalması gerekir; bu da, s arttığı zaman g^*'ın azalması gerektiği anlamına gelir. (d)'yi incelemek u^*'ın, s arttığı zaman azalması gerektiğini ortaya koyar, çünkü s, u^*

ifadesinde paydanın pozitif bir terimi içinde görünür. Nihayet, (e)'yi incelemek, s arttığı zaman c*'ın azalması gerektiğini gösterir, çünkü s, c* ifadesinin paydasında negatif bir terim olarak görünür. Özetle, s arttığı zaman, u*, r*, g* ve c* azalırken, w* sabit kalır.

Bu sonuçların ardındaki mantık nedir? Denklem (2) ve (4) neler olduğunu görmemize yardımcı olur. u sabit tutulduğu sürece, eğer g düşerse, denklem (2)'ye göre, c'nin yükselmesi ya da tam tersinin olması gerekir. Bunun sebebi, eğer u değişmezse, ürettiğimiz şumo'ların sayısı olan X'in de değişmemesidir. Dolayısıyla, eğer g düşerse, yani daha az şumo yatırımı yapılırsa, tüketim için daha çok şumo olması ve c'nin yükselmesi gerekir. Denklem (4)'e göre, u sabit kaldığı sürece, eğer w düşerse r'nin yükselmesi gerekir ve tersi de geçerlidir. Bunun nedeni, eğer u değişmezse, ürettiğimiz şumo'ların sayısının değişmemesi, dolayısıyla toplam gelirin değişmemesidir. Haliyle, eğer w düşerse, dolayısıyla emek geliri düşerse, kapitalist gelirin yükselmesi ve r'nin yükselmesi gerekir. Ne var ki, siyasal iktisat modelimizde, s arttığı zaman u sabit kalmaz. Bunun yerine s arttığı zaman u azalır, çünkü kapitalistler kendi tasarruf oranlarını artırdıkları zaman tüketim taleplerini azaltırlar, bu da üreticileri daha düşük üretime yöneltir, bu da u'yu düşürür. Artık daha az şumo üretimi olduğu için, öncekinden daha az şumo tüketilmesi *ve* daha az şumo'nun yatırıma harcanması mümkündür. Aynı şekilde daha az üretim daha az gelir anlamına gelir, bu da sermayenin gelirinin, emeğin geliri sabit kalsa *bile* düşebileceğini gösterir. Denklem (2) ve (4) bu ilişkiyi doğrular: u düştüğü zaman, ya g, ya c ya da her ikisinin, denklem (2) nin sağ tarafının 1'e eşit olmaya devam etmesi halinde, düşmesi gerekir. Aynı şekilde, u düştüğü zaman, ya r, ya w ya da her ikisinin, denklem (4)'ün sağ tarafının 1'e eşit olmaya devam etmesi halinde, düşmesi gerekir. s yükseldiği zaman, denklem (4)'e göre u* düşer ve r*'ın düşmesi gerekir, çünkü w* sabit kalır. Görünüşe bakılırsa, kapitalistler tasarruf oranlarını yükselterek kendi şumo tüketim taleplerini azalttıkları zaman, kapasite kullanımını ve şumo üretimini yeterince azaltırlar. Bu sadece tüketilen şumo sayısını düşürmekle kalmaz, yatırımda

kullanılan şurno sayısını da düşürür. Denklem (2) bunun mümkün olduğunu açığa çıkarır.

Özetle, üretim ve dolayısıyla gelir sabit olduğu zaman, tüketim ile büyüme ve işçiler ile kapitalistler arasında bir "sıfır toplam oyunu" görürüz. Şimdiki tüketim ile yatırım arasındaki çıktı dağıtımını, bugünkü ve gelecekteki kuşaklar arasında bir çıkar çatışması olarak düşünürsek, üretim, yani kapasite kullanımı sabit olduğu sürece, şimdiki kuşağın çıkarları, yani daha yüksek c ile, gelecekteki kuşağın çıkarları, yani daha yüksek g, arasında kaçınılmaz bir çatışma olduğunu söyleyebiliriz. Aynı şekilde kapitalistlerin çıkarları, yani daha yüksek r ile işçilerin çıkarları, yani daha yüksek w arasında, gelir sabit kaldığı sürece kaçınılmaz bir çıkar çatışması vardır. Bu çatışma, kapasite kullanımı aynı kalırsa olacaktır. Ne var ki, bir şey kapasite kullanımını, yani üretim ve geliri değiştirirse, ekonomi bir sıfır toplam oyunundan ya bir negatif toplam oyununa ya da bir pozitif toplam oyununa doğru değişir. Kapasite kullanımı u*'ı, s'deki bir artışın yaptığı gibi, düşüren herhangi bir şey, negatif bir toplam oyunu yaratır. Keşfettiğimiz gibi: g* ve c* düştü ve r*, w* sabit kalsa da düştü. Elbette, bir grubun yararlanmasına öteki bir grup kaybetmeksizin izin vermesi gerektiği için, uzun vadeli kapasite kullanımını yükselten parametrelerdeki değişiklikleri dikkatle inceleyeceğiz.

Kapitalistlerin yatırım eğiliminde bir artış

Kapitalistler daha iyimser olurlar ve daha fazla yatırım yapmak istediklerine karar verirlerse, yani α artarsa, denklem (d) bize u*'ın pozitif bir toplam değişime izin vererek artacağını söyler. Denklem (b) bize r*'ın artacağını söylerken, denklem (a) bize w*'ın azalmayacağını, sabit kalacağını söyler. Denklem (c) bize g*'ın artacağını söylerken, denklem (e) bize c*'ın azalmayacağını, sabit kalacağını söyler. Özetle, α'daki bir artış u*, r* ve g*'ı artırırken, w* ve c* sabit kalır. Dolayısıyla ekonomiyi uzun vadede tam kapasite kullanımına daha yakın tutarak, kapitalistlerin girişimciler ve yatırımcılar olarak oynadıkları rollerdeki "hayvani hevesleri"ndeki artış, ücret

oranı düşmeksizin kâr oranında artışa izin verir ve tüketim düşmeksizin büyüme oranında artışa izin verir. α'daki bir artış kapitalistlerin yararınadır, ancak işçilerin zararına değildir; gelecek kuşakların yararınadır, ancak şimdiki kuşağın zararına değildir.

İşçilerin pazarlık gücünde bir artış

Emeğin üretkenliği sabit kalırken işçilerin pazarlık gücü ve gerçek ücretleri artarsa ne olur? Modelimizde, sadece m azaldığı zaman [1/a(0)] sabit kalan w* artmaya başlar. U* artmadıkça, eğer w* artarsa, r*'ın azalması gerekir. Ancak denklem (d)'nin yeniden yazılması, eğer m düşerse u*'ın yükselmesi gerektiğini biraz açığa vurur. (d)'yi yeniden yazalım: $u^* = [(1 + m) / m] [\alpha / (s - \beta - \tau - \tau/m)]$ ve m azaldığı zaman [(1 + m) / m]'nin artması gerektiğine dikkat edelim; ve $[\alpha/ (s - \beta - \tau - \tau /m)]$ de m azaldığı zaman artar, çünkü τ / m, m düştüğü zaman, s'den daha büyük bir terimi çıkararak, paydayı daha küçülterek, dolayısıyla kesiri büyüterek yükselir. Köşeli parantez içindeki her iki terimin m düştüğü zaman artmasıyla birlikte, m düştüğü zaman u*'ın artması gerekir; bu da pozitif toplam sonuçlar verir. Denklem (b)'nin incelenmesi aslında m düştüğü zaman r*'ın artış gösterdiğini ortaya koyar: Daha önceki gibi, m düştüğü zaman (1 + m) /m yükselir; bu da t (1 + m) / m'yi daha da büyütür, paydayı daha küçültür ve kesiri, dolayısıyla r*'ı daha büyütür. İşçilerin pazarlık gücü ve reel ücretler arttığı zaman kapitalistler şaşırtıcı biçimde daha yüksek bir kâr oranından yararlanırlar. m daha küçük olduğu zaman $g^* = sr^*$ ve r^* daha büyük olduğu için, işçilerin pazarlık gücü arttığı zaman büyüme oranı da yükselir. Ancak (e)'nin incelenmesi, g*'daki artışın c*'ın zararına olmadığını ortaya koyar: Belirtildiği gibi, (1 + m) / m, m azaldığı zaman artar. Bu da, m / (1 + m)' nin, m azaldığı zaman azaldığı anlamına gelir. Dolayısıyla, m azaldığı zaman s(m / (1 + m)) azalır ve bu, payı büyütür, dolayısıyla c*'ı daha da büyütür. Özetle, m'de bir düşüş, emeğin üretkenliğinde bir artış olmaksızın, reel ücret oranı w*'ı artırır, ancak u*, r*, g* ve c*'ı da artırır. Bu sonucun ardındaki mantık, işçilerin pazarlık gücünde gerçek ücretleri yükselten bir ar-

tışın şuno talebini artırdığıdır, çünkü işçiler kapitalistlere kıyasla kendi gelirlerinin daha büyük bir oranını tüketirler. Bu, uzun vadeli kapasite kullanımını artırır ve işçilerin *yanı sıra* kapitalistlerin de durumunu iyileştirir; ayrıca hem gelecekteki kuşakların hem de şimdiki kuşakların daha iyi durumda olmalarını sağlar.[10]

Bizim siyasal iktisat modelimiz, sermayeden emeğe doğru yeniden dağıtılan gelirin kapasite kullanımını uzun dönemde daha yüksek tutması halinde, "ücret yönelimli büyüme"nin uzun dönemde bile neden mümkün olduğunu açıklar. Ama bu, kapitalistlerin, kendi pazarlık güçleri işçilerinkini aştığı zaman, deyim yerindeyse, nasıl "kendi yuvalarına pisleyebildikleri"ni de açıklar. 1980'ler ve 1990'lar gelişmiş ekonomilerde pek çok nedenden ötürü kapitalist pazarlık gücünde dramatik bir artışla belirlendi. Aynı zamanda, emek üretkenliği artışlarına ayak uydurmak için reel ücretlerde bir iflasa ve 1950'lerden 1970'lerin ortalarına kadar yaşanan "kapitalizmin altın çağı" sırasında daha düşük iktisadi büyüme oranlarına tanık olduk. Açıktır ki, durgun reel ücretler ve düşük iktisadi büyüme oranları işçiler ve gelecek kuşaklar için kötüdür. Ancak modelimiz 1980'lerin ve 1990'ların "neoliberal ekonomi"sinin kapitalistler için muhakkak en iyisi olmadığına işaret eder. Modelimiz, aynı zamanda neoliberal dönemin özelliği olan düşük kapasite kullanım düzeylerinin kapitalistler için düşük kâr oranları eğilimi taşıdığını da öngörür. Kapitalistler güçlendikçe, reel ücretleri emek üretkenliğinin gittikçe daha da altına doğru ittikçe, durgun talep ve atıl kapasite, kapitalistlerin kârlarının aksi halde olabileceğinden daha düşük olduğu bir negatif toplam oyunu yaratabilir.

10. Emek tasarrufu sağlayan teknolojik değişme, modelimizde a(0)'da bir düşüşle temsil edilir. Denklem (a), (b), (c), (d) ve (e)'nin incelenmesi emekten tasarruf sağlayan teknolojik değişimin w^* ve $c^{*\prime}$ı artırırken, r^* ve g^*ı değişmeden bıraktığını gösterir. Yani, emekten taarruf sağlayan teknolojik değişim işçilerin ve şimdiki kuşakların yararınadır, ancak kapitalistlerin ya da gelecek kuşakların zararına değildir. Sermayeden tasarruf sağlayan teknolojik değişim içsel değişkenlerimizden herhangi birini değiştirmez, çünkü bir atıl kapasite var olduğu sürece, sermaye stokundan tasarruf etmek hiçbir verimlilik kazancı sağlamaz.

X
Ne yapılmamalı?
Rekabet ve hırs iktisadı

Nobel Ödül'lü, muhafazakâr iktisatçıların Dekanı Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*'da (University of Chicago Press, 1964) ancak kapitalizmin iktisadi özgürlüğü sağlayabileceğini, kaynakları etkin biçimde tahsis edebileceğini ve insanları başarılı biçimde güdüleyebileceğini öne sürdü. Aynı zamanda, kapitalizmin öteki ekonomi türlerinden daha az adil olmadığını, aksine siyasal özgürlüğün zorunlu bir koşulu olduğunu belirtti. Neredeyse 40 yıl sonra, neoliberal kapitalizm, XX. yüzyılda kendisine meydan okuyan iki gücün, komünizm ve sosyal demokrasinin ölümüyle birlikte zaferini ilan etmiştir ve taraftarları *laissez faire* kapitalizminin en iyi ekonomi olduğu konusunda her zamankinden daha güvenlidirler. "Duvarın yıkılması" ve sosyal demokrasinin yıldızının sönmesi

kapitalizmin pek çok eski eleştirmeninin dilini bağladığı için, Friedman'ın iddialarını teker teker yanıtlayacağım ve serbest piyasa kapitalizminin yapısı gereği adaletsiz, anti-demokratik ve verimsiz olduğu gerçeğini ortaya koyacağım.

A. SERBEST GİRİŞİM EŞİTTİR İKTİSADİ ÖZGÜRLÜK MÜDÜR? HAYIR DEĞİLDİR

Friedman serbest girişimin en önemli erdeminin iktisadi özgürlüğü sağlaması olduğunu söyler. Bununla, kişinin bir başka kişi ya da mülkle istediği her şeyi yapma özgürlüğünü kasteder. Bu özgürlük, şahsınızı ya da mülkünüzü kullanmaları konusunda başkalarıyla sözleşme yapma hakkını da kapsar. İktisadi özgürlüğün kendi içinde ve bizatihi kendisi olarak önemli olduğunu, bunun yanı sıra insanların iktisadi yaratıcılığını serbest bıraktığı ve siyasal özgürlüğü geliştirdiği için de önem taşıdığını söyler.

Siyasal iktisatçılar insanların kendi iktisadi hayatlarını denetlemeleri gerektiğine ve ancak bunu yaptıkları zaman iktisadi potansiyellerini tam olarak gerçekleştirmelerinin mümkün olduğuna inanırlar. Bizler, iktisadi demokrasinin siyasal demokrasiyi geliştirdiğine de inanırız. Ancak Friedman'ın iktisadi özgürlük anlayışını yetersiz, serbest girişimin insanların kendi iktisadi hayatlarını denetlemelerini sağladığı görüşünü gayet yanıltıcı, serbest girişimin sadece enerjik değil, aynı zamanda verimli olduğu iddiasını ikna edici olmaktan uzak ve serbest girşimin siyasal demokrasiyi geliştirdiği çıkarsamasını saçma buluruz.

İkinci bölümde insanların kendi iktisadi hayatlarını, aldıkları kararların niteliğine bakmaksızın denetlemelerinin önemli olduğunu öne sürdüm. Başka deyişle, verimli ve adil sonuçların yanı sıra, işçilerin ve tüketicilerin bu kararlardan etkilenme dereceleriyle orantılı olarak iktisadi kararlara girdi sağlamalarını isteriz: *İktisadi özyönetim* isteriz. Friedman, "iktisadi özgürlük" kavramını daha anlamlı bir iktisadi demokrasi tanımının yerine geçirmek için, bariz bir doğruyla oynar. Buna göre, insanların istediklerini yapmak-

ta özgür olmaları iyidir. Bu çarpıtmayı, kapitalist mitolojinin özünde yer aldığı için ciddiye almak gerekir.

Friedman'ın iktisadi özgürlük kavramıyla ilk sorunu, kapitalizmde bir kişinin iktisadi özgürlüğünün bir başkasının iktisadi özgürlüğüyle çatıştığı yerde önemli durumların ortaya çıkmasıdır. Eğer çevreyi kirletenler kirletmekte özgürlerse, bu durumda kirliliğin kurbanları kirletmenin serbest olduğu ortamlarda yaşamakta özgür değildirler. Eğer işverenler kendi üretim mallarını uygun gördükleri biçimde kullanmakta özgürlerse, bu durumda çalışanlar kendi emek yeteneklerini uygun gördükleri biçimde kullanmakta özgür değildirler. Eğer servet sahipleri kendi çocuklarına büyük bir miras bırakmakta özgürlerse, bu durumda yeni kuşaklar eşit iktisadi fırsatlardan yararlanmakta özgür olmayacaklardır. Eğer banka sahipleri hükümetin getirdiği asgari rezerv sorumluluğundan özgürlerse, sıradan mudiler güvenli biçimde tasarruf etmekte özgür değildirler. Dolayısıyla, "bırakın iktisadi özgürlük konuşsun," diye haykırmak, kulağa hoş gelse de, yeterli değildir.

Kapitalizmde kimin iktisadi özgürlüğünün kimin iktisadi özgürlüğü karşısında öncelik taşıdığı, mülkiyet hakları sistemiyle kararlaştırılır. Freedman'ın tanımladığı iktisadi özgürlüğün, bir mülkiyet hakları şartnamesi olmaksızın anlamsız olduğunu, yani kapitalizmde kimin neye karar vereceğini mülkiyet hakları sisteminin dikte ettiğini bir kez anlayınca, ilgi odağı başlangıçta olması gereken yere kayar: Mülkiyet hakları sistemi karar alma yetkisini nasıl dağıtır? Mülkiyet hakları sistemi insanlara, iktisadi bir karardan ne kadar etkilendikleriyle orantılı olarak karar alma yetkisi verir mi? Yoksa, mülkiyet haklarına insan hakları karşısında öncelik vermek ve mülk sahipliğini eşitsiz biçimde dağıtmak, bir mülkiyet sistemindeki çoğu insana kendi iktisadi kaderleri üzerinde pek az denetim bırakıp birkaç kişiyi de birçok insanın ekonomik kaderini denetleme hakkıyla mı ödüllendirir?

Dolayısıyla Milton Friedman'ın insanların kendi iktisadi hayatlarını denetlemeleri gerektiği nosyonunu kavramsallaştırma tarzının ilk sorunu, açıkça sorundan kaçınması ve bütün sorunları belirlenmemiş bir mülkiyet hakları sistemine bırakmasıdır. İkinci sorun,

Friedman ve diğer kapitalizm savunucularının, iktisadi özgürlük konusunda gayet şiirsel görüşler öne sürerlerken, daha iyi ya da daha kötü bir mülkiyet hakları sistemine ilişkin dikkati çekecek kadar az şey söylemeleridir. Söyledikleri pek az şey ise iki gözleme dayanır: (1) Mülkiyet haklarının dağıtımı her ne olursa olsun, bu hakların net ve tam olması hayatidir, aksi halde "mülkiyet hakkı belirsizliği"nden ötürü verimsizlik doğacaktır. (2) Sahip oldukları bakış açısına göre, bir mülkiyet hakları dağıtımının ahlâki ya da teorik gerekçelerle bir diğerine tercih edilebileceğini öne sürmek zor olduğu için, onlara kalırsa, tarihin bize miras bıraktığı mülkiyet hakları dağıtımını değiştirmek için hiçbir sebep yoktur. Özetle, Friedman mülkiyet hakları statükosunu savunur ve sadece belirsizliklerin giderilmesini meşru bir kamu siyaseti alanı olarak görür. Eksik olan, mülkiyet haklarının en iyi yaklaşık iktisadi özyönetim için dağıtılabileceğini tartışmaktan söz etmemek değil, daha iyi ve daha kötü mülkiyet hakları dağıtımları için ölçütler geliştirme girişimidir.

Ne var ki, muhafazakârların açıklık ve statükoya saygının yanı sıra arzulanabilir bir mülkiyet hakları sistemini neyin oluşturduğu sorunundaki sessizlikleri çalışanların haklarına karşı işveren hakları sorununu kapsamaz. Friedman'a göre, iş sözleşmeleri her iki tarafça rekabet koşulları altında kararlaştırıldığı sürece çalışanların ve işverenlerin iktisadi özgürlükleri arasında hiçbir çatışma yoktur. İstihdam ilişkisi gönüllü olduğu sürece ve emek piyasaları rekabetçi olduğu, dolayısıyla hiç kimse belirli bir işveren için çalışmaya ya da belirli bir çalışanı istihdam etmeye zorlanmadığı sürece, herkesin iktisadi özgürlüğü, Friedman'a ve muhafazakâr taraftarlarına göre korunmuş olur. Onların gözünde, bir çalışan, bir işveren için çalışmayı kabul ettiği zaman, kendi işgücü yeteneklerini uygun gördüğü gibi gerçekleştirme özgürlüğünü kullanmaktadır. Eğer istiyorsa kendi "insani sermaye"sini kullanabilir. Ancak, daha iyi bir iş olduğuna karar vermesi halinde, kabul edilmiş bir ücret karşılığında kendi işgücü yeteneklerini kullanma hakkını bir başkasına bırakmakta özgür olmalıdır. Dahası, çalışanın bu seçimi yapmaktan men edilmesi halinde iktisadi özgürlüğü ihlal edilmiş olur. Aynı şe-

kilde, işverenin kendi yönetimi altında çalışacak kişileri istihdam etmesi engellenirse, kendi üretim malını dilediği gibi kullanma iktisadi özgürlüğü ihlal edilmiş olur. Bundan hareketle, Friedman kapitalizm söz konusu olduğunda, "sendikalar"ın, işverenin olduğu kadar çalışanın da iktisadi özgürlüğünün ihlali anlamına geldiği ve sosyalizmin özel girişime getirdiği yasağın insanların tercihlerine bağlı olarak istihdam etme ve edilme iktisadi özgürlüklerinin nihai ihlali olduğu sonucuna varır.

Özel girişimin iktisadi özgürlüğün esası olarak bu şekilde savunulmasının doğurduğu ilk sorun bütün insanların çalışan değil işveren olma konusunda eşit bir fırsata sahip olmamaları ya da olamamalarıdır. Gerçek kapitalist ekonomilerde pek az kişi işveren olacak, geniş çoğunluk bir başkası için ve bazıları da kendi işinde çalışacaktır. Ayrıca, *kimin* işveren, çalışan ya da kendi işinde çalışan olacağı genellikle ne rastlantısal olarak ne de insanların başkalarının yönetimine karşı özyönetimleri için yaptıkları göreli tercihlerle belirlenir. Üçüncü bölümdeki tahıl modelinde, *sadece* tohumluk tahılın eşitlikçi dağıtımı altında işleyen göreli özyönetim tercihlerinin kimlerin işveren ve kimlerin çalışan olacağını belirlediğini keşfettik. Eşitlikçi olmayan dağıtımlar altında, daha fazla tohumluk tahıla sahip olanlar işveren oluyorlar ve daha az tohumluk tahıla sahip olanlar, özyönetim ya da bir patronun yönetimi altında olmaktan hoşlanmama gibi göreli tercihlerine *bakılmaksızın*, çalışanlar haline geliyorlardı. Basit tahıl modelinin sağladığı en derin içgörülerden biri, çalışanların yabancılaşmış emeği "seçtikleri" bir anlamda doğruyken, bunu, hesabına çalıştıkları kişilerden ister istemez daha zayıf bir özyönetim arzusuna sahip oldukları için yapmadıklarıdır. Servetin dağıtımı özel girişimden yana öylesine bir "eğilim" taşır ki, insanların iş tercihlerinden *bağımsız* olarak, bazıları işveren olmaktan ve diğerleri çalışan olmaktan daha fazla yararlanacaklardır. Farklı terimlerle ifade etmek gerekirse, yoksul kendi işgücü yeteneklerini yönetmek için "bir bedel ödemek" zorundayken, zengin başkalarına patronluk etmekle ödüllendirilir.

Kapitalizm savunucularının bu eleştiriye verdikleri yanıt, kendi adına çalışmayı çok isteyen herhangi birinin bir işveren olmak için

gerekli olan her neyse onu kredi piyasasından ödünç alabileceğidir. Onlar, verimli bir şirketi yönetebilecek herhangi birinin bunu yapmak için yeterli miktarda ödünç alabileceği, dolayısıyla bizzat çalışan rolünü oynamaktan kaçınabileceği *mükemmel kredi piyasaları varsayımına* işaret etmeye devam ederler. Ancak bu mantık çizgisi, (1) gerçek bir kapitalizmin sağlayabileceğinden daha fazlasını -herkes için eşit şartlarla kredi- varsayar; ve (2) rekabetçi kredi piyasalarının bile özyönetim için yoksullara zenginlerin ödemesi gerekmeyen bir aşırı bedel dayatabildiğini göz ardı eder. Belirsizliğin ve yetersiz enformasyonun olduğu bir dünyada -patentlerden, teknolojik ve mali ölçek ekonomilerinden söz etmeye gerek yok- teminatı ve itibarı daha fazla olanlar uygun şartlarla kredi temin ederlerken, geri kalanımız şu ya da bu biçimde kredi kısıtlamasına maruz kalırız. Bir farklılık beklemek borç verenlerin ahmak olmalarını beklemektir. Dolayısıyla sözü edilen kredi piyasaları yoksul için oyun alanı bile değildir. Ayrıca herkes eşit şartlarla kredi alsa bile, III. bölümdeki basit tahıl modelimiz, kredi piyasalarında -herkesin piyasa faiz oranında istediği kadar borçlanabileceğini cömertçe farz ettiğimiz yer- borçlanarak çalışan statüsünden kurtulan yoksulun, kendi işgücü yeteneklerini yönetme hakkı -siyasal konularda oy verme hakkı kadar "devredilemez" olması gereken bir hak- karşılığında zengin kreditörlerine büyük miktarlarda ödeme yaptığını kanıtlar. Bir yerde kesin bir sonuç ve durulması gereken bir nokta vardır: Bu kredi piyasalarının mükemmele ne kadar yakın olacağı bir yana, başlangıçta serveti olmayanlar zaten kapitalist ekonomilerde çalışan statüsünden kurtulmak için dik bir yokuşu tırmanmak zorunda kalırlar.

Ancak kapitalist oyun alanı düz olsaydı ve bir çalışan olmaktansa bir işveren olma ihtimali herkes için tam olarak aynı olsaydı bile, bu, işveren-çalışan ilişkisinin arzulanabilir bir ilişki olduğu anlamına gelmezdi. Kuşkusuz, rastlantıların rol oynaması, kimin patron ve kimin patrona bağlı olacağını göreli servet sahipliğinin belirlemesinden daha iyi bir bakış açısı olacaktır. Ancak bu, patronlar ve patronlara çalışanların olmadığı bir ekonomiden daha iyi midir? Başka deyişle bu, özyönetimden *herkes*in yararlandığı bir ekono-

miden daha iyi midir?

Burada yararlı bir analoji yapalım: Kölelerin kendi tercihleriyle köle sahiplerine köle olmak için müracaat ettikleri bir kölelik sistemi, köle sahiplerinin kendi aralarında köle ticareti yaptıkları bir sistemden daha iyidir. İnsanların tesadüfi olarak köle ya da köle sahibi olmak üzere atandıkları bir köle sistemi, sadece siyahların köle oldukları ve sadece beyazların köle sahipleri olabildikleri bir sistemden daha iyidir. Ancak köleliğin kaldırılması, en az itiraz edilebilir türde bir kölecilikten bile daha iyidir. Aynısı ücretli kölelik için de geçerlidir. Çalışanların kendi tercihleriyle işverenler için çalışmak üzere müracaat etmekte özgür oldukları bir emek piyasası, işverenlerin kendi aralarında çalışan ticareti yaptıkları bir piyasadan daha iyidir. Kimin işveren ve kimin çalışan olacağının tesadüfi olarak belirlendiği bir sistem, zenginin işveren olacağının ve yoksulun çalışan olacağının bilindiği bir sistemden daha iyidir. Ancak ücretli köleliğin ortadan kaldırılması -işveren ve çalışan rollerinin herkes için özyönetimle yer değiştirmesi- en az itiraz edilebilir bir özel girişim sisteminden bile daha iyidir.

Friedman, tek başına iyi olmasının yanı sıra, iktisadi özgürlüğün siyasal özgürlüğü de geliştirdiğini öne sürerek devam eder. Bu, insanların kendi iktisadi geçimleri için hükümete bel bağlamadıkları ve bu nedenle kendi görüşlerini ifade etmekte ve özellikle hükümet siyasetlerine karşı çıkmakta özgür olacakları anlamına gelir. Friedman'ın ikinci tezi, servetin eşit biçimde dağıtılması halinde, hiç kimsenin siyasal davaları finanse etmek için yeterli servete sahip olmayacağıdır. Kapitalist ekonomilerde servet çok eşitsiz biçimde dağıtıldığı için, Friedman, bütün siyasal davalar için daima ulaşılabilen pek çok finansman kaynağı olduğu sonucuna varır.

İktisadi demokrasi siyasal demokrasinin en iyi arkadaşı *olmuştur* ve otoriter ekonomiler siyasal demokrasinin en büyük düşmanı *olmuştur*. Ancak bu, özel girişimin siyasal özgürlük ve demokrasiyi geliştirdiği anlamına gelmez. Friedman'ın ilk tezinin bir sorunu, kendi işverenlerinin onaylamadıkları siyasal davaları desteklemeleri halinde işlerini kaybedeceklerinden korkan çalışanların özel girişimciler tarafından sindirilebilecekleridir. Aynısını işveren konu-

mundaki bir hükümet de yapabilir. Başka deyişle, Friedman mülk sahiplerinin diktatörlüğü karşısında kördür ve hükümeti baskının yegâne düşünülebilir faili olarak görür. Friedman'ın ilk tezinin ikinci hatası, işveren olarak monolitik bir devletin zengin bir kapitalist işverene yegâne alternatif olmadığı gerçeğidir. Sovyet tarzı ekonomilerde istihdam fırsatları üzerindeki devlet tekeli bu toplumlarda siyasal ifade özgürlüğüne ciddi bir engel *idi*. Ancak bir sonraki bölümde, katılımcı bir ekonomide ya da çalışanların yönetimindeki bir piyasa ekonomisinde hiç kimsenin kendi işinden endişelenmesine neden olmadığını, çünkü bu ekonomilerin her ikisinde de Devlet'in, şirketlerde kimin işe alındığı ya da kimin işten çıkarıldığı konusunda hiçbir etkide bulunmadığını göreceğiz. Kapitalizmi sadece komünizmle kıyaslamak ve üstü kapalı biçimde başka hiçbir alternatifin olmadığını varsaymak, kapitalist takım oyunu kitabındaki en eski oyundur.

Friedman'ın ikinci tezinin, yani eşitsiz servetin siyasal davalar için alternatif finansman kaynakları sağladığı görüşünün bariz sorunu, çok büyük bir servete sahip olanların, bizzat siyasete girerek siyasal ifade araçlarına ulaşım imkânını denetleyecek olmalarıdır. Bu durum, kendi siyasal davalarını finanse etmesi için zenginlere başvurmak dışında hiçbir çaresi olmayan yoksulların oy hakkını etkin biçimde kısıtlar. Jerry Brown, 1992'de Demokrat Parti ön seçimleri sırasında, ABD'deki iki büyük partide yer alan siyasetçilerin esas olarak zengin mali çevreler tarafından satın alındıklarını ve finanse edildiklerini, bu çevrelerin uygun bir seçim kampanyası yürütebilecek adayları önceden belirlediklerini öne sürdüğü zaman haklıydı. Ralph Nader, 2000 genel seçimleri sırasında hem Cumhuriyetçi hem de Demokrat Parti'nin şirketler tarafından etkin biçimde satın alındığını ve onları iş dünyasının tek bir partisinin, Cumokratların iki kanadı olarak görmek gerektiğini öne sürdüğünde haklıydı. Kendi ayakları üzerinde durabilen her siyasetçi, bir sorunla ilgili tutumunun hem seçmenin sempatisini hem de fon bulma imkânını nasıl etkileyeceğini sormak zorundadır. Pahalı televizyon reklâmlarının giderek kritik bir hal aldığı ABD'de zengin kişilerin bağışları seçilmek için her zamankinden daha önemlidir. Onlar için

endişe duymamız gerekmiyor ama yine de söyleyelim; gittikçe daha fazla ABD senatörü, seçildiğinin ertesi gününden başlayarak altı yıl sonraki seçimlerde kendi ayakları üzerinde durabilen bir aday olmak için günde neredeyse on binlerce doları bulan yıldırıcı bir para toplama görevi karşısında olduğunu görerek emekliye ayrılmayı seçmektedir.

Ross Perot ve Steve Forbes Jr.'ın başkanlık kampanyasının masraflarını kendi derin kasalarından finanse ederek kendi kuş beyinli siyasal fikirleriyle kamuoyunda gayet büyük bir ilgi uyandırabilmeleri, oysa nüfusun % 99'unun itibarlı bir başkanlık kampanyasını finanse etmek şöyle dursun *New York Times*'a verilecek tek bir ilânın bile masrafını karşılayamaması, kapitalizmde eşit siyasal fırsatların varlığına dair bir bulgu olmak şöyle dursun, bütün siyasal fikirlerin işitilmesinin mümkün olduğuna dair bir bulgu bile değildir. Ayrıca, Milton Friedman, ekonomik bakımdan güçlü ve zengin olanların kendi servetlerini ve güçlerini azaltmayı amaçlayan siyasal davaları finanse edeceklerini neden düşünüyor? En iyi durumda, Friedman'ın zenginleri "siyasal sanatların patronları" olarak görmesi, bazı "siyasal sanat" okullarının diğerlerinden daha yeterli finansman sağlayacağını gösterir. Açıkça belirtmek gerekirse, Friedman'ın kapitalizmin yarattığı büyük iktisadi güç orantısızlıklarını siyasal bir erdem haline getirme girişimi gülünçtür. Eşitsiz iktisadi güç, her okul çocuğunun bildiği gibi, siyasal demokrasi değil eşitsiz siyasal güç üretir.

B. SERBEST GİRİŞİM VERİMLİ MİDİR?
HAYIR DEĞİLDİR

Friedman ve ana akım iktisatçıları, özgür girişimin teknolojik verimliliği artırdığını öne sürerler. Onlar, bir çıktı elde etmek için gerekli bir girdinin miktarını azaltma yöntemini keşfeden her kapitalistin kendi üretim maliyetlerini rakiplerinin karşıladığı maliyetlerin altına indirebileceğine, dolayısıyla ortalama kârlardan daha fazlasını kazanabileceğine işaret ederler. Üstelik, öteki üreticiler daha

yenilikçi rakipleri tarafından iş dünyasının dışına sürülme korkusuyla yeni ve daha üretken bir tekniği benimseme yönlendirileceklerdir. Bundan hareketle onlar, kâr için yapılan rekabetin daha verimli teknolojilerin araştırılmasını ve benimsenmesini geliştirdiğini öne sürerler. Gerçekten de rekabet işverenleri zaman zaman teknolojik yenilikler aramaya ve uygulamaya yöneltir ama bunu coşkuyla anlatan Friedman, kâr için yapılan rekabetin, firmaları toplumsal çıkarlara ters düşen teknolojik seçimler yapmaya yönlendirmesi için zorlayıcı sebepler olduğunu belirtmez.

Tekelci ve oligopolist piyasalar sadece piyasa fiyatını yükseltmek için arzı sınırlandırarak statik verimsizliklere yol açmakla kalmaz, dinamik verimsizlikleri de artırır. Büyük şirketlerin, sabit sermayelerini azaltacağı ya da bir ürünün uzun ömürlü olması halinde tekrarlanan satış fırsatlarını azaltacağı için teknolojik yenilikleri gizlediklerine dair pek çok örnek vardır. Reel kapitalist ekonomilerde rekabetçi olmayan piyasa yapıları yüzünden ortaya çıkan bu teknolojik verimsizlik önemlidir, ancak biz daha da öteye gidiyoruz, aşağıda, daha zor bir teorik noktadan hareket ediyoruz, yani rekabetçi ortamlarda bile kapitalistlerin genellikle toplumsal olarak olumsuz yönde etkili teknoloji seçimleri yapacakları konusunda yoğunlaşıyoruz.

Sapmalı fiyat sinyalleri

Dördüncü bölümde, dışsallıkların gerçek toplumsal maliyetleri ve faydaları doğru biçimde yansıtmayan piyasa fiyatlarına yol açtığını keşfettik. Kapitalistler, yeni bir teknolojinin maliyeti azaltmakta olduğuna karar verdikleri zaman anlaşılır biçimde gerçek toplumsal maliyetleri değil de piyasa fiyatlarını kullandıkları için, dışsal etkilerden ötürü meydana gelen hatalar teknoloji konusunda toplumsal olarak olumsuz yönde etkili kararlara yol açabilir. Ayrıca V. bölümdeki Sraffacı fiyat ve gelir belirlenim modeli, ekonomideki daha yüksek kâr oranının ve daha düşük ücret oranının, kapitalistlerin sermayeden tasarruf eden, emek kullanan, toplumsal olarak verimsiz ancak kârlı teknolojileri uygulama ve yeni sermaye kullanımı

gerektiren, emekten tasarruf eden, toplumsal olarak verimli ancak kârlı olmayan teknolojileri reddetme ihtimallerinin daha yüksek olduğunu gösterir. Başka bir deyişle, Sraffa modeli, kapitalizmde fiyatların, kârı azamileştiren kapitalistleri verimsiz teknoloji seçimleri yapmaya yöneltecek tarzda bir sapma yaratmasının bir başka sebebini açığa vurur: Sermayenin emek karşısındaki pazarlık gücü arttıkça, fiyat sisteminin toplumsal olarak olumsuz yönde etkili teknoloji seçimlerine yol açan sahte sinyaller sağlaması daha muhtemeldir.

Firma çatışması teorisi

Firma çatışması teorisi, daha verimli teknolojilerin kendi çalışanları karşısındaki pazarlık güçlerini yeterince düşürmesi halinde, kârı azamileştirme yaklaşımı gereği kapitalistlerin neden daha az verimli teknolojileri seçmeleri gerektiğini ayrıntılı biçimde açıklar. Burada informel olarak incelediğimiz mantık, "güç oyunu bedeli"nin V. bölümdeki firma çatışması teorisine formel olarak uygulanmasıyla gösterilir. İşverenler ile çalışanlar arasında, ücretlerin ne kadar yüksek ya da düşük olacağı ve çalışanların bu ücretler için ne kadar çaba harcayacakları konusunda temel bir çatışma vardır. Gerçek ücreti, harcanan her çaba birimini karşılayan dolar miktarı olarak tanımlarsak, bu bir reel ücret mücadelesine indirgenir. Genellikle işverenler eldeki alternatif teknolojiler arasında seçim yapmakta ve arzuladıkları personel siyasetlerini oluşturmakta özgürdürler. Ya da en azından işverenler bu alanlarda hatırı sayılır bir takdir yetkisine sahiptirler. Çatışma okulundan gelen siyasal iktisatçılar, işverenlerin teknolojik seçimlerinin ve personel siyasetlerinin üretkenlik üzerindeki etkisini, *sadece* bu seçimler işverenlerin çalışanlar karşısındaki pazarlık güçlerini *de* etkilediği zaman dikkate almalarının akıldışı olacağına işaret ederler. Kârlar sadece net çıktının büyüklüğüne değil, net çıktının ücretler ve kârlar arasında nasıl bölündüğüne de bağlı olduğu için, akılcı işvrenler, kendi seçimlerinin firmanın net çıktısının *hem* büyüklüğünü *hem de* dağıtımını nasıl etkilediğini dikkate alacaklardır.

Teknoloji A'nın teknoloji B'den biraz daha az üretken olduğunu, ancak teknoloji A'nın çalışanların pazarlık gücünü büyük çapta azaltırken, teknoloji B'nin işverenin pazarlık gücünü önemli ölçüde artırdığını farz edelim. Kârını azamileştiren bir işverenin daha az üretken bir teknolojiyi seçmekten başka hiçbir seçeneği olmaz. Örnek vermek gerekirse, bir otomobil imalatçısının montaj hattını çalışma ekibi teknolojilerine tercih ettiğini düşünelim. Kalite ve güvenilirlik dikkate alındığı zaman, çalışma ekipleriyle otomobil imal etmenin arabaları bir montaj hattı üzerinde imal etmekten biraz daha üretken olduğunu farz edelim. Ancak ekip üretiminin daha fazla yetenek gerektirdiğini ve çalışanlar arasında dayanışma sağladığını, oysa montaj hattı üretiminin çoğu çalışan için işin bilgi bileşenini azalttığını ve çalışanları birbirinden tecrit ederek aralarındaki dayanışmayı zayıflattığını farz edelim. Eğer "pazarlık gücü etkisi" "üretkenlik etkisi"ne ağır basarsa, kâr rekabeti, daha az verimli olmasına rağmen oto imalatçılarını montaj hattı üretimini tercih etmeye yöneltecektir.

Çatışma okulundan siyasal iktisatçılar ile ana akımdan meslektaşlarımız arasındaki anlaşmazlık, işverenler ile çalışanların ücretler ve çaba düzeylerinde bir çıkar çatışması içinde *olup olmadıkları değil* -çünkü herkes bunu kabul eder- bu çatışmanın iktisadi verimsizliklere yol açıp açmadığı konusundadır. İşverenler ile çalışanlar arasında net ürünün ya da katma değerin nasıl dağıtılacağı konusunda yaşanan bu sürekli çıkar çatışması, verimsiz teknolojilere yol açmanın yanı sıra, değerli kaynak israfına ve gözetim çabaları nedeniyle personel israfına yol açar, çalışanların yeniliğe ve teknik değişime direnmeleri için özendiriciler yaratır ve en önemlisi nüfusun büyük çoğunluğunun yaratıcı iktisadi potansiyelini israf eder. Çalışanların düşünme yetenekleri genellikle daha az kullanılır ve onlara güvenmeyen işverenleri tarafından bastırılır, çünkü işverenler ile çalışanlar daha büyük bir verimlilikte ortak bir çıkarı paylaşabilirlerken, firma siyasetlerinin pazarlık gücü üzerindeki etkileri konusunda birbiriyle çatışan çıkarlara sahiptirler.

C. SERBEST GİRİŞİM İKTİSADİ AYRIMCILIĞI AZALTIR MI? HAYIR AZALTMAZ

Ana akım iktisatçıları işverenler arasında kâr için yapılan rekabetin ayrımcılığı azaltacağı konusunda ısrar ederler. Bir işveren ayrımcılık yönünde "bir eğilim"e sahipse ve aynı özelliklere sahip siyah çalışanlardansa beyaz çalışanlara ya da eşit özelliklere sahip kadın çalışanlardansa erkek çalışanlara ödeme yapma konusunda ısrar ediyorsa, ayrımcı işverenin ayrımcılık yapmayan ve eşit özellikler taşıyan çalışanlara eşit ödeme yapan bir işverenden daha yüksek bir ücret faturası ödeyeceğine işaret ederler. Ana akım teorisyenleri, ayrımcılık yapmayan işverenlerin nihai olarak iş dünyasının dışında kalanlarla rekabet etmeleri gerektiği sonucuna varırlar. Aynı şekilde, açık ya da bilinçsizce yapılan ayrımcılıktan ötürü en kalifiye insanları çalıştırmayı ya da terfi ettirmeyi başaramayan bir işverenin şirketinin, sadece liyakata göre işçi çalıştıran ya da terfi ettiren şirketlerden daha az üretken olacağına işaret ederler. Ana akım teorisi işverenlerin yaptığı iktisadi ayrımcılığın kârı azaltan yönlerini hemen görürken, ayrımcılığın kârı artıran etkilerini görmez. Katma değerin dağıtımı konusunda işverenler ile çalışanlar arasında süregiden mücadelede pazarlık gücünün önemini kabul eden firma çatışması teorisi, işverenler rekabetçi emek ve mal piyasalarında faaliyet gösterdikleri zaman bile, kârı azamileştirmenin neden imkânsız olmadığını, aslında iktisadi ayrımcılığı *gerektirdiğini* görmemize yardımcı olur.

İstihdam, atama, terfi ve ödemede ayrımcılık, kadınlar ile erkekler arasında, farklı ırklar ve etnik kökenden gelen insanlar arasında zaten var olan kuşkuları ve antagonizmleri her zaman ağırlaştırmıştır. Kuşku ve güvensizlik için pek çok sebebin zaten var olduğu tarihsel ortamlar, işverenlerin kendi çalışanlarını "bölmek ve fethetmek" için maniple edebildikleri hazır baskı noktaları sağlarlar. Çalışanlar karşılıklı olarak kuşkucu oldukları zaman, birbirinin ihmallerini ihbar etme konusunda daha kolay ikna edilebilirler; dolayısıyla işverenin "kiralanan emek"ten daha fazla "iş" çıkarması kolaylaşır. Çalışanlar birbirini destekleyici olmadıkları zaman, sözleşme sırasında işverenlerin ücretler konusunda pazarlık yap-

maları daha kolay olacaktır. Çatışma teorisinin ortaya koyduğu şey, tekil bir işverenin ayrıncı uygulamaları kârlar üzerinde bu pozitif etkileri yarattığı için, kârı azamileştirmenin, kârlar üzerindeki negatif etkilerin -ana akım teorisinin özel olarak odaklandığı- kârı artırma etkilerine -sadece siyasal iktisatçıların saptadığı- ağır bastığı noktaya kadar ayrıncılığın uygulanmasını gerektirdiğidir. Başka deyişle, kâr için yapılan rekabet, işverenleri, ayrımcılığın yeniden dağıtıncı sonucunun -çalışanların pazarlık gücünü azaltarak işverenin katma değer payını yükselterek- ayrıncılığın üretkenlik ya da ücret faturası üzerindeki negatif etkisine eşit olduğu noktaya kadar ayrımcı uygulamalara girişmeye yöneltecektir.

İktisadi ayrımcılığın kârı azamileştirmenin önemli bir parçası olduğunu keşfetmenin içerimleri önemlidir. Birincisi, ana akım teorisyenlerinin ayrıncılığın iktisadi verimliliği azalttığı konusunda haklı olmaları, kapitalizmin verimli olmayacağına inanmak için bir başka sebep sağlar. Ancak daha önemlisi, bu, ayrıncılık yapan işverenlerin sonunda ayrımcılık yapmayanlar tarafından iş dünyasının dışına sürülecekleri anlamına gelmez, tam tersi geçerlidir. Ayrımcılığı sağlam bir tutumla reddeden işverenler sadece kâr zarar hesabına dikkat edenler tarafından iş dünyasının dışına sürülecekler, dolayısıyla ayrıncı davranışı artırarak kâr sağlayacaklardır. Kamu siyasetinin içerimi devasadır. Ana akım iktisatçıları haklıysalar, rekabetçi emek ve sermaye piyasaları en azından uzun vadede ayrıncı istihdam uygulamalarını ortadan kaldırma eğilimi gösterir. Bu durumda, eğer azınlıklar ve kadınlar toplumun gösterdiği sabrın bedelini ödemeyi sürdürme konusunda istekli olsalardı, ayrımcılığın hükümet müdahalesi olmaksızın azalmasını bekleyebilirdik. Ancak çatışma teorisi, işverenler arasında hiçbir gizli anlaşmanın olmadığı varsayılsa bile, tekil işverenlerin kendi çalışanları arasındaki ırksal antagonizmleri, bunu yapmanın maliyetlerinin daha az güçlü çalışanlar grubuyla müzakerelerden sağlanan ek kârlara ağır bastığı noktaya kadar ağırlaştırmalarının kârlı olduğunu kanıtlar. Bu nedenle kapitalizmin müdahale olmaksızın ayrımcılığı ortadan kaldırmasını beklemek aptalcadır. Bunun yerine, kapitalist ekonomilerdeki ayrıncılık azaltılacaksa, ayrımcılığı önleyen yasalar ve

olumlayıcı eylem kesinlikle gereklidir. Ayrıca, fiili müdahale yoluyla ayrımcılığa karşı mücadele kapitalizmde sürekli olarak "akıntıya karşı yüzme" olmak durumundadır, çünkü ayrımcılık yapan işverenler daha yüksek kârlarla ödüllendirilirler ve ayrımcılığı reddeden işverenler, sadece kendi kâr zarar hesaplarıyla ilgilenen ortaklar tarafından cezalandırılırlar.[1]

ABD'de giderek yayılan, hükümet korumasının ve olumlayıcı eylemin görevini tamamladığına ve artık zorunlu olmadığına dair popüler bir görüşün gerçeğin çok uzağında olduğu söylenemez.[2] Hükümetin ayrıncılığa karşı çabaları zayıfladıkça, aynı özellikleri taşıyan siyah ve beyaz işçilerin ücretleri arasındaki açılma 1979'da % 10,9'ken, % 50 artış göstererek, 1989'da % 16,4'e çıktı.[3] Government Accounting Office'in [Hükümet Muhasebe Ofisi] Ocak 2002'de yayımlanan bir araştırması, 1995 ile 2000 arasında kadınların erkeklere oranla ücret açığının artık azalmadığını, aksine önemli ölçüde genişlemiş olduğunu gösterdi. Shannon Henry 24 Ocak 2002'de *Washington Post*'ta yayımlanan "Male-Female Solary Gap Growing, Study Says" [Araştırmalara Göre Kadın-Erkek Maaş Farkı Artıyor] başlıklı bir makalede şu bilgileri verdi: "Kadın yöneticiler pek çok iş kolunda sadece erkeklerden daha az para kazanmakla kalmadılar, bugün açıklanan bir kongre raporuna göre, 1995-2000 iktisadi patlaması sırasında ücret gediği daha da genişledi. Araştırma, 1995'te tam gün çalışan kadın iletişim yöneticisinin aynı iş kolunda çalışan bir erkeğin her dolarına karşılık 86 sent kazandığını ortaya koydu. Kadın, 2000 yılında ise erkeğin dolarına karşılık sadece 73 sent kazanıyordu." Çatışma teorisi, görüneni sadece görmek isteyene açıklıyor.

1. Bkz. Michael Reich, *Racial Inequality* (Princeton University Press, 1981): 204-15'te ücret ayrımcılığının rekabetçi piyasalarda faaliyet gösteren tekil kapitalist işverenler için kârı azamileştirmenin zorunlu bir koşulu olduğunu gösteren basit ancak güçlü bir model sunmaktadır.

2. Bkz. Barbara Bergman, *In Defense of Arrirmative Action* (Basic Books, 1996) olumlayıcı eylem programlarının ayrımcılığa maruz kalan gruplara yardımcı olduğunu ve ayrımcılığın bu programların yokluğunda kısa süre içinde tekrar ortaya çıktığını gösteren ikna edici bulgular sağlar.

3. Lawrence Mishel ve Jared Bernstein, *The State of Working America: 1994-95* (ME Sharpe, 1994): 187. "Eşit özellikler" siyah ve beyaz işçilerin aynı eğitim, iş deneyimi vb. düzeyine sahip oldukları anlamına gelir.

D. SERBEST GİRİŞİM ADİL MİDİR? HAYIR DEĞİLDİR

Ayrımcılığın başarılı biçimde yasaklandığı bir kapitalist ekonomi hayal edin. En iyi koşullar altında bile özel girişime dayanan piyasa ekonomileri, muhafazakâr kural 1'e göre iktisadi faaliyetin külfetlerini ve faydalarını dağıtacak, bunu herkesin kendi emeğinin ve üretim malının yaptığı katkının piyasa değerine göre gerçekleştirecektir. Ancak kapitalist dağıtımın neden haksız olduğunu görmüş bulunuyoruz. Bu kurala göre dağıtım Rockefeller'in hayatında bir gün bile çalışmamış torununun, büyük miktarda üretim malı mülkiyetini miras almış olduğu için, çok sıkı çalışan bir doktordan bin kat daha fazla tüketeceği anlamına gelir. Yakın zamanlarda yapılan hesaplamaların dünyanın 447 milyarderinin ortak servetinin dünya halklarının en yoksul yarısının toplam gelirinden daha büyük olduğunu gösterdiği bir dünyada, kapitalist adaletsizlik Friedman'ın yaptığı gibi, bir azınlık sorunu olarak göz ardı edilemez. İktisadi faaliyetin külfetlerini ve faydalarını kapitalizmden daha adil biçimde dağıtan uygulanabilir ekonomiler var olduğu sürece -bir sonraki bölümde var olduğunu göreceğiz- kapitalizmdeki haksızlıklara bahane bulanlar iktisadi adaletsizlik suçuna ortak olanlardan başkaları değildirler.

E. PİYASALAR EŞİTTİR İKTİSADİ ÖZGÜRLÜK MÜDÜR? HAYIR DEĞİLDİR

Milton Friedman, piyasaların başlıca faziletinin iktisadi özgürlüğü geliştirmek olduğunu öne sürer:

> Toplumsal örgütlenmenin temel sorunu çok sayıda insanın iktisadi faaliyetlerine nasıl eşgüdüm sağlanacağıdır ... Serbestiye inanan kişinin davası bu yaygın karşılıklı bağımlılığı bireysel özgürlükle bağdaştırmaktır. Milyonların iktisadi faaliyetine eşgüdüm sağlamanın temelde sadece iki yolu vardır. Biri, ordu ve modern totaliter devlet tekniği olan, baskı kullanımını da kapsayan merkezi yönetimdir. Diğeri, piya-

sa tekniği olan, bireylerin gönüllü işbirliğidir. Gönüllü işbirliği aracılığıyla eşgüdüm imkânı temel, ancak sık sık reddedilen bir önermeye dayanır. Buna göre, *işlemin iki taraflı olarak gönüllü ve bildirişimli olması halinde*, bir iktisadi işlemde bulunan her iki taraf da bundan yararlanır. Böylece etkin alışveriş özgürlüğü muhafaza edildiği sürece, iktisadi faaliyet için piyasa örgütlenmesinin esas özelliği, bir kişinin kendi faaliyetlerini sürdürürken bir başkasına müdahale etmesini engellemesidir. Tüketici, onunla iş yapabilecek başka satıcıların varlığı nedeniyle, satıcının baskısından korunur. Satıcı, satabileceği başka tüketiciler olduğu için, tüketicinin baskısından korunur. Çalışan, başka işverenler için çalışabileceği için işverenin baskısından korunur vd. Piyasa bunu kişisel olmayan bir tutumla ve merkezi otorite olmaksızın yapar.[4]

İlk sorun, piyasada, bir kişi bir oy değil, bir dolar bir oy kuralının geçerli olmasıdır. Bazıları bunun bir erdem olduğunu iddia eder: Bir mal için özellikle güçlü bir tercihe sahipsem, arzumun yoğunluğunu yansıtmak için oy sandığına daha fazla dolar atabilirim. Ancak bu, iki sorunu biraraya getirir. İnsanların kendi arzularının yoğunluğunu ifade etmelerine izin veren bir toplumsal seçim sisteminde sakınca yoktur. Aslında, özyönetimle karar almayı başaracaksak bu zorunludur. *Ancak insanlar piyasa seçimlerinde oy sandıklarına atacakları çok farklı sayıda dolara sahip oldukları zaman sakıncalı bir şey vardır.* Bazılarının yüzlerce kez oy vermesine izin verildiği ve diğerlerine sadece bir kez oy verme izni verildiği ya da hiç verilmediği bir siyasal seçim, bir özgürlük örneği olarak gösterilemez. Ancak piyasanın sağladığı özgürlük türü tam da budur. Daha fazla geliri olanlar, piyasalardaki satıcıları mal sağlamak üzere harekete geçirecek olan şey üzerinde daha az geliri olanlardan daha büyük bir etkiye sahip olurlar. Bu da "piyasa özgürlüğü"nün, çoğu insanın ihtiyaç duyduğu ya da istediği şeyi yansıtmadığını gördüğümüz sonuçlara yol açar. Pek çok topluluk pratisyen aile hekimi eksikliği yüzünden acı çekerken neden bu kadar çok plastik cerrah var? Ailelere verilecek temel sağlık hizmetine olan talep bu kadar düşükken, kozmetik plastik cerrahiye olan talep nasıl bu kadar yüksek olabilir? Sağlık hizmeti piyasasında temel sağlık hizmeti

4. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*: 12-13.

için oy verenler plastik cerrahi için oy verenlerden çok daha fazladır. Üstelik, insanların temel sağlık hizmetleri için duydukları arzuların yoğunluğu plastik cerrahi için duyulan arzuların yoğunluğundan daha yüksektir. Ancak sağlık hizmeti piyasalarında plastik cerrahiye oy verenler fazla acil olmasa bile kendi arzuları için kullanacakları çok daha fazla oya sahiptirler. Bu oyların sayısı, bir ölüm kalım meselesi olarak temel sağlık hizmetleri için oy verenlerin ellerindeki oylardan çok daha fazladır. Dolayısıyla, sağlık hizmetiyle ilgili kararlar piyasaya bırakıldığı zaman, plastik cerrahi gibi marjinal faydası olan tıbbi hizmetler sağlanır ve yoksullara dönük temel tıbbi hizmetler sağlanamaz.

İkincisi, III. bölümdeki basit tahıl modelinde, her iki tarafın da gönüllü ve bildirişimli olduğu emek ve kredi piyasalarındaki mübadelelerin, çalışanlar ve borçlananlar arasından seçim yapacakları birden çok işveren ve ödünç verenden gelecek "baskıdan korunmuş" olduğu farz edildiğinde bile, gene de artan eşitsizliklere nasıl yol açabileceğini gördük. Friedman'ın piyasa mübadelelerini zorlayıcı olmayan işlemler olarak resmetmesinin ardında yatan, piyasada birbiriyle yüz yüze gelenlerin oraya nasıl geldiklerinin taşıdığı önemi göz ardı etmesidir. Tahıl modelinde gördüğümüz gibi, emek piyasasına bazıları tohumluk tahılla, bazıları ise eli boş geldiği zaman, tohumlu olanların işveren, tohumsuzların ise onların çalışanı olacaklarını kestirmek kolaydır. Ayrıca, tohumluk tahıl kıt olduğu sürece, tohumlu işverenlerin emek mübadelesinden sağlanan verimlilik kazancının aslan payını, hiç çalışmasalar da, kâr olarak ele geçireceklerini kestirmek de mümkündür. Aynı şekilde kredi piyasasına daha fazla tohumluk tahılla ulaşanlar daha az tohumluk tahılı olanlara ödünç vereceklerdir ve tohumluk tahıl kıt olduğu sürece, ödünç verenler, hiç çalışmasalar da, ödünç alanın üretkenliğindeki artışın aslan payını faiz olarak alacaklardır. Friedman, eğer dilerse, tohumsuzun kendi emek yeteneklerini bir ücretle mübadele etmeye gönüllü olduğu ve borçlananların sonuçların ne olacağını gayet iyi bilerek faiz ödemeyi kabul ettikleri gerekçesiyle, bu sonuçların zorlayıcı olmadığını söyleyebilir. Ancak bu, sadece baskı kaynağının yerini değiştirir. Çalışanları ve borçlananları "gönüllü" olarak so-

yulmaya "zorlayan" onların tohumsuzluğudur. Onların daha ilk başta emek ya da kredi piyasasında tohumsuz kişiler olarak boy göstermeye "gönüllü" olacaklarına inanabilir miyiz?

Friedman, rekabetçi olmayan koşullar altında yapılan mübadeleler iki taraflı olarak gönüllü, bildirişimli ve karşılıklı olarak yararlı olsa da, bu koşullarda yapılan mübadelenin zorlayıcı olduğunu kabul ettiği zaman kapıyı açar. Tek şirketin olduğu bir şehirde, işsiz kalmakta özgür olduğum için, bana bir iş bulmanız halinde, çalışarak, çalışmamaya kıyasla muhtemelen daha iyi durumda olurum. Tek bankanın olduğu bir şehirde, borçlanmamakta özgür olduğum için, borçlanmam halinde, borçlanmayacak olmama kıyasla muhtemelen daha iyi durumda olurum. Ancak Milton Friedman bu rekabetçi olmayan piyasa sonuçlarının, anlaşma gönüllü olsa ve her iki durumda da karşılıklı olarak yararlı olabilse de, zorlayıcı olmadığını söyleyecek kadar *cüretkâr* değildir. Rekabetçi olmayan koşullarda gönüllü mübadelelerin zorlayıcı olduğunu, çünkü mübadeleye taraf olanlardan sadece birinin *farklı* ortaklar arasından seçim yapma fırsatına sahip olduğunu bir kez kabul ettiğimizde, rekabetçi koşullar altında da mübadelelerin nasıl zorlayıcı olabileceğini görmek kolaydır. *Başlangıç koşulları eşitsiz olduğu zaman, gönüllü, bildirişimli ve karşılıklı olarak yararlı mübadeleler zorlayıcı olacak ve rekabetçi koşullar altında gerçekleşmesi halinde bile adaletsiz sonuçlara yol açacaktır.*

Friedman'ın piyasa kararlarının baskıdan özgür olduğu iddiasının üçüncü sorunu, alıcılarla satıcıların çoğu kez konuya ilişkin söyleyecek herhangi bir şeyi olmayan üçüncü taraflar açısından olumsuz yönde sonuçlar yaratan anlaşmalara varmalarıdır. Friedman, "komşuluk etkileri" dediği şeyin kurbanlarının zorlandıklarını kabul eder, ancak bunların nadiren gerçekleşen önemsiz güçlükler olduğunu zanneder. Dördüncü bölümde gördüğümüz gibi, pek çok siyasal iktisatçı dışsal etkilerin piyasa mübadelelerinde istisnadan çok kural olduğuna, böylelikle alıcılar ile satıcılar üçüncü tarafların çıkarlarını göz önünde tutan bir düşünce oluşturmaksızın kendilerini etkileyen kararlar oluşturdukları zaman, pek çok kişinin tercih hakkının elinden alındığına ve "zorlandıkları"na inanır.

Dördüncü sorun, Friedman'ın iktisadi faaliyetlere eşgüdüm sağlamak için bulunacak çözümü başka yerde varsaymasıdır. Şunu öne sürer: "Milyonların iktisadi faaliyetlerine eşgüdüm sağlamanın sadece iki yolu vardır: Baskı kullanımını içeren merkezi yönetim ve piyasa tekniğini gerektiren gönüllü işbirliği". Bir sonraki bölümde demokratik planlama alternatifini inceleyeceğiz. Katılımcı ekonomilerin herkesin sonuçlardan etkilenme derecesiyle orantılı olarak iktisadi kararların alınmasına katılmalarına nasıl izin verdiğini göreceğiz. Katılımcı bir ekonomi iktisadi faaliyetlere eşgüdüm sağlamak için piyasaların yerine katılımcı planlamayı kullandığı için, Friedman, katılımcı planlamanın "baskı kullanmayı gerektiren merkezi yönetim" kategorisinde yer alması gerektiğine bizi inandıracaktır. Ancak göreceğiniz gibi, durumun böyle olmadığı gayet kesindir ve bu, Friedman'ın iktisadi faaliyetlere eşgüdüm sağlamanın sadece iki yolu olduğu iddiasını -Friedman'ın doğrulamak için herhangi bir tez sunmadığı çok önemli bir varsayım- geçersiz kılar.

Özetle, az sayıda iktisadi karar, sadece tek taraflı karar almalarına izin veren bir mülkiyet hakkına sahip kişilerin sonuçtan etkilenmelerini sağlar. O halde, mülkiyete sahip olanlar sırf bu yüzden piyasada karar oluşturma konusunda yasal hakka sahip oldukları zaman, diğerlerinin baskıya maruz kalmayacaklarına inanmak bir efsaneye aldanmaktır. Bir karardan etkilenen herkesin o kararın alınmasına katılması en iyisidir. Tercihler pek çok insanı etkilediği zaman herkesin istediği şeyi tam olarak almadığını kabul etmek, insanlar sadece siyasal kararlardan kaynaklanan istemedikleri sonuçları kabul etmek zorunda kalırlarken, herkes piyasa kararlarıyla istediği şeyi daima alıyormuş gibi davranmaktan daha dürüst bir tutumdur.

F. PİYASALAR ADİL MİDİR? HAYIR DEĞİLDİR

Kapitalizm sadece insanlar üretim malı sahipliğinden haksız gelir sağladıkları için mi adaletsizdir? Yoksa emek piyasaları da adaletsiz midir? Ücretler ve maaşlar ayrımcılık yapılmayan rekabetçi

emek piyasalarında belirlense bile, saat 14'te golf kursunda olan bir cerrah haftada 50 saat çalışan bir çöpçüden on kat daha fazla tüketecektir, çünkü cerrah genetik olarak becerilidir ve toplumsal olarak çok pahalı bir eğitimin geniş imkânlarından yararlanmıştır. Serbest emek ve sermaye piyasaları şu anlama gelir: Zengin olan çoğu insan, başkalarından daha sıkı çalıştığı ya da daha çok fedakârlık yaptığı için *değil*, kendisine bir servet kaldığı, yetenekli ya da şanslı olduğu için zengindir. İkinci bölümde, kural 2'ye göre dağıtımın -herkese emek katkısının değerine göre- adil olmadığını, çünkü insani sermayeden sağlanan gelirin, fiziksel sermayeden sağlanan gelirin haksız olmasıyla aynı sebeplerden ötürü haksız olduğu sonucuna vardık: İnsanların çaba ya da fedakârlık farklılıklarından *başka* sebeplerden ötürü yaptıkları katkıların değerlerindeki farklılıklar onların denetleme yeteneklerinin ötesindedir ve her durumda hiçbir ahlâki yük taşımazlar.

Ancak gerçek dünya kapitalizminde ücretler, marjinal ürün değeri olarak ücretlerin olabileceğinden önemli ölçüde daha adaletsizdir. Azınlıklara ve kadınlara genellikle kendi emek katkılarının piyasa değeri ödenmez. İstihdam, terfi ve ödemede iktisadi ayrımcılık nedeniyle, mesleki gettolar nedeniyle ve eşitsiz eğitim fırsatları nedeniyle, gerçek dünya kapitalizmindeki eşitsizlikler ideal modellerde olduğundan çok daha kötüdür.

G. PİYASALAR VERİMLİ MİDİR? HAYIR DEĞİLDİR

Dördüncü bölümde, piyasalar kıt üretim kaynaklarımızı tahsis ettiği zaman, hain bir görünmez ayağın, en az hayırsever görünmez el kadar onlara rehberlik ettiğine inanmak için var olan pek çok sebebi inceledik. Milton Friedman'ın ve genel kanaatin dayanaksız olduğuna, piyasaların kaynakları çok verimsiz biçimde tahsis ettiğine inanmak için uygun sebeplerin bulunduğunu gördük ve şu sonuca vardık: "Alıcıların ve satıcıların karşılıklı olarak fayda sağlamak için yaptıkları uygun anlaşmaların iktisadi verimlilikle karıştırılmaması gerekir. Bazı tercih türleri işlem gideri ve bedavacılık sorun-

ları nedeniyle sürekli biçimde eksik temsil edildiği zaman, tüketiciler kendi tercihlerini piyasa fiyat sistemindeki eğilimlere uyarladıkları, dolayısıyla bu eğilimleri şiddetlendirdikleri zaman ve kârlar, üretim davranışının yanı sıra çoğu kez maliyetler piyasa mübadelelerine dışsal taraflara dışsallaştırılarak artırılabildiği zaman, teori, serbest piyasa mübadelesinin genellikle kıt üretim kaynaklarının *hatalı* tahsisatıyla sonuçlanacağını öngörür. Ayrıca, piyasalar tam rekabetçi olmadıkları -hemen her zaman böyledirler- ve hemen denge kuramadıkları -her zaman böyledirler- zaman, sonuçlar çok daha kötü olur."

Israr edildiğinde bütün iktisatçılar, dışsallıkların, rekabetçi olmayan piyasa yapılarının ve piyasa dengesizliklerinin tahsisatla ilgili verimsizliklere yol açtığını teslim ederler. Ana akım iktisatçıları kapitalizmi olduğu gibi kabul ettikleri için, kendi aralarındaki anlaşmazlık, "piyasa başarısızlığı"nın mı, yoksa "hükümet başarısızlığı"nın mı daha kötü olduğuna ilişkindir. Yani, ana akım iktisatçıları, dışsallıklar, rekabetçi olmayan piyasa yapıları ve dengesizliklerden ötürü ortaya çıkan verimsizlikleri azaltmayı amaçlayan hükümet siyasetlerinin ortadan kaldırılması halinde daha büyük verimsizlikler yaratıp yaratmayacağı üzerinde kendi aralarında tartışırlar. Muhafazakâr ana akım iktisatçıları, siyasetçiler ve bürokratlar verimliliği kendi kişisel gündemlerine feda ettikleri zaman "hükümet başarısızlıkları"nın yol açtığı tehlikeleri vurgularlar. Liberal ana akım iktisatçıları, sadece iş dünyasının özel çıkarlarından kaynaklanan muhalefetin üstesinden gelinebilmesi halinde, piyasa başarısızlıklarından kaynaklanan verimsizliğin sorumlu hükümet siyasetleriyle ne kadar azaltılabileceği üzerinde dururlar.

Kapitalizmin verimsizlik ve adaletsizliklerini azaltma girişimlerimizde siyasal iktisatçıların genellikle ana akım içindeki liberallerin safında olmaları şaşırtıcı değildir. Ancak yakın zamanlara kadar siyasal iktisatçıların çoğu, piyasa başarısızlıklarının kötü etkilerini azaltmak için ne kadar uğraşırsak uğraşalım, en iyi çabaların bile gerçekten arzulanabilir bir ekonominin pek çok pratik ve teorik sebepten ötürü verebileceği şeyin daima gerisine düşeceğini de vurguladı. Anti tröst siyaseti endüstrileri daha rekabetçi hale getirmek

için kullanılabilirken, bunlar büyük şirketlerle çatıştığı zaman, ölçek ekonomilerini ve dinamik verimliliği tahsis etkinliğine çoğu kez feda ederler. Ayrıca, kamu çıkarına belirgin biçimde hizmet edildiğinde bile, şirket gücüyle karşılaşıldığı zaman anti tröst davaları kazanmak, Microsoft anti tröst davasının gösterdiği gibi, zordur. En ayrıntılı makro ekonomik öngörü modellerinde bile zaptedilmesi imkânsız belirsizlikler ve spekülatif dinamiklerle delik deşik olmuş reel ekonomilere "ince ayar" yapmak için mali ve parasal politikaları kullanmak, kuşkuya yol açan teorik modellerden çok daha zordur. Siyasal iktisatçılar da gittikçe bütünleşen bir küresel ekonominin ve ülke içindeki güçlü şirket çıkarlarının genellikle etkin mali ve parasal politikaları engellediğini vurgularlar.

Sektörel dengesizlikler farklı türden bir dengesizlik ve verimsizlik oluşturur. Bir endüstri ondan satın alan ve ona satan endüstriler kadar hızlı olmayan bir büyüme gösterdiği zaman, bu durum toplam büyümeyi erteleyen ve ilgili endüstrilerde eksik üretim kapasitesi kullanımına yol açan bir "dar boğaz" haline gelebilir. "Yol gösterici planlama" ya da "sanayi politikası" sektörel dengesizlikleri öngörerek ve diferansiyel vergi ve kredi politikaları aracılığıyla bunları azaltarak bu piyasa verimsizliği türünü giderme girişiminde bulunur. Dar boğazlar olarak saptanan endüstrilere büyümeyi uyarmak için daha düşük işletme vergileri ve tercihli kredi uygulanırken, ilgili endüstrilerden daha hızlı büyüyen "fazla veren endüstriler"in cesareti daha yüksek vergiler ve şu ya da bu tarzda dağıtılan kredilerle kırılır. Hükümetin piyasadan daha iyi rehberlik edip edemeyeceği, diferansiyel vergi ve kredi politikalarının yolsuzluğa davetiye çıkarıp çıkarmadığı ve yol gösterici planlamanın, ekonomi elitleri planlama sürecine hâkim oldukça iktisadi demokrasiyi azaltıp azaltmadığı gibi sorular, hem ana akım hem de siyasal iktisatçılar tarafından ortaya atılır.

Mevzuatta, mali ve parasal politikaların teori ve pratiğinde ve yol gösterici planlamada büyük bir ilerlemenin kaydedildiği 1930'lardan 1970'lere kadar pek çok siyasal iktisatçının, piyasa başarısızlıklarının kapitalizmin öldürücü olmasa da ciddi kusurları olduğu kanaatine katı biçimde bağlı olması ironiktir. Ancak 1989'dan

bu yana, çevreyle ilgili dışsallıklar daha görünür hale geldikçe, birbirini izleyen hükümetler düzenleyici politikaları, tam istihdam sağlayan istikrar politikalarını ve sanayi politikalarını terk ettikçe, pek çok siyasal iktisatçı kendi değerlendirmelerini anlaşılmaz biçimde değiştirmiştir. Bir zamanlar lanet okunan şu ya da bu türden piyasa başarısızlıklarından ötürü ortaya çıkan sorunlar bazı siyasal iktisatçılar tarafından, *daha fazla* serbest olan piyasa ekonomilerinden ötürü *azalan* iktisadi performanslara rağmen, artık katlanılabilir görünmektedir. Elbette, tam tersini öne sürmek için hiçbir sebep olmadığını öne sürmüyorum. Piyasa tahsisatına yegâne alternatif olduğu genellikle varsayılan merkezi planlama yok oldukça piyasa yanlısı güçlerin siyasal ve ideolojik hegemonyasında meydana gelen dramatik artış herkes için açıktır. Sonuç olarak, piyasanın yetersizliklerini eleştiren iktisatçılar meslek içinde öncekinden daha da marjinalleşmişlerdir ve bu da bir zamanlar daha özgürce seslendirilen eleştirilerin kesilmesine belirgin biçimde katkıda bulunmuştur. Ne var ki, siyasal iklimde meydana gelen değişiklik piyasa tahsisatının aslında piyasa başarısızlıklarından ötürü verimsiz olma ölçüsüyle *mantıksal* hiçbir ilişki taşımaz. Piyasa başarısızlıkları ve onların zararlı etkileri, onlardan ne kadar isabetsiz biçimde söz edildiğine bakılmaksızın etkisini sürdürmeye devam etmektedir.

Özetle, özel girişim ve piyasaların *her ikisi* de kabul edilemez adaletsizliklere neden olur. Özel girişim ve piyasaların *her ikisi* de büyük çoğunluğun iktisadi kararların oluşumuna etkilenme ölçüleriyle orantılı olarak katılma hakkını elinden alır ve siyasal özgürlüğün siperi olmaktan çok ona yönelik artan bir tehlike olarak ortaya çıkar. XXI. yüzyıl kapitalizmiyle XX. yüzyıl kapitalizmi arasındaki tek fark, "yeniden dünyaya gelen" kapitalizmin hepimizi gayet rahat öldürebilecek olmasıdır, çünkü bu kapitalizm yeryüzünü oldukça kısa süre içinde temize havale edebilecek "başlangıç koşulları"yla -5 milyar insan, modern sanayi teknolojisi ve şimdiden hasara uğramış bir ekosistem- işe başlamaktadır. Tanrı kapitalizme bir gökkuşağı özelliği vermiştir. Bir sonraki yangını söndürecek su bulamayacağız.

Yüz yıl kadar önce iktisadi radikaller XX. yüzyılın kapitalizmin sonu olacağını umuyorlardı. İlericiler, demokrasinin ve iktisadi adaletin birbiri ardı sıra gelişeceğini, rekabet ve hırsı temel alan bir israf sisteminin, işçilerin ve tüketicilerin demokratik prosedürlerle nasıl eşgüdüm sağlayacaklarını planladıkları daha verimli ve adil bir ekonomiyle yer değiştireceğini umuyorlardı. Ancak XIX. yüzyılın görüşlerine -XX. yüzyıl komünizmi ve sosyal demokrasisibağlı olanların her biri iktisadi adalet ve demokrasi davalarını ilerletmeyi başaramadılar. Dolayısıyla kapitalizm son savaş çığlığını işitecek yerde, bize bir yüzyıl önceki ekonomilerden daha demokratik ya da adil olmayan ekonomiler bırakarak kendisine meydan okuyanların hepsini geri püskürttü.

Komünist ekonomiler merkezi planlamayla yönetilen kamu girişimi sistemleriydi. Bu ekonomiler, 1917'den 1989'a kadar yerkürenin geniş bölümlerinde etkili olduktan sonra, yüzyılın sonunda, hem de birkaç yıl içinde tarihe karıştı.[5] Komünist iktisadi sistem kapitalizminkiyle aynı kusurlardan sıkıntı çekmiyordu. Sovyet Bloku'ndaki merkezi planlı ekonomiler farklı ama korkunç biçimde kusurluydu. Kapitalizmdeki vahim kusur onun antisosyal eğilimleriyken, merkezi planlamadaki vahim kusur onun antidemokratik eğilimleriydi. Açıktır ki, halkın baskısına genellikle bağışık, kendi liderlerinin ve üyelerinin küpünü doldurmakta gittikçe özgürleşen merkezi planlı ekonomiler en iyi sonuçları üretemezler. Bu nedenle bazı ileri antikapitalistler, ortaya çıkan pek çok sorun yüzünden, mantıksal olarak, demokratik olmayan siyasal sistemlerin ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerinin suçlu bulunabileceği gerekçesiyle merkezi planlamadan yana olmaya devam ederler. Ancak merkezi planlamayı mazur gösterenler, "en iyi durum"da bile merkezi planlamanın taşıdığı vahim kusuru olduğundan az değerlendirirler: Merkezi planlama, iktisadi karar oluşumuna halkın katılımına ke-

5. Sovyetler Birliği'nin çöküşünden önce yazılan bir "Komünizm'in ölümü" yorumu için bkz. Michael Albert ve Robin Hahnel, "Revolutions in the East," *Z Magazine*, Nisan 1990.

sinlikle karşı bir eğilim taşır. Merkezi planlamayı totaliter siyasal seçkinlerin suç ortağı haline getiren tam da bu kusurdur. Tek öncü parti devletinin merkezi iktisadi planlamayla evliliği aslında iki totaliter dinamiğin cehenneminde yapılan bir evlilikti ve tahmin edileceği gibi ilk kurbanlar siyasal ve iktisadi demokrasi oldu.

Daha demokratik bir siyasal sistemle birlikte var olan ve en iyi vaka versiyonuna daha yakın olacak şekilde yeniden düzenlenen merkezi planlı ekonomiler kuşkusuz daha iyi işleyeceklerdi. Ancak bu ekonomiler asla iktisadi özyönetim sağlayamazlardı, duyumsuzluk ve düşkırıklığı kaçınılmaz bir bedel oldukça değişim konusunda daima yavaş olacaklardı ve farklılaşan iktisadi gücün etkileri arttıkça eşitsizliklerin ve verimsizliklerin artmasına daima duyarlı olacaklardı. Merkezi planlama altında ne plancılar, yöneticiler ne de işçiler toplumsal iktisadi çıkarları geliştirmek için gerekli özendiricilere sahip oldular. Ne de nihai mallar için planlama sistemine eklenen piyasalar tüketicilere anlamlı tarzlarda oy hakkı verdi. Ancak merkezi planlama, bildirişim ve özendirici yükümlülüklerinin üstesinden gelmiş olsaydı da, iktisadi demokrasiyle bağdaşmaz olacaktı. Ayrıca aslında onun bu kadar uzun süre yaşamasının nedeni sadece görülmemiş derecede totaliter bir siyasal iktidarla desteklenmiş olmasıydı. Sonunda Komünist partiler asla sağlamadıkları iktisadi adalet ve verimlilik adına siyasal demokrasinin yanı sıra iktisadi demokrasiyi de feda ettiler.[6]

Sosyal demokrat partiler sadece adil işbirliği ekonomilerini izleme vaatlerini terketme yönünde komünizmin totaliter hatalarından kaçındılar. Ulusal ekonomilerde sosyal demokrat reformlar II. Dünya Savaşı'ndan 30 yıl sonra zemin kazanırken, sermaye uluslararası alanda daha hareketli hale gelince ve kapitalizme olan ideolojik ve siyasal muhalefet 1989'da "duvarın yıkılması"yla birlikte paramparça olunca, bu reformları savunmanın daha da zorlaştığı görüldü. Eski bir özdeyişi tekrarlamak gerekirse: Tek ülkede sosyal demokrasiyi kurmanın giderek zorlaştığı görüldü. Ancak sosyal de-

6. "Duvarın yıkılışı"ndan on yıl kadar önce yazılan kapsamlı bir merkezi planlı ekonomi eleştirisi için bkz. Michael Albert ve Robin Hahnel, *Marxism and Socialist Theory* ve *Socialism Today and Tomorrow*, her ikisi de South End Press, 1981.

mokrasi de emek piyasalarının ideolojik temellerine meydan okuyacak yerde, bu temelleri destekleyerek dezavantajlı olanlar arasındaki tabanını terk etti; rekabet ve hırsı temel alan bir iktisadi sistemin kaçınılmazlığını kabul ederek kapitalizmle barış yaptı. İktidara gelip giderek geçirdikleri yarım yüzyılın ardından, Avrupalı sosyal demokrat partiler, kapitalizmin "reformcusu" olmakla "mazeretçisi" olmak arasındaki farkı gözden kaybettiler.

Sonunda, XIX. yüzyıl iktisadi radikalizminin her iki varisi de ne iktisadi adalet ne de iktisadi demokrasi sağladı. Ayrıca genel bir sonuç olarak, her birinin kendi ismini taşıyacağı sanılan yüzyılın kapısı kapanırken, hem komünizmin hem de sosyal demokrasinin iki ayağı değilse de bir ayağı kesinlikle tarihin çöplüğündedir.

İktisadi adalet ve demokrasiye ilişkin yanlış yorumlar da rekabet ve hırs ekonomisinin XX. yüzyılda adil işbirliği ekonomileriyle yer değiştirmesi için gösterilen çabaları zayıflattı. Örnek vermek gerekirse, günümüzde temsil ettikleri işçilerin marjinal ürün değeri kendilerine *ödenmediği* için mi sömürüldüklerini, yoksa marjinal ürün değeri kendilerine *ödendiği* için mi sömürüldüklerini size tam olarak söyleyebilecek pek az sendika lideri vardır. XX. yüzyılın en güçlü ilerici hareketi olan sendika hareketinin kendi misyonuyla ilgili en önemli konuda şaşkın ve ikiyüzlü olmasında şaşılacak bir şey yoktur. Sendika liderleri iktisadi adalet konusunda coşkulu oldukları kadar, bunun ne olduğunu açıkça söyleme konusunda dikkat çekici bir zorlukla karşılaşmaktadırlar. Bunun yerine, çoğu sendika lideri kendisini merhum Yüksek Adalet Divanı Başkanı Potter Stewart'ın pornografi konusunda bir hüküm vermesi gerektiği zaman içine düştüğü durumda buldu. Onun ölümsüz sözleri şöyleydi: "Bugün pornografiyi tanımlamak için yeni bir girişimde bulunmayacağım, onu ancak gördüğüm zaman tanıyorum." Pek az sendika liderinin iktisadi adaleti tanımlayabildiği görülür, ama hemen hepsi iktisadi adaletsizliği gördükleri zaman tanırlar.

Benzer biçimde, XX. yüzyıl ilerdikçe, "iktisadi demokrasi" kişinin etkilenme derecesiyle orantılı olarak karar alma gücünü doğrudan simgeleyecek yerde, daha da belirsiz bir "vızıltı" haline geldi. Bu bağlamda, geleneksel yönetim hiyerarşilerinin eşliğinde top-

lam kalite yönetimini (TKY), işçi mülkiyeti planlarını (İMP'ler) ve çalışan mülkiyetini *reel* iktisadi demokrasiyle karıştırmak kolaydır. TKY ve İMP'ler, insanların sadece yapmakta oldukları işte söz hakkı ve pay istemelerine değil, bir söz hakkına sahip olduklarını hissettikleri zaman işlerini daha iyi yapacakları olgusuna ilişkin itiraflardır. Kapitalist emek mübadelesinin özü çalışanları kendi emekleri üzerinde denetimden yoksun bırakmak olduğu için, işverenler zaman zaman görünüşte ve kısmi tavizlere başvurmayı yararlı bulurlar.

İlericilerin, insanların iktisadi adalet ve gerçek katılım arzularını onaylamak ve kısmi tavizleri genişletmeye çalışmak için her türlü sebepleri varken, görünüşte olanların gerçek olduğu ya da reel iktisadi adalet ve demokrasinin geleneksel mülkiyet, yönetim ve tahsisat kurumları yeni kurumsal biçimlerle yer değiştirene kadar kazanılabileceği konusunda kendimizi ya da başkalarını asla aldatmamalıyız. XX. yüzyıl daha iyi anlaşıldıkça, ilericiler giderek daha da çok bu tuzağa düşmektedirler.

Son olarak, XX. yüzyılda iktisadi adalet ve demokrasi davalarını ilerletmek için ortaya çıkan bazı büyük fırsatlar kaybedildi. Birkaç örnek verelim: (1) Azgelişmişlik ve uluslararası muhalefet katkı sağlayan etkenler olduysa da, Rus Devrimi'nin uğradığı başarısızlığın suçu esas olarak, Çar tiranlığının yıkılmasından sonraki ilk birkaç yıl içinde Devrimci önderliğin yaptığı anti demokratik tercihlere yüklenmektedir. (2) İspanyol Cumhuriyeti'nin iktisadi adalet ve demokrasi konusunda verdiği canlı örnek, esas olarak içsel kusurlar nedeniyle değil, "demokratik ülkeler"deki ilericiler kendi hükümetlerine Mussolini ve Hitler'in müdahalesine etkin biçimde karşı koymaları için baskı yapmayı başaramadıkları zaman, İspanyol İç Savaşı sırasında faşist askeri güç tarafından ezilmesinden ötürü yok oldu. (3) II. Dünya Savaşı'ndan sonra, Afrika, Latin Amerika, Asya ve Ortadoğu'daki ulusal kurtuluş hareketlerinin özgürleştirme potansiyelleri, Soğuk Savaş'ın kurbanları olmalarının yanı sıra, demokratik olmayan siyasal ve iktisadi modeller tarafından da boşa harcandı. Ve (4) 1960'lardan sonra Avrupa ve Kuzey Amerika'da Yeni Sol'un zayıflaması siyasal baskıdan çok, zayıf te-

ori, analiz ve stratejiden ötürü gerçekleşti; kapitalizmin performansındaki iyileşmelerle ise pek az ilişkiliydi. Bu ve diğer başarısızlıklar hiçbir şekilde kaçınılmaz değildi. İlericilerin gösterecekleri daha iyi bir performansın sonuçları değiştirebileceği yerde, XX. yüzyıl içinde iktisadi adalet ve demokrasi davasını ilerletme fırsatlarında hiçbir eksiklik yoktu. Öğrenmemiz gereken ders, ilericiler rekabet ve lurs ekonomisini XXI. yüzyılda adil işbirliği ekonomisiyle değiştirmek için kendilerine sunulan fırsatlara, sona eren yüzyılda yaptığımızdan daha iyi bir yanıt vermedikleri sürece, sonucun daha iyi olmayacağıdır.

XI
Ne yapılmalı? Adil işbirliği iktisadı

Yeniden başlama fırsatı olsaydı ne yapmamız gerekirdi? Kimin hangi üretim kaynaklarına sahip olacağına karar vermek için bir piyango düzenleyebilir ya da herkesin içinde, kavgaya dönüşen bir ağız dalaşına girebilirdik. Kaybeden talihsizler kazanan talihliler için çalışmak üzere kendilerini kiralatırlardı ve bu durumda kaybedenlerin ürettikleri mallar, sahipleri -onları üretmeyen insanlar- tarafından "serbestçe" mübadele edilebilirdi. Kuşkusuz bu, iktisadi soruna, hâkimiyetini üç yüz yıldır yaymakta olan ve şimdi zafere ulaşan kapitalist "çözüm"dür.

Alternatif olarak, toplumun kıt üretim kaynaklarının nasıl kullanılacağını planlaması ve bizlere ne yapmamız gerektiğini söylemesi için aramızdaki en eğitimli -belki de en acımasız- kişiyi sorumlu

kılabilirdik. Ancak bu tatmin edici olmayan sonuçlar verirdi. Bir yüzyılın zorluklarla geçen dörtte üçünün ardından komünizm ve "komuta planlaması," olması gereken yerde, tarihin çöplüğündedir. Dolayısıyla merkezi olarak planlanan ekonomilerin kapitalist rakiplerinden daha çok ya da daha az yabancılaşmaya, duyumsuzluğa, verimsizliğe, adaletsizliğe ve çevresel yıkıma neden olup olmadığı, pratik olarak konuşmak gerekirse, tartışmalı bir konudur.

İktisadi işlerimizi yönetirken edindiğimiz yeni deneyimlerden çıkan önemli sonuç, ne rekabet ve hırs ekonomilerinin ne de komuta ekonomilerinin iktisadi sorunlarımıza yanıt olduğudur. Bu son bölümde, adil işbirliği ekonomisinin insanlığın ulaşamayacağı kadar uzakta olmadığı kanaatini koruyan siyasal iktisatçıların fikirlerini inceleyeceğiz.

A. BÜTÜN KAPİTALİZMLER EŞİT YARATILMAZLAR

Kapitalizmin bütün versiyonları eşit derecede korkunç değildir. Ayrıca, kapitalist hâkim sınıf Komünist yöneticilerin Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliği'nde yaptıkları kadar çabuk ve kolayca iktidarı bırakma belirtileri göstermediği için, adil işbirliği ekonomisi yaratma çabasının görülebilir gelecekte kapitalist ekonomilerin içinde sürdürülmesi gerekecektir. Kapitalizm nasıl insanileştirilebilir?

Finansı evcilleştirmek

Kendi çıkarlarına hizmet eden zenginler ve mali şirketler için iyi olanın geri kalanımız için iyi olması gerekmez. Mali endüstrinin tavsiyesini dinlersek onların gösterdikleri faaliyetlerin -bizim zararımıza olan- hiçbirini asla kısıtlamayız. 1979'dan 1987'ye kadar Federal Rezerv Sistemi Guvernörler Kurulu Başkanı olarak hizmet veren Paul Volker, 18 Mart 1999'da Overseas Development Council Conference'ta [Denizaşırı Kalkınma Konseyi Konferansı] yaptığı, "Küresel İş Yapma" konulu bir konuşmada mali düzenleme konusunda şunları söyledi:

> Yetmiş yıllık ömrümün yaklaşık 40 yılında mali gözetim ve düzenlemeyle uğraştım. Genellikle düzenleyici ve gözetim sağlayan tarafta yer aldım ama düzenlenenlerin tarafında da yer aldım. Bu uzun deneyimden hareketle size şunu söylemek durumundayım ki, banka düzenleyicileri ve gözetmenleri sadece krizlerin *ardından* öne çıkarılırlar. Selim dönemlerde -yükselme ve canlanma dönemlerinde- bankacılık gözetimi ve bankacılık düzenlemeleri çok az siyasal destek görmüş ve güçlü bir endüstri muhalefetiyle karşılaşmıştır.

Hiçbir kriz olmadığında bile, dizginsiz bir mali sektör genişleyen kredi sisteminden sağlanan verimlilik kazançlarını hemen her zaman başlangıçta daha iyi durumda olanlara dağıtır, dolayısıyla servet ve gelir eşitsizliklerini genişletir. Ancak serbest piyasa finansı, insanlar Keynes ve Volker'in bizi uyardıkları kadar farklı olduklarından için, özellikle tehlikeli ve krize yatkındır. Basit biçimde ifade etmek gerekirse, düzensiz ya da yeterince düzenli olmayan bir mali sektör, gerçekleşmesi beklenen bir kazadır. Bu nedenle şu ya da bu türden mali kriz olasılığını küçültmek ve mali krizler gerçekleştiği zaman onların maliyetini daha adil biçimde dağıtmak kamu çıkarına göre düzenlenmelidir.

Philomont Virginia'daki Financial Markets Center [Mali Piyasalar Merkezi] (www.fmcenter.org/front.asp) Amerika Birleşik Devletleri'nde mali reformlara ilişkin araştırma ve örgütlenmeye hasredilmiş küçük bir ilerici enstitüdür. Kurumun programlar yöneticisi Jane D'Arista ve icra direktörü Tom Schlesinger, on yıllardır, açık yolsuzluk ve hırsızlığı azaltan ılımlı reformlardan, reel ekonomiyi "mali şoklar"dan korumak için yapılan kalıcı reformlara, oradan mali faaliyetlerin sağladığı faydaları zenginlerden yoksullara yeniden dağıtan ve para politikasını demokratikleştiren iddialı reformlara kadar uzanan bir dizi bereketli mali reform önerileri geliştirmişlerdir. Topluluk kalkınma şirketleri ve kalkınma bankaları, gettoları yeniden canlandırmak ve kent işsizliğiyle savaşmak için gösterilen reform çabalarının yararlı bölümleri olabilir. Uluslararası arenada, uluslararası para işlemlerine getirilen bir "Tobin vergisi" uluslararası finansı ehlileştirme yönünde atılan küçük bir ilk adımdır. Robert Blecker, *Taming Global Finance*'da (M. E. Sharpe,

1999) bu konuda ve uluslararası mali reforma ilişkin diğer öneriler hakkında mükemmel bir değerlendirme yapar. Belirli bir reformun "kazanılabilir" olup olmadığına dair bir kanaate varmanın yanı sıra, mali reform konusunda çalışan kişiler, reformun reel ekonomideki verimliliği ve istikrarı nasıl etkileyeceğini, gelir ve servet eşitsizliğini ne kadar azaltacağını ya da artıracağını, sıradan insanlara kendi iktisadi kaderleri üzerinde daha fazla ya da daha az denetim imkânı sağlayıp sağlamayacağını ve en önemlisi, gerçekleştirilen reformun rekabet ve hırs ekonomisinin yerine adil işbirliği ekonomisini geçirmek için mücadele eden geniş hareketi güçlendirip güçlendirmeyeceğini saptamalıdırlar.

Tam istihdamı amaçlayan makro politikalar

Fiili üretimi potansiyel GSYH'ye ve çevrimsel işsizliği asgari bir düzeye yakın tutmak amacıyla, toplam talebin mali ve parasal politikalar aracılığıyla yönetilmesini engelleyecek hiçbir sebep yoktur. Yani, teknik ya da entelektüel hiçbir neden yoktur. Kuşkusuz, hükümetleri kapitalizmi olabildiğince verimli kılmaktan alıkoyan siyasal nedenler vardır. Zenginler işsizlikten çok enflasyondan korktukları için, enflasyon bir tehlike olmasa bile, ona karşı mücadeleye öncelik vermeleri, işsizlikle savaşmaktan vazgeçmeleri için hükümetlere baskı yaparlar. Emek piyasaları uzun dönemlerde daraldığı zaman çalışanların pazarlık gücü arttığı için, işverenler hükümetlere enflasyonla mücadele adına periyodik resesyonlara izin vermeleri için baskı yaparlar.

İhracat talebinin çoğu ülkede toplam talebin önemli bir bileşeni olduğu ve diferansiyel faiz oranlarının zengin holdinglerin bir ülkeden diğerine büyük hareketlerine yol açtığı giderek bütünleşen bir küresel ekonomide, mali ve parasal politikalara uluslararası alanda daha iyi bir eşgüdüm sağlamak gerekir. Elbette, dünyanın hegemonik süper gücü tek yanlı davranmakta ısrar ettiği zaman, uluslararası makro iktisat politikasının eşgüdümlü olması engellenir. Ne var ki, bunlar ekonomiyi daha verimli hale getirebilen değil, adil eşgüdüm için mücadele eden geniş hareketi başka biçimlerde güç-

lendiren istikrar politikalarının önündeki sadece siyasal engellerdir.

Ücret artışlarını ve çalışma koşullarında gerçekleştirilen iyileştirmeleri bir tam istihdam ekonomisinde elde etmek daha kolaydır. Irksal ya da toplumsal cinsiyet ayrımcılığını ortadan kaldırmak için tasarlanan olumlu eylem programlarını ekonomi pastası sabit kalacak ya da küçülecek yerde büyümekte olduğu zaman başarıyla uygulamak daha kolaydır. Emek piyasaları istihdam oranlarının yüksek olduğu zamanlara kıyasla daraldığı zaman sendika örgütleme dürtülerinin başarılı olması daha muhtemeldir. Kapitalizmdeki ayrıcalıklı sektörlerin tam istihdamı amaçlayan makro politikaları sürdürme çabalarını engellemesinin -onların pazarlık gücünü azaltarak- sebebi, tam da adil işbirliği için savaşanların bunun için çalışmalarını gerektiren sebeptir.

Endüstriyel politika

Fransızlar "yol gösterici planlama" dedikleri şeyi 1950'lerde öylesine başarılı biçimde uyguladılar ki, İngiliz hükümeti 1960'ların başında bu politikayı kopya etmeye çalıştı (başarısız biçimde).[1] Kapitalizmin Alman modeli, daha sonra Japon modeli ve nihayet "Asya kalkınma modeli" olarak bilinen şey, büyük avantaj sağlamak için endüstriyel politikayı kullandı. Kısaca belirtmek gerekirse, bu politika toplam iktisadi büyüme oranlarını artırmak için ekonomi içinde öncelik verilmesi gereken anahtar sektörleri saptamaktan ibarettir. 1950'lerde Fransız *Commusariat du Plan*, büyümeleri azaldığı için ekonominin diğer bölümlerini geride tutan "dar boğaz sektörleri"ni saptadı ve Maliye Bakanlığı ile devlete bağlı bir kalkınma bankası aracılığıyla bu sektörlere yatırım yapan firmaların işletme vergisi oranlarını ve faiz oranlarını düşürdü. II. Dünya Savaşı sonrasının parlak günlerinde Japon iktisadi mucizesi sırasında, Uluslararası Ticaret ve Endüstri Bakanlığı (UTEB), Japonya'nın uluslararası iktisadi stratejisi bakımından hayati olması beklenen

1. Andrew Shonfield, *Modern Capitalism*'de (Oxford University Press, 1974) hem Fransız politikasına hem de İngilizlerin onu başarısız biçimde kopya etme girişimlerine ilişkin mükemmel bir değerlendirme sunar.

"geleceğin endüstrileri"ni saptadı ve Maliye Bakanlığı ile Bank of Japan [Japon Merkez Bankası] aracılığıyla bu endüstri dallarında faaliyet gösteren firmalara tercihli şartlarla vergi ödeme ve kredi bulma imkânı sağladı. Aslında UTEB, karşılaştırmalı avantaja, uysalca kabul edilen bir "ulusal kader"den çok yaratılması gereken bir şey olarak baktı. Sonuç olarak Japonya, önce düşük maliyetli hafif imalat mallarında, daha sonra yüksek kaliteli çelik ve otomobillerde, nihayet elektronik ve bilgisayarlarda bir dünya devi haline geldi.[2] Asya Kaplanları arasında, Güney Kore ve Tayvan, Japonya'nın sanayi politikasını büyük bir başarıyla çok sıkı biçimde kopye ettiler.[3]

Endüstriyel politika hakkında ilerici reformcuların akıllarında tutmaları gereken üç önemli nokta vardır: (1) Reel kapitalist ekonomiler çoğu kez, sektörler arasında verimsizliklere neden olan geçici dengesizliklere uğrarlar ve pek çok kapitalist ekonomi, uluslararası iş bölümü içinde onları ücretleri ve kârları artırma fırsatlarının asgari düzeye indiği malları üretmeye mahkûm eden bir rol oynama tuzağına düşerler. Sanayi politikaları sektörler arasındaki kısa vadeli dengesizlikleri ortadan kaldırmak ya da bir ekonomiyi uzmanlaşma "kısır döngüsü"nden çıkarıp daha "erdemli" bir uzun vadeli kalkınma stratejisine ulaştırmak için rehberlik ederler. IMF, Dünya Bankası ve ABD Hazine Bakanlığı'na hâkim olan kişiler gibi serbest piyasacılar, piyasaların statik ve dinamik verimsizlikleri karşısında unutkan oldukları için, bu tip politikalara gerek görmezler, onları "ahbap çavuş kapitalizmi" olarak etiketlerler ve ne kadar başarılı olabileceğini dikkate almaksızın hükümetlere bu politikaları terk etmeleri için baskı yaparlar. (2) Yeni karşılaştırmalı avantaj-

2. Başkan Nixon 1970'lerin başında, *The United States in the Global Economy* [Küresel Ekonomi içinde Birleşik Devletler] başlıklı bir araştırma için bir komisyon kurdu. Komisyona başkanlık eden Peter Gary Peterson, Japon sanayi politikasının avantajlı konumundan öylesine etkilendi ki, GAO raporuna "Japon İktisadi Mucizesi" başlıklı özel bir bölüm ekledi ve burada ABD hükümetinin Japon sanayi politikasını taklit etmesini istedi.

3. Bkz. Alice Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* (Oxford University Press, 1989) ve daha yakın zamanda, *The Rise of 'the Rest': Challenges to the West from Late-Industrialization Economies* (Oxford University Press, 2001).

ların yaratılmasına yardımcı olan endüstriyel politikalar, daha az gelişmiş ekonomilerin yoksulluk kısır döngüsünden kurtulmaları bakımından hayatidir ve dolayısıyla, üçüncü dünyada daha üretken bir ekonomiye ve daha eşitlikçi bir küresel ekonomiye giden bir yol açmanın önemli bir parçasıdır. Endüstriyel politika aynı zamanda ileri ekonomilerdeki yatırımları, özel tüketim için kullanılan lüks mallar gibi piyasanın aşırı değerlendirdiği önceliklerden, yoksullara konut, eğitim ve çevre koruma önlemleri gibi piyasanın ihmal ettiği önceliklere yöneltmek bakımından da hayatidir. (3) Ne var ki, endüstriyel politikanın en büyük şirketler ve yüksek düzeyli hükümet bürokratları tarafından soyulmaya gayet duyarlı olduğunu da bilmek gerekir. Bunun gerçekleşmesi halinde, endüstriyel politika, endüstriyel planlama "güç oyunu"ndan dışlanmaları halinde, işçilerin, tüketicilerin, çiftçilerin ve küçük şirketlerin gücünü daha da azaltabilir. Aslında, Fransa, Japonya, Güney Kore ve Tayvan'da uygulanan başarılı sanayi politikalarının bu ülkelerin ekonomilerini *daha az* demokratik hale getirdikleri öne sürülebilir. Endüstriyel politika bir tür kapitalist planlamadır, aşağıda tartışılan demokratik ya da katılımcı planlama türüyle karıştırılmamalıdır. Öte yanda, bu politika Norveç'te iktisadi demokrasiyi azaltmaksızın etkin biçimde kullanıldı ve eğer ilerici reformcular, dezavantajlı sektörleri planlama masasına yatırmayı başarırlarsa, yatırım önceliklerini geliştirebilirler ve kapitalist ekonomilerdeki iktisadi demokrasiyi azaltacak yerde artırabilirler.

Ücret yönelimli büyüme

Kapitalizmde ucuz yoldan büyüme stratejisi, kârları ve zenginlerin bu kârları sermaye stokunu genişleten ve potansiyel GSYH'yi artıran üretken yatırımlara aktarma umudunu çoğaltmak için ücretleri bastırmaktır. Bu strateji, adil olmamasının yanı sıra, zenginlerin kârlarını iç sermaye stokunu genişletmek için yatırmamaları, kendi tüketimleri için kullanmaları ya da yurt dışında tasarruf etmeleri riskini getirir. İkinci durumda, kârlar sadece sermaye stokuna makineler eklemek için kullanılmamakla kalmaz, toplam talep fiili

üretimi duraklatabilir ve durgun bir potansiyel GSYH'nin çok altına indirebilir.

Kapitalizmde pahalı yoldan büyüme, toplam talebi yüksek tutmak için ücretleri artırmaktır. Bu durumda, kârlı satış fırsatlarının olması halinde kapitalistlerin avantaj sağlamak için kapasite artırma yollarını bulacaklarına güvenilir. Bu strateji, daha adil olmasının yanı sıra, toplam talep eksikliğinden ötürü meydana gelen çıktı kaybını da asgariye indirir ve kronik işsizliğin büyük bir toplumsal sorun olduğu ekonomilerde işsizliği azaltır. Bu stratejinin tek riski kendi üretim kapasitelerini artırmaya çalışan şirketlere çok az miktarda tasarrufun ödünç verilmesidir.

Gelişmekte olan ekonomilerdeki ilericiler ve onların ileri ekonomilerdeki müttefikleri, ABD Hazinesi, IMF, Dünya Bankası ve WTO [Dünya Ticaret Örgütü] tarafından hazırlanan neoliberal, ucuz yoldan büyüme programlarını reddetme ve bir alternatifin olduğunu belirtme ihtiyacı duyarlar. Bu alternatif, ücret yönelimli büyüme ve iç temel ihtiyaçlara yönelik üretimdir. Gelişmekte olan her ekonomi, sadece en son teknolojileri ithal etmek için de olsa, bazı dinamik ihracat endüstrilerine ihtiyaç duyar. Ancak bütün ekonominin ihracat yönelimli olması halinde, ucuz yoldan büyüme bir felaket reçetesidir.

Azalan oranlı değil artan oranlı vergiler

Vergiler gelir ve serveti yeniden dağıtabilir. Eğer bir gelir vergisi, geliri daha yüksek olanların, geliri daha düşük olanlara kıyasla gelirlerinin daha yüksek bir *oranını* vergi ödemelerine ayırmalarını gerektirirse, bu vergi gelir eşitsizliğini azaltır ve buna *artan oranlı* vergi deriz. Aynı şekilde, bir servet vergisi, daha fazla serveti olanların daha az serveti olanlara kıyasla servetlerinin daha yüksek bir *oranını* vergi ödemelerine ayırmalarını gerektirirse, bu vergi servet eşitsizliğini azaltır ve *artan oranlıdır*. Öte yanda, daha yüksek geliri ya da serveti olanlar, daha az geliri ya da serveti olanlara kıyasla kendi gelirlerinin ya da servetlerinin daha düşük bir bölümünü vergiye ayırırlarsa, buna *azalan oranlı* vergi deriz. Daha fazla geliri

olanların, daha az geliri olanlara kıyasla, daha fazla indirim talep ederek gelirlerinin daha büyük bir bölümünü vergiden koruyabilmeleri halinde, vergiye tâbi gelir oranı gelirle birlikte artsa bile, vergi göründüğünden daha az artan oranlı olacak ve fiilen azalan oranlı olabilecektir. 1998'de ABD'de vergiye tâbi geliri 7.000 dolardan daha az olanlar gelir vergisi ödemek zorunda değildiler. Gelirleri 7.000 dolar ile 30.000 dolar arasında olanlar gelirlerine eklenen her doların % 15'ini ödemek zorundaydılar. 30.000 ile 65.000 dolar arası geliri olanlar gelirlerine eklenen her doların % 28'ini ödemek zorundaydılar ve marjinal vergi oranı vergiye tâbi geliri 300.000 doları aşan insanlar için % 39,6'ya çıkmıştı. Ne var ki araştırmalar federal kişisel gelir vergisinin gelir muafiyetleri, indirimler ve krediler hesaba katıldığında göründüğü kadar artan oranlı olmadığını gösterir. Gelirin tam olarak vergilendirilmesine getirilen bu istisnalar daha yüksek gelirli kişilere orantısız gelir dağıtımı eğilimi gösteren kaçamak noktaları ya da tercihler olarak bilinir. Sebep, en büyük kaçakların tasarruflarla, ev sahipliğiyle ve çeşitli tipte sermaye geliriyle ilgili olması ve daha yüksek gelirli kişilerin daha büyük bir tasarruf kapasitesine, konuta yatıracak daha büyük servete ve daha büyük sermaye paylarına sahip olmalarıdır.

Ayrıca, Sosyal Güvenlik, Medicare [Amerikan Sağlık Sigortası] ya da FICA [Federal Sigorta Katkı Payları Sözleşmesi] vergileri gibi pek çok federal vergiler yüksek düzeyde azalan oranlıdır ve devlet satış vergileri ve yerel mülkiyet vergileri de oldukça azalan oranlıdır. Genellikle, artan oranlı gelir vergisi oranlarına rağmen, bir bütün olarak federal vergilerin yeterince artan oranlı olmadığına ve devlet vergileriyle yerel vergiler dahil bütün vergi sisteminin azalan oranlı olduğuna inanılır. Başka deyişle, ABD'de geçerli olan vergi sistemi geliri fiilen yoksuldan zengine yeniden dağıtır. Açıktır ki adil işbirliği tam tersini gerektirir. Azalan oranlı vergileri daha artan oranlı vergilerle değiştirecek ve artan oranlı vergileri daha da artan oranlı hale getirecek vergi reformu önerileri oluşturan pek çok örgüt vardır. Citizens for Tax Justice [Vergi Adaleti Savunucuları] (www.ctj.org) ve United for a Fair Economy [Adil Ekonomi Birliği] (www.ufenet.org) bunlardan sadece ikisidir. Ne yazık ki,

son 25 yıldır Amerika Birleşik Devletleri'nde hızla ters yönde ilerlemekteyiz. Bu süre içinde zenginler, siyasetçiler üzerindeki siyasal nüfuzlarını, vergi yükünü kendilerine ait olan yerden kendilerine ait olmayan yere, daha az talihli olanlara yönlendirmek için kullanmışlardır.

İyilerden değil kötülerden vergi almak

Toplumsal olarak yıkıcı davranışı, toplumsal olarak arzulanabilir davranıştan daha çok vergilendirmeyi daha anlamlı kılan nedir? Alfred Pigou'dan bu yana iktisatçılar, verimliliğin, kirlilik yaratanların kirlilik kurbanlarının uğradıkları zarara eşit miktarda vergilendirilmesini gerektirdiğini bilmektedirler. Ayrıca, hükümetler bunu yaptıklarında, geliri önemli ölçüde artırmış olurlar. Ancak vergi çevreyi kirleten firmalardan alındığında bile, verginin maliyeti çevreyi kirleten firmalar ile bu firmaların ürünlerinin müşterileri arasında dağıtılacaktır. Firmalar çevre kirliliğinden alınan vergiyi daha yüksek fiyatlar biçiminde aktardıkları ölçüde, müşteriler çevre kirlilik vergisinin bir bölümünü üreticilerle birlikte öderler. Verimliliği özendirme perspektifinden bakıldığında bunda hiçbir yanlış yoktur. Çevre kirlilik vergisinin bir piyasa ekonomisinde verimliliği artırmasının bir nedeni, üretimi kirliliğe yol açan malların tüketiminin bu ürünleri tüketiciler için daha pahalı hale getirerek özendirilmemesini sağlamaktır.

Ancak ***verginin yansıması***na *-bir verginin hangi bölümünü nihai olarak kimin yükleneceği-* ilişkin araştırmalar, düşük gelirli insanların pek çok kirlilik vergisinin külfetini daha fazla üstlenecekleri sonucuna varmıştır. Başka deyişle, pek çok kirlilik vergisi oldukça azalan oranlı olacak ve dolayısıyla iktisadi adaletsizliği ağırlaştıracaktır. Öte yanda, gördüğümüz gibi, ABD'deki devlet, federal ve yerel hükümetler kirlilik vergilerinden daha da azalan oranlı olan vergileri toplarlar. 1998'de sosyal güvenlik vergileri ABD federal vergi gelirlerinin ikinci en büyük kaynağı oldu: Bütün federal gelirlerin % 35'i çalışanların kendi ücretlerinin % 7,65'ini kattıkları ve işverenlerin eşit miktarda katkıda bulundukları sosyal güven-

lik vergilerinden geliyordu. Eğer kirlilik vergisi için toplanan her dolar, çalışanların ödedikleri sosyal güvenlik vergilerinde bir dolarlık indirimle eşleştirilseydi, "kötüler"den -kirlilik- alınan vergileri "iyiler"den -üretken iş- alınan vergilerin yerine geçirir ve federal vergi sistemini daha artan oranlı hale getirirdik. Redefining Progress (www.rprogress.org) çevre maliyetlerini yansıtan "doğru fiyatlar"ı sağlamak için tasarlanan kapsamlı bir programın parçası olarak anlamlı çevre vergisi reform önerileri için çağrı yapan bir örgüttür.

Bir karma ekonomi

Eğitim, sağlık hizmeti ve yoksullara konut gibi sektörlerin, teknolojinin tekelden kaçınmayı zorlaştırdığı telekomünikasyon ve enerji gibi sektörlerin ve bankacılık endüstrisi gibi sektörlerin özel ellerde genellikle çok iyi *işlemediği* doğrudur. Kapitalizmin altın çağında Avrupa'da ve pek çok gelişmekte olan ülkede hükümetler, bu sektörleri bir *karma ekonomi*, yani özel ve kamusal olarak sahip olunan bir firmalar karmasından oluşan bir ekonomi olarak işletmek için çeşitli araçlarla kamu şirketleri kurdular.

Kamu şirketlerinin özelleştirilmesi 1980'lerde Büyük Britanya'da Thatcher hükümetlerinin en büyük atılımı ve neoliberallerle IMF'nin gelişmekte olan ekonomilerde son 20 yıldır kullandığı sürekli bir tema olmuştur. Çoğu kez siyasal yöneticilerin zengin destekçilerine ve/veya yabancı çokuluslulara ucuza satılan kamu girişimlerini özelleştirmeden korumak için savaşmak gerekmektedir. Adil fiyatlarla verilen kamu hizmetlerini korumak zaman zaman gereklidir. Bolivya su işletmelerinin 1998'de Bechtel Şirketi'ne satılması öylesine dramatik fiyat yükselişlerine yol açtı ki, Bolivya hükümetini anlaşmayı feshetmeye zorlayan bir kitle hareketi yükseldi. Washington DC'de bir ilerici güçler koalisyonu, yasa gereği ihtiyacı olan her hastayı kabul etmesi gereken kentin son kamu hastanesinin özelleştirilmesini engellemek amacıyla kent maliyesini denetlemek için ABD Kongresi'nin dayattığı Financial Control Board [Mali Denetleme Kurulu] ile savaşmaktadır. Özelleştirmeye

karşı çıkmak zaman zaman endüstriyel ve iktisadi kalkınma stratejilerinde hükümetlerin en önemli müttefikleri olan kamu girişimlerini muhafaza etmek için gereklidir. Kamu mülkiyetindeki bankalar 1950'lerde Fransa, 1960'larda ve 1970'lerde birçok Latin Amerika ve Afrika ülkeleri gibi farklı ortamlarda ekonomilere yol gösterme bakımından önemli roller oynamışlardır. Japonya ve Güney Kore'deki pek çok banka teknik olarak özel olmakla birlikte, bu ülkelerin merkez bankalarının desteğine öylesine güvenirler ki, Japon ve Kore iktisadi mucizelerini yaratan devlet endüstriyel politikalarıyla işbirliği halinde oldukları düşünülebilir. Güney Kore örneğinde IMF'den büyük bir yardım gören ABD hükümeti son on yıl içinde Kore ve Japonya'yı kendi bankacılık sektörlerinde yabancı mülkiyetini önleyen yasaları kaldırmaya zorlamak için her fırsatı değerlendirmiştir. Bu, sadece kriz vurduğu zaman yabancı bankaların kârlı varlıkları bir hamlede yutmalarına izin vermekle kalmaz, bir zamanlar başarılı olan endüstriyel politikanın önemli bir parçası olan bankacılık politikaları üzerindeki hükümet nüfuzunu da ortadan kaldırır.

Tersini yapacak yerde maliyeyi reel ekonominin hizmetine tâbi kılmak, tam istihdamı öngören mali ve parasal siyasetler ve zekice düşünülmüş endüstriyel politikalar izlemek, kâr yönelimli olmaktan çok ücret yönelimli bir büyüme stratejisini benimsemek, vergi sistemini daha etkin ve daha adil olacak şekilde yeniden düzenlemek, pratikte "tam bir Keynesçi program"dan başka bir şey olmayan kamu mülkiyetini kabul etmek. Serbest piyasanın zaferini ilân ettiği bir çağda bunlar radikal görünebilir, ancak hepsi bir zamanlar ana akımın kapsamında yer alıyordu. Ancak bu tam Keynesçi program, adil işbirliğine yol açan bir kurumsal çerçeve oluşturmak şöyle dursun, kapitalizmin temel adaletsizliklerini ve güç dengesizliklerini düzeltmeye bile yetmez. Bununla birlikte, bilinen tek "altın çağ" kapitalizmi bu programın hâkim olduğu çağdı ve iş gücünün önemli katmanlarının orta sınıf statüsüne yükseldiği yegâne kapitalist ekonomiler, Keynesçi densin ya da denmesin, bu siyasetlerin rehberlik ettiği ekonomilerdi. Ancak kapitalizmi daha adil ve demokratik hale getirmenin yolları vardır ve siyasal iktisatçılar,

Keynesçi önlemlerin ötesine geçen reformlar için savaşmanın adil işbirliği ekonomileri inşa etmenin hayati bir parçası olduğuna inanırlar.

Geçim ücretleri

Bir asgari ücret oluşturmak ve onu enflasyon oranından daha hızlı yükseltmek hem adil hem de "iyi iktisat"tır. Aynı şekilde Amerikan kentlerinin pek çoğunda yürütülen geçim ücreti kampanyaları son on yıl içinde ABD kapitalizmini daha adil hale getirmek için gerçekleştirilen en güçlü inisiyatifler arasında yer almıştır. Asgari ücret ve geçim ücretleri, kapitalizmi yüksek büyüme yoluna yöneltecek önemli programlardır.

Muhalifler her zaman, asgari ücret yasalarının ve asgari ücretteki artışların, artan işsizlik nedeniyle, yardım gördüğü sanılan insanlara zarar verdiğini öne sürerler. Emek talebinin esnekliği sınırsız biçimde düşük olmadıkça, artan ücretler, basit arz ve talep analizlerinin açığa vurduğu gibi, işsizliği bir ölçüde azaltır. Muhaliflerin kabul etmek istemedikleri şey şudur: (1) Emek talebi kısa vadede genellikle esnekliği düşük ücrete yol açar. (2) Kısa dönemde bile yükselen ücret oranının, yükselen diğer fiyatların aksine, emek talep eğrisini sağa çekmesini, bizi de emek talep eğrisini yükseltmeye yöneltmesini bekleyebiliriz. İşçiler işverenlere kıyasla gelirlerinin daha yüksek bir oranını harcadıkları için, ücret artışları mal ve hizmetlere olan kısa dönemli toplam talebi artırır. Bu da işverenlerin işçi kiralamalarını *daha* muhtemel kılacaktır, çünkü bu işçilerin imal ettikleri malları satarken daha az sorunla karşılaşacaklardır. Ücret artışları bizi verili bir emek talep eğrisini yükseltmeye ve işsizliği azaltmaya yöneltirken, emek talebi eğrisinin yönünü değiştirmek -ücret artışlarının da yaptığı gibi- istihdamı artırır. Bu, aynı zamanda basit arz ve talep analizidir, ancak asgari ücretlerin nazik muhaliflerinin düşünmek istedikleri gibi değildir. (3) Ücret oranı dağıtımcı bir değişkendir ve V. bölümdeki Sraffacı ücret, kâr ve fiyat belirlenim modelimizin kanıtladığı gibi, kapitalist bir ekonomide mümkün olan uzun vadeli denge ücret oranlarının ve kâr oran-

larının sınırsız sayıda bileşimi vardır. Ücret oranının yüksek ve kâr oranının düşük olduğu bileşimler ile kâr oranının yüksek ve ücret oranının düşük olduğu bileşimler arasındaki yegâne fark birincisinin daha adil ve ikincisinin daha az adil olmasıdır! Dolayısıyla uzun vadede artan asgari ücret bizi kapitalist ekonomilerde faydaların daha adil dağıtımına götürür. İş gücünün tam istihdamını korumak için uygun makro iktisat siyasetleri kullanıldığı sürece uzun vadede hiçbir şekilde istihdam kaybına gerek olmaz. Thomas Palley, *Challenge* dergisinin Eylül/Ekim 1998 sayısında yer alan "Building Prosperity from the Bottom" [Refahı Tabandan Başlayarak İnşa Etmek] başlıklı yazısında, "yeni asgari ücret ekonomisi"ne ilişkin mükemmel bir savunma sunar.

Muhaliflerin, tek bir kentte geçim ücreti için kampanya açılmasının işverenlerin başka yerlere taşınmalarına yol açacağı için iş alanlarının kaybına neden olacağı şeklindeki eleştirileri, teorik gerekçelerle daha zorlayıcıdır. Bu, şirket sponsorluğunda küreselleştirmeyi eleştirenlerin endişelenmekte haklı oldukları "taban etkisi için yarış"ın bir örneğinden başka şey değildir. Ayrıca, bunun yerel çevre düzenlemelerini daha güçlü hale getirmekten ya da yerel işletme vergilerini daha da yükseltmekten hiçbir farkı yoktur. Bir yörede şirket maliyetlerini yükselten herhangi bir şey şirketin ve işlerin bir başka yere taşınma olasılığını artırır. Ancak geçim ücretleri kampanyalarında çalışan kişilerin bundan çıkarmaları gereken dersler vazgeçmek değil, geçim ücretine ilişkin yasal yetki sınırlarını genişletmek ve şirketlerin toplanıp taşınma haklarının kısıtlanması için baskı yapmaktır. Ulusal asgari ücretin bazı eyaletlerde diğerlerinden daha iyi olması gibi, yasaların geçim ücretini daha fazla güvence altına alması da, iş kayıpları olasılığını azaltır, çünkü şirketler bu koşullarda çok daha uzağa taşınmak zorunda kalacaklardır. Ayrıca günümüzde "girişim özgürlüğü"nün şirketlerin istedikleri her şeyi yapmakta -çevreye öldürücü atıklar bırakmak ve insan hayatını tehdit eden iş koşulları dahil- serbest olmaları anlamına geldiği düşüncesi yaygınken, şirketler aslında hükümetler tarafından yetkilendirilirler ve topluluk ihtiyaçlarından sorumlu tutulabilirler. 1980'lerde Ohio Public Interest Campaign (OPIC) [Ohio

Kamu Çıkarı Kampanyası], Ohio'daki şirketlerin hangi nedenle olursa olsun hemen kapanıp eyalet dışına taşınmalarına ciddi biçimde sınırlamalar getirecek bir inisiyatif başlatmak için yeterli imza topladı. Ne yazık ki, şirketlerin bire ondan fazla taraftar toplamaları üzerine bu inisiyatif yenilgiye uğradı.

Teori bir yana, yerel geçim ücretlerinin yasallaştırıldığı yerlerde önemli iş kayıplarına yol *açmadığına* dair güçlü ampirik bulgular vardır. Bunun nedeni kısmen, geçim ücreti kurallarının çoğu kez sadece kent çalışanlarını ve kentle iş yapan özel işverenlerin çalışanlarını kapsamasıdır. Robert Pollin ve Stephanie Luce, *The Living Wage: Building a Fair Economy*'de, (The New Press, 1998) birçok geçim ücreti kampanyasına ilişkin mükemmel bir analizle birlikte iş kayıpları konusunda bulgular sunar. Şubat 2002'de olduğu gibi, ABD'de 70 kent ve ilçe bir biçimde geçim ücretini benimsemişti. Başarılı geçim ücreti kampanyaları da kendi çalışanlarına geçimlik bir ücret ödemeleri için özel işverenlerin bir kent yönetmeliği kapsamına alınmaları için baskı yapına fırsatları sağlar. Cambridge kentindeki geçim ücreti yönetmeliği, işçilere, yerel sendikalara, öğrencilere yardımcı oldu ve Harvard Üniversitesi'ndeki fakülte, üniversite bürolarının öğrenciler tarafından ilerici işgalini de kapsayan uzun bir kampanyanın ardından, inatçı bir kurumdan ve onun neoliberal başkanı Laurence Summers'tan 2001 kışında önemli ücret tavizleri kazandı.Washington DC'deki, benim de çalıştığım American University'de düzenlenen ve kamuoyunun daha az bildiği bir kampanya, Şubat 2002'de, "A Living Wage for Workers at American University: A Question of Fairness and Social Responsibility" [Amerikan Üniversitesi'ndeki İşçiler İçin Geçim Ücreti: Adalet ve Sosyal Sorumluluk Sorunu]* başlıklı bir rapor yayımladı. Bu raporda, Economic Policy Institude and Wider Opportunities for Women [İktisadi Siyaset Enstitüsü ve Kadınlara Daha Geniş Fırsatlar Sağlama Derneği]tarafından DC metropolitan bölgesi için geliştirilen standartlar temelinde 2001 'deki dolar değerine göre 25 saatlik iş haftası için saat başına 14,95 dolarlık bir

* "Amerikan Üniversitesi'ndeki İşçiler İçin Bir Geçim Ücreti: Bir Hakkaniyet ve Toplumsal Sorumluluk Sorunu".

ücret tavsiye ediliyordu. Oakland, ulusun ilk geçim ücreti yönetmeliklerinden birini 1998'de kabul etti, ancak City Charter [Kent Sözleşmesi] nedeniyle bu yasa Oakland Limanı'na uygulanmadı. Yerel bir koalisyon liman yetkililerini, hava ve deniz limanlarında çalışan 1.500 düşük ücretli işçiyi kent yönetmeliğinin öngördüğü geçim ücretine uygun ücretler ödemeye zorlayacak "Önlem I"in kabul edilmesini sağlamaya çalışmaktadır.

Güvenli bir güvenlik ağı

İskandinav ekonomileri 1960'larda ve 1970'lerin başında adını hak eden bir güvenlik ağı sağlayan yegâne kapitalist ekonomilerdi. ABD'de 1960'larda "Yoksullukla Savaş" denilen bir oluşum, bürokratik, verimsiz ve alçaltıcı oluşuyla, İskandinav ve Alman refah programlarına kıyasla acınacak haliyle önem kazanan bir Refah Sistemi oluşturdu. Ancak bu bile ABD'de bir güvenlik ağına ihtiyaç duymayacak kadar talihli olanların dayanabileceğinden daha fazlaydı. Cumhuriyetçi Parti'nin 1994'te en büyük kozu olan "Amerika Sözleşmesi" bu uygulamayı feshederek Refah reformu yapmayı amaçladı. Newt Gingrich, Yeni Demokrat Bill Clinton'ın kişiliğinde, dört yıl sonra onu suçlamak için oy veren aynı Temsilciler Meclisi Cumhuriyetçileriyle işbirliği yapmaya istekli bir başkan buldu. Bu dört yılın sonunda, Başkan'ın o çirkin sözleriyle "Bildiğimiz haliyle Refah sona ermiş" idi. Sadece uzun süreli bir iktisadi ısınma tek başına yaşayan anneler ve çocuklarına yapılan her türlü ekonomik desteğin kaldırılmasının doğurduğu bütün sonuçların görülebilir hale gelmesini engellediği için, Amerikalılar en talihsiz yurttaşlarımıza ne yapmış olduğumuzu görmekten kurtuldular. 2001 resesyonu -Refah programlarının Cumhuriyetçi *ve* Demokrat partiler tarafından parçalanmasından bu yana yaşanan ilk resesyon- bir toplum olarak ne yaptığımızı açığa çıkarmaya başladı. Max Sawicky ve diğer yazarlar, *The End of Welfare? Consequences of the Federal Devolution for the Nation* (EPI Books, 2000) başlıklı mükemmel bir analiz sundular. Kapitalizmin kurbanları için adını hak eden bir güvenlik ağı inşa etmek ABD kapitalizmini

daha adil ve insani kılacak olan bizlerin yüz yüze geldiği en acil görevdir.

İşçinin ve tüketicinin yetkilendirilmesi

Kapitalizmin özü, kuşkusuz, üretim araçlarına sahip olanların çalışanların ne üreteceğine ve onları nasıl çalıştıracaklarına karar vermeleridir. Kapitalizm işçilerin ve müşterilerin nasıl çalışacakları ve ne tüketecekleri konusunda *doğrudan* karar alma gücünü inkâr eder ve karşılığında onlara "üretici ve müşteri egemenliği" denilen bir şey verir. Üretici egemenliği emek piyasaları aracılığıyla işler. Burada, çalışanların ayaklarıyla oy verme yeteneğinin işverenlere, ne yapılacağını emretmeye karar verirlerken işçilerin arzularını dikkate almalarını gerektiren özendiriciler sağladığı farz edilir. Müşteri egemenliği mal piyasaları aracılığıyla işler. Burada, müşterilerin kendi cüzdanlarıyla oy verme yeteneğinin işverenlere kendi çalışanlarına neyi üreteceklerini emretmeye karar verirlerken müşterilerin arzularını dikkate almalarını gerektiren özendiriciler sağladığı farz edilir. Eğer emek ve mal piyasaları rekabetçiyse öykü devam eder, işçiler ve tüketiciler kendilerini ilgilendiren konularda *dolaylı* etkide bulunurlar.

Bu dolaylı etki, piyasaların daha az rekabetçi olduğu koşullar bir yana, piyasalar daha rekabetçi olduğunda bile mükemmel biçimde işlemekten çok uzaktır. Kapitalizmin "amacı", iktisadi gücün üretim araçlarına sahip olan işverenlerin elinde ya da modern kapitalizmde şirketlerin elinde toplanmasıdır. Modern kapitalizm şirket gücü anlamına gelir.

Ancak insanlar kendi hayatları üzerinde denetim kurmak istediklerinde ve kendilerini etkileyen iktisadi kararlar üzerinde daha fazla denetim kurduklarında daha iyi çalıştıkları için, kapitalizmin özü sorunsaldır ve şu dinamiğe yol açar: Çalışanlar zaman zaman kapitalizmin onları yoksun bıraktığı doğrudan gücün birazını kazanmaya çalışırlar. İşverenler zaman zaman kendi çalışanlarına doğrudan bir güç veriyormuş gibi davranırlar, çünkü güce sahip olduklarını düşünmeleri halinde çalışanlar daha iyi çalışırlar. Çalışan-

ların çalıştıkları yere ortak edilmeleri, toplam kalite programları, ortak işçi-yönetici komiteleri ve Avrupa'da "autogestion" [özyönetim] gibi her şeyi kapsayan bir başlık altında yürütülen pek çok program bu dinamiğin doğal sonucudur. Kapitalizmde işçi ve müşteriyi güçlendirmenin farklı biçimlerini değerlendirmenin sırrı, görünüş ile gerçekliği ayırt etmeye çalışmaktır. Çalışanın ya da müşterinin gücünü gerçekten artıran bir şey bizi adil işbirliği ekonomisine doğru götürür. Ancak işverenlerin, bir güce sahip olmadıkları halde sahipmiş gibi düşünmelerini sağlayarak çalışanları aldatmak suretiyle onlardan istedikleri şeyi fazlasıyla alma yeteneklerini artıran programlar adil işbirliği ekonomisini değil, rekabet ve hırs ekonomisini geliştirir. Ne yazık ki, ikisi arasındaki farkı ya da bir tavizin ne zaman işverenler tarafından bir Truva atı gibi bahşedilmek yerine çalışanlar tarafından kazanıldığını bilmek her zaman kolay değildir.

B. KAPİTALİZMİN ÖTESİ

En verimli ve adil kapitalist ekonomiler bile çevreyi yenileyemez, insanlara iktisadi özyönetim sağlayamaz, iktisadi etkinliğin külfetlerini ve faydalarını adil biçimde dağıtamaz ve israftan kaçınırken dayanışma ve çeşitliliği geliştiremez. Bu, adil işbirliği ekonomisini inşa etmek için kapitalizmin ötesine geçmemizi gerektiren bir sebeptir. Bir diğer sebep, kapitalizmi insanileştirmek için yapılacak reformların daima geri tepme riski taşımasıdır. Özel girişim ve piyasaları şimdiki haliyle bırakırsak, rekabet ve hırs ekonomisi reformları tehdit edecek ve bu reformların kapitalistlere getirdiği kısıtlamaları zayıflatma girişimlerinin yenilenmesine yol açacaktır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde Humphrey-Hawkins tam istihdam sözleşmesi, örgütlü emek ve yurttaşlık haklarını savunan grupların on yıllarca süren lobi faaliyetlerinin ardından 1978'de imzalandı, ancak daha mürekkebi kurumadan, Demokrat Başkan Jimmy Carter ve Demokratların çoğunlukta oldukları bir kongrenin yönetimi altında içi boş bir metin haline geldi. 1929 Krizi ve Büyük

Buhran'ın neden olduğu mali düzenleme reformları, 1980'lerin başında mali endüstriyi kendilerini uzun süredir rahatsız eden ancak bizleri koruyan kuralları yeniden yazmaya davet eden Reagan Yönetimi tarafından iptal edildi. Geçmişi 1960'ların "Yoksullukla Savaş"ına kadar uzanan Refah reformları, bir Demokrat Başkan, Bill Clinton, 1990'ların ortasında Cumhuriyetçilerin çoğunlukta olduğu bir Kongre'yle işbirliği yaptığı zaman geri alındı. Sosyal Güvenliğin Özelleştirilmesi ilk kez Clintonlu Beyaz Saray tarafından ortaya atıldı ve halkın yükselen bir borsanın aşağıya doğru da inebileceğini bir kez daha unuttuğuna inandığı anda Bush Yönetimi tarafından kaldığı yerden alınıp sürdürülecektir. 1980'lerde Büyük Britanya'da Margaret Thatcher'ın Tory hükümetleri İngiliz kapitalizmini daha istikrarlı ve adil hale getiren reformları tersine çevirdi. Son zamanlarda Tony Blair'in "Yeni İşçi Partisi" hükümetleri, "Eski İşçi Partisi" ve onun ilerici müttefiklerinin on yıllarca kazanmak için çalıştıkları reformları ortadan kaldırma sürecini sürdürmüştür. Ancak kapitalizmi insanileştirmek için yapılan en başarılı girişimler 1960'larda ve 1970'lerde İskandinav ekonomilerinde gerçekleştirildi. Norveç ve İsveç tam Keynesçi bir programa, tarihin en cömert refah sistemine sahipti ve İsveç'teki Meidinger Komisyonu firma yönetimine anlamlı işçi katılımı için baskı yapmaya başlamıştı. Ancak 1970'lerin ortasından başlayarak bütün bu reformlar İskandinavya'da saldırıya uğramış ve hepsi şu ya da bu ölçüde geri alınmıştır. Amerika Birleşik Devletleri ve Büyük Britanya'da serbest piyasanın Keynesçi kapitalizm üzerinde zafer kazanması gibi, sosyal demokrasinin İskandinavya'da kaydettiği gerileme de, adil işbirliği ekonomisi yönünde kalıcı bir ilerleme bekliyorsak neden kapitalizmin ötesine geçmemiz gerektiğini hatırlatan bir durum oluşturmaktadır.

Özel mülkiyet yerine işçilerin özyönetimi

Kapitalizmde insanlar emeklerinin katkı değerinin yanı sıra sahip oldukları üretken sermayenin katkı değerine göre de ödüllendirilirler. En azından ideal bir kapitalizm modelinde insanların ödüllen-

dirilme tarzı budur. Reel kapitalizmde, ayrımcılık, piyasa gücü, asimetrik bildirişim ve talih, geliri ve serveti daha da haksız biçimde dağıtır. Ancak ideal koşullar altında bile, kapitalizmde hayatında bir gün bile çalışmamış bir Rockefeller varisi yetenekli bir beyin cerrahından yüzlerce kat daha fazla gelir sağlayabilir. Bu nedenle pek çok siyasal iktisatçı, özel mülkiyetin iktisadi adaletle bağdaşmaz olduğuna ve feshedilmesi gerektiğine inanır. Benzer şekilde insanların kendi emeklerini yönetme hakkına sahip olduklarına inanan siyasal iktisatçılar özel girişimin feshedilmesini isterler, çünkü özel girişim orada fiilen bulunmayan mülk sahibine çalışanların neyi üreteceklerine ve nasıl üreteceklerine karar vermeleri için çalışanların daha temel bir insani hakkını ihlal eden yasal bir hak verir. Bazıları sadece pragmatik nedenlerden ötürü karma bir kamu ve özel girişimi desteklerler. Diğer ilericiler karma ekonomileri özel girişimin tamamen feshedilmesine ve mülkiyet gelirinin artık var olmadığı ve bizzat var olmayan mülk sahiplerinden çok işçilerin bizzat kendi yöneticilerini seçtikleri ya da kendilerini yönettikleri bir kamu girişimi ekonomisinin yaratılmasına giden bir yol olarak desteklerler. Kamu girişimi piyasa modellerini[4] ya da demokratik planlama modellerini destekleyen bütün siyasal iktisatçılar, bunu, özel girişimin iktisadi adalet ve demokrasiyle bağdaşmadığına ve bu nedenle nihai olarak değiştirilmesi gerektiğine inandıkları için yaparlar.

4. Yugoslavya, 1952'den 1980'lerin sonunda ülkenin çöküşüne kadar bir işçi özyönetimli piyasa ekonomisinin canlı bir örneği idi. Yugoslav ekonomisinin bu dönemin büyük bir bölümünde dünyanın en yüksek iktisadi büyüme oranına –"Japon iktisadi mucizesi"nin en civcivli dönemindeki Japonya'dan bile daha yüksek- sahip olduğunu pek az kişi bilir. Benjamin Ward, Branko Horvat ve Jaroslav Vanek 1960'larda ve 1970'lerde Yugoslavya tipi ekonomilere ilişkin mükemmel teorik analizler sundular. Alec Nove (*The Economics of Feasible Socialism*, Allen and Unwin, 1983), David Schweickart (*Against Capitalism*, Westview Press, 1996) ve Michael Howard (*Self-Management and the Crisis of Socialism*, Rowan and Littlefield Press, 2000) çalışanların yönetimindeki kamu girişimi piyasa ekonomilerinin teorik modellerini sunan ve savunan en yeni eserler arasındadır.

Diğerlerimiz, bir adil işbirliği sistemini savunuyorsak, piyasaların nihai olarak uygun demokratik planlama sistemleriyle yer değiştirmesi gerektiğini düşünürler. Kuşkusuz bu, piyasaların yerine demokratik planlamayı geçirecek herkesin bunun en iyi şekilde nasıl yapılacağı konusunda anlaştığı anlamına gelmez. *Science & Society*'nin Bahar 2002 sayısı (C. 66, No. 1) bütünüyle farklı demokratik planlama modellerine ayrıldı. Dokuz siyasal iktisatçı demokratik planlamanın en iyi şekilde nasıl örgütlenebileceği konusunda fikirlerini sundular ve birbirinin önerileri hakkında yorumlarda bulundular. Sayının özel editörü Pat Devine,[5] yazdığı giriş bölümünde şu açıklamayı yaptı:

> Michael Albert, Al Campbell, Paul Cockshott, Alin Cottrell, Robin Hahnel, David Kotz, David Laibman, John O'Neill ve ben, demokratik, katılımcı planlamanın sonunda piyasa güçlerinin yerini alması gerektiği konusunda aynı görüşe sahibiz. Ancak hepimiz ya da bazılarımız arasında pek çok noktada anlaşma varken, ayrıntıların yanı sıra temel ilkeler ve değerler konusunda anlaşmazlıklar da vardır.

Howard Hawkins[6] gibi sol yeşiller ve Murray Bookchin[7] gibi toplumsal ekolojistler çevreyi tahrip eden piyasa ilişkilerinin yerine, kendi hayatlarını ve refahlarını sürdürmek için gerekli olan ekolojik sistemleri korumaları gerektiğini öne süren yarı özerk belediye meclislerinin gerçekleştirdiği planlamanın geçirilmesini önerirler. Hem kapitalizmden hem de sosyalizmden bezmiş genç insanlar arasında anarşist ve ütopyacı sosyalist geleneklerden[8] gelen klasik

5. Pat Devine'in müşterilerin ve topluluk temsilcilerinin, işçilerin yanı sıra kamu mülkiyetindeki şirketlerin yönetim kurullarında yer aldıkları "müzakereli eşgüdüm" olarak anılan demokratik planlamaya ilişkin fikirleri *Democracy and Economic Planning*'de (Westview Press, 1988) yer almaktadır.

6. Bkz. Howard Hawkins, "Community Control, Workers' Controls, and the Cooperative Commonwalth," *Society and Nature*, C. 1, No.3, 1993 ve ABD'deki Green Party'nin [Yeşil Parti] bir yayın organı (www.greens.org/s-r) olan Synthesis Rogeneration'da yeşil vizyonlara ilişkin makaleler.

7. Bkz. Murray Bookchin, *Post Scarcity Anarchism* (Black Rose Books, 1986) ve Janet Biehl'le birlikte *The Politics of Social Ecology* (Black Rose Books, 1998).

8. Yazıları yeniden keşfedilen bazı anarşistler şunlardır: Michael Bakunin, Peter

yazılara duyulan yenilenmiş bir ilgi de vardır. İktisadi konularda geniş ufukları olan bu yazarlar adil işbirliğinin ve çevrenin korunmasının piyasaların yerine bir tür demokratik planlamanın geçirilmesini gerektirdiğine inanırlar. Daha tam olarak geliştirilmiş demokratik planlama modellerinden birine *katılımcı ekonomi*[9] denir. Katılımcı ekonomiyi adil işbirliği ekonomisini güvence altına alacak bir "tam program" olarak düşünüyorum. Okurlara adil işbirliği ekonomisinin nasıl bir şey olabileceğine dair somut bir fikir vermek için katılımcı bir ekonominin nasıl işleyebileceğini kısaca betimleyecek ve eleştirmenlerin ifade ettikleri başlıca kaygıları ele alacağım.

Katılımcı ekonomi

Katılımcı bir ekonomideki başlıca kurumlar şunlardır: (1) işçi ve tüketicilerin *demokratik konseyleri*, (2) yetki ve arzulanabilirlik bakımından *dengeli işler*, (3) iş arkadaşlarının hakemliğinde *çabaya göre ödeme*, ve (4) işçi ve tüketici konsey ve federasyonlarının verimli ve adil sonuçlar verecek şekilde tasarlanan kurallara göre kendi faaliyetlerini önerdikleri ve düzenledikleri bir *katılımcı planlama* işlemi.

Üretim, her bir üyenin bir oya sahip olduğu, bireysel iş tayinlerinin makul düzeyde arzulanabilirlik ve yetkiye göre dengelendiği ve işçilerin çabalarının kendi akranlarından oluşan bir komite tarafından düzenlendiği ve tüketim haklarının temeli olarak hizmet ettiği *işçi konseyleri* ile gerçekleştirilir. Her ekonomi iş görevlerini örgütler. Hiyerarşik ekonomilerde işlerin çoğu pek çok benzer, gö-

---

Kropotkin, Emma Goldman, Alexander Berkman, Errico Malatesta, Anton Pannekoek, Isaac Puente, Diego Abad de Santillan ve Rudolf Rocker. Komünizmin ölümünden sonra yazıları daha da etkileyici hale gelen ütopyacı sosyalistler arasında, William Morris, G. D. H. Cole ve Sidney ve Beatrice Webb yer almaktadır.

9. Bu model ilk kez hem Michael Albert hem de Robin Hahnel tarafından, *The Political Economy of Participatory Economics* (Princeton University Press, 1991) ve *Looking Forward: Participatory Economics for Twenty First Century*'de (South End Press, 1991) sunulmuştur. Katılımcı ekonomiye ilişkin diğer makaleler ve katılımcıların katılımcı ekonomiyi tartıştıkları bir forum Znet Web sitesinde bulunabilir: www.zmag.org/parecon /

rece arzulanır olmayan ve yetki vermeyen görevler içerirken, görece arzulanabilir ve yetkilendirici pek az iş vardır. Peki bazı insanların çalışma hayatlarının diğerlerininkinden daha az arzulanabilir olmasının sebebi nedir? Adaleti ciddiye almak işleri arzulanabilirliğe göre dengelemeye çalışmayı gerektirmez mi? Ayrıca eğer herkesin iktisadi kararların oluşumuna katılması için eşit fırsata sahip olmasını istiyorsak, resmi katılım hakkının etkin bir katılma hakkına dönüşmesini sağlamak istiyorsak, bu, işleri yetkiye göre daha çok dengelemeye çalışmayı gerektirmez mi? Eğer bazı insanlar yıllar yılı yerleri süpürürlerken, diğerleri yıllar yılı yeni teknolojik seçenekleri değerlendiriyor ve toplantılara katılıyorlarsa, sadece her biri işçi konseyinde bir oya sahip olduğu için, firma kararlarına katılma konusunda eşit fırsata sahip olduklarına inanmak gerçekçi midir? İşleri arzulanabilirliğe ve yetkiye göre dengelemeye çalışmak ne herkesin her şeyi yapması ne de uzmanlaşmanın sona ermesi anlamına gelir. Her kişi gene sadece birkaç görev yapacaktır, ancak bu görevlerin bazıları daha çok ve bazıları daha az eğlenceli ve/veya yetkilendirici olacaktır.

Ödüllendirilmenin emek piyasalarındaki rekabetçi güçler tarafından belirlendiği ekonomilerde, insanlar emekleriyle gerçekleştirdikleri katkının piyasa değerine göre ödüllendirilirler. Ancak yetenekli bir beyin cerrahının verdiği hizmetlerin piyasa değeri bir çöpçünün verdiği hizmetlerin piyasa değerinden, çöpçünün yaptığı işin ne kadar ağır ve ne kadar elverişli olduğuna bakılmaksızın birkaç kat daha büyük olacaktır. İnsanlar daima başkalarını yararlandırma konusunda farklı yeteneklere sahip olacakları için, daha az yetenekli olanlar, kazancın insanların ne kadar ağır çalıştıklarına ve ne kadar fedakârlık yaptıklarına bakılmaksızın piyasada belirlendiği ekonomilerde daima dezavantajlı olacaklardır. Dolayısıyla, katılımcı bir ekonomi, insanları, katkılarının değerinden çok çalışırken gösterdikleri çabaya ya da yaptıkları fedakârlığa göre ödüllendirmeye çalışır. Eğer bazıları diğerlerinden daha uzun süre, daha zor ya da daha tehlikeli, stresli ya da sıkıcı işler yapıyorlarsa, ancak ve ancak bu durumda yaptıkları büyük fedakârlığı telafi etmek için daha büyük tüketim haklarıyla ödüllendirileceklerdir.

Katılımcı ekonomide her aile bir semt *tüketici konseyi*ne mensup olacaktır. Bu konsey de, bir kent semtini ya da kırsal bir ilçeyi kapsayan bir semt konseyleri *federasyonu*na; o da, bir kent ya da bölgesel tüketim konseyine; o da, bir devlet konseyine; o da, ulusal tüketim konseyleri federasyonuna mensup olacaktır. Tüketici konseylerini bir federasyonlar sistemi içine "yerleştirme"nin başlıca sebebi, farklı sayılardaki insanı etkileyen tüketim kararlarını farklı büyüklükte grupların almasına izin vermektir. Tüketim faaliyetlerinden etkilenen herkesin bu faaliyetlerin seçimine katılmalarının düzenlenememesi, sadece bir özyönetim kaybına değil, bazılarının tercihleri göz ardı edilir ya da yanlış yorumlanırsa, bir verimlilik kaybına da yol açar. Piyasa sistemlerinin ciddi yükümlülüklerinden biri toplumsal tüketim arzularının özel tüketim arzularıyla eşit bir zeminde ifade edilmesine izin vermemesidir. Tüketici federasyonlarının işçi konseyleri ve semt tüketim konseyleriyle eşit bir zeminde planlama işlemine katılımının sağlanması katılımcı bir ekonomide bu eğilimi önler.

Semt konseyi üyeleri onları ödüllendiren iş arkadaşlarının çabalarını derecelendirmenin yanı sıra, tüketim isteklerini de ifade ederler. Aşağıda betimlenen katılımcı planlama işlemiyle oluşturulan, farklı mal ve hizmetler üretmenin toplumsal maliyetlerine ilişkin hesaplamalar kullanılarak bir tüketim önerisinin başkalarına getirdiği külfet hesaplanabilir. Bir kişinin çabasıyla haklı çıkarılan hiçbir tüketim isteği bir semt tüketim konseyi tarafından göz ardı edilemezken, semt sakinleri bir isteğin akıllıca olmadığına dair fikirlerini ifade edebilirler ve semt konseyleri de istekleri faydalarına ek olarak ihtiyaç temelinde onaylayabilirler.

*Katılımcı planlama*ya katılanlar işçi konseyleri ve federasyonları, tüketici konseyleri ve federasyonları ve İrdeleme Kolaylaştırma Kurulu'dur. Kavramsal olarak katılımcı planlama gayet basittir: Kolaylaştırma Kurulu, bütün malların, kaynakların, emek kategorilerinin ve sermaye stoklarının fırsat maliyetlerine ilişkin yapılan cari hesaplamaları bildirir. Tüketici konseyleri ve federasyonları kendi tüketim isteklerine yanıt verirlerken, işçi konseyleri ve federasyonları onların üretim önerilerine yanıt verirler – sağlayacakları çıktıları ve onları imal etmek için ihtiyaç duydukları girdileri liste-

leyerek. Kolaylaştırma Kurulu her bir mal için fazla talep ya da arzı hesaplar ve fazla talep ya da arzın ışığında malın fırsat maliyeti hesabını yukarı ya da aşağı doğru ayarlar. Tüketici ve işçi konseyleri ve federasyonları toplumsal fırsat maliyetlerine ilişkin bu yeni hesaplamaları kullanarak, her konsey ve federasyondan gelen öneri bütün diğer konseyler ve federasyonlar tarafından onaylanana kadar kendi önerilerini düzeltirler ve yeniden sunarlar.

Bu işlem esas olarak "uygulanabilir" bir planla karşılıklı olarak bağdaşmayan aşırı derecede iyimser önerileri iki farklı tarzda "yontar": Kendi çabalarının gerektirdiğinden daha fazlasını isteyen tüketiciler, kendi isteklerini azaltmaya ya da kendi isteklerini toplumsal olarak daha az maliyetli kalemlerle değiştirmeye ve onların isteklerini makul biçimde hırslı olarak gören başka tüketici konseylerinin onayını sağlamak için değiştirmeye zorlanırlar. Bir tüketim önerisinin yol açtığı toplumsal külfetin, istenen birden çok kaleme ve o kalemlerin fırsat maliyetlerine göre hesaplanabilmesi gibi, bir işçi konseyinin önerdiği çıktıların sağladığı faydalar da planlama işleminden alınan aynı yol gösterici fiyatları kullanmayı gerektiren girdilerin toplumsal maliyetleriyle kıyaslanabilir. Önerilerinin ortalama toplumsal faydasının toplumsal maliyet oranından daha düşük olduğu işçi konseyleri, öteki işçilerin onayını kazanmak için kendi çabalarını ya da verimliliklerini artırmak zorunda kalırlar. Bu uygulamayı savunanlar, tüketici federasyonları kamu malları için öne sürülen istekleri bireyler ve semt tüketici konseyleriyle aynı temelde önerdikleri ve düzelttikleri için, katılımcı planlamada toplumsal tüketime karşı hiçbir eğilimin olmadığına işaret ederler. Ayrıca, belirli bir bölgede oturanların federasyonları doğal ortamın koruyucusu durumunda oldukları ve kendi bölgelerine kirletici madde yayan herkesi suçlama yetkisine sahip oldukları için, katılımcı planlama kirliliğe, ancak sağlanan toplumsal fayda neden olduğu hasara ağır basarsa izin verecek şekilde tasarlanır. Bu görüşün savunucuları, irdelemeler sürdükçe, tüketim ve üretim önerilerinin karşılıklı uygulanabilirliğe daha yakın hale geleceğini ve işlem eşzamanlı olarak adalet ve verimliliği ortaya çıkardıkça hesaplamaların gerçek toplumsal fırsat maliyetlerine daha da yaklaşacağını öne sürerler.

İnsanların kapitalizme alternatif önerenlerden kuşku duymalarının nedenini anlamak kolaydır. XX. yüzyılın başında sosyalist eylemciler, merkezi planlamanın üretim kaynaklarının akılcı kullanımını ve işçilerin kendi kaderlerini tayin etmelerini sağlayacağı konusunda insanları temin ettiler. Ancak devrimci düşler Stalinist kâbuslara dönüştü ve "ortak üreticiler" arasında adil işbirliği sözü, reel sosyalizmin gittikçe daha az benzediği bir laftan ibaret kaldı. XX. yüzyıl tarihinin ışığında, insanlar yeni bir ekonomi türünü savunanların kendi kuşkularını gidermelerini talep etmek için her türlü hakka sahiptirler.

Eleştirmenler, yetenek kıt olduğu, eğitim ve öğretim pahalı olduğu için, dengeli iş komplekslerinin verimsiz olacağından endişelenirler. Herkesin bir beyin cerrahı olacak kadar yetenekli olmadığı elbette açıktır ve beyin cerrahlarını eğitmek pahalıdır. Bu nedenle her ne zaman yetenekli bir beyin cerrahı beyin cerrahisinden başka bir işle uğraşırsa bir verimlilik kaybı olur. Kabaca ifade etmek gerekirse, beyin cerrahları zamanlarının % X'ini beyin cerrahisinden başka bir iş için harcarlarsa, daha fazla beyin cerrahı eğitmenin toplumsal maliyetinde % X kadar bir artış olur. Ancak dengeli iş komplekslerini savunanlar istenmeyen görevleri daha adil biçimde paylaşmanın ve insanları kendi ortamlarında yetkilendirmenin önemli faydaları olduğunu öne sürerler. Üstelik, neredeyse her incelemenin katılımın işçi üretkenliğini artırdığını doğruladığına, bu nedenle daha fazla dengeli işin katılımı artırması halinde, kıt yetenek ve eğitimden tam olarak tasarruf etmeyi başaramamanın yol açtığı verimlilik kayıplarının artan işçi katılımından sağlanan üretkenlik kazancını dengelemesi gerektiğine işaret ederler.

Eleştirmenler, sonuçtan çok ödüllendirici çabanın verimli olmadığından endişelenirler. Katılımcı ekonominin savunucuları, sadece bir bireyin sağduyuya sahip olduğu, faktör etkili performansın çaba olduğunu ve bu nedenle performansı artırdığı için ödüllendirmek durumunda olduğumuz yegâne faktörün de çaba olduğunu öne sürerler. Eleştirmenler çabanın nasıl ölçülebileceği konusunda en-

dişelenirler. Savunanlar, ölçmenin asla mükemmel olmayacağını kabul ederler, ancak bazılarının diğerlerinden daha fazla tüketmeyi hak edip etmediklerine karar vermenin, rotasyon yöntemiyle çalışan bir değerlendirme komitesinde hizmet veren işçilerden oluşan bir jüriden daha iyi bir yolu olmadığını öne sürerler.

Eleştirmenler, insanların ne istediklerini bilmenin ve yıllık tüketimlerini ileride nasıl planlayacaklarını bilmelerinin zor olacağından endişelenirler. Savunanlar, insanların yıl içinde değişiklik yapmak için pek çok fırsata sahip olacaklarını, insanların tüketim isteklerinin üçte birinin değişmesi halinde, katılımcı bir ekonominin, üretimi, üçte iki için gene verimli biçimde planlayabileceğini ve bu verimin, tüketici arzularının % 100'ünün üreticiler için tahmin edildiği piyasa ekonomilerinde ileride planlanabilecek olandan daha fazla olacağını öne sürerek karşılık verirler. Savunanlar, tüketici federasyonları elde edilebilir ürünler ve yeni ürünlerde ARGE'ye ilişkin bilgi sağlama sorumluluğunu üstlendikleri zaman, üreticilerin reklâmları ve ürün yenilemesini denetlemelerine kıyasla tüketici egemenliğine daha iyi hizmet edildiğine de işaret ederler.

Eleştirmenler, bazı insanların komşularının ne tükettiklerini bilmelerini istemeyebileceklerinden ve insanların ödünç alıp alamadıklarını ya da tasarruf yapıp yapamadıklarını bilmek isteyebileceklerinden endişe ederler. Savunanlar, insanların anonim tüketim isteklerine boyun eğebileceklerine ya da eğer isterlerse kendi komşuları olmayan insanların oluşturduğu bir konseye boyun eğebileceklerine işaret ederler. İnsanlar şimdiki çabalarının izin verdiği ölçüde tüketmek istemeyerek tasarruf edebilirler. İnsanlar, gelecekte çabalarının gerektirdiğinden daha az tüketmeyi vaat ederek borçlanabilir, dolayısıyla çabalarının şimdiki halde gerektirdiğinden daha fazla tüketebilirler. Her ekonomide olduğu gibi, nihai olarak birilerinin borçlananların geri ödeme vaatlerinin güvenilirliğini yargılamaları gerekir. Özel bankalardaki kredi bölümü görevlileri yerine, semt tüketim konseyleri ve federasyonları katılımcı bir ekonomideki tüketicilerin kredi istekleri konusunda hakem olacaktır - günümüzün kredi sandıklarındaki üyeler gibi.

Bazı eleştirmenler İrdeleme Kolaylaştırma Kurulu'nun planla-

ma sürecini ele geçireceğinden ve iyi niyetle de olsa, sonunda gene Sovyet tipi bir merkezi planlamaya ulaşacağımızdan endişe ederler. Katılımcı planlamayı savunanlar, bu eleştirmenlere karşı Kolaylaştırma Kurulu'nun sadece kolaylık sağladığına ve aslında zorunlu olmadığına işaret ederler. Fazla talepler ve fiyat ayarlamaları sadece formüle göre yapılabilir. Tek sakınca muhtemelen daha fazla öneri ve düzeltme oturumlarının zorunlu olmasıdır. Diğer eleştirmenler demokratik planlamanın çok fazla zaman alacağından endişelenirler. Buna karşılık, savunanlar, (1) planlama zamanının piyasa ekonomilerinde sıfır olmadığını; planların uygulaması gerekenlerden çok elitler tarafından şirketlerin içinde hazırlandığını; ve (2) katılımcı planlamada, konseylerin ve federasyonların *birbiriyle asla biraraya gelmeyeceklerini ya da önerileri tartışmayacaklarını* öne sürerler. Bunun yerine, toplumsal maliyet hesaplarına bakarak her konsey ya da federasyon *bizzat* hangi öneride bulunacaklarına ve yapmak istedikleri şey hakkında, ötekilerin önerilerini onaylamak ya da onaylamamak için oy kullanmaya karar verirler. Ama hiç kuşkusuz demokratik müzakere otokratik karardan daha çok zaman tüketir. Savunanlar, iktisadi demokrasinin ve yüksek kaliteli kararların sağladığı kazanımların buna değdiğine inanırlar.[10] Diğer eleştirmenler, Avusturyalı iktisatçılar, Friedrich Hayek ve Ludwig von Mises'in eserinden alıntı yaparak, piyasalar ve üretim kaynak-

10. Pat Devine bunu şu sözlerle ifade eder: "Modern toplumlarda bütün toplumsal zamanın geniş ve muhtemelen artan bir oranı, yönetim, müzakere, insanları örgütleme ve sistemleri işletme konusunda zaten harcanmaktadır. Bu, kısmen iktisadi ve toplumsal hayatın artan karmaşıklığından ve insanların, maddi, eğitimsel ve kültürel standartlar yükseldikçe, kendi hayatları üzerinde daha bilinçli denetim arama eğilimlerinden ötürüdür. Ne var ki, mevcut toplumlarda bu faaliyetin büyük bölümü, sömürü, baskı, eşitsizlik ve astlıktan köklenen ticari rekabetle, toplumsal çatışmanın yönetilmesiyle ve yabancılaşmanın sonuçlarıyla ilgilidir. Yakınlarda yapılan bir hesaplama, ileri batı ülkelerinin GSYH'sinin yarısı kadarının artan işbölümünden ve onunla birlikte yabancılaşmanın artışından kaynaklanan işlem giderleriyle açıklanabileceğini göstermiştir. (D. North, "Transaction Costs, Institutions, and Economic History," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1984). Dolayısıyla, kendi kendini yöneten bir toplumu işletmeye ayrılan toplam zamanın, mevcut toplumlarda insanların ve nesnelerin yönetimine ayrılan zamandan daha fazla olacağını farz etmek için hiçbir *a priori* neden yoktur. Ne var ki, toplam zaman farklı biçimde oluşturulur, farklı biçimde odaklanır ve kuşkusuz, insanlar arasında farklı biçimde dağıtılır" (*Democracy and Economic Planning*: 265-6).

ları üzerinde özel mülkiyet olmaksızın, farklı mal ve hizmetlerin üretimi ve tüketimiyle birlikte anılan insani maliyetlerin ve faydaların doğru ya da nesnel belirleniminin olamayacağını öne sürerler. Savunanlar, bu eleştirinin katılımcı planlama için geçerli olmadığını, çünkü planlama sürecinden kaynaklanan toplumsal maliyet ve faydaları hesaplamanın tam da reel bir toplumsal sürecin sonucu olduğunu, bu süreçte bireylerin ve grupların, önerilerinin sonuçlarıyla birlikte yaşayacaklarını bilerek üretim varlıklarının kullanılmasına ilişkin kendi arzularını ifade ettiklerini öne sürerler.

Eleştirmenler yeterince yenilik yapılamayacağından endişe duyarlar. Bu önemli bir sorundur, çünkü insanların çevresel ve toplumsal olarak yıkıcı büyümenin artık çıkarımıza uygun olmadığını kabul etmelerinden sonra bile, yoksulların hayat standartlarını yükseltmek, iş zamanını azaltmak, çalışma ortamının kalitesini artırmak ve doğal ortamı yeniden düzenlemek büyük bir yenilemeyi gerektirecektir. Ne var ki, sadece ortalama iş çabasının üzerine çıkanların ortalamanın üzerinde tüketim ayrıcalıklarını hak ettiği ilkesini temel alan bir ekonomi, üretim sürecine yenilikler getirmeyi başaranları, eşit düzeyde kişisel fedakârlık yapan başkalarından çok daha büyük tüketim haklarıyla ödüllendiremez. Ayrıca, başarılı yenilik genellikle tek bir bireyin nadiren sorumlu olduğu kümülatif insani yaratıcılığın sonucudur ve bir bireyin katkısı genellikle çaba kadar deha ve talihin de ürünüdür. Nihayet, keşfedilen yenilikleri hemen bütün şirketlerin ulaşabileceği hale getirmemek verimsiz olacaktır. Eleştirmenler, bütün bunların yeniliklerin hemen paylaşıldığı bir adil ekonomide pek az yenilik olacağını ima ettiği konusunda endişelenirler.

Birincisi, savunanlar, "toplumsal olarak hizmete sunulabilirliği" kabul etmenin, kişisel servet edinmenin gereksiz olduğu ve toplumsal itibara yol açmadığı katılımcı bir ekonomide yenilik konusunda daha güçlü bir özendirici olması gerektiğini öne sürerler. İkincisi, taraftarlar, katılımcı bir ekonominin araştırma ve geliştirme için yeterli kaynak tahsis etmeye daha uygun olduğunu, çünkü ARGE'nin genellikle, piyasa ekonomilerinde talimin edileceği gibi yeterince arz edilmeyen, ancak katılımcı planlama işlemleriyle geliştirilen bir

kamu malı olduğunu öne sürerler. İşçi federasyonları, amacı daha verimli ve cazip iş yöntemleri geliştirmek olan araştırma uygulamalarını işleteceklerdir. Tüketici federasyonları yeni ve daha iyi ürünler geliştirmek için eşit derecede yaygın araştırma imkânlarını yöneteceklerdir. Bu ARGE uygulamalarının yenilik geliştirme bakımından sergilediği performans, çıkarına hizmet ettikleri ve kaynaklarını denetleyen kişiler tarafından yargılanacaktır. Üçüncüsü, savunanlar, kapitalizmde şirketleri yenilemek için gerekli olan maddi özendiricileri sağlamanın yegâne etkili mekanizması onların statik verimlilik pahasına patentler aracılığıyla yayılmalarını yavaşlatmak iken, geçici ek tüketim tahsisatlarının yenilikçi girişimlerde çalışan işçilere kolayca garanti edilebileceğini, bu arada yapılan yeniliğin katılımcı ekonomi içinde onu en iyi şekilde kullanabilecek herkese sağlandığını gözlemlerler. Başka deyişle, yenilik için gerekli olan toplumsal özendiriciler daha adilken ve vurgulanması gerekirken, savunanlar, katılımcı bir ekonomideki insanlar kendi ekonomilerinin yeterince dinamik olmadığına karar verirlerse, yenilik için maddi ödülün hiçbir statik verimlilik kaybı olmaksızın kolayca sağlanacağına işaret ederler.

Nihayet, bazı eleştirmenler demokratik planlamanın halkın özgürlüğünü ihlal edeceğinden, yani yeterince liberter olmadığından endişe ederler. Peki liberter bir ekonomi nedir? Eğer insanlar, sözgelimi, bir başka insanı satın almakta özgür değilseler ekonomi liberter değil midir? İnsanları bilerek ve isteyerek kendilerini köle olarak satmaya yönlendiren koşullar vardır, ancak pek az kişi kölelik yasadışı olduğu için bir ekonomiye liberter demeyi reddedecektir. Eğer insanlar ücret karşılığında bir başka insanın hizmetlerini kiralamakta özgür değilseler, ekonomi liberter değil midir? İnsanları bilerek ve isteyerek "ücretli köleliği" kabul etmeye yönelten benzer koşullar vardır. Bu, işveren/çalışan ilişkisi yasadışı olduğu için kamu girişimi piyasa ekonomilerinin liberter olmadığı anlamına gelir mi? Kapitalizmin eleştirmenleri, liberterizmi bireylerin dilediklerini yapma özgürlükleriyle eşitlemenin liberterizmin adamakıllı hak ettiği erdemi yağmalayan yanlış bir yorum olduğunu düşünürler.

Yapmayı seçtikleri şey başkalarının önemli özgürlüklerini ya da haklarını ihlal etmediği sürece, insanların istedikleri her şeyi yapmakta özgür olmaları insanlar için elbette iyi bir şeydir. Sizi öldürmekte özgür olmamam gerekir, çünkü bunu yaparsam sizi daha temel bir özgürlük olan yaşama özgürlüğünden yoksun bırakmış olurum. Size sahip olmakta özgür olmamam gerekir, çünkü bu durumda daha temel bir özgürlük olan kendi hayatınızı yaşama özgürlüğünüzden sizi yoksun bırakmış olurum. Sizi istihdam etmekte özgür olmamam gerekir, çünkü benim girişim özgürlüğüm sizi daha temel bir özgürlük olan kendi emek yeteneklerinizi bizzat yönetme özgürlüğünüzden yoksun bırakmış olur. Çocuklarıma büyük bir miras bırakmakta özgür olmamam gerekir, çünkü bu durumda yeterince zengin olmayan ana babaların çocukları daha temel olan hayatta eşit bir fırsata sahip olma hakkından yoksun kalmış olurlar. Kapitalizmin savunucuları onaylamasalar da, adil işbirliği ekonomisini gerçekleştireceksek kapitalizmin ötesine geçmemiz gerektiğine inananlar arasında bu konularda pek az anlaşmazlık vardır. Peki başkalarının dilediklerini yapmayı seçerlerken ihlâl etmekte özgür olmamaları gereken ek özgürlükler ve haklar var mıdır?

Katılımcı ekonomiyi savunanlar herkesin etkilenme derecelerivle orantılı olarak iktisadi kararların oluşumuna katılım için eşit bir fırsata sahip olmaları gerektiğini düşünürler. Bizler, özyönetimin, bir kişinin özgürlüğünün başkalarının özgürlükleriyle çatışmadığı "iktisadi özgürlük"ün ne anlama geldiğini yorumlamanın tek yolu olduğunu düşünürüz. Bu anlamda özyönetimin temel bir hak olduğunu, öyle ki, insanlar dilediklerini yapmakta özgür oldukları zaman bunun başkalarının özyönetim hakkını ihlal etmekte özgür oldukları anlamına gelmemesi gerektiğini düşünürüz. Başka deyişle, bazılarının oransız bir güç elde etmekte "özgür" ya da sahip oldukları büyük iktisadi güçle başkalarını *ezmekte* "özgür" olmaları gerektiğini düşünmeyiz. Ancak başkalarının ezilmesini yasadışı kılmayı istediğimizde, köleliği yasadışı kılmak için savaşmanın kendilerini daha az liberter kıldığını düşünen kölelik karşıtlarından daha az liberter olduğumuzu düşünmeyiz.

Katılımcı ekonominin savunucuları, insanlar birbirleriyle ekonomik işbirliğine girdikleri zaman ortak faaliyetlerinden kaynaklanan külfetlerin ve faydaların adil biçimde dağıtılması konusunda bir hakka sahip olduklarını, yani insanlar kendi ekonomik sorumluluklarını yerine getirdikleri zaman gösterdikleri çabayla ya da kişisel fedakârlıkla orantılı olarak ekonomik fayda sağlamaları gerektiğini de düşünürler. Böylece iktisadi adaletin hiç kimsenin kişisel fedakârlıkla hak ettiğinden daha fazla mal ve hizmet edinmekte "özgür" olmamasını gerektirdiğine, yani hiç kimsenin başkalarını *sömürmekte* "özgür" olmaması gerektiğine inanırız. Ancak, sömürüyü yasadışı kılmak istediğimiz için, XX. yüzyılın başında artan oranlı gelir vergisi uğruna verdikleri savaş yüzünden daha az liberter olduklarını düşünen reformculardan daha az liberter olduğumuzu düşünmeyiz.

Bu yaklaşım, özgürlüğü alaya almak mıdır? Eğer özgürlük başkalarını ezme ve sömürme özgürlüğünü kapsamazsa cazibesini kaybeder mi? "Siyasal olarak doğru" bir ekonomi, bazı eleştirmenlerin bizi inandırmaya çalıştıkları gibi, sıkıcı ve aşırı denetim altında tutulan bir dünya mıdır? Katılımcı ekonomi taraftarları böyle düşünmek için pek az neden olduğunu bilirler. Katılımcı bir ekonomideki tüketiciler istedikleri mal ve hizmetlere olan arzularını geliştirmekte ve sürdürmekte özgürdürler. İstedikleri her şeyi tüketmekte özgürdürler ve gerçek toplumsal maliyetleri piyasa fiyatlarından daha doğru biçimde yansıtan fiyatlar öderler. İnsanlar daha fazla tüketmeyi ve daha az boş zamanı ya da bunun tam tersini seçmekte özgürdürler. Kendi çaba ve tüketimlerini hayatları boyunca diledikleri gibi dağıtmakta özgürdürler. İstedikleri yere çalışmak için başvurmakta, işyerlerinde istedikleri iş kompleksinde çalışmakta, istediklerini üretmek için diledikleri kişilerle, diledikleri araçlarla yeni bir girişim örgütlemekte özgürdürler. İnsanlar diledikleri kariyerde öğrenim görmekte ve diledikleri görev için eğitim almakta özgürdürler. *İnsanlar bütün bunları başkalarını ezerek ya da sömürerek yapmakta özgür değildirler.*

Ancak katılımcı ekonomiyi incelemenin bir yolu daha vardır. Bu yol soruna tabandan bakmayı gerektirir. Birinci öncelik, insan-

ların tüketiminin fedakârlıklarıyla orantılı olmasını ve insanların iş deneyiminin istediklerinde iktisadi kararlara katılabilmelerini sağlayacak şekilde donatılmasını sağlayarak, iktisadi adalet ve özyönetimden asla yararlanmayanlara bunları garanti etmektir. Yetenek ve eğitime bakışta da farklı bir yöntem vardır. Katılımcı bir ekonomi insanları bu yetenekleri kullanmaya teşvik eder. Başkalarının yararına kullanılan üstün yetenekler katılımcı bir ekonomide yüksek düzeyde dikkate alınacaktır. İnsanlar eğitim görmeye teşvik edilecekler ve eğitim kendilerine itibar ve onaylanma imkânı sağladığı için, onu, katılımcı bir ekonomi içinde yararlı biçimde kullanacaklardır. Hiç kimseye nasıl bir eğitim görmesi ya da çalışması gerektiği söylenmez. Ancak çaba ve fedakârlık dışında herhangi bir şeyin karşılığı olan hiçbir maddi ödül yoktur, çünkü bu adil olmayacaktır. Ayrıca büyük yeteneği olanlardan ve eğitim görenlerden uzman olmaları istenirken ve isabeti tarihsel olarak kanıtlanan fikirleri daha fazla değer görürken, bundan kaynaklı olarak katılımcı bir ekonomide onlara daha büyük bir karar yetkisi verilmez, çünkü bu, başkalarının özyönetim hakkını ihlal edecektir.

C. SONUÇ

Özetle soru şudur: Her bir kişinin toplumsal üretime yaptığı katkının değerini saptamak ve ölçmek, bireylerin toplumsal üretimden buna uygun miktarda değer çekmelerine izin vermek istiyor muyuz? Yoksa tüketim haklarındaki farklılıkları mal ve hizmetler üretilirken yapılan fedakârlıklardaki, kişinin iş arkadaşları tarafından yargılanan farklılıklara mı dayandırmak istiyoruz? Başka deyişle, bir ekonominin "herkese yaptığı katkının değeri kadar" düsturuna mı, yoksa "herkese kendi çabası ve fedakârlığı kadar" düsturuna mı itaat etmesini istiyoruz?

Pek çok kişinin işini birkaç kişinin kavramasını ve eşgüdüm sağlamasını mı istiyoruz? Yoksa, herkesin iktisadi karara sonuçtan etkilendiği ölçüde katılma fırsatına sahip olmasını mı istiyoruz? Başka deyişle, işi hiyerarşik olarak örgütlemeye devam etmek mi

istiyoruz, yoksa yetkilendirme bakımından dengeli iş kompleksleri mi istiyoruz?

Toplumsal tüketim karşısında bireysel tüketimden yana eğilim taşıyan tercihleri ifade eden bir yapı mı istiyoruz? Yoksa toplumsal tercihlerin kaydının bireysel tüketim kadar kolay olmasını mı istiyoruz? Başka deyişle, piyasaları mı yoksa yerleşik tüketici konseyi federasyonlarını mı istiyoruz?

İktisadi kararların, refahları ve hayatlarını sürdürmeleri bakımından birbirinin karşısında yer alan gruplar arasındaki rekabetle belirlenmesini mi istiyoruz? Yoksa ortak girişimlerimizi, demokratik, adil ve verimli biçimde planlamak mı istiyoruz? Başka deyişle, iktisadi kararları piyasaya bırakmak mı, yoksa bir tür katılımcı, demokratik planlama imkânını benimsemek mi istiyoruz?

Adil işbirliği iktisadı için çalışmak isteyenlerin bunu ne kadar süre içinde gerçekleştirmek durumunda olduğumuz konusunda anlaşmaya varmaları gerekmez. Rekabet ve hırs ekonomisinin muhalifleri arasında kapitalizmi daha verimli ve adil hale getirmek için gerekli olan reformlar konusunda büyük bir mutabakat vardır. Bu, sınırlı mali ve örgütsel kaynakların ışığında hangi reformlara daha büyük bir öncelik verilmesi gerektiği konusunda herkesin anlaşmaya varacağı anlamına gelmez. Ancak adil işbirliği iktisadından yana olan az sayıda kişi yukarıda kısaca betimlenen reform ve programların çoğunun bizi doğru yöne sevk edeceğini kabul etmezler ve çoğumuz bu listeye eklenebilecek başka reformlar üzerinde anlaşırız. Kapitalizmin ötesine giden yolun öngörülemez bir gelecek için her durumda kapitalizmin içinden geçmesi gerekir. Bu nedenle gerekli değerlendirmeyi yapmak için zaman ve pek çok yeni deneyim olacaktır. Bu arada şu konuları tartışmaya ve müzakere etmeye devam edebiliriz: (1) kapitalizmin ötesine geçmenin zorunlu olup olmadığı; (2) Kapitalizmin ötesine nasıl geçmemiz gerektiği, ve (3) kalıcı bir adil işbirliği ekonomisinin sonunda nasıl bir şey olacağı.

Dizin

1929 Krizi 360

A
a priori hâkimiyet 34
ABD 38, 42-46, 52, 125, 190, 196, 198, 200, 202, 206, 232, 233, 234, 235, 236, 238, 239, 247, 254, 255, 260, 261, 262, 263, 265, 269, 321, 328, 351, 352, 354, 355, 357, 358, bankaları 203, bütçe açıkları 207, Hazine Bakanlığı 252, 348, Hazinesi 350, senatörü 322, Sivil Haklar Sözleşmesi 151, ihracatı 259, ithalatı 259, ticaret hesabı açığı 268, ödemeler hesabı bilançosu 259
açık ekonomi 264, 265, 266, 268, 269, 270, 292, çarpanı 265, makro modeli 263
açık piyasa operasyonları 222, 223, 224
açık tahvil piyasası 222, 223
adalet 16, 42, 47, 48, 55, 61, 66, 70, 71, 200, 365, 367
adaletsizlik 41, 42, 46, 47, 49, 50, 73, 77, 99, 100, 101, 102, 152, 200, 315, 329, 332, 333, 334, 335, 337, 344, 354
adil işbirliği 342, 344, 347, 351, 360, 363, 364, 373, 376, iktisadı 22
AFL-CIO 247
Afrika 20, 21, 22, 341, 354
AGÜ (Az Gelişmiş Ülkeler) 239, 240, 245, 246, 250
ahlâki risk 219
AIDS kurbanı 54, 55
akla uydurma 27, 28, 36, 101
akrabalık 33, 37
Alagappa, Muthiah 254
Albert, Michael 363
alıcı 113, 114, 134, 138, 199, 332, 334
alışveriş özgürlüğü 330
Allende, Salvador 200
Alman modeli 347
amaçların krallığı 25
American University 357
Amerika Sözleşmesi 358
anarşist 31, 363
anti tröst 335, 336
antidemokratik 338
anti-sosyal 132, 338
antropologlar 139
arbitraj 109, 110
ARGE 369, 371, 372
Arjantin 286
artan eşitsizlik 42, 97, 227, 258, 331
artan oranlı 351, gelir vergisi 350, 374
arz 213, eğrisi 108, 115, ve talep 104,

105, 107, 124, 355, ve talep esnekliği 114, yasası 105, 106, 107, 112, 114, 117
asgari rezerv 220, 222, 224, 316
asgari ücret 115, 355, 356
asgari yasal rezerv şartı 218
askeri bütçe 204
Asya 257, 263, 341, kalkınma modeli 347, kaplanları 241, 242, mali krizi 107, 255, 275
ataerkil 37, 151, 152, 154
atama 326
atıl emek ve kaynak istihdamı 175
ATM 271, 284
ATS hesapları 220
autogestion 359
Autonomous University of Mexico 249
Avrupa 263, 269, 341, 353, 360
ayrımcı istihdam 327, işveren 326
ayrımcılık 326, 327, 328, 329, 333, 334, 361, 362
azalan oranlı vergi 350, 351
azınlıklar 196, 327, 334

B

bağışlar 321
bağlantı ağları 25, 26
bağlantı alanı 25, 26
Bakunin, Michael 363
Bangkok 248, 253, 254
Bangladeş 152
Bank of Japan 348
banka 214, 274, 275, 276, 283, 316, 332, 354, 354, düzenleyicileri ve gözetmenleri 345, hesabı 216, kredileri faiz oranları 282
bankacılık 219, 353, endüstrisi 216
bankalar 215, 226, 228, 285
Barkin, David 249
basit Keynesçi kapalı ekonomi makro modeli 184
basit tahıl ekonomisi 73, 90, 99, 100, 238, 243, 244, 252, 253, 277-281, 284, 285, 318, 319, 331
başkalarıyla dayanışma 140
başlangıç koşulları 332, 337
Bechtel Şirketi 353
beden yankılanması 26
bedavacı 126, 127, 132, 133, 134, 138, 141, 334
Bellah, Robert 140
Bellamy, Edward 50, 101
benzin 125
Berkman, Alexander 364
Beyaz Saray 205, 218, 290, 361
beyin cerrahları 54, 362, 365, 368
bhat 107
bilim adamı 25, 254
bilinç 23, 27, 28, 32, 33, 64, 67, 68
bilinç-kişilik yapıları 28
bilişsel uyumsuzluk 27, 28
bir tüketim dışsallığı 120
bir üretim dışsallığı 120
bireyler 20, 26, 29, 31, 33, 46, 68, 116, 126, 203, 250, 330, 367, 371, 372, 375
birim çıktı başına gelir 156
birim çıktı başına kâr 156
birim çıktı başına maliyet 156
birinci görünmez el 163
Blair, Tony 361
Blecker, Robert 345
Blumenthal, Michael 269
Bolivya 240, 353
Bombay 248
Bookchin, Murray 363
borç 25, 50, 73, 76, 77, 98, 180, 181, 190, 201, 202, 203, 204, 215, 223, 225, 226, 227, 228, 231, 249, 253, 267, 272, 276, 277, 282, 283, 284, 285, 300, 319
borç faizi 203
borçlanmanın maliyeti 180
Borsage, Robert 207
Bowles, Samuel 139
Brat, David 45
Bretton Woods 228, 257, 258
Brezilya 268, 293, 294, 295, 296, 297,

298, 299, 300
Brown, Jerry 321
Building Prosperity from the Bottom 356
Bush 290, 361
bütçe açıkları 194, 201, 206
bütçe hilesi 202, 204, 205, 207, 266, 267, 290
Büyük Britanya 230, 263, 265, 361
Büyük Buhran 172, 202, 218, 360

C-Ç

Cakarta 254
Campbell, Al 363
Cape Town 248
Capitalism and Freedom 314
cari üretim 174, 181, 182
Carter, Jimmy 268, 269, 270, 360
Cavanagh, John 258
Center for Economic Policy Research 257
Center of Technology Assessment 125
CEO 217
ceteris paribus 66, 69, 247, 262
Challenge 356
Challenge Magazine 139
Citibank 255
Citizens for Tax Justice 351
City Charter 358
Cline, William 247
Clinton, Bill 204, 206, 358, 361
Cockshott, Paul 363
Collins, Chuck 43, 44
Commusariat du Plan 347
Continental Congress 202
Cottrell, Alin 363
Crusoe, Robinson 25
Cumhuriyetçiler 205, 206, 321, 358, 361
Cumokratlar 321
çaba 54, 365, 368, 371
çabaya göre ödeme 364
çalışanlar 79, 81, 318, 320, 324, 325, 330
çarpan etkisi 188, 264, 265
çatışma teorisi 153, 160, 327, 328
çeşitlilik 69, 70, 71, 225
çevre 364, kirliliği 352, kirlilik vergisi 352, yağmalanması 258, sürdürülebilirlik 71, kirleten 316
ÇGÜ 245, 246, 250
çıkar grupları 195
çıktı birimi başına maliyet 157, 158
çıktı potansiyeli düzeyi 176
Çin 141
çokuluslu şirketler (ÇUŞ'ler) 249, 251, 254, 256, 261

D

D'Arista, Jane 345
dağıtılmamış kazançlar 179, 180
dar boğaz sektörleri 347
Darwin 20
Das Kapital 155
dayanışma 67, 68, 71, 141
DDY 250, 251, 278
deflasyonist 194, 224, 267, 269, 292
değer yargıları 61, 62
deha 371
demokrasi 259, 338, 340, 341, 342, 362
demokratik konsey 364
demokratik müzakere 370
demokratik planlama 363, 364, 370, 376
Demokratlar 205, 206, 290, 360
denge durumu 129, 167
denge faiz 85, 86, 89, 189
denge fiyatı 111, 112, 110, 113, 118, 136, 137
denge GSYH 182, 184, 185, 187, 193, 194, 221, 224, 265, 266, 290, 297
denge miktarı 110, 114, 115, 136
denge ücret 81, 82, 88, 89, 93, 115, 355
dengeleyici güçler 112, 119, 137
dengeli bütçe 204, 205, 207, 289
dengeli bütçe hilesi 204, 205, 207
dengeli işler 364

dengesizleştirici güçler 107, 112, 137, 177
denkleştirme maliyetleri 240, 241
Devine, Pat 363, 370
Devlet 203, 321
devlet borcu 201, 202, 203, 204, 206
devrimci düşler 368
dilencilik 248
dinamik verimlilik 162, 241, 336
dışsal etki 120, 124, 125, 128, 129, 130, 131, 132, 135, 136, 138, 238, 239, 323, 332
dışsallıklar 121, 129, 130, 131, 323, 335, 337
doğa durumu 26, 47
doğal ihtiyaçlar ve potansiyeller 22
doğal işsizlik oranı 196, 197
doğru olanı yapma 129
doğrudan dış yatırım (DDY) 249, 277, 280
Doğu Asya 286
Doğu Avrupa 344
doktor-çöpçü sorunu 54
dolar 262, 267, 268, 269, 298, 303
dolar akışı 260
Douglas, McDonell 191
Dow Jones 225
döviz 225, 227, 229, 255, 260, 261, 267, fiyatları 225, piyasası 107, 137, 260, 261, 262, 293, spekülatörü 276
duvarın yıkılması , 314, 339
Dünya Bankası 248, 252, 256, 348, 350
düşük fiyat 106, 109, 113, 117, 118, 256
düşük işletme vergileri 336
düşük kapasite 313
düşük kâr oranı 313

E

East-West Center 254
Economic Policy Institude and Wider Opportunities for Women 357
Economic Report of the President 42
efektif talep 126, 127
eğitim 38, 53, 54, 140, 195, 196, 259, 334, 349, 368, 374, 353, 375, sistemi 38, 53, 195, 196
ekonomizm 39
ekosistem 337
Elsthain, Jean Bethke 140
emeğin sömürüsü 42
emek 75, 80, 85, 86, 89, 90, 94, 96, 97, 103, 163, 247, 324, 332, 334, değer teorisi 155, geliri 310, piyasası 76, 77, 79, 80, 82, 83, 84, 87, 88, 90, 91, 92, 93, 115, 204, 205, 278, 317, 320, 331, 333, 340, 346, 347, 359, talebi 355, talep eğrisi 355, tasarruf değişimleri 167, tasarrufu 161, 166, 167, 169, 305, 313, tasarrufu teknolojisi 166, ve sermayenin pazarlık güçleri 306, yoğun 280, yoğun teknik, EYT 74, 277
empati 67, 140, 141
Endonezya 225, 253, 254, 255
enerji 53, 110, 174, 314, 353
enflasyon 195, 197, 199, 200, 201, 212, 266, 267, 268, 269, 288, 290, 346, 355, açığı 186, 187, 194, 198, 221, oranı 264
eşdeğer makro iktisat politikaları 194
eşgüdüm 333, 346
eşit fırsat 102, 365
eşit fırsat savunucusu 193
eşit iktisadi fırsatlar 48, 316
eşitlik 42, 45, 302
eşitlikçi 87, 89, 90, 93, 318, 349
eşitsiz 95, 100, 102
eşitsiz eğitim 334
eşitsiz iktisadi güç 322
eşitsiz ticaret 231
eşitsizlik 73, 83, 83, 86, 90, 97, 99, 101, 257, 279, 284, 331
Etiyopya 20
ev sahipliği 351
Exxon Waldez'i unutma! 239
EYT 74, 84, 101, 244, 278, 279, 280, 281, 282

F
fait accompli 241
faiz 86, 90, 91, 93, 215, 331, 347, geliri 189, oranları 77, 84, 85, 89, 92, 179, 180, 181, 181, 182, 184, 190, 222, 223, 224, 226, 227, 250, 251, 253, 256, 257, 265, 266, 270, 279, 282, 283, 287, 291, 298, 346, ödemeleri 206
faktör ikamesi 96
farklı insanlar 60, 61
faydalar 38, 40, 46, 47, 57, 58, 61, 96, 118, 120, 121, 124, 126, 132, 133, 135, 144, 145, 151, 217, 225, 232, 237, 243, 246, 276, 323, 329, 345, 356, 360, 366, 367, 368, 371, 372
Fed 206, 222, 223, 224, 270, 290, 291, 292
fedakârlık 52, 54, 365
Federal Deposit Insurance Corporation 218
Federal Reserve Bank 203, 218, 221, 222, 223, 269
Federal Reserve Banking System 223
Federal Rezerv Sistemi 344
Federal Sacings and Loan Insurance Corporation 218
federal vergiler 351, 352, 353
feodalizm 19
fetih 21
FICA 351
fırsat maliyetleri 232-237, 366, 367
Financial Control Board 353
Financial Instutions Reform 219
Financial Markets Center 345
finansman kaynağı 320
firma çatışma teorisi 155, 160, 324, 326
fiyat artışı 114, 136
fiyat denklemleri 158, 159
fiyatlar 112, 113, 114, 115, 136, 137, 167, 168, 197, 199, 200
fiziksel özgürlük 24
For Richer or Poorer 258
Forbes 51
Forbes. Steve Jr. 322
Ford, Gerald 171, 268
frank 262
Fransa 349, 354
Friedman, Milton 16, 53, 314, 315, 316, 317, 318, 320, 321, 322, 323, 329, 331, 332, 333, 334
Frost, Robert 211
FSLIC 218, 219
Full Employment Act 205

G
gecelik Eurodolar 221
geçici işsizlik 195, 196
geçim ücretleri 355, 356, 357
geleceğin endüstrileri 348
gelir 42, 43, 48, 49, 50, 51, 52, 114, 115, 116, 119, 123, 139, 140, 141, 156, 157, 169, 170, 171, 178, 179, 181, 182, 183, 184, 185, 187, 188, 189, 191, 192, 193, 201, 204, 208, 209, 214, 219, 224, 245, 248, 258, 259, 260, 264, 265, 267, 259, 287, 293, 302, 303, 304, 307, 309, 310, 311, 313, 323, 330, 333, 334, 350, 351, 352, 355, 362, dağılımı 210, eşitsizliği 42, 44, 45, 246, 253, 345, 350, vergileri 203, 351
General Electric Capital Corp. 254
genetik piyango 52
genişleme politikaları 194
gerçek ücetler 160, 168, 171, 209, 210, 303, 305, 309, 312
Gibbons, Robert 272
Gingrich, Newt 206
Gini katsayısı 45
girişim özgürlüğü 216, 356, 373
Goldman, Emma 364
Government Accounting Office 328
gönüllü işbirliği , 330, 333
göreli faiz 266
göreli mal fiyatları 15, 155, 158, 160
görünmez el 104, 116, 130, 162, 163

Graham-Ruddman 219
Grameen Bank 152
Great Global Asset Swindle 255
Green Party 363
Greenspan 224
Greenwood, Daphne 51
GSMH 184
GSYG 182, 183, 191
GSYH 175, 182, 183, 185, 187, 193, 194, 200, 202, 207, 208, 221, 224, 257, 265, 266, 287, 290, 296, 297, 300, 303, 346, 349, 350, 370
GSYY 224, 303
Gutkind, Erich 25
Güç Oyunu Bedeli 146, 150, 153, 154, 273, 324, 349
güçlü sürdürülebilirlik 71
güney 243, 244, 253, 277, 279, 280, 281
Güney Afrika 39
Güney Kore 225, 241, 242, 253, 348, 349, 354
güven 139, 140, 216, 218, 221, 255, 316, 358

H

haftalık denge faiz oranı 84, 86, 89
haftalık faiz 84, 90, 284
Hahnel, Robin 363
haksız avantaj 49, 50, 51, 101
hane halkı 179, 181, 184, 187, 189, 193, tüketimi 178, halkları 173, 190, 191
Hawkins, Howard 363
Hayek, Friedrich 370
hayvani hevesler 305, 311
hazine müzayedesi 223
hazine tahvili 181, 222, 223
Heckscher, Eli 246
Heckscher-Ohlin teorisi 246, 247, 248, 249
Heilbroner, Robert 116, 128
Henry, Shannon 328
herkese kendi çabası ve fedakârlığı kadar 375
herkese yaptığı katkının değeri kadar 375
Herman, Ed 204
hırs 338, 340, 342, 344, 360, 376
Hırsız Baron Çağı 46
hisse 107, 190, 225, 254
hisse fiyatları 225, 255
Hitler 341
Hobbesçu 26
Hole, G.D.H. 364
Horvat, Branko 362
Humphrey-Hawkins 360
Humphrey-Hawkins Yasa Tasarısı 205
Hunt, E.K. 130, 131
hükümet 135, 173, 197, 201, 202, 266, 299, 320, 321, 327, 337, başarısızlığı 335, bütçe açığı 288, harcamaları (G) 177, 181, 184, 187, 191, 193, 291, korunması 328, tahvili 189

I-İ

IBM 134
IDEA 255
IMF 16, 224, 248, 252, 255, 256, 263, 266, 268, 292, 296, 297, 298, 348, 350, 353, 354, karşıtı 267, siyasetleri 267
Institude for Policy Studies (SAE) 258
Institute for International Economics 247
Inter American Bank 256
Irak 115
ırk ayrımcılığı 36, 39
ırksal topluluk grupları 39
ırksal ya da dinsel azınlıklar 38
iç faiz oranları 255, 265, 266
içsel tercihler 64, 66
iflas 217, 218, 220, 255
ihracat 240, 261, 263, 264, 265, 267, 346, 350
ihtiyaca göre ödeme 55
ihtiyaçlar ve yetenekler 27, 28, 29, 69
İkinci Dünya Savaşı 202, 209, 241,

263, 339, 341, 347
ikinci görünmez el 163, 167
iktisadi adalet 42, 338, 341, 342, 362, 374, 375
iktisadi ayrımcılık 326, 327, 334
iktisadi 69, demokrasi 320, 336, 339, 340, 349, 370, eşitsizlik 42, 46, özgürlük 315, 316, 317, 318, 320, 329, 373, özyönetim 315, verimlilik 162, 163, 334
iktisat 14, 18, 33, 34, 37, 67, 116
iktisatçılar piyasası 197
ilericiler 341, 342
İMP 341
insan doğası 21, 22, 28
insani gelişme teorisi 27
insani hasat 25, 26
insani kural 55
insani merkez 20, 29, 30, 32, 35, 36, 37
insani özellikler 19, 26, 29, 64, 69, 140, 160
insani sermaye 317, 334
İran 115
İrdeleme Kolaylaştırma Kurulu 366, 369
İskandinav ekonomileri 210, 358, 361
iskonto oranı 222, 223, 224
İspanya 230
İspanyol Cumhuriyeti 341
İspanyol İç Savaşı 341
israf sistemi 338, 360
istihdam 93, 96, 175, 252, 266, 317, 318, 321, 326, 334, 355
istikrar politikaları 337, 347
istikrar sağlayan güçler 36, 37
istikrarsızlaştırıcı güçler 37, 38
İsveç 206, 361
iş bölümü 31, 95, 189, 241, 262, 348
iş sözleşmeleri 317
işçi 177, federasyonları 372, grupları 171, konseyleri 364, 367, konseyleri ve federasyonları 366
işçiler 303, 304, 311, 312, 313, 355, 359
işçilerin pazarlık gücü 306, 312
işlem giderleri 127, 131, 282, 334
işlerin ve ücretlerin giderek azalması 258
işletme giderleri 213
işletme vergisi 347
işlevli para arzı 220, 221
işsizlik 178, 195, 196, 197, 199, 201, 205, 206, 214, 221, 224, 248, 249, 266, 267, 268, 269, 269, 288, 346, 350, 355, açığı 186, 194, 198, 289, 290, 299, çağı 187
işveren-çalışan ilişkisi 319, 372
işverenler 79, 80, 88, 89, 92, 93, 94, 96, 177, 196, 197, 205, 316, 317, 318, 320, 321, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 330, 331, 341, 355, 359
ithalat 261, 263, 264, 267
itibar 68, 319, 322, 371, 375
iyi hayat 69, 70

J

Japon modeli 241, 347
Japonya 242, 262, 265, 349, 354, 362
Joint Economic Committee of Congres 199
Journal of Economics Issues 130

K

kadınlar 196, 327, 328, 334
Kalecki, Michael 13, 208, 209, 210, 307
kamu hizmetleri 353
kamu malı 121, 125, 126, 127, 129, 130, 142, 143, 145, 146
kamu mülkiyeti 354
kamu siyaseti 317, 327
kamu şirketleri 353
Kant 25
kapalı ekonomi 264, 265, 287
kapasite 179, 208, 209, 210, 302, 310, 311, 313
kapitalist 343, dağıtım 329, gelir 310, küreselleşme 232, mitoloji 316,

takım oyunu 321, kapitalistler 162, 163, 165, 166, 167, 168, 170, 171, 208, 303, 304, 309, 311, 312, 313, tasarruf oranı 305
kapitalizm 19, 22, 101, 197, 316, 318, 322, 327, 328, 333, 335, 337, 338, 339, 340, 342, 350, 354, 359, 360, 361, 363, 372, 373, 376, altın çağı 313, bütün versiyonları 344, içinden 376, ötesine 376
kâr 169, 323, 326, 328, 354, fırsatları 258, itişli enflasyon 198, oranı 157, 159, 160, 161, 166, 167, 168, 171, 179, 209, 309, 312, 356, payları 179, 209
kar topu etkisi 66, 135
kârlar 324, 327, 335
kârlılık 79, 218, 220. 256
karma ekonomi 353, 362
karmaşık iletişim 139, 140
karşılaştırmalı avantaj (KA) teorisi 237, 247
katılım azalışı 140
katılımcı ekonomi 364, 366, 368, 373, 374, 375
katılımcı planlama 333, 364, 366, 370, 371
katma değer 197, 325, 327
kaynak fiyatları 176
kemer sıkma programları , 256267
kendi işinde çalışan 318
Kenya 20
Keynes devrimi 188
Keynes, John Maynard 13, 16, 138, 172, 177, 178, 179, 188, 190, 209, 210, 305, 345, Keynesçi 198, 288, 354, 361, Keynesçi siyaset 206
kiralanan emek 326
kirlilik vergisi 352, 353
kısa vadeli makro model 179, 287, 292
kısa vadeli sermaye hesabı 261, 263
kişilerarası dışsallık 68
kıt üretim kaynakları 97, 104, 117, 119, 120, 121, 128, 138, 142, 163, 225, 232, 334, 335, 343
klasik iktisatçılar 120
know-how 153, 186, 206, 237, 250, 251, 256
Kolaylaştırma Kurulu 367, 370
kolektif karar 140
komşuluk etkileri 332
komuta planlaması 344
komünist partiler 339
komünizm 314, 321, 338, 340, 344
Kongre 206, 218, 290
konjonktürel işsizlik 195, 198
konvertibl 276
koşullu anlaşmalar 266
Kotlikoff, Laurence 51
Kotz, David 363
kölelik 21, 37, 320, 373
köylü kiracılar 248
kredi 93, 94, 96, 97, 216, 251, arzı 189, faizleri 216, 217, 284, istekleri 369, müşterileri 215, piyasası 76, 77, 84, 86, 87, 89, 90, 91, 92, 96, 103, 319, 332, sistemi 226, 227, 228, 275, 276, 285, 345, talebi 189
Kristof, Nicholas 228, 254, 255
Kropotkin, Peter 364
kumarhane ekonomileri 258
kurumsal sınır 20, 31, 32, 33, 35, 36, 37
Kuttner, Robert 204
Kuveyt 115
kuzey 243, 244, 253, 277, 279, 280, 281
Kuzey Amerika 230
küresel ekonomi 231, 243, 252, 257, 260, 262, 275, 277, 278, 279, 280, 285, 336, 346, 349
küresel eşitsizlik 244, 245, 246, 252, 256, 278, 280
küresel gelir eşitsizliği 253
küresel iktisadi adaletsizlik 243
küresel liberalleşme 258
küresel verimlilik 237, 239, 251, 253, 278, 280, 286

L
Laibman, David 363
laissez faire 120, 216, 314
Laos 248
Latin Amerika 263, 341, 354
liberal kural 51, 52, 100
liberaller 99, 335
Liberating Theory (Özgürleşme Teorisi) 33
liberter 372, 373, 374
Libya 115
likit küresel servet havuzu 266
Lima 248
Locke, John 47
Looking Backward 50
Luce, Stephanie 357
lüks mallar 349

M
M1 220, 224, 291, 292, 298
M2 221
M3 221
maaşlar 333
Maddison, Angus 257
madenler 170
makro 170, 305, arz ve talep 175, 188, 190, 191, 192, 193, arz ve talep yasası 110, 173, iktisat 169, 172, 173, siyaset 204
mal piyasaları 97, 105, 138, 293, 326, 359
Malatesta, Errico 364
Male-Female Solary Gap Growing, Study Says 328
Malezya 253, 254
mali kriz 16, 107, 211, 225, 252, 253, 255, 256, 275, 286, 345
mali politikalar 187, 194, 195, 221, 290
mali reform 345, 346
mali sektör 16, 225, 226, 252, 285, 345
mali şirket 254, 344
mali şoklar 345
mali ürünler 228
maliyet 61, 121, enflasyonu 288, fayda analizi 57, 60, itişli enflasyon 198
Malthus, Thomas 188
Mandela 39
Manila 248
maquiladora 238, 239
Marathon Oil Company 190
Marin, Peter 25
marjinal gelir hâsılası 52
marjinal ithalat eğilimi 264
Marksist iktisat 17
Marksistler 34
Marx, Karl 13, 42, 155, 167, 188, 209, 306
McDonalds 255
MDF 124
MDM 122, 123
Medicare 207, 351
megakentler 249
Meidinger Komisyonu 361
Meksika 232, 233, 234, 235, 236, 238, 249
merkez bankaları 222, 255, 266, 354
merkezi planlama 337, 338, 339, 368, 370
merkezi planlı ekonomiler 338
merkezi yönetim 333
meslek içi eğitim 196
mesleki gettolar 334
mevduat 215, 216, 219, 272, 275, faiz oranları 282, faizleri 217, sigortası 220
Microsoft 134, 336
MİE 265
mikro arz ve talep 175, 177
mikro arz ve talep yasası 82, 110, 112, 117, 118, 121, 124, 136, 137, 173
mikro iktisat 72, 129, 142, 160, 169, 172
Mill, John Stuart 69
miras 50, 51, 101
Mises, Ludwig von 370
MITI 242
Mobutu 251

modern artık yaklaşımı 155
Monitoring the World Economy 1820-1992 257
Morris, William 364
Mother Jones 25
MÖF 123, 124
MÖM 122, 123
MTE 191, 192, 193, 265
MTF 59, 118, 121, 124, 187
MTM 58, 59, 118, 121, 122, 123, 187
mudi 215, 216, 217, 227, 272, 273, 274, 275, 276, 283, 284, 316
muhafazakâr kural 46, 47
muhafazakârlar 99, 100, 317
Mussolini 341
mutlak kolektif 25
mükemmel kredi piyasaları varsayımı 319
mülkiyet hakkı belirsizliği 317
mülkiyet hakları 316, 317, 333
mülkiyet hırsızlıktır 42, 51

N

Nader, Ralph 321
NAFTA 239, 249
NASDAQ 225
Nash dengesi 274, 286
Nash, John 274
negatif toplam oyunu 311, 313
neoliberal 350, çağ 257, dönem 313, ekonomi 313, kapitalizm 314, küreselleşme 257, neoliberaller 252, 353
New York 222
New York Times 254, 322
Newt Gingrich 358
Nixon, Richard 200
Norveç 349, 361
NOW hesapları 220

O-Ö

O'Neill, John 363
OECD 252, 257
Ohio Public Interest Campaign 356
Ohlin, Bertil 246
Okishio, Nabuo 167, 169
Okun Yasası 199
oligopolist piyasalar 323
Ollman, Bertell 25
oluşum halindeki piyasa ekonomileri 227, 276
On Liberty 69
OPEC 268, 269
ordu 329
Ortadoğu 115, 263, 341
ortak işçi-yönetici komiteleri 360
ortalama kâr 322
otarşi 76, 77, 78, 83, 86, 87, 89, 90, 91, 92, 93, 95, 102, 278, 279, 281, 282, 283, 284, 286
oto endüstrisi 121
otokratik 370
otoriter 37, 320
Overseas Development Council Conference 344
oy hakkı 67, 321, 339
ödeme 334, güçlüğü riski 220, ayrımcılık 326, bilançosu 259, bilançosu açığı 262, hesabı bilançosu (ÖHB) 259
ödünç fonlar 189
ÖHB açığı 262
ölçeğe göre sabit getiri 74
önlem alma ilkesi 70
öteki 34, 37, 52, 77, 87, 89, 101, 130, 137, 217, 241, 273, 274, 322, 367, 370
özbilinçli türler 19
özel faydalar 119, 120, 123
özel girişim 16, 29, 291, 318, 320, 329, 337, 360, 362
özel maliyetler 119, 120, 122, 161, 162, 238
özel mülkiyet 361, 362, 371
özel sektör 267
özel tüketim (C) 141, 177, 194, 224, 290, 292, 349, 366
özgür girişim 322
özgür ve bağımsız 47

özgürleşme teorisi 18, 19, 40
özgürlük ihtiyacı 24
özyaratıcı 19, 20, 23, 28, 29, 64
özyaratım 29
özyönetim 24, 66, 67, 71, 77, 78, 91, 94, 318, 319, 330, 366, 373, 375

P

Palley, Thomas 356
Panic Rules! 275
Panic Rules! Everythin You Need to Know About the Global Economy 243
panik kuralları 275, 276
Pannekoek, Anton 364
para 211, 212, 213, 221, 226, 264, arzı 220, 222, 224, 255, 266, 291, politikası 221, 222, 224, 292, 299, siyaseti 180
Pareto 57, 60, 61, 63, 147, 150, artışı 56, 62, optimum sonucu 56, optimumu 71, 130, 139
Pareto, Wilfredo 56
Park, Walter 45
Parsons, Talcott 32
Partnoy, Frank 228
pas kuşağı 241
pasta ilkesi 182, 185, 188
patent 319, 372
pazarlık gücü etkisi 325
pazarlık güçleri 324, 327
Pentagon 203
Perot, Ross 322
petrol fiyatları 115, 268
pezo 262
Philomont Virginia 345
Pigou, Alfred 352
piyasa 26, 30, 105, 120, 129, 139, 199, 241, 257, 321, 330, 337, 366, 371, arz eğrisi 109, 110, 121, 122, 128, arzı 107, 119, arzı ve talebi 119, başarısızlığı 335, 337, çöküşü 137, ekonomileri 369, faiz oranı 319, fiyatı 106, 107, 111, 112, 113, 135, 140, 323, gücü 362, mübadeleleri 332, özgürlüğü 330, talebi 108, 117, talep eğrisi 109, 110, 119, çıkmak 106, piyasalar 119, 126, 132, 133, 136, 140, 141, 329, 335, 363, 370, 376
piyasaya girmek 105
plastik cerrahi 330, 331
Pollin, Robert 357
Pomfret, John 141
pornografi 340
potansiyel GSYH 175, 177, 179, 182, 186, 208
pozitif toplam oyunu 68, 311
Production of Commodities by Means of Commodities 155
Proudhon 42, 51
Puent, Isaac 364
Putnam, Robert 140

R

radikal 13, 15, 17, 42, 46, 51, 99, 101, 338, 354
radikal kural 54, 73, 99, 100
rant arayışı 133, 132, 134
Reagan, Ronald 202, 203, 204, 205, 218, 219, 270, 361
real 294, 295, 296, 296, 297, 298, 299, 300
Recovery and Enforcemenet Act 219
Redefining Progress 353
reel faiz 180, 293, 294, 298
reel gelir 42, 200
reel iç ekonomi 285
reel iktisadi demokrasi 341
reel kapitalizm 362
reel küresel ekonomi 252, 285
reel piyasa 252
reel ücretler 44, 306, 309, 312, 313, 324
reeskont 292
refah 65, 68, devleti 204, ekonomileri 129, 130
rekabet 323. 332, 338, 340, 342, 344,

359, 360, 376, ve hırs iktisadı 22
repo 221
resesyon 169, 188, 205, 212, 266, 269, 300, 358
Resolution Trust Corporation 219
revalüe 262
Revolutionary Army 202
rezerv 222, 276, 292
Ricardo, David 188, 189, 233, 234, 236, 237, 246
Riyad 269
Robinson, Joan 13, 52
Rockefeller 329, varisi 362
Rocker, Rudolf 364
roller ve kurumlar 30, 32
Rus Devrimi 341

S-Ş

sağlık hizmeti 330, 331, 353
sanayi politikaları 336, 337, 348, 349
Santillan, Diego Abad de 364
Sao Paulo 248
satıcılar 113, 114, 134, 138, 199, 330, 332, 334
savaşlar 21, 202
Savings and Loan Associations 218
savunma 219, harcamaları 203
savurganlık 56, 57
Say yasası 188, 189
Say, Jean Baptiste 188
saygı 24, 67, 68, 317
Schlesinger, Tom 345
Science & Society 363
semt konseyleri federasyonu 366
semt tüketici konseyi 366
sendikalar 245, 318, 340, 347
sera 123
sera etkisi 57, 60, 61, 133
serbest 105, girişim 315, piyasa 116, 117, 118, 138, 244, 256, 315, 345, piyasa jübilesi 258, ticaret 238, 239, 242
Serbest Ticaretin Başarısızlıkları 258
sermaye 75, 76, 81, 82, 88, 89, 91, 93, 94, 96, 103, 207, 324, birikimi 208, 252, geliri 351, hesabı 259, kullanım 168, 169, stokları 302, 349, tasarruf 167, yoğun teknik, SYT 74, 277
servet 48, 320, 334, 362, 371, eşitsizliği 44, vergisi 350, dağılımı 318
Shah, Divyang 255
sıfır toplam oyunu 209, 311
sigorta 276, ajansı 218
Singapur 255
sınıf mücadelesi 159, 209
sınıflar 38, 77, 195
siyah ve beyaz işçiler 328
siyasal demokrasi 339
siyasal özgürlük 315, 320
siyasal sanat 322
siyasal sanatların patronları 322
siyasal sistemler 33
Smith, Adam 104, 116, 120, 130, 162, 163, 167, 250
Soğuk Savaş 341
sosyal demokrasi 314, 338, 340, 361
sosyal demokrat parti 339, 340
sosyal güvenlik 207, 353
sosyal güvenlik vergileri 352
sosyalizm 19, 318, 363
Sovyet 321, Bloku 338, tipi 370, Birliği 344
soykırım 21
sömürgecilik 230, 231
sömürüne özgürlüğü 374
sömürü 50, 51, 99, 101
sözleşme 47, 48, 49, 70, 152, 171, 197, 213, 215, 225, 226, 228, 229, 315, 317, 326, 360
Sraffa modeli 156, 161, 166, 167, 169, 170, 171, 324
Sraffa, Piero 13, 155, 157
Sraffacı 323, 355
stagflasyon 198, 269
Stalinist kâbus 368
Stein, Gertrude 110
Steindl, Josef 208, 209, 210
Stewart, Potter 340

Sugawara, Sandra 253
Summers, Lawrence 51, 357
Suudi Arabistan 115, 268, 269
sürdürülebilir kalkınma 41, 70
SYT 74, 81, 101, 244, 278, 279, 280, 282, 283, 284
şans 49, 50, 101
Şer İmparatorluğu 206
Şili 200
şirket çıkarları 336
şirket gücü 209, 336, 359
şirket vergileri 222
şirketler 173, 174, 179, 209, 370
şumo 182, 183, 300, 301, 302, 303, 304, 306, 307, 310, 313

T

taban etkisi için yarış 356
tahıl fiyatları 239
tahsis 47, 62, 63, 65, 66, 104, 119, 121, 129, 130, 138, 149, 146, 163, 256, 314, 334, 336, 371, 372
tahsisat 66, 119, 135, 138, 139, 335, 337, 341
tahvil 43, 180, 181, 189, 202, 204, 222, 223, 225, 233, 250, 252, 255, 261, 292, 297, 298
takas mübadelesi 212
talep 213, çekişli enflasyon 177, 182, 185, 186, 195, 198, 212, eğrisi 115, 118, yasası 106, 107, 112, 114
talih 362, 371
tam istihdam 175, 178, 347, 354
tam istihdam gayri safi yurt içi hasılası 175
tam rekabet 138, 335
tamamlayıcı bütüncülük 33, 34
Taming Global Finance 345
tarihin failleri 38, 39
tarihsel maddecilik 18, 19
tarihsel zaman 21
tasarruf 188, 189, 190, 226, 303, 304, 307, 309, 310, 349, 350, 351, 369
Tay 255
Tayland 107, 225, 253, 254
Tayvan 348, 349
tek fiyat yasası 109
tekelci 323, kapitalizm 307, sermaye teorisi 160
teknik değişimler 161, 167, 168, 195, 207, 279, 305, 325
teknoloji 323, 324, 325, 337, 353, değişiklikler 198, verimlilik 322, verimsizlik 323
telafi edici para politikası 296
telekomünikasyon 353
teminat 213, 266, 292, 297, 298, 319
teminat kredisi 266, 297, 298
tercih geliştirme 65, etkisi 64, gerçekleştirme 65, gerçekleştirme etkisi 64
tercihli kredi 224, 336
terfi 326, 334
Thatcher 353, 361
The Bureau of Economic Analysis 44
The End of Welfare? Consequences of the Federal Devolution for the Nation 358
The Living Wage: Building a Fair Economy 357
The Wealt of Nations 116
Thurow, Lester 50
ticaret 233, 234, 235, 236, 237, 241, 243, 245, 246, hesabı 259, 260, 261, hesabı açığı 269
ticari fiyatlar 238, 239, 242
TKY 341
Tobin vergisi 345
toplam 174, arz 173, 175, 184, 190, 192, gelir 302, kalite 360, ödemeler fazlası 262, talep 172, 173, 174, 175, 177, 184, 189, 190, 191, 192, 194, 263, 264, 266, 267, tüketim 303, zaman 370
toplu sözleşme 197
topluluğun çöküşü 259
topluluk alanı 33, 34
toplumsal cinsiyet 33, 39, 151, ayrımcılığı 347, grupları 38

toplumsal fayda 59, 60, 126, 367, eğrisi 124
toplumsal gereklilik 34
toplumsal hayat 35, alanları 20, dört alanı 20, 35
toplumsal kurumlar 19, 30, 31
toplumsal maliyet 58, 60
toplumsal sonuçlar 66
toplumsal türler 19, 20
toprak 39, 47, 52, 48, 98, 100, 117, 170, 237, 238, 248, 249, 268
torun Rockefeller sorunu 47
Tory 361
totaliter devlet 329, 339
tüketici 330, konseyleri ve federasyonları 366, talebi 191, ve işçi konseyleri ve federasyonları 367
tüketim 63, 307, 311, 369, 371, 372, fonksiyonu 178, gelir ilişkisi 178
tüketme 41, 42, 47, 59, 60, 70, 78, 83, 85, 87, 89, 90, 95, 101, 124, 125, 127, 128, 129, 131, 143, 145, 165, 187, 233, 277, 281, 309, 369, 374
türe özgü hak 77
türe özgü ihtiyaçlar ve potansiyeller 22
türetilmiş ihtiyaçlar ve potansiyeller 22
Twentieth Century Fund 42

U-Ü

ucuz yoldan büyüme 349, 350
ulusal kader 348
ulusal kurtuluş hareketleri 19, 341
ulusal savunma 125
uluslararası 345, kredi piyasası 278, döviz piyasası 260, 261, 262, faiz oranı 279, 280, 240, iktisadi rejim 278, 195, 198, 238, 262, kredi 231, 251, kredi faizi 256, kredi piyasası 277, 279, 280, kredi sistemi 252, 276, kreditörler 267, mali reformlar 252, mali sistem 285, 286, mali yatırım 250, sermaye hareketleri 266, ticaret 244, 246, yatırım 256, 257, 259, yatırımcılar 255, 276
United for a Fair Economy 51, 351
USX Steel Company 190
UTEB 347, 348
uzun vadeli sermaye hesabı 261
ücret 169, 170, 354, artışları 208, 347, 355, itişli 198, oranı 159, 160, 166, 167, 168, 207, 209, 356, yönelimli büyüme 209, 313, fiyat ve kâr 155, fiyat sarmalı 157, ücretler 175, 177, 178, 197, 247, 324, 333, 334, 350
ücretli kölelik 84, 320, 372
üçüncü dünya tanımı 248
üretici ve müşteri egemenliği 359
üretim 62, 63, 175, 190, 252, 266, 311, faktörü 160, kaynakları 232, tarzı 34
üretken 16, 44, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 78, 80, 84, 86, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 96, 100, 103, 132, 134, 146, 147, 152, 153, 154, 158, 162, 163, 164, 166, 167, 207, 208, 226, 231, 234, 236, 238, 239, 241, 242, 243, 248, 250, 251, 252, 253, 256, 277, 279, 280, 21, 283, 284, 285, 306, 312, 313, 323, 324, 325, 326, 327, 331, 349, 353, 361, 368
üretkenlik etkisi 325
üstün yenetekler 375
ütopyacı sosyalist 363

V

Vanek, Jaroslav 362
Veblen, Thorstein 13, 32
vergi 195, 219, reformu 351, tahsilatı 184, ve kredi politikaları 336, vergiler 181, 187, 193, 202, 204, 219, 266, 289, 290, 350, 354, yansıması 352, tabi gelir 351
verimli teknoloji 323
verimlilik 55, 58, 59, 60, 62, 64, 70, 71, 73, 75, 83, 86, 92, 93, 226, 236, 242, 244, 246, 252, 258, 276, 279, 280, 281, 285, 352, 366, 372, kıstası 163, ölçütü 57, 61, teknolojisi 166
verimsiz teknolojiler 62, 166, 324, 325

verimsizlik 57, 62, 65, 335
Volker, Paul 269, 270, 344, 345

W
Wall Street 205
Wanandi, Jusuf 254
Ward, Benjamin 362
Washington Consensus (Washington Mutabakatı) 293
Washington DC 269
Washington Post 204, 253, 258, 328
Webb, Sidney ve Beatrice 364
Wolff, Edward 42, 51
Wright, Jim 218
WTO (Dünya Ticaret Örgütü) 248, 252, 350

Y
yabancı yatırımcı 254, 261
yakıt 170
yapısal işsizlik 195, 196
yapısal uyum 266
yardım kredileri 256
yatırım 311, çarpanı 291, harcaması çarpanı 221, projesi 180, talebi (I) 177, 179, 180, 181, 182, 189, 222, 266, teorisi 305
yen 262
yeni asgari ücret ekonomisi 356
yeni birörnek kâr oranı 168
yeni denge fiyatları 168
Yeni Sol 341
yeni teknoloji 162, 163, 166, 169
yeniden üretilebilir çözümler 82
yerleşik tüketici konseyi federasyonları 376
Yeskel, Felice 43, 44
yeşil deterjan 128
Yeşil Devrim 248
yeşil tüketicilik 128, 129
yetenek 53, 365, 368
yetersiz enformasyon 319
yoksul 318, 319, 321
yoksullara konut 349, 353
yol gösterici planlama 336, 347
Yugoslavya 362
yüksek düzeyde düşünme 38
yüz yüze pazarlık 197, 210

Z
Z Magazine 204, 255
Zaire 251
zaman serisi araştırmaları 178
zayıf sürdürülebilirlik 71
zenginler 50, 318, 321, 322, 334, 344, 346, 352
zorunlu tüketim 73, 178

İnsanların gelecek beklentilerinin zayıfladığı, yaşadıkları hayattan hoşnut olmadıkları dönemler olur. Üstelik ufukta umut vaat eden bir pırıltı da yoktur. İşte böylesi bir dönemde Robin Hahnel demokratik iktisat temelinde yeni bir başlangıç yapma cesareti gösteriyor. *Siyasal İktisadın ABC'si*, alternatif küreselleşmecileri de dikkate alan modern siyasal iktisada giriş yapmak isteyenler için bir elkitabı. Geçmişten bugüne iktisadın izlediği seyri ortaya koyarken iktisadi geleneği gereğince sahiplenen ve ötesine geçmenin imkânlarını sorgulayan bir eser... Marx, Keynes, Veblen, Kalecki, Robinson ve diğer büyük siyasal iktisatçılardan yola çıkan Hahnel, modern bir perspektifle günümüzün ekonomik sorunlarını anlaşılır kılmak için gerekli olan araçları okuyucularına sunmayı amaçlıyor. Piyasaları, makro iktisat politikaları ve küreselleşmeyi tartışan yazar, yaşadığımız sisteme eleştirel bakıyor; serbest piyasa kapitalizminin yapısı gereği adaletsiz, antidemokratik ve verimsiz olduğunu vurguluyor. İktisadı anlaşılmaz kılanların iktidarını yıkan bir üslupla kaleme aldığı kitabında katılımcı ekonomiyi alternatif olarak öneriyor. Kitabı okuyanın, günümüzün ekonomik sorunlarını kavrayacağını ve başkalarının yorumlarına gerek duymadan, doların artışı, altın fiyatlarının düşmesi, enflasyonun yükselişi, küreselleşme, uluslararası ticaret, emperyalizm vb. tüm gelişmeleri bizzat yorumlayabileceğini söylüyor. Bunun için lise düzeyinde matematik bilgisinin yeterli olduğunda ısrar ediyor.

Komuta ekonomisine oranla daha yaratıcı olan liberal ekonomiye de mahkûm olmadığımızı ifade eden Hahnel, liberal ekonominin yaratıcılığın yaygınlaşmasının önüne koyduğu hiyerarşi engelini katılımcı ekonomiyle aşmanın mümkün olduğunu belirterek, işyerlerindeki hiyerarşik yapılanmayı imkânsız kılacak modeller öneriyor.

Hahnel, sermayenin küreselleşmesiyle birlikte zengin ülkelerle yoksul ülkeler arasındaki eşitsizlikleri ayrıntılı bir şekilde ortaya koyarak, insanoğlunun geleceği için alternatif bir küreselleşmenin gerekliliğini bir kez



ölçütünün "kâr"
at çekiyor.
ya bazen birkaç
'si bu doğrultuda

ir kişi için, ekonominin nasıl işlediğine
gerektiğine ilişkin sağlam bir anlayışa
r uzmanın anlayışına ve kavrayışına
özgürleştirici ipuçları içeren b
konusu olan çok büyük bir k

Noam Ch

AYRINTI•İNCELEME
ISBN 975-539-419-2
9 789755 394190