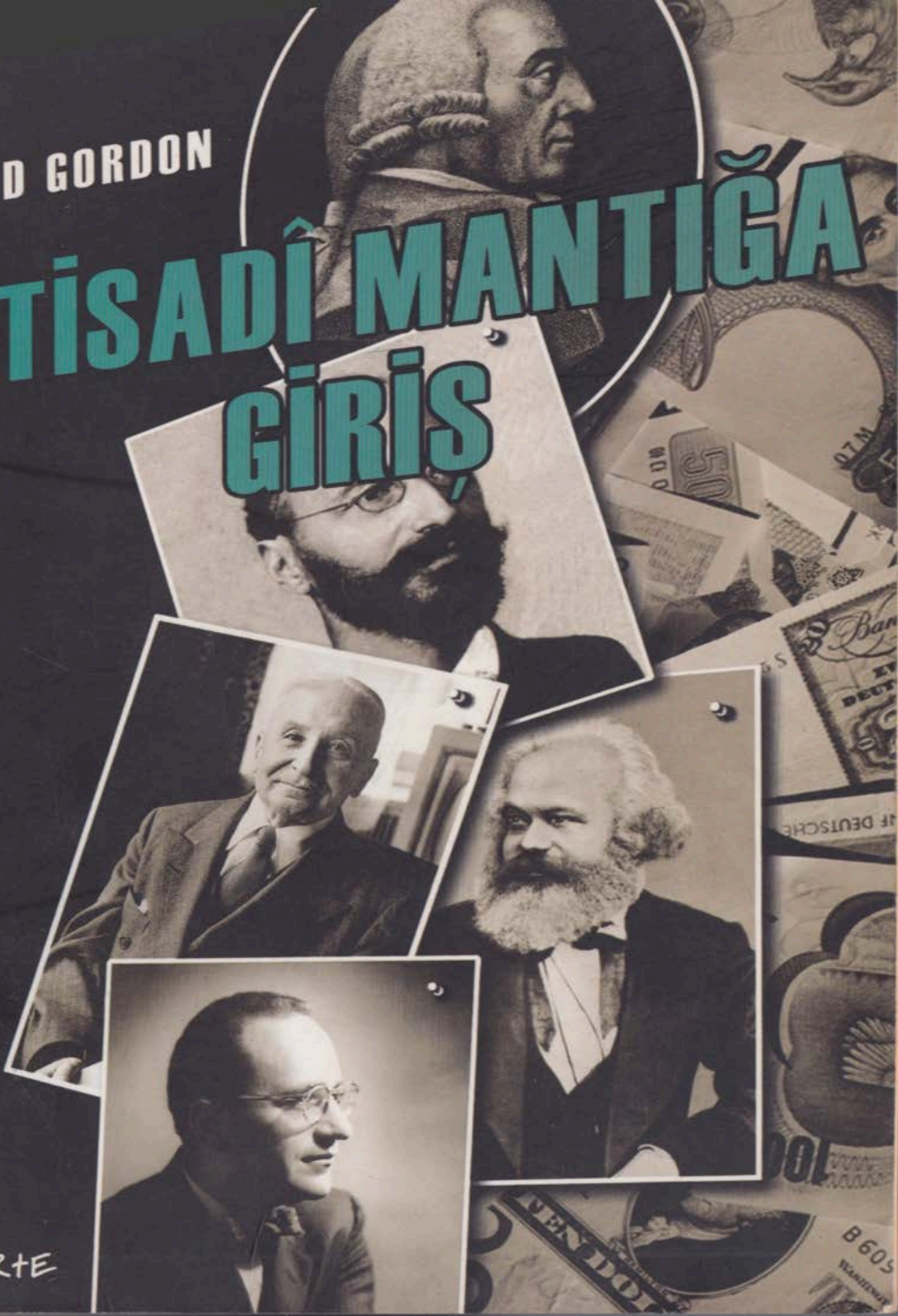
DAVID GORDON

İKTİSADÎ MANTIĞA GİRİŞ



LiBeRtE

Yazar Hakkında

Dr. David Gordon Ludwig von Mises Enstitüsü'nde kıdemli öğretim üyesi ve *Mises Review*'in editörüdür. Entelektüel tarih alanında doktorasını da aldığı UCLA'da eğitim gördü. *Resurrecting of Marx: The Analytical Marxists on Exploitation, Freedom and Justice: The Philosophical Origins of Austrian Economics*[*] *ve Critics of Marx* adlı kitapların yazarıdır. Yine, *Secession, State & Liberty*'ün editörü ve H. B. Acton ile *Morals of Markets and Other Essays*'in ortak editörüdür. David Gordon'un *Analysis, The International Philosophic Quarterly, The Journal of Libertarian Studies ve The Quarterly Journal of Austrian Economics* gibi dergilerde yazıları yayınlanmıştır.

---

[*] Türkçesi: David Gordon, *Avusturya İktisadı'nın Felsefi Kökleri*, Çev: Necmeddin Bağdadioğlu, Liberte Yayınları, Ankara, 2000.

İktisadî Mantığa Giriş

David Gordon

Çeviren:
Bahadır Akın

David Gordon
İktisadî Mantığa Giriş

Liberte Yayınları: 99
© Liberte Yayınları, Mart 2004
Tüm hakları saklıdır
ISBN: 975-6877-87-1

Yayına Hazırlayan/ *Emrah Akkurt*
İç Tasarım/ *Asuman Köse*
Kapak/ *Sinem Akça*
Baskı/ *Cantekin Matbaası*

Liberte Yayınları
GMK Bulvarı No: 108/16
(06570) Maltepe-Ankara
Tel: (312) 230 37 19
Faks: (312) 230 80 03
e-mail: liberte@liberte.com.tr
www.liberte.com.tr

İçindekiler

Giriş
İktisat Niçin Okunur i

Birinci Bölüm
İktisadın Yöntemi:
Tümdengelim Metodu 3

İkinci Bölüm
Davranış ve Tercih (I) 17

3.Bölüm
Davranış ve Tercih (II) 39

4.Bölüm
Talep ve Arz 59

5.Bölüm
Emek Değer Teorisi 87

Altıncı Bölüm
Fiyat Kontrolleri 107

Yedinci Bölüm
Asgarî Ücretler ve Ücret Kontrolü 121

Sekizinci Bölüm
Para (I)
Paranın Kökeni 133

Dokuzuncu Bölüm
Para (II)
Bir Kere Daha Bir Noktada Birleşmek 149

Onuncu Bölüm
Altın Standardı 163

Sonuç 177

Sözlük 179

Okuma Önerileri 187

İndeks 189

Teşekkür

Öncelikle, cömert destekleri bu kitabın ortaya çıkmasına imkân veren Bay ve Bayan Quinten E. Ward'a müteşekkirim. Bay Ward'ın kariyeri ve başarıları, işleyen bir serbest piyasaya örnek teşkil etmektedir.

Müsveddeler üzerindeki yararlı yorumlarından dolayı Hans Hoppe, Jeffrey Herbener, Joseph Salerno ve Mark Thornton'a teşekkür ederim. Kendilerinin gözden kaçmış olması muhtemel herhangi bir hatadan dolayı hiçbir sorumlulukları bulunmamaktadır.

Mises Enstitüsü'nden Judy Thommesen ve Kathy White büyük bir beceriyle taslağın editörlük görevini üstlendiler. Mises Enstitüsü üyesi Richard Perry'ye indeksi hazırladığı için teşekkür ederim. Pat Barnett ise, her zaman olduğu gibi, azimli bir teşvik kaynağı oldu. Kendisi aynı zamanda yararlı yorum ve düzeltmelerle bana yardımcı oldu. Mises Enstitüsü başkanı Lew Rockwell projeyi resmî olarak desteklemenin yanında sürekli özendirici teşviklerde bulundu. Hepsine çok teşekkürler.

En içten minnet duygularıyla
Quientin E. ve Marian L.Ward'a
ithaf edilmiştir.

Giriş
İktisat Niçin Okunur?

Gerçekten, neden? En kısa cevap, iktisattan kaçışınızın mümkün olmamasıdır. Hemen her şeyin içinde iktisat vardır. İnsanlar niçin geçimlerini sağlamalıdır? Neden bazı insanlar-meselâ, ağır siklet boksörleri, rock yıldızları ve televizyon yapımcıları- otobüs şoförleri ve polislerden çok daha fazla kazanırlar? Bir Big-Mac'in ya da bir Mack kamyonun fiyatını ne belirler? Para veya fiyatlarla ilgileniyorsanız iktisat hakkında konuşuyorsunuz demektir. 17. yüzyıl Fransız yazarı Moliere'in bir oyunundaki karakterlerden Bay Jourdain'i başka kelimelerle ifade edersek, zaten tüm hayatınız boyunca iktisattan bahsediyorsunuz.

Ekonomik problemlerin yaygınlık kazandığını kabul etmekle birlikte, bu problemler neden sistematik olarak ele alınmak zorunda olsun? Hepimizin yerçekimi yasalarına tâbi olması -aksini düşünüyorsanız bir ara bir uçurumun üzerinden atlamayı deneyin- bir miktar fizik okumamızı gerektirir mi?

İnsanlar ekonominin temel yasalarını anlamadıkça felâkete gideceğimiz açıktır. Bir uçurumun üzerinden atlamanın iyi fikir olmadığını anlamak için çok fazla fizik bilmeye gerek yoktur, ancak bir ekonominin iyi işlemesi, fiyat sistemlerinin nasıl çalıştığı konusunda bazı temel gerçeklerin farkında olan yeterli sayıda insanın bulunmasına bağlıdır.

Bu kitap boyunca göreceğimiz gibi, sağlıklı bir ekonomi, insanların serbestçe hareket edebilmelerine izin verilmesine bağlıdır. Politikacılar serbest piyasaya müdahale ettikleri ya da onu tamamen sosyalizme dönüştürmeye çalıştıkları taktirde başımız dertte demektir.

Bazıları ise daima bunu yapmaya meyilli olmuştur. Bu kişiler şu veya bu aptalca plânlarıyla kendi refahlarını arttırabileceklerini düşünürler. İktisadın temel unsurlarını anlamadığınız taktirde bu fikirler sizi de aldatabilir. İnsanların bu şekilde hareket etmesiyle ekonomi zarar görür ya da tamamen çöker, biz de özgürlüğümüzü kaybedebiliriz. İktisadı öğrenmek için harcanacak az bir zaman, daha sonra ortaya çıkacak büyük belâlardan kurtulmanıza yardımcı olacaktır.

İktisattan Niçin Hoşlanacaksınız?

19. yüzyılda yaşamış ünlü İngiliz yazar Thomas Carlyle, bir zamanlar, iktisat için "kasvetli bilim" ifadesini kullanmıştı. Ancak iktisadın, doğru yöntemlerle ele alındığında, bir çok neşeli yönünün olduğu görülecektir. Daha önce herhangi bir üniversitede okutulan bir iktisat ders kitabı görmüşseniz bu durum size şaşırtıcı gelebilir. Bir çok ders kitabında demiryollarındaki zaman cetvellerini andıran sayısız denklem yer alır.

Burada bizim izleyeceğimiz yöntem farklı olacak. Bu kitapta karmaşık matematik yoktur. Ancak bu noktada muhtemelen aklınıza bir itiraz gelmiş olabilir. Kitapta karmaşık matematik bulunmaması, onu okumanın eğlenceli olması için yeterli değildir. Meselâ, İngilizce dilbilgisinde de matematik kullanılmaz, ama öğrencilerin büyük kısmı dilbilgisine en sevilen dersler sıralamasında üst sıralarda yer vermezler.



Franklin D. Roosevelt

İktisadın eğlenceli olmasının temel sebebi şudur: Hiçbir şeyi sadece kitap ya da öğretmen söylediği için doğru olarak kabul etmek zorunda değilsiniz. İktisattaki her şeyin bir sebep ve kanıtı vardır ya da olmalıdır.

Bildiğiniz gibi, bu durum, çalıştığınız bir çok konu için geçerli değildir. Meselâ, varsayalım, tarih kitabınızda şöyle bir pasaj var: "Franklin Roosevelt kapitalizmde reform yaparak Amerika Birleşik Devletleri'ni devrimden korumuştur." (Burada tarih okumayacak kadar "ilerici" bir okulun öğrencisi olmadığınızı varsayıyoruz.)

Roosevelt hakkındaki yargının doğru olduğunu nereden bilebilirsiniz? Kitabın (ya da öğretmenin) söylediğini kabul etmek zorundasınız. Sadece üniversite derslerinde (hatta bazen oralarda bile değil) tarihçilerin iddialarının sebeplerini öğrenebilirsiniz.

Bu durum bazen problemlere sebep olabilir. Ya ders kitabı hatalı ise? Meselâ, Roosevelt ile ilgili olarak ileri sürülen iddia tamamen yanlıştır. Roosevelt'in "New Deal"* ölçüleri felâket getirmiştir. Doğru olmayan şeyleri "bilmeye" artık paydos diyebilirsiniz.

Çözüm öğretmenin söylediğine inanmamak mıdır? Hayır (en azından her zaman değil). O taktirde hiç tarih öğrenemeyebilirsiniz. Öğrenecek o kadar çok şey var ki, mutlaka bir yerlerden başlamak gerekiyor. Yeterince öğrendikten sonra tarihçilerin niçin belli iddialarda bulunduğunu anlayacak bir konuma ulaşabilirsiniz.

Bilim konusunda çalışırken de aynı durumla karşılaşırsınız. Niçin "güneşin dünyadan milyonlarca kilometre uzakta olduğu" doğru, ancak "ayın yeşil peynirden yapılmış olduğu" yanlıştır? Bunu, başka bir çok yargıyı (en azından geçici olarak) sadece inanarak kabul etmeksizin bulma şansınız yoktur. Bu durum bazen hayal kırık-

* ABD'de 1930'lu yıllarda gerçekleştirilen devlet müdahalelerine ve refah devleti uygulamalarına verilen isim. (ç.n)

lığına sebep olur. Bir şeyleri, onun doğru olduğunu anlamaksızın öğrenmeye niçin mecbur olasınız? Bunu yapmak zorunda olmaksızın bir konu üzerinde çalışmak güzel olmaz mı?

Acaba bu durum da bir problem ortaya çıkarmıyor mu? Bu kitapta Roosevelt ile ilgili olarak ortaya atılan iddiaya niçin inanasınız? (F. D. Roosevelt'in kapitalizmi kurtardığı iddiasının yanlış olması). Bunu bir din gibi kabul etmeniz isteniyor mu? Asla. Bu kitabı okuduktan sonra Roosevelt'in izlediği ekonomi politikalarının neden işe yaramadığını anlamış olacaksınız.

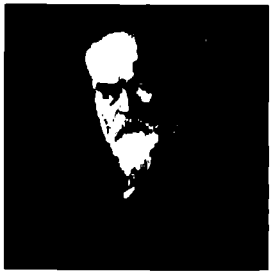
İktisat Nedir?

Şu anda geldiğimiz noktada önemli bir eksiğimiz var. Otoriteye bel bağlamak zorunda olmadığınız için iktisadı seveceğiniz tahmininde bulunduk. Ama ihmal ettiğimiz şey iktisadın ne olduğunu açıklamak. Bu kitabın görünürdeki amacı unutulmuş mudur?

Tahmin edebileceğiniz gibi, cevap "hayır"dır. İktisadın anlaşılması için yöntemin açıklanması, burada yapmaya çalıştığımız gibi, zaruridir. Bir açıdan, elbette, iktisat, fiyatlar, ücretler, bankacılık, enflasyon, iş çevrimi gibi kolayca aklınıza gelebilecek konularla ilgilidir. Konuyu açıklamanın bir yolu, tüm bunları ve benzer kavramları listelemek ve her biri hakkında bir şeyler söylemek olabilir.

Bu "yöntem", tabiî bu şekilde isimlendirilebilirse, 19. ve 20. yüzyıldaki bazı iktisatçılar tarafından gerçekten kullanılmıştır. Avrupa'da bu iktisatçılar tarihsiciler, Amerika'da ise kurumsalcılar olarak adlandırılmıştır. Tahmin edebileceğiniz gibi, bu şekilde oluşturulan iktisat sistematik değildir: Tümdengelim mantığını kullanmaz. Tarihsici iktisatta kitabın söylediği her şeyi peşinen kabullenmeniz gerekir. Gustav Schmoleer, Werner Sombart ve Thorstein Veblen gibi bu ekole mensup "iktisatçılar" nadiren tümdengelimci

mantığı (kıyas) kullanmışlardır. Bunların yöntemi, "verirsem al, aksi hâlde kaybol" şeklinde özetlenebilir.



Gustav Schmoller
1838-1917



Werner Sombart
1863-1941



Thorstein Veblen
1857-1929



Carl Menger
1840-1921



Ludwing von Mises
1881-1973



Murray N. Rothbard
1926-1995

Bu kitapta izlenecek iktisadî yol, Carl Menger tarafından 19. yüzyılda kurulan ve 20. yüzyılda seçkin iktisatçılar Ludwig von Mises ve Murray Rothbard tarafından sürdürülen Avusturya Okulu-dur. Bu yaklaşım, iktisadı sadece bir dizi kavramlar listesi olarak görmek yerine sıkı bir şekilde tümdengelim mantığı kullanımıyla karakterize etmiştir.

Avusturya ekolüne bağlı iktisatçılar tek bir ilkeden yola çıkarlar: "davranış aksiyomu"; yani, tüm insanlar davranışta bulunur. Bu aksiyom ve ilâve birkaç varsayıma dayanarak bir önceki paragrafta sayılan konularla ilgili önemli gerçekleri tek bir noktaya indirmeye çalışacağız. Başarımızın takdiri size kalacak. Ancak Avusturya iktisadı üzerine ilerlemeden önce tümdengelimi açıklamamız gerekiyor.

1. "Sadece kitapta öyle yazdığı için" yargıları kabul etmek ne zaman mantıklıdır?

2. Carlyle'ın iktisat için neden "kasvetli bilim" tanımını yaptığını anlayabildiniz mi?

Birinci Bölüm

İktisadın Yöntemi

Tümdengelim Metodu

Biz iktisatta tümdengelim mantığını kullanırız. (İngiliz filozof Bertrand Russel bir defasında, iki tür mantık vardır, tümdengelim ve kötü mantık demiştir.)

Tümdengelim mantığı çok güçlü bir araçtır. Elimizde doğru bir yargı varsa, tümdengelim mantığı kullanarak, bu yargıdan, başka doğru yargılara ulaşabiliriz. Bu sayede, yeni yargılar sadece doğru olmakla kalmaz, doğrulukları garanti altına da alınır! Eğer başlangıçtaki yargılarımız doğru ise, ulaştığımız sonuçlar da doğru olacaktır.

Birkaç örneğe bakalım:

- Tüm komünistler iki başlı canavardır.
- Karl Marx bir komünistti.
- O hâlde Karl Marx iki başlı bir canavardı.

"Karl Marx iki başlı bir canavardı" çıkarımı öncüllerini izlemekte midir? Evet, izlemektedir. O hâlde, eğer öncüller doğruysa sonuç da doğrudur.

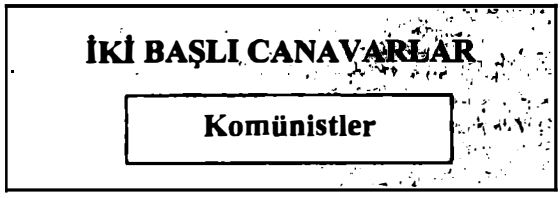
Karl Marx'ın iki başlı bir canavar olduğunu ispatladık mı? O kadar aceleci olmayın. Tüm bildiğimiz, öncüller doğru ise sonucun da doğru olacağı. Her iki öncül de gerçekten doğru olmadıkça sonucun doğru olacağını ileri süremeyiz.

O hâlde mantık ne işe yarar? Temel noktanın üzerinde biraz daha duralım. Biliyoruz ki, öncüller doğru olduğu takdirde sonuç da doğru olacaktır. Bünyesinde bir sonucun öncüllerden doğru olarak türetildiği (istidlal edildiği) argümana geçerli argüman denir. Doğru öncüllere bir şekilde ulaşabilirsek doğru sonucu da garantilemiş oluruz. Ve bu kitapta göreceğiniz gibi, açık gerçeklerin bazen çok şaşırtıcı sonuçları olabilir.

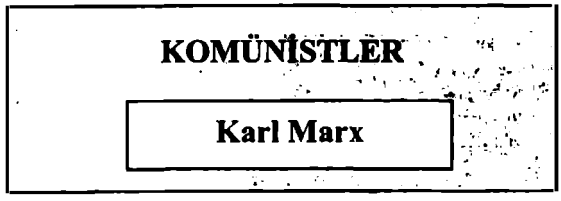
Ancak burada yeni bir soru ortaya çıkıyor. Doğru sonuca ulaşmanın kuralları nedir ve bu kuralların doğru olduğunu nereden bileceğiz? Acaba sadece kitapta öyle yazdığı için kabul etme noktasına geri mi dönüyoruz? Tekrar ediyorum, asla!

Geçerli akıl yürütmenin kurallarını inceleyen disiplin mantıktır. Bu kitapta söz konusu kuralları sistematik olarak inceleyecek değiliz. Ancak kullanacağımız sonuç çıkarma kuralları çok basit ve sağduyulu olacaktır. Bunların doğru olduğunu kolaylıkla göreceksiniz.

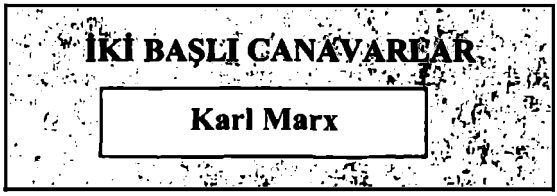
Az önce verdiğimiz örneğe bakalım. Birinci ya da ana önerme şu şekilde şematize edilebilir.



Benzer şekilde ikinci önermeyi de şematize edebiliriz.



Ve o hâlde sonuç:



Çıkarsama için kullandığımız kural: Eğer a sınıfı b sınıfı içinde yer alıyorsa, ve b sınıfı da c sınıfı içinde yer alıyorsa, sonuç olarak, a sınıfı c sınıfı içinde yer alır. Sadece biraz düşünerek bu kuralın doğru olduğunu kavrayabilirsiniz.

1. Bu bölümde anlatılan çıkarsama kuralını reddeden biriyle nasıl tartışırsınız?

2. Mantığın temel kuralları Aristo (İ.Ö.384-322) tarafından detaylı olarak ele alınmıştır. Aristo'nun hayatı hakkında bir şeyler öğrenmeye çalışın. Hocası kimdi? En ünlü öğrencisi kimdi?

Mantık Yasaları

Şimdi biraz daha derinlere iniyoruz. Aristo önemli bir soru sormuştu: Mantıksal çıkarsama kuralları neden doğrudur? Aristo'ya göre, tüm mantık gerçeğinin temelini oluşturan 3 yasa vardır.

Bu yasalar bazen düşünce yasaları olarak adlandırılır, ancak bu adlandırma hatalıdır. Aristo'ya göre, bu yasalar gerçeği ifade eder. Sözü edilen üç yasa şunlardır:

1. A=A: Özdeşlik yasası

2. (A ve A değil)in değili: Çelişmezlik yasası

3. A veya A değil: Dışlanan orta yasası

Burada sadece söz konusu yasaların ana hatlarını verecek kadar zamanımız var. Özdeşlik yasası, Papaz Joseph Butler'in belirttiği gibi, şu anlama gelir: "Bir şey ne ise odur." Bunu ilkeyi tekrarlamaksızın formüle etmek çok zordur. Anlayamadıysanız, bazı örneklerin yardımı olabilir: Eğer bu kitap sıkıcıysa, o hâlde bu kitap sıkıcıdır. Eğer güller kırmızıysa, sonuçta güller kırmızıdır. Eğer güller sarıysa, güller sarıdır. Daha basit ne olabilir ki?

Çelişmezlik yasasının anlaşılması da aynı derecede kolaydır. Az önce kullandığımız örneklerin biraz tadil edilmiş hâlini tekrar ele alalım. Eğer bu kitap sıkıcı ise, o hâlde kitabın sıkıcı olmaması söz konusu değildir. Eğer güller kırmızı ise, güllerin kırmızı olmaması söz konusu değildir. Eğer güller sarı ise...(Boşluğu siz doldurun.)

Öğrenciler için bu üç yasa içinde en zor olanı üçüncüsüdür. İki zıt varlığı ele aldığımızı varsayalım, meselâ kırmızı ve kırmızı olmayan... (bir varlığın zıttını bulmak için olumsuzunu alıyoruz.) Herhangi bir şey mutlaka ya kırmızıdır ya da değildir. Yani, 5 rakamı kırmızı değildir. Kırmızı burunlu ren geyiği Radolph'un burnu kırmızıdır. Gayrisafi millî hasıla kırmızı değildir. Bir şey veya diğeri olan her şey zıt nitelikler kümesine sahiptir.

1. Bir şey hem kırmızı hem de kırmızı değil olabilir mi?

2. Bazı filozoflar bu yasaların daima doğru olduğuna itiraz etmişlerdir. Meselâ, Marksistler her şeyin değiştiğini, o hâlde özdeşlik yasasının doğru olmadığını söylerler. Bu itiraz niçin özdeşlik yasasının yanlış anlaşılmasına dayanmaktadır?

Geçerlilik

Artık doğru önermelerle yola çıktığımız takdirde doğru sonuca ulaşabileceğimizi biliyoruz. Geçerli bir iddia önermelerdeki gerçeği sonuca aktarır. Peki önermelerden biri yanlışsa ne olur? Bu, sonucun yanlış olmasını gerektirir mi? Tam olarak değil. Kuralımızın tek söylediği, doğru önermelerin gerçeği naklettiğidir. Yoksa, sözünü ettiğimiz kural, öncüller veya sonucun yanlış bir önerme ile ilişkisinin ne olduğu konusunda bir şey söylemez.

Az önce kullandığımız örnekteki ana önerme yanlıştır. Tüm komünistlerin iki başlı canavarlar olduğu doğru değildir. Sonuç da yanlıştır: Marx da iki başlı bir canavar değildi. Ama bu kalıp her zaman doğruyu vermez. Şimdi bir başka örneğe bakalım:

- Tüm akrepler demokrattır.
- Hillary Clinton bir akreptir.
- O hâlde Hillary Clinton bir demokrattır.

Her iki önerme de yanlıştır. (Belki ikinci önermenin yanlışlığı tartışma götürür!) Ancak sonuç doğrudur: Hillary Clinton bir demokrattır. Bu nasıl olabilir?

Şimdiye kadar cevabı bilmiş olmalısınız. Sonuç doğrudur ama onu doğru yapan şey(ler), önermeler değildir. Önermeler gerçeği aktarmadığı için yanlıştır. Olayları netleştirmek için şunu belirtmekte yarar var: Gerçeğin aktarılabilmesi için tüm öncüllerin doğru olması gerekir. Öncüllerden birinin yanlışlığı kuralın uygulanmasını önler.

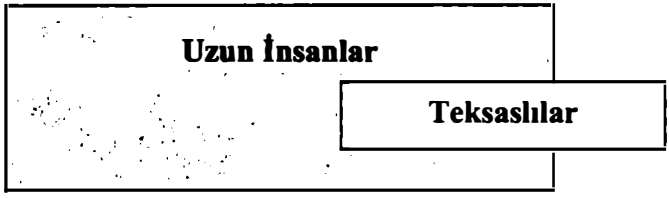
Kuralın iki doğru önerme ile geçerli bir iddia taşıması gerektiğini hatırlayalım. Şu örnek ihtiyacımızı karşılamaz:

- Bazı Teksaslılar uzundur.

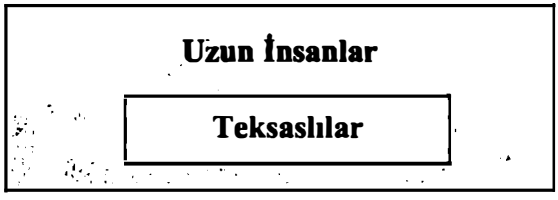
- Bazı uzun boylu insanlar demokrattır.
- Bazı Teksaslılar demokrattır.

Bu iddia geçerli değildir ve sonuç öncülleri izlemez. Sebebini görebiliyor musunuz? Tekrar şekillere başvuralım:

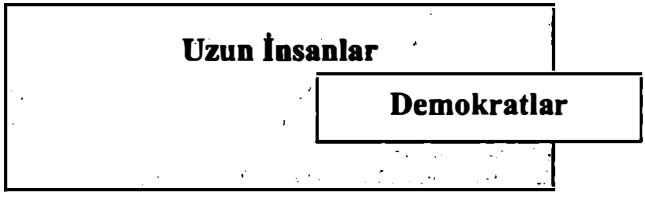
Birinci önerme:



Birinci önerme uzun boylu insanlar ve Teksaslı sınıflarının kesiştiğini veya bazı ortak üyelerinin bulunduğunu söyler. Bu önerme Teksaslılar'ın uzun boylu insanlar sınıfı kapsamına girdiğini göstermez.

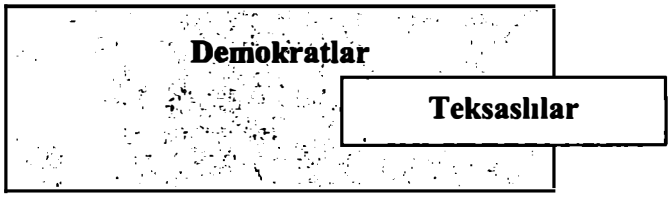


Benzer şekilde ikinci önerme de şu şekilde görünecektir:



Şekil, iki sınıfın, yâni uzun boylular ile demokratların kesiştiğini belirtir.

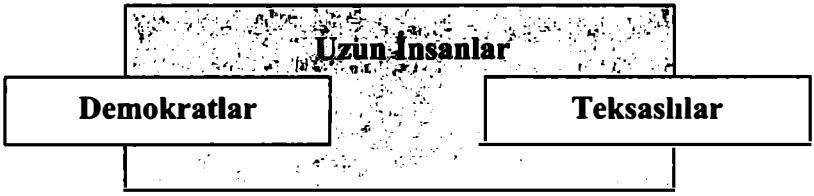
Şimdi sonucun niçin önermeleri izlemediğine bakalım. Sonuç, bazı Teksaslılar demokrattır, şu şekilde çizilebilir:



Öncüllerimiz bunun doğru olmasını sağlar, ancak öyle olmasını gerektirmez. Şu da öncüllerimizle tutarlı bir sonuçtur.



Her iki öncül doğru iken sonuç yanlış. Bunun nasıl mümkün olduğunu görebiliyor musunuz? Yeni bir şekil bize yardım edebilir. Durumun şöyle olduğunu varsayalım:



Burada her iki öncülümüz de görünmektedir. Şekil bazı Teksaslıların uzun ve bazı uzun insanların demokrat olduğunu gösteriyor. Ancak, şekilde hiçbir Teksaslının demokrat olmadığı ve uzun boylu Teksaslıların uzun boylu demokratlardan farklı olduğu da görülmektedir.

Gerçekte her iki önerme ve sonuç doğrudur. Çoğunuzun hatırlamayacağı Lyndon Baines Johnson her iki özelliğe de sahipti. (Eğer L.B.Johnson'ı hatırlıyorsanız, hâlâ okulda ne işiniz var?) Her ne kadar hem önermeler hem de sonuç doğru olsa da, öncüller doğruyu sonuca aktarmadığından iddia geçersizdir.

Geçersiz bir iddianın doğru öncülleri yanlış bir sonuca sebep olur mu? Elbette.

- Tüm Avusturya iktisatçıları değerin subjektif teorisini destekler.
- Hiçbir Avusturya iktisatçısı 19. yüzyıldan önce yaşamamıştır.
- O hâlde subjektif değer teorisinin hiçbir destekçisi 19. yüzyıldan önce yaşamamıştır.

Bu kitapta daha sonra göreceğimiz gibi, her iki önerme de doğru, ancak sonuç yanlıştır.

1. Son savı şematize edin. Sonucun neden hatalı olduğunu gösterin.

2. (a) Doğru öncülleri olan geçerli savlar; (b) en az bir yanlış öncülü olan geçerli savlar; (c) en az bir yanlış önermesi olan geçersiz savlar; (d) doğru öncülleri olan geçersiz savlara örnekler verin. Bunların tamamı mutlaka yanlış sonuçlara mı sebep olmalıdırlar?

Geçerlilik Üzerine Devam

Şimdi, gerçeğin aktarılması ile ilgili sadece bir kuralımız kaldı. Geçerli bir sav açısından sonucun yanlış olması en azından bir öncülün yanlış olmasını gerektirir. Geçerli bir sav sonucun yanlışlığını en azından bir öncüle aktarır. Tekrar bir örnek:

- Asgarî ücret işsizliğe sebep olur.
- Ludwig von Mises asgarî ücreti onaylamıştır.
- O hâlde Mises işsizliğe sebep olacak bir hükümet politikasını desteklemiştir.

Burada sonuç yanlıştır. *Neden* yanlış olduğunu kitabın ilerleyen bölümlerinde anlayacaksınız. Ancak sav geçerlidir. O hâlde kuralımız, bize, en azından bir öncülün yanlış olduğunu göstermektedir. Örneğimizde yanlış olan, ikinci önermedir. Bu kitabın kahramanlarından biri olan Mises asgarî ücret yasalarına karşıdır. Ancak birinci öncül doğrudur. Kitabın sonuna ulaştığınızda bunun sebebini açıklayabileceksiniz. O hâlde kuralımız, yanlış sonucu olan geçerli bir savın her iki öncülünün yanlış olduğunu söylemez. *En az bir* önermenin yanlış olduğunu söyler. Elbette, bir önerme yanlışsa, kuralımız bunun hangisi olduğunu da söylemez.

1. Şekil yardımıyla Mises hakkındaki yargının geçerli olduğunu gösterin.

2. (a) Bir yanlış ve bir doğru öncülü olan; (b) iki yanlış öncülü olan sonucu yanlış geçerli yargılara örnekler verin.

3. Yanlış sonucu olan geçersiz bir yargınız olduğunu varsayın. Öncüllerinizin doğruluğu hakkında ne söyleyebilirsiniz?

Tümdengelim Üzerine Ek

Üzerinde tartıştığımız iddia türüne "kategorik kıyas" adı verilir. Bu kıyasta bir olguyla ilgili iki öncül ve bir sonuç bulunur. Ancak tüm geçerli argümanlar bu formu almaz: Bu form burada, bu tür örnekleri ele alırsanız geçerliliğin ne anlama geldiğini kolaylıkla anlaya-

bilmeniz için ele alındı. Ancak öncüller de farazi olabilir. Meselâ, "eğer temenniler dolar olsaydı, Sosyal Sigortalar malî açıdan güçlü olurdu" ifadesi ne temennilerin dolar olduğunu ne de Sosyal Sigortaların malî açıdan güçlü olduğunu iddia etmektedir. İfadenin iddiası sadece eğer temenniler dolar olsaydı, sonuçta, Sosyal Sigortaların güçlü olacağıdır. Bir kıyasın bir veya iki farazi öncülü olabilir.

1. (a)Bir ve (b)iki farazî öncülü olan kıyas örnekleri verin.

2. Farazî bir öncülü bir kategorik öncüle nasıl dönüştürebileceğinizi gösterebilir misiniz? Yâni, "eğer-o hâlde" şeklindeki bir ifadenin başka bir ifadeye dönüştürülmesi. Buna cevap verebilirseniz, bu dersten "A" almakta hiç zorlanmayacaksınız demektir. Aslında, belki de şu anda yanlış bir sınıfta bulunuyorsunuz.

Tümdengelim Üzerine Biraz Daha

Sonuca ulaşmak için bir parça daha teknik açıklamamız var. Maalesef bu kısmın en zor bölümü de burası. Ama şanslısınız. Hiç de uzun bir bölüm değil.

Bazı öncüller salt olgusal iddialardan daha *güçlüdür*. Eski bir örneğimizin farklı bir versiyonunu ele alalım: "Bazı komünistler iki başlı canavarlardır." Bu (yanlış) önerme bazı komünistlerin mutlaka iki başlı canavarlar olmak mecburiyetinde olmadığını söylemiyor. Sadece, *aslında* iki başlı canavarlar olduklarını söylüyor.

Bu ifadeyi şununla kıyaslayın: "Kimse kendi babası olamaz." Bu ifade sadece *hiç kimsenin aslında* kendi babası olmadığını söylemiyor: *Hiç kimsenin* kendi babası *olmasının mümkün olmayacağı* şeklinde daha güçlü bir iddia ileri sürüyor. Gerçek dünyanın özelliklerini ne şekilde değiştirirsek değiştirelim, bu ifade daima doğ-

rudur. Baba olmanın doğasının bir parçası olarak kendi babanız olamazsınız.

Kaçınılmaz olarak doğru olan varsayımlar (babalar hakkında olan hariç) iktisatta önemli bir rol oynar ve bir önceki paragrafı dikkatle tekrar okumanız tavsiye edilir.

Şimdi işin zor kısmı: Zorunlu olarak doğru önermeleri olmayan kategorik bir kıyasta sonuç, önermelerdeki zorunluluğu izlese de, mutlaka doğru olmayabilir. Anladınız mı? Başka bir örneğe bakalım. Şu vakayı ele alın:

- Bazı iktisatçılar aptaldır.
- Hiçbir Avusturya Okulu iktisatçısı aptal değildir
- O hâlde bazı iktisatçılar Avusturya Okulu'ndan değildir.

İlk öncül (yazık ki!) doğrudur. İkinci önermenin doğruluğu ise tartışma götürür. Ancak her iki öncül de gerekli değildir. Bu örnek tersine de çevrilebilir. -Pek muhtemel olmasa da- tüm iktisatçılar zekidir. Ve düşünülmesi zor olmakla birlikte, aptal Avusturya iktisatçıları söz konusu olabilir. Sonuç da muhakkak doğru olmak zorunda değildir. Tüm iktisatçılar Avusturya İktisat Okulu'na mensup iktisatçılar olmuş olabilirdi.

Bununla beraber, sonuç zorunlu olarak öncülleri izler. Eğer öncüller doğru ise sonuç doğru olmalıdır. Verilen iki öncüle bağlı olarak bazı iktisatçılar Avusturya Okulu'ndan olmamalıdır.

O hâlde sonucun gerekli olduğunu söylemek neden yanlıştır? Eğer bazı iktisatçıların Avusturya ekolünden olmadığı bir vakıa ise, bunun anlamı, mecburen, bazı iktisatçıların Avusturya Okulu'ndan olmaması mıdır? Evet, ancak hatırlarsanız bazı iktisatçıların Avusturya Okulu'ndan olmadıklarının bir vakıa olması gerektiğini ileri sürmüyoruz. Bizim söylediğimiz, eğer öncüller doğru ise, bazı iktisatçıların Avusturya Okulu'ndan olmadığıdır.

Karmaşık bir durumu daha ele alacağız, sonra da bu ormandan (en azından şimdilik) kaçacağız. Mutlaka doğru olması gerekmeyen iki öncülü olan bir kıyas mutlaka doğru olan bir sonuç doğurabilir. Göstermeye çalıştığımız şey, mutlaka böyle olmasının gerekmediğidir. Aşağıda iki gerekli olmayan öncülü olan geçerli bir kıyas örneği verilmiştir. ("Gerekli olmayan" için teknik terim "şarta bağlı" olabilir.)

- Bazı babalar profesyonel futbolcudur.
- Tüm profesyonel futbolcular erkektir.
- Bazı babalar erkektir.

Her ne kadar iki gerekli olmayan önermeyi izlese de, sonucun kendisi zorunlu olarak doğrudur. (Neden? Çünkü, zorunlu olarak doğru, "tüm babalar erkektir"den türer. Burada [varoluşla ilgili] ihmal edebileceğimiz bir zorluk var. Bazı mantıkçılar "tüm babalar erkektir"in "bazı babalar erkektir"i gerektirdiğini düşünmezler. Neden olmasın? Onlara göre, "tüm babalar erkektir" "eğer x bir baba ise, x erkektir" anlamına gelir. Bu da hiçbir baba olmasını gerektirmez. Ancak, "bazı babalar..." ortada baba olmasını gerektirir. Görüyorsunuz, size burayı atlamamız gerektiğini söylemiştim.)

Şimdi zor kısmı hâllettik. İktisatta anahtar rol oynadıkları için zorunlu önermelere bakmamız önem taşıyordu.

Bunun yanında bakmamız gereken önemli bir konu daha var. Tüm geçerli tümdengelim savları kıyasla ilgili değildir. Bunun anlamı, geçerli bir iddianın mutlaka iki önermesinin olması gerekmediğidir. Şu önerme ile başladığımızı düşünelim: "Tüm sosyalistler yıkıcıdır." Buradan şu sonucu çıkarabiliriz: "Tüm kalın kafalı sosyalistler yıkıcıdır." Burada hiçbir ara önermeye ihtiyaç yoktur.

Bu tür doğrudan bir çıkarsama iktisatta, özellikle de Avusturya Okulu'nun iktisat anlayışında çok önemlidir. Sık sık bize bir

kavram verilir ve daha sonra bu kavramın çeşitli sonuçlarını bir an önce ortaya koymamız beklenir. Göreceğimiz gibi, "davranış", iktisatta kullanacağımız en önemli kavramdır. İktisadın büyük bölümü davranıştan gelen çıkarsamalardan oluşur ve bu çıkarsamalar kıyas olmaktan ziyade doğrudanlık niteliği taşır.

1. Bir ifadenin zorunlu olarak doğru olduğunu nasıl anlarsınız?

2. Bir ifade zorunlu olarak doğru ise, doğruluğunu bulmak için onu sınamanıza gerek var mıdır?

Matematiğe Karşı İktisat

Eğer iktisat tam bir mantık içinde hareket ediyorsa ve bu sebeple otoriteyle ilgili ifadeleri kabul etmek zorunda değilseniz, bu, iktisadın gerçekten matematiksel olduğu anlamına gelmez mi? Matematikte kanıtlarla hareket edilir. Varsayalım $x = 5$. O hâlde $2x = 10$ olur. (Üzülmeyin, bu kitaptaki en zor matematik işlemi bundan ibaret.) $2x = 10$ doğrudur, çünkü eşitliğin bir tarafını 2 ile çarparsanız, diğer tarafını da 2 ile çarpmalısınız kuralını izler. Buradan şu sonuca ulaşırsınız, $2x = 10$, çünkü bu size kuralın yapmanızı söylediği şeydir.

İktisat da kanıtları kullanır, ancak onun işleyiş biçimi matematiksel kanıtlardan farklıdır. Matematikte, tekrarlayalım, belli semboller üzerinde sabit kurallarla hareket edersiniz. Kuralı biliyorsanız yandaki boşluğu hiç düşünmeden doldurabilirsiniz: $x = 5$, $2x =$ ..... Bu tamamen mekanik bir süreçtir. Öte yandan, iktisatta durum daima böyle değildir.

Doğrudan çıkarsamaya yeniden dönelim. Son bölümde, geçerli doğrudan çıkarsama ile ilgili bir örnek vermiştik. İlk bakışta aynı görünen başka bir çıkarıma bakalım:

- Tüm sosyalistler yıkıcıdır.
- O hâlde tüm Rus sosyalistleri Rusya için yıkıcıdır.

Burada sonuç yanlıştır. Öncülün doğruluğu sonucun yanlışlığı ile tutarlıdır. Varsayalım, tüm Rus soşyalistleri Rusya'yı değil Bulgaristan'ı yıkmak istiyorlar. Yâni, kendi hükümetleri yerine Bulgar hükümetini devirmek istiyorlar. Öyleyse öncül doğru olabilir, ancak sonuç yanlıştır.

Ama bunu nasıl bilebiliriz? Zira, hangi doğrudan çıkarsamaların doğru, hangilerinin yanlış olduğunu söyleyecek mekanik bir kural yoktur. Muhakememizi kullanmamız gerekir. Bu, doğrudan olmayan çıkarımlar için de geçerlidir.

1. Matematik kurallarının doğru olduğunu nasıl bilebiliriz?

2. İktisat doğrudan çıkarsamalara dayalı ise, iktisatta da sembolik mantık kullanmak iyi bir fikir sayılabilir mi?

3. Daima "kavramlarımızı tanımlayarak" başlamak en iyisi midir? Neden öyledir veya neden öyle değildir?

4. Tümdengelim bize sadece zaten "bildiğimizi" söyler. Tümdengelim taraftarı biri bunu nasıl cevaplayabilir?

İkinci Bölüm

Davranış ve Tercih
(I)



Birinci bölümü bitirdiğinizde şunu merak etmiş olabilirsiniz: Tüm bunların iktisatla ne alâkası var? Bunu bu bölümde göreceğiz. Yapmaya çalıştığımız şey, bir iktisat bilimi oluşturabilmek için tümdengelim mantığını uygulamak. Hatırlayın, bu görevi hakkıyla yerine getirirsek, kayda değer bir sonuca ulaşmış olacağız. Doğru bir başlangıç noktamız varsa sonuçlarımız da doğru olmalıdır.

Bu, temel bir konuyu gündeme getirir. Başlangıç noktası olarak seçilmesi gereken nedir? Yanlış başlangıç önermesi bir felaket habercisidir. Meselâ şu önermeyle işe başladığımızı varsayalım: "Bir malın iktisadî değeri onu yapmak için harcanan emekten ibarettir." Bu yargı, daha sonra göreceğimiz gibi, yanlıştır. Dolayısıyla, buradan çıkaracağımız sonuçların doğruluğu garanti olmayacaktır. Sonuçlarımız doğru olabilir, ancak onların doğru olmalarının sebebi, başlangıç noktamızı izlemeleri değildir.

Başlangıç noktası olarak alabileceğimiz doğru varsayımlar düşünmek kolaydır- ancak problem bu değil. "2 + 2 = 4" işlemi tartışmasız doğrudur. Benzer şekilde, "Bazı ABD başkanları büyük müsriflerdir." ifadesi de doğrudur. Zor olan kısım, bizi anlamlı sonuçlara ulaştıracak doğru bir varsayım elde etmektir. Allah'tan Avusturya Okulu iktisatçılarından Ludwig von Mises'in dehası ile bu problem çözülmüştür.

Davranış Aksiyomu

İktisadın temel ilkesi üç kelimeyle ifade edilebilir: İnsan davranışta bulunur (man acts). Bu kitabın kalan kısmında bu aksiyomun ne anlama geldiği aydınlatılmaya ve karışık yönleri izah edilmeye çalışılacaktır. İlk sorumuz açık: Davranış nedir? Bu arada, aksiyomdaki "insan" (man) elbette hem erkek hem de kadın anlamına gelir. Bu durum, "siyaseten doğru" absürd durumuna karşın, İngilizce kullanımda mükemmelen kabul edilir. Aksiyomdaki "man" için, "insan" kelimesini rahatça kullanabilirsiniz. Saçma bir siyasî modaya tâbî iseniz maalesef size yardımcı olamayacağım.

Biraz konudan saptım galiba. Davranış nedir? Kusursuz bir tanım yapmaktansa örnekler vermek daha kolaydır. Bir kitap okumak, sınıf başkanı için oy vermek, ev ödevi yapmak ve futbol oynamak birer davranıştır. ("İlerici" bir okula gitme talihsizliğini yaşıyorsanız "ev ödevi" kelimesi için sözlüğe bakmanız gerekecek.) Bilinçli her hareket davranış sayılır-amaca dönük yaptığınız her şey bir davranıştır.

1. "Davranış aksiyomu saçmadır. Bunun doğru olduğunu herkes bilir. Bu, 'kırmızı ışıkta durulur' demek gibidir. Buradan ilginç bir sonuca ulaşılamaz." Bu iddianın yanlış yanı nedir?

2. "Davranış" gibi, anlamı pek çok kişi tarafından bilindiği hâlde, tanımlanması zor diğer temel kavramlardan bazılarının listesini çıkarın.

3. "Terimleri tanımlamadıkça net olarak düşünemeyiz. O hâlde, davranışın ne anlama geldiği konusunda iyi kötü bir fikir sahibi olmak yeterli değildir" Bu düşünce çizgisi doğru mudur? Neden doğrudur veya neden doğru değildir? Bu soruya yardımcı olmak üzere yukarıdaki sorulara verdiğiniz cevapları kullanın.

Davranış

Burada temel bir ayrıma işaret etmemiz oldukça önemli. Bir insan tarafından gerçekleştirilen her şey davranış sayılamaz: Davranış bilinçli yapılmalıdır. Siz bunu okurken, (umarım) nabzınız atıyordur. Ancak bu sizin karar verebileceğiniz bir şey değil, vücudunuzda gayri iradî olarak devam eden bir süreç. Okumak, elbette bir eylemdir. Sadece önünüze getirildiği için bir gazeteyi okumazsınız; buna karar vermeniz gerekir ve süreç sizin bilinçli kontrolünüz altındadır.

Bazı davranışlar çok fazla bilinçli kontrol gerektirmez. Örneğin, yürümek insanların çoğu için ciddî bir düşünme gerektirmeden gelişir. Kendinize şunları söylemezsiniz: "Sol ayak, sağ ayak; şimdi tekrar sol ayak vs.", sadece yürürsünüz. Yine de süreç bilinçli olarak kontrolünüz altındadır. Durum farklı olduğunda neler olabileceğini düşünelim. Aniden ayaklarınızın kendi başına hareket ettiğini fark ettiniz ve bunu durdurma gayretiniz de sonuçsuz kaldı. Bu durumda vücudunuz hareket etmekle birlikte davranışta bulunuyor sayılmazsınız.

1. Sinir tikleri davranış mıdır? Uyurgezerlik? Sara nöbeti?

2. "Yürüme gerçek bir davranış değildir. Yürüme sadece ayakları hareket ettirme gibi diğer davranışları içerir." Bu iddianın yanlışlığı neresidir?

Normal olarak, davranış, vücudun fizikî hareketlerini ihtiva eder. Yürüdüğünüzde ayaklarınız hareket eder, okuduğunuzda gözleriniz sürekli odak değiştirir. Bazı "davranışlar" fizikî hareket içermez gibi görünür, meselâ düşünme. (Düşündüğünüz zaman beyninizde bir takım işlemler ortaya çıkar, ancak bunlar düşünmenin kendisi midir? Acaba düşünme fiziksel varlıklar olmadan ortaya çıkabilir mi? Bereket versin, burada bu konuları çözümlemek zorunda değiliz.)

Ancak iktisatla ilgili davranışlar, büyük ölçüde fizikî hareket içerir. Meselâ almak, satmak, yatırım yapmak ve çalışmak gibi. Düşünmeyi, kendi amacımız açısından, münferit bir eylem olarak telakki etmekten ziyade, bir davranışın parçası olarak değerlendireceğiz. (Yine de olağan kullanımın "düşünme davranışları" içerdiğini hatırlayalım.)

Tüm dışa yönelik davranışlar fizikî hareket içermeyebilir. Yürüyüş yapmayı düşündüğünüzü varsayalım. Birden R.M. Hutchins'in fikrini çekici bularak bu kararınızdan vazgeçtiniz: "Ne zaman canım egzersiz yapmak istese, bu isteğim geçene kadar yatarım." Hâlâ davranışta bulunuyorsunuz; zira, istediğiniz yerde kalmak da bir davranıştır.

Bekleme ve hareketsiz kalma dışında herhangi bir fizikî hareket gerçekleştirmeksizin bir şeyler yapabileceğiniz bir kaç durum daha mevcuttur. Diyelim ki Kongre üyesisiniz. Vergilerin %50 yükseltilmesi için bir önerge verildi. Kürsüden "kabul edenler lütfen ayağa kalksın, etmeyenler oturmaya devam etsin" hitabı duyuldu. (Bir Kongre üyesi olduğunuz vakit, bu kitabı okumayı bitirmiş olacağınızdan dolayı, verginin neden hırsızlık olduğunu anlamış olacaksınız.) Hayır oyu vermeyi kararlaştırdınız ve çağrının ardından oturmaya devam ettiniz. Hareket etmediniz; ancak oy kullandınız; tıpkı sağlam iktisat bilgisinden yoksun olarak kalkıp ayağa dikilmişçesine... Ancak, tekrarlamak gerekirse, bu kitapta inceleyeceğimiz davranışların çoğu fizikî hareket gerektirir.

Aksiyom* Doğru mu?

Evet, başlangıç aksiyomumuzu oluşturduk; bir sonraki adım ise açık görünüyor. Vaat edildiği gibi bu aksiyomdan iktisat hakkında çıkarsamalar yapmalıyız. Ancak eksik olan bir şeyler var. Hatırlarsanız, çıkardığımız sonuçların doğru olabilmesi için doğru bir baş-

* Aksiyom: Doğruluğu aşikâr olan, ama ispatı olmayan önermeler.

langıç önermesine sahip olmamız gerekiyordu. Şu ana kadar yaptığım sadece aksiyomu ortaya koymak ve onunla ilgili bir şeyler söylemekten ibaret. Ancak bu doğru mu? Doğru olmadıkça, az önce belirttiğimiz sebeplerden dolayı, başımız dertte demektir.

Neyse ki bu problem kolayca çözülebilir. Aksiyomun doğruluğu çok açık değil mi? Aksiyomu açıklarken, bilinçli olarak "yürümek", "okumak" gibi sıradan ve hepimizin yaptığı şeylerden örnekler seçtim. Davranışta bulunmaksızın bu kelimeleri okuyor olmayacaktınız. "İnsan davranışta bulunur" cümlesi hakkında düşündüğünüz zaman bu konuda şüpheye düşmenin saçma olduğunu göreceksiniz. (Eğer aksiyom hakkında düşünüyor, ancak onun açıkça doğru olduğunu göremiyorsanız, ekonomi okumayı bırakıp sosyolojiye kaymanız daha hayırlı olacaktır.)

O hâlde davranış aksiyomu sağduyu ile doğrulanır ve bu, iktisat biliminin devamı için yeterlidir. Bu açıdan iktisat kimya, biyoloji ve (önemli ölçüde) fizikten farklıdır. Sözü edilen bilimlerde bir sonuca ulaşmak için genellikle deneye ihtiyaç duyulur. Bir su molekülünün iki hidrojen ve bir oksijen atomundan oluşması sağduyu ile bilinen bir doğru değildir. Bu, dikkatli testler sonucu bilim adamlarının keşfettiği bir şeydir.

Fizik bilimlerde her şey deneye dayalı değildir. Antik Yunanlılar gökteki bir cismi "Hesperus" -Sabah Yıldızı-, bir diğer cismi ise "Phosporus" -Akşam Yıldızı- olarak adlandırmışlardı. Ancak daha sonraları dikkatli gözlemler her iki cismin de aynı olduğunu ortaya çıkarmıştır. "Sabah Yıldızı Akşam Yıldızıdır" ifadesi astronomiyi ilgilendirir, fakat bunu oluşturmak için deneye gerek yoktur. Yine de bu gerçek sağduyu ile bilinemez, keşfedilmesi için dikkatli gözlemlere ihtiyaç vardır.

Fizik bilimlerinde sağduyunuza dayanarak hareket ettiğimiz vakit yanlış sonuçlara ulaşabilirsiniz. Meselâ, güneşin dünyanın etra-

fında döndüğünden daha açık ne olabilir? "Elbette dünya sabittir. Gözlerinizi kullanın!" der, George Bernard Shaw'un oyunlarının birindeki bir karakter. Ancak, gerçekte (veya en azından modern astronomların bize söylediği kadarıyla) dünya muazzam bir hızla dönmektedir. Sağduyu bize bu konuda bilgi veremez, sağduyulu gözlemler de onun yanlış olduğunu ispatlayamaz. "Eğer dünya hareket ediyorsa, hepimiz düşeriz" ifadesi dünyanın hareket ettiği konusunda şüpheye düşmemiz için iyi bir sebep değildir.

Burada bir problem ortaya çıkıyor. Eğer fizik bilimlerde sağduyulu gözlemler yanlış çıkabiliyorsa, iktisatta benzer bir sonuçla neden karşılaşılmasın? Her ne kadar doğruluğu açık da olsa, belki bir gün davranış aksiyomunun yanlışlığı ispatlanabilir. Acaba yanlış bir yolda mıyız?

Olmadığımızı bilip sevinebilirsiniz. Fizikî dünya ile ilgili sağduyu yargıları neden bazen yanlış olabilir? Bu, bilim felsefesi ile ilgili çeşitli zorlukları içeren bir konudur, ancak cevap çok açıktır. Fizikî dünyada gözlemcilere doğrudan açık olmayan şeyler vardır. Sağduyu size dünyanın yüzeyi hakkında bir şeyler anlatabilir, ancak iç yapısını açığa çıkaramaz.

İnsan davranışları ise böyle değildir. İnsan davranışlarında fizikî dünyada olduğu gibi alt düzeyler yoktur. Ne görüyorsanız o vardır. Kendimiz davranışta bulunduğumuz için davranışın doğasını doğrudan kavrayabiliyoruz. Düşüncenin iç yapısıyla ilgili tahminlerde bulunmak zorunda değiliz. Fizikî nesneler atomlardan oluşur, fakat "düşünce atomları" yoktur.

1. "Evet, 'düşünce atomları' vardır. Diğer fizikî objelerde olduğu gibi, beynin de iç yapısı vardır. Ve zeka beyindir. O hâlde düşünce atomları vardır." Bu itirazı değerlendirin. (Bunun yanlış olduğunu gösterebilirseniz, artık bu işin sırrını çözdünüz demektir.

2. Newton'un birinci hareket yasasını inceleyin. Sağduyu ile Bu yasa sağduyu ile nasıl çelişir?

İktisatçıların kendi disiplinleri için bir sağduyu zemini bulunmasına sevindiklerini düşünebilirsiniz. Ancak, bazıları için durum farklıdır. Tümdengelim mantığını tümüyle kabul eden Avusturya Okulu'nun bu görüşünün aksine bir çok iktisatçı sadece tümdengelime dayanmanın bilimsel olmadığını düşünür. Şüphesiz tümdengelim iktisatta önemli bir rol oynar, ancak önermeler sadece aşikâr oldukları için kabul edilemezler. Önemli olan, önermelerden çıkan sonuçlardır. Bunların teste tâbi tutulması gerekir. Önermelerin aşikâr ve hatta doğru olup olmadığı fazla önem taşımaz, sadece tahminler önemlidir. Göreceğimiz gibi, Avusturya Okulu bu görüşü reddeder.

Biraz sonra göreceğimiz gibi, iktisadın temel ilkesi talep yasasıdır. Bu yasanın sağduyu ilkelerini nasıl tümdengelim mantığıyla izlediğini göstermek yerine, bazı iktisatçılar, kanunun çalışıp çalışmadığını bulmak için araştırmalar yapmışlardır. İhmal ettikleri gerçek, yasanın, eğer doğru istidlaller (çıkarsamalar) yapılırsa, anketlerden elde edilen varsayımlardan daha sağlam bir temele dayanacağıdır.

Davranış Hakkında Biraz Daha...

Artık davranış aksiyomunun doğru olduğunu bildiğimize göre, asıl işimiz olan "teori"ye dönebiliriz. Bunu yapmada olağan dışı veya zor bir taraf yoktur: Davranış kavramına sağduyulu bir şekilde baktığımızda ne elde edeceğimizi görebiliriz.

Her davranışın bir gayesi vardır. Meselâ, niçin bu sayfayı okuyorsunuz? Çünkü size iletmeyi amaçladığımız şeyleri öğrenmek is-

tiyorsunuz. (Bunu niçin yapmak istediğiniz ise elbette farklı bir sorudur.) Yine, sınıf içinde yürüdüğünüzde bunu bir noktaya ulaşmak için yaparsınız: A noktasından B noktasına gitmek istiyorsunuz. (Okula gittiğim karanlık çağları hatırladığımda, okula yürümeyi örnek olarak verebilirdim, ama bugün kimse böyle tuhaf bir şey yapmayacaktır.)

Peki bir gayemizin olmasının sonucu nedir? Açıkça görüldüğü gibi, hedefinize ulaşabilmiş değilsiniz: Aksi taktirde davranışta bulunmanız gerekmeyecekti. Eğer zaten B noktasındaysanız, oraya doğru hareket etmeniz gerekmeyecektir. (Tabiî ki oraya hareket edemezsiniz. Orada kalabilirsiniz, ancak bu farklı bir davranış olacaktır.)

Ancak bir gayenin bizzat kendisi bir davranış için yeterli değildir. A noktasından B noktasına hareket etme durumuna dönelim. Bu, insanın aksini yapamayacağı kadar heyecan verici bir örnektir. Varsayalım A noktasındasınız ve B noktasına ulaşmak istiyorsunuz. Ancak, bunu nasıl yapacağınız konusunda bir fikriniz yok. ("Tüm sınıf boyunca yürümek ha! Ne yapmam bekleniyor?") Henüz hiçbir şey yapmadınız. Davranışta bulunabilmeniz için istediğinizi elde etmek üzere bir şey yapmanız gerekiyor. Başka bir şekilde ifade edersek, hedefinize ulaşmak için araçlardan yararlanmanız gerekiyor. Bu durumda, şüphesiz, B noktasında olma hedefine ulaşmada sınıf boyunca yürümek aracınız olacaktır.

1. Yaptığınız davranışlara birkaç örnek verin. Her birindeki araç ve amaçları tanımlayın.

2. Burada üzerinde durmayacağımız önemli bir sorun var: Bir amaca ulaşabilmek için araç kullanmak durumundasınız.

Ancak, bir amaca ulaşmak için araç kullanmak da bir davranıştır. Sınıf boyunca yürürken, meselâ, ayaklarımı belli bir şekilde hareket ettiririm. Ancak araç kullanımı bir davranış ise, bu daha başka araç kullanma anlamına gelmez mi? Öyle ise, bu sonsuza kadar gitmez mi? O hâlde davranış nasıl ortaya çıkar? (Soruyu anlaşılmaz bulduysanız, onu yok saymaktan korkmayın. Daha iyisi, eğer cevaplayabilirse hocanıza sorun.)

Şimdi bir davranışın temel yapısını anlamış durumdayız: Amaca ulaşmak için araçlardan yararlanma. Öyleyse, burudan yola çıkarak nereye ulaşabiliriz? (İktisadın nasıl geliştiğini anlamaya başlıyorsunuz: Bildiğimiz şeylerden daha da fazlasını üretmeye çalışıyoruz.) Eğer araçlar ve amaçlar varsa doğru olması gereken nedir?

Varsayalım, şimdi yaptığınız veya yapmadığınız bir şeyle bağlantılı olmaksızın B noktasında olduğunuzu düşündünüz. O hâlde yürümeye başlamak sizin için manasız olacaktır. Oraya bir şekilde ulaşmak için neden yürüyesiniz? (Varsayalım ki, yürümek sizi oraya hiçbir şey yapmadan varmaktan daha hızlı götürmeyecek.) Veya, varsayalım, ayaklarınızın kendiliğinden hareket etmeye başladığını düşündünüz. O zaman, yine, onları bilinçli olarak hareket ettirmenizin bir manası olmayacaktır. Davranışta bulunabilmek için, hedefe ulaşmanın, kısmen de olsa, iradenizle gerçekleşecek bir eylem olduğuna inanmanız gerekecektir.

Bazen bu nokta şöyle de ifade edilebilir: Geleceğin belirsiz olması davranışın bir şartıdır. Ancak bu yanıltıcı olabilir. Bu, sadece, az önce söylenen şeyin ta kendisi olabilir; davranışta bulunmak için ne yaptığınıza bağlı olmaksızın amacınızın gerçekleşeceğine inanmanız gereklidir. Eğer öyle olsaydı tabiî ki iyi olurdu.

Ancak, "istikbal belirsizdir" ifadesi başka bir anlama da gelebilir. Belki de, bu ifadeyle, faaliyete geçmek için, sonucun ne olacağını bilmeniz gerektiği kastedilmiştir. (Aslında ben, "gelecek belirsizdir" ifadesini bu şekilde anlamayı daha doğal buluyorum.)

Fakat bu çok daha güçlü bir iddiadır ve bunun davranış için gerekli bir şart olduğunu ispatlamış değiliz. Bunun niçin daha güçlü bir iddia olduğunu anlayabiliyor musunuz? Hâlihazırda ileri sürdüğümüz ilk iddia, davranışta bulunabilmek için, yaptığınız şeye bağlı olmaksızın, hedefin gerçekleşeceğini bilmemeniz gerektiğiydi. Yeni iddia ise, davranışta bulunabilmek için hedefin gerçekleşeceğini bilmemenizin gerekmediğidir. "Ne yaptığımızla bağlı olmaksızın" şartı burada önemini yitirmektedir. Ve her nasılsa, şimdiye kadar böyle yapmayı haklılaştıracak bir şey takdim edilmemiştir.

Aslında daha güçlü olan iddia yanlıştır. Bazen (her zaman öyle olmamakla birlikte) hedefimize ulaşacağımızı biliriz ve bunu bilmemiz hedefe ulaşmak için davranışta bulunmamızla tutarlıdır. Bu nasıl mümkün olabilir? Varsayalım odada boydan boya yürüdüğünüz taktirde B noktasına varacağınızı biliyorsunuz. Yine, oda boyunca yürüyeceğinizi de biliyorsunuz. O hâlde B noktasında olacağınızı bilmeniz niçin doğru olamaz? Eğer bunu biliyorsanız, bu açıdan baktığımızda, gelecek belirsiz değildir. Buna cevap olarak, iddiada yanlış bir şey olması gerektiğini söylemeyin, çünkü gelecek belirsizdir. Tartışılan konu da budur.

Tüm bunlar size bir avuç suda fırtına kopardığımız izlenimini verebilir. (Muhtemelen de, gerçekten küçük bir nokta üzerinde bu kadar yaygara yapıldığı için bu izlenimi veriyor.) Ancak bunu vurgulamamızın sebebi, gelecek düşüncesinin pek çok iktisatçıyı paniğe sevk etmesidir. İktisatçılar insan davranışının belirsiz olan geleceğe yönelik olduğunu düşündükleri için böyle düşünürler. Onlara göre, aktörler, davranışlarının sonuçlarının ne olacağı hakkında

neredeyse hiçbir şey bilmemektedirler. Tahmin edebileceğiniz gibi, bu görüşü paylaşan iktisatçılar söyleyebilecekleri şeyde fazlasıyla sınırlıdırlar: Eğer tek mesaj, aktörlerin aptal olduğu ise, iktisat bilimine fazla gerek olduğu söylenemez. O hâlde "kesin belirsizlik" çizgisine takılmamak önemlidir.

1.Gelecekle ilgili bildiğiniz şeylerden birkaçını listeleyin.

2. "Geleceği gerçekten bilemeyiz. Yarın kahvaltıda dondurma yiyeceğimi bildiğimi varsayın. Daima kahvaltılarda dondurma yerim ve ben alışkanlıkları olan bir yaratığım. Dolayısıyla, bilgiye sahip olma iddiamın sağlam olduğu kanatindeyim. Ancak bu yanlıştır. Her şey bir yana, fikrimi değiştirebilirim veya gece ölebilirim veya bilinmeyen başka şeyler olabilir. O hâlde yarın dondurma yiyeceğimi kesin olarak bilemem ve gelecek kesin olarak belirsizdir." Değerlendirin.

"Kesin belirsizlik" üzerine yaptığımız izahlar yeterli olmalı. Davranışın yapısına geri dönelim. Davranışta bulunmak için, ne yaptığınızdan bağımsız olarak, hedefinize ulaşacağınıza inanmamanız gerektiğini öğrendik. Bununla yakından bağlantılı ve sahip olduğumuz taktirde, sizi eylemde bulunmaktan alıkoyacak bir inanç düşünebiliyor musunuz? Ne yaparsanız yapın, hedefinize ulaşılamayacağına inanmamanız gerekir. Varsayalım, İngiltere'nin bir sonraki kralı olmak istiyorsunuz. İyi bir ücret alacaksınız ve insanların önünüzde eğilmesiyle oldukça iyi vakit geçireceksiniz. Mamafih, inanıyorum ki, hedefinizi gerçekleştirebilmek için yapabileceğiniz bir şey yok: Basitçe, krallığın saltanat yasalarında bir değişiklik olmadıkça kral olmanız imkânsız. O hâlde hedefiniz herhangi bir davranışa yol açmayacaktır.

Tercih ve Fayda

O hâlde, bir davranış amaca ulaşmak için araçla kullanılır. Belli bir hedef takip ediyor olmamız gerçeğini ne izler? Aşikârdır ki, gayenize ulaşmak istiyorsunuz. O hedefi elde etmeyi başka bir şey elde etmekten daha fazla arzu ediyorsunuz. Çekiciliğini hiç kaybetmeyen heyecan verici örneğimize tekrar dönelim-sınıfta A noktasından B noktasına yürümek. A'dan B'ye yürürseniz, A'da kalmayı mı yoksa B'de olmayı mı tercih edersiniz? İlerici ilkokulların mezunu bile bu sorunu çözebilir. Tabiî ki, B'de olmayı istersiniz, yoksa oraya gitmeyecektiniz. Bir başka şekilde ifade edersek, davranışta bulunduğunuzda, hedefinize ulaştığınız taktirde, ona ulaşmadan önceki durumumuzdan daha iyi bir durumda olacağınızı düşünürsünüz.

İktisatçılar teknik terimleri severler. Dolayısıyla, "davranışta bulunduğunuzda daha iyi durumda olacağınızı düşünürsünüz" demek yerine, "davranışta bulunmakla faydanızın veya refahınızın artacağını düşünürsünüz" derler. İktisatta şu noktayı anlamanız çok önemlidir: Bu aslında az önce söylenilenlerin yeniden ifadesidir. Davranışta bulunmakla fayda düzeyinizin artacağını -düşüneceğinizi- söylemekle, aslında, önceki iddiamıza bir şey ilâve etmiş olmuyoruz. Tüm söylediğimiz, (bir kere daha vurgularsak) hedefinize ulaşmayı ulaşmamaktan daha fazla tercih ettiğinizdir.

Bunu neden sürekli vurgulayıp kafanızı şişiriyorum? Çünkü burada farkında olmadan yapılabilecek bir hata var. Bazıları davranışta bulunduğunuzda hazzınızı maksimize edip acıyı minimize etmeye çalıştığınızı düşünür. Bu ne anlama gelir? İnsanların hoşlanma eğiliminde oldukları duygular ve olaylar vardır. Meselâ, fayda kuramı hakkında bir şeyler okumak yerine bir dilim muz yiyor olsanız neler hissedeceğinizi düşünün. Veya en nefret ettiğiniz insanın bir uçan daireyle götürüldüğünü görseniz neler hissedeceğinizi hayal edin.

Elbette bir çok insanın kurtulmaya çalıştığı duygular da vardır. Pek az insan yanan bir sobaya dokunmak ister. Yine pek az kişi yanmış deri kokuları arasında Kraliçe Isabella'nın babası Castile Kralı Enrique el Impotente'nin yerine geçmeye çalışacaktır.

Davranış hakkında az önce tasvir ettiğimiz görüşü benimseyen hedonistlere veya egoistlere göre, hazzı maksimize edip acıyı minimize etmek yegane hedeflerimizdir. Bu görüşe göre, tüm davranışlar, nihaî tahlilde, mutluluk duygularını arttırmanın veya acı veren duyguları azaltmanın araçlardır. A noktasından B noktasına gidiyorsak (sürpriz!) bunu B noktasında olmanın mutluluğumuza daha fazla hizmet edeceğini düşündüğümüzden yaparız. Hedonizmin, davranışın amacını kısmen farklı şekillerde tanımlayan türleri de vardır; ancak, ele aldığımız tür (saf ve katı psikolojik hedonizm/hazcılık) bu eserdeki amacımız açısından yeterlidir.

Fayda ve Refah

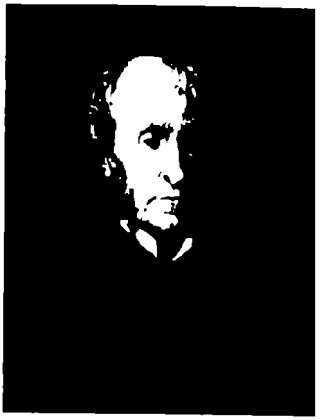
Psikolojik hazcılığın ne olduğunu açıkladıktan sonra, artık fayda ve refah konularındaki daha önce bahsettiğim yanlışlıkla ilgilenmeye hazır hâle gelmiş bulunuyoruz. İktisat biliminin, herhangi bir davranışta bulunan kişinin, davranışının neticesinde amacına ulaşmakla faydasını arttıracağını varsaydığını söylediğimizde, psikolojik hazcılığın görüşlerine iştirak etmiş olmayız -tekrarlıyorum olmayız. Bu noktada, faydadaki artışın iktisatta ne anlama geldiğini açıklayabilecek durumda olmalısınız. İktisatçılar olarak tüm söylediğimiz, davranışta bulunan bir kişinin hedefine ulaşmayı, hedefine ulaşamamaya tercih edeceğidir. "Fayda" ve "refah", sıradan hedeflerimizin kendilerine ulaşmada araçlar hâline geldiği muayyen amaçlar ortaya çıkarmazlar.

Refah ve faydayı sanki muayyen arzular ortaya çıkarmışlar gibi düşünmek yanıltıcıdır. Bu şekilde düşünen iktisatçılar, faydayı,

daima artırmayı istediğimiz bir öz olarak görürler. Bu görüşe göre bizler kendi kendimize sürekli "daha fazla fayda!" deriz.



Jeremy Bentham
1748-1832



John Stuart Mill
1806-1873

Ancak, bu görüş hatalıdır, safsatadır? Psikolojik hazcılığın hatal olduğuna inanıyorum, ama bunun öyle olduğunu kesin olara göstermiş değilim. Amaçlarımız açısından teorideki problem (iddi edilen) yanlışlıkta değil, onun davranış kavramına uymamasında dır. O, insanların nasıl davranışta bulunduğuyla ilgili psikolojik bi hipotezdir ve onun, oluşturmaya çalıştığımız tümdengelimci iktisa biliminde yeri yoktur.

1. Psikolojik hazcılık sizde makul bir teori izlenimi bırakıyor mu? Bu teoriyi kullanarak başka insanlara yardım etmeyi amaçlayan davranışları nasıl açıklayabilirsiniz?

2. Hazzı maksimize eden davranışlar daima acıyı minimize eden benzer davranışlara sebep olur mu?

3. Jeremy Bentham ve John Stuart Mill gibi bazı filozoflar faydacılığı ahlâkî bir teori olarak da yorumlamışlardır. Onlara göre mümkün olduğunca fazla kimsenin mutluluğunu azamileştirmek için uğraşılmalıdır. ("En fazla sayıda insanın en büyük mutluluğu"). Sizce faydacılık doğru bir ahlâkî teori midir?

Bir kere daha davranış kavramına geri dönüyoruz. Hepimiz davranışta bulunurken araçlar kullanarak bir hedefe ulaşmayı amaçlarız. Amaçlarımızı en iyi hangi araçlarla gerçekleştirebileceğimize karar vermemiz gerekir. B noktasına nasıl gidebilirim? Yürümeli miyim? Koşmalı mıyım? Otomobille mi gitmeliyim? Araçların seçimiyle ilgili sorularla sürekli karşılaşırız.

Tercih ise yalnızca araç sorunuyla sınırlı değildir. Danimarkalı filozof Soren Kierkegaard kalp temizliğinin sadece bir tek şey istemek olduğunu söyler. Belki de haklıdır, ancak, gerçekte insanların ulaşmak istedikleri bir çok amaç olabilir. Sadece bir hedefe ulaşmak için çeşitli araçlar arasında değil, aynı zamanda, hedefler arasında da tercih yapmak durumunda kalabiliriz. Bir sonraki saatinizi iktisat çalışarak mı harcayacaksınız yoksa dondurma mı yiyeceksiniz? (Yerinizde olsam ikincisini seçerdim.)

Bir diğer güçlük daha. Sadece amaçlar ve belirli bir amaca ulaşmak için kullanılacak araçlar arasında tercih yapmayız. Bir çok araç birden fazla hedefe ulaşmak için kullanılabilir; çok yönlü araçlardan her birinin hangi hedefe ulaşmakta kullanılacağına karar vermek durumunda kalabilirsiniz. Bu iktisat kitabı bir kapı tamponu olarak kullanılabilir: Amaçlarınız açısından bu iyi bir kullanım türü müdür? Meselâ, ders kitabınız, tavan arasında tozlanan büyük halanızın büstünden daha iyi bir kapı tamponu olarak iş görebilir. Öte

yandan, eğer kitabınızı başka bir amaçla kullanmak istiyorsanız, büyük halanızın büstünü, kitap kadar iyi bir kapı tamponu olmasa da, kapıda kullanmaya karar verebilirsiniz.

O hâlde, davranış, hem amaçlar hem de araçlar açısından karmaşık tercihler içerir. Umarım, davranışla ilgili daha önce belirttiğimiz noktalarla bu varsayım arasındaki fark hakkında bir fikir edinebilmişsinizdir. Bu önerme davranış aksiyomunu izlemez. Niçin böyle olmadığını görebiliyor musunuz? Bu durum, bir dizi sabit araçla sadece bir davranış gerçekleştirebileceği varsayımıyla uyumludur. (Ömrünü bir kayayı dağın tepesine itmekle geçiren Sisyphus'la ilgili efsaneyi hatırlayın.)

Bir dakika! Bir şeyler yanlış değil mi? Tümdengelimci bir iktisat bilimi oluşturmaya çalışıyoruz, ama aksiyomu izlemeyen varsayımlardan bahsediyoruz. Ne yapmamız gerekiyor? İktisadın tümdengelimci bir disiplin olduğu görüşünden vaz mı geçmeliyiz?

Asla. İktisat hâlâ tümdengelimcidir, ancak davranış aksiyomu yanında bazı ekstra ilkeler geliştirmemiz gerekiyor. Bu ilkelerden sonra, şimdiye kadar yaptığımız gibi, çıkarsama (istidlâl) yöntemiyle yola devam edebiliriz. Şimdi üzerinde duracağımız birkaç öncülümüz daha olacak.

İhtiyaç duyduğumuz diğer ilkeler şunlar: (1) İnsanların çeşitli hedefleri vardır; ve (2) insanların hedeflerine ulaşmada kullanabileceği bir çok araç ve kaynak mevcuttur. Peki bu ilkelerin doğru olduğunu nereden bileceğiz? Bu bölümün başlangıcında tartıştığımız önemli problemi hatırlayacaksınız. Eğer doğru ilkelerle başlamazsak, onlardan çıkarsanacak sonuçların doğruluğu ile ilgili bir garantimiz de olmayacaktır. O hâlde, yeni ilkelerimizin doğru olduğunu nasıl bilebiliriz?

Bazı Avusturya iktisatçıları son paragraflarda yanlış bir yola saptığımı ileri süreceklerdir. Davranış aksiyomunu daha geniş bir manada anlayabiliriz. "Davranış", bu geniş anlamıyla, zorunlu olarak, bir dizi hedef içerecektir. Rutin "davranış"ların gerçekte bir davranış olmadığı ileri sürülebilir. Davranışta bulunabilmek için birbiriyle rekabet hâlindeki hedefler arasında araçları nasıl dağıtacağınız konusunda karar vermeniz gerekir.

Eğer bu görüş doğru ise, "ekstra ilkeler" gerçekten davranış aksiyomunun bir parçasıdır. Ancak, ben bu görüşün doğru olduğundan emin değilim. Siz ne düşünüyorsunuz?

Davranış aksiyomunun doğruluğunu bilmemizi sağlayan yöntemle ekstra ilkelerin doğruluğunu da bulabiliriz. Bunlar açık bir şekilde doğru, sağduyuya dayalı ilkelerdir. Çeşitli kaynaklar olduğunu bulmak için dikkatli deneylerle doğrulanan tahmine gerek yoktur. Bu kesin olarak emin olduğumuz bir şeydir.

1. Davranış aksiyomu zorunlu olarak doğrudur. Ekstra ilkeler de zorunlu olarak doğru mudur? (Birinci bölüme tekrar bakmak yararlı olabilir.)

Farklı hedeflerimiz vardır. Bunların arasında nasıl bir seçim yapabiliriz? Her üçünü de yapmak istediğimi varsayarak, şimdi hemen A noktasından B noktasına mı gitmeliyim, bir kilo dondurma mı yemeliyim yoksa bu kitabı pencereden fırlatıp atmalı mıyım? Zamanın sadece bunlardan bir tanesini yapmaya yeterli olduğunu varsayıyoruz.

Öyle zannediyorum ki, cevap, üzerinde durmaya değmeyecek kadar açık. Hedefleri önem derecesine göre sıraladınız: Bu üçünden hangisini en çok isterdiniz? (Benim tercihimi tahmin edin!) Bu şekilde, en değerli hedefinize ulaşmak için davranışta bulunmuş oluyorsunuz.

Her zaman olduğu gibi, yanlış bir adım atmaktan kaçınmalıyız. Şunu söylemiyoruz: Hedefleri sayısal bir tatmin ölçeğinde ölçüp, sonra en yüksek değere sahip olanı seçin. Dondurma yemek 10 birim tatmin duygusu verirken, kitabı pencereden atmak sadece 3 puandır. (B noktasına gitmek hemen hemen sıfır noktasının az üstünde yer alır.) Bu yaklaşım, yâni hedeflerin bir tatmin ölçeğiyle ölçülmesi eski dostumuz psikolojik hazcılıktır. Bu, Avusturya iktisadında doğru olduğunu kabul etmediğimiz spekülatif bir teoridir.

Peki, eğer ölçek kullanma ihtimalini dışlarsak hedeflerimizi nasıl sıralayabiliriz? Kolay; şu şekilde yaparız: Birinci hedef, ikinci hedef...vs. Kardinal ölçek (önem ölçeği) yerine ordinal ölçek (sıra ölçeği) kullanırız. Şu örnekleri kıyaslayın: Everest Tepesi Mont Blanc'dan, Mont Blanc ise Hollywood tepelerinden yüksektir (ordinal sıralama). Everest Tepesi x metre yüksekliğindedir. Mont Blanc y metre yüksekliğindedir (kardinal sıralama). Bu örnek, öyle zannediyorum ki, ayrımı netleştirmektedir.



Lionel Robbins
1898-184

Bu bağlamda, İngiliz iktisatçı Lord Lionel Robbins fayda ile sevgiyi kıyaslamıştır. Genellikle bir kimseyi diğerinden daha fazla sevdiğinizi söyleyebilirsiniz, ancak "ne kadar" sevdiğinizi tanımlanabilir birimlerle ifade edemezsiniz.

Şimdi ne tür bir sıralama aradığımızı artık biliyoruz.

Ancak hedeflerin dizilmesini belirleyen nedir? Hangi hedef ilk sırada yer alacaktır? Cevap karmaşık bir teori beklentisinde olanları hayal kırıklığına uğratabilir: Davranışta bulunan hangi hedefin en üstte yer alacağına kendisi karar verir. Nihayetinde, davranışta bulunan kendisidir; yaptığı şeyin açıklamasında önemli olan, kendi hedeflerinin sırasıdır. İktisatta tercihler sübjektiftir.

1. Bazıları ahlâkın objektif değerleri olduğuna inanır. Bu ne anlama gelir? Tercihlerin sübjektif olmasıyla bu görüş uyuşur mu?

2. "Hedeflerin bir tatmin ölçeğinde kardinal olarak sıralanması teorisini çürütmüş değilsiniz. Göstermiş olduğunuz, sadece, hedeflerin bu şekilde sıralanacağıdır." Değerlendirin. (Bu bağlamda psikolojik hedonizmi tekrar okuyun.)

Korkarım, şimdi de başka bir problemle karşı karşıyayız. Davranışta bulunan birinin, daima, en çok değer verdiği hedefi seçtiğinden söz ettik. Peki bunun doğru olduğunu nasıl bilebiliriz? Birinin şöyle dediğini varsayalım: "İkinci tercihim benim için yeterli, önce onu yapacağım." Bu tutarsız mıdır? Uygun ve aşikâr olduğu kabul edildiği için, belirlenen davranışta bulunan kişinin mutlaka en çok istediği hedefi gerçekleştirmeye çalışacağı yönündeki ekstra ilkemiz geçersiz midir? Yoksa, bu, hâlihazırda kabul ettiğimiz ilkelerden çıkarsanabilir mi? Bu soru davranış ve tercih tartışmasının süreceği bir sonraki bölümde ele alınacaktır.

3.Bölüm

Davranış ve Tercih (II)

En Değerli Hedef

Hatırlayacağınız gibi, önceki bölüm bir soruyla bitmişti. Bir aktörün, daima, en fazla değer verdiği hedefini gerçekleştirmesini garanti edecek şekilde davranacağını nasıl bilebiliriz? Bildiğiniz gibi, amacımız (en yüksek değere sahip hedefimiz), davranış aksiyomundan önemli sonuçlar çıkarmaktır. (Davranış aksiyomu nedir? Elbette biliyorsunuz, ama bir önceki bölüme dönerek aksiyomu tekrar okuyun.) Davranış aksiyomundan bir aktörün daima en yüksek değere sahip hedefine ulaşmak için hareket edeceği sonucu çıkar mı?

Cevabın "evet" olacağı kolayca görülebilir. Varsayalım Hulk Hogan ve Mezarcı arasındaki güreşi izlemek veya Hillary Clinton'ın bizim için nelerin iyi olduğunu anlattığı bir programı dinlemek arasında seçim yapacaksınız. Güreş maçını tercih edersiniz, ya ne yapacaktınız?

Elbette güreş maçını izlemelisiniz. Alternatifi varken Hillary'yi dinlemeyi tercih etmek pek mantıklı değildir. (Hatırlarsanız, iktisatta, neyi seçmeniz gerektiğiyle ilgilenmiyoruz. Bizim problemimiz, tercih ölçeğinize bağlı olarak nasıl hareket edeceğiniz.)

1. Dalma en değerli hedefinize ulaşmak için davranışta bulunduğunuz ilkesi tam manasıyla doğru değildir. Aslında yanlıştır.

Önümüzdeki 10 yıl boyunca sağlıklı kalmayı sinemaya gitmeye tercih ederim. Ancak, barfiks çekmek ve beni sağlıklı yapacağını düşündüğüm diğer şeyleri yapmak yerine sinemaya gitmeyi seçebilirim. Neden, bu, ilkeye yönelik zayıf bir itirazdır?

2. İnsanlar çoğu zaman en değerli hedeflerine ulaşmayı tercih etmezler mi? Varsayalım, yanınızda oturan Norman Nerd adlı öğrenciden kopya çekerek matematik yazılısından kolaylıkla "A" alabilirsiniz. (Norman matematik sınavlarından daima 100 alır.) Öğretmeniniz miyop olduğu için yakalanma ihtimaliniz de yok. "A" almak isteseniz de, şeytanın vesvesesine kulak asmıyorsunuz. (Eğer "A" alırsanız anneniz ve babanız size 1000 dolar verecek.) Burada en yüksek değere sahip hedefinize ulaşmayı reddetmiş olmuyor musunuz?

Totoloji İtirazı

Son itirazın yanlışlığını anladığınızı umarım. Eğer matematik sınavında kopya çekmeyi yanlış buluyorsanız (iktisat sınavı elbette ayrı bir konu), kopya çekmemeyi çekmeye tercih etmiş oluyorsunuz. Eğer bu tercih sınavdan "A" alma isteğinizin üstünde ise, Norman'ın kağıdına bakmayarak bu en yüksek tercihinizi gerçekleştirilmiş olursunuz. Kopya çekmezseniz "A" alamayacağınız doğru, ama konuyla ilgili değil. Elbette "A" almak istiyorsunuz, ama kopya çekmeyen biri olmayı daha fazla istiyorsunuz. O hâlde kopya çekmiyorsunuz.

Avusturya iktisatçılarına karşı olan bazı yazarlar bir diğer itiraza başlamak için şu cevabı kullanırlar. "Eğer kopya çekmemeyi tercih ettiğin için kopya çekmemelisin diyorsanız, tüm yaptığınız, esasında, seçmiş olduğunuz şeye en üstün tercih adını vermekten ibaret. Yeni bir şey söylemiyorsunuz."

Bu itirazı şu şekilde, bir miktar da olsa, formel hâle getirebiliriz:

Eğer (1) en yüksek değeri haiz tercihiniz =seçtiğiniz şey ise, o hâlde, (2) daima en yüksek değerli tercihinizi hayata geçirmeye çalışırsınız çünkü (3) daima seçtiğinizi seçersiniz.

(2)yi ispatlamak için tüm yapmanız gereken, (1) "seçtiğiniz şey" ifadesini "en yüksek değeri haiz tercih" ile değiştirmektir. Buradan (3) nolu sonuca ulaşırsınız. Ancak bu da saçmadır, bize hiçbir şey söylemez.

Bu itiraz, Avusturya İktisat Okulu'nun temel iddialarından birinin saçmalığından söz eder. Bu itiraz, genişletilerek, Avusturya İktisat Okulu'nun diğer temel ilkelerinin de yeni bir şey söylemediği yönünde iddialar ortaya atmak için kullanılabilir. O hâlde bu itirazları reddetmemiz önemsiz değildir.

1. Davranış aksiyomunun saçmalığı ile ilgili ileri sürülen iddialara benzer bir sav geliştirin. (Yardıma ihtiyacınız olursa, bir önceki bölümdeki davranış aksiyomu ile ilgili tartışmaya bakın.)

2. Buraya kadar ele aldığımız diğer ilkelerden herhangi birinin saçmalığı için paralel iddialar geliştirin.

3. Şu ana kadar bu itirazın saldırısına açık olmayan herhangi bir sonuca ulaşabildik mi?

Totoloji İtirazına Cevap

Esas olarak tüm iddialara iki yolla karşılık verilebilir: İddialarda yanlış bir şey bulabiliriz veya iddianın sonucunun kayda değer olmadığını ileri sürebiliriz. Filozof Morris Cohen bunu efsanevî bir şekilde ifade etmiştir. Bir öğrencisine cevap olarak "Öncelikle hatalısın, ve ikinci olarak, eğer haklı olsan bile ne fark eder?" demiştir.

Her iki cevap türü de totoloji itirazına karşı kullanılabilir. Öncelikle, itiraz doğru değildir. Biz "en yüksek değeri haiz tercihinizi" "gerçekte seçtiğiniz şey" olarak tanımlamış değiliz. Daha ziyade, doğru olan bir şeyi, yâni en fazla istediğiniz şeyi tercih edeceğinizi iddia ettik.

Ancak, en yüksek değeri haiz tercihi bu şeklide tanımlamadığımız taktirde ilkenin doğruluğunu nereden bileceğiz? Evet, cevap o kadar basit ki, başka ifadelerle açıklanması çok zor: Sadece ilkeyi inceliyoruz ve onun doğru olması gerektiğini anlıyoruz. En fazla istediğiniz şey dışında bir tercihi neden yapasınız ki?

1. Bir çok filozof ve iktisatçı "doğruluğu aşikâr" (self-evident) iddialara başvurmaktan hoşlanmaz. Sizce, neden böyle davranıyorlar?

Totoloji İtirazı Üzerine Biraz Daha...

Fakat, varsayalım ki, bu yerinde bir itiraz. O zaman "daima en değerli amaca ulaşmak için davranışta bulunursun" ilkesi önemini yitirecek ve bir totoloji hâline gelecektir. Yâni? Niçin bu ona karşı bir varsayım olsun? (Totolojinin sadece içindeki kelimelerin anlamları sebebiyle doğru bir ifade, yâni bir tanım olduğunu hatırlayın.)

"Yâni? demekle ne kastediyorsun? Bir totoloji sadece kelimelerle oynamaktan ibarettir. Eğer ilkemiz hatalı ise, bu, ona zarar verecek bir durum değil midir?" Bu cevap, "önemsiz" kavramının iki yönünü birbiriyle karıştırır. Öncelikle, "saçma" terimi önemsiz olanı gösterir. Eğer ilkemiz ya da Avusturya Okulu'nun diğer ilkeleri saçma ise, bu, gerçekten zarar verici bir eleştiridir. Ancak, bu şekilde ele alındığında, itiraz geçersizdir. Kitabın kalan kısımlarında gö-

receğimiz gibi, ilke, yararsız olmadığı gibi, iktisadın gelişmesi açısından hayatî bir önemi haizdir.

Saçmanın diğer anlamına gelince, kelime "totoloji"nin sadece eş anlamlısıdır. İlkemizin bir totoloji olmadığı iddiasındayız; ama, varsayalım ki, o bir totoloji. O hâlde ilkemiz bu ikinci anlamda, "saçma" olmak durumundadır. Fakat bundan onun birinci anlamda saçma olduğu sonucu çıkmaz.

Bazı totolojiler önemlidir, bazıları değildir. Bir çok filozof matematiğin totolojiler içerdiği kanaatindedir. Eğer bu doğruysa, matematiğin saçmalıklar içerdiği sonucuna varmak pek de kolay değildir. Öyle olsa konu oldukça kolaylaşacaktı.

1. İlk yaklaşıma göre saçma olan totolojilere örnekler verin.

2. Bir totolojinin saçma olup olmadığını belirleyen şey nedir?

Marjinal Fayda

İlkemizin aslında son derece mantıklı olduğunu şimdi göreceğiz. Meselâ, şu şekilde sıraladığınız 5 farklı hedefiniz var: (1) Bir bardak portakal suyu içmek, (2) bir bütün portakal yemek, (3) bir portakalı yerde ezmek, (4) bir portakal kabuğu yemek, (5) bir portakaldaki tüm çekirdekleri portakal çekirdeği koleksiyonunuz için ayırmak. (Bu hedeflerin tamamını genel bir birime bağlı olarak ölçmeden ordinal olarak sıraladığınızı hatırlayın. Yine, bir bütün portakalın tüm bu hedefleri gerçekleştirmek için gerekli olduğunu varsayıyoruz.)

Varsayalım bir tek portakalınız var. Onunla ne yapacaksınız? Bir hermenötikçi dışında herkes için cevap son derece açıktır. En fazla istediğiniz şey olduğu için portakalın suyunu sıkarsınız.

Peki, iki portakalınız varsa ne olacak? Açık bir şekilde, her ikisini de en fazla istediğiniz iki şey için kullanacaksınız. Daha fazla portakalınız oldukça tercih skalanızda daha aşağılara inmeniz mümkün olacaktır.

Şimdi aynı duruma farklı bir açıdan bakalım. Yukarıdaki tercihlerinizin hepsi için kullanma niyetinde olduğunuz 5 portakalınızın olduğunu varsayalım. Portakalların hepsi aynı kalite ve dayanıklılıkta olsun. Şimdi felâket başlıyor. Portakal çekirdeği koleksiyoncusu Johnny portakallarınızdan birini çalıyor ve size sadece 4 portakal bırakıyor. Portakalların kullanımı dikkate alınırsa, ne yapmanız gerekir?

1. Bir portakalınızı kaybettiğinizde ne yapacağınıza dair yukarıdaki açıklamanın en fazla değer verdiğiniz amacı seçeceğiniz ilkesini izlediğini gösterin.

2. Yukarıdaki analiz bir işe yaramayacaktır. Yanlış bir şekilde, seçim yapmadan önce kafanızda tercihlerin bir listesini yapacağınızı varsayar. Aslında tercihleriniz sadece seçim anında vardır. Bu itiraz haklı mıdır?

Cevap yine açık. Çekirdek koleksiyonunuz umduğunuz katkıdan nasibini alamayacaktır. Koleksiyonunuzu genişletmek en az değer verdiğiniz amacınız olduğu için, önce bundan vazgeçersiniz. Burada Johnny'nin hangi portakalı çaldığının bir önemi olmadığını hatırlatalım. Meselâ, Johnny'nin sizin yerde ezmeyi planladığınız portakalı çaldığını düşünelim. Doğal olarak, çekirdeklerini çıkar-

mak istediğiniz portakalı ezmek üzere ayıracaksınız. Hangi portakalın alındığı önemli olmaksızın, en az değer verdiğinizin kullanımından vazgeçeceksiniz. En az değer verdiğiniz birim mal (burada portakallar) marjinal birim olarak adlandırılır. Gelecek bölümde göreceğimiz gibi, bu kavram fiyatların açıklanmasında hayatî bir öneme sahiptir.

Kayıtsızlık İtirazı

Analizimize bu şekilde itiraz edebilirsiniz. Portakalların beş kullanım şeklini de birden beşe kadar sıralayabileceğinizi varsaydık. Meselâ, varsayalım ki, bir portakalı yemekle yerde ezmek arasında tam kararınızı veremediniz. Bu iki alternatif arasında kayıtsız durumdasınız. Bu durumda iki portakalınız varsa ikincisini ne yapacaksınız? Tercih ölçeğiniz size bir tercih yönü göstermemektedir.

Durumu daha yakından inceleyelim. Suyunu sıkacağınız bir portakalınız var. (Bu en yüksek değere sahip isteğiniz.) Şimdi ikinci bir portakal aldınız, ancak ikinci ve üçüncü tercihleriniz arasında kafanız karışık.

Dördüncü tercihinize devam edip, kararsızlığınızı yenip yeni portakalı fırlatıp atar mısınız? Tabiî ki hayır. (Dördüncü alternatif olan) Portakal kabuğunu yemek yerine ya portakalı yer ya da yerde ezersiniz. Portakalı atmakla hiçbir tercihinizi yerine getirmiş olmayacaksınız. Bu da aptalca bir şey olacaktır.

Buradaki yorumlar Murray Rothbard tarafından ortaya konulan "Buridan'ın Eşeği" sorununun zekice bir analizine dayanır. Büyük bir skolastik mantıkçı olan Buridan, mükemmel anlamda rasyonel bir eşek hayal eder. Eşek geçerli bir neden olmadıkça hiçbir eylemde bulunmamaktadır. Eşeğin önüne birbiriyle özdeş iki saman balyası konur ve birini tercih etmesi beklenir. Buridan, iki balya ara-

sında mantıklı bir seçim yapma gerekçesi bulamayan eşeğin hiçbir şey yapmayıp açlıktan öleceğini düşünür.

Rothbard ise Buridan'ın örneğinin eksik olduğunu öne sürer. Eşeğin önündeki alternatifler sadece (1) A saman balyasını yemek ve (2) B saman balyasını yemek değildir. Diğer seçenek (3) hiçbir balyayı yemeyip açlıktan ölmektir. Muhtemelen eşek (3) nolu tercihi (1) ve (2)nin ardına koyacak, Buridan'ın yaptığı gibi üçüncüyü seçmeyecektir. Bu şekilde davranmak temel bir ilkemizi zedeleyebilecektir: Bir aktör daima daha yüksek önem derecesindeki bir hedefi daha düşük derecedekine tercih edecektir.

1. Rothbard'ın "*Economic Thought Before Adam Smith*, Cheltenham, UK, Edward Elgar, 1995" adlı kitabındaki Buridan'la ilgili bölümü inceleyerek eserle ilgili kısa bir rapor hazırlayınız.

2. Buridan'ın iddiasını destekleyen biri Rothbard'a nasıl bir cevap verebilir?

Kayıtsızlık İtirazı Üzerine Biraz Daha...

O hâlde, aralarında herhangi bir fark yokmuş gibi görünen iki alternatif arasında tercih yapma durumundaki biri zihnini toparlamalıdır. Meselâ, bir portakalı yemek veya ezmek arasındaki tercihini yazı tura atarak belirleyebilir. Tercihini bir defa yaptığında ise, bu, akla yakın isteğe dayalı tercih olacaktır. Davranışta kayıtsızlık olduğunu asla gösteremezsiniz: İki alternatif verildiğinde birini diğerine tercih etmek durumunda kalırsınız.

Ve elbette bizim iktisadî analiziyle ilgilendiğimiz şey davranıştır. O hâlde, kayıtsızlığın bizim disiplinimizde bir rolü yoktur. Ancak, örne-

gimizde olduğu gibi, hiçbir alternatif için belli bir tercihinizin olmadığı durumda ne olacağına dair bir itirazınız olacaktır. (Devam etmeden önce, bu itirazı cevaplandırıp cevaplandıramayacağınızı düşünün.)

Bu soru bir önceki bölümden bir kavramı yeniden gündeme getiriyor. Hatırlarsanız, tercih skalası sadece alternatiflerin birinci, ikinci, üçüncü vs. şeklinde sıralandığı bir ölçekti. Tüm alternatifleri az veya çok ortak özelliklere sahip olarak dikkate almıyoruz. Daha genel olarak, bütün ilgimiz tercih gerçeğine, yâni amacımız açısından tercihin gücünün önemli olmadığına yönelecektir. O hâlde, yazı tura atmakla ortaya çıkan tercih hâlâ bir tercihtir. Karar verirken içinde bulunduğunuz psikolojik durum iktisatçılar açısından önemsizdir.

Bu noktada konunun kavranmasını kolaylaştıracak farklı bir bakış açısı da mevcuttur. Portakal örneğine dönerek, portakalı yemekle ezmek arasında "kayıtsız" kalan kahramanımıza bakalım. (Konu çok önemli olduğu için ve bu da benim kitabım olduğu için tekrarlamama izin verin. Kayıtsızlık diye bir şey olmadığını söylemiyoruz. Ancak, kayıtsızlık, davranışla ispatlanamayan bir olgudur ve bu nedenle iktisatta kullanılmaz.)

Avusturya iktisadında kayıtsızlığı kullanmadığımız için bir avantajımız ortaya çıkıyor. Temel neoklâsik iktisat, ağırlıklı olarak, kayıtsızlık eğrilerinden, Edgeworth kutularından ve bizim canımızı sıkmamızı gerektirmeyecek diğer komplike matematik ifadelerden yararlanır. Bu yüzden Avusturya iktisadı rakiplerine göre daha kolay öğrenilebilir.

1. Davranıştaki kayıtsızlığı siz de gösterebilirsiniz. İki alternatif arasında yazı tura atarsanız, bu, tam olarak, davranıştaki kayıtsızlık için bir göstergedir. Bu itirazı değerlendirin.

Buridan'ın Eşeği Üzerine Biraz Daha...

Buridan'ın eşeğinin rasyonel olmadığını göstermiştik. Rasyonel olsaydı açlıktan ölmemeyi seçerdi. Ancak Buridan, talihsiz eşeği ile ilgili bir itirazda bulunabilir. Bir balyayı diğerine tercih etmesi için yeterli bir sebebinin olması gerekir ve kural olarak, her iki balya da özdeş olduğuna göre, bunu yapamaz. O hâlde, muhtemelen rasyonel bir alternatif mevcut olmayacak ve bahsedilen paradoks asla mükemmel düzeyde bir rasyonelliğin olamayacağını gösterecektir.

Bu örneğin zorunlu bir sonucu olması gerektiğini söylemiyoruz. Bu örnek, yalnızca, mükemmel derecede rasyonel bir davranışın, iki alternatif arasında karar verirken, bu iki alternatif nasıl tanımlanırsa tanımlansın, yeterli bir sebebinin olması gerektiği varsayımına ilişkin bir soruyu gündeme getirmektedir. Eşeğin rasyonel olabilmek için her iki balyadan birini seçmesinin sebebi kalmamıştır. Bu olayda eşeğin böyle davranarak boş yere zamanını kaybetmesi aslında irrasyonel bir harekettir. (Bu bölümün zor olduğunu düşünüyorsanız üzülmeyin, temel bir konu değildir ve burada sadece ilginç olduğu için yer almıştır.)

Kanıtlanmış Tercih

Kanıtlanmış tercihin Avusturya iktisadındaki öneminden dolayı yeniden bu kavrama dönüyoruz. Davranışta bulunan birini izleyen bir diğerinin bakış açısına göre her davranış bir tercihi gösterecektir. Eğer sizin bezgin bir şekilde bu kitabı fırlatıp attığınızı görürsem, bunu yapmanın sizin en fazla tercih ettiğiniz alternatif olduğunu düşünürüm.

Bir başka aktörün "dışarıdan" görüşüne göre kayıtsızlık kavramı yoktur. Görünen, kayıtsızlık durumu değil, sadece özel davranışlardır.

Marjinal Faydanın Temeli

Bir maldan daha ve daha fazla alma durumundaysak bunları daha ve daha az değerli kullanımlara tahsis ederiz. Bunu ifade etmenin diğer bir yolu, belli bir zamanda bir maldan bize daha fazla birim verilirse son biriminin fayda ya da yararının azalacağıdır. Bu ilke, ünlü azalan marjinal fayda yasasıdır. (Tekrarlamak gerekirse, marjinal birim son birimdir.)

Maalesef bazı iktisatçılar azalan marjinal fayda ilkesini oluşturan mantığı yanlış anlamışlardır. Onlara göre, bu ilke, isteklerin tatmini olarak adlandırılan psikolojik bir yasaya dayanır. Varsayalım aniden içinizde bir dondurma yeme isteği uyandı. Bunun üzerine, favori dondurmacınıza giderek, birbiri ardına dondurmaları mideye indirmeye başladınız. Sonunda, daha fazla dondurmanın verdiği tatminin azaldığını fark edeceksiniz. Dondurma yemeye devam ederseniz er ya da geç daha fazlasını istemeyeceğiniz bir noktaya ulaşacaksınız. (İstedikleri kadar dondurma yeme şansına sahip olarak dondurmacıda çalışanlar, genelde, bir süre sonra, dondurma yemekten tamamen bıkmaktadırlar.)

Bazı iktisatçılara göre, isteklerin azalması azalan marjinal faydayı açıklamaktadır. Bir maldan ne kadar fazla alırsanız, ondan daha az tatmin veya fayda elde edersiniz. Werner Sombart'ın "dâhi ahmak" olarak vasıflandırdığı 19. yüzyıl iktisatçısı Heinrich Gossen bu tarz düşünce çizgisini ilk geliştirenlerden biridir.

Şimdi bunlara Avusturya İktisat Okulu'nun cevabını verebilirsiniz. Biz, Praxeology (insan davranışlarının genel bilimi) çerçevesinde davranış kavramını neyin izleyeceğini bulmaya çalışıyoruz. "İsteklerin tatmini", eğer doğruysa, insanlar hakkında psikolojik bir genellemedir. Dondurma isteğinizin bir süre sonra azalıp yok olacağını söyleyen davranış kavramının bir sonucu değildir.

Bu "yasanın" geçerliliği ampirik bir konudur: Sonuca ulaşmak için psikolojik analizlerle çeşitli insanların tercihlerini araştırmamız gerekir. Böyle yaptığımızda, azalan marjinal fayda yasasının genellikle yanlış olacağını görürüz. İkinci ve üçüncü dondurmalardan birinciye nazaran daha fazla tatmin sağladığınızı görebilirsiniz. (Benim özel durumumda, tatminsizlik çok yüksek rakamlarda ortaya çıkabilir.)

Bu tür psikolojik hususlar iktisat bilimini hiçbir şekilde ilgilendirmez. Azalan marjinal fayda, insanların en fazla değer verdikleri arzularını tatmin edecekleri yönündeki davranışsal ilkeden çıkar. Bu yasa herhangi bir ampirik araştırmanın sonuçlarına bağlı değildir.

1. Joseph Schumpeter'in "*History of Economic Analysis*, Oxford: Oxford University Press, 1996" adlı kitabındaki Gossen değerlendirmesini bulup kendisiyle ilgili kısa bir rapor hazırlayın.

2. "Şikago Okulu" iktisatçıları azalan marjinal fayda yasasının temeli hakkında ne söyleyebilirler?



Joseph Schumpeter
1883-1950

Bir İtiraza Cevap

Umarım isteklerin tatmini ile ilgili yukarıda yapılan yorumun bir problem doğurduğunu fark etmişsinizdir. İkinci dondurmadan başlangıçtakinden daha fazla tatmin elde edebileceğinizi söylemiştik. Acaba bu iddia, bir malın son biriminin faydasının daima azalacağını söyleyen azalan marjinal fayda yasası ile çelişiyor mu?

Hayır, çelişmiyor. Korkarım yine tekrar etmek zorunda kalacağız. Burada meşgul olduğumuz, bir aktörün belli bir zamanda bir maldan farklı birimlerde kullanımıydı. Bu kullanımlar ordinal olarak sıralanır. (Bunu yine söylemem sizi hasta etmiyor mu? Pek çok kişinin bu noktayı anlamadığını söylesem şaşırırsınız.) Tatminle ilgili psikolojik tahminler.

Bu noktayı dondurma örneğine uygulayalım. Bir dondurma daha yemekle ilgili karşılaşacağınız her kararda önünüzde iki alternatifiniz olacaktır. (Dondurmayı yemeye ilâveten başka kullanım alanınız olmadığını varsayıyoruz.) Her seferinde en fazla değer verdiğiniz tercihinizi tatmin için davranışta bulunursunuz. Ne kadar "tatmin olmuş" olduğunuz veya tokluk hissiniz vereceğiniz kararı etkileyecektir: Ancak, tatmin, asla marjinal fayda analizinin doğrudan bir parçası değildir. Aslında, hipotez gereği, her bir birim dondurma için sadece bir kullanım alanı vardır. Dolayısıyla, bu örnek marjinal faydayı anlatmak için iyi bir seçim değildir.

Daha iyi bir örnek, dondurmayı yeme yerine saklama, bir arkadaşa verme gibi skalaya eklenecek ek tercihlerin olması durumudur. Her bir ilâve birimle daha düşük sıradaki tercihinizi tatmin edeceksiniz. Tabiî burada bir zorluk mevcuttur. Tercih skalanızın görüntüsü aşağıdaki gibi olacaktır.

* İki dondurma yemek
* Dondurmalardan birini yemek diğerini saklamak
* Bir dondurma yemek
* Bir dondurmayı saklamak

Bir malın alternatif kullanımlarının nitelik bakımından farklı kullanımları ifade etmesi gerekmez. Bir tercih skalası için tüm ihtiyacınız, bir malın kullanımlarının tasrih edilmesidir. Bu skalada iki birim dondurma ilk iki tercih için tek bir kullanım olarak ele alınmıştır.

Yeterli/ İlgili Birim

O hâlde buradaki kritik nokta bir malın kullanımıyla ilgilidir. Bu kullanımlar subjektiftir, sizin tercihinize bağlıdır. Az önce verildiği şekliyle bir tercih skalanız yoksa, fakat onun yerine yeni bir dondurma yeyip yememe konusundaki her kararı ayrı bir tercih olarak değerlendirdiyseniz, o zaman sadece bir birim dondurma ile ilgilenmek zorunda kalırdınız. (Azalan marjinal faydayı anlatmak için dondurma vakasının iyi bir örnek olmadığını söylerken, aktörün tek bir kullanımla sadece tek birim hâlinde dondurma aldığını varsayıyoruz. Tercih skalasını ortadan kaldıran da bu gerçektir.)

Burada yanlış bir düşünceye kapılmamak gerekiyor. Çünkü bir malın kullanım alanlarının sübjektif tercihlere bağlı olması ve bu kullanım alanlarının söz konusu mala ne miktarda ihtiyacımız olduğuna dair kararımızı belirleyecek olması malın kendisinin subjektif olmasını gerektirmez.

Bir dondurmayı belli şekillerde kullanabilirsiniz. Ancak dondurma reel dünyadaki fizikî bir maldır. Onu tercih davranışınızla kendiniz yaratmazsınız. Benzer şekilde, iki birim dondurma, verdiğim tercih skalasının bir parçası olarak seçilebilecek ilgili alternatifler konumundadır. Ancak, bu tercih skalası dondurmanın fizikî miktarını belirlemez.

Bazı Avusturyalı olma iddiasındaki sözde "radikal subjektivistler" bu noktayı yanlış anlamışlardır. Bunlar, tercihler subjektif olduğundan -tercihin objesi durumundaki- malın kendisinin de subjektif olduğunu düşünürler. Bu elbetteki doğal bir çıkarım değildir. Bazı şeyler zihne aittir -meselâ bazı hisler; fakat iktisadî malların çoğu fizikî ürünlerdir.- (Para ve kredi ile ilgili sorunları burada göz ardı ediyoruz.)

1. Israel Kirzner'ın "*Opportunity, Perception and Profit*, Chicago: University of Chicago Press, 1979 adlı eserindeki mal edinme hikâyesini yukarıdaki noktaları dikkate alarak inceleyin. Bir mal için yeni bir kullanım alanının bulunması yeni bir mal yaratır mı?

Marjinal Faydaya Ek

Az önceki bölüm biraz karmaşıktı. Daha basit olan bir yere tekrar dönelim -portakallar. Portakalların farklı kullanımlarıyla ilgili örnekte tek bir ürünle ilgilenmiştik. Buraya kadar verdiğimiz tüm örnekler de bu türdendi.

Ancak bir aktör, genellikle, tek bir ürünün alternatif kullanımları ile ilgili karar vermek durumunda değildir. Değişik kullanımlar için tahsis edilmesi gereken çeşitli ürünlere sahip olabilir. Meselâ, bir elma, bir portakal ve bir pirinç muşta seti alma arasında tercih yapmak zorunda kaldığında ne yapacaktır?

Cevap açıktır. Farklı malların alternatif kullanımlarını tek bir tercih skalasında sıralayacaktır. Farklı malların çeşitli birimlerde alınması kararıyla yüz yüze geldiğinde, her seferinde, en yüksek değere sahip tercihini tatmin edecektir.

Azalan marjinal fayda yasası her mal için geçerli olacaktır. Belli bir zamanda bir maldan daha fazla birim alındığında, bu birimler daha az değerli kullanımlara tahsis edilecektir.

İki Tür Mübadele

Buraya kadar incelediğimiz örneklerde tek bir kişi yer alıyordu. Meselâ bir kişinin tercih skalasından bahsediyoruz. İktisadın bu bö-

lümü Daniel Defoe'nun Robinson Crusoe karakterinden sonra "Crusoe iktisadı" olarak adlandırılmıştır.

Hâlbuki iktisadın büyük kısmı iki veya daha fazla insan arasındaki ilişkileri kapsayan davranışların incelenmesinden ibarettir. Burada yapılacak bir ayrım hayatî önem kazanıyor. Bir diğer kimse ile ilişkiniz zor kullanma veya zor kullanma tehdidiyle olabilir. Büyük oyuncak ayıcığımı istediğinizde, onu elimden zorla alabilirsiniz. Veya, onu size vermediğim taktirde beni pataklamakla tehdit edebilirsiniz. Benzer bir şekilde, istediğinizi almak için hile yoluna da başvurabilirsiniz. Oyuncak ayımı size verdiğim taktirde, aslında böyle bir şeye niyetiniz olmadığı hâlde, bana gerçek bir ayı vereceğinizi söyleyebilirsiniz.

Daha sonra göreceğimiz gibi, iktisadın bazı bölümleri zor kullanma ve hile ile de ilgilidir. (Para sistemi ile ilgili bölüm bunu daha açık hâle getirecektir.) Ancak iktisadın ana gövdesi, gönüllü ve zora dayanmayan davranışla ilgilidir. İsteğe dayalı davranışta zor, tehdit veya hile yoktur.

1. Zorlamanın karmaşıklığını görmek için Robert Nozick'in "Coercion" adlı makalesine bakın. Bu makale kendisinin "*Socratic Puzzles*, Princeton, N.J: Harvard University Press,1997" adlı kitabında yer alır.

Ticaretten Sağlanan Karşılıklı Fayda

İki veya daha fazla insan arasındaki muamele gönüllü ise bu konudaki can alıcı gerçek şu şekilde ortaya çıkar. Bir aktör daima en fazla istediği alternatifi seçeceğinden, yapmak isteyeceği bir muameleye bu yararı sağlamadıkça gönüllü olarak katılmayacaktır.

Az önceki paragraf ders kitabı lâfına benzedi. Tekrar deneyelim. Varsayalım, benim bir portakalım ve senin de bir elman var. Malla-

rımızı değişmek istiyoruz. Eğer bana elmanı verirsen sana portakalımı vereceğim.

Bunu yapmayı teklif ediyorsam, portakalı elimde tutmak yerine senin elmanla değiştirmeyi tercih ediyorum demektir. Eğer kabul edersen, elmanı, elinde tutmak yerine, benim portakalımla değiştirmeyi tercih ediyorsun demektir.

Bir çok yönden ne senin ne de benim bu tür bir mübadeleye özel bir değer vermeyeceğimizi varsayabiliriz. İkimizin de bu mübadeleden elde edeceği, alacağımız mallardır. Durum bu ise, örneğimizdeki tercihleri basitleştirebiliriz. Ben bir portakal yerine elmam olmasını, sen de elma yerine bir portakalının olmasını isteyebilirsin. Herhangi bir gönüllü mübadelede, taraflar, mübadele edilen mallar açısından tercih skalalarında farklı sıralamalar yapabilirler. Her ikimizin de tercih skalasının şu şekilde olduğunu varsayalım:

1 Portakal

1 Elma

Açıktır ki, bu durumda mübadele gerçekleşmeyecektir. Benim tercih sıramın şu olduğunu varsayalım:

1 Elma

1 Portakal

O hâlde, eğer senin aksi istikamette bir tercihin varsa, -benim portakallarım var, senin elmaların var- karşılıklı yarar sağlayan bir ticaret yapılabilir. Ticaretin tüm tarafları ticarî işlemden fayda sağlamayı beklemedikçe, hiçbir gönüllü mübadele mümkün değildir. Ayrıca, tarafların bir mübadeleden yarar sağlamak için, tercihlerini farklı olarak sıralamaları gerekir. Gelecek bölümde göreceğimiz gibi, bu gerçekler fiyatların açıklanmasında hayatî rol oynamaktadır.

4.Bölüm

Talep ve Arz

Buraya gelinceye kadar, elinizdeki kitabın çok tuhaf bir iktisat kitabı olduğunu düşünmüş olabilirsiniz. Herkes iktisadın iki kelimeye indirgenebileceğini bilir: "talep" ve "arz". Biz henüz bu konuda hiçbir şey söylemedik. Acaba bu kitapta bir sahtekârlık mı var?

Aslında talep ve arzı unutmuş değiliz. (Bölümün başlığını okursanız bunu tahmin edebilirsiniz.) Elbette, bu iki kavram iktisat bilimi için hayatî bir önemi haizdir ama bunları daha iyi anlamaya muktedir olmak için "fayda" olgusu hakkında bir şeyler bilmek gerekir, ki şu an itibarıyla siz böyle bir donanıma sahipsiniz.

Şimdi favori örneğimize geri dönelim: Varsayalım, size bir portakala karşılık bir elma teklif ediyorum. Biliyoruz ki, bir portakalım olmasını elmam olmasına tercih ediyorum: Aksi hâlde böyle bir mübadele teklif etmem aptalca olurdu. Benzer şekilde, siz de elmayı portakala tercih ediyorsunuz.

Ancak şu ana kadar cevaplanmamış önemli bir sorumuz var. Neden bir portakala karşılık bir elma? Neden iki portakala karşılık bir elma değil? Ya da iki portakala karşılık üç elma? (Daha açığı, sormaya çalıştığımız soru şudur: Gerçek dünyada mübadeleler neden vuku buldukları oranlar içinde ortaya çıkar? Bir elmaya karşılık bir portakal mübadelesi sadece hayal ettiğimiz bir örnektir.)

1. Tekrarlama açısından, soru şudur: Benim elmalarım sizin de portakallarınız var. Ben bir portakalı bir elmaya tercih ediyorum, sizin tercihiniz ise tam tersi. Bu mübadeleden ikimiz de kazançlı çıkabiliriz. Ancak mübadelenin sağlanacağı oranı belirleyen şey nedir?

Verilen örnek mübadele oranının ne olması gerektiğini bize gösteriyor. Ben bir portakalı bir elmaya, siz de bir elmayı bir portakal tercih ettiğinize göre, elmalar ve portakallar bire bir oranında değiştirilecektir.

Sorumuzun cevabı sizi hayal kırıklığına uğratabilir. Örnekte, malların hangi oranda mübadele edebileceğini söyleyebilmek için yeterli bilgi yoktur. Bir elmayla bir portakalı değiştirmekle her ikimizin de kârlı çıkacağı yeterince doğrudur. Ancak, bir portakalı vermek için iki elma istediğinizi düşünelim. Elmalara değer biçerken iki elmaya sahip olduğunuzda, tek elmaya sahip olduğunuzdan daha memnun olacağınızı varsayıyorsunuz. Elbette, ben de, elmaları değerlendirirken, sadece bir tanesinden feragat etmeyi düşünüyorum. (Hatırlayın, elmalara değer biçmediğimi değil, bir elmaya bir portakalı tercih ettiğimi söylemiştim.)

Sizin iki elma talebiniz benim için bir sorun ortaya çıkarıyor. Acaba ben iki elmaya karşılık bir portakalı isteyecek miyim? Eğer öyle ise, teklifinizi kabul edebilirim. Ancak, öte yandan, ticaret şartlarının neden bu şekilde sizin lehinize dönmüş olduğunu da düşünebilirim. Neden iki portakala karşılık bir elma olmasın? Ya da üç portakal?

Burada ciddî bir dengesizlik oluşuyor. Teklif edilen herhangi bir mübadele oranını ele alalım. Bu şartlarda, elinizdeki malı takas et-

mek yerine muhafaza etmeye karar verirseniz, mübadele gerçekleşmeyecektir. Ancak, size teklif edilen malı almak istiyorsanız, bu, mutlaka, söz konusu orana göre mübadelenin gerçekleşeceği anlamına da gelmez.

Kafanız mı karıştı? Tekrar deneyelim. Biri şöyle bir mübadele öneriyor:

1 Portakal için 1 Elma **(Sizde portakal var.)**

Bir portakalınız olmasını bir elmanızın olması durumuna tercih ediyorsanız mübadele gerçekleşmeyecektir. Bir elmanız olmasını bir portakala tercih ediyorsanız mübadele gerçekleşecektir. Ancak mübadele bu oranda olmayabilir.

1 Portakal için 1 Elma **1 Portakal için 2 Elma**

2 Portakal için 1 Elma **10 Portakal için 2 Elma**

Tüm bu oranlar bir portakala karşılık bir elma tercihinizle tutarlıdır. Ancak, tercihinize bakarak, bir portakal alabilmek için kaç elma gerekeceğini söylememiz mümkün değildir.

1. Son cümlenin eksiksiz olması için neden "veya bir elma alabilmek için kaç tane portakal gerekeceği" ifadesini eklememize gerek yoktur?

2. Kendi hayatınızdan, bir şeyi bir diğeri ile değiştirdiğiniz örnekler verin. Bir kutu BB-tüfek saçması karşılığında bir yumurtayı mübadele ettiğiniz taktirde, sınıf arkadaşlarınızın da aynı şartla aynı ürünleri değiştireceğini bekler misiniz?

Bu noktaya kadar iktisat teorisi henüz bize fazla bir şey anlatmış değil. Bildiğimiz, sadece ve sadece, her iki tarafa da fayda sağladığı taktirde bir mübadelenin gerçekleşebileceği. Hepsi bu mudur? Bereket versin, genellikle, biraz daha ilerleme şansımız vardır. Tekrar elma ve portakallara dönelim. Daha detaylı bir tercih sıralamanızın olması da mümkündür:

2 Elma
1 Elma
2 Portakal
1 Portakal

Varsayalım, elinizde 4 portakalınız varken hiç elmanız olmasın. Yine, varsayalım, bir elma ile portakal arasından elmayı tercih ediyorsunuz. Benim de, 4 elmam varken hiç portakalım olmasın. Şimdi size elmalarla portakalları bire bir oranında mübadele etmeyi teklif ediyorum. Tabiî ki, bu fiyattan, tüm portakallarınızı elmalar karşılığında değişmek işinize gelecektir. (Burada fiyatla, istediğiniz bir birim diğer ürünü alabilmek için vazgeçmek zorunda olduğunuz ürün miktarını kastediyoruz. Fiyatın, sadece, bir müşteri olarak istediğinizi alabilmek için vazgeçtiğiniz şey olmadığının farkında olmanız hayatî önem taşımaktadır. Satıcının aldığı mallar kendisinin fiyatıdır. Mübadeledeki taraflar, aynı zamanda, hem "alıcı" hem de "satıcıdır".) Şimdi elmalarla portakalları bire bir oranında değiştirebileceğimizi söylemek mümkün müdür?

1. Mübadele oranıyla ilgili bu sonuca ulaşamayacağımızı önceden kestirebiliyor musunuz?

2. Portakallar için elma cinsinden fiyat verildiği taktirde, elmalar için portakal cinsinden fiyatlara nasıl ulaşabileceğinizi gösterin.

Buna olumlu cevap verdiyseniz dikkat etmiyorsunuz demektir.

Kuşkusuz, tahmin ettiğiniz gibi, verdiğimiz örnek de daha önceki tartışmalarımızla aynı istikamettedir. Bildiğimiz gibi, bir portakala bir elma oranıyla, tüm portakallarınızı (tercih sıranıza göre) elma karşılığında değiştirmek işinize gelecektir.

Burada bir noktaya dikkat çekmek gerekiyor; "tercih sıranıza göre"... Hatırlarsanız, takası yaparken marjinal birimle ilgilisinizdir: Bir elmayı mı yoksa portakalı mı tercih ediyorsunuz? (Sadece bütün hâlinde tek tek elma ve portakalları değiştirdiğinizi varsayıyoruz.)

Daha fazla elma ilâve ettiğinizde, eklenen her elmanın değeri düşme eğiliminde olacaktır. (Azalan marjinal fayda yasasını hatırlayın.) Benzer şekilde, eğer portakalları veriyorsanız, portakallarınız için daha değerli kullanım alanlarından da vazgeçmeniz gerekecektir. Portakal stoğunuz azaldıkça, marjinal birimin değeri artma eğilimine girecektir.

O hâlde, mübadele sınırlarının sabitlenmesinde azalan marjinal fayda yasası anahtar rol oynamaktadır. Örneği basitleştirebilmek için daima bir elmaya bir portakaldan daha fazla değer verdiğinizi varsaydım. Ancak, tekrar örneğe dönmek gerekirse, önerilen mübadele şartlarını neden kabul edesiniz? Her portakal için niçin iki elma istemiyorsunuz? Hatırlayın, portakallara değer: Diğer her şey eşit olmak üzere, mümkün olduğunca fazla portakalı elinizde tutmayı tercih ediyorsunuz.

1. "Elbette, daha iyi bir fiyat için şansınızı deneyebilirsiniz. Ama, o zaman, elma satıcısını kendi lehinde daha iyi bir fiyat istemekten hiçbir şey alıkoyamayacaktır. Pazarlık, tercih sıralamanıza göre, bire bir fiyatına doğru dengelenecektir." Bu cevap neden hatalıdır?

Peki, o hâlde ne yâni? Tercihlerinizi daha detaylı tanımlamak için bir sürü lâf ettik, ama henüz hiçbir ilerleme kaydetmiş görünmüyoruz. Hâlâ fiyatın ne olduğunu bulabilmiş değiliz. Tercih sıralamamı yapmam acaba yardımcı olabilir mi? Bu örnekte değil:

2 Portakal

1 Portakal

2 Elma

1 Elma

Burada benim tercihlerim sizinkinin tam tersidir. Tüm elmalarımı sizin portakallarınızla değişmek benim, tüm portakallarınızı elmalarımla değişmek de sizin işinize gelecektir; ancak mübadelenin hangi fiyattan gerçekleşeceğini bilemeyiz.

Bu örnekte mübadele oranı belirsizdir: Sizin tüm elmaları, benim de tüm portakalları almamızı sağlayacak her fiyat ikimizin de durumunu iyileştirecektir.

1. İktisat teorisi bu gibi durumlarda fiyatın ne olacağını söyleyemez. Fiyatın gerçekte nasıl belirlendiği konusundaki tahmininiz nedir?

2. Birini iyi pazarlıkçı olarak vasıflandırmak ne anlama gelir? Belirsiz fiyatlama durumunda, çıkarınıza en uygun mübadele oranını nasıl elde edebilirsiniz?

Tekrar sorabilirsiniz: Önemli olan nedir? Hâlâ fiyatı belirleyecek bir yönteme ulaşabilmiş değiliz. Ancak, tercih sıralamanız bize birşeyler göstermiş oldu. Belirli bir fiyattan portakallar için kaç elma vereceğinizi artık biliyoruz.

Ve bazen bir adım öteye geçebiliriz. Tercih sıralamalarının aşağıdaki gibi olduğunu varsayalım. (Az önce olduğu gibi, ikimiz de 4 portakalla başlıyoruz.)

Siz	**2 Elma**	**2 Portakal**	**Ben**
	1 Elma	**2 Elma**	
	2 Portakal	**1 Portakal**	
	1 Portakal	**1 Elma**	

Az önce olduğu gibi, hem siz hem de ben, elmalarla portakalları bire bir oranında değiştirdiğimiz taktirde avantajlı olacağız. (Burada kullandığımız varsayımı hatırlayın: Siz daima bir portakala bir elmayı, ben de bir elmaya bir portakalı tercih ediyorum.) Fakat, diyelim ki, durumdan memnun değilsiniz. Her portakal için iki elma talep ediyorsunuz. Ben bir portakala iki elmayı tercih ettiğimden size bu fiyattan elma satmayı reddederim. O hâlde mübadele oranı için bir sınır belirleyebiliriz. Portakalların elma cinsinden fiyatı ikiden azdır. Sıralamamız az önceki örnekten daha az olmakla birlikte, bir ölçüde pazarlığa imkân tanımaktadır.

1. Örnekte elmaların portakal cinsinden fiyatı için bir sınır oluşturabilir miyiz? Yâni, her elma için iki portakal istediğim taktirde kendi fiyatımı piyasa dışında belirleyebilir miyim? Peki, her bir elma için üç portakal istendiğinde durum ne olur?

Şimdi konu daha da ilginçleşiyor. (Bunun sağlam bir iddia olmadığının farkındayım.) Varsayalım, kendimizi elmalar ve porta-

kallara kaptırdığımız bir sırada, sınıfımızdaki diğer öğrenciler de aynı işe başladılar. (Yapacakları daha iyi bir şey yok mu? İktisat çalışmaları gerekiyordu!) Elmalar ve portakalların mübadele oranı mübadelenin her iki tarafının tercih sıralamasına bağlı olacaktır. Mübadele oranının tam olarak bu tercih sıralamalarına dayanarak belirlenmesinin mümkün olamayabileceğini hatırlayın.

Kendimizi iki kişi arasındaki mübadele ile sınırlarsak, fiyatlar farklılaşma eğilimine girer. Varsayalım, ben elmayı sevmiyorum ve gerektiğinde ondan kolaylıkla vazgeçebilirim. Yine, elinde dört elması olan sınıf arkadaşınız Billy Carter bir portakal karşılığında en fazla bir elma vermeye yanaşmaktadır. Muhtemelen ben size bir portakal karşılığı, Billy'nin, mübadele ortağı Albay Kaddafi'ye aynı amaçla vereceğinden daha fazla elma verebilirim.

Şimdi işin iyi tarafı: Bütün fiyatlar bilinirse durum ne olur? Bir portakala karşılık dört elma vermeyi isteyebilirim, ancak sevgili sınıf arkadaşınız Albay, bir portakala karşılık sadece bir elma istiyor. Ticareti kendisine yönlendiririm. O da, aynı sebeplerle, Billy ile ticaret yapmak yerine bana yönelecektir. (Kuşkusuz bu durum Billy'nin kendini içkiye vermesine sebep olacaktır.) Artık herkes daha iyi bir fiyatın oluşmayacağı noktaya kadar ticarî ortağını değiştirecektir. Her piyasada (alıcı ve satıcıların birbirine ulaşmaya hazır olduğu ve çeşitli mübadele fiyatlarının herkes tarafından bilindiği yer) ticareti garanti altına almak isteyen insanlar arasındaki rekabet süreci her mal için tek bir fiyatın oluşması eğilimini doğuracaktır. Bu durum tek fiyat yasası olarak ifade edilir ve iktisadın temel bir ilkesidir.

Gerçek dünyadaki piyasalarda başka bir faktör bu ayarlama sürecini genellikle hızlandırır. Bazı insanlar mübadele oranlarındaki farklılıkları daha kolay ayırt edebilir, bu farklılıklar sayesinde de avantaj sağlayarak kendileri için kazanç sağlayabilirler. Varsayalım

biri, meselâ Aritrajcı Arthur, az önce verilen örnekteki mübadele oranları arasındaki farklılıkları görmüş olsun.

Arthur, varsayalım, mübadele sürecine dört elma ile başlıyor ve bunları portakallarla mübadele etmekle ilgileniyor. (Portakallar kendisi için bir şey ifade etmiyor.) Buna rağmen, Albay'ın istediği fiyattan elindeki portakalları alabilirse şanslı olduğunu düşünüyor. Bunu yaptıktan sonra, bana gelerek, elmalara karşılık kendi portakallarını vermeyi öneriyor. Varsayalım bir elmayla başlasın. Bu elmayı Albay'ın bir portakalı ile değişiyor. Daha sonra, benim yakama yapışarak, kendisi için istemediği bir portakala karşılık dört elmayı alıyor. Aslında, bu durumda, bir elmayı dört elmaya dönüştüren bir tür makine kullanıyor gibidir.

Maalesef bu makineyi sonsuza kadar kullanma imkânı yoktur. Diğer insanlar sisteme girecek ve, birazdan daha detaylı inceleyeceğimiz şekilde, söz konusu kazançların artık olmayacağı noktada bir fiyat oluşacaktır. Bu kazançlar arbitraj kârı olarak adlandırılır ve ilgili kişilere arbitrajcı adı verilir.

1. Varsayalım Arthur'un plânını tahmin ettim. Bir portakal karşılığında önermeye hazırlandığım elma sayısını düşürdüm. Tek fiyat yasası nasıl etkilenecektir?

2. Arbitraj yapan kimsenin olmadığı bir piyasa düşünün. Tek fiyat yasası işlemeye devam edecek midir?

Hepsi birbirinden farklı tercih sıralamasına sahip belli sayıda mübadelecinin çeşitli miktarlarda iki malı mübadele etmesi sürecinde fiyatın nasıl belirlendiğini kabaca göstermiş olduk. Şimdi sürece biraz daha yakından bakabiliriz. Buna geçmeden önce bir uyarıda bulunmak zorundayım: Artık iki korkunç canavar, talep ve arz

eğrileri sahneye çıkıyorlar. (Oldukça anti geometrik olduğum için, bizi çok fazla meşgul edemeyecekler.)

Yola devam etmeden önce, iki ilkeyi tekrar hatırlamamız gerekiyor: (1) Bir malın daha fazlasını daha azına tercih edersiniz; ve (2) bir maldan daha fazla elde ettikçe, onları daha az değere sahip alanlarda kullanırsınız. (İkinci ilke marjinal fayda ilkesidir.)

Şimdi temel nokta: Tercih sıralamanıza göre, belli bir fiyattan ne kadar mal almak isteyeceğinizi listeleyebiliriz. İşte bir örnek:

Bir portakalın fiyatı 5 elma olduğunda sıfır portakal

Bir portakalın fiyatı 4 elma olduğunda bir portakal

Bir portakalın fiyatı 3 elma olduğunda iki portakal

Bir portakalın fiyatı 2 elma olduğunda üç portakal

Bir portakalın fiyatı 1 elma olduğunda dört portakal

1. Yukarıdaki liste ile uyumlu bir tercih ölçeği oluşturun.

2. Elde etmek istediğiniz herhangi bir ürün için (meselâ, bir BB tüfeği, Michael Jordan posteri gibi) yukarıdakine benzer bir fiyat çizelgesi oluşturun.

Bu liste size elma fiyatından kaç tane portakal istediğinizi gösterdiği için, "portakallar için talep cetveli" olarak adlandırılır. Bu örnek hayalî olmakla birlikte, rastgele sayılar kullanma hürriyetimiz yoktur. Tüm talep cetvelleri bazı genel özellikler göstermek zorundadır.

Neden? Sebep açıktır, çünkü talep cetveli bir tercih sıralamasından türetilmiştir ve tercih sıralaması belli kurallara uymak durumundadır. (Bu kurallar nelerdir?) Eğer tercih sıralaması belli ka-

rakteristiklere sahip olmak zorundaysa, bu durum talep cetvelinin de diğer bazı karakteristik özelliklere sahip olmasını gerektirir.

Başka bir ifadeyle, eğer belirli bir talep cetveli mümkün ise, bu cetvelin kendisinden türetilebileceği bir tercih sıralaması da varolmalıdır. Bazı talep cetvelleri bu gereği karşılayamaz. Bu yüzden mümkün değildirler.

1. Son paragraftaki mantığa dayalı argüman tarzını gözden geçirin. Bu argüman tarzı geçerli midir? ("Geçerli" kelimesinin ne anlama geldiğinin açıklaması için birinci bölüme bakınız.)

Bir örneği ele alalım. Talep cetvelinizin şöyle olduğunu varsayalım:

Portakal başına 5 elma fiyatından 5 portakal istiyorsunuz.

Portakal başına 4 elma fiyatından 4 portakal istiyorsunuz.

Portakal başına 3 elma fiyatından 3 portakal istiyorsunuz.

Bu talep cetveli mümkün müdür? Peki bunun temelinde hangi tercih sıralaması yer alır?

Bu, daha fazla portakal istediğiniz ve bir portakal almak için daha fazla elmadan vazgeçmenizi gerektiren bir sıralama olacaktır. Yâni daha fazla elmadan vazgeçtikçe, sıralamanızda, bu fiyattaki elmaların sizin için değeri düşecektir. Bir portakal elde etmek için beş elma vermek durumundaysanız, tercih sıralamanız dolayısıyla, beş portakal için 25 elmadan vazgeçmeniz gerekir; çünkü tercih sıralamanız şöyledir:

5 Portakal

25 Elma

1. Belirtilen şartlarda bu sıralamanın neden tercih sıralamanızın bir parçası olması gerektiğini açıklayın.

Fakat, bir portakal karşılığı sadece üç elma vermeniz yeterli olsaydı sadece 3 portakal isteyecektiniz. Bu fiyattaki tercih sıralamanız şu şekildedir:

6 Elma

5 Portakal

Bu sıralamaya göre belirlenen fiyattan ticarete yanaşmazsınız. Bir portakala karşı üç elma fiyatından 15 elmaya karşılık üç portakalı tercih edersiniz, daha fazlasını değil.

O hâlde daha fazla elmadan vazgeçtikçe elmaların değeri düşer. Fakat bu durum azalan marjinal fayda yasasıyla çelişir. Bir maldan daha fazla birim kazandıkça son birimin değeri düşer, çünkü o birimi daha az değere sahip bir kullanım için ayırırsınız. Yâni, bir maldan belli miktarlarda kaybettikçe, kalan birimlerin değeri artar. O hâlde, hipotezimizin aksine, portakal fiyatları yükseldikçe daha fazla değil, daha az elma verme eğiliminde olmanız gerekir.

Bu talep cetvelinin azalan marjinal fayda yasasıyla çeliştiğini ispatlamak için kolay bir yöntem var. Daha fazla portakal alırsanız, bunlar daha az değerli kullanım alanlarına ayrılacaktır. Yâni, daha fazla portakal almakla bu portakallar için daha az bedel ödemek isteyeceksiniz. Ancak, yanıltıcı talep cetvelinizde daha yüksek fiyattan daha fazla portakal istediğiniz görülüyor. Bunun anlamı, daha fazla portakal aldığınızda bir portakal için daha fazla ödeme yapma isteğinde olmanızdır. Bu da doğru olamaz.

Varsayılan talep cetvelinin imkânsız olduğunu göstermenin çok daha kolay bir yolu var. Önce tercihimiz:

5 Portakal

25 Elma

Fakat bir de şu tercihimiz var:

16 Elma

5 Portakal

O hâlde ulaştığımız sonuç:

16 Elma

25 Elma

Portakallar bir mal olarak görüldükçe bu durum imkânsızdır. Daima, bir malın daha fazlasını daha azına tercih edersiniz. Bu iddiadaki yanlışlık nedir? (İpucu: Son tercihi nasıl oluşturdunuz?)

Ek Bölüm

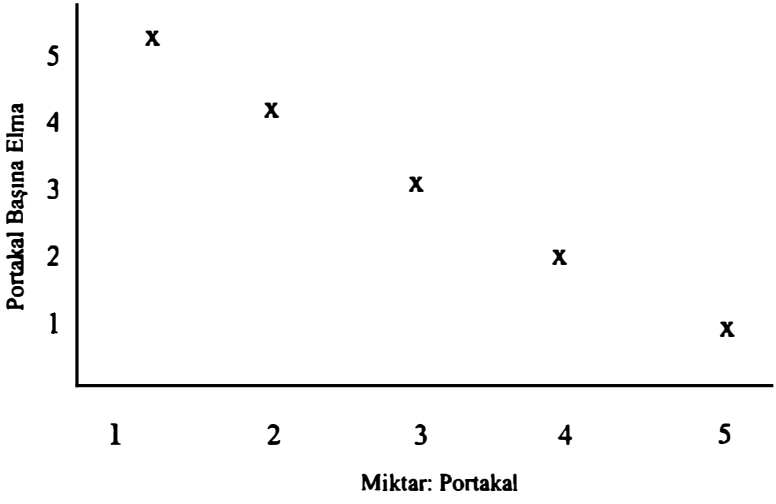
Öne sürülen iddia tercih sıralamasında bir tutarsızlık gösterse bile, bu, mantıksal bir çelişki olduğunu ispatlamak için yeterli değildir. Bir tercih bir iddia değildir ve dolayısıyla farklı tercihlerle çelişmez. (Aslında böyle yapmak hiç de iyi bir fikir değildir.) Eğer aynı fiyattan 25 elmaya 5 portakalı, fakat 5 portakala 16 elmayı tercih ediyorsanız mantıksal bir hata yapmış sayılmazsınız.

1. *Human Action*'daki geçişsiz tercih tartışmasını tekrar inceleyin.

Talep Yasası

Bir çok badire atlattık ama araştırmalarımızın sonucunda çok basit bir şey elde ettik. Bir malın fiyatı düştükçe o mala olan talep artar. Bu, talep yasasıdır.

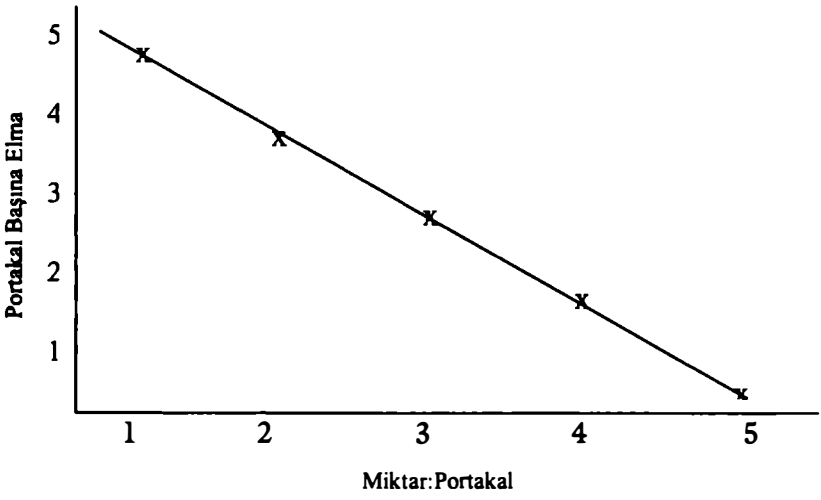
Şimdi bir parça acı ilâç, geometriye geliyoruz. Bir malın fiyatı ve talep edilen miktarının koordinatlarının oluşturduğu bir şekil üzerinde, belli bir fiyattan talep edilen mal miktarını (ve tersini) gösterebiliriz.



Şekil 1.Fiyat ve Miktar

İşte bir örnek:

Aşağıdaki şekilde beş elma fiyatından bir portakal, dört elma fiyatından iki portakal vs. talep edilecektir. Noktaları birleştirdiğimiz takdirde ünlü talep eğrisini elde ederiz:



Şekil 2.Talep Eğrisi

İktisat teorisiyle ilgili tüm kitaplarda buna benzer şekiller göreceksiniz. Ancak burada bir uyarı yapmam gerekiyor. Şekildeki noktalar sadece örnek göstermek için bu şekilde birleştirilmektedir. İnsanlar fiyat-miktar kararlarını bir malın tam birimlerini gördüklerinde verirler; yâni eğri üzerindeki bir çok nokta talep edenin gerçek tercihini göstermez. Meselâ, söz konusu şekilde, bir kimsenin bir tüm portakal artı diğer bir portakalın çok küçük bir kısmı karşılığında kaç tane elmadan vazgeçeceği sorusunun cevabı yoktur.

Konuya hep portakal talep eden elma sahiplerinin açısından baktık. Peki ya portakal sahibi olan ve bu talebi karşılayan kişinin durumu nedir? Kendisi talep edenlere portakal arz etmektedir.

Tıpkı talep edende olduğu gibi, bir arz cetveli oluşturabiliriz, meselâ:

Portakal başına beş elma fiyatına beş portakal vereceğim.

Portakal başına dört elma fiyatına dört portakal vereceğim.

Portakal başına üç elma fiyatına üç portakal vereceğim.

Fiyat yükseldikçe vereceğim portakal sayısı artacaktır. İşte bu, arz yasasına verilecek bir örnektir.

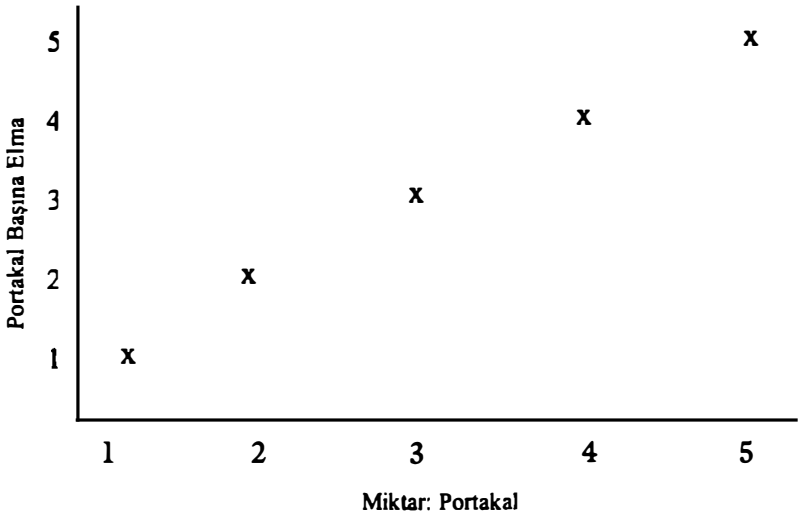
1. Arz yasası niçin doğrudur?

Soruyu cevaplamanın kolay yolunu bulduğunuzu umarım. Daha önce marjinal fayda yasasında izlediğim karmaşık yoldan giderek de bunu yapabilirdiniz. Ancak buna gerek yok. Talep yasasının doğru olduğunu biliyorsak, doğal olarak arz yasası da doğru olacaktır. Portakallar için oluşan arz cetvelim elmalar için oluşan talep cetvelini karşılayacaktır (veya tam tersi.) Bir portakala beş elma fiyatından beş portakal arz edersem, elma başına birden beşe kadar portakal karşılığında beş elma talep etmiş olacağım. Bunlar özdeş mübadele oranının ifade edilmesinde kullanılan iki yöntemdir.

1. Örnekte verilen talep cetvelindeki tüm değerler için arz cetvelini oluşturun.

2. Mümkün olmayan bir arz cetveli örneği verin.

Bir arz eğrisi çizilirse:

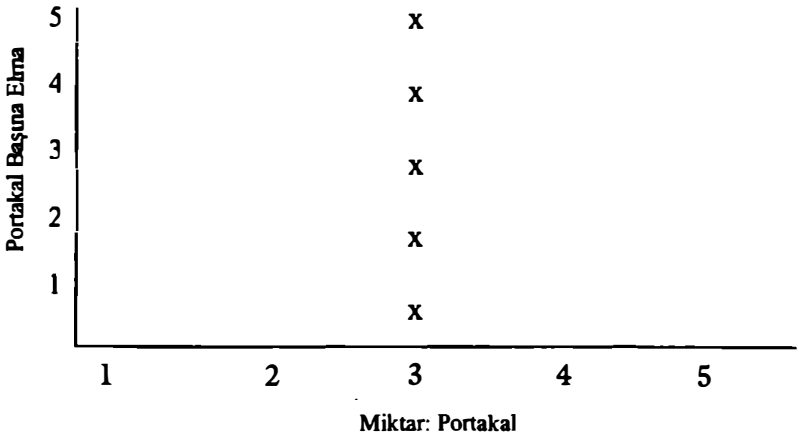


Şekil 3. Arz Eğrisi

Fiyat yükseldikçe arz edilen miktar da artacaktır. (Eğrinin sunî tabiatıyla ilgili daha önce yapılan uyarının aynısı burada da geçerlidir.)

Talep ve arz eğrileri bizim burada çizdiğimiz şekilde olmak zorunda değildir. Bazen fiyat düşse de talep değişmez:

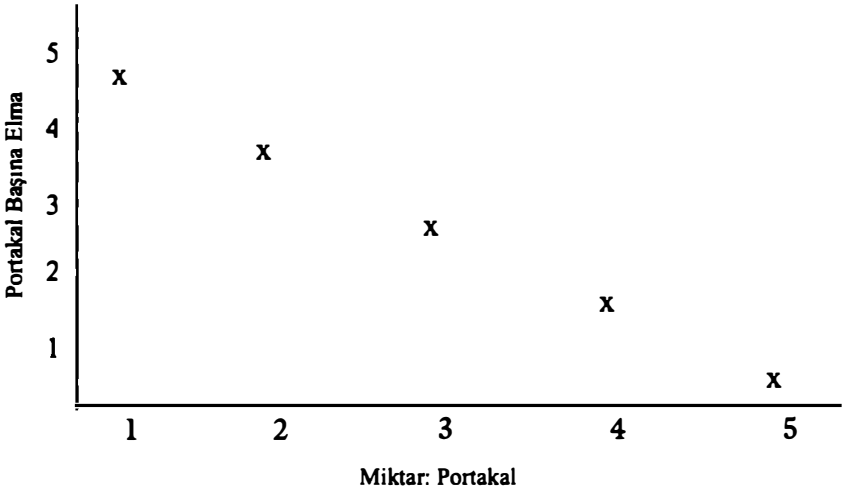
Bu, elastik olmayan talep eğrisi olarak adlandırılır.



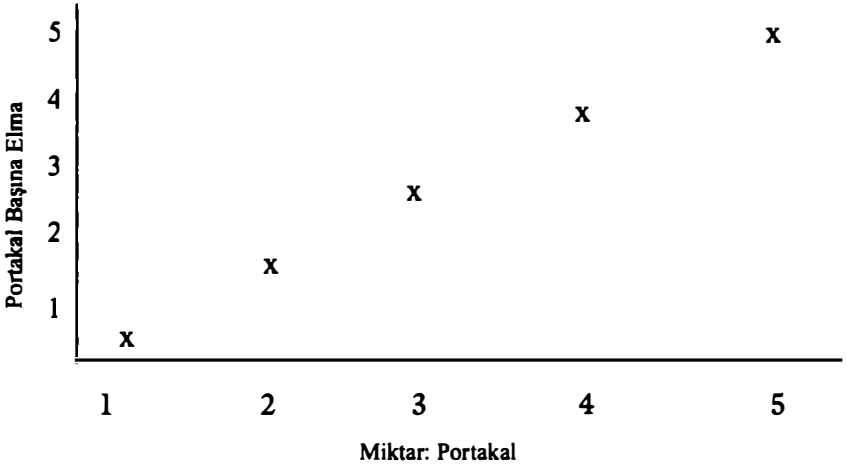
Şekil 4. Elastik Olmayan Talep Eğrisi

Aynı şekilde, arz da fiyat değişikliklerine tepki vermeyebilir. Ve karşıt durum da ortaya çıkabilir. Talep edilen (ve arz edilen) miktar fiyat değişikliğine karşı tepki verebilir.

Burada fiyattaki küçük bir düşüş talep edilen miktarda keskin bir yükselişe ve elde edilen malların azalmasına sebep olabilir. Bunlar da elastik eğriler olarak adlandırılır.



Şekil 5. Elastik Talep Eğrisi



Şekil 6. Elastik Arz Eğrisi

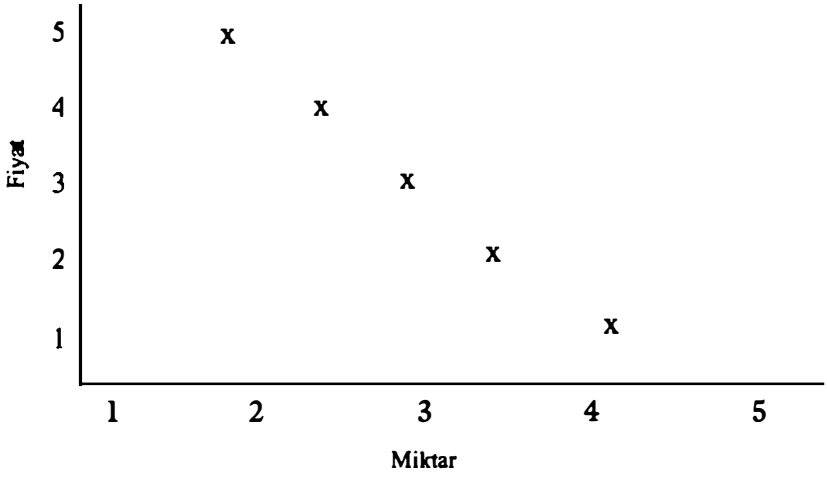
1. Talep eğrisinin elastik olmama (yani, fiyatı düşse dahi daha fazlasını istemeyeceğiniz) ve elastik (yani, fiyatı düştükçe daha fazla isteyeceğiniz) olma eğilimi göstereceği mallara örnekler verin.

2. Elastik ve elastik olmayan arz eğrisine sahip mallara örnek verin.

3. Bir talep eğrisi mükemmel derecede elastik olabilir mi?

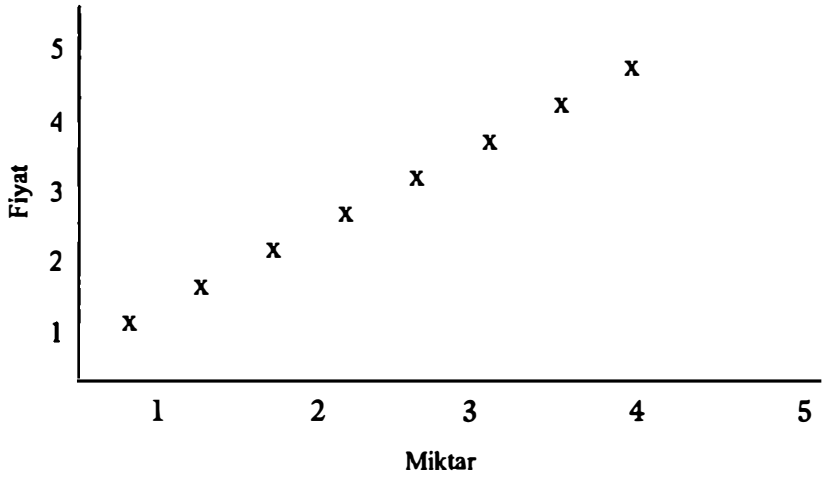
Talep ve arz eğrilerinin eğrilik dereceleriyle ilgili teferruata girmeyeceğiz. Ama her şeyi unutsanız da, iki temel kuralı aklınızda tutmanız gerekiyor: Talep eğrisi sol aşağı, arz eğrisi de sağ aşağı eğimli olamaz.

Aşağıdaki ancak bir talep eğrisi olabilir ve



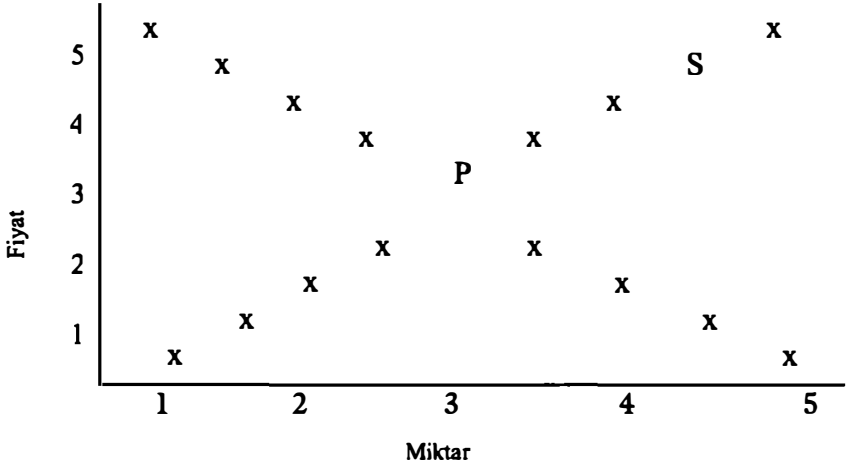
Şekil 7. Talep Eğrisi

bu da ancak bir arz eğrisidir.



Şekil 8. Arz Eğrisi

Şimdi konuları ilginç bir şekilde karmaşık hâle getirebiliriz. Meselâ, elma cinsinden fiyatladığımız portakallar için arz ve talep eğrilerini aynı şekil üzerinde gösterelim. Aşağıdakine benzer bir şey elde ederiz:



Şekil 9. Talep ve Arz Eğrisi

Burada talep ve arz eğrileri P noktasında kesişmektedir.

Yâni? Bu noktada talep edilen mal miktarı arz edilene eşittir. Daha yüksek fiyatlarda, talep edilenden daha fazla mal arz edilecektir. Arz eden fazla stoğunu satmak isteyeceğinden, fiyatları düşürme yönünde bir müşevviğe sahip olacaktır.

Benzer şekilde, kesişim noktasından daha düşük bir fiyatta, arz edilenden daha fazla talep oluşacaktır. Talep edenler daha fazla mal almak isteyecekler ve fiyatı yükseltme eğilimine gireceklerdir.

Ancak kesişim noktasında fiyatın aşağı ya da yukarı hareket etme eğilimi ortadan kalkacaktır. Bu nokta denge fiyatı ya da piyasa temizleyici (market clearing) fiyat olarak adlandırılır.

1. Hangi şartlarda, arz edenler, istenen fiyatı aşağı çekmek koşuluyla, fazla stoklarını satma eğiliminde olabilirler? Daha düşük fiyattan daha fazla satabilecek, ancak bu taktirde birim başına daha az kazanacaklardır. Bu ne zaman kendi avantajlarına olabilir?

Bu ana kadar bireylere ait talep ve arz eğrilerini gösterdik benim elmalar için talebimin eğrisi ve sizin portakallar için talebinizin eğrisi vs. Ancak bu bölümün başında ulaştığımız bir sonucu burada uygulama şansımız var. Eski dostumuz Arbitrajcı Arthur'u hatırladınız mı? (Aslında benim için kendisi sürekli gördüğüm bir tanıdıktan başkası değil.) Bir piyasada yalnızca tek bir fiyatın oluşabileceğini göstermiştik: Bu, tek fiyat yasasıdır.

"Tek fiyat yasası" kafanızı karıştırmasın. "Yasa", tek fiyatı oluşturan gizemli bir varlık gibi hareket etmez. O, daha ziyade, rekabetin bir sonucudur. Talep edenler aynı mal için fiyat arttırarak rekabet ettiklerinden, kendilerinin talebini de rekabetin tek fiyat yasasını oluşturmasına ilâve edebiliriz.

Tek fiyata ulaşmayı hızlandıran faktörlerden biri, genellikle, beklentilerdir. Alıcıların fazla talepten, satıcıların da fazla arzdan kaçınma eğilimleri vardır. Her iki grubun da denge fiyatını olmasını istedikleri noktaya getirecek teklifleri olacaktır. Beklentilerin gerçekleşeceğini garanti eden bir yasa yoktur; ancak, serbest bir piyasada tecrübeli mübadeleciler işlerini iyi yapmaktadırlar.

Bu yasa sebebiyle, öğrendiğimizden farklı talep ve arz eğrileri çizebiliriz. Piyasadaki her müşteri ve satıcı için bir talep ve arz cetvelimiz vardır. Bu cetveller belli bir fiyattan bir kişinin ne kadar arz ya da talep edeceğini gösterir.

Piyasadaki toplam talep ve arz cetvellerini bulmak için de talep ve arz cetvellerini toplarız. Bu sonuçlardan da, tıpkı bireylerde olduğu gibi, talep ve arz eğrileri elde ederiz. Bunu nasıl yapabiliriz? Tüm mübadelecilerin sonunda aynı fiyata ulaşacağını bildiğimize göre, tüm alıcı ve satıcıları dev bir mübadelenin tarafları olarak değerlendirebiliriz.

Bu talep ve arz eğrileri daha önce incelediğimiz talep ve arz eğrilerinden önemli ölçüde farklılık gösterir. Eğilimlerin çizimine temel teşkil eden bireysel talep ve arz cetvelleri tercih ölçeklerine göre belirlenir. Ancak, talep ve arzın toplamına denk olan bir tercih ölçeği yoktur. Elbette, fiyat, marjinal alıcı ve satıcıların tercihlerine yakındır, fakat bunlar özel bireylerdir. Bir tercih ölçeği ancak bireylerin talep ve arzı ile uyumlu olabilir.

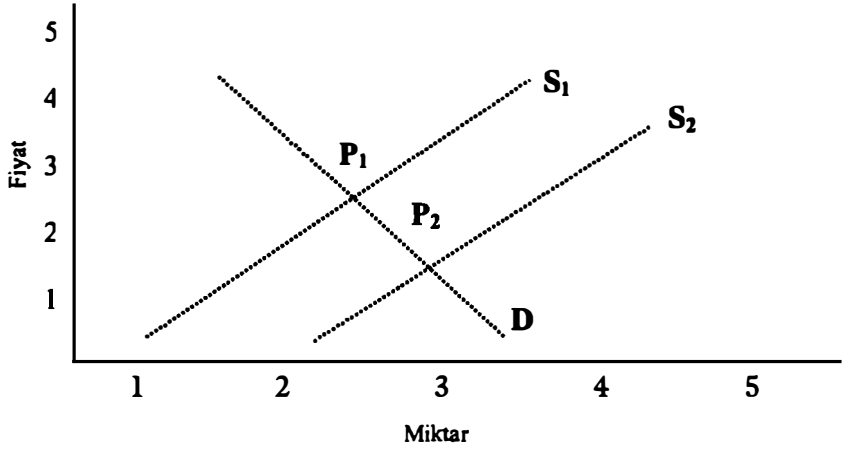
1. Örnek talep ve arz cetvelleri oluşturun. Daha sonra bunları birbirine ekleyerek birleşik cetvellere uygun yeni talep ve arz eğrileri oluşturun.

2. Talep ve arz cetvellerini birbirine eklemek için gereken aşamaları açıkça sıralayabiliyor musunuz, düşünün. Devam edebilmek için gereken argüman, arbitraj işlemleri sırasında insanların tercihlerinin değişmediğini varsaymanız gerektiğidir.

Evet, artık talep ve arzı anlattığımıza göre, kitabı kapatmaya niyetlenmiş olabilirsiniz. Her hâlükarda iktisat "arz ve talep"ten ibarettir -değil mi?-, o hâlde geriye ne kalıyor? Boşuna çabalamayın, önemli bir hatayı anlamak zorundasınız. Bu hataya düşmek çok kolaydır; ama, şansınız var ki, istediğiniz taktirde buna engel olabilirsiniz.

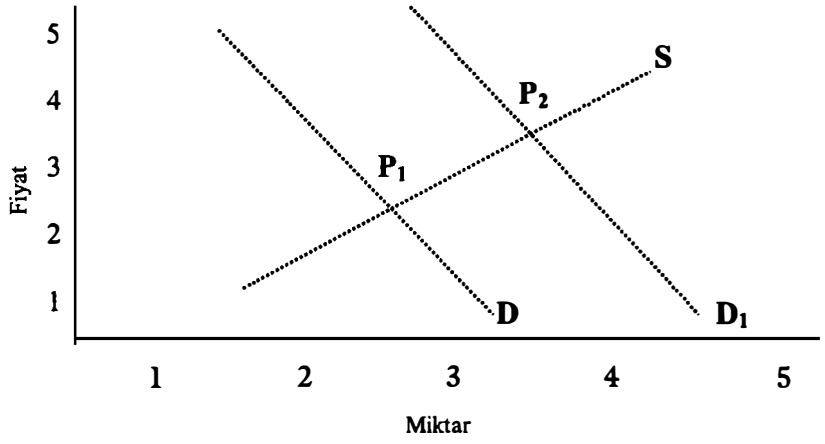
Talep eğrisi sağ aşağı eğimlidir: Fiyat düştüğünde talep artar. Tamamen doğru, ancak burada bir tehlike mevcut. Fazla olan talep

edilen malın miktarıdır. Ancak, talepteki bir artış tüm talep eğrisinin kaymasına sebep olabilir. Bir şekil bunu gösterebilir:



Şekil 10. Arz Eğrisinde Kayma

Birinci şekilde fiyat P_1'den P_2'ye düşmüştür. P_2 noktasında talep edilen miktar P_1 noktasındakinden daha fazladır. Ancak, talep eğrisi bir bütün olarak sabitken arz eğrisi kaymıştır. İkinci şekilde ise, talep eğrisi sağa kaymış, arz eğrisi değişmemiştir. Talepteki bu artış daha düşük değil, daha yüksek bir fiyata sebep olmuştur. Karışıklığı önlemek için şunu belirtelim, talepteki bir artış tüm eğrinin hareketini göstermek için kullanılmalıdır.



Şekil 11. Talep Eğrisinde Kayma

Kolay akılda kalacak bir şekilde özetlemek gerekirse: Talep (ya da arz) eğrisi üzerindeki bir hareketi tüm eğrinin hareketi ile karıştırmayın.

1. (1) Talep edilen miktardaki azalma ve tüm talep eğrisindeki azalma ile (2) arz edilen miktardaki yükselme ya da düşme ve buna uyumlu arz eğrisi kayması arasındaki farkları şekil üzerinde gösterin. (Bunun geleceğini biliyordunuz, değil mi?)

Özet

Korkarım bu bölüm biraz uzun ve sıkıcı oldu. Eğer tek bir şey hatırlayacaksanız, o da şu olsun: Değer sübjektiftir. Bireylerin mallarla ilgili yargıları fiyatı belirler.

Gelecek bölümde, bu gerçeğin göz ardı edilmesi durumunda iktisadın ne hâle geleceğini göreceğiz.

5.Bölüm

Emek Değer Teorisi

Bir önceki bölümdeki tartışma önemli bir problem ortaya çıkarmaktadır. Bölümün ilk kısmında, bazı sınırlamalara konu olan fiyat pazarlıkları üzerinde durulmuştu: Kendi portakalınız yerine benim elmamı almayı tercih ediyorsanız, benim tercihim de tam tersi ise, mübadeleden ikimiz de kazançlı çıkarız. Ancak mübadele oranı hakkında pek az şey söyleyebildiğimizi gördük. Bir portakala bir elma, bir portakala iki elma, bir elmaya üç portakal gibi. Hemen her şey karanlıktaydı.

Fakat konunun ilerleyen bölümlerinde görüntü değişmeye başladı. Burada fiyatın belirlenmesi kolaylaşmıştı: Basitçe, talep ve arz eğrisini çizerek onların kesiştikleri yere bakıyorduk. Daha kolay ne olabilir ki?

Acaba bir açmazımız var mı? Daha yakından bakalım:

1. Mübadeleye fiilen katılanların pazarlık sonuçları bir yana, ürünlerin mübadelesinin sağlanacağı oranı belirleyemeyiz.

2. Mübadelecilerin talep ve arz eğrileri belli ise, mübadele oranını kolaylıkla belirleyebiliriz: Eğrilerin kesiştiği nokta.

1. Buna ne demeli? Bir çelişki var mı? Birinci bölümdeki çelişmezlik yasasını tekrar okuyun.

Neden Çelişme Yoktur?

Benim şansıma, bu iki durum arasında bir çelişme yoktur. İlk durum kategoriktir, mübadele oranının mübadelecilerin pazarlığından bağımsız olarak belirlenemeyeceğini söyler. İkinci ifade ise, aksine, hipotetiktir, talep ve arz eğrileri verildiğinde fiyatın belirlenebileceğini söyler.

Bu, bizim çelişkiden kurtulmamızı sağlar. Hipotetik durumun şartlı ifadesi anlaşılmadıkça, her iki durum da tutarlı olarak doğrudur.

Bunun üzerinde biraz daha duralım. (Buna gerek görmüyorsanız, paragrafı atlayabilirsiniz.) Hipotetik durum, talep ve arz eğrileri verildiği taktirde ne olacağını söyler. Eğrilerin belli olduğunu söylemez. Eğriler verilmediği taktirde de, bu yargı, mübadele oranının belirlenmesinin ne ölçüde kolay olacağı ile ilgili bir iddiada bulunmaz. O hâlde, oranın belirlenemez olduğu yönün-deki iddia ile de çelişmez.

1. "Ancak, şartlı ifade asla gerçekleşmezse, varsayım daima yanlış olacaktır. O hâlde, önceden öne sürdüğünüz ifadelerden yalnızca birinden vazgeçerek çelişkiden kaçındınız." Bu görüşün hatalı tarafı neresidir?

2. Bir çelişki oluşturabilmek için bu iki ifadeye nasıl bir ekleme yapmanız gerekir?

3. (1) Çelişkili gibi görünen; (2) ama aslında olmayan, çünkü içlerinden "şartlı" durumu gerçekleştiremeyen biri hipotetik olan iki farklı durum için örnekler verin.

Talep ve Arz Eğrilerine Yeniden Bakış

İkilemimizin çözümü elbette yeni bir soruyu gündeme getiriyor. Gerçek dünyada talep ve arz eğrileri neden verilemez? Talep ve arz eğrilerinin nasıl oluşturulduğunu hatırladığımız taktirde, bunun cevabı kolaylıkla verilebilir. Hatırlayacağınız gibi, talep ve arz eğrilerini elde etmek için öncelikle bir talep ve arz cetvelinizin olması gerekiyordu. O hâlde, eğer sabit bir talep veya arz cetveliniz yoksa ortada talep veya arz eğrisi de olmayacaktır.

Fakat şimdi yeni bir soru karşımıza çıkıyor. Talep ve arz cetvelleri neden pazarlık öncesi verilmiyor? Buna cevap verebilmek için insan davranışı konusuna yeniden dönmemiz gerekiyor. İktisat öğrencisi olarak amacımızın ne olduğunu yeniden hatırlayalım. Konumuzu aydınlatmak üzere davranış aksiyomundan varsayımlar türetmeye çalışıyorduk.

Talep ve arz cetvellerinin önceden sabit olması davranış aksiyomunun bir sonucu değildir. Elma ve portakalları değişmeye başlamadan önce, muhtemelen, hangi malı hangi bedel karşılığında alacağınızı bilirsiniz, ama böyle olmasını gerektirecek hiçbir şey yoktur.

Bu son noktanın önceki durumla ilgili nasıl bir değişiklik gerektirdiğini görebiliyor musunuz? Mübadele oranının belirsiz olduğu ya da arz ve talep cetvellerinin önceden sabit olarak belirlenemeyeceği tam olarak doğru değildir. Aslında söylemek istediğimiz, insan davranışı açısından bu cetvellerin mutlaka sabit olmasını gerektiren bir şeyin olmamasıdır. Buradan yola çıkarak, üzerinde ısrarla durduğumuz iki iddiayı sürdürebiliriz: (1) Mübadele oranı belirsizdir; ve (2) arz ve talep eğrileri verilirse fiyat belirlenir.

Bir başka nokta daha ulaştığımız sonucu güçlendirmektedir. Varsayalım, elinizde bendeki güreşçi resimleriyle değişmek istediğiniz bir miktar fıstık var. (Elma ve portakallardan sıkıldım, ya

siz?) Zihninizde çeşitli güreş yıldızlarının resimlerine karşılık önerebileceğiniz fıstık sayısıyla ilgili bir plân olabilir (olmayabilir de). Her iki durum da davranış aksiyomu ile uyumludur. Benzer şekilde, benim zihnimde de söz konusu ticarete ilişkin bir şema olabilir, olmayabilir de. Ancak, siz benim böyle bir plânımın olup olmadığını kural olarak bilemezsiniz. Sizin bir plânınızın olması benim de bir plânımın olmasını gerektirmez ve eğer sizde yoksa bende olabilir, hepsi aynıdır.

Avusturya iktisadında, ilgilendiğimiz şekliyle, tercihler davranış içinde ele alınır. On fıstık karşılığında Hulk Hogan'ın bir resmini öneriyorsam, Hulkster'in bir resmine karşılık 10 fıstığı tercih ediyorum demektir, önerim bunu gösteriyor. Davranış açısından diğer kombinasyonların göreceli olarak sırası konumuzun dışındadır. Önemli olan, piyasada beyan edilen tercihlerdir, diğerleri ise "ilkbaharda açan çiçekler gibi, lay lay lom/ yâni konuyla ilgisizdir."

Elbette herkes kendine ait bir tercih ölçeğine sahip olup olmadığını bilir. Ancak, hangi ölçek verilirse verilsin, bu, davranış aksiyomundan kaynaklanır. Bu bakış açısından, bir kimse sizin ve benim sabit bir tercih ölçeğimizin olmadığını varsayabilir.

O hâlde, talep ve arz eğrileriyle ilgili söylediklerimiz tamamen hipotetiktir. Kesin olarak ifade etmek gerekirse, aslında bize verilen tek şey, eğrilerin kesişim noktasıdır: Yâni, alışveriş işlemindeki gerçek fiyattır. (Ünlü bir İngiliz iktisatçı, Sir Dennis Robertson bunu vurgulamıştır.)

Eğer eğriler hipotetikse, neden onları kullanalım? Artık cevabı bulmanız gerek. Hipotetik muhakeme bilimde çok yararlı, iktisatta ise kaçınılmazdır.

Şu ana kadar eğrilerin gerçekten de "orada" olmadıklarını vurguladık: Sabit tercih ölçeklerinin olması gerekmediğini öğrendik.

Ancak, bu konuyu çok fazla zorlamamamız gerekiyor. Bazı iktisatçılar tercihlerin davranış anı dışında ortaya çıkmadığını düşünürler. (Nobel ödüllü iktisatçı James Buchanan bu görüştedir.) Biz bu görüşe katılmıyoruz.

Ek

Burada üzerinde dikkatle durulması gereken bir yanlış anlama söz konusudur. Aslında, ben de bu yanlış anlamadan bir miktar nasibimi almış durumdayım. Talihim var ki, ünlü bir Avusturya iktisatçısı dikkatimi bu hataya çekti. Bu bölümün ilk sayfasındaki açık çelişkiye tekrar geri dönün. Oradaki tartışma iki malın mübadele oranını belirleyip belirleyemeyeceğimizle ilgiliydi.

Eğer yukarıda öne sürüldüğü gibi, dışarıdan bir gözlemci bu oranı belirleyemiyorsa, bu durum, oranın belirsiz olacağı anlamına gelmez. Aksine, oranın sabit olması ve dışarıdan gözleyenin bunu bilmemesi söz konusu olabilir.

Bu noktayı bana gösteren ünlü iktisatçı, ticaretin gerçekleştiği anda alışverişe katılan tüm bireylerin tercih sıralarının sabit olduğunu ileri sürmektedir. Ona göre, bireyin bizzat kendisi potansiyel tercih sıralamasının farkında olmayabilir.

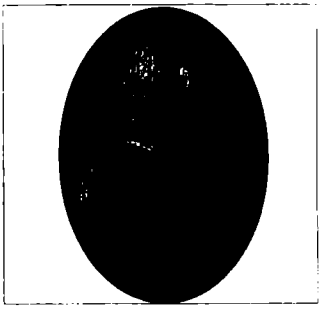
Bunun doğru olup olmadığından emin değilim, ancak metindeki iddia bu konuyu ihmal etmiyor. Eğer tercih sıralamaları potansiyel olarak önceden varsa, sadece pazarlıkların sonuçlarını gözlemleyebiliriz. Tercih ölçekleri erişilemezdir.

Niçin böyle olduğunu görebiliyor musunuz? Bir kez daha, insan davranışının genel bilimi (praxeology) bu konunun inkârını gerektirmez. Tercihlerin "zihinde" değil, ancak davranışlarda bulunacağı felsefî bir doktrindir. Bunun doğru olup olmadığını belirlemek

iktisatçı olarak bizlerin işi değildir. Yinelersek, bizim bilmek istediğimiz, davranış aksiyomunun sonucudur. Tartışmalı felsefî teoriler göz ardı edilebilir.

1. Piyasa talep ve arz eğrileri de hipotetik olabilir mi? Hangi argüman bunu gösterir?

2. "Davranışların daima tercihlerin sonucu olmaması söz konusudur. Bazen gerçekten istemeseniz de bir şeyler yapabilirsiniz" Bir Avusturya İktisat Okulu taraftarı bunu nasıl cevaplandıracaktır?



Adam Smith
1723-1790



Karl Marx
1818-1883

Başka Bir İktisat mı?

Şu ana kadar tartıştığımız fiyat ve değer yaklaşımları 1870'lerden beri geliştirilen değerin subjektif teorisidir. (Ortaçağ ve Rönesans döneminde geliştirilmiş, ancak, 19. yüzyıl boyunca gölgede kalmıştır.) Bazı iktisatçılar değere farklı bir şekilde bakarlar: Bunlar Adam Smith ve David Ricardo'nun da içinde yer aldığı Klâsik Okul olarak adlandırılan akımın üyeleridir.

Avusturya iktisadını daha iyi anlayabilmek için, klâsik doktrinden faydalanabilirsiniz. Önce böyle yapacak, ardından, klâsik teorinin temel noktası olan üretim maliyeti konusuna radikal bir şekilde farklı bakan Avusturya İktisat Okulu yaklaşımını inceleyeceğiz.

Klâsik teoriye, onun en karşıt yorumcusu -"bilimsel soysalizmin" kurucusu- Karl Marx tarafından takdim edilen şekliyle bakalım. Marx, teorisini çok sistematik bir şekilde ileri sürmüştür. Hâlihazırda sahip olduğumuz bilgiyi Marx'ın teorisindeki hatayı görmemize yardımcı olacak şekilde kullanabiliriz. İncelemelerimizin bir faydası daha olacak. Yirminci yüzyılın büyük bölümünde dünyanın önemli bir kısmında komünist idareler hüküm sürdü. Bu rejimler kendilerini büyük ölçüde Marx'ın teorilerine dayandırmışlardı. Yanlış teorilerin korkunç bir tahrip gücü var.

1. Karl Marx'ın hayatı üzerine bir rapor hazırlayın. Hayatından öğrenebildiğiniz kadarıyla, sizde insanlığın refahıyla samimi olarak ilgilenmiş biri izlenimi bıraktı mı? Bu konuda Paul Johnson'un "*Intellectuals*, New York: Harper Collins, 1990" adlı kitabına bakmak yararlı olabilir.

2. Aşağıdakilerin kim oldukları ve ne yaptıklarını inceleyin: Friedrich Engels, Karl Kautsky, V.I.Lenin.

Marksizmin ABC'si

Öğrendiğimiz kadarıyla, mübadele oranları ya da fiyatların talep ve arz tarafından belirlenmesi bizi bir parça boşlukta bırakır. Arz ve talep eğrileri bireysel tercihlere bağlıdır ve sadece tercihlere bağlı olarak sabittirler.

Marx, bu açıklamayla yetinmenin yüzeysel, "vülgar" iktisadın bir göstergesi olduğunu ileri sürmüştür. Teorinin görevi, ekonomik davranışın ardındaki kuralları keşfetmektir.

Marx subjektif teoriyi tamamen reddetmemiştir. Bir noktada teori doğrudur. İktisadî değer taşıması için bir malın faydası olması gerekir. Elmalar ve portakalları (üzgünüm geri geldiler) en azından bu mallardan birine değer biçmedikçe değiştiremeyiz. Eğer küçük portakallar benim için önemli değilse, karşılığında bir şey vermem. Marx çoğunu kabul etmiştir; bir seferlik de olsa, sağduyudan yoksun biri değilmiş.

Bu gerçek Marx'ın teorisine karşı ileri sürülen genel bir iddianın yanlışlığını da bize göstermektedir. Birazdan göreceğimiz gibi, Marx, bir malın ekonomik değerini o malın üretilmesi için gereken işgücü saatiyle açıklamıştı. Peki bir kimse uzun süre çalışarak çamurdan pastalar yapıyorsa durum ne olacaktı? Yapılması için ne kadar zaman harcarsa harcasın çamur pastaları değersizdir, kimse çamurdan yapılmış bir pasta yemek istemez.

Bu itiraz Marx'ı etkilememiştir. Değerli olabilmesi için bir malın faydası olması gerekir ya da Marx ve klâsiklerin deyimiyle, kullanım değeri. Çamurdan pastaların kullanımı olamadığı için ekonomik değerleri yoktur. Bu hem Avusturya hem de Marksist değer teorisiyle uyumludur.

1. "Eğer Marx sadece faydalı şeylerin ekonomik değeri olacağını ileri sürmüşse, o hâlde kendisi de gerçekten bir subjektif değer kuramcısıdır." Bu iddia neden hatalıdır?

Marx Neden Subjektivist Değildir?

Araştırmamızın cevabı nettir. Marx, bir malın ekonomik değerinin olabilmesi için, onun faydalı olması gerektiğini düşünmüştür. Buraya kadar kendisi ve subjektivist okul aynı görüştedir. Bir mal fayda sınavından geçtiği zaman subjektif değer sahneye çıkar. Bir malın değerini belirlemek için yapılabilecek daha başka bir şey yoktur.

Marx neden bu adımı atmıştır? İşin tuhafı, subjektif değerle ilgili bizim daha önce öğrendiğimiz temel gerçeklere o da ulaşmıştı. Subjektif değerler ordinaldir. Bir elmaya bir portakalı tercih ettiğimi söyleyebilirim, ama ne kadar tercih ettiğimi söyleyemem. Bir portakalın bir elmadan daha çok birim faydası olduğunu söyleyemem. Dahası, benim portakal tercihimle sizinkini kıyaslamak da imkânsızdır: Kişilerarası fayda kıyaslaması yapamayız.

Neden yapamayacağımızı görebiliyor musunuz? Her tercih ölçeği sadece bir birey için ordinal sıralamayı gösterir:

BEN	**SEN**
2 Portakal	**2 Elma**
1 Portakal	**1 Elma**
2 Elma	**2 Portakal**
1 Elma	**1 Portakal**

Benim iki portakal sıralamamla senin bir elma sıralaman arasındaki karşılaştırma ile ilgili sorunun bir anlamı yoktur. Tercihi tanımladığımızda, soru, kuralları ihlal etmektedir.

Ancak, Marx'a göre, problem tam da burada yatmaktadır. Kullanım değeri subjektif olduğundan, değer bilimine temel oluşturamaz. Bilimin amacı, objektif olarak doğru yasalar geliştirmektir.

Subjektif değer ise bunun gereğini karşılayamaz. O hâlde baklayı ağzından çıkar bakalım.

1. Bu akıl yürütme çizgisinde Marx'ın bilimle ilgili temel hatası nedir?

2. Psikolojide bir akım olan Davranışçılık Marx'ın subjektivizmi reddetmesine benzeyen bir yöntem izler. Bu akımla ilgili açık bir rapor yazın.

3. "Marx sadece kullanım değeri olan malların ekonomik değeri olacağını ileri sürdüğüne göre kendi teorisinden subjektivizmi çıkaramamıştır. O hâlde teorisi kendi standartları içinde hatalıdır." Marx bu itiraza nasıl cevap verebilirdi?

Marx'ın Kendi Sorununa Karşı Geliştirdiği Çözüm

O hâlde iktisadî değerle ilgili bilime nasıl ulaşılacaktır? Marx'a göre, iktisadî mallar kullanım değeri dışında başka bir özelliğe sahiptir: Mübadele değeri. Eğer benim bir elmam varsa, bu elma, sadece, benim belli isteklerimi doğrudan karşılamakla kalmaz, kendisiyle başka malların takasında da kullanılabilir. Belki de onunla bir portakal alabilirim. (Eğer alamıyorsam, bu kitaptaki örneklerin büyük bölümü boşa gitmiş demektir.)

Marx'a göre, mübadele değeri, bir değer bilimi oluşturmada doğru dayanağı teşkil eder. Bir portakala karşılık bir elmayı değiştiğimizi düşünelim. Bir elma = bir portakal olacaktır. Burası, Marx'a göre, bilimin zorunlu ilk basamağıdır.

1. Öğrendiklerinize göre, Marx'ın temel muhakeme hatasını tespit edin.

Marx'ın Temel Hatası

Hemen fark ettiğinizi umarak belirteyim, Marx'ın argümanının ilk basamağı yanlıştır. Mübadele eşitlik anlamına gelmez, çifte eşitsizlik anlamına gelir. Eğer elmalarımdan birini senin portakallarından biriyle değişiyorsam, bu, benim bir portakala bir elmadan daha fazla; senin de bir elmaya bir portakaldan daha fazla değer verdiğini gösterir. Aksi hâlde takas gerçekleşmezdi.

Marx itirazımıza şu şekilde karşılık verebilirdi: Çifte eşitsizliği kabul etmekle beraber, bu, sadece kullanım değerine uygulanabilir. Ancak, kullanım değeri ekonomik değeri açıklamaz. Bu görev mübadele değerine düşer ve burada da bir eşitlik olmak zorundadır.

Bu cevap Marx'ın yaptığı bir diğer temel yanlışı gösterir. Kendisi, hatalı olarak, mübadele değerinin kullanım değerinden bağımsız olduğunu varsayar. Hâlbuki böyle değildir. Bir elmanın niçin bir mübadele değeri vardır? Çünkü onunla bir portakal alabilirim. Ve bu değer benim ne kadar portakal istediğime ve senin de ne kadar elma istediğine bağlıdır. Mübadele değeri, kullanım değeri veya faydadan kaynaklanır; kendine özgü mistik bir varlık değildir.

1. Marx bu itiraza nasıl cevap verebilir? Karşılığında bir Avusturya iktisadı taraftarı ne söyleyebilir?

2. Marx'ın teorisi "praxeology"nin hangi temel ilkelerini ihlal eder?

Marx'ın Bilimle İlgili Hataları

Marx, muhtemelen, eleştirimizi şu şekilde cevaplayacaktı: Biz soruyu değerin subjektif teorisi yönünden ortaya koyuyoruz. Ancak,

aslında bizim izlediğimiz yol bundan farklı. Mübadele değerinin subjektif değerden ne şekilde farklılaştığını açıklamıştık. Acaba, Marx'ın, "mübadele değerini" bağımsız bir olgu şeklinde açıklamasının sebebi ne olabilir? Bu, davranış aksiyomundan türetilmiş değildir.

Peki bu, Marx'a karşı iyi bir cevap teşkil eder mi? Kendisi, her şey bir tarafa, praxeology'ye bağlı olma iddiasında bulunmamaktadır. O hâlde, neden söz konusu disiplinin gereklerine bağlı olması gereksin? Korkarım bu savunma şekli Marx için hiç de umut verici değildir. Praxeology ile ilgili görüşü ne olursa olsun, temel bir sorunla karşı karşıyadır; bize, mübadele değerinin kullanım değerinden bağımsız olarak varolduğunu ispatlamak zorundadır. Yapmadığı şey de budur.

Marksistlerin Diğer Hataları

Marx'ın bize cevabı şu olabilirdi: "Yanlış yere bakıyorsunuz. Mübadele değerinin haklılaştırması, sadece, değerle ilgili gerçek yasalara ulaşma imkânı sağlamasında yatmaktadır. Kavramı kullanmak için başka bir desteğe ihtiyacım yok."

Marx'ın şanssızlığından, değerle ilgili net yasalar oluşturma çabası boşunadır. Temel varlıklarımıza, yâni elma ve portakallara geri dönelim. Bir elma = bir portakal.

Marx'a göre, bunun anlamı, bir elmanın bir portakalla özdeş olmasıdır. Ancak, bir elmanın portakaldan çok farklı olduğu ortadadır. Marx bunların özdeşliğini nasıl ileri sürebilir?

Marx'ı destekleyen hiçbir şey yoktur (veya, en azından, pek az şey vardır.) Bir elmanın portakalla özdeş olmadığını kendisi de çok iyi bilir, ama, onun düşüncesine göre, elma ve portakalın her ikisinde de aynı olan temel bir özellik olması gerekir. Aksi hâlde eşitlik olmayacaktır ve eşitlik olmaksızın da mübadele yasalarını türetemeyiz.

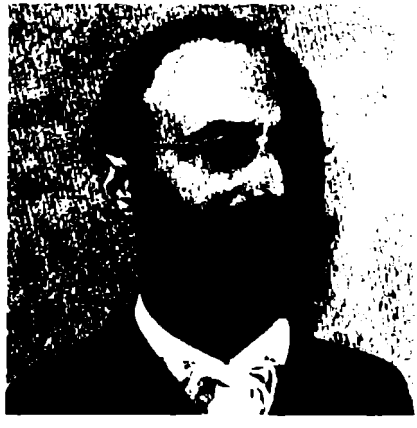
Peki o hâlde; elma ve portakalda özdeş bir unsur vardır. Nedir bu? Marx'a göre, bu, sadece emek olabilir. Bir elma bir portakalla sadece her birinin üretiminde aynı miktar insan emeği kullanıldığı için değiştirilebilir.

Böhm-Bawerk'in Eleştirisi

Avustuya iktisadının önde gelen temsilcilerinden, 20. yüzyılın başlarında Avusturya'da maliye bakanlığı da yapmış olan Eugen von Böhm-Bawerk, Marx'ın argümanına karşı şiddetli eleştirilerde bulunmuştur. Kendisi iki temel eserini Marx'ın iktisat görüşüne ayırmıştır: Önemli bilimsel incelemesi *Capital and Interest*'in bir bölümü ve *Karl Marx and the Close of His System* adlı küçük bir kitap.

Böhm-Bawerk, Marx'ın iddiasında bir eksiklik tespit etmiştir. Varsayalım, Marx'a uyarak mübadelede bir eşitsizlik olduğunu kabul ediyoruz. Yine varsayalım, eşitliğin özdeşlik gerektirdiği konusunda da kendisine katılıyoruz. Özdeş unsur neden emek olsun? Ortak unsur neden başka bir şey olamasın?

Emek, varsayılan ortak unsur açısından umut vadeden bir seçim gibi görünmemektedir. Bazı malların değerleri açık bir şekilde kendilerinin üretimi için gereken işçilik saatine bağlı görünmemektedir. Böhm-Bawerk şarabın değerinin uzun süre saklanmakla artacağını belirtir. Üzümleri toplayıp şaraba dönüştürmek şarap fiyatının tespitinde pek önemli bir yer tutmaz.



Eugen von Böhm-Bawerk
1851-1914

1. Değeri, üretiminde gereken emeğe bağlı olmayan mallara, şarap dışında, başka örnekler verin.

2. Marx, mübadelede eşitlik varsa, bunu açıklayan bir unsurun olması gerektiğini ileri sürer. Haklı mıdır?

Bir Diğer Mantık Hatası

Böhm-Bawerk, Marx'ın ileri sürdüğü görüşte çok daha önemli bir mantık hatası bulmuştur. Herkes, bazı çalışanların diğerlerinden daha verimli olduğunu bilir. Sizin, ağaçtan bir kitap desteği yapmanız birkaç saat alırken, benim aynı işi yapmam senelerce sürebilir. Benim yaptığım kitap desteği sizinkinden kat kat daha değerli mi olacaktır? Elbette hayır. O hâlde, iktisadî değer bir şeyin üretiminde kullanılan işgücü zamanına bağlı değildir.

Marx bunu biliyordu. Fakat, az önce açıkça gördüğümüz gibi, asla, gözde teorilerinden birinden vazgeçmeye yanaşmadı. Problemi giderebilmek için ise, belirli bir malın değerinin belirlenmesinde sadece o malın üretiminde kullanılan işgücünün değil, bu tür mallar için "sosyal olarak gereken" işgücünün önemli olduğunu ifade etmiştir. Yapmış olduğum kitap desteği ne kadar fazla zaman harcamış olursam olayım, kitap desteklerinin yapımı yıllar sürmeyeceği için, olağanüstü bir değere sahip olmayacaktır.

Tam burada Böhm-Bawerk eleştirilerine başlar. Emeğin sosyal olarak gerekli miktarını belirleyen şey nedir? Bazen, benim kitap desteği örneğimde olduğu gibi, cevap açıktır: Bir yeteneksizin çalışmasını kriter olarak kullanmayız. Ancak, neyin sosyal gereklilik olduğu her zaman açık değildir. Bir kimsenin herhangi bir şeyi üretirken kullandığı en kısa süreyi standart olarak kabul edebilir miyiz? Standart bu değilse ne olacak?

Böhm-Bawerk bu sorunun çözümü için Marx'ın fiilî piyasa fiyatlarını bilmesi gerektiğini belirtir. "Sosyal açıdan gerekli" emek, piyasa fiyatından üretilen mallar için gereken emektir. Bir malın üretiminde bundan daha fazla emek harcamak gerekiyorsa, onun için "sosyal olarak gerekli" emek harcanmıyor demektir.

Marx'ın yöntemindeki hatayı görebiliyor musunuz? Böhm-Bawerk'in gösterdiği gibi, Marx bir daire içinde mantık yürütmektedir. Kendisi bir malın piyasa fiyatının o malın üretiminde kullanılan sosyal emek tarafından belirlendiğini öne sürmüştür. Daha sonra, sosyal olarak ne kadar emeğin gerekli olacağını bulmak amacıyla malın piyasa fiyatına bakmamıştır.

Aynı hata teorinin ilgili bir kısmını daha etkilemektedir. Bir malın üretiminde kullanılacak işgücü saati, tamamen farklı türde bir malın üretilmesi için gereken işgücü saatiyle nasıl kıyaslanacaktır? Benim bu kitaptaki emeğim ile Michael Jordan'ın basketbol sahasındaki emeği ne şekilde kıyaslanabilir? (Ve kıyaslamanın sonucu neden beni dezavantajlı bir konuma düşürür?) Bir inşaat işçisi ile bir cerrahın emeğini nasıl kıyaslayabilirsiniz?

Marx genel bir emek ölçüsüne ulaşamadıkça, emek değer teorisini de ileri süremeyecektir. Farklı emek türleri ile uğraşıp duracak, bir çeşit emekle üretilen bir malın başka bir emek çeşidiyle üretilmiş bir diğer malla mübadelesinde takas oranının nasıl oluşacağını açıklayamayacaktır.

Bakalım, Marx'ın "çözümünü" tahmin edebiliyor musunuz. Evet doğru; kendisi, pek çok emek çeşidini genel bir ölçüye indirgeyebildiğini iddia etmektedir. Peki bu nasıl yapılacaktı? Emek türlerinin piyasa değerleri referans alınarak elbette! (Bereket versin, kendisinin açıklamaya çalıştığı komplike yöntemi burada anlatmayacağım.)

Bir kere daha söyleyelim, Böhm-Bawerk hatayı göstermiştir. Çeşitli emek türlerini genel bir ölçeğe indirgemek için piyasa fiyatlarının kullanılması, açıkça basit bir daire ile sonuçlanır. Marx'ın düştüğü hata, "sosyal olarak gerekli" emek tanımındaki kabahatiyle aynıdır.

1. Marx'ın sosyal açıdan gerekli emek ölçütündeki dolambaçlı mantığı gösteren argümanın aşamalarını ayrıntılı olarak açıklayın.

2. Marx'ın teorisindeki yanlışlıkları dikkate aldığımızda, acaba kendisinin neden bu yolda devam ettiğini düşünüyorsunuz? Teorisindeki açık zorlukları görememiş olabilir mi?

Son Bir Hata

Marx'ın emek teorisiyle ilgili bir çok önemli sorunu ele aldık. (Eğer biri çıkıp, "çok fazla ve gereğinden uzun" derse, öğretmen kendisini sınıftan kapı dışarı etmelidir.) Ancak, bir an için tüm bu sorunları bir kenara bıraktığımızı varsayalım. Ne olur?

İlginç bir şekilde, henüz elimizde fiyatı yeterince açıklayabilecek bir teori olmayacaktı. Marx da bu durumun farkındaydı. Kendisi, kapitalist bir ekonomide malların emek değerlerine göre takas edilmediğini biliyordu! (Maalesef kendisinin sebepleri burada açıklanamaz, zira bunlar, kitabın bu kısmında henüz ele almadığımız iktisat konuları kapsamına giriyor.)

Durum inanmamız için fazlaca garip. Marx, malların neden o oranda takas edildiğini açıklayacak (güya) bilimsel bir teori oluşturmak için çok çaba sarfetmiştir. Ancak teorisi, kendisinin de itiraf ettiği gibi, bunu başaramamıştır. Sonuç nedir?

Marx şöyle cevaplar: Evet, emek teorisi fiilî fiyatları açıklamaz. Ancak, emek fiyatının belirlenmesiyle, teori, fiilî fiyatların nasıl oluştuğunu gösterebilir. O hâlde, teori temize çıkmıştır; her şeye rağmen fiyatı açıklamaktadır. Bir kere daha Marx'ın karşısına belalı rakibi Böhm-Bawerk çıkıyor. Burada ele almayacağımız bir yöntemle, kendisi, Marx'ın reel fiyatların emek fiyatlarından türediği görüşünün hatalı olduğunu göstermiştir; burada teferruata girmek çok mantıklı değil.

Marx'ın iddialarının ve Böhm Bawerk'in eleştirisinin teknik detaylarına girmek yerine konuya daha genel bir açıdan bakalım. Varsayalım, Marx, reel fiyatları emek fiyatlarından türetebilir. Yâni, diyelim ki, Marx'ın hesabı doğrudur: Ne fark eder? Marx'ın iddiası, kapitalizmin "hareket yasalarının" gerçekte ne olduğunu gösterebileceğidir. Diğerleri yüzeyde geçinebilir; kendisi gittikçe derinlere dalacaktır.

Ancak, bir rakamdan diğerini türetmek bu mutlak ihtiyacı nasıl karşılayabilir? Bir örnekle sorunu ortaya koyabiliriz: (Doğal olarak portakal ve elmalara dönüyoruz.)

Bir portakal bir elma karşılığında değişiliyor.

Bu durumda, bire bir mübadele oranında, bir portakalın elma fiyatı bir elmadır. Portakalların elma fiyatları belli ise, elmaların portakal cinsinden fiyatını da türetebilirz. Ancak, böyle yapmakla portakalların elma cinsinden fiyatının, elmaların portakal fiyatına göre daha temel olduğunu göstermiş olmayız. Daha gerçekçi bir açıklama için sayısal bir türevden daha fazlasına ihtiyacımız olacaktır.

Umarım, emek değer teorisinin Avusturya İktisat Okulu'nun teorisine kabul edilebilir bir alternatif sunmaktan uzak olduğu konusunda sizi ikna ettim.

1. Marx'ın bilimsel açıklamasındaki hangi fikir kendi teorisine dayalıdır? Sizce, Marx'ın görüşü doğru mudur? Değilse neden?

2. Teorisinin ne kadar detaylı olduğu konusunda bir fikre varmak için Marx'ın *Capital* adlı eserinin ilk cildinin başlangıç bölümlerini inceleyin.

3. Praxeology gerçek bir açıklamayı neyin oluşturduğu meselesine nasıl bir cevap vermektedir?

Altıncı Bölüm

Fiyat Kontrolleri

Ekonomi Ne İşe Yarar?

Bundan uzun zaman önce şöyle düşünmüş olabilirsiniz: Ekonomiyle neden uğraşayım? Aslında belki de çoğunuz bu kitabı bir kenara fırlatıp atmak üzere de olabilirsiniz. Attıysanız geri alın: Bu bölümde, iktisat teorisinin politik konularda bize nasıl yardımcı olacağını göreceğiz.

1. "Fiyatlar çok yüksek." Bu genel şikâyet ne anlama geliyor?

2. "Ücretler çok düşük." Sıkça tekrarlanan bu ifadenin az önceki şikâyetle nasıl bir ilişkisi vardır?

Piyasada Mücadele

"Benzin fiyatları çok yüksek: Neden petrol şirketleri daha ucuza satmak için zorlanmasın? Üstelik muazzam kâr ediyorlar. Fiyatlarını biraz düşürmeleri hissedarlarını düşkünler evine gönderecek değil ya."

Diyelim ki, benzin fiyatları, galonu (4,54 litre) (piyasa fiyatı olan) 1.30 dolardan 1.00 dolara düştü, ne olur? Piyasa fiyatında her alıcı bir satıcı, her satıcı da bir alıcı bulabilir.

Bunun neden doğru olduğunu, geride bıraktığımız bölümlerdeki bilgilerden faydalanarak, anlayabiliyor musunuz? Bunu göstermenin bir yolu *reductio* adı verilen özel bir tür argüman kullanmaktır. Bir reductio'da, ispatlamak istediğimiz şeyin tersinin doğru

olduğunu varsayarız. Daha sonra da, bu hipotezin bir zıtlığa yol açıp açmadığını gösteririz. Eğer öyle ise, orijinal hipotezimizin tersi doğru demektir.

Kafanız mı karıştı? Karışmasa normal olmazdı zaten. Bir başka şekilde bakalım:

(1) p yargısını kanıtlamak istiyoruz.

(2) "p değil"in bir zıtlığa yol açtığını gösteriyoruz.

(3) Bu da p'nin doğru olduğunu kanıtlar.

1. Bir *reductio* kanıtı mantığın hangi ilkesine dayanır?

Ya Alıcı ve Satıcılar Karşılaşmazsa?

Piyasa fiyatından tüm alıcıların bir satıcı, tüm satıcıların da bir alıcı bulacağını gösterebilmek için bir *reductio* kanıt kullanabiliriz. Varsayalım, benzinin piyasa fiyatı, galonu 1.30 dolar ve piyasada alıcılardan daha fazla satıcı var (p değil). Bu fiyatta, daha çok insan arz edilen benzini almak isteyecektir. Ne olacak şimdi?

Açıkçası, benzin alabilmek için alıcılar birbiriyle kapışacaklardır. Benzin istasyonları arasında "fiyat savaşı" olduğunda, uzun kuyruklarda beklemenizin sebebi budur. İnsanların kuyrukta beklemekten hoşlanmadıklarını öğrenmek sizi şaşırtmayacaktır. Bazı alıcılar bir müddet sonra daha fazla fiyat teklif edecektir.

Yeni teklif durumunda ne olur? Daha az alıcı daha yüksek fiyattan benzin almak isteyecek, ancak daha fazla satıcı benzin teklif edecektir. Neticede arz ve talep dengelenecektir.

1. Hangi alıcılar fiyatı arttırmak isteyecektir?

2. "Metindeki analiz işe yaramaz. Bir çok piyasa işleminde müşteriler bir fiyat teklif etmez. Satıcılar fiyatı belirler. Satıcı fiyatı arttırmadıkça fiyatlar yükselmeyecektir." Bu itirazın hatalı tarafı nedir?

Şunları gösterin:

(a) Müşterilerin fiyatları yükseltemeyeceği iddiası neden yanlıştır?

(b) Bu iddia doğru olsa bile sonuç neden yanlış olacaktır?

3. Metindeki argüman kesin bir reductio kanıt mıdır, yoksa sadece çıkarımsal bir kıyas mıdır? Bu soruya cevap verebiliyorsanız, muhtemelen meseleyi çözmüşsünüz demektir.

İktisadın Temel Bir Kuralı

Size iyi haberlerim var. Eğer reductio kanıt konusunu karışık bulduysanız, kendisine hiç atıfta bulunmadan, temel bir ekonomik ilkeyi anlamanız mümkün. Hatırlamanız gereken tek şey şu: Belli bir fiyatta, satıcıdan fazla alıcı varsa fiyat yükselecektir; eğer belli bir fiyatta, satıcılar alıcıdan fazlaysa fiyat düşecektir. Piyasa alıcı ve satıcıları dengeleme eğilimindedir.

Marjinal Alıcı ve Satıcılar

Pekâlâ: Satıcılardan fazla alıcı mevcutsa, alıcılar fiyatı yükseltecektir. (Alıcılardan daha fazla satıcı olması durumundaki doğru varsayım ifadesini oluşturun.)

Peki bunu hangi alıcılar yapacaktır? Elbette, iktisat teorisi bunu gerçekleştirecek alıcıları tespit edemez: John Jones veya John Elway'in fiyatları yükselteceğini söylemez.

1. Neden? Praxeology üzerine daha önceki bir bölümde geçen tartışmayı hatırlayın. İktisat teorisi belli insanlarla ilgili varsayımlarla değil, genel varsayımlarla uğraşır. İktisat tarihinde bizler genel doğruları özel durumlara sadece "boşlukları doldurarak" uygularız. Yani, teoriyi tarihi anlamak için kullanırız; ancak, tarih ve teori birbirlerinden çok farklı şeylerdir.

Marjinal Alıcı ve Satıcılara Devam

Yine de iktisat teorisi hangi alıcıların fiyatları belirleyeceği konusunda bir şeyler söyleyebilir. Varsayalım, benzin fiyatı galon başına 1.00 dolar olsun ve bu fiyatta satıcıdan fazla alıcı bulunsun.

Galon başına 1.00 dolar fiyatında bazı alıcılar daha fazla fiyat ödemek istemeyeceklerdir. 1.00 dolar bunların limitidir. Söz konusu kişiler marjinal alıcılar olarak adlandırılır. Daha yüksek fiyat öneren alıcılar, benzinin galonuna 1.00 dolardan fazla ödemek isteyenlerden olacaktır. Fiyatlar yükseldikçe marjinal alıcılar olayın dışına çıkarılacaktır.

Tahmin edeceğiniz gibi, benzer bir durum arz için de doğrudur. Varsayalım 1.00 dolar fiyatında satıcılar alıcılardan daha fazla, yâni almak isteyenden daha fazla satış yapmak isteyen var. Ne olacaktır? (Diğer paragrafı okumadan önce analizi kendinizin yapıp yapamadığını test edin.)

1.00 dolar/galon fiyatından bazı satıcıların alıcı bulamayacağını varsayıyoruz. Bazı satıcılar daha düşük fiyatla satmak isteyecekler-

dir: Tüm benzinlerini daha yüksek bir fiyata satamayacakları için, satıcıların bir kısmı 1.00 doların altında bir fiyattan benzin satabileceklerdir. Diğerleri, marjinal satıcılar, piyasayı terk edeceklerdir. En az 1.00 dolar alamadıkça benzin satmak istemeyeceklerdir.

Tekrarlarsak, piyasa alıcı ve satıcıları buluşturur. Yâni, yeni ve daha düşük fiyattan, diyelim galonu 80 sentten (Neden olmasın? Bu benim örneğim ve rakamları oluşturmakta hürüm), istedikleri gibi alışveriş yapamayacaklarından, alıcı ve satıcılar olmayacaktır.

1. Az önce marjinal alıcı ve satıcıların az miktardaki bir olumsuz fiyat değişimi karşısında ticaret yapmamayı tercih ettiklerini söylemiştik. Hangi standarda göre bu yargıya varılmıştır? Bir kimsenin ticaret yapmakla, ticaret yapmamaktan daha iyi durumda olacağını kim belirlemektedir?

Problemli Konuya Giriş

Maalesef, devlet, işi oluruna bırakmayı bazen reddeder. Varsayalım, devlet, benzin fiyatlarının "çok yüksek" olduğuna karar verdi. Benzin için galon başına 1.00 dolar tavan fiyatı getirdi. Yâni, bundan daha yüksek bir fiyattan benzin satmayı yasakladı.

O andaki piyasa fiyatı 1.30 dolar olsun. Ne olacak? Galon başına 1.00 dolar fiyatında, satıcıdan fazla alıcı olacaktır. Benzin almak isteyen herkes bunu başaramayacaktır. Bunun sonucu, benzin kıtlığı olacaktır.

Serbest piyasanın işlemesine izin verildiğinde fiyatlar piyasa düzeyine kadar çıkacaktır. 1.30 dolar fiyatında alıcı ve satıcı sayısı eşitlenecektir.

1. Tavan fiyatının belirlenmesinin kıtlığa sebep olmayacağı durumlar olabilir mi?

Tavan Fiyatlar ve Kıtlığa Devam

Varsayalım, tavan fiyat piyasa fiyatının üzerinde belirlensin. Meselâ, benzinin piyasadaki galon fiyatı 1.30 dolar iken hükümet 1.60 dolarlık bir tavan fiyat belirliyor. Sonuç ne olur?

Haklısınız, hiçbir şey olmaz. Tavan fiyat alıcı ve satıcıların piyasa fiyatına ulaşmasını engelleyemez. O hâlde, tavan fiyat uygulamasının ya hiçbir işe yaramayacağını ya da kıtlığa sebep olacağını söyleyebiliriz.

1. Neden hükümettin piyasa fiyatı üzerinde bir tavan fiyat belirlemeyeceğini düşünüyorsunuz?

Yine Bir Karmaşa

Şu ana kadar anlamış olduğunuz gibi, karmaşık durumları seviyorum. Piyasa fiyatı üzerinde bir tavan fiyatının etkisiz olduğu her zaman doğru değildir. Sebebini bulabilir misiniz?

Alıcı ve satıcılar sadece fiyatları değil, gelecekteki fiyat değişikliği tahminlerini de dikkate alırlar. Varsayalım, hükümet müdahalesi olmaksızın, benzinin piyasa fiyatının 1.30'dan 1.65 dolara çıkacağını tahmin ediyorum. Fiyat değişikliği ile ilgili beklentilerim hareket tarzımı etkileyebilir. Muhtemel yükselmenin fiyat tavanı ile engelleneceğini düşünüyorsam, hareketim farklı olabilir. Ancak, başlangıç aşamasındaki iktisatta bu konuda endişe etmenize gerek yoktur.

Ve Diğer Bir Karmaşa

Tavan fiyatlarının kıtlığa sebep olmayacağı bir başka durum daha var. Varsayalım, az önce olduğu gibi, hükümet, piyasa fiyatı 1.30 dolar iken 1.00 dolarlık bir tavan belirledi. Muhtemel bir ilişkiler dizisiyle tercihler kayacak ve belli sayıda alıcı ve satıcı 1.30 yerine 1.00 dolar düzeyinde biraraya gelecektir. Diğer bir ifadeyle, tavan, tercihleri tavan koymayı haklılaştıracak şekilde kaydıracaktır.

Ancak bunun gerçekleşmesinin zor olduğunu vurgulamamız gerekiyor. Hükümetin davranışı neden böyle bir etki oluşturur? Tekrarlarsak, meselenin özünü akıldan çıkarmamamız gerekiyor (Elbette karmaşıklıkları gözardı etmeden). Tavan fiyatları ya yararsızdır ya da kıtlığa sebep olur.

1. Bir tavan fiyatının fazlalığa sebep olacağı bir durum (o fiyatta alıcıdan fazla satıcı olması) gösterebilir misiniz?

Etik Boyut

Tavan fiyatlar kıtlığa sebep olur, öyleyse devlet tavan fiyatlar uygulamamalıdır. Bundan daha aşikâr ne olabilir?

Evet, önerme doğru, sonuç da (yazarın yargısına göre) doğru. Ancak sonuç önermeyi izlememektedir.

1. Hükümlerin öncülleri izlemediği doğru önerme ve sonuçlardan oluşan argümanlara örnekler verin. Doğru muhakeme yapabilmek için, hükümlerin mutlaka öncülden türetilmesi gerektiği gerçeğini hatırlayın.

Etiğe Devam

Fakat bir dakika. Sonuç öncülü izlemiyor mu? Muhakkak ki, kıtlıklar kötüdür; ve hükümet programı kötü bir şeye sebep olursa bu kötüdür. O hâlde tavan fiyatları kötüdür ve hükümetler bundan kaçınmalıdır.

1. Bir önceki tartışmayı kullanarak, yeni argümanın neden bir önceki öncüllerden sonuç türetilmediğini gösterdiğini düşünün.

Daha Fazla Etik

Cevap açık olmalı. Yeni argüman, sonucun -hükümetin fiyat kontrollerini dayatmaması gerektiğinin- yeni bir önerme eklememiz yüzünden orijinal önermeyi izlediğini göstermez. Bu nedir?

"Kıtlıklar kötüdür." Önermelerden sonuca ulaşmamıza imkân veren şey işte budur. Genel olarak, ne olması gerektiğiyle ilgili bir yargıyı haklı çıkarmak istiyorsanız, öncüllerinizdeki ifadelerin de olması gerekenle ilgili olması gerekir. Bir değer yargısı da işimizi görecektir.

1. Değer yargılarına örnekler verin.

2. "Değer yargıları subjektif olduğu için mantıken olması gerekenle ilgili hiçbir ifade akıl tarafından desteklenemez." Bu iddiayı değerlendirin.

3. Bazı filozoflar olması gerekenle ilgili hükümler elde etmek için önermelerinizin en az birinin "olması gerekenle ilgili" olması

gerektiği görüşünü reddederler. Bu düşünürlerin bazılarının kim olduğunu bularak iddialarını detaylı olarak ortaya koyun. Niçin kendilerinin görüşleri "fiyat kontrolleri kıtlığa sebep olur" hükmümüzü yeniden düzenlememizi gerektirmez?

Bir Bardak Suda Fırtına mı Kopardık?

Çok tali bir konuda gereksiz bir sürü lâf mı söyledik? Her şeyden öte, kıtlıkların kötü olduğundan kimin şüphesi olabilir ki? Muhtemelen bazı insanlıktan uzak kişiler diğerlerini istedikleri mallardan yoksun bırakmaktan zevk alıyor olabilirler, ama bu tür istisnaları dışarıda tutarsak dayanaksız kalmış olmaz mıyız?

Acaba sözde olgu-değer farkına kısmî bir çözümümüz olamaz mı? Sadece tamamen doğru bir değer yargısı ilâve edin. Aşağıdaki ifadeyi kıyaslayın:

(1) Zehirlenerek ölmek istemezsiniz.

(2) Şuradaki bardakta zehir var.

(3) O bardağın içindekini içmemelisiniz.

(1) numaralı önerme bir değer yargısıdır, ama asla bundan daha kötüsü olamaz.

Niçin Dayanaksız Değiliz?

Maalesef fiyat kontrolüne karşı henüz iyi bir argüman geliştirebilmiş değiliz. Problemi görebiliyor musunuz? "Kıtlıklar kötüdür" ve "fiyat kontrolleri kıtlığa sebep olur" ifadelerinden fiyat kontrolü yapılmamalıdır sonucu çıkmaz.

Neden olmasın? Paralel bir argümanı ele alalım:

(1) Diş tedavisi ağrıya sebep olur.

(2) Ağrı kötüdür.

(3) Dişçilik yasaklanmalıdır.

Açıkçası burada bir şeyler yanlış gidiyor. Bir şeyin kötü sonuçları olsa bile onun yapılması gerekli olabilir. Bu işin iyi sonuçları kötü sonuçlarına üstün gelebilir. O hâlde, fiyat kontrolünün az sayıdaki taraftarı kıtlıklara olumlu bakacaktır. Fakat, bunlar, kıtlığın kötülüğünün düşük fiyatların iyiliği tarafından yenilebileceğini düşünebilirler. Ya da başka araçlar kullanarak kıtlıkla mücadele etmeyi deneyebilirler.

Bu stratejinin bir örneği karnenin gerekçesi olarak ortaya çıkar. Savaş yıllarında tüketim malı arzı düşüktür. Bazı kişiler fiyatların yükselmesine müsaade etmeyi "adâletsiz" bulur ve hükümet, kıtlığı önlemek için karne çıkarır. İstediğiniz şeyi satın almamız için, gerekli paranın yanında, bir de karnenizin olması gerekir.

1. Amerika'da II. Dünya Savaşı sırasında karne uygulaması nasıl işlemiştir?

2. Tezlerin analizinde yardımcı olacak faydalı bir teknik, paralel argüman kurmaktır. Bu yönteme bazı örnekler verin.

3. Fiyatların piyasa fiyatını belirlemesine izin vermek "gayrîâdil" midir?

Kendimizi Köşeye mi Sıkıştırdık?

Çoktan anlamış olduğunuz gibi, serbest piyasa taraftarıyım, fiyat kontrollerine karşıyım. Ama şimdi ne yapacağım? Göründüğü ka-

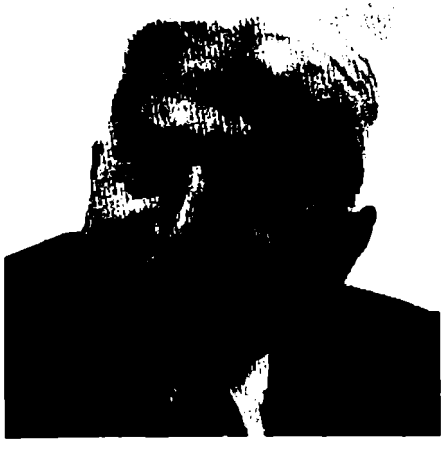
darıyla, fiyat kontrollerine karşı olan tezimiz tek başına yeterli değil. Fiyat kontrollerinin alternatifi keyfî bir değer yargısı mı olacaktır?

Buna cevap olarak, yargının keyfî olmadığını gösteren bir siyasî felsefe geliştirilebilir. Allahtan burada bu karmaşık yolu izlemek zorunda değiliz.

1. Murray Rothbard'ın "*Ethics of Liberty*, New York: New York University Press, 1998" adlı eserini okuyun. Bu kitapta geliştirilen haklar çerçevesi fiyat kontrollerinin ahlâkî durumunu nasıl ele alırdı?

Ludwig von Mises ile Kurtuluş

Ludwig von Mises bir çıkış yolu bulmuştur. Kendisinin ifade ettiği gibi, fiyatların "çok yüksek" olmasından şikâyet edenler, kıtlıkların daha düşük fiyatlar için ödenecek "fiyat" olduğunu düşünmemektedirler. Onlara göre, fiyatlar kıtlık olmaksızın düşürülebilir.



Ludwing von Mises
1881-1973

Ve burada iktisat teorisi onların hatalı olduğunu gösteriyor. O hâlde, fiyat kontrollerinin, fiyat kontrollerini savunanların bakış açısından, hedefine ulaşamayacağını söyleyebiliriz. Yâni, bu, irrasyoneldir.

David Gordon

---

1. Mises'in tezi, "karneye bağlanma" durumuna nasıl uyarlanabilir? (İpucu: Karneye bağlama tüketimi sınırlandırmaya yönelik bir tedbirdir.)

2. Mises'in argümanı, niçin taraftarlarının hedeflerini güvence altına alamayacak bir görüşe karşı güçlü bir argümandır?

Yedinci Bölüm

Asgarî Ücretler ve Ücret Kontrolü



Bu bölüm gerçekten gereksiz. Eğer bir önceki "Fiyat Kontrolleri" bölümünü dikkatle okuduysanız, bu bölüm size pek az sürpriz sunacaktır. Ancak, ücretler çok "popüler" bir ko-nu olduğu için, konunun detaylı olarak ele alınması gerekiyor.

Söz fiyatlardan açıldığı vakit, pek çoğumuz, adeta gayriiradî biçimde, "yüksek fiyatlardan" yakınmaya başlarız. Yanılıyor muyum? Ücretler açısından ise durum farklıdır. Ücretlerin "çok düşük" olduğu ve zenginin daha zengin, fakirin ise daha fakir hâle geldiği ise pek çok kişinin ağzına sakız olmuş bir lakırdıdır. Hepiniz "gelir uçurumu" iddialarını duymuşsunuzdur. Acaba, bu gerçek bir problem midir? Birazdan görüleceği gibi, artık hükümetin ücret Pazarlıklarına müdahalesinin ekonomik etkisini değerlendirmeye yetecek kadar bilginiz var.

1. Bu bölümün devamını okumadan önce asgarî ücret yasasının etkisini analiz etmeye çalışın. (İpucu: Burada bir fiyat tavanından ziyade bir fiyat tabanıyla meşgul olmamız analizimizin temel noktalarını değiştirir mi?)

Eşitlik Üzerine Bir Arasöz

Elinizdeki kitap muhtevasının çoğunu unutmaya çalıştığım felsefî bir eser değil, bir iktisat kitabıdır. Ancak, yine de, çoğu zaman gözden kaçırılan felsefî bir varsayıma göz atmak, iktisat çalışmalarınızda size yardımcı olacaktır. İnsanlar zenginlerle fakirler arasın-

daki eşitsizlikten şikâyet ettiklerinde, ideal durumun eşitlik olduğunu peşinen kabul ederler. Birçok kişi, mutlak eşitliğe sahip olamayacağımızı; ancak, verimlilikten çok fazla fedakârlık yapmaksızın eşitliğe mümkün olduğunca yaklaşmamız gerektiğini düşünür. Önde gelen sol iktisatçılardan Arthur Okun "eşitlik-etkinlik" ikileminden söz eder.

1. Niçin insanlar eşitlik ve etkinlik konusunda biri için diğerinden vazgeçilmesi gerektiği görüşündedirler? Neden hem eşitlik hem de etkinliği aynı zamanda maksimize etmeliyim?

2. John Rawls'un "*A Theory of Justice*, Cambridge, Mass: Belknap Pres, 1999" adlı eserine bir göz atın. Bu, yirminci yüzyıl siyaset teorisinin en etkili kitabıdır. Rawls'un, "farklılık ilkesi" hakkında ne söylediğini araştırın.

Eşitlik Üzerine Biraz Daha

Peki, eşitlik neden rakipsiz bir "iyi" olarak kabul edilsin? Cevabın çok açık olduğunu düşünebilirsiniz. Varsayalım, bir multi-milyoner evsiz ve aç birinin yanından geçip gidiyor üstelik onu hor görüyor. Bu adaletsiz bir durum değil midir?

1. Daha önce öğrenmiş olduğunuz ve bu örneği incelemenize yardımcı olacak bir tartışma tekniği kullanabilir misiniz?

Yanlış Bir Örnek

İyi bir felsefe örneği tartışmalı konumuzun tam olarak anlaşılmasına yardımcı olabilir. Kötü bir örnek ise iki ya da daha fazla noktayı birbirine karıştırmanıza neden olabilir.

Hatırlarsanız, şu anda ilgilendiğimiz konu (öne sürüldüğü şekliyle) eşitliğin değeridir. Eşitliğin önemini göstermeyi amaçlayan bir örnek başka şeylerle değil, eşitlikle ilgili olmalıdır.

Bu kritere göre, dilenci ve milyoner örneği buraya uygun değildir. Örneğin neden uygun olmadığını görebiliyor musunuz? Bu örnek, konuyu, kural dışı bir şekilde, paylaşabileceğimiz başka bir ahlâkî görüşe –yâni, insanların kötü durumda olmasının arzuya şayan bir şey olmamasına– çekiyor.

Ama bu görüşü paylaşsak bile, bu, bize eşitliğin iyi bir şey olduğunu göstermez. Bunu görebilmek için örneği sadece "eşitliği" ele alan bir şekle dönüştürelim. İki kişi düşünün, bir milyonerle bir milyarder. Sizce, milyarderin zavallı milyonerden çok daha zengin olması etik bir problem midir? Eğer böyle düşünmüyorsanız, eşitliğin önemi hakkında ne diyebilirsiniz?

1. "Eşitlikle ilgili tartışma yararlı değildir. Bu sadece bir çok kimsenin, özellikle de ortanın solundakilerin subjektif değer yargısıdır." Bu iddiaya nasıl cevap verirsiniz?

2. "Eşitlik için tartışmamıza gerek yok. Bağımsızlık bildirgesine şöyle bir göz atarsanız, eşitliğin kendiliğinden doğru bir şey olduğu anlaşılır. O hâlde, neden eşitliği diğer bazı ilkelerle savunma ihtiyacında olalım ki?" Değerlendirin.

İktisada Dönüş

Serbest piyasada ücret oranlarını belirleyen şey nedir? İktisatçılar arasında artık sıradan hâle gelmiş bir espiri, konuyla ilgili tüm soruların doğru cevabının "arz ve talep"te gizli olduğunu söyler. (Gördüğünüz gibi, iktisatçıların pek güzel esprileri yok.)

Esprinin yetersizliğine rağmen, cevap oldukça zekicedir. Ücret belirli bir emek hizmetinin fiyatıdır. (Tek bir ücret oranının olmadığını hatırlayın: Her ayrı iş çeşidinin farklı ücreti vardır.)

Varsayalım, profesyonel cambazlar için piyasa fiyatı saatte 10 dolar olsun. (Cambazlar zora gelmez.) Bu fiyatta çalışmayı kabul eden herkes çalışabilir; aynı şekilde, isteyen herkes bu fiyattan cambazlık hizmeti satın alabilir. Talep ve arz dengesi. Umarım şaşırmadınız. Peki hükümet, cambazların 12 dolardan aşağı istihdam edilemeyeceği yönünde bir yasa çıkarırsa ne olur?

1. Ne olur? Açıklayabilir misiniz?

Sır Çözülüyor

Hizmetin bedeli 12 dolara yükselince daha fazla insan cambazlık yapmak isteyecektir. (Aslında saati 12 dolara ben de cambaz olmak isterdim.) Fakat bazı işverenler artık cambazlardan yararlanmak istemeyecektir.

Kimler? Elbette cambazların değerini 10 dolardan fazla bulanlar. Yâni, saat başına 12 dolarlık ödeme yapma gereğiyle karşılaşanlar cambazların yaptıkları şeyi bu paraya değer bulmayacaklardır. Bu marjinal alıcılar cambazlara, elveda diyeceklerdir.

Peki, o hâlde sonuç nedir? Saat başına 12 dolarlık yeni fiyat karşılığında 10 dolarlık fiyata nazaran daha fazla insan çalışmak isteyecektir. Öte yandan, daha az işveren bu fiyattan emek satın almak isteyecektir. Arz ve talep dengelenemeyecektir. Başka bir şekilde ifade edersek, **asgarî ücret yasaları işsizliğe sebep olur**.

1. Burada ve bir önceki bölümde marjinal alıcı ve satıcılardan söz ettik. Bunlar piyasa fiyatında işlem yapmayı ucu ucuna kabul eden ve kendileri için uygun olmayan herhangi bir fiyat değişikliğinde piyasayı hemen terk eden kişilerdir. Bu kavramın kullanılması Avusturya iktisadının tercihin ordinal olduğu ve ölçülemeyeceği iddiasıyla tutarlı mıdır?

İstisnalar

Asgarî ücretin işsizliğe sebep olmayacağı bazı istisnalardan söz edebiliriz. Varsayalım, cambazlar saatte 10 dolar kazanıyor ve asgarî ücret 5 dolar. Dolayısıyla, asgarî ücret uygulamasının işsizlik üzerinde pek bir etkisinin olmadığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

1. Cambazlar için 10 doların piyasa ücreti olduğu bir talep ve arz eğrisi çizin ve 5 dolarlık bir asgarî ücretin fiyatın belirlenmesini etkilemeyeceğini gösterin.

Bir İstisna

Yoksa etkisi var mıdır? Muhtemelen, tahmin etmiş olduğunuz gibi, bir istisna vardır. İşgücü piyasası sadece mevcut ücret oranından değil, gelecekteki ücret beklentilerinden de etkilenir. Eğer bir işveren cambazlar için piyasa fiyatının yakında 3 dolara düşeceğini düşünüyorsa, buna göre bir plân yapacaktır. Eğer asgarî ücret uygulaması plânlarıyla çatışırsa, onun talep çizelgesi de değişecektir.

1. Bu istisnanın aslında bir istisna olmadığını gösterin. (İpucu: Asgarî ücretin gelecekteki talep üzerinde etkisi olacaktır.)

2. Mevcut ya da gelecekteki ücretler üzerinde etkisi olmayan düşük asgarî ücret hakkında ne söyleyebilirsiniz?

Asgarî Ücret Kuralı

Genel olarak şunu söyleyebiliriz: *Asgarî ücret ya yararsızdır ya da işsizliğe sebep olur.* Tekrar edersek, bir başka istisna daha söz konusudur. Asgarî ücret, kendisi piyasa ücreti olana kadar, tercih şemalarını değiştirerek kendi kendini yeniler. Ama neden böyle olsun?

Etik

Hayır, felsefeden fazla uzak kalamam; ancak temelleri kavradığımıza göre daha açık olabiliriz. Asgarî ücret kuralı, asgarî ücretin arzuya şayan olmadığını göstermek için yeterli değildir. Kural normatif değil, tasvirî yapıdadır.

Dahası, asgarî ücret yasasıyla ilgili olumsuz bir hükme ulaşmak için kimsenin itiraz etmediği "işsizlik kötüdür" değer yargısını öne sürmek yeterli değildir. Asgarî ücret taraftarı biri, bazı işçilerin artan ücretlerinin sağlayabileceği yararın diğerlerinin işsizliğinin doğuracağı kötülükleri aşacağını ileri sürebilir.

Mises ile Yeniden Çözüme Doğru

Mises bize yeniden bir çıkış yolu öneriyor. Asgarî ücret taraftarlarının tipik argümanı, bazılarının yüksek ücretlerinin diğerlerinin iş-

sizliğini haklı çıkaracağı değildir. Onlar, daha ziyade, asgarî ücret yasasının işsizliğe sebep olmaksızın ücret artışı sağlayacağını iddia ederler. Bu ekonomik teori yanlıştır. (Eğer bu bölüm bir öncekinin tekrarı gibi görünüyorsa konuyu öğrenmişsiniz demektir. Aksi taktirde, lütfen önceki bölümü yeniden okuyun.)

1. "Burada insan hayatından bahsediyoruz! Sıradan mal ve hizmetlerin fiyatını belirleyen ekonomik ilkeler insan emeğine uygulanamaz." Değerlendirin.

2. Asgarî ücret olmazsa işverenler çalışanlara "açlık düzeyinde" ücret ödemekte serbest olacaklardır. Değerlendirin.

3. Asgarî ücret neden genellikle çok düşüktür? Neden saati 20.00 dolarlık asgarî ücrete rastlanmaz?

Kuşkulu Alan

İşgücüyle uğraşan bazı ekonomistler analizimizin üstünkörü olduğunu söyleyeceklerdir. (Bunu söylemeleri gerekiyor, değil mi?) Serbest piyasanın ücretleri belli bir noktada sabitlediğini varsaymıştık: Bu noktanın altında veya üstünde işgücü açığı ya da işgücü fazlası olacaktır.

Ama neden böyle bir varsayımımız olsun? Belki de ücretler piyasada bir noktadan ziyade bir bölgede sabittir. Varsayalım, cambazların piyasadaki saat ücreti 10 dolar olsun. Yeni asgarî ücret yasası ise cambazlara saatte 12 dolar ödenmesini gerektirsin.

İşsizlik kaçınılmaz mıdır? Her zaman değil. Varsayalım, işverenler cambazlara saat başına ödenen ücret 12 dolara yükseldiği zaman da aynı miktarda cambaza ihtiyaç duysun ve cambazlar, fiyat

yükseldi diye, sopalar üzerinde daha fazla saçmalık yapmak istemesinler. Diğer bir ifadeyle, arz ve/veya talep fiyattaki küçük sıçramaya fazlaca tepki vermesin. O hâlde, asgarî ücret işsizliğe yol açmayacaktır.

Bu görüşün destekçileri savunmalarında pek fazla kanıta sahip değiller. Neden işgücü piyasaları diğer piyasalardan farklı hareket etsin? Genellikle, buğdayın ya da -bu örneğe göre- sopaların belirsiz bir fiyat alanından söz etmeyiz. Neden cambazlar için söz edelim?

Dahası, eğer böyle bir alan varsa, neden işçilerin bu alanın aşağı tarafında olacağını kabul edelim? Ve eğer öyle ise, neden bu durum devlet müdahalesini gerektirsin?

1. Asgarî ücret yasası neden özellikle gençleri ve azınlıkları olumsuz etkiler?

2. Bu zamana kadar çalıştığınız çeşitli yaz işlerini listeleyin. Ücretlerdeki değişmeler işinizi değiştirmenize sebep oluyor muydu?

Gözden Kaçan Bir Nokta

Şöyle düşünüyor olabilirsiniz: "Yine pek de önemli olmayan bir konuda gereksiz yere lâfı uzatıyor. Tamam, asgarî ücret yasaları işsizliğe sebep olabilir, ama bir çok insan zaten asgarî ücretin üzerinde bir para kazanıyor. Gençler dışında –ki onların da umurunda değil– asgarî ücreti önemseyen insanların sayısı oldukça azdır."

Ama bu itiraz, "ücretlerin" çok dar bir bakış açısından ele alınması anlamına gelir. Ücretiniz sadece aldığınız ödeme tutarı değil, toplam fayda paketinizdir. Eğer bir emeklilik plânı, sağlık sigortası, ücretli izniniz varsa bunların hepsi ücretinizin içindedir.

Neden mi? Bir işi tasavvur ederken bütün bunları dikkate almaz mısınız? Aynı şekilde, bir işveren de, size iş teklif ederken, tüm bu imkânların maliyetini hesaplamak zorundadır.

Bir çok durumda, hükümet, çalışanlara belli imkân paketlerinin sunulmasını zorunlu kılar. En bilinen örnek olarak, işverenler, çalışanın sosyal güvenlik hesabına belli bir miktarda para yatırırlar. Bu ödemeler asgarî ücret yasasının uzantısı olarak görülebilir. Uygulamada, bu ödemelerden ve hükümet aracılığıyla sağlanan diğer imkânlardan herkes etkilenir.

1. Çeşitli işler için "toplam imkân paketinin" unsurlarını listeleyin.

2. Çalışanların, hükümetin ne olması gerektiğini belirlemesi yerine kendi imkân paketlerinde daha fazla tercih hakkına sahip olmayı isteyeceklerini düşünüyor musunuz?

İşçi Sendikaları

Her zaman olduğu gibi, bu kitapta, hükümet kötü adamı oynamaya devam ediyor. Ancak, başka bir baskı unsuru "diğerlerine rağmen" ücret artışında etkin rol oynayabilir. Varsayalım, cambaz Sam şöyle diyor: "10 doların hizmetimin tam karşılığı olduğunu düşünmüyorum. 25 dolar istiyorum." Elbette bunu söyleyebilir – burası özgür bir ülke– ama piyasa fiyatının 10 dolar olduğu bir piyasada sözleri pek kabul görmez.

Şimdi Sam'in biraz daha zekî olduğunu hayal edin. Kendisi bir grup cambaz arkadaşını organize edip işverene şunları söylesin: "Ücretlerimizi saatte 10 dolardan 25 dolara yükseltmezsen greve gideceğiz."

Sam'in çok zekî olduğu varsayımı tamamen doğru değildir. Hatırlarsanız, piyasa fiyatında emek almak isteyenler satıcı bulabilir. Bu durumda, Sam ve arkadaşlarının yerine hızla yenileri alınacaktır; zira, onlar, kendi kendilerini piyasa dışına atacak şekilde bir fiyatlama yapmışlardır.

Sam'in tek umudu zorlamaya kalmıştır. Eğer patronun yeni işçi almasını önleyebilirse, istediği ücreti alma konusunda şansı da artar.

İşçi sendikalarının işçi değiştirmeyi önleme konusundaki yöntemleri arasında, grev yapan sendika üyesi işçilerin işten atılmasının yasaklanması ve yeni işçilerin alınmasına karşı güç kullanma yatmaktadır.

1. İşçi sendikalarının eylemleri konusunda bilgi için Sylvester Petro'nun "*The Kohler Strike*, Chicago: Henry Regnery, 1961" adlı kitabını okuyun.

2. İşçilerin yerine alınan yeni işçiler, genelde, "grev kırıcı" olarak adlandırılır. Bu aşağılayıcı dil kimin işine yarar?

3. İşçi sendikalarının neden asgarî ücret yasasını desteklediğini düşünüyorsunuz?

Sekizinci Bölüm

Para (I)

Paranın Kökeni

İktisat, büyük ölçüde, şimdiye kadar öğrendiğimiz konuların tekrar tekrar ele alınmasından oluşur. Bunun temel sebebi, bunu öğrenmenin mükemmel bir yolu olması –yeterince doğru olmasına rağmen– veya sunabileceğim çok az malzeme olması değildir. Elbette bunun kararını en iyi şekilde verecek olan kişi ben değilim. Bu, basit ilkelerin belirlenmesi büyük ölçüde Avusturya iktisadının dehasıdır. Bunu başarabilmek için, sürekli sözünü ettiğimiz ilkelere başvurmak gerekmektedir.

Bu ilkelerin en temel niteliği haiz olanlardan biri, ticaretin, taraflar bu faaliyetten karşılıklı olarak yararlanacaksa gerçekleşeceğidir. Benim üç elma ve iki portakalım varsa, senin de iki elma ve üç portakalın varsa ve meyve portföyümüzü değiştirmek istiyorsak ne olur? (Artık elma ve portakallardan bıkmadınız mı? Bu bölümün en iyi özelliklerinden biri, başka şeylerden bahsedecek olmamız.)

Varsayalım, ben iki elma ve üç portakala sahip olmak isterken, siz de üç elma ve iki portakalınızın olmasını istiyorsunuz. Eğer her ikimiz de bir elmaya bir portakalı değişirsek rahat bir konumda oluruz. Böyle bir durumda, diğer unsurlar eşit olmak kaydıyla, ticaret gerçekleşecektir.

Gayet güzel. Peki ya ben bir elmaya bir portakal mübadelesini isterken siz istemezseniz? Bencilliğiniz tutabilir ve elmalarınızdan birini vermek istemeyebilirsiniz. Ne yapmam gerekir?

Sorunun kolay bir çözümü olduğunu düşünebilirsiniz. İlkemiz, mübadeleye katılan grupların avantajına olduğu taktirde, ticaretin gerçekleşeceğini söylüyor. Eğer bir elmadan vazgeçmek istemiyorsanız, ticaret sizin lehinize değil demektir. O hâlde, ilke gereği, ticaretin gerçekleşeceğini ileri süremem. Sizden bir elmayı almaya muktedir görünmüyorum.

1. "Ticaretin gerçekleşmeyeceği sonucuna da varamayız. Ulaşılan sonuç, sadece, bir mübadelenin gerçekleşeceği yönündeki iddiayı desteklemek üzere bu ilkeye başvurulamayacağıdır." Bu itirazda hatalı olan şey nedir?

2. Gerekli ve yeterli şart arasındaki fark nedir?

3. Ticaret için metinde belirtilenden daha güçlü bir ilke söyleyebilir misiniz?

Mübadele Üzerine Biraz Daha

Bir önceki tartışmanın sorularını doğru olarak cevapladıysanız, bir elma elde etme isteğimin boşa gideceğini fark ettiniz demektir. Bir fazla portakalınız ve bir tane eksik elmanız olmadıkça ticaret yapmak istemeyeceksiniz.

Bunun bir önceki sonuçtan daha güçlü bir hüküm olduğunun farkında mısınız? Önce, ticareti düzenleyen ilkenin –daha iyi bir konumda olacaksanız ticarete girersiniz– benim istediğim mübadeleyi desteklemediğini gösterdik.

Şimdi, her iki taraf da daha iyi durumda olmadıkça ticaretin asla gerçekleşmeyeceğini söylüyoruz. Ticaret, ancak ve ancak her iki tarafın da yarar sağlaması hâlinde gerçekleşecektir.

Şu an için bu daha güçlü ilkenin neden doğru olduğunu göstermek size eski moda gelebilir. Herkes, mümkün alternatifler arasından kendi faydasını maksimize edecek davranışı seçer. Eğer ticaret size yarar sağlamayacaksa, ticaret yapmak gibi bir gaflette bulunamazsınız. Fakat, ticaret yaptığımız taktirde, sonuç lehinize olacaksa, normal şartlar altında, böyle bir eylemde bulunmaktan kaçınmazsınız.

1. "Eğer a ise b"nin doğru, "ancak a yanlış ise b"nin yanlış olduğu örnekler verin.

2. "Ancak a ise b"nin doğru ama "eğer a ise b"nin yanlış olduğu örnekler verin.

Dolaylı Mübadele

Peki ama elmamı nasıl alacağım? Mutlaka onu elde etmem gerekiyor. Eğer portakalımın karşılığında elmanızı bana vermeyeceksenız, ticaret yapacak başka birini arayabilirim. Mutlaka, sınıftaki başka biri elmasından vazgeçmek istiyordur. (Şu eski sözü hatırlayın, "günde bir elma sizi kitabın yazarından korur.")

Ama, varsayalım, elması olan hiç kimse bunları portakal karşılığında değişmeye yanaşmıyor. Bunun sonucu, takas yoluyla elma alamayacağım anlamına mı gelir? Şaşırtıcı bir şekilde, hayır.

Bize manevra alanı sağlayan nedir? Bir önceki bölümde verilen ilkeler elmalarımı ancak mübadele yoluyla alabileceğimi söylemiyor muydu? Buradaki kaçağı bulabildiniz mi?

Buradaki cevap ince bir ayrıntıda gizli. "Portakallarla takas ederek elma alamayacağım" ifadesinden "mübadele yoluyla elma alamayacağım" sonucu çıkmaz Ya başka tür bir takasla elma almam mümkünse?

Ama, tekrarlamak gerekirse, elması olan hiç kimsenin onları portakalla değiştirmek istemediğini biliyoruz. Peki, varsayalım bir elma karşılığında bir kitap –diyelim ki Keynes'in *Genel Teori*'sini– vereceksiniz. (Bu örneği daha gerçekçi hâle getirmek için, bu kitap için sadece bir tane kırmızı elmadan vazgeçmeniz gerektiğini varsayıyoruz.)

Şu hâlde, elmamı alabilmek için yapmam gereken, kitaptan bir tane bulmak. (Elbette kitap elimde zaten varsa hiç problem yok demektir.) Şimdi yeni bir sorunumuz var. Kitabı nasıl alacağım?

Şansınıza, elinde Keynes'in şaheseri olan biri bu kitabı bir portakal karşılığında değişmek istiyor olsun. (Bu benim örneğim olduğuna göre, tüm tercihleri istediğim gibi oluşturmakta serbestim.) Kitabı aldığımda onu size teklif eder ve nihayet hasret kaldığım elmaya sahip olabilirim.

Bu çözüme şu şekilde itiraz edebilirsiniz. Bir portakalla bir kitabı değiştirebilmek için kitabı portakala tercih etmem gerekir. (Neden? Bu kadar tekrardan sonra hâlâ cevaplayamıyorsanız sınıfı geçme şansınız azalıyor demektir.)

Ancak, varsayalım, kitabı sevmiyorum -aslında söz konusu kitabı sevmem. O hâlde, bunun doğal sonucu, mübadeleyi yapmayacağım değil midir? Bu durumda, istediğim elmayı almak için tavsiye edilen çözümden yararlanamam. Eğer elimde kitap varsa elma karşılığında onu size verebilirim; ama, kitabı sevmediğime göre, portakal karşılığında kitap almam mümkün değildir.. Portakalları severim.

1. Gelecek bölümün ne olduğunu tahmin edebiliyor musunuz? İleri sürülen argümandaki görebiliyor musunuz?

Dolaylı Mübadeleye Devam

Acaba *Genel Teori* adlı kitabı sevmediğimi söylerken ne demek istedim? Basitçe, o kitabın benim için değeri olmadığını kastediyorum. Eğer kitabı muhafaza etmek mesuliyetinde olsaydım onu elde etmek için bir portakaldan vazgeçmezdim.

İşte, az önceki argümanın ardında yatan kusur da budur. Kitabın bende kalması gerekmiyor. Onu bir başka şeyin -bir elmanın- takasında kullanabilirim. Eğer elimde *Genel Teori*'nin bir nüshası varsa, bende olmasını istediğim bir başka şey alabilirim. O hâlde, kitabın benim açımdan portakaldan daha değersiz olduğu, sadece kitap ve portakala bakarak portakalı isteyeceğim gerçeğine rağmen, doğru değildir.

Eğer bir malı istediğim başka malların alımında kullanabiliyorsam, onun benim için değeri artacaktır. Bu şekilde diğer insanların tercihleri benimkini etkileyecektir. Siz bir nüsha *Genel Teori* istiyorsanız ve karşılığında bir elma verecekseniz, kitap benim için bir elmadan daha değerli hâle gelecektir.

1. Analizimiz, Adam Smith ve David Ricardo'nun kullanım değeri ve mübadele değeri arasında yaptıkları ayrımla ne şekilde ilişkilidir?

Dolaylı Mübadele Üzerine Biraz Daha

Bu tür mübadelelerin niçin doğrudan mübadele yerine üçlü mübadele olarak adlandırıldığını kolaylıkla anlayabilirsiniz.

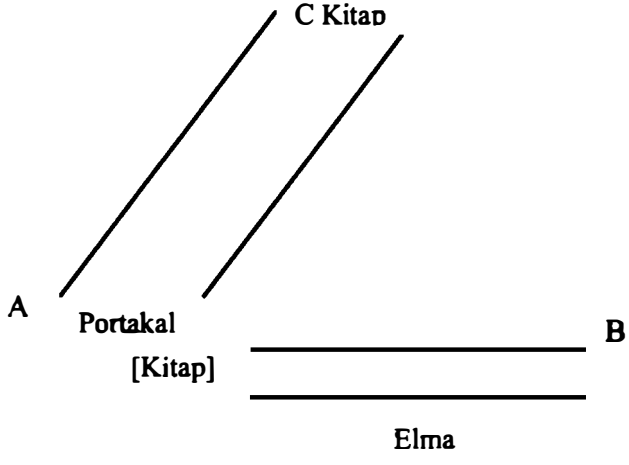
Portakal

A **B**

Elma

Şekil 11. Doğrudan mübadele

Elimizde iki mübadele var:



Şekil 12. İki Mübadele

("Üçgenimizin B ve C arasında bir mübadele gerektirmediğine dikkat edin.)

Bu temel kalıbı elde ettikten sonra çok daha komplike kalıplar oluşturulabilir. Varsayalım, elinde *Genel Teori* olan kimse portakal istemiyor. Belki de kitabı olan biri gofret ızgarası istiyor ve ben de bir portakalla gofret ızgarası değiştirebilecek başka birini tanıyorum. Önce portakalımı gofret ızgarasıyla değiştiririm, daha sonra gofret ızgarası karşılığında kitabı alırım ve sonunda kitapla elmayı değişirim.

1. Bir kaç tane mübadele zinciri oluşturun. Gerçek dünyada oluşacak zincirler ne ölçüde karmaşık olabilir?

2. İlk dolaylı mübadeleyi ele alın. Elmayı alabilmek için başvurduğum yol, kitabı olan kişi tarafından engellenebilir mi? Yapması gereken tek şey kitabını elma sahibiyle değişmek. Bu itirazdaki hata nerededir?

Dolaylı Mübadelenin Sınırları

Karmaşık mübadele zincirleri oluşturarak çok eğlenebilirsiniz. (Bunun çok komik olduğunu sanmıyorum, ama kim bilir? Belki siz eğleniyorsunuzdur.) Ancak, dolaylı mübadele yoluyla istediklerini almak isteyenlerin bazı zorluklarla karşılaşacaklarını kolaylıkla görebilirsiniz.

Bunlar nelerdir? Öncelikle, zincirin hangi noktasında işlem yaparsanız yapın, sizdekini alacak olan birini bulmanız gerekmektedir. Bu elbette tüm değişimler için gereklidir: Buna, "isteklerin karşılıklı uyumu" sorunu denir. Bir ticaret zincirindeki basamak sayısı arttıkça daha zor problemler ortaya çıkar.

Üstelik, zincirdeki her aşama sürecin bozulması yönünde bir tehdit içerir. Varsayalım yanlış hesaplama yaptım: Meselâ, ancak pembe bir su aygırı heykelim varsa, sonunda beni elmaya ulaştıra-

cak *Genel Teori* kitabının bir nüshasını alabileceğimi düşünüyorum. Şansa bakın ki, *Genel Teori* kitabının sahibi heykeli görünce dehşete kapılıyor ve heykel elimde kalıyor. Elimde heykel yerine portakal olmadıkça anlaşmayı yapmam mümkün değil.

Peki, varsayalım, zincirdeki tüm aşamaları doğru olarak hesapladım -herşeye rağmen ders kitabı yazarları hatadan münezzehtir. O taktirde, istediğim şeyi alabilecek iyi bir yol bulmuş oluyor muyum? Durum bu kadar da basit değil.

Hatasız bir mübadele zinciri oluştursam bile, bunun yalnızca kazanç sağlayacak bir süreç olduğunu garanti edemem. Prosedürlerin oluşturulması zaman ve çaba gerektirir. Buna "işlem maliyeti" denir. Sürecin sonunda kazanmayı umduğum getiri, sürecin maliyetini karşılamalıdır.

1. "İşlem maliyeti" içindeki "maliyet" nasıl değerlendirilebilir?

2. "İşlem maliyetleri ekonomik açıdan 'kötü' olduğuna göre, bireyler ve politika yapıcılar olarak, amacımız, işlem maliyetlerini en aza indirmek olmalıdır." Bu iddiada yanlış olan nedir?

Bütünleştirilmiş Dolaylı Mübadele Sorunu

Tekrarlama açısından, dolaylı mübadelede iki temel "birinci düzey" sorun bulunmaktadır. 1) Mübadele dizileri koordine edilmelidir ve 2) ortaya çıkacak hatalar istemediğiniz malların elinizde kalmasına sebep olabilir. Bu sorunları çözebilseniz dahi, bu çabanız "ikinci düzey" bir sorunun ortaya çıkmasına sebep olabilir: İşlem maliyetleri ile yüz yüze gelebilirsiniz.

Bu sorunlarla başa çıkmanın bir yolu, dolaylı mübadeleden tümüyle vazgeçmektir. Fakat bu şekilde, sadece doğrudan mübadeleden elde edebileceklerinizle (ya da elbette kendi ürettiklerinizle) sınırlanmış olacaksınız. Bu açıkçası zorlu bir kısıtlamadır.

Dolaylı mübadelenin zorlukları doğrudan mübadeleyle ilgili bir soruna da işaret eder. Elma gibi bir çok insanın isteyeceği şeyleri kendiniz üretirseniz, muhtemelen, mübadele yapmanız kolaylaşacaktır.

Peki, ya az sayıda insanın isteyeceği bir şey üretiyorsanız? Diyelim ki, viyola yapıyorsunuz ya da iktisat ders kitabı yazıyorsunuz. Bu taktirde, isteklerin karşılıklı uyumu sorununu çözmek için ciddî bir araştırma yapmak zorunda kalırsınız. Sadece doğrudan mübadeleye girseniz bile yüksek işlem maliyetleriyle karşılaşabilirsiniz.

1. İsteklerin karşılıklı uyumu sorunu nedir? (Bu defa konuyu doğru anlamalısınız.)

2. İsteklerin karşılıklı uyumu sorunu ortada olduğuna göre, insanlar neden iktisat kitabı yazma gibi işlerle uğraşırlar? ("Çünkü aptaldırlar" iyi bir cevap değildir.)

Çözüme Doğru

Tüm bu problemleri nasıl çözeceğiz? Aslında şu anda cevap için gerekli malzemeye sahipsiniz. Az önceki yargımızı hatırlayın: Bir çok insanın isteyeceği, elma gibi, mallar üretiyorsanız, mübadele yapmakta zorlanmazsınız. Bu, zorlukları aşmada bize bir çıkış yolu gösterebilir.

Varsayalım, elinizde bir çok insanın isteyeceği mallar var. O hâlde, karmaşık mübadele zincirleri ile ilgili endişelere kapılmanıza gerek olmayacak ve işlem maliyetiniz düşecektir. Yine, pek az insa-

nın isteyeceği mallar üretiyorsanız, karşılıklı uyum sorununu aynı araçlarla çözebilirsiniz. Elma ya da portakallar karşılığında iktisat kitabı yazma yeteneğinizi sunabildiğinizde sorunlar bitecektir.

1. Şu itirazı değerlendirin: "Önermiş olduğunuz 'çözüm' işe yaramaz. Elbette, elinizde diğer insanların istediği mallar varsa pazarlık konumunuzu güçlendirmiş olursunuz. Ama neden, elinde talep edilen malı olan biri pek az kimsenin isteyeceği bir mal karşılığında bundan vazgeçsin? Problem asla çözülmüş değildir."

Çözümümüz Sahte Bir Çözüm mü?

Umarım, başlıktaki tartışmayı yanlış okuma hatasına düşmemişsinizdir. Bu bölümlerdeki inceleme ve uygulama soruları ile önemli noktaları aralara serpiştirdim. Yukarıdaki soru da bunlardan biri.

İtirazın iki geçerli yönü var. Öncelikle, diğer tüm koşullar eşit iken, talebi daha az bir mal için talebi daha fazla malın takası "kayıp" anlamına gelecektir. Ancak bu durum, söz konusu takasların asla olmayacağı anlamına gelmez. Aksine, elinde talebi yüksek mal olan biri kazançlı çıkar. İktisat kitabı yazma karşılığında portakal almak istiyorsam, muhtemelen, eğer çok sayıda insan kendi istekleri karşılığında benim yeteneğimi kullanmaya hazır olsaydı elde edecek olduğumdan çok daha azıyla tatmin olmuş olmak zorunda kalacaktım.

İtirazdaki ikinci geçerli nokta şudur. Daha sonraki ticarî mübadelelerde fazla talep edilmeyecek bir malı olan kimse, isteklerin karşılıklı uyumunu el çabukluğuyla yok edemez: Çözümümüzde verildiği hâliyle bile, hâlâ satacağı malları almak isteyen birilerini bulması gerekmektedir. Ve bu kişide, bundan başka, daha sonra

değişmek üzere talep edilen bir malın da olması gerekir. Bu ilk engeli bile aşabildiği taktirde yola devam edilebilir.

Bir Mübadele Aracı Nasıl Ortaya Çıkar

O hâlde, portakal gibi bir malın değerini belirleyen iki unsur vardır: (1) Üreticilere ve tüketicilere faydası -portakalları yemek, onlardan hayvan şekilleri yapmak, duvar dekorasyonunda kullanmak, suyunu sıkmak vs. ve (2) mübadele aracı olarak faydası.

İkinci fayda bir parça karmaşıktır ve öyle zannediyorum ki, üzerinde biraz daha durmamız faydalı olacaktır. Daha sonraki mübadeleler için portakallara daha fazla talep olması sebebiyle portakalların değeri yükselir. Portakalın bir faydası insanların daha sonra başka bir şeyle değişmek için onu kullanmayı düşünmeleridir.

Bir mal, birçok insan onun çok talep edildiğini düşündüğü için değer kazanırsa ne olur? İnsanlar gelecekte o malın daha çok talep edileceğini bekleyecek ve bu da onun değerini daha da arttıracaktır.

Bu duruma biraz daha detaylı bakalım.

Başlangıçta, *t1*, müşteriler portakalı tüketim amaçlı olarak değerlendirmektedir. Daha sonra, *t2*'de, bir çok insanın portakal ticareti yaptığını gören müşteriler portakallara aksi durumda olacağından daha fazla değer biçeceklerdir.

t3 noktasında ise, öncekinden daha fazla insanın portakal ticareti yaptığını görenler portakalın değerini daha da yükseltme eğilimine gireceklerdir. Bununla, insanların, portakallara, (1) onun mübadele değerini dikkate almadan, olduğundan daha fazla değer vereceğini ve (2) portakalın *t1*'deki mübadele değerine portakalın gelecekteki değeriyle ilgili tahminlerini eklemiş olsalardı verecekleri değerden çok daha fazla değer vereceklerini kastediyorum.

Az önceki paragrafı dolambaçlı bulduysanız, bir de onu yazmanın ne kadar zor olduğunu düşünün. Detaylara kafa yormanıza gerçekten gerek yok. Sadece basit bir ilkeyi hatırlamanız yeterli: ***İnsanların değişimde kolaylıkla kabul edileceğini düşündüğü bir mal değer kazanacaktır.*** Bunu zihninize iyice kazıyın.

1. Birkaç sayfadır süren tartışma praxeology açısından nasıl bir problem teşkil etmektedir? Muhakeme sürecindeki tüm aşamalar sıkı bir tümdengelim mantığına dayalı mıdır?

Bir Noktaya Doğru

Şu ana kadar bazı malların diğerlerine göre daha fazla talep edildiğini gördük. Artık, bir mala olan talep arttıkça o malın değerinin yükseleceğini biliyoruz.

Artık bir adım ileri geçebiliriz. Piyasa aktörleri, bazı malların diğerlerinden daha fazla değerlendiğini gördüğünde, ne olacaktır? Muhtemelen, yüksek değer sınıfındaki mallar (portakal, elma, dondurma) gelecekteki mübadele kullanımları için eşit olarak talep edilmeyecektir.

Peki şimdi ne olacak? İnsanlar bazı malların diğerlerinden daha fazla değerlendiğini gördüğünde mübadele malı olarak bunlara yönelik talepleri artacaktır. Eğer elmalara portakallardan daha fazla talep olması bekleniyorsa, insanlar, portakaldan fazla elma isteyecektir.

1. Şu itirazı değerlendirin: "Az önce söylenen doğru olabilir, ancak bu *praxeology* değildir. *Praxeology*'ye göre, ulaştığımız sonuçlar davranış aksiyomunu, alt postulaları izlemeli ya da bunlardan türetilmelidir. Burada söz konusu durum gerçekleşmemiştir." Cevabınıza hazırlık sağlaması için *praxeology* ile ilgili bölümü gözden geçirin.

Praxeology ve Çözüm Noktası

İleri sürülen itirazın aksine, bir önceki bölümdeki muhakememiz *praxeology* yasasına uymaktadır. (İyi ki de öyle, yoksa işimden olabilirim.) Hatırlarsanız, burada sadece bir malın mübadele değeri –genel talep açısından diğer malların alımındaki faydası– ile ilgileniyoruz.

Bu gerçek bilindiğine göre, beklenen mübadele değerindeki küçük farklılıklar bile önemli sonuçlar doğurabilir. Daima, diğer şartlar eşitken, diğer insanlar tarafından genel olarak kabul görme şansı yüksek olanı seçme eğiliminde olurum. Aksi hâlde, en yüksek değere sahip alternatifimi seçmiş olmam. Az önce gösterdiğimiz gibi, daima en yüksek değere sahip alternatifi seçerim. Muhtemelen, şimdi, alternatifler ve tercihler tartışmasının gözden geçirilmesini daha yararlı bulacaksınız.

Ek

Praxeology Açısından Diğer Sorunlar

İşaret edilen şartlar altında, en yüksek mübadele değerine sahip olmasını beklediğim malı seçeceğim gerçeğinden yola çıkarak geçmişte en yüksek mübadele değerine sahip malı seçeceğim sonucuna nasıl ulaşırız? Ve malların mutlaka farklı mübadele değerleri olması gerektiğini nereden biliyoruz? Bunlar zor ve kısmen de bu kitap için çok ileri sorular.

1. Az önce tartışılan problemi çözün. Daha sonra cevabı bana postayla gönderin.

Para ve Banka

Bu bölümün ilginç olduğunu düşünüyor olabilirsiniz. Muhtemelen bölümün para ve bankacılıkla ilgili olduğunu tahmin ediyordunuz, ancak bu konularla ilgili hiçbir şey söylemiş değiliz. Ancak, bir sonraki bölümde göreceğiniz gibi, bu zorlu konunun anlaşılmasında temel adımları atmış bulunuyoruz.

Dokuzuncu Bölüm

Para (II)

Bir Kere Daha Bir Noktada Birleşmek

Son bölümde bir mübadele aracı arayışındaki ekonomik aktörlerin az sayıda mal üzerinde ittifak edeceğini ileri sürmüştük. Daima, başkalarınca kabul göreceğine inandığı malları elde etme arzusunda olan insanlar, büyük ölçüde, aynı malları seçme eğiliminde olacaktır.

Daha ileri gidebilir miyiz? İnsanların seçtikleri malların özellikleri ne olacaktır? Burada, geçici olarak *praxeology*'yi yok sayıp, bir parça tarihsel araştırma yapacağız.

Şunu soruyoruz: Bir mübadele aracının hangi özelliklere sahip olmasını istemek makul görünmektedir? Soruyu başka bir şekilde sorarsak, insanlar neyi *para* olarak seçme eğilimindedir? Parayı, piyasadaki mübadelelerde neredeyse evrensel olarak kabul gören bir mal şeklinde tanımlayabiliriz. Ürettiğiniz şeyleri mübadele etmek istiyorsanız, karşılığında, muhtemelen, para kabul edersiniz.

Bir malın para olarak kabul edilmesi için *evrensel* olarak kabulü şart mıdır? Varsayalım, bir kimse *Genel Teori* kitabına karşılık sadece özel bir örümcek türünü kabul ediyor ve örümceği almakta kullanabileceği parayı istemiyor. Bu kişi yüzünden, onun yaşadığı toplumda paranın olmadığı sonucuna ulaşabilir miyiz?

Tarihsel bir çerçeveden baktığımızda, sığırlardan deniz kabukları ve şekere kadar hemen hemen her şeyin para olarak kullanıldığını görürüz. İkinci Dünya Savaşı sırasında hapishane kamplarında sigaralar para olarak kullanılmıştır.

Ancak, para piyasasının gelişmesine izin veren toplumların büyük kısmında mübadele aracı olarak altın ve gümüş üzerinde ittifak sağlanmıştır.

Öncelikle, mübadele aracı dayanıklı olmalıdır. Ne kadar arzu edilse de, dayanıksız olduğu için, dondurma iyi bir mübadele aracı olmayacaktır. Haklısınız, dondurmayı derin dondurucuda tutabilirsiniz, ama bu da maliyetlidir. Bir de, diğer mallarla değiştirebilmek için onun yanınızda nasıl taşınacağını hiç düşündünüz mü?



Austrian Hundert Schilling

Bu durum bizi paranın sahip olacağı bir diğer özelliğe götürür. Para kolaylıkla daha küçük birimlere bölünebilmelidir. Fillerin neden para olarak kullanılmak için iyi bir seçim olmayacağını anlayabiliyor musunuz? Diyelim ki, bir parça çikolatalı şeker almak istiyorsunuz. En küçük para birimi fil ise bunu nasıl gerçekleştirebilirsiniz? Ama, altın ve gümüş daha küçük birimlere bölünebilir. (Altın veya gümüş standardındaki ülkelerde nikel veya bakır gibi daha düşük değerli madenler genellikle en küçük bozuk paralar olarak kullanılır.)

Üçüncü nitelik bir önceki bölümdeki tartışmamızdan kaynaklanır. Mübadele aracı genel kabul gören niteliklere sahip olmalıdır. Altın ve gümüşün güzelliği bu metallerin bir çok toplumda geniş ölçüde arzu edilmesini sağlamıştır.

Sonuç olarak, serbest bir piyasada altın veya gümüşün (ya da her ikisinin) mübadele aracı olarak kullanılmasını bekleyebiliriz.

1. Çeşitli toplumlar tarafından para olarak kabul edilen farklı mallara örnekler verin.

2. Neden birçok yazar altın biriktirmeyi eleştirmiştir? (Murray N. Rothbard ve Dr. Joseph Salerno bu olguyu "altın fobisi" olarak adlandırmışlardır.)

Saklama Birimi Olarak Para

Kısa tarihî gezintimiz sona erdi. Şimdi, toplumun altını mübadele aracı olarak kabul ettiğini varsayacak ve *praxeology* yöntemiyle, bundan nasıl bir sonuç çıkacağını inceleyeceğiz.

Altın (veya gümüş) standardının bir avantajı metalin fizikî özelliklerinden kaynaklanır. Altın dayanıklı olduğu için, elinde altın bulunduranlar tüm alışverişlerini bir defada yapmak zorunda değillerdir. Eğer elimde altın varsa, almak isteyeceğim bir şey bulana kadar onu saklayabilirim.

Az önce gördüğümüz gibi, bir mübadele aracı farklı mallar elde etme gücümüzü arttırmaktadır. Eğer dondurma karşılığı iktisat ders kitabı almak istiyorsam (artık elmalardan sıkıldım) ders kitabı almak isteyen bir dondurma sahibi bulmam gerekir. Eğer altınım varsa, dondurması olup altın isteyen birini bulmam çok daha kolay olacaktır. Geniş bir perspektiften bakıldığında, mübadelenin bu şekilde gerçekleşmesinin işleri kolaylaştırdığı görülür, çünkü o da istediği başka şeyleri alabilmek için altını isteyecektir. (Bu fikri yeterince tekrar ettim mi?)

Artık, altının sadece benim mal yelpazemi değil, söz konusu malları alabileceğim zamanı da genişlettiğini görüyor olmalısınız. Böylece altın bir saklama aracı olarak da iş görmektedir: Bu paranın temel işlevlerinden biridir.

1. Altın, bir kimsenin satın alabileceği zamanı genişletmekle, aynı zamanda, elde edilebilecek mal yelpazesini de nasıl genişletebilir? Burada "zaman"ın lafzî, "uzay"ın sembolik anlamda kullanıldığına dikkat edin.

Paranın Diğer Mallar Üzerindeki Etkisi

Her zaman olduğu gibi, durumu gözden geçirelim. Doğrudan mübadeleyle işe başladık: Bir elmaya karşılık bir portakalı değiştim. Buradan dolaylı mübadeleye ulaştık. Benden portakal değil Keynes'in *Genel Teori*'sini istediğiniz için, portakalımı bir kitapla değiştirdim ve sonra kitabı elma karşılığında takas ettim. Gelecekteki ticarî işlemler için talep gören malların, bu algılamadan dolayı, değerlerinin arttığını gördük. Piyasa toplumundaki insanlar mübadele aracı olarak, genellikle, altın veya gümüş gibi birkaç mal üzerinde ittifak sağlamaktadırlar.

Şimdi, genellikle gözden kaçan ince bir noktanın üzerinde duralım. Hatırlarsanız, model piyasamızda altının mübadele aracı olarak kabulünden önce, değerleri genel talepleri doğrultusunda algılanıp artan çok çeşitli mallarımız, meselâ portakallarımız vardı. İnsanlar çeşitli mallar arasından, diğer insanların ticarette kabul edecekleri düşüncesiyle, portakalları istiyordu.

Şimdi ortaya çıkan sorun şudur: Altın genel kabul gören mübadele aracı olduktan sonra, portakalların mübadele aracı olmaları sebebiyle sahip oldukları fazla değer ne olacaktır?

Cevaplamaya çalışmadan önce soruyu anladığınızdan emin olalım. Altının para olarak kabulünden önce, insanların onu mübadele aracı olarak tercih etmesinden dolayı portakalların değeri artmıştı. Peki, altın mübadele aracı olarak benimsendiğinde portakalların değerinin bu kısmına ne olur?

Açıkçası, bu değer düşer, hatta şartlara bağlı olarak, portakal, değerinin bu kısmını tamamen de kaybedebilir. Başkalarınca da mübadelede kabul edilecek bir mal arayan insanlar, artık portakalı değil, altını isteyecektir. Bir mal, bir defa mübadele aracı olarak benimsendiğinde, genel olarak kabul edilirliğiyle değeri belirlenen temel mal hâline gelir.

1. Altının mübadele aracı olmasının ardından, portakalın değerinin onun genel kabulünden kaynaklanan kısmı sıfıra kadar düşer mi? Düşmeyeceği durumlar olabileceğini düşünüyor musunuz?

Paranın Regresyon Teorisi

Öyle zannediyorum ki, burada bir uyarıda bulunmam gerekiyor. Biraz sonraki kısım bu kitaptaki en zor yerlerden biridir. İktisadın en temel teorilerinden biriyle ilgili olduğu için de, sıradan bir ayrıntı olarak geçiştirilmesi de imkânsızdır.

Açıkladığımız gibi, para, ne devletin emriyle ne de özel bir anlaşmayla ortaya çıkmış bir şeydir. İnsanlar şunu söyleyemez: "Bugünden itibaren x malı mübadele aracı olacaktır."

Bunların yerine, para, piyasa sürecinde kendiliğinden doğar. Altın, önceleri bir tüketim malıydı. Temelde mücevher olarak kullanılmakla birlikte, başka alanlarda da ondan yararlanılıyordu. Meselâ, diş doldurulmasında veya bazı özel endüstriyel alanlarda olduğu gibi...

Daha sonra, altın, insanlar onun mübadelede genel kabul göreceğini düşündükleri için, değer kazandı. Ve insanlar, altının bu vasfa diğer mallardan daha fazla sahip olduğunu gördüğü için, ona öncekinden daha fazla değer yüklediler. Sonunda, altın, para hâline geldi.

Parayla ilgili birkaç noktaya özel vurgu yapılması gerekiyor. Bunların anlaşılması çok zor değil, ama Avusturya Okulu dışındaki teorisyenler genelde bu konuları göz ardı ederler. Şöyle başlayalım: Altının değeri, büyük ölçüde, onun mübadele aracı olarak hizmet görmesinden kaynaklanmaktadır. Ancak, altın bir mübadele aracı olarak varlık alanına çıkmış değildir. Varlık alanına, mübadeleden başka amaçlar için kullanılan, sıradan bir mal olarak girmiştir.

Avusturya İktisat Okulu'nun kurucusu Carl Menger, *Principles of Economics* adlı kitabında paranın kökeniyle ilgili bu görüşe öncülük etmiştir. Menger, böyle yapmakla iktisat teorisinde bir çığır açmıştır. Kendisinden önce, insanlar, genellikle, paranın belli bir materyalin para olarak kabulüyle ilgili açık bir anlaşma ile doğduğunu düşünürlerdi. Büyük bir siyaset kuramcısı olan, ancak o kadar da büyük bir iktisatçı olmayan John Locke bu görüşe sahipti. Menger, Locke ve onun gibi düşünenlerin bu açıdan hatalı olduğunu göstermiştir.

1. "İnsan tasarımının değil, insan davranışının sonucu" ifadesinin kökenini bulabilir misiniz?

2. "Praxeology bir kere daha ihlal edildi. Menger'in analizi basit bir tarihsel analizdir. Bunun mutlaka öyle olmasını gerektiren bir şey yok." Bu itirazı tartışın.

3. F. A. Hayek'in, kendiliğinden doğan düzenle ilgili çalışmaları hakkında bir rapor hazırlayın. Okuma önerisi: Hayek'in 3 ciltlik eseri "*Law, Legislation & Liberty* (Kanun, Yasama ve Özgürlük) Chicago: University of Chicago Press, 1978"

Mises'in Para Regresyonuna Bakışı

Bir sözümü yerine getirmede şu ana kadar başarılı olamadım ve muhtemelen siz buna memnunsunuz. Para regresyonu ile ilgili entelektüel malzemenin çok zor olduğunu söylemiştim, ama (umarım) şimdiye kadar öyle olmadı. Şimdi eğlence başlıyor.

Piyasa sıradan bir malın, meselâ dondurmanın değerini nasıl belirler? Önceki bölümlerden hatırlayacağınız gibi, sihirli sözcüklerimiz "talep ve arz" bu soruyu cevaplıyordu. Peki, talep ve arzı belirleyen neydi? Dondurmayı talep ve arz edenlerin tercihleri.

Menger'e göre, para bir maldır; dolayısıyla, aynı analiz ona da uygulanmalıdır. O hâlde altının değeri onun talep ve arzına bağlıdır. Talep ve arz cetvelleri altın arz ve talep edenlerin faydalarına bağlıdır.

Sonunda Mises'e Başvuruyoruz

Peki, güzel. Ama şimdi bir sorun ortaya çıkıyor. Altın talebi altının faydasına bağlıdır. Peki bunu belirleyen nedir? Hatırlarsanız, altının faydası, neredeyse tamamen, onun bir mübadele aracı olmasına bağlıdır. *İnsanlar altını ister, çünkü altını kullanarak istedikleri her şeyi alabilirler.*



Bunun neden bir sorun oluşturduğunun farkında mısınız? Altının değerini, yâni faydasını belirlemeye çalışıyoruz. Ancak altının faydası *satın alma gücüne*, yâni başka malları elde etmedeki değerine bağlıdır. Burada bir döngüye girmiş gibiyiz. Yâni, bir şeyi kendi kendisiyle açıklıyoruz. Bu da mantık açısından kesinlikle yapılmaması gereken bir şeydir.

1. Mantıksal döngüye örnekler verin.

2. Mantıksal döngü her zaman yanlış mıdır? Bazı ifadeler kendi kendini açıklayamaz mı?

O hâlde, para, değer teorisinde önemli bir istisnadır. Altının faydası altının değerine bağlı olduğundan, geleneksel fayda teorisini altının değerini açıklamakta kullanamayız. O hâlde, başka bir yere bakmamız gerekecek (Sizi zorlu olacağı konusunda uyarmıştım!)

Ludwig von Mises *The Theory of Money and Credit* (1912) adlı eserinde, paranın değerinin sıradan fayda teorisiyle açıklanabileceğini göstermiştir. Böyle yapmak mutlaka bir mantıksal döngüye girmeyi gerektirmez.

Mises, döngünün dışına çıkmak için nasıl bir yol bulmuştur? Kendisi, paranın bugünkü değerinin dünkü değerine bağlı olduğunu belirtmiştir. İnsanlar altına değer biçmeye çalışırken, altının satın alma gücünü tahmin etmek durumundadırlar. Bunun için tek dayanakları da paranın bir gün önceki değeridir.

Mises'in paranın bugünkü değeriyle dünkü değerinin birbirine eşit olduğunu kastetmediğini belirtelim. Eğer anlatmaya çalıştığı şey bu olsaydı, Mises'in teorisi hatalı olacaktı. O zaman, paranın değerinin asla değişmediği gibi açık gerçeklere aykırı bir sonuç ortaya çıkacaktı (sebebinin farkında mısınız?). Mises, insanların para-

nın bugünkü değerini tahmin edebilmek için, onu dünkü değerini temel alarak kullanmaları gerektiğini söylemektedir.

1. Bir önceki bölümde praxeology ile ilgili bir sorundan bahsetmiştim. İnsanlar mübadele aracı olarak bir veya iki mal üzerinde anlaşırlar. Böylece, en fazla mübadele değerine sahip olması muhtemel malı seçerler. Sorun ise şuydu: Hangi malın mübadele aracı olarak en fazla değerleneceğine dayalı tahminler mutlaka doğru mudur? Mises'in paranın değeri ile ilgili analizi bu sorunu çözmüş gibi görünüyor.

Mises Sorunu Çözebildi mi?

Göründüğü kadarıyla, Mises, bu sorunu gerçekten çözebilmiş değil. Evet, döngünün dışına çıktı: Paranın değerini paranın değeriyle değil, onun dünkü değeriyle açıkladı.

Ama, bu, gerçekten bir ilerleme sayılabilir mi? Paranın dünkü değerini açıklayan nedir? Tabiî ki paranın bir gün önceki değeri. Peki onun değeri? Bir önceki gün vs. Böylece geriye doğru bir döngüye girmiş gibi görünüyoruz. Bir geriye doğru götürmede şöyle söyleriz: A, B'ye bağlıdır; B, C'ye bağlıdır; C, D'ye bağlıdır vs. ve asla bir öncekine bağlı olamayan bir ifadeye ulaşamayız. Her ne kadar bu konu tartışma götürse de, böyle bir yöntemle tatminkâr bir açıklama elde edemeyeceğimiz ortadadır.

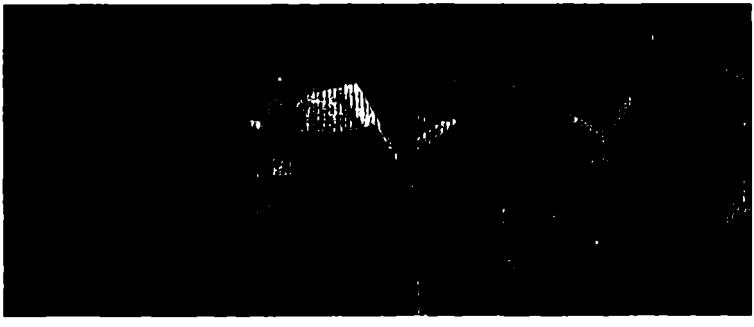
Mises'in bir para kuramcısı olarak dehası işte burada yatmaktadır. Kendisi paranın bir önceki günkü değerine göre değerleneceği yönündeki teorisinin sonuçsuz bir gerileme olmadığını göstermiştir. Açıklamayı geri götürmeye devam edersek ne olur? Altının **t** anındaki değeri **t-1** anındakine bağımlı, onun değeri de **t-2**'ye vs. Sonuçta, altının di-

ğer malların takasında hiç değerinin olmadığı bir güne ulaşırız. Değerindeki satın alma gücü unsuru düşülür ve "birinci günde" altının değeri sadece parasal olmayan amaçlarla kullanımında kalır.

O hâlde Mises, paranın değeriyle ilgili açıklamayı genel fayda teorisi içinde ele almıştır. Para bir istisna değildir: Kendisinin değeri de diğer mallarla aynı teori kapsamında açıklanabilir. Paranın satın alma gücü açıklamayı biraz karmaşıklaştırmaktadır, o kadar.

Mises'in açıklamasının işe yaraması için kritik bir önermeye gerek olduğunu görüyor musunuz? Parasal malın değerinin satın alma gücünün tahminiyle belirlenmediği bir ilk gün olmalıdır. Aksi hâlde, bu geriye doğru götürmeden kurtulamayız. Elbette, Mises'in argümanını açıklamakta kullandığım örnek olan altının satın alma gücüne dayanmayan bir değeri vardır. Ancak, Mises, altın ya da gümüşün toplum olmanın bir gereği olarak benimsenmesi gerektiğini ileri sürmemektedir. Yine de paranın bir parasal olmayan mal olarak kökeni olmalıdır.

Bunun neden gerekli olduğunu görebiliyor musunuz? İlk gün, insanların paranın satın alma gücünü tahmin etmek için kullanabilecekleri hiçbir araç bulunmayacaktı. Yine de, bunu yapmaya muktedir olmaları paranın bir mübadele aracı olarak hizmet görebilmesi için şarttır.



An assortment of paper money

Mises'in argümanına açık bir itiraz yapılabilir. Ya kağıt parayı ne yapalım? Bazı kağıt paralar sadece altın karşılığı bir makbuz iken, bazıları öyle değildir. Bu paralar fiyat para veya yasal para olarak adlandırılır ve hükümet tarafından para olarak deklare edilir. Bu deklarasyon olmaksızın bu paranın değeri sıfır olacak, fiyat para değersiz kağıt parçalarından ibaret olacaktır.

Hükümetin fiyat para çıkarmasının gerekip gerekmediği (gelecek bölümde ele alacağımız bir soru) konusu bir yana, hükümet bunu sıkça yapar. Bu, Mises'in argümanını çürütmez mi? Mises, paranın mutlaka bir mal kökeninin olması gerektiğini söyler. Yasal paranın ise böyle bir kökeni yoktur. O hâlde, Mises'in teorisi yıkılmıştır: "Güzel bir teori, inatçı bir gerçeğe dayanamamıştır."

Aslında Mises'in teorisinin varsaydığımız yalanlamanın kendisine atfettiği türden sonuçları yoktur. Mises de, fiyat paranın mümkün olduğunu inkâr etmez. Aksine, kendisi, yasal paranın mal para üzerindeki bir asalak olduğunu ileri sürer. Mal para olmaksızın yasal paranın satın alma gücü insanlar tarafından tahmin edilemez ve bu tür bir para varolamaz.

1. Niçin, paranın mevcudiyeti insanların onun satın alma gücünü tahmin etmeye muktedir olmalarını gerektirir?

2. "Mises, paranın değeriyle ilgili bir açıklama yapıyor, ancak kendisi rakip bir açıklamanın imkânsız olduğunu göstermiyor. O hâlde, paranın bir mal olarak ortaya çıkmış olması gerektiğini de göstermiyor." Bu itirazı değerlendirin.

Onuncu Bölüm

Altın Standardı

Paranın bir mal olarak başladığını, aksi taktirde insanların ona nasıl değer biçeceklerini bilemeyeceklerini gördük. Ama nasıl bir mal? Bir önceki bölümde belirtildiği gibi, bu, a priori muhakemeyle belirleyebileceğimiz bir şey değildir. İnekler ve sigaralar dahil, bir çok mal para işlevi görmüştür.

Fakat, eminim ki hatırlayacaksınız, toplumun hangi malı para olarak benimsemesi gerektiğini çözememekle beraber, tercih aralığını daraltacak bazı genel ilkeler belirleyebiliriz. Bir mal, ancak bir toplumdaki insanlar tarafından geniş ölçüde kabul edildiği taktirde para olabilir. Dahası, insanların, bu malın, mübadele sürecinde diğer insanlar tarafından kabul edileceğine inanmaları da şarttır.

1. Son şarta neden ihtiyaç vardır? Bir toplumun üyelerinin bir malı mübadelede kabul etmeleri yeterli değil midir? Niçin insanlar aynı zamanda onun kabul edileceğine inanmalıdırlar?

2. Bir toplumun, inekleri para olarak nasıl benimsediğinin anlaşılması kolaydır. İneklerin özelliklerinin öne çıktığı tarım topluluklarını düşünün. Peki, sigara nasıl para olarak benimsenebilir?

Olağandışı Bir Tercih

Sigarayı para olarak seçen grubun durumu sıra dışıdır. Bir savaş kampındaki mahkûmların şartlarına özgüdür. Herkes (hemen he-

men) herkesin sigara istediğini fark ettiğinden, Amerika Sağlık Örgütü'nü dehşete düşürecek bir şekilde, sigara çok talep edilen bir mal olacaktır. Para regresyon teoreminin gösterdiği şekilde, sigara, para hâlini alacaktır.

1. "Aslında, sigara örneği regresyon teoreminin aksini ispatlamıyor mu? Kamptaki insanlar kendi aralarında sigaranın para olarak algılanması konusunda hemfikir değiller midir? Regresyon teoremi ise, paranın sözleşmeyle oluşturulamayacağını ileri sürüyordu." Bu itirazdaki hatalı nokta nedir? İpucu: Teoremden paranın evriminin yavaş olması gerektiği sonucu çıkar mı?

Olağan Tercih

Son sorunun cevabını verebildiniz mi? Hatırlarsanız, regresyon teoremi parasal malın değerinin sadece idarî/siyasî kararlarla belirlenemeyeceğini söylüyordu. Ancak, insanlar, sigaranın genel olarak kabul göreceğini biliyorlarsa ve diğer malların sigara cinsinden fiyatının farkındaysalar olaylar çok hızlı gelişebilir.

Sigara toplumların çoğunda mübadele aracı değildir. Az önce belirtildiği gibi, sigaralar için olağan dışı bir durum söz konusudur. Para olarak seçilecek malların aralığını belirleyecek bazı genel ilkeler vardır. Bir önceki konudan da hatırlayacağınız gibi, bu ilkeler, bir çok toplumun altın ya da gümüşten birini ya da her ikisini para olarak benimsemesine sebep olmuştur.

1. Altın ve gümüşü aranan mübadele aracı hâline getiren parasal özellikleri gözden geçirin.

2. Altın ve gümüş, para olarak gerçekten o kadar yararlı ise ABD neden altın standardını kullanmamaktadır?

Bazen bir toplum hem altını hem de gümüşü para olarak kullanır. Genellikle gümüş daha küçük, altın ise daha büyük işlemler için kullanılır. Ancak, iki metalden oluşan bir para sisteminde bir sorun ortaya çıkabilir. Elimizde malların bazılarının fiyatı gümüş, bazılarınınki ise altına bağlı olarak belirlenmiş olacaktır.

Piyasa Çözümü

İlk problemimizin çözümü nettir. Altın ve gümüş, elma ve portakal gibi, iki maldır. O hâlde, birbirlerine karşı takas edilebilirler. Meselâ, piyasa şu fiyatı oluşturabilir: 1 ons (28,35 gr.) altın 16 ons gümüşle değiştirilebilir. Varsayalım bu oran üzerinde bir antlaşmaya varıldı. Peki, bu oran daima sabit kalacak mıdır? Yâni, altın ve gümüş daima verilen formüle göre mi değiştirilecektir?

1. Bu fiyatlar birbiriyle nasıl kıyaslanabilir?

2. Neden, birinci probleme getirilecek çözüm diğer malların fiyatıyla ilgili başka bir probleme sebep olur? Bu güçlük nasıl aşılabilir?



Kavradığınızı umarım, cevap "hayır"dır. Oran bir fiyattır ve tüm diğer fiyatlar gibi talep ve arzla belirlenir. Bunlar da alıcı ve satıcıların faydalarına bağlıdır. (Tekrar gözden geçirmek için, fayda, talep ve arzla ilgili bölüme bir bakın. Bu temel ilkeleri tekrar tekrar okuyamazsınız. İktisadı anlamak için talep ve arzı bilmeniz gerekir.)

Varsayalım ki, altın miktarı sabitken daha fazla gümüş madeni çıkarılsın. Piyasaya daha fazla gümüş girdiğinde, gümüşün marjinal faydası düşecektir. (Neden?) Bunun gümüş ve altının mübadele oranı üzerindeki etkisi ne olacaktır?

Bu durumda, insanlar daha önceden bir ons altın almak için vereceklerinden daha fazla gümüşten vazgeçeceklerdir. Böylece yeni bir mübadele oranı, meselâ 1 ons altına karşılık 16.5 ons gümüş üzerinde uzlaşılacaktır.

1. Biraz önce tasvir edilen değişikliği gösteren talep ve arz grafiklerini çizin. (Elbette bunları kitaba koyabilirdim! Ancak, öğrenci olarak, bunu sizin çizmeniz daha yararlıdır. İlâveten, benim işim de kolaylaşmış oluyor.)

2. Her iki metalde ortaya çıkan arz artışının; her ikisindeki düşüşün ve birindeki artışa karşılık diğerindeki düşüşün etkisini gösteren arz ve talep grafiğini çizin. Hakikaten sizi çalıştırıyorum, değil mi?

Diğer Mallar

Piyasa altın ve gümüşün onsu arasında diyelim 1'e 16 gibi bir oran oluşturdu. Artık her şey yoluna girmiş midir?

Hayır, tam olarak değil. Bazı mallar altın, bazıları da gümüşe göre fiyatlanacaktır. Elbette, fiyatlar, altın ve gümüşün arz ve talebine bağlı olarak, talep ve arz edilen mallara göre belirlenecektir. Meselâ, 1000 portakal ½ ons gümüşle değiştirilebilecektir.

1. Sizce, gümüşün verilen fiyatını esas alarak 1000 portakalın altın cinsinden fiyatı ne olacaktır?

Diğer Mallara Devam

Piyasada her türden farklı mübadele oranları ya da fiyatlar altın ya da gümüş olarak ifade edilecektir. Tüm bu fiyatların altın-gümüş mübadele oranına uygun olması gerekir.

Bunun anlamı nedir? Varsayalım, bir kimse portakal almak istiyor ama elinde gümüşü yok. Portakal yetiştiren kişiye şunu sorar: "1000 portakal karşılığında ne kadar altın istersin?" (İktisat kitabı ağzıyla konuşanlar çok daha resmî, doğal olmayan cümlelerle durumu ifade ederler.) Portakalcımız da, aptal olmadığı için, "1/8

ons altın" cevabını verir. Elinde altın olup, portakalla değişmeye hevesli olan kişi de bunu kabul eder. Böylece, aşağıdaki mübadele oranlarına ulaşırız:

1 ons altın karşılığında 16 ons gümüş

1000 adet portakal için ½ ons gümüş

1000 adet portakal için 1/8 ons altın

Büyük İngiliz şairi Lord Tennyson'un "The Charge of the Light Brigade", de dediği gibi "Birileri safca davranıyor." Safın kim olduğunun kolaylıkla farkına varabilmelisiniz: 1000 portakal için 1/8 ons altın veren kişi avanaktır.

Talihli portakalcının şimdi 1/8 ons altını var. Elindeki altın karşılığında 2 ons gümüş alabilir. (Neden?) Böylece de, 4000 portakal alabilir. (Daha da şanslıysa, tura tekrar başlar ve avanaktan 4000 portakal karşılığında ½ ons altın alır.)

Portakalcının talihsizliğine, avanağın talihine, süreç bir yerde sonlanacaktır. Diğer portakalcılar da bu güzel alışverişe dahil olmak isteyeceklerdir. Altını kendileri almak isteyecek, Birleşik Portakalcılar gibi (grup hâlinde) hareket etmeyeceklerdir. Ama avanak vatandaşın elinde sınırlı miktarda altın bulunuyor. Her bir portakalcı kendi payına düşeni nasıl alabilir? Avanağa daha iyi bir ticaret önerecektir. Diyelim, 1/8 ons altın karşılığında 2000 portakal önerecektir.

1. Neden böyle yapacaktır? Avanak, 1000 portakal için 1/8 ons altından vazgeçecektir. Neden fazladan 1000 portakal teklif etsin?

Avanak Akıllanıyor

Daha fazla portakal önermediği taktirde ne olacaktır? Piyasadan dışlanabilir. Meslektaşı olan Birleşik Portakalcılar tüm altını alabilmek için çaba sarf edecektir ve etrafta yeterince altın bulunmamaktadır. Eğer 2000 portakal teklif ederse altını alma şansı artacaktır. Avanak da 1/8 ons altınla 1000 yerine 2000 portakal almayı tercih edecektir. (O kadar da budala değil.) Portakalcı daha önce olduğundan daha az kâr edecektir, ama bu, yine de, teklifi yapmasına değecektir.

1. 1/8 ons altın karşılığında 2000 portakalın hâlâ neden portakalcının lehine olacağı üzerinde düşünün. Arttırma nereye kadar sürebilir?

2. Portakalcıların fiyatı yükselttiğini gören avanağın ne yapacağını düşünüyorsunuz?

Avanak Akıllanıyor (2. Kısım)

Daha fazla portakalcı piyasadaki büyük kazanç ihtimalini görecek ve, muhtemelen, diğerleri, elinde portakalı olmayanlar, portakal satın alma yoluyla elde edilecek avantajı fark edeceklerdir. Ellerine portakalı geçirdiklerinde avanağın elindeki altını kapmak için harekete geçebileceklerdir.

Bu esnada, avanak, elindeki altının kıymete bindiğini fark edecek ve çok fazla altın teklif ettiğinin farkına vararak teklifindeki miktarı düşürecektir.

O hâlde, 1000 portakal için 1/8 ons altın mübadele oranımız iki tarafın da baskısı altına girer. Portakalcılar daha fazla portakal teklif

ederken, avanak da daha az altın vermek ister. Bu ne zamana kadar sürecektir? Bir dizi takas sonucunda artık hiç kâr edilmeyen bir noktaya kadar. Fiyat farklılıklarına dayalı olarak, bir dizi takas sonucu elde edilen kazançlara arbitraj geliri denir. Daha önce, fiyat yasasını ele aldığımızda, buna değinmiştik. Burada parayla ilgili özel bir durum olmadığını görüyoruz. Elma ve portakallar gibi, altın ve gümüş de fiyat yasalarına uymaktadır.

1. Altın ve gümüş de sıradan malların tâbi olduğu yasalara tâbiyse, sizce, neden bir çok insan paranın diğer malların tâbî olduğundan daha farklı iktisadî kurallara tâbî olduğu kanaatindedir?

Devleti İşin İçine Sokmak

Bir kere daha, varsayalım, altın ve gümüş 1/16 oranında değişiliyor. Az önce açıkladığım gibi, piyasada bütün mal fiyatları birbiriyle buluşur: Arbitraj işlemlerinden kazanç elde edilmez.

"Hepsi iyi güzel" diyecektir, bazı iktisadî reformcular, "ama denge çok kolay bozulur. Altın ve gümüşün miktarı değiştikçe, 1'e 16 oranı eskiyip değişecektir. Ancak bu da zaman alır. O hâlde, arbitraj ihtimali vardır. Fiyatları neden daha kolay bir yolla hesaplamayalım? Bunu yapmak için 1'e 16 oranını sabitleyelim. Böylece bir daha arbitraj endişemiz kalmaz."

1. Hayalî reformcumuz arbitraj ve hesaplama ile ilgili hangi varsayımları yapmaktadır? Bu varsayımlar ne ölçüde haklılaştırılabilir?

Etik Üzerine Bir Arasöz

Bu kitabın temalarından biri, burada çok açık ve net bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Belli etik görüşlerin ya da "değer yargıları"nın, inceleme ve araştırmalar çelişik olduklarını gösterdiği hâlde, kabul edilmesi gerektiğini ileri sürmek çok kolaydır.

Reformcumuz bu tür iki zıt varsayımda bulunmaktadır. Öncelikle, haklı olarak, arz ve talep değişikliklerinin fiyatı etkilemesinin zaman aldığını belirtmektedir. 1'e 16 oranı, aktörlerin şimdiki faydalarıyla uyumlu olmasa da, oran değişene kadar yerinde kalacaktır.

Peki, neden burada yanlış bir şeylerin olduğunu düşünmemiz gerekiyor? Arz ve talepteki değişmeye bağlı fiyat değişmeleri neden hemen olmalı ya da piyasanın gerçekleştireceğinden şu ya da bu ölçüde daha hızlı olmalıdır? Burada söylediğim şeyle ilgili haklılaştırılmamış bir varsayımda bulunmamaya dikkat edin. Hızlı fiyat ayarlaması idealinin yanlış olduğunu ileri sürmüyoruz.

Daha ziyade, tüm okuyucuların, reformcu tarafından ileri sürülen bir varsayıma dikkat etmesini istiyorum. Eğer kendisi (1) "fiyat ayarlaması zaman alır"dan (2) "fiyat ayarlaması çok fazla zaman alır"a geçerse, yeni kanıtlarla desteklenmesi gereken bir adım atmış olacaktır.

Ve reformcumuz bir diğer incelenmemiş varsayımı ileri sürmektedir: Arbitraj yoluyla ortaya çıkan ayarlamalar "kötüdür". Arbitrajın yanlış olan tarafı nedir? Reformcumuzun bunu bize anlatması gerekir. Tekrarlarsak, arbitrajın ahlâken doğru olduğunu ileri sürmüyoruz; sadece, genelde gözden kaçırılan bir kanıt dizisine dikkat çekmek istiyoruz.

1. Sessizce değer yargıları sızdırılan ekonomik reform önerilerine başka örnekler verin.

Gresham Yasası

Artık, etik tartışmasını daha ileri götürmeyeceğiz. Burada kendimizi "pozitif" iktisatla sınırlıyoruz. (Daha önce ele alınan, pozitif ve normatif ifadeler arasındaki ayrımı hatırlayın.)

Yeniden, piyasanın 1'e 16 oranında oluştuğunu varsayalım. Patagonya'da yeni altın madenleri bulunmuş olsun ve böylece piyasaya giren altın miktarı yükselsin. Diğer faydaların sabit kaldığı kabul edildiğinde altının fiyatı düşecektir. Meselâ, 1 ons altın artık sadece 15 ons gümüşle değişilebilecektir.

Fakat devlet 1'e 16 oranını dayatıyor. Elinizde 1 ons altın varsa, bununla 16 ons gümüş alabiliyorsunuz. Hipotezimiz gereği, altınınız karşılığında 15 ons gümüş almak istiyor olacaksınız, fakat ekstradan 1 ons gümüşü almaya da bir itirazınız yok.

Gümüş tacirleri daha inatçı davranacak, 1'e 16 oranı artık piyasa fiyatını yansıtmayacaktır. Eğer zor kullanılırsa, gümüş alıp satanlar piyasaya gümüş vermekte eskisi kadar istekli davranmayacaklardır. Altın, mübadele için daha üstün bir araç hâline gelmeye doğru gidecektir.

Bu sonuç neden kaçınılmazdır? Her zaman olduğu gibi, temel bir ilkemizi hatırlamamız gerekiyor. Para bir maldır.

1. Bu ilke sabit bir mübadele oranının etkilerini analiz etmemize imkân sağlar mı?

Bolluk ve Kıtlık

Soruyu bolluk ve kıtlık kavramlarına atfen cevapladığınızı umarım. Piyasa fiyatının altında bir maksimum fiyatın etkisini hatırladınız

mı? Bu durumda, satış için önerilenden daha düşük bir fiyatta daha fazla mal talep edilecektir. Dolayısıyla, bir kıtlık oluşacaktır. Örneğimizde olan şey tam olarak budur. Gümüşün fiyatı sunî olarak düşüktür. Piyasa değeri 1/15 ons altın ancak, devletin dayattığı fiyat 1/16 ons altındır. O hâlde kıtlık söz konusudur.

Diğer taraftan altının fiyatı da sunî olarak yüksektir. Sunî olarak dayatılan bu mübadele oranında bir altın fazlalığı olacaktır. Altın alıcıları, 1/16 oranında, satıcıların teklif ettiğinden daha az altın talep edeceklerdir.

Neticede, devlet tarafından aşırı değerlendirilen para, devlet tarafından düşük değerlendirilen parayı piyasanın dışına sürme eğiliminde olacaktır. Bu, genellikle, "kötü para iyi parayı kovar" şeklinde ifade edilen Gresham Yasası'dır. Bizim Murray Rothbard'a atfettiğimiz formülasyon ise, geleneksel olana tercih edilebilir. Formül bize "kötü" ve "iyi" paranın ne olduğunu anlatır.

Tek Metal Standardı

Bu bölümde öğrendiğimiz kadarıyla, serbest piyasa hem altın hem de gümüşün para olarak kullanıldığı bir sistemde yürüyebilir. Devlet fiyat müdahalesinde bulunmadıkça, her iki metal de para olarak sirküle edecektir.

Ancak insanların tercihi değişebilir. İnsanlar sıkça dalgalanan bir mübadele oranı olan iki çeşit parayı kullanmayı pratik bulmayabilir. Piyasa, bu durumda, bir çözüm bulmak için hazırdır. Yeterince insan metal paralardan birini kullanmayı bırakırsa, o, para olma özelliğini kaybedecektir. Para regresyon teoremini hatırladınız mı? Paranın ortadan kalkması, ortaya çıkma sürecinin tam tersi bir yönde cereyan eder.

Bu gerçeğe göre, mübadele aracı olarak daha fazla talep gören bir malın değeri de artacaktır. Meselâ, gümüş, sadece yüzüklerde ya da dişlerde kullanıldığı için değil, mübadeleyi kolaylaştırdığı için değerli olacaktır.

Eğer bazı insanlar mübadelede gümüşü kabul etmeyi bırakırlarsa, gümüş, mübadele aracı olarak değerini kaybedecektir. Değerini kaybettikçe de, piyasada daha az talep edilir hâle gelecektir. Böylece, paranın ortaya çıkış sürecinin tam tersine işleyen bir sarmal oluşacaktır.

Eğer bir mal tamamen (ya da çok büyük ölçüde) mübadele aracı olma değerini kaybederse, para olmaktan çıkar ve değeri diğer parasal olmayan mallar gibi belirlenmeye başlar. Praxeological bir yasa olmamakla birlikte, kolaylık açısından, piyasanın iki metal parayı tek metal standardına indirme eğiliminde olacağını tahmin etmek hatalı olmaz. Seçilen metal de, tahmin edeceğiniz gibi, altındır.

1. Serbest piyasa, neden, gümüş yerine altın standardı oluşturma eğilimindedir?

Sonuç

Bu kitapta temel bir ders vèrmeye çalıştık. İktisat üzerinde sistematik, mantıklı bir şekilde düşünmek mümkündür. Yargıları sadece "kitap öyle söylediği" için kabul etmek zorunda değilsiniz ve inanmanız istenen şeylerin dayanaklarını öğrenmek için doktora yapmayı beklemenize de gerek yok.

İktisadı anlamak, bazen biraz zor ve soyut olsa da, sadece muhakemeye dikkat etmeyi gerektirir. (Kimseyi korkutup kaçırmamak için, bu özelliği başlangıçta belirtmedim.) En azından, konu, size aktarmaya çabaladığım Avusturya iktisadı olduğunda durum bundan ibarettir.

Kitaba davranış aksiyomuyla başladık ve bu aksiyomdan, azalan marjinal fayda yasası gibi güçlü teoremler çıkartarak, Avusturya Okulu'nun akıl yürütme tarzının iki önemli alanı olan fiyat ve paranın doğasına ilişkin varsayımlar üzerinde yoğunlaştık.

Talep yasası nedir? Marx'ın emek-değer teorisindeki yanlışlık nerededir? Para neden para dışı bir maldan oluşmalıdır? Benim kötü esprilerim arasında anlayabildiyseniz, bunlar artık cevaplayabileceğiniz sorulardan bazılarıdır.

Artık, hükümet müdahalesi olmaksızın fiyatların arz ve talebi koordine ettiğinin farkında olduğunuzu umuyorum. Fiyat ve ücret kontrolü gibi müdahaleler iddia ettikleri amaçlara ulaşamayacaktır. Benzer şekilde, hükümetler de, idarî kararlarla havadan para çıkaramaz.

Elbette, buradan, hükümet müdahale etmemelidir sonucunu çıkarıyorsanız, normatif bir yargıda bulunuyorsunuz demektir. Umarım, değer yargılarının tanımlayıcı ifadelerden nasıl farklılaştığını ve gerçeklerle ilgili bilginin politik kararları anlamamıza nasıl yardımcı olduğunu anlamışsınızdır.

Kitabı dikkatli bir şekilde okuduysanız, artık Carl Menger, Eugen Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises ve Murray N.Rothbard gibi büyük Avusturya iktisatçılarını kendi başınıza okumaya hazır olmalısınız. John Locke'un bir başka anlamda söylediği gibi, onların çıraklığını yapmaktan mutluyum.

Sözlük

Aksiyom (Axiom): Türetilmeye ihtiyacı olmayan, doğru olduğu kabul edilen temel bir ilke.

Altın standardı (Gold standard): Altının, genel olarak, parasal bir mal olarak kabul edildiği para sistemi.

Arbitraj (Arbitrage): Yerel piyasalardaki fiyat farklılıklarından yararlanarak elde edilen gelirler. Arbitrajcı bu farkı görür ve her bir mal için tek bir fiyat oluşmasına sebep olur.

Arbitrajcı (Arbitrageur): Bir malın piyasasındaki fiyat farklılıklarından avantaj sağlayan kimse.

Arz (Supply): Piyasada satışa sunulan mal.

Asgarî ücret düzenlemesi (Minimum wage legislation): İşçilerin belli bir fiyatın altında istihdam edilmesini kanunla yasaklama.

Atfetme (Imputation): Tüketici malının değerinin kendisinden üretildiği mallara doğru geriye yüklenmesi süreci.

Avusturya iktisadı (Austrian economics): Özellikle, değerin subjektif doğasını vurgulayarak, insan davranışının tabiatından çıkarım yapmaya dayalı bir iktisat akımı.

Avusturya Okulu (Austrian School): Menger, Böhm-Bawerk, Mises ve Rothbard gibi, eserleri subjektif değer teorisine dayalı iktisatçıların oluşturduğu grup.

Azalan marjinal fayda yasası (Law of diminishing marginal utility): Bir malın arzının giderek daha değersiz kullanımlara ayrılması anlamına gelen "praxeology"nin temel bir ilkesi.

Barter (Barter): Para dışındaki malların mübadelesi.

Beklentiler (Expectations): Gelecekteki ekonomik koşullarla, özellikle de, fiyatlarla ilgili varsayımlar.

Bilimsel sosyalizm (Scientific socialism): Sosyalizmin hâkimiyetinin kaçınılmaz olacağı yönündeki Marksist inanç, Marksizmin eş anlamlısı.

Dalgalı mübadele oranı (Fluctuating exchange ratios): Piyasa tarafından belirlenen, paranın mübadele oranları.

Dedüksiyon (Deduction): Önermelerden sonuçlar çıkarmak için kullanılan muhakeme türü.

Deflasyon (Deflation): Bir iktisadî sistemde para arzının azalması.

Değer (Value): Bir malın kullanım özelliği ya da piyasada diğer mallarla mübadelesini sağlayan niteliği.

Değerin subjektif teorisi (Subjective theory of value): İktisadî değerin bir malın doğal özelliği olmadığı yönünde, Avusturya Okulu tarafından geliştirilen görüş. Buna göre, ekonomik değer, malı almak isteyen kişilerin tercihleri tarafından belirlenir.

Denge (Equilibrium): Alıcı ve satıcıların artık mübadeleden karşılıklı olarak fayda sağlayamayacakları durum.

Dolaylı mübadele (Indirect exchange): Tek bir mübadelede istenen malı garanti etmeyen, ancak bir veya daha fazla adımla ilerleyen ticarî süreç.

Emek (Labor): Üretimde harcanan insan çabası.

Emek-değer teorisi (Labor theory of value): Bir malın değerinin, üretimi için gereken emekten ibaret olduğunu iddia edilen görüş.

Enflasyon (Inflation): Bir iktisadî sistemde para arzının artması.

Eşitlik (Equality): Değişilen malların, bir anlamda, birbiriyle özdeş olduğu varsayımı.

Etik varsayım (Ethical assumption): Ahlâkî açıdan bir şeyin olması gerektiğiyle ilgili bir ifade.

Faiz oranı (Interest rate): Para veya sermaye kullanımı karşılığında alınan pirim. İlke olarak, zaman tercihine bağlı olarak belirlenir.

Fayda (Utility): Bir malın müşteri açısından değeri.

Faydacılık (Utilitarianism): İyinin, mutluluğu maksimum yapan şey olduğunu ileri süren ahlâkî sistem.

Fazla (Surplus): Arz edilen mal miktarının talep edilen miktarı geçmesi.

Fiyat (Price): İki mal arasındaki mübadele oranı.

Fiyat belirleme (Price determination): Bir piyasadaki malın fiyatının sabitlendiği süreç.

Fiyat kontrolleri (Price controls): Genellikle, devletin arz ve taleple belirlenen fiyata yaptığı müdahale.

Geçişsiz tercihler (Intransitive preferences): A B'ye tercih ediliyor, B C'ye tercih ediliyor, ama A C'ye tercih edilmiyor formundaki tercihler.

Gresham yasası (Gresham's Law): Devletin fazla değer biçtiği paranın, az değer biçtiği parayı kovacağı ilkesi.

Grev (Strike): İşverene daha iyi çalışma şartları sağlaması için baskı yapmayı amaçlayan organize iş bırakma eylemi.

Hedonizm (Hedonism): Tercihleri zevk hislerini arttıracak şekilde sıralayan ahlâkî bir sistem.

Hermenötik (Hermeneutics): İnsan davranışının bilimsel yasalarla anlaşılamayacağını, mutlaka sezgisel kavrayışla anlaşılması gerektiğini belirten görüş.

Hermenötikçi (Hermeneutician): Hermenötiği kullanan ya da onun savunuculuğunu yapan kişi.

Hipotez (Hypothesis): Genellikle, "A olur ise B de..." gibi bir şekli olan varsayım.

İsteklerin karşılıklı uyumu (Double coincidence of wants): Mübadele için gerekli bir şart. Mübadelede bulunacak herkes, elindekine karşılık diğerinin teklifini tercih etmek zorundadır.

İşlem (Transaction): Herhangi bir malın alım veya satımı.

İşlem maliyeti (Transaction cost): Bir işlem gerçekleştiği için ortaya çıkan giderler, meselâ pazarlık maliyeti.

İşsizlik (Unemployment): Belirli bir ücret oranından işçinin hizmetlerinin talep görmediği ilişkiler bütünü.

Kapitalizm (Capitalism): Üretim araçlarının özel mülkiyetiyle karakterize edilen bir iktisadî sistem.

Karneye bağlama (Rationing): Talebin arzı geçmesi hâlinde, hükümetin belirlediği fiyatlarda mal dağıtımı için uygulanan sistem.

Kategorik kıyas (Categorical syllogism): Tüm öncülleri birer iddia olan belli bir tip tümdengelim argümanı. (bkz. Kıyas (Syllogism))

Kendiliğinden süreçler (Spontaneous processes): Merkezî yönlendirme olmaksızın organize sonuçlar doğuran olaylar dizisi.

Kıtlık (Shortage): Talep edilen mal miktarının arz miktarını aşması.

Kıyas (Syllogism): Sonucun bir temel, bir de ikincil önerme ile türetildiği muhakeme şekli.

Kira (Rent): Başkasına ait bir varlığın kullanımı karşılığında ödenen fiyat.

Komünizm (Communism): Sosyalizmin eş anlamlısı, genellikle daha radikal bir türü.

Mal (Commodities): Piyasada alınıp satılan emtia.

Maliyet (Cost): Seçilmeyen en fazla değere sahip alternatifin faydası.

Mantık (Logic): Akıl yürütmenin normatif bilimi.

Marjinal alıcılar (Marginal buyers): Piyasa fiyatından biraz yüksek bir fiyat sebebiyle piyasayı terk eden alıcılar.

Marjinal birim (Marginal unit): Bir malın tatmin edeceği tercihlerin sıralamasında en altta yer alan mal birimi.

Marjinal fayda (Marginal utility): Bir malın son biriminin değeri. Alternatif olarak, vazgeçilmesi gereken tek birimin ya da malın değeri.

Marjinal fayda yasası (Law of marginal utility): Bir malın birimlerinin henüz tatmin edilmemiş en yüksek dereceli tercihlerin tatminine yönlendirileceği ilkesi.

Marksizm (Marxism): Emek-değer teorisine dayalı olarak Karl Marx (1818-1883) tarafından kurulan ve sosyalizmin kapitalizmin yerini alacağını öngören iktisadî sistem.

Mübadele (Exchange): Bir ekonomik malın diğeriyle ticareti.

Mübadele aracı (Medium of exchange): Diğer mallarla mübadeleyi kolaylaştırmada kullanılan para.

Mübadele değeri (Exchange-value): Ticaretteki bir iktisadî malın değeri.

Mübadele oranı (Exchange ratios): Herhangi bir malın hangi miktarının bir başka malla hangi miktarlarda değiştirilebileceğinin ifadesi. Meselâ, bir portakal bir elma ile mübadele ediliyorsa, elma ve portakal arasındaki mübadele oranı 1/1 dir.

Neoklâsik iktisat (Neoclassical economics): Kısmen subjektivist, büyük ölçüde matematiksel işlemlere dayanan, denge varsayımlarını yaygın olarak kullanan bir iktisat türü.

Olması gerek-ifade (Ought-statement): Olması gereken, ancak mevcut durumla uyuşmayan ifade.

Öncüller (Premises): Sonuçların türetileceği ifadeler.

Para (Money): Temel kullanım alanı diğer mallarla mübadeleyi kolaylaştırmak olan mal. Mübadelede diğerleri tarafından kabul edileceği bilindiği için talep edilir.

Para regresyon teoremi (Money regression theorem): Menger ve Mises tarafından ileri sürülen, paranın satın alma gücünün kendisinin para dışı bir mal olarak kullanımından kaynaklanması gerektiğini belirten argüman.

Paralel rezerv bankacılığı (Frational reserve banking): Bir bankanın, elindeki parasal mal karşılığında, birçok banka parası çıkarabildiği sistem.

Paranın satın alma gücü (Purchasing power of money): Bir birim paranın alabileceği mal miktarı.

Pareto optimum durumu (Pareto optimal situation): Toplumda hiç kimsenin başkalarının durumunu kötüleştirmeden, kaynakların yeniden dağıtımı yoluyla faydasını arttıramayacağı ilişkiler bütünü.

Piyasa (Market): İktisadî alışverişlerin meydana geldiği oluşum.

Piyasa fiyatı (Market clearing price): Talep edilen mal miktarını arz edilen mal miktarına eşitleyen fiyat

Praxeology (Praxeology): İnsanoğlunun davranışta bulunduğu aksiyomunun sonuçlarını inceleyen tümdengelimci bir bilim.

***Reductio*:** İstenen sonucun yanlışının zıtlığa yol açacağını gösteren kanıt.

Regresyon teoremi (Regression theorem): Paranın değerinin parasal malın para dışı kullanımından kaynaklanması ilkesi

Sabit maliyetler (Fixed costs): İktisadî bir karar alındığında harcanmış olan maliyet.

Sembolik mantık (Symbolic logic): Olağan lisanın öznelerine dayanma sınırı olmayan mantık sistemi.

Sermaye (Capital): (1) üretimde kullanılan mallar. Bu mallar sağladıkları doğrudan tatmine göre değil, çeşitli malların nihaî ürünlere dönüştürülmesindeki katkılarına göre değerlendirilir. (2) Az önce tanımlanan malların parasal değeri. Uyarı: Bu iki anlamı karıştırmayın.

Sosyal güvenlik (Social security): Çalışanların vergilendirilmesi ve emeklilerin para alması yönünde oluşturulan hükümet sistemi. Özel sigorta plânından farklıdır.

Sosyalizm (Socialism): Üretim araçlarının merkezî/kamusal mülkiyetine dayanan üretim sistemi.

Subjektif değer teorisi (Subjective theory of value): İktisadî değerin piyasadaki aktörlerin tercihleri tarafından belirlendiği görüşü.

Şartlı cümle (If-clause): Belli bir durumu ortaya koyan hipotezin parçası.

Talep (Demand): İktisatta, bir başka malın satın alınması için teklif edilen mal miktarı. Günlük lisanındaki kullanımında olduğu gibi, sadece bir mal için duyulan istek değil.

Talep cetveli (Demand schedule): Müşterilerin çeşitli fiyatlardan almak isteyecekleri mal miktarını gösteren tablo.

Talep ve arz (Demand and supply): Fiyatın temel belirleyicileri. Talep, belli bir miktar mal için müşterilerin teklif etmek isteyeceği malların miktarı. Arz, belli bir fiyattan satıcıların vermek istedikleri mal miktarı.

Tarihsicilik (Historicism): Hiçbir evrensel geçerli ekonomik yasası olmayan doktrin. Genellikle ekonomik ilkeleri özel tarihî dönemlere uygular.

Tavan fiyat (Price ceiling): Yasal olarak dayatılan maksimum fiyat.

Tek fiyat ilkesi (Law of one price): Piyasadaki bir malın tek bir fiyatının olmasına yönelme eğilimi.

Tercih (Preference): Mümkün alternatiflerin sıralanması: Eğer S, B yerine A'yı seçiyorsa; S, A'yı B'ye tercih ediyor demektir.

Totoloji (Tautology): Yalnızca içerdiği kavramların anlamı sebebiyle doğru olan bir tanım ya da tanım parçası, bir ifade.

Üretim maliyeti (Cost of production): Bir şeyler imal etmek için vazgeçilen en yüksek alternatifin değeri.

Yasal para (Fiat money): Devletin herhangi bir malı temel almaksızın çıkardığı para.

Yüzde yüz rezerv bankacılığı (One-hundred percent reserve banking): Tüm parasal sertifikaların parasal mallarla desteklendiği bankacılık sistemi

Zaman tercih oranı (Time preference rate): İnsanların şu andaki malları gelecekteki mallara tercih etme oranı. Bu oran, ilke olarak, faiz oranını belirler.

Okuma Önerileri

Bu kitabı okuyan herkesin Henry Hazlitt'in *Economics in One Lesson* (Arlington House, 1979) adlı kitabını da okuması gerekir. Hazlitt'in bu kitabı iktisat teorisinin gerçek dünyada uygulanması açısından fevkalade bir eserdir.

Yine, Murray Rothbard'ın mükemmel kitabı *What Has Government Done to Our* Money de (Ludwig von Mises Institute, 1990) çok işinize yarayacaktır. Bu kitap Avusturya para teorisinin çok net bir anlatımından ibarettir. Mevcut ABD para sisteminin nasıl oluştuğunu bilmek isterseniz, aynı yazarın *The Case Against the Fed* (Ludwig von Mises Institute, 1994) adlı eseri iyi bir başlangıç olabilir.

Avusturya Okulu'nun 20. yüzyıldaki iki büyük eseri, Ludwig von Mises'in *Human Action* (Ludwig von Mises Institute, [1949] 1998) ve Murray Rothbard'ın *Man, Economy and State* (Ludwig von Mises Institute, [1962] 1993) adlı kitaplarıdır. Belki bu kitapları okumakta zorlanabilirsiniz, ama ilginizi çeken bölümlerden yararlanabilirsiniz. Rothbard, *Human Action*'ın bir çok bölümüne göre oldukça kolaydır.

Mises okumanın keyfine varmak için belki de en iyi başlangıç, *Planning for Freedom* (Libertarian Press, 1980) içindeki makaleler ve *Socialism* (Liberty Classics, 1982) içindeki "Planned Chaos" adlı makaledir.