DOKUZUNCU BASKIDAN ÇEVİRİ

Ekonominin İlkeleri

Karl E. Case
Wellesley Üniversitesi

Ray C. Fair
Yale Üniversitesi

Sharon M. Oster
Yale Üniversitesi

Çeviri Editörleri

Prof. Dr. Ertuğrul Deliktaş
Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

Doç. Dr. Metin Karadağ
Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

Yrd. Doç. Dr. Mehmet Güçlü
Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

PALME YAYINCILIK
Ankara, 2016

PALME YAYINLARI: 593

Ekonominin İlkeleri, Karl E. Case, Ray C. Fair, Sharon M. Oster

Çeviri Editörleri : Prof. Dr. Ertuğrul Deliktaş, Doç. Dr. Metin Karadağ, Yrd. Doç. Dr. Mehmet Güçlü

Palme Yayıncılık © 2016

Yayıncı Sertifika No : 14142

Yayın Koordinatörü : H. İbrahim Somyürek

Yayına Hazırlama : PALME Dizgi-Grafik Tasarım Birimi

ISBN : 978-605-4414-40-6

Baskı : Ayrıntı Basın Yayın

Basımevi Sertifika No : 13987

Profesör Richard A. Musgrave,
Profesör Robert M. Solow
ve
Profesör Richard Caves'e
ithaf edilmiştir.

Kitabın Özgün Adı : **Principles of Economics,** 9th Ed.

Yazarlar : **Karl E. Case, Ray C. Fair, Sharon M. Oster**

Yayıncı Firma : **Authorized translation from the English language edition, entitled PRINCIPLES OF ECONOMICS, 9th Edition by KARL E. CASE, RAY C. FAIR, SHARON M. OSTER, published by Pearson Education, Inc, publishing as Prentice Hall, Copyright © 2009. Upper Saddle River, New Jersey 07458.**

Orijinal ISBN : **13: 978-0-13-605548-8**
10: 0-13-605548-6

Türkçe Basım : **TURKISH language edition published by PALME YAYINCILIK, Copyright © 2011**

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

Bu kitabın Türkiye'deki her türlü yayın hakkı Palme Yayıncılık Ltd. Şti.'ne aittir, tüm hakları saklıdır. Kitabın tamamı ya da bir kısmı 5846 sayılı yasanın hükümlerine göre, kitabı yayınlayan firmanın önceden izni olmadan elektronik, mekanik, fotokopi ya da herhangi bir kayıt sistemiyle çoğaltılamaz, yayınlanamaz, depolanamaz.

PALME
YAYIN, DAĞITIM, PAZARLAMA, İÇ VE DIŞ TİCARET LTD. ŞTİ.
Merkez: A. Adnan Saygun Cad. No: 10/1 Sıhhiye-ANKARA
Tel: 0.312-433 37 57 • Fax: 0.312-433 52 72
e-mail: palmeyayin@superonline.com, palmeyayincilik@yahoo.com.tr
http://www.palmeyayinevi.com

Ankara Şubesi : Olgunlar Sok. No: 4/5 Bakanlıklar/ANKARA Tel: 0.312 417 95 28 Faks: 0.312 419 69 64
İzmir Şubesi : Kazım Dirik Mah. Ankara Cad. No: 259/C Bornova/İZMİR Tel: 0.232 343 10 77 Faks: 0.232 343 10 78

Yazarlar Hakkında



Karl E. Case Katharine Coman ve A. Barton Hepburn Wellesley Üniversitesi (Koleji) Ekonomi profesörüdür. Case burada 30 yıl boyunca ders vererek birkaç dönem de Bölüm Başkanı olarak görev yaptı. Yirmi yıldır Boston'da Federal Reserve Bankasının Akademik Danışma Kurulunun bir misafir öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır

Wellesley'e gelmeden önce, Allyn Genç Öğretim Ödülü kazandığı Harvard'ın Ekonomi bölümünde (lisans eğitim müdürü) Baş Eğitmen olarak hizmet yapmıştır. Case, Journal of Economic Perspectives ve Journal of Economic Education dergilerinin ortak editörlüğünü yapmış olup AEA Ekonomik Eğitim Komitesi'nin bir üyesiydi. Her yıl temel derslerden en az bir ders vermektedir.

Profesör Case lisans derecesini Miami Üniversitesi'nden 1968 yılında aldı ve 1 yılı Vietnam'da olmak üzere orduda 3 yıl aktif bir görevde bulundu ve doktora derecesini Harvard Üniversitesi Ekonomi bölümünden 1976 yılında aldı.

Profesör Case'in araştırmaları gayrimenkul, konut ve kamu maliyesi alanlarındadır. Ekonominin Prensipleri,Ekonomi ve Vergi Politikası, Emlak Vergilendirmesi:Reform İhtiyacı dahil beş kitabın yazarı veya ortak yazarıdır. Ayrıca, profesyonel dergilerde çok sayıda makalesi yayımlanmıştır.

Ayrıca, S & P Case Shiller konut fiyatları endeksleri yapan ve Boards of Directors of the Mortgage Guaranty Insurance Corporation (MGIC) ve the Depositors Insurance Fund of Massachusetts'nin bir üyesi olarak hizmet veren Fiserv Case Shiller Weiss, Inc gayrimenkul araştırma firmasının kurucu ortağıdır.



Ray C. Fair Yale Üniversitesinde Ekonomi Profesörüdür. Yale'de Cowles Vakfının ve Ekonometri derneğinin bir üyesidir. Lisans derecesini 1964 yılında Fresno State College Ekonomi bölümünden aldı ve 1968 yılında MIT ekonomi bölümümden doktora dercesini aldı. 1968'den 1974'e kadar Princeton Üniversitesi'nde ders verdi ve 1974 yılından beri Yale'de ders vermektedir.

Profesör Fair'in araştırmaları öncelikle makroekonomi ve ekonometri alanlarında, özellikle makroekonometrik model oluşturmada odaklanmaktadır. Ayrıca finans alanlarında, Oylama Davranışı ve sporda yaşlanma alanlarında da çalışmaları bulunmaktadır. Yayınları Makroekonometrik Modellerin Analizi, Tahminlenmesi ve Belirlenmesi (Harvard Baskı, 1984); Makroekonometrik Modellerin Testi (Harvard Baskı, 1994); ve Makroekonominin Nasıl Çalıştığını Tahmin Etmek (Harvard Baskı, 2004) gibi yayınları içermektedir.

Profesör Fair Yale'de giriş ve orta düzeyde makroekonomi dersleri vermektedir. Ayrıca lisans üstü düzeyde makroekonomik teori ve makroekonometri dersleri vermektedir.

Profesör Fair'in ABD ve çokuluslu ülke modelleri internette ücretsiz olarak kullanıma açıktır. Adresi http://fairmodel.econ.yale.edu. Çoğu öğretmen, öğrencilerin internette ABD modeli ile çalışmalarını makroekonomi giriş dersi için yararlı ve destekleyici bulmaktadır.



Sharon M. Oster Yale Üniversitesinde Ekonomi Profesörüdür. Oster, dokuzuncu baskının yeni ortak yazarıdır. Profesör Oster, Management and Entrepreneurship at the Yale School of Management'te Frederic Wolfe Profesür'üdür. Lisans derecesini Hofstra Üniversitesi Ekonomi Bölümünden ve doktora derecesini Harvard Üniversitesi Ekonomi Bölümünden aldı.

Profesör Oster'in araştırmaları endüstriyel organizasyon alanındadır. Birçok farklı endüstrilerde yeniliğin yayılaması sorunları üzerine, iş düzenlemelerinin etkisi ve rekabetçi strateji üzerine çalıştı. Bu alanlarda birçok makale yayımlamış ve Modern Rekabetçi Analizi ve Kar Amacı Olmayan Stratejik Yönetim dâhil olmak üzere birçok kitabın yazarıdır..

Yale Yönetim Okuluna katılmadan önce, Profesör Oster birkaç yıl Yale'nin Ekonomi Bölümünde lisans düzeyinde giriş ve orta düzey mikroekonomi derslerini ve endüstriyel organizasyonda çeşitli lisans üstü dersler verdi. Prof Oster 1982 yılından beri öncelikle Yönetim okulunda MBA öğrencilerine temel mikroekonomi dersi ve rekabetçi strateji alanında ders vermektedir. Profesör Oster da birçok işletmeye ve kar amacı gütmeyen kuruluşlara danışmanlık vermekte ve birkaç halka açık şirkete ve kar amacı gütmeyen kuruluşların yönetim kurullarında görev yapmaktadır.

ÇEVİRİ KURULU

ÇEVİRİ EDİTÖRLERİ

Prof. Dr. Ertuğrul Deliktaş
Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

Doç. Dr. Metin Karadağ
Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

Yrd. Doç. Dr. Mehmet Güçlü
Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

	BÖLÜM
Doç.Dr. Selahattin Bekmez *Muğla Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Muğla*	**1, 14**
Prof. Dr. Ertuğrul Deliktaş *Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**2, 12 ve Endeks**
Doç.Dr.Ensar Yeşilyurt *Pamukkale Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Denizli*	**3, 4**
Doç.Dr. Zeynel Abidin Özdemir Gazi Üniversitesi *İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Ankara*	**5**
Prof. Dr. Recep Kök ve Arş.Gör.Ayşe Elif Özpamir *Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**6**
Doç.Dr.Orhan Çoban ve Öğr. Gör. Nihat DOĞANALP *Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Konya/ Selçuk Üniversitesi Beyşehir Ali Akkanat MYO, Konya*	**7, 13**
Araş. Gör. Gül Şerife H.Kışla *Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**8**
Yrd.Doç.Dr. Nevzat Şimşek *Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	***9***
Yrd.Doç.Dr. Arzu Alvan *Gediz Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**10,11,12 ve Önsöz**
Prof. Dr. A.Özlem Önder *Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**15, 22**
Doç. Dr. Metin Karadağ *Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**16, 19, Endeks**
Doç. Dr. Kenan Lopçu *Çukurova Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Adana*	**17, 27**
Doç. Dr. Muhsin Kar *Çukurova Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Adana*	**18, 30**

	BÖLÜM
Doç. Dr. Fatih R.Saygılı *Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**20**
Yrd. Doç. Dr. Mehmet Karaçuka *Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**21**
Doç.Dr. Sacit H.Akdede *Adnan Menderes Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Aydın*	**23, 29**
Doç.Dr. Sayım Işık *Akdeniz Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Antalya*	**24**
Yrd. Doç. Dr. Mehmet Güçlü *Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**25, Sözlük, Endeks**
Dr. A. Nazif Çatık *Ege Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**26**
Prof. Dr. Metin Berber *Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Trabzon*	**28**
Yrd.Doç.Dr. Hayal Ayça Şimşek *Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F Maliye Bölümü, İzmir*	**31**
Doç.Dr. Hakan Yetkiner ve Yrd.doç.Dr. Neslihan KansuYetkiner *Ekonomi Üniversitesi Ekonomi Bölümü ve Mütercimlik Tercümanlık Bölümü, İzmir*	**32-33**
Prof. Dr.Utku Utkulu ve Arş.Gör.Aslı Ö.Akçay *Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İzmir*	**34**
Doç.Dr. Nuray Terzi *Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, İstanbul*	**35**
Prof. Dr. Mehmet Balcılar *Doğu Akdeniz Üniversitesi, Ekonıomi Bölümü, Magosa, Kuzey Kıbrıs*	**36**

Kısa İçerik

KISIM I Ekonomiye Giriş 1

1 Ekonominin Kapsamı ve Metodu 1
2 Ekonomik Problem: Kıtlık ve Seçim 25
3 Talep, Arz ve Piyasa Dengesi 45
4 Talep ve Arz Uygulamaları 73
5 Esneklik 89

KISIM II Piyasa Sistemi: Hanehalkları ve Firmaların Tercihleri 107

6 Hanehalkı Davranışı ve Tüketici Tercihi 111
7 Üretim Süreci: Kâr Maksimizasyonu Yapan Firmaların Davranışı 135
8 Kısa Dönem Maliyetler ve Çıktı Kararları 155
9 Uzun Dönem Maliyetler ve Üretim Kararları 177
10 Girdi Talebi: İşgücü ve Toprak Piyasaları 203
11 Girdi Talebi: Sermaye Piyasası ve Yatırım Kararı 221
12 Genel Denge ve Tam Rekabetin Etkinliği 241

KISIM III Piyasa Aksaklıkları ve Hükümetin Rolü 261

13 Monopol ve Anti Tröst Politikası 261
14 Oligopol 283
15 Monopolcü (Tekelci) Rekabet 303
16 Dışsallıklar, Kamusal Mallar ve Kamu Tercihi 319
17 Belirsizlik ve Asimetrik Bilgi 345
18 Gelir Dağılımı ve Yoksulluk 359
19 Kamu Maliyesi: Vergi Ekonomisi 379

KISIM IV Makro İktisadi Kavramlar ve Problemler 401

20 Makro İktisada Giriş 401
21 Ulusal Üretimi ve Milli Geliri Ölçmek 417
22 İşsizlik, Enflasyon ve Uzun Dönem Büyüme 435

KISIM V Makro İktisat Teorisinin Özü 451

23 Toplam Harcama ve Denge Çıktı Düzeyi 453
24 Hükümet ve Maliye Politikası 471
25 Para Arzı ve Federal Rezerv Sistemi 493
26 Para Talebi ve Denge Faiz Oranı 515
27 Mal ve Para Piyasalarında Toplam Talep 531
28 Toplam Arz ve Denge Fiyat Seviyesi 549
29 Makro İktisatta Emek Piyasası 571

KISIM VI İlave Makroekonomik Konular 589

30 Politika Zamanlaması, Açık Hedeflemesi ve Menkul Kıymetler Piyasası Etkileri 589
31 Makro Ekonomide Hanehalkı ve Firma Davranışı: Daha İleri Bir Bakış 609
32 Uzun Dönem Büyüme 631
33 Makro İktisattaki Tartışmalar: Parasalcılık, Yeni Klasik Teori ve Arz-Yönlü Ekonomi 651

KISIM VII Dünya Ekonomisi 665

34 Uluslararası Ticaret, Mukayeseli Üstünlük ve Korumacılık 665
35 Açık-Ekonomi Makro İktisadı: Ödemeler Dengesi ve Döviz Kurları 689
36 Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Geçiş Ekonomilerinde Ekonomik Büyüme 713

Terimler Sözlüğü 733

Dizin 749

Fotoğraflar 779

İçindekiler

Önsöz xv

KISIM I Ekonomiye Giriş 1

1 Ekonominin Kapsamı ve Metodu 1

Neden Ekonomi Öğrenmeliyiz? 2
Düşünce Biçimini Öğrenmek İçin 2
Toplumu Anlamak İçin 4
Küresel Olayları Anlamak İçin 5
Duyarlı Bir Vatandaş Olmak İçin 5
UYGULAMADA İKTİSAT iPod ve Dünya 6
Ekonominin Kapsamı 7
Mikroekonomi ve Makroekonomi 8
Ekonominin Çeşitli Alanları 9
Ekonominin Metodu 10
Betimsel Ekonomi ve Ekonomik Teori 10
Teoriler ve Modeller 11
Ekonomik Politika 14
Bir Davet 15
Özet 16 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 16
Problemler 17
Ekler: Grafikleri Okuma ve Anlama 18

2 Ekonomik Problem: Kıtlık ve Seçim 25

Kıtlık, Seçim ve Fırsat Maliyeti 26
Tek Kişinin Olduğu Bir Ekonomide Kıtlık ve Seçim 26
İkiden Daha Fazla Kişinin Olduğu Bir Ekonomide Kıtlık ve Seçim 27
UYGULAMADA İKTİSAT Donmuş Gıdalar ve Fırsat Maliyeti 28
Üretim Olanakları Eğrisi 32
İktisadi Problem 38
Ekonomik Sistemler 38
Kumanda ekonomileri 39
Bırakınız-Yapsınlar Ekonomileri: Serbest Piyasa 39
Karma Sistemler, Piyasalar, ve Hükümetler 41
İleriye Bakış 41
Özet 41 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 42
Problemler 42

3 Talep, Arz ve Piyasa Dengesi 45

Firma ve Hanehalkları: Temel Karar Alma Birimleri 45
Girdi Piyasaları ve Çıktı Piyasaları: Döngüsel Akım 46
Ürün/Çıktı Piyasalarında Talep 48
Talep Edilen Miktarda Değişmeye Karşılık Talepteki Değişme 48
Fiyat ve Talep Edilen Miktar: Talep Kanunu 49
Hanehalkı Talebinin Diğer Belirleyicileri 51
Talebin Kaymasına Karşılık Talep Eğrisi Üzerinde Hareket 53
Hanehalkı Talebinden Piyasa Talebine 55
Ürün/Çıktı Piyasalarında Arz 57
Fiyat ve Arz Edilen Miktar: Arz Kanunu 57
Arzın Diğer Belirleyicileri 58
Arz eğrisini Kaymasına Karşılık Arz Eğrisi üzerinde Hareket 59
Bireysel Arz Eğrisinden Piyasa Arzının Elde Edilmesi 61
Piyasa Dengesi 62
Talep Fazlası 62
Arz Fazlası 63
Dengenin Değişmesi 64
Mal Piyasalarından Talep ve Arz: Bir Tekrar 66
UYGULAMADA İKTİSAT Portakal Suyu Sevenler İçin Kötü Haber 67
İleriye Bakış: Piyasalar ve Kaynak Tahsisi 68
UYGULAMADA İKTİSAT Gazete Fiyatları Neden Yükseliyor? 69
Özet 70 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 71
Problemler 71

4 Talep ve Arz Uygulamaları 73

Fiyat Sistemi: Tayınlama ve Kaynakların Tahsisi 73
Fiyat Tayınlaması 73
Piyasadaki Kısıtlar ve Alternatif Tayınlama Mekanizmaları 75
Fiyatlar ve Kaynak Tahsisi 78
UYGULAMADA İKTİSAT Shakespeare'ın Oyunun için Fiyat Mekanizması 79

Taban Fiyat 79
Arz ve Talep Analizleri: Petrole Uygulanan Gümrük Vergisi 80
Arz, Talep ve Piyasa Etkinliği 81
Tüketici Fazlası 81
Üretici Fazlası 82
Rekabetçi Piyasalar Üretici ve Tüketici Fazlalarının Toplamını En Üst Düzeye Çıkarır 83
Eksik ve Aşırı Üretimden Kaynaklanan Dara Kaybının Potansiyel Sonuçları 85
İleriye Bakış 85
Özet 85 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 86
Problemler 86

5 Esneklik 89
Talebin Fiyat Esnekliği 90
Eğim ve Esneklik 90
Esneklik Türleri 91
Esneklikleri Hesaplama 92
Yüzde Değişikliklerini Hesaplama 93
Esneklik Bir Yüzdeler Oranıdır 93
Orta-Nokta Formülü 94
Doğrusal Bir Talep Eğrisi Üzerinde Esneklik Değişimi 95
Esneklik ve Toplam Gelir 97
Talep Esnekliğinin Belirleyicileri 99
Alternatiflerin Mevcudiyeti 99
Önemsiz Olmanın Önemi 99
Zaman Boyutu 99
UYGULAMADA İKTİSAT Esnek Sigara Kullanıcıları Kimlerdir? 100
UYGULAMADA İKTİSAT Bir Şarküterideki Kısa Vade ve Uzun Vade Esneklikleri 101
Diğer Önemli Esneklikler 102
Talebin Gelir Esnekliği 102
Talebin Çapraz Fiyat Esnekliği 102
Arz Esnekliği 103
İleriye Bakış 103
Özet 103 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 104
Problemler 104
Ek: Nokta Esnekliği (İsteğe Bağlı) 106

KISIM II Piyasa Sistemi: Hanehalkları ve Firmaların Tercihleri 107

6 Hanehalkı Davranışı ve Tüketici Tercihi 111
Mal Piyasalarında Hanehalkı Tercihi 111
Hane Halkı Talebinin Belirleyenleri 112
Bütçe Kısıtı 112
Bütçe Kısıt Denklemi 115
Seçme İlkesi: Fayda 116
Azalan Marjinal Fayda 116
Fayda Maksimizasyonu için Gelir Tahsisi 117
Fayda Maksimizasyon Kuralı 119
Azalan Marjinal Fayda ve Negatif Eğimli Talep 119
Gelir ve İkame Etkileri 120
Gelir Etkisi 120
İkame Etkisi 121
Girdi Piyasalarında Hanehalkı Tercihi 122
Emek Arz Kararı 122
UYGULAMADA İKTİSAT İkame ve Piyasa Sepetleri 123
Boş Zamanın Fiyatı 124
Ücret Değişiminin Gelir ve İkame Etkileri 124
Tasarruf ve Borçlanma: Gelecekteki Tüketime Karşılık Bugünkü Tüketim 125
UYGULAMADA İKTİSAT Google: İş mi yoksa boş zaman mı? 126
Bir Değerlendirme: Çıktı ve Girdi Piyasalarında Hanehalkları 127
Özet 128 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 128
Problemler 129
Ek: Kayıtsızlık (Farksızlık) Eğrileri 130

7 Üretim Süreci: Kâr Maksimizasyonu Yapan Firmaların Davranışı 135
Kâr Maksimizasyonu Yapan Firmaların Davranışı 136
Kârlar ve Ekonomik Maliyetler 136
Kısa Dönemdeki Kararlar ile Uzun Dönem Kararlarının Karşılaştırılması 138
Kararların Dayandığı Unsurlar: Çıktıların Piyasa Fiyatı, Mevcut Teknoloji ve Girdi Fiyatları 139
Üretim Süreci 140
Üretim Fonksiyonları: Toplam Ürün, Marjinal Ürün ve Ortalama Ürün 140
İki Değişken Faktörlü Üretim Fonksiyonları 143
UYGULAMADA İKTİSAT UPS Teknolojisi Küresel Nakliyatı Hızlandırmaktadır 144
Teknoloji Seçimi 145
UYGULAMADA İKTİSAT Bir Kamyon Şoförü Ne Kadar Hızlı Gitmelidir? 146

İleriye Bakış: Maliyet ve Arz 147
Özet 147 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 147 Problemler 148
Ek: Eş-Ürün Eğrileri ve Eş-Maliyet Eğrileri 150

8 Kısa Dönem Maliyetler ve Çıktı Kararları 155
Kısa Dönemde Maliyetler 156
Sabit Maliyetler 156
Değişken Maliyetler 157
Toplam Maliyetler 163
Kısa Dönem Maliyetler: Bir Değerlendirme 165
UYGULAMADA İKTİSAT Bir Kolejde Ortalama ve Marjinal Maliyetler 166
Çıktı Kararları: Gelirler, Maliyetler ve Kar Maksimizasyonu 167
Toplam Gelir ve Marjinal Gelir 168
Kâr Maksimizasyonunda Maliyetleri ve Gelirleri Karşılaştırma 168
UYGULAMADA İKTİSAT Marjinal Analiz Üzerine: Dondurma Salonu Örneği 170
Kısa Dönem Arz Eğrisi 172
İleriye Bakış 173
Özet 173 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 174 Problemler 174

9 Uzun Dönem Maliyetler ve Üretim Kararları 177
Kısa Dönem Koşulları ve Uzun Dönem Yönler 178
Kârları Maksimize Etmek 178
Zararları Minimize Etmek 180
Kısa Dönem Endüstri Arz Eğrisi 183
Uzun Dönem Hedefler: Bir Değerlendirme 184
Uzun Dönem Maliyetler: Ölçek Ekonomileri ve Negatif Ölçek Ekonomileri 184
Ölçeğe Göre Artan Getiriler 185
UYGULAMADA İKTİSAT Kan Bankalarında Ölçek Ekonomileri 187
Ölçeğe Göre Sabit Getiriler 188
Ölçeğe Göre Azalan Getiriler 188
Kısa Dönem Koşullara Uzun Dönemde Uyarlanma 189
UYGULAMADA İKTİSAT Uzun Dönem Ortalama Maliyet Eğrisi: Düz mü (Yatay mı), U Şeklinde mi? 190
Kısa Dönem Kârları: Dengeye Doğru Genişleme 191
Kısa Dönem Zararları: Dengeye Doğru Daralma 192
Uzun Dönem Uyarlanma Mekanizması: Kâr Fırsatlarına Yönelen Yatırım Akımları 193
UYGULAMADA İKTİSAT Central Park'taki Hot Dog'lar Neden Bu Kadar Pahalıdır? 194
Çıktı Piyasaları: Son Söz 195
Özet 195 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 196 Problemler 196
Ek: Pozitif ve Negatif Dışsal Ekonomiler ve Uzun Dönem Endüstri Arz Eğrisi 198

10 Girdi Talebi: İşgücü ve Toprak Piyasaları 203
Girdi Piyasaları: Temel Kavramlar 203
Girdi Talebi: Türetilmiş Talep 204
Girdiler: Tamamlayıcı ve İkame Edilebilir 204
Azalan Verimler 204
Marjinal Ürün Geliri 205
İşgücü Piyasaları 206
Yalnızca Tek Bir Değişken Üretim Faktörü Kullanan Firma: İşgücü 206
Kısa ve Uzun Dönemde İki Değişken Üretim Faktörü İstihdam Eden Firma 209
UYGULAMADA İKTİSAT Julia Roberts: Tiyatro mu Sinema mı? 211
Çok Sayıda İşgücü Piyasaları 212
Toprak Piyasaları 212
Kira ve Toprak Üzerinde Üretilen Ürünün Değeri 213
UYGULAMADA İKTİSAT Zaman Paradır: Avrupanın Hızlı Trenleri 214
Girdi Piyasalarında Bir Firmanın Kâr-Maksimizasyonu Şartı 215
Girdi Talep Eğrileri 215
Faktör Talep Eğrilerinde Kaymalar 215
Rekabetçi Piyasalarda Kaynak Tahsisi ve Ürün Karması 217
Gelir Dağılımı 217
İleriye Bakış 218
Özet 218 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 219 Problemler 219

11 Girdi Talebi: Sermaye Piyasası ve Yatırım Kararı 221
Sermaye, Yatırım ve Amortisman 221
Sermaye 221
Yatırım ve Amortisman 223

Sermaye Piyasası 224
Sermaye Geliri: Faiz ve Kârlar 225
Mali Piyasalar 227
İpotek (Tut-sat) ve İpotek Piyasası 228
Sermaye Birikimi ve Tahsisi 229
Yeni Sermaye Talebi ve Yatırım Kararı 229
Beklentilerin Oluşması 229
UYGULAMADA İKTİSAT Risk Sermayesi Nasıl Finanse Edilir? 231
Beklenen Getiriyi ve Maliyetleri Karşılaştırmak 231
Sermaye için Son Bir Söz 234
Özet 234 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 235 Problemler 235
Ek: Şimdiki Değeri Hesaplamak 236

12 Genel Denge ve Tam Rekabetin Etkinliği 241
Genel Denge Analizi 242
İlk Teknolojik İlerleme: Elektronik Hesap Makinesi 242
Talepteki Değişmelere Piyasanın Uyumu 244
Genel Rekabetçi Dengenin Biçimsel İspatı 245
Tahsis Etkinliği ve Rekabetçi Denge 246
UYGULAMADA İKTİSAT Ethanol ve Toprak Fiyatları 247
Pareto Etkinliği 248
Tam Rekabetin Etkinliği 249
UYGULAMADA İKTİSAT Elektronik Çağda Bilet Çeşitlendirmesi 252
Tam Rekabete Karşı Gerçek Piyasalar 254
Piyasa Başarısızlığının Kaynakları 254
Eksik Rekabet Piyasaları 254
Kamusal Mallar 255
Dışsallıklar 256
Eksik Bilgi 256
Piyasa Mekanizmasının Değerlendirilmesi 257
Özet 257 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 258 Problemler 258

KISIM III Piyasa Aksaklıkları ve Hükümetin Rolü 261

13 Monopol ve Anti Tröst Politikası 261
Aksak Rekabet ve Piyasa Gücü: Ana Kavramlar 261
Aksak Rekabet Türleri ve Piyasa Sınırlılıkları 262
Tam Monopolde Fiyat ve Çıktı Kararları 263
Monopol Piyasalarda Talep 263
Tam Rekabet ve Monopolün Karşılaştırması 268
Uzun Dönemde Monopol: Giriş Engelleri 269
UYGULAMADA İKTİSAT Kablo Monopolünün Yönetimi 272
Monopolün Sosyal Maliyetleri 273
Etkinsizlik ve Tüketici Kaybı 273
Rant Kollama Davranışı 274
Fiyat Farklılaştırması 275
Fiyat Farklılaştırması Örnekleri 277
Monopolün Çareleri: Anti Tröst Politikası 277
Temel Anti Tröst Mevzuatı 277
UYGULAMADA İKTİSAT Hükümet Whole Foods'u Üzerine Alıyor 279
Aksak Piyasalar: Bir Araştırma ve İleriye Bakış 279
Özet 280 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 281 Problemler 281

14 Oligopol 283
Oligopolde Piyasa Yapısı 284
UYGULAMADA İKTİSAT Plak Şirketleri Madonna Gibi Yıldızları Neden Kaybediyorlar? 286
Oligopol Modelleri 287
Anlaşmalı Oligopol Modeli 287
Fiyat Liderliği Modeli 288
Cournot Modeli 289
Oyun Teorisi 290
Tekrar Eden Oyunlar 293
Çok Oyunculu Oyunlar: Mahkumlar Açmazı Ortak Eylemi Engelleyebilir 294
UYGULAMADA İKTİSAT Fiyat Anlaşması mı yoksa Fiyat Rekabeti mi? 296
Oligopol ve Ekonomik Performans 297
Endüstriyel Yoğunlaşma ve Teknolojik Değişim 297
Devletin Rolü 298
Şirket Birleşmelerinin Düzenlenmesi 298
Uygun Bir Davranış Nasıldır? 300
Özet 300 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 301 Problemler 301

15 Monopolcü (Tekelci) Rekabet 303
Endüstri Özellikleri 304
Ürün Farklılaştırması ve Reklamcılık 305

Ne Kadar Farklılık? 305
Firmalar Ürünlerini Nasıl Farklılaştırırlar? 306
UYGULAMADA İKTİSAT Bir İktisatçı Çay Yapıyor 308
Reklam 309
UYGULAMADA İKTİSAT Bilgi Obeziteyi Azaltır mı? 312
Monopolcü Rekabette Fiyat ve Çıktının Belirlenmesi 313
Ürün Farklılaştırması ve Talep Esnekliği 313
Kısa Dönemde Fiyat/Çıktının Belirlenmesi 313
Uzun Dönemde Fiyat/Çıktının Belirlenmesi 314
Ekonomik Etkinlik ve Kaynak Dağılımı 316
Özet 316 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 317 Problemler 317

16 Dışsallıklar, Kamusal Mallar ve Kamu Tercihi 319
Dışsallıklar ve Çevre Ekonomisi 319
Marjinal Sosyal Maliyet ve Marjinal-Maliyet Fiyatlaması 320
Özel Tercihler ve Dışsal Etkiler 322
Dışsallıkların İçselleştirilmesi 324
UYGULAMADA İKTİSAT Dışsallıklar Hep Çevremizdedir 326
UYGULAMADA İKTİSAT Küresel Isınma Üzerine Bir Tartışma 331
Kamusal (Sosyal) Mallar 332
Kamusal Mallarının Özellikleri 332
Kamusal Bir Mal Olarak Gelir Dağılımı? 333
Kamusal Malların Kamusal Sunumu 333
Kamusal Malların Optimal Sunumu 334
Kamusal Malların Yerel Sunumu: Tiebout Hipotezi 337
Karma Mallar 337
Sosyal Tercih 337
Oylama Paradoksu 338
Devletin Etkinsizliği: Kamu Tercihi Teorisi 339
Rant Kollamaya Yeniden Bir Bakış 340
Devlet ve Piyasa 341
Özet 341 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 342 Problemler 342

17 Belirsizlik ve Asimetrik Bilgi 345
Belirsizlik Altında Karar Alma: Araçlar 345
Beklenen Değer 346
Beklenen Fayda 346
Riske Karşı Tutum 348
Asimetrik Bilgi 349
Ters Seçim 350
UYGULAMADA İKTİSAT Geri Dönüşümlü Limonlar 352
Piyasa Sinyali 353
UYGULAMADA İKTİSAT Reklamları Nasıl Okumalı 354
Ahlaki Risk 355
Teşvikler 355
Emek Piyasası Teşvikleri 356
Sağlık Hizmetlerinde Teşvikler 356
Özet 357 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 358 Problemler 358

18 Gelir Dağılımı ve Yoksulluk 359
Fayda Olanakları Eğrisi 359
Hanehalkı Gelirinin Kaynakları 360
Ücretler ve Maaşlar 361
Varlık Geliri 363
Devletten Sağlanan Gelir: Transfer Ödemeleri 363
Gelir Dağılımı 363
Birleşik Devletlerde Gelir Eşitsizliği 363
Dünyada Gelir Dağılımı 366
Artan Eşitsizliğin Nedenleri 366
Yoksulluk 367
Servetin Dağılımı 369
Yeniden Dağılım Tartışması 369
Yeniden Dağılım Aleyhindeki Görüşler 369
Yeniden Dağılım Lehindeki Görüşler 370
Yeniden Dağılım Programları ve Politikaları 372
Yeniden Dağılım Programlarının Finansmanı: Vergiler 372
Harcama Programı 373
Yoksullukla Mücadele Programları Ne Kadar Etkilidir? 375
UYGULAMADA İKTİSAT Fiyat Hayırsever Yardımlarında Önemli midir? 376
Devlet veya Piyasa? Bir Gözden Geçirme 376
Özet 377 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 378 Problemler 378

19 Kamu Maliyesi: Vergi Ekonomisi 379
Vergi Ekonomisi 379
Vergiler: Temel Kavramlar 379

Vergi Adaleti 383
En İyi Vergi Matrahı Hangisidir? 384
Veraset ve İntikal Vergisi 386
UYGULAMADA İKTİSAT Veraset ve İntikal Vergisi: 2007 Yılında Uygulanması için Çağrı 387
Vergi Yükünün Yansıtılması: Kim Öder? 387
Sosyal Güvenlik Vergilerinin Yansıması 388
Kurumlar Vergisi Yükünün Yansıması 391
Birleşik Devletlerde Genel Vergi Yansımaları: Ampirik Kanıtlar 393
Ekstra Yük ve Tarafsızlık İlkesi 393
Ekstra Yük Nasıl Ortaya Çıkar? 393
İkinci En İyi İlkesi 395
UYGULAMADA İKTİSAT Federal Vergi Reformu 396
Ekstra Yüklerin Ölçülmesi 397
Ekstra Yükler ve Bozulmanın Derecesi 398
Özet 398 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 399
Problemler 400

KISIM IV Makro İktisadi Kavramlar ve Problemler 401

20 Makro İktisada Giriş 401
Makro İktisadın İlgi Alanları 402
Üretim Artışı 402
İşsizlik 403
Enflasyon ve Deflasyon 404
Makro İktisadın Bileşenleri 404
Döngüsel Akım Şeması 405
Üç Piyasa Alanı 406
Devletin Makro İktisattaki Rolü 407
Makro İktisadın Kısa Tarihçesi 407
UYGULAMADA İKTİSAT Edebiyat Yazınında Makro İktisat 409
1970'lerden Bu Yana Amerikan Ekonomisi 410
UYGULAMADA İKTİSAT John Maynard Keynes 411
UYGULAMADA İKTİSAT 2008'de Seçim ve Ekonomi 413
Özet 413 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 414
Problemler 414

21 Ulusal Üretimi ve Milli Geliri Ölçmek 417
Gayri Safi Yurtiçi Hasıla 417
Nihai Mal ve Hizmetler. 418
Kullanılmış Malların ve Kaydi İşlemlerin Dışlanması 418
Yurtiçi Üretim Faktörlerinin Yurt Dışında Yaptıkları Üretimlerinin Dışlanması 419
GSYİH'nın Hesaplanması 419
Harcama Yaklaşımı 420
UYGULAMADA İKTİSAT eBay Nerede Sayılıyor? 421
Gelir Yaklaşımı 423
UYGULAMADA İKTİSAT GSYİH: 20. Yüzyılın Büyük İcatlarından Biri 425
Nominal ve Reel GSYİH'nin Karşılaştırılması 426
Reel GSYİH'nin Hesaplanması 427
GSYİH Deflatörünün Hesaplanması 428
Sabit Ağırlıkların Ortaya Çıkardığı Sorunlar 428
GSYİH Kavramının Sınırlılıkları 429
GSYİH ve Sosyal Refah 429
Kayıtdışı Ekonomi 430
Kişi Başına Gayri Safi Milli Gelir 430
İleriye Bakış 431
Özet 431 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 432
Problemler 433

22 İşsizlik, Enflasyon ve Uzun Dönem Büyüme 435
İşsizlik 435
İşsizliğin Ölçümü 435
İşsizlik Oranının Bileşenleri 437
UYGULAMADA İKTİSAT Sessiz Devrim: Kadının İşgücüne Katılımı 439
İşsizliğin Maliyetleri 440
Enflasyon 442
Tüketici Fiyat Endeksi 442
Enflasyonun Maliyetleri 444
Uzun Dönem Büyüme 446
Üretim ve Verimlilik Artışı 446
İleriye Bakış 448
Özet 449 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 449
Problemler 449

KISIM V Makro İktisat Teorisinin Özü 451

23 Toplam Harcama ve Denge Çıktı Düzeyi 453
Keynesyen Tüketim Teorisi 454
Tüketimin Diğer Belirleyicileri 457
Planlanan Yatırım (*I*) 458
UYGULAMADA İKTİSAT Tasarruf Kararında Önyargılı Tutumlar 459

Denge Çıktı (Gelir) Düzeyinin Belirlenmesi 459
Dengenin Açıklanmasında Tasarruf/Yatırım Yaklaşımı 462
Dengenin Sağlanması 463
Çarpan 463
Çarpan Denklemi 465
UYGULAMADA İKTİSAT Tasarruf Paradoksu 466
Gerçek Dünyada Çarpanın Büyüklüğü 467
İleriye Bakış 467
Özet 468 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 468
Problemler 468
Ek: Çarpanın Cebirsel Olarak Elde Edilişi 470

24 Hükümet ve Maliye Politikası 471
Ekonomide Devlet 472
Hükümet Alımları (G), Net Vergiler (T) ve Harcanabilir Gelir (Y_d) 472
Denge Çıktı (Gelir) Düzeyinin Belirlenmesi 474
Maliye Politikası: Çarpan Etkileri 476
Hükümet Harcaması Çarpanı 476
Vergi Çarpanı 478
Denk Bütçe Çarpanı 480
Federal Bütçe 481
2007 Bütçesi 482
1993 Yılından Bu Yana Maliye Politikası: Clinton ve Bush Yönetimi 483
Federal Hükümet Borcu 484
Ekonominin Hükümet Bütçesi Üzerindeki Etkisi 485
Vergi Gelirleri Ekonominin Durumuna Bağlıdır 485
Bazı Hükümet Harcamaları Ekonominin Durumuna Bağlıdır 485
UYGULAMADA İKTİSAT 2008'de Maliye Politikası 486
Otomatik İstikrarlandırıcılar 487
Mali Engel 487
Tam İstihdam Bütçesi 487
İleriye Bakış 487
Özet 488 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 488
Problemler 489
Ek A: Maliye Politikası Çarpanlarının Türetilmesi 490
Ek B: Vergi Gelirlerinin Gelire Bağlı Olduğu Durum 491

25 Para Arzı ve Federal Rezerv Sistemi 493
Paraya Genel Bir Bakış 493
Para Nedir? 493
Mal ve Fiyat Paralar 494
UYGULAMADA İKTİSAT Para Olarak Yunus Dişleri 495
ABD'de Para Arzının Ölçülmesi 496
Özel Bankacılık Sistemi 497
Bankalar Nasıl Para Yaratır 498
Tarihsel Bir Bakış Açısı: Kuyumcular 498
Modern Bankacılık Sistemi 499
Para Yaratmak 501
Para Çarpanı 503
Federal Rezerv Sistemi 503
Federal Rezervin Fonksiyonları 504
Federal Rezerv Bilançosu 505
Federal Rezerv Para Arzını Nasıl Kontrol Eder 506
Zorunlu Rezerv Oranı 507
Reeskont Oranı 508
Açık Piyasa İşlemleri 509
Para Arzı Eğrisi 512
İleriye Bakış 512
Özet 512 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 513
Problemler 513

26 Para Talebi ve Denge Faiz Oranı 515
Faiz Oranları ve Tahvil Fiyatları 515
UYGULAMADA İKTİSAT Profesör Serebryakov İktisadi Bir Hata Yaptı 516
Para Talebi 517
İşlem Güdüsü 517
Spekülasyon Güdüsü 520
Toplam Para Talebi 520
UYGULAMADA İKTİSAT ATM'ler ve Para Talebi 521
Gelir ve Fiyat Düzeyinin Para Talebi Üzerindeki Etkileri 522
Denge Faiz Oranı 523
Para Piyasasında Arz ve Talep 523
Faiz Oranını Etkilemek İçin Para Arzının Değiştirilmesi 524
Y'deki Artış ve Para Talep Eğrisinde Kayma 524
İleriye Bakış: Federal Rezerv ve Para Politikası 525
Özet 526 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 526
Problemler 526
Ek A: Abd Ekonomisinde Çeşitli Faiz Oranları 528
Ek B: Para Talebi :Rakamsal Bir Örnek 529

27 Mal ve Para Piyasalarında Toplam Talep 531
Planlanan Yatırım ve Faiz Oranı 531

Planlanan Yatırımı Belirleyen Diğer Etmenler 532
Planlanan Toplam Harcama ve Faiz Oranı 532
UYGULAMADA İKTİSAT Faiz Oranları ve Yatırım Harcaması 533
Mal ve Para Piyasalarında Eşanlı Denge 534
Mal ve Para Piyasalarında Politika Etkileri 535
Genişletici Politika Etkileri 535
Daraltıcı Politika Etkileri 537
Makroekonomik Politika Karışımı 538
Toplam Talep (*AD*) Eğrisi 539
Toplam Talep Eğrisi: Bir Uyarı 540
Aşağı Eğimli (Negatif Eğimli) bir Talep Eğrisi için Diğer Nedenler 541
Toplam Harcama ve Toplam Talep 542
Toplam Talep Eğrisinde Kaymalar 542
İleriye Bakış: Fiyat Düzeyini Belirleme 543
Özet 543 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 544
Problemler 544
Ek: *IS-LM* Diyagramı 545

28 Toplam Arz ve Denge Fiyat Seviyesi 549
Toplam Arz Eğrisi 549
Toplam Arz Eğrisi; Bir Uyarı 549
Kısa Dönem Toplam Arz Eğrisi 550
Kısa Dönem Toplam Arz Eğrisinde Kaymalar 552
Denge Fiyat Seviyesi 553
Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisi 554
UYGULAMADA İKTİSAT Basit "Keynesyen" Toplam Arz Eğrisi 555
Potansiyel GSYİH 556
Para ve Maliye Politikasının Etkileri 556
Uzun Dönem Toplam Arz ve Politika Etkileri 558
Enflasyonun Nedenleri 558
Talep Enflasyonu (Talep Çekişli Enflasyon) 558
Maliyet İtişli ya da Arz Yönlü Enflasyon 559
Beklentiler ve Enflasyon 559
Para ve Enflasyon 560
Tamamen Parasal Bir Olgu Olarak Sürekli Enflasyon 561
Fed'in Tutumu 562
Faiz Oranını Kontrol Etmek 562
Fed'in Ekonominin Durumuna Tepkisi 563
UYGULAMADA İKTİSAT Federal Rezervin 2008'deki Davranışı 564
1970'den Beri Fed'in Tutumu 565
Enflasyon Hedeflemesi 566
UYGULAMADA İKTİSAT Dünya Genelinde Gıda Fiyatlarındaki Artış Merkez Bankalarını Endişelendirmektedir 567
İleriye Bakış 568
Özet 568 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 569
Problemler 569

29 Makro İktisatta Emek Piyasası 571
Emek Piyasası: Temel Kavramlar 571
Klasik Görüşe Göre Emek Piyasası 572
Klasik Emek Piyasası ve Toplam Arz Eğrisi 573
İşsizlik Oranı ve Klasik Görüş 574
İşsizliğin Mevcudiyetinin Açıklanması 574
Yapışkan Ücretler 574
UYGULAMADA İKTİSAT Resesyon Dönemlerinde Lisansüstü Eğitim Başvuruları 576
Etkin Ücret Teorisi 577
Eksik Bilgi 577
Asgari Ücret Kanunu 578
Tartışmaya Açık Bir Soru 578
Kısa Dönem İşsizlik-Enflasyon İlişkisi 578
Phillips Eğrisi: Tarihsel Bir Bakış Açısı 580
Toplam Arz ve Toplam Talep Analizi ve Philiphs Eğrisi 581
Beklentiler ve Philiphs Eğrisi 583
Kısa Dönemde İşsizlik ile Enflasyon Oranı Arasında "Değiş-tokuş" Var mıdır? 583
Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisi, Potansiyel Çıktı ve Doğal İşsizlik Oranı 583
Enflasyonu Hızlandırmayan İşsizlik Oranı (NAIRU) 584
İleriye Bakış 586
Özet 586 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 587
Problemler 587

KISIM VI İlave Makroekonomik Konular 589

30 Politika Zamanlaması, Açık Hedeflemesi ve Menkul Kıymetler Piyasası Etkileri 589
Para ve Maliye Politikalarına İlişkin Gecikme Süreleri 589
İstikrar 590
Tanıma Gecikmeleri 591
Uygulama Gecikmeleri 591
Tepki Gecikmeleri 591

UYGULAMADA İKTİSAT 2008'deki Maliye Politikası Üzerine 592
Maliye Politikası: Açık Hedeflemesi 593
Harcama Kesintilerinin Açık Üzerine Etkileri 594
Ekonomik İstikrar ve Açığın Azalması 596
Özet 597
Menkul Kıymetler Piyasası ve Ekonomi 597
Hisse Senetleri ve Bonolar 597
Hisse Senedinin Fiyatının Belirlenmesi 597
1948'den Bugüne Menkul Kıymetler Piyasası 598
Menkul Kıymetler Piyasasının Ekonomi Üzerindeki Etkisi 600
UYGULAMADA İKTİSAT Köpükler ve Rasyonel Yatırımcılar? 605
Özet 606 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 607
Problemler 607

31 Makro Ekonomide Hanehalkı ve Firma Davranışı: Daha İleri Bir Bakış 609
Hanehalkları: Tüketim ve Emek Arzı Kararları 609
Ömür Boyu Tüketim Teorisi 609
Emek Arz Kararı 611
Faiz Oranının Tüketim Üzerindeki Etkisi 613
Hükümetin Tüketim ve Emek Arzı Üzerindeki Etkileri: Vergiler ve Transferler 613
Hanehalklarının Olası Bir İstihdam Kısıtı 614
Hanehalkı Davranışının Bir Özeti 615
1970'den İtibaren Hanehalkı Sektörü 615
UYGULAMADA İKTİSAT Emlakla İlgili Sorunlar Ekonominin Geri Kalanına Yayıldı 617
Firmalar: Yatırım ve İstihdam Kararları 618
Beklentiler ve Hayvani Güdüler 618
Kar Maksimizasyonu 619
Aşırı Emek ve Aşırı Sermaye Etkileri 620
Stok Yatırımı 621
Firma Davranışının Bir Özeti 622
1970'den İtibaren Firma Sektörü 622
Verimlilik ve Konjonktür (Devrevi Dalgalanma) 624
Üretim ile İşsizlik Arasında Kısa Dönemli İlişki 625
Çarpanın Büyüklüğü 626
Özet 627 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 629
Problemler 629

32 Uzun Dönem Büyüme 631
Büyüme Süreci: Tarımdan Endüstriye 632
Ekonomik Büyümenin Kaynakları 634
İşgücü Arzındaki Artış 634
Fiziki Sermayedeki Artışlar 635
Beşeri Sermayedeki Artışlar 637
Verimlilikteki Artışlar 638
Birleşik Devletlerdeki Büyüme ve Verimlilik 639
ABD Ekonomisindeki Büyümenin Kaynakları 639
İşgücü Verimliliği: 1952 I–2007 IV 640
UYGULAMADA İKTİSAT Sağlık Hizmetlerinde Verimlilik 641
Birleşik Devletlerdeki Ekonomik Büyüme ve Kamu Politikası 642
Önerilen Kamu Politikaları 642
UYGULAMADA İKTİSAT Verimlilik Değişikliklerini Gerçekten Ölçebilir miyiz? 644
Büyüme, Çevre ve Sürdürülebilirlik Konusu 646
Özet 648 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 649
Problemler 649

33 Makro İktisattaki Tartışmalar: Parasalcılık, Yeni Klasik Teori ve Arz-Yönlü Ekonomi 651
Keynesyen İktisat 651
Parasalcılık (monetarizm) 652
Paranın Dolaşım Hızı 652
Paranın Miktar Teorisi 653
Tamamen Parasal bir Olgu Olarak Enflasyon 654
Keynesyen/ Parasalcı Tartışma 655
Yeni Klasik Makro İktisat 655
Yeni Klasik Makro İktisatın Gelişimi 655
Rasyonel Beklentiler 656
UYGULAMADA İKTİSAT Beklentiler Nasıl Oluşturulur? 658
Rasyonel Beklentiler Teorisinin Değerlendirilmesi 659
Reel İş Çevrimi (Devrevi Hareketler) Teorisi 659
Arz-Yanlı İktisat 660
Arz-Yanlı İktisatın Değerlendirilmesi 661
Alternatif Makro İktisadi Modellerin Sınanması 662
Özet 662 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 663
Problemler 663

KISIM VII Dünya Ekonomisi 665

34 Uluslararası Ticaret, Mukayeseli Üstünlük ve Korumacılık 665

Ticaret Fazlaları ve Açıkları 666
Ticaretin Ekonomik Temeli: Mukayeseli Üstünlük 667
Mutlak Üstünlüğe karşı Mukayeseli Üstünlük 667
Ticaret Hadleri 671
Döviz Kurları 672
Mukayeseli Üstünlüğün Kaynakları 674
Heckscher-Ohlin Teoremi 674
Gözlemlenen Ticaret Akımları için Diğer Açıklamalar 675
Ticaret Engelleri: Tarifeler, İhracat Sübvansiyonları ve Kotalar 675
ABD Ticaret Politikaları, GATT ve WTO 676
UYGULAMADA İKTİSAT Ticaret Engelleri 2008'e Damgasını Vurdu 678
Serbest Ticaret veya Korumacılık? 678
Serbest Ticaret Savı 678
Koruma Savı 680
UYGULAMADA İKTİSAT Dilekçe 681
Ekonomik Uzlaşma 684

Özet 684 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 685 Problemler 686

35 Açık-Ekonomi Makro İktisadı: Ödemeler Dengesi ve Döviz Kurları 689

Ödemeler Dengesi 690
Cari İşlemler Hesabı 690
Sermaye Hesabı 692
Borçlu Bir Ülke Olarak ABD 693
Açık Ekonomide Denge Üretim (Gelir) Düzeyi 693
Uluslararası Sektör ve Planlanan Toplam Harcama 693
İthalat-İhracat ve Ticaretin Yansıma Etkisi 696
İthalat- İhracat Fiyatları ve Fiyatların Yansıma Etkisi 696
Esnek Döviz Kuru Rejiminin Olduğu Açık Ekonomi 697
Döviz Piyasası 698
Döviz Kurunu Etkileyen Faktörler 700
Döviz Kurlarının Ekonomi Üzerindeki Etkisi 702
UYGULAMADA İKTİSAT 2008 Yılında Döviz Kurları 705
Karşılıklı Bağımlılığın Söz Konusu Olduğu Bir Dünya Ekonomisi 706
"Tam" Sabit Döviz Kurları 710

Özet 706 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 707 Problemler 708

Ek: 1900'lardan Günümüze Dünya Para Sistemleri 709

36 Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Geçiş Ekonomilerinde Ekonomik Büyüme 713

Gelişmekte Olan Ülkelerde Hayat: Nüfus ve Yoksulluk 714
Ekonomik Gelişme: Kaynaklar ve Stratejiler 715
Ekonomik Gelişme Kaynakları 715
UYGULAMADA İKTİSAT Yolsuzluk 718
Strategies for Economic Development 719
Growth versus Development: The Policy Cycle 722
UYGULAMADA İKTİSAT Cep Telefonları Hindistan'daki Balıkçıların Kârını Artırdı 723
Ekonomik Gelişme Stratejileri 719
İki Gelişme Örneği: Çin ve Hindistan 723
Ekonomik Gelişmedeki Meseleler 724
Nüfus Büyümesi 724
Piyasa Ekonomisine Geçiş 726
Başarılı Bir Geçişin Altı Temel Şartı 727

Özet 730 Terimleri ve Kavramları Gözden Geçirme 731 Problemler 731

Terimler Sözlüğü 733

Dizin 749

Fotoğraflar 779

Önsöz

Birinci baskıda olduğu gibi dokuzuncu baskıda hedefimiz ekonominin işleyişini, derinliğini ve gücünü öğrencilere aşılamaktır. Kitabımızın her baskısının ilk satırı "Ekonominin çalışılması merak duygusuyla başlamalıdır" ifadesi yer almaktadır. Okuyucularımızın kitabı okuduktan sonra piyasa ekonomilerinin işlevlerine bağlı temel kavramlar, iktisadi olaylar, ve bu konudaki bilgi eksikleri ile ilgili olgularda aydınlanmış olmalarını diliyoruz. Aynı zamanda ümit ediyoruz ki okuyucularımız dünya çapında önemli bir tartışma konusu olan piyasa ekonomisinde devletin rolünü öğrenmiş olurlar. Bu tartışma, bu kitabın düzenlenmesinin gerisindeki temel prensip olarak işlev görür.

Ekonomi içerikli bir yazının etkili olabilmesi için güncel ekonomik olaylara atıfta bulunması gerekir. Sekizinci baskımızdan bu tarafa ekonomik olaylar bir hayli değişti.

2003'ten 2007'ye kadar Amerikan ekonomisi işgücüne 8 milyon yeni iş ilave etmiştir, böylece toplamda istihdam 138 milyona ulaşmıştır. İşsizlik oranı, 2003'teki en yüksek seviyesi olan yüzde 6.3'ten 2007'nin ortasında yüzde 4.4'e düşmüştür.

2008'in başlarında Amerikan ekonomisinin durgunluk dönemine girdiğine dair kaygılar vardı. Bunun göstergesi olarak yılın ilk iki çeyreğinde işsizlik yarım milyon kişi kadar artarken, işsizlik oranı tekrar yüzde 5.5 seviyesine yükselmiştir. Ekonominin karşılaştığı en büyük olaylardan biri konut piyasasındaki hızlı çöküş ve sonrasında ipotek pazarında gerçekleşen kısmi düşüştür.

Konut piyasasının dar boğaza girmesi ilk olarak yeni konut talebini yüzde 55 civarında düşürerek ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. Konut fiyatları ulusal düzeyde 30 yıldır ilk defa aşağı inmiştir. Düşen konut fiyatları hanehalkının servetinde azalmaya neden olmuş ve ciddi ipotek sorununa ve haciz olaylarına sebep olmuştur. Bu durum kredi riski taşıyan alt gelir grubundaki kişilere ev kredisi verilmesi ile daha da vahim hale gelmiştir.

Genellikle istikrarlı olan ipotek piyasasındaki bu çöküş, dünya çapında mali sistemlere dalga dalga şok etkisi yapmıştır. Bankalar, yatırımcılar, ve diğer finansal hizmet veren şirketlerde olduğu gibi özel yatırımcılar da mali piyasalarda yüz milyarlarca dolar kaybetmişler ve bir çok yatırımcı kredi piyasalarına olan güvenlerini yitirmişlerdir. Meseleyi daha vahim yapan petrol fiyatları varil başına 147$'ın üzerine çıkması ve daralan şirket karları işten çıkarmaların artmasına ve yakıt fiyatlarının yükselmesine sebep olmuştur.

Hükümet bir çok şekilde müdahalelerde bulunmuştur. Kongre ve başkan 120 milyon doların üzerinde vergi iadesini içeren mali teşvik paketini açıklamıştır. Merkez Bankası (Fed), 2008 yılı başında, faiz oranlarını yedi kez mütakiben indirmiş ve daha önce benzeri görülmemiş bir şekilde Bear Sterns'in, Amerkan'ın beşinci en büyük bankası, iflas etmesini önlemek için direk müdahalede bulunmuştur. Temmuzda, Hazine ve Merkez Bankası ipotek piyasasını finanse etmek üzere devlet tarafından kurulan Fannie Mae ve Freddie Mac'ı batmaktan kurtarmak amacı ile ortak bir paket açıklamışlardır. Fannie ve Freddie 5 trilyon dolarlık, Amerika'daki toplam ipotek değerinin hemen hemen yarısı, ipoteğe sahiptir. Merkez Bankası'nın görevleri konusunda ulusal tartışmalara neden olan bu olay kolayca çözülmeyecektir.

Uluslararası arenada petrol fiyatlarındaki artış doların değerinin düşmesine ve Amerikan ithalat maliyetinin artmasına neden olmuştur. Bununla beraber gıda ve emtia fiyatlarındaki keskin yükselme Birleşik Devletler'de ciddi enflasyon ihtimalini artırmıştır. Stagflasyon kelimesi tekrar gündeme gelmiştir.

İşin tek olumlu yanı, daha ucuz dolar Birleşik Devletler'in net ihracatında önemli bir artışa neden olmuştur. Tüketici güvenindeki büyük düşmeye ve konut servetindeki kayıplara rağmen konut dışı inşaat faaliyetleri büyümeye devam etti ve tüketim sürpriz olarak güçlü kaldı.Birçokları 2008 yılı ikinci çeyreği itibari ile durgunluğa girildiği konusunda hemfikir olurken, bazıları bunun henüz rakamlara yansımadığını ifade etmektedir. Bütün bunlar Kasım 2008 başkanlık seçimlerini etkileyecektir. Bu olayları anlayabilmek için ekonomiyi en azından ekonominin temel kavramlarını bilmek gerekir.

Bu Baskıdaki Yenilikler

Bu baskıda hızla değişen zamana ayak uydurabilmek, eleştirmenlerimizin tavsiyelerine uyabilmek adına ve kendi eğitim tecrübelerimize de dayanarak elimizden geleni yaptık. İşte bazı anahtar değişiklikler:

1. Belirsizlik ve asimetrik bilgi üzerine yeni bir bölüm ekledik.
2. Monopolcü rekabet ve oligopol piyasalarını içeren bölümlerin organizasyonunda iyileştrme yaptık.
3. Toplam talep ve toplam arzla ilgili sunumları yeniledik.
4. Öğrencilere etraflarında gelişen ekonomik olaylara kritik getirebilmelerini kolaylaştırmak amacı ile "Uygulamada İktisat" isimli yeni bir kısım ekledik.
5. Davranışsal ekonomiler gibi modern konular ekledik.
6. Sermaye piyasası bölümünü yeniden düzenledik ve ilgili içeriği Bölm 30' a ekledik, "Politika Zamanlaması, Bütçe açığı Hedeflemesi, ve Sermaye Piyasası Etkileri"
7. Küreselleşme bölümü tekrar düzenlenmiş ve ilgili içerik "Uluslararası Ticaret, Karşılaştırmalı Üstünlük ve Koruyuculuk" Bölüm 34'e eklenmiştir.

Yeni Bölüm: "Belirsizlik ve Asimetrik Bilgi"

Bölüm17, "Belirsizlik ve Asimetrik Bilgi" tüketici ve firmaların eksik bilgi ortamında kararlarını nasıl verdiklerini inceler. Bölümde tüketici ve firmaların risk altındaki davranış biçimleri, ters çöküntü, ahlaki çöküntü, piyasa sinyali, beklenen değer ve beklenen fayda ve sağlık sektöründeki teşvikler işlenmiştir.İnsanların ücret farklılıklarını nasıl değerlendirdikleri ve sağlık sigortası ile ilgili görüşleri gibi örnekler verdik.

Piyasa Yapısı Bölümlerinin Organizasyonunda İyileştirme

Önceki baskıda monopolcü rekabet ve oligopol piyasalarını tek bir bölümde ele almıştık. Bu yeni baskıda, her biri için ayrı bir bölüm oluşturduk. Bu yeni düzenleme bir çok anahtar başlığı genişletmemizi ve örnekleri çoğaltmamızı sağladı. Bölüm 14, "Oligopol", oyun teorisinin genişletilmiş anlatımını yeni güncel örnekleri ve beş güç modelinin detaylı sunumu da içermektedir. Bölüm 15, "Monopolcü Rekabet", davranışsal ekonomileri ve genişletilmiş ürün farklılaştırması ve reklamcılığı Içermektedir. İşletme öğrencileri bu bölümlerdeki bazı yeni materyalleri ilgi çekici bulacaklardır.

Toplam Talep ve Toplam Arz Bölümlerinde Yeni Düzenleme

Toplam talep, AD, eğrisi Bölüm 27'nin sonunda "Ürün ve Para Piyasalarında Toplam Talep" (önceki baskıda Bölüm 28'de idi) başlığı altında anlatılmaktadır. AD eğrisi üzerindeki her nokta ürün ve para piyasalarındaki dengeyi gösterdiği ve ürün ve para piyasaları Bölüm 27'de birleştirildiğinden AD eğrisini bu bölümnin sonunda anlatmak doğaldır. Bölüm 28, "Toplam Arz ve Denge Fiyat Seviyesi" toplam arz, denge fiyat seviyesinin de belirlenebildiği, AS, eğrisini anlatır. Böylece, Bölüm 29'daki emek piyasasını ve "Makroekonomide Emek Piyasası" konularını tamamlanmış AS/AD çerçevesinde inceleyebiliriz.

Yeni Başlık: Uygulamada İktisat

İlgisiz öğrencilere motivasyon vermesi amacı ile "Uygulamada İktisat" isimli yeni bir başlık ekledik. Bu yeni eklentide ya (1) bir araştırma fikri ve bölümdeki analiz kavramlarının nasıl kullanıldığı veya kişisel fikirleri verir ya da (2) bölümün konusu ile alakalı bir gazete yazısından alıntı yapılır. Uygulamada Iktisat başlığı gerçek dünya örnekleri ile öğretim elemanının zamanından tasarruf etmesine olanak sağlarken öğrencilerin bölüme alakasını arttırır. Her başlık bir bölüm sonu problemi içerir böylece öğretim elemanı öğrencilerin kavramları teoride ve pratikte anlayıp anlamadıklarını test etmelerine yardımcı olur. Öğretim elemanının el kitabına da Uygulamada iktisat başlığı eklenmiştir. Böylece öğretim elemanları kitapta olmayan gerçek örnek çeşitlerini sınıfla paylaşabilir. Uygulamada iktisat eklentisi öğrencilerin örneklerden ne anladıklarını test etmek isteyen öğretim elemanları için MyEconLab ve Test Dosyalarına da koyulmuştur.

Sağ tarafta yer alan Uygulamada İktisat örneği Bölüm 3'te "Talep, Arz ve Piyasa Dengesi" de yer almaktadır.

Kitaptaki uygulamada iktisat başlıklarının tam listesine sayfa v 'de ulaşabilirsiniz.

Modern Başlıklar

Bölüm 11'e "Girdi Talebi: Sermaye Piyasası ve Yatırım Kararları" öğrencilerin 2007'de başlayan konut krizini daha iyi anlamalarını sağlamak amacı ile ipotek ve ipotek piyasası ile ilgili başlıklar ekledik. Bölüm 13'e, "Monopol ve Antitröst Politikaları" öğrencilerin ürünlerden onları diğer insanları da kullandıkları için fayda sağladıklarını ve dışsallıkların neden firmaların piyasaya girişlerine engel olabildiğini daha iyi anlayabilmeleri için ağ (network) dışsallıkları adlı yeni bir başlık ekledik. Bölüm 14, "Oligopol" Michael Porter'ın çalıştığı beş güç konusunun çerçevesini de içermektedir. Daha önce de bahsedildiği gibi, davranışsal ekonomileri Bölüm 15'te, "Monopolcü Rekabet" veriyoruz. Davranışsal ekonomilere ilişkin örnekler Bölüm 18'e de, "Gelir dağılımı ve Yoksulluk" yer almaktadır. Bölüm 16, "Dışsallıklar, Kamusal Malları ve Sosyal Tercih" negatif dışsallıkların tamamlayıcısı olarak pozitif dışsallıkları ve ticaret ruhsatları üzerine detaylı anlatımı da içermektedir.

Davranışsal ve deneysel ekonomileri pekiştirmeye yarayan örnekleri de ekledik.

Örneğin, Bölüm 23, "Toplam Harcama ve Denge Çıktısı" tasarruf kararlarındaki anomalileri anlatan materyaller içermektedir: Emekli ikramiyeleri sisteme eklenmeli mi yoksa çıkarılmalı mıdır?

Aynı zamanda bölümleri maliye politikaları, para politikaları ve son konut krizini de içeren örneklerle güncelledik. Yeni düzenlemeye ait bazı örnekler şöyledir:

- Bölüm 20, "Makroekonomiye Giriş," 2008'deki ekonomik olayları ve başkanlık seçimi sonuçlarını etkileyen durumu içermektedir.
- Bölüm 28, "Toplam Arz ve Denge Fiyat Seviyesi" 2008 yılı boyunca gerçekleşen Merkez Bankası (Fed) politikalarını içerir.
- Bölüm 30, "Politika Zamanlaması, Bütçe Açığı Hedeflemesi ve Sermaye Piyasası Etkileri" konut piyasasındaki hareketlenmeleri ve bunların Merkez Bankası politikalarına etkilerini içerir. Bölümde aynı zamanda 2008 yılı mali teşvik paketinden de bahsedilmektedir.
- Bölüm 32, "Uzun Dönem Büyüme," Firmaların diyet, egzersiz ve sigarayı bırakma gibi sağlık uygulamalarının maliyetlerini nasıl değerlendirdiklerini içerir. Ayrıca bu bölüme "Sürdürülebilir Büyümenin Çevresel Etkileri isimli yeni bir kısım eklenmiştir. Bu yeni bölüm Birleşmiş Milletler'in Bin yılın gelişme hedeflerine adaptasyon konusunu da içermektedir.

Düzenlenmiş ve Birleştirilmiş Sermaye Piyasası ve Küreselleşme Bölümleri

Eski sermaye piyasası bölümündeki ilgili konuları Bölüm 30 "Politika Zamanlaması, Bütçe Açığı Hedeflemesi ve Sermaye Piyasası Etkileri'"ne kaydırdık. Küreselleşme bölümündeki ilgili bölümleri ise Bölüm 34'e "Uluslararası Ticaret, Mukayeseli Üstünlükj ve Korumacılık" kaydırdık.

Bu öncelikli değişikliklere ek olarak tüm tablo grafikleri en son verilerle güncelledik.

Esas

Yeni bölüm, yeni bir içerik, güncellemeler ve diğer düzenlemelere rağmen Ekonominin Prensipleri'nin bu dokuzuncu baskısının içeriği önceki sekiz baskının içeriği ile aynıdır. Bu kitabın amacı öğrencilere iktisat öğretisini vermenin yanı sıra iktisadi olayların temel kavramlarını öğretmektir. Bunun için ekonomik teori, kurumsal materyal ve gerçek dünya uygulamalarının bir harmanını sunmak gerekir. Bu içeriklerin dengeli bir harmanını her bölümde koruduk.Kitabımızı öncelikli yapan başlıca özellikler sırası ile:

1. Anahtar kavramların üç ayaklı anlatımı (hikayeler-grafikler-eşitlikler)
2. Sezgisel ve erişilebilir yapı.
3. Uluslararası kapsam.

Üç-Ayaklı Açıklamalar: Hikayeler-Grafikler-Eşitlikler

Ekonominin temel prensiplerini anlatan öğretim elemanları farklı kabiliyet, alt yapı ve öğrenme şekline sahip sınıf dolusu öğrencilerle karşı karşıyadırlar. Bazı öğrencilere göre analitik olan her anlatım, nasıl sunulduğu önemli olmaksızın zordur; diğerlerine göre ise grafikler ve eşitlikler daha kolay ve anlaşılırdır. Öğretim elemanlarının ve ders kitabının yazarlarının karşılaştığı en önemli sorun iktisadi öğretinin temel prensiplerinin olabildiğince çok öğrenciye ulaşılacak şekilde nasıl anlatılacağı konusudur. Bu soruna yaklaşımımız önemli kavramları üç şekilde sunmaktır:

İlki, her kavramı basit bir hikaye ya da örnek ile genellikle de tablo ile tamamlayarak sunuyoruz. İkincisi, bir çok konuda anlatılan hikaye ya da örneği grafik yardımı ile anlatıyoruz. Son olarak, uygun olan yerlerde kavramların anlamlarını matematiksel formüllerle tamamlayan eşitlikleri kullanıyoruz.

Mikroekonomik Yapı

Mikroekonomi ile ilgili bölümler, piyasa ekonomilerini anlamanın en doğru yolunun tam rekabet piyasalarının yapısı ve işleyişinin anlatılmasından geçeceği inancımıza sadık kalacak şekilde, monopol ve oligopol gibi eksik rekabet piyasalarına girmeden önce tam rekabet piyasalarında görülen mal (ürün ve hizmetler) ve faktör (toprak, sermaye, işgücü) piyasalarını ve bunların bağlantılarını ve işleyişini yansıtmaya devam etmektedir. Öğrenciler tam rekabet piyasasının basit işleyişini anladıklarında ekonominin geri kalan parçalarının nasıl bağlantılandığını da anlamaya başlayacaklardır. Bu anlatım tarzının, ekonominin birbiri ile bağlantısız parçalardan oluştuğu biçiminde öğrencileri düşünmeye sevk eden diğer geleneksel anlatımlardan daha etkin olduğu inancındayız.

Tam rekabet piyasasının öğrenilmesi, öğrencilerin piyasa sistemi gücünü daha kolay anlamalarını sağlar. Öğrencilerin tam rekabet piyasası sisteminin mal ve hizmetleri nasıl ürettiğini ve dağıttığını anlamadan diğer piyasaların etkinliğini, işleyiş yapılarını ve problemlerini anlamaları çok güçtür. Bölüm 6'dan 11'e kadar amacımız bunu ortaya koymaktır.

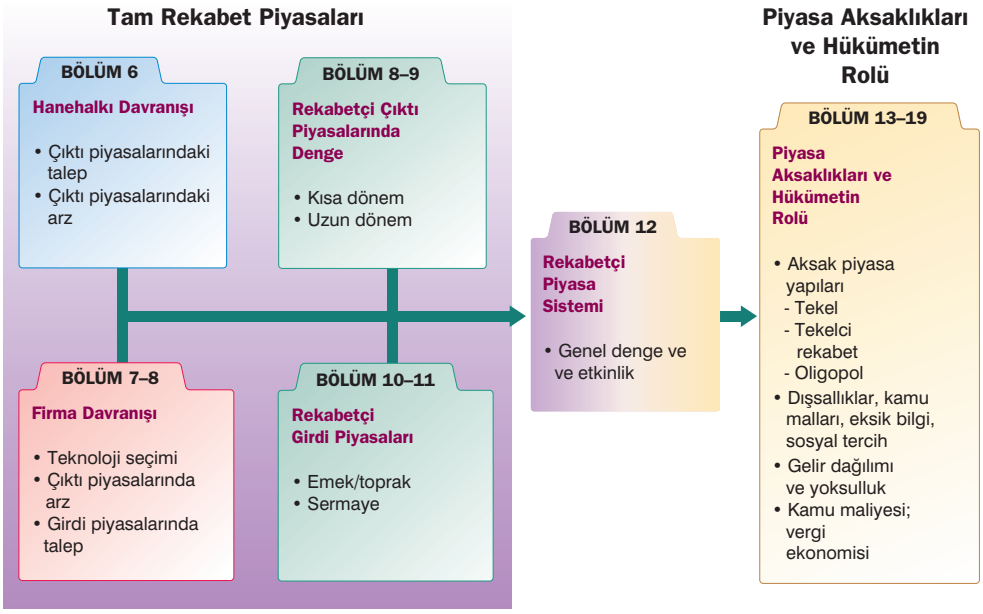
Bölüm 12, "Genel Denge ve Tam Rekabetin Etkinliği" basit tam rekabet piyasalarını piyasa kusurları ile ilgili tartışmalarımız ve devletin görevleri gibi önemli konularla ilişkilendiren anahtar bir bölümdür. Bölüm 13'ten 15'e kadar monopol, monopolcü rekabet ve oligopol gibi eksik rekabet piyasa yapıları anlatılmaktadır. Bölüm 16, dışsallıklar, kamusal malları ve sosyal seçim konularını kapsar. Bölüm 17, bu baskıda yeni bir bölüm, belirsizlik ve asimetrik bilgi konularını içerir. Bölüm 18 ve 19 gelir dağılımı, vergilendirme ve kamu finansmanı konularını anlatır. Bir sonraki sayfanın üst tarafındaki görüntü (Sayfa 108, Şekil II.2) kitabın yapısının genel görüntüsüdür.

Makroekonomik Yapı

Toplam talep ve toplam arz eğrilerinin sadece ilk bölümlerde gösterilmesinin hata olduğu düşüncemize sadığız. AS ve AD eğrilerini anlayabilmek için öğrencilerin mal ve para piyasalarının işleyişini bilmeleri gerekir. Basit talep eğrisinin mantığı toplam talep ve genel fiyat seviyesi arasındaki Ilişkiye uygulandığında yanlıştır. Benzer şekilde, basit arz eğrisnin dayandığı mantığın toplam arz ve fiyat seviyesi anlatımında kullanılması da yanlış olur.

İktisat öğretiminin bir parçası da iktisadi mantığı anlatmaktır. Bizim anlatımımız tümden gelim mantığı üzerine kuruludur. Öğrencilere mantığı verdikten sonra bunu yeni durumlara uyarlamalarını bekleriz. Basit talep ve arz mantığı toplam talep ve arz anlatımında yetersiz kalır. Bu nedenle toplam talep ve toplam arz eğrilerini anlatan bölümleri karışıklık yaratmayacak şekilde dikkatlice hazırladık.

Bölüm 23'te "Toplam Harcamalar ve Denge Çıktısı" ve Bölüm 24'te, "Hükümet ve Maliye Politikası" mal ve hizmetler piyasasını anlattık. Bölüm 24'te, "Para Arzı ve Merkez Bankası Sistemi" ve Bölüm 26'da, "Para Talebi ve Faiz Dengesi" para piyasasını inceledik. Toplam ürün (Y) ve faiz oranı (r) arasındaki ilişkiyi gösteren ve toplam talep (AD) eğrisini anlatan Bölüm 27'de, "Mal ve Para Piyasasında Toplam Talep", bu iki piyasayı bir araya getirdik. Bölüm 28'de, "Toplam Arz ve Fiyat Dengesi", toplam arz eğrisini (AS) ve denge fiyat seviyesini (P) sunduk. Daha sonra Bölüm 29'da, "Makroekonomik Analizde Emek Piyasası" emek piyasalarının makroekonomik



▲ **ŞEKİL II.2 Mikroiktisatın Anlaşılması ve Hükümetin Rolü**

resimdeki görünümünü irdeledik. Bir sonraki sayfanın başındaki Şekil (Şekil V.1 sf. 451) bu yapının genel görünümünü vermektedir.

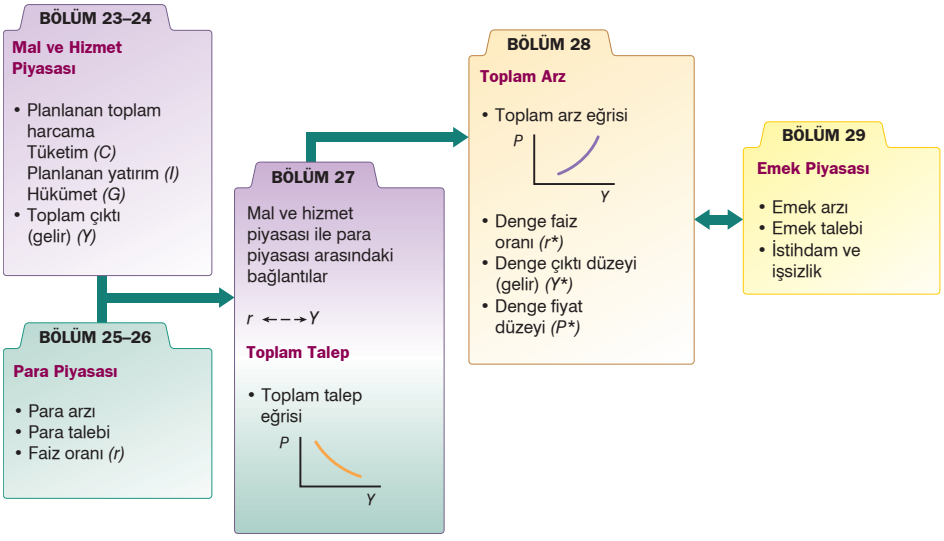
Makroekonomik anlatımın düzenlenmesinde en önemli meselelerden biri uzun dönem büyüme konusunun ulusal gelir ve konjonktür dışı anlatımları da içeren kısa dönemden önce mi sonra mı anlatılması gerektiğidir. Bu düşünceyle, önceki üç baskıda büyüme konusunu Bölüm 22'ye, "İşsizlik, Enflasyon ve Uzun Dönem Büyüme" kaydırdık. Bununla birlikte, büyüme konusunu asıl olarak Bölüm 32'de, "Uzun Dönem Büyüme" anlattık, böylece, büyüme konusuna kısa dönemden önce ve sonra değinerek öğrencilerin büyüme konusunu kısa dönem konjonktürel dalgalanmalardaki çelişmeler, enflasyon ve işsizlik gibi konularla beraber değerlendirebilecekleri bir anlatımı elde ettik.

Uluslararası İçerik

Önceki baskılarda da olduğu gibi, bölümlerde uluslararası örnek ve uygulamalara sıkça yer verdik. İçerikteki bazı örnekler şunlardır:

- Bölüm 1, "Ekonominin Kapsam ve Metodu" birçok ülkenin iPod'un geliştirilmesine olan katkılarını tartışmaktadır.
- Bölüm 7, "Üretim Süreci: Kar Maksimizasyonu Yapan Firmaların Davranışları", en son teknolojik gelişmelerden faydalanan uluslararası koli servisinin dünya çapında servis ağını nasıl geliştirdiğini anlatmaktadır.
- Bölüm 18, "Gelir Dağılımı ve Yoksulluk", Güney Afrika, Orta Doğu, ve Meksika gibi dünyanın farklı bölgelerindeki gelir dağılımı örneklerini içerir. Bölümde ayrıca teknolojinin gelir dağılımına olan etkisi de anlatılmaktadır.
- Bölüm 26, "Para Talebi ve Faiz Oranı Dengesi", İtalya'da ATM kullanımını anlatır.
- Bölüm 32, "Uzun Dönem Büyüme" bir çok ülkede GSMH büyüme oranlarını ve kurumların sermaye teşviklerindeki rollerini verir. Bölümde ayrıca Çin'in gelişen pazar anlayışına ve Afrika ve Asya'nın bazı bölümlerine son 20 yılda yaptığı yatırımlara da değinilmiştir. Tayvan gibi gelişmekte olan ülkelerin sanayi politikalarına da değinilmiştir.

Dünya ekonomisini içeren iki bölüm ekledik: Bölüm 34, "Uluslararası Ticaret, Mukayeseli Üstünlük ve Korumacılık" ve Bölüm 36, "Gelişmekte Olan ve Geçiş



▲ **ŞEKİL V.1 Makro İktisat Teorisinin Özü**

Ekonomilerinde Ekonomik Büyüme". Bu bölümlerde ülkeler ve vatandaşlar arasında artan ekonomik bağımlılık konularına değinilmiştir. Bu bölümlerde ayrıca mal ve hizmetlerin artan uluslararası ticaret hacimlerinin sebep ve sonuçlarını, Birleşik Devletler dışında artan sınırlararası emek hareketleri ve düşük ücretli emek piyasalarında dış kaynak kullanımlarını da anlatılmaktadır.

Öğrenme Araçları

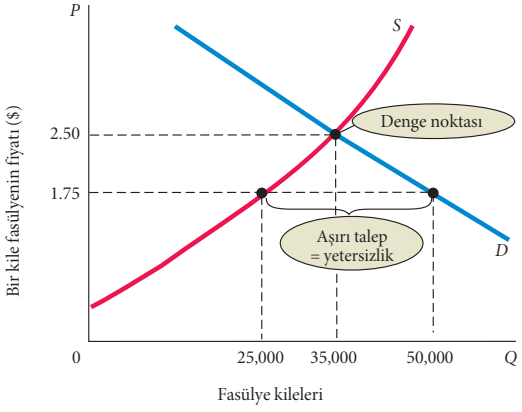
Yazarlar ve öğretim elemanları olarak bizler ekonomi derslerinde karşılaşılan zorlukları biliyoruz. Pedagojik donanımımız gerçek hayata dair örnekler ve uygulamalar yardımı ile bu sorunun üstesinden gelecek şekildedir.

Uygulamada İktisat

Daha önce de tanımlandığı gibi, Uygulamada İktisat başlığı gerçek hayata dair örneklerde kişisel gözlemler, güncel araştırma çalışmaları ya da makaleler gibi bölümde anlatılan konulara destek veren anlatımları içermektedir. Bölüm sonundaki problem setleri Uygulamada İktisat başlığının bir içeriğidir. Öğrenciler ayrıca www.myeconlab.com'u ziyaret ederek ek örnek ve anlatımlara ulaşabilirler.

Grafikler

Grafikleri okumak ve yorumlamak ekonomik kavramları anlamada önemlidir. Bölüm 1 Ek, "Grafikleri Okuma ve Anlama" okuyuculara bu kitaptaki 200'den fazla grafiğin nasıl yorumlanacağını göstermektedir. Kırmızı eğriler firmaları mavi eğriler ise hane halkını göstermektedir. Eğrilerdeki kaymaları farklı kırmızı ve mavinin farklı gölgelendirilmeleri ile gösterdik.



◀ **ŞEKİL 3.9 Talep fazlası veya Kıtlık**

Kile başına 1.75 $'lık fiyattan talep edilen miktar arz edilen miktarı aşmaktadır. *Talep fazlası* olduğunda fiyatlar yükselmeye başlar. Talep fazlası ortadan kalkıp talep edilen miktar arz edilen miktara eşitlendiğinde piyasa dengesi oluşur. Bu örnekte denge fiyatı 2.50 $ ve denge miktarı 35.000 kiledir.

Problemler ve Çözümler

Her bir bölüm ve apendiks öğrencilerin düşünmesini ve uygulamasını sağlayacak şekilde hazırlanmış problem setleri ile sonlanır. Bu problemler basit ezber soruları değildir. Aksine, bu sorular öğrencilerin gerçek hayattaki durumları ve politikaları grafiklerle ve/ya uygulamalarla açıklayabilecekleri türden sorulardır. Daha karmaşık sorular yıldızla işaretlenmiştir. Uygulamada İktisat tarzı sorular da eklenmiştir. Birçok problem güncellenmiştir. Bütün soruların çözümleri öğretim elemanı el kitabında mevcuttur. Öğretim elemanları, bu çözümleri öğrencilere kendi çözümlerini kontrol edip anlayabilmeleri için verebilir.

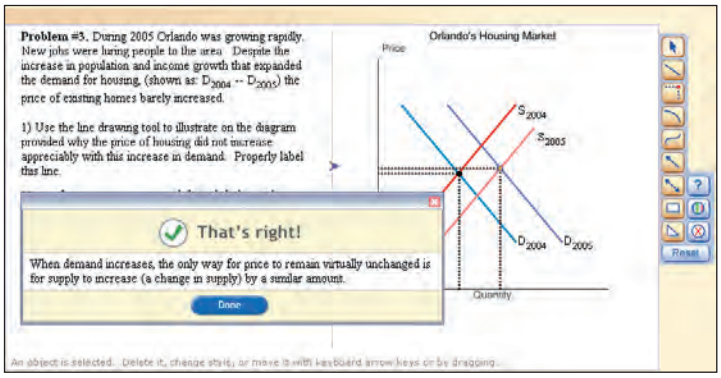
Ekonomi Laboratuvarım

Kitap ve yardımcı materyaller öğretim elemanları ve öğrencilerin bilgilerini ve dersteki gelişimlerini değerlendirebilecekleri şekilde hazırlanmıştır. Ekonomi Laboratuvarım, dokozuncu baskıdaki Case, Fair ve Oster'in tamamlayıcı öğrenme paketinin internet ortamındaki kişiselleştirilmiş yeni bir satndardıdır.

Öğretim Elemanı İçin

Ekonomi Laboratuvarım internet ortamında yönetilen bir test ve çözümlü soru kaynağıdır. Öğretim elemanları Ekonomi Laboratuvarım ile test ve sorularda ne kadar çok ya da az zamana ihtiyaçları olduğunu belirleyebilirler. Her bir bölüm iki örnek test, çalışma soruları ve çözümlü problem kaynaklarını içerir. İçerik hazır olduğundan bunun için öğretim elemanlarının önceden hazırlık yapmasına gerek yoktur. İnternet ortamındaki değerlendirme kayıtları öğrencilerin her testte gösterdikleri başarı ve harcadıkları zaman ile ilgili raporlar da vermektedir. Öğretim elemanları Ekonomi Laboratuvarım'daki test, quiz ve ev ödevlerini dört şekilde değerlendirebilir:

- Önceden hazırlanmış örnek test soruları
- Bölüm sonundaki problemlere benzer problemler
- Test soruları
- Ekonomi egzersiz sorularından kişisel oalrak derlenebilen sorular



Egzersiz soruları çoktan seçmeli, grafik çizimleri öğrencinin karşısına her seferinde farklı şekilde çıkacak şekilde hazırlanmıştır. Ekonomi Laboratuvarım öğrencinin çözdüğü her probleme ve çizdiği her grafiğe not verir. Ev ödevi egzersizlerinde öğrencilere ekstra bilgi bağlantıları ile birlikte hızlı geri dönümler sunar.

Özgünleştirme ve İletişim Ders Kapsamlı Ekonomi Laboratuvarım™ ekstra seçimli özgünleştirme ve iletişim araçları sunar. Uzaktan öğretim dersleri veren öğretim elemanları ya da kalabalık sınıflar için DersKapsamlı biçimi, ders içerikleri ve ödevler güncellenebildiği, bölüm düzenleri kişiselleştirilebildiği ve Digital Drop Box ve Tartışma Panosu gibi iletişim özelliklerinden dolayı kullanışlıdır.

Öğrenci İçin

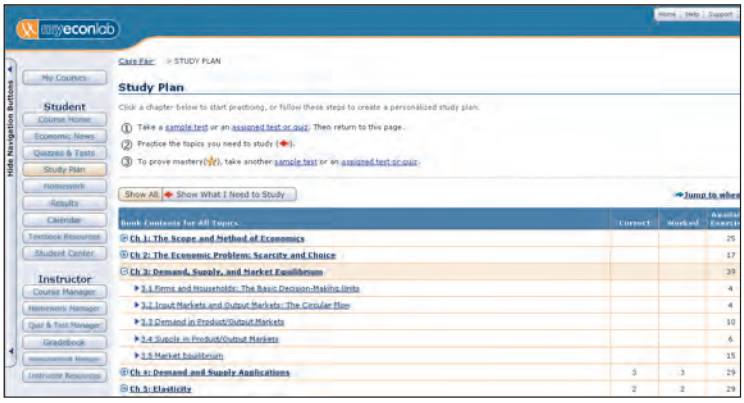
Ekonomi Laboratuvarım öğrencilerin internet ortamında test ve çalışma araçları ve sağladığı interaktif ortam ile kendi öğrenim süreçlerini kontrol edebilmelerini sağlar. Ekonomi Laboratuvarım'ın kapsamında öğrenci bilgilerini pratikte değerlendirebilir, kendi kendine uyguladığı ya da öğretim elemanı tarafından uygulanan test sonuçları doğrultusunda kişisel çalışma programı oluşturabilir. Ekonomi Laboratuvarım'ın önemli özellikleri şöyledir:

- Her bölümde iki örnek test

- Kişisel çalışma planı
- Çalışma egzersizleri
- Grafik Çizme

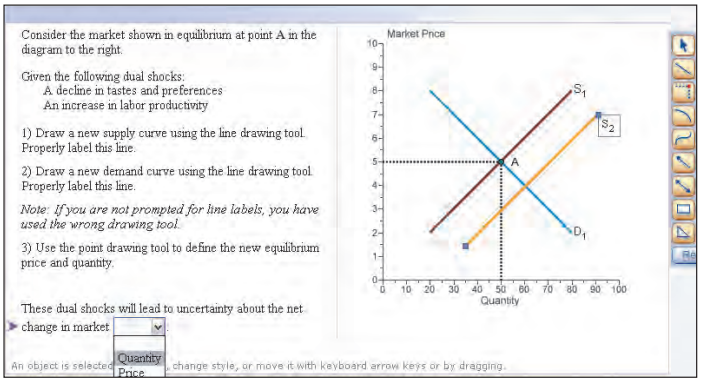
Örnek Testler Ekonomi Laboratuvarım'da her bölüm için öğrencilerin bilgilerini pratiğe dökebildikleri, anladıklarını test edebildikleri ve daha çok çalışma gerektiren kısımları görmelerini sağlayan önceden hazırlanmış iki test vardır.Öğrenciler kendi kendilerine çalışabilir ya da öğretim elemanı tarafından verilen ödevleri yapabilir.

Kişisel Çalışma Planı Ekonomi Laboratuvarım'da, öğrencinin testlerdeki başarılarına bağlı olarak, zayıf oldukları kısımlara dair kişisel çalışma planı hazırlanabilir. Çalışma Planı çözümlü ve diğer çalışma kaynakları ile bağlantılı bir dizi egzersiz soruları içerir.



Çalışma Egzesizleri Ekonomi Laboratuvarım çalışma planındaki birçok egzersiz ile adım adım çözümlü ve güncel hayata dair açıklamalar sunar.

Grafik Çizme Test ve Çalışma Planı ile bütünleşik olarak hazırlanan grafik çizim araçları öğrencilerin garfik çizebilmelerini ve grafikler üzerinde oynama yapabilmelerini sağlar. Bu özellik öğrencilerin kavram, rakam ve grafiklerin nasıl bağlantılandığını anlamalarına yardımcı olur.



Ekonomi Laboratuvarım Araçlarındaki İlaveler Ekonomi Laboratuvarım'a ilave özellikler şöyledir:

1. **Ekonomik Haberler**—Bu özellik sömestr boyunca haftalık güncellemeler ile güncel okuma kaynaklarına ve tartışma sorularına erişim kolaylığı sağlar. Öğretim elemanları bu makaleleri ödev olarak vererek öğrencinin okuduklarından anladıklarını ölçebilir.
2. **eMetin**—Bu özellik ile öğrenciler, çalışma Planlarını uygularken ya da ödevlerini hazırlarken ilgili okuma kaynaklarına kolaylıkla erişebilirler.
3. **Sözlük**—Ders kitabının bu sürümünde sözlük bölümü, ilave örnek ve ilgili terimlere ulaşabilme kolaylığı sağlar.
4. **Sözlük Okuma Fişleri**—Her bir önemli terim okuma fişlerinde öğrencilerin bir ya da daha fazla bölümdeki kelimelerle kendi kendilerine sınav yapabilmelerini sağlayacak şekilde hazırlanmıştır.
5. **Yazara Sor**—Öğrenciler ekonomi ile ilgli sorularını yazara e-posta aracılığı ile sorabilirler.

6. **Araştırma Navigatörü (Sadece DersKapsamı Sürümünde™)**—Bu özellik araştırma sürecine yardımcı olmak amacı ile *The New York Times*, the *Financial Times*, ve çift-hakemli dergiler gibi güvenilir ve geniş kapsamlı dört veri tabanı sunmaktadır.

Ekonomi Laboratuvarım içeriği aşağıdakilerin çabaları Ile oluşturulmuştur:

Charles Baum, Middle Tennessee State University; Sarah Ghosh, University of Scranton; Russell Kellogg, University of Colorado–Denver; Bert G.Wheeler, Cedarville University; and Noel Lotz and Douglas A. Ruby, Pearson Education

Öğretim Elemanı için Kaynaklar

Öğretim ve test aşamalarını kolaylaştırmak amacı ile hazırlanan kaynaklar şöyledir:

Öğretim Elemanı El Kitabı

California State University'den Tony Lima tarafından Mikroekonominin Prensipleri ve Makroekonominin Prensipleri için iki ayrı öğretim elemanı el kitabı hazırlanmıştır. Öğretim Elemanı El Kitabı öğretim elemanı için faydalı bir öğretim desteği olarak tasarlanmıştır. İçeriğindekiler şöyledir:

- Detaylı Bölüm Taslakları anahtar terminoloji, öğretim notları ve ders içeriği örnekleri içermektedir.
- *Sınıf Tartışma Konuları ekonomik kavramların öğrencilerin tarafından daha iyi anlaşılabilmesi için gerçek-hayattan tartışma konuları sunar.*
- *Uygulamada İktisat* kısmında bölümde olmayan ilave gerçek hayat örnekleri ve sınıf tartışmaları sunulur.
- *Öğretim İpuçları* öğrencilere ilave materyaller ve özet hatırlatmalar sağlar. Bu ipuçları egzersiz ve deneyler üzerine tavsiyeler içerir.
- *Genişletilmiş Uygulamalar öğrencilere ekonomiyi cazip kılmaya yönelik* egzersizler, aktiviteler ve deneyler içerir.
- *Çözümler* kitaptaki tüm soruların cevapları mevcuttur.

Altı Çeşit Test Dosyası

Öğretim elemanlarının dersi öğrencilere daha etkin ve kolay verebilmelerini sağlamak amacıyla Test Dosyaları hazırladık. Testlerdeki soruları aşağıdakileri içermektedir:

- **Zorluk:** 1 hatırlatma sorusu, 2 analiz sorusu, 3 karmaşık analiz sorusu
- **Soru Tipi:** çoktan seçmeli, doğru/yanlış, kısa-cevap, problem
- **Konu:** soruyu destekleyen terim ve kavramlar
- **Yetenek:** duruma dayalı, tanımsal, analitik, kavramsal
- **AACSB** (izlediği tanıma bakınız)
- **Kitabın özel sunumu:** *Pratikte İktisat*

Test Dosyaları öğrencilerin cevaplarken analiz etmelerine imkan sağlayan tabloları içermektedir. Ayrıca bu sorularda bölümlerde değinilen grafiklere de yer verilmiştir. Sorular öğrencilerden grafikleri yorumlamalarını istemektedir. Birçok soru ise öğrencilerden kendi grafiklerini çizecekleri ve eğri hareketlerini yorumlayacakları şekilde hazırlanmıştır.

Mikroekonomi Test Dosyası 1, Tisha Emerson (Baylor University) tarafından hazırlanmıştır: Test Dosyası 1 (TIF1) 2,200'ün üzerinde soru içermektedir. Bütün sorular çoktan seçmeli ya da doğru/yanlış olsun bilgisayar tarafından notlandırılabilir niteliktedir. Test Dosyası Mikroekonominin Prensipleri' nin 9. basımında kullanıma hazır olacaktır.TIF 1 Testgen EQ test üretme dosyası bilgisayar formatında mevcuttur.

Mikroekonomi Test Dosyası 2, Tisha Emerson (Baylor University) tarafından hazırlanmıştır: Bu ilave test dosyası da 2,200 adet TIF 1'in baz alındığı fakat ikinci döneme ait yeni konuları da içeren bilgisayar tarafından notlandırılabilen soru içermektedir. Bu test dosyası da TIF 1 Testgen EQ test üretme dosyası bilgisayar formatında mevcuttur.

Mikroekonomi Test Dosyası 3, Richard Gosselin (Houston Community College) tarafından hazırlanmıştır: Bu üçüncü test dosyası 1,000 adet kavramsal problem, deneme soruları ve kısa cevaplı sorular içermektedir. Uygulamalı problemlerde öğrencilerden grafik çizmeleri ve tabloları analiz etmeleri beklenmektedir. Öğretim Elemanı için Kaynak merkezinde Kelime dosyaları vardır. (**www.prenhall.com/casefair**)

Makroekonomi Test Dosyası 1 Randy Methenitis (Richland College) tarafından hazırlanmıştır: Test Dosyası 1 (TIF1) 2,200'ün üstünde soru içermektedir. Bütün sorular, ister çoktan seçmeli isterse doğru/yanlış olsun bilgisayar tarafından notlandırılabilmektedir. Dosyası Makroekonominin Prensipleri' nin 9. basımında kullanıma hazır olacaktır.TIF 1 Testgen EQ test üretme dosyası bilgisayar formatında mevcuttur.

Makroekonomi Test Dosyası 2, Randy Methenitis (Richland College) tarafından hazırlanmıştır: Bu ilave test dosyası da 2,200 adet TIF 1'in baz alındığı fakat ikinci döneme ait yeni konuları da içeren bilgisayar tarafından notlandırılabilen soru içermektedir. Bu test dosyası da TIF 1 Testgen EQ test üretme dosyası bilgisayar formatında mevcuttur

Makroekonomi Test Dosyası 3, Richard Gosselin (Houston Community College) tarafından hazırlanmıştır: Bu üçüncü test dosyası 1,000 adet kavramsal problem, deneme soruları ve kısa cevaplı sorular içermektedir. Uygulamalı problemlerde öğrencilerden grafik çizmeleri ve tabloları analiz etmeleri beklenmektedir. Öğretim Elemanı için Kaynak merkezinde Kelime dosyaları vardır. (**www.prenhall.com/casefair**)

Test dosyalarını uygunluk açısından kontrol eden profesörler şunlardır:

Leon J. Battista, Bronx Community College; Margaret Brooks, Bridgewater State College; Mike Cohick, Collin County Community College; Dennis Debrecht, Carroll College; Amrik Dua, California State Polytechnic University, Pomona; Mitchell Dudley, The College of William & Mary; Ann Eike, University of Kentucky; Connel Fullencamp, Duke University; Craig Gallet, California State University, Sacramento; Michael Goode, Central Piedmont Community College; Steve Hamilton, California State Polytechnic University; James R. Irwin, Central Michigan University; Aaron Jackson, Bentley College; Rus Janis, University of Massachusetts, Amherst; Jonatan Jelen, The City College of New York; Kathy A. Kelly, University of Texas, Arlington; Kate Krause, University of New Mexico; Gary F. Langer, Roosevelt University; Leonard Lardaro, University of Rhode Island; Ross LaRoe, Denison University; Melissa Lind, University of Texas, Arlington; Solina Lindahl, California State Polytechnic University; Pete Mavrokordatos, Tarrant County College; Roberto Mazzoleni, Hofstra University; Kimberly Mencken, Baylor University; Ida Mirzaie, Ohio State University; Shahruz Mohtadi, Suffolk University; Mary Pranzo, California State University, Fresno; Ed Price, Oklahoma State University; Robert Shoffner, Central Piedmont Community College; James Swofford, University of South Alabama; Helen Tauchen, University of North Carolina, Chapel Hill; Eric Taylor, Central Piedmont Community College; Henry Terrell, University of Maryland; John Tommasi, Bentley College; Mukti Upadhyay, Eastern Illinois University; Robert Whaples, Wake Forest University; and Timothy Wunder, University of Texas, Arlington.

İşletme Okullarını Geliştirme Birliği (AACSB) Test dosyasını hazırlayan yazarlar genel bilgi ve yetenek açısından AACSB öğretim standardları tarafından onaylanan soruları hazırlamışlardır.

AACSB nedir? AACSB eğitim enstitüleri, kurumlar ve işletme ve muhasebe dalında yüksek eğitime destek veren diğer organizasyonlar gibi kar amacı gütmeyen birliklerin ortak adıdır. İşletme ve muhasebe dalında yüksek öğretim derecesi veren kurumlar denklik için AACSB kontrolünden geçer ve onayını alırlar. AACSB bu kurumlara denklik kararını vermeden önce onları işletme eğitiminde sürekli kaliteyi sağlamak amacı ile belirli aralıklarla kontrol eder. Pearson Education da AACSB'nin değerli bir üyesidir ve eğitim standardlarında kaliteyi sağlamak ve korumak doğrultusunda destek ve tavsiye verir.

AACSB Eğitim Standardları Nelerdir? AACSB'den denklik alabilmek için gerekli kriterlerden biri de müfredatın kaliteli olması gereğidir. Belirli bir ders tavsiyesinde bulunmamasına rağmen AACSB'nin müfredatta olmasını istediği eğitim tecrübe alanları aşağıdaki gibidir:

- İletişim
- Ahlaki Düşünme
- Çözümleme Yeteneği
- Bilgi Teknolojileri Kullanımı
- Çok kültürlülük ve Farklılıklar
- Yansıtmalı Düşünme

Yetenek ile ilgili sorular bu yönergelere uygun şekilde seçilmiştir. Mesela, dışsallıkların ahlaki kısımları ile ilgili bir soru Ahlaki Düşünme yönergesine uygun olmalıdır.

Öğretim Elemanları AACSB Yönergelerini Nasıl Değerlendirmelidir? Bu değerlendirmeden geçen sorular öğrencilerin AACSB onaylı ders içeriğini kavrayıp kavramadıklarını ölçer. Ayrıca, bu sorular öğretim elemanlarına bu yeteneklerin uygulanabilirliliğini belirleme fırsatı verir. Bunlar sırasıyla öğrencilerin öğrenme konusundaki yetenek ve aktivitelerini zenginleştirmeye yardımcı olur.

TestGen

Bilgisayarda uygulanan TestGen paketi öğretim elemanlarına özelleştirme, saklama ve sınıf testleri oluşturmada yardımcı olmak için hazırlanmıştır. Test programı öğretim elemanlarına test dosyasındaki soruları düzenleme, ekleme, ya da silme imkanı verir; grafikler düzenlenebilir, yeni grafikler oluşturulabilir, test sonuçları değerlendirilebilir ve test veri tabanları ve öğrenci değerlendirme sonuçları organize edilebilir. Bu yazılım geniş kapsamlı bir esneklik sağlar ve kullanımı kolaydır. Testleri araştırarak vasıflarına göre sıralama konusunda farklı seçenekler sağlar. Bu yazılım ve Test Dosyası öğretim elemanı için kaynak merkezinden indirilebilir (**www.prenhall.com/casefair**).

PowerPoint® Ders Sunumları

Üç set PowerPoint® slaytları, üç set *Mikroekonominin Prensipleri* ve üç set de *Makroekonominin Prensipleri* Fernando ve Yvonn Quijano tarafından aşağıdaki şekilde hazırlanmıştır:

1. PowerPoint® slaytları öğretim elemanlarının sınıf sunumları ve öğrencilerin ise dersi tekrar etmelerine yardımcı olacak şekilde kapsamlı olarak hazırlanmıştır. Sunumlar,kitaptaki grafik, tablo ve formülleri içerir. İki sürümü vardır- ilki adım adım şeklindedir böylece grafikler sunum esnasında oluşturulabilir. Bir diğeri ise tek tıkla otomatik bir şekilde belirir.
2. Ders esnasında sunumda beliren ve cevabının bir diğer slaytta verildiği Karşılıklı sınıf sistemi (CRS) soruları da bu set içinde mevcuttur. Prentice Hall'in CRS ile ortaklığı ile ilgili daha detaylı bilgiye buradan (**www.prenhall.com/casefair**) ulaşabilirsiniz. Öğretim elemanları Power Point sunumlarını Öğretim Elemanının Kaynak Merkezi'nden (Instructor's Resource Center) indirebilirler.
3. Power Point sunumlarının öğrenci versiyonu .pdf dosyası olarak kitabın ilgili internet sitesinde, www.prenhall.com, mevcuttur. Bu sürümün öğrencilere sağladığı olanaklardan biri de slaytların çıktısını alıp not tutmak için derse götürebilme imkanlarıdır.

Öğretim Elemanı için Kaynak CD-ROM

Öğretim Elemanı için Kaynak CD-ROM öğretim elemanı ve öğrenci için kitabı destekleyen tüm kaynakları içermektedir. Öğretim elemanları aşağıdaki yardımcı kaynaklara girip istediği gibi düzenleyebilir:

- Öğretim Elemanı El Kitabı
- Test Dosyaları
- PowerPoint® sunumları

Bir bölümye tıklayarak ya da bir anahtar kelime araştırarak interaktif kütüphane kaynaklarına ulaşılabilir. Fakülte çeşitli yardımcı kaynakalrdan faydalanabilir ve bu kaynakları kendi sabit disklerine kaydedebilirler.

Sınıf Çalışması Sistemleri (CRS)

Sınıf Çalışma Sistemleri (CRS) yeni ve ilginç bir kablosuz teknoloji ile kalabalık sınıflarda dahi interaktif olarak uygulanabilir şekildedir. Bu yöntemle öğretim elemanları öğrencilere soru hazırlayabilir, sonuçları kaydedebilir ve sonuçları anında görüntüleyebilir. Öğrenciler, sıkıştırılmış uzaktan kontrol vericileri ile soruları kolaylıkla cevaplayabilirler. Prentice Hall sınıf çalışma sistemlerinin öncü sağlayıcıları ile ortaktır ve CRS kurulumu ile ilgili her konuda yardım ve destek sağlar. Sabit disk, metin bazlı PowerPoint® slaytları ve destekler öğrencilere ne kadar yardımcı olabildiğimizi görebilirsisniz. Dahasını www.prenhall.com/crs.'den öğrenebilirsiniz.

Blackboard® ve WebCT® Ders İçeriği

Prentice Hall, Blackboard® ve WebCT® gibi Ders Yönetim Sistemleri için tamamen uyarlanabilir ders içeriği sunar.

Öğrenci için Kaynaklar

Aşağıdaki kaynaklar öğrencilerin bölümdeki kavram ve anahtar kelimeleri daha iyi anlamaları ve akıllarında kalıcı olması için tasarlanmıştır.

MyEconLab

MyEconLab öğrencilerin öğrendiklerini pratik etmeleri, anladıklarını test edebilmeleri, örnek testlerdeki performansına göre kişisel çalışma planı hazırlayabilmelerine yardımcı olur. MyEconLab'ın özellikleri şunlardır: (detaylı bilgi için sayfa xxi'ye bakınız.)

- Örnek Testler, bölüm başına iki tane
- Kişisel Çalışma Planı
- Özel ders Materyalleri
- Grafik Çizme

Çalışma Rehberi

İki adet Çalışma Rehberi, biri Mikroekonominin Prensipleri için biri de Makroekonominin Prensipleri için Thomas M. Beveridge (Durham Technical Community College) tarafından hazırlanmıştır. Öğrencilere ilave uygulamalar ve egzersizler sağlar.

Çalışma Rehberi'nin her bölümü aşağıdaki kısımları içermektedir:

- **Bölümdeki Amaçların Noktası Noktasına Listesi** Bölümdeki öğrenme amaçlarının listesi. Her amaç içeriğe eklenen her kavram için öğrenme ipuçları, cevaplı pratik sorularla ve örneklendirilerek açıklanmıştır.
- ***Uygulamada İktisat Soruları*** Öğrencinin öğrendiğini praatiğe dökebileceği bir soru. Sorunun cevabını da içerir.
- **Pratik Testleri** Ekonomik problemlere yönelik yaklaşık olarak 20 det çoktan seçmeli soru ve cevapları ve öğrencilerin grafik çizmesini ya da rakamsal hesaplamalarını gerektiren uygulama sorularından oluşmaktadır.
- **Çözümler** Çalışma Rehberi'nde tüm sorular çözümlüdür.
- **Geniş Kapsamlı Sınavlar** Çoktan seçmeli ve uygulama soruları öğrencilerin genel bilgisini ölçmeye yönelik olarak hazırlanmıştır. Tüm soruların çözümleri vardır.

Course Smart

CourseSmart parasını tasarruf etmek isteyen öğrenciler için ilginç bir alternatiftir. Ders kitabını satın almak yerine elektronik versiyonunu satın alabilirler ve kitabın fiyatından yüzde elli tasarruf edebilirler. CourseSmart eDerskitabı ile öğrenciler kitabı okuyabilir, notlar alabilir, önemli kısımları işaretleyebilir ve okuma ödevlerinin çıktılarını alabilirler. detaylı bilgi edinmek ve ya satın almak için lütfen **www.coursesmart.com** ziyaret ediniz.

CourseSmart
Learn Smart. Choose Smart.

Öğrenci Katılımları

Mikroekonomi teorisini daha iyi anlayabilmek için güncel ekonomik olayları takip etmek esastır. Öğrencilere düşük maliyetli The *Wall Street Journal*, ve *Financial Times*, ya da Economist.com üyeliği sunmaktadır. Detaylı bilgi için bölgenizdeki Prentice Hall temsilciniz ile bağlantıya geçiniz.

Teşekkür

Dokuzuncu baskının oluşmasında katkısı ve emeği geçen herkese teşekkür ederiz. Editörümüz Jodi Bolognese'e ve proje müdürümüz Virginia Guariglia'ya, ilgi ve yardımları için teşekkür ederiz. Ayrıca Geliştirme editörümüz Lena Buonanno'ya bütün projenin takibini yaptığı için teşekkür ederiz. Kitabın kalitesini kendisinin yönlendirmelerine borçluyuz. Geliştirme direktörü Steve Deitmer, düzeltmeler esnasında verilen birçok kararda sağlam yargıları ile destek vermiştir.

Pazarlama yönetmeni Lori DeShazo pazarlama mesajını dikkatlice oluşturmuştur. Üretim editörü Lynne Breitfeller ve üretim yönetimi editörümüz and Cynthia Zonneveld, kitabın üretim sürecinin sorunsuz sürmesini sağlamıştır. Ayrıca GEX Yayıncılık Servisi'nden Marisa Taylor'a programa sadık kalmamızı sağladığı için ve Sheila Norman'a kitaptaki bir çok resmi araştırıp bulduğu için teşekkür ederiz.

Patsy Balin, Murielle Dawdy,ve Tracy Waldman'a araştırma asistanlıklarından dolayı özel teşekkürlerimizi sunarız.

Bu kişilere dokuzuncu baskıdaki düzeltme ve kontrollerde katkılarından dolayı şükran borcumuz vardır. Değerli fikirlerini bizimle paylaşmışlar ve dokuzuncu baskının hazırlanması ve paketlenmesine değerli katkılarda bulunmuşlardır.

Danışma Kurulu

Aşağıdaki profesörlerin yönlendirme ve tavsiyeleri sayesinde düzeltmelerimiz ve her bir bölüm için hazırlanan Uygulamada İktisatın özelliklerinin belirlenmesi mümkün olabilmiştir.

Brett Katzman, Kennesaw State University
Margaret D. Ledyard, University of Texas, Austin
Nathan Perry, University of Utah
Joseph A. Petry, University of Illinois
Chris Phillips, Somerset Community College
Jeff Rubin, Rutgers University
William Walsh, University of St. Thomas
Robert Whaples, Wake Forest University

Eleştirmenler

Dokuzuncu baskının doğruluk düzeltmelerini yapan değerli ekonomi profesörleri:

Fatma Abdel-Raouf, Goldey-Beacom College
Charles Callahan, III, State University of New York, Brockport
Tisha Emerson, Baylor University
Daniel Lawson, Drew University
Randy Methenitis, Richland College
Robert Whaples, Wake Forest University

Bu Baskının Eleştirmenleri

Kitabın bu yeni baskısında bize düzenleme planı, şekli ve bölümlerin içeriği ile ilgili yönlendirme ve önerilerde bulunan değerli profesörler:

Cynthia Abadie, Southwest Tennessee Community College
Shawn Abbott, College of the Siskiyous
Rebecca Abraham, Nova Southeastern University
Basil Adams, Notre Dame de Namur University
Carlos Aguilar, El Paso Community College
Ehsan Ahmed, James Madison University
Ferhat Akbas, Texas A&M University
Terence Alexander, Iowa State University
Hassan Aly, Ohio State University
David Anderson, Centre College
Joan Anderssen, Arapahoe Community College
Bevin Ashenmiller, Occidental College
Birjees Ashraf, Houston Community College Southwest
Musa Ayar, University of Texas, Austin
Asatar Bair, City College of San Francisco
Nick Barcia, Baruch College
Laurie Bates, Bryant University
Diana Bajrami, College of Alameda
Rita Balaban, University of North Carolina, Chapel Hill
Henry Barker, Tiffin University
Robin Bartlett, Denison University
Leon Battista, City University of New York
Amanda Bayer, Swarthmore College
Klaus Becker, Texas Tech University
Clive Belfield, Queens College
Richard Beil, Auburn University
Emil Berendt, Siena Heights University
Kurt Beron, University of Texas, Dallas
Derek Berry, Calhoun Community College
Tibor Besedes, Georgia Institute of Technology
Thomas Beveridge, Durham Technical Community College
Anoop Bhargava, Finger Lakes CC
Eugenie Bietry, Pace University
Kelly Blanchard, Purdue University
Mark Bock, Loyola College in Maryland
Howard Bodenhorn, Lafayette College
Jeff Bookwalter, University of Montana
Antonio Bos, Tusculum College
Barry Brown, Murray State University
Bruce Brown, California State Polytechnic University, Pomona
Jennifer Brown, Eastern Connecticut State University
Don Brunner, Spokane Falls Community College
Jeff Bruns, Bacone College
David Bunting, Eastern Washington University
Barbara Burnell, College of Wooster
Alison Butler, Willamette University
Fred Campano, Fordham University
Douglas Campbell, University of Memphis
Beth Cantrell, Central Baptist College
Kevin Carlson, University of Massachusetts, Boston
Leonard Carlson, Emory University
Arthur Schiller Casimir, Western New England College
Cesar Corredor, Texas A&M University
Suparna Chakraborty, Baruch College of the City University of New York
David Ching, University of Hawaii – Honolulu
Dmitriy Chulkov, Indiana University, Kokomo
Karen Conway, University of New Hampshire
Tyler Cowen, George Mason University
Amy Cramer, Pima Community College, West Campus
Jerry Crawford, Arkansas State University
James Cunningham, Chapman University
Barbara Craig, Oberlin College
James D'Angelo, University of Cincinnati
David Dahl, University of St. Thomas
Sonia Dalmia, Grand Valley State University
Sheryll Dahlke, Lees-McRae College
Joseph Dahms, Hood College
Rosa Lea Danielson, College of DuPage
David Danning, University of Massachusetts, Boston

Amlan Datta, Cisco Junior College
David Davenport, McLennan Community College
Stephen Davis, Southwest Minnesota State University
Dale DeBoer, Colorado University, Colorado Springs
Dennis Debrecht, Carroll College
Juan J. DelaCruz, Fashion Institute of Technology and Lehman College
Greg Delemeester, Marietta College
Amy Diduch, Mary Baldwin College
Yanan Di, State University of New York, Stony Brook
Timothy Diette, Washington and Lee University
Alan Dobrowolksi, Manchester Community College
Eric Dodge, Hanover College
Carol Dole, Jacksonville University
Shahpour Dowlatshahi, Fayetteville Technical Community College
Kevin Duncan, Colorado State University
Ann Eike, University of Kentucky
Eugene Elander, Plymouth State University
Tisha Emerson, Baylor University
Michael Enz, Western New England College
Erwin Erhardt III, University of Cincinnati
William Even, Miami University
Dr. Ali Faegh, Houston Community College, Northwest
Deborah Figart, Richard Stockton College
Fred Foldvary, Santa Clara University
Kevin Foster, The City College of New York
Johanna Francis, Fordham University
Mark Frascatore, Clarkson University
Amanda Freeman, Kansas State University
Morris Frommer, Owens Community College
Brandon Fuller, University of Montana
David Fuller, University of Iowa
Mark Funk, University of Arkansas, Little Rock
Craig Gallet, California State University, Sacramento
Bill Ganley, Buffalo State College
Jeff Gerlach, Sungkyunkwan Graduate School of Business
Lynn G. Gillette, Spalding University
Donna Ginther, University of Kansas
Amy Glass, Texas A&M University
Bill Godair, Landmark College
Joshua Goodman, New York University
Ophelia Goma, DePauw University
John Gonzales, University of San Francisco
David Gordon, Illinois Valley College
Eugene Gotwalt, Sweet Briar College
Osman Gulseven, North Carolina State University
Mike Gumpper, Millersville University
Thomas A. Gresik, University of Notre Dame
Wayne Grove, Le Moyne College
Daryl Gruver, Mount Vernon Nazarene University
Anthony Gyapong, Penn State University, Abington
Bradley Hansen, University of Mary Washington
Mehdi Haririan, Bloomsburg University of Pennsylvania
David Harris, Benedictine College
David Harris, San Diego State University
James Hartley, Mount Holyoke College
Bruce Hartman, California Maritime Academy of California State University
Dewey Heinsma, Mt. San Jacinto College
Sara Helms, University of Alabama, Birmingham
Brian Hill, Salisbury University
Arleen Hoag, Owens Community College
Carol Hogan, University of Michigan, Dearborn
Ward Hooker, Orangeburg-Calhoun Technical College
Daniel Horton, Cleveland State University
Ying Huang, Manhattan College
Creed Hyatt, Lehigh Carbon Community College
Ana Ichim, Louisiana State University
Aaron Iffland, Rocky Mountain College
Aaron Jackson, Bentley College
Brian Jacobsen, Wisconsin Lutheran College
Russell Janis, University of Massachusetts, Amherst
Jonatan Jelen, The City College of New York
Aaron Johnson, Missouri State University
Paul Johnson, University of Alaska Anchorage
Donn Johnson, Quinnipiac University
Dennis Kaufman, University of Wisconsin, Parkside
Pavel Kapinos, Carleton College
Russell Kashian, University of Wisconsin, Whitewater
Amoz Kats, Virginia Technical University
David Kaun, University of California, Santa Cruz
Brett Katzman, Kennesaw State University
Fred Keast, Portland State University
Stephanie Kelton, University of Missouri, Kansas City
Deborah Kelly, Palomar College
Erasmus Kersting, Texas A&M University
Randall Kesselring, Arkansas State University
Alan Kessler, Providence College
Gary Kikuchi, University of Hawaii, Manoa
Keon-Ho Kim, University of Utah
Kil-Joong Kim, Austin Peay State University
Sang W. Kim, Hood College
Janet Koscianski, Shippensburg University
Vani Kotcherlakota, University of Nebraska, Kearney
Stephan Kroll, California State University, Sacramento
Joseph Kubec, Park University
Jacob Kurien, Helzberg School of Management
Barry Kotlove, Edmonds Community College
Kate Krause, University of New Mexico
David Kroeker, Tabor College
Sally Kwak, University of Hawaii- Manoa
David Lang, California State University, Sacramento
Gary Langer, Roosevelt University
Anthony Laramie, Merrimack College
Leonard Lardaro, University of Rhode Island
Ross LaRoe, Denison University
Pareena Lawrence, Unversity of Minnesota, Morris
Mary Rose Leacy, Wagner College
Alan Leonard, Wilson Technical Community College
Ding Li, Northern State University
Zhe Li, Stony Brook University
Benjamin Liebman, Saint Joseph's University
Larry Lichtenstein, Canisius College
Jesse Liebman, Kennesaw State University
Melissa Lind, University of Texas, Arlington
Charles Link, University of Delaware
Samuel Liu, West Valley College
Jeffrey Livingston, Bentley College
Ming Chien Lo, Saint Cloud University
Alina Luca, Drexel University
Adrienne Lucas, Wellesley College
Nancy Lutz, Virginia Technical University, Virginia Tech
Kristina Lybecker, Colorado College
Ann E. Lyon, University of Alaska Anchorage
Bruce Madariaga, Montgomery College
Tim Mason, Eastern Illinois University
Don Mathews, Coastal Georgia Community College
Roberto Mazzoleni, Hofstra University
Patrick McEwan, Wellesley College
Dawn McLaren, Mesa Community College
B. Starr McMullen, Oregon State University
Martin Melkonian, Hofstra University
Alice Melkumian, Western Illinois University
William Mertens, University of Colorado, Boulder
Randy Methenitis, Richland College
Carrie A. Meyer, George Mason University
David Mitchell, Missouri State University

Ida Mirzaie, The Ohio State University
Bijan Moeinian, Osceola Campus
Robert Mohr, University of New Hampshire
Shahruz Mohtadi, Suffolk University
Amyaz Moledina, College of Wooster
Gary Mongiovi, St. John's University
Terry Monson, Michigan Technological University
Barbara A. Moore, University of Central Florida
W. Douglas Morgan, University of California, Santa Barbara
David Murphy, Boston College
Ellen Mutari, Richard Stockton College of New Jersey
Steven C. Myers, University of Akron
Doug Nelson, Spokane Community College
Sung No, Southern University and A&M College
Albert Okunade, University of Memphis
Constantin Ogloblin, Georgia Southern University
David O'Hara, Metropolitan State University
Ronald Olive, University of Massachusetts, Lowell
Martha Olney, University of California, Berkeley
Mete Ozcan, Brooklyn College
Alexandre Padilla, Metropolitan State College of Denver
Aaron Pankratz, Fresno City College
Spiro Patton, Rasmussen College
Andrew Pearlman, Bard College
Richard Peck, University of Illinois at Chicago
Don Peppard, Connecticut College
Elizabeth Perry, Randolph College
Nathan Perry, University of Utah
Chris Phillips, Somerset Community College
Frankie Pircher, University of Missouri, Kansas City
Dennis Placone, Clemson University
Linnea Polgreen, University of Iowa
Bob Potter, University of Central Florida
Ed Price, Oklahoma State University
Ramkishen S. Rajan, George Mason University
James Rakowski, University of Notre Dame
Amy Ramirez-Gay, Eastern Michigan University
Artatrana Ratha, St. Cloud State University
Brian Roberson, Miami University
Michael Robinson, Mount Holyoke College
Juliette Roddy, University of Michigan, Dearborn
Belinda Roman, Palo Alto College
Paul Roscelli, Canada College
Charles Roussel, Louisiana State University
Brian Rosario, University of California, Davis
Greg Rose, Sacramento City College
Howard Ross, Baruch College
Robert Rosenthal, Stonehill College
Jeff Rubin, Rutgers University, Rutgers
Luz A. Saavedra, University of St. Thomas
William Samuelson, Boston University School of Management
Allen Sanderson, University of Chicago
David Saner, Springfield College – Benedictine University
Ahmad Saranjam, Bridgewater State College
Eric Schansberg, Indiana University – Southeast
Robert Schenk, Saint Joseph's College
Adina Schwartz, Lakeland College
Amy Scott, DeSales University
Atindra Sen, Miami University
Chad Settle, University of Tulsa
Ronald Shadbegian, University of Massachusetts, Dartmouth
Paul Shea, University of Oregon
Gerald Shilling, Eastfield College
Dongsoo Shin, Santa Clara University
William Simeone, Providence College
Larry Singell, University of Oregon
Dennis Shannon, Southwestern Illinois College
David Shideler, Murray State University
Elias Shukralla, St. Louis Community College, Meramec
Anne Shugars, Harford Community College
Richard Sicotte, University of Vermont
Priyanka Singh, University of Texas, Dallas
Edward Skelton, Southern Methodist University
Ken Slaysman, York College
John Smith, New York University
Donald Snyder, Utah State University
Marcia Snyder, College of Charleston
John Solow, University of Iowa
Angela Sparkman, Itawamba Community College
Martin Spechler, Indiana University
Arun Srinivasa, Indiana University, Southeast
Sarah Stafford, College of William & Mary
Richard Stahl, Louisiana State University
Mary Stevenson, University of Massachusetts, Boston
Courtenay Stone, Ball State University
Edward Stuart, Northeastern Illinois University
Chuck Stull, Kalamazoo College
Della Sue, Marist College
Abdulhamid Sukar, Cameron University
Christopher Surfield, Saginaw Valley State University
Bernica Tackett, Pulaski Technical College
William Taylor, New Mexico Highlands University
Samia Costa Tavares, Rochester Institute of Technology
Henry Terrell, University of Maryland
Jennifer Thacher, University of New Mexico
Donna Thompson, Brookdale Community College
David Tolman, Boise State University
Susanne Toney, Hampton University
Boone Turchi, University of North Carolina, Chapel Hill
Kristin Van Gaasbeck, California State University, Sacramento
HuiKuan Tseng, University of North Carolina at Charlotte
Amy Vander Laan, Hastings College
William Walsh, University of St. Thomas
Chunbei Wang, University of St. Thomas
Bruce Webb, Gordon College
Ross Weiner, The City College of New York
Elaine Wendt, Milwaukee Area Technical College
Christopher Westley, Jacksonville State University
Robert Whaples, Wake Forest University
Alex Wilson, Rhode Island College
Wayne Winegarden, Marymount University
Jennifer Wissink, Cornell University
Arthur Woolf, University of Vermont
Bill Yang, Georgia Southern University
Jay Zagorsky, Boston University
Alexander Zampieron, Bentley College
Sourushe Zandvakili, University of Cincinnati
Walter J. Zeiler, University of Michigan

Önceki Baskıların Eleştirmenleri

Aşağıda Isimleri yer alanlar bu kitabın önceki baskıların bir kısmının veya tamamının ve öğretme/öğrenme paketinin gözden geçirilmesinde büyük yardımlarda bulundular.

Lew Abernathy, University of North Texas
Jack Adams, University of Maryland
Douglas K. Adie, Ohio University
Douglas Agbetsiafa, Indiana University, South Bend
Sheri Aggarwal, University of Virginia
Sam Alapati, Rutgers University
John W. Allen, Texas A&M University
Polly Allen, University of Connecticut
Stuart Allen, University of North Carolina at Greensboro
Alex Anas, University at Buffalo, The State University of New York
Jim Angresano, Hampton-Sydney College
Kenneth S. Arakelian, University of Rhode Island
Harvey Arnold, Indian River Community College
Nick Apergis, Fordham University
Richard Ashley, Virginia Technical University
Kidane Asmeron, Pennsylvania State University
James Aylesworth, Lakeland Commu-

nity College
Moshen Bahmani, University of Wisconsin-Milwaukee
Mohammad Bajwa, Northampton Community College
A. Paul Ballantyne, University of Colorado, Colorado Springs
Richard J. Ballman, Jr., Augustana College
King Banaian, St. Cloud State University
Kari Battaglia, University of North Texas
Leon Battista, Bronx Community College
Willie J. Belton, Jr., Georgia Institute of Technology
Daniel K. Benjamin, Clemson University
Charles A. Bennett, Gannon University
Daniel Berkowitz, University of Pittsburgh
Bruce Bolnick, Northeastern University
Frank Bonello, University of Notre Dame
Jeffrey Bookwalter, University of Montana
Maristella Botticini, Boston University
G. E. Breger, University of South Carolina
Dennis Brennan, William Rainey Harper Junior College
Anne E. Bresnock, California State Polytechnic University, Pomona, and the University of California, Los Angeles
David Brownstone, University of California, Irvine
Charles Callahan, III, State University of New York at Brockport
Lindsay Caulkins, John Carroll University
Atreya Chakraborty, Boston College
Winston W. Chang, University at Buffalo, The State University of New York
Janie Chermak, University of New Mexico
Harold Christensen, Centenary College
Daniel Christiansen, Albion College
Susan Christoffersen, Philadelphia University
Samuel Kim-Liang Chuah, Walla Walla College
David Colander, Middlebury College
Daniel Condon, University of Illinois at Chicago; Moraine Valley Community College
David Cowen, University of Texas, Austin
Peggy Crane, Southwestern College
Minh Quang Dao, Eastern Illinois University
Vernon J. Dixon, Haverford College
Michael Donihue, Colby College
Joanne M. Doyle, James Madison University
Robert Driskill, Ohio State University
James Dulgeroff, San Bernardino Valley College
Yvonne Durham, Western Washington University
Debra Sabatini Dwyer, State University of New York, Stony Brook
Gary Dymski, University of Southern California
David Eaton, Murray State University
Jay Egger, Towson State University
Ronald D. Elkins, Central Washington University
Noel J. J. Farley, Bryn Mawr College
Mosin Farminesh, Temple University
Dan Feaster, Miami University of Ohio
Susan Feiner, Virginia Commonwealth University
Getachew Felleke, Albright College
Lois Fenske, South Puget Sound Community College
William Field, DePauw University
Mary Flannery, Santa Clara University
Bill Foeller, State University of New York, Fredonia
Roger Nils Folsom, San Jose State University
Mathew Forstater, University of Missouri-Kansas City
Richard Fowles, University of Utah
Sean Fraley, College of Mount Saint Joseph
Roger Frantz, San Diego State University
Alejandro Gallegos, Winona State University
N. Galloro, Chabot College
Martin A. Garrett, Jr., College of William and Mary
Tom Gausman, Northern Illinois University
Shirley J. Gedeon, University of Vermont
Lisa Giddings, University of Wisconsin, La Crosse
Gary Gigliotti, Rutgers University
Lynn Gillette, Texas A&M University
Donna Ginther, University of Kansas
James N. Giordano, Villanova University
Sarah L. Glavin, Boston College
Roy Gobin, Loyola University, Chicago
Bill Goffe, University of Mississippi
Devra Golbe, Hunter College
Roger Goldberg, Ohio Northern University
Richard Gosselin, Houston Community College
John W. Graham, Rutgers University
Douglas Greenley, Morehead State University
Thomas A. Gresik, University of Notre Dame
Lisa M. Grobar, California State University, Long Beach
Wayne A. Grove, Syracuse University
Benjamin Gutierrez, Indiana University, Bloomington
A. R. Gutowsky, California State University, Sacramento
David R. Hakes, University of Missouri, St. Louis
Stephen Happel, Arizona State University
Mitchell Harwitz, University at Buffalo, The State University of New York
David Hoaas, Centenary College
Harry Holzer, Michigan State University
Bobbie Horn, University of Tulsa
John Horowitz, Ball State University
Janet Hunt, University of Georgia
E. Bruce Hutchinson, University of Tennessee, Chattanooga
Fred Inaba, Washington State University
Richard Inman, Boston College
Russell A. Janis, University of Massachusetts, Amherst
Eric Jensen, The College of William & Mary
Shirley Johnson, Vassar College
Farhoud Kafi, Babson College
R. Kallen, Roosevelt University
Arthur E. Kartman, San Diego State University
Hirshel Kasper, Oberlin College
Brett Katzman, Kennesaw State University
Bruce Kaufman, Georgia State University
Fred Keast, Portland State University
Stephanie Kelton, University of Missouri-Kansas City
Dominique Khactu, The University of North Dakota
Hwagyun Kim, State University of New York, Buffalo
Phillip King, San Francisco State University
Barbara Kneeshaw, Wayne County Community College
Inderjit Kohli, Santa Clara University
Heather Kohls, Marquette University
Barry Kotlove, Elmira College
David Kraybill, University of Georgia
Rosung Kwak, University of Texas at Austin
Steven Kyle, Cornell University
Anil K. Lal, Pittsburg State University
Melissa Lam, Wellesley College
Micheal Lawlor, Wake Forest University
Jim Lee, Fort Hays State University
Judy Lee, Leeward Community College
Sang H. Lee, Southeastern Louisiana University
Don Leet, California State University, Fresno
Robert J. Lemke, Lake Forest College
Gary Lemon, DePauw University
Alan Leonard, Northern Illinois University
Mary Lesser, Iona College
George Lieu, Tuskegee University
Stephen E. Lile, Western Kentucky University
Jane Lillydahl, University of Colorado at Boulder
Anthony K. Lima, California State University at Hayward
Al Link, University of North Carolina Greensboro
Charles R. Link, University of Delaware
Robert Litro, U.S. Air Force Academy
Ming Chien Lo, St. Cloud State University
Burl F. Long, University of Florida
Gerald Lynch, Purdue University

Karla Lynch, University of North Texas
Michael Magura, University of Toledo
Marvin S. Margolis, Millersville University of Pennsylvania
Don Maxwell, Central State University
Nan Maxwell, California State University at Hayward
Cynthia S. McCarty, Jacksonville State University
J. Harold McClure, Jr., Villanova University
Rick McIntyre, University of Rhode Island
James J. McLain, University of New Orleans
K. Mehtaboin, College of St. Rose
Art Meyer, Lincoln Land Community College
Carrie Meyer, George Mason University
Meghan Millea, Mississippi State University
Jenny Minier, University of Miami
Shahruz Mohtadi, Suffolk University
Terry D. Monson, Michigan Tech University
Barbara A. Moore, University of Central Florida
Joe L. Moore, Arkansas Technical University
Myra Moore, University of Georgia
Robert Moore, Occidental College
Norma C. Morgan, Curry College
W. Douglas Morgan, University of California, Santa Barbara
John Murphy, North Shore Community College, Massachusetts
Veena Nayak, University at Buffalo, The State University of New York
Ron Necoechea, Robert Wesleyan College
Randy Nelson, Colby College
David Nickerson, University of British Columbia
Rachel Nugent, Pacific Lutheran University
Akorlie A. Nyatepe-Coo, University of Wisconsin LaCrosse
Norman P. Obst, Michigan State University
William C. O'Connor, Western Montana College
Martha L. Olney, University of California, Berkeley
Kent Olson, Oklahoma State University
Jaime Ortiz, Florida Atlantic University
Theresa Osborne, Hunter College
Donald J. Oswald, California State University, Bakersfield
Niki Papadopoulou, University of Cyprus
Walter Park, American University
Carl Parker, Fort Hays State University
Spirog Patton, Neumann College
Mary Ann Pevas, Winona State University
Tony Pizelo, Spokane Community College
Mike Pogodzinski, San Jose State University
Elizabeth Porter, University of North Florida
Abe Qastin, Lakeland College
Kevin Quinn, St. Norbert College
Paul Rappoport, Temple University
Michael Rendich, Westchester Community College
Lynn Rittenoure, University of Tulsa
Michael Rolleigh, University of Minnesota
S. Scanlon Romer, Delta College
David C. Rose, University of Missouri-St. Louis
Greg Rose, Sacramento City College
Richard Rosenberg, Pennsylvania State University
Robert Rosenman, Washington State University
Paul Rothstein, Washington University
Jeff Rubin, Rutgers University
Mark Rush, University of Florida
Dereka Rushbrook, Ripon College
Jerard Russo, University of Hawaii
David L. Schaffer, Haverford College
Ramon Schreffler, Houston Community College System (retired)
Jerry Schwartz, Broward Community College
Gary Sellers, University of Akron
Jean Shackleford, Bucknell University
Linda Shaffer, California State University, Fresno
Stephen L Shapiro, University of North Florida
Geoff Shepherd, University of Massachusetts Amherst
Bih-Hay Sheu, University of Texas at Austin
Alden Shiers, California Polytechnic State University
Scott Simkins, North Carolina Agricultural and Technical State University
Sue Skeath, Wellesley College
Paula Smith, Central State University, Oklahoma
David Sobiechowski, Wayne State University
John Solow, University of Iowa
David J. St. Clair, California State University at Hayward
Rebecca Stein, University of Pennsylvania
Susan Stojanovic, Washington University, St. Louis
Ernst W. Stromsdorfer, Washington State University
Chris Stufflebean, Southwestern Oklahoma State University
Rodney B. Swanson, University of California, Los Angeles
James Swofford, University of Alabama
Michael Taussig, Rutgers University
Samia Tavares, Rochester Institute of Technology
Timothy Taylor, Stanford University
Sister Beth Anne Tercek, SND, Notre Dame College of Ohio
Henry Terrell, University of Maryland, College Park
Robert Tokle, Idaho State University
Karen M. Travis, Pacific Lutheran University
Jack Trierweler, Northern State University
Brian M. Trinque, University of Texas at Austin
Ann Velenchik, Wellesley College
Lawrence Waldman, University of New Mexico
Chris Waller, Indiana University, Bloomington
Walter Wessels, North Carolina State University
Joan Whalen-Ayyappan, DeVry Institute of Technology
Robert Whaples, Wake Forest University
Leonard A. White, University of Arkansas
Paula Worthington, Northwestern University
Ben Young, University of Missouri, Kansas City
Darrel Young, University of Texas
Michael Youngblood, Rock Valley College
Abera Zeyege, Ball State University
James Ziliak, Indiana University, Bloomington
Jason Zimmerman, South Dakota State University

Dokuzuncu baskı ile ilgili yorumlarınızı bekliyoruz. Lütfen bize yazın: Prentice Hall Higher Education Division, One Lake Street, Upper Saddle River, NJ 07458.

Karl E. Case

Ray C. Fair

Sharon M. Oster

Bir ağacı kurtarın!

Öğretme ve öğrenme ile ilgili bir çok içerik internette mevcuttur. İnternetteki bu ilave ve tamamlayıcı unsurlar kağıt israfını önler ve size sadece ihtiyaç duyduğunuz kısımların çıktısını alma olanağı verir. Detaylı bilgi için lütfen Prentice Hall satış sorumlunuz ile bağlantı kurunuz.

Ekonominin Kapsamı ve Metodu

1



Ekonomi bilimi merak duygusuyla başlamalıdır. Bir an için zamanı durdurup hayatınızdaki sıradan bir günü düşünün. Gününüz yerel bir fırından aldığınız unu Minnesota'da, buğdayı Kansas'ta yetiştirilmiş olan bir poğaça ile ve Ohio'da yetiştirilen hayvanlardan elde edilip, New Jersey'de paketlenmiş olan pastırma ile başlayabilir. Veyahut da, Kolombiya'dan getirilmiş olan kahveyi, Güney Karolayna kumaşından Teksas'ta üretilen gömleğinize dökmüş olabilirsiniz.

Ders sonrası arkadaşınızla evinize giderken kullandığınız otoyol ise 20 yıllık bir emeğin ve milyonlarca doların harcanmasıyla ortaya çıkmıştır. Yolda giderken aldığınız Louisiana'da rafine edilmiş olan benzin ise, Suudi Arabistan'da çıkarılmış olan ham petrolün Amerika'ya, Maine'deki bir tersanede yaklaşık üç yıllık bir zamanda üretilmiş olan süper tankerlerle getirilmektedir.

Daha sonra parçaları Çin'den getirilmiş ve Endonezya'da dizilmiş olan dizüstü bilgisayarınızla Meksiko City'deki kardeşinize e-mail gönderiyor ve Finlandiya'daki bir firma tarafından üretilmiş olan cep telefonunuzla da bir arkadaşınızı arıyorsunuz. Sinyalleriniz Avrupalı bir konsorsiyum tarafından henüz kiralanmış bir çanak anten tarafında algılanıyor ve arkadaşınızın telefonuna iletiliyor.

Bir günde on binlerce bozulabilen ve bozulmayan mallar tüketiyorsunuz: binalar, rak müzikler, ipod telefonlar, telefon hizmetleri, zımba, kâğıt, diş macunu, pizza, sabun, dijital saatler, bankalar, elektrik, yumurta, sigorta, futbol sahaları, bilgisayarlar, otobüsler, halılar, alt geçitler, sağlık hizmetleri, kaldırımlar, vb. Bütün bu ürünler birileri tarafından üretilmektedir. Birileri bu ürünleri üretecek ve dağıtımını yapacak olan elemanları organize etmektedir. Bunlar yapılırken yüz binlerce karar süreci oluşmuş ve her nasılsa bu mal ve hizmetler size ulaşmıştır.

Amerika'da her yıl 146 milyondan fazla insan –ki neredeyse toplam nüfusun yarısına tekabül etmektedir- yüz binlerce farklı iş kolunda çalışarak, parasal değeri 14 trilyon dolardan fazla olan mal ve hizmetler üretmektedir. Bazıları iş bulamamakta; bazıları buldukları işi beğenmemektedirler. Bazıları zengindir, bazıları ise fakir.

Amerika birleşik devletleri her yıl toplam parasal değeri 257 milyar dolardan fazla otomobil ve otomobil parçaları, 229 milyar dolar civarında petrol ve petrol ürünleri ithal etmekte; 62 milyar dolar dolaylarında da yiyecekler de dâhil olmak üzere tarım ürünleri ihraç etmektedir. Merkezi şehirlerde çalışma ofislerinin yer aldığı gökdelenler yükselmekte, varoşlara evler ve apartmanlar dikilmektedir. Diğer bazı bölgelerinde ise, var olan evlerin kapısına kilit vurulmakta veya tamamen terk edilmektedir.

Bazı ülkeler çok zengin, bazıları ise yoksulluk ve sefalet içindedirler. Bazıları büyüyüp gelişirken, bazıları gelişememektedir. Bazı şirketlerin işleri yolunda iken, bazıları iflas etmektedir.

Her toplum doğa ve önceki nesiller tarafından kendilerine verilmiş bazı kısıtlarla karşı karşıyadırlar. Bazı toplumlar çok verimli topraklara, geniş su kaynaklarına, bol güneşli günlere ve bol doğal kaynaklara sahipken, bazılarında ise sadece çöller ve çok az doğal kaynak vardır. Bazı toplumlar bir önceki nesilden müzik, sanat, teknik bilgi, görkemli binalar ve üretim faktörleri gibi şeyleri miras olarak almışken, bazılarının payına ise sadece verimsiz topraklar, savaşta harabe olmuş şehirler veya kirletilmiş doğa düşmüştür. Yani tüm toplumların belli bir limiti vardır.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Neden Ekonomi Öğrenmeliyiz? *s. 2*
- Bir Düşünce Tarzı Geliştirmek İçin
- Toplumu Anlamak İçin
- Küresel Olayları Anlamak İçin
- Duyarlı Bir Vatandaş Olmak İçin

Ekonominin Kapsamı *s. 7*
- Mikroekonomi ve Makroekonomi
- Ekonominin Çeşitli Alanları

Ekonominin Metodu *s. 10*
- Betimleyici Ekonomi ve Ekonomik Teori
- Teoriler ve Modeller
- Ekonomik Politika

Bir Davet *s. 15*

Ek: Grafikleri Okuma ve Anlama *s. 18*

ekonomi kişilerin ve toplumların, daha önceki nesiller ve doğa tarafından kendilerine sağlanmış olan kıt kaynakları kullanma konusunda yaptıkları tercihleri analiz eden bir bilimdir.

Ekonomi, kişilerin ve toplumların, daha önceki nesiller ve doğa tarafından kendilerine sağlanmış olan kıt kaynakları kullanma konusunda yaptıkları tercihleri analiz eden bir bilimdir. Yukarıdaki tanımdaki anahtar kelime "tercih" kelimesidir. Ekonomi davranışsal (sosyal) bir bilimdir. Geniş perspektiften bakıldığında ekonomi, insanların nasıl tercih yaptıklarını incelemektedir ki bu tercihler bir araya gelmek suretiyle, sosyal tercihlere dönüşmektedirler.

Bu ve bundan sonraki bölümlerin amacı yukarıda verilmiş olan tanımı daha ayrıntılı bir şekilde incelemek ve ekonomi biliminin konusunu irdelemek olacaktır. Ne üretilmektedir? Nasıl üretilmektedir? Kimin için üretilmektedir? Neden? Sonuç iyi mi, kötü mü? Var olanı daha da geliştirmek mümkün mü?

Neden Ekonomi Öğrenmeliyiz?

Ekonomi dört temel sebep için öğrenilir: bir düşünce tarzı geliştirmek için, toplumu anlamak için, küresel olayları anlamak için ve duyarlı bir vatandaş olmak için.

Düşünce Biçimini Öğrenmek İçin

Ekonomi öğrenmenin belki de en önemli nedeni bir düşünce tarzı geliştirmektir. Ekonominin temelini üç ana kavram oluşturmaktadır ki bunlar bir kez içselleştirildiğinde insanların günlük olaylara bakış açılarını değiştirmektedirler: fırsat maliyeti, marjinalizm ve etkin piyasalardır.

Fırsat (alternatif) Maliyeti Bir ekonominin gidişatı binlerce insanın bireysel kararlarına bağlı olarak gelişmektedir. İnsanlar sahip oldukları gelirlerini piyasadaki mallar arasında nasıl dağıtacaklarına karar vermek zorundadırlar. İnsanlar çalışıp çalışmayacaklarına, okula gidip gitmeyeceklerine ve ne kadar tasarruf edeceklerine karar vermek zorundadırlar. İşletmeler, ne üreteceklerine, ne kadar üreteceklerine, ürettikleri malı kaça satacaklarına ve işletmelerini nereye kuracaklarına karar vermek zorundadırlar. Buradan yola çıkıldığında, ekonomik analizin tercih ve karar verme süreçlerine odaklandığını vurgulamak yerinde bir çıkarsama olacaktır.

Çoğu zaman kararlarımızı belirlerken bir ikilem içerisinde kalırız. Bundan dolayı, *fırsat maliyeti* kavramı anahtar kelime olarak karşımıza çıkmaktadır. Seçenekler arasından birisine karar vermenin toplam "*maliyeti*" o kararın alternatifi olan diğer kararı alamamaktan dolayı uğranılan kayıp olmaktadır. Bir kararı verirken vazgeçmek zorunda kaldığımız en iyi alternatife, o seçeneğin fırsat (alternatif) maliyeti denir.

fırsat maliyeti Bir karar verilirken, vazgeçmek zorunda olduğumuz en iyi alternatif.

Sinemaya gitmenin maliyeti nedir diye sorulduğunda, birçok insan "sinema biletinin maliyetidir" der. Hâlbuki bir ekonomist için bu cevap yeterli değildir: bir film izlemek sadece bilet değil, zaman da gerektirmektedir. Sinemaya gitmenin fırsat maliyeti, sinema için harcanın para ve zamanın farklı yerlerde kullanılması durumunda elde edeceğimiz getirileri ifade etmektedir. Örneğin, saat ücretiyle çalıştığız bir işten aldığınız bir saatlik izinin alternatif maliyeti, elde edeceğiniz saat ücretine eşittir. Üniversiteye gitmenin fırsat maliyeti, üniversiteye gitmeyip, bir işte çalıştığınızda elde edeceğiniz kazanca eşittir. Eğer bir firma 3000$ ödeyerek bir makine satın almışsa, bu makinenin kendisine 3000$'dan daha fazla getiri sağlayacağı beklentisini taşımaktadır. Burada bile bir fırsat maliyeti söz konusudur, çünkü bu firma bu paraya makine almak yerine bir bankaya yatırıp faiz getirisini alabilirdi. Toplum açısından düşünüldüğünde de fırsat maliyeti söz konusudur. Örneğin, kaynakların astronotları uzaya gönderip araştırmalar yaptırmaya kullanılmasının fırsat maliyeti, bu paraların diğer toplumsal ihtiyaçlara kullanılması durumunda oluşacak olan faydalardır.

kıt Sınırlı.

Fırsat maliyetinin oluşmasının sebebi, kaynakların kıt olmasıdır. Kıt kelimesi aynı zamanda sınırlı anlamına gelmektedir. En önemli kaynağımız olan zamanı ele alalım. Bir günde sadece 24 saat vardır ve biz hayatımızı bu sınırlar içerisinde yaşamak zorundayız. Brezilya'nın kırsal bir bölgesinde yaşayan bir çiftçi, şehirde iş bulup çalışmak veya köyde kalıp tarımla uğraşmak arasında bir seçim yapmak durumundadır. Vermont Üniversitesi'nde okuyan bir öğrenci okul takımında hokey oynamak veya daha fazla ders çalışmak arasında karar vermek zorundadır.

Marjinalizm Tercih analizlerinde kullanılan ikinci önemli kavram **marjinalizm** kavramıdır. Bir kararın faydalarını ve maliyetlerini ölçerken, sadece o karar dolayısıyla ortaya çıkan fayda ve maliyetleri ölçmek önem arz etmektedir. Farz edin ki, New Orleans'ta yaşıyorsunuz ve Iowa'da yaşayan annenizi ziyaret etmenin maliyetini çıkaracaksınız. Eğer işiniz gereği zaten Kansas City'ye gidecekseniz, (yolunuz yakınlaşmış olacağından) annenizi ziyaret etmenin ek (marjinal) maliyeti sadece Kansas City'den Iowa'ya gitmek için gerekli olan zaman ve para kadar olacaktır.

marjinalizm Verilen bir karar dolayısıyla oluşan ek maliyetin veya faydanın incelenmesidir.

Müzik piyasasını düşünün. Normal bir CD'yi üretmek için müzik şirketleri yaklaşık olarak 300.000$ harcamaktadırlar. Bu maliyet, müziğin ve müzik videosunun kaydedilmesi, pazarlanması ve dağıtımı gibi maliyetleri içermektedir. Müzik şirketi bir kez gerekli yatırımları yaptığında, fiziki olarak CD'yi çoğaltmanın maliyeti sadece 2$ civarındadır. Müzik şirketinin bir sanatçıyla anlaşma imzalayıp imzalayacağına karar verirken, söz konusu 300.000$'lık yatırım önem taşımaktadır. EMI ve Columbia Records gibi şirketler, yeni keşfedilmiş sanatçılar için CD çıkarma kararı alırken, yeterli satış rakamına ulaşıp, kar edip edemeyecekleri konusunda çok dikkatli davranmaktadırlar. Fakat sanatçıyla bir kez anlaşma imzalanıp, gerekli yatırımlar yapıldığında, yapımcı firmanın 100.001 inci CD'yi çıkarırken dikkate alacağı ana konu CD'nin maliyeti olan 2$'dır. Çünkü bu noktadan sonra çıkarılan her CD'nin maliyeti sadece 2$'dır ve en son CD'yi 2$'dan yüksek bir fiyata satabildiği sürece, kar elde edeceği için üretime devam edecektir. Müzik şirketinin en başta yapmış olduğu ilk yatırımlar bu noktada anlamsızlaşacaktır ki buna **batık maliyet** denilmektedir. Batık maliyetler bir kez yapıldıklarında bir daha geriye dönüşü olmayan maliyetler olarak tanımlanabilir.

batık maliyet Yapılmak zorunda olan ve bir kez yapılınca da geri paraya çevrilemeyen maliyetlerdir.

Teknik olarak, bir birim daha fazla mal ve hizmet üretebilmek için yapılması gereken maliyete *marjinal maliyet* diyoruz. Müzik piyasasında meydana gelen en ilginç değişikliklerden bir tanesi fiziksel CD'ye alternatif olarak İTune'un verilmesi durumunda ek CD'yi üretmenin marjinal maliyetinin ne olacağı konusudur. Marjinal maliyet kavramının ne olduğunu anlamak her zaman kolay olmamasına rağmen, marjinal maliyeti anlamada seçenekler üzerinde düşünmek en kritik noktadır.

Marjinal maliyetin yaralı bir kavram olduğuna dair binlerce örnek bulunabilir. Boş koltukların olduğu bir şekilde havalanacak olan bir uçak için ekstra bir yolcunun maliyeti gerçekte sıfıra çok yakındır. Yani, uçağın yapacağı yolculuğun toplam maliyeti ekstra yolcu alınıp alınmamasına göre hemen hemen hiç değişmeyecektir. Sonuç olarak, uçağın birkaç koltuğunu, ortalama koltuk fiyatının çok altında olsa bile, www.priceline.com veya buna benzer web sitelerinde çok büyük indirimle satmak karlı olabilecektir. Yani, uçak şirketi satılmadığında boş kalacak olan koltukları satmayı başardığı sürece, bu satış söz konusu şirketin karını artıracaktır.

Etkin piyasalar –Bedava Yemek Olmaz Büyük bir alışveriş merkezinde, bayram öncesi kalabalık bir günde yedi tane kasanın açık olduğunu ve sizin de satın aldıklarınızın bedelini ödemek üzere açık olanlardan birisinde kuyruğa girdiğinizi düşünün. Hangi kasayı seçerdiniz? Genellikle kasalarda bekleyen müşteri sayısı eşit olur, çünkü bir kasada bekleyen müşteri azaldığında hemen diğer kasalardan bu kasaya bir yönelme olur ve yine tüm kasalarda bekleyen müşteri sayısı birbirine eşitlenmiş olur.

İlerideki bölümlerde görüleceği üzere, kâr terimi ekonomide kesin bir anlama sahiptir. Ancak, çoğu zaman ekonomistler, risksiz yatırımları ve "kelepir" alışverişleri de içine alan farklı tanımlar geliştirmişlerdir. Kar terimi bu anlamıyla kullanıldığında, kasalardan bir tanesinde daha az bekleyen müşteri olması durumunda, daha az bekleme sırası olan kasayı seçmek de bir kâr fırsatını ifade etmektedir. Fakat genelde böyle bir kâr olanağı olmayabilir. Daima insanlar böyle bir kar olanağının varlığını araştırdığından, kar fırsatı diğer insanlarca hemen değerlendirildiği için, bu fırsatlar pek nadir olarak karşımıza çıkmaktadır. İşte bu şekilde, ortaya çıkan kâr fırsatlarının hemen değerlendirilip, ortadan kaldırıldığı piyasalara **etkin piyasalar** denir (alıcı ve satıcıların bir araya gelerek mal ve hizmetleri alıp sattığı oluşumlara piyasa denilmektedir ki bu konu bölüm 2'de ayrıntılı olarak anlatılacaktır).

etkin piyasa Ani kâr olanaklarının ortadan kalktığı piyasalardır.

Etkin piyasayı en iyi şekilde açıklayan kavram "bedava yemek olmaz" deyimidir. Bir aracı kurum size bir hisse senedi hakkında çok gizli tüyolar verse nasıl bir tutum sergilerdiniz? Şüpheci bir tutum sergilersiniz, çünkü her gün binlerce kişi bu tüyoların peşinde koşuyorlar. Eğer söz konusu hisse senedi hakkındaki tüyo gerçek ise, birçok alıcı hiç zaman kaybetmeden o hisse senedini satın alacaktır ve dolayısıyla bu hisse senedinin fiyatı kısa sürede yükselecektir. Bunun sonucunda, artık o hisse senedinden kar elde etme olasılığı azalacaktır. Birisi ekonomist, diğeri farklı bir meslekten iki arkadaşın sokakta gezdiklerini anlatan bir fıkra vardır. Ekonomist olmayan yerde bir 20$ görür ve ekonomiste "kaldırımda bir adet 20$ var" diye seslenir. Ekonomist ise, bu söze pek aldırış etmez ve "bu mümkün değil! Eğer orada bir 20$ olsaydı, mutlaka birileri onu almış olurdu" diye cevap verir.

Tabi ki kar olanaklarının var olduğu zamanlar da yok değildir. Birilerinin bilgileri daha önceden almış olması ve bazılarının diğerlerine göre ileriyi görme becerilerinin daha fazla olması gerektir. Ne yazık ki, bilgi çok hızlı yayılan bir kavramdır ve bu bilgiye ulaşmaya çalışan ileriyi görme kabiliyeti olan binlerce insan vardır. Dolayısıyla, "kar fırsatları çok azdır" ifadesi yine gündeme gelmiş olmaktadır.

Ekonomi bilimi bir düşünce tarzı geliştirmemize ve karar vermemize yardımcı olan bir bilimdir.

Toplumu Anlamak İçin

Ekonomi öğrenmenin başka bir nedeni de toplumu daha iyi anlamaktır. Geçmişte ve günümüzde alınan ekonomik kararların bir toplumun yaşam kalitesi ve yapısı üzerinde çok büyük etkileri bulunmaktadır. Bir toplumun mevcut fiziksel durumu, hammadde miktarı, iş sayısı ve bu işlerin yapısı, hep ekonomik sistemlerin ürünüdür.

Ekonomik kararların hayatımızı nasıl şekillendirdiğini anlamak için, bir gökdelenin son katındaki bir iş merkezinden aşağıya baktığınızı hayal edin. Mesai başlamak üzere olsun. Çevreniz, içi çalışanlarla dolu cam ve çelikten yapılmış yüksek binalarla çevrili. Biraz ileride bir fabrikanın dumanları var. Aşağıya baktığınızda, binlerce yolcu taşıyan tren, otobüs ve arabaların birbirleriyle nasıl yarıştığını görürsünüz. Büyük kamyonların bir yerden başka bir yere malları taşıdığını görürsünüz. Ama aynı zamanda, kırsal bölgelerdeki fakirliğe de şahit olursunuz: hemen otobanın ilerisinde, sosyal konut projelerini ve onun da ilerisinde yıkılmış, yakılmış ve terk edilmiş binaları görürsünüz.

Karşınızda gördüğünüz bu manzara aslında, yüzlerce yıl boyunca verilmiş olan ekonomik kararların sonucunda oluşmuş bir manzaradır. Bazı insanlar paralarını ve zamanlarını bu binaları ve fabrikaları yapmak için kullanmış, bazıları arazileri düzenlemiş, bazıları yolları yapmış ve bazıları da arabaları ve otobüsleri imal etmiştir.

Endüstri Devrimi On sekizinci yüzyılın sonunda ve on dokuzuncu yüzyılın başlarında İngiltere'de başlayan yeni üretim ve taşımacılık teknolojilerinin ortaya çıkması sonucunda modern fabrikaların oluştuğu ve kırsal alandan kente büyük miktarda göçlerin meydana geldiği döneme verilen isimdir.

Ekonomik kararlar bir toplumun sadece fiziksel yapısını değil, aynı zamanda o toplumun karakterini de belirlemektedir. Günümüzde **endüstri devrimi** olarak adlandırılan, on sekizinci yüzyılın sonu ve on dokuzuncu yüzyılın başındaki dönemde ekonomik değişmenin İngiltere'nin sosyal yapısında meydana getirdiği değişim bunun tarihteki en büyük örneklerinden birisidir. Bu dönemde, tarımsal verimlilikteki artış, yeni üretim teknolojileri ve daha etkin ulaşım olanakları, İngiltere'de kırsal alanda yaşayan birçok insanın şehirlere göç etmesine neden olmuştur. On sekizinci yüzyılın başlarında İngiltere'deki nüfusun yaklaşık üçte ikisi tarımla uğraşmaktaydı. 1812 yılında bu oran üçte bire; 1900 yılında ise bu oran onda birden daha aza düşmüştür. İnsanlar büyük şehirlerde yoğunlaşıp, uzun saatler boyunca fabrikalarda çalıştılar. İngiltere, -tarihsel süreçte bir göz kırpma kadar kısa sayılabilecek - sadece iki yüzyıl içerisinde tamamen farklı bir ülke haline geldi.

Ekonomi disiplininin de bu dönemde şekillenmeye başladığını belirtmek abartı olmayacaktır. Sosyal eleştirmenler ve filozoflar, kendi düşünsel felsefelerini genişletmek ve meydana gelen değişmelere uyumlu hale getirmek zorunda olduklarını anladılar. Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* kitabı 1776 yılında basıldı. David Ricardo, Karl Marks, Thomas Maltus ve diğerlerinin yazıları da bunun ardından geldi. Bu yazarların hepsi de çevrelerinde olup bitenlere dair mantıklı açıklamalar üretmeye çalıştırlar. Fabrikalar kimler tarafından yapılmaktaydı? Neden? İşçilere ödenmesi gerek ücretleri ve yiyecek fiyatlarını kimler belirliyordu? Gelecekte neler olacaktı ve ne olmalıydı? Bunları ve benzer soruları ilk soran insanlar, ilk ekonomistlerdi.

Yakın zamanlarda da benzer değişikliklerin yaşam tarzını etkilediğini görmekteyiz. Aslına, birçok insan 1990 sonlarını yeni bir Endüstri Devrimi başlangıcı olarak gördüler. Yeni milenyuma girildiğinde ise, "*e-devrim*" hayatımızı her yönüyle etkilemeye başladı: alış veriş şeklimiz, haber alma şeklimiz, tatil planlama tarzımız, konuşma şeklimiz, ders anlatma ve ders dinleme şeklimiz vs. değişti. Bu değişiklikler, Bijing'den Calcutta'ya ve New York'a kadar tüm toplumlar üzerinde büyük etkiler meydana getirdi.

Tüm bu değişimler ekonomik olarak ortaya çıktı. İnternetin ilk ortaya çıkışında devletin katkısının olmasına rağmen, tüm inovasyon ve ürünleri facebook, youtube, yahoo, microsoft, google, monstar.com, amazon.com ve e-trade gibi özel şirketler kar etme güdüsüyle ortaya çıkardılar. Tüm bu yeniliklerin piyasalardaki iş sayısı ve bu işlerin şekli üzerindeki, aile geliri üzerindeki, şehirlerimizin yapısı ve görünümü üzerindeki etkileri ve Amerika'daki ve diğer ülkelerdeki politik yapı üzerindeki etkileri ne olacaktır?

2005 yılının ağustos ayının sonlarında, Katrina fırtınası Louisiana ve Mississippi sahillerini vurduğunda, çok büyük yıkımlara, binlerce ölümlere ve yüzlerce kişinin evsiz kalmasına neden olmuştu. Bu felaketin ekonomik etkileri çok büyüktü. Birçok piyasaya, sorunlarını çözmeleri için yardım paketlerinin verilmesi düşünüldü.

Örneğin, işgücü piyasası büyük ölçüde etkilendi. Bazı araştırma sonuçlarına göre, bu fırtına dolayısıyla yaklaşık 400.000 insan işsiz kaldı. Sadece bir kaçını saymak gerekirse, oteller, restoranlar, küçük işyerleri ve petrol rafinerileri harabeye döndü. Buralarda çalışan tüm insanlar bir anda işlerini kaybettiler. Temizleme ve yeniden yapılanma süreci uzun zaman aldı. Ancak sonuçta bu yeniden yapılanma süreci büyük oranda istihdam yaratmış oldu.

Bu fırtına aynı zamanda dünya petrol piyasalarında bir bozulmaya neden oldu. Kapasitesi azalan petrol rafinerileri, petrol fiyatlarının aniden %40 artmasına ve bazı yerlerde bir galon benzinin 4$'a kadar yükselmesine neden olmuştur. Ham petrolün varil fiyatı 70$'ın üzerine çık-

tığı olmuştur. Yerel hükümetlerin vergi gelirlerinin temelini oluşturan kaynaklar azalmış ve yerel hükümetler memurlarına maaş ödemekte zorlanır hale gelmişlerdir. Binlerce hastane ve üniversite hizmet veremez hale gelmiştir. Buna bağlı olarak da on binlerce öğrenci planlarını değiştirmek zorunda kalmıştır.

Fırtınanın şiddeti tüm insanları vurmuş olmasına rağmen, asıl mağdur olanlar arabası, evi, yiyeceği ve giyeceği olmayan en fakir kesim olmuştur. Yani fırtına, yıllar boyunca tartışıyor olacağımız adalet ve eşitlik kavramlarını da gündeme getirmiştir aslında.

Ekonomi bilimi, toplumu anlamanın temelini oluşturmaktadır.

Küresel Olayları Anlamak İçin

Ekonomi öğrenmek için üçüncü neden küresel olayları anlamaktır. Birçok ekonomik meseleler haberlere konu olmaktadır. Uluslararası olaylar, genellikle çok büyük ekonomik sonuçlar doğurabilmektedir. New York'taki dünya ticaret merkezi binalarının 2001 yılında vurulması ve bunun sonucunda Afganistan'da ve diğer ülkelerde meydana gelen savaş, tüm dünyada turizm ve iş seyahatlerinde büyük düşüşlere sebep oldu. Amerikan Havayolları ve Swissair'in (İsviçre Hava Yolu) de aralarında bulunduğu bazı büyük havayolu şirketleri iflas ettiler. Tüm dünya genelinde otel işletmecileri büyük kayıplarla karşı karşıya kaldılar. Petrol ihracatçısı olan ırak'taki savaş ve Venezualla'daki grev, 2003 yılında petrol piyasalarında dramatik bir sallantıya ve dolayısıyla enerji maliyetlerinin tüm dünyada artmasına neden olmuştur. HIV ve AIDS virüslerinin Afrika'da yayılmaya devam ediyor olması, hem bu kıta, hem de tüm dünya açısından çok kötü ekonomik sonuçlar doğurmaktadır.

Ekonomik kaygıların, uluslararası ilişkilerden daha çok gündemde olduğu iddia edilmektedir. Kesinlikle, her ülkenin politikacıları, vatandaşlarının ekonomik iyileşmelerini sağlamayı önceliklerinin en başına yerleştirmektedirler. Zaten bunun bu şekilde olmaması bizleri şaşırtırdı. Sonuç olarak, çevre politikası, serbest ticaret ve göç gibi olayların ekonomik sonuçları uluslar arası pazarlıklarda ve politikalarda çok büyük roller oynamaktadır.

İngiltere ve Avrupa birliğini oluşturan diğer ülkeler, ortak para Euro'ya geçiş sürecinde ciddi problemler yaşadılar. 2005 yılında ise, Fransa ve Hollanda, Avrupa'da tam açık bir ekonominin sağlanması hususunda büyük kazanımlara neden olabilecek olan Avrupa anayasası önerisini kabul etmediler. Eski Sovyetler Birliği ülkeleri, kamuya ait işletmeleri özelleştirirken, bu özelleştirme çabalarını gölgede bırakacak olan ve giderek de büyüyen "*organize suç*" yaftalamalarıyla karşı karşıya kalmaktadırlar.

Günümüz dünyasının başka bir problemi de zengin ve fakir ülkeler arasındaki farklılıkların giderek artıyor olmasıdır. 2007 yılında dünya nüfusu 6,5 milyarın üzerindeydi. Bu rakamın 2,4 milyardan fazlası düşük gelirli (kişi başına yıllık 900$'dan daha az milli gelir düşen) ülkelerde yaşamaktadır. Sadece 1 milyar kadarı ise yüksek gelirli (kişi başına yıllık 11000$'dan daha fazla milli gelir düşen) ülkelerde yaşamaktadır. Düşük gelirli ülkelerde yaşayan dünya nüfusunun yüzde 37'si, dünya gelirinin sadece yüzde 3,3'ünden daha az bir gelir elde edebilmektedir. Kişi başına düşen yıllık geliri sadece birkaç yüz doları bulan düzinelerce ülke vardır. Dünya nüfusunun yüzde 15'inin yaşadığı yüksek gelirli ülkeler ise, dünya gelirinin yüzde 75'in kazanmaktadır.

Ekonomiyi anlamak, küresel olayları anlak için temel bir koşuldur.

Duyarlı Bir Vatandaş Olmak İçin

Ekonomi bilgisine sahip olmak, duyarlı bir vatandaş olmanın temel şartlarındandır. ABD ekonomisinin son 35 yılı "gel-git" lerle doludur. 1973–1974 yıllarında petrol ihraç eden ülkeler topluluğu (OPEC) ham petrolün fiyatını %400 oranında artırmıştır. Yine aynı yıllarda, dünya gıda piyasasında birbirini takip eden bazı olaylar gıda fiyatlarının %25 oranında artmasına neden olmuştur. Benzer bir şekilde, 1974 yılının ortalarına kadar, Amerika'da gıda fiyatları hızla artmıştır. Hükümetin artan enflasyonla mücadele politikalarının kısmi bir sebebi olarak, 1975 yılında ekonomi resesyona gitmiştir (bir ekonomide fiyatlar genel düzenin artıyor olmasına *enflasyon*; çıktı miktarının azalması ve işsizliğin artmasına ise *resesyon (durgunluk)* denilmektedir). Yaşanan bu durgunluk, fiyat artışlarını yavaşlatmada başarılı olmuş, ancak bu süreçte birçok kişi de işsiz kalmıştır.

Bu olaylar 1979 -1983 yılları arasında sil baştan tekerrür etti. Fiyatlar hızlı bir şekilde yükseldi, hükümet fiyat artışlarını önlemek için daha fazla önlemler aldı ve ABD 1982 yılında daha derin bir durgunluk yaşadı.1982'nin sonlarına doğru, ekonomide %10,8 oranında bir işsizlik

UYGULAMADA İKTİSAT

iPod ve Dünya



Ekonomilerin ülke sınırları dışında da bağlantılı olduklarını anlamadan, ekonominin işleyişi hakkında fikir yürütmek olanaksızdır. Amerika Birleşik Devletleri 2007 yılında yıllık olarak 2$ trilyondan fazla mal ve hizmet ihracatı yapmakta ve 1,5$ trilyondan fazla mal ve hizmet ithalatı yapmaktadır.

Serbest ticaretin erdemleri yüzyıllardır tartışıla gelen bir konudur. Serbest ticarete karşı olanlar, yabancı malların satın alınmasının Amerika'daki iş sahalarını daralttığı için Amerika'daki üreticileri zarara uğrattığını savunmaktadır. Serbest ticareti destekleyenler ise, her ülke en ucuza ürettiği malda uzmanlaşırsa, ticaretten kazancın daha fazla olacağını savunmaktadırlar.

Fakat günümüzün küresel dünyasında neyin ihracat, neyin ithalat olduğu konusu pek de açık değildir. 2007 yılında New York Times'da yayınlanmış olan aşağıdaki köşe yazısını dikkatle inceleyelim:

iPod'un Küresel Bir Değeri Vardır. Onu Üreten (Birçok) Ülkeye Sorun.

New York Times

Apple iPod'u kim yapmaktadır? İpucu vereyim: Apple firması değil. Apple firması, bu ürünün üretimini tamamıyla Asya'daki bazı girişimcilerden sağlamaktadır. Bunlardan bazıları, Asustek, Inventec Appliances ve Foxconn firmalarıdır.

Ancak bu firmaların isimlerini burada sıralamak tatmin edici bir cevap olarak kabul edilemez. Çünkü bu firmalar, Apple iPod'un sadece son aşamadaki montajını yapmaktadır. Peki ya bir iPod için gerekli olan toplam 451 parça için ne söylenebilir? Bunlar nerede ve kim tarafından üretilmekteler?

Kaliforniya Üniversitesinden üç araştırmacı, Irvine-Greg Linden, Kenneth L. Kraemer ve Jason Dedrick, bir iPod için gerekli olan tüm parçaları inceleyen Portelligent Inc. şirketinin bir raporunu kullanarak bu soruya yanıt bulmaya çalışmışlardır.

Sloan Foundation'ın sponsor olduğu bu çalışma, global bir ekonominin ne kadar karmaşık olduğu ve bu karmaşıklığı çözmek için geleneksel ticaret istatistiklerinin kullanılmasının ne kadar imkânsız olduğu konusunda mükemmel bir resim ortaya koymaktadır.

Yazarlar tarafından analiz konusu yapılan 30-gigabite kapasiteli bir video iPod'un perakende fiyatı 299$ civarındaydı. Bu aygıtın içindeki en pahalı parça Toshiba tarafından üretilen ve yaklaşık 73$ değerinde olan hard-drive'dır. Bundan sonraki en pahalı parçaları ise görüntüleme birimi (yaklaşık 20$), video/mültimedya işletimcisi (8$), ve denetleme çipi (5$)'dır. Çin'de yapılmakta olan montajı maliyeti ise yaklaşık olarak 4$ civarındadır.

Bu maliyetlerden yola çıkan araştırmacılar, Amerika'daki perakende fiyatı 299$ olan bir iPod'un yaklaşık 163$'ı Amerikan firmaları ve işçileri tarafından kazanılmakta olduğunu bulmuşlardır. Bu karın 75$'ı dağıtım ve perakende şirketlerine, 80$'ı Apple firmasına ve geriye kalan 8$'ı da diğer yerli parça imalatçılarına kalmaktadır. Japonya yaklaşık olarak 26$'lık bir katma değer sağlamışken, Kore 1$'dan daha az bir katma değer katkısı vermiştir.

Bir iPod'un gerçek değeri, onu oluşturan parçaların değerleriyle veya montaj maliyetiyle ölçülemez tabi ki. Bir iPod'un gerçek değeri onun konsepti ve dizaynıdır. Bundan dolayıdır ki, Apple firması bir iPod'un katma değer sürecinde en yüksek kısma tekabül eden 80$'lık bir miktarı kendisi almaktadır.

Apple firmasındaki akıllı insanlar toplam 451 parçanın bir araya gelmesi suretiyle değerli bir aygıtın ortaya çıkmasını sağlamışlardır. Onlar iPod yapmıyorlardır belki, ama iPod'u ortaya çıkaran onlardır. Sonuç olarak, önemli olan da budur.

Kaynak: Hal R. Varian, Haziran 28, 2007, New York Times, *İzin alınarak yeniden yayınlanmıştır.*

söz konusuydu. Daha sonra, yaklaşık olarak 8 yıllık bir güçlü ekonomik performansın ardından, 1990 yılının ortalarında ABD bir kez daha durgunluğa girdi

1990 yılının üç ve dördüncü çeyreğiyle, 1991 yılının ilk çeyreğinde, *Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla* (*GSYİH*) düştü ve işsizlik oranları hızla yükselmeye başladı (*GSYİH*, ABD ekonomisinde üretilen tüm üretimin değerini ifade etmek için kullanılan bir kavramdır). Bill Clinton'un 1992 yılının sonunda başkan seçilmesi kısmen bu "işsiz iyileşme"(iş yaratmayan iyileşme)'nin sonucudur.

1991 yılının ikinci çeyreği ile yeni milenyumun ilk yılları arasındaki dönemde ise ABD ekonomisi tarihinde hiç görülmediği kadar uzun bir büyüme süreci geçirmiştir. 2000 yılına kadar, 24 milyon yeni iş üretilmiş ve işsizlik %4'lerin altına gerilemiştir. Hisse senetleri fiyatları tarihi düzeylere fırlamıştı. ABD'nin tek kaygısı işlerin gereğinden fazla iyi gidiyor olması idi.

2000 yılı başkanlık seçimleri yakındı ve seçimin sonucu aralığın başına kadar pek tahmin edilememişti. Aralığın ortalarında ise seçilmiş başkan George Bush ve ekonomi danışmanları olası yeni bir resesyondan endişe etmekteydiler. Hisse senetler fiyatları düşmeye başlamıştı, firmaların kârları düşük çıkıyordu ve piyasalardan talebin azaldığına dair kuvvetli işaretler gelmekteydi.

Beklenen oldu ve seçim sonrasında ekonomi resesyona sürüklenmeye başladı. 11 Eylül 2001 tarihindeki Dünya Ticaret Merkezi ve Pentagon'a yapılan saldırılar durumu daha da kötüleştirdi. 2000 yılının başından itibaren zaten kötüye giden borsa, üç yıl üst üste düşüşerek insanların servetlerinde trilyonlarca dolar azalmaya neden olmuştur. İş olanakları 2,7 milyon kadar azalma gösterdi. 2002 yılına doğru ise, ekonomi toparlanmaya başladı ve 2005 yılına kadar yaklaşık 3,5 milyon yeni iş olanağı yaratıldı.

11 Eylül saldırısı sonrasındaki Irak savaşı ve uluslar arası terörizm olayları ABD'de askeri harcamaları artırdı. Aynı zamanda başkan Bush tarafından önerilen ve kongre tarafından onaylanan vergi indirimleri, federal bütçede büyük açıklara neden oldu.

2001 yılında konut piyasası canlanmaya başladı. Banka kredi faizlerindeki düşüş nedeniyle daha az maliyetle kredi kullandırılması, yabancı talep ve hemen her başvurana kredinin verilir hale getirildiği aşırı rekabetçi ipotekli konut kredisi (tut sat) piyasasının oluşması gibi etkenler, tüm ülkede ev fiyatlarının aşırı değerlenmesine neden oldu. Yeni yapılan ev sayısı 2005 yılına kadar yıllık 2 milyon adedi geçti. Daha önce inşa edilmiş evlerin satış adedi ise yıllık 7 milyonu aştı. Ev fiyatlarındaki bu artışa bağlı olarak, ev sahipleri daha da zenginleştiler ve harcamalarını artırdılar. Yeni yapılan evler için alınan yeni eşyaları ve Home Depot gibi ev malzemeleri satan mağazalardan alınanlar için yapılan harcamaları da eklediğinizde, ekonominin büyük ölçüde ev piyasalarındaki hareketlilik dolayısıyla canlı kaldığı görülmektedir. Ta ki, 2006 yılında ev piyasalarında yavaşlama olana kadar.

Ev piyasasındaki hareketliliğin en önemli faktörlerinden birisi, ipotekli konut kredisi piyasasının ilk yıllarında kalifiye olmayan kişilere de bu kredinin kullandırılmış olmasıdır. Bu krediyi kullanan müşterilerin bazılarının kredi geçmişi kötü idi, bazılarının gelirleri yeterli değildi ve ciddi derecede diğer kurumlara borçları vardı. Bu tür borçlanmalar "yarı gerçek" borçlar olarak adlandırılmaya başlanmıştır. Bunlara ek olarak, ilk birkaç yıl geri ödemesi çok düşük, daha sonraki yıllardaki geri ödemeleri yüksek olan ipotekli konut kredileri yaygın hale gelmiştir.

2007'nin yaz aylarında emlak piyasası kötüye gitmeye, ev fiyatları hızlı bir şekilde düşmeye ve büyük miktarlarda (2007'ye kadar toplam 10$ trilyonun üzerinde) ipotekli konut kredileri geri ödenemez duruma gelmeye başladı. Kayıplar çok büyük olduğundan kötüye gidiş menkul kıymetler borsası dâhil olmak üzere tüm ekonomiye sıçradı. 2008 yılının başlarında ise, kredi piyasasındaki olumsuzlukların tüm ekonomiyi durgunluğa götürüp götürmeyeceği konusu tartışılmaya başlandı.

Duyarlı bir vatandaş olmak, temel ekonomik meseleleri anlamaktan geçmektedir.

Ekonominin Kapsamı

Ekonomi dersini ilk kez alan birçok öğrenci, ekonomi biliminin genişliği karşısında hayrete düşmektedirler. Bazı öğrenciler, ekonominin kendilerine borsayla ilgili ya da paralarını nasıl değerlendirmeleri gerektiği konusunda pratik bilgiler vereceğini düşünürken, bazıları da ekonominin enflasyon ve işsizlik gibi daha geniş konuları kapsadığını tahmin etmektedirler. Aslına ekonomi bilimi bu konuların tamamı ile ilgilenmektedir. Hatta bu konular, ekonominin ilgilendiği konuların çok küçük parçaları olarak kalmaktadır.

Ekonominin daha derin kökleri ve sosyal felsefe ile yakın bağları vardır. Örneğin, bölüşüm meselesi filozoflar için çok önemli bir konudur. Neden bazı insanlar zenginken, bazıları daha fa-

kirdir? Peki bu durum adil midir? On dokuzuncu yüzyılın bazı filozofları bu konulara ciddi şekilde kafa yormuşlar ve onların çabaları sonucunda ayrı bir disiplin olarak ekonomi ortaya çıkmış oldu. Ekonomi biliminin kapsamını daha iyi anlamanın en iyi yolu onun nasıl organize ediliyor olduğunu anlamaktan geçer. Öncelikle, ekonominin temel olarak iki ayrıma tabi tutulduğunun bilinmelidir: mikroekonomi ve makroekonomi.

Mikroekonomi ve Makroekonomi

mikroekonomi Ekonominin bireysel endüstrilerin nasıl işlediğini ve bireysel karar vericilerin (firmaların ve hane halkının) davranışlarını analiz eden bir dalıdır.

Mikroekonomi, bireysel olarak piyasaların ve ekonomik karar birimlerinin davranışları ile ilgilenir. Bu karar birimleri firmalar ve tüketicilerdir. Firmaların neyi üretip, kaça satacakları hakkındaki kararları ve tüketicilerin de neyi kaça satın alacakları hakkındaki kararları, ekonomide mal ve hizmetlerin neden üretildiğini açıklamaya yardımcı olacaktır. Mikroekonominin ilgilendiği diğer bir önemli konu da, üretilen mal ve hizmetlerin kimler tarafından satın alındığıdır. Zenginler fakirlerden daha fazla mal ve hizmet tüketirler. Üretilen mal ve hizmetlerin bölüşümü konusu da mikroekonominin kapsamı içerisindedir. Neden fakirlik söz konusudur? Kimler fakirdir? Neden bazı meslekler diğerlerinden daha fazla para kazandırmaktadır? Bir gün içerisinde neler tükettiğinizi bir düşününüz. Bu düşüncenizi bir şehir bazında bir kez daha gözünüzde canlandırınız. Gördüğünüz fabrikaları birileri inşa etmiş. Gördüğünüz yolların, binaların, evlerin, arabaların tamamının yapılmasında birilerinin kararları söz konusu olmuş. Neden? Gözünüzün gördüğü sayısız binalarda neler yapılmaktadır? Yani, mikro düzeydeki kararların anlaşılması, toplumun anlaşılması için önem arz etmektedir.

makroekonomi Ekonominin, gelir, istihdam, çıktı gibi ülke düzeyindeki toplam büyüklükleri inceleyen bir dalıdır.

Makroekonomi ise ekonomiye bir bütün olarak bakar. Başka bir ifadeyle, makroekonomi tek bir firmanın veya bir endüstrinin üretimiyle ya da bir tek tüketicinin veya tüketici grubunun tüketimiyle ilgilenmek yerine, ülke çapındaki üretim miktarını belirleyen faktörlerle ilgilenir. Mikroekonomi *bireysel gelir* üzerinde dururken, makroekonomi *milli gelir* kavramı üzerinde durur. Mikroekonomi, bireysel mal fiyatları ve göreceli fiyatlar üzerinde yoğunlaşırken, makroekonomi genel fiyatlar düzeyi üzerinde ve bu genel fiyat düzeyinin nasıl değiştiği konusuna yoğunlaşır. Mikroekonomi, bir yıl içerisinde belli bir sektörde veya bölgede kaç kişinin işe alındığını veya işten atıldığını; bir firmanın veya bir sektörün işgücü istihdamını belirleyen faktörleri sorgular. Makroekonomi ise, toplam istihdam ve işsizlik miktarları ile ilgilenir. Örneğin, tüm ekonomide ne kadar iş söz konusu olduğu ile ve kaç kişinin çalışmak istiyor olmasına rağmen iş bulamıyor olduğu konularını ön plana çıkarır.

Özetlemek gerekirse:

> Mikroekonomi bireysel firma, tüketici ve endüstri yönlü analizler yapar: yani "ağacı" görür. Makroekonomi ise, ekonominin bütününe dair analizler yapar: yani "ormanı" görür.

Tablo 1.1 ekonominin dallarını ve bunların ilgilendikleri konular hakkında özet bilgi sunmaktadır.

TABLO 1.1 Mikroekonomi ve makroekonominin ilgi alanlarına yönelik örnekler

Ekonominin dalları	Üretim	Fiyatlar	Gelir	İstihdam
Mikroekonomi	*Bireysel firmada ve endüstride üretim/çıktı* Kaç ton çelik Kaç m^2 ofis Kaç tane araba	*Bireysel mal ve hizmet fiyatları* İlaç fiyatları Benzinin fiyatı Apartman kiraları	*Gelir ve servetin bölüşümü* Otomobile endüstrisinde ücret oranı Minimum ücret Yönetim giderleri Yoksulluk	*Bireysel firmalar ve endüstriler tarafından sağlanan istihdam* Çelik sektöründeki istihdam Bir firmadaki çalışan sayısı Muhasebeci sayısı
Makroekonomi	*Ulusal üretim / çıktı* Toplam çıktı Gayrisafi yurtiçi üretim Büyüme	*Genel fiyat düzeyi* Tüketici fiyatları Üretici fiyatları Enflasyon oranı	*Ulusal gelir* Toplam ücret ve maaşlar Toplam şirket karları	*Ekonomideki istihdam ve işsizlik* Toplam iş sayısı İşsizlik oranı

Ekonominin Çeşitli Alanları

Ekonomistler bireysel çalışmalarını farklı alanlarda yapmaktadırlar. Bu alanların birçoğu üniversitelerde ileri düzeyde verilen derslerde kendini göstermektedir. İleri düzeydeki bu derslerin bazıları iktisat tarihi ile alakalı, bazıları ise iktisadi düşünceler tarihi ile alakalıdır. Bazıları uluslar arası iktisat veya az gelişmiş ülkelerin büyüme sorunlarıyla alakalıdır. Diğer bazı dersler ise, kent ekonomisi veya ekonomi ile hukuk arasındaki ilişkileri analiz eden konularla ilgilidir. Bütün bu alanlar tablo 1.2'de sunulmaktadır.

Ekonomistler, aynı zamanda teorilere yapmış oldukları vurgular bakımından da farklılık gösterirler. Bazı ekonomistler yeni teoriler üretme yönünde mesai harcarlarken, diğerleri baş-

TABLO 1.2 Ekonominin alanları

Karşılaştırmalı ekonomik sistemler	Alternatif ekonomik sistemlerin işleyişlerini analiz eder. Farklı sistemlerin avantaj ve dezavantajları nelerdir?
Ekonometri	Hipotezleri ve teorileri test etmek üzere istatistiksel teknikleri ve verileri kullanır. Birçok üniversite ekonomi öğrencilerine en az bir tane istatistik ve ekonometri dersi almayı zorunlu kılar.
Ekonomik gelişme	Düşük gelirli ülkeler üzende yoğunlaşır. Bu ülkelerde gelişmeyi artırmak için neler yapılabilir? Ekonomik gelişme alanında çalışanların ilgilendikleri temel konular, nüfus artışı ve kontrolü, temel ihtiyaçların sağlanması ve uluslar arası ticaret için stratejilerdir.
İktisat tarihi	Modern ekonomilerin gelişmelerinin iz sürümünü yapar. Endüstri devrimine hangi olaylar ve ne tür bilimsel ve ekonomik aktiviteler neden olmuştur? II. Dünya savaşı sonrasında Japonya'da ortaya çıkan olağanüstü büyümeyi neler tetiklemiştir? 1930'lardaki büyük bunalımın sebebi ne idi?
Irk ve cinsiyet ekonomisi	Ekonomik teoride, ekonomik hayatta ve politikalarda ırk ve cinsiyetin rolünü araştırır. Gelirin ve servetin bölüşümü ile hane halklarının refahları, ırk ve cinsiyete göre nasıl değişmektedir?
Çevre ekonomisi	Pazar ekonomisindeki üretimde ve tüketimde oluşan başarısızlıkların çevre ve doğal kaynaklar üzerindeki bütünsel etkilerini analiz eder. Alternatif kamusal politikalar ve yeni ekonomik kurumlar bu olumsuz etkileri düzeltebilirler mi?
Finans	Hane halkının ve firmaların satın alımlarında veya finansman işlemlerinde ne tür davranışlar izlediklerini analiz eder. Ekonominin bu alanı, (menkul kıymetler ve bono piyasaları da dâhil olmak üzere) sermaye piyasalarıyla, vadeli işlemler piyasalarıyla, sermaye bütçeleriyle ve kıymet takdiri konularıyla ilgilenmektedir.
İktisadi düşünceler tarihi	Tarihsel olarak ekonomik fikirlerin ve teorilerin gelişimini, 18. Yüzyıldaki Adam Smith'ten başlayarak Thomas Malthus, Karl Marx ve John Maynard Keynes gibi ekonomistlerin çalışmalarını felsefik bir yaklaşımla analiz eder. Ekonomik teori ve fikirler zamanla değişip geliştiği için, geçmişteki ekonomistlerin fikirlerinin analiz edilmesi, günümüzdeki sorunların daha iyi anlaşılmasına ve daha geniş bir perspektiften çözümler bulunmasına yardımcı olur.
Endüstriyel organizasyon	Ekonomideki endüstrilerin ve firmaların yapısal özelliklerine daha derinden bakılmasını sağlar. İşletmeler nasıl rekabet eder? Kim kazanır, kim kaybeder?
Uluslararası iktisat	Ülkeler ve uluslararası finansal kurumlar arasındaki ticaret akımlarını inceler. Bir ülkenin vatandaşlarının dünya pazarlarında serbest olarak mal alıp satmalarının avantajları ve dezavantajları nelerdir? Neden dolar güçlü veya zayıf bir paradır?
Çalışma ekonomisi	Ücretleri, işsizliği ve istihdamı etkileyen faktörlerin neler olduklarıyla ilgilenir. İnsanların çalışıp çalışmamaya, çalışacaksa ne kadar çalışacağına ve hangi işte çalışacağına nasıl karar verdikleri konularını inceler. Son yıllarda sendikaların ve yönetimlerin rollerinde bir değişme olmuş mudur?
Hukuk ve ekonomi	Legal kurum ve kuruluşların ekonomik fonksiyonlarını inceler. Kanunlarda meydana gelen değişmeler, bireylerin ve firmaların davranışlarını nasıl etkilemektedir? Farklı yükümlülük kuralları daha az mı yoksa daha fazla mı kazalara neden olmaktadır? Suçların ekonomik maliyeti ne kadardır?
Kamu ekonomisi	Ekonomide devletin rolünü inceler. Hükümetlerin ekonomik fonksiyonları nelerdir ve ne olmalıdır? Hükümetler, sundukları hizmetleri nasıl finanse etmelidirler? Yoksulluk, işsizlik ve hava kirliliği gibi problemlerin çözümünde ne tür hükümet programları uygulanmalıdır? Kamu müdahaleleri ne tür olumsuzluklar meydana getirmektedir?
Kent ekonomisi ve bölgesel ekonomi	Ekonomik aktivitelerin farklı bölgelere göre yapılandığı konularını inceler. Neden şehirler vardır? Neden imalat firmaları gelişmiş bölgelerden uzak bölgelerde kurulmaktadır?

kalarının ürettikleri teorilerin sınanması yönünde zaman harcarlar. Yine bazı ekonomistler bilginin sınırlarını genişletebilmeye uğraşırlarken, diğerleri bilinenleri kamusal politikalara uygulayıp sonuçlarını görmeyi tercih edebilirler.

Ekonomi tahsiline başlamadan önce, kendi okulunuzun ekonomi bölümü ders katalogunu inceleyip, her bir öğretim üyesi ile çalışma alanlarının neler olduğu konusunda konuşabilirsiniz. Bunun sonucunda, ekonomi biliminin birçok şeyi kuşattığını ve çok farklı disiplinlerle ilişkili olduğunu göreceksiniz.

Ekonominin Metodu

pozitif ekonomi Kişisel yorumlara başvurmaksızın, sistemin işleyişini anlamaya yönelik analizler yapan ekonomik yaklaşıma verilen isimdir. Neyin var olduğunu ve nasıl çalıştığını açıklar.

Normatif ekonomi Ekonomik bir durumu inceleyen ve onun iyi veya kötülüğü konusunda görüş bildiren ve ona göre harekete geçen ekonomik yaklaşıma verilen isimdir. Politika ekonomisi olarak da adlandırılır.

Ekonomi iki tür soruya cevap verir: pozitif ve normatif sorular. **Pozitif ekonomi**, yapılarının ve davranışlarının iyi mi yoksa kötü mü olduklarına dair herhangi bir yargılama yapmadan ekonomik sistemleri anlamaya çalışır. Sadece ekonomide neler olduğunu ve bunların nasıl işlediklerini vurgular. Vasıfsız işçilerin ücret oranlarını etkileyen faktörler nelerdir? Kurumlar vergisi tamamen kaldırılırsa ne olur? Bu ve bunlara benzer soruların cevapları (kişilerin kendi değer yargılarını içermediği için) pozitif ekonominin konusudur.

Buna karşın **normatif ekonomi** ekonomik davranışların sonucuna bakar ve onları iyi mi yoksa kötü mü oldukları, eğer kötü ise nasıl daha iyi yapılabilecekleri hakkında fikirler öne sürer. Normatif ekonomi, ekonomik aktiviteler hakkında değer yargıları ve çözüm önerileri içerir. Devlet eğitim sektörünü sübvanse etmeli midir? Devlet sadece belli gelir düzeyinin altındaki yaşlıların mı hastane masraflarını ödesin? ABD, kendi mallarına rakip olabilecek malların ithalatına onay vermeli mi? Veraset ve intikal vergisinin oranları düşürülmeli mi, yoksa tamamen kaldırılmalı mı? Normatif iktisat genellikle politika iktisadı olarak adlandırılır.

Elbette birçok normatif sorular pozitif sorularla ilişkilidir. Hükümetin nasıl bir karar vermesi gerektiğini sorgulayabilmek için, öncelikle bu kararı verme yetkisinin var olup olmadığını, sonra da bu kararı verirse ne tür sonuçlar ortaya çıkabileceğini bilmek zorundayız (örneğin, ithalat vergileri azaltılırsa, daha fazla rekabet ve daha düşük fiyatlar oluşur mu?).

Bazıları pozitif -değer yargılarından arınmış- iktisat olanaksızdır görüşündedirler. Bu görüşte olanlar, iktisadi analiz yapan kişilerin kendi değer yargılarına göre problemleri gördüklerini ve dolayısıyla buna göre çözüm ürettiklerini savunmaktadırlar. Hatta ne tür sorunlar olduğu veya neyin analizinin yapılması gerektiği konusunda bile, insanlar kendi politik, ideolojik ve etik değer yargılarından etkilenmektedirler.

Bu görüşe belli oranda katılmak mümkün olsa da, önemli olan, analizlerde pozitif olmaya çalışmakla, bilinçli ve önyargılı olarak normatif analizlerin birbirinden ayırt edilmesi olayıdır. Açık bir şekilde normatif sorular soran bir iktisatçının, bir durumun diğerinden daha iyi olduğu konusundaki savını sağlam temellere dayandırması gerekmektedir.

Betimsel Ekonomi ve Ekonomik Teori

Betimsel (tanımlayıcı) ekonomi Olayları ve gerçekleri açıklamak için veri toplama işlemidir.

Pozitif ekonomi genellikle betimsel (tanımlayıcı) ekonomi ve ekonomik teori olmak üzere ikiye ayrılır. **Betimsel ekonomi**, olayları ve gerçekleri açıklayan verilerin toplanması olarak tanımlanabilir. Söz konusu veriler, ticaret bakanlığınca her yıl yayınlanmakta olan ve A.B.D. ekonomisinin birçok alanı için toplanmış verilerin yer aldığı *Amerika Birleşik Devletleri İstatistik Özetleri*'nden bulunabilir. Birçok verileri internet ortamında (Word Wide Web) bulmak da mümkündür. Mesela, İşgücü İstatistikleri Büro'sunun web sitesine www.bls.gov. adresinden bakılabilir.

Bu veriler nereden elde edilmektedir? Nasıl sayım bürosu her yıl çok sayıda ham veriyi topluyorsa, işgücü istatistikleri bürosu ve ekonomik analizler bürosu gibi devlet kurumları ve Michigan Üniversitesi anket araştırma merkezi gibi devlete ait olmayan kurumlar da geniş kapsamlı veriler toplamaktadırlar. Günümüzde yıllık olarak yayınlanmakta olan önemli bir veri kaynağı da, tüketicilere, yaptıkları harcamaların uzun süreli kayıtlarını gösteren *tüketici harcamaları anketi*'dir. Diğer bir kaynak ise Ohio State Üniversitesi, İnsan Kaynakları Geliştirme Merkezi tarafından uzun yıllar boyunca yapılmış olan U*lusal İşgücü Davranışları Anketi*'dir.

ekonomik teori Sebep sonuç veya aksiyon reaksiyon konusundaki ifadelere veya ifade gruplarına denir.

Ekonomik teori, verileri genelleyip yorumlar üretmeye uğraşır. **Ekonomik teori** sebep-sonuç veya aksiyon-reaksiyon hakkındaki ifadeler dizisidir. Bu kitapta karşınıza çıkan ilk teori Alfred Marshall tarafından 1890 yılında ifade edilmiş olan *talep kanunu*'dur. Bu teori, bir malın fiyatı düşerse, insanların o maldan daha fazla satın alacağını; fiyatı artarsa, insanların o maldan daha az satın alacağını söylemektedir.

Teorilerin daima rakamsal verilerden meydana gelmesi gerekmez. Birçoğumuz, insan davranışları ve iktisadi olaylar karşısındaki tepkileri konusunda gözlemlerde bulunmuşuzdur. Birçoğumuz anne-babamızın ani bir gelir artışı (veya azalışı) karşısında, işini kaybetmesi ya da yeni bir iş bulması durumundaki tepkilerini gözlemlemişizdir. Yine birçoğumuz insanların indirimli ürünlerin satıldığı marketlerin önünde kuyruğa girdiklerine şahit olmuşuzdur. Yani, olaylara verilen tepkilerimiz de önemli bir veri kaynağıdır.

Teoriler ve Modeller

Fizik, kimya, meteoroloji, siyaset bilimi ve ekonomi gibi birçok bilimde teoriler formel modeller üzerine inşa edilmiştir. **Model**, bir teorinin resmi bir şekilde ifade edilmesi olarak tanımlanabilir. Bu tanımlama genellikle, iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkinin matematiksel olarak gösterilmesidir.

model İki veya daha fazla değişken arasında varsayılan ilişkinin formel olarak (genellikle de matematiksel olarak) ifade edilmesidir.

Farklı zamanlarda yapılan gözlemlerde farklı değerler alabilen ölçümlere **değişken** denir. Mesela, kişilerin gelirleri bir değişkendir, çünkü kişiden kişiye farklılık gösterebildiği gibi, aynı kişinin farklı zamanlarda elde ettiği gelir de farklı olabilmektedir. Kiraladığınız bir DVD için ödediğiniz kira bedeli de bir değişkendir, çünkü farklı zamanlarda ve farklı mağazalarda değişik fiyatlardan kiralanabilmektedir. Bu konuda binlerce örnek verilebilir.

değişken Zamandan zamana veya gözlemden gözleme değişen büyüklüklerdir.

Modeller, çoğu zaman gerçeklerin bir kısmını atmak suretiyle olayları basite indirgemekte, yani onları özetlemektedirler. Ekonomi bilimini eleştirenler, bu özetlemenin, modelleri gerçekten uzaklaştırdığını savunmaktadırlar. Birçok ekonomist ise, bu özetlemeyi karmaşık olayları daha basit olarak çözüme ulaştırdığı için bir zayıflık değil, bir kuvvet olarak görmektedirler.

Özetlemenin ne kadar yararlı bir durum olduğunu anlayabilmek için, bir haritayı düşünmemiz yeterli olacaktır. Harita gerçekleri daha basit olarak anlatan bir çizimdir. Bir şehir veya bir eyalet harita üzerinde değişik çizgiler ve renklerle ifade edilir. Haritayı hazırlayanlar, onun ne için kullanılacağını göz önünde bulundurarak birçok ayrıntıyı atlarlar. Eğer St. Louis'ten Phonex'e gitmek istiyorsanız, sadece otobanları gösteren bir haritaya ihtiyaç duyarsınız. Bu iki şehir arasındaki ara caddeleri ve sokakları haritadan atmak size herhangi bir kazanç veya kayıp getirmez. Ancak, eğer Phonex şehrini gezmek istiyorsanız, haritanızda tüm ara cadde ve sokakları görmek istersiniz.

Birçok harita üç boyutlu gerçek dünyayı, iki boyutlu olarak gösterir. Yani sadece otobanların nereden nereye gittiğini gösterir, yolunuzun üzerindeki dağları ve ovaları göstermez. Fakat dağcılar için hazırlanmış olan özel haritalarda, bölgelerin yükseklik değişmelerini gösteren "yükseklik çizgileri" bulunmaktadır. Eğer arabanızla yol alıyorsanız, haritaların yükseklikleri gösteren ifadeler kullanılarak daha karmaşık duruma getirilmesine lüzum yoktur. Ancak, sırtınızda 30 kilogramlık bir çanta ile yaya olarak yürüyorsanız, bölgenin yüksekliği ile ilgili bilgiler sizin için çok önemli olacaktır.

Aynı şekilde, ekonomide de ihtiyacınız olmayan bilgilerin modele katılmaması, yapacağınız analizlerde hedefe ulaşmanız için size kolaylık sağlayabilir. Araştırılan konuya katkı sağlamadığı düşünülen bilgilerin modelden atılmasına IVX. yy. Filozofu olan William Ockham'ın adıyla anılan **Ockham'ın bıçağı** denilmektedir.

Ockham'ın bıçağı Gereksiz görülen konulara analizde yer verilmemesi kuralıdır.

Yalnız burada dikkat edilmesi gereken bir husus vardır: Modeli özetlerken, gereğinden fazla basitleştirip, asıl amaçtan uzaklaştırmamak gerekir. Ekonomik modeller çoğu zaman sosyal ve politik gerçekleri dışarıda tutmaktadırlar. Ancak, daha sonra bu modeller hükümetlerin ve kurumların gerçek politikalarının işleyip işlemediğini test etmede kullanılmak istendiğinde, bu değişkenler daha önce modelden atılmış olduğu için, tekrardan modele ekleme yapılması zorunluluğu doğmaktadır. Basitleştirme ve özetlemenin miktarı konusundaki temel kriter, modelin ne için kullanılacağının iyi belirlenmesidir. Harita örneğine tekrar dönecek olursak, hiç kimse elinde sürücüler için hazırlanmış olan bir harita ile San Francisco sokaklarında dolaşmayı istemez.

Diğer Şeyler Sabitken: *Ceteris Paribus* Neyi açıklamaya çalışırsanız çalışın, açıklayacağınız şey birden fazla faktörden etkilenmektedir. Örneğin, ABD'de otomobil sahiplerinin kaç mil araba sürdüklerini açıklamak istediğinizde, bunun yıldan yıla; hatta aydan aya değiştiğini göreceksiniz. Yani her yıl sürülen mil bir değişken olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu değişimle ilgileniyorsak, buna etki eden faktörleri de bilmemiz gerekmektedir.

Toplam gidilen yol miktarını birçok faktör etkilemektedir. İlk olarak, daha az veya daha çok insan araba kullanıyor olabilir. Bu durum, ehliyet verilme yaşına, nüfus artış oranına veya her eyaletteki kanunlara göre değişebilmektedir. Akaryakıt fiyatları, hane halkı geliri, evdeki çocukların sayısı ve yaşı, evle iş yeri arasındaki uzaklık, alışveriş merkezlerinin şehre uzaklığı ve toplu taşıma araçlarının sayısı ve kalitesi gibi daha başka faktörler de araba kullanımını etkileyen faktörler arasında sayılabilir. Bu sayılanlardan herhangi birisi değişirse, insanların araba kullan-

ma oranları (dolayısıyla da sürülen toplam mil miktarı) değişecektir. Bu değişiklikler ne kadar çok insan için gerçekleşirse, ülke çapında sürülen toplam mil miktarı da o kadar daha fazla değişecektir.

***ceteris paribus veya* diğer şeyler sabitken** İki değişken arasındaki ilişki incelenirken, söz konusu değişkenleri etkilemesi muhtemel olan diğer değişkenlerin sabit kabul edilmesi prensibidir.

Çoğu zaman bazı etkileri diğerlerinden ayırmak durumunda kalırız. Örneğin, akaryakıta uygulanan daha yüksek bir vergi oranının araba kullanımına etkisini araştırmak istediğimizi düşünelim. Bu vergi, akaryakıtın pompa fiyatını yükseltecektir, ancak (en azından kısa dönemde) insanların gelirini, işyerleri ile evlerinin uzaklığını, çocuk sayısını vs. etkilemeyecektir.

Bir faktörün diğer faktörlerden arındırılarak, sadece o faktörün etkisinin araştırılması gerektiğinde ***ceteris paribus*** veya **diğer tüm şeyler sabitken** varsayımından faydalanırız. Şunu sorarız: akaryakıt fiyatlarında meydana gelen bir artış, insanların araba kullanma alışkanlığını, *ceteris paribus,* nasıl etkiler? Akaryakıt fiyatları %10 artarsa, insanlar ne kadar daha az araba kullanmaya başlarlar? Yani araba kullanmayı etkileyen, gelir, çocuk sayısı, nüfus, kanunlar vs. gibi diğer tüm faktörlerde hiçbir değişiklik olmayıp, sadece ve sadece akaryakıt fiyatlarında bir artış olması durumunda insanların ne kadar daha az araba kullanacaklarını sorduğumuzda, ekonomik teorileri basitleştirmek suretiyle, ilişkinin bizi ilgilendiren kısmına yönelmiş oluruz.

Modellerin kelimelerle, grafiklerle ve denklemlerle ifadesi Aşağıdaki ifadelere dikkat ediniz: daha ucuz uçak biletleri, insanların daha fazla uçak yolculuğu yapmalarını sağlayacaktır. Yüksek faiz oranları konut satışlarını düşürecektir. Firmalar daha fazla ürün üretmeye başladığında, istihdam artacaktır. Akaryakıt fiyatlarında meydana gelen bir artış, insanların daha az araba kullanmalarına ve daha az akaryakıt tüketen arabalar satın almasına neden olacaktır.

Yukarıda verilen her bir ifade, iki değişken arasında ölçülebilir bir ilişkiden bahsetmektedir. Her durumda da bir etki -tepki veya sebep-sonuç ilişkisi söz konusudur. Ölçülebilen ilişkilerin ifade edilmesinin değişik yolları vardır. Kelimeler bazen teorinin özünü ifade edebiliyor olmasına rağmen, ilişkinin doğası ve büyüklüğü hakkında daha özel bilgilere ihtiyaç duyulabilmektedir. İki değişken arasındaki ilişkinin yönünü ve kuvvetini belirlemede sıklıkla kullanılan bir yöntem, bu iki değişken arasındaki ilişkilerin grafiksel olarak gösterilmesidir. Biz de bölüm 2 ve sonrasında, grafikleri sıklıkla kullanıyor olacağız. Öğrencilere grafiksel analizlerde kolaylık sağlaması bakımından, bu bölümün sonundaki ekte, grafik çizme teknikleri ayrıntılı şekilde anlatılmıştır. Değişkenler arasındaki sayısal ilişkiler denklemler yardımıyla da anlatılabilir. Örneğin, Amerikalı tüketicilerinin ortalama olarak gelirlerinin %90'ını tükettiklerini ve %10'unu tasarruf ettiklerini varsayarsak, bu durumu denklem vasıtasıyla aşağıdaki şekilde ifade edebiliriz.

$$C = 0{,}9\ Y \quad \text{ve} \quad S = 0{,}10Y$$

Denklemde C tüketim harcamalarını, Y geliri ve S tasarrufu ifade etmektedir. Yukarıdaki gibi denklemler, karar verme süreçlerinin temelini oluşturan gerçeklerin anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Bu gerçeklerin anlaşılması ise, ekonominin ta kendisidir.

Uyarılar ve tuzaklar Teorileri ve modelleri formüle ederken düşmememiz gereken iki tane tuzak vardır: *post hoc yanılgısı* ve *kompozisyon yanılgısı.*

Post Hoc *yanılgısı* Teoriler genellikle sebep-sonuç ilişkileri hakkında ifadeler veya ifade kümeleri ortaya atmaktadırlar. Birbiri ardına gelen iki olaya bakarak, birincisinin ikincisine sebep olduğu veya ikinci olayın birincinin sonucu olduğu hakkında fikir yürütme yanlışına sıklıkla düşülmektedir. Ancak bu durum her zaman doğru olmayabilir. Sıklıkla düşülen bu yanılgıya ***post hoc, ergo propter hoc*** (ya da "bundan sonra, bundan dolayı") yanılgısı denilmektedir.

post hoc, ergo propter hoc "bundan sonra," "bunda dolayı" Sebep sonuç ilişkisi konusunda düşülen yaygın bir yanılgı: Eğer olay A, olay B'den önce olursa, A'nın B'ye neden olduğunu söylemek her zaman doğru değildir.

Bununla ilgili binlerce örnek verilebilir. Colorado Rockies takımının üst üste son yedi maçı kazandığını düşünelim. Ancak son maçı izlemeye sen de gittin, takıma uğursuzluk getirdin ve takım maçı kaybetti. Yani takım maçı senden dolayı kaybetti.

Menkul kıymet analistlerinin bazen düştükleri durum, post hoc yanılgısına verilebilecek en iyi örneklerden biridir. Menkul kıymetler borsasında hisselerin değerleri bazen artmakta bazen de azalmaktadır. Her gün bazı analistler ulusal kanallardaki haber programlarına çıkmakta ve bu yükseliş veya artışın nedenini sadece birkaç olaya bağlayabilmektedirler. "bugün Dow Jones endeksi İsrail ve Suriye arasındaki ilişkilerin düzelmesinden dolayı %5 yükselmiştir" diyebilmektedir. Hâlbuki araştırmalar, menkul kıymetler borsasındaki hareketlerin çoğunluklar rassal olduğunu göstermektedir. Elbette, bazı önemli haberler, borsayı etkilemektedir, ancak gün içerisindeki dalgalanmalarının tamamını bir veya birkaç olaya bağlamak yanlış olacaktır.

Başka bir post hoc yanılgısı da, korelâsyon ve sebep arasındaki ilişkinin yanlış olarak kurulmasından kaynaklanmaktadır. Bir değişkenin değişmesi durumunda, diğer değişken de değişiyorsa, bu iki değişken arasında bir *korelâsyon* vardır denilir, ancak korelâsyonun varlığı, sebep-

sonuç ilişkisinin varlığını da beraberinde getirmez. Suç oranı yüksek olan şehirlerde, otomobil sayısı da fazladır, dolayısıyla araba sayısı ile suç oranı arasında yüksek korelâsyon söz konusudur. Bu durumda, arabaların, suçlardan sorumlu olduğunu söylemek mümkün olur mu? Hayır. Korelâsyonun varlığı, sebep-sonuç ilişkisi hakkında hiçbir delil sunmuyor olabilir. Büyük şehirlerde daha çok insan yaşamaktadır, daha çok insan demek daha fazla otomobil demektir; bundan dolayı da, büyük şehirlerde daha çok araba vardır. Büyük şehirlerde daha fazla suç işlenmesinin kalabalık, yoksulluk, insanların birbirini tanımaması, eşit olmayan gelir dağılımı ve uyuşturucunun yayın olarak satılması gibi farklı nedenleri olabilir. Ancak, büyük şehirlerde daha fazla arabanın var olması, büyük ihtimalle suç oranındaki yüksekliğin nedenlerden birisi sayılamaz.

Uyarılar ise, bunun tam tersine işlemektedir. Bazen de birbiriyle tamamen bağlantısız görünen olaylar aslında tamamen birbirine bağlı olarak gelişiyor olabilir. 1978 yılında, Massachusetts valisi Michael Dukakis yeniden aday olmak için ön seçime girdi. Ancak, hala hafızalardadır ki, Dukakis seçimde çok az bir farkla geride kaldı. Bir önceki hafta sonunda Boston Red Sox takımı New York Yankee'lerine çok kötü bir şekilde yenilmişti. Birçok saygın politika yorumcusu, Michael Dukakis'in seçimleri kıl payı kaybetmesinin nedeni olarak, binlerce spor fanlarının kızgınlıklarını mevcut validen çıkarmak için bir sonraki salı günündeki seçimlerde ona oy vermediklerine inanmaktadırlar.

Kompozisyon yanılgısı Olayın bir parçası için doğru olan bir şeyin, o olayın tamamı için de doğru olduğunun belirtilmesine **kompozisyon yanılgısı** denir. Büyükbaş hayvancılık ile uğraşan bir grup, çiftçinin ineklerini aynı merada otlattıklarını düşününüz. Eğer bu çiftçilerden bir tanesi hayvanlarını daha fazla otlatırsa, hayvanları daha semiz hale geldiği için, bu çiftçinin geliri de artar. Ancak, bütün çiftçilerin hayvanlarına yem vermek yerine bu merada otlatmaya kalkışmaları durumunda, meradaki otlar tüm hayvanlara yetmeyeceği için tüm çiftçilerin hayvanları daha cılız kalır ve hepsinin geliri azalır. Kısacası, kişiler ve hane halkları için uygulandıklarında çok güzel işleyen bazı teoriler, ekonominin bütününe uygulandığında işlerliğini kaybedebilmektedir.

kompozisyon yanılgısı Olayın bir parçası için doğru olan bir durumun, olayın tümü için de doğru olduğunu varsayan yanlış bir düşünce

Teorilerin ve modellerin test edilmesi: Ampirik Ekonomi Bilimde, eğer bir teori gerçek olayları açıklamakta yetersiz kalıyorsa veya başka bir teori gerçek olayları daha iyi açıklıyorsa, söz konusu ilk teori reddedilir. 16. Yüzyıldan önce, hemen herkes dünyayı evrenin merkezi olarak kabul edip, güneşin ve diğer tüm yıldızların dünya etrafında döndüğüne inanmaktaydı. Çünkü uzay bilimci Pholemy (M.S. 127–151) dünyayı merkez alan bir teori geliştirmişti ve tüm gezegenlerin hareketlerini bu teoriye göre tahmin etmekteydi. 16. Yüzyılın başlarında ise, Polonyalı uzay bilimci Nicholas Copernicus, güneşi evrenin merkezine koyup, diğer gezegenlerin hareketlerini buna göre hesaplamaya çalışmıştır. Eski teori ile yeni teori arasındaki çekişmeler yıllarca devam etmiş, ancak yeni teorinin gerçek ölçümlere daha yakın sonuçlar verdiği gözlenince, yeni teori kabul edilmiştir.

17. Yüzyılda ise, Copernicus ve diğer uzay bilimcilerin teorileri doğrultusunda Sir Isaac Newton daha da gerçekçi hesaplamalar ve tahminler ortaya koyabilen yeni teoriler ortaya atmıştır. Newton fiziğine ait teoriler genel kabul görmüş ve 300 yıl boyunca onun ortaya koymuş olduğu teoriler kullanılmıştır. Daha sonra, 20. Yüzyılın başlarında ise, Albert Einstein'in izafiyet teorisi bazı konularda diğer teorilerin çözemediği problemlerde daha etkin olduğu için Newton'un teorisine alternatif olmuştur.

Ekonomik teoriler zaman zaman yeni ve çelişkili verilerle karşı karşıya kalmaktadır. Verilerin toplanması ve ekonomik teorilerin test edilmesinde kullanılması işlemine **ampirik ekonomi** denilmektedir.

Ampirik ekonomi Ekonomik teorilerin test edilmesi için verileri toplanması ve kullanılmasıdır.

Ekonomik araştırmalarda kullanılmak üzere hazırlanmış birçok veri seti söz konusudur. Mesela, emek piyasası ile ilgilenen ekonomistler, işçilerin davranışlarına dair teorileri, Ohio State Üniversitesi tarafından rassal olarak seçilen binlerce insan üzerinde 1960'lardan beri yapılmakta olan gerçek anket sonuçlarıyla test edebilirler. Makroekonomi çalışan ekonomistler, internet yardımıyla, binlerce devlet ve özel kurum tarafından toplanan verileri kontrol ederek ulusal ekonominin gidişatını gözleyebilmektedirler.

Bilimsel araştırmalar, genellikle bir değişkenin başka bir değişkene olan duyarlılığını göz ardı edebilmektedir, *ceteris paribus*. Fizikçiler ve jeologlar araştırmalarında bazı değişkenleri sabit kabul ederek *(ceteris paribus)* kontrollü deneyler yapabilmektedirler. Örneğin, bir kimyasalın başka bir kimyasal üzerindeki etkileri araştırılırken, doğadaki diğer tüm etkileşimlerin sabit kaldığı varsayımı yapılmaktadır. Ancak, insanları çalışmakta olan sosyal bilimciler her zaman böyle bir lükse sahip olmayabiliyorlar.

Ekonomide ve diğer sosyal bilimlerde, her ne kadar kontrollü deneyler yapmak zor olsa da

olanaksız değildir. Son başkanlık ve kongre seçimleri boyunca, adaylar, birçok Amerikan kentinde suç oranlarının ciddi manada azaldığını vurguladılar. Elbette bundan, suç oranındaki bu azalmanın kendi uygulamış oldukları politikalar dolayısıyla yaşandığını savunan iktidar partisinin üyeleri itibar sağlamış oldu. Aslında, suç oranlarındaki azalmanın gerçek nedeni iyi araştırıldığında politik liderlerin hiç de etkilerinin olmadığı temel iki faktörle karşılaşırız: suç işleme eğiliminde olan yaş grubuna giren insanların daha az olması ve işsizlik oranında düşüşle ortaya çıkan çok güçlü bir ekonomi. Araştırmacılar bunu nasıl bilirler? Farklı yaş gruplarının suç işleme oranlarına bakarak bilirler, farklı ekonomik yapıdaki eyaletlerdeki suç oranlarına bakarak ve zaman içerisinde ülke genelindeki suç oranlarıyla ekonomik durum arasındaki ilişkiyi analiz ederek bilirler. Her ne kadar ekonomistler kontrollü deneyler yapamazlarsa da, ekonomideki dalgalanmalar ve doğum oranındaki değişmeler gibi etkenler doğal kontrollü deneyler olarak karşımıza çıkabilmektedir.

Ekonomik Politika

Ekonomik teori dünyanın nasıl işlediğini anlamamıza yardımcı olmaktadır. Ancak ekonomik politikaların formüle edilmesi için bir adım ileri gitmek gerekir. Hedeflerimiz olması gerekir. Neyi değiştirmek istiyoruz? Neden? Sistemin çalışmasında neleri iyi, neleri kötü olarak algılamaktayız? Sistemi daha iyi yapabilir miyiz?

Bunlar ve benzeri sorular bir uygulamanın başka bir uygulamadan daha iyi olduğu kanısına varmamız konusunda belirgin yargılara sahip olmamızı gerektirmektedir. Bir uygulamanın daha iyi olması demek ne demektir? Ekonomik uygulamalar hakkında yorum yapabilmek için aşağıdaki dört kritere başvurulması gerekir:

1. Etkinlik
2. Adalet
3. Büyüme
4. İstikrar

Etkinlik Fizikte *"etkinlik"* bir sistem tarafından kullanılan faydalı enerji miktarının, o sisteme salınan toplam enerji miktarına oranı olarak tanımlanır. Örneğin, verimli bir otomobil motoru, gidilen her bir mil yol için daha az yakıt tüketen motordur.

Etkinlik Ekonomide üretimde verimlilik. İnsanların istedikleri şeyleri en az maliyetler üreten ekonomi verimli ekonomidir.

Ekonomide **etkinlik** ise tahsiste etkinliği akla gelmektedir. Etkin bir ekonomi, insanların isteklerini en az maliyetle üretebilen ekonomidir. Sistemin kaynakları insanların istemediği malların üretiminde kullanılırsa, bu ekonomi etkin değildir. Tamamı vejetaryen olan bir toplumda kaynakların yarısının et üretiminde kullanılıyor olması verimsiz bir üretimdir. Bir firma, kaliteden taviz vermeden, ürettiği malları %25 daha az emek ve enerji ile üretebilecek olmasına rağmen üretmiyorsa bu da etkin bir üretim değildir.

Etkin değişimin en açık örneği gönüllü değişimdir. Eğer ben sendeki bir şeye, sen de bendeki bir şeye ihtiyaç duyuyorsan, bunları değiş-tokuş yaptığımızda her ikimizin de faydası artacaktır ve kimse bundan zarar görmeyecektir. Eğer bir firma üretimde kullandığı teknoloji yerine, yeni bir teknolojiyi benimserse ve bunun sonucunda da kaliteden taviz vermeksizin daha az maliyetle aynı düzeyde üretim yapabiliyorsa, verimli bir değişiklik yapmıştır denilir. En azından bu şekilde tasarruf edilen kaynaklar başka ürünlerin üretiminde kullanılabilir.

Etkinsizlikler birçok alanda kendini gösterebilir. Bazen hükümet müdahaleleri veya vergi kanunları, daha önceleri verimli olan bir ekonomiyi verimsiz hale getirebilir. Ohio'daki topraklar mısır üretimi için, Kansas'taki topraklar ise buğday üretimi için elverişli olsun. Bu durumda Ohio eyaletinde sadece buğday, Kansas eyaletinde ise sadece mısır üretilmesine dair çıkarılacak olan bir kanun etkin olmayan bir kanun olacaktır. Eğer çevreye zarar veren firmalar, faaliyetlerinden dolayı sorumlu tutulmuyorlarsa, çevreye verilen zararların minimize edilmesi söz konusu olmayacaktır ve bu durum etkin olmayan sonuçlar doğuracaktır.

Adalet Etkinlik bir ölçüde somut tanıma sahip olsa da, **adalet** somut bir tanıma sahip değildir ve yorumu yapan kişinin yargılarını da dikkate alır. Birçoğu için, adalet, gelir ve servetin daha eşit bir şekilde dağıtılmasını ifade eder. Adalet, fakirliğin ortadan kaldırılmasını ifade edebilir, ancak fakirlere nakit para yardımı yapılması konusu çok büyük fikir ayrılıklarına sebep olabilmektedir. Binlerce yıldır, filozoflar toplumsal kararlarda yol gösterici olacak adalet prensiplerinin neler olması gerektiği konusuyla boğuşmaktadırlar. Muhtemelen birkaç bin yıl daha bu konu ile boğuşmak zorunda kalacaklardır.

Adalet Eşitlik

Her ne kadar adalet kavramının evrensel bir tanımını vermek mümkün olmasa da, kamusal politika uzmanları, ekonomik bir aktivitenin adil olup olmadığı konusunda daima yorum yapmaktadırlar. Kira kanunu senatodan geçti, çünkü senatörlerin çoğu ev sahiplerinin düşük gelirli kiracıları sömürdüğünü ve bunun da adil olmadığını düşünüyordu. Kesinlikle, birçok sosyal programlar adalet prensibinin bir gereği olarak ortaya çıkarılmıştır.

Büyüme Teknolojik değişme, icatlar ve bilgi birikimi nedeniyle, toplumların yeni mal ve hizmet üretmeleri ya da daha önce üretmekte oldukları mal ve hizmetleri daha kaliteli bir şekilde üretmeyi öğrenmeleridir. Amerika Birleşik Devletleri'nin ilk yıllarında, yeterli miktarda gıda maddesi üretmek için neredeyse nüfusun yarısı çalışmak zorundaydı. Ancak bugünlerde ülke nüfusun sadece yüzde 2,5'i tarım sektöründe çalışmaktadır.

Yeni ve daha iyi mal ve hizmetler üretmeyi planladığımızda ve bunları üretmeyi başardığımızda, ekonomideki üretim miktarı artacaktır. **Ekonomik büyüme**, bir ekonomide toplam çıktı düzeyinin artmasıdır. Eğer çıktı miktarındaki artış, nüfustaki artıştan daha hızlı büyürse, kişi başına düşen ürün miktarı artacağı için, yaşam standartları da artacaktır. Ekonomi büyüdüğünde de, insanların ihtiyaç duydukları yeni mal ve hizmetlerden daha fazla üretilecektir. Bunun sonucu olarak, kırsal ve az gelişmiş bölgelerde yaşayan toplumlar daha endüstrileşmiş toplumlar haline gelecek ve kişi başına çıktı düzeyi artacaktır.

ekonomik büyüme Bir ekonomide toplam çıktı düzeyinin artmasıdır.

Bazı politikalar büyümeyi destekleyici, bazıları da önleyici sonuçlar doğurmaktadır. Örneğin vergi kanunları büyümeyi destekleyici ve yeni üretim tekniklerinin oluşturulmasına yardımcı olacak şekilde hazırlanabilir. Bazı toplumlarda, araştırma-geliştirme harcamaları devlet tarafından sübvanse edilmektedir. Yol, otoban, köprü ve yeni ulaşım ağlarının inşa edilmesi gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümeyi hızlandırabilir. Büyük işadamları ve sanayiciler yatırımlarını kendi ülkelerinde değil de, başka ülkelerde yaparlarsa, bu ülkenin ekonomik büyümesi yavaşlayabilir.

İstikrar Ekonomik **istikrar** kavramı, düşük enflasyon ve kaynakların tam kullanımı ile birlikte ulusal düzeydeki çıktı miktarının düzgün bir şekilde artmasını ifade etmektedir. 1950 ve 1960'lı yıllar boyunca A.B.D. ekonomisi, dengeli fiyatlar ve düşük işsizlik oranlarının görüldüğü nispeten düzenli bir büyüme deneyimi yaşamıştır. 1951 ve 1969 yılları arasında tüketici fiyatları asla %5'ten daha fazla artmamış; işsizlik oranı ise sadece ve sadece iki yılda %6'nın üstüne çıkmıştır. Körfez savaşının sonu olan 1991 yılı ile 2001 yılının başlarındaki dönemde, A.B.D ekonomisi fiyat istikrarı, güçlü ekonomik büyüme ve artan bir istihdam ile karşı karşıya kalmıştır. Bu, Amerika tarihindeki en uzun süreli büyüme dönemi olmuştur.

istikrar Ulusal çıktı düzeyinin düzenli bir şekilde düşük enflasyon ve kaynakların tam kullanımı eşliğinde artıyor olması durumudur.

1970 ve 1980'lı yıllar ise, o kadar istikrarlı bir dönem olarak görülmez. Amerika birleşik devletleri iki kez hızlı enflasyon (%10'dan daha fazla) ve iki dönem de ciddi oranlarda işsizlikle karşı karşıya kaldı. Örneğin, 1982 yılında 12 milyon insan (ki toplam işgücünün %10,8'ine denk gelmektedir) işsiz kalmıştır. 1990'lı yılların başları ise başka bir istikrarsızlık dönemidir ki 1991 ve 1992 yıllarında ekonomik durgunluk ortaya çıkmıştır. Tüm dünya çapında ekonomik dalgalanmalar çok ciddi boyunlardaydı. 1990'ların sonlarına doğru, Asya'da birçok ülke ekonomik durgunluk ve ciddi oranlarda işsizlikle karşı karşıya kaldı. Doğu Avrupa'nın geçiş ekonomileri ve eski Sovyetler birliği 1989 yılında Berlin duvarının yıkılmasıyla birlikte, ekonomik daralma ve fiyat artışlarıyla karşı karşıya kaldılar.

İstikrarsızlığın nedenleri ve hükümetlerin istikrarsızlığı önleme tedbirler makroekonominin konusudur.

Bir Davet

Bu bölüm siz öğrencileri ekonomi derslerine hazırlamak için yazılmıştır. Bu bölümün birinci kısmı, önemli meseleler ve bunlara dair sorularla sizleri ilgi çekici bir bilim dalına davet etmektedir. Bir toplumun ekonomik sistemini ve iktisadi tarihini bilmeden o toplumun nasıl işlediğini anlamak mümkün değildir.

Bu bölümün ikinci kısmında, ekonominin gerektirdiği metotlar ve ekonomide kullanılan bazı araçların neler olduğu açıklanmıştır. Böyle güçlü bir şekilde düşünmeyi öğrenmenin dünyayı anlamak için çok önemli olduğuna inanmaktayız.

İleriki bölümlerde, daha önceki bölümlerde neler öğrendiğinizi unutmamak çok önemlidir. Bu kitabın bir planı vardır ve adım adım ilerlemektedir. Yani her yeni bölüm bir önceki bölüm üzerine bina edilmektedir. Bundan dolayı, her bölümün başında, o bölümün içindekiler kısmını okumanız ve her bölümü satır satır okumadan önce bir göz gezdirme yapmak suretiyle, gerçekte bu bölümün büyük resmin neresine uyduğunu anlamanız önem arz etmektedir.

ÖZET

1. Ekonomi, bireylerin ve toplumların kendilerine doğa tarafından ve önceki nesiller tarafından bırakılmış olan kıt kaynakları nasıl kullanması gerektiğini anlatan bilim dalıdır.

NEDEN EKONOMİ ÖĞRENMELİYİZ? *s. 2*

2. Ekonomi öğrenmemiz için birçok sebep vardır. Şöyle ki: a) bir düşünce tarzı geliştirmek için b) toplumu anlamak için c) küresel olayları anlamak için d) duyarlı bir vatandaş olmak için.
3. Bir seçim yapmak durumunda kaldığımızda, bu seçim dolayısıyla vazgeçmek zorunda kaldığımız en iyi seçenek, bizim alternatif maliyetimizdir.

EKONOMİNİN KAPSAMI *s. 7*

4. Mikroekonomi bireysel piyasaların ve endüstrilerin işleyişleriyle ve bireysel karar alıcıların (firmaların ve hane halkının) nasıl davrandıkları ile ilgilenir.
5. Makroekonomi toplumun tümüne bakar. Ulusal çıktı miktarı, milli gelir, fiyatlar genel düzeyi ve genel enflasyon gibi daha çok ekonominin tümünü ilgilendiren toplam büyüklüklerle ilgilenir.
6. Ekonomi bilimi birçok farklı disiplinleri olan bir bilimdir. Bunlardan bazıları, iktisat tarihi, uluslar arası iktisat ve kent ekonomisidir.

EKONOMİNİN METODLARI *s. 10*

7. Ekonomi iki tür sorular sorar ve bunlara cevaplar arar: pozitif ve normatif sorular. *Pozitif ekonomi*, olayların iyi veya kötü olduklarına dair yorumlar yapmaksızın ekonomilerin davranışlarını ve işleyişlerini anlamaya çalışır. *Normatif ekonomi* ise, ekonomik davranışların sonuçlarına bakarak, bunların iyi veya kötü oldukları; geliştirilip geliştirilemeyecekleri hakkında fikir yürütür.
8. Pozitif ekonomi iki bölüme ayrılır: *tanımlayıcı iktisat*, olayları ve gerçekleri açıklayan verilerin toplanması olarak tanımlanabilir. Ekonomik teori ise, gözlemlenen olayların açıklanması ve genellenmesini amaçlar. Sebep-sonuç ve aksiyon-reaksiyon ifadeleriyle ilgilenir.
9. Ekonomik model ekonomik teorinin resmi bir şekilde ifade edilmesidir. Modelleri gerçekleri basitleştirir ve özetler.
10. Bir değişkenin başka bir değişken üzerindeki etkilerini araştırırken, çoğu zaman bütün diğer değişkenleri sabit kabul etmek yararlı olabilir. Bu varsayıma *ceteris paribus* adı verilmektedir.
11. Modeller ve teorileri birçok şekilde ifade edilebilirler. Bunların en çok kullanılanları kelimeler, şekiller ve denklemlerdir.
12. Bir olayın başka bir olaydan daha sonra meydana gelmiş olması, ikinci olayın mutlaka birincinin bir sonucu olmasını gerektirmez. "sonra" ifadesinin "çünkü" ifadesi gibi algılanması *post hoc* veya *ergo propter hoc* yanılgısına sebep olmaktadır. Bir olayın bir parçası için doğru olan bir şeyin, o olayın tümü için de doğru olduğunu düşünmek ise *kompozisyon yanılgısı* olarak adlandırılmaktadır.
13. Ampirik ekonomi, teorilerin test edilmesi için verilerin toplanması ve kullanılmasına denir. Prensip olarak en iyi model gerçeğe en yakın tahminler yapan modeldir.
14. Politika yapmak isteyen bir kişi yorum yapma kriterlerini çok iyi bilmek zorundadır. Bunun için temelde dört tane kriter kullanılmaktadır: verimlilik, adalet, büyüme ve istikrar.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Ceteris paribus veya diğer şeyler sabitken, *s.12*
Tanımlayıcı ekonomi, *s.10*
Ekonomik büyüme, *s.15*
Ekonomik teori, *s.10*
Ekonomi, *s.2*
Etkinlik *s.14*
Verimli piyasa, *s.3*
Ampirik ekonomi, *s.13*
Adalet, *s.14*
Kompozisyon yanılgısı, *s.13*
Endüstri devrimi, *s.4*
Makroekonomi, *s.8*
Marjinalizim *s.2*
Mikroekonomi, *s.8*
Model, *s.11*
Normatif ekonomi, *s.10*
Ockham'ın bıçağı, *s. 11*
Fırsat maliyeti, *s.2*
Pozitif ekonomi, *s.10*
Post hoc, ergo propter hoc, *s.12*
Kıt, *s.2*
İstikrar, *s.15*
Batık maliyet, *s.3*
Değişken, *s.11*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.



1. Davranışlarımızı sınırlayan kıt kaynaklardan bir tanesi de zamandır. Her gün sadece 24 saatimiz var. Farklı alternatifler için bu zamanınızı nasıl paylaştırıyorsunuz? Alternatiflerin önemini nasıl değerlendiriyorsunuz? En değerli alternatifi belirlediğinizde neden tüm zamanınızı ona ayırmıyorsunuz? Bunların cevabını verirken alternatif maliyet (fırsat maliyeti) kavramını kullanınız.
2. 2007 yılının yaz aylarında konut ve ipotekli konut kredisi (tut sat) fiyatları düşmekteydi. Amerika'nın birçok kentinde konut fiyatları 2006'nın ortalarında düşmeye başladı. Fiyatların düşmesi ve satılmayan ev sayısının artması, yeni yapılan konut sayısını 2005 yılında 2,3 milyon iken, 2007 yılında 1,5 milyona düşürmüştür. Yeni konut inşaatındaki bu düşüş, inşaat sektöründeki istihdamı azaltmış, bunun sonucunda ekonomik büyüme olumsuz etkilenmiş; bunun sonucunda da ülke çapında işsizlik artmıştır. www.bls.gov adresini giriniz ve toplam istihdam ile inşaat sektöründeki istihdama ait en güncel verileri bulunuz. Bu oranlar ağustos 2007'den bu yana artmış mı yoksa azalmış mı? İşsizlik oranı ne kadar değişmiş? www.ofheo.gov adresine giderek, konut fiyat endeksindeki değişimlerin yönünü araştırınız. Ağustos 2007'den bu yana artmış mı azalmış mı? Son olarak, www.bea.gov adresine giderek, en son GSYIH rakamlarını kontrol ediniz. Son iki yıldaki ev ve işyeri yatırımlarını (Tablo 1.1.5) kontrol ediniz. Nasıl bir değişiklik gözlemliyorsunuz? Cevaplarınızı açıklayınız.
3. Aşağıdakilerden hangisi pozitif ekonomik analiz olarak algılanabilir?
   a. Veraset vergisi kaldırılmalıdır, çünkü adil değildir.
   b. Şili'nin NAFTA üyeliği, Amerika'da şarap fiyatlarının düşmesine neden olur.
   c. Kongo Cumhuriyeti'ndeki (eski adıyla Zaire) yeni rejim, önceliklerini yeni okulların, yolların ve temel sağlık yatırımlarının yapılmasına vermelidir.
4. Selwyn internet hizmeti veren bir şirketle aylık sabit 19,99$ ödeyerek sınırsız internet hizmeti almak üzere anlaşmıştır. 2007 yılında ortalama olarak her ay 17 saat internete bağlı kalmaktadır. Selwyn için ortalama internete bağlanmanın ortalama saatlik maliyeti ne kadardır? İnternete bağlanılan her ek saat için marjinal maliyet ne kadardır?
5. Birçok Amerikan Eyaletinin karşı karşıya kaldığı sorunlardan bir tanesi, kumar gazinolarına izin verilip verilmemesidir. Kumarda kazanılan paralardan yüksek oranlarda vergi alındığı için, izin veren eyaletlerde vergi gelirleri çok yüksek olmaktadır. Buradan elde edilen vergi gelirleri de okulların, yolların, sosyal programların finansmanında ve başka vergilerin düşürülmesinde kullanılmaktadır.
   a. İnsan isteklerini en az maliyetle üretmeye etkinlik denildiğini hatırlayınız. Kumar gazinolarına izin verilmesini verimlilik tartışması ile açıklayabilir misiniz?
   b. Kumar oynanmasında ne gibi parasal olmayan maliyetler karşımıza çıkabilir? Bu maliyetler a şıkkında bahsettiğiniz etkinlik tartışmaları üzerinde ne gibi etkilere sahiptir?
   c. Adalet prensibinden yola çıkarak, kumar gazinolarına izin verilip verilmemesi konusunda olumlu ve olumsuz görüşlerinizi belirtiniz.
6. Aşağıda verilmiş olan her bir ifade için toplam maliyeti (fırsat maliyeti) belirtiniz
   a. Saatlik 8,50$ kazanan bir işçi, yarı zamanlı çalışmaya başlayarak Houston Community College'de eğitim almaya karar vermiştir.
   b. Sue, UCLA'da okuyan oğlunu ziyaret etmek için san Fransisco'dan Los Angeles'e araba kullanmaya karar vermiştir.
   c. Tom, fizik sınavının olduğu günün gecesinde arkadaşlarıyla çılgınca bir partiye katılmış ve tüm gece orada kalmıştır.
   d. Annie satın almış olduğu bir elbiseye 200$ ödemiştir.
   e. Confab firması, en az 10 yıl boyunca üretim yapabilecek olan yeni bir fabrika kurmak için 1$ milyon dolar para harcamıştır.
   f. Alex'in babası kasabada küçük bir işletmeye sahiptir. Alex haftada 40 saat bu işletmede çalışmakta ve hiçbir ücret almamaktadır.
7. **[*s. 100, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** www.census.gov adresine giriniz. "dış ticaret" başlığına tıklayınız, sonra "istatistikler," daha sonra da "eyalet ihracat verileri" başlıklarına tıklayınız. Burada eyaletinizde üretilmekte olan malların listelerini ve bunların ihraç edilmekte oldukları ülke isimlerini bulacaksınız. Listeye baktığınızda sizi şaşırtan herhangi bir şeyle karşılaştınız mı? Bu malları üreten firmaları biliyor musunuz? İnternette bu firmaları araştırınız. Seçtiğiniz bir firma hakkında daha ayrıntılı araştırma yaparak, bu firmanın ne ürettiğini, kaç kişi çalıştırdığını ve buna benzer bilgileri bularak bir paragraf halinde yazınız. Hatta söz konusu firmaya telefon ederek bu bilgileri edinebilirsiniz.

EKLER

GRAFİKLERİ OKUMA VE ANLAMA

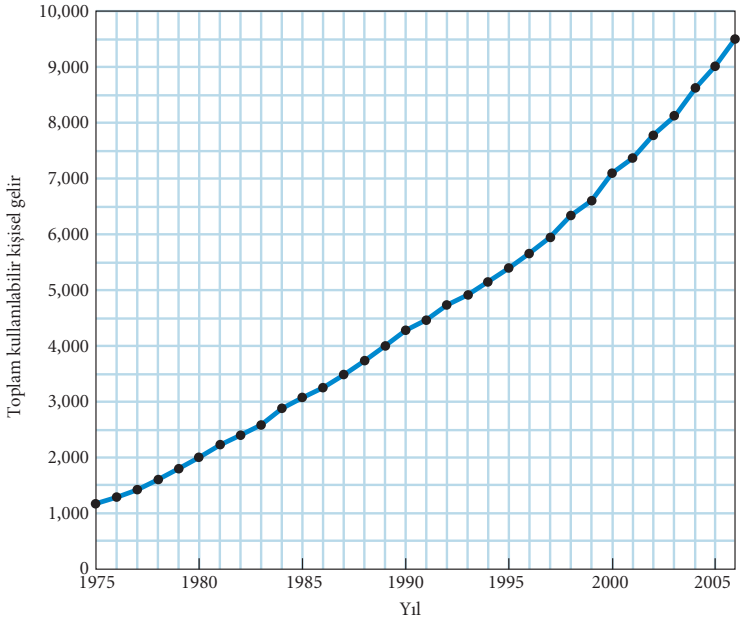
Sosyal bilimler içinde en kantitatif olan bilim dalı ekonomidir. Bu kitabın veya herhangi bir ekonomi kitabının sayfalarını çevirdiğinizde sayısız tablolar ve grafikler görürsünüz. Bu grafik ve tablolar birçok amaca hizmet etmektedirler. İlk olarak, önemli bazı ekonomik ilişkilerin varlığını göstermektedirler. İkinci olarak, zor olan bazı analizlerin daha kolay şekilde anlaşılmasına yardımcı olurlar. Son olarak da, basit rakamlarla ifade edildiğinde hissedilmesinin pek mümkün olmadığı eğilimleri ve ilişkileri göstermektedirler.

Grafik, rakamların ve verilerin iki boyutlu olarak gösterilmesidir. Rakamların grafik olarak gösterilmesinin çok farklı yöntemleri bulunmaktadır.

ZAMAN SERİSİ GRAFİKLERİ

Çoğu zaman sadece bir değişkende zaman içerisinde meydana gelen değişimleri izlemek bizim için önemli olabilir. Bu bilgiyi sunmanın bir yolu, bu değişkenin farklı zaman dilimlerinde almış oldukları değerleri eksenlerden birine yerleştirmektir. Bu tarzdaki grafiğe **zaman serisi grafiği** denilmektedir. Zaman serisi grafiklerinde, zaman periyodu yatay eksende, izlenecek olan değişkenin bu zaman dilimlerine göre aldığı değerler ise dikey eksende gösterilir. Şekil 1A.1, Amerika'da 1975 ile 2006 yılları arasındaki tüm yıllar için *kullanılabilir kişisel gelir* değişkenini göstermektedir.[1] bu grafik tablo 1A.1'deki verilerden yola çıkılarak hazırlanmıştır. Bu rakamları şekil üzerinde göstermek bizlere: (1) toplam kullanılabilir gelirin 1975 yılından beri düzenli bir şekilde artış göstermekte olduğunu; (2) bazı dönemlerde kullanılabilir kişisel gelirin bazı dönemlerde daha hazlı bir oranda arttığını, bazı dönemlerde ise daha yavaş oranlarda arttığını göstermektedir.

[1] Tablo 1A.1 ve şekil 1A.1'deki kullanılabilir kişisel gelir rakamları milyar dolar cinsindendir. Yani, Amerika'daki tüm bireylerin kişisel gelirlerinin toplamından ödedikleri tüm vergileri çıkardıktan sonra elde edilen rakamdır.



▲ **ŞEKİL 1A.1 Amerika'da Toplam Kişisel Kullanılabilir Gelir , 1975-2006 (milyar dolar)**

Kaynak: Tablo 1A.1'de verilmiştir.

TABLO 1A.1 Amerika'da Toplam Kişisel Kullanılabilir Gelir , 1975-2006 (milyar dolar)

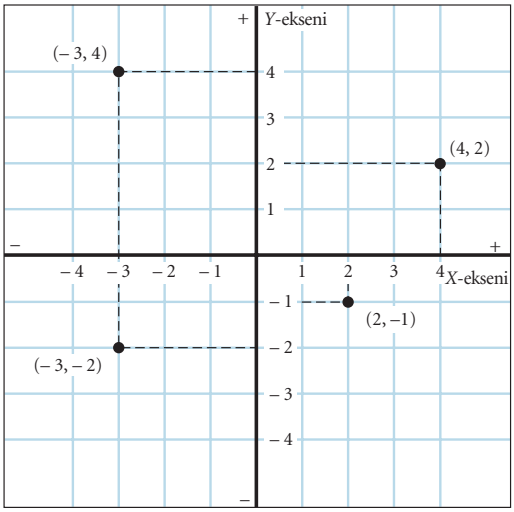
Yıllar	Toplam Kişisel Kullanılabilir Gelir	Yıllar	Toplam Kişisel Kullanılabilir Gelir
1975	1,181.4	1991	4,474.8
1976	1,299.9	1992	4,754.6
1977	1,436.0	1993	4,935.3
1978	1,614.8	1994	5,165.4
1979	1,808.2	1995	5,422.6
1980	2,019.8	1996	5,677.7
1981	2,247.9	1997	5,968.2
1982	2,406.8	1998	6,355.6
1983	2,586.0	1999	6,627.4
1984	2,887.6	2000	7,120.2
1985	3,086.5	2001	7,393.2
1986	3,262.5	2002	7,827.7
1987	3,459.5	2003	8,159.9
1988	3,752.4	2004	8,646.9
1989	4,016.3	2005	9,019.1
1990	4,293.6	2006	9,501.5

Kaynak: ABD Ticaret Bakanlığı, Ekonomik Analizler Bölümü.

İKİ DEĞİŞKENİN KARTEZYEN KOORDİNAT SİSTEMİNDE GRAFİĞİNİN ÇİZİLMESİ

İki değişkene ait bilgilerin birlikte yer aldığı grafiğin çizilmesi, sadece bir değişkene ait verilerin yer aldığı grafikten daha önemlidir. Bu şekildeki grafiği oluşturmanın en yaygın yolu kartezyen koordinat sistemi'dir. Bu sistem birbirine dik iki doğru çizmek suretiyle oluşturulur: yatay eksen, yani x ekseni ve dikey eksen, yani y ekseni. Bu iki dik doğrunu kesiştiği yer sıfır değerini alır. Bu noktaya orijin denilir. Dikey eksende orijinin üstünde kalan kısımda pozitif, altında kalan kısmında da ise negatif rakamlar yer alır. Yatay eksende ise, orijinin sağında kalan kısımda pozitif rakamlar, solunda kalan kısımda ise negatif rakamlar yer alır. Grafiğin y eksenini kestiği noktaya y-kesişim noktası; x eksenini kestiği noktaya da x-kesişim noktası denir.

İki değişkene ait değerlerin tek grafik üzerinde gösterildiğinde, her noktada iki rakam söz konusu olacaktır. Birinci rakam x eksenindeki değeri; ikinci rakam ise y eksenindeki rakamı ifade eder. Örneğin, şekil 1A.2 de şu sayı çiftleri işaretlenmiştir: (4,2), (2,-1), (-3,4), (-3,-2). Bu kitaptaki grafiklerdeki rakamların hemen hepsi pozitif rakamlardan oluşacaktır (mesela, (4,2) gibi). Bu grafiklerde sadece sağ üst tarafta kalan bölgedeki koordinatlar (yani hem x ekseninin, hem de y ekseninin değerlerinin pozitif olduğu bölge) çizilecektir.



▲ **ŞEKİL 1A.2 Kartezyen Koordinat Sistemi**

Kartezyen Koordinat Sistemi birbirine dik olarak kesişen bir yatay (X eksini) ve bir dikey (Y ekseni) doğrunun çizilmesi ile oluşturulur. Her bir eksen farklı değişkenleri ölçer.

HANE HALKI TÜKETİM VERİLERİNİN GRAFİĞİNİN ÇİZİLMESİ

Tablo 1A.2 işgücü istatistikleri bürosu (Bureau of Labor Statistics) tarafından toplanmış olan verileri içermektedir. Yakın zamanda yapılmış olan bir ankette 5000 hane halına harcamalarını nerelere yaptıklarını kontrol etmeleri söylenmiştir. Bu tablo söz konusu hane halının ortalama gelirini ve ortalama harcamalarını göstermektedir. Örneğin, en fazla gelire sahip olan ilk %20'lik dileme girenlerin ortalama gelirleri 14.7737$ iken, ortalama harcamaları ise 90.469$'dır.

Şekil 1A.3, kartezyen koordinat sistemini kullanarak, Tablo 1A.2'deki rakamlardan hareketle oluşturulmuştur. Yatay eksende (x ekseninde) ortalama gelir ölçülmektedir. Dikey eksende (y ekseninde) ise, ortalama tüketim harcamaları ölçülmektedir. Tablodaki beş rakam çiftlerinden her birisi grafik üzerinde bir noktaya denk gelmektedir. Tablodaki tüm rakamlar pozitif olduğu için koordinat sisteminin sadece sağ üst köşesini göstermemiz yeterli olacaktır.

Bu grafiğin daha iyi okunabilmesi için gelir ve tüketimin birbirine eşit olduğu noktalar kesik çizgi ile gösterilmiştir. *Bu 45 derecelik açı çizgisi herhangi bir veriye dayanmamaktadır*. Bu çizgi üzerinde x eksenindeki değer ne ise y eksenindeki değer de odur. Örneğin, [10000, 10000], [20000, 20000] ve [37000, 37000] gibi. Koyu mavi ile gösterilen çizgi ise söz konusu değişkenlere ait verilerden üretilmiştir. Kesikli olarak gösterilen çizgi, koyu mavi ile gösterilen grafiğin anlaşılmasında ve yorumlanmasına bizlere yardımcı olmaktadır.

Bir grafiği okurken dikkat edilmesi gereken bazı şeyler vardır. Dikkat edilmesi gereken ilk şey, çizilmiş olan grafiğin soldan sağa doğru hareket edildikçe yukarıya doğru mu, yoksa aşağı ya doğru mu ilerliyor olduğudur. Şekil 1A.3'te gösterilmiş olan mavi çizgi yukarıya soldan sağa artıyor olduğu için pozitif eğimlidir. Bu durum, gelir ve harcama arasında pozitif bir ilişkinin varlığını ortaya koyar: hane halkının geliri ne kadar yüksekse, o kadar daha fazla harcama yapmaya eğilimlidir. Eğer her gelir grubundaki kişilerin devletten aldıkları yardımların grafiğini çizmek isteseydik, büyük olasılıkla bu grafik aşağıya doğru eğimli olacaktı, çünkü kişilerin gelirleri arttıkça, devletten aldıkları yardımlar azalacaktır. Sonuç olarak, gelir düzeyi / devlet yardımından faydalanma değişkenleri arasındaki ilişki negatiftir denilir.

TABLO 1A.2 Tüketim Harcamaları ve Gelir, 2005

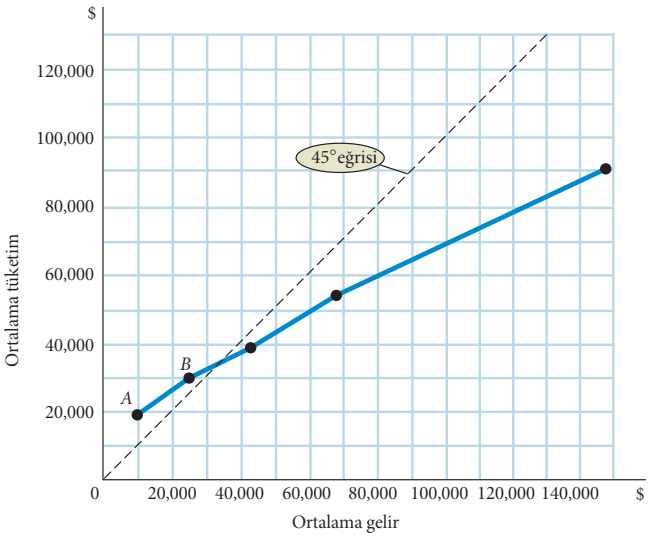
	Vergi öncesi ortalama gelir	Ortalama Tüketim Harcamaları
En alt %20	$ 9,676	$19,120
İkinci %20	25,546	28,921
Üçüncü %20	42,622	39,098
Dördüncü %20	67,813	54,354
En üst %20	147,737	90,469

Kaynak: Consumer Expenditures in 2005, U.S. Bureau of Labor Statistics; Report 998, Feb. 2007.

ŞEKİL 1A.3 Hane halkı tüketimi ve Geliri

Grafik, verilerin iki boyutlu olarak ifade edilmesidir. Bu grafik Tablo 1A.2. deki verilerden elde edilmiştir. Yatay eksen boyunca (X ekseni) hane halkı gelirini, dikey eksen (Y ekseni) boyunca da hane halkı tüketimini ölçmekteyiz. Not: A noktasında tüketim 19,120$ ve gelir 9,676$ dir. B noktasında ise tüketim 28,921$ ve gelir 25,546$'dir.

Kaynak: Tablo 1A.2.de verilmiştir.



EĞİM

Bir eğrinin veya doğrunun eğimi, değişkenler arasındaki ilişkinin negatif veya pozitif olduğunu belirleyen ve x eksenindeki değişkende meydana gelen bir değişime, y eksenindeki değişkenin ne kadar duyarlı olduğunu gösteren bir kavramdır. Bir doğru üzerindeki iki farklı nokta arasındaki kısmın eğimi y eksenindeki değişkende meydana gelen değişmenin x eksenindeki değişkende meydana gelen değişim miktarına bölünmesiyle bulunur. Bir değişkende meydana gelen değişimi göstermek üzere Δ (yunan alfabesinde delta) işareti kullanılır. Şekil 1A.4'te a ve b noktaları arasındaki kısmın eğimi ΔY ifadesinin ΔX'e bölünmesiyle elde edilir. Bu oranı hatırlama için bazen "yükselenin yataya bölümü" ifadesi de kullanılır.

Daha da açık bir şekilde ifade etmek gerekirse, iki nokta arasındaki mesafeyi ifade eden ΔX, aslında X_2 eksi X_1 olarak ifade edilebilir. Burada x_1 grafik üzerindeki ilk noktayı, x_2 ise ikinci noktayı ifade etmektedir. Benzer bir şekilde, iki nokta arasındaki mesafeyi ifade eden ΔY de, Y_2 eksi Y_1 olarak ifade edilebilir. Burada Y_1 grafik üzerindeki ilk noktayı, Y_2 ise ikinci noktayı ifade etmektedir. Dolayısıyla eğim:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1}$$ ifadesine eşit olur.

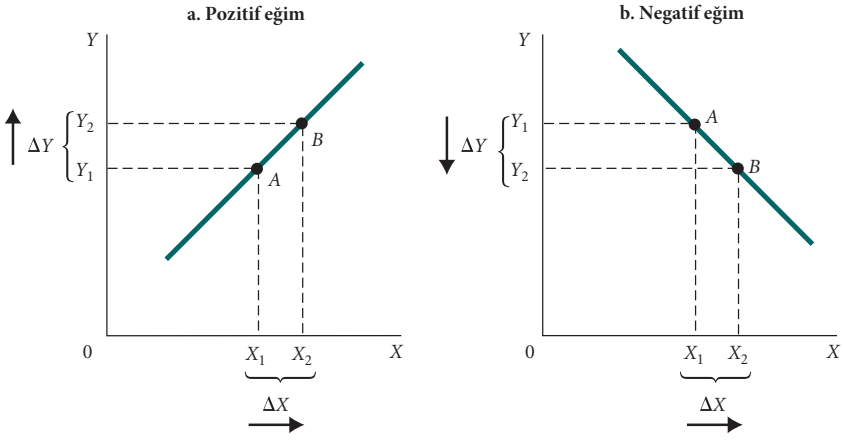
Şekil 1A.4(a)'da a noktasından b noktasına hareket ettikçe, hem x hem de y değerleri arttığından dolayı, burada eğim pozitiftir. Ancak, şekil 1A.4(b)'de a noktasından b noktasına doğru hareket ettikçe X artmaktadır [(X_2-X_1) değeri pozitiftir], fakat y azalmaktadır [(Y_2-Y_1) değeri negatiftir]. Dolayısıyla, negatif bir sayının pozitif bir sayıya bölümü de negatif olacağından dolayı, şekil 1a.4(b)'deki grafiğin eğimi negatiftir.

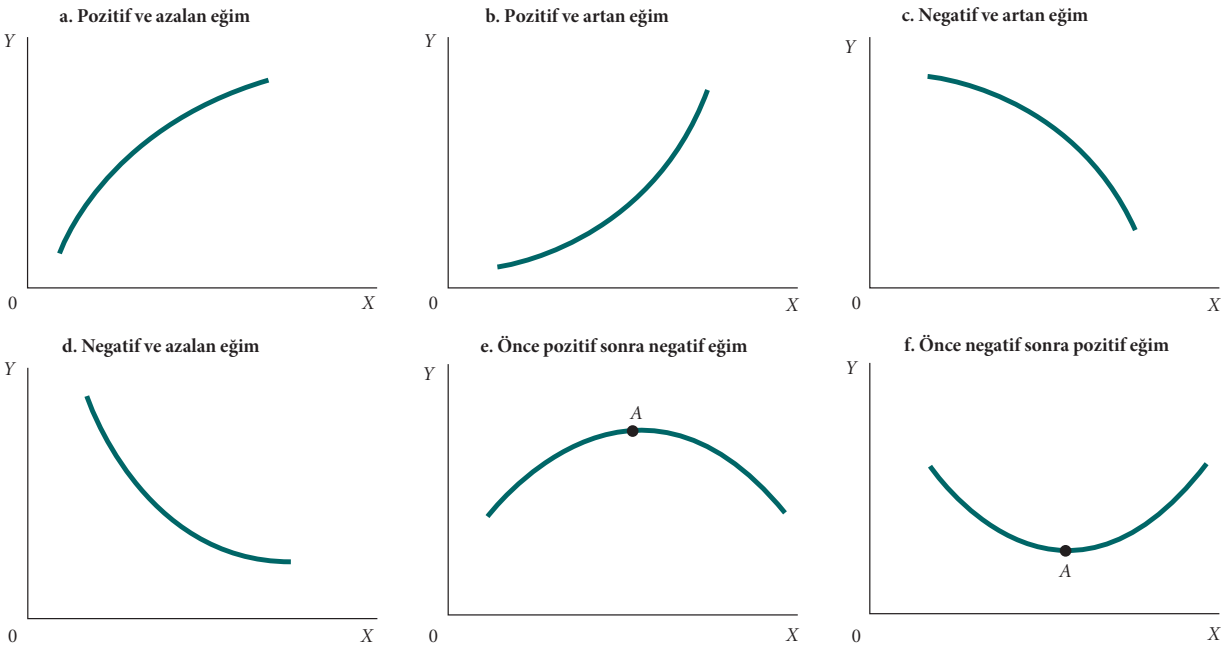
Şekil 1A.3'teki a ve b noktaları arasındaki değerlerin eğiminin rakamsal değerini bulmak için ΔY ve ΔX'e ait değerleri bulmamız gerekmektedir. Tüketim y ekseninde gösterildiği için ΔY'nin değeri 9801'dir $[(Y_2-Y_1) = (28921 - 19120)]$. Gelir değişkeni de x ekseninde gösterildiği için, ΔX'in değeri 15870'tir $[(X_2-X_1) = (25546 - 9676)]$. A ve b noktaları arasındaki eğim ise, $\Delta Y / \Delta X = 9801/15870 = +0{,}62$ olarak bulunur.

Şekil 1a.3'te grafiği verilmiş olan veriler hakkında dikkat etmemiz gereken ilginç başka bir konu da, bütün noktaların neredeyse düz bir çizgi şeklinde olduğudur (hâlbuki daha dikkatli bir şekilde incelediğinizde, soldan sağa doğru hareket ettikçe eğimin azalıyor olduğunu, yani çizginin gittikçe daha az dik hale geldiğini göreceksiniz). Düz bir çizginin eğimi sabit bir rakamdır. Yani, herhangi iki nokta aldığınızda ve bunlar arasındaki eğimi hesapladığınızda daima aynı rakamı bulursunuz. Yatay bir çizginin eğimi sıfırdır (ΔY sıfıra eşittir); dikey bir çizginin eğimi ise "sonsuzdur," çünkü ΔY'nin değeri ölçülemeyecek kadar büyüktür.

ŞEKİL 1A.4 Pozitif eğimli (a) ve Negatif eğimli (b) Eğriler

Pozitif eğim, X'te meydana gelen bir artışın Y'de de bir artış meydana getirdiğini veya X''teki bir azalmanın Y'de de azalma meydana getirdiğini ifade eder. Negatif eğim ise, tam tersini, yani, X artarsa Y'nin azaldığını veya X azalırsa Y'nin arttığını ifade eder.





▲ **ŞEKİL 1A.5 Eğri Boyunca Eğimin Değişmesi**

Düz bir çizginin eğiminden farklı olarak, bir eğrinin eğimi daima değişmektedir. Örneğin, şekil 1A.5'teki eğrilere dikkat ediniz. Şekil 1A.5(a) soldan sağa doğru gidildikçe azalan pozitif eğimli bir eğriyi göstermektedir. Artan ve azalan eğim kavramlarını en iyi anlamanın yolu, kendimizi bir yokuşta yürürken hayal etmektir. Eğer yokuş, şekil 1A.5(a)'nın ilk kısmında olduğu gibi dikse, x yönünde attığınız her adımda, y yönünde daha fazla yol alıyorsunuz demektir. Eğer yokuş, şekil 1A.5(a)'nın sonraki kısımlarındaki gibi daha az dikse, x yönünde attığınız her adımda, y yönünde daha az yol alıyorsunuz demektir. Yani, yokuş ne kadar dik ise, eğimi ($\Delta Y/\Delta X$) o kadar yüksektir. Şekil 1A.5(b) pozitif eğimlidir, ancak soldan sağa gidildikçe eğimi daha da artmaktadır.

Negatif eğime sahip olan eğriler için de aynı mantık geçerlidir. Şekil 1A.5(c) negatif eğimli bir eğridir ve eğim soldan sağa doğru gidildikçe (mutlak değer olarak) artmaktadır. Bu sefer yokuştan aşağıya doğru kayak yaptığınız düşününüz. Başlangıçta yükseltinin azalışı yavaş olmakta (düşük eğimli), ancak yokuştan aşağıya (sağa) doğru ilerledikçe daha hızlı aşağıya inmektesiniz (yüksek eğimli). Şekil 1A.5 (d) ise, negatif eğimli bir eğridir, ancak soldan sağa doğru ilerledikçe eğimi (mutlak değer olarak) azalmaktadır.

Şekil 1A.5(e) de, soldan sağa doğru gidildikçe eğim pozitiften negatife dönüşmektedir. Şekil 1A.5(f)'de ise eğim negatiften pozitife doğru ilerlemektedir. Her ikisinde de eğim sıfıra eşittir. [eğimin $\Delta Y/\Delta X$ şeklinde tanımlandığını hatırlayınız. A noktasında y hiç değişmemektedir ($\Delta Y = 0$). Sonuç olarak a noktasında eğim sıfırdır].

BAZI UYARILAR

Bir grafiği okurken eksenlerin neyi ifade ettiklerini iyi düşünmek gerekir. Tüketim ve gelir ilişkisini gösteren tablo 1A.3 ve Şekil 1A.6'da anlatılmak istenen, Tablo 1A.2 ve Şekil 1A.3'te anlatılmak istenenden çok farklı şeylerdir. İlk olarak, şekil 1A.6'da ifade edilen her nokta farlı yıllara ait verileri içerir; şekil 1a.3'te ise her nokta farklı hane halkı grubuna ancak aynı yıla (2005) ait verileri içermektedir. İkinci olarak, Şekil 1A.6, tüm ülkeye ait toplam gelir ve tüketim verilerini milyar dolar cinsinden ifade ederken; Şekil 1A.3'teki her nokta hane halkına ait ortalama gelir ve tüketim miktarlarını dolar cinsinden göstermektedir.

Bu iki grafiği karşılaştırmak ilginç sonuçlar ortaya çıkaracaktır. Şekil 1A.6'daki grafikte, toplam tüketim eğrisi 45 derece doğrusunun altında seyretmektedir. Bu toplam gelirin daima toplam tüketimden az olduğunu gösterir. Ancak Şekil 1A.3'teki grafikte, ortalama hane halkı gelir ve tüketim eğrileri 45 derece doğrusunu kesmektedirler. Bu durum bazı hane halkı için tüketimin gelirden daha fazla olduğunu göstermektedir.

TABLO 1A.3 Amerika'nın Toplam Ulusal Geliri ve Tüketimi, 1930–2006 (Milyar dolar)

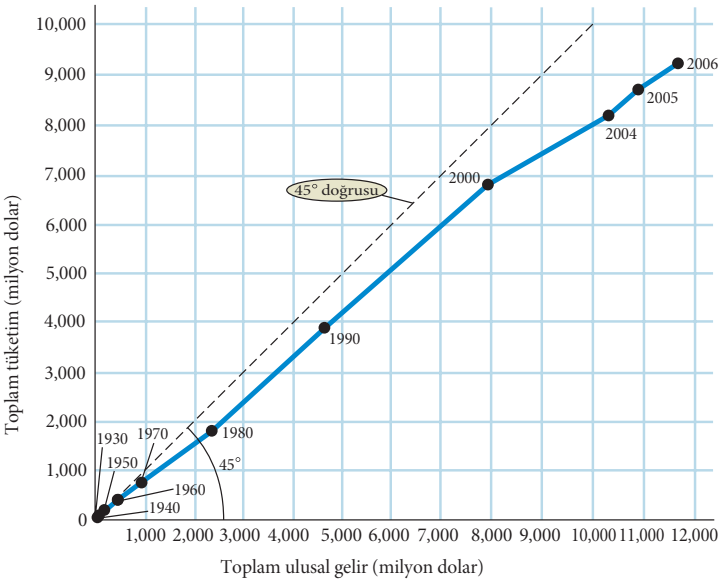
	Toplam Ulusal Gelir	Toplam Tüketim
1930	75.6	70.2
1940	81.1	71.2
1950	241.0	192.7
1960	427.5	332.3
1970	837.5	648.9
1980	2,243.0	1,762.9
1990	4,642.1	3,831.5
2000	7,984.4	6,683.7
2004	10,306.8	8,195.9
2005	10,887.6	8,707.8
2006	11,655.6	9,224.5

Kaynak: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

ŞEKİL 1A.6 Ulusal Gelir ve Tüketim

Bir grafiğin eksenlerinin neyi ifade ettiğine dikkat edilmelidir. Bu grafikte, Şekil 1A.3.'te olduğu gibi gelir ve tüketim çizilmiştir. Ancak bu grafikte ulusal gelir ve toplam tüketim değişkenleri farklı yılları için milyar dolar cinsinden olarak çizilmiştir.

Kaynak: Bakınız Tablo 1A.3.



ÖZET

1. Sayıların ve verilerin iki boyutlu olarak ifade edilmesine grafik denir. *Zaman serisi grafikleri*, bir değişkene ait değerlerin zaman içerisinde nasıl değiştiklerini göstermektedir.
2. En yaygın kullanılan grafik çizme metodu, bir x (yatay), bir de y (dikey) eksen içeren kartezyen koordinat sistemidir. İki eksenin kesiştiği noktaya orijin denir. Grafiğin y eksenini kestiği noktaya y-eksenin kesen nokta; grafiğin x eksenini kestiği noktaya da grafiğin y eksenini kestiği nokta denir.
3. Bir doğrunun veya eğrinin eğimi, kartezyen koordinat sisteminde iki değişken arasındaki ilişkinin grafiğinin çizilmesi durumunda negatif mi yoksa pozitif mi olduğunu ve y ekseninde yer alan değişkenin x ekseninde yer alan değişkende meydana gelen bir değişime ne kadar duyarlı olduğunu göstermektedir. İki nokta arasındaki bir doğrunun eğimi y eksenindeki değişkende meydana gelen değişimin x eksenindeki değişkende meydana gelen değişime bölünmesiyle elde edilir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

kartezyen koordinat sistemi Birbirlerine dik olarak kesişen iki doğrunun her biri üzerinde farklı değişkenlerin gösterilmesi suretiyle oluşturulan ve en sık kullanılan grafik oluşturma metodudur. *s.19*

grafik Rakamların ve verilerin iki boyutlu olarak ifade edilmesidir. *s.18*

negatif ilişki X ve Y gibi iki değişkenin var olduğu bir ortamda, X'te meydana gelen bir artışın Y'de bir azalma meydan getirmesi veya Y'de meydana gelen bir artışın X'te bir azalma meydana getirmesidir. *s. 19*

orijin Kartezyen koordinat sisteminde yatay ve diken eksenin kesiştiği yerdir. *s. 19*

pozitif ilişki X ve Y gibi iki değişkenin var olduğu bir ortamda, X'te meydana gelen bir azalmanın Y'de de bir azalma meydan getirmesi veya X'te meydana gelen bir artışın Y'de de bir artış meydana getirmesidir. *s. 19*

eğim Değişkenler arasındaki ilişkinin negatif veya pozitif olduğunu belirleyen ve x eksenindeki değişkende meydana gelen bir değişime, y eksenindeki değişkenin ne kadar duyarlı olduğunu gösteren bir kavramdır. *s. 20*

zaman serisi grafiği Bir değişkende zaman içerisinde meydana gelen değişmeleri gösteren grafiktir. *s.18*

X - ekseni Kartezyen koordinat sisteminde yatay olan ve üzerinde bir değişken gösterilen doğrudur. *s. 19*

X eksenini kesen nokta Grafiğin x eksenini kestiği yerin adıdır. *s. 19*

Y - ekseni Kartezyen koordinat sisteminde dikey olan ve üzerinde bir değişken gösterilen doğrudur. *s. 19*

Y eksenini kesen nokta Grafiğin y eksenini kestiği yerin adıdır. *s. 19*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

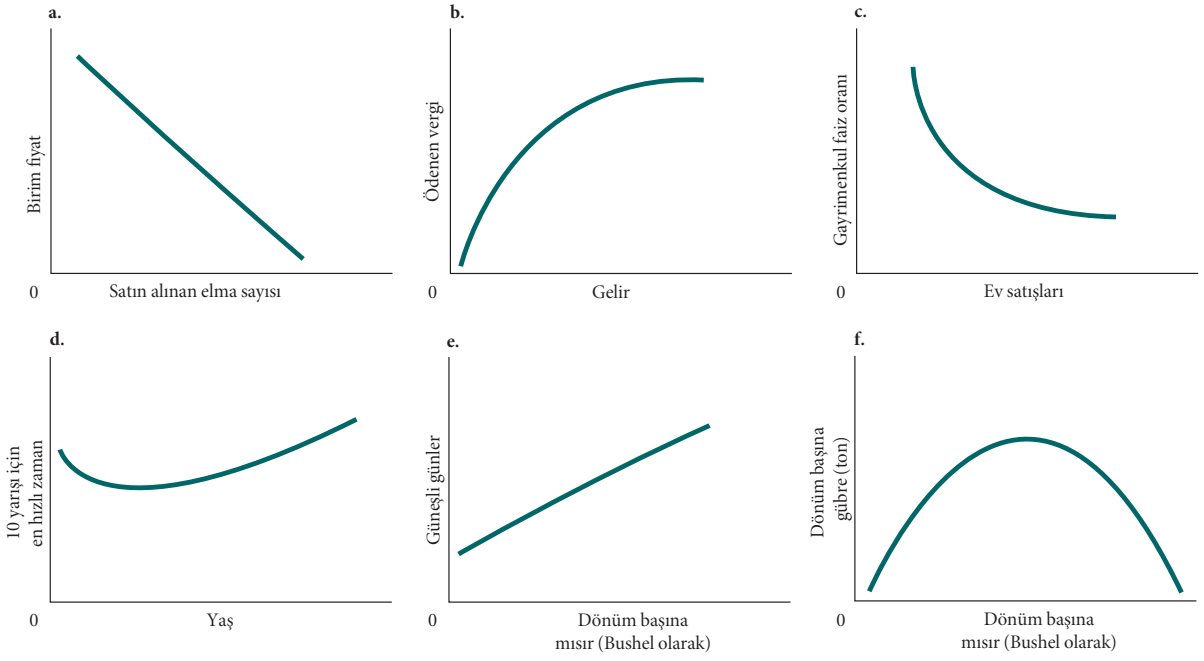
1. Aşağıda verilmiş olan rakam çiftlerine ait grafik çiziniz. Bu noktalardan geçen bir doğru çizip, her bir doğrunun eğimini bulunuz.

1		2		3		4		5		6	
X	Y	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y	X	Y
1	5	1	25	0	0	0	40	0	0	0.1	100
2	10	2	20	10	10	10	30	10	10	0.2	75
3	15	3	15	20	20	20	20	20	20	0.3	50
4	20	4	10	30	30	30	10	30	10	0.4	25
5	25	5	5	40	40	40	0	40	0	0.5	0

2. Şekil 1'deki her bir grafiğin pozitif eğimli mi, yoksa negatif eğimli mi olduklarını belirleyiniz. Her bir eğri üzerinde soldan sağa doğru hareket edildikçe eğimlerin artarak mı yoksa azalarak mı devam ettiklerine dair yorumlar yapınız.

3. Aşağıda verilmiş olan her bir denklem için grafik çiziniz ve eğimlerini hesaplayınız.

a. $P = 10 - 2q_d$ (q_d yi x eksenine yerleştiriniz.)
b. $P = 100 - 4q_d$ (q_d yi x eksenine yerleştiriniz.)
c. $P = 50 + 6q_s$ (q_s yi x eksenine yerleştiriniz.)
d. $I = 10{,}000 - 500r$ (I'yı x eksenine yerleştiriniz.)



▲ ŞEKİL 1

Ekonomik Problem: Kıtlık ve Seçim

2



Birinci bölüm ekonominin geniş bir tanımıyla başladı. Büyük veya küçük, basit veya karmaşık olup olmamasına bakılmaksızın her toplum doğanın ve önceki nesillerin sağladığı kaynakları faydalı bir biçime dönüştürmeye çalışan bir sisteme veya sürece sahiptir. Ekonomi bu sürecin ve onun sonuçlarının bir incelemesidir.

Şekil 2.1 bir ekonomik sistemin işleyişinin anlaşılması için cevaplandırılması gereken üç temel soruyu ortaya koymaktadır.

- Ne üretilecek?
- Nasıl üretilecek?
- Kim için üretilecek?

Bu bölüm bu sorunları detaylıca ortaya koymaktadır. Bir anlamda, bu bölümün tamamı ekonominin tanımıdır. Ekonomi disiplini tarafından belirlenen ana problemleri göstermekte ve kitabın geri kalanı için rehberlik edecek bir çerçeveyi size sunmaktadır. Başlangıç noktası insan isteklerinin sınırsız fakat kaynakların sınırsız olmadığı varsayımıdır. Sınırlı veya kıt kaynaklar bireyleri ve toplumları kaynakların alternatif kullanımları -üretilen mal ve hizmetlerin alternatif kombinasyonları arasında- ve üretilen mal ve hizmetlerin hane halkları arasında alternatif nihai dağılımları- arasında seçim yapmaya zorlar.

Bu sorular pozitif veya tanımlayıcıdırlar. Yani, sonucun iyi veya kötü olup olmadığı konusunda bir yargıda bulunmaksızın sistemin nasıl işlediğini sorgularlar. Aşağıdaki gibi daha fazla normatif sorular sormamızdan önce onlar cevaplandırtmalıdırlar.

- Sonuç iyi veya kötü müdür?
- Sonuç iyileştirilebilir mi?

Kaynaklar kavramı çok geniştir. Şekil 2.1'in sol tarafındaki şema kaynakların değişik kategorilerini göstermektedir. Bazı kaynaklar doğanın ürünleridir: toprak, yaban hayatı, verimli toprak, mineraller, ağaç, enerji ve hatta yağmur ve rüzgar. İlaveten, bir ekonominin mevcut kaynakları binalar ve geçmişte üretilmiş fakat şimdi diğer şeylerin üretilmesinde kullanılan ekipmanlar gibi unsurları içermektedir. Belki de bir toplumun en önemli kaynağı halkının yetenekleri, becerileri ve bilgisiyle sahip olduğu insan işgücüdür.

Üretilen ve diğer mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan şeyler sermaye kaynakları veya basitçe **sermaye** olarak adlandırılırlar. Binalar, ekipmanlar, sıralar, sandalyeler, yazılım, yollar, köprüler, ve otobanlar bir ülkenin sermaye stokunun bir parçasıdırlar.

Bir toplum için mevcut olan kaynaklar ekseriyetle **üretim faktörleri** veya basitçe **faktörler** olarak adlandırılırlar. Üç temel üretim faktörü toprak, emek ve sermayedir. Kıt kaynakları faydalı mal ve hizmetlere dönüştüren süreç **üretim** olarak adlandırılır. Bir çok toplumda mal ve hizmet üretiminin çoğu özel firmalar tarafından yapılır. Amerika Birleşik Devletleri'nde özel hava yolları taşıma hizmetlerini sağlamak için toprak (uçak pistleri), emek (pilotlar ve teknisyenler), ve sermaye (uçaklar) kullanır. Fakat, tüm toplumlarda bir kısım üretim kamu

BÖLÜM İÇERİĞİ

Kıtlık, Seçim ve Fırsat Maliyeti *s. 46*

- Tek Kişinin Olduğu Bir Ekonomide Kıtlık ve Seçim
- İki veya Daha Fazla Kişinin Olduğu Ekonomide Kıtlık ve Seçim
- Üretim Olanakları Eğrisi
- Ekonomik Problem

Ekonomik Sistemler *s. 38*

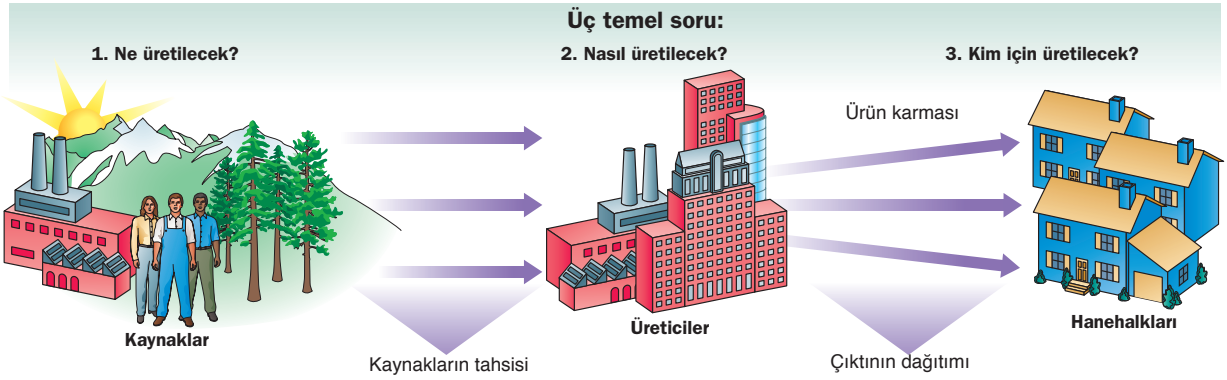
- Kumanda Ekonomileri
- Bırakınız-Yapsınlar (Laissez-Fair) Ekonomileri: Serbest piyasa
- Karma Sistemler, Piyasalar ve Hükümetler

İleriye Bakış *s. 41*

sermaye Halihazırda üretilmiş olup diğer mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan şeyler.

üretim faktörleri (*veya* faktörler) Üretim sürecine katılan girdiler. Diğer bir ifadeyle kaynaklar.

üretim Kıt kaynakları yararlı mal ve hizmetlere dönüştüren süreç.



▲ **ŞEKİL 2.1 Üç Ana Soru**

Her toplum kıt kaynaklarını yararlı mal ve hizmetlere dönüştüren bazı sistemlere veya sürece sahiptir. Toplum bunu yaparken, ne üreteceğine, nasıl üreteceğine ve kim için üreteceğine (ürünün nasıl dağıtılacağına) karar vermek zorundadır. Tahsis edilecek birincil kaynaklar toprak, emek ve sermayedir.

sektörü tarafından veya devlet tarafından yapılır. Devlet tarafından üretilen veya devlet tarafından sağlanan mal ve hizmetlere ilişkin örnekler ulusal güvenlik, kamusal eğitim, polis koruması ve itfaiye hizmetlerini kapsar.

Kaynaklar veya üretim faktörleri üretim sürecinde yer alan **girdilerdir;** mal ve hizmetlerin hanehalklarına olan değeri ise üretim sürecinin **çıktılarıdır.**

girdiler veya kaynaklar Tabiat veya önceki nesiller tarafından sağlanan, insan ihtiyaçlarını tatmin etmek amacıyla doğrudan veya dolaylı biçimde kullanılabilen her şey.

çıktılar Mal ve hizmetlerin hanehalklarına olan değeri.

Kıtlık, Seçim ve Fırsat Maliyeti

Bu bölümün ikinci yarısında global ekonomik görünümü tartışıyoruz. Farklı ekonomik sistemleri anlayabilmek için önce kıtlık, seçim ve fırsat maliyeti gibi temel ekonomik kavramları öğrenmeniz önem arz etmektedir.

Tek Kişinin Olduğu Bir Ekonomide Kıtlık ve Seçim

En basit ekonomi bir kimsenin bir adada yalnız başına yaşadığı bir ekonomidir. Uçak kazasında sağ kalan ve kendisini bir kıyı şeridinde bulan Bill'i düşünün. Burada birey ve toplum tektir, sosyal ve özel arasında bir ayrım yoktur. Bununla birlikte, karmaşık toplumları karakterize eden hemen bütün aynı temel kararlar basit bir ekonomi içinde verilmelidir. Yani, Bill her ne üretirse üretsin ada kaynaklarının nasıl tahsis edileceğine, ne üretileceğine, nasıl ve ne zaman üretileceğine karar vermek zorundadır.

İlk olarak, Bill ne üretmek istediğine karar vermelidir. İhtiyaç kelimesinin burada yer almadığına dikkat ediniz. İhtiyaçlar mutlak gerekliliklerdir, fakat yeterli suyun, temel gıdanın, yaşamak için korunmanın gerisindedirler. İhtiyaçları tanımlamak çok zordur. Bir kimse için "mutlak zorunlu" olan başka bir kimse için olmayabilir. Her durumda, Bill isteklerini önceliklere göre sıralamalı ve bazı seçimler yapmalıdır.

İkincisi, Bill olanaklara bakmalıdır. Adanın sınırları veri iken ihtiyaçlarını tatmin etmek için ne yapabilir? Her toplumda, basit veya karmaşık olup olmaması önemli değil, insanlar ne yapabilecekleri ile sınırlıdırlar. Tek bir kimsenin olduğu bir toplumda Bill, zaman, kendi fiziki kondisyonu, bilgisi, yetenekleri, kaynaklar ve adanın iklimi tarafından sınırlandırılır.

Kaynakların sınırlı olması veri iken, Bill kendi ihtiyaçlar hiyerarşisini tatmin etmek için kaynakları en iyi bir şekilde kullanacağına nasıl karar vermelidir. Muhtemelen gıda onun listesinin başında yer alacaktır. O, zamanını meyve toplayarak mı geçirmelidir? Eğlenmek için avlanmalı mıdır? Bir alanı temizlemeli ve tohumlar mı ekmelidir? Bu soruların cevapları adanın karakterine, iklimine, hayvan ve bitkilerine, Bill'in yetenekleri ve bilgisinin derecesine (çiftçilik hakkında her hangi bir şey biliyor mu?) ve tercihlerine (belki de vejetaryen olabilir) bağlı olacaktır.

Fırsat Maliyeti (alternatif maliyet) Seçim ve kıtlık kavramları ekonomi disiplininin esasıdırlar. Bireylerin davranışını tartıştığımızda ve karmaşık toplumlarda büyük grupların davranışını analiz ettiğimizde bu kavramlara başvurulabilir

Kaynakların ve zamanın kıtlığı veri iken, eğer Bill avlanmaya karar verirse, meyve toplamaya daha az zamanı kalacaktır. Et ve meyve arasındaki değişimle karşı karşıyadır. Gıda ve korunma arasında da değişim vardır. Eğer Bill rahat olmayı seviyorsa güzel bir yerde yaşamak için bir ev yapması gerekir, fakat bu ürettiği ürünlerden vazgeçmeyi gerektirebilir. Bölüm 1'de belirttiğimiz gibi tercih yaptığımızda vaz geçtiğimiz en iyi alternatif o seçimin **fırsat maliyetidir**.

fırsat maliyeti Bir seçim yaptığımızda veya karar verdiğimizde vazgeçtiğimiz en iyi alternatif.

Bill ara sıra plajda uzanmaya, dinlenmeye ve güneşten faydalanmaya karar verebilir. Bir anlamda, sağladığı fayda ücretsizdir, plajda uzanmak için bir bilet almak zorunda değildir. Ancak, gerçekte, dinlenenin bir fırsat maliyeti vardır. Boş zamanın fırsat maliyeti Bill'in yapabileceği (üretebileceği), fakat plajda harcadığı zaman boyunca yapmadığı, diğer işlerin değeridir.

Houston Dynamos, Houston Üniversitesi kampusu alanında oynayan Amerikan futbol şampiyonası takımlarıdır. 2007 yazında Harris County Houston Spor Otoritesi ve yerel politikacılar, takım için yeni bir oyun sahasına vergi ödeyenlerin harcama yapıp yapmayacaklarını ciddi olarak tartışıyorlardı. Tartışmanın önemli bir kısmı vergi ödeyenlerin paralarının fırsat maliyeti idi: daha ne kadar vergi geliri harcanmalı, yerel vergi mükelleflerine olacak alternatif maliyeti ne olacak? Yeni oyun sahası olmaksızın belki de vergiler daha düşük olabilecek. Burada fırsat maliyeti vergi mükelleflerinin kazançları vergilendirilmediği durumdaki tüketecekleri mal ve hizmetlerin değerini içermektedir. Hükümet düzeyinde tüm kamu harcamalarına ilişkin tartışmaların çoğu fırsat maliyetlerinin göz önüne alınmasını içerir.

Hergün karar verirken, alternatif maliyetler hakkında düşünmek çoğu kez yararlıdır. Yurttaki partiye gitmeli mi gitmemeli misiniz? Önce, partiye gitmek için 4$ ödemelisiniz. Herhangi bir şey için para ödüyorsanız, bu para ile satın alabileceğiniz diğer şeylerden vazgeçiyorsunuz. İkincisi, parti 2 veya 3 saatinizi alacak. Üniversite öğrencisi için zaman değerli bir unsurdur. Gelecek hafta sınavınız var, çalışmaya ihtiyacınız var. Parti yerine sinemaya gidebilirsiniz. Diğer bir partiye gidebilirsiniz. Uyuyabilirsiniz. Bill'in daha fazla gıda veya daha iyi bir ev yerine plajda sağlayacağı güneşin değerini tartması gibi siz de partiden sağlayacağınız eğlencenin değerini para ve zaman açısından tartmalısınız.

İkiden Daha Fazla Kişinin Olduğu Bir Ekonomide Kıtlık ve Seçim

Şimdi varsayınız ki uçak kazasının diğer yaşayanı Colleen adada ortaya çıkıyor. Bill artık yalnız değildir, durum şimdi daha karmaşıktır ve şimdi bazı yeni kararlar verilmelidir. Bill ve Colleen'in üretilecek şeylere ilişkin tercihleri muhtemelen farklıdır. Onlar muhtemelen aynı bilgiye ve yeteneklere sahip değillerdir. Belki Colleen hayvanları avlamada çok iyidir ve Bill bir şeyler yapma (inşa etme) becerisine sahiptir. Yapılması gereken işi nasıl paylaşmalıdırlar? Nihayetinde mallar üretiliyor, şimdi iki kazazede onların nasıl bölüşüleceğine karar vermelidirler. Ürünler nasıl dağıtılmalıdır?

Adada Bill tek başına iken bu temel soruları cevaplandırmada mekanizma bellidir. "O' nun merkezi planı"; O basitçe ne istediğine ve istediği hakkında ne yapılacağına karar verir. Bununla birlikte, başka bir kimse ortaya çıktığı an derhal çok sayıda karar yapıcı düzenlemeler mümkün olabilir. Biri veya diğeri yükümlülük alabilir. Bu durumda o kimse her ikisi için karar verecektir. Her ikisi de işbirliği yapmak için hemfikir olabilirler, ortak bir plan yapabilirler veya üretim işlerinde olduğu gibi aynı derecede planlamayı ayırmada da hem fikir olabilirler. Nihayetinde, tek başlarına yaşamak için adanın zıt yönlerine de çekip gidebilirler. Bununla birlikte, ayrı da yaşasalar, uzmanlaşarak ve ticaret yaparak birbirlerinin varlığından avantaj sağlayabilirler.

Modern endüstriyel toplumlar da Colleen ve Bill'in cevaplandırmak zorunda oldukları aynı soruları cevaplandırmak zorundadırlar, fakat büyük ekonomilerin mekanizmaları daha karmaşıktır. Artık birlikte yaşayan iki kişi değil, çok sayıda insan vardır. A.B.D. 300 milyonun üstünde bir nüfusa sahiptir. Bununla birlikte hala verilmesi gereken kararlar, ne üretilecek, nasıl üretilecek ve nasıl dağıtılacaktır.

Uzmanlaşma, Değişim ve Karşılaştırmalı Üstünlük (Avantaj) Bir toplumun bireylerinin üretebildikleri en iyi şeyde uzmanlaşarak sağlayacakları fayda düşüncesi uzun bir tarihe sahip olup ekonominin tamamında en güçlü ve en önemli fikirlerden birisidir. David Ricardo, ondokuzuncu yüzyılın büyük İngiliz iktisatçısı bu durumu kesin bir biçime koymuştur. Ricardo'ya göre **karşılaştırmalı üstünlük (avantaj) teorisi,** uzmanlaşma ve serbest ticaret tüm taraflara hatta bazıları diğerlerinden "mutlak" olarak daha etkin üreticiler de

karşılaştırmalı üstünlük (avantaj) teorisi Uzmanlaşma ve serbest ticaretin tüm taraftarlar için (onlar "mutlak olarak" daha etkin üreticiler olsalar da) faydalı olacağını belirten Ricardo'nun teorisi.

UYGULAMADA İKTİSAT

Donmuş Gıdalar ve Fırsat Maliyeti



2007'de, A.B.D'nin gıda marketlerinde $27 milyar dolarlık donmuş (dondurulmuş) gıda satıldı Bunun bir çeyreği donmuş akşam yemekleri ve ara yemekler içindi. 1950'lerin ortasında satılan donmuş gıdaların büyüklüğü sadece 1 milyar dolardı Tüm market satışlarının çok küçük bir kısmıydı. Bir endüstri gözlemcisi donmuş gıdaların satışındaki bu artışın nedenini donmuş gıda ürünlerinin lezzetlerinin geçmiştekinden daha iyi olmasına bağlamaktadır. Olması muhtemel başka herhangi bir şeyi düşünebiliyor musunuz?

Geçmiş 50 yılda donmuş akşam ara yemeği piyasasının büyümesi fırsat maliyetinin hayatımızdaki rolü için iyi bir örnektir. Bu dönemde A.B.D.ekonomisindeki en önemli sosyal değişmelerden birisi kadının işgücüne katılımındaki artıştır. 1950'de, yalnızca evli kadınların %24'ü çalışırken bu oran 2000'den önce %61'e yükseldi. Yemek yapmak iki temel unsuru içermektedir: gıda ve zaman. Karı ve koca her ikisi de çalıştığında, ev işi için ayrılan zamanın, yemek yapmayı da içeren, fırsat maliyeti artmaktadır. Bu bize ev yapımı yemeklerin son 50 yılda daha maliyetli olduğunu söylemektedir. Doğal sonuç, yemek yapmada insanları emek tasarrufu sağlayıcı yöne kaydırmaktır. Donmuş gıdalar artan fırsat maliyeti problemi için açık bir çözümdür.

Diğer bir kurnazca ileri sürülen hikaye, fırsat maliyetinin donmuş gıdaların tüketimini cesaretlendirdiğidir. 1960'da, ilk mikrodalga fırın icat edildi. Bu aracın Amerikan mutfaklarında yayılması çok hızlı oldu. Mikrodalga, donmuş gıdaları çözmede ve pişirmede çok hızlı bir durum ortaya koydu. Böylece bu teknoloji donmuş akşam yemeklerinin, ev yapımı yemekler karşısındaki avantajlarını güçlendirerek donmuş yemek yapmanın fırsat maliyetini düşürdü. Dondurulmuş gıdalarla mikrodalgada yapılan yemekler daha ucuza gelirken ev yapımı yemekler daha pahalı hale geldi

Aranızdaki girişimciler de tanımladığımız gibi, mikrodalganın yayılmasıyla ev yapımı yemeklerin fırsat maliyetindeki artışı, yaratılan döngüyü görebilirler. Gerçekten, çoğu girişimci ekonominin basit araçlarının- fırsat maliyeti fikri gibi - yardımı ile gelecekte hangi ürünleri üretmenin kendileri için karlı olabileceğini tahmin edebilirler. İki bireyli (çalışanlı) bir ailenin yaşamı birçok girişimciyi aile yaşamı için emek-tasarruf edici çözümler araştırmaya sevk etmiştir.

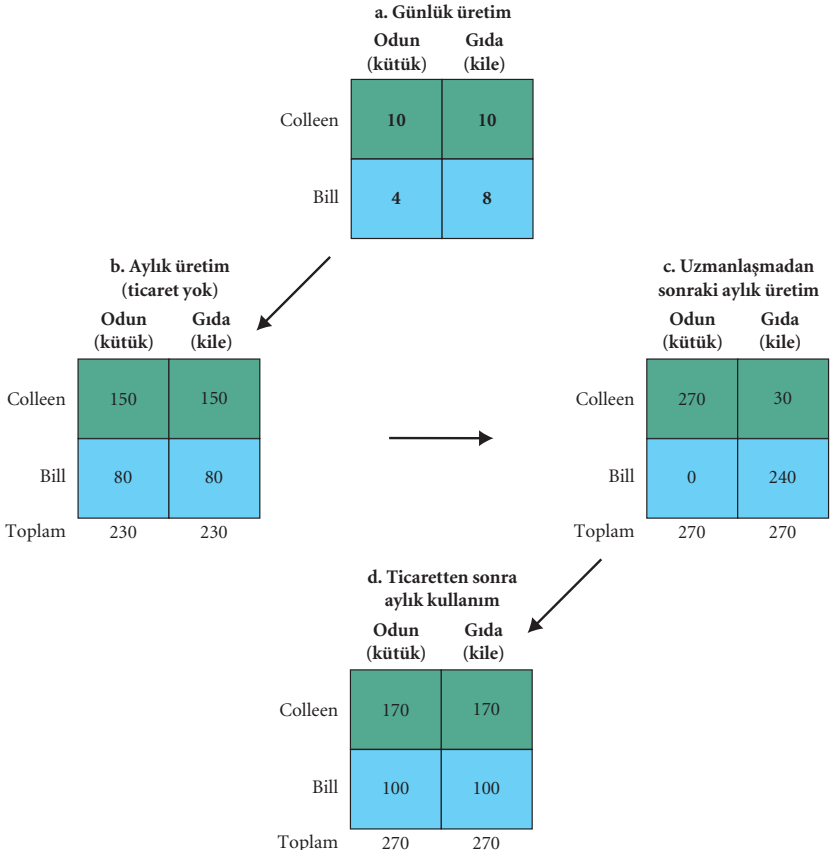
Aranızdaki kamu politikası öğrencileri, bazı araştırmacıların A:B.D.'deki obezitenin artışını donmuş gıdaların ve mikrodalga fırınların piyasalarındaki büyümeyle ilişkili olarak yemek yapmanın düşen fırsat maliyetine atfettiklerini bilmek isteyebilirler (Bakınız David M.Cutler, Edward L. Glaeser, and Jesse M. Shapiro, "Why Have Americans Become More Obese?" *Journal of Economic Perspectives*, Summer 2003, 93–118.)

olsa yarar sağlayacaktır. Ricardo'nun temel hareket noktası farklı ülkelere olduğu gibi Collen ve Bill için de uygulanır.

Olayı basitleştirmek için, Colleen ve Bill'in her hafta yerine getirmeleri gereken yalnızca iki işi olduğunu varsayınız: yemek için gıda (meyve) toplamak ve yakmak için odun kesmek. Eğer Collen bir günde Bill'den daha fazla odun keserse ve Bill bir günde Colleen'den daha fazla fındık ve çilek toplarsa, uzmanlaşma daha fazla toplam ürün elde edilmesine yol açacaktır. Eğer Collen yalnızca odun keserse ve Bill yalnızca fındık ve çilek toplarsa ve aralarında ticaret yapabildikleri sürece her ikisi de karlı çıkacaktır. Bill'in fındık toplamada yavaş olduğunu ve biraz beceriksiz olduğunu ve Collen'in odun kesmede ve gıda toplamada daha iyi olduğunu varsayınız

Colleen'in yaptığı her işte daha iyi olması nedeniyle ilk başta O'nun her şeyi yapması gerektiği düşünülebilir. Ancak bu doğru olamaz. Bill beceriksiz olmasına ve çok zeki olmamasına rağmen bir şeylere katkıda bulunmak zorundadır, Colleen'in zamanı bütün her işi yapmaya yetmez, sınırlıdır.

Ricardo'nun ekonomiye yaptığı süre giden katkılarından birisi bu durumun tam bir analizini yapmasıdır. Ricardo'nun Şekil 2.2 ile ifade edilen analizi Colleen ve Bill'in her ikisinin



ŞEKİL 2.2
Karşılaştırmalı üstünlük ve Ticaretten Doğan Kazançlar
Bu şekilde, (a) Colleen ve Bill'in bir günde elde edebilecekleri kütüklerin sayısını ve gıdanın kilesini (bushels=36.5 kg.) göstermektedir ve (b)eşit sayıda kütük ve kile istediklerini varsayarak, bir ayda ne kadar ürün elde edebileceklerini göstermektedir. Colleen zamanını eşit kısma (50/50), ayırarak her bir iş için 15 gün ayırmakta ve toplam çıktısı 150 kütük ve 150 kile gıda olmaktadır. Bill, zamanının 20 gününü kütük kemeye ve geri kalan 10 gününü gıda toplamaya ayırmaktadır. (c) ve(d), de görüldüğü gibi uzmanlaşarak ve ticaret yaparak, hem Colleen hem de Bill (c) den (d) ye geçerek daha İyi durumda olacaklardır. Colleen 100 kütük karşılığında Bill'den 140 kile gıda alarak ticaret yapmaktadırlar.

de ada işlerini nasıl bölmeleri gerektiğini ve örnekte olduğu gibi tarafların birisinin her şeyde diğerinden daha iyi olmasına rağmen uzmanlaşmaya giderek ve ticaret yaparak ne kadar kazanacaklarını göstermektedir.

Varasınız ki Colleen günde 10 kütük ve Bill yalnızca 4 kütük kesebilmektedir. Yine varsayınız ki Colleen günde 10 kile gıda ve Bill yalnızca 8 kile gıda toplayabilmektedir. Eğer bir üretici daha az kaynak (zaman da dahil) kullanarak üretim yapabiliyorsa o mal ve hizmetin üretiminde diğer üreticiye karşı mutlak üstünlüğe sahiptir. Colleen bir günde Bill'den daha fazla kütük kesebildiği için odun üretiminde Colleen'in mutlak üstünlüğe sahip olduğu söylenir. Benzer şekilde, Colleen gıda üretiminde de Bill'e göre mutlak üstünlüğe sahiptir.

Mutlak üstünlük
Eğer bir üretici herhangi bir ürünü daha az kaynak kullanarak üretebiliyorsa, üretici o mal ve hizmetin üretiminde diğer bir üreticiye karşı mutlak üstünlüğe sahiptir.

Yalnızca verimliliği, kütüklerin ve gıdanın üretimini dikkate alarak Colleen'in adanın diğer tarafına gitmesinin ve kendi kendine yaşamasının faydalı olacağı sonucuna varabilirsiniz. Colleen'in odun kesmede ve gıda toplamada daha üretken olması nedeniyle kendi halinde daha iyi durumda olmayacak mıdır? Bill ile beraber hareket etmekten ve ürettiklerini paylaşmaktan nasıl yarar elde edecektir?

Bu soruya cevap verirken Colleen'in zamanının sınırlı olduğunu hatırlamalıyız. Bu kısıt fırsat maliyetini yaratır. Eğer bir üretici daha düşük bir fırsat maliyetinde üretim yapabiliyorsa o mal ve hizmetin üretiminde diğer üreticiye göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. İlk önce Bill'i düşünün. O, günde 8 kile gıda veya 4 adet kütük üretebilmektedir. 8 birim ilave gıda elde edebilmek için 4 adet kütük kesmekten vazgeçmelidir. Böylece, *Bill için 8 kile gıdanın fırsat maliyeti 4 kütüktür*. Şimdi Colleen'i düşünün. O, günde 10 kile gıda toplamakta veya 10 kütük kesmektedir. Yani, her ilave kile gıda için 1 adet kütükten vazgeçmelidir. Böylece *Colleen için 8 kile gıdanın fırsat maliyeti 8 kütüktür*. Bill gıda üretiminde Colleen karşısında karşılaştırmalı avantaja sahiptir. Çünkü ilave 8 kile gıda için yalnızca 4 adet kütükten vazgeçiyor, oysa Colleen 8 adet kütükten vazgeçiyor.

Karşılaştırmalı üstünlük
Eğer bir üretici herhangi bir ürünü daha düşük fırsat maliyetinde üretebiliyorsa, üretici o mal ve hizmetin üretiminde diğer bir üreticiye göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

Colleen'in 10 adet kütük elde etme karşılığında vazgeçmesi gereken gıda açısından olaya bakınız. 10 adet kütük kesmek için tüm gün çalışmak zorundadır. Eğer 10 kütük için bir gün harcarsa, bu durumda bir günde toplayacağı 10 kile gıdadan vazgeçmesi gerekir. Böylece, *Colleen için, 10 adet kütüğün fırsat maliyeti 10 kile gıdadır.* Bill 10 adet kütük kesmek için ne ka-

dar kile gıdadan vazgeçmelidir? Bill 4 adet kütük kesmek için 1 gün çalışmalıdır. Kütük kestiği her bir gün için 8 kile gıdadan vazgeçmesi gerekir. Böylece, bir adet kütük için 2 kile gıdadan vazgeçiyor. bu durumda, Bill için 10 birim kütük kesmenin fırsat maliyeti 20 kile gıdadır. Colleen'in her ilave 10 birim kütük için 10 kile gıdadan geçmesi nedeniyle kütük üretiminde Bill'e göre karşılaştırmalı avantaja sahiptir. Çünkü Bill'in ilave 10 adat kütük için 20 kile gıdadan vazgeçmesi gerekmektedir.

Ricardo, bir tarafın her iki mal üretiminde de mutlak üstünlüğe (avantaja) sahip olmasına rağmen, uzmanlaşma ve ticaret nedeniyle iki tarafın daha avantajlı olacaklarını ileri sürer. Colleen ve Bill'in her ikisinin de eşit miktarda kütük ve gıda üretmek istediklerini varsayınız. Eğer Colleen 30 günün 15 gününü kütük kesmeye 15 gününü de gıda toplamaya ayırırsa 150 adet kütük ve 150 kile de gıda üretebilecektir. Bill'in eşit miktarda kütük ve gıda üretmesi için 30 günün 10 gününü gıda toplamaya ve 20 gününü kütük kesmeye harcaması gerekir. Bu durumda Bill 80 (20 gün × 4 kütük/gün) kütük ve 80 kile (10 gün × 8 kile/gün) gıda üretebilecektir. Böylece, her ikisi 230 adet kütük ve 230 kile gıda üretirler.

Şimdi uzmanlaşma ve ticaretin olduğunu varsayalım. Eğer Bill tüm zamanını gıdaya harcarsa ayda 240 kile gıda (30 gün × 8 kile/gün) üretir. Eğer Colleen 3 günü gıdaya ve 27 günü kütük kesmeye harcarsa ayda 30 kile gıda (3 gün × 10 kile/gün) ve 270 adet (27 gün × 10 adet/gün) kütük üretir. Böylece her ikisi birlikte 270 kütük ve 270 kile gıda üretirler. Bu yeni miktarlar uzmanlaşmanın olmadığı zamanda üretilen 230 adet kütük ve 230 kile gıdadan daha fazladır. Bu nedenle, karşılaştırmalı avantaja sahip olunan malın üretiminde uzmanlaşma olduğunda her iki mal daha fazla üretilecektir. Bu örnekte, daha önce öğrendiğimiz fırsat maliyeti kavramının karşılaştırmalı avantaj teorisi ile nasıl ilişkilendirildiğini görüyoruz.

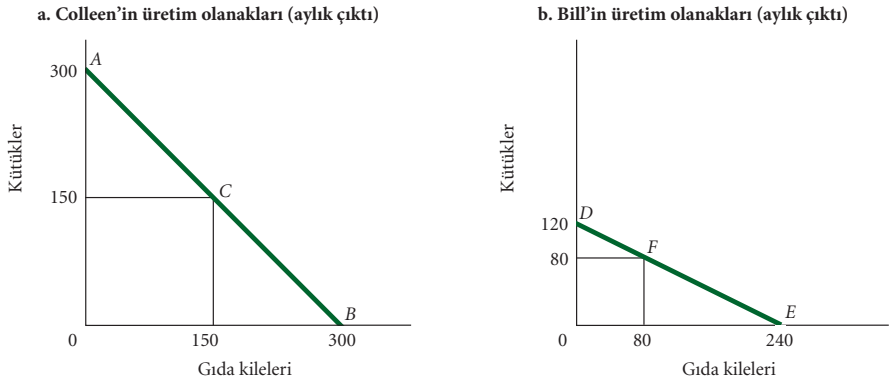
Colleen adanın diğer kesiminde yaşasa dahi uzmanlaşabilir ve 30 kile gıda ve 270 adet kütük üreterek ticaret yapabilir. Bu ticarette 100 adet kütüğü Bill'e vererek 140 kile gıda alabilir. Böylece, Colleen 170 adet kütük ve 170 kile gıdaya sahip olacaktır. Bu miktarlar kendi başına üretebileceğinden (her birisinde 150 birim) daha fazladır. Bill tamamen gıda üretiminde uzmanlaşacak ve 240 kile gıda üretecektir. Bunun 140 kilesini 100 adet kütük karşılığında Colleen ile takas yapacaktır. Böylece Bill her birisinden 100'er birim elde edecektir. Bu miktarlar kendi başına üretebileceği (80 kütük ve 80 kile gıda) miktarlardan daha fazladır.

Colleen ve Bill'in basit örneği niçin bazı ekonomistlerin serbest ticareti değerli gördükleri konusunda size bazı fikirler vermelidir. Bir ülke her şeyin üretiminde mutlak olarak diğer ülkeden daha iyi olsa bile örneğimiz göstermektedir ki, uzmanlaşma ve ticaret yapmadan dolayı taraflar kazançlar elde edecektir.

Karşılaştırmalı Üstünlük ve Ticaretten Olan Kazançların Grafik Sunumu Collen ve Bill örneğinde olduğu gibi uzmanlaşma ve ticaretten dolayı sağlanan yararları göstermek için de grafikler kullanılabilir. Colleen'in üretim tercihlerini yansıtan grafiği (Şekil 2.3(a)) oluşturmak için, kesim (eksenleri kesen) noktaları ile başlarız. Eğer Colleen bir ayın tamamını (30 gün) odun üretimine atfetseydi 300 odun kesebilecekti (günde 10 odun × 30 gün). Benzer şekilde tüm ayı gıda toplamaya atfetseydi 300 kile gıda toplayabilecekti Eğer zamanını ikiye bölerek 15 gününü odun kesmeye 15 gününü gıda toplamaya ayırır ise 150 kile gıda ve 150 birim odun elde edecektir. Colleen'in üretim olanakları A ve B arasında çizilen doğru ile verilmekte olup gıda ve odun arasındaki değişimi göstermektedir: Collen gıda toplamaya harcadığı zamanı azaltarak odun kesmeye daha fazla zaman ayırabilir. Collen her 10 adet kütük için 10 kile gıdadan vazgeçmektedir.

Bill'in üretim olanakları grafiğini Şekil 2.3(b) ile ifade ettik. Bill'in günde 8 kile gıda ve yalnızca 4 adet odun kesebildiğini hatırlayınız. Yine eksenlerin kesim noktalarından başlayarak, eğer Bill tüm zamanını gıda üretimine ayırırsa 240 kile gıda toplayacaktır (8 × 30). Benzer şekilde, tüm zamanını odun kesmeye ayırırsa 120 adet odun (4 × 30) kesebilecektir. Zamanını 20 gün odun kesmeye ve 10 gün gıda toplamaya ayırdığında 80 adet odun ve 80 kile gıda elde edebilecektir. Bill'in üretim olanakları D ve E arsındaki doğru ile verilmektedir. Kaynaklarını ve zamanını odundan gıdaya aktardığında her bir oduna karşılık 2 kile gıda elde eder.

Şekil 2.3(a) ve 2.3(b) Bill ve Collen'in uzmanlaşma ve ticaret olmaksızın bağımsız olarak hareket ettiklerinde üretebilecekleri maksimum gıda ve odun miktarlarını (230 adet odun ve 230 kile gıda) göstermektedir. Şimdi Onların karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları malda uzmanlaşmasına izin verelim. Sayfa 29'daki Şekil 2.2'ye dönelim. Eğer Bill tüm zamanını gıda üretimine atfederse 240 kile (30 gün × 8 kile) üreteceğini ve Collen'in zamanının çoğunu (27 gün) odun kesmeye atfettiğini ve sadece bir kaç gününü (3 gün) gıda toplamaya ayırdığını gösterdik. Toplam üretimleri (kombine olarak) 270 adet odun ve 270 kile gıda olacaktır. Colleen 270 adet odun ve 30 kile gıda ve Bill 240 kile gıda toplayacaktır.

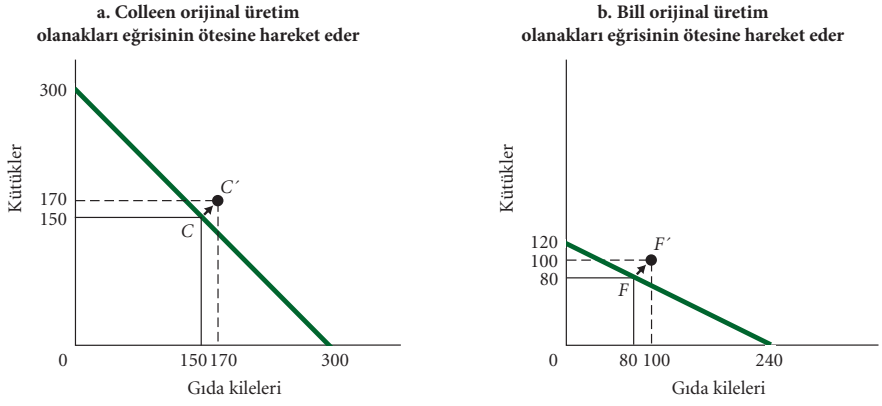


▲ ŞEKİL 2.3 Üretim Olanakları (Ticaret Yok)

Şekil (a) Colleen'ın kendi başına üretebileceği kütük ve gıda kombinasyonlarını tamamını göstermektedir. Eğer her ay kütük kesmeye tüm 30 günü ayırırsa 300 kütük kesebilecektir, ancak gıda sıfır olacaktır (*A* noktası). Eğer 30 günü gıdaya ayırırsa , 300 kile gıda ve 0 kütük elde edecektir (*B* noktası). Eğer 15 günü gıda toplamaya ve 15 günü de kütük kesmeye ayırırsa her birisinde 150 birim elde edecektir (*C* noktası).
Şekil (b) Bill'in kendi başına üretebileceği kütük ve gıda bileşimlerinin tamamını göstermektedir. Eğer Bill her ay 30 günü kütük kesmeye ayırırsa 120 adet kütük fakat 0 birim gıda elde edecektir (*D* noktası).Eğer 30 günü gıdaya ayırırsa 240 kile gıda fakat 0 adet kütük elde edecektir (*E* noktası). Eğer 20 günü kütük kesmeye ve 10 günü de gıdaya ayırırsa her birisinde 80 birim elde edecektir (*F* noktası).

Son olarak, ticareti göz önüne alalım, sonuç Şekil 2.4(a) ve 2.4(b) de gösterilmektedir. Bill 140 kile gıdayı Colleen'in 100 adet odunu ile takas etmektedir ve 100 adet odunu 100 kile gıda ile bitirmektedir, Uzmanlaşma ve ticaretin olmadığı önceki duruma göre her bir üründen 20 birim daha fazlasına sahip olacaktır.

Colleen 170 adet odun ve 170 kile gıda ile tamamlamaktadır. Yine uzmanlaşma ve ticeretin olmadığı önceki duruma göre her bir üründen 20 birim daha fazlasına sahip olacaktır. Her ikisi de daha iyi durumdadır. Her ikisi de kendi bireysel üretim olanaklarının ötesine hareket ederler.



▲ ŞEKİL 2.4 Colleen ve Bill'in Ticaretten Doğan Kazançları

Colleen ve Bill uzmanlaşarak ve ticaret yaparak kendi üretim olanaklarının daha ötesine hareket edebilirler. Eğer Bill tüm zamanının gıda üretmeye harcarsa, 240 kile gıda ve 0 adet kütük üretecektir. Eğer bunun 140 kilesini Colleen ile 100 adet kütükle değiştirirse, sonuçta 100 adet kütük ve 100 kile gıdaya sahip olacaktır. Şekil (b) Bill'in F noktasından F′ noktasına hareket edebileceğini göstermektedir.
Eğer Colleen odun kesmeye 27 gün ve gıda toplamaya 3 gün harcarsa, 270 adet kütük ve 30 kile de gıda üretecektir. Eğer 100 adet kütüğü Bill'e 140 kile gıda karşılığında verirse (ticaret), Colleen 170 adet kütük ve 170 kile gıdaya sahip olacaktır. Şekil (a) Colleen'in C noktasından C′ noktasına hareket edebileceğini göstermektedir.

Bugünkü ve Gelecekteki Beklenen Faydaları ve Maliyetleri Tartmak

Çoğunlukla kendimizi bugünkü mevcut yararlar ile gelecekte mevcut olacak yararları tartmakta buluruz. Burada, fırsat maliyeti kavramı bize çok yardımcı olur.

Bill adada tek başına iken bir tarlayı ekmek ve yaban fındığı ve kirazı toplamak arasında seçim yapmak zorundaydı. Fındık ve kiraz toplamak bugünkü gıdayı karşılar; tohumla-

rı toplamak ve ekim için bir alanı temizlemek eğer her şey iyi giderse yarın için gıda sağlayacaktır. Bugünün zamanını ekim için kullanmak eğer Bill'in gelecekte sahip olacağından daha fazla gıda sağlarsa değerli bir çaba olacaktır. Bill ekim yaparak bugünkü değeri gelecek değerle takas etmektedir.

Bugünkü elde edilecek faydaları gelecekte elde edilecek faydalarla takas etmenin en basit örneği tasarruf eylemidir. Eğer gelecekte kullanmak üzere gelirinizi bugün bir tarafa koyarsanız, bugün alabileceğiniz bazı şeylerden gelecekte almak kaydıyla vazgeçiyorsunuz demektir. Hiçbir şeyin kesin olmaması nedeniyle, gelecekteki bazı olaylar ve beklenen değerler hakkında bazı değerlemeler yapılmalıdır. Geliriniz 10 yılda ne olacaktır? Muhtemelen ne kadar yaşayacaksınız?

Her zaman karınca kararınca bugünkü ve gelecekteki faydaları değiş tokuş ediyoruz. Eğer yurttaki partiye gitme yerine çalışmayı tercih ederseniz gelecekte beklenen daha yüksek dereceler ile şu andaki eğlenceyi takas ediyorsunuz. Eğer çok soğuk bir günde dışarı çıkar ve 5 mil koşmaya karar verirseniz gelecekte daha iyi bir formda olmayı bugünkü sıkıntıya tercih ediyorsunuz.

Sermaye Malları ve Tüketici Malları Bir toplum kaynaklarının bir kısmını araştırma ve geliştirmeye ayırdığında veya sermaye yatırımı yaptığında bugünü gelecekteki beklenen faydalar ile takas ediyor demektir. Bu bölümde daha önce belirttiğimiz gibi, en geniş anlamıyla *sermaye* zamanla diğer değerli mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılacak olan hali hazırda üretilmiş herhangi bir şeydir.

tüketici malları Mevcut tüketim için üretilen mallar.

Sermaye oluşumu bugünkü kazançları (faydaları) gelecekteki kazançlarla takas etme anlamına gelir. Bill ve Colleen gelecekte hoş bir ev inşa etmek amacıyla topladıkları kirazların ve güneş altında kestikleri kütüklerin ticaretini yapabilirler. Modern bir toplumda, sermaye malları üretmek için kullanılan kaynaklar **tüketici malları** -yani, cari tüketim için olan mallar- üretmek için de kullanılabilirdi. Ağır sanayi makinesi hiç kimsenin ihtiyacını doğrudan tatmin etmez, ancak, onu üretmek için gerekli olan kaynaklar ihtiyaçları doğrudan tatmin eden malların , örneğin gıda, giyim, oyuncakların üretimine veya golf kulüpleri hizmetlerine sunulabilirdi.

Sermaye her yerdedir. Yol bir sermayedir. Yol, bir kez inşa edildiğinde onun üzerinde araba kullanabiliriz veya mal ve hizmetleri onun üzerinde uzun yıllar taşıyabiliriz. Bir ev de sermayedir. Yeni bir imalat firması işe başlamadan önce bir kısım sermayeyi devreye sokmalıdır. Firmanın kullandığı binalar, ekipmanlar ve envanterler kendi sermayesinin içinde yer alır. Bu sermaye üretim sürecine katkıda bulunurken zaman içinde değerli hizmetler sağlar.

Bölüm 1'de, sermaye -pencereden görebileceğiniz yüksek gökdelenler, binalar, fabrikalar, evler, arabalar, kamyonlar, telefon hatları ve diğerleri- hakkında yeterince konuştuk. Bu sermayenin büyük bir kısmı önceki nesiller tarafından üretilmiş olup hala bugün değerli mallar ve hizmetler sağlamaya devam etmektedir, bugünkü neslin kaynaklarının donatımının bir kısmıdır. Her binayı, her yolu, her fabrikayı, her evi ve her otomobili veya kamyonu inşa etmek için toplum cari tüketim mallarını üretmede kullandığı kaynaklardan vazgeçmek zorundadır. Eğitim almak için harç ödemelisiniz ve bir süreliğine işgücüne katılmaktan vazgeçmelisiniz.

Sermayenin maddi olması gerekmez. Becerileri arttırmak veya eğitim almak amacıyla zamanı ve kaynakları harcadığınızda beşeri sermayeye-kendi insan sermeyeninize- yatırım yapıyorsunuz. Bu sermaye var olmaya devam edecek ve size gelecek yıllarda fayda sağlayacaktır. Bir yazılım şirketi tarafından üretilen bir bilgisayar programı tanesi 75 çent olan bir CD'de satılabilir, ancak onun maddi olmayan gerçek değeri programın kendi içeriğini oluşturan -bilgisayarları değerli kılan, zaman tasarrufu sağlayan- fikirlerdir. Bu da sermayedir.

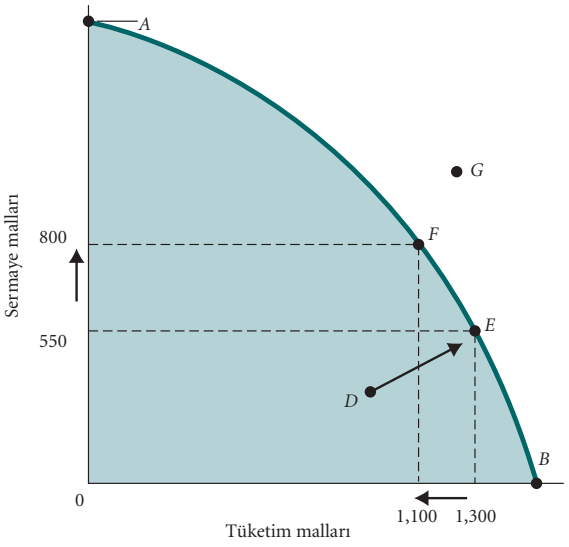
yatırım Yeni sermaye üretmek için kaynakları kullanma süreci.

Kaynakların yeni sermaye üretimi amacıyla kullanım süreci **yatırım** olarak adlandırılır. Günlük dilde *yatırım* kavramı ekseriyetle hisse senedi veya bono satın alma işini ifade eder. Ancak, ekonomide yatırım her zaman sermaye oluşumunu, yeni binalar satın almayı veya yenilerini yapmayı, ekipmanları, yolları, evler ve benzeri şeyleri ifade eder. Akıllı sermayeye yatırımı, bugünkü maliyetinden daha çok, gelecekte yarar sağlar. Örneğin bir ev almak için para harcadığınızda muhtemelen onun gelecekteki faydalarını değerlendirirsiniz. Yani, bugün aynı parayla satın alacağınız şeylerden sağlayacağınız faydanın daha fazlasını o evde yaşamaktan sağlamayı beklersiniz. Çünkü kaynaklar kıttır ve sermayeye yapılan her bir yatırımın fırsat maliyeti bükünki tüketimden vazgeçmektir.

Üretim Olanakları Eğrisi

üretim olanakları eğrisi (ÜOE) Bir toplumun tüm kaynakları etkin olarak kullanıldığında üretilebilecek mal ve hizmetlerin tüm bileşimlerini gösteren bir grafiktir.

Üretim olanakları eğrisi olarak adlandırılan basit grafik, fırsat maliyeti, kıtlık ve sınırlı seçimin prensiplerini açıklamaktadır. Üretim olanakları eğrisi (ÜOE) bir toplumun tüm kaynakları etkin bir biçimde kullanıldığında üretilebilecek olan mal ve hizmetlerin tüm bileşimlerini gösteren bir grafiktir. Şekil 2.5 hipotetik bir ekonomi için ÜOE'yi göstermektedir.



ŞEKİL 2.5
Üretim Olanakları Eğrisi
Bu eğri (ppf) ekonomik kavramları yansıtır. En önemlilerinden birisi fırsat maliyetidir. Daha fazla sermaye malı üretmenin fırsat maliyeti daha az tüketici malları üretmektir. E noktasından F noktasına harekette sermaye mallarının miktarı 550'den 800'e yükselir, ancak tüketim mallarının miktarı 1300'den 1100'e iner.

Grafiğin Y ekseninde, üretilen sermaye mallarının miktarını ve X ekseninde üretilen tüketim mallarının miktarını gösteriyoruz. Eğrinin solundaki (gölgeli alan) ve altındaki tüm noktalar bir toplumun mevcut veri kaynakları ve mevcut üretim teknolojisi altında üretebileceği sermaye ve tüketim mallarının bileşimlerini göstermektedir. Eğrinin sağındaki ve yukarısındaki noktalar, G noktası gibi, ulaşılamayacak bileşimleri gösterir. Eğer ekonomi grafik üzerindeki yalnızca A noktasında ise hiç tüketim malları üretmeyecek, tüm kaynaklar sermaye malları üretmede kullanılacaktır. Eğer ekonomi B noktasında ise tüm kaynaklarını tüketim malları üretimine atfetmekte olup sermaye malları üretimine kaynaklarını tahsis etmemektedir.

Tüm ekonomiler her tür malın bir kısmını üretirler ancak farklı ülkeler farklı şeyler üzerinde dururlar. 2005 yılında A.B.D.'de gayrisafi hasılanın yüzde 17.1'i yeni sermaye idi Cango'da bu rakam yüzde 7 iken, Japonya'da, geçmişten günümüze gayrisafi hasılanın yüksek bir payını, sermaye oluşturmaktadır. Japonya kendi üretim olanakları eğrisi üzerinde A noktasına, Congo B noktasına yakındır ve Birleşik Amerika Devletleri ikisi arasında bir yerde yer almaktadır.

Üretim olanakları eğrisi üzerindeki noktalar hem kaynakların tam istihdam edildiğini hem de üretim etkinliğini gösteren noktalardır (Bölüm 1'den etkin bir ekonominin insanların istediği mal ve hizmetleri en az maliyetle üreten bir ekonomi olduğunu hatırlayınız). Kaynaklar tam kullanılıyor ve israf yoktur. Diğer yandan, taralı alanın içinde yer alan noktalar kaynakların istihdam edilmediğini veya üretim etkinsizliğini göstermektedir. Şekil 2.5'de *D* noktasında üretim yapan bir ekonomi, örneğin, *E* noktasına hareket ederek daha fazla sermaye malları ve daha fazla tüketim malları üretebilir. Bu mümkündür, çünkü *D* noktasında kaynaklar tam istihdam edilmemekte veya etkin olarak kullanılmamaktadır.

İşsizlik 1930'lardaki Büyük Depresyon süresince A.B.D. ekonomisi sürekli bir işsizlikle karşı karşıya kaldı. Milyonlarca işçi işini kaybetti. 1933'te sivil işgücünün yüzde 25'i işsizdi. Bu rakam 1940'a kadar yüzde 14'ün üzerinde seyretti. Amerika Birleşik Devletleri'nde savunma harcamalarının artmasıyla milyonlarca iş yaratıldı. Haziran 1975'de, işsizlik oranı ilk defa 1930'dan bu tarafa yüzde 9 civarında oldu. Aralık 1982'de, işsizlik oranı yüzde 10,8'e çıktığında yaklaşık 12 milyon insan iş arıyordu. 2007'de bu rakam 7.1 milyondu.

İşgücünün istihdam edilmemesi (işsizlik) sermayenin de istihdam edilmemesi anlamına gelir. Ekonomik daralmalar veya durgunluklar süresince, endüstriyel tesisler eksik kapasite ile çalışırlar. Emek ve sermaye atıl (işsiz) olduğunda üretebileceğimizi üretemiyoruz demektir.

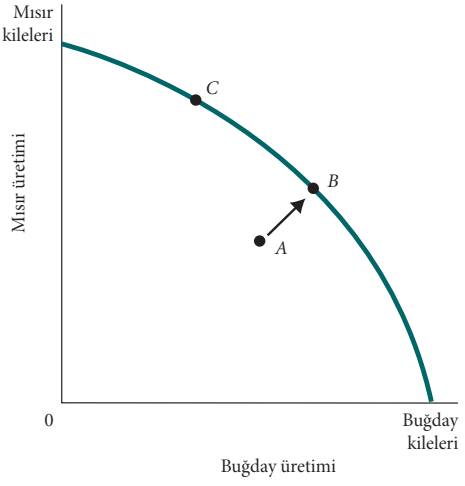
İşsizlik dönemleri Şekil 2.5'de D noktasında olduğu gibi *ÜOE*'nin içindeki noktaya tekabül etmektedir. D noktasından üretim sınırının üstüne hareket etmek kaynakların tam istihdama ulaşması anlamına gelir.

Etkinsizlik Bir ekonomi kendi toprağı, emeği ve sermaye kaynakları ile tam istihdamda çalışıyor olmasına rağmen hala kendi ÜOE' sinin içinde (Şekil 2.5'de D noktasında olduğu gibi) çalıyor olabilir. Kaynaklarını *etkin olmayan* biçimde kullanmaktadır.

İsraf ve yanlış yönetim bir firmanın kendi potansiyelinin altında çalışmasının sonuçlarıdır. Eğer bir pasta dükkânının sahibi iseniz ve un siparişi vermeyi unutursanız ne yapılacağını belirlemeye çalışırken işçileriniz ve fırınlarınız boş kalacaktır.

Bazen etkinsizlik özel firmaların yanlış yönetimi yerine ekonominin yanlış yönetiminden de kaynaklanabilinir. Örneğin, varsayınız ki, Ohio'da iklim ve toprağın mısır üretimi için en elverişli olduğunu ve Kansas'ta buğday için toprak ve iklimin en elverişli olduğunu varsayınız. Eğer Kongre Ohio çiftçilerinin topraklarının yüzde 50'sini buğday ekmeye ve Kansas çiftçilerinin yüzde 50'sinin topraklarını mısır ekmeye zorlayan bir kanunu onaylarsa ne mısır üretimi ne de buğday üretimi potansiyel değerlerine ulaşmayacaktır. Bu durumda ekonomi Şekil 2.6'da *ÜOE*'nin iç kısmında yer alan *A* noktasında olacaktır. Her bir eyaletin en şeyin üretiminde uzmanlaşmasına müsaade edildiğinde ekonomi Şekil 2.6'da *B* noktasına ulaşacaktır.

ŞEKİL 2.6
Tarımda Toprağın Yanlış Tahsisinden Kaynaklanan Etkinsizlik
Toplum sahip olduğu kaynakları etkinsiz biçimde kullanarak kendi ppf'i (A noktası) içerisinde kalabilir. Örneğin, eğer mısır üretimi için Ohio'nun iklimi ve toprağı ve buğday üretimi için de Kansas'ınkiler daha uygun iseler Kansas çiftçilerini mısır üretmeye ve Ohio çiftçilerini buğday üretmeye zorlayan bir kanun her iki ürünün daha az üretilmesine yol açacaktır. Bu durumda, toplum B noktası yerine A noktasında olacaktır.



Etkin Ürün Karması Etkin olmak için, bir ekonomi halkın istediğini üretmelidir. Bu ekonominin *ÜOE* üzerinde çalıştığı anlamına gelir, ekonomi *ÜOE*'nin doğru noktasında çalışmalıdır. Bu, *üretim etkinliği* yerine *çıktı etkinliği* olarak ifade edilir. Ekonominin kaynaklarının yüzde 100'nü et üretimine tahsis ettiğini ve et endüstrisinin en modern teknikleri kullanarak etkin bir biçimde çalıştığını varsayımız. Yine, toplumdaki herkesin vejetaryen olduğunu varsayınız. Sonuç (toplumun ürettiği eti diğer ülkede üretilen sebzelerle takas edememesi nedeniyle) kaynakların tamamının israf edilmesidir.

Şekil 2.6'daki *B* ve *C* noktaları üretim etkin ve tam istihdam noktalarıdır. Bununla birlikte, *B*'nin *C*'den daha çok veya daha az etkin olup olmadığı toplumun üyelerinin tercihlerine bağlıdır ve bu ÜOE üzerinde gösterilmemiştir.

Negatif Eğim ve Fırsat Maliyeti Gördüğümüz gibi, ÜOE üzerinde yer alan noktalar kaynakların tam istihdamını ve üretim etkinliğini temsil etmektedirler. Toplum bu eğri üzerinde yalnızca bir noktayı tercih edebilir (seçebilir). Çünkü toplumun tercihleri kaynakların kullanılabilirliği ve mevcut teknoloji ile sınırlıdır. Kaynaklar tam ve etkin olarak istihdam edildiklerinde toplum ancak tüketim mallarının üretimini azaltarak daha fazla sermaye malları üretebilir. İlave sermaye malının fırsat maliyeti vazgeçilen tüketim malları üretimidir.

Kıtlık gerçeği ÜOE'nin negatif eğimi ile açıklanmaktadır (Eğer eğimi incelemek isterseniz Bölüm 1'in Ek'ine bakınız). Şekil 2.5'te *E* noktasından *F* noktasına olan harekette sermaye üretimi 800–550=250 birim *artar*(pozitif değişme), fakat bu artış yalnızca kaynakların tüketim

malları üretiminden sermaye üretimine kaydırılması ile olur. Böylece, *B* noktasında *E* noktasına bir harekette, tüketim malları 1,300-1,100=200 birim azalır (negatif değişme).Eğrinin eğimi, sermaye mallarındaki değişmenin tüketici mallarındaki değişmeye oranı, negatiftir.

marjinal dönüşüm oranı (MRT) Üretim olanakları eğrisinin eğimi (ÜOE).

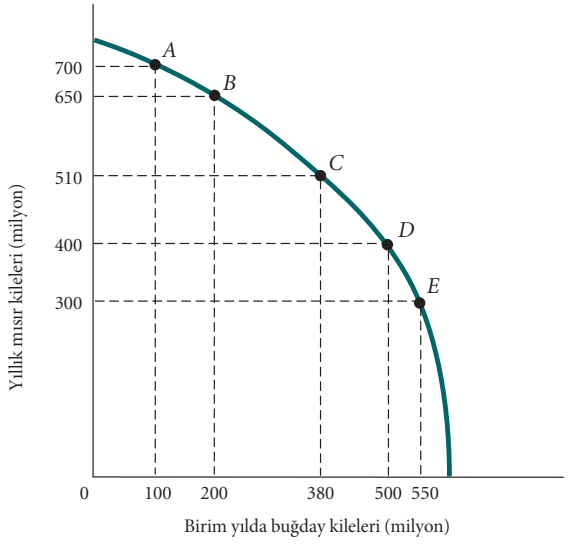
Toplumun üretim olanakları eğrisinin eğimi marjinal dönüşüm oranı (**marjinal rate of transformation MRT**) olarak adlandırılır. Şekil 2.5'te *E* ve *F* noktaları arasındaki MRT, basitçe sermaye mallarındaki değişmenin (pozitif bir sayı) tüketim mallarındaki değişmeye (negatif bir sayı) olan oranıdır.

Artan Fırsat Maliyeti Kanunu

ÜOE'nin negatif eğimi toplumun karşı karşıya olduğu iki mal arasındaki değişimi (değiş-tokuşu) gösterir. Eğrinin eğimi ve değiş-tokuş terimleri hakkında daha fazla şey öğrenebiliriz. Ohio ve Kansas'taki mısır ve buğday değiş-tokuşuna bakalım. Son yılda, Ohio ve Kansas birlikte 510 milyon kile mısır ve 380 milyon kile buğday ürettiler. Tablo 2.1 bu iki rakamı ve Ohio ve Kansas'ın birlikte üretecekleri mısır ve buğday üretiminin bazı hipotetik bileşimlerini göstermektedir. Şekil 2.7, Tablo 2.1'deki durumu göstermektedir.

TABLO 2.1 Ohio ve Kansas'ta Toplam Mısır ve Buğday Üretim Olanakları Şedülü

ppf üzerindeki nokta	Toplam Mısır Üretimi (Milyon Kile/yıl)	Toplam buğday Üretimi (Milyon Kile/yıl)
A	700	100
B	650	200
C	510	380
D	400	500
E	300	550



ŞEKİL 2.7 Ohio ve Kansas'ta Mısır ve Buğday Üretimi
Üretim olanakları eğrisi (ppf) kaynakları buğday üretiminden mısır üretimine doğru kaydırdığımızda mısır üretmenin fırsat maliyetinin arttığını göstermektedir. E noktasından D noktasına hareketle 50 milyon kile daha az buğday üretme pahasına 100 milyon kile ilave mısır elde ediyoruz. B noktasından A noktasına olan hareketle 100 milyon kile buğdaydan vazgeçerek ilave yalnızca 50 milyon kile mısır üretiyoruz. Mısırın kile başına maliyeti-kaybedilen buğdayla ölçülen- artmış bulunmaktadır.

Toplumun mısır talebinin dramatik olarak arttığını varsayınız. Bu durumda, çiftçiler muhtemelen ekim alınlarının bir kısmını buğday üretiminden mısır üretimine kaydıracaklardır. Bu kayma Şekil 2.7'de ÜOE üzerindeki *C* noktasından (mısır=510 ve buğday=380) B ve A noktalarına doğru bir hareket ile verilmektedir. Bu olurken, ilave mısır üretmek giderek daha zorlaşmaktadır. Mısır üretimi için en uygun toprak daha önce muhtemelen mısıra ve buğday için en uygun toprak daha önce muhtemelen buğdaya ayrılmıştı. Daha fazla mısır üretmeye çalışırken ilave üretim yapmak için toprak daha az uygun olacaktır. Buğday üretiminden daha fazla toprağı mısır üretimine aktarırken buğday üretiminden artan bir şekilde daha iyi olan toprağı alıyoruz. Diğer bir ifadeyle, buğday cinsinden ölçülen ilave mısırın fırsat maliyeti artmaktadır.

Tablo 2.1'de *E* noktasından *D* noktasına olan hareket sadece 50 milyon kile (550-500) buğdaydan fedakarlıkta bulunarak 100 milyon kile (400-300) mısır üretebileceğimizi göstermektedir. Yani, her bir kile buğdaya karşılık 2 kile mısır elde ederiz. Ancak, toprağın mısır üretme kabiliyetini daha önceden zorladığımız için daha fazla mısır üretmek daha güç olmak-

ta ve fırsat maliyeti artmaktadır. *B* noktasından *A* noktasına hareket ederek, 100 milyon kile (200-100) buğdaydan vazgeçme karşılığında yalnızca 50 milyon kile (700-650) mısır elde ederiz. Her bir kile buğday için, şimdi yalnızca yarım kile mısır elde ediyoruz. Bununla birlikte, eğer buğday için talep önemli bir oranda artarsa ve ÜOE boyunca sol yukarıdan sağ aşağıya doğru hareket edersek buğday üretimi giderek daha güç olacak ve mısır cinsinden buğdayın fırsat maliyeti artacaktır. Bu *artan fırsat maliyeti kanunudur*.

Daha önce tartıştığımız, bir adada kütük ve gıda üretimi yapan Colleen ve Bill örneğini düşünürsek tanımlanan üretim olanaklarının oldukça basit olduğunu hatırlayacaksınız. O örnekte, problemi daha basitleştirmek için sabit fırsat maliyeti varsayımı altında negatif eğimli bir doğru çizdik (*lineer ÜOE*). Gerçek bir ekonomide, *ÜOE*'nin Şekil 2.5'te görüldüğü gibi olması beklenir.

Üretim olanakları eğrisi sadece soyut bir durum olmasına rağmen, *ÜOE* bu kitabın geri kalan kısmı boyunca kullanacağımız birçok kavramı açıklar: *kıtlık, işsizlik, etkinsizlik, fırsat maliyeti, artan fırsat maliyeti kanunu, ekonomik büyüme ve ticaretin sağlanan kazançlar*.

ÜOE'nin mevcut tarımsal teknoloji tarafından empoze edilen sınırlamalar dahilinde uygun seçimleri temsil ettiğini hatırlamak önemlidir. Uzun dönemde, teknoloji ilerleyebilir ve bu gerçekleştiğinde *ekonomik büyüme* olur.

ekonomik büyüme
Ekonominin toplam çıktısındaki artıştır. Büyüme toplum yeni kaynaklara sahip olduğunda veya mevcut kaynakları kullanarak daha fazla üretmeyi öğrendiğinde olur.

Ekonomik Büyüme

Ekonomik büyüme bir ekonominin toplam çıktısındaki artış ile ifade edilmektedir. Ekonomik büyüme toplum yeni kaynaklar edinmesi veya mevcut kaynaklarla daha fazla üretmeyi öğrenmesi durumunda ortaya çıkar. Yeni kaynaklar daha fazla işgücü veya sermaye stokundaki artış anlamına gelir. Üretim, yeni makine ve ekipmanların (sermaye) kullanımı işçilerin verimliliğini arttırır. (bir adama kürek veriniz ve daha büyük bir çukur açabilir, ona bir ekskavatör verin ve vay be). Verimlilikteki artış teknolojik değişmeden ve *innovasyondan* (yenilik), daha etkin yeni üretim tekniklerinin bulunması ve kullanımından da kaynaklanabilir.

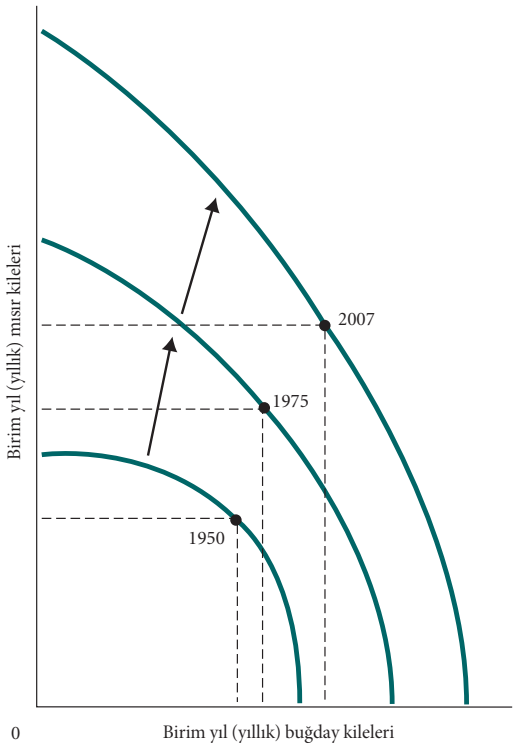
Geçmiş son bir kaç on yılda A.B.D.'nin tarımsal verimliliği dramatik olarak arttı. Tarım Departmanı tarafından toplanan veriye dayalı olarak düzenlenen Tablo 2.2, 1930'ların sonundan bu tarafa dekar başına mısır üretiminin beş kat arttığını buna karşın bunu üretmek için gerekli olan işgücünün önemli oranda azaldığını göstermektedir. Buğday üretiminde de verimlilik arttı, ancak bu artış daha az oldu. İşgücü gereksinimleri yüzde 90 azalırken dekar başına çıktı üç kattan daha fazla arttı. Bu artışlar daha etkin tarımsal tekniklerin kullanımının, daha fazla ve daha iyi sermaye (traktörler, biçerdöverler ve diğer ekipmanlar v.s.) kullanımının ve bilimsel bilgideki ilerlemenin ve teknolojik değişmenin (hiprid tohumlar, gübreler v.s.) sonucu olarak ortaya çıktı. Şekil 2.8'de gördüğünüz gibi bu iyileşmeler ÜOE'yi yukarı ve sağa doğru kaydırır.

TABLO 2.2 A.B.D.'de Mısır ve Buğday Üretiminde Artan Verimlilik, 1935-2007

	Mısır		Buğday	
	Dönüm Başına Verim (Kile)	Her 100 Kile Başına Düşen Emek Saati	Dönüm Başına Verim (Kile)	Her 100 Kile Başına Düşen Emek Saati
1935–1939	26.1	108	13.2	67
1945–1949	36.1	53	16.9	34
1955–1959	48.7	20	22.3	17
1965–1969	78.5	7	27.5	11
1975–1979	95.3	4	31.3	9
1981–1985	107.2	3	36.9	7
1985–1990	112.8	NA[a]	38.0	NA[a]
1990–1995	120.6	NA[a]	38.1	NA[a]
1998	134.4	NA[a]	43.2	NA[a]
2001	138.2	NA[a]	43.5	NA[a]
2006	145.6	NA[a]	42.3	NA[a]
2007	152.8	NA[a]	40.6	NA[a]

[a]Veri mevcut değil.

Kaynak: U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, Agricultural Statistics, Crop Summary. www.ers.usda.gov, *August 2007.*



ŞEKİL 2.8 Ekonomik Büyüme ÜOE'yi Yukarı ve Sağa Kaydırır

Verimlilik artışları hem mısır hem de buğday üretmede A.B.D.'nin becerisini arttırdı. Tablo 2.2'de görüldüğü gibi mısır üretimindeki verimlilik artışları buğday üretiminden daha fazladır. Bu durumda, ppf'in kayması paralel değildir.

Not: Eğer mısır ve buğday üretimindeki emek ve toprağın miktarı değişirse de ppf kayar. Burada verimlilikteki artışı vurgulamamıza rağmen yıllar arasındaki gerçek kayma kısmen emek ve toprak miktarındaki değişmeler nedeniyledir.

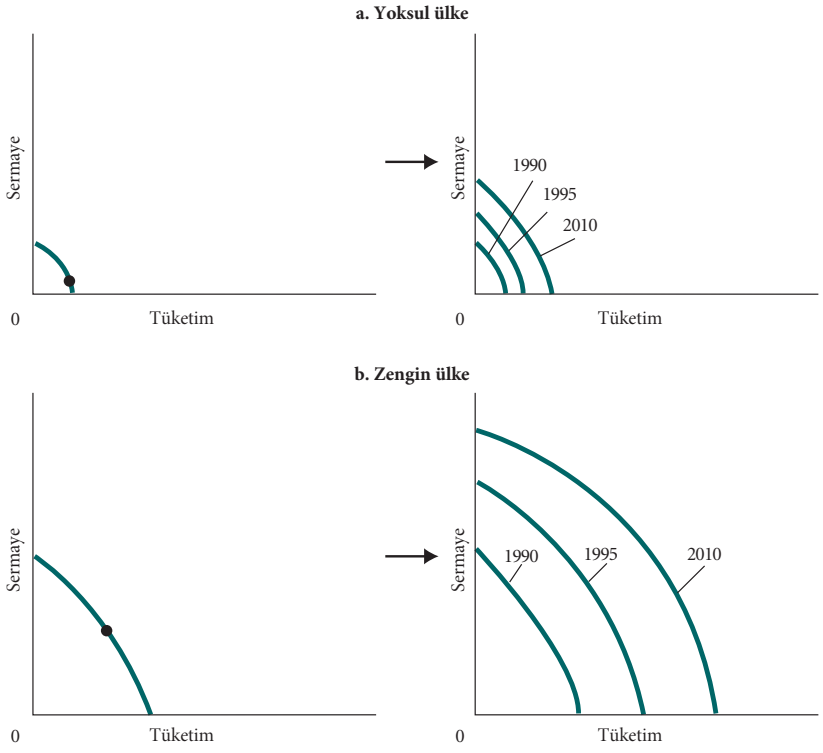
Büyümenin Kaynakları ve Yoksul Ülkelerin İkilemi Ekonomik büyüme birçok faktörden kaynaklanır, bunların en önemlilerinden ikisi sermaye birikimi ve teknolojik ilerlemelerdir. Yoksul ülkeler için sermaye, birinci derecede önemlidir. Bu ülkeler etkin çalışan endüstrileri geliştirmek için zorunlu iletişim ağları ve ulaşım sistemlerini kurmalıdırlar. Onlar tarım sektörlerini geliştirmek için de sermaye mallarına ihtiyaç duymaktadırlar.

Sermaye mallarının yalnızca tüketici mallarından fedakarlıkta bulunma pahasına üretildiklerini hatırlayınız. Aynı şey teknolojik ilerleme için de söylenebilir. Teknolojik ilerlemeler kaynakları kullanan araştırma ve geliştirme faaliyetleri sonucu ortaya çıkar. Sermaye malları üretmek-yol inşaa etmek, traktör veya imalat tesisi- ve yeni teknolojiler geliştirmek için kullanılan kaynaklar tüketim mallarının üretiminde de kullanılabilirdi.

Ülkenin nüfusunun büyük bir kısmı çok yoksul olduğunda kaynakları tüketim mallarının (gıda ve giyim gibi) üretiminden alıkoymak çok zordur. İlaveten, bazı ülkelerde, yerel endüstrilere yatırım yapmak için yeterince varlıklı olan insanlar ülkedeki politik istikrarsızlık nedeniyle dış ülkelerde yatırım yapmayı tercih edebilirler. Sonuç olarak, sermaye üretimi için gelir yaratmak ekseriyetle yoksul ülkelerin hükümetlerine düşer.

Tüm bu faktörler zengin ve fakir ülkeler arasındaki açığın büyümesine katkı yapmaktadırlar. Bu durumu Şekil 2.9 ÜOE yardımı ile göstermektedir. Sol tarafta, zengin ülke üretiminin büyük bir kısmını sermaye malı üretemeye atfederken fakir ülke büyük oranda tüketim malları üretmektedir. Sağ tarafta, zengin ülkenin ÜOE' sinin yukarı doğru ve giderek daha hızlı bir şekilde kaydığını görmektesiniz.

Az gelişmiş ülkelerde işçilerin pozisyonlarına göre sermaye mallarının ve teknolojik gelişmelerin önemi Robert Jensen'in Güney Hindistan'ın Sanayi konulu çalışması ile açıklanabilir. Geleneksel telefonlar direkler ve tellere büyük yatırımlar yapmayı gerektirir, sonuç olarak, birçok az gelişmiş yerler kara hatlarından yoksundurlar. Mobil telefonlar, diğer yandan, daha az pahalı yatırım gerektirirler, böylece, birçok yerde, insanlar telefonları olmadan doğrudan cep telefonlarına geçmişlerdir. Jensen, küçük balıkçı kasabalarında cep telefonlarının kullanılışı balıkçılara avladıkları balıkların nerede satılacaklarını belirlemede ve dolayısıyla balık israfında azalmaya ve elde ettikleri karlarda artışa yol açtığını ortaya koymuştur. Yeni iletişim teknolojisinin gelişmeye yardım etme yeteneği zamanımızın en heyecan verici özelliklerinden birisidir.(Bakınız Robert Jensen, "The Digital Provide: Information Technology, Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector," *Quarterly Journal of Economics*, August 2007, 879–924.)



ŞEKİL 2.9 Sermaye Malları ve Fakir ve Zengin Ülkelerde Büyüme

Zengin ülkeler fakir ülkelerden daha kolayca kaynaklarını sermaye malları üretmeye atfederler ve daha fazla kaynak sermaye üretimine akar, daha hızlı ekonomik büyüme olur. Böylece, fakir ve zengin ülkeler arasındaki açık zamanla büyür.

İktisadi Problem

Tüm ekonomik sistemlerin karşı karşıya kaldıkları üç temel soruyu hatırlayınız: (1) Ne üretilecek? (2) Nasıl üretilecek? ve (3) Kim için üretilecek?

Bill adada yalnız olduğunda, bu soruları cevaplayan mekanizma basitti. İhtiyaçlarını ve tercihlerini düşündü ve adanın kaynakları, kendi yetenekleri ve zaman tarafından konulan sınırlamalara baktı ve kararlarını verdi. Bill işini kurarken mevcut zamanının daha çok veya daha az bölerek, mevcut kaynakları çok basitçe tahsis etti, Çıktının dağılımı mevzu bahis değildi. Çünkü Bill toplumun kendisiydi, çıktının tamamını aldı.

Ekonomiye daha fazla insanı dahil ettiğimizde- Colleen durumu- bütün her şey değişti. Adada Colleen ile kaynak tahsisi yalnızca iki kişinin zamanlarını nasıl harcayacakları değil kimin ne yaptığını da içerir ve şimdi iki ihtiyaç ve tercih seti vardır. Eğer Bill ve Colleen kendi alanlarına giderlerse ve kendine yeterli iki ayrı ekonomi oluştururlarsa, kayıp edilmiş bir potansiyel olacaktır. İki kişi birlikte hareket ettiklerinde her birinin tek başına yaptığından daha fazlasını yapabilir. Uzmanlaşmak için farklı becerilerde karşılaştırmalı üstünlüklerini kullanabilirler. İşbirliği ve koordinasyon başka türlü mümkün olmayacak kazançları arttırabilir.

Toplum milyonlarca insanı kapsadığında koordinasyon ve işbirliği problemi çok büyük olur, ancak kazanç potansiyeli de büyüktür. Karmaşık büyük ekonomilerde, uzmanlaşma insanların daha detaylı olarak farklı işlerde çalışmalarıyla vahşice olabilir.

Modern endüstriyel bir toplumda işbirliği ve koordinasyonun büyüklüğünü hayal etmek hemen hemen mümkün değildir. Ancak, etkinsizlik ve durgunluk durumunda bazen bir şeyin ekonomik sistemleri halkın istediği mal ve hizmetleri üretmeye doğru yönlendirdiği görülür. Kıt kaynaklar veri iken, karmaşık büyük toplumlar ekonomik sistemlerin üç ana problemini nasıl cevaplandırırlar? İşte bu ekonomik problem bu kitabın konusunu teşkil etmektedir.

Ekonomik Sistemler

Ekonomik problemleri bildiğiniz için, şimdi farklı ekonomik sistemlerin bu üç ana problemi nasıl cevaplandırdıklarını açıklayabiliriz.

İkinci Dünya Savaşından sonra Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Biriliği (SSCB) ve A.B.D arasındaki uzun mücadelede, otoriter politik sistemlerin oldukça yüksek merkezi ve hükümetçe kontrol edilen ekonomik sistemlerle el ele oldukları konusunda genel bir görüş vardı. Çin'deki son zamanlardaki yüksek büyüme ve Çin ekonomisinin yapısı bu ilişki hakkında bir kısım tartışmalar yarattı.

Çin özel sermaye ve girişimciliğin çekim merkezi ve dünyada en hızlı büyüyen ekonomilerden birisi oldu. Son on yılda Çin iki rakamlı (çift haneli) büyüme oranına sahiptir. Çin'in milli geliri 2001-2004 arasında yaklaşık yüzde 50 artış gösterdi. 2005 yılının Temmuz ayında Amerika Birleşik Devletleri'ne Çin 21 milyar dolarlık mal ve hizmet satarken, A.B.D. yalnızca 3.4 milyar dolarlık mal ve hizmeti Çin'e sattı. Çin'in politik sistemi hala yüksek oranda kontrol edilirken, ekonomi serbest piyasa sisteminin özelliğine sahiptir. Heyecan verici yeni şey ekonomik ve politik sistemler arasındaki bağıntıların daha iyi anlaşılmasıdır.

Kumanda ekonomileri

Saf **kumanda ekonomisinde** temel ekonomik sorunlar merkezi hükümet tarafından cevaplandırılır. Devlet işletmelerinin hükümet sahipliği ve merkezi planlamanın kombinasyonu vasıtasıyla hükümet ya doğrudan ya da dolaylı olarak üretim hedeflerini, gelirleri ve fiyatları belirler.

Kumanda ekonomisi Merkezi hükümetin üretim hedeflerini, gelirleri ve fiyatları doğrudan veya dolaylı olarak belirlediği bir ekonomi.

Merkezi planlamanın aşırılıkları reddedilirken,"piyasaların tüm problemleri çözme" fikri de doğru değildir. Gerçek tartışma hükümete sahip olup olmadığımız hakkında değil, ekonomide devletin (hükümetin) rolü ve büyüklüğünün sınırlandırılmasına ilişkin tartışmadır. Bu kitabın ana temalarından birisi, hükümet müdahalesinin, teoride, etkinliği artırabileceği ve ülkenin kaynaklarının adil dağılımını sağlayabileceğidir. Aynı zamanda, fonksiyonlarını iyi bir şekilde yerine getirmeyen bir hükümet teşvikleri (istekleri) bozabilir, ekonomik yıkıma yol açabilir ve toplumun kaynaklarının israf edilmesine neden olabilir.

Bırakınız-Yapsınlar Ekonomileri: Serbest Piyasa

Kumanda ekonomisinden spektrumun zıt yönünde olan bırakınız-yapsınlar ekonomisidir. Fransızcadan tercüme edilen *bırakınız-yapsınlar* kavramı "yapılmasına [onlara] izin vermek" ekonomiye hükümet müdahalesinin hiç olmamasını ifade eder. Bu tür bir ekonomide, bireyler ve firmalar herhangi bir merkezi emir veya düzenleme olmaksızın kendi öz çıkarlarının peşimdedirler, milyonlarca bireyin toplamının kararları nihai olarak tüm temel ekonomik çıktıları belirler. Bırakınız-yapsınlar sistemi vasıtasıyla temel sorulara cevap veren merkezi kurum **piyasadır**. Ekonomi dilinde piyasa alıcıların ve satıcıların mal ve hizmet değişimi yaptıkları ve etkileşim içinde oldukları bir kurumdur.

Bırakınız-yapsınlar ekonomisi Fransızcada (onların)" bir şey yapmaya müsaade etmek". bireylerin ve firmaların herhangi bir merkezi yönlendirme ve regülasyon olmaksızın kendi çıkarları peşinde oldukları bir ekonomi.

piyasa Alıcı ve satıcıların karşılıklı olarak etkileşim içinde olduğu ve mal ve hizmet değişiminde bulundukları kurum.

Her hangi bir piyasada alıcılar ve satıcılar arasındaki etkileşimler basitten karmaşığa doğru sıralanır. Yerli Amerikalılarla ticaret yapmak isteyen Kuzey Amerika'nın Ortabatısı'nın ilk kaşifleri mallarını merkezi bir yere getirerek basitçe onlarla ticaret yaptılar. Bugün dünya gelelinde ticaret Web (World-Wide Web) ile devrim yaşıyor. Maine taşrasında bir mücevher yapımcısı Web üzerinden dijital fotoğraflar vasıtasıyla mamullerini sergileyebilir. Satın alıcılar siparişlerini girebilirler veya teklif ver edebilirler ve kredi kartı ile ödeyebilirler. E Bay gibi firmalar bilgisayarları başında oturan on binlerce alıcı ve satıcıların dünya genelindeki etkileşimlerini kolaylaştırmaktadırlar.

Kısaca:

> Bazı piyasalar basit diğerleri karmaşıktır, fakat tüm piyasalar alıcıları, satıcıları ve değişimi kapsarlar. Serbest piyasa ekonomisinde (bırakınız-yapsınlar) alıcıların ve satıcıların davranışı ne üretileceğini, nasıl üretileceğini ve kimler için üretileceğini belirler.

Takip eden bölümler piyasa sistemlerini daha ayrıntılı olarak ortaya koymaktadırlar. bununla birlikte, burada onlara hızlıca bir göz atmak yaralı olacaktır.

Tüketici egemenliği Serbest, düzenlenmemiş bir piyasada eğer arz edici (üretici/satıcı) kar ederse mal ve hizmetler üretilir ve satılırlar. Basit anlamıyla, kar etmek üretilen mal ve hizmetleri, onların üretim maliyetlerinden daha fazlaya satmak demektir. Sattığınız ürünü hiç kimse almak istemedikçe kar edemezsiniz. Bu mantık **tüketici egemenliği** kavramını gündeme getirir. Herhangi bir serbest piyasa siteminde bulunan ürün karması sonuçta, ürünleri "satın almak" veya "almamak" isteyen tüketicilerin zevkleri ve tercihleri tarafından dikte edilirler.

tüketici egemenliği Tüketiciler neyi satın alacaklarına (veya almayacaklarına) ilişkin seçimleri, sonuçta tüketicilerin ne üretileceğini (veya üretilmeyeceğini) üreticilere dikte etme fikridir.

Tüketicinin taleplerine göre işletmeler yükselir veya düşerler. Merkezi bir plan veya emir zorunlu değildir.

Bireysel Üretim Kararları: Hür (Serbest) Teşebbüs Serbest piyasa sisteminde, bireysel üreticiler, ürünlerinin ve hizmetlerinin üretiminin nasıl koordine ve organize edileceğini belirlemek zorundadırlar. Küçük bir ayakkabı tamir dükkanının sahibi gereken ekipmanı, malzemeyi kendi alır ve fiyatları belirler. Büyük bir şirkette, birçok insan birçok şekilde üretim sürecini planlamada yer alır. Şirket planlaması kumanda ekonomisindeki planlamaya benzer. Serbest piyasa ekonomisinde, üreticiler küçük veya büyük olabilirler. El sanatları yapan bir kimse bir iş olarak onları satmaya başlayabilir, bilgisayarlarda iyi olan bir kimse Web siteleri tasarım eden bir işe başlayabilir. Daha geniş bir ölçekte, mobilya tasarım ediciler grubu daha büyük bir portföyü bir araya getirerek, bir kaç milyon dolara yükseltebilirler ve daha büyük bir iş başlatabilirler. Microsoft, Mitsubishi ve Intel gibi büyük şirketlerin her birisi her yıl onlarca milyar dolarlar değerinde ürün satarlar. Firmalar büyük ve küçük olsun, üretim kararları piyasa ekonomisinde kendi algıladıkları çıkarları doğrultusunda hareket eden ayrı özel organizasyonlar tarafından yapılırlar.

serbest teşebbüs Kararları araştırmada bireylerin özel işletmeler kurma ve çalıştırma özgürlüğü.

Piyasa sistemi ekseriyetle serbest piyasa sistemi olarak adlandırılır. **Hür teşebbüs** bireylerin kar amaçlı özel işletmeler (işler) kurma (başlatma) özgürlüğü anlamına gelir. Çünkü yeni işletmeler üretime geçmeden önce sermaye yatırımları gerektiriri, yeni bir işi başlatmak risk içerir. Talebi olan bir ürünü üreten iyi bir işletme muhtemelen başarılı olur, kötü giden bir işletme veya şimdi veya gelecekte az talebi olan bir ürünü üreten bir işletme muhtemelen başarısız olur. Yeni üretim tekniklerinin ve yeni ürünlerin kendi kullanım yollarını bulmaları serbest teşebbüs vasıtasıyla olur.

Serbest piyasa sisteminin savunucuları hür teşebbüsün daha etkin üretime yola açacağını ve tüketici tercihindeki değişmelere ve farklılığa daha iyi cevap vermeye neden olacağını ileri sürmektedirler. Eğer bir üretici etkinsiz bir şekilde üretim yaparsa, rakiplerin mücadelesi karşısında piyasadan çekilecektir. Böylece, serbest piyasa ekonomisinde, rekabet üreticileri daha etkin üretim teknikleri kullanmaya zorlar. Sonuçta ürününün nasıl üretileceğini dikte eden rekabettir

Çıktının Bölüşümü Serbest piyasa sisteminde, çıktının bölüşümü -kimin ne alacağı- bağımsız bir şekilde (merkezi olmayan) belirlenir. Bir hanehalkının alacağı miktar onun gelirine ve servetine bağlıdır. *Gelir* hanehalkının her yıl için kazandığı miktardır. Gelir çeşitli biçimlerde olabilir: ücretler, maaşlar, faiz ve benzeri. *Servet* hane halkının tasarruf veya miras yoluyla sahip olduğu geçmiş gelirinin birikimli miktarıdır

Gelir, ücret karşılığı çalışmadan dolayı elde edilir ve kısmen bireysel tercih tarafından belirlenir. Eğer çalışma nedeniyle vazgeçtiğiniz şeyi karşılamada piyasadaki ücretler (ve bunların satın alabileceği mal ve hizmetler) yeterliyse, ücret karşılığında mevcut olan bir işte çalışırsınız.. Boş zamanımızın da kesinlikle bir değeri vardır. Daha fazla eğitim alarak veya çalışma yaparak gelirinizi daha da yükseltebilirsiniz. Ancak, eğer kimsenin istemediği bir beceriyi kazanırsanız *gelirinizi arttıramazsınız*.

Fiyat Teorisi Serbest piyasa sisteminde ana koordine edici mekanizma fiyattır. Fiyat satılan ürünün birim değeridir ve toplumun ödemeye razı olduğu durumu yansıtır. Bir ürünün üretim maliyetinin ne olacağını belirleyen girdilerin - emek, toprak ve sermaye-. fiyatlarıdır. Değişik türlerdeki emeğin fiyatları veya ücret oranları farklı işlerde veya mesleklerde çalışmanın ödüllerini belirler. Bağımsız kararların çoğu fiyatların ve maliyetlerin tartımını içeren piyasa ekonomisinde alınır, böylece, ekonomik teorinin büyük bir kısmının fiyatları etkileyen ve belirleyen faktörler üzerine yoğunlaşması sürpriz değildir. Bu *mikroekonomik teorinin* ekseriyetle niçin *fiyat teorisi* olarak adlandırıldığını ortaya koymaktadır.

Özetle:

> Serbest piyasa sisteminde, temel ekonomik sorular merkezi hükümet planı veya direktiflerinin yardımı olmaksızın cevaplandırılmaktadırlar. Serbest piyasada "serbest" olan sistemin dışarıdan müdahale olmaksızın kendi başına çalışmasına bırakılmasıdır. Kendi öz çıkarları peşinde koşan bireyler işletmelerini kuracak ve insanların istediği mal ve hizmetleri üreteceklerdir. Diğer bireyler becerilerini arttırıp arttırmamaya, çalışıp çalışmamaya ve satın alıp almamaya, satıp satmamaya, kazandıkları geliri tasarruf veya yatırım veya yapıp yapmamaya karar vereceklerdir. Temel koordine edici mekanizma fiyattır.

Karma Sistemler, Piyasalar, ve Hükümetler

Kumanda ekonomileri ve bırakınız-yapsınlar ekonomilerinin salt (saf) biçimleri arasındaki farklar oldukça büyüktür. Gerçekten, bu salt biçimler dünyada mevcut değildir, bütün gerçek sistemler bir manada "karmadırlar". Yani hükümetin önemli rol oynadığı bu ekonomilerde bireysel işletme ve bağımsız seçim vardır.

Aksine, hükümet müdahalesi ve düzenlemesi olmayan piyasa ekonomisi yoktur. Amerika Birleşik Devletleri temelde serbest piyasa ekonomisidir, fakat 2007'deki hükümet satın alımları ülkenin toplam üretiminin yüzde 19.4'nü oluşturmaktadır. Birleşik Devletlerdeki Hükümetler (yerel, eyalet ve federal) tüm işgücünün yaklaşık doğrudan yüzde 16'sını (askeri de ihtiva eden) istihdam etmektedirler. Onlar, vergileme ve sosyal refah harcamaları vasıtasıyla geliri de yeniden dağıtmakta ve birçok ekonomik aktiviteyi düzenlemektedirler.

Bu kitabın ana temalarından birisi ve ekonomide gerçekten, serbest, düzenlenmemiş piyasaların avantajları ve hükümet müdahalesi arzusu arasındaki gerilimdir. Serbest piyasaların savunucuları, bu piyasaların kendi hallerine bırakıldıklarında en iyi şekilde çakışacaklarını ileri sürerler. Onlar, yalnızca halkın istediği şeyi üretirler, alıcısı olmayan satıcılar piyasadan çıkarlar. Rekabet firmaları en etkin üretim tekniklerini kabul etmeye zorlar. Ücret farklılıkları halkı ihtiyaç duyulan yetenekleri kazanmaya sevk eder. Rekabet hem üretim tekniklerinde hem de ürünlerde yeniliğe (innovasyona) neden olur. Sonuç kalite ve çeşitliliktir, ancak piyasa sistemleri de problemlere sahiptirler. Hatta serbest piyasa sisteminin kuvvetli savunucuları piyasa sistemlerinin mükemmel olmadıklarının farkındadırlar. İlk, serbest piyasalar her zaman insanların istedikleri mal ve hizmetleri en az maliyetle üretmezler- etkinsizlikler vardır. İkincisi, ödüller (gelirler) adil olmayan biçimde dağılabilir ve bazı gruplar dışlanabilirler. Üçüncüsü, işsizlik ve enflasyon dönemleri düzenlilik içinde tekrar edebilir.

Birçok insan bu problemleri hükümet müdahalesinin nedenleri olarak gösterebilir. Gerçekten, bazı problemler için hükümet müdahalesi tek çözüm olabilir. Ancak, hükümet kararları bizim dışımız muhtemelen kendi çıkarları doğrultusunda hareket eden insanlar tarafından yapılırlar. Hükümetlerden ekonominin işlerliğinin iyileştirilmesi istenirken, onların bunu yapacaklarına dair bir garanti de yoktur. Piyasalar mükemmel bir biçimde etkin ve adil kaynak dağılımını sağlamada nasıl başarısız olurlarsa hükümetler de sorunların giderilmesinde başarısız olabilirler. Bu kitap boyunca çok defa bu tartışmaya geri döneriz.

İleriye Bakış

Bu bölüm ekonomik problemi detaylı olarak ortaya koydu. Tüm ekonomik sistemlerin cevaplandırması gereken soruları özetledik. Ekonomik sistemlerin iki türünü çok geniş olarak tartıştık. Gelecek bölümde, piyasa sistemlerinin çalışma yöntemini analiz ediyoruz.

ÖZET

1. Her toplum önceki nesiller ve doğa tarafından sağlanan kaynakları kullanışlı biçime dönüştürmede bazı sistem ve süreçlere sahiptirler. Ekonomi bu sürecin ve onun sonuçlarının bir incelemesidir.
2. *Üreticiler kaynakları talep eden ve onları kullanılabilir ürünlere veya çıktılara dönüştüren birimlerdir.* Özel firmalar, hanehalkları ve hükümetler, bunların hepsi bir şey üretirler.

KITLIK, SEÇİM VE FIRSAT MALİYETİ s. 26

3. Tüm toplumların *üç temel soruyu* cevaplandırmaları gerekir. Ne üretilecek? Nasıl üretilecek? Kim için üretilecek? Bu üç soru ekonomik problemi oluşturur.
4. Adada tek başına yaşayan bir kimse karmaşık toplumların verdiği aynı temel kararları vermek zorundadır. Toplum bir kişiden daha fazla kimseyi içine aldığında dağıtım, işbirliği, uzmanlaşma soruları gündeme gelir.
5. Tüm toplumlarda insan ihtiyaçlarına oranla kaynakların kıt olması nedeniyle kaynakları bir mal ve hizmeti üretiminde kullanmak o kaynakların diğer başka bir mal ve hizmeti üretiminde kullanılmaması anlamına gelir. Bu *fırsat maliyeti kavramı* ekonomiyi anlamanın ana unsurunu teşkil eder.
6. Gelecekte fayda sağlayacak olan *sermaye malları* üretiminde kaynakları kullanmak, *tüketici malları* üretmede bugün bu kaynakları kullanmamak anlamına gelir.
7. Bir birey veya ülke malları üretmede diğerinden mutlak olarak daha etkin olsa dahi eğer taraflar *karşılaştırmalı avantaja* sahip oldukları malların üretiminde uzmanlaşırlarsa tüm taraflar bundan kazançlı çıkacaktır.

8. *Üretim olanakları eğrisi* (ÜOE) bir toplumun tüm kaynaklarını etkin olarak kullanabilmesi durumunda üretebileceği tüm malların ve hizmetlerin bileşimlerini gösteren bir grafiktir. ÜOE önemli ekonomik kavramları içerir: kıtlık, işsizlik, etkinsizlik, artan fırsat maliyeti ve ekonomik büyüme.
9. Ekonomik büyüme ya toplumun daha fazla kaynağa sahip olması ya da mevcut kaynaklarla daha fazla üretmeyi öğrenmesi ile ortaya çıkar. Verimlilikteki artış ilave sermayeden veya yeni ve daha etkin üretim tekniklerinin bulunması ve uygulamasından kaynaklanabilir.

EKONOMİK SİSTEMLER *s. 38*

10. Bazı modern toplumlarda hükümet bu üç soruyu cevaplandırmada büyük bir rol oynar. Salt kumanda ekonomilerinde, merkezi otorite doğrudan veya dolaylı olarak üretim hedeflerini, gelirleri ve fiyatları belirler.
11. *Bırakınız-yapsınlar ekonomisi* herhangi bir merkezi direktif veya düzenleme olmaksızın bireylerin bağımsız olarak kendi öz çıkarları peşinde koştukları ve sonuçta tüm temel ekonomik kararları belirledikleri bir ekonomidir.
12. Piyasa alıcı ve satıcıların etkileşim içinde oldukları ve ticaretle meşgul oldukları bir kurumdur. Bazı piyasalar basitçe yüz yüze mal ve hizmet alım ve satımını içerirken diğerleri ekseriyetle büyük mesafeler ve elektronik araçların kullanımıyla karmaşık işlemleri içerirler.
13. Salt (saf) planlı ekonomiler ve salt bırakınız-yapsınlar ekonomileri yoktur. Tüm ekonomiler karma ekonomidirler. Merkezi planlı ekonomilerde bireysel işletme, bağımsız tercih ve göreceli olarak serbest piyasalar vardır. Yine Amerika Birleşik Devletleri'nde olduğu gibi piyasa ekonomilerinde önemli boyutta hükümet müdahalesi vardır.
14. Ekonomideki en önemli tartışmalardan birisi serbest ve düzenlenmemiş piyasaların avantajları ile ekonomiye hükümet müdahalesi arzusu arasındaki gerilim etrafında devam eder. Serbest piyasalar halkın istediğini üretirler ve rekabet firmaları etkin üretim tekniklerini kabul etmeye zorlar. Serbest piyasalarda etkinsizlik ve eşit olmayan gelir dağılımı ve düzenli enflasyon ve işsizlik dönemleri olduğunda hükümet müdahalesi ihtiyacı doğar.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

mutlak üstünlük, *s. 29*
sermaye, *s. 25*
kumanda ekonomisi, *s. 39*
karşılaştırmalı üstünlük, *s. 29*
tüketici malları, *s. 32*
tüketici egemenliği, *s. 39*
ekonomik büyüme, *s. 36*
üretim faktörleri (*veya* faktörler), *s. 25*
hür teşebbüs, *s. 40*
girdiler veya kaynaklar, *s. 26*
yatırım, *s. 32*
bırakınız-yapsınlar ekonomisi, *s. 39*
marjinal dönüşüm oranı (MRT), *s. 35*
piyasa, *s. 39*
fırsat maliyeti, *s. 27*
çıktılar, *s. 26*
üretim, *s. 25*
üretim olanakları eğrisi (ÜOE), *s. 32*
karşılaştırmalı avantaj teorisi, *s. 27*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıda verilenlerin her birisi için, potansiyel fırsat maliyetlerinin bazılarını tanımlayınız.
   a. Ekonomi sınavı için çalışmak
   b. Bilgisayar oyunları oynayarak 2 saat harcamak
   c. Eski bir arabayı kullanmak yerine yeni bir araba satın almak
   d. Eğitim harcamalarını artırmak ve sınıf büyüklüğünü küçültmek için mülkiyet vergilerini artırmayı oylayan bir toplum
   e. Uzay istasyonu inşa etmek için ülkelerin birlikte çalışması
   f. Yüksek lisans yapmak

2. "Tüm kaynaklar tam istihdam edildiği ve ekonomideki her firma mevcut en iyi teknolojiyi kullanarak üretimini yaptığı sürece, sonuç etkin olacaktır". Bu beyanatla aynı veya farklı görüşte misiniz? Cevabınızı açıklayınız.
3. Pennsylvania- Mallsburg'da küçük bir kasabanın gazetesinin editörünün yardımcısısınız. Patronunuz, editör, sizden bu haftanın gazetesi için editör yazısının ilk müsveddesini yazmanızı istiyor. Göreviniz, şehir merkezinde demiryolu boyunca inşa edilmesi gereken yeni bir köprünün fayda ve maliyetini tanımlamaktır. Kasabada yaşayan insanların çoğu alış veriş ve iş merkezine gitmek amacıyla mevcut köprüye ulaşmak için yoğun bir trafikte iki saat araba kullanmaları gerekiyor. Köprünün Mallsburg halkına maliyeti 25 milyon dolar olacak ve bu halkın gelir vergisi ile 20 yılda karşılanacak. Bu köprüyü inşa etmenin fırsat maliyeti nedir? Köprü İnşa edildiğinde halkın muhtemelen elde edeceği fayda ne olacaktır? Bu yazıyı yazarken göz önünde bulundurmanız gereken diğer faktörler nelerdir?
4. Kristen ve Anna, Santa Monica'nın sahil kasabasında yaşamaktadırlar. Onların küçük bir işletmesi var. Plajdaki insanlara satmak için bileklik ve tutacak üretmektedirler. İzleyen sayfadaki tabloda gördüğünüz gibi Kristen bir satte15 bileklik ve sadece 3 tutacak yapabilmektedir. Anna biraz daha yavaştır ve bir saatte sadece 12 bileklik veya 2 tutacak yapabilmektedir.

	SAAT BAŞINA ÇIKTI	
	WRISTBANDS	POT HOLDERS
Kristen	15	3
Anna	12	2

a. Kristen ve Anna için tutacakların fırsat maliyeti nedir? Pot holder üretiminde kim karşılaştırmalı avantaja sahiptir? Cevabınızı açıklayınız.
b. Bileklik üretiminde kim karşılaştırmalı avantaja sahiptir? Cevabınızı açıklayınız.
c. Kristen'in işte haftada 20 saat çalıştığını varsayınız. Kristen'in kendi işinde çalıştığını varsayarak bir haftada üretebileceği tutacakların ve bilekliklerin olası kombinasyonlarını gösteren grafiği çiziniz. Aynısını Anna için de yapınız.
d. Eğer Kristen zamanının yarısını (20 saatin 10 saatini) bileklikleri ve zamanının yarısını tutacaklara ayırsa idi, bir haftada her birisinden ne kadar üretecekti? Eğer Anna aynısını yaparsa, bir haftada her birisinden ne kadar üretecek? Toplamda ne kadar bileklik ve tutacak üretilecek?
e. Anna'nın tüm zamanı 20 saatini bilekliklere harcadığını ve Kristen'in 17 saatini tutacaklara ve 3 saatini de bilekliklere harcadığını varsayınız. Onların her birisinden ne kadar üretilecektir?
f. Kristen ve Anna'nın tüm bilekliklerinin her birisini 1$'a ve tüm tutacaklarının her birisini 5.50$'a satabildiklerini varsayınız. Eğer onların her birisi bir haftada 20 saat çalışırsa zamanlarını bileklik ve tutacak arasında nasıl paylaştıracaklardır? Onların maksimum birleşik geliri nedir?

5. Aşağıdaki kararların her birisinde ifade edilen değişimleri kısaca tanımlayınız. Spesifik olarak, şimdiki ve gelecekteki tüketim arasındaki değişime özel bir önem göstererek her bir kararla ilişkili olan fırsat maliyetlerinin bazılarını sıralayınız.
a. Sherice yüksek okuldaki stresli bir son sınıftan sonra koleje gitmeden önce çalışma yerine yaz tatili yapmaya karar verir.
b. Frank aşırı kiloludur ve her gün spor yapmaya ve diyet yapmaya karara verir.
c. Mei, zamanının 2 saatini almasına ve her yılda dört defa için 100$ ödemesine rağmen arabasına rutin bakıma götürmede çok dikkatlidir
d. Jim acelecidir. İşe giderken kırmızı ışıkta geçer.

***6.** Figistan ve Blah ülkeleri Kuzey Afrika'da küçük ada ülkeleridir. Her ikisi de meyve ve kereste üretmektedirler. Her bir ada 1200 işgücüne sahiptir. Aşağıdaki tablo her bir ülkede işçi başına düşen aylık üretimi vermektedir.

	MEYVE SEPETLERİ	KERESTE
Figistan işçiler	10	5
Blah işçiler	30	10

Bir ay için bir işçinin verimliliği

a. Meyve üretiminde hangi ülke mutlak üstünlüğe sahiptir? Kereste üretiminde hangi ülke mutlak üstünlüğe sahiptir?
b. Meyve üretiminde, kereste üretiminde hangi ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir?
c. Her iki ülkenin ÜOE' sini çiziniz.
d. İki ülke arsında ticaretin olmadığını varsayarak, eğer her iki ülke eşit miktarda keresteye ve meyve sepetine sahip olmayı isteseydi iki sektör arasında işçilerin nasıl yapacaklardı?
e. Uzmanlaşma ve ticaretin her iki ülkeyi kendi ÜOE'lerinin ötesine hareket ettirebileceklerini gösteriniz.

7. Basit bir ekonominin yalnızca tek bir kaynağa, işgücü, sahip olduğunu varsayınız. İşgücü (emek) yalnızca X ve Y gibi iki mal üretebilmektedir: X malı zorunlu bir mal (gıda) ve Y malı lüks bir maldır (müzik ve cümbüş). İşgücünün 100 işçiden oluştuğunu varsayınız. Bir işçi bir ayda ya 5 birim zorunlu mal (avlayarak ve toplayarak) ya da 10 birim lüks mal (şarkı yazarak, gitar çalarak, dans ederek v.s.) üretebilmektedir.
a. Ekonominin üretim olanakları eğrisini grafik ile gösteriniz. Üretim olanakları eğrisi Y-eksenini nerede keser? X-eksenini nerede keser? Bu noktaların anlamı nedir?
b. Ekonominin ÜOE'nin iç kısmında ürettiğini varsayınız. Niçin bunun olduğuna dair en az iki neden belirtiniz. Ekonomiyi ÜOE üzerindeki noktaya getirmek için ne yapılabilir?
c. Ekonominizi ÜOE üzerindeki noktaya kaydırmayı başardığınızı varsayınız. Hangi noktayı seçeceksiniz? Küçük toplumunuz ulaşmak istediği noktaya nasıl karar vermelidir?
d. Bir kere ÜOE üzerinde bir noktayı seçtiğinizde hala toplumun hasılayı nasıl bölüşüleceğine karar vermeye ihtiyaç duyarsınız. Eğer bir diktatör iseniz nasıl karar verisiniz? Ürün dağılımını serbest piyasaya bırakırsanız ne olacaktır?

***8.** Takip eden sayfada yer alan Şekil 1'deki her diyagramı burada verilen tanımlarıyla eşleştiriniz. Ekonominin A noktasında ürettiğini veya A noktasına ulaşmaya çalıştığını ve toplumun bireylerinin çoğunun balık değil eti sevdiğini varsayınız. Bazı tanımlamalar birden fazla diyagrama ve bazı diyagramlar da birden fazla tanıma uygulanır.
a. Et ve balığın etkin olmayan üretimi
b. Üretim etkinliği
c. Çıktının etkin olmayan karması
d. Et ve balık üretiminde teknolojik ilerlemeler
e. Artan fırsat maliyeti kanunu
f. Et ve balığın mümkün olmayan kombinasyonu

9. Bir ülke sabit kaynaklarıyla aşağıdaki ekmek fırın bileşimlerin her birisini üretebilir.

EKMEK DİLİMLERİ (MİLYON)	FIRIN (BİN)
75	0
60	12
45	22
30	30
15	36
0	40

Bu rakamlar daha önceden yapılmış belirli miktarda fırının ekmek yapımı için bugün de kullanılabilir olduklarını varsaymaktadır.
a. Tablodaki verileri kullanarak ÜOE'yi çiziniz (düşey eksene fırını yerleştiriniz)
b. Bu ülkede "artan fırsat maliyeti prensibi" geçerli midir? Kısaca açıklayınız (İpucu: Ekmek üretimi artarken ekmeğin fırsat maliyetine -fırın sayısı açısından ölçülen- ne olur?
c. Eğer ülke hem fırın hem de ekmek üretmeyi tercih ederse ÜOE' ye zamanla ne olacaktır? Niçin?

Şimdi her bir fırında pişirilen ekmek dilimlerinin iki katına çıkmasına yol açan yeni bir teknolojinin icat edildiğini varsayınız.

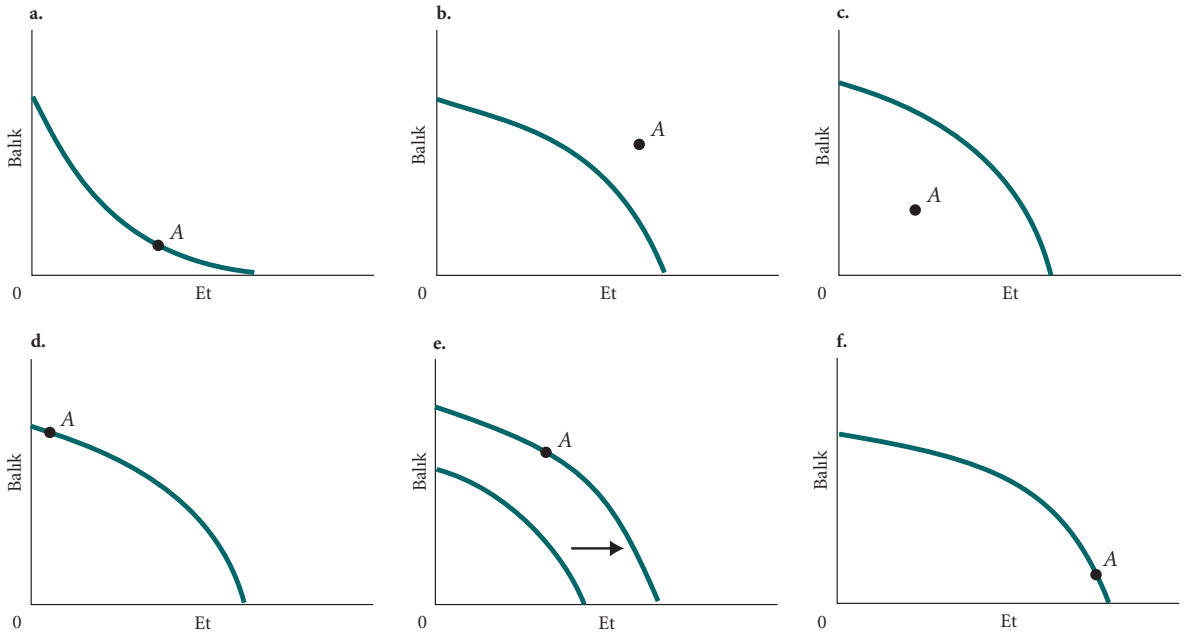
d. Bu yeni teknolojinin etkisini (orijinal grafiğiniz üzerinde) ÜOE üzerinde gösteriniz.
e. Yeni teknoloji uygulanmadan önce ülkenin 22 fırın ürettiğini ve yeni teknoloji uygulanması ile birlikte ülken 30 fi-

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.

rın ürettiğini varsayınız. Yeni teknolojinin ekmek üretimi üzerindeki etkisi nedir? (değişimden önceki ve sonraki dilimlerin sayısını veriniz)

10. **[*s. 28, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Mark Aguiar ve Erik Hurst tarafından tüketici gıda harcamalarına ilişkin büyük ölçekli bir anket çalışması aynı gıda mal sepetine emeklilerin çalışanlardan daha az harcama yaptıklarını göstermektedir. Bu gerçeği açıklamak için fırsat maliyeti kavramını kullanınız.

***11.** Dr. Falk iki temel süreci ifa eden bir dişçidir: diş dolgusu yapmak ve dişi beyazlatmak (parlatmak). Falk herhangi bir yardıma veya materyale ihtiyaç duymadan her diş dolgusu için 15 dakika harcamakta ve 50$ almaktadır. Diş beyazlatma süreci 30 dakika almakta ve Falk net olarak (materyal dahil) 150$ almaktadır. Yardım gerekmemektedir. Falk'ın fiyatlama politikasında herhangi bir karışıklık var mıdır? Cevaplarınızı açıklayınız.



▲ ŞEKİL 1

Talep, Arz ve Piyasa Dengesi

3



Birinci ve İkinci Bölümde ekonominin yapısı, yöntemi ve konusu üzerinde durmuştuk. Şimdi ise piyasa ekonomisinin fiilen nasıl işlediğini analiz etmeye başlayabiliriz. Bu ve bundan sonraki bölümde tek bir piyasanın çalışma yöntemi üzerinde durulacaktır. Bu bölümler hem mikroekonomi hem de makroekonominin anlaşılmasında ihtiyaç duyulan bazı kavramları tanıtmaktadır.

Terimleri tanımlarken ve kabuller yaparken ne yaptığımızı unutmamak önemlidir. Birinci bölümde ekonomik teorinin ne yapmaya çalıştığını anlatmıştık. Tıpkı şehri tasvir eden haritalar gibi teoriler de gerçeği temsil eden modellerdir. Bu kitapta tanıtılan modellerin, haritanın şehirde yolunuzu bulmaya yardım ettiği gibi ekonominin nasıl işlediğini anlamanıza yardımcı olacağına inanıyoruz. Haritaların dünyayla ilgili bir fikir verdiği gibi herhangi bir ekonomik teori de benzer bir işleve sahiptir. Başka bir deyişle buradaki teorilerin alternatifleri vardır. Fakat bazen özet halinde olsa da buradaki temel model ekonominin nasıl çalıştığını anlamamıza yardımcı olacaktır.

2. bölümde bir ada toplumunda yaşayan Bill ve Colleen, ekonomik problemleri doğrudan çözmüşlerdi. Zaman tahsislerini yapmışlar ve adanın kaynaklarını isteklerini karşılamak için kullanmışlardı. Bill bir çiftçi Colleen ise bir avcı ve marangoz veya biri inşaat mühendisi diğeri doktor da olabilirdi. Bu koşullarda değişim mümkündü ve karmaşık piyasalara ihtiyaç yoktu.

Bununla birlikte pek çok toplumda, üretim geniş zevk ve tercihleri tatmin etmektedir. Bu nedenle üreticiler uzmanlaşmışlardır. Örneğin çiftçiler tüketebileceklerinden daha fazla üretirler ve ürünlerini mamul mallar alabilmek için satarlar. Doktorlara uzmanlaştıkları hizmetler için ödeme yapılır tıpkı avukatlara, inşaat işçilerine ve editörlere yapıldığı gibi. Nerede uzmanlaşma varsa orada değişim vardır ve piyasalar da mal hizmetlerin değişiminin yapıldığı kurumlardır.

Bu bölüm piyasa sistemlerini çalıştıran temel güçleri açıklayarak başlamaktadır. Bizim tartışmamamızın amacı hanehalkları ve firmaların bireysel kararlarının nasıl olup da herhangi bir merkezi planlama ve merkezi yönlendirme olmadan aşağıdaki üç soruya cevap verdiğini açıklamaktır. Ne üretilecek? Nasıl üretilecek? Kim için üretilecek? Bazı tanımlarla devam ediyoruz.

Firma ve Hanehalkları: Temel Karar Alma Birimleri

Bu kitap boyunca iki temel karar alma biriminin davranışlarını tartışıp analiz edeceğiz: Firmalar (ekonomideki ana üretim üniteleri) ve hanehalkı (ekonomideki tüketim üniteleri). Her ikisi de farklı fonksiyonları yerine getiren ve farklı rolleri oynayan insan topluluklarından oluşur. Özetle bir insan davranışı teorisi geliştiriyoruz.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Firma ve Hanehalkı: Temel Karar Alma Birimleri *s. 45*

Girdi Piyasaları ve Çıktı Piyasaları: Döngüsel Akım *s. 46*

Mal/Çıktı Piyasalarında Talep *s. 48*
- Talep Edilen Miktardaki Değişime Karşılık Talepteki Değişim
- Fiyat ve Talep Edilen Miktar: Talep Kanunu
- Hanehalkı Talebinin Diğer Belirleyicileri
- Talep Eğrisindeki Kaymaya Karşılık Talep Eğrisi Üzerinde Hareket
- Hanehalkı Talebinden Piyasa Talebine

Mal/Çıktı Piyasalarında Arz *s. 57*
- Fiyat ve Arz edilen Miktar: Arz Kanunu
- Arzın Diğer Belirleyicileri
- Arz Eğrisindeki Kaymaya Karşılık Arz Eğrisi Üzerinde Hareket
- Firma Arzından Piyasa Arzının Elde Edilmesi

Piyasa Dengesi *s. 62*
- Talep Fazlası
- Arz Fazlası
- Dengenin Değişmesi

Mal Piyasalarında Talep ve Arz: Bir Tekrar *s. 66*

İleriye Bakış: Piyasalar ve Kaynakların Tahsisi *s. 68*

firma Kaynakları (girdi) ürüne (çıktı) dönüştüren bir organizasyondur. Firmalar piyasa ekonomisindeki temel üretici birimlerdir.

Bir **firma**, bir kişi veya insan grubunun girdileri (en geniş anlamda kaynakları) çıktıya dönüştürerek piyasada satılan bir ürün veya ürünler üretemeye karar vermesiyle oluşur. Bazı firmalar mal üretirken diğerleri hizmet üretirler. Bazıları büyük çoğu küçüktür ve bir kısmı da orta büyüklüktedir. Bütün firmalar kaynakları insanların istediği mal ve hizmetlere dönüştürürler. Örneğin Colorado Senfoni Orkestrası emek, arazi, bina, müzikal yeteneğe sahip insanlar, enstrümanlar ve diğer girdileri alır ve konser düzenlemek için onları bütünleştirir. Üretim süreci aşırı derecede karmaşık olabilir. Örneğin orkestradaki bir flütçünün yeteneği, yapmış olduğu provalar, önceki konser deneyimleri, kullanmış olduğu enstrüman, şefin yorumu ve müzik hakkındaki kişisel bakış açısı orkestranın bütüncül performansına yapılan katkının sadece tek bir parçasını oluşturur.

Pek çok firma sahiplerine kar sağlama amacı için kurulmuşken bazıları böyle bir amaca sahip değildir. Örneğin Colombia Üniversitesi firma tanımına uymaktadır: Colombia Üniversitesi emek, arazi, yetenek, kitap ve bina şeklindeki girdileri alır ve eğitim olarak adlandırdığımız hizmete dönüştürür. Her ne kadar bu üniversite bu hizmeti bir fiyat karşılığında satıyor olsa da bunu kar elde etmek amacıyla yapmaz, bunun yerine mümkün olan en yüksek kaliteye ulaşmak için yapar.

Bununla beraber firmaların çoğu kar elde etmeyi amaçlamaktadır. Bu firmalar üretim maliyetinden daha yüksek fiyata satabilecekleri üretim üzerinde yoğunlaşmıştır. Firma davranışı analizleri, firmaların kararlarını karını en üst düzeye çıkarmak için aldığı kabulüne dayalıdır.

girişimci Firmayı organize eden, yöneten, riskleri alan, yeni fikir veya ürün geliştiren ve firmanın başarısı için çalışan kişidir.

Girişimci ise firmayı organize eden, yöneten ve riskleri üstlenen kişidir. Bir firma kurulurken, birisinin yeni firmayı organize etmesi, finansmanını bulması, emeği kiralaması ve riski alması gerekir. İşte bu kişi girişimcidir. Bazen mevcut firmalar bazen de yeni firmalar piyasaya yeni ürün sunarlar veya yeni firmalar eski bir fikri geliştirirler. Fakat hepsinin temelinde serbest girişimcilik sisteminin özü olarak kabul edilen girişimcilik vardır.

Eski sosyalist Doğu Avrupa ülkelerinde serbest girişim potansiyeli ile ilgili tartışmanın özünde girişimcilik sorunu yer almaktadır. Dünyanın bu kısmında girişimci ruh var mıdır? Eğer yoksa geliştirilebilir mi? Çünkü girişimci ruh olmadan serbest girişim sistemi çöker.

hanehalkı Ekonomideki tüketim birimidir.

Bir ekonomideki tüketim ünitesi hanehalklarıdır. Bir hanehalkı farklı sayıda kişiden oluşabilir. Örneğin bir evde dört çocuklu evli bir çift veya bekâr bir kişi tek başına yaşayabilir veya aralarında herhangi bir yakınlık olmayan 15 kişi de bir evi paylaşabilir. Hanehalklarının kararları bireysel zevk ve tercihlerine dayalıdır. Hanehalkları istedikleri ve aynı zamanda paralarını yettiği şeyleri satın alırlar. ABD gibi heterojen ve açık toplumlarda çok farklı zevkler piyasada karşılık bulabilir. Manhattan'daki herhangi bir caddede herhangi bir yöne biraz yürüyen veya otomobille Chicago Loop'dan güneye kırsal Illinois'e giden bir kişi insanların isteklerini genelleştirmenin ne kadar zor olduğuna ikna olacaktır.

Hanehalkları çok farklı tercihlere sahip olsalar bile, onlar için genel olan bazı özellikler vardır. Çok zengin olsalar bile hepsi sınırlı gelire sahiptir ve hepsi tükettikleri mal ve hizmetlere ödeme yapmak zorundadır. Her ne kadar hanehalkları gelirleri üzerinde kontrole sahip olsalar da -daha fazla veya daha az çalışabilirler- işlerin uygunluğu, cari ücretler, hanehalklarının yetenekleri, birikimleri ve miras yoluyla gelen servetleri onları sınırlandırmaktadır (veya bunların eksikliği).

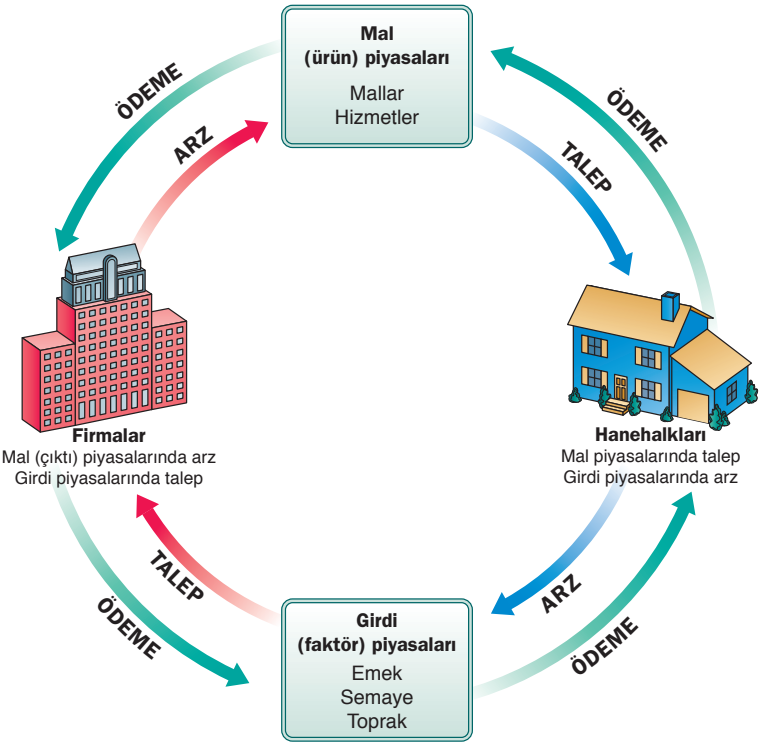
Girdi Piyasaları ve Çıktı Piyasaları: Döngüsel Akım

ürün *veya* çıktı piyasaları Mal ve hizmetlerin işlem gördüğü piyasalardır.

girdi *veya* faktör piyasaları Mal ve hizmetlerin üretmek için kullanılan kaynakların işlem gördüğü piyasalardır.

Hanehalkları ve firmalar iki temel piyasa türü aracılığı etkileşimde bulunurlar: ürün (veya çıktı) ve girdi (veya faktör). Hanehalkları tarafından kullanılan mal ve hizmetler **ürün** veya **çıktı piyasalarında** ticarete konu olur. Çıktı piyasalarında firmalar *arz,* hanehalkları *talep* ederler.

Mal ve hizmet üretmek için firmalar **girdi** veya **faktör piyasalarından** üretim faktörlerini almak zorundadır. Firmalar hanehalkları tarafından arz edilen girdileri satın alırlar. Bir firma çıktı piyasası için ne kadar üreteceğine (arz edeceğine) karar verdiğinde, arzu ettiği miktarda çıktı üretmek için her bir girdiden ne kadar girdiye ihtiyaç duyduğuna da eşanlı olarak karar vermelidir. Örneğin Ford Motor Şirketi otomobil üretmek için lastik, çelik, gelişmiş makineler ve çok çeşitli tipte emeği içeren pek çok girdi kullanır.



ŞEKİL 3.1 Ekonomik Faaliyetlerin Döngüsel Akımı

Buna benzer çizimler ekonomik faaliyetlerin döngüsel akımını gösterir. Bu nedenle bu tür çizimler *döngüsel akım diyagramı* olarak adlandırılır. Mal ve hizmetler saat yönünde akar: Hanehalkları tarafından sağlanan emek hizmetleri firmalara akar ve firmalar tarafından üretilen mal ve hizmetler ise hanehalklarına akar. Ödemeler (genellikle nakit) ters yönde akar: Mal ve hizmetler için ödemeler hanehalklarından firmalara ve emek hizmetinin karşılığı olan ödemeler ise firmalardan hanehalklarına akar.

Not: Renk Rehberi- Grafik 3.1'de hanehalkları mavi firmalar ise kırmızı ile temsil edilmiştir. Hanehalklarının davranışlarını açıklayan bütün çizimler mavi veya maviyle gölgelendirilmiş şekilde, firma davranışlarını açıklayanlar ise kırmızı veya kırmızı ile gölgelendirilmiş şekilde oluşturulmuştur.

Grafik 3.1 basit bir piyasa ekonomisindeki ekonomik aktivitelerin döngüsel akımını göstermektedir. Bu akım girdi ve çıktı piyasaları aracılığıyla hareket eden mal ve hizmetlerin nasıl çalıştığını yansıtmaktadır. Emek hizmetleri, girdi piyasaları yolu ile hanehalklarından firmalara akar. Mallara ve hizmetlere yapılan ödemeler ise (genellikle parasal formda) ters yönde akar.

Girdi piyasalarında hanehalkları üretim faktörlerini *arz* ederler. Çoğu hanehalkı gelirini çalışarak kazanır. Daha açık bir deyişle hanehalkları **emek piyasasında** emeklerini emek talep eden ve işçilerin zaman ve becerileri için ödeme yapan firmalara arz ederler. Aynı zamanda hanehalkları birikimleri ve mirastan edindikleri tasarruflarını faiz elde edebilmek için veya gelecekte kar elde etmesini bekledikleri şirketlerin hisse senetlerini alarak firmalara fon aktarılmasını sağlarlar. Yani **sermaye piyasasında** hanehalkları, firmaların sermaye mallarını almak için kullandıkları fonları arz ederler. Hanehalkları ayrıca toprak piyasasında kira geliri elde etmek için arazi veya diğer taşınmaz mülkleri de arz ederler.

Üretim sürecindeki girdiler **üretim faktörleri** olarak adlandırılır. Toprak, emek ve sermaye üretimin üç temel faktörüdür. Bu kitap boyunca *girdi* ve *üretim faktörü* terimleri birbirleri yerine kullanılmıştır. Başka bir deyişle girdi piyasaları ve faktör piyasaları ile aynı şey kastedilmektedir.

İlk başlardaki ekonomi kitapları, girişimciliği de toprak, emek ve sermayeye benzer şekilde girdilerden birisi olarak kabul ediyordu. Girişimciliği ayrı bir üretim faktörü olarak kabul etmek kısmen ölçme güçlükleri nedeniyle artık çok fazla rağbet görmemektedir. Bugün pek çok ekonomist girişimciliği üstü kapalı olarak arzın bol olması olarak kabul etmektedir. Yani, eğer kar fırsatları varsa muhtemelen girişimciler o avantajı ele geçirmek için ortaya çıkacaktır. Bu varsayım mevcut ekonomik davranış ve performansın iyi bir tahmincisi haline gelmiştir.

Girdilerin arzı ve onların fiyatları hanehalkının gelirini belirler. Bu nedenle bir hanehalkının elde edeceği gelirin miktarı hangi tip girdileri arz etmeyi tercih ettiğine bağlıdır. Okula devam edip etmeyecekleri, hangi tür ve ne kadar eğitim alacakları, bir iş kurup kurmayacakları, kaç saat çalışacakları, tasarruflarını nasıl değerlendirecekleri hanehalklarının gelirlerini etkileyen kararlarıdır.

emek piyasası Hanehalklarının emeklerini onları talep eden firmalara ücret karşılığı arz ettikleri girdi/faktör piyasalarıdır.

sermaye piyasası Hanehalklarının tasarruflarını bir faiz karşılığında veya gelecekte kar elde etmek amacıyla (sermaye mallarını alabilmek için bu fonları talep eden) firmalara arz ettikleri girdi/faktör piyasalardır.

toprak piyasası Hanehalkalarının kira karşılığında toprak ve diğer nakdi olmayan mülklerini arz ettikleri girdi/faktör piyasalarıdır.

üretim faktörleri Tüketim sürecinde kullanılan girdilerdir. Toprak, emek ve sermaye üretimin üç temel faktörüdür.

Aşağıdaki paragraftan anlaşılacağı gibi:

> Girdi ve çıktı piyasaları firma ve hanehalklarının davranışları ile birbirlerine bağlıdır. Firmalar üretecekleri çıktının özelliği ve miktarı yanında talep etmiş oldukları girdilerin tip ve miktarını belirlerler. Benzer şekilde hanehalkları ise talep edecekleri ürünün tip ve miktarı yanında arz edecekleri girdilerin miktar ve tiplerini de belirlerler.[1]

Aşağıdaki talep ve arz analizleri piyasa fiyatlarının nasıl oluştuğunun teorisini oluşturmaktadır. Fiyatlar talep eden ve arz edenler arasındaki etkileşim ile belirlenmektedir. Bu ilişkiyi anlamak için öncelikle ürün fiyatlarının talep eden ve arz edenlerin davranışlarını, *birbirinden bağımsız* olarak nasıl etkilediğini bilmemiz gerekir. Bu nedenle çıktı piyasalarını ilk olarak talep edenlere daha sonra da arz edenlere ve nihayet onların etkileşimine odaklanarak tartışacağız.

Ürün/Çıktı Piyasalarında Talep

Gerçek hayatta hanehalkları aynı anda pek çok karar alırlar. Bununla birlikte, arz ve talep güçlerinin nasıl çalıştığını anlamak için öncelikle *tek bir* hanehalkının bir ay veya bir yıl gibi veri bir zaman diliminde tüketmeye karar verdiği *tek* bir ürünün miktarına odaklanacağız.

Bir hanehalkının belirli bir çıktı veya ürünü ne kadar talep edeceği ile ilgili kararı aşağıdakileri de kapsayan bazı faktörlere bağlıdır:

- Söz konusu *malın fiyatı*.
- Hanehalkının *mevcut geliri*.
- Hanehalkının *biriktirdiği servetinin miktarı*.
- Hanehalkının almak istediği *diğer malların fiyatları*
- Hanehalkının *zevk ve tercihleri*
- Hanehalkının gelir, servet ve fiyatlarla ilgili *beklentileri*.

talep edilen miktar
Belirli bir dönemde bir hanehalkının mevcut fiyatlardan (İstediği kadar alabilme olanağı varken) satın alacağı miktardır.

Talep edilen miktar bir hanehalkının *veri bir zaman diliminde mevcut piyasa fiyatından (bir üründen istediği kadar alma olanağı varken)* satın almış olduğu miktardır (birim sayısı). Ebetteki bir hanehalkının alacağı miktar ürünün piyasada fiilen bulunan miktarına dayalıdır. *İstediği kadar alma olanağı* ifadesi talep edilen miktar tanımında kritik öneme sahiptir. Çünkü bu ifade arz edilen miktar ve talep edilen miktarın dengede olmaması olasılığını da içerir.

Talep Edilen Miktarda Değişmeye Karşılık Talepteki Değişme

Piyasa fiyatları ve talep edilen miktar arasındaki ilişki bireysel piyasalardaki en önemli ilişkidir. Bu nedenle tartışmamıza *ceteris paribus* veya "diğer bütün her şey sabitken" aracını kullanarak ve fiyattaki değişmeye hanehalklarının muhtemel tepkisi analiz ederek başlıyoruz. Yani her bir zaman periyodunda gelir, servet, diğer fiyatlar, zevkler ve beklentiler sabit tutulmuşken bir malın talep edilen miktarı ve o malın fiyatı arasındaki ilişkiyi çıkarmaya çalışacağız.

Talep edilen malın fiyatındaki değişme ile fiyat ve miktar arasındaki ilişkiyi bütünüyle değiştiren diğer faktörlerdeki değişme (gelir gibi) arasındaki ilişki çok önemlidir. Örneğin eğer bir aile daha fazla gelir elde etmeye başlarsa muhtemel her fiyattan daha fazla mal satın alabilir. Kitabın geri kalan kısmında fiyattaki değişim ile talebi etkileyen diğer değişim ifadeleri kesinlikle birbirlerinden farklıdır. Bu konudaki terminoloji açıktır. Özellikle belirtmek gerekirse:

[1] Piyasalarla ilgili tanımlar firma ve hanehalklarının davranışları ile başlamaktadır. Modern Ortodoks (geleneksel) ekonomik teori her ikisi de davranış teorisi ile ilgili iki temel parçadan oluşur. Bunlardan birincisi olan "hanehalkı davranışı teorisi" "tüketici davranışları" ondokuzuncu yüzyıldaki Bentham, William Jevons, Carl Menger, Leon Walras, Vilfredo Parcto, ve F. Y. Edgeworth gibi faydacı araştırmacıların çalışmalarına dayanmaktadır. İkincisi olan "firma teorisi" ise klasik politik ekonominin öncüleri olan Adam Smith, David Ricardo ve Thomas Malthus tarafından geliştirilmiştir. 1890'da Alfred Marshall *Ekonominin Temelleri*'ni yayınlamıştır. Bu kitap şimdilerde *neoklasik ekonomi* olarak adlandırılmaktadır ve faydacıların ve klasik ekonomistlerin ana görüşlerini birlikte analiz etmiştir.

Bir ürünün fiyatındaki değişmeler belirli bir zaman diliminde *talep edilen miktarı* etkiler. Gelir veya tercihler gibi diğer faktörlerdeki değişmeler ise *talebi* etkiler. Dolayısıyla Coca-Cola'nın fiyatındaki artış muhtemelen CocaCola'dan talep edilen miktarın azalmasına neden olacaktır. Fakat gelirdeki bir artışta muhtemelen pek çok malın *talebinde* artışa neden olacaktır.

Fiyat ve Talep Edilen Miktar: Talep Kanunu

Talep çizelgesi bir hanehalkının bir maldan çeşitli fiyatlardan satın almak istediği miktarları gösterir. Tablo 3.1 Anna'nın hipotetik talep çizelgesini göstermektedir. Anna'nın erkek arkadaşı konservatuara Anna ekonomi öğretimi için üniversiteye devam etmektedir. Bu çizelge eğer telefon arama ücreti ücretsiz olsaydı Anna'nın erkek arkadaşını her gün veya ayda 30 kez arayacağını göstermektedir. Çizelge arama başına ücretler 0.50 $ olduğunda ise ayda 25 kez arama yapacağını fiyatlar 3.50 $'ye çıktığında aramalarını ayda yediye indireceğini göstermektedir. Aynı bilgi grafiksel olarak **talep eğrisi** ile verilir.

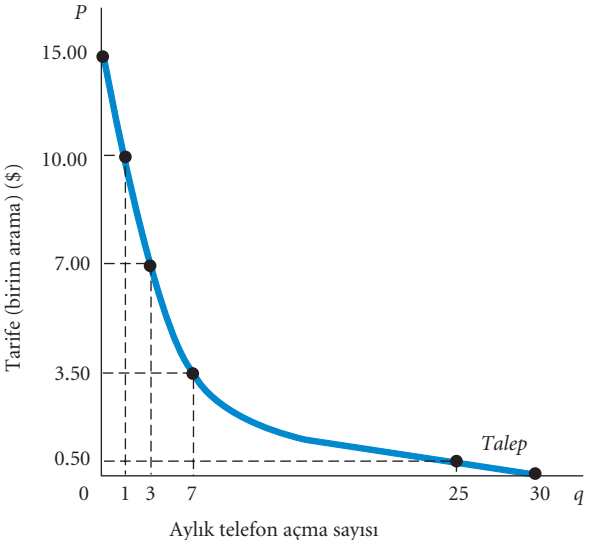
Grafik 3.2'de *miktar (q)* yatay eksende *fiyat (P)* dikey eksende yer almaktadır. Bu kitap boyunca bu geleneği izleyeceğiz.

talep çizelgesi Bir hanehalkının bir ürünün çeşitli fiyatlarından almaya istekli olduğu miktarları gösteren tablodur.

talep eğrisi Bir hanehalkının bir ürünün çeşitli fiyatlarından almaya istekli olduğu miktarları gösteren grafiktir.

TABLO 3.1 Anna'nın Telefon Aramaları için Talep Çizelgesi

Fiyat (Arama Başına)	Talep Edilen Miktar (Aylık Arama)
$ 0.00	30
0.50	25
3.50	7
7.00	3
10.00	1
15.00	0



ŞEKİL 3.2 Anna'nın Talep Eğrisi
Fiyat (*P*) ve talep edilen miktar (*q*) arasındaki grafiksel ilişki talep eğrisi olarak adlandırılmaktadır. Talep eğrileri daha düşük fiyatların talep edilen miktarı arttıracağının ifadesi olarak negatif bir eğime sahiptir. Mavi renkte olan Anna'nın talep eğrisi hanehalkı tercihiyle belirlenen ürün piyasasındaki talebi göstermektedir.

Talep Eğrileri Negatif Eğimlidir Tablo 3.1'deki veri düşük fiyatlarda Anna'nın erkek arkadaşını daha fazla, yüksek fiyatlarda daha az aradığını göstermektedir. Dolayısıyla *talep edilen miktar ve fiyat arasında negatif veya ters ilişki vardır*. Fiyatlar yükseldiğinde talep edilen miktar düşer, fiyatlar düştüğünde talep edilen miktar yükselir. Bu nedenle talep eğrisi her zaman negatif eğimlidir. Fiyat ve talep edilen miktar arasındaki bu negatif ilişki genellikle **talep kanunu** olarak adlandırılmaktadır. Bu tanım ilk defa ekonomist Alfred Marshall'ın 1890 yılında yayınlanan ders kitabında kullanılmıştır.

talep kanunu Fiyat ve talep edilen miktar arasındaki negatif ilişkidir: Fiyat yükseldiğinde talep edilen miktar azalır. Fiyat düştüğünde ise talep edilen miktar artar.

Bazı kişiler talep eğrilerindeki soyutlamayı gözden kaçırmaktadır. Tabii ki ürünlerin gerçek talep eğrilerini çizmiyoruz. Bir ürünü satın almak istediğimizde tek bir fiyatla karşı karşıya kalırız ve diğer fiyatlardan ne kadar satın alacağımızla ilgilenmeyiz. Bununla birlikte talep eğrileri analistlere bir hanehalkının daha yüksek veya daha düşük fiyatla karşı karşıya kaldığında sergileyeceği *muhtemel* davranışı türünü anlamada yardımcı olmaktadır. Örneğin eğer fiyatlar yeterince yükselirse talep edilen miktarın sonunda sıfır olacağını biliyoruz. Bu nedenle talep eğrisi bize ekonomik davranışları tanımlamaya ve muhtemel fiyat değişimlerine gösterilen tepkileri tahmin etmeye yardımcı olan bir araçtır

Marshall'ın sosyal "kanun" tanımı şu fikri içermektedir:

> "Kanun" terimi aşağı yukarı belirli veya kesin, genel bir önermeden veya bir yönelim ifadesinden daha fazla bir şey değildir. Bir *sosyal kanun* bir sosyal eğilim ifadesidir, yani belirli koşullar altında bir sosyal grubun üyelerinden beklenebilecek belirli bir davranış şeklidir.[2]

Tüketicilerin daha düşük fiyattan daha fazla ve daha yüksek fiyattan daha az ürün talep etmesinin beklenmesi akla yatkın gözükmektedir. Hanehalkları gelirlerini çok sayıda mal ve hizmete paylaştırmak zorundadır. 1 kg. biftek için 4.50 $ harcayan bir kişi 4.50 $ ile satın alabileceği diğer şeylerden vazgeçmek zorunda kalacaktır. Öte yandan tavuk bonfilesinin fiyatı 1.99 $'da sabit olarak kaldığında (ceteris paribus-diğer her şey sabit tutulurken) bifteğin kg. fiyatı 7 $'a çıkarsa biftek almak yerine daha fazla tavuk bonfile ve/veya diğer mallardan satın alınabilir. Bu nedenle tüketici muhtemelen daha fazla tavuk ve daha az biftek yiyecektir. Arama başına maliyet 7 $ olduğunda Anna erkek arkadaşını üç kez aramaktadır. Dördüncü arama diğer satın alınacak malların miktarında 7 $'lık bir azaltma yapılması anlamına gelmektedir. Fakat fiyat 3.50 $ olduğunda her bir aramanın fırsat maliyeti azalır ve Anna daha sık arayabilir.

Talep eğrisinin negatif eğime sahip olması *fayda* kavramına ile de açıklanabilir. Ekonomistler *fayda* kavramını mutluluk veya tatmin anlamında kullanırlar. Malları bize fayda sağladığı için tükettiğimizi kabul edebiliriz. Eğer bir zaman diliminde bir üründen daha fazla tüketirsek muhtemelen ardı ardına tüketilen her bir ilave birim daha az tatmin verecektir. İkinci külah dondurmadan elde edilecek fayda muhtemelen birinci külahtan elde edilecek olandan daha düşük olacaktır. Üçüncüden elde edilecek fayda ise daha az olacaktır. Bu ekonomideki önemli bir kavram olan *azalan marjinal fayda kuralı*dır. Eğer bir malın ardı ardına miktarı daha az değerliyse onlar için giderek daha az para ödemeye razı olunur. Bu nedenle bir malın talep eğrisinin aşağı doğru eğimli olmasını beklemek akla yatkındır.

Azalan marjinal fayda prensibi de Anna'nın davranışını açıklamaya yardımcı olabilir. Talep eğrisi Anna'nın her bir arama için ödemeye razı olacağı tutarı temsil etmenin bir yoludur. Fiyat 7 $ olduğunda Anna erkek arkadaşını ayda üç kez aramaktadır. Fakat dördüncü arama üçüncü aramadan daha az değerlidir. Yani dördüncü aramanın değeri 7 $'dan daha azdır. Bu nedenle Anna üçüncüde aramayı durdurur. Eğer fiyat sadece 3.50 $ olsaydı aramaya devam edebilirdi. Fakat fiyat 3.50 $ olsa bile aylık yedinciden sonra arama yapmayacaktı. Bu davranış Anna'nın sekizinci aramasının yedinciden daha az değerli olduğunu ortaya koymaktadır.

Fiyat değişmelerinden etkilenen insanlarla ilgili bu düşünme şekli talep kanunun arkasında neyin olduğunu anlamamıza yardımcı olmaktadır. Örneğin Luis, Mexico City'de yaşamakta ve çalışmakta fakat yaşlı annesi Şili'nin Santiago şehrine yaşamaktadır. Güney Amerika'ya uçuş yapan havayolu şirketleri bir fiyat savaşına giderek Mexico City ve Santiago arasındaki fiyatları 20,000 Peso'dan 10,000 Peso'ya düşürmüş olsun. Bu durumda Luis'in davranışı nasıl değişir?

İlk olarak Luis daha varlıklı olur. Çünkü Şili'ye geçen yıl Şili'ye üç kez uçmasının toplam maliyeti 60,000 Peso idi. Luis, bu yıl da geçen yıl aldığı diğer mal ve hizmetleri tamamen aynı bileşimde satın alarak Şili'ye aynı sayıda uçup 30,000 Peso tasarruf edebilir. Reel geliri yükseldiği için (artık daha fazla mal satın alabilir) ülkesine daha sık uçabilir. İkinci olarak uçmanın fırsat maliyeti değişmiştir. Çünkü fiyat savaşından önce Luis Şili'ye her uçuşunda diğer mal ve hizmetlerden vazgeçmiş olduğu miktar 20,000 Peso tutarındaydı. Fiyat savaşından sonra her bir tur için diğer mal ve hizmetlerden vazgeçeceği miktar sadece 10,000 Peso tutarındadır. Mallar arasındaki değişi oranı farklılaşmıştır. Bu iki etki muhtemelen daha düşük fiyata karşılık daha fazla miktarda malın talep edilmesine neden olacaktır.

Özet olarak:

> Fiyatlar yükselirken talep edilen miktarın düşmesini *(ceteris paribus)* fiyatlar düşerken talep edilen miktarın artmasını *(ceteris paribus)* beklemek akla yatkındır. Dolayısıyla talep eğrisi negatif eğime sahiptir.

[2] Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8th ed. (New York: Macmillan, 1948), s. 33. (İlk baskısı 1890'da yapılmıştır.)

Talep Eğrilerinin Diğer Özellikleri Anna'nın talep eğrisi ile ilgili iki ilave olgu dikkat çekicidir. Birincisi talep eğrisinin Y (veya fiyat) eksenini kesmesidir. Bunun anlamı belirli bir fiyatın üzerinde arama yapılmamasıdır. Başka bir deyişle arama başına fiyat 15 $ olduğunda Anna artık arama yapmamaktadır. Hanehalkları sınırlı gelir ve servete sahip olduğu sürece, bütün talep eğrileri fiyat ekseninin keser. Bütün mallar için üzerine çıkıldığında hanehalklarının ödeme yapmayacakları veya yapamayacakları bir fiyat her zaman vardır. Bu mal ve hizmet çok önemli olsa bile bütün hanehalkları gelir ve servetleri ile kısıtlanmış veya sınırlandırılmıştır.

İkincisi Anna'nın talep eğrisinin X (veya miktar) eksenini kesmesidir. Fiyat sıfır olsa bile Anna'nın yapmak istediği arama sayısı için bir sınır vardır. Eğer arama ücretleri sıfır olsaydı Anna ayda 30 kez arardı, daha fazla değil. Talep eğrisinin miktar eksenini kesmesi genel algı ile ilgilidir. Yani veri bir zaman dilimindeki talep, fiyat sıfır olsa bile sınırlıdır.

Talep eğrisinin şekli ile ilgili öğrendiklerimiz özet olarak şu şekildedir:

1. Talep eğrileri negatif eğime sahiptir. Fiyattaki bir artışın talep edilen miktarda bir azalışa ve fiyattaki bir azalmanın talep edilen miktarda bir artışa yol açması beklenir.
2. Talep eğrileri zaman kısıtı ve azalan marjinal faydanın bir sonucu olarak miktar *(X)* eksenini keser.
3. Talep eğrileri gelir ve servet kısıtının bir sonucu olarak fiyat *(Y)* eksenini keser.

Bu konuda daha ileri bir genelleştirme yapmaya olanak yoktur. Bir hanehalkının talep eğrisinin gerçek şekli (dik ve/veya eğimli olup olmamasından bağımsız olarak) hanehalkının kendine özgü zevk ve tercihleri ile diğer faktörlere bağlıdır. Bazı hanehalkları fiyat değişmelerine karşı çok duyarlı olabilirken diğer hanehalkları fiyat değişmelerine az tepki verebilirler. Bazı durumlarda mallar arasında ikame yüksek iken bazı durumlarda ikame yoktur. Dolayısıyla talep eğrilerinin şekli ve posizyonunu tam olarak anlamak için hanehalkı talebinin diğer belirleyicileri incelenmelidir.

Hanehalkı Talebinin Diğer Belirleyicileri

Buraya kadar bir hanehalkına ait belirli bir malın talebini etkileyen muhtemel pek çok faktörden sadece ürünün fiyatını dikkate aldık. Talebi etkileyen diğer faktörler ise hanehalkının gelir ve serveti, diğer mal ve hizmetlerin fiyatları, zevk ve tercihler ve beklentilerdir.

Gelir ve Servet Daha fazla ilerlemeden önce, çoğu zaman karıştırılan *gelir* ve *servet* terimlerini tanımlamamız gerekir. Bir hanehalkının **geliri** *veri zaman diliminde* bir hane halkı tarafından elde edilen ücret, maaş, kar, faiz ödemeleri, kira ile diğer gelir formlarından oluşmaktadır. Bu nedenle gelir bir *akım* değişkenidir: Bu ölçüyü belirlemek için *aylık* veya *yıllık* gelir gibi bir zaman periyodu tanımlamalıyız. Bir tüketici veri zaman diliminde aşağı yukarı geliri kadar harcayabilir veya tüketebilir. Eğer gelirinden daha az tüketirse, tasarruf etmiş olur. Eğer bir dönemde gelirinden daha fazla tüketirse borçlanmalı veya önceki dönemlerde yapmış olduğu tasarruflarını çözmelidir.

gelir Bir hanehalkının belirli bir dönemdeki ücret, kar, faiz gelirleri, kiralar ve diğer şekillerdeki kazançlarının ve bir akım değişkendir.

servet *veya* net varlık Bir hanehalkının varlıkları ile borçları arasındaki farktır ve bir stok değişkendir.

Servet ise bir hanehalkının varlıkları ile borçları arasındaki toplam farktır. Servetin bir diğer tanımı bütün varlıklarını satması ve bütün borçlarını ödemesi durumunda hanehalkının elinde kalacak tutardır. Servet bir *stok* değişkendir: Servet zamanın belirli bir anında ölçülür. Eğer belirli bir zaman diliminde bir kişi gelirinden daha az harcarsa tasarruf etmiş olur. Tasarruf edilen bu miktar servete eklenir. Akım olan tasarruf servet stokunu etkilemektedir. Bir kişi gelirinden daha çok harcarsa eksi tasarruf yapmış ve refahını azaltmış olur.

Daha yüksek gelir ve daha yüksek tasarruf veya mirasla gelen servete sahip olan hanehalkları daha fazla mal ve hizmet satın alma gücüne sahip olur. Genel olarak gelir/servet arttığında talebin artması, gelir/servet azaldığında talebin azalması beklenir. Gelir arttığında talebi artan ve gelir azaldığında talebi azalan mallar **normal mallar** olarak adlandırılır. Örneğin sinema bileti, restorandaki yemek, telefon araması ve gömlek normal maldır.

normal mallar Gelir arttığında talebi artan gelir azaldığında azalan mallardır.

Ekonomide genelleştirme zararlı olabilir. Bazı durumlarda hanehalkının geliri yükselirken bir malın talebi azalabilir. Farklı tür etler bu konu için örnek olabilir. Hanehalkının geliri yükseldiğinde muhtemelen fileto şeklindeki daha kaliteli etlerin talebi yükselirken yağlı kıyma gibi daha düşük kaliteli etlerin talebi azalacaktır. Başka bir örnek ise ulaşımdır. Yüksek gelirli insanlar uçakla seyahat etmenin maliyetini karşılayabilir. Bu insanların uzun mesafeli seyahatlerde otobüsü kullanmaları düşük bir olasılığa sahiptir. Bu nedenle gelir yükseldikçe oto-

büsü kullanma sayısı azalacaktır. Sonuç olarak gelir yükselirken talebi azalama eğilimde olan mallara **adi** (**düşük**) **mallar** denir.

Diğer Mal ve Hizmetlerin Fiyatları Hiçbir tüketici herhangi bir malın satın alacağı miktarına diğer her şeyden soyutlanarak karar vermez. Aksine her bir karar eşanlı olarak belirlenen geniş bir karar setinin bir parçasıdır. Hanehalkları gelirini çeşitli mal ve hizmetlere arasında paylaştırırlar. Sonuç olarak herhangi bir malın fiyatı diğer malların fiyatlarını etkiler (veya etkileyebilir). Her bir mal diğerlerinin ikamesi olduğuna göre bu çok anlaşılır bir durumdur. Tekrar yukarıda bahsedilen yapayalnız birinci sınıf öğrencisine dönelim. Eğer arama ücreti 10 $'a yükselirse Anna erkek arkadaşını sadece ayda bir kez arayacaktır (sayfa 49'daki Tablo 3.1'e bakınız). Bu durumda Anna başka şekillerde de arkadaşıyla iletişim kurabilir. Büyük ihtimalle daha fazla mektup yazmak veya daha fazla e-posta göndermek gibi daha düşük maliyetli iletişim araçlarını telefonla aramaya ikame edecektir.

düşük mallar Gelir arttığı zaman azalma eğilimi gösteren mallardır.

ikameler Birbirleri yerine kullanılan mallardır ve birinin fiyatı yükseldiği zaman diğerinin talebi yükselmektedir.

Bir malın fiyatındaki bir *artış* diğer bir malın talebinde *artışa* neden oluyor ise (pozitif ilişki) bu malların **ikame** olarak adlandırılır. Bir malın fiyatındaki bir *düşme* o malın ikamesinin talebinde bir *azalmaya* neden olur. İkameler birbirleri yerine kullanılan mallardır.

İki malın ikame olması için aynı bütün özellikleriyle aynı (özdeş) mal olmasına gerek yoktur. Özdeş mallar **tam ikameler** olarak adlandırılır. Japon otomobilleri Amerikan otomobilleri ile özdeş değildir. Her şeye rağmen hepsi dört tekerleğe, insanları taşıma kapasitesine sahiptir ve benzinle çalışmaktadır. Bu nedenle bir ülkede üretilen otomobilin fiyatında önemli bir değişiklik olursa diğer ülkelerde üretilen otomobillerin talebini etkilemesi beklenir. Bu konuda başka örnekler de verilebilir: Restoranda yenilen yemek evdekinin, New York'tan Washington D. C.'ye uçakla seyahat ise trenle seyahatin ikamesidir.

tam ikameler, özdeş mallar Tamamlayıcılar veya tamamlayıcı mallar "Birlikte hareket eden" mallardır ve birini fiyatındaki azalma diğerinin talebinde artışa neden olur (veya tersi).

Çoğu zaman iki ürün "birlikte hareket ederler" yani birbirlerinin tamamlayıcısıdır. Örneğin, bizim yalnız öğrencimiz (Anna), daha fazla mektup yazdığında pul ve kırtasiye malzemelerine olan talebini ve daha fazla e-mail gönderdiğinde ise internet bağlantısı talebini arttıracaktır. Tereyağı ve yumurta **tamamlayıcı mallardır** tıpkı otomobil ve benzin, kamera ve pilin olduğu gibi. Eğer iki mal tamamlayıcı ise birinin fiyatındaki *düşme* diğerinin talebinde *artışa* neden olur (tam tersi de geçerlidir). 2007'nin ortalarında Microsoft kablosuz kulaklık setlerini geliştirdi ve bu o yıl çok popüler bir oyun olan Halo 3'ü piyasaya sunumunu koordine etti. Çünkü Microsoft bu oyunun kulaklığın tamamlayıcısı olduğunu ve kulaklığa yönelik talebi arttırabileceğini fark etti.

Herhangi bir mal yüksek bir ikame ve tamamlayıcılık potansiyeline sahip olabileceğinden tek bir malın fiyatındaki değişme hanehalklarının pek çok mala yönelik talebini de eşanlı olarak etkileyebilir. Dolayısıyla ürünlerin bazılarının talebi yükselirken diğerlerinin düşebilir. Örneğin kompakt disk okuyucularını (CD-ROM) ele alalım. CD-ROM sürücüsü yardımı ile bilgisayarlara okutulabilen CD'lerde çok yüksek miktarda veri depolanmaktadır. Bu sürücüler piyasaya ilk defa sürüldüğünde çok pahalı idi. Her birisi bir kaç yüz dolara satılıyordu. Şimdilerde ise bu ürünler ucuzdur ve yeni bilgisayarlar CD-ROM'la piyasa sürülmektedir. Sonuç olarak CD-ROM disklerine (tamamlayıcı mallar) yönelik talep yükseldi. Daha fazla öğrenci CD teknolojisine kullanmaya başladı. CD ve CD teçhizatlarının fiyatları düşmeye başladı. Bu nedenle ansiklopedi ve sözlük gibi basılı referans kitaplarını (ikame mallar) daha az öğrenci satın almaya başladı

Zevkler ve Tercihler Gelir, servet ve mevcut malların fiyatları hanehalkının satın *alabileceği* mal ve hizmetlerin kombinasyonunu belirleyen üç faktördür. Bir hanehalkının aylık geliri sadece 400 $ iken aylık ödemesi 1.200 $ olan bir apartman dairesinin kirasını karşılayamayacağı açıktır. Fakat bu kısıtlar altında hanehalkın neyi alacağı konusunda aşağı yukarı serbesttir ve nihai tercihi kişisel zevk ve tercihlerine bağlıdır.

Tercihlerdeki değişim piyasa davranışını açıkça ortaya koyar. Otuz yıl önce amatörlerin katıldığı maratonlar sadece birkaç yüz kişiyle koşulurdu. Şimdilerde onbinlerce kişiyle koşuluyor. Dolayısıyla koşu ayakkabı ve kıyafetleri, kronometreler ve diğer koşu ekipmanlarının talebinde büyük artış oldu. Pek çok yıldır insanlar serinlemek için soda içmektedir. Günümüzde ise mağazaları buzlu çaylar, meyve suları, doğal içecekler ve mineralli sularla dolup taşmaktadır.

Fiyat ve gelir kısıtları çerçevesinde kalınmak kaydıyla, tercihler talep eğrisini kaydırır. Fakat zevk ve tercihlerin genelleştirilmesi zordur. Bunun birinci nedeni zevk ve tercihlerin değişken olmasıdır: Beş yıl önce daha fazla insan sigara ve daha az insan bilgisayar kullanıyordu. İkinci neden zevklerin kişiye özel olmasıdır: Bazı insanlar telefonla konuşmayı severken diğerleri iletişim aracı olarak e-postayı tercih etmektedir. Bazı insanlar köpekleri severken diğerleri kediler için deli olur. Yine bazı insanlar tavuk kanadını severken diğerleri dana eti sever. Bireysel talepteki farklılık neredeyse sonsuzdur.

Ekonomideki ilginç sorulardan birisi de neden bazı piyasalarda farklı tüketici tercihleri farklı stillerin gelişmesine yol açarken diğerlerinde çok az farklılık ortaya çıkmaktadır. Örneğin ABD'de bütün kaldırım taşları gri renkteyken evler gökkuşağı renklerindedir. İnsanların neden kaldırım taşlarında da evlerindeki kadar farklılık yaratmadıkları açık değildir. Bu tip sorular talep eğrisi kaydırılarak çözümlenir. Bu bölümün sonunda bu soruya tekrara döneceğiz.

Beklentiler Bir hanehalkının bugün almak istediği mal veya hizmet, güncel fiyat ile hanehalkının cari gelir ve servetine bağlıdır. Ayrıca hanehalkları gelecekteki durumunun ne olacağına ilişkin beklentilere sahiptir. Bunlardan birisi de gelecekteki fiyatlara ilişkin beklentilerdir ve hanehalkının kararlarını etkiler.

Beklentilerin talebi nasıl etkilediğine ilişkin pek çok örnek vardır. Örneğin insanlar otomobil veya ev aldıklarında genellikle ödemelerinin büyük kısmı için borçlanırlar ve birkaç yılda geri öderler. Ne tür bir araba veya ev alınacağına karar verildiği zaman büyük ihtimalle şimdiki gelir kadar gelecekteki gelirde dikkate alınır.

Bir başka örnek daha verilebilir: Yıllık 12.000 $ burs ile tıp fakültesinin son sınıfında okuyan bir öğrenciyi ile gelecekteki gelirinde dikkate değer bir farklılık beklemeyen ve tam zamanlı bir işte 6 $ saatlik ücretle çalışan birisiyle karşılaştıralım. Her ikisi de aynı gelir düzeyindedir. Çünkü bir yılda yaklaşık olarak 2000 çalışma saati vardır (haftalık 40 saat x yıllık 50 -çalışılan- hafta). Fakat her ikisi de aynı zevklere sahip olsalar da, tıp fakültesi öğrencisi muhtemelen farklı mal ve hizmetleri tercih eder. Çünkü gelecekte gelirinde dikkate değer bir artış olacağını beklemektedir.

Ekonomik teori beklentilerin önemini giderek daha fazla anlamaktadır. Beklentilerin nasıl olup ta mevcut talepten daha fazlasını etkilediğini tartışmaya bir hayli zaman ayıracağız. Fakat şimdilik talebin sadece mevcut gelir, fiyatlar ve zevklerde dayalı olmadığını anlamak yeterlidir.

Talebin Kaymasına Karşılık Talep Eğrisi Üzerinde Hareket

Hatırlanacağı gibi talep eğrisi bir malın fiyatı ile talep edilen miktarı arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Talep eğrileri gelir, zevkler ve diğer fiyatlar sabit tutularak türetilir. Eğer gelir, zevkler ve diğer fiyatlar değişirse bu durum fiyat ve miktar arasında bütünüyle yeni bir ilişkinin türetilmesini gerekli kılar.

Tekrar Anna'ya dönelim (s. 49'daki Tablo 3.1 ve Grafik 3.2'ye bakınız). Tablo 3.1'deki talep çizelgesi Anna'nın kısmi zamanlı bir işten aylık 300 $ gelir elde ettiği duruma göre oluşturulmuştu. Anna'nın ailesine bir miras kaldığı ve Anna'ya ayda 300 $ göndermeye başladıkları kabul edilsin. Şimdi, Anna'nın aylık geliri eğer çalışmaya devam ederse 600 $ olacaktır.

Daha yüksek gelire sahip olduğu için muhtemelen Anna arama fiyatını önemsemeden erkek arkadaşını artık daha fazla arayacaktır. Tablo 3.2 ve Şekil 3.3 Anna'nın orijinal gelirine ve artan gelirine göre oluşturulmuş talep çizelgesi göstermektedir.

Modelimiz, daha yüksek gelire sahip olduğu için Anna'nın her bir fiyat seviyesinde muhtemelen daha fazla arayacağını söylemektedir. Tablo 3.2 bu durumu açıklamak için çizilmiştir. Arama başına fiyat 0.50 $ olduğunda aylık arama sayısı (Anna'nın talep etmiş olduğu miktar) 25'ten 33'e çıkmaktadır. Arama başına fiyat $3.50 olduğunda ise aylık arama sayısı 7'den 18'e, 10.00 $ olduğunda ise 1'den 7'ye çıkmaktadır. (Grafik 3.3 Anna'nın gelirinden bağımsız olarak aramalar ücretsiz olsa da arama sayısının artacağına dikkat edilmelidir). Geliri arttığında erkek arkadaşını daha fazla ziyaret edebilir. Bu ise planlama yapabilmek için daha fazla arama yapılması anlamına gelmektedir.

Gelir arttığında talebin artması Anna için telefonla aramanın *normal mal* olduğunu göstermektedir.

Başlangıçtaki koşullara göre çizdiğimiz talep eğrisi şimdi değişmiştir. Başka bir deyişle, bir faktör (bu örnekte geliri) Anna'nın telefon arama talebini değiştirmiştir ve şimdi fiyat ve miktar arasında yeni bir ilişki vardır. Bunun gibi değişmeler **talep eğrisinin kayması** olarak adlandırılır.

talep eğrisinin kayması Bir malın talep edilen miktarı ile fiyatı arasındaki yeni ilişkiyle uyumlu olarak talep eğrisinin konumunun değişmesidir. Kayma orijinal koşullarda meydana gelen değişiklik nedeniyle olur.

Eğri üzerinde hareketi tanımlayan talep edilen miktardaki değişme ile talebin kayması arasındaki farklılık çok önemlidir. Talep çizelgeleri ve talep eğrileri belirli bir mal veya hizmetin fiyatı ile belirli bir dönemdeki talep edilen miktarı arasındaki ilişkiyi gösterir (*ceteris paribus*). Eğer fiyatlar değişirse talep edilen miktarda değişecektir ki bu **talep eğrisi üzerinde hareket** olarak adlandırılır. Bununla birlikte talebe etki eden d*iğer* faktörlerden herhangi birisi değişirse fiyat ve talep edilen miktar arasında yeni bir ilişki kurulur yani *talep eğrisi kayar*.

TABLO 3.2 Gelirindeki Artış Nedeniyle Anna'nın Talep Çizelgesindeki Değişiklik

	Çizelge D_0	Çizelge D_1
Fiyat (Arama Başına)	Talep Edilen Miktar (Aylık Gelir 300 $ Olduğunda Aylık Arama Sayısı)	Talep Edilen Miktar (Aylık Gelir 600 $ Olduğunda Aylık Arama Sayısı)
$ 0.00	30	35
0.50	25	33
3.50	7	18
7.00	3	12
10.00	1	7
15.00	0	2
20.00	0	0

talep eğrisi üzerinde hareket Fiyat değişmesi nedeniyle talep edilen miktardaki değişme.

Sonuç olarak *yeni* bir talep eğrisi elde edilmiş olur. Gelir, tercihler veya diğer mal veya hizmetlerin fiyatlarındaki değişme talep eğrisinin kaymasına neden olur ve buradan aşağıdaki gibi genel ifadeler çıkarılabilir:

Bir mal veya hizmetin fiyatındaki değişme
→ *talep edilen miktarda* değişime yol açar (**talep eğrisi üzerinde hareket**).

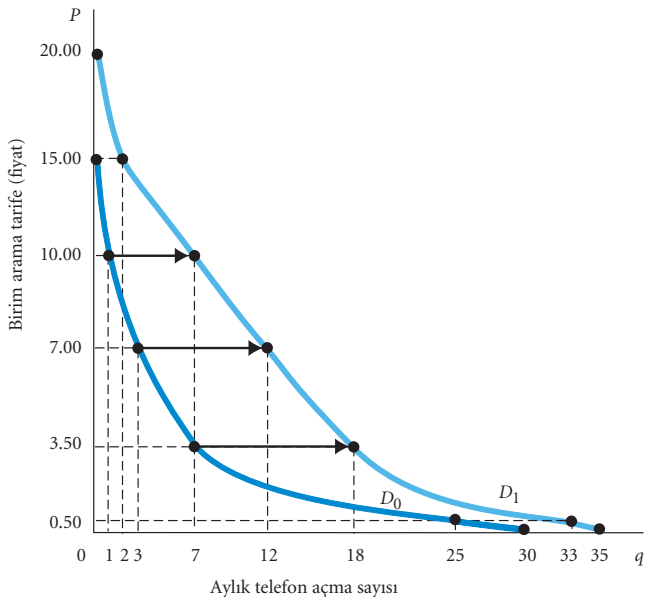
Gelir, tercihler veya diğer mal veya hizmetlerin fiyatlarındaki değişme
→ *talebi* değiştirir (**talep eğrisi kayar**).

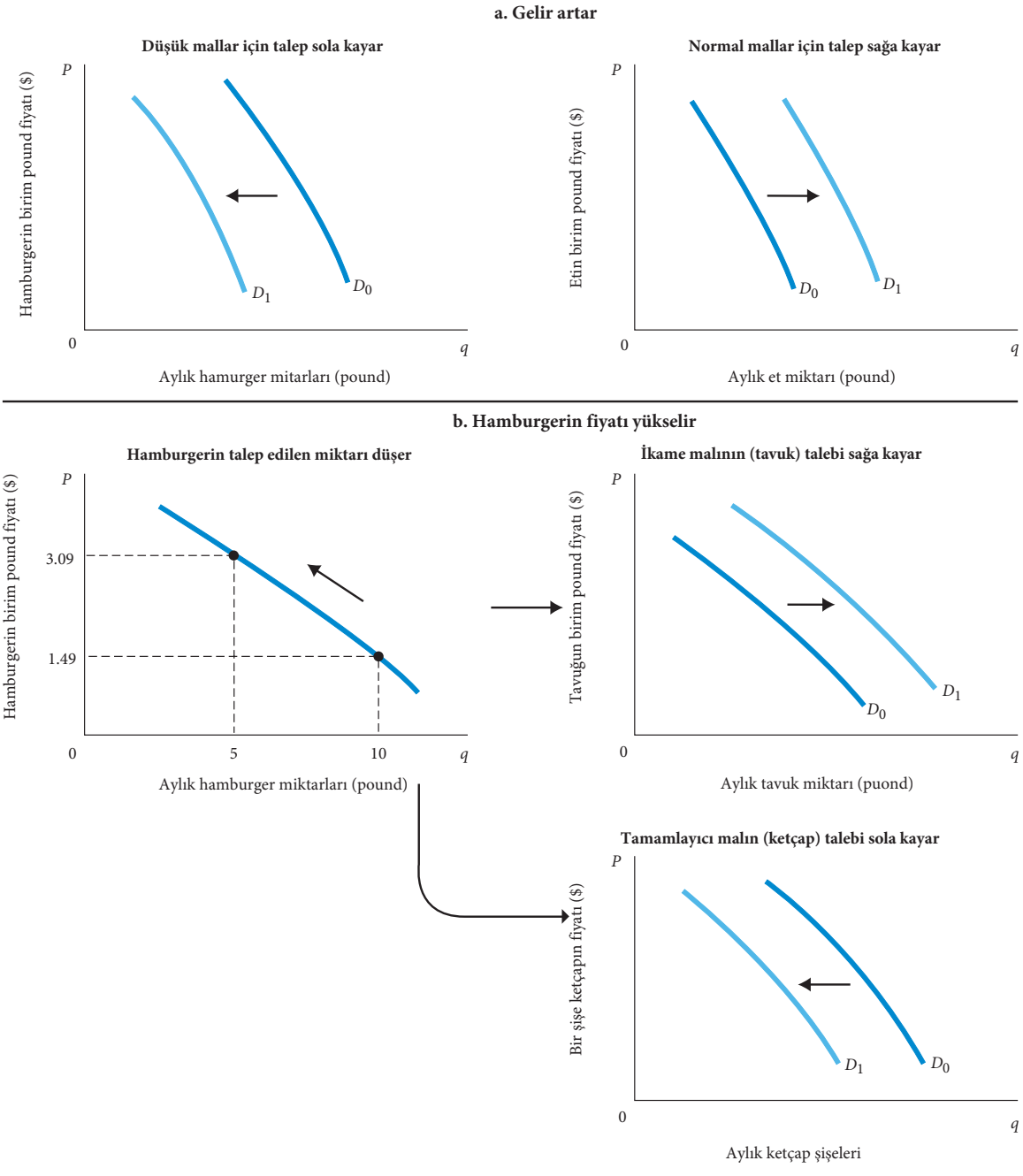
Grafik 3.4 talep eğrisi üzerinde hareket ile talep eğrisinin kayması arasındaki farklılıkları göstermektedir. Grafik 3.4(a)'da hanehalkı gelirindeki bir artış hamburger talebinde bir azalışa veya talebin sola kaymasına neden olmuştur (hamburger bu örnekte düşük mal olarak kabul edilmiştir). Miktar yatay eksende yer aldığı için hamburgerdeki bir azalma *sola kayma* ile gösterilebilmiştir. Tersine gelir arttığında biftek talebi artar (bu örnekte normal mal olarak kabul edilmiştir) ve gelir arışı talebin *sağa kaymasına* neden olmuştur.

Grafik 3.4(b)'de görüldüğü gibi hamburger fiyatları 1.49 $'dan 3.09 $'a yükselmesi hanehalkının her ay daha az hamburger tüketmesine yol açmaktadır. Diğer bir deyişle daha yüksek fiyat aylık *talep edilen miktarın* 10'dan 5'e düşmesine neden olmuştur. Bu değişme hamburgerin talep eğrisi *üzerinde* hareketi gösterir. Bu durumda hanehalkı hamburger yerine daha fazla tavuk satın alır. Hanehalkının tavuk talebi (hamburgerin ikamesi) yükselir -talep eğrisi sağa kayar-. Aynı zamanda ketçap talebi (hamburgerin tamamlayıcısı) azalır -talep eğrisi sola kayar.

ŞEKİL 3.3 Gelirdeki Artış Sonucunda Talep Eğrisinin Kayması

Bir malın fiyatı değiştiğinde bir malın talep eğrisi *üzerinde* hareket edilir. Talebi etkileyen diğer bütün faktörler talebi değiştiğinde (gelir, tercihler ve benzeri faktörler) Bu durumda fiyat ve miktar arasındaki ilişkiler değişir yani talep eğrisi kayar.





▲ **ŞEKİL 3.4 Talep Eğrisindeki Kaymaya Karşılık Talep Eğrisi Üzerinde Hareket**

a. Gelir arttığı zaman düşük bir malın talebi *sola kayar* normal bir malın talebi ise *sağa kayar*. **b.** Eğer hamburger fiyatı artarsa talep edilen hamburger miktarı talep eğrisi üzerinde azalış gösterir. Hamburgerin fiyatındaki artış (hamburgerin ikamesi olan) tavuğun talebini sağa (hamburgerin tamamlayıcısı olan) ketçapın talebini ise sola kaydırır.

Hanehalkı Talebinden Piyasa Talebine

Piyasa talebi belirli bir dönemde piyasada alış veriş yapan bütün hanehalklarının satın almak için talepte bulundukları mal ve hizmetlerin toplam miktarıdır. Grafik 3.5 piyasa talep eğrisinin bireysel talep eğrilerinden nasıl elde edildiğini göstermektedir. (Buradaki piyasa ta-

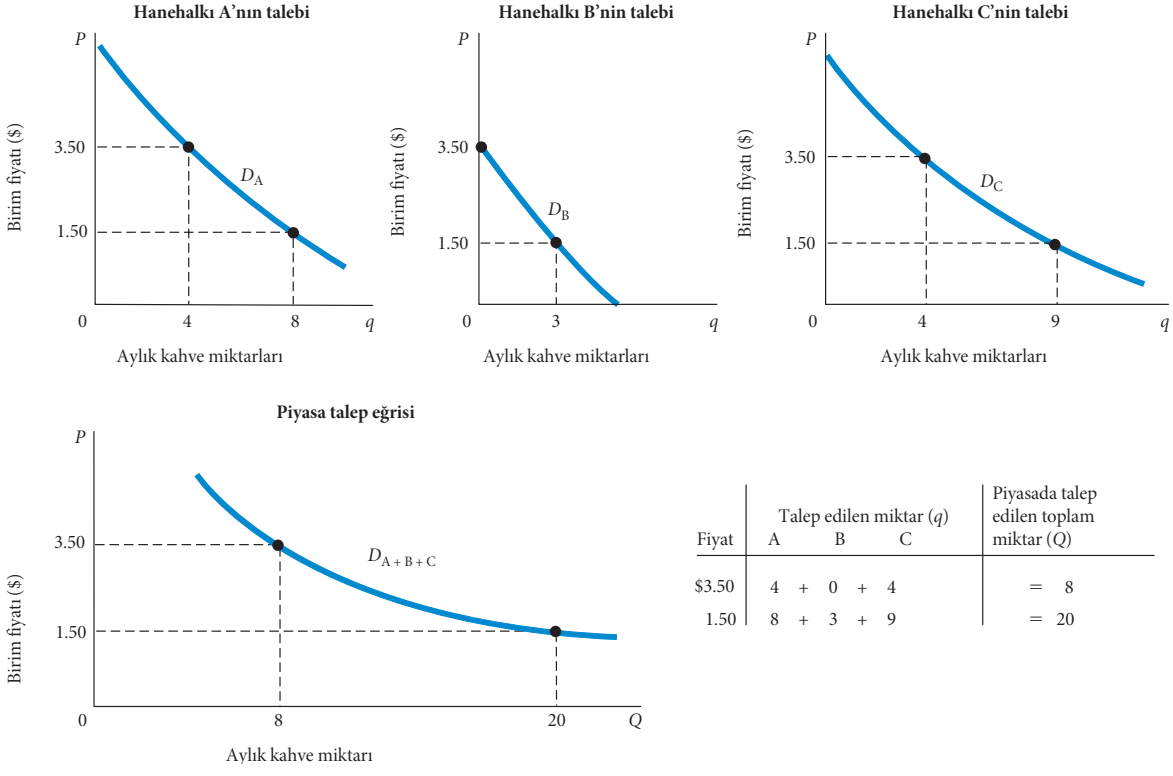
piyasa talebi Belirli bir dönemde bir mal veya hizmetin piyasasında alışveriş yapan bütün hanehalkları tarafından o mal veya hizmetten talep edilen toplam miktardır.

lep eğrisinin yalnızca üç kişinin davranışını yansıtmasına rağmen piyasaların çoğu binlerce veya milyonlarca tüketiciye sahiptir). Grafik 3.5'deki tabloya göre bir birim kahvenin fiyatı 3.50 $ olduğunda hanehalkı A ve C ayda 4 birim kahve alırken hanehalkı B hiç almamaktadır. Fiyatlar bu şekilde olduğunda B muhtemelen çay içmektedir. Dolayısıyla kahve fiyatı 3.50 $ olduğunda piyasa talebi 8 birim olacaktır. Bununla birlikte fiyat 1.50 $ olduğunda A ayda 8 birim, B 3 birim ve C 9 birim alacaktır. Bu nedenle bir birim kahvenin fiyatı 1.50 $ olduğunda kahvenin piyasa talebi aylık 20 birim olacaktır.

Veri bir fiyattan toplam piyasa talebi, *ilgili fiyattan* piyasada alış veriş yapan bireysel hanehalkları tarafından talep edilen miktarların toplamıdır. Piyasa talep eğrisi her bir fiyattan satılan malın toplam miktarını göstermektedir. Grafik 3.5'de gösterildiği gibi piyasa talep eğrisi bireysel talep eğrilerinin toplamıdır. Başka bir deyişle her bir fiyat düzeyinde bireysel olarak talep edilen miktarların toplamıdır. Bu nedenle piyasa talep eğrisi şekli ve konumu bireysel talep eğrilerinin şekil, konum ve sayısından tarafından belirlenir. Eğer daha fazla insan piyasadan alışveriş yapmaya karar verirse, daha fazla bireysel talep eğrisi eklenir ve piyasa talep eğrisi sağa doğru kayar. Piyasa talep eğrileri tercihlerdeki değişim, gelirdeki değişim veya talep edenlerin sayısındaki değişimin bir sonucu olarak da kayabilir.

Grafik 5.3'deki piyasa talep eğrisindeki ilginç bir özellik şudur: Farklı fiyatlarda sadece ürünleri talep eden insanların sayısı değil *tipleri* de değişir. Örneğin Apple 2007 yılında iPhone'un daha geniş kitleler tarafından kullanılabilir hale gelmesini istediği duyurdu ve bu nedenle de fiyatlarını yarıya indirdi. Grafik 3.5'deki hanehalkı B'nin durumu buna benzemektedir. Piyasanın dışında iken fiyatların düşmesiyle piyasadan talepte bulunmuştur.

Bütün kitap boyunca geçerli olacak gelen bir kural olarak büyük harfler bütün piyasayı küçük harfler ise tek bir hanehalkı ve firmaları temsil etmektedir. Bu nedenle Grafik 3.5'deki Q piyasada talep edilen toplam miktarı tanımlarken q tek bir hanehalkı tarafından talep edilen miktarı tanımlamaktadır.



Fiyat	Talep edilen miktar (q) A		B		C	Piyasada talep edilen toplam miktar (Q)
$3.50	4	+	0	+	4	= 8
1.50	8	+	3	+	9	= 20

▲ ŞEKİL 3.5 Bireysel Talep Eğrilerinden Piyasa Talebinin Elde Edilmesi

Bir piyasadaki toplam talep o piyasada alışveriş yapan hanehalkları tarafından talep edilen toplam miktardır. Yani bütün bireysel talep eğrilerinin toplamıdır. Her bir fiyattan bireysel olarak talep edilen miktarların toplamıdır.

Ürün/Çıktı Piyasalarında Arz

Ürün talep eden hanehalkları yanında (çıktı piyasalarına ürün arz eden girdi piyasalarından üretim faktörü faktör talep eden) ticari işletmelerde ekonomik teorinin ilgi alanına girmektedir (Sayfa 47'deki Grafik 3.1'e bakınız). Firmalar üretim yaparlar ve bunu kâr elde etmek için yaptıkları kabul edilir. Başarılı firmalar ürünlerini onları üretmek için katlandıkları maliyetlerden daha yüksek fiyattan satabildiklerinden kar ederler.

kâr Gelir ve maliyetler arasındaki farktır.

Bu nedenle arz kararı potansiyel kara bağlıdır. **Kâr** hâsıla ve maliyet arasındaki fark olduğundan arz, hâsıla ve üretim maliyetlerindeki değişikliğe tepki verecektir. Bir firmanın kazandığı hâsılanın toplamı ürünün piyasa fiyatına ve ne kadar satıldığına bağlıdır. Üretim maliyetleri ise pek çok faktöre bağlıdır. Bunların en önemlileri (1) üretimde kullanılan girdilerin türü, (2) ihtiyaç duyulan her bir ürünün miktarı ve (3) girdilerin fiyatlarıdır.

Arz kararı firmanın karını en üst düzeye çıkarmak için almış olduğu kararlardan sadece birisidir. Genellikle bir ürünün üretilmesi için birden fazla yol vardır. Bir golf sahası, çim tohumunu geleneksel yöntemlerle eken ve kürekle çalışan yüzlerce işçi ile veya ağır ekipmanlar ve hazır çim örtüsü ile çalışan bir kaç işçi tarafından inşa edilebilir. Yine hamburger pratik bir şekilde tek pişirilebilir veya yüzlerce ızgaraya sahip bir mekanize bir sistemle de pişirilebilir. Firmalar ürünlerine ve planlanan üretim seviyesine en uygun tekniği seçmelidir. En iyi üretim metodu maliyeti en düşük seviyeye düşüren ve dolayısıyla karı en üst düzeye çıkaran eden üretim metodudur.

Hangi üretim tekniğinin en iyi olduğu girdilerin fiyatlarına bağlıdır. Emeğin ucuz ve makinelerin pahalı ve nakliyesi zor ise firmalar muhtemelen emeği daha fazla kullanan üretim tekniği seçecektir. Eğer makineler ve makineleri üretmek için gerekli olan girdiler hazırsa ve emek kıt veya pahalıysa firmalar muhtemelen daha sermaye yoğun metotları seçecektir. Bu nedenle arz edilecek bir çıktı hedefi ve uygun teknoloji belirleyen firmalar aslında talep edecekleri girdileri de belirlemiş olurlar.

Çıktı arz kararı yanında arz edilen miktar ve çıktı fiyatı arasındaki ilişkiye *(ceteris paribus)* odaklanarak firma davranışlarını incelemeye başlayabiliriz.

Fiyat ve Arz Edilen Miktar: Arz Kanunu

Arz edilen miktar bir firmanın veri bir zaman diliminde belirli bir fiyattan satmak istediği ve satışa sunabileceği ürün miktarıdır. Arz çizelgesi ise firmanın alternatif fiyatlardan ne kadar ürün satacağını gösterir.

arz edilen miktar Belirli bir dönemde bir firmanın bir üründen belirli bir fiyattan satmaya istekli olduğu ve satışa sunabileceği miktarın toplamıdır.

Örnek olarak tarım piyasasını ele alalım. Tablo 3.3'de Clarence Brown gibi tek bir çiftçinin farklı fiyatlardan satabileceği soya fasulyesi miktarlarına ilişkin ayrıntılar yer almaktadır. Eğer piyasada soya fasulyesinin kilesine 1.50 $ veya daha az ödenirse Brown soya fasulyesi arz etmeyecektir: Çiftçi Brown harcadığı zaman ve toprağa ait fırsat maliyetlerini içeren soya fasulyesi yetiştirme maliyetlerini dikkate aldığında, kile başına 1.50 $'ın maliyetlerini karşılamadığını görmektedir. Fiyat 1.75 $ olduğunda ise Brown en azından bir miktar soya fasulyesi arz edecektir. Fiyat 1.75 $ den 2.25 $'e yükseldiğinde ise Brown tarafından arz edilen miktar yıllık 10.000 kileden 20.000 kileye yükselecektir. Daha yüksek fiyatlar tahıl üretimine ayrılan toprakların soya fasulyesi üretimine kaydırılmasına, nadasa bırakılmış toprakların soya fasulyesi üretimine açılmasına, zaten soya fasulyesi üretiminde kullanılan topraklarda yoğun tarım yapılmasına ve/veya önceki düşük fiyatların maliyetlerini karşılayamadığı pahalı gübre ve ekipmanların kullanılmasına yol açar.

arz çizelgesi Bir firmanın bir maldan alternatif fiyatlardan satabileceği miktarları gösteren bir tablodur.

Çiftçi Brown örneği genelleştirildiğinde piyasa fiyatındaki bir artışın (*ceteris paribus*) Brown ve ona benzer çiftçilerin arz edeceği miktarın artmasına neden olacağını söyleyebiliriz. Bir başka deyişle arz edilen mal miktarı ile fiyat arasından pozitif bir ilişki vardır. Artık **arz kanununu** tanımlanabilir: Piyasa fiyatındaki artış arz edilen miktarın artmasına ve piyasa fiyatındaki azalma arz edilen miktarın azalmasına neden olur.

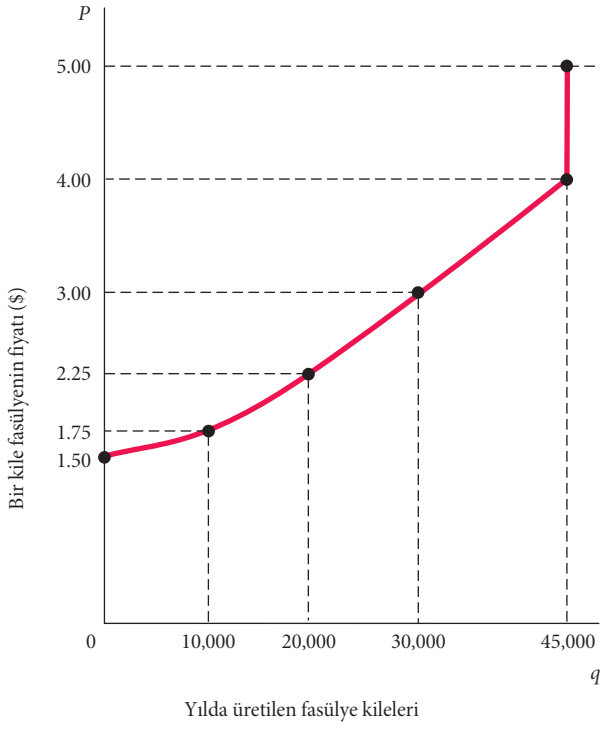
arz kanunu Fiyat ve arz edilen miktar arasındaki pozitif ilişkidir: Piyasa fiyatındaki bir artış arz edilen miktarda bir artışa, piyasa fiyatındaki azalış ise arz edilen miktarda bir azalışa neden olacaktır.

arz eğrisi Bir firmanın bir maldan alternatif fiyatlardan satabileceği miktarları gösteren bir grafiktir.

Bununla birlikte Brown'ın arz çizelgesinde fiyatların 4 $'dan 5 $'a yükselmesine rağmen arz edilen miktarın hiç artmadığına dikkat edilmelidir. Çoğunlukla bir firmanın fiyattaki bir artışa tepki verme derecesi kısa dönemde faaliyet ölçeği veya kapasitesi ile sınırlıdır. Örneğin Brown'ın daha fazla soya fasulyesi üretebilmesi firmasının büyüklüğüne, toprağın verimliliğine ve sahip olduğu ekipmanların tiplerine bağlıdır. Buradaki örnekte çıktının yıllık 45.000 ki-

TABLO 3.3 Clarence Brown'ın Soya fasulyesi Arz Çizelgesi

Fiyat (Kile başına)	Arz Edilen Miktar (Yıllık Kile Miktarı)
$1.50	0
1.75	10.000
2.25	20.000
3.00	30.000
4.00	45.000
5.00	45.000



ŞEKİL 3.6 Clarence Brown'ın Bireysel Arz Eğrisi

Bir üretici üretmiş olduğu çıktının fiyatı yükselince o üründen daha fazla arz edecektir. Arz eğrisinin pozitif eğimlidir. Arz eğrisi kırmızı renklidir: Arz firmaların tercihleri tarafından belirlenir.

lede sabit kalması, Brown'ın çiftliğinin kapasitesi, toprağın kalitesi ve mevcut teknolojinin belirlediği sınırlarda çalıştığını göstermektedir.

Bununla birlikte uzun dönemde Brown daha fazla toprak alabilir veya teknoloji gelişebilir ve böylece daha fazla soya fasulyesi üretebilir. Daha sonra detaylı bir şekilde tartışacağımız gibi *kısa dönem* ve *uzun dönem* kavramları ekonomide çok açık bir şekilde tanımlanmış kavramlardır Burada özellikle anlaşılması gerekli olan nokta zamanın çıktı kararlarında kritik bir role sahip olmasıdır. Fiyatlarda herhangi bir değişiklik olduğunda firmaların hemen vermiş olduğu tepki, bir ay veya bir yıl sonra vereceği tepkiden farklı olacaktır. Kısa dönem ve uzun dönem arz eğrileri genellikle farklıdır.

Arzın Diğer Belirleyicileri

Çıktı fiyatı bir firmanın arz edilen çıktı miktarını etkileyen muhtemel faktörlerden sadece birisidir. Arzı etkileyen diğer faktörler ürünü maliyeti ve ilgili malların fiyatlarıdır.

Üretim Maliyeti Bir firmanın kâr elde edebilmesi için gelirinin maliyetlerini aşması gerekir. Çiftçi Brown gibi bir üretici maliyetlerini dikkate alarak her bir fiyattan ne kadar üreteceğini karar verir. Brown'ın arz kararı üretim maliyetlerindeki değişime bağlı olarak değişir. Üretim maliyetleri kullanılabilir teknoloji, fiyatlar firmanın ihtiyaç duyduğu girdileri de (emek, toprak, sermaye ve enerji gibi) içeren bir kaç faktöre bağlıdır.

Zaman içerisinde teknolojik değişme üretim maliyetleri üzerinde çok büyük bir etkiye sahip olabilir. Örneğin tarımı ele alalım. Tarımsal işletmelerin üretimlerini arttırmak için suni gübreyi kullanmaya başlamaları, tarımsal makinelerdeki ilerlemeler ve biyomühendisliğin kullanılması tarımsal üretim maliyetleri üzerinde büyük bir etki yaratmıştır. ABD'nin tarımsal üretimdeki verimliliği onlarca yıldır olağanüstü bir şekilde artmıştır. Dönüm başına tahıl üretimi 1930'ların sonlarından itibaren beş kat artmıştır. 100 kile tahıl üretmek için gerekli olan emek miktarı 1930'ların sonunda 108 saat idi. Bu miktar 1950'lerin sonunda 20 saate ve günümüzde ise 3 saatin altına düşmüştür (s.3'deki Tablo 2.2'ye bakınız).

Teknolojik bir ilerleme üretim maliyetlerini düşürürken çıktı muhtemelen yükselecektir. Dönüm başına üretim yükselince çiftçiler daha fazla üretirler. Bir diğer örnek Ford Motor Şirketi'dir. Bu şirketin üretimi montaj hattı tekniklerinin gelişmesinden sonra sürekli olarak artmıştır. Yine elektronik hesap makineleri ve daha sonra kişisel bilgisayarların üretimi mikroişlemcilerin üretimi için ucuz tekniklerin bulunmasıyla patlama göstermiştir.

Üretim maliyetleri üretim faktörlerinin fiyatlarından da doğrudan etkilenir. 2002'de 20 $ altında olan dünya petrol fiyatları 2008 baharında, varil başına 100 $'ın üzerine çıkmıştır. Sonuç olarak taksiciler ve havayolu şirketleri daha yüksek yakıt ve imalatçı işletmeler ise daha yüksek ısınma faturaları ile yüz yüze kalmışlardır. Bu nedenle muhtemelen taksiciler müşteri bulabilmek caddelerde daha az tur atmışlar, havayolu şirketleri kar marjı düşük olan bazı hatlardaki uçuşlarını kaldırmışlar ve imalatçı işletmeler ise fazla mesaileri kaldırmışlardır. Bu anlatılanlardan çıkartılacak ders ise girdi fiyatlarındaki artışların üretim maliyetlerini arttıracağı ve muhtemelen üretimi azaltacağıdır.

İlgili Malların Fiyatları Firmalar çoğu zaman ilgili malların fiyatlarındaki değişime de tepki verirler. Örneğin eğer tarla mısır veya soya fasulyesi üretimine uygunsa, soya fasulyesinin fiyatlarındaki artış çiftçilerin mısır için kullandığı alanı soya fasulyesi üretimine kaydırmalarına neden olur. Bu nedenle soya fasulyesi fiyatlarındaki bir artış mısırın arz edilen miktarını etkileyebilir.

Benzer şekilde eğer biftek fiyatları artarsa üreticiler bu duruma daha fazla sığır üreterek tepki vereceklerdir. Biftek fiyatlarındaki artış da fiilen deri arzını etkileyecektir.

Özetlenecek olunursa:

Amacı karını en üst düzeye çıkarmak olduğu kabul edilen bir firmanın arz etmek istediği çıktı veya ürün miktarının ne olacağı ile ilgili kararı aşağıdaki koşullara bağlıdır:

1. İlgili mal ve hizmetin fiyatına,
2. Sırasıyla aşağıdaki koşullara bağlı olan üretim maliyetlerine:
   - Üretimde kullanılan girdilerin fiyatları (emek, sermaye ve toprak).
   - Üretimde yararlanılabilecek olan teknolojiler.
3. İlgili ürünlerin fiyatlarına.

Arz eğrisini Kaymasına Karşılık Arz Eğrisi üzerinde Hareket

arz eğrisi üzerinde hareket Fiyattaki bir değişim sonucunda arz edilen miktardaki değişmesidir.

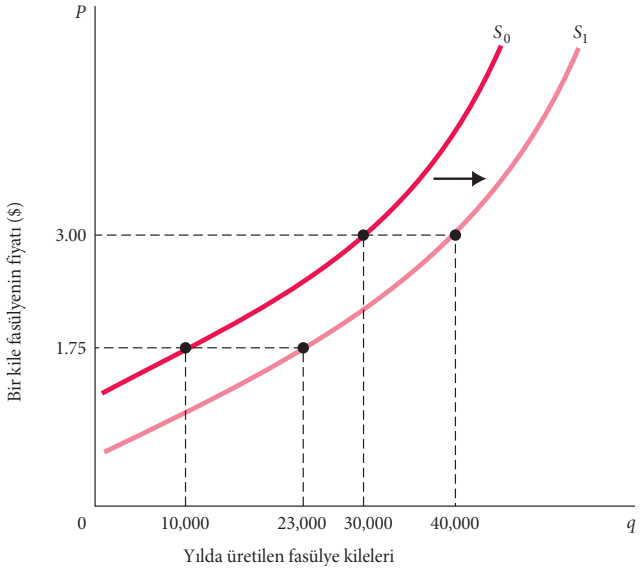
arz eğrisinin kayması Bir malın arz edilen miktarı ile fiyatı arasındaki yeni bir ilişkiye bağlı olarak arz eğrisinin konumunun değişmesidir. Kayma orijinal koşullardaki değişim nedeniyle ortaya çıkar.

Arz eğrisi bir firma tarafından arz edilen mal ve hizmetler ile bu mal ve hizmetlerin piyasa tarafından belirlenmiş fiyatları arasındaki ilişkiyi gösterir. Daha yüksek fiyatlar muhtemelen arz edilen miktarın artmasına neden olacaktır (*ceteris paribus*). Bir hatırlatma: Arz eğrisi fiyat dışındaki her şey sabit tutularak çıkarılır. Ürün fiyatlarındaki yükselişi (*ceteris paribus*), arz edilen miktarda bir değişim izler. Yani **arz eğrisi üzerinde bir hareket** gerçekleşir. Arz kararı fiyat dışındaki faktörlerden de etkilenir. Fiyat dışındaki faktörlerde değişiklik olduğunda fiyat ve arz edilen miktar arasında yeni ilişkiler ortaya çıkar ve sonuçta **arz eğrisinin kayar**. Fiyat dışındaki faktörler arz eğrisinin kaymasına neden olduğunda *arzın değiştiğini* söyleriz.

Üretim maliyetlerinin girdi fiyatlarına ve üretimde kullanılabilir durumda olan teknolojiye bağlı olduğu hatırlanmalıdır. Şimdi soya fasulyesi üretim teknolojisinde çok önemli bir ilerleme olduğunu kabul edelim. Genetik mühendisliğinin hastalıkları zorlaştırıcı bir yöntem ve hastalıklara dirençli bir tohum geliştirdiğini kabul edelim. Bunun gibi teknolojik ilerlemeler çiftçilerin *herhangi* bir piyasa fiyatından daha fazla soya fasulyesi arz etmelerine yol açacaktır. Tablo 3.4 ve Grafik 3.7 bu değişimi tanımlamaktadır. Teknolojik gelişmeden önceki tohumlarla çiftçiler kilesi 3 $'dan 30.000 kile soya fasulyesi üretirken, daha az üretim maliyetine katlanarak daha fazla ürün alınabilen yeni tohumlarla 20.000 kile üreteceklerdir (Tablo 3.4'deki çizelge). Fiyatlar kile başına 1.75 $ olduğunda eski tohumlarla 10.000 kile üretebilecekken daha az maliyetle daha fazla ürün elde etme olanağına kavuştukları için çıktı 23.000 kileye çıkacaktır.

TABLO 3.4 Hastalıklara Karşı Dirençli Yeni Tohum Türünün Geliştirilmesi Nedeniyle Soya Fasulyesi Arz Çizelgesindeki Kayma

	Çizelge S_0	Çizelge S_1
Fiyat (Kile Başına)	Arz Edilen Miktar (Eski Tohum Kullanımıyla Yıllık Kile Miktarı)	Arz Edilen Miktar (Yeni Tohum Kullanımıyla Yıllık Kile Miktarı)
$1.50	0	5.000
1.75	10.000	23.000
2.25	20.000	33.000
3.00	30.000	40.000
4.00	45.000	54.000
5.00	45.000	54.000



ŞEKİL 3.7 Hastalıklara Karşı Dirençli Yeni Tohum Türünün Geliştirilmesi Nedeniyle Soya Fasulyesi Arz Eğrisindeki Kayma
Bir ürünün fiyatı değiştiği zaman arz eğrisi üzerinde hareket edilir ve arz edilen miktar artar veya azalır. Arzı etkileyen diğer faktörler değiştiği zaman arz eğrisi *kayar*.

Girdi fiyatlarındaki artışlar da arz eğrisinin kaymasına neden olabilir. Örneğin mazot fiyatlarında bir artış olduğunda çiftçi Brown'ın arz eğrisi sola kayar. Yani her bir piyasa fiyatından daha az üretim yapacaktır. Eğer Brown'ın soya fasulyesi arz eğrisi sola kayarsa bu herhangi bir miktarda soya fasulyesi üretimi için Brown'ı teşvik edecek fiyatın daha yüksek olacağı anlamına gelir.

Talebe benzer şekilde *arz eğrisi üzerinde hareket* (arz edilen miktardaki değişim) ile *arz eğrisinin kayması* (arzdaki değişim) arasındaki farklılık çok önemlidir:

Bir mal veya hizmetin fiyatındaki değişim
→ *arz edilen miktarı* (**arz eğrisi boyunca hareket**) *değiştirir*.

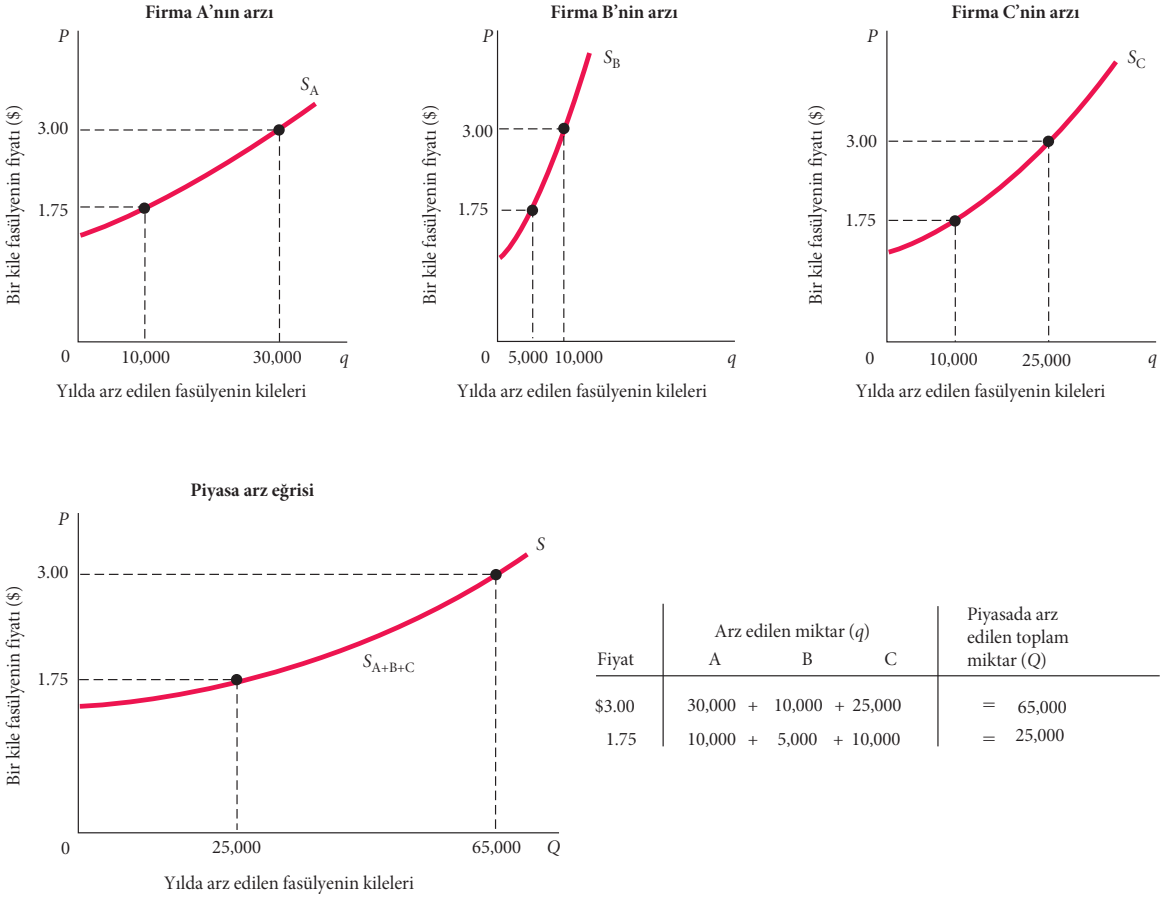
Maliyetler, girdi fiyatları, teknoloji veya ilgili mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki değişme ise
→ *arzı* değiştirir (**arz eğrisinin kayması**).

Bireysel Arz Eğrisinden Piyasa Arzının Elde Edilmesi

piyasa arzı Bir dönem içerisinde bütün üreticiler tarafından arz edilen toplam miktardır.

Piyasa arzı piyasa talebiyle benzer şekilde belirlenir. Piyasa arz eğrisi belirli bir dönemde tek bir ürünün bütün üreticileri tarafından arz edilen miktarlarının toplamıdır. Grafik 3.8 üç firmanın arz eğrilerinden türetilmiş bir piyasa arz eğrisidir. (Bir piyasada daha fazla firma olduğunda piyasa arzı, piyasadaki bütün firmalar tarafından üretilen miktarların toplamı olacaktır). Grafik 3.8'deki tablodan görüldüğü gibi fiyat 3 $ olduğunda A çiftçisi 30.000 kile soya fasulyesi arz ederken B çiftçisi 10.000 ve C çiftçisi 25.000 kile soya fasulyesi arz eder. Bu fiyattan piyasada arz edilen miktar 65.000 kiledir. Fiyat 1.75 $ olduğunda arz edilen toplam miktar 25.000 kiledir. Anlaşılacağı gibi piyasa arz eğrisi belirli piyasadaki bütün firmaların bireysel arz eğrilerinin toplamı ile oluşturulur. Yani piyasa arzı her bir fiyattan arz edilen bireysel miktarların toplamıdır.

Piyasa arz eğrisinin konum ve şekli her bir firmanın arz eğrilerinin konum ve şekline bağlıdır. Piyasa arz eğrisi aynı zamanda ilgili piyasada çalışan firma sayısına da bağlıdır. Eğer belirli bir piyasada üretim yapan firmalar çok fazla kar ediyorlarsa bu piyasa diğer firmaları da cezbeder. Bireysel kullanıcılar için bilgisayar üretim teknolojisi uygun hale geldiğinde yüzlerce firma piyasaya girmiştir. Benzer şekilde profesyonel futbolun popülaritesi ve karlılığının armasıyla yeni ligler kurulmuştur. Yeni firmalar piyasaya girdiğinde arz eğrisi sağa kayar. Firmalar piyasa dışına "çıkınca" arz eğrisi sola kayar.



Fiyat	Arz edilen miktar (q) A	B	C	Piyasada arz edilen toplam miktar (Q)
$3.00	30,000 +	10,000 +	25,000	= 65,000
1.75	10,000 +	5,000 +	10,000	= 25,000

▲ **ŞEKİL 3.8 Firmaların Bireysel Arz Eğrilerinden Piyasa Arzının Elde Edilmesi**
Piyasadaki toplam arz, piyasada bulunan bütün firmalar tarafından arz edilen toplam miktardır.

Piyasa Dengesi

Buraya kadar hanehalkının talep ettiği ve ürün (çıktı) piyasasından firmaların arz ettiği miktarları etkileyen faktörler üzerinde durduk. Tartışma talep edilen ve arz edilen miktarın her ikisinin de belirleyicisi olan fiyatın rolü üzerinde yoğunlaştı. Artık piyasadaki arz ve talebin nasıl bir nihai etkileşim içerisinde piyasa fiyatını belirlediğini analiz edebiliriz.

Şimdiye kadarki tartışmalarımızda hanehalkının ne kadar talep edeceği ile ilgili kararlarını firmanın ne kadar arz edeceği ilgili kararlarından ayırt etmek için çok dikkatli davrandık. Fakat piyasanın işleyişi açık bir şekilde arz ve talep edenler arasındaki iletişime bağlıdır. Bütün piyasalarda herhangi bir anda şu üç durumdan birisi mevcuttur: (1) Mevcut fiyatlardan talep edilen miktar arz edilen miktardan fazladır. Bu durum *talep fazlası* olarak adlandırılır. (2) Mevcut fiyatlardan arz edilen miktar talep edilen miktardan fazladır. Bu durum ise *arz fazlası* olarak adlandırılır. (3) Mevcut fiyatlardan arz edilen miktar talep edilen miktara eşittir. Bu durum ise **denge** olarak adlandırılır. Denge durumunda fiyatta değişme eğilimi yoktur.

denge Arz edilen miktar ile talep edilen miktarın eşit olduğu durumdur. Dengede fiyatın değişme eğilimi yoktur.

talep fazlası veya kıtlık Mevcut fiyatlarda talep edilen miktarın arz edilen miktardan daha büyük olmasıdır.

Talep Fazlası

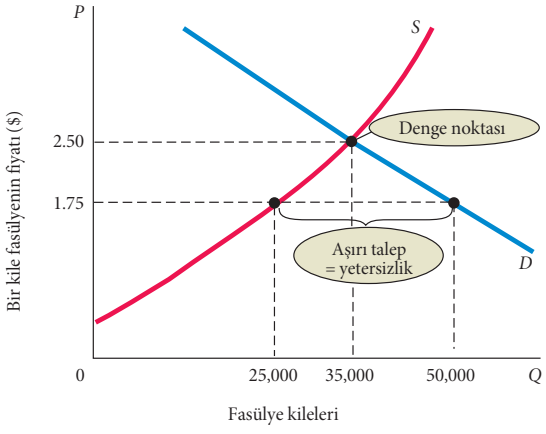
Mevcut fiyatlardan talep edilen miktar arz edilen miktardan daha fazla ise talep fazlası veya kıtlık vardır. Böyle bir durumu gösterebilmek için arz ve talep eğrilerinin her ikisi aynı grafikte çizilmiştir (Grafik 3.9). Grafikten görülebileceği gibi fiyat 1.75 $ iken piyasa talebi (50.000 kile) çiftçiler tarafından fiilen arz edilen miktardan (25.000 kile) fazladır.

Herhangi bir müdahale ve düzenlemenin olmadığı bir piyasada aşırı talep olduğunda talep edenler sınırlı miktardaki arzı satın alabilmek için birbirleriyle yarışacakları için fiyatlar yükselme eğiliminde olurlar. Düzeltme mekanizması farklı işleyebilir fakat sonuç her zaman aynıdır. Örnek olarak bir açık arttırma mekanizmasını dikkate alalım. Bir müzayedede parçalar direk olarak en yüksek teklifi verene satılır. Mezatçı düşük bir fiyattan teklifleri başlatır ve pek çok insan teklif verir. Başlangıçta bir kıtlık vardır: Talep edilen miktar arz edilen miktardan fazladır. Alıcılar giderek daha yüksek fiyatlar önerirken teklif sahipleri içlerinden birisi en yüksek fiyatı vererek müzayedeyi sonuçlandırıncaya kadar birer birer teklif vermekten vazgeçerler. Fiyat talep edilen miktar arz edilen miktara eşit oluncaya kadar yükselir.

Fiyat 1.75 $ iken (Grafik 3.9'a tekrar bakınız) çiftçiler yıllık 25.000 soya fasulyesi üretirler fakat bu fiyattan talep 50.000 kiledir. Tarımsal ürünlerin çoğu bu ürünleri piyasanın ana merkezlerinde satmaya çalışan yerel tüccarlar tarafından alınır. Bu merkezlerde eğer talep edilen miktar arz edilen miktarı geçerse teklifler fiyatları yukarıya doğru iter. Fiyatlar 1.75 $'ın üzerine çıkarsa olaşabilecek iki ihtimal vardır: (1) Talep edilen miktar, alıcıların piyasadan çekilip muhtemelen ikame ürünleri tercih etmeleriyle düşecektir ve (2) çiftçiler kendilerini daha yüksek fiyatla karşı karşıya bulacakları için soya fasulyesi için daha fazla alan ayıracaklardır. Bu ise arz edilen miktarı artıracaktır.[3]

ŞEKİL 3.9 Talep fazlası veya Kıtlık

Kile başına 1.75 $'lık fiyattan talep edilen miktar arz edilen miktarı aşmaktadır. *Talep fazlası* olduğunda fiyatlar yükselmeye başlar. Talep fazlası ortadan kalkıp talep edilen miktar arz edilen miktara eşitlendiğinde piyasa dengesi oluşur. Bu örnekte denge fiyatı 2.50 $ ve denge miktarı 35.000 kiledir.



[3] Çiftçiler bir ekim sezonunda üretime başlayınca üretim kararlarını değiştiremezler. Tablo 3.3'deki Clarence Brown'ın arz çizelgesi, Brown'ın soya fasulyesi üretimi için tarlasından ne kadar pay ayıracağını fiyatlara vereceği tepkinin belirleyeceğini göstermektedir. Nihai fiyat nihai üretim miktarı belirleninceye kadar belirlenemez. Fakat buradaki amacımız çerçevesinde zamanlama problemin ihmal ediyoruz. Talep ve arzın bir akımı olduğunu düşünmek en iyi yoldur. Yani burada belirli bir dönemde üretilen kile sayısından bahsediyoruz. Üretimdeki düzeltme birkaç üretim döneminde gerçekleşebilir.

Bu süreç kıtlık ortadan kaldırılıncaya kadar devam eder. Grafik 3.9'da fiyat 2.50 $ olduğunda bu durum gerçekleşmiştir ve talep edilen miktar yıllık 50.000 kileden 35.000 kileye düşmüştür. Talep edilen miktar ve talep edilen arz eşittir ve artık yeni teklif yoktur. Süreç denge durumunu sağlamıştır ve *ilave bir düzeltme için doğal bir yönelim yoktur*. Grafiksel olarak denge noktası talep eğrisi ve arz eğrisinin kesiştiği yerde oluşmuştur.

Giderek artan bir şekilde ürünler internet üzerinden açık arttırmaya tabi tutulmaktadır. eBay gibi şirketler otomobilden şaraba, bilgisayardan uçak biletine kadar her şeyin alıcı ve satıcılarını buluşturmaktadır. Müzayedeler dünyanın dört bir yanından katılımcılarla eşanlı olarak gerçekleşmektedir. Bu müzayedelerde fiyatlar kural olarak aynı şekilde belirlenir: Talep fazlası olduğunda fiyat yükselir.

Kural olarak aynı olmakla birlikte aşırı talebin daha yüksek fiyatlara yol açma süreci her piyasada farklıdır Nüfusu 25.000 olan hayali Boomville kasabasındaki belirli bir tipteki konutların piyasasını dikkate alalım. Genellikle her yıl Boomville piyasasında yaklaşık olarak 75 ev satılmaktadır. Fakat önceki yıl kasabada yüksek ücretli 1.500 yeni iş yaratan büyük bir işyeri açılmış olsun. Bu durum kasabaya yeni sakinlerin gelmesine neden olur ve artık gayrimenkul almak isteyenlerden satmak isteyenler daha fazla olur. Şimdi talep edilen miktar arz edilen miktarı geçmiştir. Bir başka deyişle kıtlık vardır.

Çok sık rastlanılmasa da emlak piyasasında da müzayede yapılmaktadır. Bu piyasa genellikle çok zor çalışır fakat sonuç aynıdır. Emlak çok hızlı satılır ve fiyatları yükselmeye başlar. Boomville'deki satıcılar alışık olduklarından daha fazla alıcı olduğunu hemen öğrenirler ve evlerini daha iyi fiyattan satabilmek piyasaya sürerler. Boomville'deki ev fiyatları yükselirken talep edilen miktar düşer ve arz edilen miktar artar. Arz edilen miktar en az iki yoldan artar: (1) Yüksek fiyatlardan cesaret alan müteahhitler yeni evlerin yapımına girişirler ve (2) bazı ev sahipleri edilen yüksek fiyatları cazip görürler ve evlerini satışa çıkarırlar. Bununla birlikte yükselen fiyatlar nedeniyle bazı potansiyel alıcılar (talep edenler) komşu kasabalarda ev sahibi olurlar ve işlerine buradan gidip gelirler. Sonuç olarak talep edilen ev miktarı ile arz edilen miktar tam olarak eşit olduğunda yeniden denge kurulacaktır.

Gayrimenkul piyasasındaki fiyat ayarlama mekanizması müzayede mekanizmasından farklı olmasına rağmen sonuç aynıdır:

> Talep edilen miktar arz edilen miktardan fazla olduğunda fiyat yükselmeye başlar. Bir piyasada fiyatlar yükseldiğinde talep edilen miktar ve arz edilen miktarın eşit olduğu bir denge oluşuncaya kadar talep edilen miktar düşer ve arz edilen miktar artar.

Bu süreç *fiyat tayınlaması olarak adlandırılır.* Kıtlık bazı insanları mutlu ederken bazılarını etmez. Piyasa dışarıdan müdahale olmadan çalışırsa fiyat yükselişleri ürünleri onları almak isteyen ve en fazla ödeme yapmaya razı olanlara dağıtacaktır. Alıcı ve satıcılar etkileşim içerisinde oldukça kimin daha fazla ödemeye razı olduğu bir şekilde bilinecektir (Bir tayınlama mekanizması olarak piyasa sisteminin doğasını 4. Bölümde ayrıntılarıyla tartışacağız).

Arz Fazlası

arz fazlası *veya* **fazla**
Mevcut fiyatlarda arz edilen miktarın talep edilen miktardan daha büyük olmasıdır.

Mevcut fiyatlardan arz edilen miktar talep edilen miktardan daha büyük olduğunda arz fazlası oluşur. Kıtlıkta olduğu gibi bir fazla durumunda da fiyat ayarlama mekanizması piyasadan piyasaya göre değişir. Örneğin eğer sonbaharda yeni modeller piyasaya sürülürken otomobil komisyoncularının elinde satılmamış otomobiller kalmışsa fiyatların düşmesi beklenir. Bazı satıcılar alıcıları teşvik etmek için fiyat indirimleri yaparlar bazen de alıcılar daha düşük fiyat teklif ederler. Her durumda ürünlerin depoda ve raflarda çok fazla beklemesi kimsenin yararına değildir. Müzayede metaforu başlangıçta şu şekilde de takdim edilebilirdi: Başlangıçta fiyatı çok yüksek olduğunda hiç kimse teklif vermez ve mezatçı fiyatı düşürür. Belirli ürünlerin her zaman Noel tatilinde satıldığı kadar satılmayacağı bu yıl olduğu gibi her zaman geçerlidir. Noel'den sonra pek çok mağaza stok fazlası ürünlerinin fiyatlarını düşürerek büyük indirimler yaparlar. Mevcut fiyatlardan arz edilen miktar talep edilen miktardan fazla olursa mağazalar fiyatları indirirler.

Boomville'nin komşusu Bustville'de önceki yıl bir ilaç üreticisi işyerini kapatmış olsun. Bu durumda 1.500 kişi bir anda kendisini işsiz olarak bulacaktır. İş bulma şansına sahip olamayanlar başka bir yere göçerken evlerini de satışa çıkarırlar. Fakat az sayıda alıcı bulacaklardır.

Sonuçta evler için bir arz fazlası oluşur: Mevcut fiyatlardan arz edilen ev miktarı talep edilen ev miktarından daha fazladır.

Evler piyasada uzun süredir satılmadan beklediğinde satıcılar fiyatlarını indirirler. Bu durumda potansiyel alıcıların teklif edecekleri fiyat satıcılarınkinden önemli düzeyde düşük olacaktır. Fiyatlar düşerken muhtemelen iki olay gerçekleşecektir. Bunlardan birincisi düşük konut fiyatları yeni alıcıları harekete geçirir. Örneğin Bustville'de ev sahibi olmak isteyenler pazarlığa girişecekler ve böylece fiyat düşüşüne tepki olarak talep edilen miktar artacaktır. İkincisi Bustville'deki konutlarını satışa çıkarmış olan insanlardan bazıları düşük fiyatları beğenmeyip kararlarından vazgeçerler. Bu durumda yeni konut yapımına girişilmeyeceği açıktır. Bu nedenle düşük fiyatların potansiyel satıcıların konutlarını satmaktan vazgeçmelerine neden olmasıyla arz edilen miktar da azalır. Buna benzer bir durum New England ve California'da 1990'ların başlarında gerçekleşmiştir.

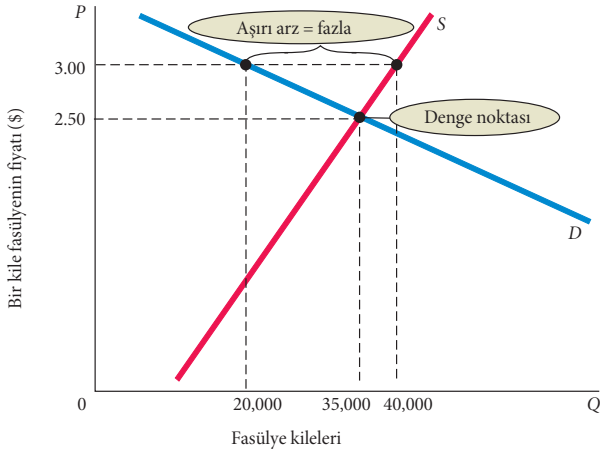
Grafik 3.10 başka bir arz fazlası durumunu göstermektedir. Fiyat 3 $ olduğunda çiftçilerin yıllık 40.000 kile soya fasulyesi arz edecekleri alıcıların ise sadece 20.000 kile soya fasulyesi talep edecekleri kabul edilmiştir. 20.000 kile (40.000 eksi 20.000) soya fasulyesi satılmadan kalacaktır ve piyasa fiyatı düşecektir. Fiyatlar 3.00 $'dan 2.50 $'a düştüğünde yıllık arz edilen miktar 40.000 kileden 35.000 kileye düşer. Daha düşük fiyatlar talep edilen miktarın 20.000'den 35.000'e çıkmasına neden olur. Yani fiyat 2.50 $ olduğunda ise artık talep edilen miktar ve arz edilen miktar eşit olacaktır. Başka bir deyişle, 2.50 $ ve 35.000 kile sırasıyla denge fiyat ve denge miktarıdır.

2008'de rekor seviyelere ulaşan ham petrol fiyatları, 2001'de üretici ülkelerin piyasadaki paylarını koruma çabaları nedeniyle dünya ham petrol üretimi talep edilen miktarı geçmiş ve fiyatlar önemli düzeyde düşmüştü. Sonuç olarak otomobil, konut, soya fasulyesi ve ham petrol için fiyat intibakı mekanizması farklı olmasına rağmen sonuç aynıdır:

> Mevcut fiyatlardan arz edilen miktar talep edilen miktardan büyük olduğunda fiyat düşmeye başlar. Fiyatlar düştüğünde muhtemelen arz edilen miktar azalacak ve talep edilen miktar arz edilen miktara eşitlendiği denge fiyatına ulaşıncaya kadar yükselecektir.

ŞEKİL 3.10 Arz Fazlası veya Fazla

3.00 $'lık fiyatta arz edilen miktar talep edilen miktarı 20.000 kile aşmaktadır. Arz fazlası fiyatın düşmesine neden olmuştur.



Dengenin Değişmesi

Arz ve talep eğrileri kaydığında denge fiyatı ve miktarı değişir. Aşağıdaki örnek bu durumu açıklamaktadır.

Kahve çekirdeğinin ana üreticileri Güney Amerika'da bulunmaktadır. Sıcaklığın aniden düşmesi kahve hasadını kahve çekirdeklerinin dünya fiyatlarını etkileyeceği düzeye kadar düşürmüştür. 1990'ların ortasında ortaya çıkan iki ana dondurucu soğuk Brezilya ve Kolombiya'yı etkiledi ve kahvenin fiyatını birim başına 2.40 $düzeyine getirdi. Karayiplerdeki bazı büyük kasırgalar da 2005'de arzda benzer kaymaya yol açmıştı.

Grafik 3.11 dondurucu soğukların fiyatları yukarıya nasıl ittiğini göstermektedir. Başlangıçta piyasa birim başına 1.20 $ fiyattan dengedeydi. Bu fiyattan talep edilen miktar arz edilen miktara eşitti (13.2 milyar birim). Başka bir deyişle fiyat 1.20 $ ve miktar 13.2 milyar birim olduğunda talep eğrisi (*D olarak etiketlenmiştir*) başlangıçtaki arz eğrisi (*S* olarak etiketlenmiştir) ile kesişmektedir. (Talep edilen miktar ile arz edilen miktarın eşitlendiğinde -bu noktada arz ve talep eğrileri kesişmektedir- dengenin oluştuğunu hatırlayın).

Dondurucu soğuklar kahve çekirdeğinin arzını azaltmıştır. Yani bu soğuklar arz eğrisini sola doğru kaydırmıştır. Grafik 3.11'de yeni arz eğrisi de (bu eğri dondurucu soğuklardan sonra fiyat ve miktar arasındaki ilişkileri göstermektedir) yer almaktadır.

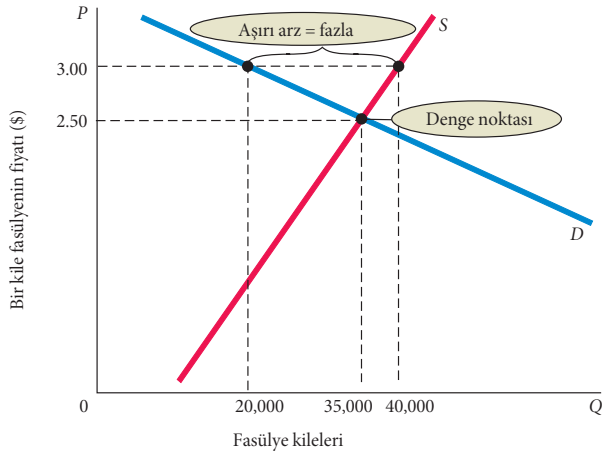
Yeni durumda başlangıçtaki denge fiyatı olan 1.20 $'da şimdi kahve kıtlığı vardır. Eğer fiyatlar bu düzeyde kalırsa talep edilen miktar değişmeyecek ve 13.2 milyar birimde kalacaktır. Fakat bu fiyattan arz edilen miktar 6.6 milyar birime düşecektir. Başka bir deyişle fiyat 1.20 $ olduğunda talep edilen miktar arz edilen miktardan daha büyük olacaktır.

Piyasada talep fazlası olduğunda fiyatların artması beklenir. Grafikten de görülebileceği gibi fiyatlar yeni denge durumunda $2.40 olarak gerçekleşir. Bu fiyattan talep edilen miktar 9.9 milyar birimde tekrar arz edilen miktara eşit olur. Bu noktada yeni arz eğrisi talep eğrisi ile kesişir.

Kahve fiyatı 1.20 $'dan 2.40 $'a yükseldiğinde iki şey gerçekleşmiştir. Birincisi insanlar çay veya sıcak çikolata gibi alternatif mallara kaydığı için talep edilen miktar azalmıştır (talep eğrisi üzerinde bir hareket). İkincisi (aşırı soğukların üretime vermiş olduğu zararların getirmiş olduğu kısıtlar çerçevesinde kalmak kaydıyla) arz edilen miktar artmaya başlamıştır (Daha yüksek dünya fiyatları oluştuğu için, daha önceden yüksek maliyetli üretime uygun olması nedeniyle karlı üretim yapılamadığı bazı ülkeler veya alanlarda da üretime başlayabilir). Dolayısıyla arz edilen miktar daha yüksek fiyatlara yeni arz eğrisi *üzerinde* (eski arz eğrisinin solunda yer almış) tepki vermiştir. Nihai sonuç daha yüksek fiyat (2.40 $) ve daha küçük miktar (9.9 milyar birim) olarak gerçekleşmiştir ve artık kahve birim başına 2.40 $ ödemeye razı olanlar tarafından alınabilmektedir.

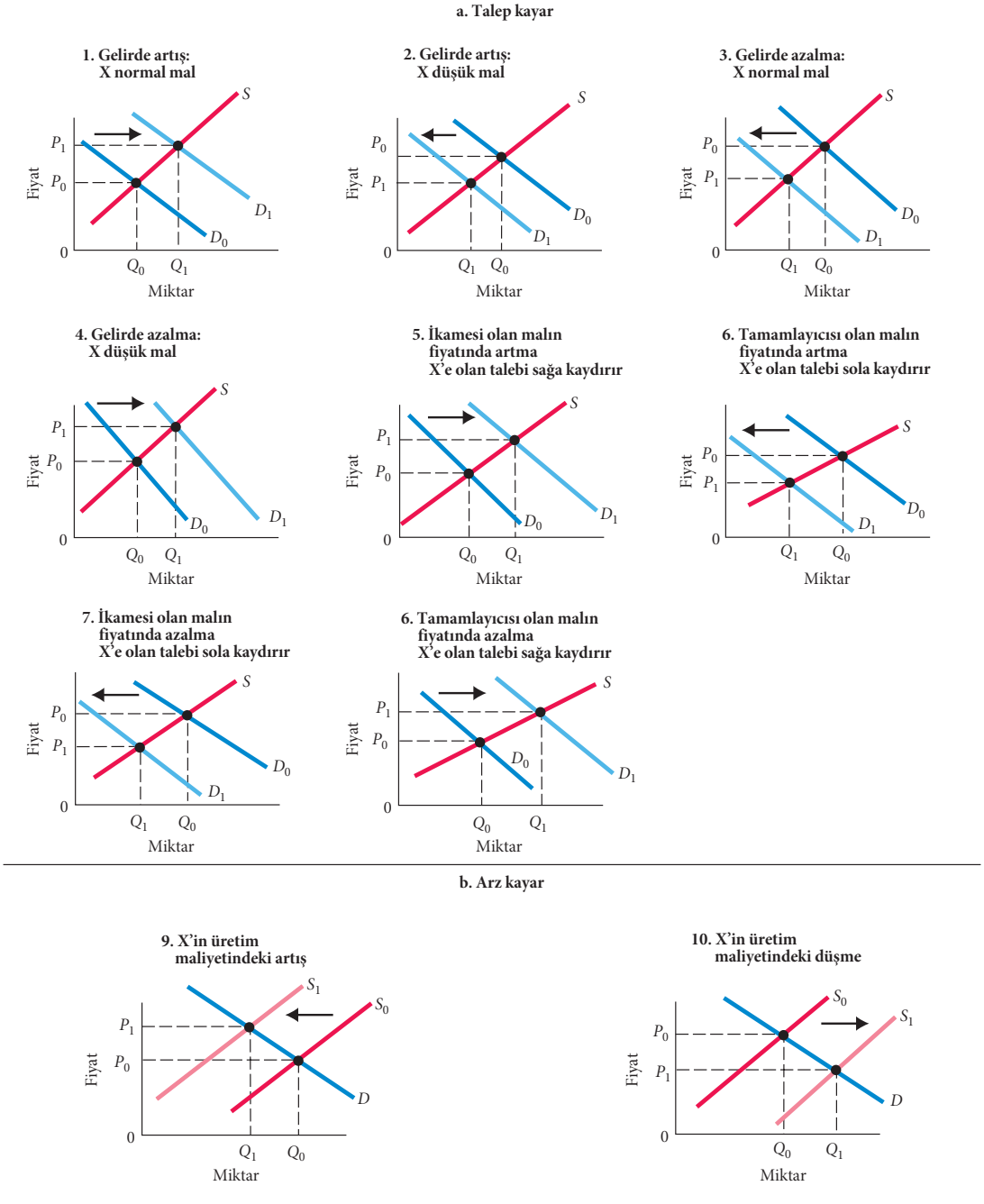
Pekçok piyasa fiyatı milyonlarca alıcı ve satıcıların etkileşimi ile oluştuğu için çoğu zaman nasıl değişeceğini tahmin etmek güçtür. 1990'ların ortasında ortaya çıkan bir takım olaylar arz eğrisini sola doğru kaydırmıştır. Bu nedenle kahve fiyatları yükselişe geçmiştir. Fakat son zamanlarda tam tersi gerçekleşmiştir. Bugünlerde kahve çekirdeği piyasada yaklaşık %30'luk paya sahip Brezilya ile birlikte 50'den fazla ülke tarafından ihraç edilmektedir. Üretimdeki bu büyük artış fiyatları düşük tutmaktadır. Örneğin Temmuz 2007'deki fiyat birim başına 1.06 $ olarak gerçekleşmiştir.

Grafik 3.12 yukarıda tartışılan ve denge fiyat ve miktardaki değişimle sonuçlanan muhtemel arz ve talep eğrilerindeki kaymaları özetlemektedir. Anlatılanların iyi bir şekilde anlaşılması için grafik dikkatlice incelenmelidir.



◀ ŞEKİL 3.11 Kahve Piyasası: Arz Eğrisinde Bir Kayma ve Sonrasındaki Fiyat Ayarlaması

Dondurucu soğuklardan önce kahve piyasasındaki denge fiyatı birim başına 1.20 $'dır. Bu fiyatta talep edilen miktar arz edilen miktara eşittir. Dondurucu soğuklar arz eğrisini sola kaydırır ve denge fiyatı 2.40 $' a yükselir.



▲ **ŞEKİL 3.12** X Ürünü İçin Arz ve Talebin Kaymasının Örnekleri

Mal Piyasalarından Talep ve Arz: Bir Tekrar

Ekonomi bilimi öğrenmeye devam edildikçe bu bilim dalının tartışmalarla dolu olduğu görülecektir. Bununla birlikte serbest piyasada arz ve talebin nasıl çalıştığı ile ilgili çok fazla anlaşmazlık yoktur. Soğuk havanın Florida'daki narenciye bahçelerine zarar verdiğini duyan birisi rahatlıkla fiyatlarının yükseleceği konusunda iddiaya girebilir. Yine eğer Orta batıda havanın

UYGULAMADA İKTİSAT

Portakal Suyu Sevenler İçin Kötü Haber

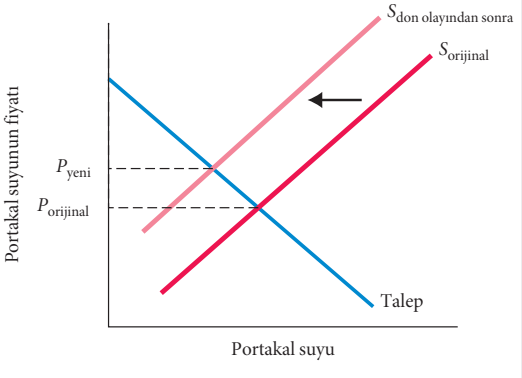
Bu makale arz ve talep kanunlarının hayatımızı nasıl etkilediğini bir kez daha göstermektedir. Bu makaleye göre California'daki kötü hava portakal (portakal suyunun -PS- temel girdisi) arzının önemli ölçüde azalmasına neden olmuştur Arz eğrisindeki sola kayma aşağıdaki grafikte görüldüğü gibi Tropicana gibi portakalı hammadde olarak kullanan şirketler için portakalın fiyatını yükseltmiştir. Kuvvetle muhtemel sonuçlardan birisi şudur: Portakal suyunun fiyatının artması.

Bu konuyla ilgili olarak Eddie Murphy'nin Türkiye'de Takas (*Trading Places)* ismiyle vizyona giren film ilgi çekebilir. Bu filmde Florida'daki dondurucu soğuklar portakal suyunun gelecekteki kontratlarının fiyatlarının değişmesinde çok etkili olmuştu.

Bu makalede anlatılanlar uygulamada çok rastlanan bir durumdur. Teoride ise aşırı soğuklar potansiyel olarak portakal suyunun fiyatlarının düşürebilir Donmuş portakallar taze portakal suyuna zararlıdır fakat bazı açılardan dondurulmuş meyve suyuna yararlı olabilir. Dondurucu soğuklar nedeniyle portakal arzında azalma olurken kalan portakalların portakal suyu üretimine ayrıldığını da görebiliriz. Teoriye göre dondurulmuş PS firmalarının arzını sağa doğru kaydırırken fiyatlarını düşürür. Bu durumda Florida da daha fazla portakal dondurulmuş portakal suyu üretiminde kullanılmıştır ve bu nedenle makalede anlatılanlar uygulamada karşılaşılabilecek bir durumu yansıtmaktadır.

Dondurucu Soğukların California'daki Ürüne Zarar Vermesi Nedeniyle Portakal Suyu Fiyatlarının Hızla Yükselmesi

Şehir Haberleri



Burası soğukların çok fazla konuşulduğu bir yer değildi.

Fakat California'daki çiftçiler bu haftaki başka hiçbir şey konuşmadılar. Siz de yakında onların sıkıntısına ortak olabilirsiniz.

Bu ani soğuklar Golden State'deki portakalları ağaçlardaki donmuş salkımlar haline getirince sizin kahvaltıda içtiğiniz PS'nun maliyetlerini uçurdu.

Yeni verilere göre donma seviyesinin altındaki üç günlük soğuklar yaklaşık olarak eyaletteki 1 milyon dolarlık turunçgilin dörtte üçünü tahrip etti. Bu şekildeki tahrip edici bir darbe Aralık 1998'de üreticileri 700 milyon dolarlık zarar uğratan krizden beri görülmemişti

Bütün ürünün %50-75'Inin hava muhalefeti dolayısıyla kaybedildiği düşünülmektedir. Çiftçiler nihai darbe gelmeden önce yapabildikleri kadar kendilerini korumaya çalışmakla birlikte emek kıtlığı nedeniyle zararın beklenenden fazla oldu.

"Donmuş portakalları kestiğinde onların nasıl ziyan olduğunu görüyorsun" diyordu yaslı üretici birliğinin temsilcisi Philip LoBue.

Toplam kaybın 960 milyon dolar olduğu düşünülmekte.

3.000 mil ötedeki kötü hava sizin içi bir şey ifade edebilir mi? Eğer taze meyve veya suyunu alıyorsanız çok fazla.

Geçen Kasım Tropicana'nın yöneticileri Florida'nın turunçgiller bahçeleri zarar görmesi nedeniyle çok fazla talep gören portakal suyunun fiyatının 2007'de %12.5 oranında yükselebileceği konusunda uyarı yaptı.

California çıktısındaki bu sorun insanların sabah kahvaltılarında içtikleri portakal suyunun maliyetini gelecek haftadan itibaren yerel süpermarketler üzerinden arttıracaktır.

Kaynak: CityNews.ca, Ocak 16, 2007. Alıntı izne tabidir.

güzel olduğunu ve rekor bir hasattın olacağını okuyan birisi de tahıl fiyatlarının düşeceği konusunda iddiaya girebilir. Massachusetts'teki balıkçılar greve gidip günlük olarak balık getirmeyi kestiklerinde de balık fiyatlarının yükseleceği konusunda da iddiaya girilebilir.

Aşağıda mal piyasalarındaki arz ve talebin nasıl çalıştığı ile ilgili bazı önemli noktalar yer almaktadır:

1. Talep eğrisi bir hanehalkının veri fiyattan (bir üründen istediği kadar alma olanağı varken) ne kadar mal alacağını gösterir Arz eğrisi ise bir firmanın veri fiyattan (istediği kadar mal satma olanağı varken) ne kadar mal satacağını göstermektedir.
2. Talep edilen miktar ve arz edilen miktar her zaman gün, ay veya yıl gibi zaman dilimleri baz alınıp dönemlik olarak ifade edilir.
3. Mal talebi fiyat, hanehalkının gelir ve serveti, diğer mal ve hizmetlerin fiyatı, zevk ve tercihler ve beklentiler tarafından belirlenir.
4. Mal arzı fiyat, üretim maliyeti, ilgili malların fiyatları tarafından belirlenir. Üretim maliyetleri ise girdi fiyatları ile kullanılabilir üretim teknolojisi tarafından belirlenir.
5. Arz eğrisi ve talep eğrisi üzerinde hareket ile bu eğrilerin kayması arasındaki farklılığa dikkat edilmelidir. Bir malın fiyatı değiştiği zaman talep edilen ve arz edilen mal miktarı değişir yani eğri üzerinde hareket edilir. Diğer faktörler değiştiği zaman ise eğri kayar veya konumu değişir.
5. Piyasa dengesi sadece mevcut fiyattan arz edilen miktar talep edilen miktara eşit olduğunda gerçekleşir.

İleriye Bakış: Piyasalar ve Kaynak Tahsisi

Bu kitabın okuyucuları neyin üretileceği, nasıl üretileceği ve kimin için üretileceği şeklindeki temel ekonomik soruların cevaplarını öğrenemeye başladılar. Bir firma üretmeyi karlı bulduğu ürünleri üretir. Eğer bir firma bir ürünü kar etmeyi mümkün kılan belirli bir fiyattan satabiliyorsa mümkün olan bütün ürünü üretecektir. Kaynaklar kar fırsatlarına doğru akacaktır.

- Talep eğrileri insanların ürünler için razı oldukları ve ödeyebilecekleri tutarı yansıtır. Talep eğrileri gelir, servet, tercihler, diğer malların fiyatları ve beklentilerden etkilenir. Ürün fiyatları arz ve talebin etkileşimiyle belirlendiği için fiyatlar insanların ödemeye razı oldukları tutarı gösterir. Eğer insanların tercihleri veya gelirleri değişirse kaynaklar farklı şekilde dağılacaktır. Örneğin bir talep artışını yani piyasa talep eğrisindeki kaymayı dikkate alalım. Bu, başlangıçtaki denge durumunda hanehalklarının daha fazla alım yaptığı anlamına gelir. Başlangıçtaki denge fiyatında talep edilen miktar arz edilen miktardan daha büyüktür. Talep fazlası olduğunda fiyatlar yükselir ve daha yüksek fiyatlar da endüstrideki firmalar için daha yüksek kar anlamına gelmektedir. Daha yüksek kar sırasıyla mevcut firmaların büyümesini ve başka firmaların endüstriye girmelerini teşvik eder. Bu nedenle birbirlerinden bağımsız özel firmaların fiyat ve kar fırsatlarına tepkileri *neyin* üretileceğini belirler. Bunun için herhangi bir merkezi yönlendirmeye ihtiyaç yoktur.

  > Adam Smith piyasaların kendi kendini düzenleyen özelliğini 200 yıl önceden görmüştür:
  >
  > Bütün bireylerin …. kendi çıkarının peşinde koşmasıyla …. toplum gelişir. Bu, görünmez el aracılığıyla, bireyin toplumu geliştirmek gibi bir niyete sahip olmadan gerçekleşir.[4]

  Smith'in bu *görünmez el* terimi genel bir kullanıma sahip olmuş ve günümüzde de ekonomistler tarafından piyasaların kendi kendini düzenlemesini ifade etmek için kullanılmaktadır.

- İş dünyasındaki firmalar kar etmek için mevcut en iyi teknolojiyi (daha düşük maliyetle üretimi mümkün kılan dolayısıyla daha yüksek kar sağlayan) seçerler. Dolayısıyla her bir firma herhangi bir merkezi yönlendirmeye bağlı olmadan üretimi nasıl yapacağını belirler.

[4] Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Modern Library Edition (New York: Random House, 1937), s. 456 (1.baskı., 1776).

UYGULAMADA İKTİSAT

Gazete Fiyatları Neden Yükseliyor?

2006'da Baltimore'da yayınlanan günlük bir gazetenin ortalama fiyatı 0.50 $ idi. 2007'de ise ortalama fiyatlar 0.75 $'a yükselmiştir. Üç uzman yükselen bu denge fiyatını farklı şekilde açıklamışlardır.

1. Uzman: Baltimore'daki gazetelerin fiyatlarının yükselmesi olumlu bir göstergedir. Çünkü bu durum insanların kamusal konularla ilgili olarak daha fazla bilgilendiklerini göstermektedir. Bu veri Baltimore vatandaşlarının gazetelere olan ilgisinin arttığı anlaşılmaktadır.

2. Uzman: Baltimore'daki gazetelerin fiyatlarının yükselmesi Baltimore vatandaşları için kötü bir durumdur. Yükselen kâğıt, mürekkep ve dağıtım maliyetlerinin fiyatları yükseltmesi insanların kamusal konulara karşı bilgilenmesine zarar verecektir.

3. Uzman: Baltimore'daki gazetelerin fiyatlarının yükseltmesi pek çok tüketicinin haberlere ücretsiz ulaşım sağlayan internet kullanmaya başlamaları nedeniyle gazetelerin para kazanabilmek için fiyatları arttırmalarına neden olmuştur.

Ekonomist olarak bu açıklamaları incelerken iki görevle karşı karşıyayız: Bu yorumlar bildiğimiz ekonomik kurallara uygun mudur? Eğer uygunsa, hangi alternatifi Maltimore'daki gazete fiyatlarındaki artışı açıklamak için kullanılabilir?

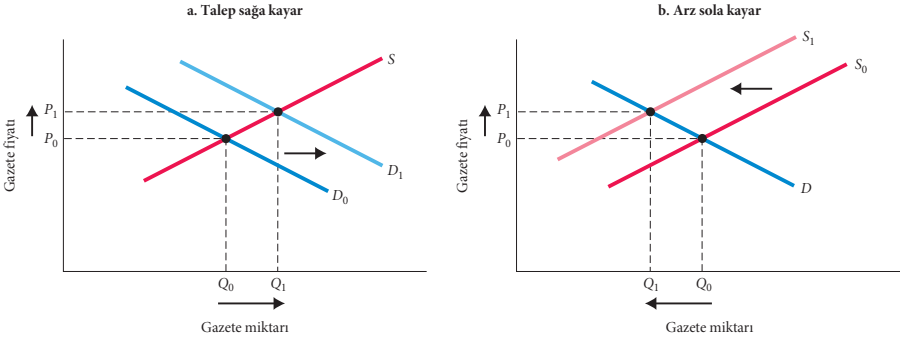
1. Uzman ne söylemişti? Onun gözlemine göre tüketicilerin gazetelere yönelik artan ilgisi talep eğrisinin sağa kaymasını ifade etmektedir. Pozitif eğime sahip arz eğrisi veri iken bu şekildeki bir kayma fiyatta bir artışa neden olacaktır. Bu nedenle 1. analistin açıklaması akla yatkındır.

2. Uzman baskı maliyetlerindeki artışı baz almaktadır. Bu gazete fiyatlarındaki artıştan kaynaklanmıştır ve arz eğrisinin sola kayması ile temsil edilir. Negatif eğimli talep eğrisi veri iken yine fiyatlarda bir artış ortaya çıkar. Dolayısıyla 2. uzmanın açıklamaları da akla yatkındır.

1. ve 2. uzman ekonomik kurallara uygun açıklamalara sahip olduğuna göre hangisinin doğru olduğuna kanıtlara bakarak karar verebiliriz. Sayfa 66'daki Grafik 3.12'de bu konu ile ilgili bir anahtar vardır. Grafik (a)'da görüldüğü gibi (1. uzmanın açıklamalarına uygun şekilde) talep eğrisi sağa doğru kaydığında fiyatlar yükselir. Grafik (b)'de görüldüğü gibi miktarın düşmesiyle (2. uzmanın açıklamalarına uygun şekilde) arz eğrisi sola kayarsa fiyatlar yükselir. Dolayısıyla bu dönem içerisinde gazete fiyatlarındaki artışın talep yönlü mü yoksa arz yönlü mü olduğunu belirlemek için gazete tirajlarında ne olduğuna bakmamız gerekir. Baltimore'un da içinde olduğu pek çok piyasada satın alınan gazete miktarı düşmektedir. Bu nedenle 2. uzman daha doğru düşünmektedir.

Fakat dikkatli olunmalıdır. İki analizde birlikte doğru olabilir. Eğer talep eğrisi sağa kayar ve arz eğrisi daha fazla bir miktarda sola kayarsa fiyat yükselirken satılan miktar azalacaktır.

3. Uzmanın görüşleri ile ilgili neler söylenebilir? 3. Uzman kesinlikle herhangi bir ekonomi dersi almamıştır! Haberleri takip etmek için ücretsiz internet bağlantısı basılı medya için bir ikamedir. İkamenin fiyatındaki bir azalma gazetenin talebini sola kaydırmış olmalıydı. Sonuç fiyat azalması şekline olmalıydı artışı değil.



■ Şimdiye kadar dağılım sorununa çok az değindik. Kim için üretilecek? Bu sorunun cevabı kısmen arz ve talep diyagramlarından elde edilebilir. Kısa dönemde fiyatlar yükseldiğinde bazıları hem satın almaya devam ederken diğerleri alımı durdurmaktadır.

Sonraki bölüm bu konu ile ilgili ayrıntılı bir tartışma ile başlamaktadır. Bir piyasa sisteminde tam olarak nihai kaynak dağılımı nasıl belirlenmektedir? (çıktı karması ve çıktıların dağılımı).

ÖZET

1. Bir toplumda üretim geniş kapsamlı zevk ve tercihleri karşılamalıdır. Bu nedenle üreticiler uzmanlaşmaya gitmelidir.

FİRMALAR VE HANEHALKLARI: tEMEL KARAR ALMA BİRİMLERİ *s. 45*

2. Bir kişi veya insan grubunun kaynakları kullanarak ürün veya ürünler üretmeye karar vermesiyle *firma* oluşur. Üretilen ürünler ise piyasada satılır. Firmalar piyasa ekonomilerindeki temel üretim birimleridir. Firmalar karlarını en üst düzeye çıkarmayı amaçlarlar.
3. Hanehalkları ekonomideki ana tüketim üniteleridir. Bütün hanehalkları sınırlı gelire sahiptir.

GİRDİ PİYASALARI VE ÇIKTI PİYASALARI: DÖNGÜSEL AKIM *s. 46*

4. Hanehalkları ve firmalar iki temel piyasada etkileşim içerisindedir: *ürün veya çıktı piyasaları* ve *girdi veya faktör piyasaları*. Hanehalklarına yönelik mal ve hizmetler çıktı piyasalarında işlem görür. Çıktı piyasalarında rekabetçi firmalar arz ederler ve rekabetçi hanehalkları talep ederler. Girdi piyasalarında ise rekabetçi firmalar talep ederler ve rekabetçi hanehalkları arz ederler.
5. Firmalar ürettikleri ürünlerin miktar ve karakterine, talep ettikleri girdilerin tip ve miktarına ve üretimde kullandıkları teknolojiye karar verirler. Hanehalkları ise talep etmiş oldukları ürünlerin ve arz ettikleri girdilerin tip ve miktarına karar verirler.

MAL/ÇIKTI PİYASALARINDA TALEP *s. 48*

6. Tek bir hanehalkı tarafından talep edilen ürünün miktarı (1) fiyat, (2) gelir, (3) servet, (4) diğer malların fiyatları, (5) zevk ve tercihler ve (6) geleceğe yönelik beklentilerle belirlenir.
7. *Talep edilen miktar* belirli bir dönemde bir hanehalkının mevcut fiyatlardan (İstediği kadar alabilme olanağı varken) satın alacağı miktardır.
8. *Talep çizelgesi* hanehalkının farklı fiyatlardan satın alacağı ürün miktarlarını gösterir. Aynı bilgi grafiksel olarak *talep eğrisinde* yer almaktadır.
9. *Talep kanunu* fiyat ve talep edilen miktar arasında negatif bir ilişki olduğunu ifade eder. Fiyatlar yükseldiğinde (düştüğünde) talep edilen miktar azalır (yükselir). Talep eğrileri negatif eğimlidir.
10. Bütün talep eğrileri fiyat eksenini keser. Çünkü hanehalklarının üzerine çıktığı zaman, o mal için ödeyemeyeceği veya ödemek istemeyeceği bir fiyat mutlaka vardır. Aynı zamanda talep eğrileri miktar eksenini de keser. Çünkü çoğu malın talebi fiyat sıfır olduğunda bile sınırlıdır.
11. Gelir arttığında talebi yükselen mallar *normal mallardır*. Gelir arttığında talebi düşen mallar ise *düşük mallardır*.
12. Eğer X malının fiyatı yükseldiğinde Y malının talebi yükselirse, bu mallar i*kamedir*. Eğer X malının fiyatı yükseldiğinde Y malının talebi azalıyorsa, bu mallar *tamamlayıcıdır*.
13. Piyasa talebi belirli bir dönemde belirli bir mal veya hizmetin piyasasında alışveriş yapan bütün hanehalkları tarafından talep edilen miktarların toplamıdır. Başka bir deyişle her bir fiyattan hanehalklarının talep ettikleri miktarların toplamıdır.

MAL/ÇIKTI PİYASALARINDA ARZ *s. 57*

14. Bir firma tarafından arz edilen miktar (1) ilgili mal veya hizmetin fiyatına (2) üretimde gerekli olan girdilerin fiyatları ve üretimde kullanılan teknolojinin belirlediği üretim maliyetine ve (3) ilgili ürünlerin fiyatlarına bağlıdır.
15. *Piyasa arzı* belirli bir dönemde belirli bir ürünün bütün üreticileri tarafından arz edilen toplam miktardır. Piyasa arzı her bir fiyattan arz edilen miktarların toplamıdır.
16. Talep ve arz eğrisi üzerinde *hareket* ile talep ve arz eğrilerinin *kayması* arasındaki fark önemlidir. Talep eğrisi fiyat ve talep edilen miktar arasındaki ilişkiyi gösterirken arz eğrisi fiyat ve arz edilen miktar arasındaki ilişkiyi yansıtır. Fiyattaki değişim eğri üzerinde harekete neden olur. Zevkler, gelir, servet, beklentiler ve diğer mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki değişim talep eğrilerini kaydırdığı gibi maliyetlerde, girdi fiyatlarında, teknolojideki veya ilgili mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki değişim ise arz eğrisini kaydırır.

PİAYASA DENGESİ *s. 62*

17. Mevcut fiyatlardan talep edilen miktar arz edilen miktarı aşarsa *talep fazlası* (veya *kıtlık*) oluşur ve fiyatlar yükselişe geçer. Piyasa fiyatı yükseldiğinde ise talep edilen miktar ve arz edilen miktarın eşitlendiği bir denge fiyatına oluşuncaya kadar talep edilen miktar azalırken arz edilen miktar artar. *Dengede* fiyatlarda daha fazla bir değişme eğilimi yoktur.

18. Mevcut fiyatlardan arz edilen miktar talep edilen miktarı aşarsa *arz fazlası* (veya *fazla*) oluşur ve fiyatlar düşme eğilimine girer. Fiyatlar düşerken talep edilen ve arz edilen miktar eşitlendiği denge fiyatına ulaşıncaya kadar arz edilen miktar azalır ve talep edilen miktar artar.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Sermaye piyasası, *s. 47*
Tamamlayıcılar, tamamlayıcı mallar, *s. 52*
Talep eğrisi, *s. 49*
Talep Çizelgesi *s. 49*
girişimci, *s. 46*
denge, *s. 62*
talep fazlası veya kıtlık, *s. 62*
arz fazlası *veya* fazla, *s. 63*
üretim faktörleri, *s. 47*
firma, *s. 46*
hanehalkları, *s. 46*
gelir, *s. 51*
düşük mallar, *s. 52*
girdi veya faktör piyasaları, *s. 46*
emek piyasası, *p. 47*
emek piyasası, *s. 47*
talep kanunu, *s. 49*
arz kanunu, *s. 57*
piyasa talebi, *s. 55*
piyasa arzı, *s. 61*
talep eğrisi boyunca hareket, *s. 54*
arz eğrisi boyunca hareket, *s. 59*
normal mallar, *s. 51*
tam ikameler, *s. 52*
ürün *veya* çıktı piyasaları, *s. 46*
kar, *s. 57*
talep edilen miktar, *s. 48*
arz edilen miktar, *s. 57*
talep eğrisinin kayması, *s. 53*
arz eğrisinin kayması, *s. 59*
ikameler, *s. 52*
arz eğrisi, *s. 57*
arz çizelgesi, *s. 57*
servet *veya* net varlık, *s. 51*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdaki durumları tanımlayan arz ve talep eğrilerini çiziniz.

a. Kablosuz internet bağlantısındaki gelişmeler ve hafifleyen dizüstü bilgisayarlar nedeniyle bu bilgisayarlara olan talep artmıştır. Dizüstü bilgisayarlar aynı zamanda teknolojiye ulaşımı daha kolay ve daha ucuz hale getirmiştir. Dolayısıyla talep eğrisinin sağa doğru kaymıştır. Ancak fiyatlar düşmüştür.

b. Massachusetts'deki Cranberry şirketi 2006'da 1.97 milyon varil üretim yapmış ve bu üretim bir önceki yılın üretimine göre %39'luk bir artışı ifade etmektedir. 2006'daki hasat dönüm başına 140.9 varil olup 2005'in üretimine göre 40 varillik bir artışa karşılık gelmektedir. Fakat talep arzdan daha fazla artmış ve 2006'daki fiyatlar 2005'dekilerin üzerinde gerçekleşmiştir.

c. 1990'ların sonundaki yüksek teknoloji patlaması sırasında San Jose'deki ofislere yönelik aşırı talep vardı ve fiyatlar çok yüksekti. 2001'de başlayan ekonomik durgunluk sırasında ise San Jose'deki (Silikon Vadisi) ofisler bu ekonomik şartlardan etkilendi ve ofis kiraları düşmeye başladı. 2005'de ise San Jose'deki çalışan sayısı yavaşça artmaya başladı ve kiralar tekrar yükselişe geçti. Bu dönem içerisinde yeni ofis inşa edilmediğini kabul edin.

d. Doğu Avrupa da ekonomik reformlar uygulanmaya başlamadan önce, regülâsyonlar ekmeğin fiyatını dengenin altında tutuyordu. Reformlardan sonra fiyatlar deregüle edildi ve ekmek fiyatları aşırı şekilde yükseldi. Sonuç olarak talep edilen ekmek miktarı düşerken arz edilen miktar hızla yükselmiştir.

e. ABD'de çelik endüstrisi çelik ithalatına yüksek oranda gümrük vergisi uygulanması için lobi yapmaktadır. Diğer yandan Rusya, Brezilya ve Rusya çelik üretmekte ve dünya piyasalarında metrik tonu 610 $'dan satmaktadır. Bu fiyat ABD'nin ithalat yapmadığı durumda oluşacak olan denge fiyatının oldukça altındadır. Eğer ithalat olmazsa, ABD'de çeliğin metrik tonu 970 $ düzeyinde gerçekleşecekti. Bütün bu bilgiler çerçevesinde ithalatın olmadığı durumda ABD'deki çelik arz ve talep eğrilerini çiziniz. Daha sonra ABD'li tüketicilerin dünya piyasalarından metrik tonu 610 $dan istedikleri kadar çelik aldıkları durumu ve ithal edilen çelik miktarını gösteriniz.

2. 19 Ağustos Pazar günü Detroit Tigers ve New York Yankees beysbol takımları, Yankee Stadyumunda maç yaptılar. Her iki takımda şampiyonlar ligini kovalıyordu. Biletlerin hepsi satılmıştı ve pek çok ateşli taraftar maça giremedi. Aynı gün Cleveland Indians ve Tampa Bay Devil Rays Both takımları da maç yapıyordu ve Tampa'daki maç için sadece 22,500 bilet satılmıştı.

Devil Rays stadyumu 43,772, Yankee Stadyumu ise 57,478 kapasiteye sahipti. Normal sezonda bütün biletlerin 40 $ olduğunu kabul edin.

a. İki maç için ayrı ayrı bilet arz ve talep eğrilerini çizin (*İpucu:* Arz sabittir ve fiyata bağlı olarak değişmiyor).

b. Tampa'daki stadyumu doldurmak için herhangi bir fiyat politikası uygulanabilir miydi? Bu yolla Devil Rays'In elde edeceği gelirler ilgili neler söylenebilir? .

c. New York biletleri kamuya açık bir şekilde satılırken herhangi bir tayınlama uygulamasına izin verilmesin. Bunu nasıl biliriz? Biletlerin tayınlandığını nasıl varsayarsınız.

3. Son 10 yıldır Orlando hızlı bir şekilde büyümekte ve yeni işler genç insanları buraya çekmektedir. Nüfusta ve gelirdeki artış konuta yönelik talebi arttırmasına rağmen konut fiyatları çok az artmıştır. Neden? Cevabınızı arz ve talep eğrilerini kullanarak gösterin.

4. Aşağıdaki ifadelere katılıyor musunuz? Cevabınızı kısaca özetleyiniz ve her birini arz ve talep eğrileri üzerinde gösteriniz.
   a. Bir malın fiyatı yükseldiğinde başka bir mala yönelik talep düşüyor ise bu iki mal ikamedir.
   b. Arz eğrisinde bir kayma fiyatların düşmesine neden oluyor ise bu kayma arzdaki bir artış ile ifade edilmektedir.
   c. 2007 yılında pek çok Amerikalının geliri çok fazla arttı. Bu artış normal ve düşük malların her ikisinin fiyatında bir artışa neden olmuştur.
   d. İki mal normal ise aynı zamanda ikame olamazlar.
   e. Arz ve talep aynı anda artarsa fiyat kesinlikle artar.
   f. A malının fiyatının düşmesi B malının fiyatında bir artışa neden olmaktadır. Dolayısıyla bu iki mal tamamlayıcıdır.

5. ABD hükümeti sigara piyasasını yönetmek için iki program yürütmektedir. Birincisi medya kampanyaları düzenlemek ve toplumu sigaranın zararları konusunda uyarmak için sigaranın üzerine notlar yazmak. İkincisi ise Tarım Bakanlığı tütüne destek vermeye devam ediyor. Bu program ile piyasa fiyatının üzerinde destekleme fiyatları uygulanmakta ve hükümet tütüne ayrılan tarlaları sınırlandırmaktadır. Bu iki programın sigara tüketimini azaltma şansı var mıdır? Eğer cevabınız kısmen ise bu iki politikanın sigara piyasası üzerindeki etkilerini grafik üzerinde gösteriniz.

6. Boston ve Los Angeles'daki konut fiyatları inişli çıkışlı bir seyir izlemektedir. Buna göre aşağıdaki her durumu arz ve talep eğrileri ile gösteriniz:
   a. 1980'lerin ortasından sonra her iki şehide gelirdeki bir artış talebi kaydıran güçlü piyasa beklentileriyle birleşti ve fiyatlarda hızlı bir yükseliş yaşandı.
   b. 1990'larda inşaat sektörü büyük bir patlama yaşadı ve müteahhitler yeni konut projelerine başladılar. Böylece tam da 1990-1991 ekonomik durgunluğunun yaşandığı dönemdeki beklentiler ve gelir azalışının talebi kaydırdığı zamanda konut arzı arttı.

7. Aşağıdaki ifadeler bazı hatalar içermektedir. He birini tanımlayarak açıklayın.
   a. Talep arttığında fiyatlar artar. Yükselen fiyatlar ise talebi azaltır. Bu nedenle fiyatlar orijinal seviyesine düşer.
   b. Rusya'daki et arzı arttığında et fiyatları düşmektedir. Daha düşük fiyatlar her durumda ete daha fazla para harcamalarına neden olur.

8. Aşağıdaki her bir ifadenin yumurta piyasasına olası etkilerini gösteren bir grafik çiziniz. Ayrıca denge fiyat ve denge miktara olan etkileri belirtiniz.
   a. Bir doktorun yüksek kolesterollü yiyeceklerin kalp krizine neden olduğu uyarısı.
   b. Tamamlayıcı bir mal olan tereyağı fiyatlarındaki bir azalma.
   c. Tavuk yemi fiyatlarında meydana gelen artış.
   d. Yumurtayla süslenmiş **Sezar** salatasının akşam partilerinde popüler olması.
   e. Paketleme sırasında yumurta kırılmalarını azaltan teknolojik ilerleme.

*9. ABD'de yumurtanın arz ve talep eğrilerinin aşağıdaki denklemlerdeki gibi olduğunu varsayalım:

$$Q_d = 100 - 20P$$
$$Q_s = 10 + 40P$$

Q_d = Amerikalıların bir yılda satın almak istedikleri milyon düzüne yumurta miktarı,
Q_s = Amerikan firmalarının her yıl satmak istedikleri yumurta miktarı
P = Bir düzüne yumurta fiyatı
   a. Aşağıdaki tabloyu doldurunuz:

FİYAT (DÜZİNE BAŞINA)	TALEP EDİLEN MİKTAR	ARZ EDİLEN MİKTAR ()
$ .50	_____	_____
$1.00	_____	_____
$1.50	_____	_____
$2.00	_____	_____
$2.50	_____	_____

   b. Tablodaki bilgileri denge fiyat ve miktarı bulmak için kullanınız.
   c. Arz ve talep eğrilerini çizerek denge fiyat ve miktarı tanımlayınız.

*10. Konut piyasası uzmanları düşük gelirli hanehalklarına uygun konut sayısının nasıl arttırılabileceğini tartışmaktadır. Bu konudaki stratejilerden birisi (talep yönlü strateji) insanlara konut kefaleti sağlayarak onların konut piyasasından ev kiralamalarına yardımcı olmak. Diğeri ise (arz yönlü strateji) konut arz edenlere veya toplu konut inşa edenlere sübvansiyon sağlamak.
   a. Her iki stratejiyi de arz ve talep eğrileri üzerinde gösteriniz. Hangisi daha yüksek kiralara neden olur?
   b. Talep yönlü strateji yi eleştirenler düşük gelirli hanehalklarına yönelik konut arzının sınırlı olması nedeniyle kiralar üzerinde herhangi bir etki yapmayacağını kira kefaletinin ise sadece kiraları arttıracağını ve mülk sahiplerini daha zengin yapacağını iddia etmektedir. Bu durumu arz ve talep eğrileri ile gösteriniz.

*11. Pizza için piyasa talebinin aşağıdaki gibi verildiğini varsayalım:
$Q_d = 300 - 20P$
$Q_s = 20P - 100$
P = Bir pizza fiyatı
   a. Pizzanın arz ve talep çizelgelerini P'ye 5 $'dan 15 $ kadar değerler vererek oluşturun.
   b. Dengede hangi fiyattan kaç tane pizza satılmaktadır?
   c. Satıcılar pizzanın fiyatını 15 $ olarak belirlediklerinde ne olur? Piyasa ayarlama mekanizması nasıl çalışacağını açıklayın.
   d. Pizzanın ikamesi olan hamburgerin fiyatı iki katına çıktığında pizza talebi de ikiye katlansın (her bir fiyat düzeyinde tüketiciler öncekinde iki kat daha fazla pizza talep etmektedir). Pizzanın yeni piyasa talebi için yeni bir piyasa arz ve talep denklemi yazın.
   e. Pizzanın yeni denge fiyat ve miktarını bulun.

12. **[*s. 67, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Kış ayları kabanın en fazla talep edildiği sezondur ve doğal olarak kaban fiyatları yaz aylarındaki fiyatlardan daha yüksektir. Çilek örneğinde ise tam tersi geçerlidir. Fakat çilek fiyatları çilek sezonu olan yaz aylarında kış aylarına göre daha düşüktür. Bu ikilemi nasıl açıklarsınız?

13. **[*s. 69, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** 1. Uzman' göre Baltimore'daki gazete fiyatları insanların daha fazla okumalarından kaynaklanmaktaydı. Talep eğrisini sağa doğru kaydıran iki tane daha mantıklı neden düşünün.

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.

Talep ve Arz Uygulamaları

4



Her toplum neyin üretileceği, nasıl üretileceği ve kim için üretileceği ile ilgili kurumsal bir sisteme sahiptir. Bazı toplumlarda bu tür kararlar, planlamadan sorumlu kurumlar veya hükümet direktifleriyle merkezi olarak alınır. Bununla birlikte pek çok karar piyasanın işleyişine bağlı olarak merkezi olmayan bir şekilde alınır.

Bütün toplumlarda piyasalar vardır ve 3. Bölümde bir piyasanın nasıl çalıştığı ana hatlarıyla anlatıldı. Bu bölümde ise talep, arz ve fiyat sistemini incelemeye devam ediyoruz.

Fiyat Sistemi: Tayınlama ve Kaynakların Tahsisi

Fiyat sistemi olarak da adlandırılan piyasa sistemi birbirleriyle yakından ilişkili iki önemli işlevi yerine getirir. Birincisi kıt mal ve hizmetlerin dağıtımı için otomatik bir mekanizma sağlar. Başka bir deyişle talep fazlası olduğunda mal ve hizmetleri tüketicilere tahsis ederken bir fiyat tayınlaması sistemi olarak hizmet verir. İkincisi fiyat sistemi kaynakların hem üreticiler ve hem de nihai çıktı bileşenleri arasında tahsisini belirler.

Fiyat Tayınlaması

Fiyat sistemi ile bir kıtlığın nasıl ortadan kaldırılacağına ilişkin bir süreci ele alalım: Grafik 4.1'de New England sahillerinde yakalanan hipotetik ıstakoz arz ve talep eğrileri yer almaktadır

Istakozlar özel yiyecek olarak kabul edilmektedir. ABD'deki ıstakozların çoğu Maine'de yakalanmaktadır. Maine sahillerine giden birisi ıstakoz köfte, isli ıstakoz ve fırınlanmış ıstakoz satan yüzlerce restoranla karşılaşacaktır.

Grafik 4.1'de görüldüğü gibi 2007 yazında, canlı New England ıstakozlarının denge fiyatı birim başına 11.50 $'dı. Bu denge fiyatından ıstakoz tekneleri yıllık 81 milyon adet ıstakoz yakalıyorlardı (bu miktar talebi tam olarak karşılıyordu).

Denge ıstakoz başına $11.50'lık fiyatta oluşmuştu. Çünkü bu fiyatta talep edilen miktar arz edilen miktara eşitti (Dengenin arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktada oluştuğunu hatırlayın. Grafik 4.1'de bu nokta *C* ile gösterilmiştir).

2008'de ise Maine sahillerinin zehirli parazitlerle kirlenmiş ve bu nedenle Tarım Bakanlığı, en verimli ıstakoz alanının bulunduğu bu sahillerin 15.000 metre karesini kullanıma kapatmış olsun. Dolayısıyla bazı tekneler av faaliyetlerini başka sahillere kaydırrmış olsalar da avlanabilir ıstakoz miktarı önemli ölçüde azalmıştır. Arz eğrisi sola doğru kaymıştır (S_{2007} den S_{2008}'e). Arz eğrisinin bu şekilde kayması at 11.50 $'lık fiyatta bir talep fazlası yaratmıştır. Bu durumda

BÖLÜM İÇERİĞİ

Fiyat Sistemi: Tayınlama ve Kaynakların Tahsisi *s. 73*

- Fiyat Tayınlaması
- Piyasa Kısıtları ve Alternatif Tayınlama Mekanizmaları
- Fiyatlar ve Kaynakların Tahsisi
- Taban Fiyat

Arz ve Talep Analizleri: Petrole Uygulanan Gümrük Vergisi *s. 80*

Arz, Talep ve Piyasa Etkinliği *s. 81*

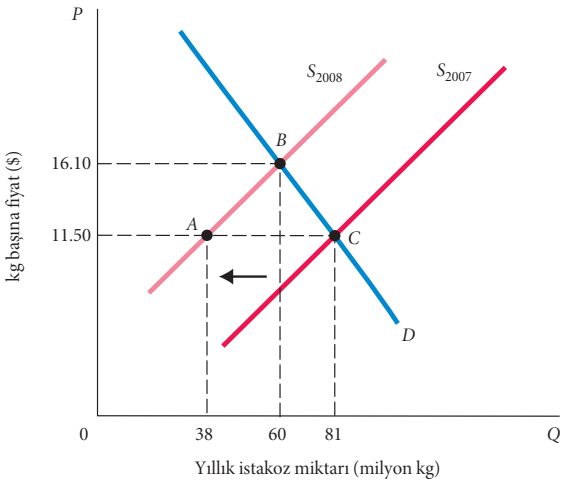
- Tüketici Fazlası
- Üretici Fazlası
- Rekabetçi Piyasaların Üretici ve Tüketici Fazlalarını En Üst Düzeye Çıkarması
- Eksik Üretim veya Fazla Üretimden Kaynaklanan Dara Kaybının Potansiyel Sonuçları

İleriye Bakış *s. 85*

fiyat tayınlama Talep edilen miktar arz edilen miktardan daha büyük olduğunda, piyasa sisteminin mal ve hizmetleri tüketicilere tahsisi sürecidir.

ŞEKİL 4.1 Istakoz Piyasası

2008 yılında ıstakoz avlanan 15.000 mil karelik Maine sahillerinin avlanmaya kapatıldığı kabul edilsin. Bu durumda arz eğrisi sola kayar. Bu alanın kapatılmadan önce ıstakoz piyasasında denge fiyatı 11.50 $ ve denge miktarı 81 milyon adettir. Arzın azalması fiyatların yükselmesine yol açar ve yeni denge 16.10 $ ve 6 milyon adettir (*B* noktası).



talep edilen miktar 81 milyon adetken arz edilen miktar 38 milyon adet olmuştur. Talep edilen miktar arz edilen miktardan 43 milyon adet daha fazladır.

Arzın azalması ıstakoz fiyatlarında önemli bir artış yaratmıştır. İşte bu yüksek fiyatlar "tayınlama" için uygundur. Onları almak isteyen ve en fazla ödemeyi yapacak olanlar alabilecektir.

Grafik 4.1'de piyasanın fiyat tayınlama fonksiyonu açık bir şekilde görülmektedir. Fiyatlar yükselince talep edilen miktar talep eğrisi üzerinde azalarak *C* noktasından (81 milyon adet) *B* noktasına (60 milyon adet) hareket eder. Bu durumda restoranlar ıstakoz köfte ve isli ıstakoz için daha yüksek fiyat belirlerler. Sonuç olarak pek çok insan ıstakoz almakta vazgeçer veya restoranlardaki akşam yemeklerinde daha uzun aralıklarla ıstakoz sipariş ederler. Bazı restoranlar ise ıstakozları menülerinden tamamen kaldırırlar. Balık pazarlarındaki bazı müşteriler ıstakoz yerine ikamesi olan kılıç balığı veya somon balığını tercih ederler.

Fiyatlar yükseldiğinde ıstakoz avlayan balıkçılarda (arz edenler) alışkanlıklarını değiştirirler. Şimdi fiyatın 11.50 $ olduğu duruma göre denizde daha fazla kalırlar ve daha fazla trap atarlar. Arz edilen miktar 38'den 60 milyon birime yükselir. Fiyattaki bu artış sonucunda 2008'e ait olan arz eğrisi üzerinde hareket edilir ve *A* noktasından *B* noktasına gelinir.

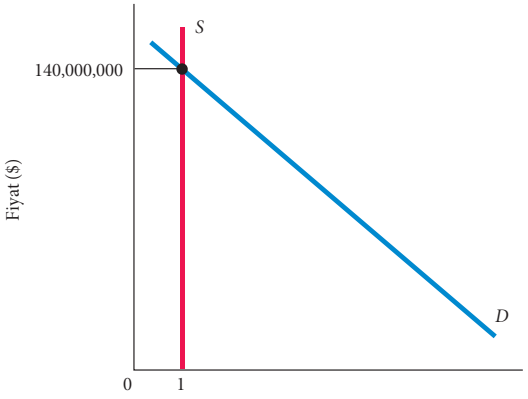
Sonuç olarak yeni denge adet başına 16.10 $'lık fiyat ve 60 milyon adetlik çıktıda oluşmuştur. Piyasa kimlerin ıstakoz alacağın belirlemiştir: *Daha düşük toplam arz kimlerin daha yüksek fiyattan almak istediği ve bu daha yüksek fiyatı kimlerin ödeyebileceğine göre tayınlanmıştır.*

"Ödemeye razı olma" fikri mevcut arzın dağılımı ile ilgili merkezi bir öneme sahiptir ve ödemeye razı olma, arzu (tercihler) ve gelir/servetin her ikisine birden bağlıdır. Ödemeye razı olma fiyatlar yükseldiğinde sadece zengin olanların almaya devam edeceği anlamına gelmez. Herhangi birisini daha yüksek bir fiyattan ıstakoz almaya devam etmesi için o kişinin ıstakozdan almış olduğu hazzın diğer mal ve hizmetlerin maliyetinden daha yüksek olması anlamına gelmektedir

Özetle:

> Fiyat ayarlaması serbest piyasanın tayınlama mekanizmasıdır. Fiyat tayınlamanın anlamı hangi piyasada bir malın tayınlanmasına ihtiyaç varsa (örneğin serbest bir piyasada bir kıtlık olduğunda) malın fiyatının arz ve talep eşitleninceye kadar başka bir deyişle piyasa temizleninceye kadar artmasıdır.

Bazı fiyatların herhangi bir piyasayı temizleyeceğini kabul edebiliriz. Grafik 4.2 Jackson Pollock *No. 5, 1948* gibi ünlü bir resim için oluşan bir piyasayı temsil etmektedir. Düşük fiyatlarda bunun gibi ünlü bir resim için büyük bir talep fazlası oluşacaktır. Bu durumda fiyat tek bir alıcı kalıncaya kadar artacaktır. Aslında Pollock'un resmi 2006 yılında 140 milyon dolarlık rekor bir fiyattan satılmıştır. Eğer tek bir resim olması gibi arz tamamen sabitse fiyatın *talep tarafından belirlendiği* söylenir. Yani onun fiyatı sadece ve sadece en yüksek teklif veren veya verenlerin satın almaya istekli oldukları miktar tarafından belirlenir.



ŞEKİL 4.2 Nadir Resim Piyasası
Arz tamamen sınırlı olsa bile piyasayı temizleyen bazı fiyatlar vardır. Eşsiz bir resmin müzayedesinde fiyat (teklif) talep fazlası ortadan kalkıncaya kadar yükselecektir. Bazı kişiler *Mona Lisa*'nın bir müzayede de 600 milyon dolara satılabileceğini düşünmektedir.

"Herhangi bir piyasayı temizleyen fiyatlar vardır" cümlesinden "bütün mal ve hizmetler için piyasayı temizleyen bir fiyat vardır" anlamı çıkarılabilir ancak tam olarak bu anlama gelmemektedir. Aile yadigârı bir gümüş bilekliği hiçbir kimsenin *herhangi* bir fiyata satmayacağı kuvvetle muhtemeldir. Bu piyasanın çalışmadığı anlamına mı yoksa arz edilen ve talep edilen miktarların eşit olduğu anlamına mı gelmektedir? Kesinlikle hayır. Bunun anlamı bütün tekliflerin geri çevrilmesidir (Bilekliğinin sahibinin en yüksek teklife sahip olmasıdır).

Piyasadaki Kısıtlar ve Alternatif Tayınlama Mekanizmaları

Hükümetler ve özel firmalar bazen mevcut fiyatlardan talep fazlası oluşan ürünlerde tayınlama yapmak için piyasa sisteminden başka mekanizmalar uygularlar. Fiyat tayınlaması yerine başka politikalar uygulamak bazı gerekçelere dayalıdır.

Çok sık kullanılan mantıksal gerekçe adalettir. Örneğin mülk sahiplerinin yüksek kira belirlemesi, petrol şirketlerinin benzin fiyatlarını yukarıya doğru itmesi, sigorta şirketlerinin çok yüksek prim belirlemesi ve bunlar gibi uygulamalar "adil" değildir. Her şey bir yana çaresiz bir şekilde barınma, sigorta ve petrole bağlı masrafları ödemek zorundayız. Her ne kadar fiyat tayınlamasının mal ve hizmetleri gelir ve servete göre dağıttığı tam olarak doğru olmasa da gelir ve servet isteklerimizi sınırlar. Başka bir deyişle neden bütün benzin ve dünya şampiyonalarına ait biletlerin zenginler tarafından alınmasını savunmuyoruz?

Yükselen fiyatları neden dengeye yöneltmek gerektiği, adalet duygusundan doğan çeşitli yargılara bağlıdır. Bunlar arasında (1) haksız aşırı fiyatlama kötüdür, (2) gelir adaletsiz bir şekilde dağılmaktadır ve (3) bazı mallar zorunludur ve herkes bunları "uygun" fiyatlardan alabilmelidir. Mantıksal temeli ihmal edilmek kaydıyla aşağıdaki örnek iki olguyu açıklığa kavuşturacaktır:

1. Piyasadaki fiyat tayınlamasını devre dışı bırakarak alternatif metotlar kullanmak ilk bakışta gözüktüğünden daha zor ve maliyetli olabilir.
2. Maliyet ve faydaları hanehalkları arasında dağıtmaya kalkışmak çok fazla denenmiş bir yol değildir.

Petrol, Benzin ve OPEC 1973 ve 1974'de OPEC, ABD'ye petrol sevkiyatına ambargo uyguladı ve buna bağlı olarak ABD'deki yerel benzin istasyonlarına gönderilen benzin miktarı önemli ölçüde azaldı.

Eğer piyasa sisteminin bu sorunu yönetmesine izin verilseydi ve benzin fiyatları arz edilen miktar talep edilen miktara eşit oluncaya kadar aşırı bir şekilde artacaktı. Fakat hükümet benzini en fazla isteyen ve en fazla ödeme yapmaya razı olanların alabileceği şekilde tayınlamanın adaletsiz olduğuna karar verdi. Bu nedenle Kongre galon başına 0.57 $'lık bir **tavan fiyat** belirledi. Bu tavan fiyatla benzin satın alınabilir düzeye gelirken aynı zamanda tamamen

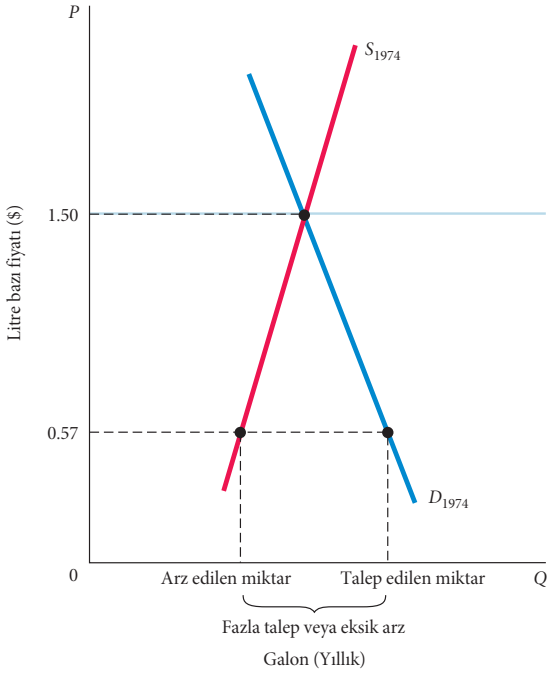
tavan fiyat Genellikle hükümet tarafından belirlenen ve satıcıların bir malı satabilecekleri en yüksek fiyattır.

kıt hale getirdi. Bu kısıtlı fiyatta talep edilen miktar arz edilen miktardan fazla olacak ve mevcut benzin talep edenler arasından bir şekilde bölüşülecektir.

Tavan fiyatın etkileri Grafik 4.3'ü dikkatli bir şekilde incelendiğinde görülecektir. Eğer fiyatlar arz ve talep arasındaki etkileşim içerisinde belirlenseydi fiyat yaklaşık olarak galon başına 1.50 $'a yükselecekti. Bunun yerine Kongre benzinin galonunu 0.57 $'dan daha yüksek satmayı yasadışı hale getirdi. Bu fiyattan talep edilen miktar arz edilen miktardan daha fazla olduğu için kıtlık oluştu. Fiyat sisteminin işlemesine izin verilmediği için mevcut benzin arzının dağılımı için alternatif bir tayınlama sitemi bulunmalıydı.

ŞEKİL 4.3 Tavan Fiyat Uygulanması Nedeniyle Ortaya Çıkan Talep Fazlası (Kıtlık)

1974 yılında normal benzinin galonuna 0.57 $'lık bir tavan fiyat uygulandı. Eğer fiyat arz ve talebin etkileşimi sonucunda belirlenmiş olsaydı benzinin fiyatı galon başına 1.50 $ olacaktı ve talep edilen miktar arz edilen miktarı aşacaktı. Fiyat sisteminin serbestçe işlemesine izin verilmediğinden mevcut benzin arzının paylaşımı için alternatif bir tayınlama mekanizması uygulanmalıydı.



kuyruk Mal ve hizmetlerden satın alabilmek için sırada beklemek: Bu bir fiyat dışı tayınlama sistemidir.

seçkin müşteriler Talep fazlası olduğunda satıcılardan özel ilgi gören müşterilerdir.

karne Bir ay içerisinde belirli bir üründen sınırlı bir miktarda alınmasını sağlayan kişiye özel belge.

Bu amaç uğruna bazı yöntemler uygulandı. Fiyat dışı tayınlama sistemlerinin en bilineni kuyruk yöntemidir ve sırada bekleme anlamına gelmektedir. 1974'de benzin istasyonlarında insanların sabah 5'te sıraya girdiği uzun kuyruklar oluştu. Bu sistemin uygulandığı süre içerisinde benzine daha fazla para ödemeye razı olan insanlar sahip oldu. Bu durumda benzin için yapılan fedakârlık dolar yerine beklenen saatler ve kaçan huzurla ifade edilebilir.[1]

Petrol krizi sırasında uygulanan ikinci bir fiyat dışı tayınlama sistemi seçkin müşteri yöntemidir. Pek çok benzin istasyonu herkese benzin satmak yerine kıt olan benzini arkadaşlarına ve seçkin müşterilerine sattılar. Pek çok tüketicinin "seçkin" olmak için benzin istasyonlarına daha fazla para teklif etmesi sürpriz olmadı. Ayrıca istasyonlar servis için de daha fazla ücret talep ettiler. Böylece benzinin reel fiyatını yükselttiler fakat tavan fiyatı aşmamak için servis fiyatlarının içine gizlediler.

Mevcut arzın dağıtılması konusundaki bir diğer sistem ise **karne** yöntemidir. 1974 ve 1979 yıllarının her ikisinde de her bir aileye bir karne verilmiş ve bunlarla her ay belirli miktarda benzin almaları sağlanmıştır. Bu şekilde herkes gelirinden bağımsız bir şekilde aynı mik-

[1] Sonuçların etkinsiz olduğu formel olarak da gösterilebilir. Burada toplumun net toplam kaybı yer almaktadır. Birincisi kuyrukta beklemenin maliyetidir. Çünkü zaman bir değerdir. Fiyat tayınlamasıyla hiç kimse sırada beklemez. İkincisi, eğer benzin buna sahip olmayanlardan daha az değer verenlerin elinde olursa bu ek bir maliyet yaratabilir. Örneğin benzinin piyasa fiyatı 2 $'a kadar yükselebilecekken hükümet 1 $'da sabitlemiş olsun. Benzin almak isteyenler uzun kuyruklar oluşturacaklardır. Motosiklet sürücüsü A için benzinin 10 galonunun 35 $ değerinde olduğu kabul edelim. Fakat zamanı çok değerli olduğu için sıraya girmek istememesi nedeniyle benzin alamamış olsun. Buna karşılık motor sürücüsü B için 10 galon benzinin değeri 15 $'dır ve onun zamanı sırada bekleyip alacağı benzinden daha az değerlidir. Sonuç olarak A, B'nin sahip olduğu benzin için 30 $ öderse A 5 $ B ise 15 $ daha iyi durumda olur. Ayrıca A kuyrukta beklemez. Bu nedenle fiyat dışı tayınlamayla malların tahsisi net kaybı da içerir. Bu tür kayıplar *dara kaybı* olarak adlandırılır. Bu bölümde 84. sayfaya bakınız.

tarda benzin almıştır. Buna benzer bir sistem ABD'de 1940'lardaki savaş yıllarında et, şeker, lastik, çorap ve diğer pek çok üründe uygulanmıştır.

Karne sistemi uygulandığında ürünlerin alışverişi ile ilgili herhangi bir yasaklama yoktur fakat sonuçlar fiyat tayınlama sistemi ile neredeyse özdeştir. Bu durumda da karneleri en fazla almak isteyen ve ödeme yapabilecek olanlar karneleri satın almışlar ve benzin, çikolata, yumurta veya fiyatı sınırlanmış herhangi bir ürünü almak için kullanmışlardır.[2] Bunun anlamı kısıtlanmış malların fiyatlarının piyasayı temizleninceye kadar etkin bir şekilde yükselmesidir. Örneğin bir tüketici karnesini satmamaya karar vermiş olsun. Bu durumda tüketici karneyi satarak elde edebileceği paradan vazgeçmektedir. Bu nedenle bir malın "gerçek" fiyatı (sadece fırsat maliyeti kapsamında) sınırlandırılmış fiyattan daha yüksek olacaktır. Her ne kadar karnenin ticaretinin yasadışı olduğu açıklansa da karaborsada bu işlemi durdurmak neredeyse imkansızdır. **Kara borsa** piyasa tarafından belirlenmiş fiyatlarda yasal olmayan ticaretin yapıldığı piyasadır.

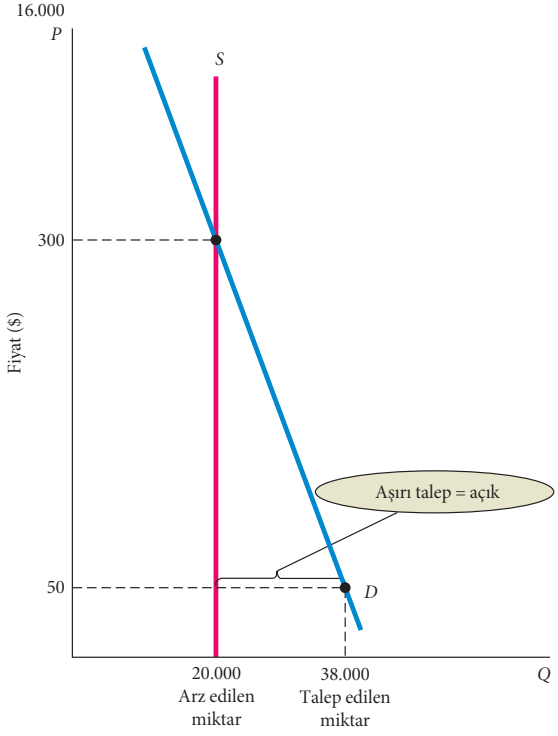
karaborsa Piyasa tarafından belirlenmiş fiyatlarda yasal olmayan ticaretin yapıldığı piyasadır.

Konser ve Maç Biletlerinde Tayınlama Mekanizması

16 Eylül 2007'de Justin Timberlake Los Angeles Staples Center'da bir konser verdi. Konserden bir gün önce ön sıradan bir bilet StubHub Internet sitesinde 16.000 $'dan satılmaktaydı. Dünya Kupası, Avrupa Şampiyonası gibi sportif faaliyetlerin biletleri serbest piyasada çok yüksek fiyatlardan satılmaktadır. Pek çok durumda fiyatlar sürekli bir şekilde orijinal fiyatlarının üzerinde seyretmektedir.

Staples Center konser için 20.000 yere sahiptir. Grafik 4.4 bu durumu göstermektedir. Bilet arzı sabittir. Elbette iyi koltuklar ve kötü koltuklar vardır fakat örneği basitleştirmek için bütün koltukların aynı olduğunu ve bunlar için bilet fiyatının organizatör tarafından 50 $ olarak belirlendiğini varsayalım. Arz ise 20.000 biletten çıkan dik bir doğru şeklindedir. Daha yüksek fiyatlar koltuk arzını arttırmamaktadır. Orijinal fiyatlardan talep edilen miktar 38.000 olarak gerçekleşsin. Açıkça görüldüğü gibi bu sayı arz edilen miktardan daha büyüktür.

Buradaki birinci soru neden kar maksimizasyonunu amaçlayan bir şirket daha yüksek fiyat belirleyebilecekken bunu yapmıyor? Cevabı duruma göre değişir. Eğer Chicago Cubs final



16 Eylül 2007 tarihinde Los Angeles'ta verilen Justin Timberlake konserine biletler

◀ ŞEKİL 4.4 2007'deki Konser için Arz ve Talep

16 Eylül 2007'de Los Angeles'daki Staples Center'da gerçekleşen Justin Timerlake konserinin biletleri 50 $'dı. Staples Center'ın kapasitesi 20.000'di. Arz eğrisi 20.000'den dik çıkan bir doğru şeklindeydi. Fiyat 50 $ olduğunda arz edilen miktar talep edilen miktarın altındaydı. Çizelgeye göre talep edilen ve arz edilen miktar 300 $'lık bilet fiyatında eşit olmaktadır. Web üzerinden bazı biletlerin 16.000 $ satıldığı bilinmektedir.

[2] Herhangi bir kişi bazı biletleri ayırtıp sonra onları satan bir kişi fiyat tayınlamasıyla ulaşabileceğinden daha iyi durumda olabilir. İşte karne gelirin yeniden dağıtımını sağlamanın bir yolu olarak hizmet vermektedir.

maçları oynuyorsa Chicago'lular biletlerin her biri için yüzlerce dolar ödeyeceklerdir. Fakat eğer bu biletler 2.000 $'dan satışa çıkarılmışsa "Greedy Cubs Gouge Fans" gibi ateşli taraftarlar çok öfkelenecektir. Maçları sürekli takip eden bu ateşli taraftarlar genellikle orta düzeyde gelir elde etmektedir ve böyle bir fiyatı ödemeleri imkansızdır. Daha sonraki sezon kızgın ateşli taraftarlardan bazıları takımlarını desteklemekten vazgeçip başka takımları desteklemeye bile başlayabilir. Bu taraftarların bir kısmının takımlarına soğumasıyla şampiyonadaki fiyatlar düşecektir.

Bütün konser organizatör ve spor takımları bu şekilde davranmaz. Barbra Streisand 2000'de Avustralya-Sydney'de bir konser verdi. Biletlerin üzerinde yazan değeri 1.530 $'dı ve bu değer şu anda bile bir konser için rekor fiyattır.

Eğer Justin Timberlake konser biletleri 50 $'dan satışa çıkarılır ve hepsi satılırsa konserden 1 milyon dolar elde edilecektir. Bu durumda bu biletleri kimler alacaktır? Burada benzin örneğinde olduğu gibi değişik tayınlama mekanizmaları uygulanabilir. En yaygın olan kuyruk yöntemidir. Biletler belirli bir zamanda satışa sunulur ve insanlar biletlerin satıldığı yere gelerek sıranın kendisine gelmesini beklerler. Günümüzde ise bilet satıcıları çevrimiçi sanal bekleme salonları oluşturmaktadır. Dünya şampiyonalarının biletleri belirli zamanlarda satışa çıkarılır ve insanlar elektronik kuyruğun açıldığı zamanda takımların web sitelerine girerek bilet satın alabilirler. Genellikle biletler dakikalar içerisinde tükenmektedir.

Bunun gibi durumlarda seçkin müşteri uygulaması da yapılmaktadır. Örneğin yerel politikacılar, sponsorlar, sanatçıların veya sporcuların arkadaşları kuyruğa girmeden bilet satın alırlar.

Herhangi birisi Timberlake biletini 50 $'lık (nispeten) düşük fiyattan satın almış olabilir fakat bu gerçek fiyatı yansıtmaz. Gerçek fiyat kıtlıktan vazgeçmeyi sağlayan fiyattır. Eğer eBay, StubHub veya Ticketmaster'dan herhangi birinin biletini satın almak için insanlar 500 $ ödemeye istekli iseler, biletin sahibi konsere giderek 500 $'lık bir fedakarlığa katlanıyor veya ödeme yapıyor demektir. Yenilemek gerekirse bileti satın almak ve bilete en fazla ödeme yapmaya razı olan insanlar oldukça tayınlamayı durdurmak zordur. Fakat pek çok insan (ne kadar fan olurlarsa olsunlar) biletlerini satmayı tercih edebilirler.

Özel kurumlar veya devletlerin bakış açısı nasıl olursa olsun piyasa sisteminin işleyişini ve insanların ödemeye razı oldukları fiyatları kendi başlarına belirlemelerini engellemek çok zordur. Sessizce bekleyen bir yapıda olan fiyat sisteminde her zaman bir alternatif vardır. Fakat seçkin müşteri veya karaborsa gibi yöntemler ile nihai dağılım basit fiyat tayınlama sisteminden daha adaletsiz olabilir.

Fiyatlar ve Kaynak Tahsisi

Piyasa mekanizması kıt mal ve hizmetleri rekabet içerisindeki alıcılar arasında son derece açık bir şekilde dağıtan bir mekanizma olarak düşünülse de piyasa sadece nihai malları dağıtmaktan daha fazlasını yapar. Piyasa mekanizması aynı zamanda hangi malların üretileceği ve kaynakların rekabetçi kullanıcılar arasında nasıl dağılacağını da belirler.

Tüketici tercihlerindeki değişim nedeniyle belirli bir mal veya hizmete yönelik talebi artmış olsun. Örneğin 1980'lerde insanlar öncekine göre daha fazla restoranlara gitmeye başladılar. Araştırmacılar bugünde devam eden bu yönelimin kısmen sosyal değişmenin (iki maaşlı ailelerin sayısındaki büyük artış gibi) kısmen de genel olarak gelir artışının sonucu olduğunu düşünmektedir. Piyasa talepteki bu şekildeki değişme emek ve sermaye şeklindeki kaynakları restoranlara kaydırarak cevap vermiştir.

Restorandaki yemeklerin talebindeki artışla dışarıda yemenin fiyatı ve dolayısıyla restoran sektörünün karlılığı artmıştır. Karın yükselmesi yeni firmaları piyasaya çekerken mevcut restoranların genişlemesine neden olur. Karı amaçlayan yeni sermaye gibi emekte bu sektöre akar. Çünkü yeni restoranlar şefe ihtiyaç duyarlar. Şefler ise eğitime ihtiyaç duyarlar ve arta talepten kaynaklanan yüksek ücretler şefleri eğitim almaya teşvik eder. Eğitim talebinde ortaya çıkan artışa tepki olarak yeni aşçılık okulları açılır ve mevcut okullarla birlikte aşçılık sanatı ile ilgili dersler düzenlerler. Bu süreç böylece devam eder fakat ana fikir açıktır:

Çıktı piyasasında talebin kaymasına bağlı olarak oluşan fiyat artışı karları arttırabilir veya azaltabilir. Kar sermayeyi teşvik ederken zarar yatırımları azaltır. Yükselen ücretler emeği teşvik eder ve işçilerin becerilerini geliştirmek için cesaretlendirir. Arz ve talebin girdi ve çıktı piyasalarındaki fiyatların, kaynakların tahsisi ile mal ve hizmetleri nihai bileşimini belirlemesi bu sistemin özünü oluşturmaktadır.

UYGULAMADA İKTİSAT

Shakespeare'ın Oyunun için Fiyat Mekanizması



Her yaz New York şehrindeki Park 'ta ücretsiz Shakespeare oyunları sahneye konulmaktadır. Biletler gösterinin yapılacağı gün saat 13'de Parkta bulunan Delacorate Tiyatrosu'nda ilk gelen ilk alır yöntemine göre dağıtılmaktadır. İnsanlar genelde parkın açılış saati olan sabah 6'da kuyruğa girmekte ve saat 10'da kuyruk bütün biletlerin sayısından daha fazla kişiye ulaşmaktadır.

Kuyrukta bekleyen insanlar incelendiğinde, çoğunun genç olduğu görülecektir. Yine çoğunun sırtlarında taşıdıkları çantalardan New York'taki çeşitli üniversitelerde öğrenci olduğu anlaşılmaktadır. Elbette bütün üniversite öğrencileri Shakespeare tutkunu olabilirler fakat bu kuyruğun oluşmasının başka nedeni olabilir mi? Daha da önemlisi bu gösterilerden birisine katılan ve etrafına bakınan birisi seyircilerin dışarıda sırada görülenlerden daha yaşlı ve gösterişli oldukları görülecektir. Bu nasıl olabilir?

Biletler finansal anlamda "ücretsiz"dir. Onların gerçek fiyatı kuyrukta beklemenin değerini de içermektedir. Dolayısıyla biletlerin değeri Goldman Sachs'da çalışan bir bankacı gibi yüksek gelir elde edenlere göre zamanın değerinin daha az olduğu bazı insanlar için (örneğin öğrenciler) daha düşüktür. Bir biletin gerçek maliyeti 0 $ artı kuyrukta beklemenin fırsat maliyetidir. Eğer yüksek gelirli ortalama bir insan Central Parkta'ki bu örnekte kuyrukta 4 saat beklemişse o biletin gerçek maliyeti çok yüksek olabilir. Örneğin bir saatte 300 $ kazanan bir avukat kuyrukta beklerken 1,200 $ kaybetmiş olabilir. Bu nedenler kuyrukta bekleyenlerin çoğunluğunun bileti ucuza mal edecekler olması sürpriz değildir.

Seyircilerle ilgili neler söylenebilir? Girişimci güç ile ilgili daha önceki tartışmalarımızı bu olaya uyarlarsak kuyrukta bekleyen öğrenciler biletlerin tüketicisi iken aynı zamanda üreticisi olarak ta işlev gördüğünü söyleyebiliriz. Öğrenciler kuyrukta bekleyerek biletleri nispeten daha ucuza üretmektedir. Daha sonra biletleri daha yüksek gelirli Shakespeare hayranların satarlar. Günümüzde eBAy bu tür ücretsiz faaliyetlerin biletlerin önemli bir kaynağıdır. Burada biletleri satanların kuyrukta beklemelerinin fırsat maliyeti düşüktür. Craigslist isimli internet sitesi sizi, belli bir ücret karşılığı kuyrukta beklemek isteyenlerle buluşturmaktadır.

Bazen Central Park'taki kuyrukta yoğun işadamları da görülebilir. Bu kitabın yazarlarından birisi böyle bir iş adamını gördü ve ona neden eBAy'dan almak yerine kuyrukta beklediğini sordu. O ise gençken rock konserleri için kuyrukta yaşadığı güzel anlılarını hatırlattığı için beklediğini söyledi.

Taban Fiyat

Görüldüğü gibi pek çok durumda tavan fiyat uygulanmaktadır. Çünkü fiyat tayınlaması adaletsiz olarak görüldüğü gibi alternatif tayınlama mekanizmaları da etkinsiz ve aynı düzeyde adaletsiz kabul edilebilir. Taban fiyat içinde benzer gerekçeler ileri sürülebilir. **Taban fiyat** minimum fiyattır ve altındaki herhangi bir fiyattan alış-veriş yasaklanmıştır. Eğer taban fiyat denge fiyatın üzerinde oluşursa arz fazlası oluşur.

taban fiyat Alış-verişin altında yapılmasının yasak olduğu en düşük fiyat.

Taban fiyat ile ilgili en bilinen örnek **asgari ücrettir**. Burada emeğin ücreti için taban belirlenmiştir. İşverenler (emek talep ederler) işçilere (emek arz ederler) kanunlar tarafından belirlenmiş olan 6.55 $'ın altında bir ücret ödeyemezler. Fakat asgari ücretin dengenin üzerinde olması eleştirilere konu olmaktadır. Eleştirenlere göre bu durum istihdama zarar verecektir. 6.55 $'lık ücrette talep edilen emek miktarı arz edilen emek miktarından daha azdır. Sonuç olarak bütün taban fiyatlar dengenin üzerinde belirlenir ve burada arz fazlası oluşur.

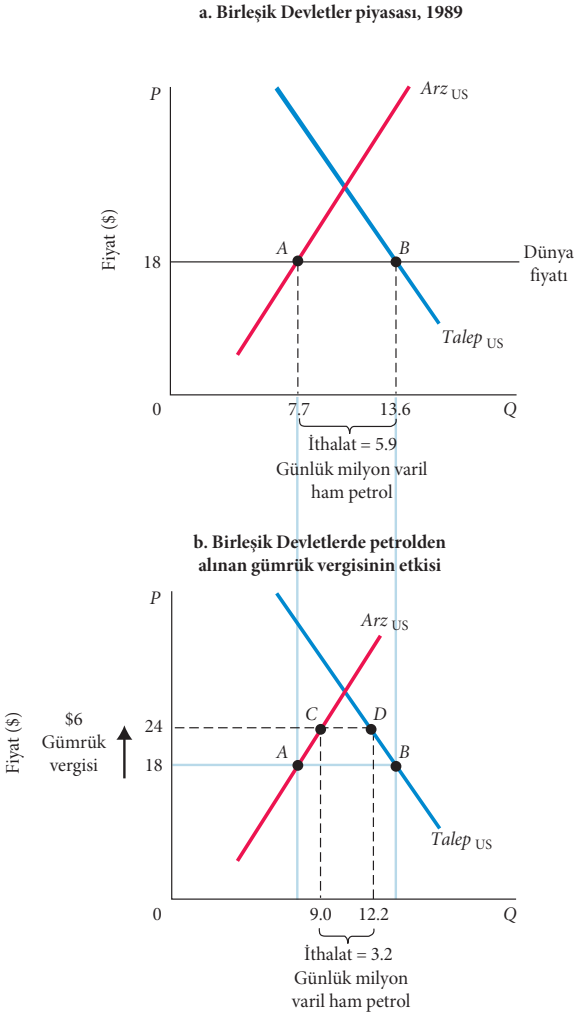
asgari ücret Emeğin fiyatı için oluşturulan taban fiyat.

Arz ve Talep Analizleri: Petrole Uygulanan Gümrük Vergisi

Arz ve talep ile ilgili güçlü bir analizin yardımı ile ilgili örneği genişletelim: Petrol ithaline gümrük vergisi uygulansın. Bu fikir zaman zaman şiddetli bir şekilde tartışılmaktadır. Şimdiye kadar sunulan araçlarla bu tür bir uygulamanın sonuçlarını inceleyelim. Arz ve talebin temel mantığı güçlü bir analiz aracıdır.

Şu olayı irdeleyelim. 1985 ile 1989 arasında ABD'nin petrol ithaline olan bağımlılığı aşırı şekilde arttı. 1989'da ABD'nin toplam ham petrol ihtiyacı günlük 13.6 milyon varildi. Bu miktarın sadece günlük 7.7 milyon varili (% 57'si) ulusal üreticiler tarafından karşılanıyordu. Geri kalan günlük 5.9 milyon varil (% 43) ithal ediliyordu. O yıl dünya piyasalarında petrolün fiyatı 18 $ civarında seyretti. ABD'nin yabancı petrole karşı bu aşırı bağımlılığı Irak'ın Kuveyt'i Ağustos 1990'da işgaliyle ortaya çıkan fiyat şoka karşı kırılgan hale getirdi. İşgali izleyen aylarda dünya piyasalarında ham petrol fiyatları varil başına 40 $'a fırladı.

İşgalden önce de pek çok ekonomist ve bazı politikacılar uygulanacak olan sert bir gümrük vergisinin ABD'nin petrolde dışa bağımlılığının azalacağını düşünüyorlardı. Bu (1) tüketimi azaltma ve (2) ulusal üretimin arttırılmasının teşvik edilmesi şeklindeki iki mekanizmanın işlemesiyle gerçekleşecekti. Üstelik araç kullanımı azalacağı için de hava kalitesi de iyileşecekti.



ŞEKİL 4.5 ABD 1989 Ham Petrol Piyasası

Dünya fiyatları 18 $ olduğunda ulusal üretim günlük 7.7 milyon varil ve toplam talep günlük 13.6 milyon varildir. Toplam ithalat ise bu ikisi arasındaki fark olan günlük 5.9 milyon varildir.
Hükümet ithalata % 33 oranında vergi uygulasın. Bu durumda petrolün varil fiyatı 24 $'a çıkar. Talep edilen miktar ise günlük 12.2 milyon varile düşer. Aynı zamanda ulusal üreticiler tarafından arz edilen miktar günlük 9.0 milyon varile yükselirken ithalat günlük 3.2 milyon varile düşmüştür.

Arz ve talep analizleri ile gümrük vergisini savunanların gerekçelerini anlamak kolaylaşır. Grafik 4.5(a) ABD petrol piyasasını göstermektedir. Dünya petrol fiyatları 18 $ olarak kabul edilmiştir ve ABD'nin *eğer arzu ederse bu fiyattan istediği kadar petrol alabileceği* kabul edilmiştir. Bu ulusal üreticilerin varil başına 18 $'dan yüksek herhangi bir fiyatı uygulayamaması anlamına gelmektedir. $Supply_{US}$ ile isimlendirilmiş olan arz eğrisi ulusal üreticilerin her bir fiyat seviyesinden üreteceği miktarı göstermektedir. Fiyat 18 $ olduğunda ulusal üretim 7.7 milyon varildir. Bu durumda ABD üreticileri arz eğrisi üzerinde *A* noktasında üretim yaparlar. ABD'de 1989 yılında talep edilen günlük petrol miktarı 13.6 milyon varildir. Fiyat 18 $ olduğunda ABD'de talep edilen miktar talep eğrisi üzerinde *B* noktasındadır.

Toplam talep edilen miktar (günlük 13.6 milyon varil) ve ulusal üretim (günlük 7.7 milyon varil) arasındaki fark toplam ithalattır (günlük 5.9 milyon varil).

Hükümet petrol ithaline % 33 (1/3) oranında vergi uygulandığını kabul edelim. İthalat fiyatı varil başına 18 $ ve vergi 6 $ (veya 0.3333 × $18) olduğundan ABD'deki ithalatçılar petrole varil başına 24 $ (18 $+6 $) ödeyeceklerdir. Bu daha yüksek fiyatın anlamı ABD'li üreticilerinde varil başına 24 $'lık fiyatı uygulayabilecekleri anlamına gelmektedir. Bununla birlikte vergi sadece ithal edilen petrole ödenmektedir. Bu nedenle yurtiçinde üretilen petrole ödenen 24 $'ın hepsi ulusal üreticilere gidecektir.

Grafik 4.5(b) verginin sonuçlarını göstermektedir. İlk olarak yükselen fiyat nedeniyle talep edilen miktar 12.2 milyon varile düşmüştür. Talep eğrisi *boyunca B* noktasından *D* noktasına hareket edilmiştir. Aynı zamanda ulusal üreticiler arz edilen miktarı 9.0 milyon varile yükseltmişlerdir. Böylece arz eğrisi *boyunca A* noktasından *C* noktasına hareket edilmiştir. Ülkede üretilen petrolün arz edilen miktar artarken talep edilen miktar azalmıştır. İthalat ise günlük 3.2 milyon varile (12.2 – 9.0) düşmüştür.[3]

Vergiler aynı zamanda hükümete gelir yaratır. Toplam vergi geliri varil başına vergi (6 $) ile ithal edilen petrol varilinin çarpımına eşittir. Günlük ithal edilen petrol miktarı 3.2 milyon varil olduğunda toplam vergi geliri günlük 6 $*3.2 milyon varil veya 19.2 milyon dolardır (yıllık yaklaşık olarak 7 milyar dolar).

Bütün bunlar ne anlama gelmektedir? Sonuç olarak petrole uygulanan gümrük vergisi (1) ulusal üretimi arttırır ve (2) toplam tüketimi azaltır. İlave olarak Amerikalıların çok fazla petrol tüketerek çevreyi kirlettiği ve tüketimin azalmasının olumlu bir gelişme olacağını düşünenler de olabilecektir.

Arz, Talep ve Piyasa Etkinliği

Arz ve talep eğrileri piyasaların ve piyasa fiyatlarının kıt kaynakları nasıl tahsis ettiğini açıklamaya yardım etmektedir. Tekrar hatırlatmak gerekirse "sistemin nasıl çalıştığını" anlamaya çaba gösterirken "pozitif ekonomi" analizleri yapıyoruz.

Arz ve talep eğrileri aynı zamanda önemli bir "normatif ekonomi" kavramı olan piyasa etkinliği fikrini de açıklamada da yardımcı olmaktadır. Bu fikri kavrayabilmek için öncelikle tüketici ve üretici fazla kavramları anlaşılmalıdır.

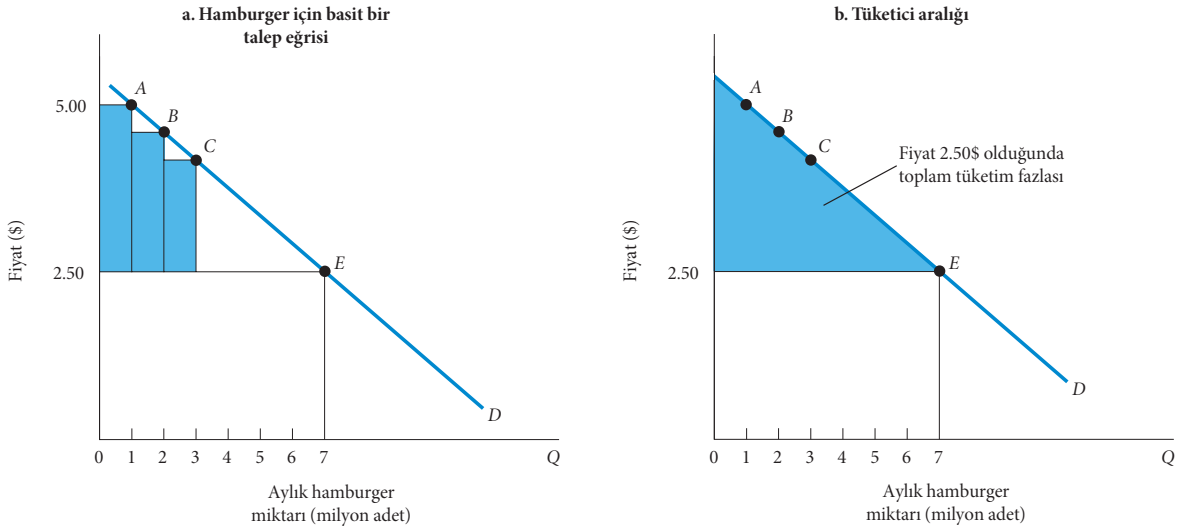
Tüketici Fazlası

Pek çok kez belirtildiği gibi piyasanın kişisel tercihlerimizin açığa çıkmasını sağlayacağı fikri çok önemlidir. Eğer bir kişi fiyatların ve kişisel gelirinin belirlemiş olduğu kısıtlar altında serbest bir şekilde tercih yaparak örneğin 2.50 $'a hamburger almaya karar veriyorsa, o kişi için hamburgeri değerinin 2.50 $ olduğu "ortaya çıkmaktadır".

Grafik 4.6(a)'da yer alan basit bir piyasa talep eğrisi bu noktayı tam olarak açıklamaktadır. Fiyatı 2.50 $ iken tüketiciler ayda 7 milyon hamburger tüketmektedir. Piyasada tek bir fiyat vardır ve talep eğrisi 2.50 $'lık liste fiyatından hane halklarının ne kadar hamburger alacaklarını göstermektedir (istedikleri miktarın hepsi piyasada mevcuttur). Eğer bir tüketici bir hamburgere vermiş olduğu değer 2.50 $ veya daha fazlaysa, onu alır. Eğer daha az değer veriyorsa almaz.

---

[3] Bu rakamlar tesadüfen seçilmemiştir. 1985 yılında dünya ham petrol fiyatları varil başına yaklaşık olarak 24 $'dır. Ulusal üretim günlük 9.0 milyon varil ve ulusal üretim günlük 12.2 milyon varildir. İthalat 3.2 milyon varildir. 1985 ve 1989 yılları arasında dünya fiyatlarındaki düşme ithalatı %84'lük artışla 5.9 milyon varile yükseltmiştir.



▲ **ŞEKİL 4.6 Piyasa Talebi ve Tüketici Fazlası**

Grafik 4.6(a)'da gösterildiği gibi bazı tüketiciler (A noktasına bakınız) her bir hamburgere 5.00 $ ödemeye razıdır. 2.50 $'lık piyasa fiyatında bu tüketiciler tükettikleri her bir hamburgerden 2.50 $'lık bir tüketici fazlası elde etmektedirler. Diğer tüketiciler (B noktasına bakınız) hamburgerin tanesine 5.00 $'dan daha az ödeme razıdır ve daha az tüketici fazlası elde etmektedirler. Piyasa fiyatı 2.50 $olduğundan elde edilen toplam tüketici fazlası Grafik 4.6(b)'de taralı üçgenin alanına eşittir.

tüketici fazlası Bir kişinin bir mala ödemeye razı olduğu tutar ile mevcut piyasa fiyatı arasındaki farktır.

Bununla birlikte bazı insanlar hamburgere 2.50 $'dan daha fazla değer verir. Grafik 4.6(a)'da görüldüğü gibi fiyatlar 5 $ olursa bu durumda tüketiciler 1 milyon hamburger almak istemektedir. Fakat eğer tüketiciler bu miktardaki hamburgeri birim başına 2.50 $'lık fiyatla alabilirlerse **tüketici fazlası** elde ederler. Tüketici fazlası bir tüketicini bir mala ödemeye razı olacağı en yüksek fiyat ile mevcut piyasa fiyatı arasındaki farktır. Tüketiciler bir hamburgere 5 $ ödemeye razı iken elde edecekleri tüketici fazlası *A* noktası ve 2.50 $ arasındaki taralı alandır.

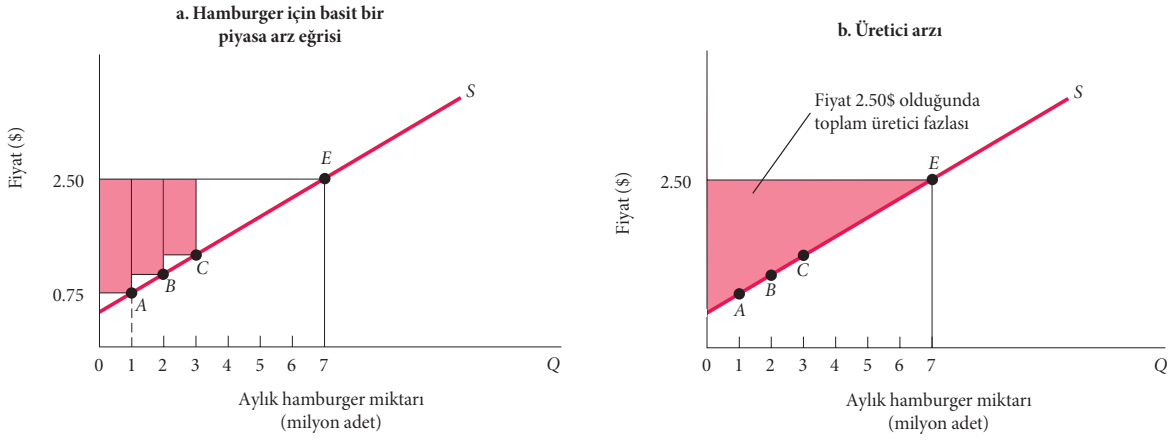
Grafik 4.6(a)'ya göre tüketici fazlası biraz daha az bir değere sahip olsa da ikinci milyon hamburger de piyasa değerinden daha yüksek bir değere sahiptir. Piyasa talep eğrisi üzerindeki *B* noktası tüketicilerin ikinci milyon hamburgere ödemeye razı olacakları en yüksek değeri göstermektedir. Dolayısıyla bu insanlar tarafından kazanılan tüketici fazlası *B* noktası ve fiyat (2.50 $) arasındaki taralı alana eşittir. Benzer şekilde üçüncü milyon hamburger için de ödemeye razı olunan en yüksek değer *C* noktası ile gösterilmektedir. Bu durumdaki tüketici fazlası *A* ve *B* noktalarında gerçekleşenden daha az olmakla birlikte yine de önemlidir.

Grafik 4.6(a)'daki verilerden elde edilen tüketici fazlasının toplam miktarı yaklaşık olarak Grafik 4.6(b)'deki taralı üçgenin alanına eşittir. Tüketici fazlasının neden bu üçgeninin alanına eşit olduğunu anlamak için tüketicilerin her seferinde daha düşük fiyatlardan hamburgeri alabildiklerini dikkate almak gereklidir. Sonuç olarak eğer hamburger fiilen 2.50 $'dan satılırsa talep eğrisi üzerindeki *A* noktasında daha büyük değere, *B* noktasında ise daha küçük bir değere sahip olacaktır. *E* noktasında ise herhangi bir fazla olmayacaktır.

Üretici Fazlası

Benzer şekilde bir piyasadaki arz eğrisi firmaların çeşitli fiyatlardan piyasaya arz etmek istedikleri miktarı gösterir. Buradaki fiyat üretim maliyetleri veya fırsat maliyetlerini karşılayacak ve üreticilerin piyasada kalmalarını sağlayacak düzeyde kar bırakan bir fiyattır. Üretim maliyetleri ile bir üreticinin bir malı üretmek için vazgeçtiği bütün her şey kastedilmektedir.

Grafik 4.7(a)'da yer alan basit bir piyasa arz eğrisi yardımı ile bu durum açıklığa kavuşturulabilir. Mevcut piyasa fiyatı 2.50 $ iken üreticiler 7 milyon hamburger üretip satmaktadır. Piyasada tek bir fiyat vardır ve arz eğrisi her bir fiyattan arz edilecek miktarı göstermektedir.



▲ **ŞEKİL 4.7 Piyasa Arzı ve Üretici Fazlası**

Grafik 4.7(a)'da görüldüğü gibi bazı üreticiler bazı üreticiler hamburgeri 0.75 $'lık fiyattan üretmeye razıdır. Onlara birim başına 2.50 $ ödendiğinden üreticiler 1.75 $'lık bir üretici fazlası elde etmektedirler. Diğer üreticiler ise hamburgeri 1.00 $'lık fiyatla arz etmeye razıdır. Bu üreticiler ise 1.50 $'lık üretici fazlası elde edeceklerdir. Hamburgerin fiyatı 2.50 $ olduğu için toplam üretici fazlası Grafik 4.7(b)'de taralı üçgenin alanına eşittir.

Bununla birlikte fiyat 0.75 $'a düşerse üretim azalsa da (çoğu üretici piyasadan çekilmek zorunda kalacaklardır) bazı üreticiler hamburger üretmeye devam edeceklerdir. Gerçekten de bu yeni fiyattan piyasaya 1 milyon hamburger arz edilmektedir. Bu firmalar daha düşük maliyetlere sahiptir. Bunun nedenleri arasında bu firmaların daha etkin çalışmaları, eti daha ucuza almaları veya daha ucuza işçi çalıştırmaları yer alıyor olabilir.

Bu etkin ve/veya düşük maliyetli üreticiler hamburgeri 2.50 $'lık fiyattan satabilirlerse bu durumda **üretici fazlası** olarak adlandırılan bir değer elde ederler. Üretici fazlası mevcut piyasa fiyatı ile firmanın bütün üretim maliyetleri arasındaki farktır. Birinci milyon hamburgerde oluşacak üretici fazlası 2.50 $ ile 0.75 $ arasındaki fark yani 1.75 $ toplamda ise 1.75 milyon dolardır. İkinci milyon hamburgerde üretici fazlası yaratır. Çünkü 2.50 $'lık fiyat hamburgerleri toplam üretim maliyetlerinden daha büyüktür. Başka bir deyişle maliyetler 0.75 $'ın üzerinde olmakla birlikte 2.50 $'ın altındadır.

üretici fazlası Mevcut piyasa fiyatı ile firmanın bütün maliyetleri arasındaki farktır.

2.50 $'lık fiyattan hamburgerin üreticileri tarafından ele geçirilen üretici fazlasının toplam değeri yaklaşık olarak Grafik 4.7(b)'deki taralı alana eşittir. Arz eğrisi üzerindeki *E* noktası civarında üreticiler sadece kar elde etmektedir.

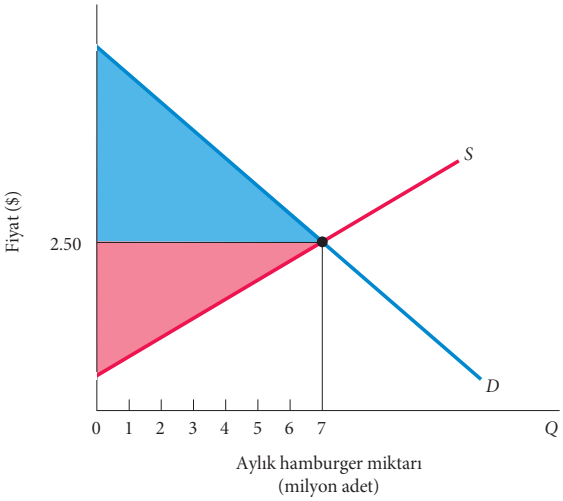
Rekabetçi Piyasalar Üretici ve Tüketici Fazlalarının Toplamını En Üst Düzeye Çıkarır

Biraz önceki örnekte hamburgerin arz edilen miktarı ile talep edilen miktarı fiyat 2.50 $ olduğunda birbirlerine eşittir. Grafik 4.8 7 milyon hamburger üretilmesi sonucunda ortaya çıkan tüketici ve üreticilerin toplam net faydasını gösterir. Tüketicilerin elde edeceği fayda talep eğrisi ve 2.50 $'lık fiyat arasındaki mavi taralı alana eşittir. Bu alan ele geçirilen tüketici fazlasına eşittir.

Üretim 4 milyon hamburgere düştüğünde tüketiciler ve üreticilerin hangi sonuçlarla karşılaşacaklardır? Grafik 4.9(a)'da görüldüğü gibi 4 milyon hamburgere tüketiciler birim başına 3.75 $ ödemek isterken, fiyat en az 1.50 $ olduğunda üreticiler katlanmış oldukları maliyetleri karşılayabilmektedir. Sonuçta hem tüketici hem de üretici fazlası azalmıştır. Bu durum Grafik 4.9(a)'da görülmektedir: Eğer üretim 4 milyondan 7 milyona yükselmiş olsaydı piyasa daha fazla tüketici ve üretici fazlası üretecekti. *Eksik üretimden* kaynaklanan üretici ve tü-

▶ ŞEKİL 4.8 Toplam Üretici ve Tüketici Fazlası

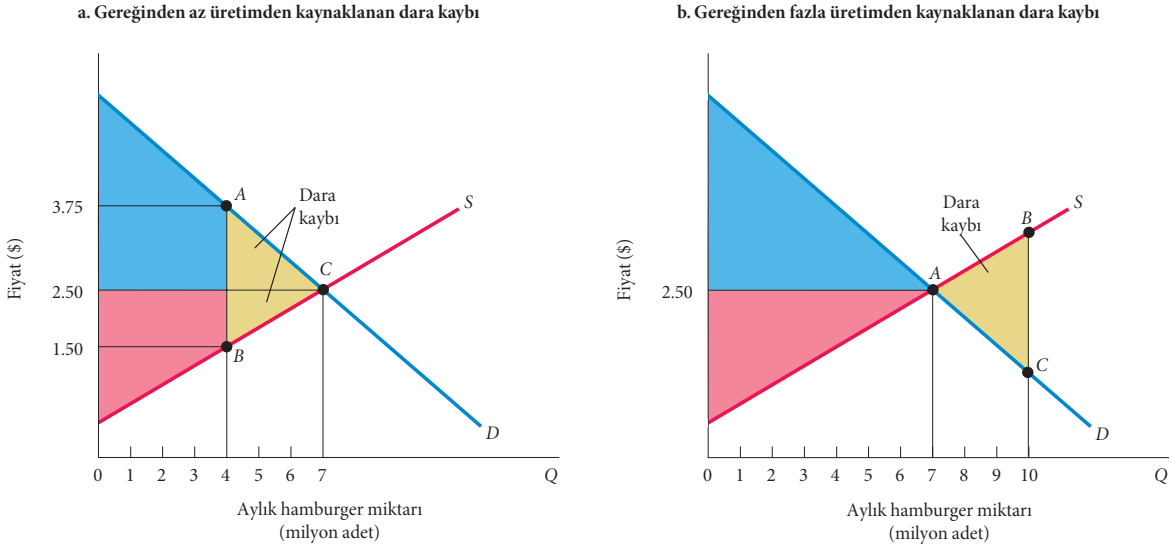
Toplam üretici ve tüketici fazlası arz ve talep eğrilerinin kesiştiği denge noktasında en yüksek düzeye ulaşmaktadır.



dara kaybı Üretici ve tüketici fazlasında, eksik üretim veya aşırı üretimden kaynaklanan toplam kayıptır.

ketici fazlasındaki kayıp ve aşağıda kısaca göreceğimiz gibi *aşırı üretimden* kaynaklanan toplam kayıp **dara kaybı** olarak adlandırılır. Grafik 4.9(a)'daki dara kaybı sarıyla taralı *ABC* üçgeninin alanına eşittir.

Grafik 4.9(b) ise aşırı üretimden kaynaklanan üretici ve tüketici fazlasındaki dara kaybını göstermektedir. 7 milyondan daha fazla üretilen her bir hamburger için tüketiciler üretim maliyetlerinden daha az ödemek istemektedir. 7 milyondan daha fazla hamburger üretmek için ihtiyaç duyulan kaynakların maliyeti tüketicilerin elde edeceği faydadan daha büyüktür. Sonuç olarak tüketici ve üretici fazlalarındaki net kayıp sarıyla taranmış *ABC* üçgeninin alanına eşittir.



▲ ŞEKİL 4.9 Dara Kaybı

Grafik 4.9 (a) aylık 7 milyon hamburger üretmek yerine 4 milyon hamburger üretmenin sonuçlarını göstermektedir. Toplam üretici ve tüketici fazlası sarıyla taranmış *ABC* üçgeninin alanına eşittir. Bu, eksik üretimden kaynaklanan refah kaybı olarak adlandırılmaktadır. Grafik 4.9(b) ise aylık 7 milyon hamburger yerine 10 milyon hamburger üretmenin sonuçlarını göstermektedir. Üretim 7 milyon hamburgerden 10 milyon hamburgere çıktığından toplam üretim maliyeti tüketicilerin ödemeye razı olduğu tutarı aşmaktadır. Sonuç olarak dara kaybı *ABC* üçgeninin alanına eşittir.

Eksik ve Aşırı Üretimden Kaynaklanan Dara Kaybının Potansiyel Sonuçları

Takip eden birkaç bölümde genellikle arz ve talebin serbestçe etkileşimiyle belirlenen fiyatların olduğu tam rekabetçi piyasalar tartışılacaktır. Görüleceği gibi arz ve talep serbestçe etkileşim içerisinde oldukça insanların istedikleri en ucuz maliyetle üretilir. 13. bölümle birlikte varsayımlar gevşetilecek ve bir kısım doğal olarak oluşan piyasa başarısızlığının kaynakları incelenecektir. Tekelci güç firmaların eksik üretim yapmasını ve aşırı fiyat uygulamasını teşvik ederken, vergiler ve sübvansiyonlar ise tüketici tercihlerinin yönünü saptırmaktadır. Ayrıca kirlilik gibi bazı dışsal maliyetler eksik veya aşırı üretime neden olmaktadır. Yapay olarak oluşturulan taban fiyat ve tavan fiyat da benzer etkiler oluşturmaktadır.

İleriye Bakış

Bundan sonra arz ve talebin temel güçleri incelenecek ve piyasa/fiyat sistemi tartışılacaktır. Bu temel kavramlar daha sonraki konuların altyapısını oluşturacaktır. İlerleyen bölümlerde hem mikro ekonomik hem de makroekonomik konular incelenirken piyasaların fonksiyonları ve piyasa katılımcılarının davranışları daha ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır.

İlk dört bölümdeki kavramların takip eden konuların anlaşılması için çok önemli olması nedeniyle Geçen dört bölümde sunulan kavramlar, bundan sonrakileri anlamak açısından oldukça önemlidir. Dolayısıyla öncekileri gözden geçirmek sizin için yararlı olacaktır.

ÖZET

FİYAT SİSTEMİ: TAYINLAMA VE KAYNAKLARIN TAHSİSİ *s. 73*

1. Bir piyasa ekonomisinde, piyasa sistemi (veya fiyat sistemi) iki fonksiyon icra eder. Üreticiler arasında kaynakların tahsisini ve nihai çıktı bileşimini belirler. Aynı zamanda mal ve hizmetleri isteklilik ve ödeyebilmeye gücüne dayalı olarak dağıtır. Bu kapsamda *fiyat tayınlama* aracı olarak çalışır.
2. Hem özel firmalar hem de hükümet bazen talep fazlasını olduğu mallarda tayınlama için piyasa sistemi uygulamazlar. Fiyat dışı tayınlama sistemlerine ilişkin örnekler arasında kuyruk, seçilmiş müşteri ve karne yer almaktadır. Bütün bunlar için mantıki gerekçe "adalet"tir.
3. Piyasayı devreden çıkartarak alternatif fiyat dışı yöntemleri uygulamak ilk bakışta gözükenden daha zor ve maliyetlidir. Seçkin müşteri, kara borsa ve yan ödemeleri içeren planlar piyasa mekanizmasından daha az "adil"dir.

ARZ VE TALEP ANALİZLERİ: PETROLE UYGULANAN GÜMRÜK VERGİSİ *s. 80*

1. Arz ve talep analizler için güçlü bir araçtır. Örneğin arz ve talep analizleri petrole uygulanan bir gümrük vergisinin talep edilen petrol miktarını düşüreceği, ulusal üretimi arttıracağı ve hükümetin vergi gelirlerini yükselteceği gerçeğinin analiz edilmesine yardımcı olur.

ARZ VE TALEP VE PİYASA ETKİNLİĞİ *s. 81*

1. Arz ve talep eğrileri ayrıca normatif ekonominin önemli bir parçası olan piyasa etkinliği fikrini açıklamak için de kullanılmaktadır.
2. Tüketici fazlası bir kişini bir mal için ödemeye razı olacağı en yüksek tutar ile mevcut piyasa fiyatı arasındaki farktır.
3. Üretici fazlası mevcut piyasa fiyatı ile bir firmanın bütün üretim maliyetleri arasındaki farktır.
4. Rekabetçi yapıdaki serbest piyasa dengesi tüketici fazlası ve üretici fazlasının toplamını en üst düzeye çıkarır.
5. Eksik üretim veya aşırı üretimden kaynaklanan üretici ve tüketici fazlasındaki toplam kayıp *dara kaybı* olarak adlandırılır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

karaborsa, *s. 77*
tüketici fazlası, *s. 82*
dara kaybı, *s. 84*
seçkin müşteri, *s. 76*
asgari ücret, *s. 79*
tavan fiyat, *s. 75*
taban fiyat, *s. 79*
fiyat tayınlaması, *s. 73*
üretici fazlası, *s. 83*
kuyruk, *s. 76*
karne, *s. 76*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

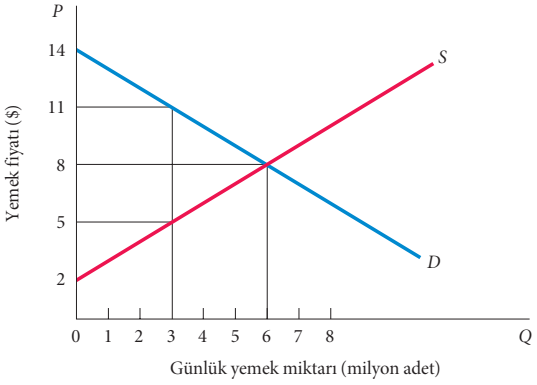


1. Aşağıdaki ifadeleri arz ve talep eğrileri ile gösteriniz:
   - **a.** 2006 yazında Adele Bloch-Bauer tarafından çizilen Viyanalı sanatçı Gustav Klimt'in portresi New York'ta 135 milyon dolara satıldı.
   - **b.** 2008'de ABD'de hugs 67 $'dan satılıyordu ve önceki fiyatı 75 $'dı. Bunun temel nedeni bu dönem içerisinde haftalık arzın 1.8 milyon adete yükselmiş olmasıydı.
   - **c.** 2009'un başlarında seralarla ilgili olan bir araştırma ev bitkilerine yönelik talebin giderek arttığını göstermiştir. Aynı dönemde düşük maliyetle üretim yapabilen üreticilerin pek çoğu ürettikleri bitkilerin fiyatlarında indirime gittiler. Sonuçta ev bitkilerinin ortalama fiyatı düştü ve satılan bitki miktarında artış oldu.
2. Bütün talep eğrileri mutlaka miktar eksenini keser. Çünkü sınırlı gelir altında her zaman mala yönelik talebin olmayacağı kadar yüksek bir fiyat olacaktır. Bu ifadeye katılır mısınız? Neden?
3. Önemli bir spor karşılaşmasının veya bir konserin biletleri için aşırı talep olduğunda karaborsacılar için kâr fırsatları oluşur. Bu durumu arz ve talep eğrilerini kullanarak açıklayın. Bazı kimseler, karaborsacıların olmasının herkesin avantajına ve "etkin" olduğunu düşünmektedir. Bu ifadeye katılır mısınız? Kısaca açıklayın.
4. Tarım Bakanlığı bazı tarımsal ürünlerin fiyatlarını "desteklemek" istemektedir. Bu amaçla çiftçilere tarlalarından *ekmedikleri* dönüm başına nakit sübvansiyon ödenmektedir. Bakanlıktaki bazı yöneticiler sübvansiyonun arzı azalttığını ve rekabetçi şartlarda üretilen malların fiyatlarını yükselterek ekim "maliyet"lerini arttırdığını düşünmektedir. Bu düşünceye karşı olanlar ise sübvansiyonun çiftçilere ödenmesi nedeniyle maliyetlerin düşeceğini ve bunun da daha düşük fiyatlara yol açacağı ileri sürmektedir. Hangi bakış açısı doğrudur? Açıklayınız.
5. New York şehrindeki daire kiraları hızlı bir şekilde artmaktadır. Aynı şekilde dairelere yönelik talepte artmaktadır. Talep kanunu yüksek fiyatların daha düşük talebe yol açtığını söylediği için bu durumu akla yatkın bir şekilde açıklamak zordur. Bu bakış açısı doğrumudur? Cevabınızı açıklayın.
6. Aşağıdaki ifadeleri arz ve talep eğrileri ile gösteriniz:
   - **a.** Hükümet çiftçilere tarlalarının bir kısmına tahıl ekmemeleri için ödeme yapıp tahıl fiyatlarını "destek"lemektedir.
   - **b.** Tavuk fiyatlarındaki artış hamburger fiyatlarını etkilemektedir.
   - **c.** Gelir yükselişi benzine yönelik talebi arttırmıştır. Ham petrol fiyatlarındaki yükseliş ise benzin arzını arttırmıştır. Yeni dengede satılan benzin miktarı önceden satılandan daha azdır. (Ham petrol benzin üretmede kullanılmaktadır).
7. Aşağıdaki ifadeleri arz ve talep eğrileri ile gösteriniz:
   - **a.** Emekteki arz fazlası (işsizlik) "asgari ücret" kanununa neden olur.
   - **b.** Isıtmada kullanılan benzin fiyatlarındaki hızlı artışın yalıtım malzemeleri üzerindeki etkisi.
8. Dünya petrol fiyatlarının varil başına 70 $ olduğunu ve ABD'nin bu fiyattan istediği kadar petrol alabildiği kabul edilsin. Ayrıca ABD'deki petrolün arz ve talep çizelgeleri de aşağıdaki gibidir:

FİYAT ($ VARİL BAŞINA)	ABD TALEP EDİLEN MİKTAR	ABD ARZ EDİLEN MİKTAR
68	16	4
70	15	6
72	14	8
74	13	10
76	12	12

   - **a.** Çizim kağıdına ABD'deki arz ve talep eğrilerini çiziniz.
   - **b.** Petrolde serbest dış ticaret olduğu kabul edilsin. Bu durumda Amerikalılar petrole ne kadar ödeyecektir? Amerikalılar ne kadar petrol alacaktır? Amerikalı üreticilerin arzı ne kadar olacaktır? İthalat hangi düzeydedir? ABD petrol piyasasındaki toplam ithalatını grafik üzerinde gösteriniz.
   - **c.** ABD'nin ithal edilen petrolün variline 4 $ vergi uyguladığı kabul edilsin. Bu durumda Amerikalılar ne kadar petrol alırlar? Amerikalı üreticiler ne kadar arz ederler? İthalat ne kadar olacaktır? Hükümetin toplayacağı vergi ne kadar olacaktır?
   - **d.** Petrol ithaline uygulanan vergiden aşağıdaki gruplardan hangilerinin yarar hangilerinin de zarar göreceğini kısaca açıklayınız: Petrol tüketicileri, ulusal petrol üreticileri, yurtdışındaki petrol üreticileri ve ABD hükümeti.
9. Yukarıdaki problemin verilerini kullanarak aşağıdaki soruları yanıtlayınız. (ABD petrol ithaline izin vermemektedir).
   - **a.** ABD'deki petrolün denge miktar ve denge miktarı nedir?
   - **b.** ABD, petrol piyasasında varil başına 74 $'lık bir tavan fiyat uygulayıp ve ithalatı yasakladığında petrol piyasasında aşırı talep mi yoksa aşırı arz mı vardır? Eğer varsa hangi düzeydedir?
   - **c.** Tavan fiyat uygulandığında arz edilen miktar ve talep edilen miktar farklılaşmaktadır. Bunlardan hangisi hangi düzeyde petrol satın alınacağını gösterir? Nedenini kısaca özetleyiniz.

10. Günlük üretim 6 milyon adet ve fiyat 8 $ iken toplam tüketici fazlasını hesaplamak için aşağıdaki çizelgeyi kullanınız. Aynı denge durumu için üretici fazlasını hesaplayınız. Fiyatın 8$'da sabit kaldığı fakat üretimin günlük 3 milyon adete düştüğünde üretici ve tüketici fazlalarını hesaplayınız. Eksik üretimden kaynaklanan dara kaybını hesaplayınız.



11. 2008'in başlarında pek çok kimse nispeten kısa bir sürede benzinin perakende satış fiyatının 4 $ üzerinde olacağını tahmin etmişti. Benzin fiyatlarındaki gelişimi gözden geçirdiğinizde bu korkutucu tahmin nasıl somutlaştırılabilir? Şu anda kasabanızda veya şehrinizde benzin fiyatı ne kadar? Eğer 4 $'ın altındaysa bunun nedeni nedir? Benzer şekilde 4 $'dan yüksekse fiyatı yükselten sebep nedir? Arz ve talep eğrileriyle gösteriniz.

12. **[*s. 79, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Pek çok gemi turu Perşembe gününden Pazartesi gününe kadar 5 günlük seyahat önermektedir. Bu şekildeki program doğru mudur?

13. **[*s. 79, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Central Park'ta Shakespeare'i ziyaret etmek için verilen ücretsiz biletlere ait olan sıra çok uzun olduğu için yerel politikacılar sırada bekleyenlerin eğlenmesi için Park yönetiminin müzik yayını yapmasının güzel bir hizmet olacağını düşünmektedir. Bu öneri hakkındaki fikriniz nedir?

Esneklik

5

BÖLÜM İÇERİĞİ

Talebin Fiyat Esnekliği *s. 90*
- Eğim ve Esneklik
- Esneklik Türleri

Esneklikleri Hesaplama *s. 92*
- Yüzde Değişiklikleri Hesaplama
- Esneklik Bir Yüzde Orandır
- Orta-Nokta Formülü
- Doğrusal Talep Eğrisi Boyunca Esneklik Değişimi
- Esneklik ve Toplam Gelir

Talep Esnekliğinin Belirleyicileri *s. 99*
- İkame malların Varlığı
- Önemsiz Olmanın Önemi
- Zaman Boyutu

Diğer Önemli Esneklikler *s. 102*
- Talebin Gelir Esnekliği
- Talebin Çapraz-Fiyat Esnekliği
- Arz Esnekliği

Geleceğe Bir Bakış *s. 103*

Ekler: Nokta Esnekliği *s. 106*



Ekonomide, basit düz bir mantıkla yola çıktığımızda bir malın fiyatı veya faiz oranı gibi herhangi bir değişkende yapılan bir değişikliğin davranışı etkilemesinin muhtemel olduğunu biliriz. Örneğin, Apple IPhone fiyatlarını 2007'de yarıya indirdiğinde satışlarının artması oldukça tehlikesiz bir kumardır. Birçok üniversitenin, öğrenci futbol biletlerinin fiyatlarını indirmesi de (ki çoğu biletleri bedava dağıttı) stadyumlardaki öğrenci sayısını artırma amacıyla yapılmıştı. Aynı şekilde, eğer hükümet sigara fiyatlarının artmasına sigara vergilerini artırarak katkıda bulunursa, sigara satışlarının kötü olması muhtemeldir.

Daha önceki bölümlerde yaptığımız çalışmalar, piyasadaki fiyat değişiklikleri sonucunda ortaya çıkmasını bekleyeceğimiz değişikliklerin yönünü bize göstermektedir. Fakat verilen örneklerde ve diğer durumların çoğunda da değişikliğin yönünü bilmek yeterli değildir. Doğru kararlar verebilmek için asıl bilmemiz gereken duyarlılığın ne kadar büyük olduğudur. Fiyatın düşürülmesi durumunda ne kadar daha futbol taraftarını stadyuma çekmiş oluruz? İşin içine takım ruhu da girince kaybedilen bilet gelirine değer mi? Yoksa üniversite öğrencilerden para alıp onlara maç esnasında bedava sosisli sandviç verse daha mı fazla taraftar edinir? Apple gibi kâr eden bir firma için önemli nokta düşürülen fiyata satılacak telefon sayısını bilmektir. IPhone fiyat indiriminden sonraki satış artışı yeterince fazlaysa, Apple'ın geliri aslında artabilir. Yetersiz bir satış artışı durumunda, Apple'ın fiyat indirme stratejisi şirkete daha az bir gelire mal olabilir. Tüm bu soruları cevaplayabilmek için, değişiklik yönünden daha fazlasını bilmek zorundayız; piyasa duyarlılığı hakkında fikir sahibi olmamız gerekir.

Tüketici ve üreticilerin pazardaki fiyat değişikliklerine olan duyarlılıklarını anlamak, birçok ekonomi problemini cevaplayabilmemiz açısından kilit noktayı oluşturmaktadır. McDonald's Big Mac fiyatlarında indirime gitmeli midir? McDonald's açısından bu sorunun cevabı fiyat indiriminin kârı artırıp artırmayacağına bağlıdır. Dolayısıyla bu sorunun cevabı da McDonalds tüketicilerinin bu fiyat indirimine nasıl tepki göstereceğine bağlıdır. Kaç tane daha fazla Big Mac satılacak ve bu yeni satışlar Subway'de satılan sandviçlere mi mal olacak yoksa Big Mac yerine McDonald's Chicken McNuggets mı tercih edilecek? Üniversiteler kampüsteki spor, tiyatro, konser gibi faaliyetlerin fiyatını düşürerek öğrencilerin sosyal davranışlarını değiştirebilir mi? Hükümetin yürürlüğe koyduğu daha yüksek sigara satış fiyatları kaç tane potansiyel yeni sigara kullanıcısı için caydırıcı olacak? Bu tip soruların cevabı ekonominin temelini oluşturmaktadır. Bu soruları cevaplamak için pazar duyarlılık büyüklüğünü ölçmemiz gerekmektedir.

Doğru ölçümün önemi konusunda abartı mümkün değildir. Ekonomik değişikliklere insanların ne kadar duyarlılık gösterebileceğini ölçme ve tahmin etme yeteneği olmazsa, dünyanın tüm ekonomik teorilerine politika belirleyicileri neredeyse hiçbir katkı sağlayamaz. İşin aslı, ekonomi alanında bugün yapılan araştırmaların bir çoğu davranış ölçmek için kullanılan kantitatif (nicel) verilerin toplanması ve analizini içermektedir. Modern bilgisayarların da ortaya çıkmasıyla büyük çaplı verileri inceleyebilme kabiliyetimiz önemli bir oranda artırmıştır.

Ekonomistler duyarlılık ölçümlerini çoğunlukla **esneklik** kavramını kullanarak yapmaktadırlar. Esneklik, bir değişkende bir değişiklik olması durumunda başka bir değişkenin buna

esneklik Bir değişkendeki değişikliğe karşı bir başka değişkenin duyarlılığını ölçmek için kullanılan genel bir kavram

ne kadar duyarlı olduğunu hesaplamak için kullandığımız genel bir kavramdır. Eğer bir *A* değişkeni bir *B* değişkenindeki bir değişikliğe karşı değişiyorsa, *A* 'nın *B* 'ye göre esnekliği, *A*'daki yüzde değişiminin *B* 'deki yüzde değişimine bölümüne eşittir.

$$A\text{'nın } B\text{'ye göre esnekliği} = \frac{\%\Delta A}{\%\Delta B}$$

Daha önce ele aldığımız örneklerde, duyarlılık ya da esnekliği genellikle fiyatlara bakarak değerlendiriyoruz: Bir ürüne olan talep ürünün fiyatı değişince nasıl bir duyarlılık gösteriyor? Bu, talebin fiyat esnekliği olarak bilinir. Fiyatlar değişince arz nasıl bir duyarlılık gösteriyor? Bu da arzın fiyat esnekliğidir. McDonald's örneğinde olduğu gibi, bazen bir ürünün fiyatının — örneğin Big Mac — diğer bir ürüne — Chicken McNuggets — olan talebi nasıl etkilediğini bilmek önem arz eder. Buna talebin çapraz esnekliği denir.

Fakat esneklik kavramı fiyat değişikliklerine duyarlılıktan çok daha fazlasını içeren bir kavramdır. Daha sonra da bahsedeceğimiz üzere, esneklikleri, gelir değişikliklerine tepkileri ve piyasada hemen hemen tüm diğer belli başlı arz - talep belirleyicilerini anlamak için kullanılan bir yöntem olarak görebiliriz. İlk olarak talebin fiyat esnekliğini ele alalım.

Talebin Fiyat Esnekliği

Talep yasasının etkisini gördünüz. Hatırlayın, *tüm diğer unsurlar sabitken*, fiyatlar arttığında, talep edilen miktarın azalması beklenebilir. Fiyatlar düştüğünde, talep edilen miktarın artması beklenebilir. Fiyat ve talep edilen miktar arasındaki negatif ilişki normal olarak aşağıya eğimli talep eğrileri şeklinde görülür.

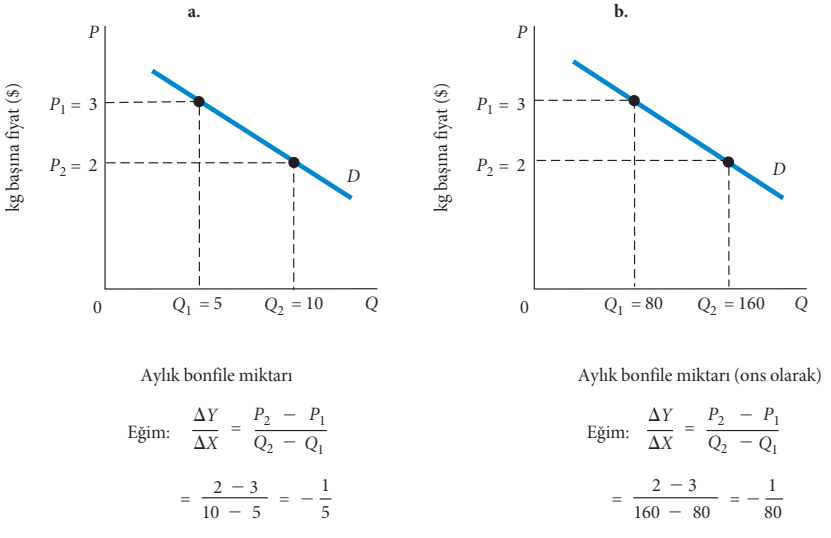
Eğim ve Esneklik

Bir talep eğrisinin eğimi, talep edilen miktarın fiyat değişikliklerine duyarlılığını kabaca ortaya koyabilir, ancak eğim oldukça yanıltıcı da olabilir. Aslında, eğim iyi bir formel (biçimsel) duyarlılık ölçeği değildir.

Şekil 5.1'deki iki eş talep eğrisini ele alalım. İkisi arasındaki tek fark, soldaki grafikteki talep edilen miktarın pound üzerinden, sağdaki grafiktekinin de ons üzerinden hesaplanmış olmasıdır. Fakat her bir eğimin rakamsal değerini hesapladığımızda çok farklı cevaplara ulaşıyoruz. Soldaki eğrinin eğimi −1/5, ve sağdaki eğrininki −1/80'dir; fakat, iki eğri de *birebir aynı davranışı* temsil etmektedir. *Y*-eksenindeki dolarları sente çevirseydik, bu iki eğri sırasıyla −20 ve −1.25 olurdu. (Bu rakamların nasıl hesaplandığını anlamadıysanız, lütfen Bölüm 1'in eklerine bakınız.)

ŞEKİL 5.1 Eğim Kullanışlı Bir Duyarlılık Ölçümü Değildir

Ölçü biriminin pounddan onsa çevrilmesi talep eğiminin rakamsal değerini gözle görülür biçimde değiştirir, fakat iki diyagramda da alıcı davranışları aynıdır.



Eğim: $\frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{P_2 - P_1}{Q_2 - Q_1}$

$= \frac{2 - 3}{10 - 5} = -\frac{1}{5}$

Eğim: $\frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{P_2 - P_1}{Q_2 - Q_1}$

$= \frac{2 - 3}{160 - 80} = -\frac{1}{80}$

Sorun şu ki, eğimin rakamsal değeri eksenlerdeki değişkenlerin ölçülmesi için kullanılan birimlere bağlıdır. Bu sorunu ortadan kaldırmak için fiyat ve miktardaki değişiklikleri *yüzdelere* çevirmemiz gerekir. Bir talep edilen miktar yüzdesinin verilen bir fiyat değişiklik yüzdesine göre ne kadar değiştiğine bakarak, ölçü birimine göre değişiklik göstermeyen bir duyarlılık ölçümü elde etmiş oluruz. Şekil 5.1'deki fiyat artışı talep edilen biftek miktarında 5 poundluk ya da 80 onsluk bir düşüşe yol açmaktadır-- yani bifteği ister poundla ister onsla ölçelim, başlangıçtaki 10 pound üzerinden ya da 160 ons üzerinden yüzde 50'lik bir düşüşe yol açmaktadır.

Talebin fiyat esnekliğini, kısaca talep edilen miktar değişikliği yüzdesinin fiyat değişikliği yüzdesine oranı olarak tanımlıyoruz.

fiyatın talep esnekliği talep edilen miktardaki yüzde değişikliğin fiyattaki yüzde değişikliğe oranı; talep edilen miktarın fiyattaki değişikliklere olan duyarlılığını ölçer.

$$\text{talebin fiyat esnekliği} = \frac{\text{talep edilen miktarda \% değişim}}{\text{fiyatta \% değişim}}$$

Yüzde değişiklikleri her zaman değişikliğin işaretini (artı veya eksi) taşımalıdır. Pozitif değişiklikler, ya da artışlar, (+) alır; negatif değişiklikler, ya da düşüşler, (-) alır. Talep yasasında, talebin fiyat esnekliğinin hemen her zaman negatif bir sayı olduğu belirtilir: Fiyat artışları (+) talep edilen miktarda düşüşlere (—)yol açacaktır (veya tam tersi). Bu sebeple, pay ve payda zıt işaretlere sahip olmalıdır ve böylece ortaya negatif bir oran çıkar.

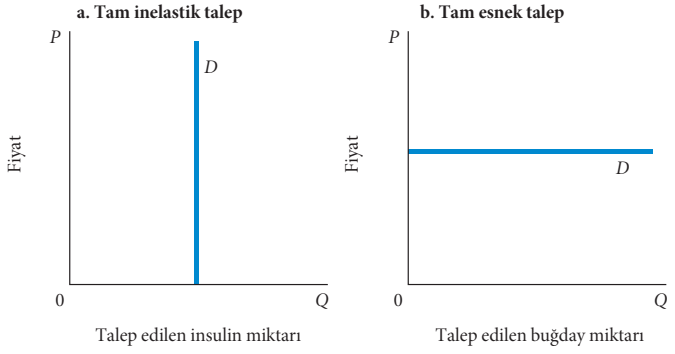
Esneklik Türleri

Tablo 5,1'de, dört pazarda yüzde onluk bir fiyat artışına müşterilerin varsayımsal duyarlılıkları gösterilmektedir. İnsülin, ona bağımlı yaşayan bir şeker hastası için olmazsa olmaz bir şeydir ve fiyattaki bir artışın talep edilen miktarda bir değişiklik oluşturması beklenmez. Bir fiyat artışı karşısında talep edilen miktarda hiçbir değişiklik olmuyorsa, talep edilen miktarın yüzdesi sıfırdır ve ifade edilen esneklik de sıfırdır. Bu durumda, ölçüm yaptığımız bölgedeki ürüne talep **tam inelastiktir**. Şekil 5.2 (a)' da insülin için tam inelastik bir talep gösterilmektedir. Talep edilen miktar fiyat artışı karşısında hiçbir değişiklik göstermediği için, talep eğrisi dikey bir doğru şeklindedir.

tam inelastik talep Talep edilen miktarın fiyattaki değişikliğe hiçbir duyarlılık göstermediği talep

TABLO 2.1 Dört Ürün İçin Varsayımsal Talep Esneklikleri

Ürün	% Fiyattaki değişiklik (% ΔP)	% Talep edilen miktardaki değişiklik (% ΔQ_D)	Esneklik (% $\Delta Q_D \div$ % ΔP)
İnsülin	+10%	0%	.0 ⟶ Tam inelastik
Temel telefon hizmeti	+10%	-1%	-.1 ⟶ İnelastik
Biftek	+10%	-10%	-1.0 ⟶ Birim esneklik
Muz	+10%	-30%	-3.0 ⟶ Esnek



▲ **ŞEKİL 5.2 Tam Esnek ve Tam İnelastik Talep Eğrileri**

Şekil 5.2(a) insülin için tam inelastik bir talep eğrisini göstermektedir. Talebin fiyat esnekliği sıfırdır. Talep edilen miktar sabittir; fiyat değişince talep edilen miktar değişmez. Şekil 5.2(b) buğday üreten bir çiftçinin karşı karşıya olduğu tam esnek bir talep eğrisini göstermektedir. Küçücük bir fiyat artışı talep miktarını sıfıra indirmektedir. Temel olarak, tam esnek bir talep, üreticilerin piyasadaki devam eden fiyata istedikleri ürünü satabilecekleri ancak daha yüksek bir fiyat belirleyemeyecekleri anlamına gelmektedir.

İnsülinin aksine, temel telefon hizmeti genellikle bir ihtiyaç olarak görülür, fakat mutlak bir zaruriyet de değildir. Eğer telefonla görüşme ücretindeki yüzde onluk bir artış talep edilen hizmet miktarında yüzde birlik bir düşüşe yol açıyorsa, talep esnekliği (—1 ÷ 10) = —.1'dir.

Talep edilen miktardaki yüzde değişikliği mutlak boyut olarak fiyat değişikliği yüzdesinden küçükse, telefon hizmeti durumunda olduğu gibi, esneklik mutlak boyut olarak 1'den azdır.[1] Bir ürünün esnekliği sıfır ve –1 aralığında ise, talep inelastiktir (esnek değildir). Temel telefon hizmeti için olan talep -0.1 seviyesinde inelastiktir. Basit bir şekilde ifade etmek gerekirse, esnek olmayan talep bir fiyat artışı karşısında talep edilen miktarın duyarlılığının var olduğunu fakat bu duyarlılığın çok büyük miktarda olmadığını ifade etmektedir.

İnelastik talep Fiyattaki değişikliklere büyük miktarda değil ancak biraz duyarlılık gösteren talep. Esnekliksiz talebin rakamsal değeri her zaman sıfır ve -1 arasındadır.

Burada bir uyarıda bulunmakta fayda var: İşaretlere çok dikkat etmelisiniz. Genelde talep esnekliklerinin negatif oldukları sonucuna varıldığından (talep eğrileri negatif eğimli olurlar), çoğunlukla bu esneklikler negatif işaret olmadan rapor edilir ve ele alınır. Örneğin, teknik bir makalede barınmaya olan talebin "fiyata göre esnek olmadığını ya da 1'den az olduğu (.6)" sonuç olarak verilebilir. Burada yazarın ifade ettiği şey ortalama esnekliğin —0.6 olduğudur ki bu değer de sıfır ile —1 arasındadır. Mutlak değeri 1'den azdır.

Sayfa 91'deki Tablo 5.1'e dönersek, biftek fiyatlarındaki yüzde onluk bir artışın talep edilen biftek miktarını yüzde 10 düşürdüğünü görmekteyiz. Dolayısıyla, ölçüm yaptığımız bölgedeki talep esnekliği (—10 ÷ 10) = —1 'dir. Talep edilen miktardaki yüzde değişikliği ve fiyattaki yüzde değişikliği ile mutlak değer olarak aynı olduğu zaman, bu ürüne olan talebin birim esnek olduğunu söyleriz. Esneklik eksi birdir (—1). Tablo 5.1'de de görüldüğü gibi, biftek talebi birim esnektir.

birim esneklik Bir ürünün miktarındaki yüzde değişikliğinin mutlak değer olarak fiyattaki yüzde değişikliğiyle aynı olduğu bir talep ilişkisi (–1 değerinde bir talep esnekliği).

Talep edilen miktardaki yüzde değişikliği ve fiyattaki yüzde değişikliğinden mutlak değer olarak büyük olduğu zaman, bu ürüne olan talebin **esnek** olduğunu söyleriz. Örneğin, muza olan talebin oldukça esnek olması muhtemeldir çünkü muzun yerini tutabilecek, mesela başka meyveler gibi, birçok şey vardır. Eğer muz fiyatlarındaki yüzde 10'luk bir artış, talep edilen muz miktarında yüzde 30'luk bir azalmaya sebep oluyorsa, muz talebinin fiyat esnekliği (—30 ÷ 10) = —3'tür. Esnekliğin mutlak değeri 1' i geçtiği zaman, talep esnektir.

esnek talep Talep edilen miktardaki yüzde değişikliğin mutlak değer olarak fiyattaki yüzde değişiklikten büyük olduğu bir talep ilişkisi (mutlak değeri 1'den büyük olan bir talep esnekliği).

Son olarak, bir ürünün fiyatındaki küçük bir artış, talep edilen miktarın ani bir şekilde sıfıra düşmesine sebep oluyorsa, bu ürün için talebin **tam esnek** olduğu söylenir. Örneğin, ancak daha önceden belirlenmiş sabit bir fiyata satılabilecek bir ürün ürettiğinizi varsayalım. Ücreti bir kuruş bile fazla yapsanız, ürününüzü kimse satın almaz çünkü insanlar gidip ürünü fiyatı yükseltmeyen bir başka üreticiden satın alacaklardır. Ürünlerini mevcut pazarda belirlenmiş olan fiyattan daha fazlaya satışa sunamayan çiftçilerin yaşadığı durum buna çok yakın bir örnektir.

tam esnek talep Fiyatta küçük bir arma karşısında talep edilen miktarın sıfıra düşmesi.

Tam esnek bir talep eğrisi sayfa 91'deki Şekil 5.2(b)'de gösterilmiştir. Talep edilen miktar belli bir fiyatın üstünde sıfıra düştüğü için, böyle bir ürün için talep eğrisi yatay bir doğrudur. İki tam esneklik arasındaki farkı hatırmanın en iyi yolu:

Tam Esnek
ve Tam İnelastik

Esneklikleri Hesaplama

Esneklikler dikkatli bir şekilde hesaplanmalıdır. Sayfa 90'daki Şekil 5.1'de gösterilen talep eğrilerine kısa bir dönüş yapalım. Bu iki eş talep eğrisinin belirgin bir şekilde farklı eğimleri olması eğimin zayıf bir duyarlılık ölçüm yöntemi olduğuna yeterli kanıttır. Birazdan da ele alacağımız gibi, tüm doğru boyunca aynı eğime sahip verilen bir düz doğru farklı noktalardaki farklı esneklikleri gösterecektir.

Esneklik kavramı Şekil 5.1'deki grafikler sonucunda fiyat ve miktardaki değişikliklerin yüzde değişikliklerine dönüştürülmesiyle ortaya çıkan ölçme problemini göz ardı eder. Tekrar hatırlamak gerekirse, talep esnekliği talep edilen miktardaki yüzde değişikliği bölü fiyattaki yüzde değişikliğidir.

---

[1] *mutlak boyut* ya da *mutlak değer* terimi işaretin göz ardı edildiği anlamına gelmektedir. —4'ün mutlak değeri 4'tür; —3.8'in mutlak değeri 2'nin mutlak değerinden büyüktür.

Yüzde Değişikliklerini Hesaplama

Esnekliği hesaplamak için öncelikle yüzde değişikliklerini bilmemiz gerekir, bu nedenle örneğimize talep edilen miktardaki yüzde değişikliğini hesaplayarak başlayalım. Şekil 5.1(a)'da görüldüğü üzere, fiyat pound başına 3$'dan 2$'a düştüğünde, talep edilen biftek miktarı 5 pound'dan (Q_1) 10 pound'a (Q_2) çıkmaktadır[1 pound = 0.454 kilogram]. Böylece, talep edilen miktardaki değişiklik $Q_2 - Q_1$'e ya da 5 pounda eşittir.

Bu değişikliği bir yüzde değişikliğine dönüştürmek için, yüzdeyi üzerinden hesaplayacağımız bir taban belirlemeliyiz. Genellikle talep edilen miktar başlangıç değerini (Q_1) taban olarak kullanmak uygundur.

Başlangıç değerini taban olarak kullanarak talep edilen miktardaki yüzde değişikliğini hesaplamak için aşağıdaki formül kullanılmaktadır:

$$\text{talep edilen miktarda \% değişim} = \frac{\text{talep edilen miktarda değişim}}{Q_1} \times \%100$$
$$= \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times \%100$$

Şekil 5.1'de, $Q_2 = 10$ ve $Q_1 = 5$. Böylece,

$$\text{talep edilen miktarda \% değişim} = \frac{10 - 5}{5} \times \%100 = \frac{5}{5} \times \%100 = \%100$$

Denklemi sözle ifade etmemiz gerekirse, talep edilen miktarda 5 pounddan 10 pounda bir artışın 5 pound'dan yüzde 100 bir artış olduğunu söyleyebiliriz. Talep edilen miktarın ons üzerinden hesaplandığı Şekil 5,1(b)'deki diyagramı kullanırsanız da birebir aynı sonuca varacağınızı da hatırlatalım. Q_1 (80 ons)'den Q_2 (160 ons)'ye bir artış yüzde 100'lük bir artıştır.

Fiyattaki yüzde değişikliğini de benzer bir şekilde hesaplayabiliriz. Yine başlangıç değeri *P'yi* —yani, P_1—yüzde hesaplamak için taban olarak alalım. P_1'i taban olarak aldığımızda, P'deki yüzde değişikliğini hesaplama formülü aşağıdaki gibidir.

$$\text{fiyatta \% değişim} = \frac{\text{fiyatta değişim}}{P_1} \times \%100$$
$$= \frac{P_2 - P_1}{P_1} \times \%100$$

Şekil 5.1(a)'da, P_2 eşittir 2 ve P_1 eşittir 3'tür. Böylece, *P'deki değişiklik* veya ΔP, negatif bir sayıdır: $P_2 - P_1 = 2 - 3 = -1$. Bu doğrudur çünkü değişiklik fiyatta bir düşüştür. P_1 ve P_2 değerlerini bir önceki denkleme eklersek, (aşağıdaki denklemi elde ederiz)

$$\text{fiyatta \% değişim} = \frac{2 - 3}{3} \times \%100 = \frac{-1}{3} \times \%100 = \%33.3$$

Başka bir deyişle, fiyatı 3$'dan 2$'a düşürmek yüzde 33,3'lük bir düşüşü demektir.

Esneklik Bir Yüzdeler Oranıdır

Talep edilen miktar ve fiyattaki değişiklikler yüzdelere dönüştürüldükten sonra esnekliği hesaplamak basit bölme işleminden ibarettir. Esnekliğin biçimsel tanımını tekrar hatırlayalım:

$$\text{talebin fiyat esnekliği} = \frac{\text{talep edilen miktarda \% değişim}}{\text{fiyatta \% değişim}}$$

Eğer talep esnekse, talep edilen miktardaki yüzde değişikliğinin fiyattaki yüzde değişikliğine oranı 1'den büyük bir mutlak değer olur. Eğer talep esnek değilse (esnekliksiz), bu oran 0 ve 1 arasında bir mutlak değer olacaktır. İki yüzdenin birbirine eşit olması durumunda- ki bu durumda fiyatta verilen bir yüzde değişikliği talep edilen miktarda eşdeğer bir yüzde değişikliğine yol açacaktır- esneklik -1'e eşittir; bu birim esnektir.

Önceki yüzdeleri değiştirirsek, fiyatta yüzde 33.3'lük bir düşüşün talep edilen miktarda yüzde 100 bir artışa yol açtığını görürüz; böylece,

$$\text{talebin fiyat esnekliği} = \frac{+\%100}{-\%33.3} = -3.0$$

Bu hesaplamalara göre, 2$ ve 3$ aralığına baktığımızda bifteğe olan talebin esnek olduğunu görüyoruz.

Orta-Nokta Formülü

Basit olmasına rağmen, yüzde değişikliklerini hesaplamada P ve Q *başlangıç değerlerinin taban olarak alınması yanıltıcı olabilir. Talep edilen miktarda 5 poundluk bir değişikliğin olduğu Şekil 5.1(a)'daki biftek talebi örneğimize geri dönelim.* Q_1 başlangıç değerini taban olarak kullanarak bu değişikliğin taban üzerinden yüzde 100'lük bir artışa karşılık geldiğini hesapladık. Şimdi biftek fiyatının tekrar 3$'a yükseldiğini ve dolayısıyla talep edilen miktarın tekrar 5 pounda düştüğünü varsayalım. Bu talep edilen miktarda yüzde kaç düşüş anlamına gelir? Şimdi elimizde $Q_1 = 10$ ve $Q_2 = 5$ var. Daha önce kullandığımız aynı formülle, aşağıdakini elde ederiz:

$$\begin{aligned}\text{talep edilen miktarda \% değişim} &= \frac{\text{talep edilen miktarda değişim}}{Q_1} \times \%100 \\ &= \frac{Q_2 - Q_1}{Q_1} \times \%100 \\ &= \frac{5 - 10}{10} \times \%100 = -\%50\end{aligned}$$

Böylece, 5 pounddan 10 pounda bir artış yüzde 100'lük bir artıştır (çünkü taban için kullanılan başlangıç değeri 5'tir), fakat 10 pounddan 5 pounda bir düşüş sadece yüzde 50'lik bir düşüştür (çünkü taban için kullanılan başlangıç değeri 10'dur). Bu pek akla yatkın gelmiyor çünkü her iki durumda da esnekliği talep eğrisi üzerinde aynı aralıkta hesaplıyoruz. Hesaplamanın "yönünü" değiştirmek esnekliği değiştirmemelidir.

Yüzde değişikliklerini daha doğru bir şekilde tanımlamak için basit bir metot benimsemiştir. Yüzdeleri hesaplamak için Q ve P *başlangıç değerlerini taban olarak kullanmak yerine, bu değişkenlerin orta-noktalarını taban olarak kullanıyoruz.* Yani, fiyattaki yüzde değişikliğini hesaplamak için taban olarak P_1 ve P_2'nin tam ortasındaki değeri, talep edilen miktardaki yüzde değişikliğini hesaplamak için taban olarak Q_1 ve Q_2'nin tam ortasındaki değeri kullanıyoruz.

Böylece, talep edilen miktardaki yüzde değişikliğini hesaplamak için kullanacağımız **orta-nokta formülü** aşağıdaki gibi olur:

Orta-nokta formülü
Fiyattaki yüzde değişikliğini hesaplamak için P_1 ve P_2 arasındaki orta nokta değerin taban olarak kullanıldığı ve talep edilen miktardaki yüzde değişikliğini hesaplamak için Q_1 ve Q_2 arasındaki orta nokta değerin kullanıldığı daha doğru bir yüzde hesaplama yöntemi.

$$\begin{aligned}\text{talep edilen miktarda \% değişim} &= \frac{\text{talep edilen miktarda değişim}}{(Q_1 + Q_2)/2} \times \%100 \\ &= \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_1 + Q_2)/2} \times \%100\end{aligned}$$

Şekil 5.1(a)'deki orijinal rakamları değiştirerek, aşağıdakini elde ediyoruz.

$$\text{talep edilen miktarda \% değişim} = \frac{10 - 5}{(5 + 10)/2} \times \%100 = \frac{5}{7.5} \times \%100 = \%66.7$$

Fiyattaki yüzde değişikliğini hesaplamak için P_1 ve P_2'nin tam ortasındaki değeri taban olarak kullanarak aşağıdakini elde ediyoruz.

$$\begin{aligned}\text{fiyatta \% değişim} &= \frac{\text{fiyatta değişim}}{(P_1 + P_2)/2} \times \%100 \\ &= \frac{P_2 - P_1}{(P_1 + P_2)/2} \times \%100\end{aligned}$$

Şekil 5,1(a)'deki orijinal rakamları değiştirmek aşağıdakini ortaya çıkarır.

$$\text{fiyatta \% değişim} = \frac{2-3}{(3+2)/2} \times \%100 = \frac{-1}{2.5} \times \%100 = \%{-}40.0$$

Buna göre diyebiliriz ki 5'lik bir miktardan 10'luk bir miktara olan değişiklik orta-nokta formülünü kullandığımızda yüzde +66.7 'lik bir değişikliktir ve fiyatta 3$'dan 2$'a bir değişiklik orta-nokta formülünü kullanırsak yüzde —40'lık bir değişiklik demektir.

Esnekliği hesaplamak için bu yüzdeleri kullanmak bizi aşağıdakine götürür.

$$\text{talebin fiyat esnekliği} = \frac{\text{talep edilen miktarda \% değişim}}{\text{fiyatta \% değişim}} = \frac{\%66.7}{\%{-}40.0} = -1.67$$

Bu durumda orta-nokta formülünü kullanmak daha düşük bir talep esnekliği ortaya çıkarır, yine de talep edilen miktardaki yüzde değişikliği mutlak boyutta fiyattaki yüzde değişikliğinden hala büyük olduğu için talep esnek kalır.

Orta-nokta yaklaşımıyla yapılan hesaplamalar Tablo 5.2'de özetlenmiştir.

TABLO 5.2 Orta-nokta Formülüyle Fiyat Esnekliğini Hesaplama

Önce, Talep edilen miktardaki yüzde değişikliğini hesaplayın (%ΔQ_D):

$$\text{talep edilen miktarda \% değişim} = \frac{\text{talep edilen miktarda değişim}}{(Q_1+Q_2)/2} \times \%100 = \frac{Q_2-Q_1}{(Q_1+Q_2)/2} \times \%100$$

Şekil 5.1(a)'daki rakamları değiştirerek:

$$\text{talep edilen miktarda \% değişim} = \frac{10-5}{(5+10)/2} \times \%100 = \frac{5}{7.5} \times \%100 = \%66.7$$

Daha sonra, fiyattaki yüzde değişikliğini hesaplayın (%ΔP):

$$\text{fiyatta \% değişim} = \frac{\text{fiyatta değişim}}{(P_1+P_2)/2} \times \%100 = \frac{P_2-P_1}{(P_1+P_2)/2} \times \%100$$

Şekil 5.1(a)'daki rakamları değiştirerek:

$$\text{fiyatta \% değişim} = \frac{2-3}{(3+2)/2} \times \%100 = \frac{-1}{2.5} \times \%100 = \%40.0$$

Fiyat esnekliği talep edilen miktardaki yüzde değişiklik ile fiyattaki yüzde değişikliği karşılaştırmaktadır.

$$\frac{\%\Delta Q_D}{\%\Delta P} = \frac{\%6.7}{\%{-}40.0}$$

$$= \mathbf{-1.67}$$

$$= \textbf{Talebin fiyat esnekliği}$$

Talep esnektir

Doğrusal Bir Talep Eğrisi Üzerinde Esneklik Değişimi

Esnekliğin bir talep eğrisi üzerinde, eğrinin eğimi değişmese bile —yani, doğrusal talep eğrisinde bile— bir noktadan bir başka noktaya değişiklik göstermesi ilginç ve önemli bir durumdur. Aslında, bir talep eğrisi üzerinde görülen esneklik farklılıkları oldukça büyük olabilir.

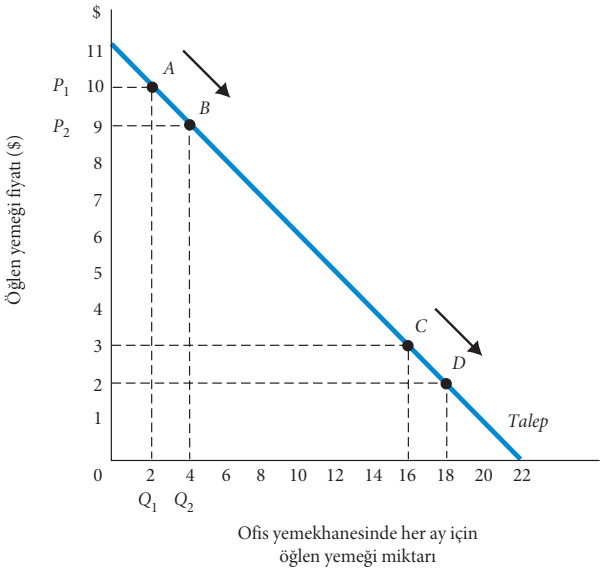
Esnekliğin bir talep eğrisi boyunca nasıl değiştiğini gösterme hesaplamalarına geçmeden önce, esnekliğin fiyatı çeşitlendirdiğimizde neden değişebileceği üzerinde biraz düşünmemizde fayda vardır. Tekrar McDonald's'ın Big Mac fiyatlarını indirme kararını ele alalım. Diyelim ki McDonald's mevcut 3$'lık fiyat üzerinden yapılacak olan küçük bir fiyat indiriminin burger yemek isteyen çok sayıda yeni müşteriler olmasını sağlayacağını gördü. Yani, talep nispeten esnekti. McDonald's fiyat indirmeye devam ederse ne olur? Örneğin, fiyat 2.50$'dan 2.00$'a düşünce fiyat indiriminin cazibesine kapılan yeni müşteri sayısının düşmesi muhtemeldir; bir açıdan, McDonald's fiyat ne olursa olsun burgerlerini seven müşterileri kaybetmeye başlayacaktır. Tipik bir doğrusa talep eğrisinde aşağıya doğru giderken fiyat esnekliğinin düşmesi hiç de şaşırtıcı gelmemelidir. Fiyat düştükçe talep daha az esnek hale gelir. Bu ders şirketlerin fiyat belirleme stratejileri açısından önemli mesajlar içermektedir.

Tablo 5.3'teki talep çizelgesini ve Şekil 5.3'teki talep eğrisini ele alalım. Herb San Francisco'da bir şehir merkezinde bir işyeri kulesinde ayda yaklaşık 22 gün çalışmaktadır. Binanın en üst katında hoş/nezih bir restoran vardır. Bu restorandaki öğle yemeği 10$ olduğunda, Herb burada ayda sadece 2 kere yemek yer. Öğle yemeğinin fiyatı 9$'a düştüğünde, orada ayda 4 kez yemek yer. (Herb diğer günlerde yemeğini evden getirir). Yemek sadece bir dolar olduğunda, orda ayda 20 kere yemek yer.

Şekil 5.3'teki talep eğrisi üzerinde *A* ve *B* noktaları arasındaki fiyat esnekliğini hesaplayalım. *A'dan B'ye* doğru giderken, öğle yemeğinin fiyatı 10$'dan 9$' a düşüyor (1$'lık bir düşüş)

TABLO 5.3 İşyeri Restoranında Öğle Yemeğine Talep Çizelgesi

Fiyat (öğün başına)	Talep edilen miktar (bir ayda yenilen öğle yemeği)
$11	0
10	2
9	4
8	6
7	8
6	10
5	12
4	14
3	16
2	18
1	20
0	22



ŞEKİL 5.3 İşyeri Restoranında Öğle Yemeğine Talep Eğrisi

A ve *B* noktaları arasında, talep –6.4 seviyesinde oldukça esnektir *C* ve *D* noktaları arasında –.294 seviyesinde oldukça inelastiktir.

ve Herb'ün restoranda yediği öğle yemeği sayısı bir ayda 2 kereden 4 kereye çıkıyor (2'lik bir artış). Orta-nokta yaklaşımını kullanacağız.

İlk olarak, talep edilen miktardaki yüzde değişikliğini hesaplıyoruz:

$$\text{talep edilen miktarda \% değişim} = \frac{Q_2 - Q_1}{(Q_1 + Q_2)/2} \times \%100$$

Şekil 5.3'teki rakamları değiştirerek, aşağıdakini elde ediyoruz

$$\text{talep edilen miktarda \% değişim} = \frac{4 - 2}{(2 + 4)/2} \times \%100 = \frac{2}{3} \times \%100 = \%66.7$$

Daha sonra, fiyattaki yüzde değişikliğini hesaplıyoruz:

$$\text{fiyatta \% değişim} = \frac{P_2 - p_1}{(P_1 + P_2)/2} \times \%100$$

Şekil 5.3'teki rakamları değiştirerek, aşağıdakini elde ediyoruz

$$\text{fiyatta \% değişim} = \frac{9 - 10}{(10 + 9)/2} \times \%100 = \frac{-1}{9.5} \times \%100 = \%-10.5$$

Son olarak, esnekliği bölerek hesaplıyoruz.

$$\text{talep esnekliği} = \frac{\text{talep edilen miktarda \% değişim}}{\text{fiyatta \% değişim}}$$
$$= \frac{\%66.7}{-\%10.5} = -6.4$$

Talep edilen miktardaki yüzde değişikliği fiyattaki yüzde değişikliğinden 6.4 kere daha büyüktür. Diğer bir deyişle, Herb'ün *A* ve *B* noktaları arasındaki talebi duyarlıdır; *A* ve *B* noktaları arasındaki talebi esnektir.

Şimdi de Şekil 5.3'teki aynı talep eğrisi üzerinde başka bir hareketi ele alalım. *C* noktasından *D* noktasına doğru geçtiğimizde, grafik 3$'lık bir fiyatta Herb'ün işyeri restoranında 16 kere yemek yediğini göstermektedir. Eğer fiyat 2$'a düşerse, restoranda 18 kere yiyecektir. Rakamsal terimlerle ifade edilen bu değişiklikler şekildeki *A* ve *B* noktaları arasındaki fiyat ve miktar değişiklikleriyle birebir aynıdır—fiyat 1$ düşüyor ve yenilen yemek sayısı 2 tane artıyor. Fakat yüzde terimleri şeklinde ifade edildiğinde bu değişiklikler oldukça farklıdır.

Orta-noktaları taban olarak kullanarak, *A* ve *B* noktaları arasında fiyat yaklaşık 9.50$ iken, 1$'lık fiyat düşüşü sadece yüzde 10.5'lik bir indirimi ifade eder. Bu aynı 1$'lık fiyat düşüşü *C* ve *D* noktaları arasında fiyat yaklaşık 2.50$ iken yüzde 40'lık bir indirimi ifade eder. Herb ayda ortalama 3 yemek yediğinde talep edilen miktardaki iki yemek artışı yüzde 66,7'lik bir artıştır, fakat ayda ortalama 17 yemek yediğinde sadece yüzde 11.76'lık bir artış olur. *C* ve *D* arasındaki talep esnekliği dolayısıyla yüzde 11.76 bölü yüzde −40 veya −.294'tür. (Orta-nokta formülünü kullanarak bu rakamları kendiniz de çalışabilirsiniz.)

A ve *B* noktaları arasındaki yüzde değişimler *C* ve *D* noktaları arasındaki yüzde değişimlerden çok farklıdır ve dolayısıyla esneklikleri de farklıdır. Herb'ün *A* ve *B* noktaları arasındaki talebi oldukça esnektir (−6.4); fiyatta yüzde 10.5'lik bir indirim talep edilen miktarda yüzde 66.7'lik bir artışa sebep olmuştur. Fakat *C* ve *D* noktaları arasındaki talebi esnekliksizdir (−.294); fiyatta yüzde 40'lık bir düşüş talep edilen miktarda sadece 11.76'lık bir artışa sebep olmuştur.

Bunların altındaki matematiği ve ekonomiyi aklımızda tutmamız yerinde olur. Yüksek fiyatlar söz konusu olduğunda, restoranın karşılaması gereken büyük miktarda potansiyel talep olacaktır. Bu sebeple, miktarın fiyat indirimine karşı oldukça duyarlı olması beklendik bir şeydir. Düşük fiyatlarda ise restorana gelmesi muhtemel herkes zaten gelir.

Esneklik ve Toplam Gelir

Arz kontrolünü ellerinde tutarak petrol fiyatlarını yüksek tutmayı başaran petrol üreten ülkeleri ele alalım. Arzı azaltıp fiyatları yükseltmek petrol üreten ülkelerin toplam petrol gelirlerini bir dereceye kadar artırmıştır. Bunun sonucu olarak, bu stratejinin herkes için işlemesini bekleyebiliriz. Eğer muz ihraç eden ülkeler de (OBEC) aynı şeyi yapmış olsalardı, bu strateji işe yaramazdı.

Neden? OBEC'in muzun dünyadaki satış fiyatını artırmak için üretimi yüzde 30 azalttığını varsayalım. Öncelikle, arz edilen muz miktarı azaldığında talep edilen miktar arz edilen miktardan fazla olur ve dünyadaki satış fiyatları artar. Fakat OBEC için asıl mesele dünyadaki satış fiyatının ne kadar artacağıdır. Yani, insanlar muz tüketimi için para vermeye devam etmeye ne kadar istekli olacaklar? Fiyattaki yüzde artışı çıktıdaki (üründeki) yüzde düşüşünden fazla olmadıkça OBEC ülkeleri gelir kaybedeceklerdir.

Küçük çaplı bir araştırma bize OBEC'in geleceğinin pek de iç açıcı olmadığını gösteriyor. Muzun yerini alabilecek başka birçok şey var. Muzun fiyatı artınca insanlar ananas veya portakal yemeye başlayarak daha az muz tüketecek. Birçok insan muzu daha pahalıya almaya yanaşmayacaktır. Sadece küçük bir fiyat artışı sonucunda arz edilen yeni muz miktarına göre talep edilen muz miktarı yüzde 30 azalacak ve OBEC misyonunda başarısızlığa uğrayacak; geliri de artmak yerine azalacak.

Petrol üreten ülkelerin genellikle arzı kısıtlayarak ve ham petrolün pazar fiyatını yükselterek gelirlerini artırabileceklerini gördük. Benzer bir stratejinin muz üreten ülkeleri muhtemelen başarısızlığa götüreceğini de belirttik. Neden? Talep edilen petrol miktarı fiyatta bir değişikliğe talep edilen muz miktarı kadar duyarlı değildir. Başka bir deyişle, petrole olan talep muza olan talebe göre daha az esnektir. Esnekliğin en işe yarar özelliklerinden biri fiyat esnekliğinin değerini bilmenin bir şirketin fiyatlarını artırıp indirdikçe gelirinde nasıl bir de-

ğişiklik olacağını hemen bilmemize imkân tanımasıdır. Talep inelastik olunca fiyatı artırmak geliri artıracaktır; talep esnek olunca (muz örneğinde olduğu gibi) fiyat artışları geliri düşürecektir.

Fiyatları artırdıkça petrol üreticilerinin başarılı olup muz üreticilerinin başarısız olacağı konusundaki tezimizi daha net ve doğru ifade etmek için şimdi daha biçimsel bir esneklik tanımı kullanabiliriz. Herhangi bir pazarda $P \times Q$ *üreticilerin elde ettiği toplam gelirdir* (TR):

$$TR = P \times Q$$
$$\text{toplam gelir} = \text{fiyat} \times \text{miktar}$$

Petrol üreticilerinin toplam geliri petrol varili başına olan fiyat (P) çarpı iştirakçi ülkelerde satılan varil sayısıdır (Q). Muz üreticileri için toplam gelir bir salkım muz başına olan fiyat çarpı satılan salkım sayısıdır.

Bir pazarda fiyat artınca talep edilen miktar azalır. Daha önce de gördüğümüz üzere, fiyat (P) düştüğünde talep edilen miktar Q_D) artar. Bu tüm pazarlar için geçerlidir. Bu iki faktör, P ve Q_D, ters yönde hareket ederler (ters orantılıdır):

fiyat değişimlerinin talep edilen miktar üzerine etkisi:

$$P \uparrow \rightarrow Q_D \downarrow$$
$$\text{ve}$$
$$P \downarrow \rightarrow Q_D \uparrow$$

Toplam gelir P ve Q'nun çarpımı olduğu için, TR 'nin (toplam gelir) fiyat artışı karşısında artması ya da azalması hangisinin büyük olduğuna, yani fiyattaki yüzde artışının mı yoksa talep edilen miktardaki yüzde düşüşünün mü daha büyük olduğuna bağlıdır. Talep edilen miktardaki yüzde düşüşü fiyattaki yüzde artışından küçükse, toplam gelir artar. Bu, talebin inelastik olduğu durumda ortaya çıkar. Bu durumda, fiyat artış yüzdesi miktar düşüş yüzdesinden fazla olur ve $P \times Q = (TR)$ artar:

Fiyat artışının inelastik talebe sahip olan ürün üzerine etkisi:

$$\uparrow P \times Q_D \downarrow = TR \uparrow$$

Bir fiyat artışı sonrasında talep edilen miktardaki yüzde düşüşü fiyattaki yüzde artışından büyükse, toplam gelir düşecektir. Bu, talebin esnek olduğu durumda ortaya çıkar. Fiyat artış yüzdesi miktar düşüş yüzdesinden düşük olur:

Fiyat artışının esnek talebe sahip olan ürün üzerine etkisi:

$$\uparrow P \times Q_D \downarrow = TR \downarrow$$

Fiyat indirimi durumunda tam tersi geçerlidir. Talep esnek olduğunda, fiyatta bir indirim toplam geliri artırır:

Fiyat düşüşünün esnek talebe sahip ürün üzerine etkisi:

$$\downarrow P \times Q_D \uparrow = TR \uparrow$$

Talep inelastik olunca, fiyatta bir indirim toplam geliri düşürür:

Fiyat düşüşünün esnek olmayan talebe sahip ürün üzerine etkisi:

$$\downarrow P \times Q_D \uparrow = TR \downarrow$$

Buradaki muhakemeyi iyice anladığınızdan emin olmak için bu denklemlerdeki mantığı tekrar gözden geçirin. Fiyat indirimi yaptığımızda duyarlı (ya da esnek) bir pazara sahip olmamız iyidir çünkü bu sattığımız birim sayısını önemli bir oranda artırdığımız manasına gelir. Fakat aynı duyarlılık fiyatları artırmayı düşündüğümüzde istenen bir şey olmaktan çıkar, çünkü bu durum müşteri kaybettiğimiz manasına gelir ve tabii ki inelastik bir pazarda da tam tersi durum geçerlidir. Unutmayın ki birim esneklik söz konusu olduğunda, toplam gelir fiyat değişikliği karşısında sabit kalır, değişmez.

Bu bilgiler ışığında, artık petrol üreten ülkelerin arzı azaltmasının neden bu kadar etkili olduğunu görebiliyoruz. Petrole olan talep inelastiktir. Mevcut petrolün miktarını kısıtlamak petrol fiyatlarında yüklü bir artışa yol açmıştır—talep edilen petrol miktarındaki yüzde artışı mutlak değer üzerinden yüzde düşüşünden daha fazla olmuştur. Bu sebeple, petrol üreticilerinin toplam gelirleri artmıştır. Bu duruma kıyasla, bir muz karteli etkili olamaz çünkü muza olan talep esnekliksizdir. Muz fiyatındaki küçük bir artış talep edilen muz miktarında büyük bir azalmaya yol açar ve dolayısıyla toplam gelirin düşmesine sebep olur.

Talep Esnekliğinin Belirleyicileri

Talep esnekliği tüketicilerin fiyat değişikliklerine gösterdikleri duyarlılığı ölçmek için kullanılan bir yöntemdir. Bir davranış ölçeği olarak aile bireylerine tek tek veya tüm pazardaki talebe uygulanabilir. Şeftali seviyorsanız, ondan vazgeçmek istemezsiniz. Dolayısıyla sizin şeftali talebiniz inelastiktir. Fakat herkesin de şeftaliye bayıldığı söylenemez; aslında şeftaliye olan pazar talebi nispeten esnektir. Herhangi iki insanın birebir aynı tercihlere sahip olması söz konusu olmadığından, fiyat değişikliklerine reaksiyonlar da insandan insana değişecektir ve bu da genelleme yapmamızı riskli hale getirmektedir. Yine de birkaç prensibin herkes için aynı olduğu da söylenebilir.

Alternatiflerin Mevcudiyeti

Talep esnekliğini etkileyen faktörlerin belki de en önemlisi başka alternatiflerin mevcut olmasıdır. Bir köy (kasaba) yolu boyunca dizilmiş çiftlik stantlarını ele alalım. Eğer her stantta aşağı yukarı aynı kalitede taze mısır satılıyorsa, Mom's Green Thumb'ın rekabet fiyatlarından çok daha fazla bir fiyat belirlemesi güçtür çünkü yol üzerinde hemen hemen aynı kalitede bir alternatif bulunmaktadır. Dolayısıyla, Mom's mısırına olan talebin çok esnek olması muhtemeldir: Fiyatta bir artış Mom's mısırına olan talep miktarını çabuk bir şekilde düşürecektir.

Petrol ve muz karşılaştırması örneğinde, petrole olan talep alternatif eksikliği sebebiyle büyük ölçüde inelastiktir. 1970'lerin başlarında ham petrol fiyatı arttığında, Birleşik Devletlerde trafikte galon başına ortalama 12 mil yol yaparak her yıl 100 milyar galondan fazla benzin harcayan 130 milyon motorlu araç vardı. Milyonlarca ev petrolle (yakıt) ısıtılıyordu ve sanayi petrol ürünleri kullanan teçhizatla işlemekteydi. Petrol üreten ülkeler (OPEC) üretimi azaltınca, petrol fiyatları keskin bir şekilde yükseldi. Talep edilen miktarda bir çeşit düşüş yaşandı fakat fiyat yüzde 400'den fazla arttı. OPEC ve OBEC örneklerini farklı yapan şey talep edilen miktarda fiyattaki değişiklik sonucu ortaya çıkan tepkinin *büyüklüğüdür.*

Tablo 5.1 'de, mevcut hiçbir alternatifleri olmayan iki ürünü ele aldık; yerel telefon hizmeti ve şeker hastaları için insülin. Daha birçok örnek verilebilir. Bu ürünlere olan talebin oldukça esnekliksiz olması beklenir.

Önemsiz Olmanın Önemi

Eğer bir mal toplam bütçemizin nispeten küçük bir kısmına karşılık geliyorsa, o malın fiyatına pek dikkat etmeyiz. Örneğin, ara sıra bir paket nane şekeri alıyorsanız, fiyatının 25 sentten 35 sente çıktığını fark edemeyebilirsiniz. Fakat bu fiyatta yüzde 40'lık bir artış demektir (orta nokta formülünü kullanırsak yüzde 33,3).Bu tip durumlarda, fiyat değişikliklerine duyarlı olma ihtimalimiz düşüktür ve talebin inelastik olması muhtemeldir.

Zaman Boyutu

Petrol üreten ülkeler çıktıyı azaltıp ham petrol fiyatını yükseltmeyi başardıklarında, hemen ham petrolün yerini alabilecek neredeyse hiçbir alternatif yoktu. Talep nispeten inelastikti ve fiyatlar ciddi oranda arttı. Fakat son 30 yıldır yüksek petrol fiyatlarında bazı düzenlemeler yapıldı. Bugün üretilen otomobillerin galon başına yaptıkları ortalama mil daha fazladır ve bazı sürücüler de artık daha az trafiğe çıkıyorlar. Milyonlarca ev sahibi evlerine yalıtım yaptırdı, çoğu insan termostatlarının derecesini indirdi ve bazı insanlar da alternatif enerji kaynaklarını keşfetti.

2005'teki Katrina Kasırgası'nı takip eden birkaç hafta boyunca petrol rafinerilerinin ve tesislerinin hasar görmesi sebebiyle petrol fiyatları yine büyük oranda artmıştı. Bir kez daha or-

UYGULAMADA İKTİSAT

Esnek Sigara Kullanıcıları Kimlerdir?



Amerika'da sigara vergileri eyaletler düzeyinde uygulanır. Dolayısıyla, eyaletler arasında büyük farklılıklar söz konusudur. 2007'de, New Jersey paket başına 2.57$'lık bir vergi koyarken, Güney Carolina'nın vergisi sadece 0.07$'dı. Aşağıdaki yazı Washington eyaletinde paket başına verginin 1.00$ artırılması teklifi anlatılmaktadır.

Sigara vergilerinde bir artışın tüketici sigara fiyatında bir artışa yol açacağını bekleriz. Sağlık ve vergi gelirleri açısından sorulabilecek ilginç bir soru ne kadar bir artışın talebi düşüreceğidir. Makaledeki uzmanlardan biri sigara fiyatlarının yüzde 10 oranında artırılmasının genç sigara kullanıcı sayısını yüzde 6 ila 7 oranında düşüreceğini öne sürmektedir; bu yüzde –.6 (6%/10%) oranında bir fiyat esnekliği demektir. Bu durum yetişkin sigara kullanıcıları için öngörebileceğimiz durumla nasıl kıyaslanır? Çoğu kişi gençlerin çoğunun yeni başlayan içiciler olması ve yetişkinlere kıyasla daha az paraları olması sebebiyle sigaraya olan taleplerinin daha esnek olacağını savunacaktır. Diğer taraftan, akran baskısı sigara içmek yönündeyse, bu gençlerin talep esnekliğini azaltabilir.

Eyaletlerin sigara vergilerini artırdıklarında karşılaştığı bir problem insanların daha ucuz yerlerden alternatifler aramaya başlayacağı gerçeğidir. Washington'da Kızılderili kabilelerine kabiledeki sigara vergilerinin eyalet oranında artırması için baskı yapılmıştır. Bu devlet-vergili sigaralara alternatif olanları daha pahalı hale getirerek devlet vergi artışı karşısında kaybedilecek tüketici sayısı azalır.

Sigara vergilerini artıracak kanun tasarısı gündemde

Seattle Times

OLYMPIA—Eğer meclis üyeleri A.B.D. temsilciler meclisinin sigara vergisinin paket başına 2.50$'a çıkarılmasını öngören kanun tasarısını geçirirlerse, Washington ülkede sigaranın en pahalıya satıldığı ikinci yer olacak.

Önerilen vergi şu anda 1.425$ olan paket fiyatını bir dolardan fazla artıracak. Kanun tasarısı destekçilerine göre, artan vergilerden elde edilecek ilave kazanç ülkenin sağlık hizmeti fonu için iki yıl içinde 300 milyon dolar fon oluşturacak. Destekçiler ayrıca yüksek verginin insanları sigara içmekten vazgeçireceği ve böylece de gelecek sağlık hizmeti maliyetlerinden yaklaşık 1 milyar dolar tasarruf edilmiş olacağını savunuyorlar.

Sigara-Temiz Çocuklar Kampanyası politika araştırmaları müdürü Eric Lindblom, "sigara fiyatlarını artırmak genç sigara kullanıcıların sayısını azaltmak için en hızlı ve en etkili yoldur." diyor.

Bir devlet ne zaman sigara vergilerini yüzde 10 artırsa, genç sigara kullanıcısı sayısında yüzde 6 ila 7'lik bir düşüş oluyor diye de ekliyor.

Christina Siderius, Seattle Times Olympia Bürosu, Şubat 25, 2005

taya çıkan daha yüksek benzin fiyatlarına karşı olan talep duyarlılığı zaman geçtikçe oldukça yavaş bir şekilde ortaya çıktı. Bu sefer, daha önce SUV (yolda veya arazide gitmek için tasarlanmış hafif ve kıvrak araç) kullanan birçok sürücü melez araçlar (hem elektrik enerjisi hem de benzinle çalışan) kullanmaya başladı.

Tüm bunlar çok önemli bir noktayı göz önüne sermektedir: Kısa vadedeki talep esnekliği uzun vadedeki talep esnekliğinden çok farklı olabilir. Uzun vadede, talebin daha esnek, ya da duyarlı, olması muhtemeldir çünkü bireyler zaman içinde düzenlemeler yaparlar ve üreticiler alternatif ürünler geliştirirler.

UYGULAMADA İKTİSAT

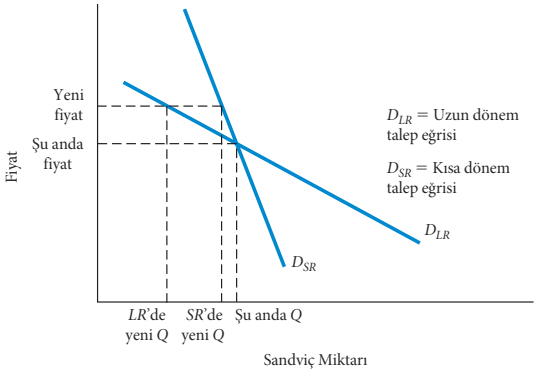
Bir Şarküterideki Kısa Vade ve Uzun Vade Esneklikleri

Frank köşe başında bir şarküteri işletmektedir ve bir Pazartesi sabahı sandviçlerinin fiyatını yüzde 10 artırmaya karar verir. Frank neredeyse hiç ekonomi bilmediği için, bu fiyat artışının talep eğrisi aşağıya doğru gittiği için ona iş kaybına mal olacağını düşünür ama yine de denemeye karar verir. Günün sonunda Frank sandviç bölümünden elde ettiği kazancın aslında arttığını fark eder. Yaptığı işten oldukça memnun bir şekilde, hemen sandviç bölümündeki yeni fiyatları gösterecek afişler hazırlayacak birini işe alır. Fakat ay sonu geldiğinde sandviçten elde ettiği kazancın çok düştüğünü görür. Peki neden böyle olmuştur?

Bu durumla ilgili dikkat etmemiz gereken ilk şey durumun bir fiyat artışının ardından kazançta ne gibi bir değişiklik olduğu konusunda bir karışıklık ortaya çıkarmasıdır. Fiyat artışı (ya da indirimi) ve kazanç arasında bir bağlantı gören bir ekonomistin ilk aklına gelen şey esneklik olur. Bu bölümde daha önce bahsettiğimiz üzere, *talep esnek olduğunda (*yani 1'den büyük bir *mutlak değer), fiyat artışları kazancı düşürür* çünkü küçük bir fiyat artışı büyük bir miktar azalmasını beraberinde getirip kazancı zora sokacaktır. Tam tersi durumda, yani talep esnekliksiz olduğunda (yani 1'den küçük bir mutlak değer), fiyat artışları talepte neredeyse hiçbir düşüş ortaya çıkarmaz ve kazanç artar. Bu durumda, Pazartesi günü yapılan fiyat artışı kazançta artışı beraberinde getirir; dolayısıyla, bu durumdan Frank'in müşterilerinin talebinin esnekliksiz olduğu anlaşılmaktadır. Ancak uzun vadede, talep daha esnek görünmektedir (bir ay sonra kazanç düşmüştür). Bu bulmacayı ele almak için kullanacağımız başka bir yol da aylık talep eğrisinin neden günlük talepten daha esnek olduğunu sormaktır.

Bu soruyu cevaplamak için esnekliği neyin belirlediğini düşünmemiz gerekir. Talep esnekliğinin en önemli belirleyicisi alternatif ürünlerin var olmasıdır. Söz konusu örnekte incelediğimiz ürün sandviç. İlk bakışta, Pazartesi günkü sandviçlerle ayın geri kalanındaki sandviçler için aynı alternatiflerin mevcut olduğunu düşünebilirsiniz. Fakat bu doğru değildir. Bir sandviç almayı düşünerek Frank'in dükkanına gittiyseniz bir kere, talebinizin nispeten inelastik olması muhtemeldir çünkü başka bir yere gitmek ya da öğle yemeği için başka bir şey satın alma alternatifleriniz nispeten sınırlıdır. Zaten hâlihazırda şehrin Frank'in Şarküterisinin olduğu kısmına gelmişsinizdir ve sandviçinizin yanında yemek üzere cips ve içeceği çoktan almış olabilirsiniz. Frank'in sandviçlerinin pahalı olduğunu öğrendikten sonra artık farklı planlar yapabilirsiniz ve alternatif seçeneklerinizdeki bu genişleme esnekliğinizi artırır. Genelde, uzun vade talep eğrileri kısa vade eğrilerinden daha esnek olur çünkü müşterilerin daha fazla seçeneği olur.

Aşağıdaki grafik Frank'in sandviçleri için kısa vade ve uzun vade talepler arasında beklenen ilişkiyi göstermektedir. Unutmayınız ki fiyatları mevcut seviyenin üstünde artırırsanız, kısa vade eğiminin gösterdiği beklenen miktar değişikliği uzun vadenin gösterdiğinden az olur.



Diğer Önemli Esneklikler

Buraya kadar, fiyat değişikliği karşısında talep edilen miktarın duyarlılığını ölçen talebin fiyat esnekliğini ele aldık. Fakat daha önce de belirttiğimiz gibi, esneklik genel bir kavramdır. Eğer *B A*'da bir değişikliğe sebep oluyorsa ve her ikisindeki değişikliği de ölçebiliyorsak, *A*'nın *B*'ye göre esnekliğini hesaplayabiliriz. Şimdi de diğer üç önemli esneklik türüne kısaca bir bakalım.

Talebin Gelir Esnekliği

talebin gelir esnekliği talebin gelir değişikliklerine duyarlılığını ölçmek için kullanılan bir ölçüm.

Talep duyarlılığının gelirdeki değişikliklere göre duyarlılığını ölçen talebin gelir esnekliği aşağıdaki gibi tanımlanabilir.

$$\text{talebin gelir esnekliği} = \frac{\text{talep edilen miktarda \% değişim}}{\text{gelirde \% değişim}}$$

Gelir esnekliğini ölçmek birçok açıdan önemlidir. Hükümet politika belirleyicileri farklı politikaların nispi güçlü noktalarını ölçüp biçmek için oldukça fazla zaman ve para harcarlar. Örneğin, 1970'ler boyunca, Konut ve Kentsel Gelişim Bakanlığı (HUD) konut talebinin gelir esnekliğini hesaplamak için dört şehirde çok büyük çaplı bir deney gerçekleştirdi. Bu "konut ödemesi talebi deneyinde", düşük gelirli ailelere geniş bir zamana yayılmış bir ödeme planı verildi ve araştırmacılar yıllarca bu ailelerin iskan tüketimlerini takip ettiler. Hesaplamaların çoğunun sonucunda, HUD çalışmasındakiler de dahil olmak üzere, iskan talebinin gelir esnekliği 5 ve 8 arasında verildi. Yani, gelirdeki yüzde 10'luk bir artışın bir aile bireyinin iskân talebini yüzde 5'le yüzde 8 arasında artırması beklenebilir.

Gelir esneklikleri pozitif ya da negatif olabilir. Gelir artışı dönemlerinde insanlar bazı ürünler için harcamalarını artırıp (pozitif gelir esnekliği) bazı ürünler için de azaltabilirler (negatif gelir esnekliği). Mücevherat için olan gelir esnekliği pozitifken, düşük kalite bifteğe olan gelir esnekliği negatiftir. Birçok düşük gelirli ülkede gelir arttıkça, doğum oranı düşer ve bu da çocuğa talepte negatif gelir esnekliği anlamına gelmektedir. Ayrıca, birçok ülkede gelir düzeyleri arttıkça, eğitim ve sağlık hizmetlerine olan talep artar; bu da pozitif bir gelir esnekliğidir.

Talebin Çapraz Fiyat Esnekliği

talebin çapraz fiyat esnekliği Talep edilen bir ürün miktarının başka bir üründeki fiyat değişikliğine duyarlılığını ölçmek için kullanılan bir ölçüm.

Bir ürüne olan talebin bir başka üründe yapılan fiyat değişikliğine duyarlılığını ölçen talebin çapraz fiyat esnekliği aşağıdaki şekilde tanımlanır.

$$\text{talebin çapraz fiyat esnekliği} = \frac{\text{Y'nin talep edilen miktarında \% değişim}}{\text{X malının fiyatında \% değişim}}$$

Tıpkı gelir esnekliği gibi, çapraz fiyat esnekliği de pozitif ya da negatif olabilir. *Pozitif* bir çapraz fiyat esnekliği *X*'in fiyatındaki bir artışın *Y*'ye olan talebin artmasına sebep olduğunu göstermektedir. Bu malların ikame mallar (birbiri yerine geçebilen mallar) olduğu anlamına gelir. McDonald's için Big Mac ve Chicken McNugget pozitif çapraz fiyat esnekliği olan ikame mallardır. Daha önceki örneğimizde gördüğümüz gibi, McDonald's Big Mac'in fiyatını düşürünce, satılan McNuggets sayısında tüketiciler iki ürün arasındaki tercihlerini değiştirdikleri için azalma olduğunu incelemiştik. Çapraz fiyat esnekliğinin negatif olması durumunda, *X*'in fiyatında bir artış *Y*'ye olan talepte bir düşüşe yol açar. Bu iki ürünün birbirinin tamamlayıcısı olduğu anlamına gelir. Sosisli sandviç ve futbol maçları negatif çapraz fiyat esnekliği olan birbirini dengeleyen /tamamlayan ürünlerdir.

Belirttiğimiz gibi, çapraz fiyat esnekliğini bilmek bir şirketin iş stratejisinin çok önemli bir parçası olabilir. Son dönemlerde Sony ve Toshiba arasında yüksek-çözünürlüklü (HD) DVD oynatıcılar pazarında bir rekabet söz konusu oldu: Sony' nin Blu-ray'ine karşı Toshiba'nın HD DVD'si. Her iki firma da tüketicilerin DVD oynatıcı tercihleri konusunda önemli güdülerden birinin film fiyatları ve filmlerin bulunabilirliği olduğunu fark etti. Eğer izlenecek film bulunamayacaksa veya filmler pahalıysa, kimse yeni bir yüksek çözünürlüklü DVD oynatıcı istemez. Ucuz ve bulunabilir filmler yeni DVD oynatıcılar için temel tamamlayıcılardır. Filmlerin ve yüksek çözünürlüklü DVD oynatıcıların çapraz fiyat esnekliği güçlü ve negatiftir. Bu rekabetten Sony galip çıktı ve çoklarına göre Sony'nin bir film stüdyosuna sahip olması ona çok büyük bir avantaj sağladı.

Arz Esnekliği

Buraya kadar pazarın tüketici kısmı üzerine odaklandık. Fakat esneklik üretici tarafından bakıldığında da önemli bir unsurdur.

Bir malın fiyatında bir değişiklik olması durumunda arz edilen mal miktarındaki duyarlılığı ölçen arz esnekliği aşağıdaki gibi tanımlanır.

arz esnekliği Arz edilen bir ürünün miktarının o üründeki bir fiyat değişikliğine duyarlılığı için bir ölçüm. Çıktı piyasasında pozitif olması muhtemeldir.

$$\text{arz esnekliği} = \frac{\text{arz edilen miktarda \% değişim}}{\text{fiyatta \% değişim}}$$

Ürün/çıktı pazarında arz esnekliğinin pozitif bir rakam olması beklenir— yani) *tüm diğer unsurlar sabit olmak üzere, yükseltilen bir fiyat arz edilen miktarda bir artışa sebep olur.* (Önceki iki bölümde ele aldığımız yukarıya doğru eğimli arz eğrilerini hatırlayın.)

Arz esnekliği üreticilerin bir fiyat artışına nasıl kolaylıkla adapte olduklarını ve pazara daha fazla miktarlar arz ettiklerini ölçer. Bazı endüstrilerde, ürünü/çıktıyı artırmak şirketler için nispeten kolaydır. Tükenmez kalem ve şu ana kadar geliştirilmiş olan çoğu yazılım bu kategoriye girer. Bu ürünler için arz esnekliği oldukça yüksektir. Petrol endüstrisinde, arz inelastiktir, hemen hemen talepteki durumla aynıdır.

Girdi pazarında ise esnekliği incelediğimizde bazı ilginç problemler karşımıza çıkıyor. En çok üzerinde çalışmalar yapılan esneklik türü herhalde bir işin fiyatında yapılan bir değişiklik karşısında arz edilen iş duyarlılığını ölçen **iş arzı esnekliğidir**. Ekonomistler, refah seviyesi, Sosyal Güvenlik, gelir vergisi sistemi, ihtiyaç-tabanlı öğrenci yardımları ve işsizlik sigortası gibi hükümet programlarına aile bireylerinin iş arzı duyarlılıkları üzerine çalışmalar yapmışlardır.

Emek arzı esnekliği Arz edilen işin, iş fiyatındaki bir değişikliğe duyarlılığı için bir ölçüm.

Basit bir şekilde ifade etmek gerekirse, emek arzı esnekliği şu şekilde tanımlanır.

$$\text{emek arzı esnekliği} = \frac{\text{arz edilen emek miktarında \% değişim}}{\text{ücret oranında \% değişim}}$$

Ücretlerde bir artışın iş arzı miktarını artıracağını varsaymak ilk bakışta akla yatkın geliyor. Bu yukarıya doğru eğimli bir arz eğrisi ve pozitif emek arzı esnekliği demektir, fakat bu böyle olmak zorunda değildir. Ücretlerde bir artış çalışanların daha iyi şartlarda olmasını sağlar: Çalıştıkları saat sayısı değişmeyebilir ama daha yüksek ücret alabilirler. İşçilerin daha yüksek bir gelirle "satın almak" isteyecekleri şeylerden biri boş zamandır. Boş zaman "satın almak" en basit anlamıyla daha az saat çalışmak demektir ve bu boş zamanın "fiyatı" ücretten kayıp demektir. Bu sebeple, bazı gruplar için belli bir seviyenin üstündeki maaş artışı arz edilen iş miktarında azalmaya yol açması oldukça mümkündür.

Geleceğe Bir Bakış

Bu bölümün amacı sizi duyarlılığı ölçmenin önemi konusunda ikna etmekti. Söyleyebileceğimiz tek şey bir ekonomik faktördeki değişikliğin bir başka faktörün değişmesine yol açacağı ise, değişikliğin önemli olup olmadığı veya belli bir belli bir politikanın işe yarayıp yaramayacağını söyleyemeyiz. Ölçme için kullanılan en yaygın araç esnekliktir, ve ekonomi alanının derinliklerine daldıkça bu kavram sürekli karşımıza çıkacaktır.

Şimdi aile bireylerinin davranışlarını detaylarıyla inceleyerek temel ekonomi çalışmalarına geri döneceğiz. Unutmayalım ki aile bireyleri ürün pazarlarında mal ve hizmet talep ederler ancak girdi veya faktör pazarlarında iş ve yatırım arz ederler.

ÖZET

1. Esneklik çok farklı ilişkileri hesaplamak için kullanılabilen genel bir duyarlılık ölçümüdür. Eğer bir A değişkeni bir B değişkenindeki değişikliklere cevaben değişiyorsa, A 'nın B 'ye göre esnekliği A'daki yüzde değişikliğinin B 'deki yüzde değişikliği bölümüne eşittir.
2. Bir talep eğrisinin eğimi yetersiz bir duyarlılık ölçeğidir çünkü bunun değeri kullanılan ölçü birimlerine bağlıdır. Bu sebeple, esneklikler yüzdeler kullanılarak hesaplanır.

TALEBİN FİYAT ESNEKLİĞİ *s. 90*

3. Talebin fiyat esnekliği bir malın talep edilen miktarındaki yüzde değişikliğinin, o malın fiyatındaki yüzde değişikliğine oranıdır.
4. Tam inelastik talep, talep edilen miktarın fiyattaki değişikliğe tamamen duyarsız olduğu taleptir; rakamsal değeri sıfırdır.
5. İnelastik talep, talep edilen miktarı fiyattaki değişikliğe bir derece, fakat çok fazla değil, duyarlılık gösteren taleptir; rakamsal değeri sıfır ve - 1 arasındadır.
6. Esnek talep, talep edilen miktarındaki yüzde değişikliğinin mutlak değer olarak fiyattaki yüzde değişikliğinden büyük olduğu taleptir. Rakamsal değeri - 1' den azdır.
7. Talebin birim esnekliği talep edilen ürün miktarındaki yüzde değişikliğinin fiyattaki yüzde değişikliğiyle aynı olduğu bir ilişkiyi tanımlar; birim esnekliğin rakamsal değeri -1' dir
8. Tam esnek talep, bir ürünün fiyatındaki küçük bir değişikliğin o ürün için talep edilen miktarı sıfıra düşürdüğü bir ilişkiyi tanımlar.

ESNEKLİKLERİ HESAPLAMA *s. 92*

9. Talep esnekse, fiyattaki bir artış talep edilen miktarda fiyattaki yüzde artışından daha büyük bir yüzde oranında düşüşe sebep olur ve toplam gelir ($P \times Q$) düşer. Talep esnekliksizse, fiyattaki bir artış toplam geliri artırır.
10. Talep esnekse, fiyattaki bir düşüş sonucunda talep edilen miktar fiyattaki düşüş yüzdesinden daha büyük bir yüzdeyle artar ve toplam gelir artar. Talep esnekliksizse, bir fiyat indirimi sonucunda talep edilen miktar, fiyattaki düşüş yüzdesinden daha küçük bir yüzdeyle artar ve toplam gelir düşer.

TALEP ESNEKLİĞİNİN BELİRLEYİCİLERİ *s. 99*

11. Talep esnekliği (1) ikame malların (alternatiflerin) varlığına, (2) ürünün bireylerin bütçesindeki önemine ve (3) söz konusu zaman dilimine bağlıdır.

DİĞER ÖNEMLİ ESNEKLİKLER *s. 102*

12. Birçok önemli esneklik vardır. Talebin gelir esnekliği talep edilen miktarın gelirdeki değişikliklere duyarlılığını ölçer. Talebin çapraz fiyat esnekliği talep edilen bir ürünün miktarının bir başka üründe yapılan fiyat değişikliğine duyarlılığını ölçer. Arz esnekliği arz edilen bir malın miktarının o malda yapılan fiyat değişikliğine duyarlılığını ölçer. Emek arzı esnekliği arz edilen iş miktarının iş fiyatındaki bir değişikliğe duyarlılığını ölçer.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

sermaye piyasası, *s. 79*
tamamlayıcı mallar, *s. 84*
talep eğrisi, *s. 84*
seçkin müşteri, *s. 81*
asgari ücret, *s. 79*
girişimci, *s. 78*
denge, *s. 94*
talep fazlası veya azlığı, *s. 94*
arz fazlası veya azlığı, *s. 95*
üretim faktörleri, *s. 79*
firma, *s. 78*
hanehalkı, *s. 78*
gelir, *s. 83*
adi mallar, *s. 84*
girdi veya faktör piyasaları, *s. 78*
emek piyasası, *s. 79*
toprak piyasası, *s. 79*
talep kanunu, *s. 81*
arz kanunu, *s. 89*
piyasa talebi, *s. 87*
talep eğrisi boyunca hareket, *s. 86*
arz eğrisi boyunca hareket, *s. 91*
normal mallar, *s. 83*
tam ikame mallar, *s. 84*
mal veya çıktı piyasası, *s. 78*
kâr, *s. 89*
talep edilen miktar, *s. 80*
talep eğrisinde kayma, *s. 85*
arz eğrisinde kayma, *s. 91*
ikame mallar, *s. 84*
arz eğrisi, *s. 89*
arz çizelgesi, *s. 89*
servet veya net değer, *s. 43*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdaki tabloda eksik olan miktarları yazarak boşlukları doldurunuz:

	% FİYATTAKİ DEĞİŞİKLİK	% MİKTARDAKİ DEĞİŞİKLİK	ESNEKLİK
Ben & Jerry's Dondurmasına Olan Talep	+10%	–12%	**a.**
San Francisco 49'luklar futbol maçlarındaki biraya olan talep	–20%	**b.**	–.5
New York'ta Broadway tiyatro biletlerine olan talep	**c.**	–15%	–1.0
Tavuk arzı	+10%	**d.**	+1.2
Sığır bifteği arzı	–15%	–10%	**e.**

2. Aşağıdaki sorulara vereceğiniz cevapları açıklamak için bir önceki sorudaki tabloyu kullanınız:

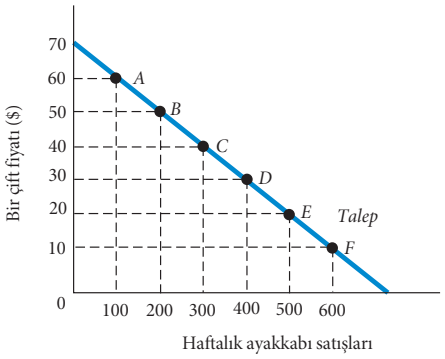
a. Şirketin tek amacının geliri artırmak olduğunu düşünürsek, Ben & Jerry's'in fiyatları artırmak gibi bir plan yürütmesini tavsiye eder misiniz?

b. Önümüzdeki yıl yapılacak olan 49'lular futbol maçında geliri artırmak için bira stantlarının fiyat indirimine gitmesini tavsiye eder misiniz?

3. Orta-nokta formülünü kullanarak, bir kişinin talebindeki aşağıda verilen her bir değişiklik için esnekliği hesaplayınız.

	P_1	P_2	Q_1	Q_2
Talep:				
a. Şehirlerarası (uzun mesafe) telefon hizmeti	$0.25 dakika başına	$0.15 dakika başına	300 dak. aylık	400 dak. aylık
b. Portakal suyu	1.49 per qt	1.89 per qt	14 qt aylık	12 qt aylık
c. Big Mac	2.89	1.00	3 haftalık	6 haftalık
d. Pişmiş karides	$9 per lb	$12 per lb	2 lb aylık	1.5 lb aylık

4. Spor malzemeleri satan bir mağaza popüler bir koşu ayakkabısı markası için bir fiyat fonksiyonu olarak talep eğrisi oluşturdu Aşağıdaki soruları cevaplamak için diyagramı kullanınız.



a. *A* ve *B noktaları*, *C* ve *D noktaları*, ve *E* ve *F noktaları* arasındaki talep esnekliğini orta-nokta formülünü kullanarak hesaplayınız. .

b. Eğer mağazanın şu andaki fiyatı 50$ ise ve bu fiyatı daha sonra 60$'a çıkarırsa, ayakkabı satışlarından elde edilecek toplam gelir ne olur (fiyat değişikliğinden önce ve sonraki $P \times Q$ *'yu hesaplayın*)? Alıştırmayı başlangıç fiyatlarının sırasıyla 40$ ve 20$'a düşürüldüğü durumları düşünerek tekrar yapın.

c. a'nın *n* cevaplarının b'nin cevaplarını tahmin etmek için nasıl kullanılabileceğini açıklayın.

5. Aşağıdaki senaryoların her birine katılıp katılmadığınıza karar verin ve cevabınızın sebeplerini açıklayın.

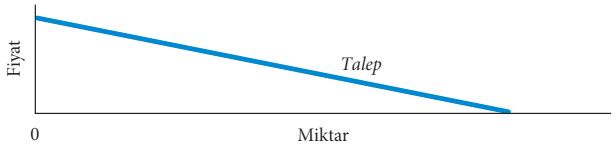
a. Eğer kokain için talep esnekliği −.2 ise ve Uyuşturucu Önleme Yönetimi uyuşturucu arzını azaltmada büyük oranda başarılı olursa, bu uyuşturucunun sokak fiyatını %50 artırır, alıcılar kokaine daha az para harcarlar.

b. Her yıl Noel'de ağaç satıcıları New York City'ye ve Boston'a New England ormanlarından on binlerce ağaç getirirler. Son iki yıldır pazardaki rekabet iyice arttı ve sonuç olarak fiyatlar yüzde 10 oranında düştü. Eğer talebin fiyat esnekliği −1.3 olursa, satıcılar fiyat düşüşünün sonucu olarak tüm gelirlerini kaybederler.

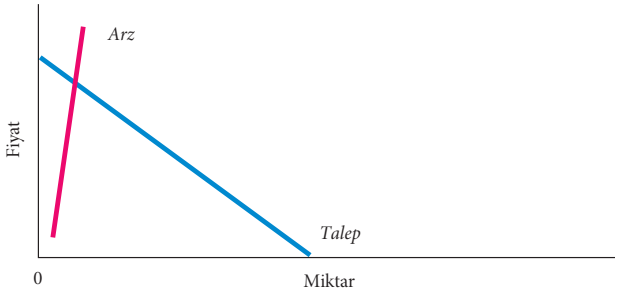
c. Eğer bir ürüne olan talep üniter esnekliğe sahipse veya esneklik −1 ise, ürünün fiyatındaki bir artışın satıcıların tamamı için daha fazla gelir sağlayacağı her zaman doğrudur.

6. Aşağıdaki ifadelere katılıp katılmadığınıza karar verin ve cevabınızın sebeplerini açıklayın

a. Burada ifade edilen talep eğrisi esnektir.



b. Aşağıdaki diyagramda arzda küçük bir atış olması durumunda fiyatlar düşer ve şirketler daha az gelir elde ederler.



7. Birçok şehirde taksi ücretleri (belli bir kurum tarafından) belirlenir. Yıllar önce Boston'daki taksi şoförleri ücretleri yüzde 10 artırmak için gerekli izni aldılar ve bunun sonucunda gelirlerinin yaklaşık yüzde 10 oranında artmasını bekliyorlardı. Fakat bekledikleri gibi olmadı. Başkanın yüzde 10'luk artışa izin vermesinden sonra gelirler sadece yaklaşık yüzde 5 oranında arttı. Taksiyle ulaşıma talebin esnekliği hakkında nasıl bir çıkarımda bulunabilirsiniz? Taksi şoförlerinin talebin esnekliği konusundaki varsayımları neydi?

***8.** Çalışmalar benzin istasyonlarındaki benzine talebin kısa vadedeki fiyat esnekliğini −.20'de sabitlediler (olarak belirlediler). Varsayalım ki uluslar arası düşmanlık ham petrol arzında ani bir kesintiye yol açtı. Bunun sonucunda, Birleşik Devletler rafine benzin arzı yüzde 10 düştü.

a. Kesintiden önce ki galon başına benzin fiyatının 2.60$ olduğunu varsayarsak, takip eden aylarda ne kadar bir fiyat artışı beklersiniz?

b. Varsayalım ki hükümet benzin için galon başına 2.60$'lık bir tavan fiyat koydu. Bunun sonucunda benzin istasyonu sahipleri ve tüketiciler arasındaki ilişki nasıl değişir?

9. 2005 öncesinde, ev fiyatları sürekli artıyor ve hiç düşmüyor gibi görünüyordu.Konuta olan talep arttığında, emlak piyasasında fiyatlar artar, ama bu artışlar her zaman yüksek oranda olmaz. Fiyatların yüksek oranda artması için, konut nispeten inelastik olması gerekir. Yani, ev fiyatları her arttığında arz edilen miktar da hızlı bir şekilde artıyorsa, fiyat artışları düşük seviyelerde kalacaktır. Birçok kişi arz esnekliğini artırmak için hükümet politikaları önermiştir. Ne tip özel politikalar talep arttığında fiyatların aşağıda kalmasını sağlayabilir? Açıklayınız.

10. Aşağıdaki ifadelerin her biri için ilgili esnekliği ve değerinin ne olması gerektiğini (negatif, pozitif, birden büyük, sıfır vb.) belirtiniz.

a. Emek arzı inelastiktir fakat biraz tersine dönen bir emek arzıdır .

b. Bir bölgede BMW' ye olan talep, gelir artışı dönemlerinde gelir artışından biraz daha hızlı bir şekilde artmaktadır.

c. (Diğer tüm şartlar aynı olmak üzere) ıstakoz fiyatları artınca ıstakoza olan talep düşmektedir, restoranların ıstakoz satışından elde ettikleri gelir aynı kalmaktadır.

d. Birçok ürüne olan talep muadili ürünlerin fiyatı artınca yükselir.

e. Youngstown, Ohio yakınlarında konut yapılacak arazi arzı oldukça yüksektir. Mevcut fiyatlar üzerinden şu anda sonsuz bir arz mevcut.

11. **[*s. 100, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Birleşik Devletlerde birçok şehirde, şehir sakinlerinden haftada doldurdukları çöp kutusu üzerinden çöp toplama parası alınmaya başlandı. Chase şehrinde kutu başına haftalık fiyatın 10 sentten 20 sente çıkarılmasına karar verildi. İlk hafta, Chase şehrinde çöp toplama aracına getirilen çöp kutusu sayısı 550'den 525'e düştü (ancak çöp toplama görevlileri kutuların daha ağır olduğunu söylediler). Şehirdeki ekonomist, rakamları hesaplayıp belediye başkanına çöp atmaya olan talebin esnekliksiz olduğunu bildirdi ve şehrin bu programdan elde ettiği geliri maksimum seviyeye getirmek için fiyatın daha da artırılmasını tavsiye etti. Altı ay sonra, kutu başına fiyat 30 sent olduğunda kutu sayısı 125'e düştü ve dolayısıyla şehrin kazancı da düştü. Bu durumu nasıl açıklarsınız?

12. **[*s. 100, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Frank'in şarküteri dükkanında, Frank müşteri esnekliğinin uzun vadede ve kısa vadede farklılıklar gösterdiğini fark etti. Frank ayrıca sandviç fiyatlarını artırmasının dükkânda başka etkileri olduğunu da fark etti. Örneğin, satılan yoğurt sayısı artarken, soda sayısında düşüş oldu. Bu durumu nasıl açıklayabilirsiniz?

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.

EKLER

NOKTA ESNEKLİĞİ (İSTEĞE BAĞLI)

Sayfa 96'daki Şekil 5.3' teki talep eğrisi üzerinde iki farklı esneklik hesaplanmıştır. *A* ve *B noktaları arasında,* Herb'ün şık restoranda öğle yemeğine talebinin oldukça esnek olduğunu gördük: Sadece yüzde 10.5'lik bir fiyat düşüşü restoranda yüzde 66.7 daha fazla yemek yemesine yol açtı (esneklik = –6.4). Fakat *C* ve *D noktaları arasında*, aynı talep eğrisi üzerinde, yemeğe olan talebinin oldukça esnekliksiz olduğunu gördük: Yüzde 40'lık bir fiyat düşüşü tükettiği öğle yemeği sayısında yüzde 11.76'lık mütevazı bir artışa sebep oldu (esneklik = –0.294).

Şimdi Şekil 5A. 1' deki düz doğrulu talep eğrisini ele alalım. *C* noktasındaki esneklik ifadesini aşağıdaki gibi yazabiliriz:

$$\text{esneklik} = \frac{\%\Delta Q}{\%\Delta P} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}\cdot 100}{\frac{\Delta P}{P}\cdot 100} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_1}}{\frac{\Delta P}{P_1}} = \boxed{\frac{\Delta Q}{\Delta P}\cdot\frac{P_1}{Q_1}}$$

$\Delta Q/\Delta P$ eğrinin eğiminin karşılığıdır. Diyagramdaki eğim eğri boyunca sabittir ve negatiftir. Daha önceki denkleme dahil etmek üzere eğimin mütekabilini hesaplamak için Q_1B, veya M_1 'i alıyoruz ve CQ_1 doğru parçasının *eksi* değerine bölüyoruz. Böylece,

$$\frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{M_1}{CQ_1}$$

CQ_1 uzunluğu P_1 'e eşit olduğu için, şöyle yazabiliriz

$$\frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{M_1}{P_1}$$

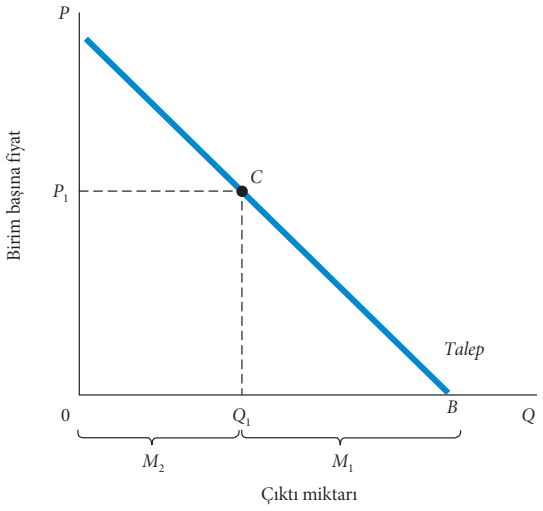
Yerine koyarak, şunu elde ederiz

$$\text{esneklik} = \frac{M_1}{P_1}\cdot\frac{P_1}{Q_1} = \frac{M_1}{P_1}\cdot\frac{P_1}{M_2} = \boxed{\frac{M_1}{M_2}}$$

(İkinci eşittir işareti Şekil 5A.1'deki Q_1 eşittir M_2 'yi kullanmaktadır.)

C noktasındaki esneklik M_1 doğru parçasının M_2 doğru parçasına oranıdır. Eğer Q_1 'in solunda bir nokta seçseydik, M_1 daha büyük ve M_2 daha küçük olurdu ve bu da yüksek bir esneklik göstergesidir. Q_1 'in sağında bir nokta seçseydik M_1 daha küçük ve M_2 daha büyük olurdu, bu da daha düşük bir esneklik anlamına gelirdi.

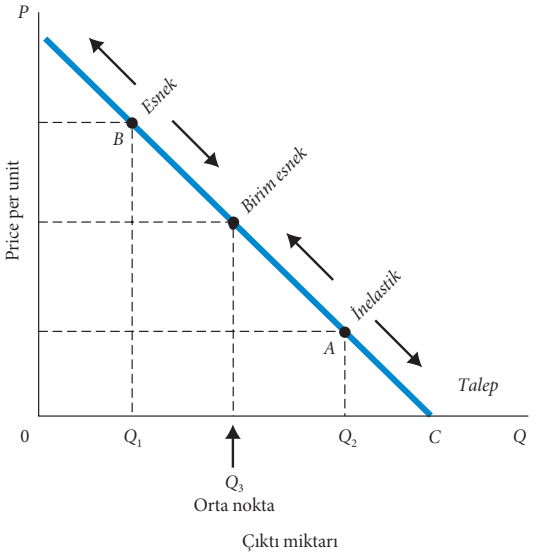
Şekil 5A.2'de, Q_3 talep eğrisinin orta noktasındaki esnekliğin birim esneklik (–1'e eşit) olduğunu görebilirsiniz. Q_2 gibi sağdaki noktalarda, Q_2C doğru parçası (Şekil 5A.1'deki M_1) $0Q_1$ doğru parçasından (Şekil 5A.1'deki M_2) daha küçüktür. Bu oranın mutlak değerinin *1'den az olduğu* ve *A* noktasındaki talebin esnekliksiz olduğu anlamına gelmektedir. Q_1 gibi soldaki noktalarda Q_1C (M_1) doğru parçası $0Q_1$



▲ **ŞEKİL 5A.1 Bir Talep Eğrisi Üzerindeki Bir Noktadaki Esneklik**

(M_2) doğru parçasından büyüktür. Bu, oranın mutlak değerinin *1'den büyük olduğu* ve *B* noktasındaki talebin esnek olduğu anlamına gelir.

Buradaki sonuçları orta-nokta formülünü kullanarak Herb için söz konusu olan esneklik sonuçlarıyla karşılaştırınız.



▲ **ŞEKİL 5A.2 Bir Talep eğrisi Boyunca Nokta Esnekliği Değişiklikleri**

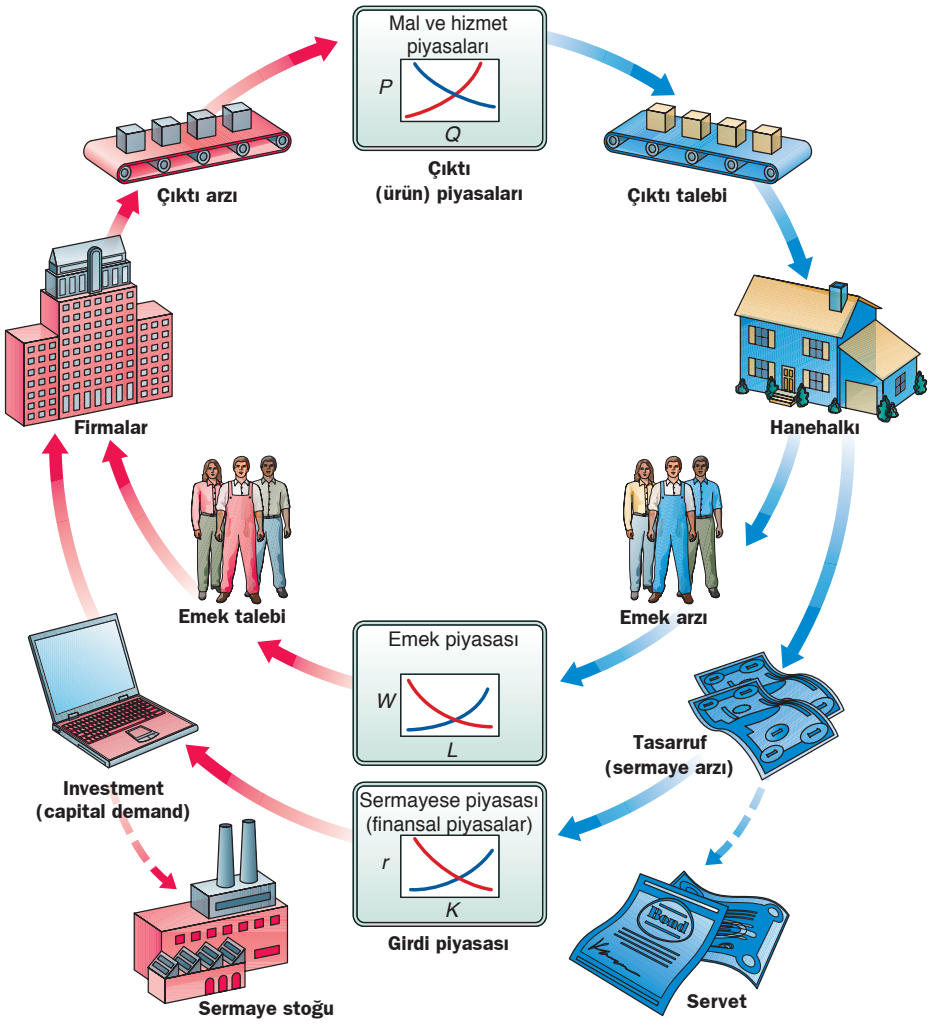
kısım II

Piyasa Sistemi

Hanehalkları ve Firmaların Tercihleri

Şu ana kadar arz ve talebin temel etmenlerini tartıştık, şimdi ekonomideki iki temel karar alma biriminden hane halkları ve firmaların davranışı inceleyebiliriz.

Şekil II.1; basit rekabetçi bir ekonomideki mal, hizmet ve faktör hareketliliğinin akış yönünü göstermektedir. Bu şekil, daha önce sayfa 47'de yer alan döngüsel akım şemasını gösteren Şekil 3.1'in genişletilmiş halidir. Bu şema kitabın ikinci kısmı boyunca (Bölüm 6 - Bölüm 12 arası) size rehberlik edecek şekilde tasarlanmıştır. Kitabın bu kısmını çalışırken eğer



▲ **ŞEKİL II.1 Firma ve Hanehalkı Kararları**

Hanehalkları girdi piyasalarında emek ve sermaye arz ederken, çıktı piyasalarından mal ve hizmet talep ederler. Analizin basitleştirilmesi için, bu aşamada kamu ve uluslar arası sektörler döngüsel akım şemasına dahil edilmemiştir. Bu konular daha sonra ayrıntılı bir şekilde tartışılacaktır.

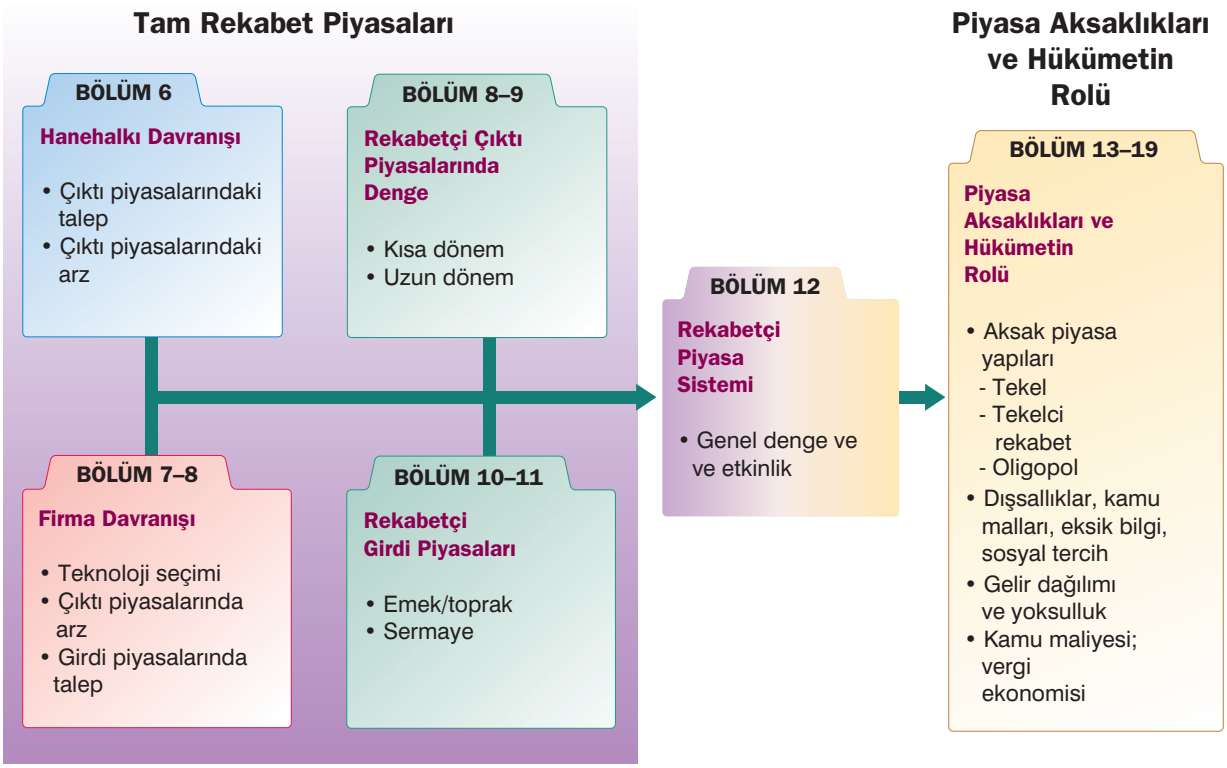
diyagramı yakından izlerseniz büyük resmi daha net olarak göreceksiniz.

Hane halkları ve firmaların piyasanın her iki türünde etkileşim içinde olduğunu anımsayalım: Şekil II.1'in üst kısmında çıktı (ürün) piyasaları, alt kısmında ise faktör (girdi) piyasaları yer almaktadır. Görüldüğü gibi hanehalkları çıktı talep ederken, aynı zanan da girdi arzetmektedir. Buna karşın, firmalar çıktı arz ederken, girdi talep etmektedir. Bölüm 6'da hanehalkı davranışları açıklanırken; burada önce çıktı yönlü hane halkı taleplerine, daha sonra da emek (işgücü) ve sermaye piyasaları yönlü hanehalkı arzına odaklanılmaktadır.

İkinci kısmın geriye kalan bölümleri firmalara ve firmalar ve hanehalkları arasındaki etkileşime odaklanmaktadır. Bölüm 7 - Bölüm 9 arasında kısa ve uzun dönemde çıktı piyasalarındaki firmaların davranışları analiz edilmektedir. Bölüm 10'da, özellikle emek ve toprak piyasaları özelinde girdi piyasaları genelinde firma davranışları açıklanmaktadır. Bölüm 11 sermaye piyasasını daha ayrıntılı bir şekilde tartışmaktadır. Bölüm 12 ise bir piyasa sisteminin işleyişini analiz etmekte ve analize konu olan bütün parçaları birleştirerek ele almaktadır. Bölüm12'yi takip eden kitabın 3. kısmında ise birçok varsayım gevşetilmekte ve kamunun ekonomiye dahil edilme zorlukları ve yaratacağı potansiyellerle piyasa aksaklıkları analiz edilmektedir. Bölüm 6-19 arasını açıklayan plan, Şekil II.2'de özetlenmektedir.

Bu kitap boyunca anımsayınız ki, hanehalklarının davranışlarını betimleyen bütün şemalar mavi ile çizilmiş veya vurgulanmıştır. Firmaların davranışlarını betimleyen bütün şemalar da kırmızı ile çizilmiş veya vurgulanmıştır. Şimdi, Şekil II.1'deki arz ve talep şemalarını titizlikle inceleyelim; burada hem emek hem de sermaye piyasalarındaki arz eğrilerinin mavi renkli olduğunu görelim. Buradaki temel neden, emek ve sermayenin hanehalkları tarafından arz edilmesidir. Firmalar bu girdileri üretim için talep ettiklerinden dolayı emek ve sermayeye konu olan talep eğrileri kırmızı renkle gösterilmektedir.

Yine Şekil II.1'de reel dünyanın birçok ayrıntısı, bir anayol haritası takip edilecek şekilde çıkarılmıştır. Bu harita gerçeğin oldukça basitleştirilmiş bir halidir. Ancak nerede olduğunu-



▲ **ŞEKİL II.2 Mikroiktisatın Anlaşılması ve Hükümetin Rolü**

Yukarıdaki şekil temelden başa kadar ekonominin nasıl işlediğini anlamamıza yardımcı olur. Bölüm 6-8'de basit tam rekabet piyasalarında hanehalkı ve firmanın karar alma sürecini genel bir bakış ile incelemekteyiz bölüm 9 - 11'de fiyat, ücret ve karları belirlemek için firmaların ve hane halklarının çıktı piyasalarında (mal ve hizmet piyasaları) ve girdi piyasalarında (emek/toprak ve sermaye) nasıl bir etkileşim içinde olduğunu görmekteyiz. Basit tam rekabetçi bir ekonominin nasıl işlediğinin resmini anladığımız zaman, varsayımları gevşetmeye başlarız. Bölüm 12 piyasa aksaklıkları ve kamu otoritesinin rolü tartışması ile tam rekabet piyasaları arasında bağ kuran anahtar bir bölümdür. Bölüm 13-19'da üç eksik rekabet piyasa yapısını (monopol, oligopol ve tekelci rekabet), dışsallıkları, kamu mallarını, belirsizlik ve asimetrik bilgiyi, ve gelir dağılımını ayrıca vergilendirme ve kamu finansmanını ele almaktayız.

zu bilme ihtiyacını duyduğunuz zaman yararlanabileceüiniz çok kullanışlı bir araçtır. Şekil II.1, karmaşık piyasa yapılarının ve kamu otoritesinin dahil edilmediği temel piyasa etmenlerini anlamanızı kolaylaştıracak bir harita olarak değerlendirilmelidir.

Burada hane halkının seçme kriterlerini tartışmaya girmeden önce, birkaç temel varsayımda bulunmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Bu varsayımlar Bölüm 6 ile Bölüm 12 arasındaki tüm analizlere referans olacak niteliktedir.

Öncelikle, hane halklarının ve firmaların piyasa seçimlerini yapmak için ihtiyaç duydukları bütün bilgiye sahip olduğunu varsayalım. Özellikle, hanehalkının piyasada mevcut olan her şeyin fiyat ve kalite bilgisine sahip olduğunu kabul edelim. Firmalar da; çıktı fiyatları, sermaye maliyetleri ve ücret oranları hakkında bilinebilecek olan her şeyi bilmektedirler. Bu varsayım, genellikle **tam bilgi** (mükemmel bilgi) varsayımı olarak adlandırılır.

Takip eden varsayım ise **tam rekabettir**. Tam rekabet, açık bir şekilde endüstri yapısından tanımlanır. Burada kastedilen *mükemmel* kelimesi, erdem anlamında değildir. Basit bir şekilde "bütün" veya "tam" anlamındadır. Tam rekabetçi bir endüstride, hiç bir firma fiyatlar üzerinde tek başına kontrol gücüne sahip değildir. Bunun sebebi, hiçbir firmanın ürününün piyasa fiyatını veya satılan girdilerin fiyatlarını tek başına etkileyecek yeterli büyüklükte olmamasıdır. Bu durum, rekabetçi endüstrinin iki özelliğinden kaynaklanır. Bunlardan ilki, bir rekabetçi endüstri çok sayıda firmadan oluşur, her biri endüstri büyüklüğüne göre küçüktür. İkincisi ise tam rekabetçi endüstrideki her firma mükemmel bir şekilde aynı ürünü üretir. Nitekim, bir firmanın çıktısı diğer firmaların çıktılarından ayırt edilemez. Dolayısıyla, tam rekabetçi endüstrideki ürünlerin **homojen** olduğu kabul edilir.

Bu özellikler, rekabetçi firmalara açık olan kararları kısıtlar ve rekabetçi davranışın analizini basitleştirir. Tam rekabetçi endüstrideki tüm firmalar yaklaşık olarak aynı ürünleri ürettiği ve her firma piyasaya göre küçük olduğu için tam rekabetçi firmalar sattıkları kendi çıktılarının fiyatları üzerinde kontrol gücüne sahip değildir. Fiyatlar veri iken, her bir firma sadece ne kadar çıktı üreteceğine ve onu nasıl üreteceğine karar verebilir.

Şimdi, tam rekabetçi endüstrinin klasik bir örneği olan tarımı dikkate alalım. Güney Dakota'da buğday üreten bir çiftçinin buğday fiyatı üzerinde kesinlikle bir kontrolü yoktur. Fiyatlar bireysel çiftçiler tarafından belirlenmez, ancak birçok satıcının ve alıcının etkileşimi sonucunda belirlenir. Buğday üreten bir çiftçi için geriye kalan şey, sadece ne kadar buğday ekeceği ve mahsulü ne zaman ve nasıl üreteceği kararıdır.

Son olarak her hane halkının piyasanın büyüklüğüne oranla küçük ölçekli olduğunu farz edelim. Hanehalkları her zaman bireysel olarak kontrol edemedikleri bir ürün fiyatları seti ile karşı karşıyadırlar. Fiyatlar birçok satıcı ve alıcının etkileşimi sonucu tekrar tekrar ayarlanır.

Bölüm 10'un sonuna kadar, ekonominin tam bir resmi çizilmektedir. Ancak bu durum oldukça kısıtlayıcı varsayımlara dayandırılmıştır. Başlangıçta, bu durum size gerçek dışı gözükse de ardından gelen süreçler akılda tutulduğunda iktisadi hayatı anlamak kolaylaşacaktır. Gelecek bölümlerdeki ekonomik analizlerin çoğu piyasa yapısının bütün formlarına uygulandığında, ekonomik nedenselliklerin çoğu oldukça genellemeler içeriklidir. Mikroiktisat kapsamında, Bölüm 13-14'te monopol (tekel), oligopol ve tekelci (monopolcü) rekabeti kapsayan birçok piyasa organizasyonunun farklı türleri tanımlanıp açıklanmaktadır. Monopolistler, oligopolistler, tekelci rekabetçiler ve tam rekabetçilerin hepsi de kar maksimizasyonu amacını paylaştıkları için, birçok yönden davranışları bibirine benzemektedir. Bu temel prensiplerin birçoğu en basit örnekler kullanılarak öğrenimi kolaylaştırmaktadır. Bu noktada tam rekabetin üzerine odaklanılacaktır.

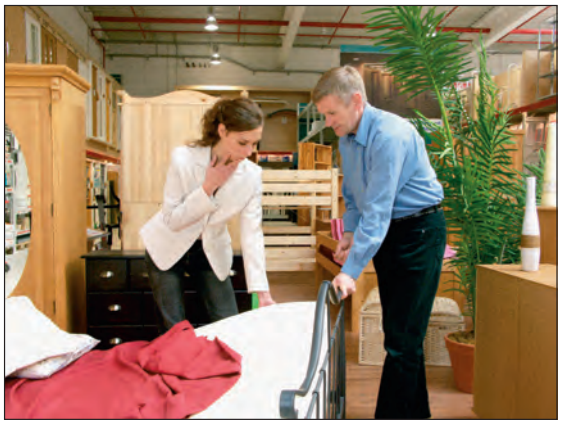
tam bilgi Hane halkının piyasada bulunan her şeyin kalitesi ve fiyatı hakkında ve firmaların da ücret oranları, sermaye maliyetleri ve çıktı fiyatları hakkında mevcut bütün bilgilere sahip olduğu varsayımı.

tam rekabet her biri endüstriye oranla küçük, çok sayıda olan firmaların hemen hemen benzer ürünleri ürettiği ve hiçbir firmanın fiyatları kontrol etmek için yeterli büyüklükte olmadığı endüstri yapısı.

homojen ürünler farklılaştırılmamış ürünler; birbirine benzer ürünler veya birbirinden ayırt edilemez ürünler.

Hanehalkı Davranışı ve Tüketici Tercihi

6



Piyasa ekonomisinde insanlar her gün kararlar alır. Bu kararların bir kısmı, satın almayı planladıkları ürünlerle ilgilidir. Örneğin; öğlen yemeğinde Kola mı almalı yoksa sadece su mu içmelisiniz? Diz üstü bilgisayar mı satın almalısınız yoksa onun yerine eski masaüstü bilgisayar ile mi yetinmelisiniz? Bu kararların bir kısmı da emek piyasası ile ilgilidir. Örneğin, okulunuza devam mı etmelisiniz, yoksa çalışıp kazanç mı sağlamalısınız? Eğer çalışmaya başlasanız ne kadar çalışmalısınız? Ücret artışı olduğu zaman daha fazla mı çalışırsınız, yoksa sadece daha kolay olana mı yönelirsiniz? İşte bu karaların çoğu zaman unsuru ile açıklanır. Eğer bir dizüstü bilgisayar almaya karar verdiyseniz, ya borç alacaksınız ya da tasarruflarınızı kullanmanız gerekecektir. Bu karar, sizi gelecekte satın alabileceklerinizi seçme konusunda seçim yapmaya zorlayacaktır. Ayrıca, dizüstü bilgisayar alma kararı, başlı başına bir yatırım olarak algılanmaktadır.

Çoğu kişiye göre, yukarıda yer verilen kararlar birbirinden çok farklılık gösterir. Ancak, bu bölümde göreceğiniz gibi, bu kararlar ekonomik açıdan büyük benzerlikler gösterir. Burada, mal ve emek piyasalarında verilen kararları (günümüz ve geleceği kapsayacak şekilde) anlamak için bir takım prensiplere yerverilecektir.

Bölüm metinlerini okudukça, bölümün sonunda cevaplayabileceğiniz bazı sorular hakkında düşünmeyi önemseyebilirsiniz. Örneğin, beyzbol, günümüzden daha popüler olduğu zamanlarda bile yıl boyunca oynanmamaktadır. Aslında, hiçbir profesyonel spor bütün bir yıl boyunca oynanmamaktadır. Yıl içindeki sezon aralıkları, sporcuların dinlenmesi için mi gereklidir? Yoksa bu durumun açıklanabilmesine yönelik bazı hane halkı tercihlerine açıklık mı getirmektedir? Benzin fiyatı arttığı zaman, insanların daha az araba kullanacağı bilinir. Ancak bir çalışmaya göre insanlar marka ürünlerinden ziyade harcıalem ürünlerin satıldığı mağazalara yönelmektedir.[1] Bu niçin olur? Hanehalkı seçim kriterlerini incelemek piyasa ekonomisinin altında yatan birçok karar mekenizmasını anlamanıza yardım edecektir.

Mal Piyasalarında Hanehalkı Tercihi

Her hanehalkı şu üç temel kararı almak zorundadır:

1. Her bir üründen veya çıktıdan ne kadar talep edilecektir?
2. Ne kadar emek arz edilecektir?
3. Bugün ne kadar harcanacak ve gelecek için ne kadar tasarruf edilecektir?

Mal piyasasalarındaki talebi incelemeye başladığımızda, talep eğrisini oluşturan tercihlerin sadece daha büyük hanehalkıtercih sorunlarının bir parçası olduğu unutulmamalıdır. Ne kadar çalışılacağı ve ne kadar tasarruf edileceğine yönelik birbiri ile yakın ilişkisi olan bu kararlar aynı düzeyde önemlidir ve üretim - tüketim kararları eş anlı olarak alınmaktadır.

[1] Dora Gicheva, Justine Hastings ve Sofia Villas-Boas, "Revisiting the Income Effect: Gasoline Prices and Grocery Purchases - Gelir Etkisini Gözden Geçirme:Benzin Fiyatları ve Gündelik Alışverişler", NBER Working Paper No. 13614, Kasım 2007.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Mal ve Hizmet Piyasalarında Hanehalkı Tercihi *s. 111*
- Hanehalkı Talebinin Belirleyenleri
- Bütçe Kısıtı
- Bütçe Kısıt Denklemi

Seçme İlkesi: Fayda *s. 116*
- Azalan Marjinal Fayda
- Gelirin Fayda Maksimizasyonu Yönlü Tahsisi
- Fayda Maksimizasyon Kuralı
- Azalan Marjinal Fayda ve Azalan Eğimli Talep

Gelir ve İkame Etkileri *s. 120*
- Gelir Etkisi
- İkame Etkisi

Girdi Piyasalarında Hanehalkı Tercihi *s. 122*
- Emek Arzı Kararı
- Boş Zaman Fiyatı
- Ücret Değişmesinin Gelir ve İkame Etkileri
- Tasarruf ve Borçlanma: Gelecekteki Tüketime Karşı Bugünkü Tüketim

Bir Değerlendirme: Girdi ve Çıktı ve Piyasalarında Hanehalkları *s. 127*

Ek: Kayıtsızlık Eğrileri *s. 130*

Hane Halkı Talebinin Belirleyenleri

3. Bölümde belirtildiği gibi, her bir hanehalkının mal veya hizmet talep miktarını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler şu şekilde sıralanabilir:

- Ürünün fiyatı
- Hane halkının mevcut geliri
- Hane halkının birikmiş serveti
- Hane halkını kararlarını etkileyen diğer ürünlerin fiyatları
- Hane halkının zevk ve tercihleri
- Hane halkının gelecekteki gelir, servet ve fiyat beklentileri

Talep çizelgesi ve talep eğrilerinin, diğer bütün değişkenlerin sabit olduğu varsayımı altında (ceteris paribus), talep edilen miktar ile fiyat arasındaki ilişkiyi açıkladığı bilinmektedir. Fiyattaki bir değişme, talep eğrisi boyunca izlenir. Gelirdeki, diğer fiyatlardaki veya tercihlerdeki bir değişme ise talep eğrisinin sağa veya sola kaymasına neden olur. Talep eğrisinin bu şekildeki yer değiştirmeleri "talepteki değişme" olarak tanımlanır. Ancak, bu değişkenler arasındaki karşılıklı ilişkiler, 3. Bölümde ele alınan basit açıklamalardan daha karmaşık bir olgudur.

Bütçe Kısıtı

Şimdi hanehalkı tercih sürecine geçmeden önce, hane halkına açık olan ve olmayan tercihleri tartışmak gerekmektedir. Hanehalkının talebini etkileyen temel faktörleri dikkate alırsanız aslında bunlardan ilk dördünün hane halkı için uygun seçenekleri tanımladığını göreceksiniz. Hanehalkının gelir ve serveti hakkında bilgi, ürün fiyatları hakkındaki bilgi ile birlikte, erişilebilir veya erişilemez olan mal ve hizmet bileşenlerini ayırt etmede kullanılmaktadır.[2]

bütçe kısıtı Gelir, servet ve ürün fiyatları veri iken hane halkının tercihlerini belirleyen sınırlar.

Gelir, servet ve fiyatlar, hane halkının **bütçe kısıtının** tanımlamasına yardımcı olur. Herhangi bir hanehalkının karşı karşıya olduğu bütçe kısıtı, öncelikli olarak bir veya daha fazla piyasa tarafından dışsal olarak empoze edilen sınırlarla tanımlanır. Nitekim, rekabetçi bir piyasada, hane halkları fiyatları kontrol edememekte, onlar, sadece piyasada belirlenmiş fiyatlardan mal ve hizmet satın almaktadırlar. Bir hanehalkı geliri üzerinde kontrol sahibidir: Bu durumda ailenin her bir üyesi çalışıp çalışmayacakları konusunda serbesttir. Yine zaman zaman hangi işi yapacaklarına ve kaç saat çalışacaklarına kendileri karar verir. Ancak emek piyasasında da temel kısıtların mevcut olduğu bilinmelidir. Hanehalkının ödemeleri, cari piyasa ücretleri ile sınırlıdır. Onların istihdam edilip edilemeyeceği ise uygun iş ortamı ile tanımlanır.

Gelir, kısmen hanehalkının tercihlerine bağlı olmakla birlikte, bu aşamada geliri veri almamız gerekecektir. Daha sonra bu bölümde, bu varsayımı gevşeterek emek arz kararlarını daha detaylı bir şekilde açıklayacağız.

Burada tercihlere etki eden gelir, servet ve fiyat kısıtları bir örnek ile daha iyi açıklanabilir. Şimdi, üniversiteden yeni mezun olan ve bir halkla ilişkiler şirketinde hesap uzmanı olarak çalışan Barbara'nın tercihini inceleyelim. Barbara'nın aylık 1,000$ ücret (vergilerden sonra) aldığını ve herhangi bir servetinin veya kredi borcunun olmadığını kabul edelim. Bu koşullarda, Barbara'nın aylık harcaması, aylık gelir akımı ile sınırlıdır. Tablo 6.1 de onun potansiyel tercihlerini özetlemektedir.

TABLO 6.1 Vergi Sonrası Ayda $1,000 Kazanan Bir İnsanın Muhtemel Bütçe Tercihleri

Seçenek	Aylık Kira	Gıda	Diğer Harcamalar	Toplam	Uygunluk?
A	$ 400	$250	$350	$1,000	Evet
B	600	200	200	1,000	Evet
C	700	150	150	1,000	Evet
D	1,000	100	100	1,200	Evet

Konut piyasasında yapılan dikkatli bir araştırmaya göre, dört uygun ev bulunmuş olsun. Bunlardan en ucuz olanı, aylık kirası 400$ olan bütün hizmetler dahil, küçük mutfaklı tek-oda stüdyo dairedir. Bu koşullarda Barbara aylık 250$ gıda maddesine harcarsa, diğer harcamaları için 350$'ı kalacaktır.

[2] Bölüm 3'te gelir ve servet arasındaki ayrıma dikkat çektiğimizi hatırlayınız. *Gelir*, belirli bir dönemdeki hane halkı kazançlarının toplamıdır. Gelir, akım bir değişkendir. Buna karşılık, *servet* ise stok bir değişkendir; belli bir zamanda hane halkının sahip olduklarından borçlarının çıkarılması ile elde edilir.

Yine, yaklaşık dört blok ötede de daha konforlu (duvardan duvara halı kaplamalı bir yatak odası ve daha büyük mutfağı olan) bir daire bulunmaktadır. Bu daire aynı zamanda daha geniş bir alana sahiptir, fakat hizmetler dahil kirası 600$'dır. Eğer Barbara bu evi kiralarsa, gıda harcamalarından aylık 50$ kısıp diğer tüm harcamalarına karşılık 200$'ı kalacaktır.

Ayrıca, bir yatak odalı daire ile aynı binada, büsbütün benzer özellikler taşıyan binanın çatı katında yer alan ve gün batımına karşı batıya yönelik bir balkonu olan başka bir daire bulunmaktadır. Balkon ve manzara evin aylık kirasını 100$ arttırmaktadır. Barbara burada yaşamayı tercih ederse, gıda ve diğer harcamalar arasında paylaştıracağı 300$'ı kalacaktır.

Barbara, sadece merakından dolayı, banliyölerde (daha sakin yerleşim birimi) bulunan kirası 1000$ olan site tipi bir eve baktığında zorunlu (yeme içme vb.) harcamalarını karşılayamacak durumda olduğunu görecektir. Hayatını daha rahat devam ettirmeyi düşünen Barbara site tipi ev ve diğer gıda harcamaları bileşenin bütçe kısıtının dışına düştüğünü görecektir.

Dolayısıyla, yukarıda belirtilen bilgiler ışığında davranan Barbara, konut, gıda ve tek kişi için mevcut olan diğer harcamalar bileşenini dikkate alacak ve aylık 1,000$ gelire karşılık gelen bileşenleri göz önünde bulunduracaktır. Şu ana kadar, seçim süreci hakkında herhangi bir şey söylenmemekle birlikte, **seçim kümesi (seti)** veya **fırsat kümesi** olarak adlandırılan bu olgu, Barbara'nın bütçe kısıtı ile belirlenmiş ve sınırlandırılmış seçenekler kümesini açıklamaktadır.

tercih kümesi veya fırsat kümesi Bütçe kısıtı ile tanımlanmış ve sınırlandırılmış olan seçenekler kümesidir.

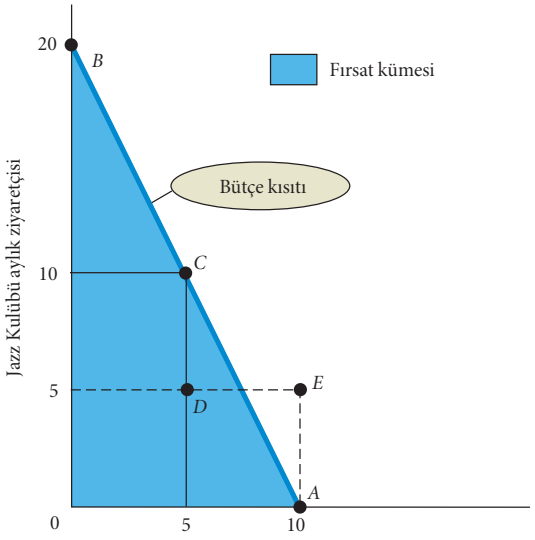
Tercihler, Zevkler, Mübadele ve Fırsat Maliyeti Yukarıda, Barbara için uygun olan veya olmayan mal ve hizmet bileşenleri sadece tanımlanmıştır. Hanehalkları sınırlı gelirler ve sabit fiyatlar ile tanımlanmış kısıtlar altında, sadece neyi satın alıp almayacaklarını seçmede serbesttir. Nihai seçimleri, kendi bireysel tercihleri ve zevkleri ile yönlendirilir.

Burada, hanehalkının seçim süreci, çok sayıdaki uygun mal ve hizmetler arasında gelirin tahsis süreci olarak düşünülmelidir. Hanehalkının tek bir mala yönelik nihai talebi, karar alma süreci ile sonuçlanan bir çok karar kümesinden sadece bir tanesidir. Örneğin, hane halkının uçuş fiyatlarındaki düşüşe olan tepkisini talep eğrisi yardımıyla ele alalım. İnsanların daha az sıklıkta seyahat ettiği belirli dönemlerde, özel uçuş fiyatları rekabetçi bir fiyat doğurur. Böylece seyahat etmeyi düşünmeyen birçok insan seyahat etmeye karar verir. Ancak, Florida'da yaşıyorsanız ve Nashville'de bulunan annenizi ziyaret etmek için 400$ harcamaya karar verdiyseniz, 400$'ı yeni kıyafetlere, restoranlarda yemek yemeye veya arabanızın lastiklerini yenilemeye harcayamazsınız. Tek bir malın fiyatındaki değişme, hanehalkının seçimindeki kısıtları değiştirebilir ve bu gelir tahsisinin tamamen değişmesine yol açabilir. Dolayısıyla, bazı mal ve hizmetlerin talebi artarken diğerlerinin talebi düşer. Hanehalkının tek bir mal için olan talep eğrisinin şekli ve durumunun arkasında karmaşık bir mübadele kümesi yer almaktadır. Hanehalkı bir seçim yaptığı zaman, bu mal ve hizmet seçimi, aynı para ile satın alabileceği diğer mallara ve hizmetlere göre daha ağırlıklı olur.

Şimdi yukarıdaki tablo 6.1'de yer alan genç hesap uzmanı Barbara'nın seçeneklerini bir kez daha gözden geçirelim. Barbara, yemek yapmaktan hoşlanmıyor ve lokantada yemek yemeyi seviyorsa, ayrıca haftada üç gece eğlenme ve dinlenmeye gidiyorsa (dışarı çıkıyorsa) dışarıda yemek yeme, giysi ve diğer eşyalara para harcama, barınma harcamaları ile bunlar arasında bir mübadele yapacaktır. Bu durumda muhtemeldir ki 400$ olan stüdyo daireyi kiralayacaktır. Ancak, akşamlarını evde klasik müzik dinleyip, kitap okuyarak ve gün batımını seyrederken çay içerek geçirmeyi de seviyor olabilir. Bu durumda da, balkonlu ve manzaralı daha büyük bir dairenin artı konforunu; restoranda yemek yemeye, geceleri dışarıya çıkmaya ve seyahat harcamalarına tercih edecektir. Hane halkının sınırlı bir bütçe (bütün hane halkları bu kısıt altında hareket eder) ile karşı karşıya olduğu sürece, herhangi bir malın veya hizmetin gerçek maliyeti, aynı para miktarı ile satın alınabilecek olan diğer mal ve hizmetlerin değeriyle ölçülür. Yani, bir malın veya hizmetin gerçek maliyeti onun fırsat maliyeti olup, fırsat maliyeti de nispi fiyatlar ile belirlenmektedir.

Bütçe Kısıtının Daha Detaylı İncelenmesi Şimdi de Virginia Üniversitesi'nin ekonomi(iktisat) bölümünde lisans üstü eğitimi yapan Ann ve Tom'un, eğitim sürecinde yaşadığı zorlukları ele alalım. Onların okul harçları yüksek lisans bursu ile karşılanmaktadır. Öğrenciler birinci sınıfların yurdunda yerleşik danışmanlık yapmaktadırlar ve bunun karşılığında da konut ve yemek hizmetlerinden ücretsiz olarak yararlanmaktadırlar. Ayrıca burs biriminden, diğer harcamalarına karşılık aylık 200$ almaktadırlar. Olayı basitleştirmek istersek, Ann ve Tom'un paralarını sadece iki mal ve hizmete harcadıklarını varsayalım: Bunlardan birisi, yerel Tayland lokantasında yemek, diğeri ise jazz klubünde gece eğlencesidir. İki kişilik Tayland yemekleri sabit 20$ ve jazz klubüne (The Hungry Ear) kahve dahil iki giriş biletine 10$ ödenmektedir.

Bu hareketli iki arkadas için uygun olan seçimler Şekil 6.1'de görüldüğü gibi açıklanmaktadır. Bu grafikte iki eksen Ann ve Tom'un satın alabileceği malların miktarlarını göstermektedir. Yatay eksen aylık tüketilen Tayland yemek sayısını, dikey eksen ise adı geçen klübe gidiş sayısını vermektedir. Eksenler arasındaki alanda yer alan her nokta, Tayland yemekleri ve jazz klübündeki akşam eğlencesinin bazı bileşenlerini vermektedir. Ancak temel soru şudur: Aylık 200$'lık kısıtlı bütçe ile hareket eden Ann ve Tom hangi mal bileşenlerini satın alabilir? Yani, hangi noktalar fırsat kümesi içindedir ya da değildir?



▶ ŞEKİL 6.1 Ann ile Tom için Bütçe Kısıtı ve Fırsat Kümesi

Bütçe kısıtı, veri sınırlı gelirle uygun olan mal ve hizmet bileşenlerini uygun olmayanlardan ayırır. Uygun bileşenler fırsat kümesini oluşturur.

İhtimallerden biri, Ann ve Tom'un yurttaki öğrencilerle iyi geçinememiş olmasıyla açıklanabilir. Bu durumda ikisi de maliyetine bakmasızın yurtta yemek yemekten kaçınmaktadır. Böylece bütün paralarını Tayland yemeklerine harcamaya karar verirler, klübe gitmekten vazgeçerler. Bu karar yatay eksen üzerinde bir nokta ile gösterilir. Bu eksendeki bütün noktalar Ann ve Tom'un jazz klübüne gitmedikleri noktalardır. Dolayısıyla Ann ve Tom gelirlerinin tamamına karşılık kaç birim (öğün) Tayland yemeği yiyebilirler? Basit bir cevapla, gelirleri 200$ ve yemek birim fiyatları 20$ iken 200$/20$ = 10 öğün yemek alabilirler. Bu nokta, Şekil 6.1'de bütçe kısıtı üzerinde A harfi ile gösterilmektedir.

Diğer bir ihtimal ise, sınavların yaklaşmasından dolayı Ann ve Tom'un stres atmak için jazz klübünde rahatlamak istemesidir. Şimdi de paralarının tamamını lokantada yemek yerine klüpte harcamaya karar verdiklerini varsayalım. Bu durum yatay eksende yer almazken dikey eksen üzerinde bir nokta ile gösterilir. Ann ve Tom jazz klubüne kaç defa gidebilir? Yine benzer şekilde gelir veri iken klüp giriş ücretinin 10$ olduğunu varsayarsak, ilgili klübe 200$/10$ = 20 kez gidebilirler. Bu durum da Şekil 6.1'de B noktası olarak gösterilmiştir. A noktasını ve B noktalarını birleştiren doğru Ann ve Tom'un bütçe kısıtıdır.

Bütçe kısıtı üzerindeki A ve B noktaları arasındaki diğer tüm noktaların anlamı nedir? B noktasından başlayarak, Ann ve Tom daha fazla Tayland yemek satın almak için jazz klübüne gitmekten vazgeçmektedirler. Her bir ilave Tayland yemeği, klüp ücretinin iki katıdır. Dolayısıyla, Tayland yemeğinin fırsat maliyeti iki klübe giriş ücretidir

Bütçe kısıtı üzerinde tanımlanan *C* noktası bir uzlaşma noktasını temsil etmektedir. Burada Ann ve Tom, klube on ve lokantaya beş defa gitmektedir. *C* noktasının bütçe kısıtı üzerinde olduğunu doğrulamak için şimdi de C noktasını fiyatlandıralım: 10 kez klübe gidişin toplam maliyeti 10$ × 10 = 100$ iken, 5 kez Tayland yemeği yemenin toplam maliyeti 20$ × 5 = 100$'dır. Her ikisinin toplam maliyeti ise 100$ + 100$ = 200$'dır.

Bütçe kısıtı, eksenler üzerindeki her noktayı iki gruba ayırır: Bunlar 200$'a veya daha aza satın alınabilecek olan alan (fırsat kümesi) ve uygun olmayan (satın alınamayacak) alan olarak tanımlanır. Şekilde üzerinden *D* noktası, 200$'dan daha aza, *E* noktası 200$ dan daha fazlaya mal olmaktadır. Böylece Şekil 6.1'de taralı olan alan, fırsat kümesi olarak bilinir.

Reel gelir Fiyatlar ve parasal gelir ile belirlenen ve bir hane halkı için uygun olan gerçek mal ve hizmetlerin satın alacak fırsatlar kümesidir.

Açıkça görülmektedir ki hem fiyatlar hem de gelirler, hane halkının fırsat kümesinin büyüklüğünü etkilemektedir. Gelir aynı kalırken, fiyat veya fiyatlar seti düşerse, fırsat kümesi genişler ve hane halkının durumu daha da iyileşir. Yine gerçek geliri, mal ve hizmet satın alacak fırsat kümesi olarak tanımlarsak, hane halkının parasal geliri artmamış olsa dahi "Gerçek gelir" yükselmiş olacaktır. Dolayısıyla, bir tüketicinin fırsat kümesi azalan bir fiyatın sonucu olarak genişler. Diğer yandan, parasal gelir artarken fiyatlar daha da fazla artarsa, hane halkının "Gerçek Gelir"inin düştüğü görülmektedir.Dolayısıyla gerçek hasıla ve fiyat seviyesi ile ilgili olan gerçek gelir kavramı makroekonomide çok önemli bir yer tutacaktır.

Bütçe Kısıt Denklemi

Bütçe kısıtına bakmanın diğer bir yolu, tüketicinin problemini bir denklem yardımıyla ortaya koymaktır. Önceki örnekteki kısıt, Tayland yemekleri ve Jazz klubüne gidiş için yapılan harcamaların toplamıdır. Bu toplam Ann ve Tom'un gelirine eşit, fazla veya az olabilir. Tayland yemeklerine yapılan toplam harcama Tayland yemek fiyatı çarpı yemek sayısı veya tüketilen miktardır. Jazz klübüne giriş için yapılan toplam harcama ise giriş ücreti çarpı giriş sayısıdır. Bu durum, şu şekilde gösterilir:

$$20\$ \times \text{Tayland yemeği} + 10\$ \times \text{jazz klübüne gidiş} = 200\$$$

X, Tayland yemek sayısını ve Y de Jazz klübüne giriş sayısını temsil ederse, Ann ve Tom gelirlerinin tamamını X ve/veya Y'ye harcamaktadır. Bu aşağıdaki şekilde yazılabilir;

$$20X + 10Y = 200\$$$

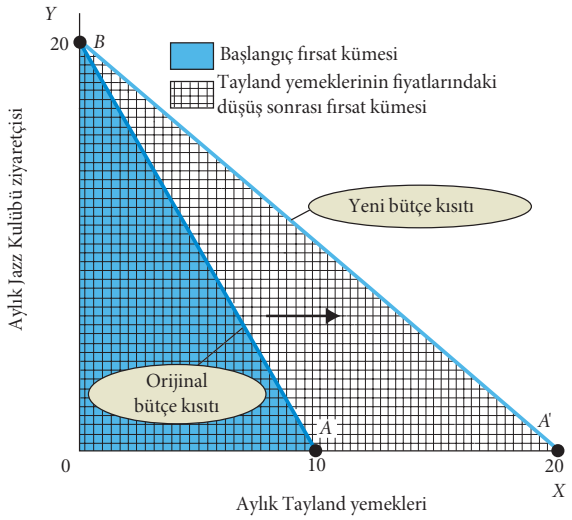
Bu denklem, bütçe kısıt (Şekil 6.1'de A ve B yi bağlayan doğrudur.) denklemidir. Ann ve Tom, Jazz klubünde herhangi bir harcama yapmaz ise Y=0 olmaktadır. Bütçe kısıt denklemine Y = 0 yazıldığında 20X = 200 buradan X = 10 bulunmaktadır. X Tayland yemek miktarını belirttiği için Tayland yemek miktarı 10 olmaktadır. Benzer şekilde, X = 0 iken Y için denklem çözüldüğünde buradan Y = 20 bulunmaktadır. Ann ve Tom Tayland yemeği yemediği zaman 20 kez Jazz klubüne gidebilmektedir..

Genel olarak, bütçe kısıt denklemi aşağıdaki notasyonla ifade edilebilir:

$$P_X X + P_Y Y = I,$$

Burada, P_X = *X'in fiyatı*, X = tüketilen X miktarı, P_Y = *Y'nin fiyatı*, Y = tüketilen Y miktarı, ve I = hane halkının geliri dir.[3]

Fiyat Artış veya Düşüşlerinin Bütçe Kısıtlarını Değiştirmesi Şimdi de Tayland lokantasının Kasım ayı boyunca iki kişiye bir yemek kampanyası düzenlediğini varsayalım. Bu durumda, Ann ve Tom için bir Tayland yemek fiyatı 10$'dır. Bu duruma göre Şekil 6.1'de bütçe kısıtı nasıl değişecektir?



ŞEKİL 6.2 Fiyattaki bir Düşüşünün Ann ve Tom'un Bütçe Kısıtına Etkisi
Bir malın fiyatı düştüğü zaman, bütçe kısıtı sağa kayarken uygun olan fırsatları arttırır ve seçim alanını genişletir.

Başlangıçta, B noktası değişmez. Çünkü Ann ve Tom tüm paralarını Jazz klubünde harcarlarsa, Tayland yemeğinin fiyatı ile ilişkisiz bir seçim yapmış olurlar. Ann ve Tom yine aynı şekilde Jazz Klubüne sadece 20 giriş yapabilir. Fiyat düşüşü ile değişim sürecine uğrayan A noktasıdır ve Şekil 6.2 de Al noktasına hareket etmektedir. Yeni daha düşük 10$'lık fiyattan, Ann ve Tom bütün paralarını Tayland yemeğine harcarlarsa, 200$/10$ = 20 birim yani iki kat daha fazla yemek alabileceklerdir. Bütçe kısıtı Şekil 6.2'de gösterildiği gibi kaymaktadır.

[3] Bütçe kısıtının eğimini, *X*'in fiyatını *Y*'ninfiyatına oranlayarak, $-P_X/P_Y$ şeklinde hesaplayabilirsiniz. Bu tüketicilerin karşı karşıya olduğu mübadeleyi verir. Bu örnekte,, $-P_X/P_Y = -2$, ilave bir Tayland yemeği için Ann ve Tom'un jazz klübe iki giriş ücretinden vazgeçmesi anlamına gelmektedir.

Yeni, daha yatık bütçe kısıtı Tayland yemeği ve klüp girişleri arasındaki yeni bir mübadeleyi yansıtmaktadır. Tayland yemek fiyatı 10$'a düşmüş iken, Tayland yemeğinin fırsat maliyeti sadece bir Jazz klüp girişine karşılık gelmektedir. Fırsat kümesi, düşük fiyatta daha fazla Tayland yemeği ve jazz klup girişi kombinasyonu olacağı için genişlemiştir.

Şekil 6.2 çok önemli bir noktayı göstermektedir. Tek bir malın fiyatı değiştiği zaman, bu malın sadece talep edilen miktarı değil daha birçok şey etkilenmektedir. Bu durumda, hanehalkı seçim (mal sepetinden) sürecinde büsbütün farklı problemler ile karşı karşıyadır. Çünkü fırsat kümesi genişlemektedir. Burada, aynı 200$' lık gelir ve yeni düşük fiyatlar ile Ann ve Tom daha fazla Tayland yemeği alabilir, ya da daha fazla Jazz klübüne giriş yapabilir veya her ikisinin de sayısını arttırabilir. Bu, Ann ve Tom'un durumunun açıkça iyileştiğini göstermektedir. Bütçe kısıtı, gelir, servet ve fiyatlar ile tanımlanır. Bu sınırlar içerisinde, hane halkı seçiminde serbesttir ve hane halkının nihai seçimi kendi zevklerine bağlıdır.

Yemek fiyatları 10$'a düştüğü zaman, bütçe kısıt denklemi $10X + 10Y = 200$ olmaktadır. Bu da, Şekil 6.2 de A' ve B noktalarını birleştiren çizginin denklemidir.

Modern bir toplumda, uygun mal ve hizmetlerin sıralanması, tüketici zevkleri nekadar değişken ise o kadar geniştir. Bu da hanehalkı seçim sürecinin genelleştirilmesinde riskleri ortaya çıkarmaktadır. İleri kısımlarda yer alan hane halkı davranış teorisi, hane halkının seçim yapma yöntemleri hakkında mantıklı önerilerde bulunma girişimi olarak görülebilir.

Seçme İlkesi: Fayda

Her birimiz satın alınacak mal ve hizmetler kümesini uygun olan milyonlarca mal ve hizmet arasından bir şekilde ayırmaya çalışırız. Kendi seçimlerimizi yaparken, çok farklı olan ürünlerin nispi değerleri hakkında özel bir kıymet (subjektif değer) atfederiz.

fayda Bir ürünün sağladığı tatmindir.

19. yüzyıl boyunca, değerlerin ağırlığı fayda konsepti ile tanımlanmıştır. Bir ürünün diğerine göre tercih edilebilir olması, diğerlerine göre ne kadar daha **fayda**lı veya tatmin edici olmasına bağlıdır. Örneğin, yavru bir köpeğin veya müzik setinin nispi değerine nasıl karar verilecektir? Yine, bir dağ gezisi mi yoksa New York'a bir haftasonu seyahati mi tercih edilecektir? Ya da çalışmak mı, çalışmamak mı tercih edilecektir.? Seçimlerimizi yaparken, tüm muhtemel mallardan sağlayacağımız faydayı etkili bir şekilde ağırlıklandırdığımızı bir düşünelim.

Bazı problemler, fayda konsepti içinde gizlidir. İlk olarak, faydayı ölçmek mümkün değildir. İkinci olarak, değişik insanların faydalarını karşılaştırmak imkansızdır. Bunun anlamı, A kişisinin veya B kişisinin daha yüksek bir faydaya sahip olmasıyla iigilidir. Bu problemlere rağmen, fayda fikri karar verme sürecinin daha iyi anlaşılmasında bize yardımcı olmaktadır.

Azalan Marjinal Fayda

İnsanlar seçimlerini yaparken, çoğu insan davranışında gözlendiği gibi gelirler birçok farklı türdeki mallara dağıtılır. İnsanların değişikliği tercih etmesinin bir nedeni, herhangi bir maldan gittikçe daha fazla tüketmenin, aynı maldan önceki tüketiminden sağladığı ilave (marjinal) veya ek (ekstra) tatminin azalmasıdır. Basıt bir tanımla **marjinal fayda *(MU)***, mal veya hizmetin *ilave bir biriminin* kullanımından veya tüketiminden sağlanan ilave tatmindir.

marjinal fayda (*MU*) *Ek bir birim* mal ve hizmet kullanımı veya tüketimi ile kazanılan ilave tatmindir.

toplam fayda Mal ve hizmetin tüketiminden sağlanan tatminin toplam miktarıdır.

Marjinal faydayı, toplam faydadan ayırt etmek önemlidir. **Toplam fayda**, mal veya hizmetin tüketiminden elde edilen tatminin toplam miktarıdır. Marjinal fayda, sadece, tüketilen *son birim*den sağlanırken, toplam fayda tüketilen tüm birimlerden sağlanır.

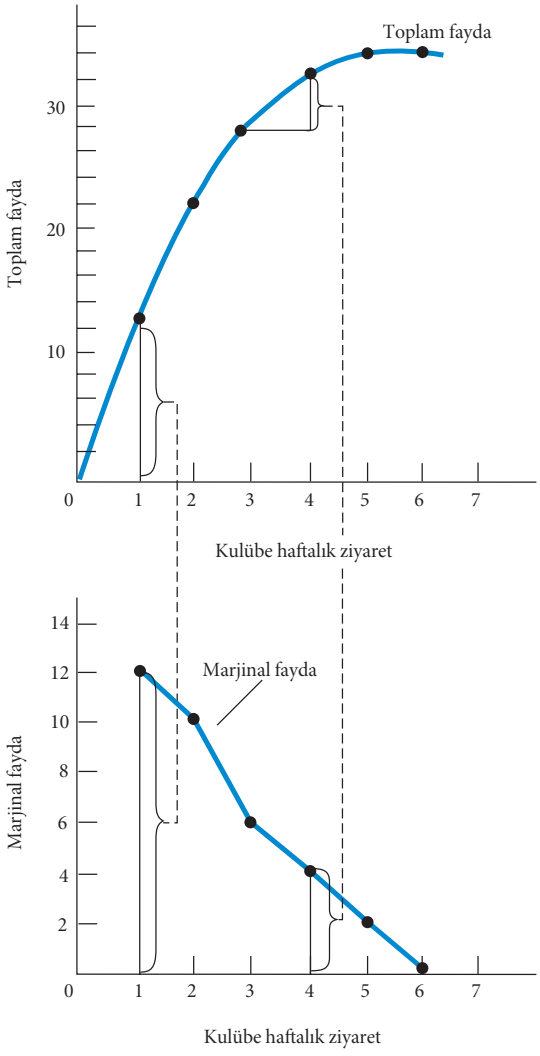
Çok sevdiğiniz bir ev yapımı bir dondurmayı satan bir dükkanın yanındaki apartmanda yaşadığınızı varsayalım. Burada dondurma yerken çok büyük bir haz almanıza rağmen, bütün gelirinizi buraya harcamazsınız. Günün ilk külahı çok yüksek derecede tatmin sağlar, ikincisi inanılmaz derecede hoştur, üçüncüsü hala iyidir, fakat duyulan tatmin giderek kaybolmaktadır. Bunun nedeni açıktır: Veri bir zaman diliminde, tükettiğimiz herhangi bir malın miktarı ne kadar artarsa, ek bir birim ya da her bir ilaveden sağladığımız tatmin ya da fayda o kadar azalır. 1890 yılında, Alfred Marshall "insan doğasının bilinen temel eğilimi" ni **azalan marjinal fayda yasası** olarak adlandırmıştır.

azalan marjinal fayda yasası veri bir zaman diliminde, tüketilen herhangi bir malın miktarı ne kadar artarsa, aynı malın her ilave birim tüketimden doğan tatmin (fayda) o kadar azalır.

Basit bir örnekten hareketle; Frank kovboy (country) müziğini çok sevmektedir ve evinin hemen yanındaki klüpte çıkan grup haftada yedi gece bu müziği çalmaktadır. Tablo 6.2 klübe daha sık gitmesi durumunda alacağı faydanın değişimini göstermektedir. Klübe ilk gidiş, 12 birim fayda yaratmıştır. Frank başka bir akşam tekrar gittiğinde eğlenmektedir, fakat ilk seferki kadar değildir. İkinci gece tek başına 10 ilave birim fayda sağlamıştır. Marjinal fayda 10'dur ve iki gece gitmekten dolayı edinilen toplam fayda 22'dir. Haftada üç gece gitmek toplamda 28 birim fayda getirmiştir, üçüncü gecenin marjinal faydası 6 birimdir, çünkü top-

TABLO 6.2 Hafta Başına Klübe Girişlerin Toplam ve Marjinal Faydaları

Klüp Ziyareti	Toplam Fayda	Marjinal Fayda
1	12	12
2	22	10
3	28	6
4	32	4
5	34	2
6	34	0



ŞEKİL 6.3 Frank'ın Toplam Ve Marjinal Fayda Grafiği

Marjinal fayda, bir malın (bu durumda, klübe gidişler) ilave tüketiminden sağlanan ek faydadır. Marjinal fayda sıfır olduğu zaman, toplam fayda maksimum olur.

lam fayda 22 den 28 e yükselmiştir. Şekil 6.3, tablo 6.2'deki veriler kullanılarak, toplam ve marjinal faydayı göstermektedir. Toplam fayda Frank'ın beşinci gece girişinde artsa da altıncı gece gidişinde son seviyeye (maksimuma) ulaşır. Bunun nedeni, marjinal faydanın başlangıçtan itibaren azalmasıdır ve toplam faydanın maksimum olduğu düzeyde sıfır olmasıdır.

Azalan marjinal fayda prensibi, birçok sporun sınırlı bir mevsimde yapılmasının nedenini de açıklar. Ekim itibariyle en fanatik beyzball seyircileri bile yeteri kadar beyzbol seyretmiş olmaktadır. Bu durumdan dolayı, bir yıl süren spor biletlerini satmak zor olmaktadır. Azalan marjinal fayda prensibi, basit ve sezgi ile anlaşılabilen bir fikir olmasına rağmen, iktisat dünyasının anlaşılmasında bize yardımcı olan önemli bir ölçüttür.

Fayda Maksimizasyonu için Gelir Tahsisi

Frank, bir hafta içinde sevdiği grubu dinlemek için kaç defa bara gider? Bunun cevabı üç unsur ile açıklanabilir. Bunlar; Frank'ın geliri, bara giriş ücreti ve mevcut alternatiflerdir. Eğer giriş bedava olsaydı ve başka bir alternatif olmasaydı, bara haftada 5 akşam gidebilirdi. (Altıncı

akşam bara gitmesi faydasını arttırmayacağı için bara gitmesi için bir neden olmaması hatırlanmalıdır.) Aynı zamanda Frank basketbol fanatiğidir. Yaşadığı şehirde bir çok iyi lise ve üniversite takımı bulunduğu için eğer seçimi bu yönde olursa haftada 6 defa maça gidebilir.

Örnek durum için, hem bar girişinin hem de basketbol maçı girişinin bedava olduğunu kabul edelim, bu durumda ne fiyat ne de gelir kısıtı olur. Haftada yedi akşam olduğu için sadece zaman kısıtı vardır. Tablo 6.3 Frank'ın basketbol maçına ve kantri müzik barına gitmesinde sağlayacağı toplam ve marjinal faydayı göstermektedir. Tablonun 3. sütununda, haftanın birinci akşamında Frank'ın basketbol maçına gideceği belirtilmiştir. Maç (21 birim) Frank için bara gitmekten (12 birim) çok daha büyük bir değer sağlamaktadır.

İkinci akşam, Frank'ın seçimi o kadar basit değildir. Birinci akşam maça gittiği için, ikinci akşam bir daha maça gitmesi ona çok büyük bir fayda sağlamayacaktır. (12 birim 21 birimden çok düşüktür.) Aynı faydada olduğu için ikinci akşam maça veya bara gitmesinde herhangi bir farklılık olmayacaktır. Bu nedenle önündeki iki akşamı ikiye bölmüştür; birinci akşam ikinci basket maçına gidecektir (12 birim), ikinci akşam ise bara gidecektir (12 birim). Bu noktada Frank iki maça gitmiş ve bir akşamını barda geçirmiştir. Dördüncü akşam nereye gidecektir? Bar için marjinal fayda (10 birim) maça üçüncü defa gitmesinden (9 birim) daha fazla olduğu için bara gitmeyi tercih edecektir.

Frank toplam faydasını maksimize etmesi için zamanını iki etkinlik arasında paylaştırmaktadır. Her başarılı adımda, en fazla marjinal faydayı getiren aktiviteye yönelmektedir. Bu mantık ile devam edildiğinde, üç akşam bara giderek ve dört akşam maç izleyerek toplam 76 birim fayda sağlar (28+48 birim). Başka hiç bir maç veya klüp girişi aktivitesi bu kadar yüksek oranda fayda sağlayamaz.

Bu noktaya kadar, bir gecelik barda müzik dinlemenin maliyeti sadece basket maçından vazgeçilmesidir ve basket maçının maliyeti ise sadece barda müzik dinlemekten vazgeçilmesidir. Şimdi ise, bara gitmenin 3$ ve maça gitmenin 6$ olduğunu göz önüne alalım. Kiranın ödenmesinden ve diğer harcamaların yapılmasından sonra Frank'ın eğlence için 21$'ı olduğunu varsayalım. Tipik olarak, tüketiciler kısıtlı olan gelirlerini veya bütçelerini daha büyük mal ve hizmetler üzerine dağıtırlar. Bu durumda sınırlı bir gelir (21$) maç ve bar olmak üzere iki mal üzerine tahsis edilmiştir, fakat kural aynıdır. Gelir (21$) ve fiyatlar (3$ ve 6$) Frank'ın bütçe kısıtını oluşturmaktadır. Bu kısıt içinde, Frank maksimum faydayı sağlamak için seçim yapar.

Şimdi iki faaliyet türünün maliyetlerinin farklı olmasından dolayı, her bir faaliyete harcanan *her bir doların marjinal faydasını* bulmamız gerekmektedir. Eğer Frank bütçe kısıtları dahilinde kalan ve en büyük toplam faydayı sağlayan faaliyetler kombinasyonu üzerine parasını harcar ise her gece *harcanan dolar başına en fazla faydayı* sağlayan faaliyeti seçmesi gerekmektedir. Tablo 6.3 üzerinde 5. sütunda görüldüğü gibi, Frank bara gittiği ilk akşamda dolar başına 4 birim fayda sağlamaktadır (12 birim / 3$ = 4 birim/$). İkinci akşamda maça giderek dolar başına 3.5 birim fayda sağlamıştır (21 birim / 6$=3.5 birim/$). Üçüncü akşamda tekrar bara gitmiştir. Sonuç nedir? Bütün söylenenler ve yapılacaklar (devamını kendiniz çalışın), tamamlandığında, Frank toplam iki maça ve üç defa bara gitmiştir. 21$ gelirden daha fazla fayda sağlayabilecek herhangi bir bir kombinasyon bulunmamaktadır.

TABLO 6.3 Hafta Başına Sabit Harcamaların İki Seçenek Arasında Dağılımı

(1) Hafta Başına Klüp Ziyareti	(2) Toplam Fayda	(3) Marjinal Fayda (*MU*)	(4) Fiyat (*P*)	(5) Dolar Başına Marjinal Fayda (*MU/P*)
1	12	12	$3.00	4.0
2	22	10	3.00	3.3
3	28	6	3.00	2.0
4	32	4	3.00	1.3
5	34	2	3.00	.7
6	34	0	3.00	0
(1) Hafta Başına Basketbol Oyunu	**(2) Toplam Fayda**	**(3) Marjinal Fayda (*MU*)**	**(4) Fiyat (*P*)**	**(5) Dolar Başına Marjinal Fayda (*MU/P*)**
1	21	21	$6.00	3.5
2	33	12	6.00	2.0
3	42	9	6.00	1.5
4	48	6	6.00	1.0
5	51	3	6.00	.5
6	51	0	6.00	0

Fayda Maksimizasyon Kuralı

Genel olarak, faydayı maksimize eden tüketiciler aşağıdaki koşullar sağlanana kadar harcamalarını arttırırlar:

Fayda Maksimizasyon Kuralı: $\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}$. Bu kural, tüm mallar için geçerlidir.

Burada MU_X tüketilen X malının son biriminden elde edilen marjinal fayda, MU_Y tüketilen *Y* malının son biriminden elde edilen marjinal fayda, P_X *X*'in birim başına fiyatı ve P_Y *Y*'nin birim başına fiyatıdır.

Fayda maksimizasyon kuralı'nın neden doğru olduğunu görmek için, bir an doğru olmadığında nelerin meydana geleceğini düşünün. Örnek olarak, MU_X/P_X, MU_Y/P_Y den daha büyük olsun, yani bir tüketicinin belirli bir mal sepeti aldığını ve *X* için harcanan son paranın marjinal faydasının *Y* için harcanandan daha fazla olduğunu varsayalım. Bunun anlamı, tüketicinin faydasını bir dolar *Y* malına harcayarak daha az, *X* malına harcayarak daha fazla arttırmasıdır. Tüketici daha fazla *X* satın almaya ve daha az *Y* satın almaya yöneldikçe azalan marjinal fayda prensibine ulaşır. *X* malının ilave birimler halinde fazla satın alınması, *X* malının ilave bir birim tüketiminden sağlanan marjinal faydayı azaltmaktadır. Sonuç olarak, X için harcanan son bir doların marjinal faydası düşer. Bu durumda Y için harcanan azalır, yani marjinal faydası artar. Bu süreç $MU_X/P_X = MU_Y/P_Y$ olana kadar devam eder. Bu koşul sağlandığı zaman, tüketicinin satın aldığı mal sepetini değiştirerek kendi faydasını arttırmak için yapabileceği bir şey kalmamıştır.

fayda-maksimizasyon kuralı Tüm mallar için her bir malın marjinal fayda ve fiyat oranlarının eşitlenmesidir.

Frank'ın maç ve bar arasındaki kararlarında fayda maksimizasyon kuralının nasıl işlediği görülebilir. Her aşamada, Frank dolar başına kendisine en fazla fayda sağlayan faaliyeti seçer. Eğer maça giderse bir sonraki maçtan sağlayacağı fayda – marjinal fayda – düşer. Eğer bara giderse, bir sonraki gidişinde yine marjinal fayda düşer ve süreç bu şekilde devam eder.

İktisadi olayları anlamamızı sağlayan ve açıklamaya çalıştığımız bu kural, Plato zamanından beri süre gelen eski bir bilmecedir ve Adam Smith ile başlayan iktisatçıları meşgul etmiştir. Adam Smith 1776 yılında bu konuda şunları yazmıştır:

> Kullanım değeri en büyük olan malların (şeyler) çoğu zaman mübadele değeri yoktur veya çok azdır. Aksine, mübadele değeri çok yüksek olan şeylerin kullanım değeri yoktur veya çok azdır. Hiçbir şey sudan daha kullanışlı değildir, ancak satın alınabilecek şeyler kıttır. Kıt şeyler birbiriyle mübadele edilebilir. Aksine, elmasın kullanım değeri çok düşüktür, fakat diğer malların çok büyük miktarları onun mübadele değerine sahip olabilir.[4]

Elmaslar bugün "kullanımda kıt bir değerden daha fazla bir değere sahip olmakla birlikte" (örneğin cam kesmede), Smith in elmas/su paradoksu hala yol göstericidir.

Suyun fiyatının çok düşük oluşu, onun arzının bolluğu ile ilgilidir. Suyun fiyatı sıfır olsa bile, suyu sonsuz miktarda tüketemeyiz. *Marjinal* faydasının sıfıra düştüğü noktaya kadar su tüketimi devam eder. Suyun *marjinal* değeri sıfırdır. Her birimiz kaynağındaki suyu tükettiğimiz zaman büyük bir tüketici artığı elde ettiğimiz için mutlu oluruz. Sıfır fiyat düzeyinde, tüketici artığı talep eğrisinin altında kalan bütün alanı kapsar. Suyu olduğu gibi kabul etmek gerekmektedir, zira herkes için yeterince su olmasaydı suyun fiyatının ne olacağını bir düşünün. Herhalde, bu durumda suyun fiyatı mevcut olan fiyattan çok yüksek olurdu.

elmas/su paradoksu Şunları ifade etmektedir: (1) kullanım değeri en büyük olan şeylerin çoğu zaman mübadele değeri yoktur veya çok azdır ve (2) mübadele değeri en büyük olan şeylerin kullanım değeri yoktur veya çok azdır.

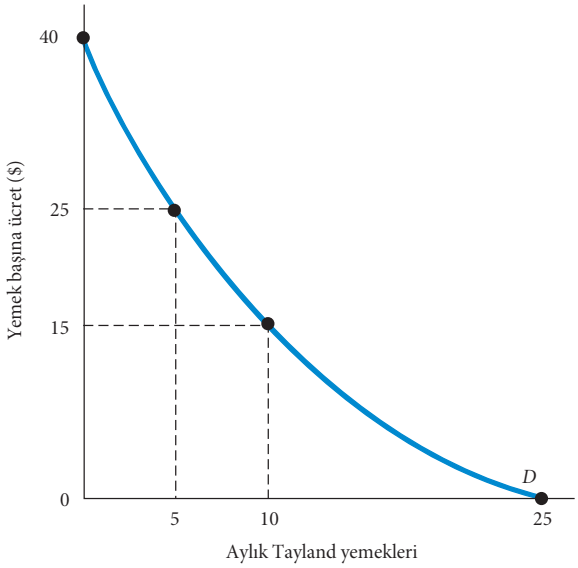
Azalan Marjinal Fayda ve Negatif Eğimli Talep

Azalan marjinal fayda prensibi, insanların tüm gelirlerinin az sayıda mal ve hizmete harcama yerine neden birçok mal ve hizmete tahsis ettiğinin birçok nedeni incelendiğinde talep eğrisinin eğiminin neden negatif olması gerektiği anlam bulmaktadır.

Bu sonucu açıklayabilmek için, yukarıda adı geçen Ann ve Tom'un davranış biçimini tekrar ele alalım. Bilindiği gibi, onların seçimlerinde Tayland yemeği ile jazz klubüne gidiş yoğunluğu gözlenmektedir. Şimdi Şekil 6.4'te gösterilen Tayland yemeğinin talep eğrisine bakalım. Birim yemek fiyatı 40$'a ulaştığı zaman, Tayland yemeği satın almamaya karar vermektedirler. Buradaki gerçek seçim kriteri, her ay iştahla tüketmek istedikleri ilk Tayland ye-

[4] Adam Smith, The Wealth of Nations, Modern Library Edition (New York: Random House, 1937), s. 28 (1. baskı. 1776). The cheapness of water is referred to by Plato in Euthy-dem., 304B.

meğinden sağlanılan faydanın 40$ karşılığında satın alınabilecek diğer şeylerden elde edilen faydaya değer olup olmadığıdır.



ŞEKİL 6.4 Azalan Marjinal Fayda ve Negatif Eğimli Talep
40$'lık bir fiyatta, ilk Tayland yemeğinden sağlanan fayda fiyatı karşılamamaktadır. Ancak, daha düşük 25$'lık bir fiyat, Ann ve Tom'un ayda 5 kez Tayland yemeği yemesini sağlamaktadır. (Altıncı yemeğin faydası 25$'ın altındadır.) Dolayısıyla, fiyat 15$ olduğunda, Ann ve Tom ayda 10 kez Tayland yemeği yiyebileceklerdir. (bir Tayland yemeğinin marjinal faydası, 15$'ın diğer mallara harcanmasından elde ettikleri faydanın altına düşene kadar) Yani yemek fiyatı sıfır (ücretsiz) olsa bile, Ann ve Tom bir ayda 25 birim Tayland yemeğinden daha fazla Tayland yemeği yeme düşüncesine katlanamayacaklardır.

Yemek birim fiyatı 25$ olduğunda, Ann ve Tom beş Tayland yemeği satın almaktadırlar. Bu yemeklerin ilki, ikincisi, üçüncüsü, dördüncüsü ve beşincisi olmak üzere her biri, fiyata karşılık gelecek yeterli fayda yaratmaktadır. Burada, Ann ve Tom'un beş yemek satın alması uygun görülmektedir. Ancak, beşinci yemekten sonrası, gelecek yemekten sağlanan fayda ise 25$'a değmemektedir.

Nihayet, her talep eğrisi, azalan marjinal faydanın bir sonucu olarak miktar (yatay) eksenini kesmektedir. Diğer bir ifadeyle, talep eğrisinin eğimi aşağı doğru yönlüdür. Yine, yemekler bedava (ücretsiz) olsa bile, Ann ve Tom toplam kaç kez Tayland lokantasına giderler? Bilindiği gibi, bu sorunun cevabı, her ay yirmi beş kezdir; yemek yeme adedi yirmi beş kezi aştığında, yemek fiyatı bedava olsa bile, onlar hiç yemek yiyemeyecekleri gibi, Tayland gıdasının doyum (işba) noktasına erişmektedirler. Yani, marjinal fayda –son yemekten kazanılan fayda– sıfıra düşmektedir. Bunun gerçekçi olmadığını düşünürseniz, bugün ne kadar su içtiğinizi kendi kendinize sorabilirsiniz.

Gelir ve İkame Etkileri

Fayda fikri, tercih (seçim) süreci hakkında düşünmenin yardımcı bir yolu olmakla birlikte; azalan marjinal fayda varsayımı ya da fayda kavramına dayanmayan negatif eğimli talep eğrileri ile ilgili ilave bir açıklama yapmak gerekir. Bu açıklama, gelir ve ikame etkisi merkezlidir.

Nitekim, tüketicilerin sınırlı seçimlerle karşı karşıya olduğunu hafızamızda koruyarak, yoğun (ağırlıklı) olarak kullanılan malların fiyatındaki bir azalmaya (*ceteris paribus*) bir hanehalkının muhtemel tepkisini dikkate alalım. Aynı anda çeşitli mal tüketen bir hane halkının geliri, tercihleri ve diğer malların fiyatları aynı kalırken, bu mallardan birinin fiyatındaki düşüşe hanehalkının muhtemel tepkisi nasıl olur? Burada, hanehalkı yeni bir bütçe kısıtı ile karşı karşıya kalacaktır, onun mal ve hizmetler ile ilgili nihai tercihi değişebilmektedir. Örneğin, benzin fiyatındaki bir düşüş, sadece ne kadar benzin satın alabileceğinizi değil, aynı zamanda arabanızın türüne, ne zaman ve ne kadar seyahat ettiğinize, nereye gittiğinize, ve (hatta dolaylı olarak da) bu ay kaç kez sinema seyrettiğinize ve ev düzenlemesi için ne kadar harcama yaptığınıza kadar uzanan birçok şeyi etkilemektedir.

Gelir Etkisi

Fiyat değişmeleri, hanehalklarını iki şekilde etkiler. Bunlardan ilki, hanehalklarının kendi refahlarını iyileştiren mal seçimlerini sınırlandırdıklarını varsayarsak, herhangi bir malın fiyatındaki azalma, *ceteris paribus*, hane halkının durumunu kesinlikle iyileştirecektir. Diğer bir ifadeyle, hanehalkı fiyat düşüşünden sonra yine her bir mal ve hizmetin aynı miktarını satın almaya devam ederse, o hanehalkının gelirinden belirli bir kısım artmaktadır. Bu ilave gelir, ya fiyatı düşen mal için, (bundan sonra X malı olarak anılacaktır) ya da başka bir mal için

harcanabilir. Refah seviyesindeki bu iyileşmeden dolayı X malı tüketimindeki değişme bir *fiyat değişiminin gelir etkisi* olarak adlandırılır.

Örneğin, Florida'da yaşadığınızı ve Nashville'deki annenizi ziyaret etmek için yılda dört kez seyahat ettiğinizi varsayınız. Geçen yıl Nashville için gidiş dönüş bilet maliyeti 400$ olsun. Böylece, annenizi ziyaret etmenin karşılığı yılda 1,600$'dır. Ancak, bu yıl, havayolu şirketlerinin arasındaki rekabet arttığı için, Nashville'e gidiş dönüş bileti 200$'a düşmüş olsun. Yıl boyunca fiyatın 200$ olarak kaldığını ve yine aynı miktarda yolculuk yapıldığı varsayımı altında, geçen yılki uçak bileti harcamalarınıza göre geriye 800$'ın kaldığı görülmektedir. Şimdi durumunuz daha da iyileştiği için ilave fırsatlar yakalayabilirsiniz. Örneğin, annenizin evini yılda beş kez ziyaret ederseniz, diğer şeylere harcayabilmek için 600$'ınız (800$-200$) daha kalmış olur ya da yıl içindeki ziyaret miktarınız (dört kez) aynı kalırsa, diğer şeylere ilave 800$ harcayabilirsiniz. Dolayısıyla, satın aldığımız malların fiyatı düştüğü zaman, *daha iyi durumda oluruz*. Satın aldığımız malların fiyatları arttığı zaman ise, *durumumuz kötüleşir*.

Şimdi sayfa 115'te yer alan Şekil 6.2'ye tekrar dönelim. Tayland yemeğinin fiyatındaki düşüş, Ann ve Tom'a yeni bir fırsat kümesi doğurmaktadır, yani daha fazla Tayland yemeği yiyebilir, daha fazla Jazz klubüne gidebilir veya her ikisini de daha fazla yapıyor olabilirler. Burada fiyat düşüşünden dolayı kesinlikle durumları iyileşmekte ve bir anlamda "gerçek" gelirleri artmaktadır.

Yine, üçüncü bölümde ele alınan *normal mal* tanımını hatırlayınız. Gelir arttığı zaman, normal mallara olan talep artar. Çoğu mallar, normal maldır. Fiyat düşüşü nedeniyle, Ann ve Tom daha fazla mal satın alabilirler. Tayland yemeği normal bir mal ise, Tayland yemeğindeki bir fiyat azalması, Tayland yemeğinin talep edilen miktarında bir artışa neden olabilir.

İkame Etkisi

Gerçek şu ki fiyat düşüşünün hanehalkını daha iyi duruma getirmesi hikayenin sadece bir kısmıdır. Bir malın fiyatı düştüğü zaman, bu mal *nispi olarak* daha ucuz olur. Bu durumda ürün potansiyel rakiplerine göre daha cazip duruma gelir. X malındaki bir fiyat düşüşü, hanehalkının satın alma kalıbını etkiler ve rakip mallara olan talebin X malına kaymasına neden olabilir. Bu kayma *fiyat değişiminin ikame etkisi* olarak adlandırılır.

Başlangıçta ifade ettiğimiz gibi, bir malın gerçek maliyeti ya da fiyatı, o malı satın almak için diğer mallardan vazgeçilen miktardır. Bu fırsat maliyeti, nispi fiyatlarla belirlenir. Bunun nedenini anlamak için, Nashville'e gidiş dönüş biletinin 400$ olduğunu yeniden kabul ediniz. Yapılan her yolculuk, diğer mal ve hizmetlerden 400$ vazgeçmek anlamına gelir. Bilet fiyatı 200$'a düştüğünde bir biletin fırsat maliyeti 200$'dır. Diğer bir deyişle, fiyat düşüşü sonrası aile ziyaretine karşılık gelen mal ve hizmetlerin değeri olan 400$ yerine sadece 200$'dan vazgeçilmesi gerekir.

Burada, gelir ve ikame etkileri arasındaki ayrımı belirginleştirmek için, aynı anda iki şeyin birlikte gerçekleşmesinin durumunuzu nasıl etkilediğini tasarlamanız gerekecektir. İlkin, Florida Nashville arasındaki uçuş fiyatının 400$'dan 200$'a düşsün. İkincisi de, geliriniz 800$'a azalmış olsun. Şimdi, yeni nispi fiyatlar ile karşı karşıya kalırız (yine dört defa yolculuk yapıldığını varsayalım) bilet fiyatlarının düşmeden önceki durumdan daha iyi bir durumda olmazsınız. Burada, bilet fiyatlarındaki düşüş, gelirdeki azalmayı telafi etmektedir. (offset etmektedir.)

Fakat hala memleketinize muhtemelen daha fazla seyahat etmek istersiniz. Niçin? Diğer mal ve hizmetlerin fiyatlarında herhangi bir değişiklik olmadığı varsayımı altında (*ceteris paribus),* bir seyahatin fırsat maliyeti şimdi daha da düşmüştür. Yani, Nashville'e bir seyahat için önceden diğer mal ve hizmetlerin değerinden 400$ vazgeçilmesi gerekirken artık 200$ vazgeçilmesini gerekmektedir. Bu durumda ailenizi görmek için seyahati, diğer mallarla ikame etmek zorunda kalacaksınız.

Fiyat arttığı zaman her şey (mekanizma) tersine işler, *ceteris paribus*. Burada, fiyattaki bir artış, hanehalkının durumunu kötüleştirir. Gelir ve diğer malların fiyatları değişmez ise, aynı miktar paranın harcanması ile daha az mal satın alabilecek ve hanehalkı daha az alışveriş yapmaya zorlanacaktır. Bu durum, gelir etkisinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca, bir malın fiyatı yükseldiği zaman, hanehalkına göre o mal potansiyel ikamelerine göre daha pahalı olur ve hanehalkı onun yerine muhtemelen diğer malları ikame eder. Bu ikame etkisidir.

Gelir ve ikame etkileri talep eğrisi hakkında bize ne söyler? Hem gelir hem de ikame etkisi talep edilen miktar ve fiyat arasındaki negatif bir ilişkiyi -diğer bir ifadeyle negatif eğimli talep eğrisini ortaya koymaktadır. Bir malın fiyatı düştüğü zaman, (*ceteris paribus*) durumumuz daha da iyileşir, o maldan veya diğer mallardan daha fazla satın almak isteriz (gelir etkisi). Azalan fiyat aynı zamanda "ikamelerine göre daha ucuz" anlamına geldiğinden dolayı, il-

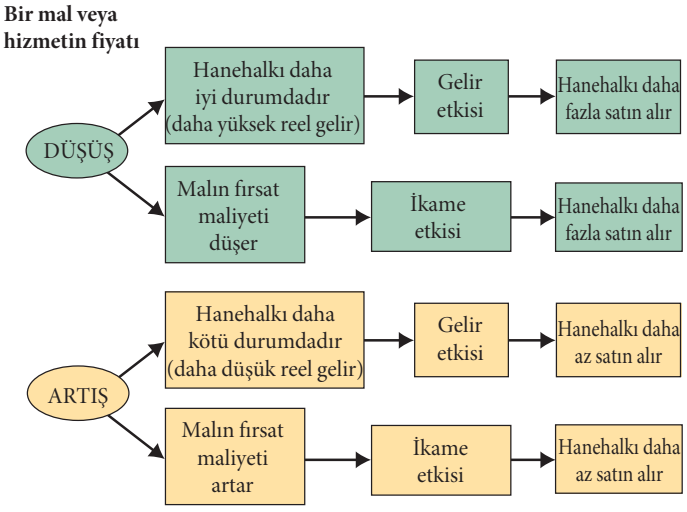
gili maldan daha fazla satın alırız (ikame etkisi). Bir malın fiyatı arttığı zaman, durumumuz kötüleşir ve o maldan daha az satın alırız (gelir etkisi). Artan fiyat aynı zamanda "ikamelerine göre daha pahalı" anlamına gelir, dolayısıyla ilgili maldan daha az satın alırken, diğer mallardan daha fazla satın alırız (ikame etkisi).[5]

Şekil 6.5 petrol fiyatlarındaki değişmenin doğurduğu gelir ve ikame etkisini özetlemektedir.

Bu bölümde daha önceden değinilen benzin fiyatı örneğine geri dönecek olursak, gelir ve ikame etkisi, bazı soruları cevaplandırmamıza yardımcı olacaktır. Benzin fiyatı arttığı zaman, gelir etkisi diğer malların talebinde düşüşe neden olabilir. Aynı zamanda, benzin çoğumuzun bütçesinin büyük bir kısmını oluşturduğundan dolayı, bu gelir etkisi çok daha geniş sonuçlar doğurabilir. Benzin fiyatı yükseldiği zaman, bazı tüketiciler, yüksek fiyatlı marka ürünlerden vazgeçmektedir, bu durum benzin fiyatlarındaki gelir etkisi ile açıklanmaktadır.

ŞEKİL 6.5 Fiyat Değişiminin Gelir ve İkame Etkileri

Normal mallar için gelir ve ikame etkileri aynı yönde işler. Yüksek fiyatlar daha düşük talep miktarına, düşük fiyatlar ise daha yüksek talep miktarına yol açmaktadır.



Girdi Piyasalarında Hanehalkı Tercihi

Şu ana kadar, çıktı talep eğrilerinin gerisinde yatan karar verme süreci üzerine yoğunlaştık. Hanehalkları sınırlı gelirlerini, uygun ve karşılanabilir olan çeşitli mal ve hizmet bileşenlerine tahsis eder (dağıtır). Çıktı piyasasındaki tercihleri etkileyen faktörlere baktığımızda, gelirin sabit veya veri olduğunu varsaydık. Bununla birlikte gelirin kısmen, hanehalkının girdi piyasasında tercihi ile belirlendiğine işaret etmiştik. (sayfa 107 deki Şekil II.1 e bakınız) Şimdi, girdi piyasasında hanehalkının seçmesi gereken iki karara kısaca dönelim. Bu kararlar, emek arzı ve tasarruf kararlarıdır.

Emek Arz Kararı

Amerika Birleşik Devletleri'nde çoğu gelir, ücret ve emek tazminatı olarak ödenen fazla mesai ücretinden oluşur. Hane halkı bireyleri ücret ya da fazla mesai ücretlerine karşılık emek arz ederler. Hanehalkları çıktı (Mal) piyasalarında olduğu gibi, girdi (faktör) piyasalarında da sınırlı seçimlerle karşı karşıyadır. Buna göre, hanehalkları:

1. Çalışıp çalışmayacaklarına
2. Ne kadar çalışacaklarına
3. Hangi iş türünde nasıl çalışacaklarına karar vermek zorundadırlar.

---

[5] Bazı ürünlerde gelir ve ikame etkileri zıt yönlerde işlemektedir. Gelirimiz arttığında bazı ürünlerden daha az alabiliriz. 3. Bölümde bu tarz ürünleri *düşük mal* diye adlandırdık. Bir düşük malın fiyatı diğer ürünler gibi arttığında bu ürünü daha düşük fiyatlılarla değiştiririz. Ancak, kötü duruma geldiğimizde, düşük mallara olan talebimizi artırırız. Bu nedenle, gelir etkisi bizi özellikle ikame etkisini dengeleyecek ürünlerden daha fazla almaya götürecektir.

Bir ürün 'çok düşük' bile olsa, talep eğrileri ikame eğrisi gelir etkisinden daha büyük olduğu sürece aşağı doğru olacaktır. Teoride de olsa, gelir etkisinin daha fazla olması mümkündür. Böyle bir durumda, fiyat artışı talep edilen miktarda da bir artış yaratacaktır. Alfred Marshall 'Ekonominin İlkeleri'nde (*Principles of Economics*) bu olasılığa dikkat çekmiştir. Marshall yukarıya doğru giden eğri kavramını Robert Giffen'e atfetmektedir, bu nedenle, kavrama *Giffen'in paradoksu* denmektedir. Ancak şimdiye kadar kimse bir Giffen ürünün var olduğunu gösterememiştir.

UYGULAMADA İKTİSAT

İkame ve Piyasa Sepetleri



Bu kısmın yazarlarından birisi bir gün işine arabayla giderken "Ucuz Gıda Pazarı" olarak adlandırılan yerel perakendeciye ilişkin şu reklamı işitir:

"Ucuz Gıda Pazarı şehirdeki en iyi fiyatlara sahiptir ve bunun ispatı açıktır! Bu durumu ispat bağlamında bir karşılaştırma testi yapmak isterseniz Bayan Smith'in harcamasına bakın ve bir test yapın! Bayan Smith genel bir tüketici profilini temsil etmektedir. Bu tüketici dün Ucuz Gıda Pazarında haftalık alışverişini yaparken 125 dolar harcamaktadır. Daha sonra Bayan Smith aynı mal sepetindeki ürünleri satın alabileceği komşu rakip manava gitmektedir İlgili ürünleri satın alarak döndüğünde perakende ürünlerin toplam 134 dolar tuttuğunu görmektedir. Ucuz Gıda Pazarı size de tasarruf imkanı sağlayabilir."

Yukarıdaki reklam ve benzerlerine sık sık rastlandığı bilinmektedir. Reklamları inceledikçe aklınıza bir çok şey gelmektedir. Muhtemelen Bayan Smith genel tüketiciyi temsil gücüne sahip değildir, ya da sizinle uyuşmamaktadır. Dolayısıyla Ucuz Gıda Pazarı Bayan Smith için doğru bir pazar iken bu sizin için geçerli olmayabilir. Bu, tüketicilerin talep eğrilerinin birbirinden farklı olacağı anlamın a gelir. Ya da dün indirim günü olduğu için Ucuz Gıda Pazarı'ndaki ürünler her zamanki fiyatlarından daha ucuz görünmektedir. Ancak burada, Bayan Smith gibi davranırsanız ve Ucuz Gıda Pazarı ilgili ürünleri her gün aynı fiyata satıyor olsa bile reklamdaki iddialarla çelişen temelde birçok şey bulunmaktadır. Buradaki temel hata, bu bölümün öğretisi ile uygun bir şekilde ortaya çıkmaktadır:

Nitekim Bayan Smith alışveriş yaparken, piyasadaki farklı yiyecek tercihlerini dikkate almış ve ailesi için fiyatlar ve zevkleri çerçevesinde en iyisini yapmaya çalışmıştır. Bu bölümde öğrenilen fayda maksimizasyon kuralına dönersek, Bayan Smith'in tükettiği her ürünün marjinal faydasını alacağı miktarın fiyatıyla karşılaştırdığı görülmektedir. Diğer bir deyişle, Bayan Smith elma ve armutu aynı ölçüde seviyorsa, Ucuz Gıda Pazarı'nda alış veriş ederken bu iki meyveden ucuz olanını almaktadır. Ancak, komşu manava gittiğinde ise Ucuz Gıda Pazarı'nda aldığı ürünleri almak zorunda kalacaktır. (bu yüzden daha pahalı olsa bile armut almayı tercih edecektir.) Bayan Smith'in ikame mallarını satın alma iradesini kısıtladığımız zaman, aslında ona daha pahalı bir sepet sunulmuş olunmaktadır. Asıl soru şudur: Bayan Smith Ucuz Gıda Pazarı'nda ya da rakip pazarda 125 dolar harcadıktan sonra mal sepetine baktığında daha fazla mı yoksa daha az mı mutlu görünecektir? Dolayısıyla, Bayan Smith'in fayda eğrisinin şekli ve karşılaştığı fiyatlar hakkında daha fazla bilgi sahibi olmaksızın bu sorunun cevabı açıklanamaz. Çünkü bu reklamdaki parasal karşılaştırma bir tüketicinin karşı karşıya olduğu tüm öyküyü anlatmaya yetmemektedir!

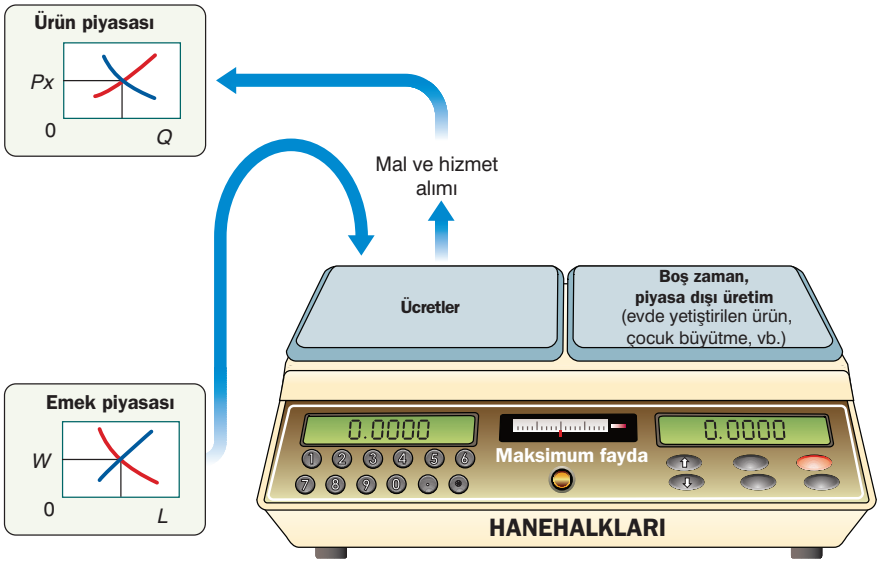
Esas olarak, hanehalkı bireyleri ne kadar emek arz edeceklerine karar vermek zorundadırlar. Hanehalklarının yaptıkları tercihler:

1. İşlerin ulaşılabilirliği
2. Piyasa ücret oranları
3. Çalışanların sahip oldukları niteliklerden etkilenir.

Çıktı piyasasındaki karar sürecinde olduğu gibi, emek arz kararı da bir mübadele sürecini gerektirir. Burada, ücret karşılığı çalışmanın iki temel alternatifi vardır: (1) çalışmamak ve (2) ücretsiz iş yapmak. Eğer çalışmaz iseniz, evde kalmanın, okumanın, televizyon seyretmenin, yüzmenin veya uyumanın faydaları kaşılığında gelirden vazgeçmiş sayılırsınız. Diğer bir seçenek ücret almaksızın çalışmaktır. Bu durumda ise, kendi yiyeceklerini yetiştirmenin, çocuk büyütmenin ve kendi evinizin işini yapmanın sağladığı faydalar kaşılığında parasal gelirden vazgeçmiş olursunuz.

Çıktı piyasasında yer alan mübadeleler gibi, son kararınız mevcut olan alternatifleri nasıl değerlendirdiğinize bağlıdır. Eğer çalışırsanız, malları satın almak için kullanabileceğiniz ücreti kazanırsınız. Dolayısıyla, bu mübadele, kazandığınız ücret karşılığında satın alabileceğiniz mal ve hizmetlerin değeri ile evde üretebileceklerinizin değeri (evde gıda ürünü yetiş-

tirme, çocuk bakma, çamaşır yıkama, vb.) veya boş zaman değeri arasındadır. Bu seçim, Şekil 6.6'a gösterilmiştir. Genel olarak, ücret düzeyi boş zamanların veya ücretsiz çalışma zamanlarının yararlarının fiyatı - ya da fırsat maliyeti – olarak düşünülebilir. Malların her birinin nispi fiyatını marjinal fayda ile mukayese ederek farklı mallar arasında doğru bir seçim yaptığınız gibi, aynı şekilde ücret düzeyine göre boş zamanın marjinal faydasını mukayese edebileceğiniz diğer malların fiyatları ile boş zamanın değeri arasında da seçim yaparsınız.



ŞEKİL 6.6 Hanehalklarının karşı karşıya oldukları mübadele
İşgücüne katılma kararı, bir tarafta ücret geliri sağlama (ve ücretlerin satın alabileceği mallar ve hizmetler), diğer tarafta ise boş zaman ve piyasa dışı üretimin değeri arasındaki bir mübadeleyi gerektirir.

Boş Zamanın Fiyatı

Bu bölümün başlangıç kısmındaki analizlerimizde işaret edildiği gibi, hanehalkları sınırlı bir bütçeyi mal ve hizmetler kümesi arasında tahsis etmek zorundaydılar. Şimdi hanehalkları mal ve hizmetler ile *boş zaman* arasındaki seçim yapmaktadırlar.

Analizimize boş zamanı ilave ettiğimiz zaman, bu ayrıntı büyük bir önem kazanacaktır. Bir malın diğer mala tercihi, birinden daha fazla alabilmek için diğerinden daha az almayı gerektirir. Dolayısıyla hane halkları *bütçe*lerini bir maldan diğer bir mala basit bir şekilde yeniden tahsis ederler. Daha fazla boş zaman "Satın Almak" aslında çalışma ve çalışmama faaliyetleri arasında zamanın yeniden tahsis edilmesi anlamına gelmektedir. Örneğin, tüketmeye karar verdiğiniz her bir boş zaman saati için, bir saatlik ücretten vazgeçersiniz. Dolayısıyla *boş zamanın fiyatı* da ücret düzeyi ile açıklanır.

Emek piyasasındaki koşullar, hane halkının karşılaştığı bütçe kısıtlarını ve nihai fırsat kümelerini belirler. İş imkanları ve bu işlerin ücret düzeyleri, hane halkının karşılayabileceği nihai mal ve hizmet bileşenlerini tayin eder. Bu kısıtlar altında hane halkının nihai seçimi, her hane halkının zevk ve tercihlerine bağlıdır. Farklı karakterlerdeki her insan boş zamana az veya çok bir değer biçer - nitekim her insan hayatını sürdürebileceği belli ölçüde bir gıdaya da ihtiyaç duyar.

Ücret Değişiminin Gelir ve İkame Etkileri

emek arz eğrisi Farklı ücret düzeylerinde arz edilen emek miktarını gösteren eğridir. Eğrinin şekli, ücret düzeylerindeki değişimlere hane halklarının nasıl tepki verdiğine bağlıdır.

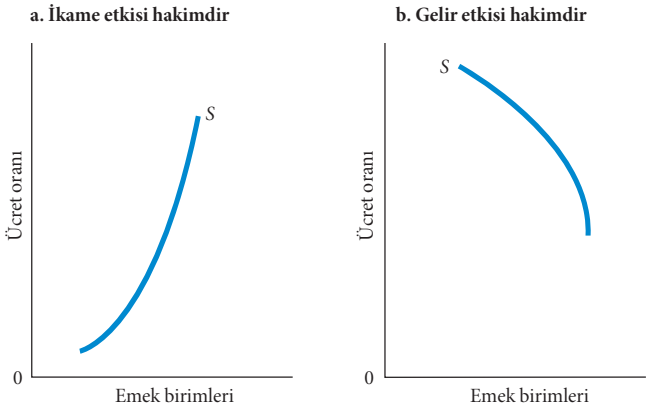
Emek arz eğrisi, farklı ücret düzeylerinde arz edilmiş emek miktarını gösterir. Emek arz eğrisinin konumu, hanehalklarının ücret düzeylerindeki değişmelere nasıl bir tepki verdiğini gösterir.

Burada ücretlerdeki bir artışı dikkate aldığımızda, ücretlerdeki bir artış, başlangıçta hanehalklarının durumunu iyileştirir. Onlar aynı saat çalışırlar ise – yani, eşit miktarda emek arz ederlerse– daha fazla gelir elde edecekler, dolayısıyla daha fazla mal ve hizmet satın alabileceklerdir. Aynı zamanda, daha fazla boş zaman satın alabileceklerdir. Boş zaman normal bir mal ise (gelir arttıkça talebi artan mal) gelirdeki bir artış boş zamana olan talep ne kadar artarsa, emek arzının o kadar düşmesine yol açacaktır. Bu durum, *ücret artışının gelir etkisi* olarak açıklanır.

Ancak, bir ücret artışının aynı zamanda potansiyel ikame etkisi de vardır. Daha yüksek bir ücret düzeyi, boş zamanın daha da pahalandığı anlamına gelir. Eğer ücreti boş zamanın fiyatı olarak düşünürseniz, yüksek ücret karşılığında harcanan boş zamanın her bir saati, vazgeçilen ücrette daha yüksek bir maliyete yol açar. Sonuç olarak, hanehalkının boş zamana diğer malları ikame etmesi beklenir. Bunun anlamı, daha fazla çalışma veya daha az boş zaman talebi ve daha yüksek emek arzıdır.

Ayrıca emek piyasasında, boş zamanın normal bir mal olduğu varsayımı altında, gelir ve ikame etkisinin *ters yönlü* işlediğine dikkat çekmek gerekir. Ücret artışının gelir etkisi, daha fazla boş zaman satın alınmasını ve daha az çalışmayı; ikame etkisi ise daha az boş zaman satın alınmasını ve daha fazla çalışmayı gösterir. Nitekim, ücretler yükselirken hane halkının daha fazla veya daha az emek arz etme iradesi, hem gelir hem de ikame etkisinin oransal büyüklüğüne bağlıdır.

İkame etkisi gelir etkisinden daha yüksek ise, ücret artışı emek arzını arttıracaktır. Bu durumda emek arz eğrisi yukarı yönlü, veya pozitif eğimlidir ve Şekil 6.7 (a) daki konumunu alır. Gelir etkisi ikame etkisinden büyük ise, yüksek bir ücret ilave bir boş zaman tüketimine ve emek arzının azalmasına yol açacaktır. Bu demektir ki, emek arz eğrisi Şekil 6.7 (b) deki konumunda görüldüğü gibi aşağı yönlü, veya negatif eğimlidir.



ŞEKİL 6.7 İki emek arz eğrisi

İkame etkisi, gelir etkisinden büyük olduğu zaman, emek arz eğrisi yukarı yönlüdür (a). Gelir etkisi, ikame etkisinden büyük olduğu zaman, emek arz eğrisi aşağı yönlüdür. Yani, emek arz eğrisi negatif eğimlidir (b).

İngiltere'de on sekizinci yüzyılın sonlarında sanayi devriminin başlangıcından beri, tekstil endüstrisi "fason üretim" olarak bilinen sistemde işlemekteydi. İplik çekme ve dokuma işlemleri hane halkına ilave gelir sağlayan küçük ölçekli işletmecilik altında yapılırdı – *küçük ölçekli hane işletmelerinde*. Bu dönem boyunca, ücret ve hane halkı gelirleri dikkate değer bir şekilde artmaktadır. Çoğu iktisat tarihçisinin iddia ettiği gibi, sağlanan yüksek gelir, hane halklarının daha fazla boş zaman geçirmelerine ve daha az saat çalışmalarına yol açtı. Dolayısıyla, ampirik kanıtlar emek arz eğrisinin geriye dönerek negatif eğimli hale geldiğini desteklemektedir.

Çıktı piyasasında hane halkının tercihlerini anlamamıza yardımcı olan gelir ve ikame etkileri, hane halkının girdi piyasasındaki tercihlerini de anlamamızı kolaylaştırmaktadır. Buradaki durum basit olduğu kadar karmaşıktır; boş zaman faktörü tercih kümesine ilave edildiği zaman, girdi ve çıktı piyasaları kararları arasındaki ayrım daha da bulanık bir hal alır. Çünkü, hanehalkları ne kadar boş zaman tüketeceğine ve her bir maldan ne kadar tüketeceğine eş anlı olarak karar verir.

Tasarruf ve Borçlanma: Gelecekteki Tüketime Karşılık Bugünkü Tüketim

Bu bölüme, hanehalklarının sabit geliri çok sayıdaki mal ve hizmete tahsis etme durumunu inceleyerek başladık. Daha sonra, kısmen de olsa hanehalkları tarafından yapılan tercihlerin gelir seviyesini nasıl etkilediğinden bahsetmiştik. Bilindiği gibi, piyasa kısıtları veri iken, hane halkları çalışıp çalışmamaya ve/veya ne kadar çalışacağına karar vermektedir.

Şu ana kadar, sadece cari dönemden bahsettik - cari gelirin, alternatif kullanımlar arasında tahsisi ve çalışma/boş zamanın bugünkü tercihi ele alındı. (1) Hanehalkları bugünkü geliri, gelecekteki harcamaları finanse etmek için kullanır (*tasarruf yapabilir*) veya (2) hanehalkları bugünkü harcamaları finanse etmek için gelecekteki geliri kullanırlar (*borçlanabilir*).

Hanehalkı tasarruf yapmaya karar verdiği zaman, gelecekteki tüketimi finanse etmek için bugünkü(cari) gelirini kullanmaktadır. Gelecekteki tüketim; bir araba satın almak için tasarruflarınızı kullandığınız zaman, üç yılı; yine bir konut üzerinden peşin kısmını ödemek için hisse senedi sattığınız zaman, 10 yılı veya emekli olduğunuzda emeklilik planınızdan para almaya başladığınız zaman, 45 yılı kapsayabilir. Çoğu insan bugünkü gelirleri veya tasarrufları ile büyük ölçekli satın almaları finanse edemez – örnek olarak bir ev veya bir apartman içinde yer alan daire hakkı. Çoğu zaman borçlanırlar ve konut kredisi (mortgage) imzalarlar. Hane halkının borçlanması aslında mevcut alımını gelecek gelir ile finanse etme isteğidir ve kredileri gelecekteki gelir ile öderler.

UYGULAMADA İKTİSAT

Google: İş mi yoksa boş zaman mı?

İş yeri tanımından hareketle Google'da iş hayatı üzerine son bir makale:

Google 1. Araştır ve eğlen!

CNNMoney.com



Google'da hayat (çalışanlar arasındaki sohbet içinden) döner dolaşır yemek üzerine kurulur! İnsan kaynakları müdürü Stacy Sullivan'a göre bu, 'insan operasyonları' grubunun yanında 1550 numaralı binadaki Plymouth Rock Cafe'de bulanan İrlanda mutfağından taze çilekli yulaf ezmesi! "Gerçekten bazen onu düşlüyorum" der. Şirketin yedi yıllık emektarı mühendis Jen Fitzpatrick daha sofistike bir damak zevki geliştirmiş, Bask orjinli Cafe Pintxo adlı 47 numaralı binadaki bir İspanyol meyhanesini tercih ediyor. Annesi iş yerinin çevresindeki beslenme koşullarından mutluluk duymaktadır: Nitekim Fitzpatrick bir gün annesinin öğle yemeğine geldiğinde şefe de teşekkür ettiğini söyler. Java yazılım dili uzmanı olan Joshua Bloch ender rastlanan bir kafe olan Cafe Seven'da kızarmış bıldırcını sevmektedir, hatta kampüsünde en iyi yemeği olduğunu söyler. Ona göre, muhteşem bir yemektir.

Şüphesiz Amerika'nın çalışılacak en iyi şirketlerinden birinde olmak imtiyazdır, yemek ise sadece bir aperatiftir. Örneğin, Google'da çamaşırlarınızı yıkatabilir, kuru temizlemeciye gidebilir, yağınızı değiştirebilir, sonra arabanızı yıkatabilir, spora gidebilir, şirketiniz tarafından ödenmiş egzersiz derslerine katılabilir, masaj yaptırabilir, Mandarin, Japonca, İspanyolca ve Fransızca öğrenebilir, kişisel odacınıza akşam yemeği rezervasyonu yaptırtabilirsiniz. Saçlarınızı da kestirebilirsiniz. Bir hybrid otomobil mi almak istiyorsunuz? Şirket size doğaya dost bu araç için 5.000 Dolar vermektedir. Google'da çalışması için bir arkadaşınızı mı tavsiye edeceksiniz? Google bundan da hoşlanacaktır ve size 2.000 Dolarlık bir ödül verecektir. Bebeğiniz mi doğdu? Tebrikler! İşvereniniz evde ilk dört haftanızı rahat geçirebilmek için 500 Dolara kadar yemek masrafınızı karşılayacaktır. Yeni arkadaşlar mı edinmek istiyorsunuz? Her hafta düzenlenen ve genellikle bir müzik grubunun çıktığı partiye katılın. İşyerinde sizi ücretsiz genel sağlık kontrolünden geçirecek beş doktor da bulunmaktadır, vb.

Yukarıdaki örneklerden anlaşılacağı gibi, Google çalışma hayatına bir üniversite yaşamının ruhunu getirmek istemektedir. Ancak çalışanlara sunulan bu hizmetlerin bir de ekonomik açıklaması olmalıdır. Çalışma / boş zaman seçiminin incelendiği bu bölümde, ne kadar çalışılması gerektiği kararı alınırken, insanların boş zamanın marjinal faydasının ücrete oranını dikkate aldığı bilinmektedir. İnsanlar boş zamanlarının bir kısmını eğlenceye ayırırken, bazıları da bu zamanı ev işlerini (kuru temizlemeye gitmek, yemek pişirmek, çocuklarla ilgilenmek vb.) yapmak için değerlendirmektedir. Bu hizmetlerin çoğunu işyerinde veren Google, insanların işle ev arasındaki dengeyi sağlamalarına yardımcı olmaktadır. Bütün bu faaliyetler sonunda anlaşılmaktadır ki, Google ücret arttırmaksızın, boş zamanın marjinal faydasını azalmakta ve insanların daha fazla çalışma iradesini güçlendirmektedir. Gerçek olan şu ki, aynı makalenin ilerleyen kısmında bir Google çalışanı şu yorumu yapmaktadır:

> Google'da web uzmanı Dennis Hwang,zamanının çoğunu internet başında geçirenler için bulunabilecekleri daha iyi bir yer olmadığını söyler. Google'ın ana sayfasındaki tüm o renkli logoları da tasarlayan Hwang'tır.

Kaynak: CNNMoney.com, Fortune, *"Google Is No. 1: Search and Enjoy," Ocak 10, 2007. Bu alıntı, izinle yapılmıştır.*

Hanehalkı tasarruf yaptığı zaman, genellikle mal ve hizmetlere karşılık gelen bugünkü parasını gelir getirecek şekilde kullanır. Yatırım hesapları, para piyasası fonları, hisse senedi, şirket tahvilleri vb. gibi çoğu zaman risksiz olan yatırımlar varken paranın atıl kalması anlamsızdır. Böyle bir davranışa karşılık, paranızı yukarıda belirtilen yatırımlardan herhangi birine yatırdığınız zaman aslında borç verirken, borç alan taraf o parayı kullandığı için size bir ücret ödemesi gerekir. Bu ücret genelde faiz formu ile tanımlanır.

Ücret düzeyindeki değişmeler emek piyasasındaki hanehalkının davranışını etkilediği gibi, faiz oranındaki değişmeler de hanehalkının sermaye piyasasındaki davranışını etkilemektedir. Nitekim, faiz oranı ne kadar yükselirse borçlanma daha pahalı hale gelir. Aynı zamanda daha yüksek faiz oranı, daha yüksek getiri sağlayacak tasarruf anlamına gelir.

Bu yaklaşımdan hareketle, faiz oranının tasarruf davranışı üzerindeki etkisi açıklanabilir. Emek arzı üzerindeki ücret değişmelerinin etkisi gibi, tasarruflar üzerindeki faiz oranındaki değişmelerin etkisi, gelir ve ikame etkisi açısından iyi bir şekilde anlaşılabilir. Örneğin, emeklilik için yıllardır para biriktirdiğinizi varsayalım. Faiz oranındaki artış, tasarruflarınızı arttıracak ya da azaltacak mıdır? Burada cevap açık değildir. Nitekim, başlangıçta, tasarruf edilen her bir dolar daha yüksek bir getiri sağlayacak; bugünkü harcamanın "fiyatı", gelecekte vazgeçilen harcama cinsinden daha yüksek olacaktır. Yani, bugün harcadığım (tasarruf yerine) her bir dolar, gelecekteki tüketimim cinsinden daha yüksek bir maliyet içermektedir. Çünkü benim tasarrufum şimdi daha yüksek bir getiri sağlayacaktır. Bu kazanıma bağlı olarak, (piyasa mekanizmasında) ikame etkisi olarak bilinen bir etkiyle daha fazla tasarrufa yönelmem gerecektir.

Bununla birlikte, yüksek faiz oranları bu söylenenlerden daha fazla şey içermektedir. Örneğin, yüksek faiz oranları, gelecekte amaçlanan özel bir tasarruf miktarına ulaşmak için bugün daha az tasarruf yapmamız gerektiğini ifade edecektir. Emeklilik veya gelecekteki tüketimim için önceden yapıldığı kadar tasarruf yapmaya gerek duyulmayacaktır. Yüzde 5 bileşik faiz ile tasarruf hesabına yatırılan yüz dolar 14 yılda iki katına çıkacaktır. Faiz oranı yüzde 10 olursa, sadece 7 yılda 200 dolarım olacaktır. Sonuç olarak, piyasa mekanizmasında gelir etkisi olarak bilinen bir etkiyle daha az tasarruf etmeye yönelebilirim. Yüksek faiz oranları, tasarruf yapanların durumunu iyileştirdikçe yüksek faiz oranları daha az tasarruf yapmaya yol açabilir. Faiz oranlarındaki değişimin tasarruf üzerindeki nihai etkisi, gelir ve ikame etkilerinin oransal büyüklüğüne bağlıdır. Uygulamalı kanıtların çoğu, faiz oranı yükseldikçe tasarrufun artma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, ikame etkisi gelir etkisinden daha büyüktür.

Tasarruf ve yatırım kararları; finansal sermaye piyasasını çağrıştırır. Finansal sermaye piyasaları, sermaye arz edenlerin (tasarruf yapan hanehalkları) ve sermaye talep edenlerin (yatırım yapmak isteyen firmalar) etkileşim içinde olduğu piyasalardır. Şimdi de, hanehalkı tasarrufunu, bir ekonominin sermaye arzı olarak düşünelim. Bir firmanın sermaye kazanımını finanse etmesi için borçlanması, sanki hanehalkının da faiz olarak adlandırdığımız ücret karşılığında sermaye arz etmesi anlamına gelmektedir. Bu konu, Bölüm 11'de detaylı olarak ele alınacaktır.[6]

finansal sermaye piyasası Sermaye arz edenler (tasarruf eden hanehalkı) ile sermaye talep edenlerin (yatırım yapmak isteyen firma) etkileşim içinde olduğu kurumların karmaşık kümesidir.

Bir Değerlendirme: Çıktı ve Girdi Piyasalarında Hanehalkları

Hanehalklarının hem girdi hem de çıktı piyasalarında davranışlarını ve sınırlandırılmış seçimlerine yönelik insan doğasını incelerken; gelirin sabit ve veri kabul edildiği basitleştirici varsayımı kullanarak hanehalkı talep eğrisini derinlemesine gözden geçirdik. Gelir, servet, ve fiyatlar; hanehalklarının mal (çıktı) piyasalarında seçim yaparken karşılaştıkları sınırlar veya *kısıtları* tanımlamaktadır. Hanehalkları söz konusu sınırlar içerisinde seçim yaparlar ve kişisel zevk ve tercihleri temelinde hareket ederler.

Fayda kavramı, seçim sürecinin de açıklanmasını kolaylaştırır. *Azalan marjinal fayda* prensibi, insanların gelirlerini neden çok sayıdaki farklı mal ve hizmete dağıtıyor gibi gözüktüklerini ve talep eğrisinin neden negatif eğime sahip olduğunu kısmen açıklamaktadır.

[6] Bu bölümde bir ülkenin dünyanın geri kalanından izole edildiği varsayımından hareket edilmiştir. Bununla birlikte, çok sık karşılaşılan durum şudur: Sermaye yatırımları ya borçlanılan fonlarla finanse edilir ya da yabancı vatandaş veya hükümetlerden borçlanılarak sağlanılır. Örneğin, son yıllarda, yabancı tasarrufların büyük bir kısmı ABD'ye hisse senedi, tahvil ve diğer finansal araçların satın alınması yoluyla girmiştir. Bu tasarruflar kısmen de olsa sermaye yatırımlarını finanse etmektedir. Aynı zamanda, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu'na katkı sağlayan ABD ve diğer ülkeler, gelişmekte olan ülkelerin sermaye üretimine yardımcı olacak şekilde milyarlarca karşılıksız yardım ve borç sağlamaktadırlar. Bu kurumlar hakkında daha fazla bilgi için Bölüm 21' e bakınız.

Fiyat ve talep edilen miktar arasındaki ters ilişkinin arkasındaki diğer önemli açıklama, *gelir etkileri* ve *ikame etkileri* ile anlaşılmaktadır.

Girdi piyasalarına döndüğümüzde, gelirin veri ve sabit olduğu varsayımı gevşetilmektedir. Emek(işgücü) piyasalarında, hanehalkları boş zamanın değeri ile maaş gelirleriyle satın alabilecekleri malların ve hizmetlerin değerini ağırlıklandırmada birçok güçlük çekmektedirler. Yine, yukarıda piyasanın empoze ettiği sınırlar içerisinde mal ve boş zaman faaliyetine yönelik hane halkı tercihlerini gördük. Ayrıca, hane halkları belli bir zamanı aşan süreçte gelir ve tüketim tahsis problemi ile karşı karşıyadırlar. Hane halkları ya tasarruflarını ve faiz kazanımlarını kullanarak, bugünün geliri ile gelecekteki harcamaları finanse ederler ya da borçlanarak bugün yarınki gelirlerini harcarlar.

Özetle, burada girdi arzını ve çıktı talebini belirleyen faktörleri kabaca ele aldık (Sayfa 107'de yer alan Şekil II.1'de bunları gözden geçirebilirsiniz.). Takip eden üç bölümde firma davranışına dönerek, çıktı arzını ve girdi talebini etkileyen faktörleri detaylı olarak inceliyoruz.

ÖZET

MAL PİYASALARINDA TÜKETİCİ TERCİHİ *s. 111*

1. Her hanehalkı şu üç temel karar alma süreci ile karşı karşıyadır: (1) Her bir üründen veya çıktıdan ne kadar talep edilecek; (2) ne kadar emek arz edilecek; (3) bugün ne kadar harcanacak ve gelecek için ne kadar tasarruf edilecektir.
2. Gelir, servet ve fiyatlar, hane halkının *bütçe kısıtını* tanımlar. Bütçe kısıtı, uygun olan mal ve hizmet bileşenlerini uygun olmayanlardan ayırır. Hanehalkı bütçe kısıtı şeklinin altında ve solunda yer alan tüm noktalar seçim kümesini veya fırsat kümesini oluşturur.
3. Hane halkının seçim problemini, çok sayıdaki mal ve hizmetlere gelir tahsisi olarak düşünülmesi en iyi yollardan biridir. Bir malın fiyatındaki değişim, tüm dağılımı değiştirebilir. Bazı malların talebi yükselirken, diğer mallar için talep düşebilir.
4. Hane halkı sınırlı bir gelirle karşı karşıya kaldığı sürece, herhangi bir tek mal veya hizmetin reel maliyeti aynı miktardaki para ile satın alınabilecek tercih edilen diğer malların ve hizmetlerin değeridir.
5. Hane halkı kararları; nihayetinde fiyat, gelir ve servet sınırları içerisinde tercihlere dayanmaktadır. (Bu tercihler; zevkler, hoşa giden ve gitmeyen şeylere bağlıdır.)

SEÇİM YAPMA İLKESİ: FAYDA *s. 116*

6. Bir malın diğerine tercih edilebilir olup olmadığı, alternatiflerine kıyasla ne kadar fayda ya da tatmin sağladığına bağlıdır.
7. Azalan marjinal fayda yasası, veri bir dönemde herhangi bir maldan daha fazla tüketilmesi, o malın her ilave (veya marjinal) biriminden sağladığımız daha az doyum (tatmin), veya faydayı açıklamaktadır.
8. Hanehalkları, gelirlerini faydalarını maksimize edecek şekilde mal ve hizmetler arasında tahsis ederler. Bu, her bir doların marjinal faydasını en yüksek kılan faaliyetlerin seçimi anlamına gelmektedir. İki mallı bir dünyada, hanehalkları X için harcanan dolar başına marjinal fayda ile Y için harcanan dolar başına marjinal faydayı eşitleyecek şekilde seçim yaparlar. Bu, fayda - maksimizasyonu prensibi olarak bilinir.

GELİR VE İKAME ETKİLERİ *s. 120*

9. Talep eğrilerinin negatif eğime sahip olması durumu iki şekilde açıklanabilir: (1) Tüm mallar için marjinal fayda azalır. (2) Normal malların çoğu için, fiyat düşüşünün yol açtığı hem gelir hem de ikame etkileri malın daha fazla tüketilmesine neden olur.

GİRDİ PİYASALARINDA HANEHALKI TERCİHİ *s. 122*

10. Emek piyasasında, piyasada satın alınabilecek veya evde üretilebilecek mal ve hizmetlerin değeri ile boş zamanın yerine geçebilecek şeyin değeri arasında mübadele vardır. Ücretli çalışmanın fırsat maliyeti, boş zaman ve ücretsiz çalışmadır. Ücret düzeyi, bir fiyat ya da fırsat maliyeti ise; bu, ücretsiz çalışma veya boş zamandan sağlanan yarar olarak açıklanır.
11. Ücret düzeyindeki değişmenin gelir ve ikame etkileri ters yönlü bir mekanizma ile işler: Yüksek ücretler şu anlama gelmektedir: (1) boş zaman daha pahalıdır. (muhtemel tepki: insanlar daha fazla çalışır—ikame etkisi) ve (2) veri bir saatte daha yüksek gelir kazanılır, böylece boş zamana da belli bir zaman harcanır. (muhtemel tepki: insanlar daha az çalışır—gelir etkisi).
12. Şimdiki gelirini mallar ve hizmetler arasında nasıl tahsis edeceğine karar vermesine ek olarak bir hane halkı tasarruf yapmaya ve borçlanmaya da karar verebilir. Bir hane halkı şimdiki gelirinin bir kısmını tasarruf yapmaya karar verdiği zaman, bu şimdiki gelirinin gelecek harcamalarını finanse etmesidir. Bir hane halkı borçlandığı zaman ise, gelecekteki geliri ile şimdiki satın almalarını finanse etmektedir.
13. Faiz oranındaki bir artış; ikame etkisi gelir etkisine baskın ise tasarruf üzerinde pozitif etkiye, gelir etkisi ikame etkisine baskın ise tasarruf üzerinde negatif etkiye sahiptir. Uygulamalı kanıtların çoğu, ikame etkisinin daha baskın olduğunu göstermektedir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

bütçe kısıtı, *s. 112*
tercih kümesi veya fırsat kümesi, *s. 113*
elmas/su paradoksu, *s. 119*
finansal sermaye piyasası, *s. 127*
türdeş (homojen) mallar, *s. 109*
emek arz eğrisi, *s. 124*
azalan marjinal fayda yasası, *s. 116*
marjinal fayda (MU), *s. 116*
tam rekabet, *s. 109*
tam bilgi, *s. 109*
reel gelir, *s. 114*
toplam fayda, *s. 116*
fayda, *s. 116*
fayda - maksimizasyon kuralı, *s. 119*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdaki her bir olay için, nasıl bir tepki verebileceğinizi düşününüz. Buna göre, hangi malları daha az ya da daha çok tüketebilirsiniz? Daha fazla mı veya daha az mı çalışmak istersiniz? Tasarruflarınızı arttırmak mı veya azaltmak mı istersiniz? Cevaplarınız bu bölümdeki hane halkı davranışı tartışmaları ile tutarlı mıdır?

- **a.** 3 saatlik otobüs mesafesinde, diğer bir şehirde yaşayan çok yakın bir arkadaşınız var. Gidiş dönüş bilet ücreti 20 dolardan 45 dolara yükselmektedir.
- **b.** Kolejinizdeki ücret yüzde 25 azalmaktadır.
- **c.** Gelecek 5 yıl içinde size her ay 300 dolar ödenen bir ödüle hak kazandınız.
- **d.** Faiz oranları kaygı verici bir şekilde artmakta ve artık tasarruf hesabına yıllık olarak %10 faiz gelmektedir.
- **e.** Gıda fiyatları iki katına çıkmaktadır. (Bir yemek planınız varsa, yiyecek içecek masraflarınız da iki katına çıktığını varsayalım.)
- **f.** Saat ücreti 20 dolardan yarı zamanlı iş imkanı sunan yakın civarda yeni bir işletme kurulmuştur.

2. Aşağıdaki tablo Kurabiye Canavarı (Cookie Monster - CM) için hipotetik toplam faydayı vermektedir:

KURABİYE SAYISI	TOPLAM FAYDA
0	0
1	100
2	200
3	275
4	325
5	350
6	360
7	360

CM'nin marjinal fayda tablosunu hesaplayınız. Toplam ve marjinal fayda grafiğini çiziniz. Eğer kurabiyelerin CM'ye maliyeti 5 cent ve CM'nin gelir düzeyi iyi ise, en çok kaç tane kurabiye yemek ister?

3. Kamika, Chicago'da yaşıyor fakat Tucson, Arizona'ya okula gidiyor. Son iki yıl içinde, yılda dört kez evini ziyaret etmiştir. 2008 yılı içinde, Chicago'dan Tucson'a gidiş dönüş bileti 350 $'dan 600 $'a yükselmiştir. Sonuç olarak, o yıl Kamika yeni bir kıyafet almamaya ve pahalı bir rock konseri için arkadaşlarıyla Phoenix'e gitmemeye karar vermiştir.

- **a.** Kamika'nın giyim ve konser biletleri taleplerinin uçak bileti artışlarından nasıl etkilendiğini açıklayınız.
- **b.** Bu örneği kullanarak, hem gelir hem ikame etkisi ile Kamika'nın ev ziyareti sayısını neden azaltması beklendiğini açıklayınız.

4. Aşağıdaki bütçe kısıtını tasarlayınız.

	P_X	P_Y	GELİR
a.	$20	$50	$1.000
b.	40	50	1.000
c.	20	100	1.000
d.	20	50	2.000
e.	0.25	0.25	7.00
f.	0.25	0.50	7.00
g.	0.50	0.25	7.00

5. 1 Ocak'ta, Profesör Smith kilo verme ve para biriktirme azmi içindedir. Her ay öğle yemekleri için 100$'lık bir bütçe ayırmaktadır. Öğle yemeği için sadece iki seçeneğe sahiptir: biri, öğle yemeği fiyatı 5$ olan fakülte yemekhanesi ve diğeri ise, öğle yemeği fiyatı 10$ olan Alice'in yeridir. Öğle yemeği yemediği her gün 5 mil koşmaktadır.

- **a.** Profesör Smith'in her ay ya Alice'in yerine ya da yemekhaneye giderek 100 $ harcadığını varsayalım. Profesör Smith'in bütçe kısıtını tasarlayınız ve eksenler üzerinde fiili yemek sayısını gösteriniz.
- **b.** Geçen ay Profesör Smith 10 kez yemekhanede ve 5 kez Alice'in yerinde yemek yemeği seçmiştir. Bu seçimi bütçe kısıtları içerisinde uygun mudur? Cevabınızı açıklayınız.
- **c.** Geçen ay, Alice'in yeri bütün ay boyunca yarı fiyatlı öğlen yemeği vermektedir. Böylece, bütün öğle yemekleri 5 $'a düşmüştür. Profesör Smith'in bütçe kısıtındaki etkiyi gösteriniz.

6. 2007 yılı boyunca ABD Kongresi, Başkan Bush'un önerdiği birçok geçici vergi indirimi teklifinin elde tutulmasının uygunluğunu tartışmıştır. Vergi oranları indirildiğinde, vergi ödeyen işçilerin net maaşları artmış olacaktı. Buradaki temel amaç, işi özendirmek ve işgücü arzını arttırmaktı. Ancak ve ancak, gelir etkisi ikame etkisi daha güçlü ise Başkanın beklentisi karşılık bulacaktı. Buna katılıp katılmadığınızı açıklayınız.

7. Mei'in ay başına 100$'ını Çin lokantasında akşam yemeği ve Zanzibar (yerel gece klübü) geceleri arasında paylaştırdığını varsayalım. Zanzibar'a gitmenin maliyeti 20$ ve Çin lokantasında yemek yemenin maliyeti 10$'dır.

- **a.** DMei'In bütçe kısıdını çiziniz ve Zanzibar'da iki akşama ve altı yemeğini ödeyebileceğini gösteriniz.
- **b.** Mei'e belli bir para geldiğini ve her ay 200 $ harcayabildiğini varsayalım. Yeni bütçe kısıdını çiziniz.
- **c.** Gelirdeki artışın bir sonucu olarak, Mei Zanzibar'da sekiz akşam geçirmeye ve Çin lokantasında 4 kez yemek yemeye karar verir. Çin yemeği ne tür bir maldır? Zanzibar'da bir gece ne tür bir maldır?
- **d.** Zanzibar'a gidişteki artışın ne kadarı gelir etkisi, ve ne kadarı ikame etkisidir? Cevabınızı açıklayınız.

8. Aşağıdaki ifadelerin her birini kabul edip etmediğinize karar verin ve nedeninizi açıklayınız:

- **a.** Veri bir hane halkı için ücret değişiminin gelir etkisi Ikame etkisine baskın ve hanehalkı ücret değişimine karşılık daha fazla saat çalışıyorsa, ücretlerin artması gerekmektedir.
- **b.** Mal piyasasında bir fiyat düşüşü olduğu zaman, Ikame etkisi daha fazla tüketime yol açar, fakat normal mallar için gelir etkisi daha az tüketime yol açar.

9. X malının fiyatının 5$ ve Y malının fiyatının 10$ olduğunu varsayalım ve hipotetik bir hanhalkı X ve Y mallarına her ay 500$ harcama gücüne sahip olsun.

- **a.** Hanehalkının bütçe kısıtını çiziniz.
- **b.** Hanehalkının gelirini X ve Y malları arasında eşit bir şekilde dağıttığını varsayınız. Hanehalkının bütçe kısıtı üzerinde nerede duracağı yeri gösteriniz.

c. Şimdi de hanehalkının gelirinin iki katına çıkarak 1,000 $ olduğunu varsayın. Hane halkının karşı karşıya kaldığı yeni bütçe kısıtını çiziniz.

d. Bu değişimden sonra hanehalkının Y malına 200 $ ve X malına 800 $ harcadığını varsayınız. Bu durum, X malının normal ya da düşük mal olduğu anlamına gelir mi? Ayrıca Y malı için ne söylenebilir?

*10. Aşağıdaki problem için, Joe'nun her ay kitap ve sinemaya harcayacak 80 dolarının bulunduğunu ve her iki malın bir bütün olarak (yani küsurlü değil) olarak satın alınması gerektiğini düşünün. Sinemanın birim maliyeti 8 dolar, kitabın birim maliyeti ise 20 dolardır. Joe'nun sinema ve kitap tercihleri aşağıdaki şekilde verilmiştir:

SİNEMA				KİTAP			
MİKTAR (AY BAŞINA)	TU	MU	MU/$	MİKTAR (AY BAŞINA)	TU	MU	MU/$
1	50	__	__	1	22	__	__
2	80	__	__	2	42	__	__
3	100	__	__	3	52	__	__
4	110	__	__	4	57	__	__
5	116	__	__	5	60	__	__
6	121	__	__	6	62	__	__
7	123	__	__	7	63	__	__

a. Hem sinema hem de kitaplar için, şekildeki marjinal fayda ve dolar başına marjinal fayda boşluklarını doldurunuz.

b. Bu tercihler, azalan marjinal fayda yasası ile tutarlı mıdır? Kısaca açıklayınız.

c. 80 dolarlık bir bütçe veri iken, Joe'nun tatmin düzeyini maksimize edecek kitap ve sinema miktarlarını hesaplayınız.

d. Bütçe kısıtını (yatay eksende kitaplar yer alsın) çiziniz ve optimal kitap ve sinema bileşenini *A* noktası olarak belirtiniz.

e. Şimdi kitap fiyatları 10 dolara düşmüş olsun. Buna göre, tablodaki hangi sütunların yeniden hesaplanması gerekmektedir? Gerekli hesaplamaları yapınız.

f. Fiyat değişikliğinden sonra, Joe ne kadar sinema bileti ve kitap satın alacaktır?

g. Yeni bütçe kısıdını çiziniz ve yeni optimal kitap ve sinema bileşenini *B* noktası olarak tanımlayınız.

h. Yukarıdaki hesaplamalarınız doğruysa, kitap fiyatındaki bir düşüşün Joe'nun hem daha çok sinema bileti, hem de daha çok kitap satın almasına neden olduğunu gördünüz. Bu durum nasıl açıklanabilir?

11. **[*s. 123, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** John'un New York merkezli şirketi onu Paris bürosunda çalışmaya göndermektedir. Paris ile New York arasındaki hayat standartlarının farklı olduğunu gören şirket, John Paris'te, New York'taki gibi geçinebilsin (mutlu olsun) diye John'un maaşını düzenleme kararı almaktadır. John şirketine, New York'ta bir ayda aldıklarının bir listesini vermeyi önermektedir. Şirket John'un maaşını belirleyebilmek için listedeki malların Paris'te ne kadarlık bir maliyet tuttuğunu hesaplamaktadır. Bunun iyi bir fikir olup olmadığını açıklayınız.

12. **[*s. 126, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Google potansiyel işçilere sağladığı hizmetin artırırken, karşılaştığı emek arz eğrisinin nasıl olacağını grafiklerle gösteriniz.

EKLER

KAYITSIZLIK (FARKSIZLIK) EĞRİLERİ

Bu bölümün başında iki mal arasında seçim yapan bir tüketici için bu malların fiyatları ve tüketicinin gelirinin nasıl kısıtlamalar getirdiğini gördük. Bu ekte, örneğe geri dönülmekte ve seçim süreci daha detaylı analiz edilmektedir (buna geçmeden önce, "Bütçe Kısıtının Daha Detaylı İncelenmesi" başlığı altındaki metni tekrar gözden geçiriniz).

VARSAYIMLAR

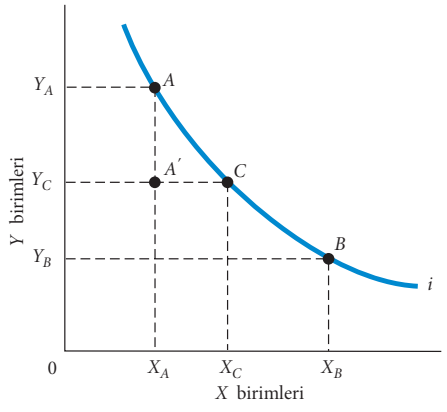
Aşağıdaki analizi dört varsayım üzerine dayandırıyoruz:

1. Bu analizin sadece pozitif marjinal fayda sağlayan mallar ile sınırlandırıldığını varsayalım. Diğer bir deyişle, mal ne kadar çoksa o kadar iyidir. Bu varsayımı doğrulamanın bir yolu, bir şey daha fazla tüketildiği zaman durumunuzun kötüleşmemesi gerekir. Eğer durumunuz kötüleşiyorsa, hiçbir maliyet ödemeden bu malı elden çıkarabilirsiniz. Bu, maliyetsiz elden çıkarma varsayımıdır.
2. Marjinal ikame oranı MU_X/MU_Y olarak tanımlanmaktadır ya da bir hanehalkının *X* malını *Y* malına ikame etmeye razı olma oranıdır. Örneğin, MU_X/MU_Y 4'e eşit ise *X*'ten ilave 1 birim alabilmek için *Y*'nin 4 biriminden vazgeçmem gerekecektir.

   Şimdi de, azalan marjinal ikame oranını dikkate alalım. Yani, *X*'ten daha fazla ve *Y*'den daha az tüketildikçe, MU_X/MU_Y azalmaktadır. Daha fazla *X* malından ve daha az *Y* malından tüketmeniz, *X, Y*'nin birimleri cinsinden değer kaybetmekte ya da *Y, X*'in birimleri cinsinden değer kazanmaktadır. Bu genelde azalan marjinal faydaya eş bir kavramdır.
3. Burada, tüketicilerin mevcut mal ve hizmetlerden seçme imkanlarının olduğunu varsayalım. *A* ve *B* olmak üzere iki farklı mal ve hizmet bileşeni karşısında kalan tüketici üç şekilde davranabilir: (1) *A*'yı *B*'ye tercih eder, (2) *B*'yi *A*'ya tercih eder ya da (3) *A* ve *B* arasında kayıtsız kalır – yani, *A* ve *B*'den eşit düzeyde fayda sağlar.
4. Tüketici tercihlerinin basit rasyonellik varsayımı ile tutarlı olduğunu kabul edelim. Eğer tüketici *A*'yı *B*'ye tercih ederse ve *B*'yi diğer bir alternatife (*C*) tercih ederse, bu ikisi arasında bir seçim yapmak zorunda kaldığında *A*'yı *C*'ye tercih etmelidir.

KAYITSIZLIK EĞRİLERİNİN ELDE EDİLMESİ

Eğer bu dört varsayımı kabul edersek bir tüketici tercihleri 'haritası' oluşturabiliriz. Bu tercihler haritası farksızlık eğrilerinden oluşmaktadır. Bir **kayıtsızlık eğrisi,** aynı toplam faydayı sağlayan *X* ve *Y* mallarının bileşenini temsil eden noktalar kümesidir.



▲ ŞEKİL 6A.1 Kayıtsızlık Eğrisi

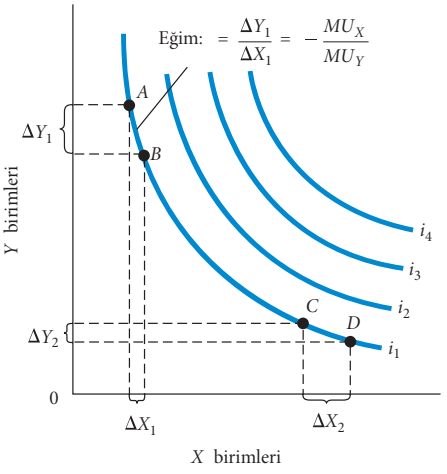
Bir kayıtsızlık eğrisi, aynı toplam faydayı sağlayan X ve Y malları arasındaki belli bileşenlerinin her birini temsil eden noktalar kümesidir. Buradaki tüketici A ve B, B ve C, ve A ve C mal sepetleri arasında kayıtsız kalmaktadır.

Şekil 6A.1 hipotetik bir tüketici için kayıtsızlık eğrisinin çıkarılması hakkında izlenilen yolu göstermektedir. Şemadaki her nokta *X* ve *Y*'nin belli bir miktarını göstermektedir. Örneğin, şemadaki A noktası *X*'in X_A ve *Y*'nin Y_A birimleridir. Şimdi, hipotetik tüketicimiz üzerinden, bir miktar *Y* aldığımızı ve ilgiliyi *A*' noktasına çektiğimizi düşünelim. *A*' noktasında tüketici *X*'ten aynı miktar–yani X_A birimine- ama *Y*'den daha az miktara sahiptir ve şimdi sadece elinde *Y*'den Y_C birimi vardır. 'Ne kadar fazlaysa o kadar iyidir' ilkesinden dolayı, tüketicimiz A noktasından *A*' noktasına geldiğinde, kesinlikle durumu kötüleşmektedir.

Tüketicinin *Y*'deki kaybını telafi etmek için *X*'ten daha fazla verilmesi gerekecektir. Tüketiciye çok az X miktarda verilirse, durumu hala *A*'dan daha kötüdür. Ancak tüketicimize *X*'ten oldukça fazla vermeliyiz ki tüketicimizin durumu iyileşmiş olsun. Burada, *Y*'nin kaybını telafi edecek belli bir miktarda *X* olmalıdır. Tüketiciye bu miktar verildiğinde, A ile aynı faydayı sağlayan yeni bir mal sepeti, Y_C ve X_C, ile karşılaşacağız. Bu mal sepeti Şekil 6A.1'deki *C* noktasına karşılık gelmektedir. Yine *A* ve *C* bileşenleri arasındaki bir seçim ile karşı karşıya kalırsak, tüketici her bir noktayı birbirine tercih etmeyecek şekilde kayıtsız kalacaktır. Diğer bir ifadeyle, tüketici *A* ve *C*'ye *farksızdır*. Tüketici *C* ve *B* (*X* ve *Y*'nin X_B ve Y_B birimlerini temsil eden) mal sepetleri arasındaki bir tercih ile karşı karşıya geldiğinde de aynı şekilde kayıtsız kalacaktır. Şekil 6A.1'de *I* olarak tanımlanan eğri üzerindeki noktalar, tüketicimize aynı fayda düzeyini sağlayan tüm *X* ve *Y* bileşenlerinin temsilidir. Bu nedenle bu eğri farksızlık eğrisi olarak tanımlanır.

Her tüketici kayıtsızlık eğrileri paftasına sahiptir. Tekrar Şekil 6A.1' e dönelim. Yine *A* noktasından başlayarak, tüketiciye çok az miktarda ilave *X* ve *Y* verdiğimizi düşünelim. Ne kadar fazla o kadar iyi ilkesinden dolayı, yeni mal sepetinin daha yüksek bir toplam fayda sağlayacağı ve tüketicinin durumunun daha da iyileşeceği bilinmektedir. Bu mantık çerçevesinde ilk kayıtsızlık eğrisini oluşturduğumuz gibi, ikincisini de oluşturabiliriz. Burada ilk eğrinin sağına düşen ve daha yüksek bir fayda sağlayan yeni bir farksızlık eğrisi elde edilmektedir. Nitekim, fayda düzeyi, bir farksızlık eğrisi üzerindeki bütün noktalarda sabittir ve yeni eğri boyunca her bir nokta, ilk eğri üzerindeki noktalardan sağlanan faydadan daha yüksek bir toplam faydayı temsil etmektedir.

Şekil 6A.2 dört kayıtsızlık eğrisinden oluşan bir kümeyi



▲ ŞEKİL 6A.2 Tercih paftası (haritası): Kayıtsızlık Eğrileri Kümesi

Her tüketicinin tercih paftası olarak adlandırılan kendine özgü bir farksızlık eğrileri kümesi vardır. Farksızlık eğrisi ne kadar yükselirse toplam faydanın o kadar yükseldiğini gösterir.

göstermektedir. i_4 olarak adlandırılan eğri, dört eğrinin içinde en fazla toplam fayda sağlayan *X* ve *Y* bileşenini temsil etmektedir. Yine, şemada gösterilenler arasında başka birçok farksızlık eğrisi mevcuttur. Gerçekte farksızlık eğrilerinin sayısı sonsuzdur. Şemada sağ yukarıya hareket ettiğimizde fayda artmaktadır.

Dolayısıyla bu farksızlık eğrilerinin biçimleri tüketicinin tercihlerine bağlıdır. Farksızlık eğrilerinden oluşan bu küme **tercih paftası (haritası)** olarak adlandırılır. Her bir tüketici kendine özgü bir tercih paftasına sahiptir.

KAYITSIZLIK EĞRİLERİNİN ÖZELLİKLERİ

Şekil 6A.2'de gösterilen kayıtsızlık eğrileri eksenler üzerinden sıfır noktasına ya da orjine doğru çizilmektedir. Diğer bir deyişle, kayıtsızlık eğrilerinin eğimlerinin mutlak değeri sağa doğru hareket ettikçe azalmakatadır veya eğriler asimtotik hal almaktadır (düzleşmektedir). Bu nedenle, eğriler orijine dışbükeydir. Bu eğim doğrudan azalan marjinal ikame oranı varsayımından gelmektedir ve azalan marjinal fayda prensibi hatırlanırsa daha da bir anlam kazanacaktır.

Dışbükey (konveks) şekli anlamak için, *A* ve *B* arasındaki i_1 eğri parçasıyla *C* ve *D* arasındaki aynı eğim parçasını karşılaştırın. *A*'dan *B*'ye hareket eden bir tüketici *X*'ten küçük bir miktar alabilmek için *Y*'den daha büyük bir miktar vazgeçmeye razı olmaktadır. (Toplam faydanın bir farksızlık eğrisi boyunca tutarlı olduğunu ve bu nedenle tüketicinin *A* ve *B* arasında kayıtsız kaldığını unutmamak gerekir). Ancak C'den ve *D*'ye hareket eden tüketici daha fazla *X* alabilmek için *Y*'den çok daha az miktar vazgeçmeye razı olacaktır.

Bu değişen mübadele azalan marjinal fayda prensibini göz önüne aldığınızda anlam kazanmaktadır. A ve B arasında Y'den büyük miktarda tüketildiği ve Y'nin bir biriminden elde edilen marjinal faydanın daha küçük olduğu görülmektedir. Aynı zamanda, X'ten sadece küçük bir miktar tüketilse de, X'in bir biriminin tüketilmesinden elde edilecek marjinal fayda daha yüksek olacaktır.

Örneğin, X pizzayı ve Y de sodayı temsil etsin. A ve B yakınında, susamış ve aç bir futbol oyuncusu 10 soda ve sadece bir dilim pizzaya sahip olsun. Oyuncu tek bir pizza dilimini

daha çok soda ile mübadele edecektir. Ancak C ve D civarında ise oyuncu 20 dilim pizza ve tek bir sodaya sahiptir. Bu durumda ise, ilave bir soda alabilmek için daha çok pizza ile mübadele etmek zorunda kalacaktır.

Bu mübadele, bir kayıtsızlık eğrisinin eğiminin açıklanmasını ve değişiminin biçimsel olarak nasıl gerçekleştiğini anlamamızı kolaylaştırmaktadır. Şimdi A ve B arasındaki yayı (eğri kısmı) dikkate alalım. A'dan B'ye giderken toplam fayda değişmemektedir. Bunun anlamı, Y'den daha az tüketmenin sonucunda ortaya çıkan fayda kaybının X'ten daha fazla tüketerek kazanılan fayda ile eşleştirilmesidir. Burada, Y'nin tüketimindeki değişme (ΔY) ile Y'nin marjinal faydasını (MU_Y) çarparak fayda düzeyindeki kaybı hesaplayabiliriz. Benzer bir şekilde, X'teki ilave bir birimlik değimle miktarı (ΔX) ile X'in marjinal faydasını (MU_X) çarparak daha fazla X tüketilmesinden sağlanan faydayı bulabiliriz. Dolayısıyla, tüketici A ve B noktaları karşısında farksız davranmıştır ve toplam fayda her iki noktada da aynıdır. Bu yüzden, bu iki nokta aynı büyüklükte olmalıdır- yani, daha fazla X tüketiminden elde edilen fayda daha az Y tüketiminden kaynaklanan kayba eşit olmalıdır. ΔY negatif bir sayı olduğundan (Y'nin tüketimi A'dan B'ye düştüğü için), aşağıdaki formül şu şekilde yazılır:

$$MU_X \cdot \Delta X = -(MU_Y \cdot \Delta Y)$$

Şimdi her iki tarafı da MU_Y ve ΔX ile böldüğümüz zaman, şunu elde ederiz

$$\frac{\Delta Y}{\Delta X} = -\left(\frac{MU_X}{MU_Y}\right)$$

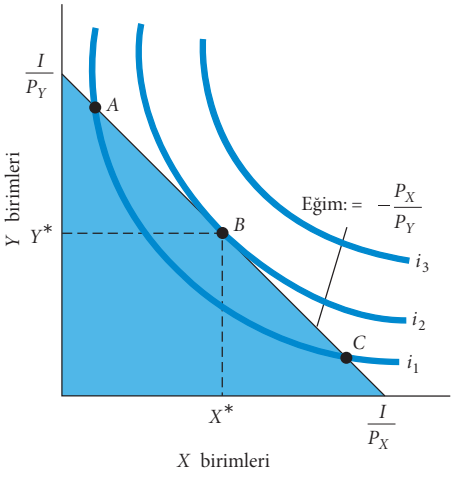
Burada, herhangi bir doğrunun eğiminin *Y*'deki değişimin – yani ΔY – *X*'teki değişmeye – yani ΔX – bölünerek hesaplandığını hatırlarsak, bir farksızlık eğrisinin eğimi X'in marjinal faydasının Y'nin marjinal faydasına oranı olduğu görülmektedir ve eğim negatiftir.

Şimdi yukarıdaki örneğe dönelim. *A:B* alanından *C:D* alanına giderken, futbol oyuncusu daha az soda ve daha çok pizza tüketmektedir. Buna göre, pizzanın marjinal faydası (MU_X) düşmekte ve sodanınki ise (MU_Y) artmaktadır. Bu, MU_X/MU_Y (marjinal ikame oranı)'nin düştüğü ve farksızlık eğrisinin eğim değerinin azaldığı anlamına gelmektedir. Yani, eğri düzleşmektedir.

TÜKETİCİ TERCİHİ

Hatırladığınız üzere talep; gelire, malların ve hizmetlerin fiyatlarına ve tercih veya zevklere bağlıdır. Şimdi de, farksızlık eğrilerindeki tercihlerin *X* ve *Y*'den ne kadar seçileceğine karar vermek için bütçe kısıtlarıyla nasıl etkileşime girdiğine bakmamız yararlı olacaktır.

Şekil 6A.3'te farksızlık eğrisi kümesi tüketicilerin bütçe kısıtı ile birlikte dikkate alınmaktadır. Bütçe kısıtının *X* ve *Y* bileşenlerine bağlı olarak erişilebilir ve erişilemez alanları birbirinden ayırdığını dikkate alalım. Bu kısıt, basit bir şekilde *I*'lik bir gelirle P_X ve P_Y fiyatlarında satın alınabilecek bileşenleri göstermektedir. Bütçe kısıtı *X* eksenini I/P_X'te kesmekte ya da *Y*'ye herhangi bir harcama yapılmaz iken *I* ile satın alınabilecek *X* birimlerinin sayısını belirtmektedir. Benzer bir şekilde, bütçe kısıdı *Y* eksenini I/P_Y de kesmekte ya da *X*'e bir harcama yapılmaksızın *I* gelir seviyesi ile satın alınabilen *Y*'nin birim sayısını göstermektedir. Şekildeki taralı alan tüketicilerin fırsat kümesidir. Bütçe kısıtının eğimi $-P_X/P_Y$'dir.



▲ ŞEKİL 6A.3 Tüketici Fayda Maksimizasyon Dengesi

Tüketiciler toplam faydayı en üst düzeye çıkaran X ve Y bileşenini seçecektir. Şekil yardımıyla anlatılırsa, tüketici olası en üst kayıtsızlık eğrisine ulaşıncaya kadar bütçe kısıtı boyunca hareket edecektir. Bu noktada bütçe kısıtı ve kayıtsızlık eğrisi birbirine teğet olur. Bu teğet noktası X* ve Y*'de gerçekleşmektedir (B noktası).

Tüketiciler *X* ve *Y*'nin uygun bileşenleri arasından faydayı maksimize eden bileşeni seçecektir. Grafikteki terimlere bağlı olarak, bir tüketici olası en yüksek kayıtsızlık eğrisine ulaşıncaya kadar bütçe kısıtı boyunca ilerleyecektir. Fayda *A* veya *C* gibi noktalardan (i_1 üzerinde bulunan) *B*'ye (i_2 üzerinde bulunan) doğru hareket edildiğinde artmaktadır. B'den başka herhangi bir yere olan hareket tüketiciyi daha düşük bir kayıtsızlık eğrisine – daha düşük fayda düzeyi- götürmektedir. Bu durumda, fayda, tüketicimiz *X*'in *X** birimlerinden ve *Y*'nin de *Y** birimlerinden satın aldığında en üst seviyeye çıkmaktadır. *B* noktasında bütçe kısıtı farksızlık eğrisi i_2'ye teğet geçmektedir. Farksızlık eğrileri orijine dışbükey olduğu sürece; fayda, kayıtsızlık eğrisinin bütçe kısıtına teğet olduğu noktada en üst düzeye çıkacaktır.

Teğet koşulu önemli anlamlara sahiptir. İki eğrinin birbirine teğet olduğu yerde, eğim aynıdır. Bu da, teğet noktasında, farksızlık eğrisinin eğiminin bütçe kısıtı eğimine eşit olduğunu göstermektedir:

$$-\underbrace{\frac{MU_X}{MU_Y}}_{\cup} = \underbrace{-\frac{P_X}{P_Y}}$$

Kayıtsızlık eğrisinin eğimi=bütçe kıtsının eğimi

Bu denklemin iki tarafını MU_Y ile çarparak ve iki tarafı da P_X'e bölerek fayda maksimizasyon kuralını şu şekilde yeniden yazabiliriz.

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}$$

Bu, farksızlık eğrilerini kullanmadığımız eski tartışmalarımızda elde edilen kuraldır. Bu kurala göre, tüketiciler *X*'e ödedikleri dolar başına marjinal faydayı *Y*'ye ödedikleri dolar başına marjinal fayda ile eşitleyerek toplam faydalarını en üst

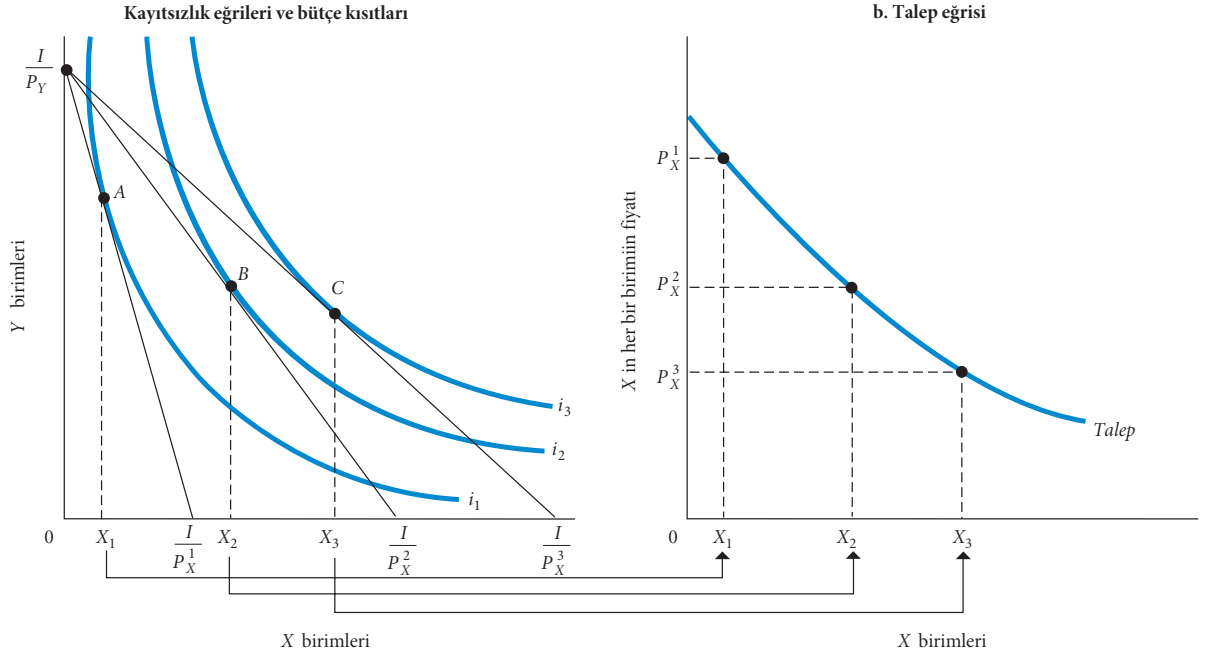
seviyeye çıkarmaktadırlar. Bu kural geçerli olmazsa; fayda, paranın bir maldan diğer bir mala kaydırılması ile artırılabilinir.

KAYITSIZLIK EĞRİLERİ VE BÜTÇE KISITLARINDAN TALEP EĞRİSİNİN ELDE EDİLMESİ

Şimdi farksızlık eğrileri ve bütçe kısıtlarından basit bir talep eğrisi oluşturalım. Talep eğrisi tüketicinin farklı fiyatlarda talep ettiği tek bir malın miktarını göstermektedir, bizim örneğimizde bu, *X* malıdır. Talep eğrisini elde etmek için, diğer fiyatları, geliri ve tercihleri sabit tutarak, tüketicimize *X* malı için farklı fiyat alternatifleri sunalım.

Şekil 6A.4, talep eğrisinin türetilişini göstermektedir. X malının fiyatı P_X^1 ile başlayalım. Bu fiyatta, tüketicinin *X* malından X_1 birim kadar talep ettiği A noktası fayda maksimizasyon noktasıdır. Bu nedenle, sağdaki şemada, X_1' malına karşılık P_X^1 fiyatı belirlenmektedir. Bu, talep eğrisi üzerindeki ilk noktadır.

Şimdi de *X*'in fiyatını P_X^2'ye düşürelim. Fiyatı düşürmek fırsatlar kümesini genişletmekte ve bütçe kısıtı sağa kaymaktadır. *X*'in fiyatı düştüğü için tüketici gelirinin tamamını *X*'e harcadığı zaman, ondan daha fazla satın alabilir. Yine tüketicimiz daha yüksek bir farksızlık eğrisine hareket ettiği için durumu daha da iyileşmiş olur. Şimdi tüketicinin *X* malından X_2 birim talep ettiği yer olan *B* noktası yeni fayda maksimizasyon noktasıdır. Tüketici P_X^2 fiyatında X malından X_2 birim talep ettiğinden dolayı sağdaki şemada X_2'ye karşılık P_X^2 fiyatı belirlenir. İkinci bir fiyat indirimi, *X*'ten X_3 birim talebiyle tüketicimizi *C* noktasına götürür ve bu süreç devam eder. Bu durumda, talep eğrisinin tüketici tercih paftasından ve bütçe kısıtından nasıl elde edildiği görülmektedir.



▲ ŞEKİL 6A.4 Kayıtsızlık Eğrilerinden ve Bütçe Kısıtından Talep Eğrisinin Türetilmesi

Kayıtsızlık eğrileri i_1, i_2, ve i_3 olarak harflendirilmiştir ve bütçe kısıtları da I/P_Y'den I/P_X^1, I/P_X^2, I/P_X^3 'e uzanan üç çapraz doğru ile gösterilmektedir. *X*'in fiyatının P_X^1'ten P_X^2'e ve daha sonra P_X^3'e düşmesi, bütçe kısıtını sağa doğru kaydırır. Dolayısıyla, her bir fiyatta *X* ve *Y*'nin farklı bir fayda maksimizasyon bileşeni vardır. Fayda i_1' de *A* noktası, i_2'de *B* noktası ve i_3'te *C* noktası üzerinde maksimize edilmektedir. Dolayısıyla, *X* malının seçilmiş miktarlarına karşılık üç fiyat belirlendiğinde standart (aşağı yönlü) negatif eğimli talep eğrisi elde edilmiş olur.

ÖZET

1. *Kayıtsızlık eğrisi*, aynı toplam faydayı sağlayan her bir noktanın, *X* ve *Y* mallarının bileşenini temsil ettiği noktalar kümesidir. Bir tüketiciye özgü farksızlık eğrileri kümesi *tercih paftası (haritası)* olarak adlandırılır.
2. Bir kayıtsızlık eğrisinin eğimi *X*'in marjinal faydasının *Y*'nin marjinal faydasına oranıdır ve bu oran negatiftir.
3. Kayıtsızlık eğrileri orijine dışbükey olduğu sürece, fayda maksimizasyonu kayıtsızlık eğrisinin bütçe kısıtına teğet geçtiği noktada olacaktır. Fayda maksimizasyon kuralı şu şekilde de yazılabilir: $MU_X/P_X = MU_Y/P_Y$.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Kayıtsızlık eğrisi Aynı toplam faydayı sağlayan *X* ve *Y* mallarının bileşenini temsil eden noktalar kümesidir. *s. 130*

Marjinal ikame oranı MU_X/MU_Y, bir hanehalkının *X* malına göre *Y* malını ikame etme isteğinin oranıdır. *s.130*

Tercih paftası (haritası) Bir tüketicinin kayıtsızlık eğrileri kümesidir. *s. 131*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

myeconlab

1. Ek bölümünün başında yapılan dört varsayımdan hangisi Şekil 1'deki kayıtsızlık eğrileri ile ihlal etmektedir? Açıklayınız.
2. Bir hanehalkının haftalık gelirinin 100 dolar olduğunu varasınız. Şekil 2 *X* malının fiyatı değişirken bu hanehalkının tercihlerini temsil ediyorsa hanehalkının talep eğrisi üzerinde üç noktayı belirleyiniz.
3. Ann'in *X*'in *Y* için marjinal ikame oranı 5 ise –yani $MU_X/MU_Y = 5$ ve *X*'in fiyatı 9 dolar ve *Y*'nin fiyatı da 2 dolarsa, Ann gelirinin çoğunu *Y* malına harcamaktadır. Buna katılıyor musunuz? Cevabınızı bir grafikle açıklayınız.

*4. Jim'in sadece elma (*A*) ve fındık (*N*) tüketen rasyonel bir tüketici olduğunu düşünün. Elmaların fındıklar için marjinal ikame oranının aşağıdaki formülle verildiğini varsayınız:

$$MRS = MU_N/MU_A = A/N$$

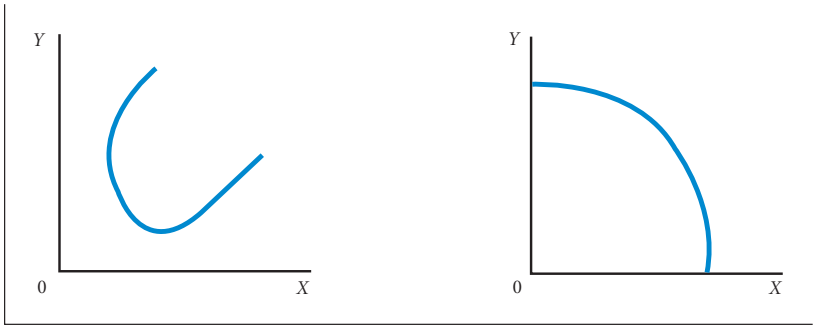
Bu, Jim'in *MRS*'nin tüketilen elma sayısının tüketilen fındık sayısına oranına eşit olduğu anlamına gelmektedir.

a. Jim'in gelirinin 100 dolar, fındık fiyatının 5 dolar ve elma fiyatının da 10 dolar olduğunu varsayınız. Ne kadar elma ve fındık tüketecektir?

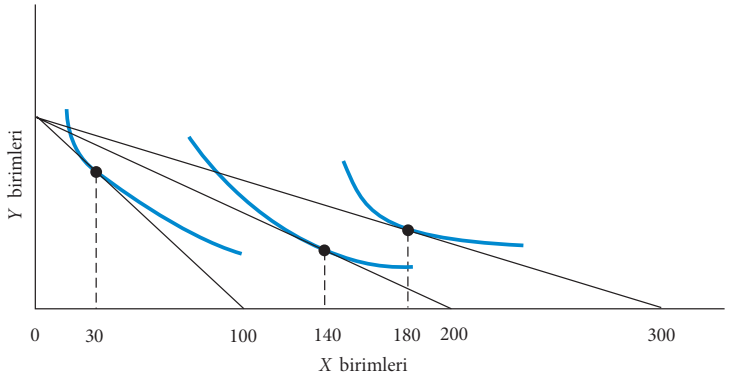
b. Talep eğrisinde fındık için iki ilave nokta bulunuz. (P_N = 10$ ve P_N = $2 iken).

c. Bir farksızlık eğrisi grafiğinde denge noktalarından birini çizin.

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.



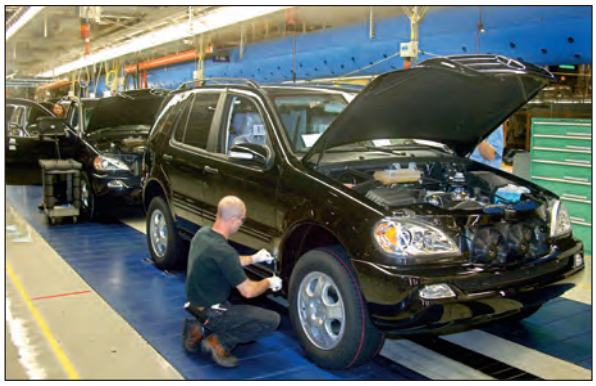
▲ ŞEKİL 1



▲ ŞEKİL 2

Üretim Süreci: Kâr Maksimizasyonu Yapan Firmaların Davranışı

7



Bölüm 6'da arz ve talep eğrilerinin arkasında yatan hane halkı kararlarına yönelik kısa bir bilgi edindik. Zamanımızın bir kısmını hane halkı tercihlerine ayırdık: Hane halkı ne kadar çalışmalı; fiyat ve gelir kısıtları altında çeşitli mal ve hizmetler arasından nasıl seçim yapmalı soruları ile ilgilendik. Ayrıca hane halkı talebinin çıktı piyasaları üzerindeki etkilerinin bazıları ile hane halkı arzının girdi piyasaları üzerindeki etkilerinin bazılarını ortaya koyduk.

Şimdi ise sistemin diğer tarafına yönelerek firma davranışlarını inceleyeceğiz. Firmalar, bilgisayardan yaylı enstrümanlara kadar geniş bir yelpazedeki çok farklı türdeki çıktıları üretmek ve satmak için girdi satın alırlar. Diğer bir deyişle firmalar girdi piyasalarında üretim faktörü *talep* eder ve çıktı piyasalarında da mal ve hizmet *arz* ederler. Bu bölümde, girdileri çıktılara dönüştüren üretim sürecindeki bir firmayı daha yakından inceleyeceğiz. Bölüm 7'den bölüm 12'ye kadar tam rekabet firmalarının davranışları tanımlansa da bu bölümde söyleyeceklerimizin pek çoğu aksak rekabet firmaları içinde geçerlidir. Örneğin 13. bölümdeki monopole döndüğümüzde buradaki firmaları pek çok yönden rekabetçi firmalara benzer olarak tanımlayacağız. Rekabetçi olsun ya da olmasın bütün firmalar girdi talep eder, bu girdileri üretimde kullanır ve çıktılar üretirler. Bütün firmaların isteği kârlarını maksimize etmek ve dolayısıyla maliyetlerini minimize etmektir.

Analizlerimizin merkezini **üretim** - girdilerin bir araya getirilişi, dönüştürülmesi ve çıktıya dönüşüm süreci - oluşturmaktadır. Firmalar büyüklük ve iç organizasyon bakımından farklılıklar göstermektedir fakat bunların tamamı girdileri alarak talep edilen şeylere dönüştürmektedirler. Örneğin bir serbest muhasebeci emeği, kağıdı, telefonu, e-mail servisini, zamanı, öğrenmeyi ve bir web sitesini bir araya getirerek kafası karışık vergi mükellefine bir hizmet sunmaktadır. Bir otomobil fabrikası çeliği, emeği, plastiği, elektriği, makineleri ve saymakla bitmeyecek kadar girdiyi araba üretmek için kullanmaktadır. Bir firmanın maliyetlerini anlamak istersek öncelikle o firmanın mal ve hizmetleri üretmede kullandığı girdileri etkin bir biçimde kullanıp kullanmadığını anlamamız gerekmektedir. Fakat üretim süreci ile ilgili analizlerimize başlamadan önce analizlerimizin dayandığı bazı varsayımları açıklığa kavuşturmamız gerekmektedir.

Üretim Sadece Firmalarla Sınırlı Değildir Önümüzdeki birkaç bölümde analizlerimiz her ne kadar kâr amacı güden firmalar üzerine odaklansa da üretim ve üretken faaliyetlerin sadece firmalarla sınırlı olmadığının anlaşılması önem arz etmektedir. Hanehalkları da üretim faktörlerini (emek, sermaye, enerji, doğal kaynaklar vb.) bir araya getirerek bunları kullanışlı şeylere dönüştürebilirler. Bahçenizde çalıştığınızda toprağı, emeği, gübreyi, tohumları ve araçları (sermayeyi) bir araya getirerek bunları yediğiniz sebzelere ve keyif aldığınız çiçeklere dönüştürebilirsiniz. Aynı zamanda devlet de toprağı, emeği ve sermayeyi talep edilen kamu hizmetlerini üretmek için kullanır: ulusal savunma, yurt güvenliği, polislik hizmetleri ve itfaiye hizmetleri, eğitim vb gibi.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Kâr Maksimizasyonu Yapan Firmaların Davranışı *s. 136*
- Kârlar ve Ekonomik Maliyetler
- Kısa Dönemdeki Kararlar ile Uzun Dönem Kararlarının Karşılaştırılması
- Kararların Dayandığı Unsurlar: Çıktıların Piyasa Fiyatı, Mevcut Teknoloji ve Girdi Fiyatları

Üretim Süreci *s. 140*
- Üretim Fonksiyonları: Toplam Ürün, Marjinal Ürün ve Ortalama Ürün
- İki Değişkenli Üretim Fonksiyonları

Teknoloji Seçimi *s. 145*

İleriye Bakış: Maliyet ve Arz *s. 147*

Ek: Eş-Ürün ve Eş-Maliyet Eğrileri *s. 150*

üretim Girdilerin bir araya getirildiği, değişim geçirdiği ve çıktıya dönüştürüldüğü süreçtir.

firma Algılanmış bir talebi karşılamak için bir kişinin ya da bir topluluğun, mal veya hizmet üretme kararı aldığında ortaya çıkan organizasyon

Özel firmalar diğer üreticilerden - hane halkı ve devlet gibi - amaçları bakımından ayrı tutulmuştur. Algılanmış bir talebi karşılamak için bir kişinin ya da bir topluluğun, mal veya hizmet üretme kararı alması **firma** kavramını ortaya çıkarır. Firmalar ürünlerini maliyetinin üzerindeki bir fiyata satabildikleri için üretimde bulunurlar yani girdileri çıktılara dönüştürürler.

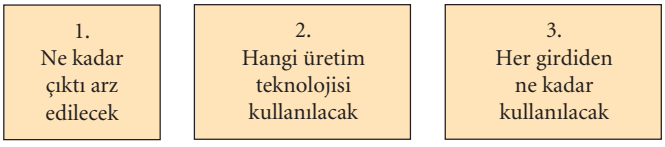
Kâr Maksimizasyonu Yapan Firmaların Davranışı

Tüm firmalar, birincil amaç olarak varsaydığımız kâr maksimizasyonuna ulaşmak için birkaç önemli karar almalıdır.

Şekil 7.1'in de ifade ettiği gibi tüm firmaların alması gereken üç karar şunları içermelidir:

1. Ne kadar çıktı arz edilecek (ürün miktarı)
2. Çıktı nasıl üretilecek (hangi üretim tekniği/teknolojisi kullanılacak)
3. Her girdiden ne kadar talep edilecek

ŞEKİL 7.1 Tüm Firmaların Alması Gereken Üç Karar



Birinci ve sonuncu seçimler ikinci seçimle bağlantılıdır. Bir firma ne kadar üretim yapacağına karar verdiğinde seçilen üretim yöntemi firmanın girdi ihtiyacını da belirlemektedir. Bir kazak şirketi bu ay 5000 adet kazak üretme kararı almışsa bu şirket ne kadar işçi gerektiğini, ne kadar elektrik kullanılacağını, ne kadar ham yün ipliği alınacağını ve ne kadar dikiş makinesi kullanılacağını biliyor demektir.

Benzer şekilde, üretim tekniği veri iken, girdi miktarı üretilecek çıktı miktarını da belirleyebilmektedir. Elbette kazak fabrikasındaki makinelerin ve istihdam edilen işçilerin sayısı da ne kadar kazak üretileceğini belirlemektedir.

Üretim teknolojisindeki değişim girdi ve çıktı miktarları arasındaki ilişkiyi de değiştirmektedir. Veri bir zamanda pahalı ekipmanlar kullanan bir elma bahçesinde, basit bir merdiven kullanılarak elma toplanan bahçeye göre daha fazla meyve toplanacaktır. İki farklı teknolojiyle aynı çıktı miktarına ulaşmak da mümkündür. Örneğin bilgisayarla donanmış ve birkaç işçinin bulunduğu bir tekstil fabrikası, çok sayıda işçisi olan fakat ileri teknolojiye dayalı makineleri olmayan bir fabrikayla aynı sayıda kazak üretebilir. Kar maksimizasyonunu amaçlayan bir firma veri çıktı seviyesini minimum maliyetle sağlayan teknolojiyi seçer.

Bu bölümde bir endüstrideki tüm firmalar aynı miktardaki çıktıyı üretecek ve biz yalnızca üretimle ilgileneceğiz. Sonraki bölümlerde bu üç temel karar fiyatların ayarlanması ve üretim kalitesinin belirlenmesini de içerecek şekilde genişletilecektir.

Kârlar ve Ekonomik Maliyetler

kâr (ekonomik kâr) Toplam gelir ve toplam maliyet arasındaki farktır.

toplam gelir Ürün satışından elde edilen gelir ($q \times P$).

toplam maliyet (toplam ekonomik maliyet) (1) Parasal harcama gerektiren maliyetler ile (2) tüm üretim faktörlerinin fırsat maliyetlerinin toplamı

İş âlemindeki firmaların kâr ettiğini ve firma davranışlarının kâr maksimizasyonu amacı tarafından yönlendirildiğini varsayalım. Kâr nedir? Kâr, toplam hâsılat ile toplam maliyet arasındaki farktır:

$$\text{kâr} = \text{toplam gelir} - \text{toplam maliyet}$$

Toplam gelir, ürün satışından elde edilen miktardır; yani satılan birim (q) ile birim başına fiyat (P)'ın çarpımına eşittir. **Toplam maliyet**in tanımı ise bu kadar net değildir. Biz burada toplam maliyeti (1) parasal harcama gerektiren maliyetler (out-of-pocket costs) ve (2) tüm girdilerin veya üretim faktörlerinin fırsat maliyetleri şeklinde tanımlayacağız. *Parasal harcama gerektiren maliyetler* bazen *açık maliyetler* veya *muhasebe maliyetleri* olarak da anılmaktadır. Bu maliyetlerin muhasebe maliyeti olarak anılma sebebi hesaplanması gerekliğinden gelmektedir. *Ekonomik maliyetler* her girdinin fırsat maliyetini içerir. Bu fırsat maliyetleri sıklıkla örtük (zımni) maliyetler olarak anılmaktadır. Buradaki *kâr* terimi ekonomik kâr an-

lamındadır. O halde kâr = toplam gelir - toplam maliyet dediğimizde aslında biz şunu söylemekteyiz:

ekonomik kâr = toplam gelir – toplam ekonomik maliyet

Burada fırsat maliyetini hesaba katmamızın nedeni potansiyel bir yatırımcının veya potansiyel yeni bir rakibin bakış açısı çerçevesinde firma davranışının analiziyle ilgileniyor olmamızdır. Eğer bir firmayı almayı veya ortak olmayı veya endüstriye yeni bir firma olarak girmeyi düşünürsem üretime dair *bütün* maliyetleri düşünmem gerekir. Örneğin kendilerine ücret ödemesi yapılmayan üç aile üyesini çalıştıran bir aile şirketinin bile bir maliyeti vardır ki bu da o üyelerin emeklerinin fırsat maliyetidir. Bir firmayı dışarıdan biri olarak değerlendirdiğimizde, bu firmanın başarılı olup olmadığını anlamak istiyorsak bu maliyetlerin de dikkate alınması gerekir.

Ekonomik maliyetin içerdiği en önemli fırsat maliyeti sermayenin fırsat maliyetidir. Bizim burada yaptığımız işlem, sermayenin fırsat maliyetini, (ekonomik maliyetin bir parçası olarak) *normal getiri* olarak sermayeye eklemektir.

Normal Getiri Oranı Herhangi bir kişi bir firmayı faaliyete geçirme kararı alsa bu kişinin kaynakları kullanması gerekir. Bir imalat firması işletmek için bir fabrikaya ve bazı ekipmanlara ihtiyacınız vardır. Bir restoran açmak için ızgaralar, fırınlar, masalar, sandalyeler ve daha pek çok şey satın almanız gerekir. Diğer bir deyişle sermayeye yatırım yapmanız gerekir. Bir e-şirketi faaliyete geçirmek istediğinizde bir host (ana sistem) sitesine, bazı bilgisayar ekipmanlarına, bazı yazılımlara ve web-site tasarımına ihtiyacınız vardır. Böyle bir yatırım, firma faaliyetine devam ettiği sürece bazı kaynakların sürekli olarak firma tarafından bağlanmasını gerektirir. Uzun zamandır faaliyette olan firmalar bile yatırım yapmaya devam etmelidirler. Tesisler ve ekipmanlar zamanla yıpranırlar ve bunların yenileriyle değiştirilmeleri gerekir. Genişlemeyi düşünen firmaların yeni sermaye oluşturmaları gerekir. Bu, kaynakların yatırım yapılması için pay sahiplerinden veya doğrudan mülk sahibi tarafından temin edildiği kurumlar için geçerlidir.

Ne zaman bir firmaya yatırım için kaynak kullanılırsa orada bir fırsat maliyeti söz konusudur. Bir şekerleme dükkanı açmak yerine fonlarınızı alternatif bir alanda mesela faiz getirisi sağlayan bir mevduat sertifikası alarak veya devlet tahvili alarak değerlendirebilirsiniz. Bir firma, dağıtılmamış karını bir fabrika yapımında kullanmak yerine bu fonla faiz getirisi elde edebilir ve bu getiriyi ortaklarına dağıtabilir.

Getiri oranı, toplam yatırımın bir yüzdesi olarak ifade edilen yatırım tarafından oluşturulan yıllık net gelir akışıdır. Örneğin, eğer herhangi biri küçük bir restoran açmak için 100.000 $ sermaye yatırımı yapar ve her yıl 15.000 $ kâr akışı sağlarsa bu projenin getiri oranı % 15'tir diyebiliriz. Bazen biz getiri oranını yatırımın getirisi olarak adlandırırız.

normal getiri oranı
Firma sahiplerini ve yatırımcıları memnun edecek olan, sermayenin getiri oranıdır. Nispeten düşük riskli firmalar için, düşük riskli devlet tahvillerine yakın bir seviyede olmalıdır.

Normal getiri oranı mal sahiplerini ve yatırımcıları memnun etmek için yeterli olan bir orandır. Eğer getiri oranı aşağıya düşerse yöneticilerin, yeni sermaye alımları için gerekli olan kaynakları artırması zorlaşacak veya imkânsız hale gelecektir. Firma sahipleri ekonominin herhangi bir alanında elde edecekleri getiri oranından daha düşük getiri ediyor olacaklardır, bu durum da firma sahiplerinin söz konusu firmaya daha fazla yatırım yapmaları için bir teşvik unsuru kalmayacaktır.

Eğer bir firma düzenli bir gelir elde ediyorsa ve gelecek de güvenli görünüyorsa, normal getiri oranı risksiz devlet tahvili faizlerine oldukça yakın olabilir. Bir firma yatırımcılarına en az devlet veya şirket tahvillerinin getirisi kadar getiri sunmazsa yatırımcı bulamaz. Firmanın sağlam (risksiz) ve ekonominin istikrarlı olması halinde yüksek oranlarda ödeme yapması gerekmeyecektir. Buna karşın ekonominin geleceğinin finansal açıdan risk içerdiği durumlarda çok spekülatif bir endüstride faaliyet gösteren bir firma hissedarlarını memnun etmek için daha yüksek oranlarda ödeme yapmak zorunda kalacaktır. Böyle bir riskin alınması karşılığında hissedarlar daha yüksek getiri bekleyeceklerdir.

Normal getiri oranı işletmenin toplam maliyetlerinin bir kısmı olarak ele alınır. Normal getiri oranının toplam maliyete eklenmesinin önemli sonuçları vardır: Bir firma normal bir getiri elde ettiğinde, aslında daha önce kar olarak tanımladığımız sıfırı karı elde etmektedir. Eğer kâr seviyesi pozitif ise firma sermayenin normal getiri oranının üzerinde kazanıyor demektir.

Toplam maliyetin bir parçası olan normal getiri kavramını basit bir örnek ile açıklayabiliriz. Sue ve Ann'in Denver havaalanında kemer satan küçük bir işletme kurma kararı aldıklarını varsayın. Faaliyete başlayabilmek için bunların özel el arabalarına yatırım yapmaları gerekmektedir. Söz konusu el arabalarının fiyatı her şey dahil 20.000 $'dır. Sue ve Ann'in her yıl 10$'dan 3000 adet kemer satmayı tahmin ettiklerini varsayın. Daha sonra üreticiden alınan her kemerin de 5$'a mal olduğunu varsayın. Son olarak da, yıllık ücreti 14.000$ olan bir tezgâhtar istihdam etmek zorundadırlar. Bu işletme kâr edecek midir?

Bu soruyu cevaplamak için, toplam geliri ve toplam maliyeti belirlemeliyiz. İlk olarak, yıllık gelir 30,000$'dır (3,000 kemer × 10$). Toplam maliyet kemelerin maliyetini —15,000$ (3,000 kemer × 5$)— ve emeğin maliyetini -14,000$- içermektedir. Toplam maliyet 29,000 $'dır. Böylece, yıllık gelir ve maliyet akımlarına bağlı olarak, firmanın 1,000$ (30,000$ — 29,000$) kâr edeceği *gözükmektedir*.

El arabasına yapılan 20,000 $'lık başlangıç yatırımı ile ilgili ne söyleyebilirsiniz? Bu yatırım Sue ve Ann'in firma maliyetlerinin doğrudan bir parçası *değildir*. Biz zamanla arabanın değerinin koruduğunu varsayarsak *burada Sue ve Ann'in vazgeçtikleri tek şey, el arabasını satın almak için kullanacakları parayı buna bağlamayarak faiz getirisi elde edebilecek bir şeye yatırsalardı elde edebilecekleri faizdir*. Diğer bir ifadeyle Sue ve Ann için söz konusu karardaki en önemli maliyet, 20.000$'ın faizinden vazgeçmek anlamına geleceği için, bu husus yatırımın fırsat maliyetidir.

Şimdi Sue ve Ann'in minimum %10 oranında bir getiri istediğini varsayın—yani şirket tahvili alınsaydı elde edilecek faiz oranına eşit olan bir getiri oranı olsun. Bu durumda % 10 getiri oranını dikkate aldığımızda 20.000$'lık yatırımdan yıllık 2.000 $ (= $20,000 × 0.10) elde edeceklerdir. Daha önce ifade ettiğimiz gibi gibi, Sue ve Ann sadece yıllık $1,000 kazanacaklardır. Bu, onların yatırımlarının sadece % 5'idir. Böylece onlar normal getirinin altında kazanmaktadırlar. Kâr hesaplanırken sermayenin fırsat maliyetinin toplam maliyetlere eklenmesi unutulmamalıdır. Böylece toplam maliyet, yatırıma yönlendirilen sermayenin faizinden vazgeçilmesi durumunda 31,000 $ olacaktır. Kâr negatiftir: 30,000 $ eksi 31,000 $'a eşittir - yani 1,000 $'dır. Bu hesaplamalar Tablo 7.1'de özetlenmiştir. Kâr negatif olduğundan dolayı aslında Sue ve Ann kemer işletmesinden dolayı bir *kayıpları* söz konusudur.

TABLO 7.1 Toplam Gelir, Toplam Maliyet ve Kârın Hesaplanması

Başlangıç Yatırımı:	**20.000$**
Piyasa Faiz Oranı:	**0.10 veya 10%**
Toplam gelir (3,000 kemer × $10)	**$30.000**
Maliyetler	
Kemer arzı	$15.000
Emek maliyeti	14.000
Normal getiri/sermayenin fırsat maliyeti ($20,000 × 0.10)	2.000
Toplam Maliyet	**$31.000**
Kâr = toplam gelir – toplam maliyet	**–$1.000**[a]

[a]Burada 1.000$'lık bir kayıp söz konusudur.

Bir firma pozitif kar elde ettiğinde, yatırımcıları tutmak için gerekli olan oranın üzerinde kar elde ediyor demektir. Aslında pozitif kar oranları, yeni firmaları endüstriye girmeye ve mevcut firmaların büyüme teşvik edebilir.

Bir firma *negatif* kar elde ettiğinde de — yani, zarar ettiğinde — yatırımcıları memnun etmek için gerekli olan oranın altında kazanıyor demektir. Böyle bir kaybın olduğu veya olmadığı muhasebeci tarafından ölçülecektir. Faizin getirisinin % 15 olduğu bir durumda, bir firma hissedarlarına % 10 getiri sunsa bile, bu oran normal getiri oranının altında kalacak ve dolayısıyla hissedarlar kayba uğrayacaktır. Söz konusu kayıplar, bazı firmaların ölçeklerini küçültmesine bazılarının ise endüstriyi terk etmesine neden olacaktır. Bu durumda bu tür gelişmelerin ortaya çıktığı endüstrilerde yeni yatırımlar yapılmayacaktır.

Kısa Dönemdeki Kararlar ile Uzun Dönem Kararlarının Karşılaştırılması

Bir firma tarafından alınan kararlar- ne kadar üretilecek, nasıl üretilecek ve hangi girdiler talep edilecek- zamanın da dikkate alınmasını gerektirmektedir. Eğer bir firma çıktı miktarını iki veya üç katına çıkarmayı istemişse hesap kitap yapması, yeni mimar ve müteahhitler kiralaması ve sonuçta yeni bir fabrika inşa etmesi için zaman gerekecektir. Büyük bir genişleme planı uzun yıllar alabilecektir. Aynı zamanda, firma hali hazırdaki kapasitesine ilişkin sınırlılıkları dikkate alarak, ne kadar üreteceğine karar vermek zorundadır. Bir firmanın belirli bir faaliyet alanından çıkması, belirli bir zaman alacaktır. Burada sahip olduğu ekipmanlarını satması, sözleşmelerini feshetmesi ve daha pek çok prosedürü tamamlaması gerekir. Ve ayrıca ne yapacağına da karar vermesi gerekir.

Bir firmanın ekonomik çevrenin değişmesine gösterdiği ani tepki ile normal zamanda göstermiş olduğu tepki birbirinden farklıdır. Örneğin hayli popüler hale gelmiş 20 masalı küçük bir restoran düşünün. Firma sahiplerinin öncelikli problemi, restoranın mevcut yapısıyla nasıl en fazla karı elde edeceğidir. İşletme sahibi bunun için ya servis hızını arttırabilir,

ya da restorana birkaç masa daha ekleyerek, daha fazla müşteriye hizmet sunmayı düşünebilir. Bu bağlamda insanları barlarda beklemeye yöneltmek için bazı popüler restoranlar rezervasyon almamaktadır. Bu uygulama içecek gelirlerini arttırmakta ve masaların sürekli dolu olmasını sağlamaktadır. Aynı anda, işyeri sahibi mevcut faaliyetleri genişletmeyi düşünebilir ve daha yüksek bir faaliyet düzeyine geçebilir veya ikinci bir restoran açabilir. Gelecekte, işyeri sahibi komşu dükkanı satın alarak kapasiteyi iki katına arttırabilir. Bu türden kararlar, yeni kira maliyetlerinin yanı sıra yeni ekipman satın alımlarını ve daha fazla personel istihdamını gerektirecektir. Ancak söz konusu kararları almak ve hayata geçirmek için zamana ihtiyaç vardır.

Ani tepkinin karakterinin uzun dönemli kararlardan farklı olmasından dolayı, zaman dilimleri iki şekilde tanımlanmaktadır: kısa dönem ve uzun dönem. Şu iki varsayım kısa dönemi tanımlamaktadır: (1) sabit bir ölçek (veya sabit bir üretim faktörü) ve (2) endüstriye yeni giriş ve endüstriden yeni çıkışların olmayışı. Öncelikle kısa dönem, mevcut firmaların sabit bazı *üretim faktörlerine* sahip olduğu—yani firmaların ölçeklerini değiştiremedikleri bir zaman periyodu olarak tanımlanabilir. İkincisi, kısa dönemde endüstriye ne yeni firmalar girebilir ne de mevcut firmalar endüstriyi terk edebilirler. Firmalar faaliyetlerini azaltabilirler, fakat faaliyetlerine son verme sürecinde bazı maliyetlere katlanmak zorunda kalacaklardır.

kısa dönem Şu iki koşulun birden geçerli olduğu zaman periyodudur: Firma sabit bir üretim ölçeğinde faaliyette bulunur (sabit ölçek) ve ne endüstriye yeni firmalar girebilir ne de mevcut firmalar endüstriden çıkarlar.

Kısa dönemde hangi üretim faktörü veya faktörlerinin sabit tutulacağı endüstriden endüstriye farklılık göstermektedir. Bir imalat firması için, fabrikanın hacmi en büyük kısıttır. Bir fabrika belirli bir üretim düzeyini (kapasite oranını) gerçekleştirmek için kurulmuştur. Bu oran artmasına rağmen, kısa dönemde çıktı belli bir limitin üstüne çıkamaz. Örneğin bir doktorun günde bakabileceği hasta sayısı sınırlıdır. Çünkü bir gün 24 saattir. Uzun dönem dikkate alındığında bir doktor randevu sistemiyle daha fazla hastaya bakabilir. Buna karşın kısa dönemde, tek bir doktorun günlük baktığı hasta sayısı, ilgili doktorun bakabileceği hasta sayısını, yani kapasitesini yansıtmaktadır. Bir çiftçi için sabit faktör toprak olabilir. Küçük bir çiftliğin kapasitesi, ekebileceği dönümle sınırlıdır.

Uzun dönemde, sabit olan hiçbir üretim faktörü yoktur. Firmalar arzu ettiği herhangi bir çıktı seviyesini planlayabilir. Örneğin çıktılarını iki veya üç katına çıkarabilir. İlaveten, yeni firmalar endüstride faaliyete başlayabilir (endüstriye giriş) ve bazı firmalar endüstriden çıkabilirler (endüstriden çıkış).

uzun dönem Sabit üretim faktörünün olmadığı zaman periyodudur: Firmalar işletme ölçeğini artırabilir veya azaltabilirler ve yeni firmalar endüstriye girebilir ve bazı firmalar endüstriden çıkabilirler.

Kuralların katılığı ve hızı kısa dönemin uzunluğunu belirlemektedir. Buradaki temel nokta firmaların iki temel kararı almalarıyla ilgilidir: firmanın günbegün faaliyetlerini yönetmek ve uzun dönem stratejik planlarını yapmak. Bazen önemli kararların uygulanması haftalar sürebilir. Hatta bazen bu süreç yıllar bile alabilir.

Kararların Dayandığı Unsurlar: Çıktıların Piyasa Fiyatı, Mevcut Teknoloji ve Girdi Fiyatları

Daha önce söylediğimiz gibi bir firmanın kâr maksimizasyonu amacına ulaşmak için üç temel karar alması gerekmektedir. Çünkü kârlar toplam gelirden toplam maliyetlerin çıkarılmasıyla elde edilmekte ve bu durum her firmanın üretiminin ne kadara mal olacağının ve ürünlerin ne kadara satılacağının bilinmesini gerektirmekteydi.

Bir malın veya hizmetin üretilmesinin ne kadara mal olduğunun bilinmesi için bir firmanın üretim teknikleri ve gerekli olan girdilerin fiyatları hakkında bazı şeyleri bilmesi gereklidir. Bir gaz istasyonu işletmenin ne kadar maliyet doğuracağını tahmin etmek için bir firmanın hangi ekipmanların gerektiğini, ne kadar işçiye ihtiyaç olduğunu, ne tip yapılara gereksinim duyulduğunu ve daha pek çok şeyi bilmesi gerekir. Firmanın ayrıca teknisyen ve vasıfsız işçilerin ücret düzeylerini, gaz pompalarının maliyetlerini, faiz oranlarını, trafiğin yoğun olduğu köşe başlarındaki yer kiralarını ve benzinin toptan fiyatını bilmesi gerekmektedir. Şüphesiz firmanın bilmesi gereken bir diğer şey ne kadar benzin ve bakım hizmeti sunacağıdır.

Ekonomi dilinde bir firmanın üç şeyi bilmesi gerekmektedir:

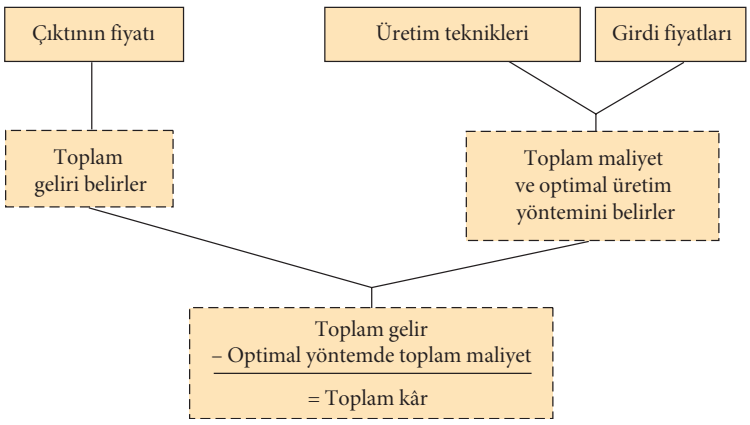
1. Çıktının piyasa fiyatı
2. Mevcut üretim teknikleri
3. Girdi fiyatları

Çıktı fiyatı potansiyel gelirleri belirler. Mevcut teknikler bize her girdiye ne kadar ihtiyacım olduğunu ve girdi fiyatları da bunların ne kadara mal olacağını söyler. Mevcut üretim teknikleri ve girdi fiyatları birlikte maliyetleri belirlerler.

Bu bölümün geri kalanında ve gelecek bölümde üretim maliyetleri üzerine odaklanılacaktır. Üretim sürecinden başlamakla firmanın kalbinden (merkezinden) başlamış olmaktayız. Firma, karşı karşıya olduğu girdi fiyatlarını dikkate alarak en iyi ya da optimal üretim tekniğine karar vermelidir (Şekil 7.2). **Optimal üretim tekniği** maliyetleri minimize eden üretim yöntemidir. Maliyet belirlenmesiyle birlikte çıktı fiyatlarının da bilinmesi, firmanın ürün miktarı, üretim ve talep edilecek girdi miktarı hakkında nihai bir karar almasını sağlar.

optimal üretim tekniği Maliyetleri minimize eden üretim yöntemidir.

ŞEKİL 7.2 Optimal Üretim Tekniğinin Belirlenmesi



Üretim Süreci

üretim teknolojisi Girdiler ve çıktılar arasındaki nicel (kantitatif) ilişki.

Üretim, girdileri bir araya getiren ve çıktılara dönüştüren bir süreçtir. **Üretim teknolojisi** girdi ve çıktı arasında bir bağlantı kurmaktadır. Belirli miktarda mal veya hizmeti üretmek için belirli miktarlarda girdiye ihtiyaç duyulur. Bir dilim ekmek belirli miktarda su, un ve maya gerektirir; yoğurma gerektirir, bir fırın ve en nihayetinde gaz veya elektrik gerektirir. Newyork'tan Newarka veya New Jersey'e bir yolculuk için bir taksiye, 45 dakikalık bir sürücü emeğine, biraz benzin ve benzeri bazı şeylere ihtiyaç vardır.

emek-yoğun teknoloji Sermayenin yerine ağırlıkla insan emeğine dayalı teknolojilerdir.

sermaye-yoğun teknoloji İnsan emeğinin yerine ağırlıkla sermayeye dayalı teknolojilerdir.

Pek çok çıktı farklı teknikler kullanılarak üretilebilir. Örneğin eski bir binayı yıkabilir ve temizledikten sonra birkaç yol ile bir park inşa edebilirsiniz. 500 erkek ve kadın parkta balyozla çalışırlarsa ve parçaları elleriyle taşırlarsa; bu **emek-yoğun bir teknoloji** olacaktır. Aynı park iki kişi ile bir yıkıcı vinç, bir kazı makinesi, bir kepçe ve bir damperli kamyon kullanılarak inşa edilirse; bu da **sermaye-yoğun bir teknoloji** olacaktır. Benzer şekilde, insanları Oakland'dan San Francisco'ya taşımak için de farklı girdiler bir araya getirebilir. Bay Area Rapid Transit firması aynı anda binlerce insanı taşımaktadır ve nispeten sermayeyi yoğun olarak kullanmaktadır. San Francisco'ya yolcu taşıyan bir fayton ise emeğe nispeten daha fazla gereksinim duymaktadır; çünkü her birkaç yolcu için yeni bir sürücüye ihtiyaç duymaktadır.

En uygun teknolojiyi seçerken firmalar üretim maliyetini minimize eden teknolojiyi seçerler. Pahalı olmayan ve bol miktarda bulunan emek ile az miktarda sermayenin olduğu bir ekonomide faaliyet gösteren bir firma için optimal üretim tekniği emek yoğun üretim tekniğidir. Örneğin, koşu ayakkabıları elde daha etkin bir biçimde üretilirler. Aslında bu Nike firmasının tüm ayakkabılarını neden emek maliyetlerinin düşük olduğu gelişmekte olan ülkelerde ürettiğinin göstergesidir. Diğer taraftan ekonomideki firmaların yüksek ücretler ve yüksek emek maliyetleri varken emek yerine sermayeyi ikame etmektedirler, yani emeği tasarruf edici teknikler kullanmaktadırlar. Banliyödeki alanlar çok fazla ve büyük şehirlerin ortasındaki alanlardan daha ucuz oldukları için banliyö ofisi parkları kısmen daha fazla toprak kullanmakta ve daha fazla açık alana sahiptirler.

Üretim Fonksiyonları: Toplam Ürün, Marjinal Ürün ve Ortalama Ürün

üretim fonksiyonu *veya* toplam üretim fonksiyonu Girdiler ve çıktılar arasındaki ilişkinin rakamsal veya matematiksel ifade edilmesidir. Toplam ürün birimlerini girdilerin bir fonksiyonu olarak gösterir.

Girdiler ve çıktılar arasındaki ilişki - yani üretim teknolojisi - sayısal veya matematiksel olarak üretim fonksiyonu (veya toplam üretim fonksiyonu) şeklinde ifade edilir. Bir üretim fonksiyonu girdi birimlerinin bir fonksiyonu olarak toplam ürün birimlerini gösterir.

Örneğin küçük bir sandviç dükkânı hayal edin. Tüm sandviçlerin ızgarada yapıldığını ve dükkanın sadece iki işçinin kullanabildiği tek bir ızgarasının olduğunu düşünün. Table 7.2'deki 1. ve 2. sütundaki üretim fonksiyonunun gösterdiği gibi bir işçi, saatte 10 sandviç üretmekte ve buna ilaveten telefonlara cevap vermekte, müşterileri karşılamakta, masaları silmekte ve sair işlemleri yapmaktadır. İkinci işçi tüm zamanını ızgara başında geçirmekte ve başka hiçbir şeyle ilgilenmemektedir. İki işçi birlikte çalıştığı için dükkânda 25 sandviç üretilmektedir, ikinci işçi saatte 15 sandviç üretmektedir. Üçüncü bir işçinin ızgara başında olması kalabalığa yol açmakla birlikte; dikkatli olunduğu sürece daha fazla sandviç üretilmesini sağlar. Üçüncü işçi saatte 10 sandviç üretmektedir. Üçüncü işçinin istihdam edilmesiyle

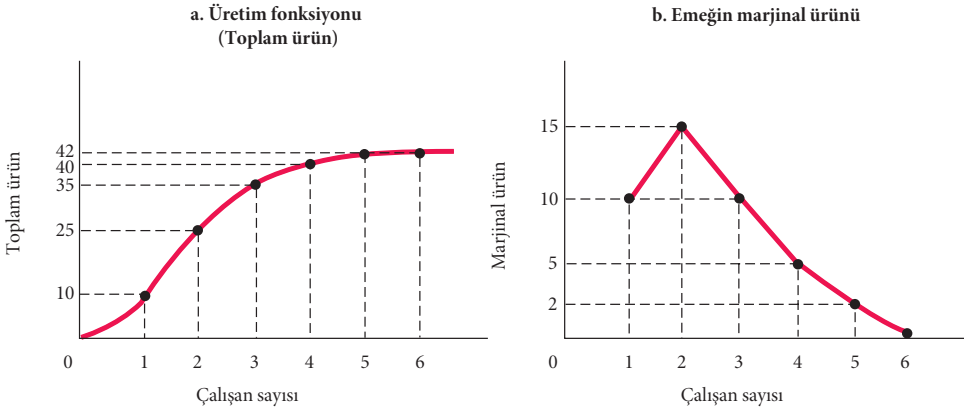
TABLO 7.2 Üretim Fonksiyonu

(1) Emek Birimleri (Çalışanlar)	(2) Toplam Ürün (Saat Başına Üretilen Sandviç)	(3) Emeğin Marjinal Ürünü	(4) Emeğin Ortalama Ürünü (Toplam Ürün ÷ Emek Birimleri)
0	0	—	—
1	10	10	10.0
2	25	15	12.5
3	35	10	11.7
4	40	5	10.0
5	42	2	8.4
6	42	0	7.0

elde edilen ilave çıktı düşmüştür çünkü sermaye kısıtlıdır. Bu üçüncü işçinin düşük etkinliğe sahip veya tembel olduğu anlamına gelmez. Biz burada her işçinin aynı kapasitede olduğunu varsayıyoruz.

Dördüncü ve beşinci işçi ilk üç işçi soğanları, turşuyu sandviçe koyarken ve ambalaj yaparken ızgarayı kullanabilmektedirler. Daha sonra ilk üç işçi ızgarayı beklemeye başlamaktadır. Dördüncü işçi toplam sandviç üretimine 5 sandviç yaparak beşincisi de sadece 2 sandviç katkıda bulunacaktır. Altıncı işçinin ise çıktıya hiç katkısı olmayacaktır: O halde bu dükkanın mevcut maksimum kapasitesi 42 sandviçtir.

Şekil 7.3(a) Tablo 7.2'den alınan verileri kullanarak toplam ürününün grafiğini çizmiştir. Table 7.2'ye bakarken, marjinal ürünü düşününüz, bir firma için üretim fonksiyonunun ne kadar önemli olduğunu anlamaya başlamalısınız. Gördük ki sandviç firması dördüncü işçiyi kiraladığında sandviç üretimi beş birim arttı. Peki buna değdi mi? aslında bu işçinin ne kadara mal olduğuna ve dükkanın ne kadar sandviç sattığına bağlıdır. Gelecek bölümlerde firma kararlarını analiz ederken bunu daha ayrıntılı inceleyeceğiz.



ŞEKİL 7.3 Sandviç Üretim Fonksiyonu
Bir üretim fonksiyonu girdi ile çıktılar arasındaki ilişkinin rakamsal gösterimidir. Şekil 7.3(a)'da, toplam ürün (sandviçler) emek girdilerinin bir fonksiyonu olarak çizilmiştir. Emeğin marjinal ürünü ilave emeğin yaptığı üretimin çıktıya yaptığı katkıdır. Şekil 7.3(b) Sandviç dükkanındaki ikinci birim emeğin marjinal ürününün 15 birim çıktı olduğunu; dördüncü birim emeğin marjinal ürününün de 5 birim çıktı olduğunu göstermektedir.

Marjinal Ürün ve Azalan Verimler Kanunu

Marjinal ürün diğer tüm girdiler sabit tutulurken belirli bir girdiden bir birim ilave kullanılarak elde edilen ilave çıktıdır. Tablo 7.2'de 3. sütunun gösterdiği gibi, sandviç dükkanındaki ilk birim emeğin marjinal ürünü 10 sandviçtir; ikinci birimin marjinal ürünü 15; üçüncünün 10 dur ve bu şekilde devam etmektedir. Altıncı işçinin marjinal ürünü sıfırdır. Şekil 7.3(b) Tablo 7.2'deki verilerden yola çıkarak emek eğrisinin marjinal ürününü göstermektedir.

marjinal ürün Diğer koşullar sabitken ilave bir birim girdiyle üretilebilecek ilave çıktıdır.

Azalan verimler kanunu; *belirli bir noktadan sonra ilave değişken girdilerin sabit girdilere eklenmesiyle (bu durumda bunlar bina ve ızgaradır), değişken girdinin marjinal ürününün (bu örnek için emek) azaldığını ifade etmektedir*. Britanyalı iktisatçı David Ricardo 19.yy İngiltere'sinde tarım üzerine yaptığı araştırmalardan yola çıkarak azalan verimler kanununu formüle eden ilk kişi olmuştur. Belli bir toprak miktarı veri iken, ard arda gelen "dozlar"daki emek ve sermaye miktarları mahsulde gittikçe daha küçük artışların oluşmasına neden olurlar. Aynı toprak miktarını çok daha yoğun bir şekilde işlerseniz çok daha fazla üretim yapabileceğimiz için azalan verimler kanunu tarımda geçerlidir. İmalat sanayinde ise, azalan verimler firma mevcut kapasitesini zorladığında ortaya çıkmaktadır.

azalan verimler kanunu Değişken girdinin ilave birimleri sabit girdilere eklendiğinde belli bir noktadan sonra, değişken girdinin marjinal ürünü azalır.

Sandviç dükkânımızda azalan verimler üçüncü işçi ile birlikte başlamaktadır. İkinci işçinin marjinal ürünü birinciden daha yüksektir [Şekil 7.3(b)]. Birinci işçi telefonlara ve masalara bakarken, boş kalan diğer işçi sadece sandviç üretmeye odaklanmaktadır. Bu noktadan itibaren ızgara başında duran kişi sayısı artmaktadır.

Azalan verimler pek çok üretken aktiviteyi karakterize etmektedir. Örneğin vatandaşların vergi iadelerini hazırlayan bağımsız bir muhasebeci düşünün. Daha fazla müşterinin eklenmesi halinde muhasebeci fazla mesai yapmak zorunda kalacaktır. Uzun bir günün ardından gece 1'den sonraki bir saatlik bir çalışma saat 10'daki bir çalışmadan daha az verimli olacaktır. Burada üretimin sabit faktörü zihninin ve bedensel kapasitesinin bir sınırı olan muhasebecidir, bir fabrikada da sınır fabrikanın büyüklüğüdür.

Azalan verimler veya *azalan marjinal ürün*, sabit girdilere daha fazla değişken girdiler ilave edildiğinde görülmeye başlar, tıpkı bir fabrikanın ölçeği gibi. Kısa dönemde sabit üretim faktörlerinin firmanın üretim hacmini kısıtladığını tanımladığımızı unutmayın. Bu her firmanın kısa dönemde azalan verimlerle karşılaşacağını ifade eder. Her bir firma açısından bu durum, üretimi artırabilmek için yeni üretim kapasitesi yaklaşımlarını bulmanın daha da zorlaştığı anlamına gelecektir.

ortalama ürün Değişken üretim faktörünün her bir birimiyle üretilen ortalama miktardır.

Marjinal Ürün ve Ortalama Ürün Ortalama ürün her bir değişken üretim faktörü ile üretilen ortalama ürün miktarıdır. Sandviç dükkanımızda bir ızgara vardı bu durumda değişken faktör emek idi. Tablo 7.2'de ilk iki işçinin birlikte saatte 25 sandviç ürettiğini gördünüz. Böylece ilk iki işçinin ortalama ürünü 12.5'tur (25 ÷ 2). Üçüncü işçi toplam üretime sadece 10 sandviç katkıda bulunmaktadır. Bu 10 sandviç emeğin marjinal ürünüdür. Emeğin ilk üç biriminin ortalama ürünü 11.7'dir (10, 15 ve 10'un ortalaması). Eşitlikte ifade edildiği gibi ortalama ürün *toplam* ürünün emek miktarına bölünmesiyle elde edilir:

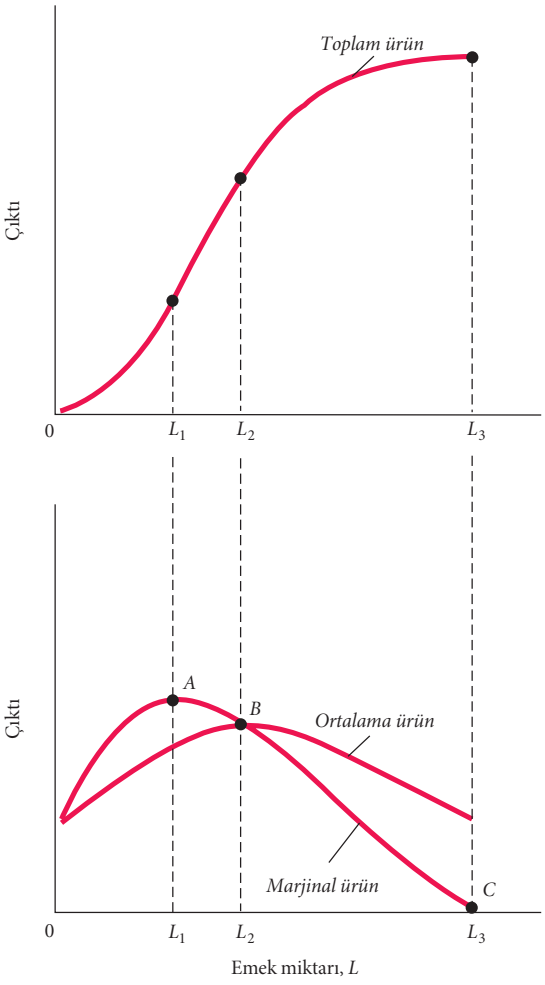
$$\text{emeğin ortalama ürünü} = \frac{\text{toplam ürün}}{\text{toplam işgücü sayısı}}$$

Ortalama ürün marjinal ürünü "takip eder" fakat onun kadar çabuk değişmez. Eğer marjinal ürün ortalama ürünün üzerinde olursa, ortalama ürün artar; eğer marjinal ürün ortalama ürünün altında olursa ortalama ürün azalır. Örneğin altı tane sınava girdiğinizi ve ortalamanızın 86 olduğunu düşünün. Gelecek sınavdan 75 alırsanız, not ortalamanız düşer, fakat 75'3 düşmez. Aslında sadece 84.4'e düşer. Eğer sınavdan 95 alırsanız, ortalamanız 87.3'e yükselir. Tablo 7.2'deki 3. ve 4. sütunların gösterdiği gibi, sandviç dükkanındaki marjinal ürün üçüncü işçiyle birlikte sürekli düşmektedir. Ortalama ürün de düşmektedir ama marjinal ürüne göre daha yavaş düşmektedir.

Şekil 7.4 tipik bir üretim fonksiyonunu ve bundan türetilen marjinal ve ortalama ürün eğrilerini göstermektedir. Marjinal ürün eğrisi toplam ürün eğrisinin eğimini -yani, üretim fonksiyonunun eğimini- göstermektedir. Tablo 7.2'de olduğu gibi ortalama ve marjinal ürünler aynı noktadan başlarlar. Marjinal ürün arttıkça ortalama ürün onu takip etmekte ve L_1'e doğru yönelmektedir (A noktası).

Marjinal ürünün artmaya başladığını gözden kaçırmayın (Sandviç dükkanında olduğu gibi). Birçok üretim süreci birden fazla işçiyle üretim yapacak şekilde organize edilmiştir. Örneğin, bir montaj hattını ele alalım. Etkin şekilde çalışmak, bir montaj hattının etkin bir çalışabilmesi için her istasyonda bir işçiye ihtiyaç duyulmakta olup, burada işbirlikçi bir süreç söz konusudur. İlk işçinin marjinal ürünü düşüktür veya sıfırdır. İşçiler eklendikçe, süreç işlemeye başlar ve marjinal ürün artar.

A noktasında (L_1 emek miktarında) marjinal ürün düşmeye başlamaktadır. Her fabrikanın sınırlı bir kapasitesinin bulunmasından ötürü, üretim artışı her fabrikanın üretim kapasitesiyle sınırlıdır. B noktasında (L_2 emek miktarında) marjinal ürün ortalama ürüne eşit oluncaya kadar düşmekte ve sonra artmaya başlamaktadır. B ve C noktası arasında (L_2 ve L_3 emek birimleri arasında), marjinal ürün ortalama ürünün altına düşmekte ve ortalama ürün düşmeye başlamaktadır. Ortalama ürün B noktasında maksimum seviyesindedir bu seviyede marjinal ürüne eşittir. L_3 seviyesinde, daha fazla emek daha fazla çıktı üretememekte ve marjinal ürün sıfır olmaktadır—montaj hattında çok sayıda pozisyon yoktur; ya ızgara başında durursunuz, ya muhasebeye bakarsınız ya da diğer müşterilerle ilgilenirsiniz.



ŞEKİL 7.4 Toplam, Ortalama ve Marjinal Ürün

Marjinal ve ortalama ürün eğrileri toplam ürün eğrisinden türetilebilirler. Ortalama ürün marjinal ürün ile kesiştiği noktada maksimum seviyesindedir.

İki Değişken Faktörlü Üretim Fonksiyonları

Şu ana kadar tek değişken faktörlü bir üretim fonksiyonunu inceledik. Oysaki girdiler üretimde birlikte çalışmaktadır. Genel olarak, ilave sermaye emeğin verimliliğini arttırmaktadır. Sermaye—binalar, makineler ve daha pek çoğu—insan idaresi olmadan kullanılamayacağı için, emek ve sermayenin tamamlayıcı girdiler olduğunu söyleyebiliriz.

Basit bir örnek bu noktayı aydınlatacaktır. Yine bir sandviç dükkânını düşünün. Eğer sandviç talebi firmanın kapasitesini aşarsa, dükkân sahibi kapasiteyi arttırmayı düşünecektir. Bu da daha fazla ızgara alınması anlamına gelecektir.

İkinci bir ızgara basit bir şekilde firmanın üretim kapasitesini iki katına çıkaracaktır. Yeni yüksek kapasite firmanın hemen azalan verimlerle karşı karşıya gelmeyeceği anlamına gelmektedir. Sadece bir ızgara ile, üçüncü ve dördüncü işçiler düşük verimliliktedirler çünkü tek bir ızgara karışıklığa yol açmaktadır. İki ızgara ile üçüncü ve dördüncü işçiler saatte 15 sandviç üreteceklerdir. Esas itibariyle, ilave sermaye artışı emek *verimliliğini* arttıracak—yani bir saatte kişi başına düşen üretim miktarı artacaktır.

Yeni bir ızgara alındığında işçilerin verimliliği artması gibi, Malezya, Hindistan ve Kenya gibi ülkelerde de sermayenin arttırılması emeğin verimliliğini arttırmıştır.

Ulusal ve uluslararası seviyede verimliliğe ilişkin kaygıların merkezinde basit bir ilişki yatmaktadır. Yeni binaların, modern fabrikaların ve ekipmanların artması bir ulusun üretkenliğini (verimliliğini) artırır. Son on yılda, Çin yüksek oranlarda sermaye birikimine sahip olmaya başlamıştır. Bu sonuç Çin'de işçi başına ortalama çıktı miktarının arttığını göstermektedir.

UYGULAMADA İKTİSAT

UPS Teknolojisi Küresel Nakliyatı Hızlandırmaktadır



Bu bölümde firmaları değişik türdeki çıktıları üretmede oluşturdukları emek ve sermaye bileşimlerinin nasıl olduğunu açıklayacağız.. Aşağıdaki okuma parçası UPS sürecinden bahsetmektedir. Burada sermaye paketleme işlemlerinin son derece gelişmiş bir şekilde otomatik hale getirildiği büyük kamyon ve uçak filolarından oluşmaktadır.

Üretimle ilgili okuduğunuz gibi, üretim fonksiyonunun nerden geldiğini merak ediyor olabilirsiniz. Burada UPS'nin emek gücünü ve kamyonların günlük dağıtım hacmini arttıracak yeni üretim tekniklerini araştırdığını görüyoruz. Pek çok firmada olduğu gibi UPS'de de araştırmaların temelde odaklandığı nokta üretim sürecinde emek ve sermayenin en iyi bileşimini oluşturabilmektir.

Yeni UPS Teknolojileri Dünya Paket Dağıtım Ağları Hızını Arttırmayı Amaçlamaktadır

Bilgi Haftası

UPS'nin arkasındaki herhangi bir yerde 600-hava filosu, her saat başı işlenen yüzlerce binlerce UPS paketi ve bu yazılımı kullanan 550.000 tane müşteri görürsünüz. Bu teknolojinin değeri bu hafta artmıştır çünkü UPS internet üzerinden kürsel kargo hizmetlerini patlatan yazılımlarını açığa çıkarmıştır.

UPS'nin teknolojisi kıtalar ve okyanuslar arasında kargo hizmeti sunabilecek düzeydedir, UPS yöneticisi Kurt Kuehn, salı gününü UPS'nin satış ve pazarlama günü olarak belirtti. Teknoloji baskısıyla, UPS'nin serbest ticareti teşvik eden bir katalizör görevi görmekte olduğunu söyledi..

Jordan Colletta müşterilerin yeni ürünlerin gelişimine oldukça duyarlı olduklarını söyledi.

Basit bir UPS sürücüsü şirketi teknolojisini geliştirdikçe ve yeni hizmetler sundukça müşterilerden ve sektörden o düzeyde olumlu geri bildirim alacağını bilir. UPS'nin bu hafta açığa çıkardığı teknolojiler şirketin WorldShip 9.0, Quantum View Manage ve UPS Billing Solutions'ı içeren ana teknolojilerini güçlendirmektedir.

Birlikte ele alındığında bu öneriler geleneksel kargo fonksiyonlarına katkılarda bulunmaktadır. WorldShip ile birlikte, müşteriler 128 Mbytes RAM'a sahip XML şemalarını elde edebilmektedirler. Şu anda 14 dilde erişim olmakla birlikte, WorldShip uluslar arası nakliyeleri kolaylaştırmakta kullanıcılarına gün içinde üç ayrı zaman seçme fırsatı sunmaktadır.

Quantum View Manage'dekiyeni özelliklerle birlikte, kullanıcılar kargolarının veri fonksiyonlarını arama yapabilmekte, sınıflandırabilmekte, filtreleyebilmekte, mail gönderebilmekte ve indirebilmektedirler. Müşteri paketi ve ücreti hakkındaki bilgileri nakliye numarasına gerek olmadan basit bir şekilde elde edebilmektedirler. Müşteriler çeşitli imajları ve ulaştırma bilgilerine kolayca ulaşabilmektedirler.

UPS teknolojisinin kalbi Worldport teknoloji merkezi olan Louisville'dedir, Kentucky'dedir, burası UPS 'nin saatte 60 nakliye gerçekleştirdiği bir noktadır. Ayrıca şirket her yerde veri tabanlarını muhafaza etmektedir.

Colate dediki: "Müşterilerimiz WorldShip'in muhteşem olduğunu söyledi". "Fakat aynı zamanda nakliyelerini de masalarına istiyorlardı. Bu büyük bir başarı olmalı ve bu bizim ne kadar müşteri merkezli olduğumuzun da bir göstergesi olmalı.'"

By W. David Gardner, InformationWeek, March 20, 2007. URL: http://www.informationweek.com/story/showArticle.jhtml?articleID=198100187

Teknoloji Seçimi

Sandviç dükkanı örneğimizin gösterdiği gibi, girdiler (üretim faktörleri) birbirlerinin tamamlayıcısıdırlar. Sermaye emeğin verimliliğini arttırır. Sandviç dükkanındaki işçiler tek bir ızgaranın değil de daha fazla ızgaranın bulunduğu ortamda daha verimlidirler. Benzer şekilde emek de sermayenin verimliliğini arttırır. % 50 kapasiteyle çalışan bir fabrikada daha fazla işçi çalıştırılması halinde, öncelikle atıl olan makineler daha verimli çalıştırılmaya başlanacaktır.

Bununla birlikte girdiler bir başka girdinin yerine ikame de edilebilir. Emeğin maliyetinin artması halinde firmalar emek-tasarrruf edici teknolojilere yönelebilirler; yani emek yerine sermayeyi ikame edebilirler. Montaj hattında makinelerle insanlar değiştirilerek veya toprağın kıt olması halinde toprağın yerine sermaye ikame edilerek otomasyon sürecine işlerlik kazandırılabilir. Eğer sermaye nispeten pahalı hale gelirse, firmalar emeği sermayenin yerine ikame edebilirler. Kısacası, pek çok mal ve hizmet çeşitli yollarla, alternatif teknolojiler vasıtasıyla üretilebilir. Alınması gereken başlıca kararlardan birisi hangi teknolojinin kullanılacağıdır.

Tablo 7.3'teki bebek bezi imalatçısının mevcut seçimlerini düşünün. 100 tane bebek bezi üretebilecek beş ayrı üretim tekniği mevcuttur. *A* teknolojisi en emek-yoğun olanıdır, 100 bebek bezi üretmek için 10 saat emek ve 2 birim sermaye gerektirmektedir. (Buradaki sermaye birimini makine çalışma saati olarak değerlendirebilirsiniz.) *E* teknolojisi en sermaye-yoğun olandır, 2 saat emek ve 10 saat makine çalışma saati gerektirmektedir.

TABLO 7.3 Alternatif Teknolojileri Kullanarak 100 Bebek Bezi Üretmek İçin Gereken Girdiler

Teknoloji	Sermaye Birimleri (K)	Emek Birimleri (L)
A	2	10
B	3	6
C	4	4
D	6	3
E	10	2

Bir üretim tekniği seçmek için, firmanın emek ve sermayenin cari fiyatlarını öğrenmek için girdi piyasalarına bakması gerekir. Ücret seviyesi nedir (P_L), saat başı sermaye maliyeti nedir (P_K)? Girdiler arasındaki doğru seçim girdinin ne kadar üretken olduğuna ve fiyatına bağlıdır.

Emek ve sermayenin birim fiyatının 1$ olduğunu varsayalım. Tablo 7.4'teki 4. sütun hangi teknolojinin en iyi olduğuna dair hesaplamaları göstermektedir. En iyi teknoloji düzeyi C'dir. Firmanın amacının kâr maksimizasyonu olduğunu ve en düşük maliyetli teknolojiyi seçtiğini varsayın. C teknolojisinin kullanılması halinde, firma 100 bebek bezini $8' üretebilmektedir. Diğer tüm 4 teknoloji 100 bebek bezini yüksek maliyetlerle üretmektedir.

Şimdi ücret seviyesinin (P_L) Keskin bir şekilde $1'dan $5'a arttığını düşünün. Bu artışın emek yerine sermaye ikamesine yol açacağını tahmin edebiliriz ve bu gerçekten de doğrudur. Tablo7.4'teki sütun 5'in gösterdiği gibi, ücret seviyesindeki bir artış E teknolojisinin maliyeti minimize eden seçenek olduğu anlamına gelmektedir. 10 birim sermaye ve 2 birim emeğin kullanılmasıyla, firma 100 bebek bezini 20 $'a üretmektedir. Bu durumda diğer tüm teknolojiler daha maliyetlidir. Tablodan firmanın üretim tekniğini ücretlerdeki artışın maliyetler üzerindeki etkisinden ötürü kaydırabileceğini de görebiliriz. Bir firmanın üretim tekniklerinin esnekliği maliyetlerin belirlenmesinde son derece önemlidir. Üretim maliyetini İki şey belirler: (1) mevcut teknolojiler ve (2) girdi fiyatları. Kâr maksimizasyonunu hedefleyen firmalar veri piyasa girdi fiyatlarında maliyetleri minimize eden teknolojileri seçerler.

TABLO 7.4 Alternatif Teknolojiler Arasından Maliyeti Minimize Eden Seçim (100 Bebek Bezi)

			(4) Maliyet = $(L \times P_L) + (K \times P_K)$	(5)
(1) Teknoloji	(2) Sermaye Birimleri (K)	(3) Emek Birimleri (L)	P_L = \$1 P_K = \$1	P_L = \$5 P_K = \$1
A	2	10	\$12	52
B	3	6	9	33
C	4	4	8	24
D	6	3	9	21
E	10	2	12	20

UYGULAMADA İKTİSAT

Bir Kamyon Şoförü Ne Kadar Hızlı Gitmelidir?



Kamyonculuk sektörü bize teknolojiler arasındaki tercih hakkında somut bir şekilde düşünme fırsatı verir.

Bir kamyonunuzun olduğunu ve Target-Sears gibi perakendecilere mal götürmek için kullandığınızı varsayın. Sizin tipik hızınız 200 mildir ve saati 20 $'dan kamyonu sürmesi için birini tutarsınız. Ona kamyonu ne kadar hızlı sürmesini talimat verirsiniz? Her yolculuk için tutarı göz önünde bulundurun.

Dikkat edin ki, bir kamyon ve bir sürücü şeklinde sabit bir girdi olsa da hala yapabileceğiniz bazı tercihler vardır. Bu bölümde kullanılan dilde ifade etmek gerekirse, yavaş sürüş teknolojisine (saatte 50 mil) karşı hızlı sürüş teknolojisi (saatte 60 mil) seçeneğini düşünebilirsiniz.

Eğer şoförün zamanı tek girdi olsaydı problem basit olurdu: Eğer şoföre hızlı sürmesini söylerseniz emek maliyetleri minimize edilmiş olur. Saatte 60 mil hızla yolculuk 3,33 saat alır (200 mil / 60 mph) ve ve bunun size maliyeti sürücünün 20 $'lık maliyeti üzerinden 66,67 $ olur. Fakat 50 mil hızla yolculuk 4 saat alır ve bu da 80 $ tutar. Bir değişken girdinin olması durumunda bu girdiyi en etkin şekilde kullanan birisi en iyi teknolojiyi de kullanmış demektir.

Fakat, elbette sorunun daha çok ilgi çektiği yer ise kamyonların sadece şoföre değil aynı zamanda yakıta da ihtiyaç duyduğudur. Bir kamyon 50 mil hızın ötesinde yakıt tüketimini azaltır. Kamyonun 50 mil hızdayken her 15 milde bir galon (3,78 litre); 60 mil hızdayken her 12 milde de bir galon yakıt tüketir diyebiliriz. Bu durumda bir açmazla karşı karşıyayız demektir. Şoföre hızlı gitmesini söylerseniz emek maliyetleriniz düşecek fakat yakıt maliyetleriniz artacaktır.

O zaman hangi talimatları verirsiniz? Talimatlarınızın yakıt fiyatına bağlı olacağı açıktır. İlk olarak yakıt fiyatının galon başına 3.50$ olduğunu varsayalım. Eğer kamyon şoförü hızlıysa bir galon yakıtla 12 mil yol gidecektir. Şoför her yolculukta 200 mil yol gideceği için toplamda 16,66 galon (62,97 litre) yakıt tüketir ve bu da ona toplamda yakıt maliyetinin 58,31$ olduğu anlamına gelir. Hızlı bir sürüşle şoför saatte 60 mil yol gider. Bu durumda ona 3,33 saat için saati 20 $'dan 66,67$ ödemek zorundasınızdır. Bu da yolculuğun toplam maliyetinin 124,97 $ olması demektir.

Diğer taraftan, eğer şoförünüz yavaş sürerse her galonla 15 mil yol alacaktır ve bu da sizin 46,47$ tutarında 13,33 galon yakıta ihtiyaç duyacağınız anlamına gelir. Fakat bu da daha fazla zaman alacaktır. Şoför yolu 4 saatte alacak ve siz de ona saati 20$'dan 80$ ödeme yapacaksınız. Bu durumda toplam maliyet 126.66$ dır. Böylece maliyetleri minimize etmenin yolu şoföre hızlı sürmesini söylemektir.

Şimdi galon başına yakıt fiyatının 4.50$ olduğunu düşünün. Aynı hesaplamalar yapıldığında, sürüşün yavaş olması halinde maliyetin 139,99$; hızlı sürüş olması halinde ise toplam maliyetin 141,63 $ olduğunu göreceksiniz. Böylece yükselen yakıt fiyatları şoförünüze daha yavaş gitmesini söylemeniz anlamına gelmektedir.

Bir adım daha ileri gidersek yakıt fiyatının 4$ olması halinde şoförünüzün hızlı da gitse yavaş da gitse maliyetin aynı olduğunu göreceksiniz.

Aslında fiyatlar 4$ seviyesini geçtiğinde şoförünüze yavaş gitmesini fiyatlar 4$'ın altına düştüğünde ise hızlanmasını söyleyebileceksiniz. Birden fazla girdinin olduğu durumlarda, teknoloji seçimi girdilerin birim maliyetlerine bağlıdır.

Bu gözlem optimal teknoloji seçiminin yakıt fiyatlarına bağlı olduğunu fakat diğer taraftan herkesin yavaş sürmesi halinde kaza oranının da azalabileceğini göstermiştir. Modern teknolojiler yerleşik bilgisayarlar arcılığıyla kamyon sürüşlerinin kontrol edilmesine ve bu çerçevede sürücüye talimat vermeye olanak tanımaktadır.

Burada bir seferin maliyet özeti gösterilmiştir.

Benzin Fiyatı	$3.50	$4.00	$4.50
Hızlı Sürüş	$124.97	$133.33	$141.63
Yavaş Sürüş	$126.66	$133.33	$139.99

İleriye Bakış: Maliyet ve Arz

Şu ana kadar *tek bir* çıktı düzeyine baktık. Yani, en iyi teknolojinin P_K = \$1 ve P_L = \$1 veya \$5 kullanılması halinde 100 bebek bezi üretmenin ne kadara mal olacağını belirledik. 1,000 veya 10,000 bebek bezi üretilmesindeki en iyi teknik tamamıyla farklıdır. Sonraki bölüm maliyet ve çıktı seviyesi arasındaki detayları araştıracaktır. O bölümdeki temel amaçlarımızdan birisi ilgili zaman dilimi boyunca rekabetçi bir firmanın arz miktarını belirlemek olacaktır.

ÖZET

1. Firmalar, hacimlerine veya organizasyon yapılarına göre çeşitlilik gösterirler fakat hepsi üretim süreci olarak adlandırılan süreçte girdileri çıktılara dönüştürmeye çalışırlar.
2. Tam rekabette, tek bir firmanın fiyatlar üzerinde kontrol gücü yoktur. Bu, iki varsayım sonucu ortaya çıkmaktadır: (1) Tam rekabetçi endüstriler pek çok firmayı barındırırlar, her bir firma endüstrinin küçük bir parçasını oluşturur ve (2) tam rekabetçi endüstrilerde her bir firma *homojen ürünler* üretirler.
3. Rekabetçi bir firmanın karşılaştığı talep eğrisi tam esnektir. Eğer bir firma fiyatlarını piyasa fiyatlarının üzerine çıkarırsa hiç bir şey satamaz. Firma tüm ürünlerini piyasa fiyatından sattığından dolayı, fiyatların azaltılması firmayı teşvik etmez.

KÂR MAKSİMİZASYONU YAPAN FİRMALARIN DAVRANIŞI *s. 136*

4. Tüm endüstrilerde karını maksimize eden firmalar üç tercih yaparlar: (1) ne kadar çıktı arz edilecek, (2) bu çıktılar nasıl üretilecek ve (3) her girdiden ne kadar talep edilecek.
5. *Kâr*, toplam gelir eksi toplam maliyete eşittir. Toplam maliyet (ekonomik maliyet) (1) parasal harcama gerektiren maliyetleri ve (2) sermayenin normal getiri oranını içeren her bir üretim faktörünün fırsat maliyetini içerir.
6. Sermayenin *normal getiri oranı* toplam maliyetin içinde yer almaktadır çünkü kaynakları firmaların sermaye stoku içinde tutmanın bir fırsat maliyeti vardır. Şayet bir işletmeyi faaliyete geçirirseniz veya bir şirkete ait hisselerden bir kısmını satın alırsanız, bunu bundan normal bir getiri oranı beklediğiniz için yaparsınız. Yatırımcılar normal getiri oranının altında bir getiri beklediklerinde yatırım yapmazlar.
7. Pozitif kar, firmanın sermayenin normal getiri oranının üzerinde kazanması halinde meydana gelir.
8. Şu iki varsayım *kısa dönemi* tanımlamaktadır: (1) sabit ölçek veya sabit üretim faktörleri ve (2) endüstriye yeni giriş veya çıkışların olmayışı. *Uzun dönemde*, firma istediği faaliyet ölçeğini seçebilir ve yeni firmalar endüstriye girebilir ve bazı firmalar endüstriden çıkabilir.
9. Karar alabilmek için firmaların üç şeyi bilmesi gerekir: (1) çıktılarının piyasa fiyatını, (2) mevcut üretim tekniklerini ve (3) girdilerin fiyatlarını.

ÜRETİM SÜRECİ *s. 140*

10. Girdiler ve çıktılar arasındaki ilişki (üretim teknolojisi) rakamsal veya matematiksel olarak gösterildiğinde üretim fonksiyonu veya toplam üretim fonksiyonu olarak adlandırılmaktadır.
11. Değişken bir girdinin marjinal ürünü diğer tüm girdiler sabitken bir girdinin arttırılması halinde elde edilecek üründür. Azalan getiri kanunu ile ilgili olarak, ilave bir değişken girdi, sabit girdilere eklendiği zaman belli bir noktadan sonra değişken girdinin marjinal ürünü düşecektir.
12. Ortalama ürün her bir değişken üretim faktörü tarafından üretilen ortalama üründür. Eğer marjinal ürün ortalama ürünün üzerindeyse, ortalama ürün artar eğer marjinal ürün ortalama ürünün altındaysa, ortalama ürün düşer.
13. Sermaye ve emek aynı anda tamamlayıcı ve ikame edilebilir girdilerdir. Sermaye emeğin verimliliğini arttırır fakat aynı zamanda emeğin yerine ikame de edilebilir.

TEKNOLOJİ SEÇİMİ *s. 145*

14. Tüm firmaların alması gereken başlıca kararlardan birisi hangi teknolojinin kullanılacağıdır. Kâr maksimizasyonunu amaçlayan firmalar maliyetleri minimize ederek kârları maksimize eden girdi bileşimlerini seçeceklerdir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

ortalama ürün, *s. 142*
sermaye-yoğun teknoloji, *s. 140*
firma, *s. 136*
emek-yoğun teknoloji, *s. 140*
azalan verimler kanunu, *s. 141*
uzun dönem, *s. 139*
marjinal ürün, *s. 141*
normal getiri oranı, *s. 137*
optimal üretim tekniği, *s. 139*
üretim, *s. 135*
üretim fonksiyonu veya toplam üretim fonksiyonu, *s. 140*
üretim teknolojisi, *s. 140*
kâr (ekonomik kâr), *s. 136*
kısa dönem, *s. 139*
toplam maliyet (toplam ekonomik maliyet), *s. 136*
toplam gelir, *s. 136*
Kâr = toplam gelir – toplam maliyet

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Bir firmanın sermaye ve emeği girdiler olarak kullandığını ve 10 $'an yılda 5000 birim çıktı sattığını düşünün. Ayrıca bu firmanın yıllık toplam emek maliyetlerinin de 45,000 $ olduğunu varsayın. Ayrıca bu firmanın cari toplam sermaye stokunun 100,000 $ olduğunu ve bunun karşılaştırılabilir riskler çerçevesinde yıllık % 10 getirisinin olduğunu ve hiç yıpranmanın olmadığını varsayınız. Bu firma karlı bir firma mıdır? Açıklayınız?

2. 2 eski Northwestern üniversitesi öğrencisi mezun olduktan sonra bir yatırım bankasında 60.000 $ maaşla 2 yıl çalışmışlardır. Bunlar birlikte 50.00$ tasarruf etmişlerdir. 2 yıl sonra bunlar işi bırakarak, bir Web tasarım şirketi kurmaya karar vermişlerdir. 50.000$'ı bilgisayar, masa ve sandalye alımında kullanmışlardır. Gelecek 2 yıl için her yıl 40.000$ gelir elde etmeyi ve kendilerine yıllık 10.000'er dolar ödemeyi ve kiraladıkları ofise yıllık 18.000$ ödemeyi planlamışlardır. Yatırımdan önce onlar 50.000$'ını tahvilde değerlendirmiş olsalardı % 10 faiz elde edeceklerdi. Hali hazırda bu öğrenciler ekonomik kar elde etmişler midir? Açıklayınız?

3. 2008'de kâr etmeyen küçük bir tiyatro işletmesinin başkanı olduğunuzu varsayın. Salonunuzda 120 koltuk ve küçük bir sahneniz var. Aktörler ulusal üne sahiptir ve bilet talebi koltuk sayısına göre oldukça fazla olup, her gösterimin bileti aylar öncesinden satılmaktadır. Siz fonları artırmada başarı gösterebildiğiniz için tiyatronun yöneticiliğine seçildiniz? Kısa dönemde almanız gereken bazı kararları açıklayınız. Sabit faktörünüzün hangisi olduğunu düşünüyorsunuz? Uzun dönemde hangi alternatif kararları alabilirsiniz? Açıklayınız.

4. Aşağıdaki tablo toplam çıktıyı veya toplam ürünü kullanılan emek birimlerinin bir fonksiyonu olarak vermektedir.

EMEK	TOPLAM ÇIKTI
0	0
1	5
2	9
3	12
4	14
5	15

a. Azalan verimleri tanımlayınız?
c. Tablo bir azalan verimler durumunu gösteriyor mu? Açıklayınız?

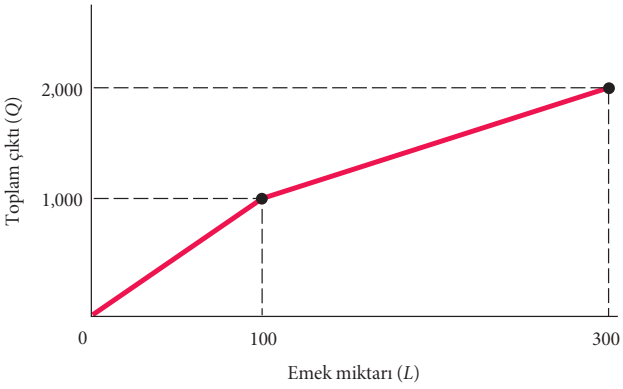
5. Bilgisayarla ilgili bir özelliğin (widget: Bir alet ya da bilgisayar dili ile söylenirse, tool yani bir araç) a ve B gibi 2 farklı üretim yöntemi kullanılarak üretildiğinin varsayalım. Aşağıdaki tablo her beş çıktı seviyesi için gerekli girdileri göstermektedir.

	$Q = 1$		$Q = 2$		$Q = 3$		$Q = 4$		$Q = 5$	
Tekno.	K	L	K	L	K	L	K	L	K	L
A	2	5	1	10	5	14	6	18	8	20
B	5	2	8	3	11	4	14	5	16	6

a. Emek fiyatının (P_L) $1 olduğunu ve sermaye fiyatının (P_K) $2 olduğunu varsayın, her beş üretim seviyesi için optimal (en düşük maliyetli) üretim seçeneğini hesaplayın.
b. Her çıktı seviyesi için kaç emek birimi kullanılacaktır? Ne kadar makine kullanılacaktır.
c. Üretimin toplam maliyetinin çıktının bir fonksiyonu olarak grafiğini çizin. (Maliyetleri Y eksenine ve çıktıyı X eksenine yerleştirin.) Tekrar optimal teknolojinin kullanıldığını varsayın.
d. Emeğin fiyatının (P_L) 1$'dan 3$'a çıktığı, buna karşın sermayenin fiyatının (P_K) 2$'da sabit kaldığı varsayımı altında a, b ve c şıklarını tekrar yapınız?

6. Bates Hall'ın 4. katında yaşayan bir bayan öğrenci, gençlik yıllarında 7. kattan bir odaya taşınmıştır. Bayanın taşıması gereken 11 ağır kitap kutusu ve bazı şeyleri vardır. Taşıma işleminde kullanılabilecek sermaye ve emeğin farklı kombinasyonlarını tartışınız? Öğrencinin 400 mil ötedeki yeni bir üniversiteye gitmesi veya 3 mil ötedeki bir yurda yerleşmesi halinde cevabınız nasıl olacaktır?

7. Aşağıdaki bir üretim fonksiyonudur.



a. Çıktının bir fonksiyonu olarak marjinal ürün grafiği çiziniz. (İpucu: Marjinal ürün her çıktı seviyesinde birim başına ilave çıktıyı ifade eder.)
b. Bu grafik azalan verimleri göstermekte midir? Cevabınızı açıklayın.

8. **[*s. 144, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Benzer kazaklar iki yöntemle üretilebilirler. Saati $50 olan bir makine ve saati $25'dan bu makineyi kullanacak bir kişi ile, saatte beş kazak 10$'dan üretilmektedir. Alternatif olarak, makineyi düşük vasıflı bir işçi çalıştırarak, saatte dört kazağı 10 $'a üretebilirim. Böyle bir ücret seviyesinde düşük vasıflı işçiyi tercih edebilir miyim?

9. **[*s. 146, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Yakıt fiyatları arttığında tipik olarak kaza sayısının biraz arttığını gözlemleriz. Bunun doğru olduğunu iki sebep göstererek açıklayabilir misiniz?

10. Sıfır kâr elde eden bir firmanın genel muhasebe kuralları açısından değerlendirildiğinde zarar ediyor olması olasıdır. Bu argümana katılıyor musunuz katılmıyor musunuz? Nedenini açıklayınız.

11. Sanayileşmenin ilk evreleri boyunca, tarımsal üretimin artmasına rağmen tarımla uğraşanların sayısı keskin bir şekilde azalmıştır. Üretim teknolojisi ve üretim fonksiyonları veri iken görünen bu tutarsızlığı bilgileriniz çerçevesinde açıklayınız.

12. Bir bilgisayar tamir dükkanında yapılan tamiratların sayısı aşağıdaki gibi işçilerin sayısına bağlıdır:

Emeğin dışındaki tüm girdilerin (ofis büyüklüğü, telefon, ve diğer malzemeler) kısa dönemde sabit olduğunu varsayın.

İŞÇİ SAYISI (HAFTA BAŞINA)	TAMİRAT SAYISI
0	0
1	8
2	20
3	35
4	45
5	52
6	57
7	60

a. Tabloya iki ilave sütun ekleyince her bir işçi için marjinal ürünü ve ortalama ürünü girin.
b. Hangi aralıktan sonra emeğin getirisi artandır? Hangisinde azalandır? Hangisinde negatiftir?
c. Hangi aralıkta emek girdisinin marjinal ürünü ortalama ürünün üstündedir? Bu aralıkta çalışan sayısı arttıkça ortalama ürün ne olacaktır?
d. Hangi aralıkta emek girdisinin marjinal ürünü ortalama ürünün altındadır? Bu aralıkta çalışan sayısı arttıkça ortalama ürün ne olacaktır?

13. II. Dünya Savaşı'nın sonundan bu yana, Avrupa ve ABD'deki imalatçı firmalar şehir merkezlerinin dışına taşınmaktadırlar. Aynı zamanda finans, sigorta ve diğer hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar şehir merkezine yakın yüksek katlı binalara yerleşmektedirler. Burada önemli sorunlardan birisi imalatçı firmaların toprak yerine sermayeyi ikame etmelerinin güçlüğünün yanı sıra, hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların rahatça kullanabilecekleri ofis alanları bulamamalarıdır.

a. Hangi tür yapılarda toprak yerine sermaye ikame edilebilir?
b. İmalat sektöründe faaliyet gösteren firmaların toprak yerine sermayeyi ikame etmede neden zorlandıklarını düşünüyorsunuz?
c. Bir hukuk firmasının veya bir sigorta şirketinin göreceli olarak toprak yerine sermayeyi ikame etmesi neden kolaydır?
d. Şehir merkezine yakın araziler neden daha fazla talep edilmektedir?
***e.** Şehir merkezine yakın yerlerde toprak yerine sermayenin ikame edilmesinin nedeni, toprağın şehir merkezinde daha pahalı olmasıdır. Şehir merkezine yakın arazilerin arzı ile ilgili hangisi doğrudur? (İpucu: Bir dairenin alanının hesaplanmasının formülü nedir?)

14. Ted Baxter Güney Oregon'da küçük, istikrarlı bir gazeteyi işletmeye başlamıştır. Gazete 25 yıldır iş hayatındadır. Firmanın toplam sermaye stoku değeri tamamı Ted'e ait olup, 1 milyon dolardır. Parasal harcama gerektiren maliyetler (out-of pocket) düşüldükten sonra firma bu yıl 250,000 $ kazanmıştır. Sermayenin fırsat maliyetini hesaba katmazsak, bu Ted'in sermayesi üzerinden % 25 kazandığı anlamına gelmektedir. Risksiz tahvillerin hali hazırda alıcılarına % 10 getiri sağladığını düşünün.

a. "Sermayenin fırsat maliyeti" ile ne demek istenmektedir?
b. Parasal harcama gerektiren harcamaları içermemesine rağmen fırsat maliyetlerinin neden "reel" maliyetler olduğunu açıklayınız?
c. Ted'in sermayesinin fırsat maliyeti nedir?
d. Ted ne kadar kar elde etmektedir?

15. Bir firma üç ayrı üretim teknolojisi kullanabilir, her bir üretim seviyesinde gereksinim duyduğu sermaye ve emek miktarı aşağıdaki gibidir:

	TEKNOLOJİ 1		TEKNOLOJİ 2		TEKNOLOJİ 3	
Günlük Çıktı	*K*	*L*	*K*	*L*	*K*	*L*
100	3	7	4	5	5	4
150	3	10	4	7	5	5
200	4	11	5	8	6	6
250	5	13	6	10	7	8

a. Firmanın, günlük bir birim sermayenin 100 $ ve günlük bir birim emek maliyetinin 80$ olduğu yüksek ücretli bir ülkede faaliyette bulunduğunu düşünün. Her bir çıktı seviyesi için hangi teknoloji daha ucuzdur?
b. Firmanın, günlük bir birim sermayenin 100 $ ve günlük bir birim emek maliyetinin 40 $ olduğu düşük ücretli bir ülkede faaliyette bulunduğunu düşünün. Her bir çıktı seviyesi için hangi teknoloji daha ucuzdur?
c. Şimdi de firmanın yüksek ücretli bir ülkeden düşük ücretli bir ülkeye taşındığını fakat çıktı seviyesinin günlük 200 birimde sabit kaldığını düşünün. Firmanın toplam çalışan sayısı nasıl değişecektir?

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.

EKLER

EŞ-ÜRÜN EĞRİLERİ VE EŞ-MALİYET EĞRİLERİ

Bu bölüm, firmaların karşı karşıya oldukları maliyet yapılarının iki temel bilgiye bağlı olduğunu göstermektedir: (1) girdi (faktör) fiyatları ve (2) teknoloji. Bu ek kısmı teknoloji ve faktör fiyatları ve bunların maliyetlerle olan ilişkilerini basit analizlerle sunmaktadır.

TEKNOLOJİYE YENİ BİR BAKIŞ: EŞ-ÜRÜN EĞRİLERİ

Farklı seviyelerdeki çıktı miktarını (q) üretebilmek için kullanılan çeşitli sermaye (K) ve emek(L) bileşimlerini gösterebilmek amacıyla Tablo 7.3 genişletilerek Tablo 7A.1 oluşturulmuştur. Örneğin, 100 birim X, 2 birim sermaye ve 10 birim emekle, 3 birim K ve 6 birim L ile, veya 4 birim K ve 4 birim L ile, ve bunun gibi daha bir çok alternatifle üretilebilir. Benzer şekilde, 150 birim X, 3 birim K ve 10 birim L ile, 4 birim K ve 7 birim L ile ve daha pek çok alternatifle üretilebilir.

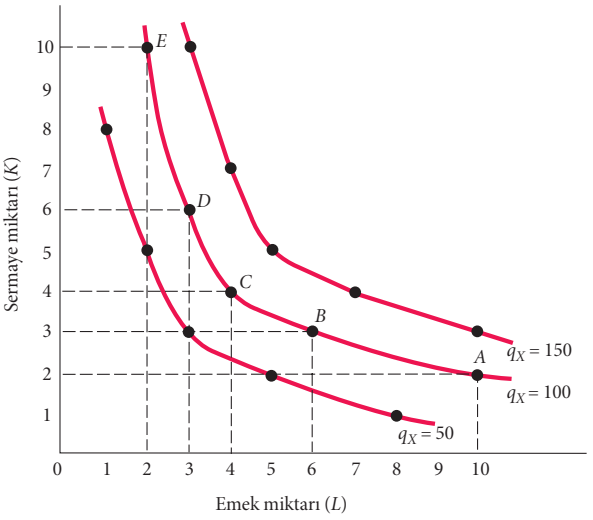
TABLO 7A.1 50, 100 ve 150 Birim Çıktı Üretmek İçin Gerekli olan Sermaye (K) ve Emeğin (L) Alternatif Bileşimleri

	Q_X = 50		Q_X = 100		Q_X = 150	
	K	L	K	L	K	L
A	1	8	2	10	3	10
B	2	5	3	6	4	7
C	3	3	4	4	5	5
D	5	2	6	3	7	4
E	8	1	10	2	10	3

Belli bir çıktı miktarını üretebilmek için kullanılması gereken sermaye ve emek miktarlarını gösteren grafiğe **eş-ürün eğrisi** denir. Tablo 7A.1'deki verilere dayalı olarak birinci eğrinin q_X = 50 birimlik bir üretim düzeyini, ikinci eğrinin q_X = 100 birimlik bir üretim düzeyini ve üçüncü eğrinin q_X = 150 birimlik bir üretim düzeyini temsil ettiği üç eş-ürün eğrisi Şekil 7A.1'de gösterilmektedir. Söz konusu grafiğin, her bir çıktı düzeyini üretebilmek için kullanılabilecek sonsuz sayıdaki girdi bileşimlerini gösteren noktaların birleşimi olduğunu gözden kaçırmamalısınız. Örneğin, 100 birim çıktı 3.50 birim emek ve 4.75 birim sermaye kullanılarak da üretilebilir. (q_X = 100 eş-ürün eğrisi üzerindeki noktaları doğrulayın.)

Şekil 7A.1 sadece üç eş-ürün eğrisi göstermektedir fakat daha görünmeyen pek çok eğri vardır. Örneğin, q_X = 101, q_X = 102 gibi daha pek çok eğri türetilebilir. Eğer çıktının ondalıklı değerler alabileceğini de varsayarsak, eş-ürün eğrisi q_X = 134.57 ve q_X = 124.82 gibi değerleri olmalıdır. Şekil 7A.1'de sınırsız sayıda eş-ürün eğrisi düşünebilirsiniz. Daha yüksek bir çıktı düzeyini temsil eden eş-ürün eğrisi daha yukarda ve daha sağda yer alacaktır.

Şekil 7A.2 eş-ürün eğrisinin eğiminin nasıl elde edildiğini göstermektedir. Hem F hem de G noktası q_X = 100 eş-ürün eğrisi üzerinde olduğundan, her iki nokta da 100 birim çıktıyı üretmede kullanılabilecek farklı K ve L bileşim-



▲ **ŞEKİL 7A.1** **50, 100 ve 150 Birim Çıktı Üretmede Kullanılan Tüm Emek ve Sermaye Bileşimlerini Gösteren Eş-Ürün Eğrileri**

lerini göstermektedir. Eğri boyunca F noktasından G noktasına hareket edilmesi halinde, daha az sermaye fakat daha çok emek kullanılacaktır. Daha az sermaye kullanımı halinde tahmini çıktı miktarı kaybı ΔK'nın sermayenin marjinal ürünü (MP_K) ile çarpımı kadardır. *Sermayenin marjinal ürünü*, sermayenin tek bir marjinal ürünü tarafından üretilen çıktı birimidir. Böylece, $\Delta K \cdot MP_K$ en düşük sermaye kullanımıyla elde edilecek çıktıdır.

Çıktı düzeyinin sabit kalabilmesi için (böyle olması gerekir çünkü F ve G aynı eş-ürün eğrisi üzerindedir), daha az sermaye kullanımının yol açtığı çıktı kaybı, daha fazla emek kullanımının sağladığı ilave çıktıyla telafi edilmelidir. Bu miktar ΔL'in, emeğin marjinal ürünü (MP_L) ile çarpılmasıyla bulunabilir. Çünkü her ikisi (çıktı kaybı ve ilave çıktı kazancı) bir birine eşit olmalıdır ve bu şu şekilde gösterilir:

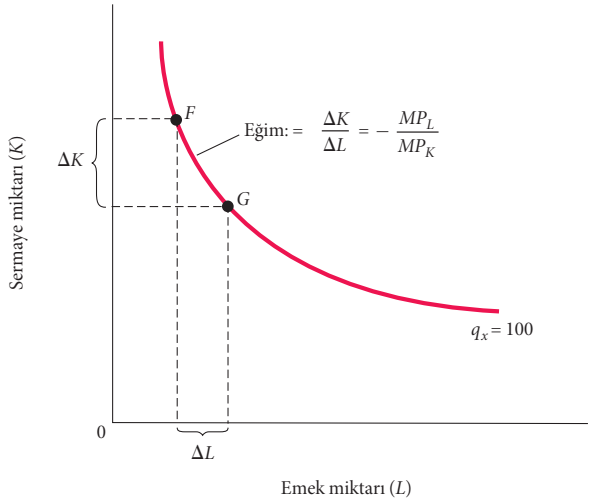
$$\Delta K \cdot MP_K = -\Delta L \cdot MP_L$$ [1]

Eğer eşitliğin her iki tarafını ΔL'ye ve daha sonra MP_K'ya bölersek, eş-ürün eğrisinin eğimi için aşağıdaki ifadeye ulaşırız:

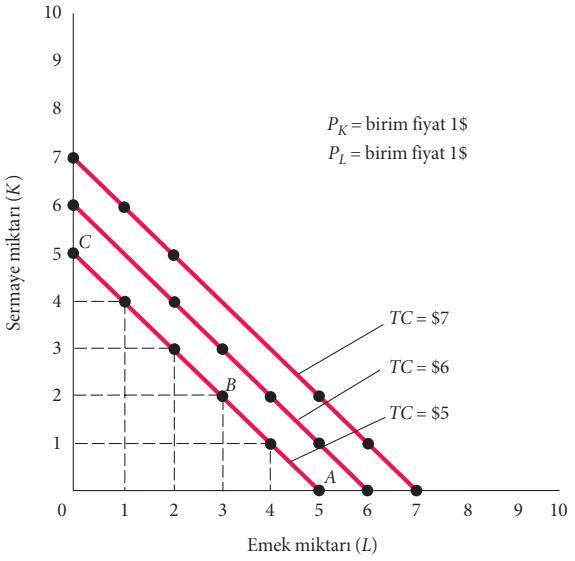
$$\text{eşürün eğrisinin eğimi: } \frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{MP_L}{MP_K}$$

MP_L'nin MP_K'ya oranı **marjinal teknik ikame oranı** olarak adlandırılmaktadır. Bu oran, çıktı sabitken emek yerine ne kadar sermaye ikame edilebileceğini gösteren orandır.

[1] ΔL'nin negatif işaretli olduğunu eklememiz gerekir çünkü F noktasından G noktasına bir hareket, ΔK'nın negatif ve ΔL'nin pozitif olmasını ifade eder. Dolayısıyla denge negatif değerdedir.



▲ **ŞEKİL 7A.2 Bir Eş-Ürün Eğrisinin Eğimi MP_L / MP_K Oranına Eşittir**



▲ **ŞEKİL 7A.3 $5, $6 ve $7 İçin Mevcut Emek ve Sermaye Bileşimlerini Gösteren Eş-maliyet Doğruları**

Bir eş-maliyet doğrusu veri bir toplam maliyet için mevcut sermaye ve emek bileşimlerini gösterir.

FAKTÖR FİYATLARI VE GİRDİ BİLEŞİMLERİ: EŞ-MALİYET EĞRİLERİ

Veri bir toplam maliyette mevcut sermaye ve emeğin tüm bileşimlerini gösteren grafik **eş-maliyet doğrusu** olarak adlandırılmaktadır. (Toplam maliyetlerin fırsat maliyetlerini ve normal getiri oranını içerdiğini unutmayın.) Burada sınırsız sayıda eş-ürün eğrisi vardır (her olası çıktı seviyesi için), ve her olası toplam maliyet için sınırsız sayıda eş-maliyet eğrisi vardır.

Şekil 7A.3 emeğin birim fiyatının (P_L) 1$ ve sermayenin birim fiyatının (P_K) da 1$ olduğunu varsayan üç basit eş-maliyet doğrusunu göstermektedir. En düşük eş-maliyet doğrusu, 5$'a satın alınabilecek tüm K ve L bileşimlerini göstermektedir. Örneğin, 5 $ 5 birim emek sıfır sermayeyi (A noktası), 3 birim emek 2 birim sermayeyi (B noktası), 0 birim emek 5 birim sermayeyi (C noktası) satın alabilecektir. Tüm bu noktalar bir doğru boyunca uzanmaktadır. Bu doğrunun eşitliği aşağıdaki gibidir:

$$(P_K \cdot K) + (P_L \cdot L) = TC$$

Verimizi en düşük maliyeti gösteren eş-maliyet doğrusunun genel denkleminde yerine koyarsak şunu elde ederiz:

$$(\$1 \cdot K) + (\$1 \cdot L) = \$5, \text{ ya da } K + L = 5$$

X ve Y eksenlerinin doları değil emek ve sermaye birimlerini temsil ettiğini unutmayın.

Aynı grafikte ilave iki eş maliyet doğrusu toplam maliyetleri 6$ ve 7$ olan bileşimleri göstermektedir. Bunlar sınırsız sayıdaki eş-maliyet doğrularından sadece üç tanesidir. Her toplam maliyet eğrisi, mevcut K ve L bileşimlerinin maliyetlerini göstermektedir.

Şekil 7A.4 bir diğer eş-maliyet doğrusunu göstermektedir. Bu eş-maliyet doğrusu farklı girdi fiyatları olduğunu varsaymaktadır, P_L = 5$ ve P_K = 1$. Diyagram 25$'dan alınabilecek tüm K ve L bileşimlerini göstermektedir. Doğruyu çizmenin bir yolu bitiş noktalarını belirlemektir. Örneğin emeğe harcanan başlangıç miktarı 25$ ise, ne kadar emek satın alınacaktır? Cevap tabi ki 5 birim (25 $ birim başına 5 $'a bölünmüştür) olacaktır. Böylece 5 birim emeğin kullanıldığı hiç sermayenin olmadığı durumu gösteren A noktası, Eş-maliyet doğrusunun üzerinde olacaktır. Benzer şekilde, eğer 25$'ın tamamı sermayeye harcansaydı, ne kadara sermaye alınması gerekecekti? Cevap 25 birimdir (25 $birim başına $1'bölünmüştür). Böylece, 25 birim sermayenin kullanıldığı ve hiç emeğin kullanılmadığı durumu gösteren B noktası da eş-maliyet doğrusunun üzerinde olacaktır. 3 birim emek ve 10 birim sermayenin kullanıldığı bir diğer nokta olan C noktası da eş-maliyet doğrusunun üzerindedir.

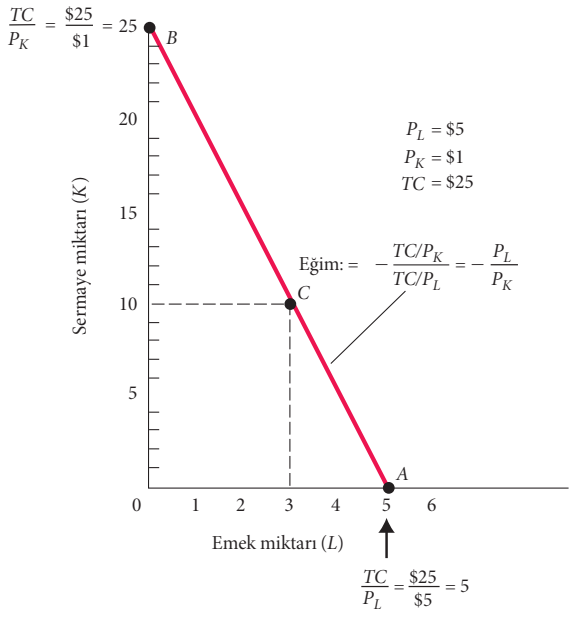
Bir eş-maliyet doğrusunun eğimi, doğruların bitiş noktaları bulunarak kolaylıkla hesaplanabilir. Şekil 7A.4'te, eş-maliyet doğrusunun eğimini B ve A noktaları arasındaki ΔK/ΔL oranından hesaplayabiliriz. Böylece,

Örneğimizde bitiş noktalarının çizilmesiyle aşağıdakini elde ederiz:

EŞ-ÜRÜN VE EŞ-MALİYET EĞRİLERİYLE EN DÜŞÜK MALİYETLİ TEKNOLOJİNİN BULUNMASI

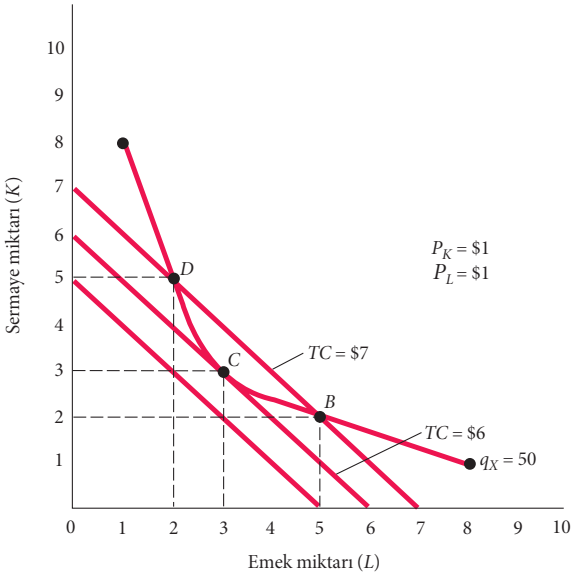
Şekil 7A.5, Şekil 7A.3'teki q_X = 50 eş-ürün eğrisi ile P_K = 1$ ve P_L = 1$ varsayıldığı eş-maliyet eğrisini üst üste çakıştırmıştır. Şimdiki soru 50 birim çıktı üretebilmek için hangi K ve L bileşiminin seçileceğidir. Eş-ürün eğrisi üzerindeki her noktanın (Şekil 7A.5'te yer alan q_X = 50 olarak adlandırılan eğrinin üzerindeki her noktanın) farklı bir teknolojiyi—farklı bir K ve L bileşimini gösterdiğini unutmayın.

Burada firmamızın tam rekabetçi olduğunu ve mak-



▲ **ŞEKİL 7A.4 $25 İçin Mevcut sermaye ve Emeğin Tüm Bileşimlerini Gösteren Eş-maliyet Doğrusu**

Eş-maliyet doğrusu çizmenin bir yolu bitiş noktasını belirlemek ve ona bağlı bir doğru çizmektir.



▲ **ŞEKİL 7A.5 50 Birim Çıktı Üretmek İçin En Düşük Maliyetli Sermaye ve Emek Bileşiminin Bulunması**

Kârını maksimize eden firmalar seçtikleri çıktı seviyesini üretirken maliyeti minimize edecek olan eş-ürün eğrisi ve eş-maliyet eğrisinin teğet olduğu noktayı seçeceklerdir. Burada maliyeti minimize eden teknoloji—3 birim sermaye ve 3 birim emek—C noktasında gösterilmiştir.

simum kara ulaşmak için maliyetleri minimize eden alternatifleri seçtiğini varsaydık. Eş-ürün eğrisi üzerindeki her nokta eş maliyet eğrisinin üzerinde olduğu için biz buradan toplam maliyetleri kolaylıkla belirleyebiliriz. Örneğin D noktası (5 birim sermaye ve 2 birim emek) toplam maliyetin 7$ olduğu eş maliyet doğrusu üzerinde yer almaktadır. 5 birim sermaye ve 2 birim emeğin 7$'a mal olduğunu unutmayın (P_K = $1 ve P_L = $1 olduğunu hatırlayın.) Aynı miktardaki çıktı (50 birim) daha düşük maliyetle üretilebilir. Spesifik olarak, 3 birim emek ve 3 birim sermaye kullanarak (C noktası), toplam maliyet 6$'a düşürülebilir. *$q_X$ = 50 eş ürün eğrisi üzerindeki başka hiçbir K ve L bileşimi daha düşük maliyeti temsil eden bir eş maliyet doğrusu üzerinde değildir.* Kâr maksimizasyonu için firmanın en düşük maliyetli girdi bileşimini seçmesi gerekir. Veri çıktıyı en düşük maliyetle üretmenin yolu eş-ürün ve eş-maliyet eğrilerinin teğet olduğu çıktı seviyesi ile gösterilmektedir.[2]

Şekil 7A.5'te, 50 birim çıktıyı üretmek için en düşük maliyetli teknoloji C noktasıyla gösterilmiştir, bu noktada q_X = 50 seviyesinde eş-ürün eğrisi ile eş-maliyet eğrisi birbirine teğettir.

Şekil 7A.6, Şekil 7A.1'deki iki eş-ürün eğrisini Şekil 7A.5'e eklemektedir. P_K = $1 ve P_L = $1 olduğunu varsayın, belirlediği çıktı seviyesini üretebilmek için en düşük maliyetli K ve L bileşimini buluncaya kadar üç eş-ürün eğrisini de takip edecektir. Sonuç Şekil 7A.7'de çizilmiştir. 50 birim X üretmenin minimum maliyeti 6$'dır, 100 birim X üretmenin minimum maliyeti 8$'dır ve 150 birim X üretmenin minimum maliyeti de 10$'dır.

MALİYETİ MİNİMİZASYONU DENGE KOŞULU

Bir doğrunun bir eğriye teğet olduğu noktada, iki eğrinin de eğimi aynıdır. (Eş-ürün ve eş-maliyet eğrilerinin eğimleri de zaten bu yoldan elde edilmişti) Teğet olan her noktada (Şekil 7A.6'daki A,B ve C gibi noktalarda)), aşağıdaki durumun geçerli olması gerekmektedir:

$$\text{Eşürün eğrisinin eğimi} = -\frac{MP_L}{MP_K} = \text{Eşmaliyet doğrusunun eğimi} = -\frac{P_L}{P_K}$$

Böylece,

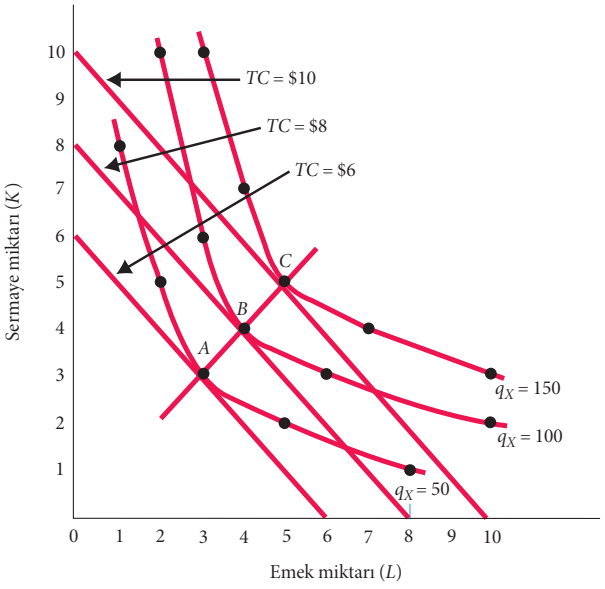
$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K}$$

Her iki tarafı P_L'ye böler ve yine her iki tarafı MP_K ile çarparsak şunu elde ederiz:
Bu, firmanın maliyet-minimizasyonu koşuludur.

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}$$

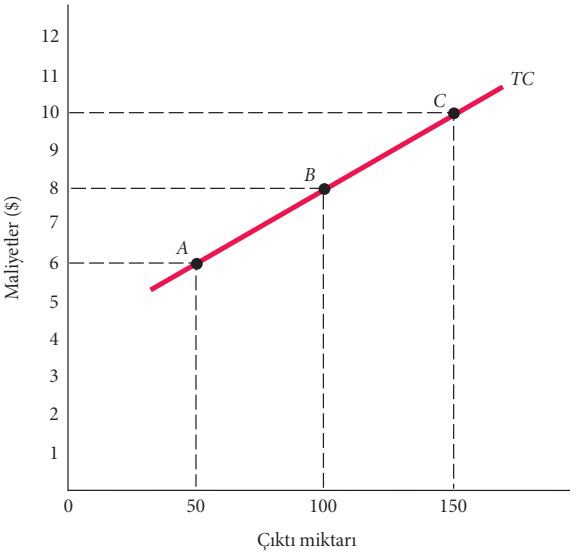
Buradaki gösterimin ne hakkında olduğuna bakarsanız eşitlik şunu söylemektedir; eşitliğin sol tarafında emeğin marjinal ürünü emeğin birim fiyatına bölünmektedir.

[2] Bu eş-ürün eğrilerinin sürekli ve orijine göre dış bükey olduklarının varsayımıdır.



▲ **ŞEKİL 7A.6 $q_X = 50$, $q_X = 100$ ve $q_X = 150$ Üretimini Minimize Eden Maliyet**

Maliyeti minimize eden girdi bileşimlerinin çizimi—bu grafikte A, B ve C noktaları—Şekil 7A.7 de olduğu gibi bir eğri üzerindeki belirli noktaların gösterimi.



▲ **ŞEKİL 7A.7 Bir Maliyet Eğrisi Her Çıktı Seviyesini Üretmenin Minimum Maliyetini Gösterir**

Böylece, buradan emeğe harcanan son birim doların ürünü bulunur. Eşitliğin sağ tarafında ise sermayeye harcanan son birim doların ürünü bulunur. Eğer firmanın emeğe harcadığı son birim doların ürünü ile sermayeye harcadığı son birim doların ürünü eşit değilse, daha az emek daha çok sermaye veya daha fazla emek daha az sermaye kullanarak maliyetlerini düşürebilecektir.

Eğer 6. bölüme bakarsanız buradaki gösterimler ve buradaki mantığa benzer şeyleri hanehalkı davranışları için de görebilirsiniz. Aslında firma teorisi ve hanehalkı davranışı teorisi arasında büyük bir simetri vardır.

ÖZET

1. Bir *eş-ürün eğrisi* veri bir çıktı miktarını üretmek için kullanılabilecek tüm sermaye ve emek bileşimlerin gösterir. Bir eş-ürün eğrisinin eğimi MP_L/MP_K. MP_L / MP_K oranı *marjinal teknik ikame oranını* verir. Bu oran çıktı sabitken firmanın sermaye yerine emeği ikame edebileceğini gösteren orandır.
2. *Eş maliyet doğrusu* veri bir toplam maliyet için mevcut sermaye ve emeğe ilişkin tüm bileşimleri gösteren bir grafiktir. Eş-maliyet doğrusunun eğimi $-P_L/P_K$'ya eşittir.
3. Veri çıktı miktarının en düşük maliyetle üretildiği yöntem grafiksel olarak eş-maliyet doğrusunun o üretim seviyesindeki eş-ürün eğrisine teğet olduğu —yani dokunduğu- noktadır. Firmanın maliyeti minimize etme denge şartı $MP_L/P_L = MP_K/P_K$.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

eş-maliyet doğrusu Veri bir toplam maliyet için mevcut sermaye ve emeğe ilişkin tüm bileşimleri gösteren grafik. *s. 151*

eş-ürün eğrisi Veri bir çıktı miktarını üretmede kullanılan tüm sermaye ve emek bileşimlerini gösteren grafik. *s. 150*

marjinal teknik ikame oranı Bir firmanın çıktıyı sabit tutarak emek yerine ne kadar sermaye ikame edebileceğini gösteren orandır. *s. 150*

1. Eş-ürün eğrisinin eğimi:

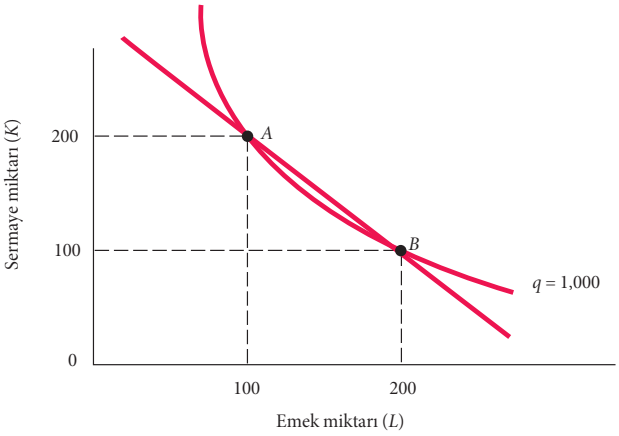
$$\frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{MP_L}{MP_K}$$

2. Eş-maliyet doğrusunun eğimi:

$$\frac{\Delta K}{\Delta L} = -\frac{TC/P_K}{TC/P_L} = -\frac{P_L}{P_K}$$

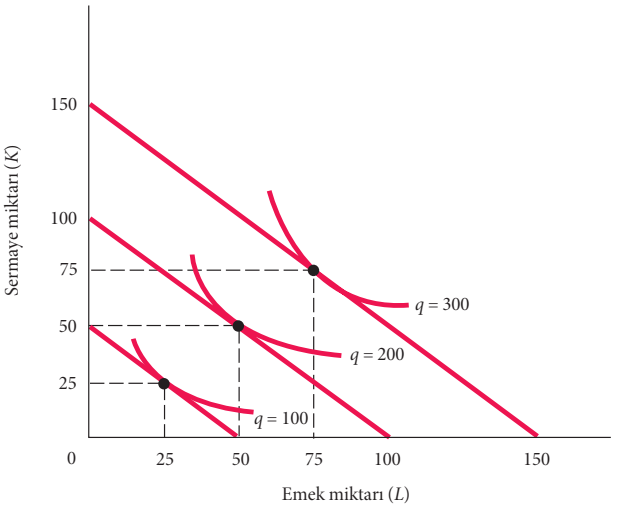
PROBLEMLER

1. $MP_L = 5$ ve $MP_K = 10$ olduğunu varsayalım. Ayrıca $P_L = 2\$$ and $P_K = 5\$$ olduğunu varsayalım. Bu durum firmanın sermaye yerine emek ikame etmesini ima etmektedir. Neden böyle olduğunu açıklayın.
2. Eş-ürün/Eş-maliyet diyagramında (Şekil 1) firmanın 100 birim emek ve 200 birim sermaye kullanarak A noktasında 1000 birim çıktı ürettiğini düşünelim. Dışarıdan bir danışman olarak, bu yönetime karları arttırmaları için neler önerirsiniz? Eğer firma 100 birim sermaye ve 200 birim emek kullanarak B noktasında faaliyetini sürdürürse firmaya ne tavsiye edersiniz?



▲ ŞEKİL 1

3. Eş-ürün/Eş-maliyet diyagramındaki bilgiyi kullanarak (Şekil 2) ve $P_L = P_K = \$2$ olduğunu varsayarak, Tablo 1'i tamamlayınız.



▲ ŞEKİL 2

TABLO 1

ÇIKTI BİRİMİ	ÇIKTININ TOPLAM MALİYETİ	TALEP EDİLEN EMEK BİRİMİ	TALEP EDİLEN SERMAYE BİRİMİ
100			
200			
300			

Kısa Dönem Maliyetler ve Çıktı Kararları

8

BÖLÜM İÇERİĞİ

Kısa Dönemde Maliyetler *s. 156*

- Sabit Maliyetler
- Değişken Maliyetler
- Toplam Maliyetler
- Kısa Dönem Maliyetler: Bir Değerlendirme

Çıktı Kararları: Gelirler, Maliyetler, ve Kar Maximizasyonu *s. 167*

- Toplam Gelir ve Marginal Gelir
- Kar Maksimizasyonunda Maliyet-Gelir Karşılaştırması
- Kısa Dönem Arz Eğrisi

İleriye Bakış *s. 173*

Bu bölüm firmaların kar arayışlarına yönelik alacakları kararları incelenmemize devam etmektedir. Firmaların üretimlerini içeren belli başlı 3 karar (Şekil 8.1) aldıklarını gördünüz. Bu kararlar:

1. Ne kadar çıktı arz edilecek?
2. Bu çıktı nasıl üretilecek—hangi üretim teknikleri/teknolojileri kullanılacak?
3. Ne kadar girdi talep edilecek?



Şimdiye kadar firmaların kar elde etmek için faaliyet gösterdiklerini ve karlarını maksimize etmek için birtakım kararlar aldıklarını varsaydık (burada kar ekonomik kar anlamına gelmekte, gelirler ve tüm ekonomik maliyetler arasındaki farka eşit olmaktadır).

Geçen bölümde, üretim süreci üzerinde odaklandık. Bu bölüm üretim maliyetleri üzerine odaklanmaktadır. Maliyetleri hesaplamak için bir firma iki şeyi bilmek zorundadır: çıktısını (ürününü) üretebilmek ihtiyaç duyduğu girdi bileşimini ve miktarını ve bu girdilerin maliyetinin ne olacağı (ekonomik maliyetlerin sermayenin normal getirisini -sermayenin fırsat maliyetini içerdiğini unutmayınız.)

Bir dakika düşünelim ve sayfa 107, şekil II.1'deki dairesel akım diyagramına bir göz atalım. Rekabetçi piyasa sisteminin neresinde olduğumuz bu şekilden de anlaşılabilir. Bu bölümün amacı çıktı piyasalarındaki arz eğrisinin oluşum sürecinin altında yatan nedenleri araştırmaktır. Burada dikkat edilmesi gereken husus, firmaların çıktı üretirken aynı zamanda girdi de talep edeceğidir. Şekil II.1'den takip edileceği üzere firmalar çıktı arz ederken ve girdi talebinde bulunurken 2 bilgi kaynağından yararlanmaktadır; ürün fiyatının belirlenmesinde çıktı piyasalarına, emek ve sermaye fiyatları için girdi piyasalarına bakılmaktadır.

KARARLAR	BİLGİ
1. *Arz edilen* çıktı miktarı	1. Çıktı fiyatı
2. Bu çıktı nasıl üretilecek (hangi teknik kullanılacak)	2. Varolan üretim teknikleri*
3. Her bir girdinin *talep edilen* miktarı	3. Girdilerin fiyatı*

*Üretim maliyetlerini belirler

ŞEKİL 8.1 Firmaların Karşı Karşıya Olduğu Kararlar

Kısa Dönemde Maliyetler

Bu bölümde sadece kısa dönemdeki maliyetler üzerinde durulacaktır. Kısa dönem 2 koşulun gerçekleştiği bir dönemi ifade etmektedir: (1) Piyasada yer alan firmalar bazı sabit üretim faktörlerinin neden olduğu kısıtlamalara maruz kalmaktadır ve (2) yeni firmalar piyasaya giriş yapamaz ve piyasada var olan firmalar piyasadan ayrılamaz.

Kısa dönemde, çıktı düzeylerine bakılmaksızın tüm firmaların (rekabetçi olan ve olmayan) bazı maliyetlere katlanması gerekmektedir. Gerçekte, bir firma üretimini durdursa da-yani çıktı düzeyi sıfır olsa bile, bazı maliyetleri ödenmek zorundadır. Bu tür maliyelere **sabit maliyetler** denilmektedir ve kısa dönemde firmalar sabit maliyetlerden kaçınamaz veya sabit maliyetleri değiştiremez. Uzun dönemde, bir firma sabit maliyetlere sahip değildir çünkü bu süreçte büyüyebilir, daralabilir ya da piyasayı terk edebilir.

sabit maliyet Firmanın çıktı düzeyine bağlı olmayan maliyet türü. Firma üretim yapmasa bile bu maliyetlere katlanmak zorundadır. Uzun dönemde sabit maliyetler bulunmamaktadır.

Firmalar seçtikleri çıktı düzeyine bağlı olarak kısa dönemde belirli maliyetlere katlanmaktadır. Bu tür maliyetlere **değişken maliyetler (TVC)** denilmektedir. Toplam sabit maliyetler ve toplam değişken maliyetler **toplam maliyetleri (TC)** oluşturmaktadır.

değişken maliyet Seçilen üretim düzeyine bağlı olan maliyet türü.

toplam maliyet (TC) toplam sabit maliyetler ve toplam değişken maliyetlerin toplamı

$$TC = TFC + TVC$$

Burada, TC toplam maliyetleri, TFC toplam sabit maliyetleri ve TVC ise toplam değişken maliyetleri göstermektedir. Bu denkleme sabit maliyetler ile değişken maliyetler daha ayrıntılı işledikten sonra geri döneceğiz.

Sabit Maliyetler

Sabit maliyetleri tartışırken, toplam sabit maliyetler ile ortalama sabit maliyetler arasındaki farkı ortaya koymalıyız.

Toplam Sabit Maliyetler (TFC) Toplam sabit maliyetler bazen sabit masraflar (genel giderler) olarak adlandırılmaktadır. Eğer bir fabrika işletiyorsanız fabrika bacalarının kış döneminde soğuktan donmasını önlemek için binayı ısıtmak zorundasınız. Üretim olmasa bile çatının akmasını engellemeli, binanın dışarıdan gelebilecek tehlikelere karşı korunması için güvenlik görevlisi tutmalı ve uzun vadeli kiranın ödenmesini sağlamalısınız. Bunların dışında ödenmesi gereken sigorta primleri, vergiler ve belediye harcı ile çalışanlara yönelik sözleşme yükümlülükleri bulunmaktadır

Sabit maliyetler bazı firmalar için toplam maliyetin çoğunluğunu oluşturmaktadır. Örneğin, elektrik şirketleri tesis, binlerce metre uzunlukta dağıtım telleri, direkler ve transformatörlerin üretimini sağlamaktadır. Genellikle, bu tür işletmeler kamuya tahvil ihraç ederek- yani borçlanarak finansman sağlamaktadır. Kamuya sunulan tahvillerin zorunlu faiz ödemeleri ise faaliyet giderlerinin önemli bir kısmını oluşturmakta ve ne kadar elektrik üretildiğine bakılmaksızın kısa dönemde sabit maliyet olarak yer almaktadır

Bu bölümdeki tartışmamızın amacına yönelik olarak, firmaların sadece 2 girdi (emek ve sermaye) kullandıklarını varsayacağız. Bu durum gerçek dışı görünmesine rağmen bu iki faktörü kullanan firmalarla ilgili söyleyeceğimiz her şey birçok üretim faktörü kullanan firmalara için de rahatlıkla genellenebilir. Sermayenin diğer mal ve hizmetlerin üretiminde zaman içerisinde hizmetler sağladığını hatırlayınız. O bir imalatçı firmanın tesis ve donanımı, bilgisayarları, masaları, sandalyeleri, kapılarıdır ve bir hukuk bürosunun duvarları, web-tabanlı bir firmanın yazılımı, Bill ve Coleen'in ıssız adalarındaki botudur. Kısa dönemde sermaye bazen sabit girdi olarak, emek ise değişken girdi olarak kabul edilmektedir. Ancak daha gerçekçi olmak gerekirse, sermayenin sabit ve değişken bileşenleri olduğunu varsayacağız. Nasıl olsa, bazı sermaye çeşitleri kısa dönemde satın alınabilir.

Birkaç iktisatçının, asistanın ve sekreterin çalıştığı küçük bir danışmanlık şirketi düşününüz. Bu şirket bir mekân kiralamakta ve 5 yıllık bir kira sözleşmesi bulunmaktadır. Ödenen bu kira kısa dönemde sabit maliyet olarak düşünülebilir. Aylık ödenen elektrik ve ısıtma giderleri gerçekte (ödenen miktarlar aydan aya değişim gösterse bile) sabittir. Ayrıca idari personelin maaşları da sabit maliyet olarak kabul edilmektedir. Sermaye donatımına yapılan ödemeler- örneğin büyük bir fotokopi makinesi ve kelime işleme sistemi gibi- de sabit maliyet olarak düşünülebilir.

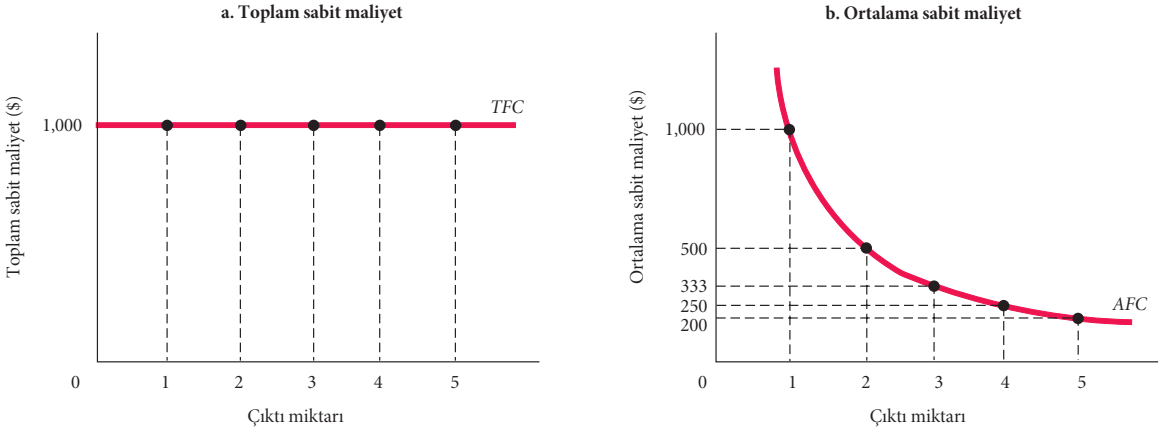
toplam sabit maliyetler (*TFC*) *ya da* genel giderler Çıktı miktarı sıfır olsa bile çıktı düzeyine bağlı olmayan tüm maliyetlerin toplamı.

Aynı firma çıktı düzeyiyle birlikte değişen birtakım maliyetlere de sahiptir. Firma büyük çapta bir iş aldığında, daha fazla profesyonel düzeyde ve asistan düzeyinde eleman istihdam edecektir. Danışmanlık şirketinin kullandığı sermaye miktarı kısa dönemde bile değişebilmektedir. Bilgisayar sistemine yapılan ödemeler değişmez ama gerekli olduğu durumlarda firma, ilave bilgisayar zamanı kiralayabilir. Firma gereken zamanlarda hızlı bir şekilde ilave bilgisayarlar, ağ uçbirimleri ve veri tabanları satın alabilir. Firma fotokopi makinesi için bir ödeme yapmaktadır ama fotokopi makinesinin çalışmasıyla oluşacak maliyet, çalışmadığı durumdaki halinden fazla olacaktır.

Toplam sabit maliyetler (TFC) çıktı sıfır olsa da üretim düzeyi ile değişmeyen maliyetlerdir. Tablo 8.1'in ikinci sütunu hipotetik (farazi) bir firmanın sabit maliyetlerine ilişkin verileri göstermektedir. Tüm çıktı düzeylerinde (q) sabit maliyetler 1000 dolardır. Şekil 8.2(a)'da çıktı düzeyinin bir fonksiyonu olarak toplam sabit maliyetleri göstermektedir. Toplam sabit maliyetler çıktı düzeyi ile birlikte değişmediği için çizilen grafik 1000 dolar düzeyinde düz yatay bir çizgi şeklinde olacaktır. Burada hatırlanması gereken şey firmaların kısa dönemde sabit maliyetler üzerinde herhangi bir kontrollerinin olmayışıdır

TABLO 8.1 Varsayımsal Bir Firmanın Kısa Dönem Sabit Maliyeti (Toplam ve Ortalama)

(1) *q*	(2) *TFC*	(3) *AFC (TFC/q)*
0	$1,000	$ –
1	1,000	1,000
2	1,000	500
3	1,000	333
4	1,000	250
5	1,000	200



▲ **ŞEKİL 8.2 Varsayımsal bir Firmanın Kısa Dönem Sabit Maliyeti (Toplam ve Ortalama)**

Ortalama Sabit Maliyet toplam sabit maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır. Çıktı düzeyi arttıkça ortalama sabit maliyet azalmaktadır çünkü sabit bir sayı (1000 dolar) daha yüksek miktarlara bölünmektedir.

Ortalama Sabit Maliyet (*AFC*)

Ortalama Sabit Maliyet toplam sabit maliyetin çıktı birimine (*q*) bölünmesiyle bulunmaktadır.

ortalama sabit maliyet (AFC) Toplam sabit maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır; sabit maliyetlerin birim başına ölçüsüdür.

$$AFC = \frac{TFC}{q}$$

Örneğin, Şekil 8.2'de firma 3 birim çıktı üretirse, ortalama sabit maliyeti (1000 ÷ 3) 333 dolar olacaktır. Aynı firma 5 birim çıktı üretirse ortalama sabit maliyet (1000 ÷ 5) 200 dolar olacaktır. *Ortalama sabit maliyetler çıktı düzeyi arttıkça* düşecektir çünkü aynı toplam değer daha büyük çıktı birimlerine bölünecektir (Tablo 8.1'deki 3. sütuna bakınız). Bu olgu bazen genel giderlerin dağılımı anlamına da gelmektedir.

genel giderlerin dağıtılması Toplam sabit maliyetlerin daha fazla çıktı miktarına bölünme işlemi. Ortalama sabit maliyetler çıktı miktarı arttıkça azalmaktadır.

Tablo 8.1'deki ortalama sabit maliyet değerlerinin sunulduğu Şekil 8. 2(b)'deki gibi ortalama sabit maliyet eğrileri aşağı doğru eğimlidir. Dikkat edilirse ortalama sabit maliyet eğrisi çıktı miktarı arttıkça sıfıra yaklaşır. Eğer çıktı miktarı 100.000 birim olsaydı ortalama sabit maliyet önceki örnekteki gibi ($1,000 ÷ 100,000 = $0.01) birim başına sadece 1 sent olacaktı. Ortalama sabit maliyet hiçbir zaman sıfıra ulaşmaz.

Değişken Maliyetler

Toplam Değişken Maliyet (TVC)

Toplam değişken maliyet kısa dönemde çıktı düzeyiyle birlikte değişen maliyetlerin toplamına eşittir. Daha fazla çıktı üretmek için, firma daha fazla girdi kullanır. İlave çıktının maliyeti, hangi ilave girdilerin gerekli olduğuna ve bu girdilerin maliyetinin ne olacağına bağlıdır.

toplam değişken maliyet (TVC) Kısa dönemde çıktı düzeyine bağlı olarak değişen maliyetlerin tümü.

Bölüm 7'de gördüğünüz gibi girdi gereksinimleri teknoloji tarafından belirlenmektedir. Firmalar genellikle kendileri için kullanışlı olan üretim tekniklerine sahiptir ve seçecekleri tercih ise istenilen çıktı düzeyini minimum maliyetle üretmek olacaktır. Hangi teknolojinin minimum maliyet içerdiğini bulmak için firmalar farklı üretim teknikleri kullanarak belirli çıktı düzeyini üretme sürecindeki toplam değişken maliyetleri karşılaştırmalıdırlar.

Bu durum küçük işletmeler için geçerli olduğu kadar büyük imalatçı firmalar için de geçerlidir. Örneğin, küçük bir çiftliğe sahip olduğunuzu düşünelim. Burada yapılacak en önemli iş 120 hektar toprağa tohum atmak ve ekinleri biçmektir. Dört adet çiftlik işçisini çalıştırabilir ve yapılacak işleri bölebilirsiniz ya da çiftlikte kullanabileceğiniz birçok karmaşık makine satın alabilir ve işleri tek başına yapabilirsiniz. Son kararınız birçok etmene bağlıdır. Hangi makine uygundur? Seçilen bu makine ne yapar? Sizinki gibi küçük bir alanda çalışır mı? Her bir donanımı almak ne kadar maliyetlidir? Çiftlik işçilerine ne kadar ücret ödemeniz gerekiyor? İşin yapılabilmesi için ne kadar sayıda işçi tutmalısınız? Eğer makine pahalıysa ve emek ucuzsa muhtemelen emek-yoğun teknolojiyi tercih edeceksiniz. Eğer çiftlik işçisi pahalıysa ve yerel donanım-teçhizat satıcısı işyerini kapatıyorsa bazı makineleri ucuza alabilir ve sermaye-yoğun yöntemi seçebilirsiniz.

Alternatif üretim tekniklerine ait maliyetlerin karşılaştırılmasının yanında firmalar seçim yaparken kendi işletme ölçeklerinden de etkilenmektedirler. Kısa dönemde bir firmanın sabit işletme ölçeğine sahip olduğunu hatırlayınız. Küçük ölçekte üretimini sürdüren bir firma emek (işgücü) pahalı olsun ya da olmasın emek-yoğun tekniğin daha düşük maliyetli olduğunu düşünebilir. Daha büyük ölçekte üretim yapan aynı firma sermaya-yoğun tekniğin daha az maliyetli olduğunu düşünebilir.

toplam değişken maliyet eğrisi Bir firmanın çıktı düzeyi ile toplam değişken maliyeti arasındaki ilişkiyi gösteren eğridir.

Toplam değişken maliyet eğrisi toplam değişken maliyet ile firmanın çıktı düzeyi (q) arasındaki ilişkiyi gösteren bir grafiktir. Herhangi bir çıktı düzeyinde toplam değişken maliyet (1) mevcut üretim tekniklerine, (2) her teknolojide gerekli olan girdi fiyatına bağlıdır. Bu ilişkiyi daha detaylı olarak incelemek için varsayımsal (farazi) üretim rakamlarına bakalım.

Tablo 8.2 tipik bir firmanın toplam değişken maliyetinin ardında yatan üç noktaya ilişkin bir analizi ortaya sunmaktadır. Bu durumda, biri diğerinden daha sermaye yoğun olacak şekilde A ve B gibi iki üretim tekniği bulunmaktadır. Emeğin fiyatı birim başına 1 dolar ve sermayenin fiyatı ise birim başına 2 dolardır. Bu örneğin amacına uygun olarak kısa dönemde değişebilen bir girdi olarak değişken sermaye üzerinde duracağız. Pratikte, bazı sermaye türleri (binalar ve büyük uzmanlaşmış makineler) kısa dönemde sabittir. Buradaki örnekte ise, "K" değişken sermayeyi göstermektedir. Diğer yandan unutmamak gerekir ki, firma diğer bir sermayeye, yani kısa dönemde sabit olan sermayeye sahiptir.

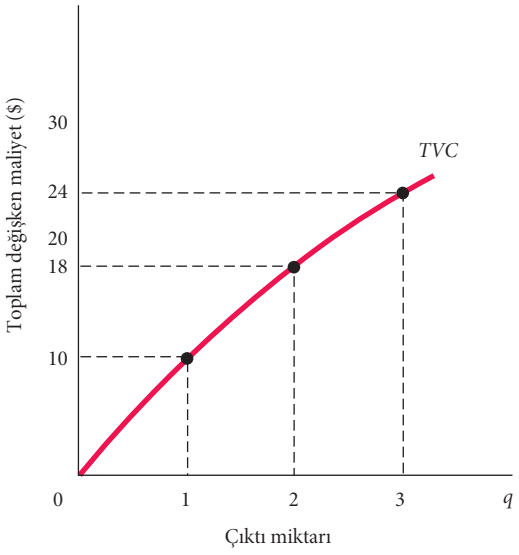
TABLO 8.2 Teknoloji ve Faktör Fiyatlarından Toplam Değişken Maliyet Şedülünün Türetilmesi

Üretim miktarı	Kullanılan Teknik	Gerekli olan Girdi Birimi (Üretim Fonksiyonu) K	L	P_K = \$2, P_L = \$1 iken Toplam Değişken $TVC = (K \times P_K) + (L \times P_L)$
1 birim çıktı	A	4	4	$(4 \times \$2) + (4 \times \$1) = \$12$
	B	2	6	$(2 \times \$2) + (6 \times \$1) = \$10$
2 birim çıktı	A	7	6	$(7 \times \$2) + (6 \times \$1) = \$20$
	B	4	10	$(4 \times \$2) + (10 \times \$1) = \$18$
3 birim çıktı	A	9	6	$(9 \times \$2) + (6 \times \$1) = \$24$
	B	6	14	$(6 \times \$2) + (14 \times \$1) = \$26$

Yapılan analiz 1 birim çıktı üretirken emek-yoğun yöntemin daha az maliyetli olduğunu göstermektedir. A yönteminde 4 birim sermaye ve emek gerekmekte ve toplam 12 dolar maliyet ortaya çıkmaktadır. B yönteminde 6 birim emek ve 2 birim sermaye kullanılmakta ve toplam maliyet 10 dolar olmaktadır. Karları maksimize etmek için firma birim çıktı üretmek için B yöntemini seçecektir. Bu nedenle bir birim çıktı üretmenin toplam değişken maliyeti 10 dolar olacaktır.

Göreceli olarak emek-yoğun B tekniği 2 birim çıktı üretmek için de en iyi üretim yöntemidir. B tekniğini kullanarak firma 2 birim çıktıyı 18 dolar maliyetle üretebilir. Firma eğer 3 birim çıktı üretmeye karar verirse A tekniği daha ucuz olacaktır. En düşük maliyetli teknoloji (A) kullanıldığında üretimin toplam değişke maliyeti 24 dolar olacaktır. Firma birim fiyatı 2 dolardan 9 birim sermaye ve birim fiyatı 1 dolar olan emekten ise 6 birim kullanacaktır.

Şekil 8.3'teki grafik Tablo 8.2'deki değerler kullanarak firmanın en düşük maliyetli çıktı düzeylerine göre toplam değişken maliyet ile çıktı düzeyleri arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Toplam değişken maliyet eğrisi faktör veya girdi, fiyatlar ve teknoloji hakkında bilgileri içermektedir. Bu eğri, her bir çıktı düzeyindeki en iyi tekniğin kullanıldığı ve faktör fiyatlarının önceden belirlendiği bir üretim sürecindeki üretim maliyetlerini göstermektedir.



ŞEKİL 8.3 Toplam Değişken Maliyet Eğrisi
Tablo 8. 2'de, toplam değişken maliyet, üretim gereksinimleri ve girdi fiyatlarından türetilmektedir. Toplam değişken maliyet eğrisi TVC ile toplam çıktı arasındaki Ilişkiyi ifade etmketedir.

Marjinal Maliyet (MC) Tüm maliyet kavramları içerisinde en önemlisi **marjinal maliyettir** ve 1 birim daha fazla çıktı üretmenin sonucunda toplam maliyette gerçekleşen artışı ifade etmektedir. Örneğin, bir firmanın dönem başına 1000 birim çıktı ürettiğini düşünelim ve çıktı düzeyini 1001 birime çıkardığını varsayalım. Bir birimlik ilave çıktı üretmek maliyetleri arttıracaktır ve artış-1001'inci çıktıyı üretmenin maliyeti- ise marjinal maliyettir. "Marj" kavramına odaklanmak değişken maliyetlere bakışın bir yoludur: marjinal maliyetler değişken maliyetlerdeki değişimi yansıtmaktadır çünkü çıktı düzeyi değiştikçe farklılaşacaktır. Sabit maliyetler ise çıktı düzeyindeki değişimden bağımsızdır.

Marjinal maliyet (MC)
Bir birim ilave çıktı üretme sonucunda toplam maliyette oluşan artış. Marjinal maliyetler değişken maliyetteki değişimleri yansıtmaktadır.

Tablo 8.3 basit bir çıkarma işlemiyle toplam değişken maliyetten marjinal maliyetin nasıl türetileceğini göstermektedir. İlk çıktıyı üretmenin toplam değişken maliyeti 10 dolardır. Üretim 1 birimden 2 birime çıkarıldığında toplam değişken maliyet 10 dolardan 18 dolara çıkmaktadır; aradaki 8 dolarlık fark, 2. birimin marjinal maliyetidir. Çıktı düzeyi 2 birimden 3 birime çıktığında ise toplam değişken maliyet 18 dolardan 24 dolara yükselecektir. 3.birimin marjinal maliyeti ise 6 dolar olacaktır.

TABLO 8.3 Toplam Değişken Maliyetten Marjinal Maliyetin Türetilmesi

Üretim Miktarı	Toplam Değişken Maliyetler ($)	Marjinal Maliyetler ($)
0	0	
1	10	10
2	18	8
3	24	6

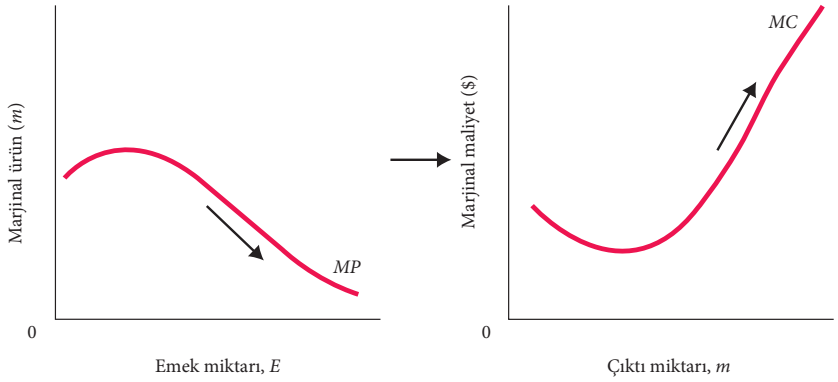
Marjinal maliyetin doğası hakkında bir an düşünmek önemlidir. Belirgin olarak, marjinal maliyet bir birim ilave çıktı üretmek için gerekli olan ilave girdi veya kaynakların maliyetine eşittir. Tablo 8.2'ye tekrar dönelim ve 1 birim çıktıdan 2 birim çıktıya geçişte gerekli olan ilave sermaye ve emek miktarlarına bakalım. B tekniğini kullanarak 1 birim çıktı üretmek için 2 birim sermaye ve 6 birim emeğe ihtiyaç duyulmaktadır, aynı teknikle 2 birim çıktı üretmek için 4 birim sermaye ve 10 birim emeğe ihtiyaç vardır. Dolayısıyla, ikinci birim çıktı için 2 birim ilave sermaye ve 4 birim ilave emeğe ihtiyaç vardır. Öyleyse, ikinci birim çıktının marjinal maliyeti nedir? İki birim sermayenin toplam maliyeti 4 dolar ve 4 birim emeğin maliyeti ise 4 dolardır, dolayısıyla toplam marjinal maliyet, Tablo 8.3'teki gibi 8 dolardır. Marjinal maliyetin türetilmesinin en kolay yolu toplam değişken maliyetleri kullanarak çıkarma işlemi yapmak iken, gözden kaçırılma-

ması gereken nokta, bir fimanın çıktı düzeyini arttırdığı zaman daha fazla girdi talep edeceğidir. Marjinal maliyet birbirini izleyen her bir çıktı birimini üretebilmek için gerekli olan girdinin ilave maliyetini ölçmektedir.

Kısa Dönemde Marjinal Maliyet Eğrisinin Şekli Kısa dönemde sabit üretim faktörü varsayımına göre bir firma mevcut işletme ölçeğinde (buradaki örnekte fabrikanın büyüklüğü) üretime devam etmektedir. Bir firma çıktı miktarını arttırmak istediğinde kendisini ölçek tarafından kısıtlanmış olduğunu görecektir. Bundan dolayı, kısa dönemin tanımı bize marjinal maliyetin de çıktı miktarına bağlı olarak artacağını ima etmektedir. Firma daha fazla emek istihdam edebilir ya da daha fazla teçhizat kullanabilir- yani değişken girdi ekleyebilir- fakat enninde sonunda azalan getiriler söz konusu olacaktır.

Bölüm 7'den hatırlayacağınız üzere bir ızgarası ve çok fazla sayıda çalışanı olan bir sandviç dükkanı örneği vardı ve bu dükkanda sandviç üretiliyordu. Sabit ızgara kapasitesi ile, daha fazla çalışan demek daha fazla sandviç anlamına geliyordu ama birbini takip eden herbir aşçının marjinal ürünü ızgarayı kullanmak isteyen insan sayısı arttıkça azalıyordu. Eğer her bir ilave emek birimi (işçi) toplam çıktıya daha az katkıda bulunuyorsa, *bu durum daha fazla emeğin ilave birim çıktı üretmek için gerekli olduğuna işaret eder*. Bu nedenle, her ilave çıktı daha fazla maliyet anlamına gelmektedir. Diğer bir deyişle, *azalan veri*mler ya da *azalan marjinal ürün* Şekil 8.4'teki gibi *artan marjinal maliyet* anlamına gelmektedir.

ŞEKİL 8.1 Azalan Marjinal Ürün Marjinal Maliyetin Eninde Sonunda Çıktı Düzeyi ile Yükseleceğini İma Eder.
Kısa dönemde her firma birtakım sabit üretim faktörü ile kısıtlandırılmıştır. Sabit üretim faktörü azalan getiriler (azalan marjinal ürün) ve sınırlı üretim kapasitesi anlamına gelmektedir. Bu sınıra ulaşıldığında marjinal maliyetler artacaktır.

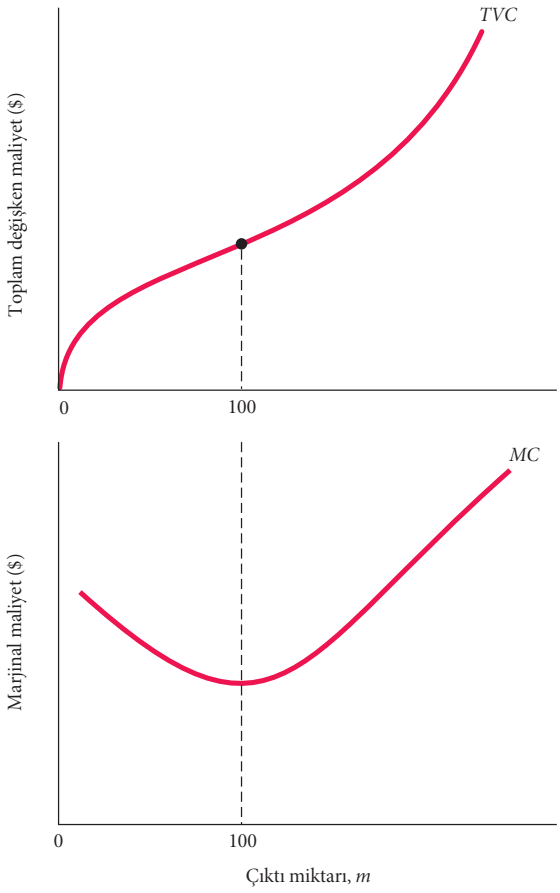


Kişilerin vergi beyannamelerinin dosyalanmasına yardım eden bir muhasebeciyi düşünelim. Evinde bir çalışma ofisi var ve yalnız çalışıyor. Sabit üretim faktörü olarak varsayılan şeyler şunlardır; bir günde 24 saati vardır ve birey olarak çok dayanıklıdır. Uzun dönemde, kendisine bir yardımcı alabilir ve onu eğitebilir. Fakat bu esnada (kısa dönemde) ne kadar üreteceğine karar vermelidir ve bu karar faaliyet ölçeği ile sınırlandırılmıştır. Muhasebecinin maliyetinin en büyük kısmını zaman oluşturmaktadır. Çalıştığı zaman boş vaktinden ve bu zaman aralığında yapabileceklerinden vazgeçmektedir. Daha fazla müşteri oldukça gece geç saatlere kadar çalışmak zorunda kalacaktır. Böyle davranarak daha az verimli hale gelecektir ve sahip olduğu saatler uyku ve dinlenme için daha değerli hale gelecektir. Diğer bir ifade ile birbirini izleyen herbir vergi beyannamelerinin yapılmasının marjinal maliyeti artacaktır. Tekrarlamak gerekirse:

> Kısa dönemde, her firma bazı sabit girdiler kısıtı altındadır, bu (1) değişken girdilere göre azalan verimlere neden olur ve (2) firmanın üretme kapasitesini sınırlandırır. Bir firmanın mevcut kapasitesine yaklaştıkça birbirini takip eden daha fazla çıktı üretmesi daha maliyetli hale gelecektir. Kısa dönemde marjinal maliyet eninde sonunda çıktı düzeyi ile birlikte artacaktır.

Toplam Değişken Maliyet ve Marjinal Maliyet Eğrilerinin Çizilmesi

Şekil 8.5 tipik bir firmanın toplam değişken maliyet eğrisi ile marjinal maliyet eğrisini göstermektedir. Marjnial maliyet eğrisinin şeklinin kısa dönem azalan verimlerle tutarlı olduğuna dikkat İlk başta marjinal maliyet azalmaktadır fakat sonunda sabit üretim faktörü firmayı kısıtlandırmaya başlar ve marjinal maliyet yükselir. 100 birim çıktıya kadar birbirini takip eden herbir çıktıyı üretmek bir önceki çıktıyı üretmekten daha az maliyetlidir. 100 birim çıktının ötesinde ise birbirini izleyen her birim çıktının maliyeti kendisinden bir önceki çıktının maliyetine göre yüksek olacaktır (Sandviç dükkanını hatırlayalım).



◀ ŞEKİL 8.5 Hipotetik (Varsayımsal) Firmanın Toplam Değişken Maliyeti ve Marjinal Maliyeti

Toplam değişken maliyetler çıktı miktarına bağlı olarak her zaman artar. Marjinal maliyet, her ilave çıktının üretilmesinin maliyetidir. Bu nedenle, marjinal maliyet eğrisi toplam çıktıdaki bir birimlik artış karşısında toplam değişken maliyetteki değişimin ne kadar olduğunu göstermektedir.

Daha fazla çıktının daha az çıktıya göre maliyeti yüksektir. Bu nedenle, toplam değişken maliyetler çıktıdaki artışla birlite daima artacaktır. Her ilave birim çıktının maliyeti değişiyor olmasına rağmen toplam değişken maliyet çıktıdaki artışla birlikte yükselecektir. Bundan dolayı, toplam değişken maliyet eğrisi her zaman pozitif eğime sahiptir.

Toplam değişken maliyeti bir çeşit merdiven gibi düşünebilirsiniz. Her bir basamak miktar ekseninde seni bir birim çıkarır ve herbir basamağın yüksekliği toplam değişken maliyetteki artışı vermektedir. Basamakları çıktıkça herzaman yukarı çıkarsın fakat basamakların yüksekliği farklılaşır. İlk aşamada, merdiven diktir fakat merdivenleri çıktıkça basamaklar giderek küçülecektir (marjinal maliyet azalacaktır). 100'ncü basamak en küçük basamaktır. 100 birimin ötesine doğru ilerledikçe ise basamaklar gitgide büyüyecek ve merdiven daha dik hale gelecektir (marjinal maliyet artacaktır).

Bir doğrunun eğiminin Y ekseni üzerinde ölçülen birimlerdeki değişmenin X ekseni üzerinde ölçülen birimlerdeki değişmenin bölümüne eşit olduğunu hatırlayınız. Bu nedenle toplam değişken maliyet eğrisinin eğimi, toplam değişken maliyetteki değişmenin çıktıdaki değişmeye bölünmesiyle bulunmaktadır ($\Delta TVC/\Delta q$). Marjinal maliyet, çıktıdaki bir birimlik değişme (Δq) sonucunda toplam değişken maliyette meydana gelen değişme olması nedeniyle *marjinal maliyet gerçekte toplam değişken maliyet eğrisinin eğimidir.*

$$TVC\text{'nin eğimi} = \frac{\Delta\, TVC}{\Delta q} = \frac{\Delta\, TVC}{1} = \Delta\, TVC = MC$$

100 birim çıktıya kadar marjinal maliyetin azaldığına ve toplam değişken maliyet eğrisinin daha yatık hale geldiğine dikkat ediniz. Toplam değişken maliyetin eğimi azalmaktadır- yani toplam değişken maliyet azalan bir oranda artmaktadır. 100 birim çıktının ötesinde marjinal maliyet artacak ve toplam değişken maliyet eğrisi daha dik hale gelecektir-toplam değişken maliyet artan bir oranda yükselmeye devam edecektir.

Tablo 8.4'te varsayımsal firmaya ait daha karmaşık bir maliyet yapısı yer almaktadır. İkinci sütun girdi fiyatları ve teknoloji hakkındaki bilgiden türetilen toplam değişken maliyetler göstermektedir. 3.sütünda basit çıkarım işlemiyle marjinal maliyet türetilmektedir. Örneğin, çıktı düzeyi 3 birimden 4 birime çıktığında değişken maliyetler 24 dolardan 32 dolara çıkmaktadır ve 4'ncü birim çıktının marjinal maliyeti 8 dolar (32 dolar-24 dolar) olacaktır. 5. birim çıktının marjinal maliyeti ise 10 dolardır; yani 4. birim çıktının 32 dolarlık toplam değişken maliyeti ile 5. birim çıktının 42 dolarlık toplam değişken maliyeti arasındaki farka eşittir.

ortalama değişken maliyet (AVC) Toplam değişken maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır.

Ortalama Değişken Maliyet (AVC)

Ortalama değişken maliyet, toplam değişken maliyetin çıktı miktarına (q) bölünmesiyle bulunmaktadır.

$$AVC = \frac{TVC}{q}$$

Tablo 8.4'te ortalama değişken maliyeti ikinci sütundaki sayıları (*TVC*) birinci sütundaki sayılara (q) bölerek hesaplıyoruz. Örneğin, 5 birim çıktı üretmenin toplam değişken maliyeti 42 dolar ise, ortalama maliyet 8.40 dolar (42 ÷ 5) olacaktır. Marjinal maliyet ilave 1 birim çıktının maliyetidir. Ortalama değişken maliyet ise toplam değişken maliyetin toplam çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır.

TABLO 8.4 Varsayımsal Bir Firmanın Kısa Dönem Maliyetleri

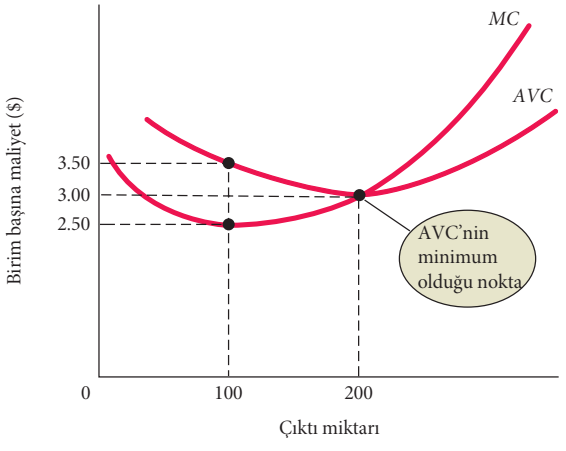
(1) *q*	(2) *TVC*	(3) *MC* (Δ*TVC*)	(4) *AVC* (*TVC*/*q*)	(5) *TFC*	(6) *TC* (*TVC* + *TFC*)	(7) *AFC* (*TFC*/*q*)	(8) ATC (*TC*/*q* veya *AFC* + *AVC*)
0	$ 0	$ –	$ –	$1,000	$1,000	$ –	$ –
1	10	10	10	1,000	1,010	1,000	1,010
2	18	8	9	1,000	1,018	500	509
3	24	6	8	1,000	1,024	333	341
4	32	8	8	1,000	1,032	250	258
5	42	10	8.4	1,000	1,042	200	208.4
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—
500	8,000	20	16	1,000	9,000	2	18

Ortalama Değişken Maliyet ve Marjinal Maliyet Eğrilerinin Çizilmesi

Ortalama değişken maliyet ile marjinal maliyet eğrileri arasındaki ilişki bir grafik yardımıyla açıklanabilir. Marjinal maliyet eğrisi ortalama maliyet eğrisinin altında iken ortalama maliyet eğrisi marjinal maliyet eğrisine doğru azalan bir seyir gösterir. Marjinal maliyet eğrisi ortalama değişken maliyet eğrisinin üstünde iken ortalama değişken maliyet eğrisi marjinal maliyet eğrisine doğru artar.

Şekil 8.6'da tipik bir firmanın Şekil 8.5'teki marjinal maliyet eğrisinin yanı sıra ortalama değişken maliyet eğrisi de verilmektedir. Grafikten izleneceği üzere ortalama değişken maliyet marjinal maliyeti izlemekte fakat onun gerisine düşmektedir. Grafikte soldan sağa doğru gidildikçe dönem başına çıktı miktarı artacaktır. Üretim miktarı arttıkça düşük üretim düzeylerinde birim başına 3.50 doların üzerinde olan marjinal maliyet koordinasyon ve işbirliğinin artan önemine bağlı olarak azalacaktır. 100 birim çıktı düzeyinde ise marjinal maliyet 2.50 dolara düşecektir. Dikkat edilirse ortalama değişken maliyet de bu süreçte azalacaktır fakat düşüş hızı marjinal maliyettekine nazaran daha yavaş gerçekleşecektir.

100 birim çıktıdan sonra azalan verimleri görmeye başlıyoruz.. Çıktı düzeyindeki artışa paralel olarak marjinal maliyet de artış eğilimi gösterecektir. Diğer yandan, ortalama değişken maliyetin 200 birime kadar hala düşmeye devam ettiğine dikkat ediniz, çünkü marjinal maliyet hala ortalama değişken maliyetin altında yer almaktadır. Marjinal maliyet 100 birim çıktı düzeyinde birim başına 2.50 dolar iken ortalama değişken maliyet 3.50 dolardır. Bu yüzden, marjinal maliyetteki artış 100 birim sonrasında devam edecek olmasına rağmen hala ortalama değişken maliyeti (birim başına 3.50 dolar) aşağıya çekecektir.



ŞEKİL 8.6 Daha Fazla Kısa Dönem Maliyetler

Marjinal maliyetler ortalama maliyetlerin altında iken ortalama maliyetler düşecektir. Marjinal maliyetler ortalama maliyetin üstünde iken, ortalama maliyet artacaktır. Artan marjinal maliyet, ortalama değişken maliyetin minimum olduğu noktada AVC ile kesişmektedir.

200 birim çıktı düzeyinde marjinal maliyet 3 dolara yükselmekte ve ortalama değişken maliyet de 3 dolara inmektedir. Bu nokta da marjinal maliyet ve ortalama değişken maliyet birbirine eşittir. Bu noktadan sonra marjinal maliyet daha yüksek çıktı düzeyine bağlı olarak artmaya devam eder. 200 birim çıktının üstünde ise marjinal maliyet ortalama değişken maliyetin üzerinde seyreder ve dolayısıyla ortalama değişken maliyeti yukarıya doğru çeker. 200 birim çıktının altında ise marjinal maliyet ortalama değişken maliyetin altında kalır ve ortalama değişken maliyet çıktı düzeyindeki artışa bağlı olarak azalır. Eğer bu mantığı izlerseniz marjinal maliyetin ortalama değişken maliyeti AVC'nin en düşük noktasında veya minimum noktasında kestiğini göreceksiniz.

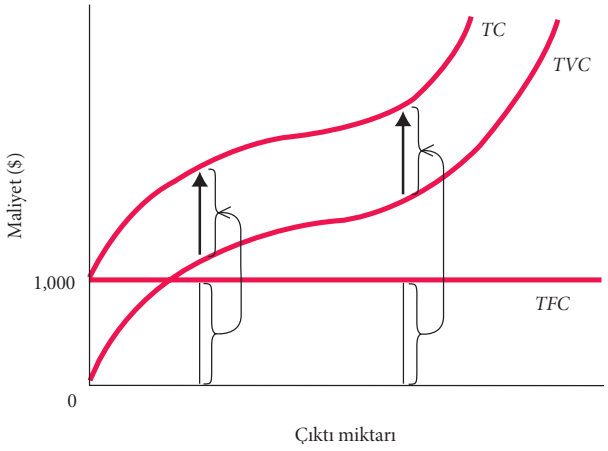
Test sonuçlarını içeren bir örnek marjinal maliyet ve ortalama değişken maliyet arasındaki ilişkiyi anlamanıza yardımcı olacaktır. Sırasıyla test sonuçları 95,85,92 ve 88 olsun. Bu 4 sonucun ortalaması 90'dır. 5. testten 80 aldığınızı düşünelim. Bu sayı ortalamanızı 88'e düşürecektir. 6. testin sonucunda ise 85 puan aldığınızı varsayalım. Bu sayı 80'den büyüktür ama hala 88 ortalamanızdan düşüktür. Sonuç olarak, marjinal test sonucunuz yükselmiş olsa bile ortalamanız düşmeye devam edecektir (88'den 87.5'e düşecektir). Eğer 85 yerine 89 (ortalamanın 1 puan üstü) alırsanız ortalamanız düzelecektir, yani yükselecektir.

Toplam Maliyetler

Toplam değişken maliyetlerle toplam sabit maliyetleri ekleyerek tüm maliyet yapısını tamamlamış oluyoruz. Hatırlaacak olursa;

$$TC = TFC + TVC$$

Toplam Maliyet eğrisi Şekil 8.7'de gösterilmektedir. Burada, her bir çıktı düzeyinde toplam değişken maliyet ile toplam sabit maliyete eşit olan dikey uzaklığın toplamı toplam maliyeti vermektedir. 1000 dolar değerindeki toplam sabit maliyet ile toplam değişken maliyetin toplamı Tablo 8.4'te 6. sutünda yer alan toplam maliyeti vermektedir.



ŞEKİL 8.7 Toplam Maliyet = Toplam Sabit Maliyet +Toplam Değişken Maliyet
TFCn'in TVC'ye eklenmesi demek aynı miktar toplam sabit maliyetin her çıktı düzeyindeki toplam değişken maliyetle toplanması anlamına gelmektedir. Bundan dolayı, toplam maliyet eğrisinin şekli toplam değişken maliyet eğrisininki ile aynıdır; toplam maliyet eğrisi TFC kadar daha yüksektir.

Ortalama Toplam Maliyet (ATC) Ortalama toplam maliyet, toplam maliyetin (TC) çıktı miktarına (q) bölünmesiyle bulunmaktadır.

ortalama toplam maliyet (ATC) Toplam maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır.

$$ATC = \frac{TC}{q}$$

Tablo 8.4'te 6. sütunda yer alan toplam maliyetlerin 1. sütunda yer alan çıktı miktarına bölünmesiyle ortalama toplam maliyet değerleri hesaplanmıştır (8. sütun). 5 birim çıktı düzeyinde toplam maliyet 1042 dolar, ortalama toplam maliyet 1,042 ÷ 5, veya 208.4 dolardır. 500 birim çıktı üretmenin ortalama toplam maliyeti ise sadece 18 (9,000 ÷ 500) dolardır.

Ortalama toplam maliyeti türetirken kullanılan bir diğer yöntem ise ortalama sabit maliyet ile ortalama değişken maliyeti toplamaktır.

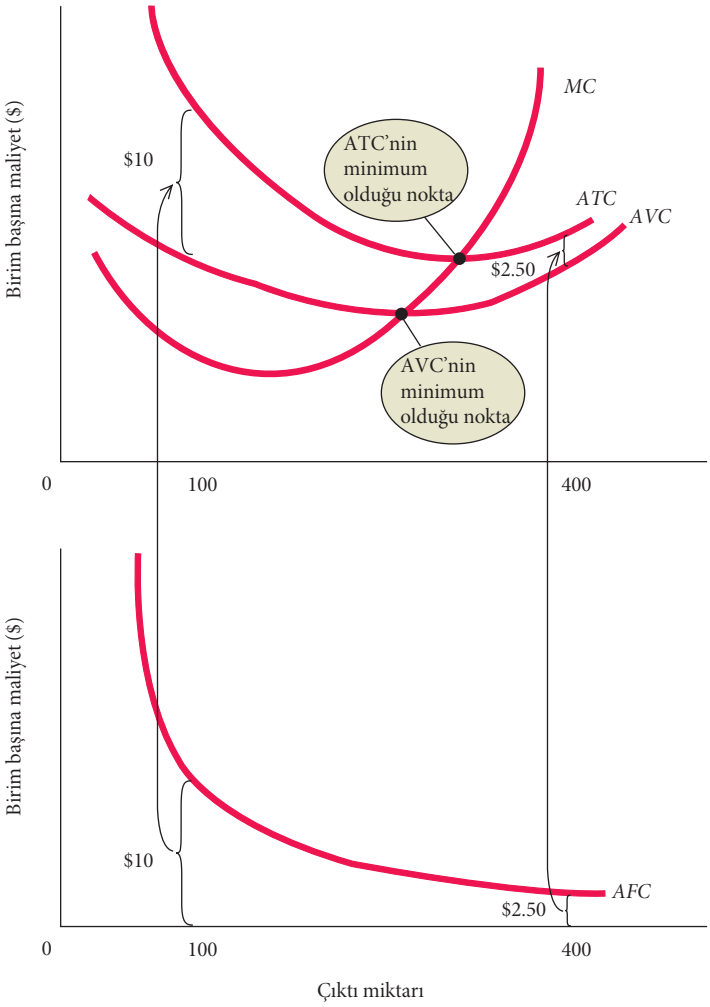
$$ATC = AFC + AVC$$

Örneğin, Tablo 8.4'te 8'inci sütun 4'ncü sütunun (AVC) ve 7'nci sütunun (*AFC*) toplamıdır.

Şekil 8.8 tipik bir firma için ortalama toplam maliyet eğrisini göstermektedir. Şeklin alt kısmındaki grafik ortalama sabit maliyet eğrisini göstermektedir. 100 birim çıktı düzeyinde ortalama sabit maliyet TFC/q = 1,000 ÷ 100 = 10 dolardır. 400 birim çıktı düzeyinde ise AFC = 1,000 ÷ 400 = 2.50 dolardır. Şekil 8.8'in üst kısmındaki grafikte her çıktı düzeyinde azalan bir seyir izleyen *AFC* ile *AVC*'nin toplamı yer almaktadır. AFC zamanla azalacağından *ATC* çıktı düzeyi arttıkça *AVC*'ye yaklaşacaktır. Fakat bu iki eğri hiç bir zaman bir araya gelmeyecektir.

ŞEKİL 8.8 Ortalama Toplam Maliyet = Ortalama değişken Maliyet + Ortalama Sabit Maliyet

Ortalama toplam maliyeti elde etmek için her çıktı düzeyinde ortalama sabit maliyet ve ortalama değişken maliyet toplanmaktadır. Ortalama sabit maliyet çıktı düzeyine bağlı olarak azaldığı için her azalan miktar AVC'e eklenecektir. Bu nedenle, AVC ve ATC çıktı miktarı arttıkça birbirine yaklaşmaktadır, fakat bu iki şekil hiç bir zaman biraya gelmez.



Ortalama Toplam Maliyet ile Marjinal Maliyet Arasındaki İlişki

Ortalama toplam maliyet ile marjinal maliyet arasındaki ilişki, ortalama değişken maliyet ile marjinal maliyet arasındaki ilişki ile aynı yapıdadır. Ortalama toplam maliyet eğrisi marjinal maliyet eğrisini izler fakat daha sonra gerisinde kalır çünkü tüm çıktı miktarı için ortalama bir değeri ifade etmektedir. Ortalama toplam maliyet eğrisi, ortalama değişken maliyet eğrisine nazaran daha fazla marjinal maliyet eğrisinin gerisinde kalmaktadır çünkü her ilave çıktının maliyeti sadece önceki çıktıların değişken maliyeti ile değil aynı zamanda sabit maliyetlerle de ortalanmaktadır.

Sabit maliyetler 1000 dolara eşittir ve çıktı düzeyi "0" olsa bile maliyet kaleminde yer almaktadır. Bu nedenle, Tablo 8.4'teki örnekten de görüleceği üzere 1 birim çıktının değişken maliyeti 10 dolardır. 2 birim çıktının değişken maliyeti ise 8 dolar olarak belirlenmiştir. 2 birim çıktı üretmenin toplam maliyeti 1018 dolar iken, ortalama toplam maliyet ise (1,010 + 8)/2, veya 509 dolardır. 3. birim çıktının marjinal maliyeti ise sadece 6 dolardır. 3 birim çıktı üretmenin toplam maliyeti 1024 dolar ya da 1018+6 dolardır; 3 birim çıktının ortalama maliyeti ise (1010+8+6)/3 veya 341 dolardır.

Test sonuçları örneğinde görüldüğü gibi, marjinal maliyet ortalama toplam maliyetteki değişimleri tetikleyen unsurdur. Marjinal maliyet ortalama toplam maliyetin altında ise ortalama toplam maliyet, marjinal maliyete doğru azalacaktır. Marjinal maliyet ortalama toplam maliyetin

üstünde ise ortalama toplam maliyet artacaktır. Sonuç olarak, ortalama toplam maliyet eğrisi ile marjinal maliyet eğrisi, ortalama toplam maliyet eğrisinin minimum olduğu noktada kesişecektir (Ortalama değişken maliyette olduğu gibi).

Kısa Dönem Maliyetler: Bir Değerlendirme

Firma davranışları hakkında neler öğrendiğimize bir bakalım. Firmaların 3 temel seçim yaptığını biliyoruz, bunlar: ne kadar ürün veya çıktı üretilecek veya arz edilecek, belirlenen bu çıktı nasıl üretilecek, bu çıktının üretimi için herbir girdiden ne kadar talep edilecek. Bu tercihlerin kârı maksimize etmek amacıyla yapıldığını varsayıyoruz. Karlar bir firmanın satıştan sağladığı gelirler ile üretim maliyetleri arasındaki farka eşittir: kar= toplam gelir-toplam maliyet.

Şimdiye kadar sadece maliyetlerle ilgilendik, fakat maliyetler kâr eşitliğinin sadece bir parçasıdır. Resmi tamamlamak için çıktı piyasasına yönelmeli ve bir ürünün piyasadaki fiyatı ile maliyetinin nasıl karşılaştırıldığını görmeliyiz. Ancak bunu yapmadan önce maliyetlerle ilgili söylediklerimizi pekiştirmeliyiz.

Bir firmanın herhangi birşey yapmadan önce çıktı üretiminde kullanabileceği farklı yöntemleri bilmesi gerekmektedir. Mevcut teknolojiler herbir çıktı düzeyinin üretilmesinde gerekli olan farklı girdi kombinasyonlarını belirlemektedir. Firmalar istenilen çıktı düzeyini en az maliyetle üretebilecekleri tekniği seçerler. Tüm bu bilgilerden hareketle maliyet eğrilerinin, en uygun teknoloji kullanılarak üretilen her çıktı düzeyi için maliyetleri gösterdiğini söyleyebiliriz.

Dikkat edilecek olursa şimdiye kadar sadece kısa dönem maliyetlerinden bahsettik. Bu nedenle çizilen tüm eğriler kısa dönem maliyet eğrileridir. Bu eğrilerin şekli kısa dönem için öne sürülen varsayımlardan -özellikle sabit üretim faktörünün azalan verimlere neden olduğu- hareketle belirlenmektedir. Bu varsayımlar (azalan verimler) altında, marjinal maliyetler yükselmekte ve ortalama maliyet eğrileri U şeklini almaktadır. Tartıştığımız maliyet kavramlarını Tablo 8.5 özet olarak sunmaktadır.

Firma bir ürünün nasıl üretileceği ve her çıktı düzeyinde ne kadar maliyetin ortaya çıkacağı konusunda tam bilgiyi elde ettikten sonra ne amaçla ürün satacağına ilişkin olarak piyasaya yönelecektir. Bu noktada, dikkatimizi çıktı (mal) piyasasına yönlendiriyoruz.

TABLO 8.8 Maliyet Kavramlarına İlişkin Bir Özet

Terim	Tanım	Eşitlik
Muhasebe Maliyetleri	Cepten ödeme maliyetleri veya bir muhasebecinin tanımlayabileceği maliyetler. Açık maliyetler olarak da adlandırılmaktadır.	—
Ekonomik maliyetler	Tüm girdilerin fırsat maliyetlerini içeren maliyetler. Genelikle örtük maliyetler olarak adlandırılan maliyetleri içermektedir.	—
Toplam Sabit Maliyetler (*TFC*)	Üretilen çıktı miktarına bağlı olmayan maliyet türü. Bu maliyetler, çıktı miktarı sıfır olsa bile ödenmek zorundadır.	—
Toplam Değişken Maliyetler (*TVC*)	Çıktı düzeyi ile birlikte değişen maliyetler.	—
Toplam Maliyetler (*TC*)	Bir firmanın üretimde kullandığı tüm girdilerin toplam ekonomik maliyeti.	TC = TFC + TVC
Ortalama Sabit Maliyetler (*AFC*)	Birim çıktı başına sabit maliyetler	AFC = TFC/q
Ortalama Değişken Maliyetler (*AVC*)	Birim çıktı başına değişken maliyetler	AVC = TVC/q
Ortalama Toplam Maliyetler (*ATC*)	Birim çıktı başına toplam maliyetler	ATC = TC/q ATC = AFC + AVC
Marjinal Maliyetler (*MC*)	1 birim ilave çıktı üretmenin sonucunda toplam maliyetlerde oluşan artış	MC = TC/Δq

UYGULAMADA İKTİSAT

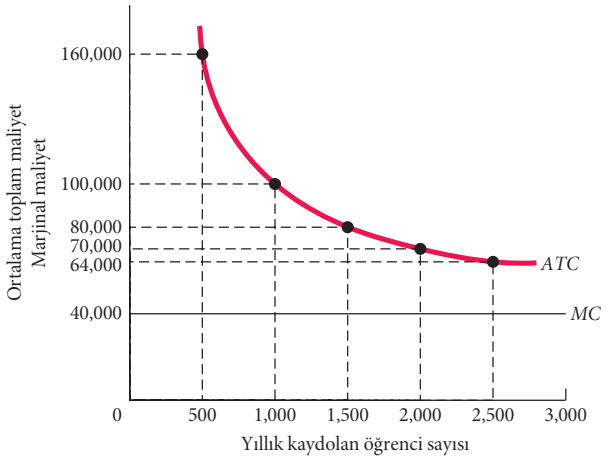
Bir Kolejde Ortalama ve Marjinal Maliyetler

Kaliforniya'daki Pomona Kolejinin (üniversite) yıllık faaliyet bütçesi 120 milyon dolardır. Bu bütçe ile kolej 1500 öğrenciye eğitim ve barınma hizmeti vermektedir. Bu nedenle bir Pomona öğrencisinin eğitiminde ortalama yıllık toplam maliyet 80.000 dolardır, bu maliyetin bir kısmı kolej vakfından ve bağışlardan karşılanmaktadır. Kolej yöneticilerinin kabul edilen öğrenci sayısında küçük bir artışı düşündüklerini, bunu öğrenim ve araştırma kalitesinden ödün vermeden yapabileceklerine inandıklarını varsayalım. Öğrenim harcı, oda ve yemek ücreti 80.000 dolardan az olacağına göre üniversite yöneticileri bu tür bir hareketi destekleyici bir finansal durum oluşturacaklar mı?

Burada üzerinde durulması gereken nokta, Pomona ve diğer çoğu kolejde olduğu gibi bir öğrenciye eğitim vermenin ortalama toplam maliyetinin marjinal maliyetten daha yüksek olduğudur. Öğrenci sayılarında küçük bir artış olduğunda derslerle alakalı harcamalar neredeyse hiç yükseliş göstermez. Bu öğrenciler fakülte, binalar veya yönetim için herhangi bir masraf oluşturmaksızın var olan dersler içinde absorbe edilebilir. Barınma belki biraz kısıtlayıcı olabilir ama yine de yöneticiler biraz esneklik sağlayabilir. Finansal bir perspektiften bakılacak olursa burada harcamalarla ilgili olan soru eğitimin ortalama toplam maliyeti ile harçların nasıl karşılaştırılacağı (benzediği) değil harçlarla marjinal maliyetin nasıl karşılaştırılacağı şeklindedir. Bu nedenle, birçok üniversite için okulun kalitesini ve çevresini değiştirmeden öğrenci sayısını arttırmak finansal açıdan avantajlı olabilir.

Pomona Kolejinin 120 milyon dolar tutarındaki bütçesi içinde 60 milyon dolarlık kısmının sabit maliyet olduğunu varsayalım. Burada sabit maliyet olarak kampüsün fiziki bakımı, temel maaşlar ve diğer sabit işletme masrafları yer almaktadır. Dahası, öğrenci başına eğitim olanağının marjinal maliyetinin sabit 40.000 dolar olduğunu varsayalım. Bu rakamları kullanarak aşağıda yer alan tablo oluşturulabilir ve maliyet eğrileri çizilebilir.

	Dolar Cinsinden Maliyetler			
Öğrenciler	Toplam Sabit Maliyet	Toplam Değişken Maliyet	Toplam Maliyet	Ortalama Toplam Maliyet
500	$60 milyon	$ 20 milyon	$ 80 milyon	$160.000
1.000	60 milyon	40 milyon	100 milyon	100.000
1.500	60 milyon	60 milyon	120 milyon	80.000
2.000	60 milyon	80 milyon	140 milyon	70.000
2.500	60 milyon	100 milyon	160 milyon	64.000



Maliyet eğrileri aynı zamanda öğrenci nufüsu azaldıkça üniversiteleri etkileyebilecek olan aşağı yönlü sarmalı anlamamıza yardım etmektedir. 2005'te Ohio'daki Antioch Kolejinin lisans programını aşamalı bir şekilde sonlandıracağını ilan etti. Suçlu kim? Maliyetler kontrol altına alınmaya çalışılsada devamlılığın az olması var olan az öğrencinin eğitimindeki ortalama toplam maliyetin birden yükselmesine neden olmuştur. Bir öğrenciyi eğitmek bile birtakım tesisler ve yöneticiler gibi bazı kaçınılmaz sabit eğitim masrafları gerektirdiği için öğrenci sayısı azaldıkça ortalama toplam maliyet (toplam maliyetin öğrenci sayısına bölümü) artacaktır. Okullar ve müzeler gibi bazı kurumlarda sayı oyunu ayakta kalmayı başarabilenler açısından önemlidir.

Çıktı Kararları: Gelirler, Maliyetler ve Kar Maksimizasyonu

Firmalar potansiyel karlarını hesaplamak için satışlardan elde edecekleri potansiyel gelirlerine ilişkin bilgileri ve maliyet analizlerini birlikte ele alırlar. Buna karşın, eğer bir firma ürününü üretim maliyetinin üstünde bir fiyatla satamaz ise uzun süreli faaliyet gösteremez. Diğer yandan, eğer piyasada oluşan fiyat bir birim çıktı üretmek için katlanılan maliyettten yüksekse bu durum firmanın çıktını artırma yönünde teşvik edici bir unsura dönüşür. Aynı zamanda büyük karların varlığı yeni rakip firmaları da piyasaya çekecektir.

Şimdi bir firmanın ne kadar çıktı üreteceğini belirlemesine ilişkin daha detaylı bir inceleme yapalım. Analize tam rekabetçi bir firmanın alacağı kararları incelemekle başlayalım.

Tam Rekabet

Tam rekabet, benzer mallar üreten çok sayıda göreceli olarak küçük firmanın yer aldığı bir piyasada ortaya çıkmaktadır. Tam rekabetçi bir piyasada hiçbir firmanın fiyatlar üzerinde kontrolü yoktur. Başka bir ifadeyle, tek başına bir firmanın ürettiği çıktının piyasa fiyatı veya satın aldığı girdinin fiyatı üzerinde bir etkisi yoktur. Bu önemli özellik iki varsayımdan ileri gelmektedir. İlki, endüstrinin büyüklüğüne nazaran küçük ölçekte olan birçok firmanın biraraya gelerek rekabetçi endüstriyi oluşturmaları. İkincisi ise, tam rekabetçi piyasada her firmanın homojen ürünler üretmesi- yani bir firmanın üreteceği ürünün diğer firmaların ürünlerinden farklı olmayacağıdır.

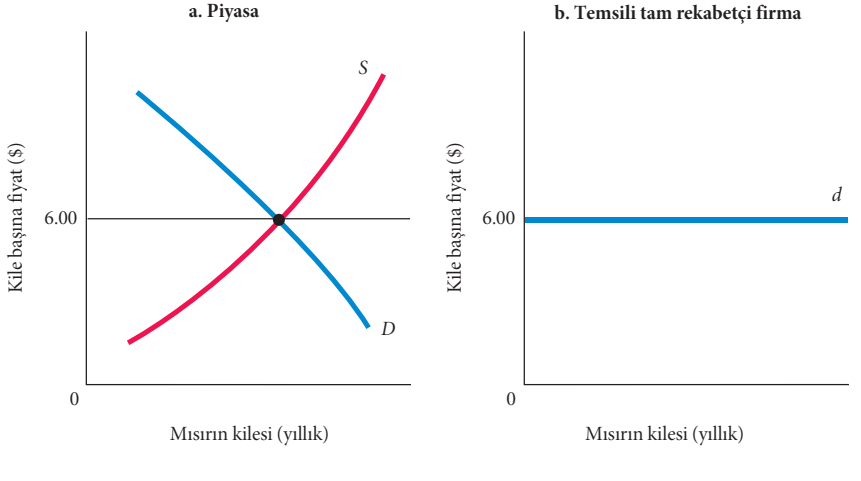
Tam rekabet Piyasaya oranla çok sayıda küçük firmaların yer aldığı, üretilen ürünlerin türdeş olduğu ve mevcut olan firmaların fiyatlar üzerinde herhangi bir kontrollerinin olmadığı bir piyasa yapısıdır. Tam rekabet piyasalarında yeni firmaların ya da rakiplerin piyasaya giriş ve çıkış serbestisi bulunmaktadır.

Homojen (Türdeş) ürünler Farklılaşmamış ürünler; birbirine benzer ya da birbirinden farksız ürünler.

Bu varsayımlar rekabetçi firmaların kararlarını sınırlandırmakta ve rekabetçi davranış analizini basitleştirmektedir. Tam rekabet piyasasında yer alan firmalar ürünlerini farklılaştırmaz ve fiyat hakkında kararlar almaz. Bunun yerine, her bir firma talep ve arz yasalarına göre piyasada belirlenen fiyatı kendi fiyatları olarak kabul eder, sadece ne kadar üretim yapacağına ve nasıl üreteceğine karar verir.

Rekabetçi firmaların "fiyat-alıcısı" konumunda olması buradaki tartışmanın merkezinde yer almaktadır. Tabiki firmaların sattıklara mallara fiyat etiketi yapıştırmaları normal bir durumdur. Fakat dikkat edilmesi gereken husus, tam ikame olanağının varlığında herhangi bir ürünün piyasa fiyatı üstünde fiyatlandırılarak satılmasının mümkün olmadığıdır.

Bu varsayımlar tam rekabetçi bir firmanın ürününe olan talebin tam esnek olduğunu ima etmektedir (Bölüm 5). Örneğin, Şekil 8,9'daki Ohio'lu mısır çiftçisini dikkate alalım. Diyagramın sol tarafı piyasada geçerli olan koşulları göstermektedir. Mısır ölçek (kile) başına 6 dolara satılmaktadır.[1] Diyagramın sağ tarafı ise çiftçinin karşılaştığı mısır talebi yer almaktadır. Çiftçi fiyatı yükseltecek olursa hiç mısır satamayacaktır çünkü piyasada tam ikame mallar bulunmaktadır, bu nedenle karşılaşacağı mısır talebi sıfıra düşecektir. Çiftçi açısından mısır fiyatını düşürmek ise pek akıllıca olmayacaktır çünkü geçerli olan fiyattan istediği kadar mısır satabilir (Unutmamak gerekir ki her bir çiftçinin üretimi tüm mısır piyasasına göre küçük ölçektedir).



ŞEKİL 8.9 Tek Bir Firmanın Tam Rekabet Piyasasında Karşı Karşıya Olduğu Talep

Tam rekabet piyasasındaki temsili bir firma, çıktı fiyatını 6 doların üzerine çıkarak olursa, karşılacağı çıktı talebi sıfıra düşecektir. Her firma tam esnek talep eğrisi (t) ile karşı karşıyadır.

[1] Büyük harfler piyasanın tümüne karşılık gelmekte, küçük harfler ise temsili firmaya karşılık gelmektedir. Örneğin, Şekil 8.9'da piyasa talep eğrisi T ile gösterilmiş, firmanın karşılaştığı talep eğrisi ise t ile gösterilmiştir.

Tam rekabette firmalar piyasaya girişte ve piyasadan çıkışta serbesttir. Bir endüstrideki firmalar yüksek karlar elde ediyorlarsa yeni yeni firmalar türeyecektir. Yeni bir firmanın rekabet etmesini önleyici bir engel bulunmamaktadır. Fast-food (hızlı yiyecek) restoranları yeni bir alışveriş merkezi açıldığında hemen o alanda yer almaya başlarlar, yine aynı şekilde sitelerin artması veya otoyolların inşa edilmesiyle birlikte yeni benzin istasyonları kurulmaktadır. Birkaç yıl önce insanların online (çevrimiçi) alışveriş yapacağı ortaya çıkınca binlerce e-ticaret kuruluşu internet ağını (web) çevrimiçi dükkanlarla doldurmuştur.

Piyasaya giriş serbestisinin yanında piyasadan çıkış da serbesttir. Bir firma kayıplar veriyorsa ya da düşük kar oranlarıyla faaliyetlerini sürdürüyorsa tek seçenek iş hayatını bırkamak ya da piyasadan çıkmaktır. Herkes bilir ki çok favori olan bir restoran kapanabilir. Üretim maliyetindeki değişimler, uluslararası veya bölgesel rekabete bağlı gelişen fiyat azalışları ve değişen teknoloji işletme karlarını kayıplara ve başarısızlıklara çevirebilir.

Tam rekabet için belki de en iyi örnek tarımda verilebilir. Bu sektörde ürünler homojendir- yani bir çiftçinin ürettiği buğday ile diğer çiftçininkini birbirinden ayırmak imkansızdır- ve fiyatlar ulusal piyasada oluşan arz ve talebe göre belirlenir.

Toplam Gelir ve Marjinal Gelir

toplam gelir (TR) Bir firmanın kendi ürün satışından elde edeceği toplam miktar: birim fiyatı ile üretmeyi seçtiği çıktı miktarının çarpımına eşittir ($P \times q$)

Kâr toplam gelir ve toplam maliyet arasındaki farktır. Bir firmanın **toplam geliri** (**TR**) ürettiği ürünlerin satışından aldığı miktar toplamına eşittir. Tam rekabetçi firma hangi çıktı düzeyini seçmiş olursa olsun her bir ürünü aynı fiyattan satmaktadır. Bu nedenle, toplam gelir, birim başına fiyat ile firmanın üretimine karar verdiği çıktı miktarının çarpımına eşittir:

$$\text{Toplam gelir} = \text{fiyat} \times \text{miktar}$$

$$TR = P \times q$$

marjinal gelir (*MR*) Bir firmanın çıktı miktarını bir birim arttırdığında elde edeceği ilave gelir. Tam rekabet piyasasında $P = MR$.

Marjinal gelir (**MR**) bir firmanın üretimini bir birim arttırdığında toplam gelirinde oluşan ilave gelirdir. Her ay 10.521 birim çıktı üreten bir firma eğer bu miktarı 10.522'ye çıkarırsa her ay ilave gelir elde edecektir. 10.522'nci birim çıktı ile ilintili olan gelir miktarı firmanın 1 birim çıktının satışından sağladığı gelirle aynıdır. Bundan dolayı, rekabetçi bir firma için marjinal gelir satılan her ilave birimin cari piyasa fiyatına eşittir. Örneğin, Şekil 8.9'da piyasa fiyatı 6 dolardır. Bu nedenle, temsili firma çıktı düzeyini 10.521 birimden 10.522 birime çıkardığında geliri 6 dolar artacaktır.

Bir firmanın marjinal gelir eğrisi, her bir çıktı düzeyinde çıktının 1 birim artmasıyla firmanın ne kadar gelir elde edeceğini göstermektedir. Rekabetçi bir firmanın karşılaştığı marjinal gelir eğrisi ile firmanın talep eğrisi özdeştir. Şekil 8.9(b)'deki yatay çizgi hem firmanın karşılaştığı talep eğrisi hem de marjinal gelir eğrisi olarak düşünülebilir:

$$P^* = d = MR$$

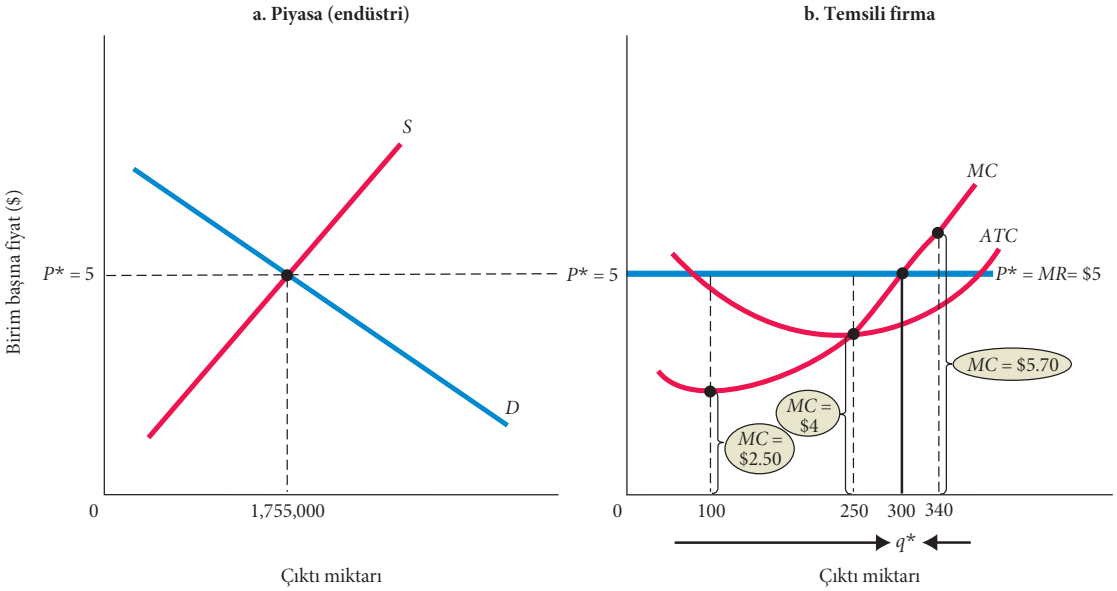
Kâr Maksimizasyonunda Maliyetleri ve Gelirleri Karşılaştırma

İlerleyen paragraflarda mikroiktisadın en önemli konularından birisi tartışılacaktır. Analize devam ederken iki varsayım altında çalıştığımızı unutmayalım: (1) üzerinde tartıştığımız piyasa tam rekabet piyasasıdır ve (2) firmalar maksimum kar elde edecekleri çıktı düzeyini seçerler.

Kâr Maksimizasyonu Sağlayan Çıktı Düzeyi

Şekil 8.10'daki grafiklere dikkatlice bakalım. Yine, sol tarafta tüm piyasa veya endüstri yer almakta, sağ tarafta ise tek ve küçük bir firma örneği bulunmaktadır. Cari piyasa fiyatı ise P* olarak belirlenmiştir.

İlk olarak firma piyasa fiyatını gözlemler [Şekil 8.10(a)] ve tüm ürünü çıktı başına P* = 5 dolardan satabileceğini bilir. Daha sonra, firma ne kadar üretim yapacağına karar vermek zorundadır. Firma için üretim düzeyini marjinal maliyetin miminumu olduğu noktaya-yani 100 birim çıktı düzeyine- çekmek mantıklı görünüyor olabilir. Bu noktada, marjinal gelir (5 dolar) ile marjinal maliyet (2.50 dolar) arasındaki fark en büyüktür.



▲ ŞEKİL 8.10 Tam Rekabetçi Bir Firma için Kar Maksimizasyonunu Sağlayan Çıktı Düzeyi

Eğer fiyat marjinal maliyetin üzerinde yer alırsa (çıktı düzeyi 100 veya 250 birim iken) çıktı miktarı arttırılarak kar artışı sağlanabilir. Her ilave çıktının geliri arttırması bu ilave birimin üretim maliyetinden daha yüksektir. Diğer yandan, m*= 300'den sonra her ilave çıktı karları azaltacaktır. Çıktı miktarı 240 birim olduğunda her ilave birim çıktının satışından elde edilecek olan gelir bu ilave çıktının üretiminden kaynaklanan maliyetten daha düşük olacaktır. Bundan dolayı kar maksimizasyonu P*=MC eşitliğinin sağlandığı noktada m* çıktı düzeyinde gerçekleşecektir.

Dikkat edilecek olursa bir firma marjinal gelir ile marjinal maliyet arasındaki farktan ziyade, toplam gelir ile toplam maliyet arasındaki farkı maksimize etmek istemektedir. Marjinal gelirin marjinal maliyetten yüksek olması karın maksimize edilmediğini göstermektedir. 101'nci birim çıktıyı düşünelim. Her dönemde 1 birim çıktı üretime eklendiğinde toplam gelire 5 dolar eklenmekte fakat maliyetlerde 2.50 dolarlık bir ilave olmaktadır. Her dönemdeki karlar yaklaşık olarak 2.50 dolar daha yüksek olur. Bundan dolayı optimal çıktı düzeyi (karı maksimize eden çıktı düzeyi) açıkça görülmektedir ki 100 birim çıktının üzerinde olmalıdır.

Şimdi de 250 birim çıktı düzeyine bakalım. Bilindiği gibi, çıktı miktarını arttırmak karları yükseltecektir. 251'nci birim çıktıyı üretmenin sağlayacağı gelir (marjinal gelir) hala 5 dolar iken, 251'nci birim çıktıyı üretmenin maliyeti (marjinal maliyet) 4 dolardır. Marjinal gelir marjinal maliyetten yüksek olacağı sürece, aralarındaki fark gitgide azalsa bile çıktı miktarını arttırmak karları da arttırmak anlamına gelmektedir. Marjinal gelir marjinal maliyetten yüksek olduğu sürece çıktıyı 1 birim arttırmanın sağlayacağı gelir o çıktının maliyetinden daha yüksek olacaktır. Bu mantık bizi 300 birim çıktıya yönlendirmektedir. 300 birim çıktıda, marjinal maliyet 5 dolara yükselmektedir. Çıktı düzeyi 300 birim iken, $P^* = MR = MC = 5$ dolardır.

Eğer firma 300 birimin üstünde üretim yaparsa marjinal maliyet marjinal gelirini üstünde olacaktır. Örneğin, 340 birim çıktı düzeyinde 341'nci birim çıktıyı üretmenin maliyeti 5.70 dolar iken, 341'nci birim çıktıyı üretmekten elde edilen gelir hala 5 dolardır. Bu durum karı azaltıcı bir niteliktedir. Marjinal maliyet marjinal gelirden yüksek olduğu zaman çıktıyı arttırmak mantıklı olmayacaktır çünkü böyle br durumda kar azalacaktır. Kar-maksimizasyonnu amaç edinen tam rekabetçi bir firma, çıktı fiyatı kısa dönem marjinal maliyete eşit olduğu noktaya kadar ($P^* = MC$) üretim yapacaktır. Dolayısıyla, Şekil 8.10'da kar maksimizasyonun sağlandığı çıktı düzeyi, q^*, 300 birimdir.

Unutulmaması gereken nokta tam rekabetçi olsun ya da olmasın tüm firmaların ortak amacı kar maksimasyonunu sağlamaktır. Tüm firmalar için kar maksimizasyonun sağlandığı çıktı düzeyi marjinal maliyetin marjinal gelire ($MC = MR$) eşit noktada gerçekleşecektir. Ancak, önceden de belirtildiği gibi tam rekabet piyasasında marjinal gelir fiyata eşittir ($MR = P$). Bundan dolayı, tam rekabetçi firmalar için kar maksimizasyonunu sağlayan koşul $P = MC$ şeklinde yazılabilir.

Önemli not: Firmalar marjinal gelir marjinal maliyetin üstünde yer aldığı sürece üretim yapacaklardır. Şekil 8.10'daki gibi marjinal maliyet düzenli bir şekilde artarken kar maksimizasyonu sağlayan koşul, yani marjinal gelirin (ya da fiyat) marjinal maliyete (MC) eşit olduğu noktada sağlanacaktır. Eğer marjinal maliyet aşağıdaki sayısal örnekteki gibi azar azar artarsa, marjinal gelir veya fiyat asla marjinal maliyete eşit olmayacaktır. Burada ana fikir hala geçerlidir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Marjinal Analiz Üzerine: Dondurma Salonu Örneği



Aşağıda Ohio'da küçük bir dondurma dükkanı sahibinin 2000 yılında verdiği kararların açıklamaları yer almaktadır. Bu girişimci bir yıl faaliyet gösterdikten sonra işini sürdürmeye devam etme konusunda kendine soru sormak zorunda kalmıştır.

Aşağıda girişimcinin karar alırken dikkate aldığı maliyet rakamları yer almaktadır. Bu rakamlar gerçektir fakat iş sahibinin yönetimsel emeğini kapsamamaktadır. Yapılan hesaplamalarda girişimci kendi ücretini hesaba katmamıştır, fakat biz yıllık 30.000 (aylık 2.500 dolar) dolar tutarında bir fırsat maliyeti olduğunu varsayacağız.

SABİT MALİYETLER

Dükkanın aylık maliyetlerinin sabit bileşenleri aşağıdakilerden oluşmaktadır:

Kira (1,150 fit kare)	$2.012,50
Elektrik	325,00
Kredi faizi	737,50
Bakım	295,00
Telefon	65,00
Toplam	$3.435,00

Diğer yandan, listedeki tüm maddeler tam anlamıyla sabit değildir. Örneğin, dondurma biraz fazla üretildiğinde ve dükkan geç saatlere kadar açık kaldığında elektrik masrafları daha yüksek olacaktır fakat ilave maliyet minimal boyutta olacaktır.

DEĞİŞKEN MALİYETLER

Dondurma dükkanının değişken maliyetleri iki bileşen içermektedir. (1) tezgah arkasındaki emek maliyetleri ve (2) dondurma üretim maliyeti. Bu dükkanda çalışanlar saat başına 5.15 dolara çalışmaktadır. İşverenin Sosyal Güvenlik vergisindeki payı da eklenince emeğin saat başı brüt maliyeti 5.54 dolar olacaktır. Iki çalışan dükkanda tam zamanlı çalışmaktadır. Dondurma üretmenin maliyeti galon başına 3.27 dolardır. Her galon yaklaşık olarak 12 porsiyondan oluşmaktadır. Müşteriler hiçbir ücret ödemeden dondurmalarına sos ekleyebilirler ve sosların ortalama maliyeti yaklaşık olarak 0.05 dolardır.

Brüt emek maliyetleri	$5.54/saat
Bir galon dondurma üretmenin maliyeti (galon başına 12 porsiyon)	$3.27
Porsiyon başına sos eklemenin ortalama maliyeti	$.05

GELİRLER

Dondurma dükkanında dondurma külahı, meyveli dondurma ve akışkan dondurma satılmaktadır. Dondurmanın ortalama satış fiyatı ise 1.45 dolardır. Dükkan günde 8 saat, ayda 26 gün açıktır ve günde 240 müşteriye hizmet vermektedir.

Ortalama satın alma	$1.45
Aylık açık gün sayısı	26
Günlük ortalama müşteri sayısı	240

Yukarıda belirtilen bilgilere dayanarak dondurma dükkanının ortalama aylık karı hesaplanabilir. Toplam gelir şu şekilde hesaplanmaktadır; 240 müşteri × müşteri başına 1.45$ × ayda 26 gün : *TG* = aylık 9,048 dolardır.

KÂR

Dükkanda günde 240 porsiyon satılmaktadır. Galon başına 12 porsiyon dondurma olduğu için dükkanda günde 20 galon tüketilmektedir (240 porsiyon / 12). Dondurmanın günlük toplam maliyeti 65.40 ($3.27 × 20) dolar, soslar için toplam maliyet 12 (240 × $.05) dolardır. Değişken emeğin günlük maliyeti ise $5.54 × 8 saat × 2 çalışan, ya da 88.64 dolardır. Bundan

dolayı günlük toplam değişken maliyet 166.04 dolardır ($65.40 + $12.00 + $88.64). Dondurma dükkanı ayda 26 gün açık olduğu için aylık toplam değişken maliyet 4.317,04 dolardır.

3.435 dolar tutarındaki sabit maliyetler değişken maliyetlerle (4.317,04 dolar) toplandığında işletmenin aylık toplam maliyeti 7.752,04 dolar olarak belirlenecektir. Bundan dolayı firmanın aylık ortalama karı 1.295,96 ($9.048,00 – $7.752,04) dolardır. Bu ekonomik kar değildir çünkü dükkan sahibinin zaman ve gayretinin fırsat maliyeti hesaba katılmamıştır. Gerçekte, dükkan sahibinin aylık 2500 dolarlık örtük ücreti de dikkate alındığında zararın ayda 1.204,04 ($1.295,96 – $2.500,00) dolar olduğunu görülecektir.

Toplam gelir (TG)	$9.048,00
Toplam sabit maliyet (TSM)	3.435,00
+ Toplam değişken maliyet (TDM)	4.317,04
Toplam Maliyetler (TM)	7.752,04
Toplam kar (TG – TM)	1.295,96
Örtük ücret için düzenleme	2.500,00
Ekonomik kar	–1.204,04

Girişimci yaptığı işi sürdürmeli midir? Girişimci ayda 2,500 dolar kazanmak istiyorsa ve iş hayatında hiçbir değişiklik olmayacağını düşünüyorsa uzun dönemde dükkanını kapatmalıdır. Diğer yandan, iki durum işletme sahibinin işini sürdürmesini sağlamaktadır: (1) daha geç saatlere kadar dükkanın açık olması ve (2) gelecekte daha fazla müşteriye sahip olacağı ümidi.

DAHA UZUN ÇALIŞMA SAATLERİ: MARJİNAL MALİYETLER VE MARJİNAL GELİRLER

Dondurma dükkanı normalde akşam saat 8'e kadar açıktır. Dükkan sahibi deneme amaçlı olarak 1 aylığına çalışma saatlerini gece 11'e çekmiştir. Aşağıdaki tabloda her ilave saatte dükkana gelen ilave müşterilerin ortalama sayıları yer almaktadır.

Saat (P.M.)	Müşteri sayısı
8–9	41
9–10	20
10–11	8

Geç gelen müşterilerin ortalama 1.45 dolar harcadığını varsayarak geç saatler kadar açık kalmanın marjinal gelirini ve marjinal maliyetini hesaplayabiliriz. Bir porsiyon dondurmanın marjinal maliyeti 0.32 dolardır ($3.27/12= $0.27, sos için $0.05; toplam $0.32)(Aşağıda yer alan diğer tabloya bakınız).

Marjinal analiz dondurma dükkanının 2 saat daha açık kalması gerektiğini söylemektedir. Dondurma dükkanı hergün akşam 8'den 9'a kadar açık kalırsa işletme sahibi 35.25 dolar ($59.45 – $24.20) ilave kar elde edecektir. Dükkan akşam 9'dan 10'a kadar açık kalırsa toplam kara 11.52 dolar ($29.00 – $17.48) eklenecektir. Akşam 10 ile 11 arasında açık kalmak ise karları düşürecektir çünkü bu saatler arasında açık kalmanın marjinal geliri marjinal maliyetinden daha düşüktür. Dükkan sahibi işyerini günde 2 saat daha açık tutmayı tercih edecektir. Bu durumda hergün 46.77 dolarlık ($35.25 + 11.52) bir tutar, aylık 1.216,02 dolarlık bir tutar toplam kara ilave edilecektir.

Dükkanın 2 saat fazla açık kalması durumunda aylık 1.204,04 dolar tutarındaki ekonomik zarar, işyeri sahibinin aylık 2.500 dolar ücreti de dikkate alındığında 11.98 dolar gibi ufak bir miktarda kara dönüşmektedir.

İşyeri sahibi işini devam ettirmeye karar vermiştir. Bu durumda işyeri sahibi günde 350 müşteriye hizmet vermektedir ve maliyetlerde çok fazla değişiklik olmasa da dondurma tabağının fiyatı 2.50 dolara çıkmıştır. 2001'de işyeri sahibi aylık takriben 10.000 dolar kar elde etmiştir.

Saat (P.M.)	Marjinal Gelir (*MG*)	Marginal Maliyet (*MC*)	Saat Başına İlave Kar (*MR-MC*)
8–9	$1.45 × 41 = $59.45	Dondurma: $0.32 × 41 = $13.12 Emek: 2 × $5.54 = 11.08 Toplam $24.20	$35.25
9–10	1.45 × 20 = $29.00	Dondurma: $0.32 × 20 = $6.40 Emek: 2 × $5.54 = 11.08 Toplam $17.48	$11.52
10–11	1.45 × 8 = $11.60	Dondurma: $0.32 × 8 = $2.56 Emek: 2 × $5.54 = 11.08 Toplam $13.64	–$2.04

Sayısal Bir Örnek Tablo 8.6'da diğer bir hipotetik (farazi) firmanın birtakım verileri yer almaktadır. Piyasada ürün başına 15 dolar fiyat belirlendiğini düşünelim. 6'ncı sütunda yer alan toplam gelir, fiyat (15 dolar) × miktar (1'nci sütun)' a eşittir. Tablo 8.4'te olduğu gibi bu tabloda toplam, marjinal ve ortalama maliyetler türetilmiştir. Bununla birlikte gelirleri de ilave ettik ve bu durumda sütun 8'de verilen karı hesaplayabiliriz.

TABLO 8.6 Tek Bir Firmanın Kar Analizi

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
q	*TFC*	*TVC*	*MC*	*P = MR*	*TR* ($P \times q$)	*TC* (*TFC + TVC*)	*KAR* (*TR – TC*)
0	$10	$ 0	$–	$15	$ 0	$10	$–10
1	10	10	10	15	15	20	–5
2	10	15	5	15	30	25	5
3	10	20	5	15	45	30	15
4	10	30	10	15	60	40	20
5	10	50	20	15	75	60	15
6	10	80	30	15	90	90	0

8.sütündaki verilere göre kar maksimizasyonunu amaç edinen bir firma 4 birim çıktı üretmeyi tercih edecektir. Bu çıktı düzeyinde kar 20 dolardır. Diğer çıktı düzeylerinde ise daha düşük kar elde edilmektedir. Şimdi de "marjinal" mantığın bizi aynı sonuca götürüp götürmeyeceğini inceleyelim.

İlk olarak firma üretim yapmalı mıdır? Eğer üretim yapmazsa 10 dolar tutarında bir zarara uğrayacaktır. Eğer 1 birim çıktı üretecek olursa marjinal geliri 15 dolar (her birim çıktının 15 dolardan satıldığını unutmayalım) ve marjinal maliyeti de 10 dolar olacaktır. Bu durumda, firma 5 dolar kazanacak ve zararı 10 dolardan 5 dolara düşecektir.

Firma çıktı miktarını 2 birime yükseltmeli midir? 2'nci birim çıktıdan elde edilecek marjinal gelir yine 15 dolardır fakat marjinal maliyet 5 dolardır. Bundan dolayı, firma ikinci birimi ürettiğinde 10 ($15 – $5) dolar kazanacak ve 5 dolarlık kaybını 5 dolarlık kara dönüştürecektir. 3'ncü birim çıktı üretildiğinde ise karlarda 10 dolarlık bir artış olacaktır. Yine marjinal gelir 15 dolardır ve marjinal maliyet ise 5 dolardır. Bu çıktı düzeyinde toplam kar 15 dolar olarak gerçekleşirken, kardaki artış miktarı 10 olarak belirlenmektedir.

4'ncü birim hala daha fazla kar elde sağlamaktadır. Çıktı fiyatı hala marjinal maliyetin üstünde yer almaktadır, dolayısıyla 4'ncü birim çıktıyı üretmek karları arttıracaktır. Fiyat veya marjinal gelir 15 dolar iken, marjinal maliyet 10 dolardır. Bu nedenle, 4'ncü birim çıktı üretildiğinde 5 dolar kara eklenecektir. 5 birim çıktının üstünde ise azalan verimler prensibi marjinal maliyeti fiyatın üstünde olmaya iter. 5'nci birim çıktıyı üretmenin marjinal geliri 15 iken, marjinal maliyeti ise 20 dolar olarak gerçekleşir. Sonuç olarak, dönem başına kar miktarı 5 dolar düşerek 15 dolar olarak gerçekleşir. Açıkça görülmektedir ki, firma 5'nci birimi üretmeyecektir.

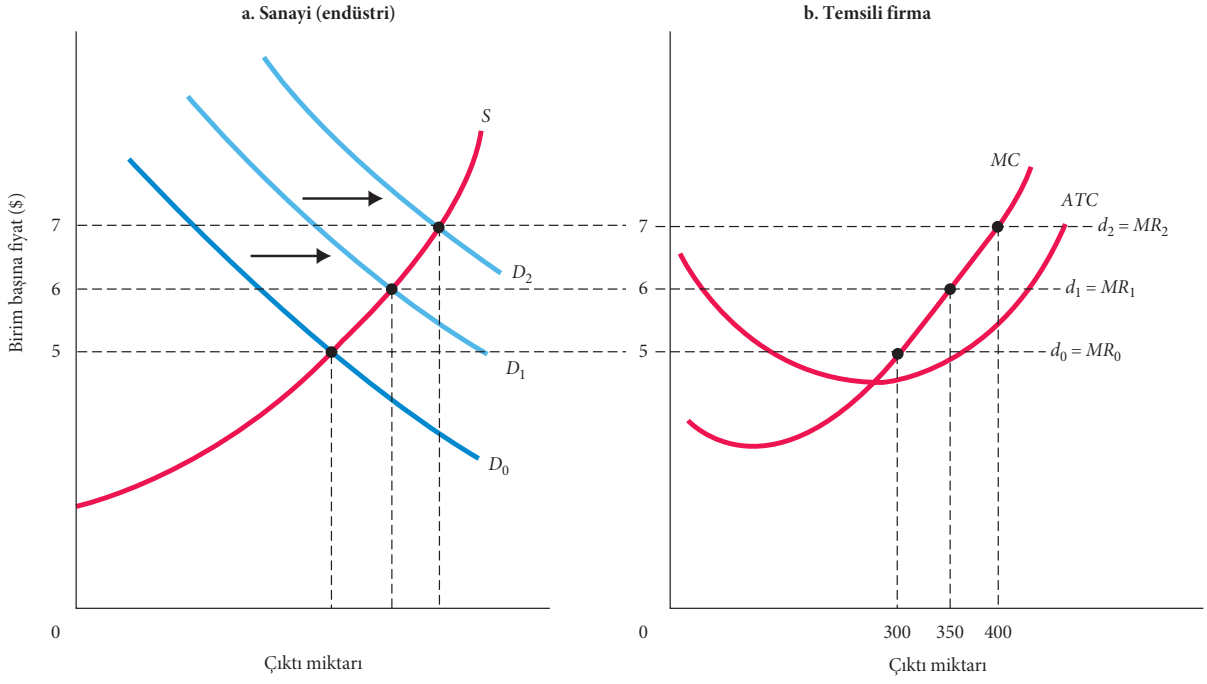
Dolayısıyla, kar maksimizasyonunun sağlandığı çıktı düzeyi 4 birimdir. Fiyat (marjinal gelir) marjinal maliyetin üstünde olduğu sürece firma üretim yapmaktadır. Kar maksimizasyonuna ilişkin kapsamlı bir örnek için sayfa 170'deki "Marjinal Analiz Üzerine: Dondurma Salonu " adlı okuma parçasını okuyunuz.

Kısa Dönem Arz Eğrisi

Şekil 8.10'daki tipik bir firmanın fiyat artışı karşısında nasıl davranış göstereceğini dikkate alalım. Şekil 8.11(a)'de talebin arttığını ve bu nedenle fiyatın 5 dolardan 6 dolara ve daha sonra 7 dolara ulaştığını düşünelim. Şekil 8.11(b)'de fiyat 5 dolar iken kar maksimizasyonunu amaç edinen firma 300 birim çıktı üretmeyi tercih edecektir. Bu çıktı düzeyinin altında veya üstünde üretim yapmak karın düşmesi anlamına gelmektedir. Fiyat 6 dolar iken, aynı firma çıktı düzeyini 350 birime yükseltecektir fakat bu düzeyde duracaktır. Aynı şekilde fiyat düzeyi 7 dolar iken firma çıktı miktarını 400 birime yükseltecektir.

Şekil 8.11 (b)'deki marjinal maliyet eğrisi fiyat ve arz miktarı arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Herhangi bir piyasa fiyatında marjinal maliyet eğrisi kar maksimizasyonu sağlayan çıktı düzeyini göstermektedir. Kar maksimizasyonunu amaç edinen bir firmanın her fiyat düzeyinde ne kadar üreteceğini gösteren eğri, aynı zamanda arz eğrisi tanımına da uymaktadır. (Eğer bu konu sizin için açık değilse Bölüm 3'e tekrar bakın) Bu nedenle, rekabetçi bir firmanın marjinal maliyet eğrisi aynı zamanda firmanın kısa dönem arz eğrisidir.

Göreceğiniz üzere, bu genel kural için çok önemli bir istisnai durum vardır. Fiyat düzeyi marjinal maliyetin üzerinde olsa bile firmanın faaliyetlerini o fiyatın altında durduracağı bir fiyat seviyesi vardır. Bu fiyat düzeyinde katlanılacak zarar sabit maliyetlere eşittir. Bu önemli konu 9. bölümde ele alınacaktır.



▲ **ŞEKİL 8.11 Tam rekabetçi bir firmanın marjinal maliyeti arz eğrisini vermektedir.**

Herhangi bir piyasa fiyatında, marjinal maliyet eğrisi karı maksimize eden çıktı düzeyini göstermektedir. Bundan dolayı kar maksimizasyonunu amaç edinen tam rekabetçi bir firmanın marjinal maliyet eğrisi firmanın kısa dönem arz eğrisidir.

[a]Fiyatın bir firmanın kapanmasına (bu konu Bölüm 9'da işlenecektir) neden olacak şekilde düşük olması dışında bu durum geçerlidir.

İleriye Bakış

Bu bölümün başında tam rekabetçi bir firmanın arz eğrisini kavrayabilmek için teknoloji, faktör fiyatları ve çıktı fiyatlarına ilişkin bilgileri biraraya getirmeye çalıştık. Şimdi bu amacımıza ulaşmış bulunmaktayız.

Marjinal maliyet kavramı mikroiktisatta önemlidir, dolayısıyla bu bölümde tam anlamıyla anlaşılmayan bir bölüm varsa tekrardan konuyu dikkatle inceleyiniz. Herşeyden önce marjinal maliyet eğrisinin girdi fiyatları ve teknoloji hakkında bilgiler içerdiği unutulmamalıdır. Firmalar potansiyel gelir hakkında bilgi almak için çıktı piyasalarıyla ilgilenmektedir ve geçerli piyasa fiyatı firmanın marjinal gelir eğrisini tanımlamaktadır. Fiyatın (ki tam rekabette marjinal gelire eşittir) marjinal maliyete eşit olduğu nokta, tam rekabetçi bir firmanın kar maksimizasyonu sağladığı çıktı düzeyidir. Bu nedenle, önemli bir istisnai durumla birlikte marjinal maliyet eğrisi tam rekabetçi bir firmanın kısa dönem arz eğrisini vermektedir.

Gelecek bölümde uzun dönemi ele alıyoruz. Firmalar sabit üretim faktörü kısıtı olmaksızın işletme ölçeklerini özgürce seçerlerse ne olur? Sabit üretim ölçeğinin bir sonucu olan azalan verimler olmaksızın maliyet eğrilerinin şeklini neler belirlemektedir? Kar elde edilen bir endüstriye yeni firmalar girdiğinde neler olacaktır? Zarar söz konusu olduğunda endüstriler bu duruma nasıl uyuml sağlayacak? Endüstrinin yapısı zaman içinde nasıl değişim gösterecek?

ÖZET

1. Kâr maksimizasyonu yapan firmalar karı (toplam gelir-toplam maliyet) maksimize etmek için birtakım kararlar alırlar.
2. Üretim maliyetlerini hesaplamak için firmaların bilmesi gereken iki şey vardır: (1) üretim yapmak için gerekli olan girdi miktarı ve kombinasyonu, (2) kullanılacak olan girdilerin maliyeti.

KISA DÖNEMDE MALİYETLER *s. 156*

3. Sabit maliyetler firmanın çıktı düzeyine bağlı olarak değişmeyen maliyetlerdir. Kısa dönemde, firmalar sabit maliyetlere katlanmak zorundadır veya üretim düzeyi sıfır olsa bile sabit maliyetler değiştirilemez.
4. Değişken maliyetler seçilen çıktı düzeyine bağlı olan maliyet türüdür. Sabit maliyetler ile değişken maliyetlerin toplamı toplam maliyetleri vermektedir. ($TC = TFC + TVC$)
5. Ortalama sabit maliyet (AFC) toplam sabit maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır. Çıktı miktarı arttıkça ortalama sabit maliyet gitgide düşecektir çünkü aynı toplam daha fazla çıktı miktarına bölünecektir. Bu olgu genel giderlerin dağıtılması olarak adlandırılmaktadır.
6. Birçok girdi kombinasyonu belirlenmiş çıktı düzeyini üretmek için kullanılabilir. Toplam değişken maliyet (TVC) kısa dönemde çıktı düzeyine bağlı olarak değişen maliyet türüdür.
7. Marjinal maliyet (MC), 1 birim ilave çıktının üretiminden kaynaklanan toplam maliyetteki artışı göstermektedir. Eğer bir firmanın ürettiği çıktı düzeyi 1000 birim ise, 1001. çıktıyı üretmenin ilave maliyeti marjinal maliyettir. Marjinal maliyet, birbirini izleyen her çıktıyı üretebilmek için gerekli olan ilave girdilerin maliyetini ölçmektedir. Sabit maliyetler çıktı düzeyindeki değişimle birlikte değişim göstermediğinden marjinal maliyet, değişken maliyetteki değişimleri yansıtmaktadır.
8. Kısa dönemde bir firma sabit üretim faktörüyle ya da sabit tesis ölçeği ile sınırlıdır. Çıktı miktarı arttıkça, firma ölçeği eninde sonunda kısıtlayıcı bir nitelik kazanacaktır. Sabit ölçek nedeniyle marjinal maliyet çıktı düzeyine bağlı olarak yükselecektir.
9. Marjinal maliyet toplam değişken maliyetin eğimine eşittir. Toplam değişken maliyet eğrisi her zaman pozitif bir eğime sahiptir çünkü toplam maliyet her zaman çıktı düzeyine bağlı olarak yükselecektir. Ancak, artan marjinal maliyet toplam maliyetlerin artan oranlı olarak yükselmesi anlamına gelmektedir.
10. Ortalama değişken maliyet (AVC) toplam değişken maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır.
11. Marjinal maliyet ortalama değişken maliyetin üstünde iken, ortalama değişken maliyet artacaktır. Marjinal maliyet ortalama değişken maliyetin altında iken ortalama değişken maliyet düşecektir. Marjinal maliyet ortalama değişken maliyet ile ortalama değişken maliyetin minimum noktasında kesişmektedir.
12. Ortalama toplam maliyet (ATC) toplam maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır. Ortalama toplam maliyet, ortalama sabit maliyet ile ortalama değişken maliyetin toplanmasıyla da bulunmaktadır
13. Marjinal maliyet ortalama toplam maliyetin altında iken ortalama toplam maliyet marjinal maliyete doğru azalış gösterecektir. Marjinal maliyet ortalama toplam maliyetin üstünde yer alırsa, ortalama toplam maliyet artacaktır. Marjinal maliyet, ortalama toplam maliyet ile ortalama toplam maliyetin minimum olduğu noktada kesişecektir.

ÇIKTI KARARLARI: GELİRLER, MALİYETLER VE KAR MAKSİMİZASYONU *s. 167*

14. Tam rekabetçi firma yatay eksene paralel bir talep eğrisi (diğer bir deyişle sonsuz esnek talep) ile karşılaşmaktadır.
15. Toplam gelir, firmanın üretmek ve satmak istediği çıktı miktarı ile çıktı fiyatının çarpımına eşittir. Marjinal gelir (MG) çıktı miktarı 1 birim arttırıldığında oluşan ilave gelirdir.
16. Tam rekabetçi bir firma için marjinal gelir, üretilen çıktının cari piyasa fiyatına eşittir.
17. Tam rekabetçi bir endüstride kar maksimizasyonunu amaç edinen bir firma, çıktı fiyatı ile kısa dönem marjinal maliyetinin birbirine eşit olduğu noktaya kadar (P=MC) üretim yapacaktır. Genel olarak kar maksimizasyon formülü MR=MCdir (tam rekabette P=MR). Tam rekabetçi bir firmanın marjinal maliyet eğrisi, tek bir istisna dışında (Bölüm 9'da incelenmiştir) kısa dönem arz eğrisine eşittir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

ortalama sabit maliyet (AFC), *s. 157*
ortalama toplam maliyet (ATC), *s. 163*
ortalama değişken maliyet (AVC), *s. 162*
sabit maliyet, *s. 156*
homojen (Türdeş ürün), *s. 167*
marjinal maliyet (MC), *s. 159*
marjinal gelir (MR, *s. 168*
tam rekabet, *s. 167*
genel giderlerin dağıtılması, *s. 157*
toplam maliyet (TC), *s. 156*
toplam sabit maliyetler (TFC) veya genel giderler, *s. 156*
toplam gelir (TR), *s. 168*
toplam değişken maliyet (TVC), *s. 157*
toplam değişken maliyet eğrisi, *s. 158*
değişken maliyet, *s. 156*

1. $TC = TFC + TVC$
2. $AFC = TFC/q$
3. TVC' nin eğimi = MC
4. $AVC = TVC/q$
5. $ATC = TC/q = AFC+AVC$
6. $TR = P \times q$
7. Tüm firmalar için kar maksimizasyonunun sağlandığı çıktı düzeyi: MR= MC
8. Tam rekabetçi firmalar için kar maksimizasyonunun sağlandığı çıktı düzeyi: P= MC

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Bir arabaya sahip olmanın ve onu çalıştırmanın maliyetlerini dikkate alalım. Yüzde 7 faizle 60 aylığına finanse edilen 25,000 dolar değerindeki bir Ford Taurusun aylık ödemelerinin 495.03 dolar olduğu bilinmektedir. Arabanın ne kadar kullanıldığına bağlı olmaksızın aylık sigorta maliyetleri 100 dolardır. Araba galon başına 20 mil gitmektedir ve fiyatı galon başına 3.50 dolar olan kurşunsuz benzinle çalışmaktadır. Son olarak, arabaki yıpranma ve aşınma maliyetinin mil başına 15 sent olduğunu varsayalım. Hangi maliyetler sabittir, hangileri değişkendir? 1 millik kullanımın marjinal maliyeti nedir? Bir arkadaşı ziyaret etmek için New York'tan Pittsburg'a giderken (1000 millik gidiş-dönüş) hangi maliyetleri göz önüne alırsınız? Neden?

2. 23 Haziran 2007 Londra (Reuters)— Yayınevlerinin söylemine göre Harry Potter efsanesinin son kitabı Amerika ve İngiltere'de ilk 24 saat içinde 11milyondan fazla sattı ve kitap tarihinde en hızlı satılan kitap ünvanını kazandı. Kitap basımında sabit maliyetler çok yüksektir ve marjinal maliyetler çok düşük ve tamamıyle sabittir. Varsayalım ki yeni Harry Potter kitabını üretmenin sabit maliyeti 30 milyon dolar olsun . Yayınevi 5 milyon kopya üretirse ortalama sabit maliyet ne olur? 10 milyon kopya üretilirse ortalama sabit maliyet maliyet ne kadar olur, 20 milyon kopya üretilirse ortalama sabit maliyet ne olur?

   Şimdi Harry Potter kitabı için marjinal maliyetin kitap başına 1.50 dolar olduğunu ve 40 milyon adet kitaba kadar değişmediğini düşünelim. Bu durumun tüm değişken maliyetleri de kapsadığını varsayalım. Bu durumda neden marjinal maliyet eğrisi ortalama değişken maliyet eğrisi gibi yatay bir konumdadır? Eğer yayınevi 5 milyon adet kitap basarsa ortalama toplam maliyet ne olur? 10 milyon kopya üretilirse ortalama toplam maliyet ne kadar olur, 20 milyon kopya üretilirse ortalama toplam maliyet ne olur?

   Yayınevinin karşılaşacağı ortalama sabit maliyet eğrisini ve ortalama toplam maliyet eğrsini çiziniz.

3. Bu ifadeye katılıyor musunuz yoksa katılmıyor musunuz? Firmalar maliyet minimizasyonu yaparlar, bu nedenle kısa dönem ekonomik karlar elde eden bir firma ortalama toplam maliyet eğrisinin minimum noktasında üretim yapmayı seçecektir.

4. Aşağıda birtakım maliyet verileri sunulmuştur. Toplam sabit maliyetler 100 dolardır.

q	*TVC*
0	0
1	5
2	10
3	20
4	40
5	65
6	95

   Eğer çıktı fiyatı 15 dolar ise bu firma ne kadar çıktı üretecektir? Toplam gelir nedir? Toplam maliyet nedir? Marjinal maliyet kavramından yararlanarak kısaca açıklayınız. Firma, size göre kısa dönemde nasıl bir davranış sergileyecektir? Uzun dönemde nasıl bir davranış sergileyecektir?

5. **[*s. 166, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Los Angeles'taki Çağdaş Sanat Müzesi'nde çoğu zaman giriş ücreti alınırken perşembe akşamları ücret alınmamaktadır. Müzeler neden bu şekilde bir fiyatlandırma uygulamaktadır? Neden cumartesi yerine perşembe günleri seçilmektedir?

6. Aşağıdaki tabloda farklı 10 üretim düzeyi için gerekli olan sermaye ve emek miktarları verilmektedir.

q	*K*	*L*
0	0	0
1	2	5
2	4	9
3	6	12
4	8	15
5	10	19
6	12	24
7	14	30
8	16	37
9	18	45
10	20	54

   a. Emeğin birim başına fiyatı 5 dolar, sermayenin birim başına fiyatı 10 dolar olsun. Toplam maliyet, marjinal maliyet ve ortalama değişken maliyeti hesaplayınız ve grafiklerini çiziniz.
   b. Elde edilen grafiklerin biçimleri beklentilerinize uygun mu? Açıklayınız.
   c. Buradaki rakamları kullanarak marginal maliyet ve ortalama değişken maliyet arasındaki ilişkiyi açıklayınız.
   d. Buradaki rakamları kullanarak marjinal çıktı üretebilmek için gerekli olan ilave girdiler cinsinden "marjinal maliyetin" ne anlama geldiğini açıklayınız.
   e. Çıktı fiyatı 57 dolar olsaydı firma ne kadar çıktı üretirdi? Açıklayınız.

7. Aşağıdaki ifadelerden hangilerine katılıyorsunuz, hangilerine katılmıyorsunuz? Nedenlerinizi açıklayınız.
   a. Ortalama toplam maliyetin üzerinde bir piyasa fiyatı ile karşı karşıya gelen rekabetçi bir firma için, ekonomik karların varlığı fiyat marjinal maliyetin altında olsa bile firmanın kısa dönemde çıktı miktarını arttırması gerektiği anlamına gelmektedir.
   b. Çıktı düzeyindeki artışla birlikte marjinal maliyet de artıyorsa, ortalama maliyet de artmalıdır.
   c. Sıfır düzeyi hariç her çıktı düzeyinde sabit maliyet sabittir. Bir firma çıktı üretmiyorsa, kısa dönemde sabit maliyetler sıfırdır.

8. Bir firmanın maliyet eğrileri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

q	*TC*	*TFC*	*TVC*	*AVC*	*ATC*	*MC*
0	$100	$100	–	–	–	–
1	130	100	–	–	–	–
2	150	100	–	–	–	–
3	160	100	–	–	–	–
4	172	100	–	–	–	–
5	185	100	–	–	–	–
6	210	100	–	–	–	–
7	240	100	–	–	–	–
8	280	100	–	–	–	–
9	330	100	–	–	–	–
10	390	100	–	–	–	–

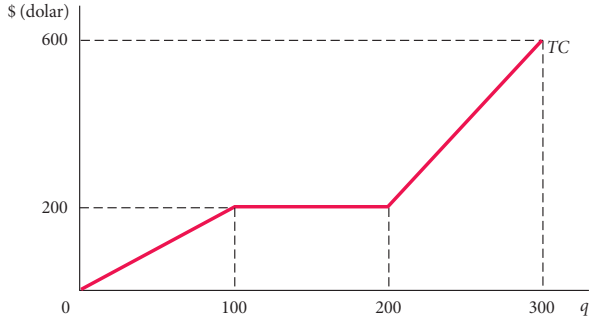
   a. Tabloyu tamamlayınız.
   b. AVC, ATC ve MC eğrilerini aynı grafikte çiziniz. MC eğrisi ile ATC eğrisi arasındaki ilişki nedir? MC ile AVC eğrisi arasındaki ilişki nedir?
   c. Piyasa fiyatının 30 dolar olduğunu düşünelim. Firma kısa dönemde ne kadar üretim yapacaktır? Toplam karlar nedir?
   d. Piyasa fiyatının 50 dolar olduğunu düşünelim. Firma kısa dönemde ne kadar üretim yapacaktır? Toplam karlar nedir?

9. Georgia Teknoloji Enstitüsü'nden 2008'de mezun olan bir öğrenciye annesinin baskı şirketi miras kalmıştır. Firmanın sermaye stoğu, farklı yaşlarda üç makineden oluşmaktadır. Hepsi de çok iyi bir durumdadır. Tüm makineler aynı anda çalışabilmektedir.

	KITAP BAŞINA BASKI VE CILTLEME MALIYETI	AYLIK MAKSIMUM TOPLAM KITAP KAPASITESI
1. Makine	$1.00	100
2. Makine	2.00	200
3. Makine	3.00	500

   a. Kitap başına baskı ve ciltleme maliyetinin tüm emek, malzeme ve firma sahibinin ücretini kapsadığını varsayalım. Bununla birlikte şirketi miras bırakan annenin bir servis şirketi ile uzun dönem kontratı (50 yıllık) imzaladığını varsayalım. Buna göre servis şirketi makinelerin düzgün bir şekilde onarımı için aylık sabit 100 dolar ücret almaktadır.
   (1) Firmanın marjinal maliyet eğrisini çiziniz.
   (2) Firmanın toplam maliyet eğrisini çiziniz.
   b. Fiyat düzeyi 2.50 dolar iken şirket ne kadar kitap üretecektir? Toplam gelirler, toplam maliyetler ve toplam karlar ne olacaktır?

10. Aşağıda yer alan eğri toplam maliyet eğrisidir. Bu eğriye ilişkin marjinal maliyet eğrisini çiziniz. Eğer çıktının fiyat düzeyi 3 dolar ise ve sabit maliyet yoksa, kar maksimizasyonunu sağlayan çıktı düzeyi nedir?

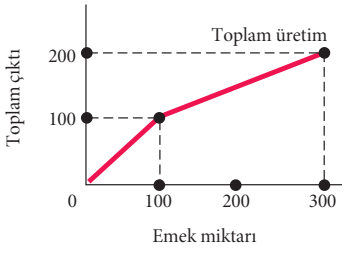


11. Aşağıdaki grafik bir firmanın tek bir değişken üretim faktörü (emek) kullandığı üretim fonksiyonunu vermektedir. Grafik, her çıktı düzeyindeki toplam çıktı ya da ürünü göstermektedir.

a. Marjinal üretim eğrisini türetiniz ve grafiğini çiziniz.

b. Ücret düzeyi 4 dolar iken firmanın marjinal maliyet eğrisini türetiniz ve grafiğini çiziniz.

c. Eğer çıktı 6 dolara satılırsa firmanın kar maksimizasyonunu sağlayan çıktı düzeyi ne olur? Firma ne kadar emek istihdam edecektir?



12. **[*s. 170, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Elena ve Emmanuel Bulgaristan'ın Karadeniz kıyısında yaşamaktadırlar ve küçük bir balıkçı gemisine sahiptirler. Balığa çıkmak için 4 kişilik bir mürettebat gerekmektedir. Tüm mürettaba ödenen ücret ise gün başına 5000 levadır (Leva Bulgaristan'ın para birimidir). Balığa çıkıldığı zaman gemiyi işletmenin ve sürekliliğini sağlamanın günlük maliyeti 1000 leva, balığa çıkılmadığında ise 0 olarak belirlensin. Aşağıdaki program yıl içerisinde her döneme ait uygun balık yakalama miktarını göstermektedir.

DÖNEM	GÜNLÜK BALIK YAKALAMA MİKTARI (KİLOGRAM)
Prime fishing: 180 days	100
Month 7: 30 days	80
Month 8: 30 days	60
Rest of the year	40

Bulgaristan'da balığın fiyatı artık hükümet tarafından düzenlenmemekte, fiyatlar tam rekabet piyasasında belirlenmektedir. Balık fiyatının tüm yıl için kilo başına 80 leva olarak sabitlendiğini varsayalım.

a. Balık sezonunun en güzel zamanlarındaki bir günlük balık tutmanın marjinal üretimi nedir? 7. ay boyunca nedir? 8. ay boyunca nedir?

b. Balık sezonunun en güzel zamanlarındaki bir kilo balığın marjinal maliyeti nedir? 7. ay boyunca nedir? 8. ay boyunca nedir? Yılın geri kalan zamanı için nedir?

c. Eğer Elena ve Emmanuel olsaydınız, yılda kaç ay mürettabat istihdam ederdiniz ve balığa çıkardınız? Marjinal mantık çerçevesinde bu soruyu cevaplandırınız.

13. Aşağıda yer alan işletmelerin her biri için kısa dönemi tanımlayan sabit üretim faktörü nedir?

a. 160 hektarlık patates çiftliği

b. Çin restoranı

c. Serbest çalışan dişçi

d. Otomobil Bayii

e. Banka

Uzun Dönem Maliyetler ve Üretim Kararları

9



Son iki bölümde rekabetçi firmaların kısa dönemdeki kâr maksimizasyonu davranışı tartışılmıştı. Bütün firmaların üç temel karar vermesi gerektiğini hatırlayınız: (1) ne kadar üretilecek, (2) nasıl üretilecek ve (3) her bir girdiden ne kadar talep edilecek.

Firmalar, en yüksek kârı sağlayacak kararları almak için girdi fiyatlarına, çıktı fiyatlarına ve teknolojiye ilişkin bilgileri kullanırlar. Kârların gelirler ile maliyetler arasındaki farka eşit olması nedeniyle firmalar, en etkin teknolojiyi kullanarak ürünlerinin ne kadara satılacağını ve üretim maliyetinin ne olacağını bilmek zorundadırlar.

8. bölümde üretim fonksiyonlarından ve girdi fiyatlarından maliyet eğrilerinin nasıl türetilebildiğini gördük. Bir firma kısa dönem maliyetlerini açıkça ortaya koyduğunda, ürününü sattığı fiyat kârını maksimize edecek üretim miktarını belirler. Özellikle kârını maksimize etmek isteyen tam rekabetçi bir firma, fiyatın (marjinal gelirinin) marjinal maliyete eşit olduğu noktaya kadar üretimini arttıracaktır. Bu nedenle bu tür bir firmanın marjinal maliyet eğrisi arz eğrisi ile aynıdır.

Bu bölümde kısa dönemden uzun döneme geçiyoruz. Firmaların içinde bulunduğu kısa dönem koşulları (kâr mı, zarar mı ediyorlar?) büyük olasılıkla uzun dönemde ortaya çıkacak koşulları belirler. Uzun dönem üretim (arz) kararlarının kısa dönem üretim (arz) kararlarına göre iki nedenden ötürü daha az sınırlandırıcı olduğunu hatırlayalım. Birincisi uzun dönemde firma kullandığı girdilerin bir kısmını ya da tümünü arttırabilir. Bu nedenle veri bir ölçekte üretimini sınırlandıracak sabit üretim faktörü söz konusu değildir. İkincisi firmalar kâr elde etmek için endüstriye girmekte ve zarardan kaçınmak için endüstriden çıkmakta serbesttirler.

Kısa ve uzun dönem arasındaki ilişkiyi düşünürken kendimizi bir firma yöneticisinin yerine koymak yararlı olabilir. Bazı durumlarda kısa dönem dediğimiz kararlar vereceksiniz: Belirli bir fabrikaya ve makinelere sahipsiniz ve kararlarınız üretim yapmak için bu varlıkların en iyi şekilde nasıl kullanıldığını içerecek. Aynı zamanda siz ya da firmadaki diğer bir yönetici daha uzun dönemli stratejik bir düşünce geliştireceksiniz: Bu işte devam edecek misiniz yoksa ayrılacak mısınız? Daha iyi zamanlarda işinizi genişletmeyi düşünebilirsiniz. Uzun dönem hakkında düşünürken ayrıca diğer firmaların endüstriye girişlerini ve çıkışlarını da dikkate almak zorunda olacaksınız. Yöneticiler bir yandan geleceğe yönelik planlama yaparken bir yandan da mevcut kısıtlar altında en iyisini yapacak şekilde aynı anda uzun ve kısa dönem kararlar alırlar.

Karar almada veya endüstrinin yapısını anlamada uzun dönem maliyet eğrisinin şekli önemlidir. Daha önce gördüğümüz gibi kısa dönemde sabit bir üretim faktörü marjinal maliyetin üretim miktarı ile birlikte artmasına neden olur. Uzun dönemde bütün faktörlerin miktarı değiştirilebilir. Daha önce verdiğimiz sandviç büfesi örneğinde, uzun dönemde sandviç yapmak için daha fazla insan çalıştırabileceğimiz gibi mekânı genişletebilir, yeni ızgaralar da alabiliriz. Bu şartlar altında artan hacmin kaçınılmaz olarak daha fazla maliyete neden olması gerekmez. Aslında göreceğimiz gibi uzun dönem maliyet eğrileri yukarı doğru eğimli olmak zorunda değildir. ABD'de az sayıda otomobil ve çelik fabrikası varken neden düzinelerce kitap ve mobilya fabrikası olduğunu merak ediyorsunuzdur. Bu endüstrilerdeki uzun dönem mali-

BÖLÜM İÇERİĞİ

Kısa Dönem Koşulları ve Uzun Dönemde Yönelimler *s. 178*
- Kârları Maksimize Etme Durumu
- Zararları Minimize Etme Durumu
- Kısa Dönem Endüstri Arz Eğrisi
- Uzun Dönem Yönler: Bir Değerlendirme

Uzun Dönem Maliyetler: Ölçek Ekonomileri ve Negatif Ölçek Ekonomileri *s. 184*
- Ölçeğe Göre Artan Getiriler
- Ölçeğe Göre Sabit Getiriler
- Ölçeğe Göre Azalan Getiriler

Kısa Dönem Koşullara Uzun Dönemde Uyarlanma *s. 189*
- Kısa Dönem Kârları: Dengeye Doğru Genişleme
- Kısa Dönem Zararları: Dengeye Doğru Daralma
- Uzun Dönem Uyarlanma Mekanizması: Kâr Fırsatlarına Yönelen Yatırım Akımları

Çıktı Piyasaları: Son Söz *s. 195*

Ek: Dışsal Ekonomiler ve Negatif Dışsal Ekonomiler ve Uzun Dönem Endüstri Arz Eğrisi *s. 198*

yet eğrilerinin şeklindeki farklılıklar, endüstri yapılarındaki farklılığı açıklamada işe yaramaktadırlar.

Üç kısa dönem durumu ile firmaları değerlendirerek uzun dönem tartışmamıza başlayalım: (1)ekonomik kârlar elde eden firmalar, (2)ekonomik zararlara katlanan fakat bu zararları azaltmak ya da minimize etmek için faaliyete devam eden firmalar ve (3) piyasadan çekilmeye (kapatmaya) ve sabit maliyetlere eşit zarara katlanmaya karar veren firmalar. O halde bu firmaların belirtilen kısa dönem koşulları durumunda nasıl kararlar aldıklarını inceleyebiliriz.

Her ne kadar tam rekabetçi firmalar üzerinde yoğunlaşmaya devam etsek de piyasa yapısından bağımsız olarak bütün firmaların bu şekilde kısa dönem kâr ya da zarar durumları spektrumu ile karşı karşıya olduğunu söyleyebiliriz. Tam rekabet varsayımı yapmak, analizimizi basitleştirmemize ve sonraki bölümlerde eksik rekabet şartlarındaki davranış tarzlarını anlamak için güçlü bir alt yapı oluşturmamıza yardımcı olacaktır.

Kısa Dönem Koşulları ve Uzun Dönem Yönelimler

Firma davranışını incelemeye başlamadan önce kâr kavramını tekrar gözden geçirelim. Normal bir getiri oranının toplam maliyet tanımı içinde yer aldığını daha önce ifade etmiştik (7. Bölüm). Normal getiri oranı mevcut yatırımcıları endüstride tutmaya yetecek bir orandır. Kârı toplam gelirler ile toplam maliyetler arasındaki fark olarak tanımladığımız için ve toplam maliyetler normal getiri oranını da içerdiği için, burada kullandığımız kâr kavramı sermayenin fırsat maliyetini hesaba katmaktadır. Bir firma normal getiri oranının üzerinde kazanç sağladığında pozitif kâr elde etmekte, aksi durumda ise zarar etmektedir. Bir endüstride pozitif kârlar olduğunda, büyük bir olasılıkla yeni yatırımcıların endüstriye ilgisi artacaktır.

başabaş noktası Firmanın tam olarak normal getiri oranı kazandığı durum.

Firmanın zarar ettiğini söylediğimizde, firmanın normal getiri oranının altında kazanç sağladığını ifade ediyoruz. Bu tür bir firma bir muhasebecinin ölçebildiği kadar bir zarara katlanabilir; ya da çok düşük -normalin altında- bir oranda kazanç sağlayabilir. Yatırımcılar, zarar yapan bir endüstriyle ilgilenmeyeceklerdir. Başa baş olan ya da sıfır kâr sağlayan bir firma tam olarak normal getiri oranında kazanç sağlayan bir firmadır. Böyle bir durumda yeni yatırımcılar cezp edilmez, fakat mevcut yatırımcılar da endüstriden ayrılmazlar.

Bu ayrımları aklımızın bir köşesinde tutarak, herhangi bir firma için bu üç koşuldan birisinin geçerli olduğunu söyleyebiliriz: (1) Firma pozitif kâr elde etmektedir, (2) firma zarar etmektedir ya da (3) firma başa baş noktasındadır. Zarar eden firmalar kısa dönemde bu zararlarını minimize etmek isterlerken kâr eden firmalar kısa dönemde bu kârlarını maksimize etmek isteyeceklerdir.

Kârları Maksimize Etmek

Halihazırda kâr eden bir firmanın davranışını anlamanın en iyi yolu onu bir örnekle ele almaktır.

Örnek: Mavi Kadife Araba Yıkama Bir firma maliyetleri aşan kazanç elde ediyorsa (normal bir kâr oranı dahil), pozitif kâr sağlıyor demektir. Mavi Kadife Araba Yıkama örneğini ele alalım. Yatırımcıların binayı inşa etmek ve araba yıkamada gerekli tüm teçhizatı almak için $500.000 koyduğunu düşünelim. Ayrıca yatırımcıların yatırımları üzerinden en az yüzde 10 elde etmeyi beklediklerini varsayalım. İşi kurmak için gereken para bankadan alınsaydı firma sahipleri yüzde 10 kadar bir faiz ödeyeceklerdi. Her durumda toplam maliyet yıllık $50.000 olmak durumundadır ($500.000'ın yüzde 10'u).

Araba yıkama firması yılda 50 hafta iş yapmakta ve haftada 800 araba yıkamaktadır. Açık ve çalışıyor olsa da olmasa da firmanın sabit maliyetleri söz konusudur. Bu maliyetler yatırımcılara normal getiri olarak haftalık $1000 -yani yıllık $50.000- ile haftalık -$1000'lik diğer sabit maliyetlerdir- teçhizatın bakımı anlaşması, sigorta vb.-

Araba yıkama firması çalıştığında ayrıca değişken maliyetler de olacaktır. İşçilere ödeme yapılmak ve şampuan, pasta-cila gibi malzemeler satın alınmak zorundadır. Haftalık 800 araba yıkaması için işçilik maliyeti haftalık $1.000'dır. Bu kapasitede malzeme, elektrik vb. için $600 harcanmaktadır. Eğer firma çalışmıyorsa değişken maliyetler olmayacaktır. Tablo 9.1 Mavi Kadife Araba Yıkama'nın maliyetlerini özetlemektedir.

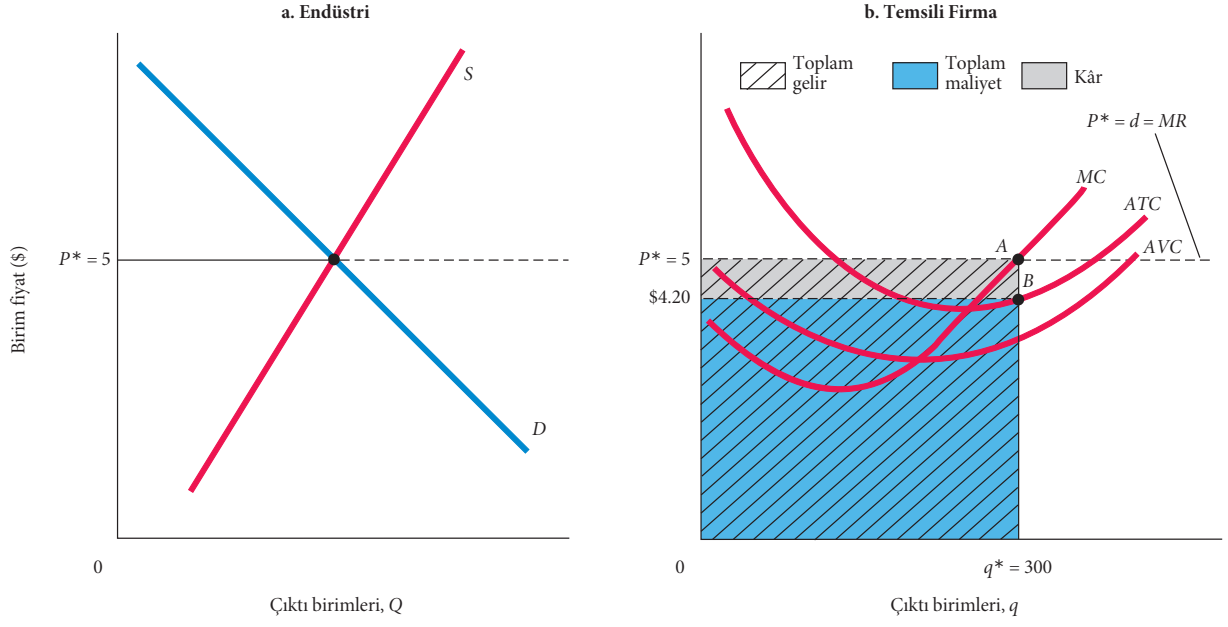
Bu araba yıkama işi rekabete oldukça açıktır. Bu alanda aynı kalitede araba yıkama hizmeti sunan çok sayıda firma vardır. Firmalar araba yıkama hizmetlerini $5'dan sunmaktadır-

TABLO 9.1 Mavi Kadife Araba Yıkama'nın Haftalık Maliyetleri

TFC Toplam Sabit Maliyet		*TVC* Toplam Değişken Maliyet (800 Yıkama)		*TC* Toplam Maliyet	*TR* Toplam Gelir (P = \$5)
1. Yatırımcılara Normal Getiri	\$1.000	1. İşgücü	\$1.000	$TC = TFC + TVC$	$TR = \$5 \times 800$
		2. Malzemeler	600	= \$2.000 + \$1.600	**= \$4.000**
				= \$3.600	
2. Diğer sabit maliyetler (bakım sözleşmeleri, sigorta, vb.)	1.000		**\$1.600**		*Kâr* = *TR* – *TC* = **\$400**
	\$2.000				

lar. Mavi Kadife müşteri istiyorsa \$5'ın üstünde fiyat belirlemez. (Eğer gerek duyuyorsanız 8. bölümde tam rekabetçi firmaların karşı karşıya oldukları sonsuz esnek talep eğrisi konusunu tekrarlayabilirsiniz.) Mavi Kadife'nin her hafta 800 araba yıkadığını varsaydığımıza göre bu işlemden haftada \$4.000 gelir elde ettiğini hesaplayabiliriz (800 araba × \$5). Bu toplam gelir pozitif bir kâr elde etmeye yeterli midir? Cevap evet olacaktır. \$4.000'lık toplam gelir, \$2.000'lık toplam sabit maliyeti ve \$1.600'lık toplam değişken maliyeti karşılamaya yetecek ve haftada \$400'lık pozitif bir kâr bırakacaktır.

Genel Durumun Grafikle Gösterimi Şekil 9.1'de kısa dönemde pozitif bir kâr elde eden bir firmanın (bu firma Mavi Kadife Araba Yıkama değildir) performansı görülmektedir. Şekil 9.1a endüstriyi ya da piyasayı; Şekil 9.1b temsili bir firmayı göstermektedir. Burada fiyat 5\$ olduğunda piyasa temizlenmektedir. Bu nedenle her bir firmanın istediği kadar miktarı P^* = 5\$ fiyatından satabildiğini, fakat bu firmanın kapasitesi ile sınırlı olduğunu varsayalım. Marjinal maliyet eğrisi kısa dönemde sabit faktör nedeniyle artar. Önceki açıklamalarda kârını maksimize etmek isteyen tam rekabetçi bir firmanın, fiyatın marjinal maliyete eşit olduğu noktaya kadar üretim yaptığını görmüştünüz. Fiyat (marjinal gelir) marjinal maliyetin üstünde olduğu sürece firmalar kısa dönem üretimi arttırarak kârlarını yükseltebilir. Bu durumda şekildeki firma q^* = 300 birim çıktı arz edecektir ($P = MC$ olan A noktası).



▲ **ŞEKİL 9.1 Kısa Dönemde Pozitif Kâr Elde Eden Firma**

Kâr maksimizasyonu amaçlayan tam rekabetçi bir firma $P^* = MC$ noktasına kadar üretim yapacaktır. Kâr toplam gelir ile toplam maliyet arasındaki farktır. q^* = 300 üretim seviyesinde toplam gelir \$5 × 300 = \$1,500, toplam maliyet \$4.20 × 300 = \$1.260, ve kâr= \$1.500 – \$1.260 = \$240 olacaktır.

Gelirler ve maliyetler şekil üzerinde gösterilmektedir. Toplam gelir (*TR*) ürün miktarı ve fiyatı ile elde edilebilir: $P^* \times q^* = 5\$ \times 300 = 1.500\$$. Şekil üzerinde toplam gelir P^*Aq^*0 dikdörtgeninin alanına eşittir. (Bir dikdörtgenin alanı kısa ve uzun kenarın çarpımına eşittir.) q* üretim düzeyinde ortalama toplam maliyet 4.20$'dır (B noktası). Bu da sayısal olarak q^*B doğru parçasının uzunluğuna eşittir. Ortalama toplam maliyet, toplam maliyeti *q*'ya bölerek elde edildiğinden, ortalama toplam maliyeti q ile çarparak toplam maliyete tekrar ulaşabiliriz. Yani,

$$ATC = \frac{TC}{q}$$

ve

$$TC = ATC \quad q$$

O halde toplam maliyet (*TC*) $4.20 × 300 = $1,260 kadardır ve şekil üzerinde mavi taralı alan ile gösterilmektedir. Kâr en basit şekilyle toplam gelir ile toplam maliyet arasındaki fark olup burada $240 olarak hesaplanmıştır. Bu alan da şekil üzerinde gri taralı alan ile gösterilmektedir. Bu firma pozitif kâr sağlamaktadır.

Kısa dönemde pozitif kâr elde eden ve bunu sürdürmeyi uman bir firmanın uzun dönemde üretim ölçeğini genişletmesi için nedenleri vardır. Bu firmanın yöneticileri her ne kadar kısa dönemde 300 birimlik üretim kapasitesini etkin bir şekilde kullanma üzerinde yoğunlaşsalar da uzun dönemde genişleme planları yapma eğiliminde olacaklardır. Bu kârlar ayrıca yeni firmaların piyasaya girmelerini ve piyasada rekabet etmelerini de teşvik edecektir.

Zararları Minimize Etmek

Pozitif bir kâr elde etmeyen ya da başa baş çalışan bir firma zarardadır. Zarar eden firmalar iki gruba ayrılır: (1) hemen faaliyetlerini durdurmayı ve toplam sabit maliyetlere eşit zarara katlanmayı avantajlı bulan firmalar ve (2) maliyetlerini minimize etmek için kısa dönemde faaliyetine devam eden firmalar. Burada hatırlanması gereken en önemli nokta; firmaların kısa dönemde endüstriden çıkamamalarıdır. Firma kapanabilir, fakat faaliyetlerini durdurarak sabit maliyetlerden kurtulamaz. Firma hangi işle uğraşırsa uğraşsın kısa dönemde sabit maliyetler ödenmek zorundadır.

Zarar eden firmanın kısa dönemde üretim yapıp yapmamaya karar vermesi üretime devam etmenin avantajlarına ve dezavantajlarına bağlıdır. Eğer firma kapanırsa hiç gelir elde etmediği gibi katlanması gereken değişken maliyetler de olmaz. Firma üretime devam ederse hem gelir elde eder hem de değişken maliyetlere katlanır. Kapansa da kapanmasa da firma sabit maliyetlere katlanmak zorunda olduğundan firmanın kararı sadece toplam gelirin toplam değişken maliyeti karşılamaya yetecek kadar olmasına bağlıdır.

- Eğer toplam gelir toplam değişken maliyetten fazla ise bu fazla gelir sabit maliyetleri karşılamak ve zararını azaltmak için kullanılabilir ve bu durum firmanın faaliyetine devam etmesine yardımcı olacaktır.
- Eğer toplam gelir toplam değişken maliyetten az ise faaliyetine devam eden firma sabit maliyet fazlası nedeniyle zarara katlanacaktır. Bu durumda firma kapanarak zararını minimize edebilir.

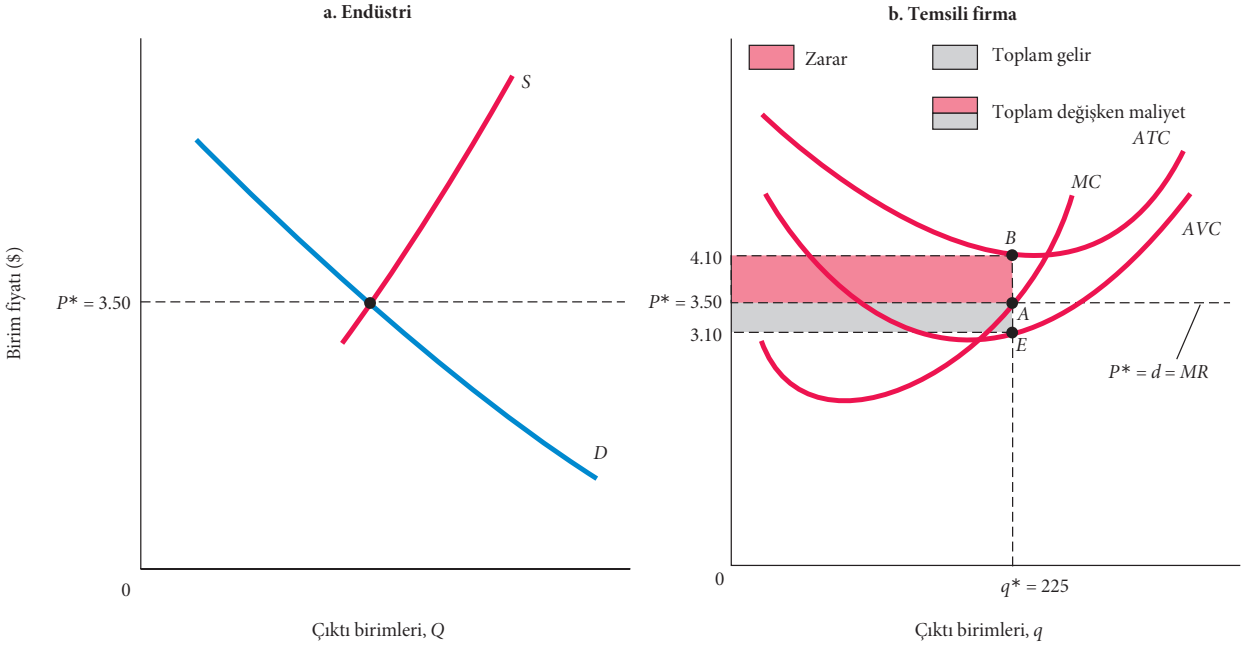
Sabit Maliyetleri Karşılamak İçin Zararına Üretim: Yeniden Mavi Kadife Rekabet baskısı nedeniyle yıkama başına fiyatın 3$'a düştüğünü varsayalım. Mavi Kadife'nin toplam geliri haftada 2.400$'a düşecektir (800 araba × 3$). Eğer toplam değişken maliyet 1.600$'da kalsaydı toplam gelirden daha yüksek olacak bir şekilde toplam maliyet $3.600 ($1.600 + $2.000 toplam sabit maliyet) olacaktı, Bu durumda firma 3.600$ – 2.400$ = 1.200$ zarar edecekti. Uzun dönemde Mavi Kadife işi kapatmak isteyebilir, fakat kısa dönemde köşeye sıkışmıştır ve ne yapacağına karar vermek zorundadır.

Araba yıkama firmasının iki seçeneği vardır: faaliyete devam etme ya da kapanma. Eğer kapanırsa değişken maliyeti olmayacak fakat hiç gelir de elde edemeyecektir. Zararı 2.000$'lık toplam sabit maliyete eşit olacaktır (Tablo 9.2, Durum 1). Eğer açık kalmaya devam ederse (Tablo 9.2, Durum 2), 1.600$'lık toplam değişken maliyeti karşılamaya yetecek olandan daha fazla toplam gelir ($2.400) elde edecektir. Faaliyete devam ederek firma haftada sabit maliyetleri karşılamak için kullanabileceği $800 kazanacaktır. Faaliyete devam ederek firma zararını 2.000$'dan 1.200$'a azaltmıştır.

TABLO 9.2 Toplam Geliri Toplam Değişken Maliyetini Karşılayan Mavi Kadife Araba Yıkama Firması Faaliyete Devam Edecektir

Durum 1: Kapatma		Durum 2: Fiyat = $3'dan Üretim Yapma	
Toplam gelir (q = 0)	$ 0	Toplam gelir ($3 × 800)	$2,400
Toplam sabit maliyet	$2.000	Toplam sabit maliyet	$2,000
Toplam değişken maliyet	+ 0	Toplam değişken maliyet	+ 1,600
Toplam maliyet	$2.000	Toplam maliyet	$3,600
		Toplam gelir - toplam değişken maliyet	$ 800
Kâr/zarar (toplam gelir-toplam maliyet)	–$2.000	Kâr/zarar (toplam gelir-toplam maliyet)	–$1,200

Genel Durumun Grafikle Gösterimi Şekil 9.2 zarar eden bir firmayı (bu firma Mavi Kadife Araba Yıkama değildir) göstermektedir. Arz ve talep yoluyla oluşan piyasa fiyatı P* = 3.50$. Firma faaliyete devam etmeye karar verirse, en iyi karar fiyatın (marjinal gelirin) marjinal maliyete eşit olduğu noktaya kadar -burada q* = 225 birim kadar- üretim yapmak olacaktır.



▲ ŞEKİL 9.2 Kısa Dönemde Zarar Eden Fakat Toplam Geliri Toplam Değişken Maliyetinden Daha Fazla Olan Firma

Fiyat ortalama değişken maliyeti karşılamaya yetecek kadar olduğunda kısa dönemde zarar eden bir firma kapanmak yerine faaliyetine devam edecektir. Toplam gelir (P* × q*) toplam değişken maliyeti karşılamakta ve sabit maliyetten $90'lık kısmını da karşılamakta ve zarar $135'a düşmektedir.

Yine basit bir şekilde ifade edersek toplam gelir (TR) fiyat ile miktarın çarpımına (P* × q*) = 3.50$ × 225 = 787.50$, ya da P*Aq*0 dikdörtgeninin alanına eşittir. q* = 225 üretim miktarında ortalama toplam maliyet $4.10 kadardır ve aynı zamanda q*B uzunluğuna eşittir. Toplam maliyet ortalama toplam maliyet ve q* ürün miktarının çarpımına (ATC × q*), ya da 4.10$ × 225 = 922.50$'a eşittir. Toplam maliyet toplam gelirden büyük olduğundan firma $135zarar etmektedir. Bu alan da şekil üzerinde pembe taralı alanı ile gösterilmektedir.

Toplam gelir ve toplam değişken maliyet arasındaki fark da gösterilebilir. Şekil üzerinde toplam gelir 787.50$ olacaktır. q* üretim düzeyinde ortalama değişken maliyet q*E uzunluğu kadardır. Toplam değişken maliyet ortalama değişken maliyet ile q*'ın çarpımına ve bu nedenle 3.10$ × 225 = 697.50$ değerine eşittir. Böylece toplam maliyet toplam değişken maliyetten 787.50$ – 697.50$ = $90 kadar fazla olacaktır. Bu alan da şekil üzerinde gri ile gösterilmektedir.

Ortalama toplam maliyetin ortalama sabit maliyet ile ortalama değişken maliyetin toplamına eşit olduğunu hatırlayalım. Bunun anlamı her çıktı seviyesinde ortalama sabit maliyetin ortalama toplam maliyet ile ortalama değişken maliyet arasındaki farka eşit olduğudur:

$$ATC = AFC + AVC$$

ya da

$$AFC = ATC - AVC = \$4.10 - \$3.10 = \$1.00$$

Dolayısıyla Şekil 9.2'de ortalama sabit maliyet BE mesafesine (q^* üretim düzeyinde ATC ve AVC arasındaki farka ya da 1$'a) eşittir. Toplam sabit maliyet 1$'lık ortalama sabit maliyet ile q^* = 225$'in çarpımına eşit olduğundan burada toplam sabit maliyet 225$ olacaktır. Bu alan da şekil üzerinde kırmızı ve gri taralı alanı ile gösterilmektedir. Bu şekilde firma kapansaydı zararı 225$'a eşit olacaktı. Faaliyete devam ederek firma sabit maliyetlerin bir kısmını karşılayacak kadar gelir elde etmekte (şekilde gri alan, 90$) ve zararını azaltmaktadır (şekilde kırmızı alan, 135$).

Sadece ortalamaları düşündüğümüzde bu durumdaki bir firmanın faaliyete devam edeceğini düşünmek mantıklı olur. Fiyat (birim başına ortalama gelire eşit) ortalama değişken maliyeti karşılamaya yettiği sürece firma kapanma yerine faaliyete devam ederek kazanç sağlayacaktır.

Zararı Minimize Etmek İçin Kapanmak Toplam gelir toplam değişken maliyeti karşılamaya yetmezse zarar eden firma kısa dönemde bile kapanmayı avantajlı bulacaktır.

Örneğin, rekabetin ve geliştirilmiş yeni makine kullanımının araba yıkama fiyatını 1.50$'a düşürdüğünü düşünelim. Haftada 800 araba yıkama işinden yalnızca 1.200$ gelir sağlanacaktır (Tablo 9.3). Bu durumda 1.600$'lık toplam değişken maliyetle faaliyet göstermek, 2.000$'lık toplam sabit maliyetin üzerinde ayrıca fazladan 400$ daha zarar etmek demektir. Bunun anlamı, zararın 2.400$ olmasıdır. Kârını maksimize/zararını minimize etmek isteyen araba yıkama firması kısa dönemde bile kapanma yoluyla zararını 2.400$'dan 2.000$'a düşürecektir.

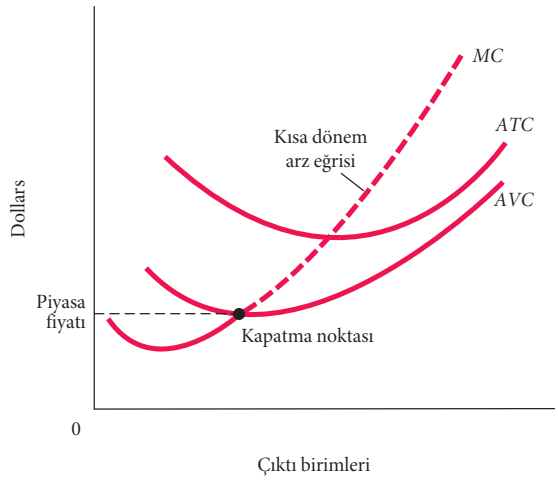
TABLO 9.3 Toplam Geliri Toplam Değişken Maliyeti Karşılayamayan Mavi Kadife Araba Yıkama Firması Kapanacaktır

Durum 1: Kapatma		Durum 2: Fiyat = $1.50'dan Üretim Yapma	
Toplam gelir (q = 0)	$ 0	Toplam gelir ($1.50 × 800)	$ 1.200
Toplam sabit maliyet	$2.000		
Toplam değişken maliyet	+ 0	Toplam sabit maliyet	$ 2.000
Toplam maliyet	$2.000	Toplam değişken maliyet	+ 1.600
		Toplam maliyet	$ 3,600
		Toplam gelir - toplam değişken maliyet	–$ 400
Kâr/zarar (toplam gelir-toplam maliyet):	-$2.000	Kâr/zarar (toplam gelir-toplam maliyet)	–$ 2.400

Fiyatın (ortalama gelirin) ortalama değişken maliyet eğrisinin minimum noktasının altında olduğu her durumda toplam gelir toplam değişken maliyetten daha az olacak ve faaliyete devam etme nedeniyle zarar edilecektir. Başka bir deyişle fiyat ortalama değişken maliyet eğrisi üzerindeki noktaların altında kalırsa firma seçebileceği olası bütün çıktı düzeylerinde zarara katlanmak zorunda kalacaktır. Durum bu şekilde olursa firma üretimi durduracak ve toplam sabit maliyete eşit zarara katlanacaktır. Ortalama değişken maliyet eğrisinin minimum noktasının kapatma noktası olarak ifade edilmesinin nedeni budur. Bu noktanın üzerindeki tüm fiyatlarda marjinal maliyet eğrisi kârı maksimize eden çıktı düzeyini gösterir. Bu noktanın altındaki tüm fiyatlarda kısa dönem optimal üretim sıfırdır.

kapanma noktası Ortalama değişken maliyet eğrisi üzerindeki en düşük noktadır. Fiyat AVC'nin minimum noktasının altına düştüğünde toplam gelir toplam değişken maliyetleri karşılamaya yetmez. Firma kapanacak ve sabit maliyetlere eşit zarara katlanacaktır.

Şimdi tam rekabet şartlarında faaliyet gösteren bir firmanın marjinal maliyet eğrisinin aslında kısa dönem arz eğrisi olduğu açıklığa kavuşturulabilir. Kârını maksimize etmek isteyen tam rekabetçi bir firmanın P = MC noktasına kadar üretim yapacağını hatırlayalım. Az önce gördüğümüz gibi P, AVC eğrisinin minimum noktasının altında olduğunda firma kapanacaktır. Yine marjinal maliyet eğrisinin AVC eğrisini AVC'nin minimum noktasında kestiğini hatırlayalım. Böylece şekil 9.3'de görüldüğü gibi rekabetçi bir firmanın kısa dönem arz eğrisi, marjinal maliyet eğrisinin ortalama değişken maliyet eğrisinin üzerinde yer alan kısmıdır.



◀ ŞEKİL 9.3 Tam Rekabetçi Bir Firmanın Kısa Dönem Arz Eğrisi

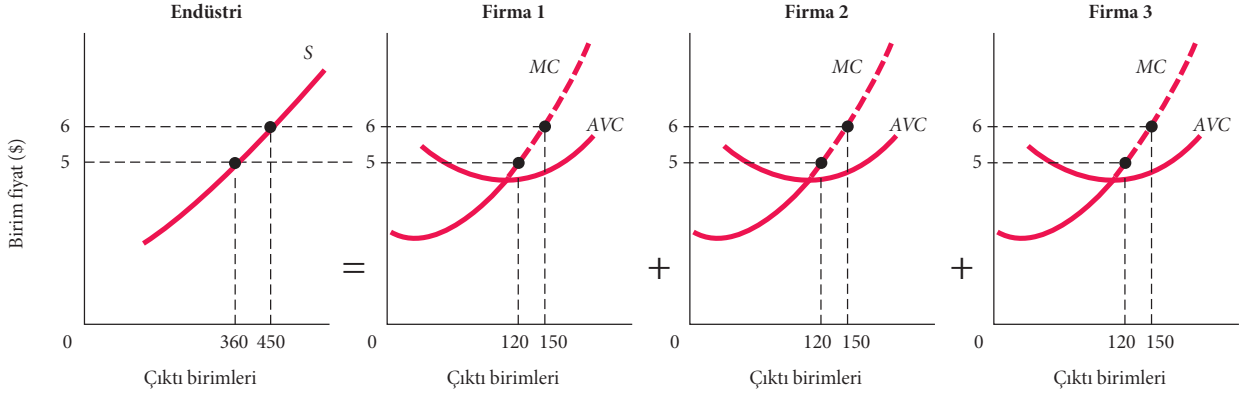
Ortalama değişken maliyetin altındaki fiyatlarda firmanın faaliyete devam etmek yerine kapanması daha kârlıdır. Böylece rekabetçi bir firmanın kısa dönem arz eğrisi, marjinal maliyet eğrisinin ortalama değişken maliyet eğrisinin üzerinde yer alan kısmıdır.

Kısa Dönem Endüstri Arz Eğrisi

Rekabetçi bir endüstride arz, her fiyat düzeyinde her bir firma tarafından arz edilen miktarların toplamıdır. Kısa dönem endüstri arz eğrisi tek tek firmaların arz eğrilerinin toplamıdır. Diğer bir ifadeyle endüstrideki tüm firmaların marjinal maliyet eğrilerinin (AVC'nin üzerindeki kısımlarının) toplamıdır. Miktarlar toplandığı için, yani endüstride her bir fiyat düzeyinde arz edilen toplam miktarı bulduğumuz için, eğriler yatay olarak toplanır.

kısa dönem endüstri arz eğrisi Endüstrideki tüm firmaların marjinal maliyet eğrilerinin (AVC 'nin üzerindeki kısımlarının) yatay toplamıdır.

Şekil 9.4 özdeş üç firmanın yer aldığı bir endüstrinin arz eğrisini gösterir[1]. Fiyat 6$ iken her firma P=MC noktasında 150 birim üretir. Böylece piyasada fiyat 6$ iken üretilen toplam miktar 450 birimdir. Fiyat 5$olduğunda her bir firma 120 birim üretir, piyasadaki toplam üretim de 360 birim olur.



▲ ŞEKİL 9.4 Kısa Dönemde Endüstri Arz Eğrisi, Bir Endüstrideki Tüm Firmaların Marjinal Maliyet Eğrilerinin (AVC'nin Üzerindeki Kısımlarının) Yatay Toplamıdır

Endüstride sadece üç firma varsa endüstri arz eğrisi, her bir fiyat düzeyinde bu üç firma tarafından azr edilen ürünlerin toplamıdır. Örneğin fiyat $6 iken her firma 150 birim arz eder. Endüstrinin toplam arzı 450 olur.

Endüstri arz eğrisinin kaymasına iki şey neden olabilir. Kısa dönemde eğer bir şeyler — örneğin bazı girdilerin fiyatlarındaki azalış gibi— tüm firmaların marjinal maliyet eğrilerini eşanlı olarak kaydırırsa, endüstri arz eğrisi de kayar. Örneğin bilgisayar parçalarını üretme maliyeti azalırsa tüm bilgisayar üreticilerinin marjinal maliyet eğrileri aşağı kayar. Bu tür bir kay-

[1] Tam rekabetçi endüstrilerde çok sayıda firmanın olduğu varsayılır. Elbette "çok"un anlamı üçten fazladır. Burada çizimi basitleştirmek için üç firma kullandık. Tam rekabetçi endüstrilerde ayrıca bütün firmaların aynı olduğu varsayımı da yapıldığını biliyoruz.

ma firmaların arz eğrilerinde de aynı miktarda dışa doğru kaymaya yol açar. Her firma her bir fiyat düzeyinde daha fazla arz etmek isteyecektir. Çünkü bilgisayar şimdi daha ucuzdur.

Uzun dönemde firma sayısındaki -ve dolayısıyla firma arz eğrileri sayısındaki- bir artış veya azalış toplam endüstri arz eğrisini kaydırır. Eğer yeni firmalar endüstriye girerse endüstri arz eğrisi sağa, firmalar endüstriden çıkarsa endüstri arz eğrisi sola kayar.

Bu bölümde uzun dönem uyumunu açıklarken endüstri arz eğrilerindeki kaymaları yeniden ele alacak ve daha ayrıntılı bir şekilde tartışacağız.

Uzun Dönem Hedefler: Bir Değerlendirme

Tablo 9.4 tam rekabetçi firmaların uzun dönemli plan yaparken karşılaşabilecekleri farklı durumları özetlemektedir. Kâr eden firmalar kısa dönemde fiyatın marjinal maliyete eşit olduğu noktaya kadar üretim yapacaklardır. Eğer uzun dönemde pozitif kâr varsa firmaların tesis ölçeklerini genişletmeleri ve yeni firmaların endüstriye girmeleri için bir güdü söz konusudur.

TABLO 9.4 Uzun ve Kısa Dönemde Kârlar, Zararlar ve Tam Rekabet Şartlarında Faaliyet Gösteren Firmanın Kararları

	Kısa Dönem Koşulu	Kısa Dönem Kararı	Uzun Dönem Kararı
Kârlar	$TR > TC$	$P = MC$: faaliyet	Genişleme: yeni firma girişi
Zararlar	1. $TR \geq TVC$	$P = MC$: faaliyet (zarar < toplam sabit maliyet)	Daralma: firma çıkışı
	2. $TR < TVC$	Kapanma: zarar = toplam sabit maliyet	Daralma: firma çıkışı

Zarar eden bir firma sadece gelir toplam değişken maliyetleri karşılaşamaya yeterli olduğunda üretim yapacaktır. Bu tür firmalar da kâr eden firmalar gibi P=MC noktasında üretim yapacaklardır. Zarar eden bir firma faaliyete devam ederek toplam değişken maliyetleri dahi karşılayamıyorsa kapanacak ve toplam sabit maliyetlerine eşit zarara katlanacaktır. Zarar eden firmanın kısa dönemde kapanmaya karar vermesi uzun dönemde daralma demektir. Bunun nedeni firmaların zarar etmeleri halinde uzun dönemde endüstriden çıkmalarıdır.

Kısa dönemde firmanın üretim kararı ürünün piyasa fiyatına ve firmanın maliyet eğrilerinin şekillerine bağlıdır. Kısa dönem maliyet eğrilerinin fabrikanın mevcut ölçeği tarafından belirlendiğini hatırlayalım. Bununla birlikte uzun dönemde firmalar pek çok potansiyel tesis ölçekleri arasından bir seçim yapmak durumundadır.

Tek tek firmaların uzun dönem kararları farklı ölçeklerde üretim yapmalarının olası maliyetlerine bağlıdır. Kısa dönemde firmaların belirli bir maliyet yapısına ulaşmak için farklı teknolojileri incelemek zorunda olmaları gibi uzun dönem maliyete ulaşmak için farklı fabrika ölçeklerindeki maliyetlerini karşılaştırmak zorundadırlar. Belki de daha büyük bir faaliyet ölçeği ortalama maliyetleri azaltacak ve kâr eden firmanın daha fazla genişlemesi için bile bir teşvik sağlayacaktır. Belki de büyük firmalar büyümelerini sınırlandıran sorunlarla karşılaşacaklardır. Uzun dönem olasılıklarının analizi kısa dönemli analizden daha karmaşıktır. Çünkü daha çok şey değişkendir—örneğin fabrika ölçeği sabit değildir ve uzun dönemde firmalar endüstriden çıkabilecekleri için sabit maliyet söz konusu değildir. Teoride firmalar herhangi bir faaliyet ölçeğini seçebilir. Bu nedenle olası seçenekleri analiz etmek durumundadırlar.

Şimdi uzun dönemde maliyet eğrilerinin analizini yapalım.

Uzun Dönem Maliyetler: Ölçek Ekonomileri ve Negatif Ölçek Ekonomileri

Kısa dönem maliyet eğrilerinin şekli sabit üretim faktörü varsayımı ile yakından ilgilidir. Üretim belirli bir noktanın üzerine çıktığında sabit faktör (genellikle sabit tesis ölçeği olarak ele aldığımız faktör), diğer faktörlerin getirilerinin azalmasına ve bu nedenle de marjinal maliyetlerin artmasına neden olmaktadır. Uzun dönemde ise sabit faktör yoktur. Firmalar herhan-

gi bir üretim ölçeğini seçebilirler. Üretimlerini ikiye ya da üçe katlamaları veya tamamen durdurmaları mümkündür.

Bir firmanın uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin şekli, maliyetlerin faaliyet ölçeği ile birlikte nasıl değişim gösterdiğine bağlıdır. Bazı firmalarda ölçeği ya da büyüklüğü arttıran üretim teknolojisi maliyetleri azaltır. Diğer firmalar için ölçeğin büyümesi birim başına daha yüksek maliyetlere yol açar. Bir firmanın üretim ölçeğindeki bir artış ortalama maliyetlerin düşmesine yol açtığında, **ölçeğe göre artan getiriden** ya da **ölçek ekonomilerinden** bahsederiz. Ortalama maliyetler üretim ölçeği ile birlikte değişmediğinde **ölçeğe göre sabit getiri** söz konusudur deriz. Son olarak firmanın üretim ölçeğindeki bir artış daha yüksek ortalama maliyetlere yol açtığında, **ölçeğe göre azalan getiriden** ya da **negatif ölçek ekonomilerinden** söz ederiz. Bu ölçek ekonomileri bireysel firmanın kendi üretiminin bir özelliği olması nedeniyle *içsel ölçek ekonomileri* olarak düşünülürler. Bu bölümün ekinde endüstri temelinde ölçek ekonomilerini ve *negatif ölçek ekonomilerini* tanımlayan dışsal ölçek ekonomilerinden bahsetmekteyiz.

ölçeğe göre artan getiriler ya da ölçek ekonomileri Bir firmanın üretim ölçeğindeki bir artış birim başına üretim maliyetlerinin düşmesine neden olur.

ölçeğe göre sabit getiriler Bir firmanın üretim ölçeğindeki artış birim başına üretim maliyetlerini etkilemez.

ölçeğe göre azalan getiriler ya da negatif ölçek ekonomileri Bir firmanın üretim ölçeğindeki bir artış birim başına üretim maliyetlerinin artmasına neden olur.

Ölçeğe Göre Artan Getiriler

Ölçeğe göre artan getiri kavramı, teknik olarak girdiler ve çıktılar arasındaki ilişkiyi ifade eder. Bir üretim fonksiyonunun artan getiri özelliği gösterdiğini söylediğimizde girdilerdeki belirli bir orandaki artışın çıktı üretiminde daha yüksek bir oranda artışa neden olduğunu ifade etmekteyiz. Örneğin eğer bir firma girdilerini iki ya da üç kat arttırırsa çıktısı da iki ya da üç kattan daha fazla artacaktır.

Firmalar sabit girdi fiyatlarını hesaba kattıklarında—yani, girdi fiyatları çıktı düzeyine bağlı olarak değişmediğinde—ölçeğe göre artan getiri çıktı arttıkça ortalama üretim maliyetinin düştüğü anlamına gelir. Ölçek ekonomileri terimi doğrudan çıktı birimi başına maliyetteki azalmayı (ki daha yüksek üretim ölçeğinden kaynaklanmıştır) ifade eder.

Ölçek Ekonomilerinin Kaynakları İlk anda akla gelen ölçek ekonomilerinin pek çoğu yapısı itibariyle teknolojiktir. Örneğin otomobil üretimi açısından düşünürsek, firma bir yılda üreteceği 100 otomobili el yapımı şeklinde üretseydi birim başına maliyet daha yüksek olacaktı. 1900'lerin başlarında Henry Ford, üretim hacmini arttıran, araç başına maliyeti düşüren ve otomobili hemen hemen herkes için kullanılabilir hale getiren standartlaşmış üretim teknikleri geliştirmiştir. Yeni teknoloji küçük üretim hacimlerinde maliyet avantajı sağlamazken, büyük üretim hacimlerinde maliyetleri önemli ölçüde düşürmektedir. Ford'un yeniliği fabrika düzeyinde oto firmasına ölçek ekonomilerinin bir kaynağını sağlamıştır.

Bazı ölçek ekonomileri teknolojiden değil firma düzeyindeki etkinliklerden ve firmanın büyümesi sonucu elde edilen pazarlık gücünden doğar. Örneğin çok büyük şirketler girdileri daha düşük fiyattan satın alabilirler. Büyük firmalar ayrıca girdilerinin bir kısmını önemli oranda üretebilirler ve ürünlerini toptan gönderdiklerinde ulaştırma maliyetlerinde önemli oranda indirim elde edebilirler. Bu tür ölçek ekonomileri nedeniyle ABD'de Wal-Mart en büyük perakendeci haine gelmiştir. Ölçek ekonomileri tesis büyüklüğünden elde edilen kazançtan ziyade daha büyük firma olmanın avantajlarından kaynaklanır.

Ölçek ekonomilerini kendi çevremizde de görebiliriz. Vancouver ve Seattle arasında 50 kişiyi taşıyan bir otobüs, 50 farklı otomobil kullanan 50 kişiden daha az emek, sermaye ve akaryakıt kullanmaktadır. Otobüste yolcu başına maliyet (ortalama maliyet) daha düşüktür. Bir apartman dairesini paylaşan oda arkadaşları da ölçek ekonomisinin avantajından yararlanır. Her birinin ayrı bir apartman dairesi tutması durumuna göre bir apartman dairesi paylaşıldığında kişi başına düşen ısınma, elektrik ve kira maliyeti daha düşüktür.

Örnek: Yumurta Üretiminde Ölçek Ekonomileri Tarımda ölçek ekonomileri oldukça belirgindir. Aşağıdaki örneğe bakalım. Birkaç yıl önce bir tarım işletmesi küçük bir Ohio kasabasına taşınmış ve büyük bir yumurta üretim faaliyetine girişmiştir. Chicken Little Egg Farms Inc. ismindeki bu yeni firma tamamen makinelerle üretim yapmaktadır. Karmaşık makineler tavukları beslemekte ve yumurtaları toplayıp paketlemektedir. Büyük dondurucu kamyonlar günlük olarak yumurtaları tüm ülkeye taşımaktadırlar. Aynı kasabada küçük çiftçiler 200'den daha az tavuk yetiştirmeye devam etmektedirler. Bu çiftçiler yumurtaları toplamakta, tavukları beslemekte, kümesi elle temizlemekte ve yumurtaları marketlere kendileri teslim etmektedirler.

Tablo 9.5 Homer Jones'un küçük girişimi için ve Chicken Little Inc. firmasının bazı varsayımsal maliyet verilerini göstermektedir. Jones işini iyi yapmaktadır. Yüzlerce tavuğu vardır ve

haftada yaklaşık 15 saatini onları doyurmak, yumurtaları toplamak ve dağıtmak vb. işler için harcamaktadır. Geri kalan zamanında soya yetiştirmektedir. Jones'un zamanını saati 8$'dan hesaplayabiliriz. Çünkü yerel bir imalat fabrikasında çalışarak kazanabileceği ücret bu kadardır. Yumurta üretiminde kullanılan toprak ve sermaye faktörlerinin kaba bir tahminini de dahil ederek Jones'un tüm maliyetlerini topladığımızda haftalık 177$'a ulaşırız. Jones'un çiftliğinde toplam üretim haftalık 200 düzine ya da 2400 yumurta civarındadır. O halde yumurta başına ortalama maliyet 0.074$'a olmaktadır.

TABLO 9.5 Yumurta Üretiminde Ölçek Ekonomilerini Gösteren Haftalık Maliyetler

Jones'un Çiftliği	Toplam Haftalık Maliyetler
İşgücünün 15 saat çalışması (saati $8 örtük değer)	$120
Beslenme, diğer değişken maliyetler	25
Ulaştırma maliyetleri	15
Yumurta üretiminin toprak ve sermaye maliyeti	17
	$177
Toplam çıktı	yumurta adedi 2.400
Ortalama maliyet	yumurta başına $0.074
Chicken Little Egg Farms Inc.	**Toplam Haftalık Maliyetler**
İşgücü	$ 5.128
Beslenme, diğer değişken maliyetler	4.115
Ulaştırma maliyetleri	2.431
Toprak ve sermaye maliyeti	19.230
	$30.904
Toplam çıktı	yumurta adedi 1.600.000
Ortalama maliyet	yumurta başına $0.019

Chicken Little Inc. firmasının maliyetleri toplamda daha yüksektir; haftalık maliyetler 30.000$'ı aşmaktadır. Maliyetlerin önemli bir kısmı sermaye maliyetidir. Firma milyonlara mal olan geliştirilmiş teçhizat ve makine kullanmıştır. Toplam üretim haftada 1.6 milyon yumurtadır ve ürün tamamıyla ABD'nin orta bölgesine taşınmaktadır. Karşılaştırma yapıldığında çok büyük bir fabrika ölçeği, ortalama üretim maliyetini yumurta başına 0.019$'a düşürmüştür.

Bu rakamlar varsayımsal olsa da ABD'de küçük çiftçilerin ölçek ekonomilerinden faydalanan büyük ölçekli tarım işletmeleri ile rekabete girmelerinin neden zor olduğunu görebilirsiniz.

Pek çok büyük firma, mallarını ve hizmetlerini üretecek çok sayıda fabrikalara ve yere sahiptir. Bu bölümdeki tartışmamızda, bir firmanın küçük fabrika yerine büyük fabrika kurmaya karar vermesi nedeniyle ortaya çıkan maliyet değişikliği ile firmanın daha fazla fabrika kurarak üretim hacmini arttırması sonucunda ortaya çıkan maliyet değişikliği arasındaki farkı inceleyeceğiz. Başlangıçta üretimlerini Colorado'da gerçekleştiren Coors firması, o dönemde ABD'nin en büyük bira fabrikalarından birine sahipti. Firma daha büyük fabrika kurmanın maliyet tasarrufu sağlayacağına inanmıştı. Diğer yandan pek çok elektronik şirketi üretimlerini orta büyüklükteki çok sayıdaki fabrikada gerçekleştirmekte ve firma büyüklüğü yoluyla maliyet tasarrufu sağlayacağına inanmaktadırlar. Ölçek ekonomilerinin iki kaynağını da inceleyeceğiz.

uzun dönem ortalama maliyet eğirisi (LRAC) Kısa dönem maliyet eğrilerini saran bir 'zarf'tır.

Grafikle Gösterim Bir firmanın **uzun dönem maliyet eğrisi (LRAC)**, firmanın uzun dönemde faaliyet göstermek için seçebileceği farklı ölçekleri göstermektedir. Firma ölçek ekonomilerini kullandığında LRAC'si üretim ile birlikte düşecektir. LRAC üzerindeki belirli bir nokta bize, ilgili çıktı seviyesini üretmenin ortalama maliyetini gösterir. Bu noktada fabrikanın (tesisin) var olan ölçeği, firmanın kısa dönem maliyet eğrilerinin konumunu ve şeklini belirler. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, firmanın aralarından seçmek zorunda oldukları farklı kısa dönem eğri setlerinin konumlarını gösterir. Firma ölçeği konusunda uzun dönemli stratejik tercihini yaparken, kısa dönem maliyet eğrilerinin sözü geçen setiyle karşı karşıyadır. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi kısa dönem eğrilerini zarflar; bu eğri olası tüm kısa dönem eğrilerini bir zarf gibi sarar.

minimum ekin ölçek (MES) Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin minimum noktasındaki en küçük hacim.

Şekil 9.5 yaklaşık 100.000 birimlik üretimle ölçek ekonomilerini gerçekleştiren ve sonra ölçeğe göre sabit getiriye yaklaşan bir firmanın kısa ve uzun dönem maliyet eğrilerini göstermektedir. Şekil 9.5'deki 100.000 birimlik üretim seviyesi bazı zaman firmanın **minimum etkin ölçeği (MES)** olarak adlandırılır. MES uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin minimum

UYGULAMADA İKTİSAT

Kan Bankalarında Ölçek Ekonomileri



Bu çalışmada firmaların ölçek ekonomilerini ortaya koyabildiklerini ve bu şekilde ortalama toplam maliyetlerinin büyümeyle birlikte azaldığını gösterdik. Ölçek ekonomileri çeşitli organizasyonlarda ortaya çıkar. Aşağıdaki makale Florida'daki iki büyük kan bankasının birleşmesini ele almakta ve birleşmenin ölçek ekonomileri elde etme amacıyla yapıldığı tartışılmaktadır. Kan bankalarında ortaya çıkan yeni ölçek ekonomilerinin kaynağının, daha fazla kan testi gerektiren devlet düzenlemeleri olduğunu belirtelim. Düzenlemeler daha karmaşık hale geldikçe ve test daha fazla sermaye ile yapıldığında ölçek büyüklüğü maliyeti azaltmak için önemli hale gelecektir.

Bu piyasada analizciler düşük maliyetlerin sağladığı faydaların hastanelere daha düşük fiyatlar şeklinde yansımasını beklerler. Bu noktaya ayrıca dikkat edin.

Manatee için "iyi" kan bankası birleşmesi

BradentonHerald.com

Bir Florida Kan Hizmetleri sözcüsüne göre Salı günü Florida'nın en eski iki kan bankası birleşti. Bu birleşme Manatee ilçesine acil durumlarda yardım edebilmek için bölgesel bir ağ yaratmıştır.

Fort Walton, Panama City ve Pensacola'da merkezleri olan Kuzeybatı Florida Kan Merkezi ile birleşen St. Petersburg temelli Florida Kan Hizmetleri Manatee ilçesine hizmet edeceklerdir.

Florida Kan Hizmetleri Başkan Yardımcısı J.B. Gaskins "ölçek ekonomileri elde etmek için Kuzeybatı'nın daha büyük bir organizasyonla birleşmesi gerekmektedir," dedi. "Bu ölçek ekonomileri Manatee ilçesi dahil tüm ağ için iyi olacaktır."

Florida Kan Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Roy Bertke birleşmenin organizasyona derinlik kazandıracağını söyleyerek "daha karmaşık testler ve devlet düzenlemesiyle birlikte piyasanın büyümesi, tüm kan bankalarının çok daha küçük marjlarla daha sofistike bir seviyede faaliyet göstermesini gerektirmektedir," dedi.

Bertke, bu ölçek ekonomilerinin sağlık hizmeti sağlayanlara daha rekabetçi bir fiyatlama getireceğini ifade etti.

DONNA WRIGHT, dwright@bradenton.com

noktasındaki ölçektir. Özellikle bu durum, birim başına mümkün olan en iyi maliyet konumuna sahip olması için bir firmanın ne kadar büyümesi gerektiği sorusuna bir cevap niteliğindedir. Diğer tüm firmaların da Şekil 9.5'de gösterildiği gibi bir uzun dönem ortalama maliyet eğrisi ile karşı karşıya olduğu bir endüstride faaliyet gösteren bir firma düşünün. Eğer bu piyasada firmanızın maliyet rekabeti yapmasını istiyorsanız, en azından 100.000 birim üretmeniz gerekir. Daha düşük üretim hacimlerinde endüstrideki diğer firmalardan daha yüksek maliyete sahip olacaksınız ki bu durum sizin endüstride kalmanızı zorlaştıracaktır. Politika yapıcılar çoğunlukla o ürün açısından toplam piyasaya oranla MES'in ne kadar geniş olduğunu öğrenmeye çalışırlar. Çünkü MES toplam piyasaya oranla geniş olduğunda endüstride genellikle daha az firmanın yer aldığını düşünürüz. Bu durumu ayrıntısıyla daha sonra tartışacağız.

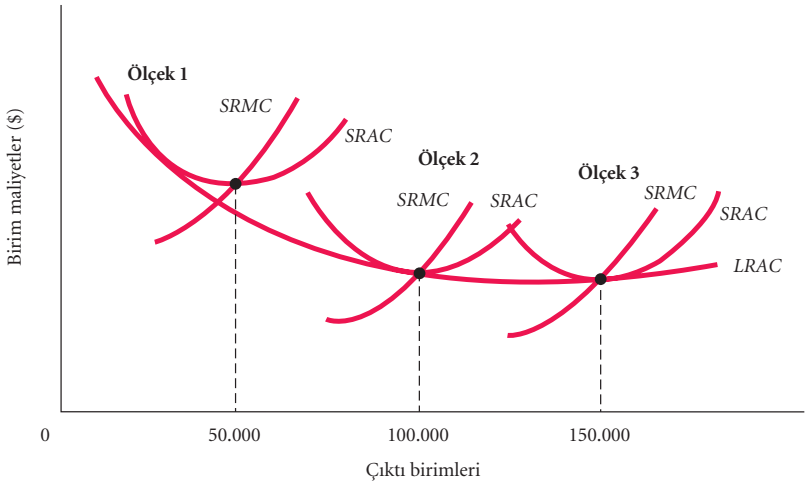
Şekil 9.5 her biri kendi kısa dönem maliyet eğri seti olan üç potansiyel faaliyet ölçeğini göstermektedir. LRAC eğrisi üzerindeki her nokta, ilgili ürün seviyesinin üretilebildiği minimum maliyeti göstermektedir. Firma üretim yapacağı ölçeği bir kez seçtiğinde kısa dönemde bu maliyet eğrisi setine mahkûm olur. Eğer firma ölçek 1'i seçseydi, daha büyük ölçekte üretim yapmanın maliyet avantajlarını fark edemeyecekti. Firma faaliyet ölçeğini kabaca

50.000'den 100.000 birime yükselterek (ikiye katlayarak-ölçek 2) birim başına ortalama maliyetlerini önemli ölçüde düşürür.

Şekil 9.5 firmanın her zaman iki farklı maliyet kısıtı ile karşı karşıya olduğunu göstermektedir. Uzun dönemde firmalar faaliyet ölçeklerini değiştirebilirler ve sonuç olarak maliyetler farklı olabilir. Buna rağmen zamanın herhangi bir anında firmanın kısa dönemde üretim kapasitesini sınırlayan belirli bir faaliyet ölçeği oluşur. Kısa ve uzun dönem eğrilerini aynı diyagram üzerinde görmemiz bu nedenledir.

ŞEKİL 9.5 Ölçek Ekonomileri Sergileyen Bir Firma

Bir firmanın uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, firmanın uzun döenmde faaliyette bulunmayı seçebileceği farklı ölçekleri gösterir. Her faaliyet ölçeği farklı bir kısa dönemi tanımlar. Burada ölçek ekonomisi sergileyen bir firmanın ölçek 1'den ölçek 3'e geçerek ortalama maliyetini düşürdüğünü görüyoruz.



Ölçeğe Göre Sabit Getiriler

Teknik olarak sabit getiri terimi, üretim arttığında girdi ve çıktı arasındaki fiziki ilişkinin sabit kaldığını veya aynı olduğunu ifade eder. Eğer firma girdilerini iki kat arttırırsa çıktı da iki kat artar; eğer girdiler üç kat artarsa çıktı da üç kat artar ve böyle devam eder. Ayrıca eğer girdi fiyatları sabitse sabit getiriler terimi ortalama maliyetin ölçekle birlikte değişmediğini ifade eder. Başka bir deyişle ölçeğe göre sabit getiri bir firmanın uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin düz kalması demektir.

Şekil 9.5'deki firma ölçek 2 ile ölçek 3 arasında ölçeğe göre sabit getiri olduğunu kabaca göstermektedir. Her birinde ortalama maliyet hemen hemen aynıdır. Eğer firma 150.000 birimlik çıktının üzerindeki seviyelerde de sabit getiri sergileseydi, LRAC düz, sabit bir doğru olarak devam ederdi.

İktisatçılar ölçek ekonomilerinin hangi noktaya kadar var olduğunu tahmin etmek için yıllarca maliyet verileri üzerinde yoğun olarak çalışmışlardır. Bulgular birçok endüstride ölçek ekonomilerinden maliyet tasarrufu sağlamak için firmaların çok da büyük olmaları gerekmediğini göstermektedir. Başka bir deyişle MES piyasa büyüklüğüne oranla orta büyüklükte olmalıdır. Belki de küçük ölçekte etkin üretimin en iyi örneği Tayvan'daki imalat sektörüdür. 100 işçiden daha az işçi çalıştıran imalat sanayi firmaları ile Tayvan çok hızlı bir büyüme sağlamıştır.

Çoğu endüstrinin en azından tesis düzeyinde bazı çıktı seviyesinden sonra ölçeğe göre sabit getiri (düz bir LRAC) sergilediği ampirik sonucunu destekler nitelikte basit bir argüman söz konusudur. Rekabet firmaları her zaman en düşük maliyetli teknolojiyi ve ölçeği elde etmeye itmektedir. Eğer maliyet avantajları daha büyük ölçekli faaliyetlerle sonuçlanırsa o ölçeğe kayan firmalar daha küçük ve daha az etkin firmaları o sektörden çekilmeye zorlayacaktır. "Optimal" büyüklüğe ulaştıktan sonra büyümek isteyen bir firma aynı özelliklerde bir başka fabrika kurarak bunu yapabilir. Böylece var olan fabrikalarını tekrarlayabildikleri sürece pek çok firmanın tesis düzeyinde ölçeğe göre sabit getirilerle karşılaştıklarını savunmak mantıklı görünmektedir.

Ölçeğe Göre Azalan Getiriler

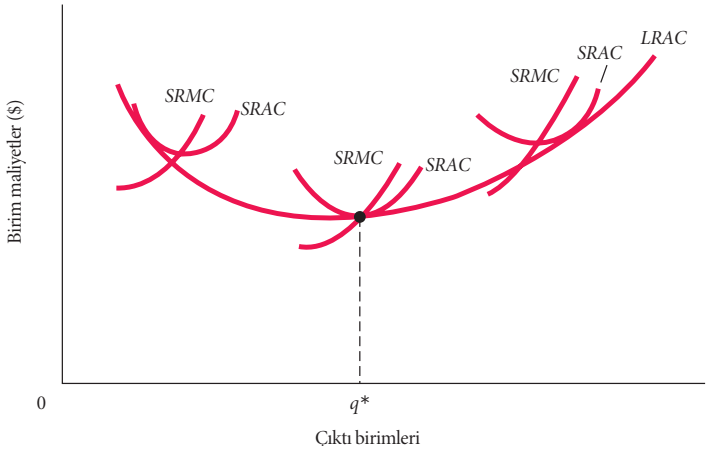
Ortalama maliyet üretim ölçeği ile birlikte arttığında bir firma *ölçeğe göre azalan getiri* ile ya da *negatif ölçek ekonomileri* ile karşı karşıya kalır. Negatif ölçek ekonomileri için en sık verilen örnek bürokratik etkinsizliktir. Firma büyüklüğü belli bir noktanın ötesine geçtiğinde faaliyetlerin kontrol edilmesi daha güç olmaya başlar. Bu tür bir büyüme çoğunlukla hem yönetim imkânlarını hem de kontrolünü etkileyerek artan bir bürokrasiye neden olur. Büyük firmalar

için eşgüdüm fonksiyonu küçük firmalara göre daha karmaşıktır. Bu tür negatif ölçek ekonomileri firma düzeyinde olduğunu görebilirsiniz.

Ayrıca küçük bir firmaya kıyasla büyük bir firma, örgütlü işgücü sorunuyla daha fazla karşılaşır. Sendikalar daha yüksek ücret talep edebilir, grev yapabilir, firmaları yasal harcamalara zorlayabilir ve üretim maliyetlerini arttıran başka önlemler alabilir. (Bunun anlamı sendikaların "kötü" olması değil, faaliyetlerinin çoğu zaman maliyetleri arttırmasıdır.)

Şekil 9.6 hem ölçek ekonomilerini hem de negatif ölçek ekonomilerini sergileyen bir firmayı göstermektedir. Ortalama maliyetler fabrika ölçeği ile birlikte q*'a kadar azalmakta ve bundan sonra ölçekle birlikte artmaktadır. Bu uzun dönem ortalama maliyet eğrisi son iki bölümde incelediğimiz kısa dönem ortalama maliyet eğrilerine çok benzemektedir. Fakat bu ikisi karıştırılmamalıdır.

Tüm kısa dönem ortalama maliyet eğrileri U şeklindedir. Çünkü üretimi sınırlayan ve azalan verimlerin bir sonucu olarak marjinal maliyeti yukarı doğru yükselten sabit bir tesis ölçeği olduğunu varsayıyoruz. Uzun dönemde bu tür bir varsayım yapmayız. Bunun yerine tesis ölçeğinin değişebileceğini varsayarız.



ŞEKİL 9.6 Ölçek Ekonomileri ve Negatif Ölçek Ekonomileri Sergileyen Bir Firma
Ölçek ekonomileri bu firmanın ortalama maliyetlerini q*'a düşürür. q*'ın ötesinde firma negatif ölçek ekonomileri ile karşılaşır. q* noktası optimal ölçek kullanılarak elde edilen en düşük ortalama maliyetteki üretim seviyesidir.

Böylece aynı firma azalan verimlerle -kısa dönem kavramı- karşılaşabilir ve ölçek ekonomileri sergileyen bir uzun dönem maliyet eğrisine sahip olabilir.

Bir firmanın uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin şekli ölçekteki değişmelere maliyetlerin nasıl tepki verdiğine bağlıdır. Bazı firmalar ölçek ekonomilerini sahip olur ve uzun dönem ortalama maliyet eğrileri aşağı doğru eğimlidir. Birçok firma düz bir uzun dönem ortalama maliyete sahip gibi görünmektedir. Diğerleri negatif ölçek ekonomileri ile karşılaşabilirler ve bunların uzun dönem ortalama maliyet eğrileri yukarı doğru eğimlidir.

Burada ekonomik etkinliğin, ölçek ekonomilerinin (eğer varsa) avantajlarından yararlanmayı ve negatif ölçek ekonomilerinden kaçınmayı gerektirdiğini belirtmek gerekir. **Optimal tesis ölçeği** ortalama maliyeti minimize eden tesis ölçeğidir. Aslında birazdan göreceğimiz gibi rekabet, firmaları optimal ölçeği kullanmaya zorlar.

tesisin optimal ölçeği
Ortalama maliyeti minimize eden fabrika ölçeği.

Kısa Dönem Koşullara Uzun Dönemde Uyarlanma

Bu bölüme, firmaların kendilerini içinde buldukları farklı kısa dönem durumlarını tartışarak başladık. Firmalar kâr ya da zarar elde ederek faaliyet gösterebilirler; firmalar kapanabilirler ya da üretime devam edebilirler. Eğer firmaları uzun dönemde piyasaya girmeye ya da piyasadan ayrılmaya teşvik eden unsurlar söz konusu ise, endüstri uzun dönem dengesine ulaşmamış demektir. Diğer bir ifadeyle firmalar ekonomik kâr (normalin üzerinde ya da pozitif kâr) ya da zarar elde ettiklerinde (normalin altında ya da negatif kâr) endüstri dengede değildir ve firmalar davranışlarını değiştireceklerdir. Firmaların ne yapacakları kısmen uzun dönemdeki maliyetlere bağlıdır. Ölçek ekonomilerini tartışmak için bu denli zaman ayırmamızın nedeni budur.

UYGULAMADA İKTİSAT

Uzun Dönem Ortalama Maliyet Eğrisi: Düz mü (Yatay mı), U Şeklinde mi?

Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi uzun zamandır iktisattaki tartışmaların önemli bir kaynağını oluşturmaktadır. Bir uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, ilk kez 1931 yılında Jacob Viner'in makalesinde kısa dönem eğrilerinin zarfı şeklinde çizilmiştir [a]. Bu makaleyi hazırlarken Viner teknik ressamlara bütün kısa dönem ortalama maliyet eğrilerinin minimum noktaları ile uzun dönem eğrisinin çizilmesi görevini vermiştir.

1950'lerde yazdığı ek bir notta Viner şu yorumu yapmaktadır:

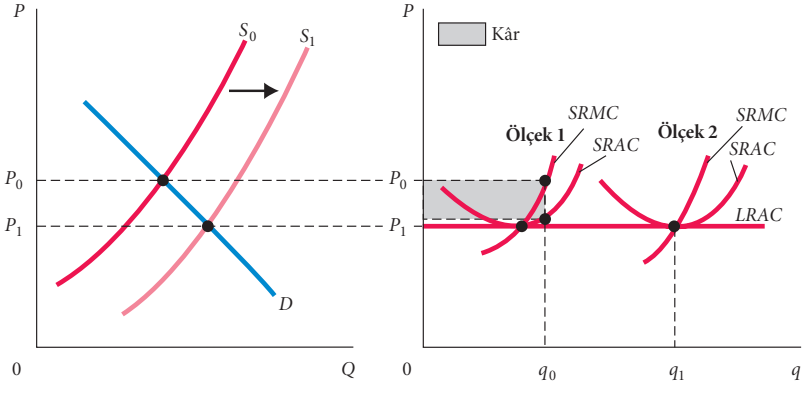
> ... Grafik IV'teki hata düzeltilmemiş olarak kalmıştır. Böylece geleceğin öğrencileri ve öğretmenleri atalarının aşağıda belirtilen noktayı işaret etmesinden mutluluk duyabilir. Eğer zarfın ne olduğunu bilmiş olsaydım teknik ressamıma teknik açıdan imkânsız ve ekonomik açıdan uygunsuz olan bir AC eğrisinin çizimi görevini vermezdim. Öyle ki bu görev tüm AC eğrilerinin en düşük maliyet noktalarından geçen ancak herhangi bir noktada hiçbir AC eğrisinin üzerine çıkmayan bir çizim görevidir.[b]

Bu hikaye iktisat bilgisinin ilginç bir bölümü iken daha eski bir tartışma bu anlaşmazlığın iktisadi içeriği üzerinde yoğunlaşmaktadır. 1986'da Carnegie-Mellon Üniversitesinden Profesör Herbert Simon Challenge dergisinde bir röportajında açıkça firmaların büyüklüğünü tahmin etmede U şeklinde uzun dönem ortalama maliyet eğrisini kullanan kitapların yanlış olduğunu belirtmiştir. Simon'un açıkladığına göre araştırmalar firmanın maliyet eğrilerinin U şeklinde olmadığını ama bunun yerine sağ aşağıya doğru eğimli olduğunu ve sonra yatay olarak devam ettiğini göstermektedir.[c]

Profesör Simon önemli bir noktaya değinmektedir. Şekil 9.7(b)'yi düz bir uzun dönem ortalama maliyet eğrisi ile yeniden çizdiğimizi düşünelim. Şekil 1, ölçek 1'i kullanarak kısa dönemde kâr elde eden bir firmayı göstermektedir. Fakat burada fark edilebilen bir ölçek ekonomisi yoktur.

Ölçek ekonomisi bulunmamasına rağmen bu tür bir endüstrinin aynı bizim belirttiğimiz gibi genişlemesi mümkündür. Öncelikle mevcut firmaların genişlemek için nedenleri vardır. Çünkü kâr elde etmektedirler. Cari fiyatlarda ölçeğini ikiye katlayan bir firma, ortalama maliyet genişlemeyle beraber düşmese bile, kârını da ikiye katlayacaktır. Elbette kâr devam ettiği müddetçe yeni firmaların endüstriye girmek için nedenleri olacaktır. İki olay da kısa dönem endüstri arz eğrisini S_0'dan S_1'e sağa kaydıracak ve fiyat P_0'dan P_1'e düşecektir. Genişleme ve giriş fiyat ancak LRAC'ye düştüğünde duracaktır. Yalnızca o zaman kârlar eriyecektir. Dengede şu eşitlik olmalıdır:

$$P = SRMC = SRAC = LRAC$$



▲ **Ölçeğe Göre Sabit Getirili Bir Endüstride Uzun Dönem Genişleme**

Bu model son firmanın büyüklüğünü ve endüstrinin yapısını tahmin etmez. Uzun dönem AC eğrisi U şeklinde ise firmalar LRAC üzerindeki minimum noktada genişlemeyi durdururlar. Çünkü daha fazla genişleme daha yüksek maliyet demektir. Bu nedenle optimal firma büyüklüğü teknolojik olarak belirlenir. Ancak eğer LRAC eğrisi düz ise küçük ve büyük firmalar özdeş ortalama maliyetlere sahip olur.

Eğer bu doğruysa ve birçok endüstride görülüyorsa, uzun dönemde endüstrinin yapısı mevcut firmaların giren yeni firmalardan daha hızlı genişleyip genişlemediğine bağlı olacaktır. Eğer kâr fırsatlarına bağlı olarak hızla yeni firmalar girerse, endüstride sonunda çok sayıda küçük firma olacaktır. Fakat eğer mevcut firmalar yeni giren firmalardan daha hızlı genişlerse, endüstride daha az sayıda büyük firma olacaktır. Bu nedenle endüstrilerin genişlemesinde bir rassallık söz konusu değildir. Aslında birçok endüstri, Simon'un düz LRAC modelinde tam olarak tahmin edildiği gibi, bazı küçük ve bazı büyük firmaları içerir.

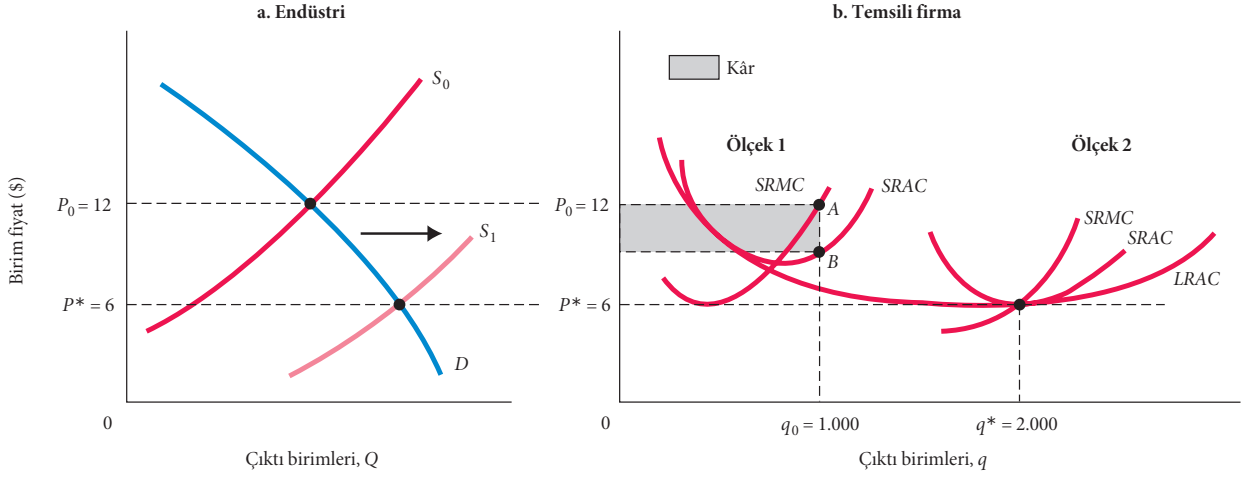
Sources: [a]Jacob Viner, "Cost Curves and Supply Curves," Zeitschrift fur Nationalokonomie, Sayı. 3 (1–1931), 23–46; [b]George J. Stigler ve Kenneth E. Boulding, ed., AEA Readings in Price Theory, Sayı. 6 (Chicago: Richard D. Irwin, 1952), s. 227; Herbert A. Simon ile röportaj, "The Failure of Armchair Economics," Challenge, November–December, 1986, 23–24.

Şimdi bu iki görüşü birleştirerek kısa dönem kâr ve zararlarına göre ortaya çıkması muhtemel uzun dönemdeki gerçek uyarlanmayı tartışalım.

Kısa Dönem Kârları: Dengeye Doğru Genişleme

Uzun dönem uyarlanma analizine, firmaların pozitif kâr elde ettiği tam rekabetçi bir endüstri ile başlayalım. Endüstrideki tüm firmaların aynı üretim teknolojisi ile üretim yaptığını ve her firmanın U şeklinde uzun dönem ortalama maliyet eğrisine sahip olduğunu varsayalım. U şeklinde bir uzun dönem ortalama maliyet eğrisi, endüstride gerçekleştirilen bazı ölçek ekonomilerinin bulunduğunu ve tüm firmaların bazı faaliyet ölçeklerinde negatif ölçek ekonomilerine doğru yönelmeye başladığını göstermektedir.

Şekil 9.7 ölçek 1'de üretim yapan temsili bir tam rekabetçi firmayı göstermektedir. Piyasa fiyatı P_0 = 12$ olup firmalar bu fiyat düzeyinde ekonomik kârlar elde etmektedirler. Dönem başına 1.000 birim üretim yapan temsili firmamızın toplam geliri toplam maliyetini aşmaktadır. Firmamızın dönem başına kârı, gri ile taralı dikdörtgene eşittir. (Gri dikdörtgenin neden kârları temsil ettiğini anladığınızdan emin olun. Tam rekabet şartlarında faaliyet gösteren firmaların kârını P=MC noktasında, A noktasında -Şekil 9.7'de- üretim yaparak maksimize ettiğini hatırlayın.)



▲ ŞEKİL 9.7 Ölçeğe Göre Artan Getiri Mümkün İken Uzun Dönemde Genişleyen Firmalar

Ölçek ekonomileri gerçekleştirilebildiğinde firmalar genişlemek için nedenleri vardır. Bu nedenle firmalar optimal ölçek noktasında üretimek için rekabete zorlanacaktır. Fiyatlar LRAC eğrisi üzerinde minimum noktaya karşılık gelecektir.

Bu noktada temsili firmamız uygun bütün ölçek ekonomilerini gerçekleştirmemiştir. Firma ölçek 2'ye doğru genişleyerek ortalama maliyetlerini önemli ölçüde azaltacak ve fiyat düşmediği takdirde kârlarını arttıracaktır. Kâr elde ettikleri ve ölçek ekonomileri oluştuğu sürece firmalar genişleyecektir. Çünkü firmalar uzun dönem maliyetleri azaltma ve kârlarını arttırma peşindedirler. Bu nedenle Şekil 9.7'deki firma ölçek 2'ye kayar.

Aynı zamanda pozitif kârların varlığı endüstriye yeni girişleri cezbedecektir. Hem yeni firmaların girişi hem de var olan firmaların genişlemesi kısa dönem endüstri arz eğrisi üzerinde aynı etkiyi yapacaktır (Şekil 9.7a). Her ikisi de kısa dönem arz eğrisinin S_0'dan S_1'e doğru sağa kaymasına neden olur. Endüstrideki tüm firmaların (AVC'nin minimum noktasının üzerindeki) marjinal maliyet eğrilerinin toplamı olan kısa dönem endüstri arz eğrisi, iki nedenden ötürü sağa kayar. Birinci neden, endüstrideki tüm firmaların daha geniş bir ölçeğe yönelmeleri nedeniyle bu firmaların marjinal maliyet eğrilerinin sağa kaymasıdır. İkincisi de endüstriye yeni firmaların girmesiyle endüstride daha fazla firmanın olması ve bu nedenle daha fazla marjinal maliyet eğrisinin eklenmesidir.

Sermaye endüstriye akarken Şekil 9.7a'daki arz eğrisi sağa kayar ve fiyat düşer. Soru, sürecin nerede duracağıdır. Genel olarak ölçek ekonomileri fark edildikçe firmalar genişlemeye ve pozitif kârlar elde edildiği sürece de yeni firmalar endüstriye girmeye devam edeceklerdir.

Şekil 9.7a'da fiyat $P^* = 6\$$'a düştüğünde nihai dengeye ulaşılır. Burada firmalar endüstrideki tüm ölçek ekonomilerini kullanmışlardır. $P^* = 6\$$'da hiç ekonomik kâr elde edilemez ve üretim düzeyi değiştirilerek de kâr elde edilemez.

Şekil 9.7'deki nihai dengeye dikkatle bakın. Her firma ürününü minimum uzun dönem ortalama maliyette üretecek fabrika ölçeğini seçecektir. Rekabet firmaları yalnızca kısa dönemde en etkin teknolojiyi elde etmeye zorlamamış, aynı zamanda uzun dönemde en etkin faaliyet ölçeğini elde etmeye de itmiştir. Uzun dönemde denge fiyatı (P^*), uzun dönem ortalama maliyete, kısa dönem marjinal maliyete ve kısa dönem ortalama maliyete eşittir. Kârlar sıfır olacaktır:

$$P^* = SRMC = SRAC = LRAC$$

Burada SRMC kısa dönem marjinal maliyeti, SRAC kısa dönem ortalama maliyeti ve LRAC uzun dönem ortalama maliyeti göstermektedir. Başka hiçbir fiyat denge fiyatı değildir. P^*'ın üzerindeki her nokta endüstride kâr elde edildiğini ve yeni firmaların endüstriye girmeye devam edeceğini gösterir. P^*'ın altındaki her nokta ise firmaların zarar ettiğini ve endüstriden firma çıkışları olacağını ifade eder. Yalnızca P^* noktasında iktisadi kâr sıfıra eşit olacak ve yalnızca bu fiyat düzeyinde endüstri dengede olacaktır.

Kısa Dönem Zararları: Dengeye Doğru Daralma

Kısa dönemde zarar eden firmalar uzun dönemde endüstriden çıkmak ister ama kısa dönemde bunu yapamaz. Daha önce gördüğümüz gibi zarar eden bazı firmalar kapanmayı ya da sabit maliyetlere eşit zarara katlanmayı seçecektir. Diğerleri ise zararlarını minimize etmek için kısa dönemde üretmeye devam edeceklerdir.

Şekil 9.8 zarar etmesine rağmen kısa dönemde $q_0 = 1.000$ birim üretmeye devam edecek olan bir firmayı göstermektedir. (Burada firmanın toplam sabit maliyetinden daha az zararı olduğunu varsayıyoruz.) Zarar ile birlikte uzun dönem resmi değişecektir. Firmalar endüstriden çıkmak ister. Firmalar çıktıkça endüstrinin kısa dönem arz eğrisi sola doğru kayar. Kaydıkça denge fiyatı 5$'dan 6$'a yükselir.

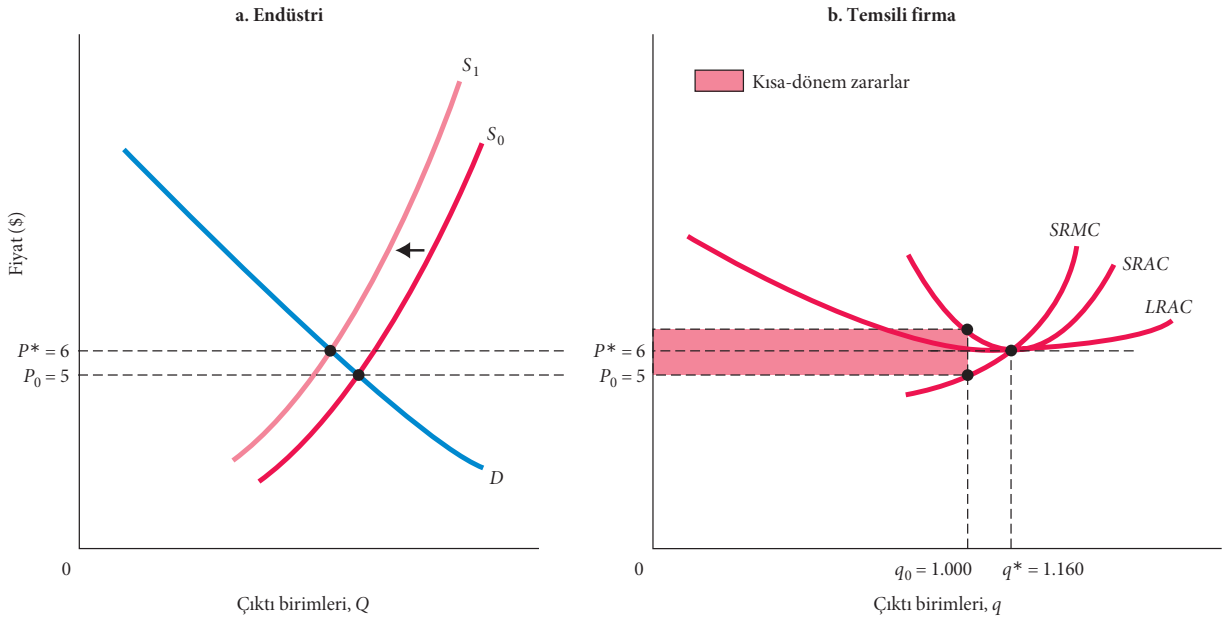
Burada da soru bu uyum sürecinin ne kadar süreceğidir. Genel olarak bir endüstride zararlar devam ettikçe firmalar kapanacak ya da endüstriyi terk edeceklerdir. Böylece arz azalacak ve arz eğrisi sola doğru kayacaktır. Bu olduğunda fiyat artar. Bu zararlar tamamen ortadan kaldırılıncaya kadar, bu aşamalı ve yavaş fiyat artışı endüstride kalan firmaların zararlarını azaltacaktır.

Şekil 9.8'de fiyat $P^* = 9\$$'a arttığında denge oluşmuştur. Bu noktada kalan firmalar $q^* = 1.160$ birim üreterek kârlarını maksimize edeceklerdir. Fiyat tam da ortalama maliyetleri karşılayacak kadardır ve iktisadi kâr ve zarar sıfırdır.

Firmaların kâr elde ettiği endüstri ile ya da zarar ettiği endüstri ile başlasak da uzun dönem nihai denge koşulu aynıdır.

$$P^* = SRMC = SRAC = LRAC$$

ve kârlar sıfırdır. Bu noktada bireysel firmalar en etkin fabrika ölçeğinde, diğer bir ifadeyle LRAC eğrisi üzerindeki minimum noktada faaliyet gösterirler.



▲ **ŞEKİL 9.8**

Kısa Dönemde Zarar Eden Bir Endüstride Uzun Dönemde Daralma ve Çıkış

Bir endüstrideki firmalar zarar ediyorsa, endüstriden çıkmak isterler. Firmalar çıktıkça arz eğrisi S_0'dan S_1'e doğru kayar ve fiyat P*'a yükselir. Fiyat arttıkça zararlar aşamalı olarak ortadan kaldırılır.

Uzun Dönem Uyarlanma Mekanizması: Kâr Fırsatlarına Yönelen Yatırım Akımları

Giriş, çıkış, genişleme ve daralma tartışmamızın temel düşüncesi şudur: Etkin piyasalarda yatırımlar kâr fırsatlarına doğru akar. Gerçek süreç karmaşıktır ve endüstriden endüstriye değişir.

Bölüm 1'de etkin piyasalardan bahsetmiştik. Etkin piyasalarda piyasalar geliştikçe kâr fırsatları hızla ortadan kalkar. Ayrıca yeni rekabetçi firmalar endüstrideki açık yerlere (boşluklara) ve algılanan fırsatlara doğru hareket ettikçe rekabetçi endüstrilerdeki kârlar da ortadan kalkacaktır.

Uygulamada kâr fırsatlarına cevap olarak firmaların giriş ve çıkışları genellikle finansal sermaye piyasasını gerektirir. Sermaye piyasalarında insanlar sürekli olarak kâr arayışı içindedirler. Firmalar bir endüstride en iyisini yapıyorsa sermayenin o endüstriye çeşitli şekillerde akması beklenir. Girişimciler yeni firmalar kurar ve tamamen farklı ürünler üreten firmalar yeni piyasalara girmek için rekabete katılabilirler. Bu olaylar çevremizde hep olur. Rağbet gören dondurma üreticileri Ben and Jerry's ve Häagen-Dazs firmalarının muhteşem başarısı, düzinelerce rekabetçi firmanın türemesine neden olmuştur. 35.000 kişilik bir Massachusetts kentinde küçük bir dondurma dükkanı hakkında övgü dolu yazılar yazılacak şekilde yüksek fiyatlar ve pozitif kârlar sağlanmıştır. Bir yıl içinde dört yeni dondurma/donmuş yoğurt dükkânı vardı ve daha düşük fiyatlar oluşmuştu. Bu bir sihir mi? Hayır, yalnızca rekabetin doğal işleme şekli.

Daha yüksek fiyatlarla ve daha yüksek ekonomik kârlarla genişleyen endüstriye güçlü bir örnek 2007 öncesi konut sektörü verilebilir. 1990'ların sonlarından 2006'nın başlarına kadar konut piyasası ulusal çapta patlama yaşamıştı. Talep pek çok nedenle sağa kaydı (arttı). Bu nedenle konut fiyatları önemli ölçüde yükselmiş ve buna bağlı olarak konut üretenlerin kârları da artmıştı. Konut üretenler daha yüksek çıktı ile karşılık verince yeni birimlerin sayısı 2005'de yıllık 2.2 milyonun üzerinde bir rekor düzeye artmıştı. İnşaat endüstrisinde istihdam 7.5 milyonun üzerine çıktı.

2006'dan başlayarak konut talebi sola kaydı (azaldı). Satılmayan stoklar oluştu ve fiyatlar düşmeye başladı. Bu durum kârları zarara çevirdi. Konut üretenler üretimlerini keserek endüstriden ayrıldılar. Bu hareketler bütün ekonominin performansını etkiledi. Geri dönünüz ve

UYGULAMADA İKTİSAT

Central Park'taki Hot Dog'lar Neden Bu Kadar Pahalıdır?



Kısa bir süre önce bu kitabın yazarlarından biri New York Şehri Central Park'ta yürüyordu. Öğle yemeği zamanı olduğu için vede aç olduğu için gizli kalan arzusunu hot dog'larla ile gidermeye karar verdi. Bunu sıklıkla yaptığı için New York'ta bir hot dog'un fiyatının 1.50$ olduğunun farkındaydı. Bu nedenle hot dog satan kişiye 2.00$ verip geriye para üstü alamayınca şaşırmıştı. Daha sonra ortaya çıktı ki, şehrin başka yerlerinde 1.50$ olan hot dog'lar Central Park'ta 2.00$ idi. İktisat eğitimi aldığı için fiyattaki bu farklılığa neyin sebep olduğunu bilmek istedi.

Öncelikle piyasanın talep yönüyle olaya baktı. Eğer hot dog'lar parkın dışında 1.50$'a satılırken içinde 2.00$'a satılıyorsa, insanlar hot dog'lar için parkın içinde daha fazla ödeme yapmayı istiyor ve ödeyebiliyor olmalılar. Niçin? Belki de Central Park'ta yürürken hot dog yemek insanlara daha keyif verici geliyordur. Hot dog'lar ve "parkta yürümek" tamamlayıcı mallardır. Ya da belki de öğle vakti parkta yürüyen insanlar daha zengindir.

Eğer hot dog'ların parkın dışında 1.50 $'a alınmaları mümkünse, insanların onları neden dışarıda alıp parkın içine getirmediğini sorabilirsiniz? Gerçek şudur ki, hot dog'lar sadece sıcak olduklarında güzeldirler ve çok da hızlı soğurlar. Central Park'tan 5 dakikalık bir mesafeden alınan bir hot dog parka ulaşıncaya kadar taş gibi soğuyacaktır.

Fakat olayın talep yönüne bakmak bir piyasayı anlamak için yeterli değildir. Ayrıca piyasanın arz yönünü oluşturan hot dog satıcılarının da davranışını incelemeliyiz. Arz cephesinde yazarımız parkın dışında hot dog piyasasının tam rekabetçi olduğunu bilmektedir. Öncelikle ürün homojendir. Aslında tüm üreticiler aynı ürünü arz ederler: standart bir kalite sertifikalı hot dog ve iki çeşit hardal. İkincisi, serbest giriş vardır. Pek çok hot dog satıcısının arabaları tekerlekli olduğundan kentin herhangi bir bölgesinde hot dog fiyatının 1.50$'ın üzerine çıkması durumunda bu satıcıların o bölgeye gideceğini bekleriz. Artan arz böylece fiyatları geriye, Fiyat (P) = kısa dönem ortalama maliyet (SRAC) = uzun dönem ortalama maliyet (LRAC) eşitliğine iter. P = 1.50$'de kentteki bireysel hot dog satıcıları normal bir getiri oranını da içerecek şekilde ortalama maliyetlerini karşılayacak kadar kazanmaktadırlar (kitapta s.178'deki tartışmaya bakın). Eğer piyasa fiyatı aşırı kâr sağlarsa, yeni satıcılar bu aşırı kârı elde etmek için yarışacaklardır.

Tüm bunlar hot dog fiyatının New York'un her bölgesinde aynı olması gerektiğini göstermektedir. Eğer bir satıcı parkın içinde 2$'a satabiliyorsa ve parkın dışındaki bir satıcı ile aynı maliyete sahipse, normal kârın üzerinde kazanç elde etmektedir. Ayrıca bu satıcı, her hot dog'dan 0.50$ kazanmaktadır. Fiyatın geri 1.50$'a düşmesini ve hot dog arzının artmasını sağlayacak şekilde dışarıdaki satıcıların arabalarıyla içeriye girmelerini engelleyen bir şeyler vardır.

Bu şey, daha pahalı bir izin belgesidir. New York'da bir hot dog arabası ile çalışmanız için bir izin belgesine ihtiyacınız vardır ve parkta iş yapmanız için gerekli olan bu izin belgesi daha pahalıdır. Hot dog'lar parkın içinde 0.50$ daha pahalı olduğundan, her yıl izin belgesinin bu ekstra maliyeti satılan hot dog başına kabaca 0.50$ olmalıdır. Aslında New York'ta bu parkın içinde hot dog satmak için gerekli izin belgeleri açık arttırmayla binlerce dolara satılmakta, buna karşılık kentin daha uzak yerlerinde faaliyet göstermek için gerekli izin belgeleri sadece yaklaşık 1.000$'a mal olmaktadır.

Şekil 9.7'ye ve Şekil 9.8'ye bakınız. Bu iki diyagramın 2000'den bu yana konut sektöründeki genişleme ve daralmayı nasıl açıkladığını düşününüz.

Pek çok kişi teknoloji temelli nokta-com şirketlerinin patlamasının bir kısmının çok düşük giriş engellerine bağlı olduğuna inanmaktadır. Bir şirketi kurmak için, bir fikir, bir terminal ve bir Web bağlantısı yeterlidir. Endüstriye giren yeni firma sayısı o kadar çoktur ki istatistik birimleri dahi gerekli sayımı yapamaz.

Pozitif kâra inanıldığında yatırımlar yapılır ve çıktı artar. Firmaların sonunda zarar ettiklerinde firmalar daralır ve bazıları işten çıkar. Ancak bir endüstrinin ekonomik kârların sıfır olduğu P = SRMC = SRAC = LRAC noktası ile ifade edilen **uzun dönem rekabetçi dengeye** ulaşması zaman alır. Gerçekten maliyetler ve zevkler sabit ise çok az endüstri gerçekte bu noktaya ulaşır. Ekonomi her zaman değişmektedir. Her zaman kâr eden ve zarar eden firmalar vardır.

uzun dönem rekabetçi denge *P = SRMC = SRAC = LRAC* olduğunda ve ekonomik kârlar sıfır olur.

O halde, eğilimler hakkında kısa bir hikayeyi şöyle yazabiliriz:

> Yatırım—yeni firmalar ve genişleyen bir firmalar şeklinde—zaman içinde kâr elde eden endüstrilerin lehine gelişme gösterir; zaman içinde firmaların zarar ettiği endüstriler yatırımsızlık nedeniyle daralacaktır.

Çıktı Piyasaları: Son Söz

Son dört bölümde tam rekabet varsayımı altında basit bir piyasa sistemi modeli oluşturduk. Şimdi tüketici tercihlerindeki bir değişmeye rekabetçi bir sistemin tepkisini gözden geçirmek için bir örnek daha yapalım.

Son yirmi yıldır Amerikalılar özellikle California şarapları ve genel olarak tüm şaraplar için bir test geliştirdiler. Hane halkının talebinin gelir, servet ve fiyat kısıtı altında olduğunu ve bu gelirin (en azından kısmen) hane halkının tercihleriyle belirlendiğini biliyoruz. Bu kısıtlar altında hane halkları gittikçe artan bir şekilde şarap seçecek veya talep edecektir. Şarabın talep eğrisi sağa kaymıştır. Bu talep fazlası da fiyatta bir artışa neden olmuştur.

Daha yüksek fiyatlar karşısında şarap üreticileri kendilerini pozitif kâr elde eder bulmuşlardır. Fiyatlardaki bu artış ve akabinde kârlardaki artış toplumun kaynaklarının yeniden tahsisine neden olan bir sinyal görevi görür. Kısa dönemde şarap üreticileri mevcut faaliyet ölçekleriyle sınırlıdırlar. Örneğin California'nın yalnızca sınırlı sayıda üzüm bağları ve sınırlı fıçı kapasitesi vardır.

Ancak uzun dönemde bu kârlar için yarışmak üzere kaynakların harekete geçtiğini görmeyi bekleyebiliriz ve tam olarak da gerçekleşen budur. Yeni firmalar şarap üretme işine girerler. Yeni üzüm bağları oluşturulur ve yeni fıçılarla üretim teçhizatı satın alınarak yerlerine konur. Üzüm bağı sahipleri yeni bölgelere—Rhode Island, Texas ve Maryland—giderler ve üretimi arttırırlar. Ayrıca yeni tüketici taleplerini karşılamak için daha fazla şarap üretilir. Aynı zamanda rekabet firmaları mümkün olan en etkin teknolojiyi kullanmaya zorlamaktadır.

Tercihlerde bir değişme şeklinde başlayan süreç, bu şekilde kaynaklarda bir değişme ile sonuçlanır. Toprak yeniden tahsis edilir ve emek şarap üretimine doğru hareket eder. Tüm bunlar herhangi bir merkezi planlama veya yönlendirme olmadan oluşmaktadır.

Şimdi rekabetçi çıktı piyasalarında talep ve arz eğrilerinin altında nelerin yattığını görmüş oldunuz. Bundan sonraki iki bölüm, rekabetçi girdi piyasalarını ele alarak resmi tamamlamaktadır.

ÖZET

1. Herhangi bir firmada herhangi bir anda şu üç durumdan biri gerçekleşir: (1) Firma pozitif kâr elde eder, (2) firma zarar eder, ya da (3) firma başabaş noktasındadır—normal bir getiri oranı elde etmektedir ve sıfır kâr sağlamaktadır.

KISA DÖNEM KOŞULLARI VE UZUN DÖNEM YÖNLER *s. 178*

2. Kısa dönemde pozitif kâr elde eden ve bunu devam ettirmeyi bekleyen firma uzun dönemde genişlemek istemektedir. Ayrıca kârlar yeni firmaların endüstriye girmesini teşvik etmektedir.

3. Kısa dönemde zarar eden firmalar, endüstride sıkışıp kalırlar. Faaliyetlerini durdurabilirler (q=0) ama hala sabit maliyetlere katlanmak zorundadırlar. Uzun dönemde zarar eden firmalar endüstriden çıkabilir
4. Bir firmanın kısa dönemde kapanıp kapanmama kararı sadece faaliyetten elde ettiği toplam gelirin toplam değişken maliyetini karşılayıp karşılamamasına bağlıdır. Eğer toplam gelir toplam değişken maliyeti aşarsa, bu fazlalık bazı sabit maliyetleri karşılamak ve böylece zararı azaltmak için kullanılabilir.
5. Fiyatın ortalama değişken maliyet eğrisinin minimum noktasının altındaki her durumda, toplam gelir toplam değişken maliyetten düşük olacak ve firma kapanacaktır. Ortalama değişken maliyet eğrisinin minimum noktası (ayrıca marjinal maliyet ve ortalama değişken maliyetin kesiştiği nokta) 'kapanma noktası' olarak adlandırılır. Kapanma noktası üzerindeki tüm fiyatlarda MC eğrisi çıktının kârı maksimize eden düzeyini gösterir. Bunun altındaki bütün fiyatlarda kısa dönemde optimal çıktı sıfırdır.
6. Tam rekabet endüstrisinde bir firmanın kısa dönemli arz eğrisi, marjinal maliyet eğrisinin ortalama değişken maliyet eğrisi üzerinde yer alan parçasıdır.
7. Endüstri arz eğrisinin sağa kaymasının iki nedeni olabilir: (1) Kısa dönemde endüstri içinde marjinal maliyetin değişmesine neden olan unsurlar örneğin; belirli bir girdinin fiyatındaki artış gibi. (2) Uzun dönemde firmaların endüstriye girişleri ve çıkışları.

UZUN DÖNEM MALİYETLER: ÖLÇEK EKONOMİLERİ VE NEGATİF ÖLÇEK EKONOMİLERİ *s. 184*

8. Bir firmanın üretim ölçeğindeki bir artış ortalama maliyetlerde bir azalışa yol açtığında firma ölçeğe göre artan getiri veya ölçek ekonomileriyle karşılaşır. Ortalama maliyetler üretim ölçeğiyle değişmediğinde firma ölçeğe göre sabit getiriyle karşılaşır. Firmanın üretim ölçeğindeki bir artış, daha yüksek ortalama maliyete yol açtığında firma ölçeğe göre azalan getiri veya negatif ölçek ekonomileriyle karşılaşır.
9. Firmanın uzun dönem ortalama maliyet eğrisi (LRAC) uzun dönemde faaliyet göstermeyi seçebileceği farklı ölçeklere ait maliyetleri gösterir.

KISA DÖNEM KOŞULLARA UZUN DÖNEMDE UYARLANMA *s. 189*

10. Bir endüstride kısa dönemde kârlar bulunduğunda firmalar giriş yapar ve var olan firmalar genişler. Bu olaylar endüstri arz eğrisini sağa kaydırır. Böylece fiyat düşer ve kârların tümü ortadan kalkar.
11. Bir endüstride kısa dönemde zararlar söz konusu olduğunda bazı firmalar endüstriden çıkar, bazıları ölçeği küçültür. Bu olaylar endüstri arz eğrisini sola kaydırır ve fiyatı arttırarak zararları ortadan kaldırır.
12. P=SRMC=SRAC=LRAC ve kârlar sıfır olduğunda uzun dönem rekabetçi dengeye ulaşılır.
13. Etkin piyasalarda yatırımlar kâr fırsatlarına doğru akar.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

başabaş noktası, *s. 178*
ölçeğe göre sabit getiriler, *s. 185*
ölçeğe göre azalan getiriler ya da negatif ölçek ekonomileri, *s. 185*
ölçeğe göre artan getiriler ya da ölçek ekonomileri, *s. 185*
uzun dönem ortalama maliyet eğrisi (LRAC), *s. 186*
uzun dönem rekabetçi denge, *s. 195*
minimum etkin ölçek, s. 186
optimal tesis büyüklüğü, *s. 189*
kısa dönem endüstri arz eğrisi, *s. 183*
kapanma noktası, *s. 182*
uzun dönem rekabetçi denge, $P = SRMC = SRAC = LRAC$

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdaki her bir duruma katılıp katılmadığınıza karar verin ve cevabınızı açıklayın:
   a. Ölçeğe göre sabit getiriyle karşılaşan firmalar, U şeklindeki uzun dönem ortalama maliyet eğrilerine sahiptir.
   b. Kısa dönemde zarar eden firma, toplam gelir en azından sabit maliyetleri karşıladığı sürece faaliyet göstermeye devam edecektir.
2. Ajax, aşağıdaki koşullar altında faaliyet gösteren rekabetçi bir firmadır: Çıktının fiyatı 5 dolardır, kârı maksimize eden çıktı seviyesi 20.000 birim çıktıdır, 20.000 birim çıktının toplam maliyeti (tüm ekonomik maliyet) 120.000 dolardır. Firmanın tek sabit üretim faktörü 300.000 sermaye stokudur (bina). Eğer karşılaştırılabilir riskler için var olan faiz oranı %10 ise bu firma kısa dönemde hemen kapanmalı mıdır? Cevabınızı açıklayın.
3. Ölçeğe göre artan getiri sağlayan üretim fonksiyonuna sahip bir firmanın neden aynı zamanda azalan verimler elde edebileceğini açıklayın.
4. Aşağıdaki endüstrilerden hangisinde büyük ölçek ekonomileri yaşanabileceğini düşünüyorsunuz? Her durumda nedenini açıklayınız.
   a. Konut inşaatı
   b. Elektirik üretimi
   c. Sebze üretimi
   d. Yazılım geliştirme
   e. Hava aracı imalatı

5. Aşağıdaki tabloda A'dan F'ye kadar gösterilen durumlarda (1) kısa dönemde faaliyet mi gösterirsiniz yoksa kapanır mısınız? ve (2) uzun dönemde fabrikanızı genişletir misiniz yoksa endüstriden çıkar mısınız?

	A	B	C	D	E	F
Toplam gelir	1.500	2.000	2.000	5.000	5.000	5.000
Toplam maliyet	1.500	1.500	2.500	6.000	7.000	4.000
Toplam sabit maliyet	500	500	200	1.500	1.500	1.500

6. **[*s. 190, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Aşağıdaki ifadelere katılıyor musunuz, katılmıyor musunuz? Bir ya da iki cümle ile açıklayınız.

a. Bir firma üretim maliyetinden daha düşük bir fiyata ürününü asla satmayacaktır..

b. Eğer kısa dönem marjinal maliyet eğrisi U şeklinde ise, uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin de U şeklinde olması muhtemeldir.

7. Arkansas'da Little Rock'ın dışarısında Smythe tavuk çiftliği aylık 25,000 tavuk üretmektedir. Smythe Çiftliği'ndeki toplam üretim maliyeti 28,000$'dır. Yolun aşağısında iki çiftlik daha vardır. Faubus Çiftliği aylık 55,000 tavuk üretmekte ve toplam maliyeti 50,050 olmaktadır. Mega Çiftliği aylık 100,000 tavuk üretmekte ve 91,000$'lık toplam maliyete katlanır. Bu veriler tavuk üretiminde belirgin ölçek ekonomileri olduğunu göstermektedir. Bu ifadeye katılıyor musunuz, yoksa katılmıyor musunuz? Cevabınızı açıklayın.

8. Aşağıdaki ifadelere katılıp katılmadığınızı belirtin. Cevabınızı kısaca açıklayınız.

a. Ölçeğe göre artan getiri durumu, bir firmanın üretim ölçeğindeki artışın üretilen çıktı birimi başına daha yüksek maliyete yol açtığı anlamına gelir.

b. Ölçeğe göre sabit getiri durumu, bir firmanın üretim ölçeğindeki artışın üretilen çıktı birimi başına maliyetleri hiç etkilemediği anlamına gelir.

c. Ölçeğe göre azalan getiri durumu, bir firmanın üretim ölçeğindeki artışın üretilen çıktı birimi başına daha düşük maliyetlere yol açtığı anlamına gelir.

9. Aşağıda maliyet verileri verilmiştir:

q	*TFC*	*TVC*
0	12	0
1	12	5
2	12	9
3	12	14
4	12	20
5	12	28
6	12	38

Eğer çıktı fiyatı $7 ise bu firma kaç birim çıktı üretecektir? Toplam gelir ne kadardır? Toplam maliyet ne kadardır? Firma kısa dönemde faaliyetine devam mı edecektir, yoksa kapanacak mıdır? Ya uzun dönemde? Kısaca cevaplandırınız.

10. Ölçek ekonomileri kavramı daha yüksek çıktı seviyelerinde üretilen birim başına daha düşük maliyeti ifade eder. Bunu anlamanın en kolay yolu uzun dönem ortalama maliyetin üretim ile birlikte azalıp azalmadığına (ölçek ekonomileri) veya uzun dönem ortalama maliyetin üretim ile birlikte artıp artmadığına (negatif ölçek ekonomileri) bakmaktır. Eğer ortalama maliyet çıktı artarken sabit kalıyorsa, ölçeğe göre sabit getiri vardır. Fakat hep azalan birim maliyetleri kavramını duyarız. Aşağıdaki her bir durumu ölçek ekonomileri kavramı ışığında açıklayın:

a. ortak araba

b. kirayı azaltmak için (evi) paylaşmak

c. çiftçilik yapmak

d. toplu taşımacılığa karşı özel araba kullanımı

e. büyük bir rafineri

11. Kendi Web sitesine göre Netflix, dünyanın en büyük online eğlence abonman servisidir. 90.000 DVD'ye sahiptir ve bunları 9 milyon abonesinden daha fazlasına kiralamaktadır. Web sitesinde Netflix büyüme stratejisini "ölçek ekonomilerinden yararlanmak için abone sayısını arttırma üzerine odaklanmak" olarak açıklamaktadır. Bu şirkette ölçek ekonomilerinin nereden kaynaklandığını düşünüyorsunuz?

12. 2000'den 2005'e kadar konut inşaatı sektörü genişlemişti ve yeni konut inşaatı önemli ölçüde artmıştı. (www.census.gov sitesinde "Konut"a, sonra da "İnşaat verileri"ne tıklayın) Lennar Şirketi gibi büyük inşaatçılar olağanüstü kârlar sağlamıştı. Endüstri genişlemişti. Mevcut inşaat firmaları kapasitelerini genişletmek üzere yatırım yaptılar ve çıktılarını arttırdılar. Yeni inşaat firmaları endüstriye girdiler. 2006 ve 2007 döneminde yeni evlere ve mevcut konutlara talep düşmüştü. Satılamayan konut stokları artmıştı. Konut fiyatları düşmeye başladı. İnşaatçılar zarar etmiş ve endüstri daralmıştı. Birçok firma endüstriyi terk etmiş ve inşaat endüstrisinde çalışanların çoğu iflas etmişti. Tüm bunların olup olmadığını kontrol etmek için interneti kullanabilirsiniz. Gayri safi yurt içi hasılanın bir kısmını oluşturan konut inşaatı ile ilgili bilgiler için www.bea.gov ve istihdam verileri için www.bls.gov adresine girebilirsiniz. 2008'in başından itibaren ne olmuştur? Konut piyasası düzelmiş midir? İnşaatına yeni başlanılan ev sayısının düşüşü durdu mu? Eğer öyleyse ne seviyede? Konut sektörünün genişlemesi ya da daralması ile ilgili kısa bir yazı yazın.

13. **[*s. 194, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** St. Mark's Meydanı, Venice'de hem turistler hem de güvercinler tarafından sıkça gelinen güzel bir alandır. İçinde özel birçok küçük kafeterya vardır. Sadece bir blok uzakta aynı kalitede cappucinolar yalnızca 3 avroya satılırken bu kafeteryalarda 7 avroya satılmaktadır. Burada neler olmaktadır?

14. Aşağıdaki problem tam rekabetçi bir piyasada firma kararları, piyasa arzı ve piyasa dengesi arasındaki ilişkiyi göstermektedir.

a. Aşağıdaki tabloyu kısa dönemdeki tek bir firma için tamamlayın.

ÇIKTI	*TFC*	*TVC*	*TC*	*AVC*	*ATC*	*MC*
0	$300	$ 0	—	—	—	—
1	—	100	—	—	—	—
2	—	150	—	—	—	—
3	—	210	—	—	—	—
4	—	290	—	—	—	—
5	—	400	—	—	—	—
6	—	540	—	—	—	—
7	—	720	—	—	—	—
8	—	950	—	—	—	—
9	—	1.240	—	—	—	—
10	—	1.600	—	—	—	—

b. Tablodaki bilgileri kullanarak tam rekabet şartlarındaki bu firmanın arz şedülünü doldurun ve her çıktı seviyesinde (pozitif ya da negatif) kârı gösterin. (İpucu: Her bir hipotetik fiyatta 1 birim daha fazla üretim yapmanın MR'si nedir? Arz edilen miktarı bulmak için bunu, diğer birimin MC'si ile birleştirin.)

FİYAT	ARZ EDİLEN MİKTAR	KÂR
$ 50	__	____
70	__	____
100	__	____
130	__	____
170	__	____
220	__	____
280	__	____
350	__	____

c. Şimdi bu endüstride her biri aynı maliyet şedüllerine sahip 100 firmanın olduğunu düşünelim. Bu piyasadaki her fiyat seviyesinde arz edilen miktarı tamamlayın.

FİYAT	PİYASA ARZ MİKTARI	PİYASA TALEP MİKTARI
$ 50	__	1,000
70	__	900
100	__	800
130	__	700
170	__	600
220	__	500
280	__	400
350	__	300

d. Boşlukları doldurun: c seçeneğindeki piyasa arz ve talep şedüllerinden, bu malın denge fiyatı ____ ve denge miktarı ____'dır. Her firma ____ miktar üretecek ve ____'e eşit bir ____ (kâr/zarar) elde edecektir.

e. d seçeneğinde verdiğiniz cevaplar, bu piyasada kısa dönem dengesini nitelemektedir. Bu cevaplar aynı zamanda uzun dönem dengeyi de gösterir mi? Eğer öyleyse nedenini açıklayın. Eğer öyle değilse neden öyle olmadığını açıklayın. (Yani uzun dönemde dengenin değişmesi için ne olacaktır ve neden?).

15. Büyük bir New York danışmanlık firmasında bir analizci olarak işe alındığınızı varsayalım. İlk göreviniz *tribble* endüstrisinin endüstri analizini yapmaktır. Yoğun bir araştırma ve iki uykusuz geceden sonra aşağıdaki bilgileri elde ettiniz:

- *Uzun dönem maliyetler:*
  Sermaye maliyetleri: Bir birim çıktı başına $5
  Emek maliyetleri: Bir birim çıktı başına $2
- Ölçek ekonomilerinin ya da negatif ölçek ekonomilerinin olmaması
- Endüstride elde edilen normal bir getiri (sıfır kâr)
- 100 firmanın her birinin aynı çıktı miktarını elde ettiği tam rekabetçi bir endüstri
- Toplam endüstri çıktısı: 1.2. milyon tribble
  Tribble talebi önümüzdeki beş yıl süresince hızla yükselerek şimdikinin iki misli seviyesine çıkması bekleniyor ama (kısa dönem azalan verimlere bağlı olarak) mevcut 100 firmanın her biri muhtemelen sadece %50 daha fazla üretmektedir.

a. Temsili firmanın uzun dönem maliyet eğrisini çizin.

b. Biri endüstri, diğeri de temsili firma için iki diyagram çizerek cari koşulları gösterin.

c. Talepteki artışı gösterin ve endüstrinin kısa ve uzun dönemde nasıl tepki verdiğini gösterin.

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.

EKLER

POZİTİF VE NEGATİF DIŞSAL EKONOMİLER VE UZUN DÖNEM ENDÜSTRİ ARZ EĞRİSİ

Firmanın ortalama maliyetleri, bazen kendi büyüklüğünün değişmesinin yanı sıra, faaliyette bulundukları endüstrinin büyüklüğüne bağlı olarak artar ya da azalır. Bir endüstrinin gelişip büyümesinin bir sonucu olarak uzun dönem ortalama maliyetler azalıyorsa pozitif dışsal ekonomiler söz konusudur diyebiliriz. Bir endüstrinin gelişip büyümesinin bir sonucu olarak uzun dönem ortalama maliyetler artıyorsa negatif dışsal ekonomiler vardır diyebiliriz. (İçsel ve dışsal ekonomiler arasındaki ayrımı hatırlayın: İçsel ölçek ekonomileri firmaların içinde bulunurken, dışsal ekonomiler bir endüstri temelinde ortaya çıkar.)

2000 ve 2005 arasında ekonomideki konut inşaatı sektörünün genişlemesi dışsal negatif ekonomilerin nasıl arttığını ve onların uzun dönem ortalama maliyet eğrilerini nasıl arttırdıklarını göstermektedir.

2000 yılından başlayarak nokta-com bolluğu hisse senedi piyasasındaki balonun patlamasına dönüştüğünde tüm ekonomi bir yavaşlama eğilimine girmiştir ve 11 Eylül olayları uluslar arası terörizm korkularını arttırmıştır.

Ancak 2000-2005 arasında bir sektör ayakta kalmıştır: Konut. Çok düşük faiz oranları, ev sahibi olmanın aylık maliyetini düşürmüş, göç hane halkı sayısını arttırmış, milyonlarca baby boomer (1946-1964 arasında A.B.D.de doğanlar) ticaret yapmış ve ikinci evlerini almışlar ve borsadan zarar gören yatırımcılar "reel" bir varlık olarak konuta yönelmişlerdir.

Tüm bunlar ülke genelinde müstakil evlere ve apartmanlara talebi arttırdı. Tablo 9A.1 son on yılın ilk 5 yıllık sürecinde konut fiyatlarına, çıktıya ve girdi maliyetlerine neler olduğunu göstermektedir.

Öncelikle inşaat malzemesi maliyetleri sabit kalırken konut fiyatları diğer fiyatlardan daha hızlı artmaya başlamıştır. Konut inşaatı sektöründe karlılığı hızla artmıştır. Ardından mevcut inşaatçılar faaliyetlerini genişlettikçe, yeni firmalar türemiştir. Yeni konutların sayısı 2000'de yıllık 1.5 milyonun üzerinde olmuş, 2005'e kadar 2 milyonun üzerine çıkmıştır. Tüm bunlar kereste vb. inşaat malzemelerinin fiyatları üzerinde baskı yapmıştır. Tablo 2004'te inşaat malzemelerinin maliyetinin %8'den daha fazla yükseldiğini göstermektedir. Bu girdi fiyatları konut inşaatının maliyetlerini de arttırmıştır. Genişleyen endüstri negatif dışsal ekonomilere neden olmuştur.

UZUN DÖNEM ENDÜSTRİ ARZ EĞRİSİ

Kâra ulaşmak için endüstriye firma girişi ve zarardan kaçınmak için endüstriden firma çıkışı, fiyatları uzun dönem ortalama maliyetleri karşılayacak seviyeye getirdiğinde uzun dönem rekabetçi dengenin sağlandığına dikkat edelim. Bu den-

TABLO 9A.1 Yeni Konut İnşaatı ve İnşaat Malzemesi Maliyetleri, 2000–2005

Yıl	Bir Önceki Yıla Göre Konut Fiyatlarındaki % Artış	İnşaatına Yeni Başlanılan Konut Sayısı (Bin)	Bir Önceki Yıla Göre İnşaatına Yeni Başlanılan Konut Sayısındaki % Değişme	Bir Önceki Yıla Göre İnşaat Malzemeleri Fiyatlarındaki % Değişme	Bir Önceki Yıla Göre Tüketici Fiyatlarındaki % Değişme
2000	—	1.573	—	—	—
2001	7.5	1.661	56%	0%	2.8%
2002	7.5	1.710	2.9%	1.5%	1.5%
2003	7.9	1.853	8.4%	1.6%	2.3%
2004	12.0	1.949	5.2%	8.3%	2.7%
2005	13.0	2.053	5.3%	5.4%	2.5%

Kaynak: Economy.com ve Office of Federal Housing Enterprise Oversight (OFHEO).

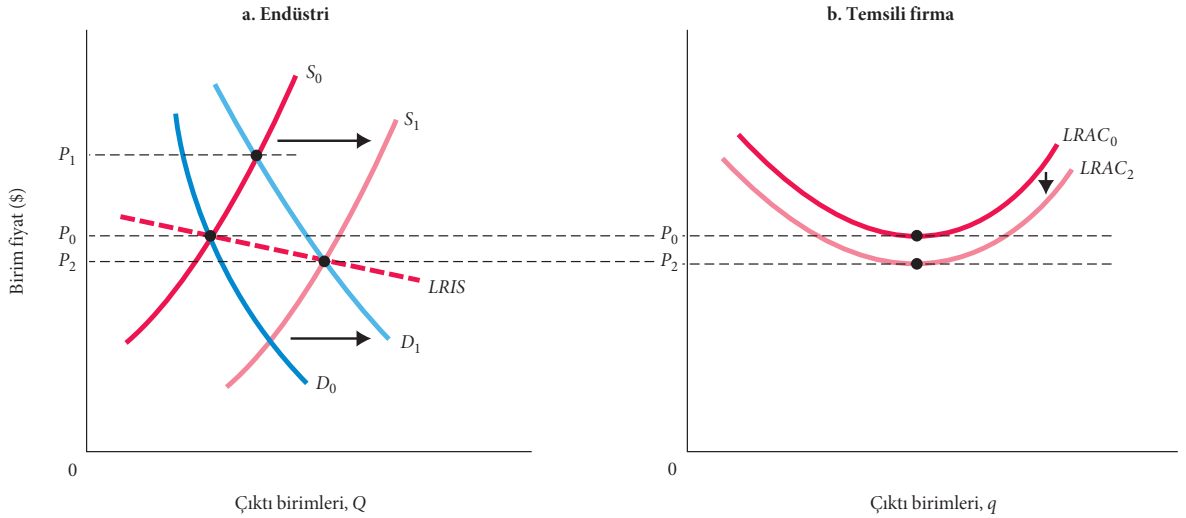
gede P=LRAC=SRAC=SRMC eşitliği sağlanmış olup ekonomik kârlar sıfırdır. Bu noktada firmalar, en etkin fabrika ölçeğinde –diğer bir ifadeyle LRAC eğrilerinin en düşük noktasında- faaliyet göstermektedirler.

Görüldüğü gibi uzun dönem denge kolaylıkla sağlanamaz. Bir firma ya da bir endüstri uzun dönem dengeyi sağlasa bile o noktada sürekli kalmayacaktır. Ekonomiler dinamiktir. Nüfus ve sermaye stoku arttıkça, tercihler ve teknoloji değiştikçe bazı sektörler genişleyecek, bazıları daralacaktır. Endüstriler uzun dönemli bu değişikliklere nasıl uyum sağlar? Bu sorunun cevabı hem içsel hem de dışsal faktörlere bağlıdır.

İçsel ekonomilerin (veya negatif içsel ekonomilerin) büyüklüğü bir firmanın uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin (LRAC) şeklini belirler. Eğer bir firma ölçeğini değiştirirse ve genişlerse veya daralırsa ortalama maliyetleri artacak, azalacak veya LRAC eğrisi üzerinde aynı kalacaktır. LRAC eğrisinin, firmanın üretimi (q) ve ortalama toplam maliyeti (ATC) arasındaki ilişkiyi gösterdiğine dikkat edelim. İçsel ekonomilere sahip bir firma ölçeğini genişlettikçe maliyet azalışları yaşayacaktır; negatif içsel ekonomilere sahip bir firma ise ölçeğini genişlettikçe artan maliyetlerle karşılaşacaktır.

Ancak rekabetçi bir piyasada pozitif ve negatif dışsal ekonomiler bireysel firmanın büyüklüğüyle ilişkili değildir. Tam rekabetçi endüstrilerde bireysel firmalar piyasaya kıyasla çok küçük olduklarından bir bireysel firma üretimini veya faaliyet ölçeğini değiştirdiğinde diğer firmalar bundan çok düşük düzeyde etkileneceklerdir. Dışsal ekonomiler veya negatif dışsal ekonomiler endüstrinin genişlemesiyle ortaya çıkar, diğer bir ifadeyle çok sayıda firmanın üretimini eşanlı olarak arttırmasıyla veya yeni firmaların endüstriye girmesiyle ortaya çıkar. Eğer endüstrinin genişlemesi maliyetlerin artmasına neden olursa (negatif dışsal ekonomiler), bireysel firmaların LRAC eğrileri yukarı kayar; firmanın nihai olarak seçtiği üretim seviyesine bakmadan maliyetler artar. Benzer şekilde eğer endüstrinin genişlemesi maliyetlerin azalmasına neden olursa (dışsal ekonomiler), firmaların LRAC eğrileri aşağı kayar, potansiyel tüm üretim seviyelerinde maliyetler azalır.

Dışsal ekonomilerle karşılaşan genişleyen bir endüstri örneği şekil 9A.1'de gösterilmektedir. Başlangıçta endüstri ve temsili firma, başlangıç arz eğrisi S_0 ve başlangıç talep eğrisi D_0'ın kesiştiği noktada belirlenen P_0 fiyat seviyesinde uzun dönem rekabetçi dengededirler. P_0 uzun dönem denge fiya-



▲ **ŞEKİL 9A.1 Azalan Maliyetli Bir Endüstri: Dışsal Ekonomiler**

Azalan maliyetli bir endüstride endüstri genişledikçe ortalama maliyet azalır. Talep D_0'dan D_1'e genişlediğinde fiyat P_0'dan P_1'e çıkar. Yeni firmalar endüstriye girdikçe ve eskiler genişledikçe arz S_0'dan S_1'e kayar ve fiyat düşer. Eğer $LRAC_2$'ye doğru genişlemenin bir sonucu olarak maliyetler azalırsa nihai fiyat P_0'ın altında P_2 olacaktır. Azalan maliyetli bir endüstride uzun dönem endüstri arz eğrisi (LRIS) aşağı doğru eğimlidir.

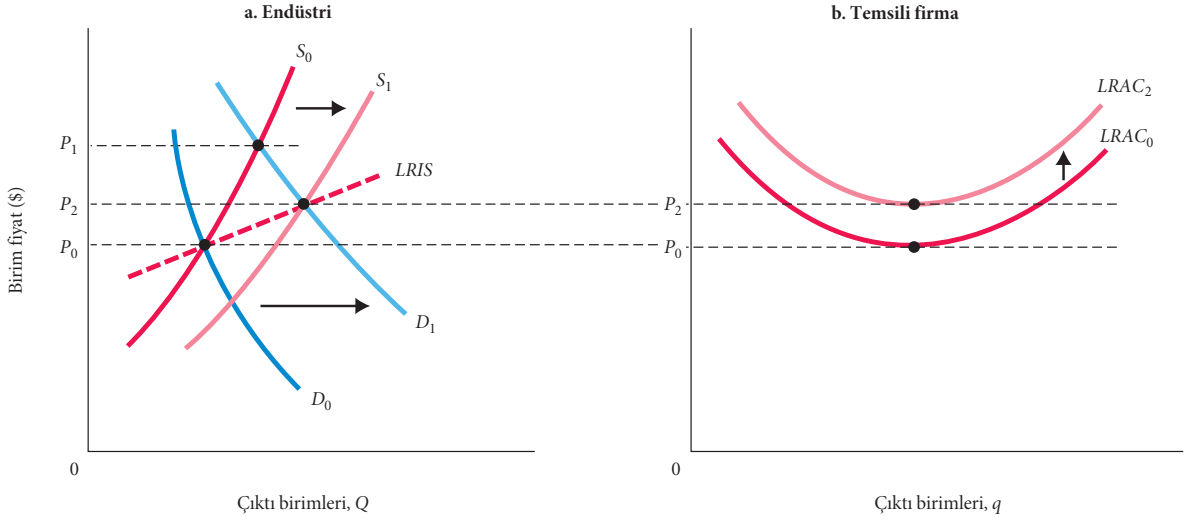
tıdır; bu fiyat, başlangıç uzun dönem ortalama maliyet eğrisiyle ($LRAC_0$) minimum noktada kesişmektedir. Bu noktada kârlar sıfırdır.

Zaman geçtikçe talebin arttığını –diğer bir ifadeyle talep eğrisinin D_0'dan D_1'e doğru sağa kaydığını- varsayalım. Talepteki bu artış, fiyatı P_1'e itecektir. Kısa dönem maliyet eğrilerini çizmeden de iktisadi kârların olduğunu ve firmaların rekabet etmek için endüstriye girme eğiliminde olduğunu biliriz. Dışsal ekonomilerin ve negatif dışsal ekonomilerin olmaması halinde firmalar, endüstriye girer, bu durum arz eğrisini sağa kaydırır, fiyatı da kârların sıfır olduğu uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin altına geri çeker. Ancak şekil 9A.1'de endüstri dışsal ekonomilere sahiptir. Firmalar endüstriye girdikçe ve endüstri genişledikçe maliyetler azalır ve firmanın arz eğrisi S_0'dan S_1'e doğru sağa kayar, uzun dönem ortalama maliyet eğrisi aşağı $LRAC_2$'ye kayar. Böylece firmanın fiyat ve üretimin yeni uzun dönem denge seviyesine ulaşmak için arz eğrisi mutlaka S_1'e kaymalıdır. Sadece arz eğrisi S_1 olduğunda fiyat yeni denge fiyatı olan P_2'ye düşecektir ki bu da yeni uzun dönemli ortalama maliyet eğrisi üzerindeki minimum noktadır.

Tahminen daha fazla genişleme daha fazla kazanç getirir çünkü endüstri dışsal ekonomilerle karşılaşmıştır. Şekil 9A.1 (a)'daki kesik çizgiler, endüstri genişledikçe zaman içinde toplam çıktı ve fiyatın hareketini göstermektedir ve **uzun dönem endüstri arz eğrisi (LRIS)** olarak adlandırılmaktadır. Bir endüstri dışsal ekonomilere sahipse uzun dönem arz eğrisi aşağı doğru eğimlidir. Bu tür bir endüstri, **azalan maliyetli endüstri** olarak adlandırılır.

Şekil 9A.2, negatif dışsal ekonomilerle karşılaşan bir endüstri için uzun dönem endüstri arz eğrisini göstermektedir (Hatırlayacağınız gibi artan emlak inşaatı faaliyetleri örneğin kereste fiyatlarını arttırdığında inşaat endüstrisinde bu maliyetlere katlanılmıştır). Talep D_0'dan D_1'e arttığında fiyat P_0'dan P_1'e çıkar. Ortaya çıkan yüksek kârlar karşısında endüstriye yeni firmalar girecek, bu da kısa dönem arz eğrisini sağa kaydıracak ve fiyatları azaltacaktır. Ancak bu kez de endüstri genişledikçe negatif dışsal ekonomilerin bir sonucu olarak uzun dönem ortalama maliyet eğrisi yukarı $LRAC_2$'ye kayar. Bu durumda iktisadi kârların ortadan kalkması için fiyatın P_0'a değil sadece P_2'ye ($LRAC_2$ üzerindeki minimum nokta) düşmek zorundadır. Uzun dönem endüstri arz eğrisinin sağa doğru eğimli olduğu bu tür endüstri **artan maliyetli endüstri** olarak adlandırılır

Dışsal ekonomilere ve negatif dışsal ekonomilere sahip olmayan endüstrilerin uzun dönem endüstri arz eğrilerinin düz veya yatay olacağını tahmin etmişsinizdir. Bu endüstriler **sabit maliyetli endüstriler** olarak adlandırılırlar.



▲ ŞEKİL 9A.2 Artan Maliyetli Bir Endüstri: Negatif Dışsal Ekonomiler

Artan maliyetli bir endüstride endüstri genişledikçe ortalama maiyet artar. Talep D_0'dan D_1'e kaydığında fiyat P_0'dan P_1'e çıkar. Yeni firmalar endüstriye girdikçe ve eskiler üretimi genişlettikçe arz S0'dan S1'e kayar ve fiyat düşer. Eğer sonuç olarak uzun dönem ortalama maliyetler $LRAC_2$'ye doğru artarsa nihai fiyat P_2 olacaktır. Artan maliyetli bir endüstride uzun dönem endüstri arz eğrisi (LRIS) yukarı doğru eğimlidir.

ÖZET

DIŞSAL EKONOMİLER VE NEGATİF DIŞSAL EKONOMİLER *s. 198*

1. Endüstrinin büyümesi sonucunda uzun dönem ortalama maliyetler azaldığında endüstrinin dışsal ekonomiler sergilediğini, endüstrinin büyümesi sonucunda uzun dönem ortalama maliyetler arttığında endüstrinin negatif dışsal ekonomiler sergilediğini söyleriz

UZUN DÖNEM ENDÜSTRİ ARZ EĞRİSİ *s. 198*

2. Uzun dönem endüstri arz eğrisi (LRIS) endüstrinin genişlemesinin bir sonucu olarak zaman içinde fiyatın ve toplam çıktının değişimini gösteren bir grafiktir. Azalan maliyetli bir endüstri, endüstri genişledikçe ortalama maliyetlerin düştüğü bir endüstridir. Bu endüstri dışsal ekonomiler sergiler ve uzun dönem endüstri arz eğrisi aşağı doğru eğimlidir. Artan maliyetli bir endüstri, endüstri genişledikçe ortalama maliyetlerin arttığı bir endüstridir. Bu endüstri negatif dışsal ekonomiler sergiler ve uzun dönem endüstri arz eğrisi yukarı doğru eğimlidir. Sabit maliyet bir endüstri, endüstri genişledikçe pozitif ve negatif dışsal ekonomiler sergilemeyen bir endüstridir. Uzun dönemde endüstri arz eğrisi yatay veya düzdür.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

sabit maliyetli endüstri Endüstri büyüdükçe pozitif ya da negatif ölçek ekonomileri sergilemeyen endüstridir. Bu tür endüstriler düz ya da yatay uzun dönem arz eğrilerine sahiptir. *s. 200*

azalan maliyetli endüstri Dışsal ekonomilere —diğer bir ifadeyle endüstri büyüdükçe ortalama maliyetlerin azaldığı ekonomilere- sahip endüstridir. Bu tür bir endüstri için uzun dönem arz eğrisi negatif eğime sahiptir. *s. 200*

pozitif ve negatif dışsal ekonomiler Endüstrinin büyümesi uzun dönem ortalama maliyetleri azaltırsa *pozitif dışsal ekonomiler*, endüstrinin büyümesi uzun dönem ortalama maliyetleri arttırırsa *negatif dışsal ekonomiler* vardır. *s. 198.*

artan maliyetli endüstri Negatif dışsal ekonomilere sahip olan—diğer bir ifadeyle endüstri genişledikçe ortalama maliyetlerin arttığı ekonomilere sahip olan- bir endüstridir. Bu tür bir endüstri için uzun dönem arz eğrisi pozitif eğime sahiptir. *s. 200*

uzun dönem endüstri arz eğrisi (LRIS) Endüstri genişledikçe zaman içinde fiyatların ve toplam çıktının değişimini gösteren bir grafiktir. *s. 200*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.



1. Kısa dönem endüstri arz eğrisini (firmaların marjinal maliyet eğrileri toplamını) çizerken girdi fiyatlarını sabit varsayarız. Çünkü rekabetçi firmalar fiyat alıcılardır. Aynı varsayım uzun dönem endüstri arz eğrisinin türetilmesinde de geçerlidir. Bu ifadeyi kabul edip etmediğinizi açıklayınız.
2. Negatif dışsal ekonomilere sahip bir endüstri düşünün. Önümüzdeki 10 yıl içinde bu endüstrinin ürününe olan talebin hızla arttığını varsayın. Ortaya çıkabilecek olası uyumları ayrıntılı olarak tanımlayın. Cevabınızda diyagramları kullanın.
3. Tekstil üreten temsili bir firma normal bir kâr elde etmekte ve bunun için parça başına 10 dolar fiyat koymaktadır. Bu fiyattan dengeyi gösteren arz ve talep şekillerini çizin. Endüstrinin sabit maliyetli endüstri olduğunu varsayarsak zaman içinde talep arttıkça endüstrinin uzun dönemli uyumunu göstermek için şekli kullanın. Uyum mekanizmasını açıklayın.

Girdi Talebi: İşgücü ve Toprak Piyasaları

10



Gördüğümüz gibi, firmaların almak zorunda olduğu üç önemli üretim kararı vardır: (1) mal piyasasında ne kadar mal ve hizmet üretilecek ve ne kadar arz edilecek; (2) üretim nasıl yapılacak-yani, hangi üretim teknolojisi kullanılacak ve son olarak (3) ne kadar girdi talep edilecek. Şimdiye kadar firma davranışları hususunda ilk iki soru üzerine yoğunlaşıldı. Bölüm 7'den 9'a kadar, kâr maksimizasyonu odaklı firmaların hangi üretim teknolojisini kullanacaklarını ve ürün piyasasına ne kadar mal ve hizmet arz edeceklerini açıkladık.

Bu bölümde, tam rekabetçi girdi piyasalarında firma davranışları, girdi talep eğrileri yardımı ile iki bölüm geride bıraktığımız ürün arz eğrileri ile aynı şekilde anlatılacaktır. Girdi talep eğrilerine baktığımızda, ürün arz eğrilerini incelerken dikkat ettiğimiz hususların burada da geçerli olduğunu görmekteyiz. Bir bakıma bu bölümde işlenecek konu hali hazırda incelenmiş gibi görünse de burada bakış açısı farklı olacaktır.

Üç ana üretim girdisi işgücü, toprak ve sermayedir. İşgücü ve toprak piyasasındaki işlemler oldukça anlaşılırdır. Hanehalkları maaş ve ücret karşılığında firmalara işgücünü arz ederler. Toprak sahipleri de diğerlerine satış ya da kiralama yaparlar. Sermaye piyasaları biraz daha karmaşıktır fakat kavramsal olarak işgücü ve toprak piyasaları ile aynı çalışırlar. Hanehalkları tasarruf yaparak ya da tüketimden kısarak sundukları kaynaklarla sermaye üretimine katkıda bulunurlar. Firmaların üretim yapmak amacı ile sermaye temininde kullandıkları tasarruflar finansal piyasalar aracılığı ile hanehalkının tasarruflarından karşılanır. Bu alışverişte hanehalkları faiz, kâr payı ya da kâr elde ederler. Bu bölümde genel olarak girdi piyasalarından bahsedilecek, devamındaki bölümde ise sermaye piyasasına detaylıca değinilecektir. Bölümye devam etmeden önce, işgücü ve sermaye piyasalarında, hanehalkları ve firmalar arasındaki etkileşimleri anlatan sayfa 107'deki Şekil II.1'e tekrar dönmekte fayda vardır.

Girdi Piyasaları: Temel Kavramlar

Girdi piyasalarını tartışmadan önce bazı temel kavramları oluşturmamızda fayda vardır: türetilmiş talep, tamamlayıcı ya da ikame edilebilir girdiler, azalan verimler, marjinal ürün geliri.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Girdi Piyasaları: Temel Kavramlar *s. 203*
- Girdi Talebi: Türetilmiş Bir Talep
- Girdiler: Tamamlayıcı ve İkame Edilebilir
- Azalan Verimler
- Marjinal Ürün Geliri

İşgücü Piyasaları *s. 206*
- Bir Değişken Üretim Faktörünün Kullanıldığı Üretim: İşgücü
- Kısa ve Uzun Dönemde İki Değişken Üretim Faktörünün Kullanıldığı Üretim
- Çok Sayıda İşgücü Piyasası

Toprak Piyasaları *s. 212*
- Toprağın Kira ve Üzerinde Üretilen Ürün Açısından Değeri

Girdi Piyasalarındaki Firmaların Kâr Maksimizasyonu Şartı *s. 215*

Girdi Talep Eğrileri *s. 215*
- Girdi Talep Eğrilerinde Kaymalar

Rekabetçi Piyasalarda Kaynak ve Çıktı Dağılımı *s. 217*
- Gelir Dağılımı

İleriye Bakış *s. 218*

Girdi Talebi: Türetilmiş Talep

Bir firmanın ürününe talep olmadan kâr yapması mümkün değildir. Hanehalklarının firmanın ürettiği ürünü almaya istekli olmaları gerekir. Firmanın üretim miktarı (uzun ya da kısa dönemde olsun), ürünün piyasa değerine bağlıdır. Bu girdi talebinin çıktı talebine bağlı olması demektir.

Türetilmiş talep Kaynakların (girdilerin) talepleri üretiminde kullanıldıkları ürünün talebine bağlıdır.

Bir girdinin verimliliğinden bahsedildiğinde o girdinin birim başına çıktı miktarı kastedilir. Birim başına elde edilen yüksek miktardaki çıktı, o girdinin verimliliğinin yüksek olduğunu gösterir. Öte yandan, girdi birim başına elde edilen düşük miktardaki çıktı ise girdinin verimliliğinin düşük olduğunu gösterir.

girdi verimliliği Birim girdi başına üretilen ürün miktarı

Firmanın girdi talebinde bulunması ancak ve ancak hanehalkının o firmanın ürettiği hizmet ve ürüne olan talebinin olması ile mümkündür.

Rekabetçi girdi piyasalarında fiyatlar, firmaların girdi talep miktarlarına, hanehalkının girdi arz miktarına ve bu ikisinin birbirleriyle etkileşimine bağlı olarak belirlenir. Örneğin, işgücü piyasasında, hanehalkları çalışıp çalışmamaya ya da ne kadar çalışacaklarına karar vermelidirler. Bölüm 6'da görüldüğü gibi, bir ücretin fırsat maliyeti dinlenme ya da ücretlendirilmemiş işgücüdür- bahçe işleri, çocuk büyütme vb. Genelde, firmalar, işçilerin üretime yaptıkları katma değer işçilere ödenmesi gereken ücreti aştığı sürece işgücü taleb ederler. Öte yandan, hanehalkları, alacakları ücretin dinlenme değeri (value of leisure) ya da ücretlendirilmemiş işlerinde elde ettikleri değerin üzerinde olması halinde işgücü arzında bulunurlar.

Girdiler: Tamamlayıcı ve İkame Edilebilir

Girdiler tamamlayıcı ya da ikame edilebilir olabilir. Birlikte kullanılan iki girdi birbirini güçlendirebilir ya da tamamlayabilir. Örneğin, yeni bir makine onu çalıştıracak biri olmadan kullanışlı olamaz. Makineler de işgücü yerine ikame edilebilir, ya da, nadiren, işgücü makine yerine ikame edilebilir.

Bütün bunlardan anlaşıldığı gibi firmanın girdi talepleri birbiriyle sıkısıkıya bağlantılıdır. Ücretlerdeki dalgalanmalar işgücü talebinde de dalgalanmalara sebep olurken doğal olarak sermaye ve toprak taleplerini de etkilemesi beklenir. Girdi talebinin dinamiğini anlıyorsak işgücü, sermaye ve toprak girdileri arasındaki bağlantıları da anlıyoruz demektir.

Azalan Verimler

İşgücünün marjinal ürünü (MPL) İlave bir işçinin ürettiği ilave ürün miktarı.

Hatırlanacağı gibi, kısa dönem bir kısım sabit üretim faktörlerin firmanın genişleme kapasitesini sınırlandırdığı bir dönemdir. Bu koşullar altında üretimini arttırmak isteyen firma mutlaka azalan verimlerle karşılaşacaktır. Daha uygun bir anlatımla, sabit ölçekli bir tesis değişken girdilerin marjinal ürünlerinin azalması analamına gelir.

Hatırlanacağı gibi, işgücünün marjinal ürünü (MP_L) çalıştırılan her yeni bir birimlik işgücünün toplam üretime katkısı kadardır. örneğin, eğer bir firma işçilere haftalık toplam 400 saat üzerinden ödeme yapıyorsa- 10 işçi, herbiri haftada 40 saat çalışıyor- ve bir işçinin bir saat daha fazla çalışmasını isterse, 401nci saatte üretilen ürün o işçinin marjinal ürünüdür.

Bölüm 7'de, azalan marjinal ürün kavramına bir sandviç dükkanı örneğinde değinmiştik. Tablo 10.1'In ilk iki sütununda aynı sandviç dükkanına ait üretim değerleri tekrar verilmiştir. Hatırlayabileceğiniz gibi, dükkanda üç işçinin rahatlıkla çalışabileceği bir tek ızgara ocağı vardır. Bu örnekte, ızgara ocağı kısa dönemde sabit bir üretim faktörüdür. İşçi değişken bir üretim faktörüdür. Birinci işçi saatte 10 sandviç üretir, ikinci işçi 15 sandviç üretebilir (Tablo 10.1, sütun 3). İkinci işçi daha fazla üretebilir çünkü birinci işçi sandviç hazırlarken aynı zamanda da telefonlara cevap vermekte ve müşterilerle meşgul olmaktadır. Nevar ki ikinci işçiden sonra marjinal ürün azalmaya başlar. Üçüncü işçi saatte sadece 10 sandviç yapabilir, çünkü ızgara ocağını kullananlar çoğalmıştır. Dördüncü işçi sandviç hazırlamaya an-

cak diğerleri hizmette iken ya da paketleme yaparken fırsat bulabilir, ürettiği sandviç miktarı ancak 5'tir ve bu sayı işçi sayısı arttıkça azalacaktır.

Bu örnekte, ızgara ocağı üretim kapasitesini belirleyici bir unsurdur. Firmanın kaç işçi çalıştırması gerektiğine dair karar verirken nasıl bir mantıksal yol izlediğini anlayabilmek için firmanın işgücü üretim ve maliyetleri gibi bilgilere sahip olmalıyız.

TABLO 10.1 Sandviç Dükkanında İş Gücünün Saat Başına Marjinal Ürün Geliri (Bir Fırın)

(1) Toplam İş Gücü Miktarı (Çalışanlar)	(2) Toplam Ürün (Saat Başına Üretilen Sandviç Miktarı)	(3) İş Gücünün Marjinal Ürünü (MP_L) (Saat Başına Üretilen Sandviç Miktarı)	(4) Fiyat (P_X) (Sandviç Başına Katma Değer)[a]	(5) Marjinal Ürün Geliri ($MP_L \times P_X$) (Saat Başı)
0	0	—	—	—
1	10	10	$0.50	$5.00
2	25	15	0.50	7.50
3	35	10	0.50	5.00
4	40	5	0.50	2.50
5	42	2	0.50	1.00
6	42	0	0.50	0.00

[a]Buradaki "fiyat" aslında sandviç başına kârdır, bütündeki anlatıma bakınız.

Marjinal Ürün Geliri

Marjinal ürün geliri (MRP) Firmanın ilave bir işçi daha istihdam ederek elde ettiği ilave gelir, ceteris paribus.

Bir firmanın bir extra değişken girdi (işçi) çalıştırmasıyla elde edeceği gelir marjinal ürün geliri (MRP)'dir, diğerleri sabit kalmak üzere (ceteris paribus). Eğer değişken faktör işçi ise, örneğin, yeni bir işçi çalıştırmak üretimi arttırır (işçinin marjinal üretimi). Extra bir değişken girdinin çalıştırılmasıyla elde edilen bu extra ürünün satışından elde edilen gelir de marjianl ürün geliridir. rekabetçi bir firmada marjinal ürün geliri, üretim faktörünün marjinal üretiminin değeridir.

Marjinal ürün geliri önermesi, işçinin değişken üretim faktörü olarak kullanıldığı ve MP_L'nin işçinin marjinal üretim miktarını, P_x'in ise ürünün birim fiyatını temsil ettiği bir anlatımda

$$MRP_L = MP_L \times P_X$$

olarak ifade edilebilir.

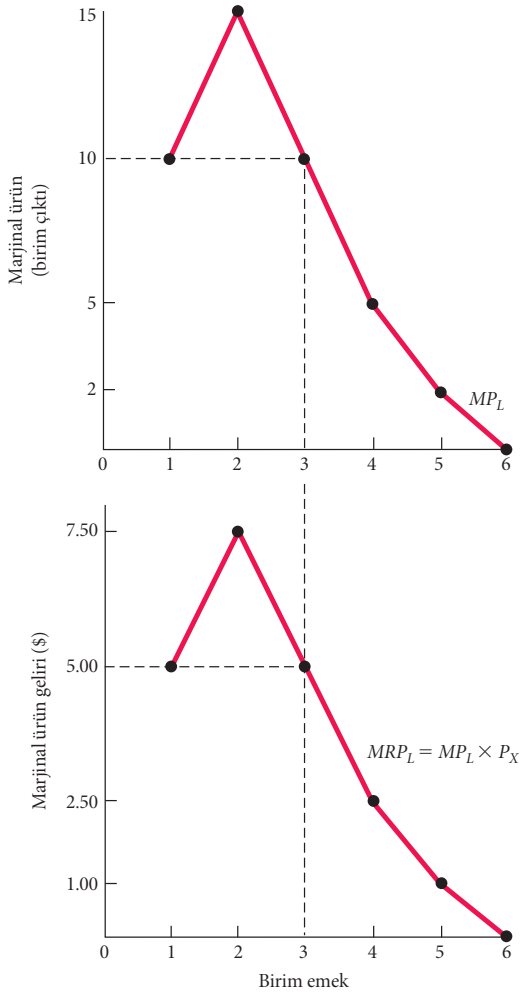
Marjinal ürün gelirini hesaplarken ne üretildiği konusunda emin olmalıyız. Bir sandviç dükkanında sandviç satılır ancak sandviç üretiminde kullanılan ekmek, et, peynir, hardal ve mayonez üretilmez. Dükkanın ürettiği "sandviç pişirme ve toplama hizmeti"dir. Dükkan, et, ekmek, ve diğer içerikleri bir araya getirerek bunlara katma değer oluştururken aynı zamanda bunları yenilecek bir forma sokmaktadır. Bunları hatırlayarak, varsayalım ki dükkanda her bir sandviç bu girdilerin toplam maliyetlerinin üzerinde bir rakam olan 0.50 dolara satılıyor olsun. Böylelikle, bir sandviçin satış fiyatı 0.50 dolar'dır ve tek değişken maliyet ise girdileri bir araya getirerek sandviçi yapan işçinin maliyetidir. Böylece, eğer işletmemizin ürünü X ise, P_X= $0.50'dir.

Dükkanda, sandviçlerin biriminin, girdilerin toplam maliyetinin üzerinde olan 0.50 dolara satılması durumunda her bir işçinin marjinal üretim değerini gösteren hesaplama Tablo 10.1, sütun 5'te verilmiştir. Birinci işçi saatte 10 sandviç üretiyor, herbiri 0.50 Dolar'dan satılıyor, bir saatte elde edilen gelir 5.00 dolar'dır. İkinci işçinin de eklenmesiyle bir saatte elde edilen gelir 7.50 dolara çıkar. İkinci işçiden sonra azalan verimler marjinal ürün gelirini, MRP_L düşürür. Üçüncü işçinin marjinal üretim geliri saatte 5 dolar iken, dördüncü işçi saatte sadece 2.5 dolar kazandırır. İşçi alımına devam edilmesi halinde bu rakam giderek düşecektir.

Şekil 10.1, Tablo 10.1'de yer alan verilerden hareketle çizilmiştir. Dikkat edilirse, marjinal ürün geliri eğrisi de marjinal üretim eğrisi gibi aynı negatif eğimli olmasına rağmen ürün miktarı değil de para bazında ölçülmektedir. Yani, marjinal ürün geliri eğrisi işçinin marjinal üretiminin para bazında ölçümünü gösterir.

ŞEKİL 10.1 Marjinal Üründen Marjinal Ürün Geliri Eğrisinin Çıkartılması

İşgücünün marjinal ürün geliri, ürün fiyatı, P_X, ile işgücünün marjinal ürün miktarının, MP_L çarpılması ile bulunur.



İşgücü Piyasaları

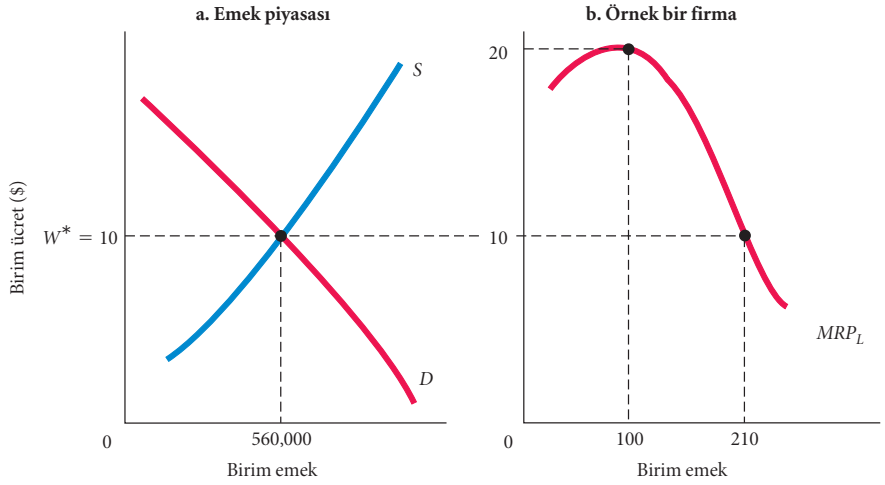
Girdi piyasalarını ele incelemeye, basitçe, tek değişken üretim faktörü kullanan bir firma ile başlayalım.

Yalnızca Tek Bir Değişken Üretim Faktörü Kullanan Firma: İşgücü

Bir girdiye olan talep o girdinin marjinal ürün gelirine, birim maliyetine ya da fiyatına bağlıdır. Örneğin, piyasada belirlenen ücret işgücünün birim fiyatıdır. (Bu noktada, sandviç dükkanının bir değişken üretim faktörü kullandığı varsayımına devam etmekteyiz-işçi). Rekabetçi piyasaların hem girdi hem de çıktı piyasalarında fiyat alıcısı konumunda olduğunu hatırlayınız. Bu firmalar, piyasa fiyatında ödeme yapmak koşuluyla istedkleri kadar işgücü satın alabilirler. sandviç dükkanındaki saattlik ücreti bir işçinin marjinal maliyeti olarak düşünebiliriz. İşgücü ve ücret konusunda, kâr maksimizasyonu güden firmalar, işgücü taleplerini işçinin marjinal ürün gelirinin işçinin piyasa fiyatının üzerinde olması halinde yaparlar.

Tablo 10.1'de sütun 5'e tekrar bakınız. Varsayalım ki sandviç yapan işçinin saatlik ücreti 4 dolar olsun. Kâr maksimizasyonu güden bu sandviç dükkanı üç işçi çalıştırabilir. Birinci işçi saatte 5 dolar gelir getirirken ikinci işçi saatte 7,5 dolar getirmektedir ve bu ikisinin saatlik maliyeti kişi başına 4 dolar'dır. Üçüncü işçi de saatte 5 dolar gelir getirmektedir ve saatlik maliyeti yine 4 Dolar'dır. Halbuki, dördüncü işçinin marjinal ürünü işçinin saatlik ücretini karşılayabilecek kadar bir gelir getirmemektedir (2,5 dolar). Böylece toplam kâr üç işçinin çalıştırılması ile maksimize olmaktadır.

Bu durum Şekil 10.2'de verilmektedir. Şekil 10.2(a)'da işgücü piyasası, Şekil 10.2(b)'de ise firmanın çalıştırıldığı işçi miktarı gösterilmektedir. Bu firma tabi ki endüstrideki bütün firmaları temsil etmiyor, çünkü farklı endüstrilerdeki frimaların hepsi farklı işgücü talep ederler; Şekil 10.2(b)'deki firma herhangi bir endüstride işgücü talebinde bulunan bir firmayı temsil etmektedir.



ŞEKİL 10.2 Marjinal Ürün Geliri ve Bir Değişken Girdi Kullanan Firmanın Faktör Talebi

Bir değişken üretim faktörü kullanan rekabetçi bir firman faktör kullanımına o faktörün marjinal ürün geliri birim maliyetini aştığı sürece devam eder. Tam rekabet piyasasındaki bir firma, işgücü kullanımına MRP_L ücretten, W^* büyük olduğu sürece devam eder. Örnekteki firma 2010 Işçi talep etmektedir.

Firmanın içinde bulunduğu piyasada ücret 10 dolar'dır. Bu ücreti işçinin marjinal maliyeti olarak düşünebiliriz. (Burada marjinalite birim işgücü ile ölçülmektedir; önceki bölümlerde, marjinalite çıktı miktarı ile ölçülmekteydi.) Ücret 10 dolar ise firma ne kadar işçi çalıştıracaktır?

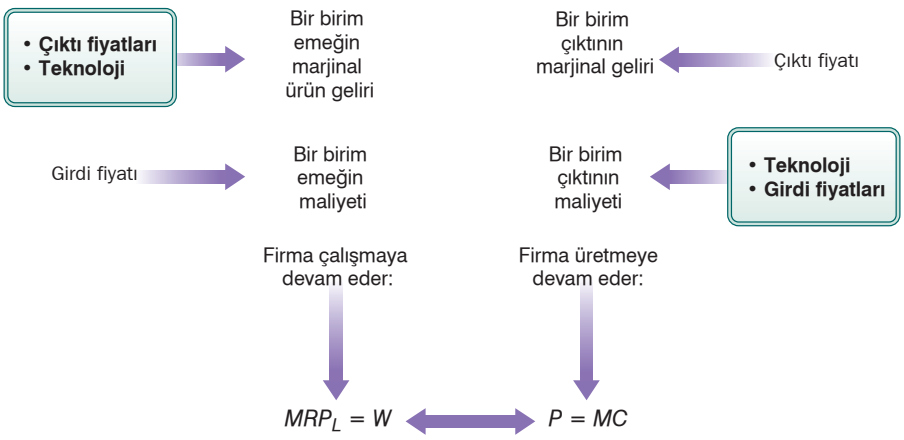
Firmanın, marjinal ürün geliri ve ücretin arasındaki farkın en büyük olduğu yerde 100 birim işgücü çalıştıracağı düşünülebilir. Fakat, firma marjinal kâra değil toplam kâr maksimizasyonuna odaklanmıştır. İşçi maliyetinin 10 dolar olduğu halde, 101nci işçiyi çalıştırmak firmaya 20 dolar ek gelir getirecektir; çünkü, marjinal ürün geliri marjinal maliyetten yüksektir, bir tane fazla işçi çalıştırmak kârı arttırır. İşçi alımı, marjinal ürün geliri (MRP_L) marjinal maliyetten yüksek olduğu sürece yani, 210 işçiye kadar arttırılabilir. 210' ncu işçide ücret marjinal ürün gelirine eşitlenmektedir, $W^* = MRP_L = 10$. Firma 210 işçiden fazla işçi talep etmez, çünkü, 211'nci işçinin marjinal maliyeti marjinal ürün gelirinden yüksektir. (Sandviç yapan dördüncü işçiyi hatırlayınız, saatte 4 Dolar kazanmasına rağmen sadece 2,5 dolar gelir getiriyordu.)

Bir değişken faktörle üretim yapan bir firmanın piyasadaki her farklı ücret karşılığında çalıştırabileceği işçi sayısı Şekil 10.2(b)'de verilmiştir. Eğer piyasa ücreti düşerse, talep edilen işgücü miktarı artar. piyasa ücreti artarsa, talep edilen işgücü miktarı düşer. Bu tanımlama size tanıdık gelmeli, aslında bu talebin tanımıdır. buradan diyebiliriz ki, bir değişken faktörle üretim yapan bir firmanın marjinal ürün geliri eğrisi kısa dönemde firmanın o değişken faktöre olan girdi talep eğrisidir.

Kâr Maksimizasyonunda Marjinal Gelir ve Marjinal Maliyet Karşılaştırması Bölüm 8'de rekabetçi bir firmanın marjinal maliyet eğrisinin arz eğrisi ile aynı olduğunu gördük. Yani, marjinal maliyet eğrisi kâr maksimizasyonu güden bir firmanın her bir ürün fiyatında ne kadar üreteceğini gösterir. Bu sonuca firmanın bir birim daha fazla ürettiğinde oluşan marjinal maliyetiyle marjinal gelirini karşılaştırarak vardık.

Bölüm 8'deki mantıkla bu bölümdeki mantık arasında bir fark yoktur. Tek fark marjinal olarak ölçülen şeyin değişmesidir. Bölüm 8'de firma bir birim fazla üretim yaptığı takdirde oluşan marjinal maliyet ve marjinal gelirini karşılaştırmaktaydı. Burada, firma, bir fazla birim girdi çalıştırdığında karşılaştığı marjinal maliyet ve marjinal geliri karşılaştırmktadır. Benzerliği görmek için Şekil 10.3'e bakınız. Tek üretim faktörünün işgücü olması halinde, $W = MRP_L$ koşulu $P = MC$ ile aynıdır. İki fromül de aynı şeyi ifade eder.

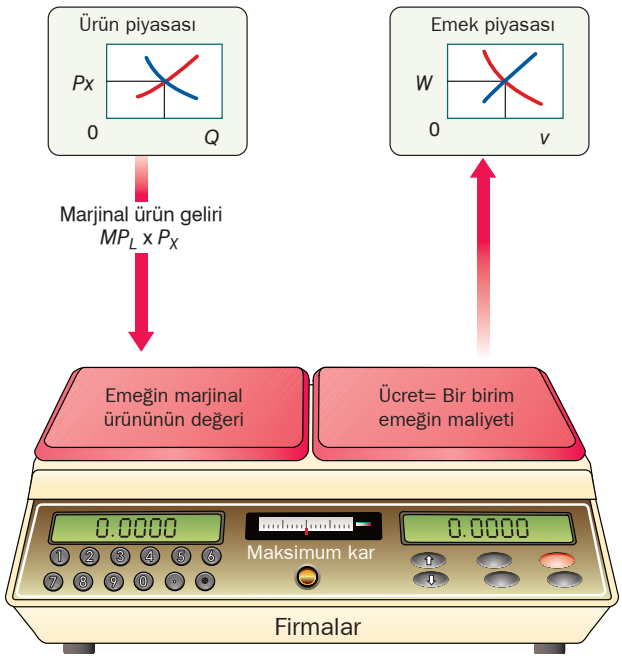
ŞEKİL 10.3
İki Kâr Maksimizasyonu Şartı Karar Aşamasının İki Farklı Bakış Açısıdır



Her iki halde de, firma bir fazla birim ürün satışından elde edeceği marjinal gelirle marjinal maliyeti karşılaştırmaktadır. Bölüm 8'de firma, ürünün satış fiyatı ile (tam rekabet piyasasında P, MR'ye eşittir) teknoloji ve girdi fiyatlarından yola çıkarak hesapladığı maliyeti karşılaştırmaktadır. (Daha iyi hatırlamak için Bölüm 8'de anlatılan maliyet eğrilerinin oluşturulmasına tekrar bakılabilir). Firmanın optimal girdi talep miktarını belirlemek amacıyla girdi fiyatlarını kıyasladığı marjinal ürün geliri eğrisi, ürün fiyat ve teknoloji bilgilerini de içerir.

Bir değişken faktörlü üretim varsayımı firmalar arası alışverişin kolayca görülmesini sağlar. Şekil 10.4'te görüldüğü gibi, firmalar işgücüne değer biçerken işgücünün ürün fiyatına yansıyan kısmını değil de aslında, piyasadaki ücretleri baz alır. İşgücünün tek değişken girdi olması halinde, eğer toplum üretilecek ürüne işgücünün maliyetinden fazla değer veriyorsa, o ürünün üretimi yapılır. Aynı mantık genellikle birden çok girdili üretim için de geçerlidir. Firmalar, girdilerin değerlerini marjinal maliyetleri ile ölçmelerine karşın ürünlerin değerini ürünlerin fiyatı ile ölçerler.

ŞEKİL 10.4
Firmaların Karşılaştıkları Değiş-Tokuş
Firmalar işgücü maliyetini ücretlere karşılık marjinal ürün ile değerlendirirler. İş gücünün tek değişken üretim faktörü olduğunu varsayalım. Eğer toplum ürüne firmanın o ürünü üretmek Için kullandığı girdiye ödediği ücretten daha fazla değer biçerse, ürün üretilir.



Girdi Taleplerini Türetmek Küçük sandviç dükkanı için değişken girdinin (işçi) marjinal ürününü ve marjinal ürün gelirini hesaplamak kolaydı. Daha kompleks olmasına rağmen karar süreci büyük kuruluşlar ve küçük girişimciler için de aynıdır.

Örneğin hizmet kalitesini ve dolayısıyla yolcu talebini arttırmak isteyen bir havayolu şirketi daha fazla uçuş görevlisi istihdam edebilir. İstihdam edilecek uçuş görevlisi sayısına karar verebilmek için firma, yeni alınacak uçuş görevlilerinin kazandıracağı marjinal gelirle ücretlerini kıyaslamalıdır.

Bu noktada sandviç dükkanında azalan verimler önem arz etmişti. Aynısı havayolu şirketi için de geçerlidir. Uçakta yeterli sayıda uçuş görevlisi varsa, istihdam edilecek her yeni görevli hizmet kalitesine bir öncekinden daha az katkıda bulunacaktır; belirli bir sayıdan sonra ise azalan marjinal ürün (azalan verimler) başlayacaktır. Çok fazla uçuş görevlisinin varlığı yolcuları rahatsız edebilecektir.

Kendi kararlarınızı verirken de azalan verimlerde olduğu gibi marjinal kazançlarınızı girdi maliyetleri ile kıyaslarsınız. Varsayınız ki bahçenizde sebze yetiştiriyorsunuz. İlk olarak, süpermarkete gidecek olan paranızı tasarruf etmiş olursunuz. İkincisi, istediğinizi yetiştirebilirsiniz ayrıca bahçenizde yetişen sebzeler daha taze ve lezzetli olacaktır. Son olarak, bahçede çalışmaktan hoşlanacaksınız.

Azalan verimler, sandviç dükkanı ve havayolu şirketinde olduğu gibi burada da karşımıza çıkar. Bahçenizde çalışacağınız alan sadece 625 metrekaredir ve toprak kısa dönemde sabit girdi olduğundan marjinal ürün düşecektir. Bahçede bütün gün çalışsanız da elde edeceğiniz ürün bir kaç sırık fasulye olacaktır. İlk bir kaç hafta yapacağınız sulama, gübreleme ve yabani otlardan arındırma işleri muhtemelen yüksek marjinal ürün verecektir. Fakat, 5 ya da 6 saatten sonra bahçede yapabileceğiniz işler azalacaktır. Azalan verimler bu çalışmadan elde edeceğiniz tatmin duygunuza da yansıyacaktır. Sebze-meyve piyasaları taze ve lezzeti en az sizin yetiştirdikleriniz kadar güzel olan ürünlerle doludur. Bir kaç saatliğine dahi bahçe ile ilgilenmemeniz ürünlerin sıcak hava ve güneşten zarar görmesine neden olabilir. Bahçenizde çalışmanız sandviç dükkanındaki gibi size bir ücret sağlamasa da emeğinizin bir değeri vardır. Bahçenizde çalışmak için ayırdığınız her ekstra saati o saatte yapabileceğiniz diğer alternatiflerle ya da dinlenme zamanınız ile değerlendirmelisiniz.

İşgücü maliyeti yükseldikçe daha az işçi istihdam edilir. Eğer rekabetçi işgücü piyasasında saatlik ücretler 6 dolara çıkarsa, sandviç dükkanında 3 değil de 2 işçi çalıştırmak gerekebilir (Tablo 10.1). Eğer okuldaki işleriniz yoğunlaşır ise bahçeye ayıracağınız saatlerin fırsat maliyeti artacağından bahçede, muhtemelen daha az vakit geçirmek istersiniz.

Ekonomide son zamanlarda işçi istihdam etmede işçinin sağlayacağı gelirin işçinin ücretine eşit veya ondan büyük olması şartı aranmayan örneklere de rastlanılmaktadır. Yeni faaliyete başlayan bir çok firma işçilerine ücretlerini henüz gelir elde etmeye başlamadan önce ödemektedirler. Bu son yıllarda internet yayını veren firmalarda görülmektedir. Hiç bir gelir kazanmayan bir firma işçilerine nasıl ödeme yapar? Şöyle ki, girişimci firma (ya da firmayı finanse eden sponsor) gelecekte kazanılması muhtemel tahmini bir gelir üzerinden bu riske girer. Girişimci gelecekte elde edilecek gelirlerin işçilerin maliyetinden daha yüksek olacağının beklentisiyle işçi eder.

Kısa ve Uzun Dönemde İki Değişken Üretim Faktörü İstihdam Eden Firma

Firma ikiden fazla üretim faktörü kullanırsa, pirensipler aynıdır fakat, girdi talep analizi daha karmaşık bir hal alır. Üretimde sermaye (K) ve Işgücü (L) kullanan bir firmayı ele alalım, girdilerin fiyatları sırasıyla P_K ve P_L olsun[1] (buradaki sermaye üretimde kullanılan tesis, ekipman, ve envanterlerdir. Varsayalım ki bu sermayenin bir kısmı kısa dönemde sabittir, bir kısmı ise değişkendir -örneğin, bazı makine ve ekipmanlar kolaylıkla kurulabilir). Analizimiz üretimin herhangi iki faktörüne uygulanabilir ve genellenebilir. Bütün üretim faktörlerinin değişken olduğu uzun dönemde de ele alınabilir.

[1] İş gücü fiyatı, P_L, ücrete eşittir, W. İş gücü ve Sermaye arasındaki simetriyi vurgulamak için P_L yerine W kullanırız.

Gördüğünüz gibi üretimde kullanılan girdiler birbirine tamamlayıcı ya da ikame olabilir. Toprak, işgücü ve sermaye üretimde beraber kullanılır. Boldozer kepçesi kullanan bir işçi bu işi elle yapan bir işçiden daha büyük bir çukur kazabilir. Buharlı buldozer kepçesi ise işçinin daha da verimli olmasını sağlar. Sermayesini arttırarak büyüyen bir firmada işçi verimliliği de artar, vb. Bundan dolayı, her üretim faktörü birbirinin tamamlayıcısıdır. Gerçi, toprak, işgücü ve sermaye aynı zamanda birbirlerine ikame olabilen girdilerdir. Eğer işgücü pahalılaşırsa, daha az işgücü gereken bir teknoloji- örneğin robotlar- işgücünün yerini alabilir.

Sadece bir üretim faktörü kullanan firmlarda, girdi fiyatının değişmesi sadece o girdinin talebini etkiler. Halbuki, birden fazla değişken faktörün kullanıldığı üretimlerde faktör fiyatlarının değişmesi diğer faktör taleplerini de etkiler.

Faktör Fiyatındaki Değişmenin İkame ve Çıktı Etkileri Tablo 10.2'de sermaye ve işgücü girdilerini kullanan örneksel bir firmaya ait veriler verilmiştir. Varsayalım ki firma iki farklı üretim teknolojisi arasında karar vermek durumundadır- teknik A, sermaye yoğun, teknik B ise işgücü yoğundur. İşgücü ve sermayenin piyasa fiyatı birim başına 1'er dolar olması halinde işgücü yaoğun üretim daha az maliyetli olmaktadır. Teknik A'da ürün başına maliyet 15 dolar iken, Teknik B'de her ikisinin de ayrı ayrı birim maliyeti 13 dolar'dır. Eğer işgücünün birim fiyatı 2 Dolar olursa teknik B'nin maliyeti de artar. İşgücü sermayeye nispeten daha pahalı olmuş olur. Birim maliyet sermaye yoğun olan teknik A'da 20 Dolar'a çıkarken, işgücü yoğun olan teknik B'de 23 dolara çıkar.

TABLO 10.2 Firmanın Artan Ücrete Tepkisi

Teknoloji	Bir Birim Ürün İçin Gereken Girdi Miktarı K	L	Birim Maliyet P_L = \$1 P_K = \$1 $(P_L \times L) + (P_K \times K)$	Birim Maliyet P_L = \$2 P_K = \$1 $(P_L \times L) + (P_K \times K)$
A (sermaye yoğun)	10	5	\$15	\$20
B (iş gücü yoğun)	3	10	\$13	\$23

Tablo 10'da, 100 adet üreten bir firmada, işgücü maliyetlerindeki artışın hem işgücü hem de sermayeye olan talebe etkisi verilmiştir. İşgücü ve sermayenin birim fiyatları 1'er dolar iken firma teknik B'yi seçer ve 300 birim sermaye ile 1000 birim işgücü talep eder. Toplam değişken maliyet 1.300 dolar'dır. İşgücü birim fiyatının 2 dolara yükselmesi firmanın teknik B'den A'ya geçmesine neden olur. Böyle olduğunda firma sermayeyi işgücüne ikame etmiş olur. Talep edilen işgücü miktarı 1000 birimden 500 birime düşer. Toplam değişken maliyet 2.000 dolara çıkarken, talep edilen sermaye miktarı 300 birimden 1.000 birime çıkar.

faktör ikame etkisi
Firmaların fiyatı artan üretim faktörünü kullanmaktan uzaklaşıp fiyatı düşen faktöre yönelmeleri durumu

Firmaların nispi fiyatı azalan üretim faktörünü nispi fiyatı artan üretim faktörüne ikame etmelerine faktör ikame etkisi denir. Girdi talep eğrilerinin azalan eğimli olmasının nedenlerinden biri de faktör ikame etkidir. Bir girdinin ya da üretim faktörünün maliyeti azaldığında firmalar o girdiyi diğerlerine ikame ederler ve o girdiden daha çok talep ederler. Öte yandan bir girdinin maliyetinin artması halinde firmalar maliyeti düşük olan girdileri onun yerine ikame eder ve o girdiye olan taleplerini düşürürler.

TABLO 10.3 100 Birim Ürün Üreten Bir Firmanın Artan Ücretlere Tepkisi

	100 Birim Ürün Üretmek İçin		
	Toplam Sermaye Talebi	Toplam İş Gücü Talebi	Toplam Değişken Maliyet
P_L = \$1, P_K = \$1, olduğunda firma teknoloji B'yi kullanır	300	1.000	\$1.300
P_L = \$2, P_K = \$1, olduğunda firma teknoloji A'yı kullanır	1.000	500	\$2.000

UYGULAMADA İKTİSAT

Julia Roberts: Tiyatro mu Sinema mı?



Julia Roberts 2006'da New York'ta "Üç Gün Yağmur" adlı bir tiyatro oyununda rol aldı. Haftalık ücreti 35.000 dolar'dı ve oyun 12 hafta sürdü- küçük bir servet gibi görünse de Broadway oyuncularının ortalama kazancının üzerinde fakat sinemadan kazandığının çok altındadır. Roberts, 1999'da Notting Hill'de gösterdiği performans ile 15 milyon dolar kazanmıştır.

Bölüm içindeki örnekte marjinal ürün gelirinin sandviç dükkanında nasıl hesaplandığını görmüştük. Orada bir saat içinde yapılan sandviç miktarına ve onlardan kazanılan kâr'a bakmıştık. Julia Roberts'ın film ve tiyatroda oluşan MRP'si nasıl olur?

Tiyatroya karşılık filmlerden elde edilen gelirin kaynağı hakkında düşünmek gerekirse; tiyatro için gelir, izleyici sayısı ve ortalama bilet fiyatının çarpılması ile bulunur. Roberts'a yüksek ücret ödenmesinin sebebi yapımcının onun daha fazla izleyici toplayacağına olan inancıdır. Tiyatro için oyun başladığında neredeyse tüm maliyetler sabittir. Oyun sergilenirken koltuklarda kaç seyircinin oturduğunun önemi yoktur, yapımcılar her durumda oyunculara ve sahneye yapılan harcamaları ödemek zorundadır. Böylece Roberts'ın MRP'ı ortalama bilet fiyatı ile yapımcının Roberts'ın oynamasından dolayı kazanmayı düşündüğü ekstra seyirci sayısı ile çarpımından elde edilir. Roberts'ın 35.000 dolar olan haftalık kazancı daha az tanınan bir oyuncudan 34.000 dolar daha fazladır. New York'taki ortalama tiyatro bileti fiyatı 100 dolar ise, yapımcılar Roberts'ın 340 daha fazla seyirci getireceğine inanmaktadırlar (340 × $100). Genelde ortalama seviyede başarılı bir oyun için haftada sekiz kez oynandığı ve boş yerler de olduğu düşünülürse 5.000 bilet satılmaktadır. Dolayısıyla 340 bilet fazladan satış yapmayı beklemek pek fena sayılmaz. Gerçekten de bir eleştiride "Üç Gün Yağmur hakkında yeterince konuşuldu Biraz da Julia Roberts'tan bahsedelim" başlığı atılmıştır (New York Times, April 20, 2006).

Bir filmden 15 milyon dolar kazanmak hakkında ne dersiniz? Fimlerden kazanç sağlamak için yaklaşık üç ay geçmesi gerekir. Dolayısıyla bir filmin 15 milyon dolar kazandırması için ayda 1 milyon dolar kazandırması gerekir. Roberts neden bir tiyatro oyunundan haftada 35.000 dolar kazanırken bir filmden haftada 1 milyon dolar kazanmaktadır? Sebep filmin daha fazla gelir potansiyeline sahip olmasındandır. Film satışlarına bakarsak Roberts ne kadar eder? Filmin ortalama bilet fiyatı 10 dolar'dır. Bir filmdeki basit bir rol 500.000 dolar kazandırabilir. Bu, Roberts'ın filmin gösterimde kaldığı süre boyunca sıradan bir oyuncuya nazaran 1,45 milyon daha fazla seyirci getirmesi mi demektir? [($15.000,000 – $500.000)/$10] Aslında, Notting Hill'i 30 milyonun üstünde seyirci seyretmiştir ve toplam hasılat 363 milyon dolar olmuştur. Böylece, Roberts'ı 1,45 milyon fazla seyircinin seyredeceğini tahmin etmek pek de mantıksız sayılmaz. DVD satışlarını da eklersek Roberts'ın potansiyel MRP'si daha da artar.

Bu örnekte gördüğümüz gibi Roberts'ın MRP'si sadece yeteneğine değil yapımcıların onun yeteneğini değerlendirmesine de bağlıdır- aynı şekilde sandviç dükkanındaki işçinin MRP'si de dükkanın çalışma koşullarına bağlıdır (sf. 209).

Tablo 10.2 ve 10.3'te tasvir edilen firma ücretler iki katına çıkmasına rağmen 100 birim üretmeye devam etmektedir. Bununla birlikte, üretim faktörlerinden birinin fiyatının artması üretim maliyetinin de artması demektir. Toplam değişken maliyetin 1.300 Dolar'dan 2.000 Dolar'a çıkması bundandır. Firmalar, maliyetlerin yükselmesi halinde kısa dönemde üretimi

faktör fiyatındaki artışın (düşmenin) ürün etkisi Firmanın faktör fiyatlarındaki artış (düşme)'a göre üretimi arttırması (düşürmesi), bu artış (düşme) faktör fiyatlarına talebini de etkiler.

kısma yoluna giderler. Firma üretimi kısmaya karar verdiğinde, başta fiyatı artan üretim faktörüne olan talep olmak üzere diğer girdilere olan talebini de düşürür. Buna faktör fiyat artışına bağlı çıktı etkisi denir.

Öte yandan, bir üretim faktörünün fiyatının düşmesi üretim maliyetini düşürür. Firmalar, ürünlerinin piyasa fiyatı aynı kalması halinde üretimi arttırmaya giderler. Dolayısıyla bu üretimde kullanılan girdilerin taleplerinin de artması demektir. Bu girdi fiyatlarının ürün etkisi ile düşmesi demektir.

Ürün etkisi girdi talep eğrilerinin niçin negatif eğimli olduklarını açıklamaktadır. Ürün etkileri ve faktör ikame etkileri aynı doğrultuda çalışırlar. Örneğin, ücretlerde bir düşüş düşünelim. Düşük ücretler firmanın işgücünü sermaye ve diğer girdilere ikame etmesi demektir. Başka bir deyişle, faktör ikame etkisi işgücü talebini arttırıcı bir etki yapmaktadır. Düşük ücretler düşük maliyet, düşük maliyet ise daha çok üretim demektir. Üretimde artış firmanın işgücü de dahil olmak üzere bütün üretim faktörlerinden daha fazla talep etmesi demektir. Bu faktör fiyatındaki düşüşün ürün etkisidir. Dikkat edilirse, ücretlerin düşmesi her iki etkinin de işgücü talebini arttırıcı etki yapmasına sebep olmaktadır.

Çok Sayıda İşgücü Piyasaları

Şekil 10.1'de "işgücü piyasası"ndan ziyade farklı işgücü piyasaları da vardır. Beyzbol oyuncuları, marangozlar, kimyacılar, profesörler ve vasıfsız işçiler için de piyasalar vardır. Taksi şoförleri, seri üretim hattı işçileri, sekreterler ve şirket yöneticileri için de başka piyasalar vardır. Her piyasanın kendine has özellikleri ve arz edilen işgücünden beklenen uzmanlık, beceri ihtiyaçları vardır. Rekabetçi işgücü piyasalarında ücretler arz talep dengesi ile belirlenir. Gördüğümüz gibi, firmalar ancak ve ancak marjinal ürünün birim ücreti geçmesi halinde işgücü talebinde bulunur. Bu tüm rekabetçi işgücü piyasalarında geçerlidir.

Toprak Piyasaları

İşgücü ve sermayeden farklı olarak toprak piyasasının henüz değerlendirmediğimiz kendine has özelikleri vardır: Tam anlamıyla sabit bir arzı vardır. Toprak ile ilgili tek gerçek soru değeri ve nasıl kullanılacağı ile ilgilidir.

talep tarafından belirlenen fiyat Arzı sabit olan bir ürünün fiyatı hanehalkının ve firmaların o ürün için ödemek istedikleri miktar kadardır.

saf kâr Arzı sabit olan herhangi bir üretim faktörünün kazancı.

Toprağın arzı sabit olduğundan dolayı fiyatı talep tarafından belirlenir. Başka bir deyişle, toprağın fiyatı hanehalkı ve firmalarının onun için biçtiği değer kadardır. Arzı sabit olan herhangi üretim faktörünün kârına saf (pür) rant denir.

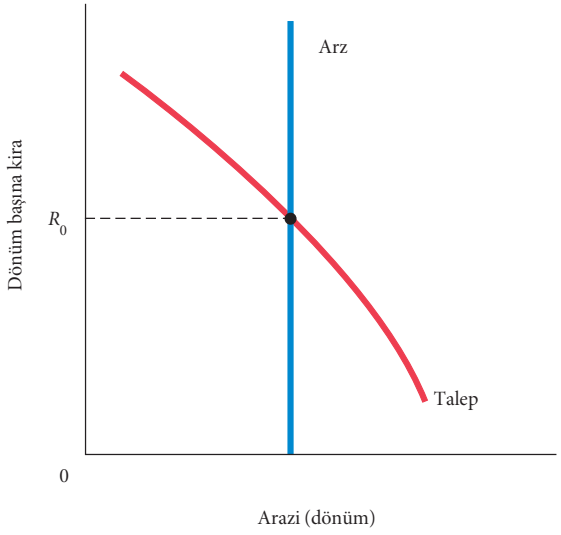
Her toprak birbirinden farklı olduğuna göre, toprağın fiyatının talebe göre belirlenmesi karmaşık bir hal alabilir. Bazı topraklar bariz bir şekilde diğerlerinden daha değerli olabilir. Bu farklılıkların arkasında yatan nedir? Diğer üretim faktörlerinde olduğu gibi toprak de ona en yüksek fiyatı verenler tarafından kiralanır ya da satın alınır. Kullanıcısına göre toprağın değeri bulunduğu mevki ya da özelliklerine bağlıdır. Örneğin, verimli bir toprağın fiyatı üzerinde daha fazla tarım ürünü yetiştirilebileceği için verimsiz bir toprağın fiyatından daha yüksek olur. İki otobanın kesiştiği yerde bulunan bir toprağın değeri trafiğin yoğunluğuna bağlı olarak petrol istasyonu kurulabilecek bir yer olmasından dolayı oldukça yüksek olacaktır.

Sayısal bir örnek anlatıma açıklık getirebilir. Kansas şehrinin varoşlarında bir köşedeki toprağı düşünelim. Alan, burada bir giyimmağazası inşa etmek istiyor. Toprağın (arsanın) yerinin uygun olmasından dolayı yıllık 10.000 dolar kâr etmeyi tahmin etmektedir. Toprak ile ilgilenen bir diğer kişi olan Bella, oraya açmayı düşündüğü eczaneden yılda 35.000 Dolar kâr etmeyi beklemektedir. Bella daha yüksek kâr beklentisinde olduğu için fiyat attıracak ve toprak sahibi de satışı ya da kiralamayı yüksek fiyat verene yapacaktır.

Toprağın bulunduğu mevki kâr beklentisinde anahtar bir rol oynadığından, toprak sahipleri alıcıları sıkıştırarak fiyat arttırabilir. Örneğin, Boston Bölgesindeki "Harvard Meydanı" en popüler mevkilerden biridir. Meydanda birçoğunda iyi vakit geçirilebilecek düzinelerce restoran vardır. Görünürde başarılı olsalar da Harvard Meydanı'ndaki restoranlar zengin olamamaktadır. Neden? Çünkü restoranlarının bulunduğu mevkiden dolayı çok yüksek kiralar ödemek zorundalar. Restoranların gelirlerinin azımsanmayacak bir kısmı yine o gelirlerin elde edilmesine neden olan toprağa kira olarak gitmektedir (Kıtlık etkisi ile).

Şekil 10.5 toprak arzının tam inelastik (düşey doğru) olduğunu gösterse de, kullanıma sunulan toprağın arzı tam inelastik ya da sabit olmayabilir. Tarım topraklarının yerleşim alanlarına dönüştürüldüğünü düşünelim. Şehirdeki nüfus arttıkça yerleşim alanlarına tahsis edilmek üzere toprağa daha çok fiyat biçilmektedir. Toprak yerleşim alanı olarak daha çok değer kazandıkça, bazı çiftçiler topraklarını satar; böylece yerleşim alanına uygun toprak arzında artış olur. Bu analiz bizi yerleşim alanları için tahsis edilen topraklar için artan eğimli arz eğrisi (tam Inealstik olmayan arz eğrisi) çizmeye yönlendirir.

Bununla beraber asıl konumuz -toprak saf rant getirir- hala geçerlidir. Belirli bir mevkide ve kalitede olan bir toprağın arzı kesinlikle sabittir. Toprağın değeri ona en yüksek fiyatı biçen müşterinin önerdiği miktar kadar olur. Toprak tekrar üretilemeyeceği için arzı tam inelastiktir.



◀ ŞEKİL 10.5 Toprağın Kirası Taleple Belirlenir
Topraknin arzı genellikle sabit olduğundan (her parsel belli büyüklüktedir), fiyatı talebe bağlıdır. Grafikte sabit arz dikey olarak tam az esnek arz eğrisi ile gösterilmiştir. Kira, R_0, özellikle talebe bağlıdır-insanların ödemek istedikleri miktar.

Kira ve Toprak Üzerinde Üretilen Ürünün Değeri

Toprağın değeri talep tarafından belirlendiği için, kira bedeli de alıcıların vermek istediği miktar kadar olur. Gördüğümüz gibi, toprak ona en çok fiyat veren alıcı tarafından kullanılır. Ödeme isteğinin belirleyicisi nedir? Gelin toprak piyasası ile ilgili anlatımımızı faktör piyasalarına bağlıyalım.

Bir parça toprağın alımı için fiyat öneren iki alıcının bulunduğu örneğimizde olduğu gibi önerilen fiyat toprağın potansiyel kâr getirisine göre belirlenir. Alan, yılda 10.000 dolar kâr yapmayı planlarken, Bella 35,000 dolar kârı hesaplamaktadır. Ancak bu kârlar gerçekleşmemiştir. Bunun yerine, hanehalkları için değerli olan bir ürünü üretip satmaya karar verirler. Şehir merkezindeki popüler bir toprak üzerinde üretilebilcek ürün ve hizmetler o toprağın pahalı olmasına neden olur. Dikkat edilirse toprak, üzerinde hemen hemen tüm mal ve hizmetlerin üretilebildiği bir üretim girdisidir. Popüler bir tiyatronun yanındaki bir restoran müşteri sıkıntısı çekmeyecek ve daha kârlı olacaktır. Restoran piyasada tutunabilmek için kaliteli ürün üretmelidir fakat bulunduğu mevki halihazırda bir kâr fırsatı sunmaktadır.

Toprağa olan talebin diğer girdilere olan talep kuralları ile aynı olması sürpriz olmamalıdır. Kâr maksimizasyonu güden bir firma daha fazla girdi talebine marjinal ürün geliri piyasa fiyatının üstünde olduğu sürece devam eder. Örneğin, kâr maksimizasyonu güden bir firmanın yeni işgücü talebinde bulunmaya devam etmesi için, işçinin ürettiği üründen elde ettiği gelirin işçiye ödediği birim fiyattan yüksek olması-tam rekabet piyasalarında maksimum kâr şartı ücretin birim gelire eşit olması halidir- gerekir. Aynı şey toprak için de geçerlidir. Bir firma, üzerinde üretilen üründen elde edilen gelir toprak için ödenen fiyattan yüksek olduğu sürece o toprağı kiralar ya da satın alır. Bir denklemle ifade edilirse, firma toprağı kiralamaya $MRP_A = P_A$ (A, dönüm olarak toprağı göstermektedir) olana kadar devam eder.

UYGULAMADA İKTİSAT

Zaman Paradır: Avrupanın Hızlı Trenleri

Bir kaç yıl önce Avrupa'da bir çok bölge hızlı trenlere yatırım yaptı. Bu yazıda, bu trenlerin toprak fiyatlarını nasıl arttırdığına değineceğiz. Üzerinden hızlı tren geçen toprakların değerlenmesi konusu zamanın fırsat maliyetine güzel bir örnektir. Trenin hızı arttıkça iş yerinden uzakta oturmanın zaman maliyeti azalır; işyerinden uzakta oturma isteği artar böylece toprakların değeri de artar.



Hızlı Tren Avrupa'da Mesafeleri Kısaltarak Paranın Akışını Kolaylaştırır, Daha Esnek Seyahat, Daha Çok Konfor, Çevreye Daha Az Zarar

Seyahat Endüstrisi Haberleri

Avrupa'nın genişleyen hızlı tren ağı, havayolu yolcularını uzun rötarlar, ertelenen uçuşlar ve sıkıntı veren güvenlik prosedürlerinden, otomobil sürücülerini de yüksek benzin fiyatları ve trafik kargaşasından kurtarmaktadır. Son gelişmeler ve Avrupa'daki hızlı tren ile seyahatın geniş kapsamlı faydaları basın konferansının da ilgi odağı oldu: New York'ta bugünün konusu "Hızlı Trenler: Avrupa'nın Değişen Yaşamı" olmuştur. Konuşmacılar Fransa Ulusal Demiryolları CEO'su (SNCF), Guillaume Pepy ekledi; Eurostar treninin Ticari Direktörü, Nicholas Mercer; ve Paris-odaklı Uluslararası Demiryolları İş Hız Direktörü, Inaki Barron. Rail Europe—Kuzey Amerika'da Avrupa demir yolu seyahatinin lider piyasalamacısı da- North America's leading seller of European rail travel—konferansın konuğu idi.

150 mph üzerinde (normal tren hızının 100 mph nin altında olduğunu düşünürsek) hız yapan trenler bugün itibari ile on Avrupa ülkesinde 3,034 mile ulaştılar. UIC CEO'su Barron'a göre 2010'la beraber buna 1,711 mil daha eklenmesi planlanmaktadır, 2020'ye doğru her yıl 346 mil arttırılması da plan dahilindedir.

Hızlı trenler sadece yolcu ve çevreye faydalı değidir aynı zamanda ekonomileri de canlandırmaktadır. Fransa'da buna "TGV-etkisi" denmektedir-emlak değerleri arttı, kira/gayri menkul değerleri ve hızlı tren raylarının yakınındaki bölgelerde işler arttı.

TGV'nin Akdeniz bölgesinde başlamasıyla beraber Avignon rose'daki gayri menkul değerleri Ilk üç yılda %30 artmıştır. Vendome'da, TGV Atlantik demir yolu kenarında (Loire bölgesinde Paris-Turları) bulunan gayri menkul fiayatları beş yılda %50 artmıştır.

Kaynak: Travel Industry Wire, March 24, 2008.

İşgücüne olan talebin, işgücünün ürettiği ürünün piyasadaki satış seyrine göre belirlendiği gibi, toprağa olan talep de üzerinde üretilen ürünün getirisine göre belirlenir. Tiyatronun yanındaki kârlı bir restoranda pişirilen yemeklerin fiyatları piyasa fiyatlarına da öncülük eder.

Toprağın çok sayıda alıcı arasında tahsisi, üzerinde üretilen ürünlerin mübadele değerine bağlıdır. Tarım toprakları, üzerinde üretilen ürünlerin değerinin yerleşim ya da endüstriyel alan olarak kullanımından elde edilecek gelirden az olması halinde yerleşime açılabilir. Kansas Şehrinde bir köşe toprağa giyim mağazası yerine eczane açılması, civarda yaşayan halkın çoğunlukla eczaneye ihtiyacı olmasından dolayı, daha kârlı bir yatırım olur.

Toprak hakkında son bir söz: Toprak bir yerden bir yere taşınamayacağından dolayı, toprak üzerindeki her bir parselin değeri komşu toprağın parsel fiyatı baz alınarak ile değerlendirilir. Bir toprağın değerini komşu toprağından geçen bir otoban nasıl değerini arttırıyorsa, yine komşu toprağındaki bir fabrikadan çıkan zehirli gazlar da toprağın değerini muhtemelen düşürecektir.

Girdi Piyasalarında Bir Firmanın Kâr-Maksimizasyonu Şartı

Şu ana kadar işgücü ve toprak piyasalarından bahsettik. Sermaye ile ilgili açıklamalarımızı sonraki bölüme ertelesek de, burada, üretim faktörlerinin rekabet ortamındaki taleplerini genelleyebiliriz. Her firma, değişken girdilerini, onlardan elde edilen marjinal gelir marjinal maliyetini aştığı sürece kullanmaya devam eder. Daha doğrusu, firmalar, her bir girdiyi fiyatın marjinal gelirine eşit olduğu noktaya kadar istihdam eder. Bu şart, her girdi için üretimin her aşamasında geçerlidir.

Tam rekabet piyasasındaki bir firmanın kâr-maksimizasyonu şartı

$$P_L = MRP_L = (MP_L \times P_X)$$

$$P_K = MRP_K = (MP_K \times P_X)$$

$$P_A = MRP_A = (MP_A \times P_X)$$

Burada L, işgücü, K, sermaye, A, toprak (parsel), X, üretim, ve P_X, ürün fiyatıdır.

Bütün bu şartlar sağlandığında firma, en düşük maliyetli ya da optimal girdi kombinasyonuna ulaşır.Tüm şartlar aynı zamanda sağlanırsa, optimal girdi bileşimini yeniden yazabiliriz:

$$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K} = \frac{MP_A}{P_A} = \frac{1}{P_X}$$

Sezgileriniz bu eşitliklerin yaptığı aynı şeyi size söyler: İşgücüne harcanan son doların marjinal ürünü, sermayeye harcanan son doların marjinal ürününe, o da toprağa harcanan son doların marjinal ürününe eşittir ve bu böyle devam eder. Böyle olmasaydı, firma daha az girdi ve daha az maliyet ile daha çok üretemezdi. Diyelim ki, $MP_L/P_L > MP_K/P_K$ olsun. Bu durumda, firma sermaye yerine daha fazla işgücü çalıştırarak daha çok üretrim yapabilir. Daha fazla işgücü çalıştırmak işgücünün marjinal ürünün düşürürken, daha az sermaye çalıştırmak serrmayenin marjinal ürününü arttırır. Böylelikle, firmanın daha az sermaye ve daha çok işgücü çalıştırmasıyla bozulan oranlardaki eşitlik tekrar dengeye gelir.

Şimdiye kadar, rekabetçi firmaların, piyasada belirlenen girdi ve ürün fiyatları ile oluşturdukları girdi taleplerini genel terimlerle açıkladık. En önemli nokta şudur ki, bir üretim faktörüne olan talep, o faktörün piayasadaki marjinal ürününe verilen değere bağlıdır.[2] Bu bölümün devamında girdi taleplerinin şekil ve durumlarını belirleyen faktörler açıklanmıştır.

Girdi Talep Eğrileri

Bölüm 5'te ürün talep eğrilerinin duyarlılığı veya esnekliğini etkileyen faktörleri inceledik. Henüz girdi talep eğrileri ile ilgili benzer bir açıklamada bulunmadık, şimdi bunların ardındaki sebepleri açıklayacağız.

Faktör Talep Eğrilerinde Kaymalar

Faktör (girdi) talep eğrileri teknoloji-üretim fonksiyonları- ve ürün fiyatları baz alınarak oluşturulur (bakınız Şekil 10.4, sf. 208). Ürün talebindeki değişme, tamamlayıcı ya da ikame

[2] Bölüm 7'deki Appendix'e çalıştıysanız göreceksiniz ki aynı şart eş-maliyet/eş-miktar eğrileri için de geçerlidir. *Not:* $MP_L/P_L = MP_K/P_K \rightarrow MP_L/MP_K = P_L/P_K$

girdilerinin miktarlarındaki değişme, diğer girdilerin fiyatlarındaki değişmeler ve teknolojik değişme faktör talep eğrilerinin kaymasına sebep olan etmenlerdir. Talepteki bu kaymalar önemlidir, çünkü bu kaymalar, gelir dağılımı ve gelir seviyesi başta olmak üzere alternatif kullanımlar arasında kaynak tahsisini doğrudan etkiler.

Ürün Talebi Firma, marjinal ürün geliri piyasa fiyatının üstünde olduğu sürece girdi talebine devam eder. Tam rekabet piyasasında üretim faktörünün marjinal ürünü ve ürünün fiyatının çarpımı ile elde edilen marjinal ürün geliri, üretim faktörünün marjinal ürününün değeridir:

$$MRP_L = MP_L \times P_X$$

Firmanın üretim faktörüne ödeyeceği miktar doğrudan firmanın ürettiği ürünün değerine bağlıdır. Bu nedenle ürün talebi artarsa, ürün fiyatı yükselir ve marjinal ürün geliri (faktör talebi) de artar- MRP eğrisi sağa kayar. Ürün talebi düşerse, ürün fiyatı düşer ve marjinal ürün geliri (faktör talebi)- MRP eğrisi sola kayar.

Geri dönelim ve Tablo 10.1 sf. 205'te örneklendirildiği gibi sandviç dükkanındaki sandviç fiyatını 0.50 dolar'dan 1.00 dolar'a çıkaralım.

Bazı ürünlerin üretiminde yoğun olarak kullanılan girdilerin faktör talep eğrileri ürünün talebindeki değişikliklere bağlı olarak kayar ve fiyatlar da değişir. Toprak fiyatları buna güzel bir örnektir. 40 yıl önce, Mahattan'da 80. cadde kuzeyindeki Central park'ın batı yakası boyunca uzanan toprak birçok virane evin bulunduğu bir yerdi. O bölgedeki toprağın değeri neredeyse sıfırdı. 80'li yılların ortalarına doğru ev taleplerinin artması kiraların rekor seviyelere ulaşmasına neden oldu. Örneğin, bazı tek odalı apartman dairelerinin aylık kirası 1,400 dolar'a yükseldi. Ürünün fiyatının (kira) yükselmesiyle büyük ölçüde girdi fiyatları da yükselir. 80. caddedeki ve Central Park'ın batı yakasındaki tek odalı apartman daireleri 500,000 dolar'a satıldı ve buna bağlı olarak toprak fiyatları da arttı. Aslında, ürün (kiralık evler) talebindeki bir kayma topraknin marjinal ürün gelirini de sıfırdan yüksek seviyelere çıkarır.

Tamamlayıcı ve İkame Edilebilir Girdilerin Miktarı Buraya kadar olan tartışmamızda her seferinde üretim faktörlerinin birbirlerinin tamamlayıcıları olduğu gerçeğine dönüş yaptık. Herhangi bir üretim faktörünün verimliliği ve bundan dolayı talebi onunla beraber kullanılan diğer faktörlerin kalite ve miktarına da bağlıdır.

Sermaye birikiminin ücretler üzerindeki etkisi ekonomilerin hepsinde her zaman ana konularından biri olmuştur. Genellikle, sermayenin üretim ve kullanımı işgücü verimliliğini de arttırır ve doğal olarak işgücüne olan talebin ve ücretlerin de artmasına neden olur. Ulaşım sektörünü ele alalım. Bangladeş gibi az gelişmiş bir ülkede bir öküz arabası kötü yollarda yavaş yol alır. Öte yandan, ulaşım sektöründe çalışan işçiler tarafından kullanılan sermaye stoku muazzam boyutlardadır. ABD'deki bir kamyon sürücüsü azımsanmayacak bir sermaye stoğu ile çalışmaktadır. Aynı şekilde, 18 vitesli bir traktör 100.000 doları aşan değerde bir sermaye ürünüdür. Devlet tarafından yapılan yollar da sermaye ürünüdür. Sürücülerin kısa sürelerde kat ettikleri mesafeler 50 yıl öncesine kıyasla şaşırtıcı şekilde artmıştır.

Diğer Girdilerin Fiyatları Farklı üretim teknolojileri arasında seçim yapacak olan bir firmanın seçimi girdilerin göreli fiyatlarına bağlıdır. Sayfa 210'da Tablo 10.2 ve 10.3'te sermaye-yoğun bir üretim teknolojisine geçen bir firmanın sermaye talebinin işgücü fiyatlarından etkilendiğini gördük.

1970'lerde, enerji fiyatlarındaki büyük artış diğer faktör taleplerini ve fiyatlarını da büyük ölçüde etkilemiştir. Yeni binaların yalıtımları, daha etkin ısıtma sistemlerinin kurulması ve benzeri uğraşılar sermayenin üretimde enerji yerine ikame edilmesi sayesinde sermayeye olan talebi arttırır. Enerji krizlerinin işgücü taleplerini arttırdığı da bilinmektedir. Eğer sermaye ve enerji tamamlayıcı ürünler ise-yani sermaye-yoğun teknolojiler aynı zamanda enerji-yoğun teknolojiler demekse- yüksek enerji fiyatları firmaları sermaye-yoğun üretim teknolojilerinden işgücü-yoğun üretim teknolojilerine iter. Örneğin, yüksek otomasyonlu

yeni bir teknikte daha az işgücüne ihtiyaç olabilir fakat daha çok elektrik enerjisi kullanmayı gerektirir. Yüksek elektrik fiyatları firmayı yeni teknikleri kullanmaktan uzaklaştırarak eski işgücü-yoğun üretim metotlarını kullanmaya itebilir.

Teknolojik İlerleme **Faktör talebi üzerinde** sermaye birikiminin etkisiyle yakından ilişkili olan teknolojik ilerlemenin potansiyel etkisidir-yani, yeni metodların ve yeni ürünlerin kullanılması. Teknolojik ilerleme, üretimin daha az girdi ile yapılmasının yollarını sunarken mevcut girdilerin marjinal ürünlerinin artmasıyla verimliliklerini de arttırıcı etki yapar. Çünkü, marjinal ürün geliri verimliliği de yansıtır, verimlilikteki artış direkt olarak girdi talep eğrilerinin kaymasına neden olur. Örneğin, işgücünün marjinal ürün eğrisi artarsa, işgücü talebi sağa kayar (artar). Teknolojik ilerleme faktör taleplerini güçlü bir şekilde etkiler. yeni ürünler ve üretim teknikleri doğdukça yeni beceri ve girdilere de ihtiyaç doğar. Kullanımdan ve dolayısıyla üretimden düşen ürünler beraberinde onları üretmekte kullanılan girdi ve becerilere olan talebi de düşürür.

teknolojik değişme
Yeni üretim metodlarının ve ürünlerin mevcut girdi verimliliklerini ya da marjinal ürünlerini attırması.

Rekabetçi Piyasalarda Kaynak Tahsisi ve Ürün Karması

Şimdi, hanehalkı ve firmaların karar mekanizmalarının basitleştirilmiş resmini tamamlamış bulunuyoruz. Aynı zamanda tam rekabet piyasalarında ürün yelpazesi ve kaynak tahsisinin ardındaki etmenleri de incelemiş bulunuyoruz.

Bu rekabet ortamında, kâr-maksimizasyonu güden frimalar üç temel karar almak durumundadırlar: (1) ne kadar üretilecek ve satılacak, (2) nasıl üretilecek (hangi üretim teknolojisi kullanılacak), (3) bunun için ne kadar girdi talep edilecek. Bölüm 7'den 9'a kadar bu üç kararı ürün piyasalarının dinamiği altında inceledik. Ürün piyasasında rekabetçi bir firmanın kısa dönem arz eğrisini ve uzun dönem deki davranışını tartıştık. Maliyet eğrilerini çıkarırken alternatif üretim teknolojilerinin de buna etkisini inceledik. Son olarak, firmanın ürün piyasasında ne kadar arz edileceğine dair verdiği kararın girdi taleplerine olan direk etkisini gördük. Girdi talepleri aynı zamanda türetilmiş taleplerdir dedik. Yani, ürün talebine bağlıdırlar.

Bu bölümde, yukarıdaki üç temel kararı girdi açısından ele alarak girdi ve ürün piyasaları arasındaki bağlantıyı göstermek istedik. Firmalar girdileri kullanmaya marjinal ürüb gelirleri piyasa fiyatlarına eşit olana kadar devam ederler.

Gelir Dağılımı

Son bir kaç bölümde özellikle firma davranışlarına değindik. Hanehalkları arasındaki gelir dağılımını açıklayan teoriyi oluşturmak da mikroekonominin çalışma alanına dahildir. Şimdi bulmacanın parçalarını birleştirebiliriz.

Bu bölümde gördüğümüz gibi, hanehalklarının üretim faktörü olarak girdi piyasasına arz ettiği girdilere karşılık elde ettiği kazanca hanehalklarının geliri denir. İşçiler işgücüne karşılık ücret alırlar, sermaye sahiplerinin arz ettikleri tasarruflarına karşılık elde ettikleri kazanç kâr ve faizdir, toprak sahiplerinin geliri ise kiradır. İşçilerin gelirleri olan ücretler piyasada belirlenir. Sermaye sahiplerinin gelirleri (hanehalklarının tasarruflara ödediği miktar) ise sermayenin piyasadaki fiyatına bağlıdır. Toprak sahiplerinin gelirleri piyasadaki kira seviyelerine bağlıdır.

Rekabetçi piyasalarda her bir girdinin denge fiyatı marjinal ürün gelirine eşittir ($W^* = MRP_L$, vb). Diğer bir deyişle, dengede, her üretim faktörü marjinal ürün geliri ile ölçülen verimliliği doğrultusunda ödüllendirilir. Buna gelir dağılımının marjinal verimlilik teorisi denir. Gelir dağılımının daha detaylı açıklamasına Bölüm 18'de değineceğiz.

gelir dağılımının marjinal verimlilik teorisi
Dengede iken bütün üretim faktörleri marjinal ürün gelirine göre ölçülen verimlilikleri doğrultusunda ödüllendirilir.

İleriye Bakış

Rekabetçi işgücü ve toprak piyasalarındaki tartışmamızı tamamlamış bulunuyoruz. Bir sonraki bölümde sermaye piyasasının detaylarına değinilecektir. Bir sonraki bölümde fiziksel ve finansal sermaye piyasaları arasındaki ilişkiye değinecek ve firmaların yatırım kararlarını alırken izledikleri yollardan bahsedeceğiz. Bölüm 12'de genel rekabetçi dengenin nasıl olduğundan bahsetmiştik. Artık, denge analizimizi genel olmaktan uzaklaştıran bazı kısıtlamalara- girdi ve ürün piyasalarındaki tam rekabet koşulları gibi- değinebiliriz.

ÖZET

1. Ürün arz eğrilerinin gerisinde yatan ayanı kararlar seti girdi talep eğrileri için de geçerlidir. Sadece bakış açısı farklıdır.

GİRDİ PİYASALARI: TEMEL KAVRAMLAR *s. 203*

2. Girdi talepleri üretiminde kullanıldıkları ürünün talebine bağlıdır; dolayısıyla, girdi talepleri türetilmiş taleplerdir. Birim girdi başına elde edilen ürün miktarına verimlilik denir.
3. Genelde, firmalar işçi taleplerine işçinin firmaya kazandırdığı ona ödenen ücretten fazla olduğu sürece devam ederler. Hanehalkları ise işgücü arzına piyasadaki ücretler aylak oldukları ya da çalışmadıkları sürelerin değerinden fazla olduğu sürece devam ederler.
4. Girdiler aynı zamanda birbirlerine tamamlayıcı ve ikamesidirler.
5. Kısa dönemde, bazı üretim faktörleri sabittir. bu da bütün firmaların kısa dönemde azalan verimlerle karşılaştığını gösterir. Farklı bir şekilde söylemek gerekirse, azalan verimler, kısa dönemde firmaların azalan marjinal ürüne sahip olmaları durumudur.
6. Değişken bir girdinin marjinal ürün geliri (MRP), firmanın o girdiden bir birim daha fazla kullanması durumunda elde edeceği, ceteris paribus, gelir demektir. MRP, girdinin marjinal ürün miktarı ile ürünün piyasa fiyatının çarpımı ile hesaplanır.

İŞGÜCÜ PİYASALARI *s. 206*

7. Bir girdinin talebi o gridinin marjinal ürün gelirine bağlıdır. Tam rekabet piyasasında kâr maksimizasyonu güden firmalar girdilerin (örneğin işçi alımı) marjinal gelirleri onlara ödenen birim fiyatlardan büyük olduğu sürece girdileri talep ederler. Tek bir değişken üretim faktörü Istihdam eden bir firma için MRP eğrisi, firmanın o faktör için kısa dönemdeki talep eğrisidir.
8. Tam rekabet piyasasında yalnızca bir değişken üretim faktörü kullanan bir firmanın iş gücü talebi için, W = MRPL şartının P = MCşartı ile aynı olmasını gerektirir. Firmalar ürünü piyasadaki fiyatı ile değerlendirirken girdiyi onun marjinal maliyetine göre değerlendirirler.
9. Bir firma iki değişken üretim faktörü kullandığında, faktör fiyatındaki bir değişme hem ikame hem de gelir etkisi yaratır.
10. Ücretlerdeki yükselme firmanın sermaye ile iş gücünü ikame etmesine neden olur, böylelikle iş gücüne olan talep de düşer. Buna ücret artışının faktör ikame etkisi denir.
11. Ücret artışı maliyeti arttırır, daha yüksek maliyet daha düşük üretime ve işgücü de dahil olmak üzere daha az girdi talebine neden olabilir. Bu ücret artışının ürün etkisidir. Ücret düştüğünde etki tam tersi olur.

TOPRAK PİYASALARI *s. 212*

12. Toprak arzı tam olarak sabit olduğundan, fiyatı talep tarafından belirlenir- yani, fiyatı özellikle hanehalkı ve firmaların ödemek istediği miktarla belirlenir. Arzı sabit olan her hangi bir üretim faktörünün gelirine saf rant denir. Firma, toprak, üzerinde üretilen ürünün değeri toprakye ödenen miktardan fazla oldukça satın alır ya da kiralar. Firma toprakyi MRPA = PA, A, toprak (parcel).

GİRDİ PİYASASINDAKİ FİRMANIN KÂR MAKSİMİZASYONU ŞARTI *s. 215*

13. Firmalar değişken girdilerinden elde ettikleri gelir o girdilere ödedikleri fiyattan fazla olduğu sürece o girdileri kullanmaya ya da talep etmeye devam ederler. Bu nedenle, firmalar her girdiyi piyasa fiyatlarının marjinal gelirlerine eşit olduğu noktada talep eder ve kullanırlar. Bu kâr maksimizasyonu şartı her ürün ve üretim faktörü için geçerlidir.

GİRDİ TALEP EĞRİLERİ *s. 215*

14. Firmanın bir üretim faktörüne olan talebindeki kayma firmanın ürününe olan talepten, tamamlayıcı ve ikame edilebilir girdilerin miktarı, diğer girdilerin fiyatları ve teknolojik ilerlemelerden etkilenebilir.

KAYNAK TAHSİSİ VE REKABETÇİ PİYASALARDA ÜRÜN KARIŞIMI *s. 217*

15. Bir üretim faktörünün rekabetçi piyasalardaki denge fiyatı marjinal ürün gelirine eşittir, hanehalkının gelir dağılımı ise üretim faktörlerinin göreceli verimliliklerine bağlıdır. Buna gelir dağılımının marjinal verimlilik teorisi denir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Taleple belirlenen fiyat, sf. 212
türetilmiş talep, sf. 204
faktör ikame etkisi, sf. 210
iş gücünün marjinal ürünü (MP_L), *sf. 204*
gelir dağılımının marjinal verimlilik teorisi, sf. *217*
marjinal ürün geliri, sf. *205*
faktör fiyat artışının (azalışının) ürün etkisi, sf. *212*
girdi verimliliği, sf. *204*
saf rant, sf. *212*
teknolojik ilerleme, sf. *217*
Eşitlikler:
$MRP_L = MP_L \times P_X$

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz.
Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Eylül 2007'de üretim işçilerinin ortalama haftalık kazançları 603 dolar idi. Bu kazanç 10 yıl önce 437 dolar idi. Diğer etmenler eşit kabul edildiğinde, ücretlerdeki böyle bir artışın iş gücüne olan talebi düşürmesi ve çalışan sayısını azaltması beklenir. Bunun yerine iş gücü miktarına olan talep önemli ölçüde artmış ve 1997-2007 yılları arasında 14,8 milyondan fazla iş yaratılmıştır. Bu çelişkili gözüken durumu nasıl açıklarsınız?

2. Küçük buton üreten bir frimanın bu butonları üç üretim şeklinden sadece birini kullanarak ya da üçünün karışımında ürettiğini farz edelim. Aşağıdaki tablo bir tane buton üretmek için her bir üretim aşamasında kullanılan sermaye ve işgücü miktarlarını vermektedir.

	İŞ GÜCÜ MİKTARI	SERMAYE MİKTARI
Yöntem 1	4	1
Yöntem 2	2	2
Yöntem 3	1	3

a. Sermayenin birim maliyetinin 3 dolar ve iş gücü maliyetinin ise 1 dolar olduğunu varsayalım, hangi üretim aşaması uygundur?

b. Firmanın TVC eğrisi üzerinde q = 10, q = 30, ve q = 50 olduğu üç nokta gösteriniz.

c. Her bir ürün seviyesinde ne kadar K ve L talep edilir?

d. Sermayenin birim fiyatının 3 dolar ve iş gücünün birim fiyatının ise 4 dolar olduğu varsayımı altında yukarıdaki şıkları a'dan c'ye tekrar cevaplayınız.

3. ABD'deki ücret eşitsizliği milenyuma yaklaşan son 20 yılda önemli ölçüde artmıştır. Yani, yüksek gelirli işçilerin ücretleri artarken düşük gelirli işçilerin ücretleri sabit kalmış ya da düşmüştür. Gelir dağılımındaki bu adaletsizliği marjinal ürün geliri mantığı ile açıklayınız. Açıklamanızda teknolojik gelişmeleri, yüksek-nitelikli iş gücünü ve düşük-nitelikli Iş gücü kullanan endüstrilerdeki düşüşü de göz önünde bulundurunuz.

4. Aşağıdaki grafik 2006 yılı için, lezzetli elma bahçelerinde uygulanan üretim teknolojisini göstermektedir:

İŞÇİLER	GÜN BAŞINA TOPLAM ELMA MİKTARI (KİLO)
0	0
1	40
2	70
3	90
4	100
5	105
6	102

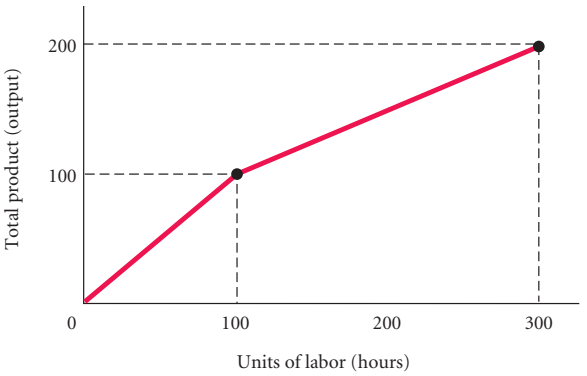
Elmalar kilosu 2 dolar'dan satılır ve işçiler de rekabetçi iş gücü piyasasında günlüğü 30 dolar'dan istihdam edilirse, ne kadar işçi istihdam edilmelidir? eğer işçiler sendikalaşır ve ücretler günlüğü 50 dolar'a çıkarsa ne olur? (İpucu: tabloya marjinal ürün ve marjinal ürün geliri kolonları ekleyiniz). Cevabınızı net biçimde açıklayınız.

5. Aşağıdaki grafik tek bir değişken faktör (iş gücü) kullanan bir firmanın üretim fonksiyonunu vermektedir.

a. İş gücünün marjinal ürün eğrisini istihdam edilen iş gücü miktarı bakımından çiziniz.

b. Ürün fiyatı, P_X, 6 dolar olsun, firmanın marjinal ürün gelir şemasını istihdam edilen iş gücü miktarı bakımından çiziniz.

c. Saatlik ücret 4 dolar ise, ne kadar iş gücü istihdam edilmelidir? Ne kadar ürün üretilir?



6. Aşağıdaki olayların (1) inşaat işçileri talebini (2) Portland, Oregon'da inşaat sektöründeki ücretleri nasıl etkileyeceğini açıllayınız. Arz ve talep eğrilerinden faydalanınız.

a. Mortgage faizlerindeki ani yükselişin ev taleplerini büyük ölçüde düşürmesi.

b. Ekonomideki büyüme. Ofis kiralarındaki artış, yeni ofislere olan talep artışı.

c. 2008 yılındaki vergi kanunlarında değişiklik olması emlak sektörünü kârlı hale getirmiştir. Sonuç olarak, üç büyük yatırımcı yeni alışveriş merkezleri açmayı planlamaktadır.

7. Toprak talebi türetilmiş taleptir. Okulunuzun yakınındaki popüler bir mekanı düşünün. O bölgedeki toprak talebinin belirleyicisi nedir? orada kurulan işletmelerin ürünleri neler olabilir? Toprak fiyatları ile o ürünlerin fiyatları arasındaki ilişkiyi tartışınız.

8. Bir çok devlet sermayenin fiyatını etkili bir şekilde düşüren yatırım vergi kredisi sağlamaktadır. Teoride, bu krediler-le yatırımı teşvik etmek ve yeni iş imkanları yaratmak hedeflenmektedir. Eleştiriler, bu teşviklerin güçlü faktör ikame etkisi altında çalışan sayısını düşüreceği yönünde hem fikirdir. Eleştirmenlerin görüşlerini açıklayınız.

9. Doug'un Idaho'da patates yetiştiridiği 4 tarlası vardır. Her tarlanın verimliliği aşağıdaki gibidir:

	YILLIK MAHSUL, 100 KİLO
Tarla 1	10,000
Tarla 2	8,000
Tarla 3	5,000
Tarla 4	3,000

Her tarlanın aynı büyüklükte ve üzerinde yapılan tarımın değişken maliyetin de yılda 25,000 Dolar olduğunu düşünelim. Değişken maliyet işgücü ve kiralanan makinelerri kapsamaktadır. Doug her sene kaç tarlanın ekilmesi gerektiğine karar vermek durumundadır. 2006 yılında, Patates yetirticileri her 100 kilo için 6,35 dolar kaanmışlardır. Doug kaç tarla ekmiştir? Açıklayınız. 2008'de, 100 kilo patatesin fiyatı 4,5 Dolar'a düşmüştür. Fiyattaki bu düşme Doug'un kararını nasıl etkiler? İşgücü talebi nasıl etkilenir? Doug'un tarlasının değeri nasıl etkilenir?

10. İki kişi ile bir evi paylaştığınızı ve evin bahçesinin çim kaplı olduğunu düşünün. Ev arkadaşlarınızdan biri bahçede çalışmaktan hoşlanmamaktadır ve onun yerine çimleri haftada 40 dolar karşılığında komşunun kızına biçtirmeyi düşünmektedir. Çimleri kimin biçeceğine nasıl karar verirsiniz? Karar vermenizde rol alan faktörler nelerdir? Kararınızla vazgeçtiğiniz şey nedir?

11. Tanesi 3 dolar'dan satabildiği kadar tişört satmak isteyen bir firma düşünün.

İŞÇİ MİKTARI	GÜNDE ÜRETİLEN KAZAK MIKTARI	MP_L	TR	MRP_L
0	0	__	__	__
1	30	__	__	__
2	80	__	__	__
3	110	__	__	__
4	135	__	__	__
5	__	20	__	__
6	170	__	__	__
7	__	__	__	30
8	__	__	__	15

a. Tablodaki boş yerleri doldurunuz.

b. Bu firma için MRPL'nin iki şekilde hesaplanabileceğini gösteriniz: (1) yeni bir işçi istihdam etmekle toplam gelirde (TR) olan değişiklik (2) MP_L ile ürün fiyatının çarpılması.

c. İşçinin günlük ücreti 40 dolar ise kaç işçi çalıştırılmalıdır? If this firm must pay a wage rate of $40 per worker per day, how many workers should it hire? Nedenini açıkça anlatınız.

d. İşçi ücreti 50 dolar'a çıkarsa kaçişçi çalıştırılmalıdır? Neden?

e. Firmanın yeni bir üretim teknolojisi ile aynı işçi sayısı ile iki kat daha fazla tişört ürettiğini ve tişört fiyatının hala 3 dolar olduğunu düşünelim. Bu yeni üretim teknolojisinin MP_L ve MRP_L üzerindeki etkisi nasıl olur? 50 dolar olan işçi ücreti ile firma kaç işçi çalıştırabilir?

12. **[*s. 211, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Bazı kolejlerde fakültenin en yüksek ücretli elemanı futbol antrenörü olur. Bunu nasıl açıklarsınız?

13. **[*s. 214, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Disney Park kurulduğunda Orlando, Florida'da toprak değerleri oldukça yükseldi. Toprak fiyatlarındaki bu artışı nasıl açıklarsınız?

***14.** MRP_L = $50 ve MRP_K = $100 olan bir firmada P_L = $10 ve P_K = $20'dir.

a. Firma maksimum kâr elde edebiliyor mu? Neden?

b. Firmanın kârını arttırabileceği özel bir davranış ne olabilir?

*Not: Yıldızlı problemler daha zordur.

---

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.

Girdi Talebi: Sermaye Piyasası ve Yatırım Kararı

11



Bölüm 10'da tam rekabetçi firmaların her bir faktörün marjinal ürün değeri faktörün birim fiyatı ile eşitlendiği noktaya kadar üretim faktörlerini (girdileri) istihdam ettiğini gördük. Üç ana üretim faktörü toprak, iş gücü ve sermayedir. Aynı zamanda, faktör fiyatlarının faktör piyasalarındaki arz ve talep dengesine göre oluştuğunu gördük. Ücret oranı işgücü piyasasında, toprak fiyatı toprak piyasasında ve sermayenin fiyatı ise sermaye piyasasında belirlenir.

Bölüm 10'da iş gücü ve toprak piyasalarına detaylıca değindik. Hanehalkı ve firmalar arasındaki alışveriş iş gücü ve toprak piyasalarında gayet açıktır. İş gücü piyasasında, iş gücü hanehalkı tarafından firmalara ücret karşılığında arz edilir. Toprak piyasasında, toprak sahipleri topraklarını firmalara kira ya da anlaşılan ücret karşılığında kiralar ya da satarlar. Sermaye piyasasında, hanehalkı finansal kaynaklarını firmalara genellikle dolaylı (indirek) olarak arz ederler. Örneğin, hanehalkı tasarrufları ile bankaların fonlarını satın alırlar, firmalar sermaye alımlarını bu fonlardan borçlanarak yaparlar.

Bölüm 9'da yeni firmaların kâr fırsatlarının bulunduğu piyasalara girmelerini sağlayan ve zarar eden mevcut firmaların piyasayı terk etmelerine sebep olan teşvikleri gördük. Ayrıca, mevcut firmaların üretim ölçeklerini daraltmalarını ya da genişletmelerini sağlayan şartları tanımladık. Bölüm 9 aynı zamanda sermaye tahsisi sürecine bir ön giriş niteliğinde idi. Endüstriye yeni frimalar girdiğinde ya da mevcut firmalar kapasite genişlettiğinde, sermayede (fabrika, teçhizat, envanter) artış görülür. Sermaye yatırım kararları, gelecek belirsiz olduğundan, her zaman risk içerir. Kapitalist piyasa sistemlerinde, belli bir girişimde, sermaye arttırmak, kişisel kazanç sağlamak amacındaki vatandaşların tasarruflarını riske etmeleri yoluyla olur. Bu bölüm bu işlemlerin yer aldığı kurumlar tanımlamaktadır.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Sermaye, Yatırım ve Amortisman *s. 221*
- Sermaye
- Yatırım ve Amortisman

Sermaye Piyasası *s. 224*
- Sermaye Geliri: Faiz ve Kar
- Finansal Piyasalar
- İpotek (mortgage) ve İpotek Piyasası
- Sermaye Birikimi ve Paylaşımı

Yeni Sermaye Talebi ve Yatırım Kararı *s. 229*
- Beklentilerin Oluşması
- Maliyetlerin ve Beklenen Karın Karşılaştırılması

Sermaye Üzerine Son Bir Söz *s. 234*

Ek: Şimdiki Değeri Hesaplamak *s. 236*

Sermaye, Yatırım ve Amortisman

Sermaye piyasasındaki analizimize devam etmeden önce, bazı temel ekonomik prensipleri ve ilgili kavramları gözden geçirmemiz gerekir.

Sermaye

Sermaye kavramı ekonomideki en önemli kavramdır. Gelecekte üretilecek olan mal ve hizmetleri üretmek için üretilen mallara sermaye malları denir. Böylece sermaye mallarındaki artış zaman içinde verimliliği arttırır.

sermaye Gelecekte diğer mal ve hizmetlerin üretilmesinde girdi olarak kullanılan ekonomik sistem tarafından üretilmiş mallar.

fiziki ya da somut sermaye Gelecekteki mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan maddi girdiler. Fiziksel sermayenin başlıcaları işyerleri, taşınmaz ekipmanlar, oturulabilir mekanlar ve envanterlerdir.

Fiziki Sermaye Sermaye derken genellikle firmalar tarafından üretimde kullanılan materyal, fiziksel sermayeyi düşünürüz. Fiziksel sermayenin ana kategorileri (1) ikamete uygun olmayan yapılar (örneğin, ofisler, enerji merkezleri, fabrikalar, alış veriş merkezleri, depolar, ve tersaneler) (2) dayanıklı teçhizatlar (örneğin, makineler, kamyonlar, sandviç ızgaraları ve otomobiller) (3) ikamet edilen yapılar ve (4) firmaların stoklarındaki girdi ve çıktı envanterleri.

Bir çok firma üretim yapmak için iş gücü ve toprak ile beraber fiziksel sermayeye de ihtiyaç duyar. Bir restoranın sermaye ihtiyaçlarından bazıları mutfak, fırın ve ızgaralar, masa ve sandalyeler, doğal gaz, tabaklar ve ışık donanımlarıdır. Bunlar mağazanın doğru dürüst çalışabilmesi için önceden alınması ve temin edilmesi gereken şeylerdir. İmalatçı bir firmanın bir tesise, uygun makinalara, araçlara ve parça envanterlerine ihtiyacı vardır. Bir şarp imalathanesinin fıçılara, teknelere, boru sistemine, ısı kontrol ekipmanına ve pişirme ve şişeleme makinelerine ihtiyacı vardır.

Bir eczanenin sermaye stoğu envanterlerden oluşur. Eczaneler sattıkları aspirin, vitamin ve diş macununu üretmezler. Onun yerine onları üreticilerden alıp dükkanlarında sergilerler. Eczanede satılan ürün güvenlidir. İş gücü ve sermaye ile üretilen tüm ürünler diğerleri gibi bir dükkanda satış raflarında sergilenir ya da depolarda tutulur. İmalatçı firmaların stoklarındaki girdi ve ürünler de sermayedir. Örneğin, Ford Motor Şirketi alıcıların taleplerini karşılamak ve düzgün bir üretim yapmak için otomobil parçalarını (lastikler, ön camlar vb.) ve arabaları stoklar.

Bir apartman binası da sermayedir. Zaman içinde kiralamak maksadı ile hizmet değeri kazanır.

Sosyal Sermaye: Altyapı Kamu da özel firmalar gibi fiziksel ya da maddi sermayeye sahip olabilir. **Sosyal sermaye**, bazen altyapı olarak adlandırılır, kamuya hizmet sağlayan sermayedir. Çoğu sosyal sermaye otobanlar, yollar, köprüler, toplu taşıma sistemleri, kanalizasyon ve sulama sistemleri gibi kamu hizmetleridir. Polis karakolları, yangın istasyonları (itfaiye merkezleri), resmi binalar, mahkemeler ve polis arabaları kamu hizmetlerinin üretimine girdi teşkil ederler.

sosyal sermaye ya da alt yapı Kamuya hizmet sağlayan sermayedir. Sosyal sermayenin bir çoğu devlet tarafından yapılanlar (yollar, köprüler) ve kamu hizmetleridir (polis ve yangın korunması)

Bütün firmalar sosyal sermayeden ürünlerini üretmek için fayadalanırlar. Son yapılan ekonomik çalışmaların sonuçları göstermiştir ki ülkenin alt yapısı özel firmaların ürünlerini etkin şekilde üretebilmelerinde önemli bir rol oynar. Kamu sermayesi kullanışlı olmadığında- örneğin, yollar bozuk olduğunda ya da havayolları artan trafiği kaldıramayacak durumda olduğunda- üretimde etkin ulaşım ağına ihtiyaç duyan firmalar zarar görür.

Fiziki Olmayan Sermaye Her sermaye fiziksel değildir. Elle dokunulamayan bazı şeyler (materyal olmayan) sermaye tanımımızı tamamlar. Bir firma marka olmak için reklama yatırım yaptığında, adına saygınlık da denen fiziksel olmayan bir sermaye üretmiş olur. Bu saygınlık zaman içinde firmaya değerli hizmetler kazandırır.

soyut sermaye Gelecekteki mal ve hizmetlere katkısı olan soyut şeylerdir

beşeri (insan) sermaye İşçilerin eğitim- öğretim, kurs vasıtasıyla edindikleri yetenek ve diğer bilgileri içeren ve firmaya zaman içinde değerli hizmetleri sağlayan soyut sermayenin değer bir biçimidir.

Firma işçilerine bir eğitim programı hazırladığında, bu çalışanların yeteneklerini geliştirmeye yönelik bir yatırımdır. Bu tip bir yatırım, **beşeri sermaye** olarak adlandırılan fiziksel olmayan sermayedir. İnsan (beşeri) sermayesi de iş gücü (öğretmenler) ve sermaye (sınıflar, bilgisayarlar ve kitaplar) ile üretilir. Daha çok yeteneğin bir arada olduğu insan sermayesi de bir girdidir.- gelecekte firma için değerli üretken hizmetler sağlar.

Bir araştırma, maliyetleri azaltan veya yeni bir ürün tasarımı için formül geliştiren üretim süreci gibi değerli sonuçlara neden olduğunda, yeni teknoloji de sermaye gibi değerlendirilebilir. Ayrıca, fikirlerin de patenti alınıp satılabilir.

Yeni ekonomiyi oluşturan bir çok teknoloji üreten firma internetin önemini fark etti. Bu dot-com ve e-ticaret firmaları işe düşük sermaye ile başlarlar ve sermayenin büyük kısmını insan sermayesi olarak çalışanların yetenek ve bilgileri oluşturmaktadır.

Zaman Boyutu Sermayenin en önemli boyutu zaman boyutudur. İşgücü hizmetleri sunuldukları anda kullanılır. Hanehalkları hizmet ve dayanıksız malları[1] satın alır almaz tüketirler. Bununla birlikte, sermaye şimdi ve gelecekte de vardır. Sermayenin değeri zaman içinde sağladığı hizmet ve faydaların değeri ile ölçülür[2].

---

[1] Tüketici ürünleri genellikle iki sınıfa ayrılır: dayanıklı tüketim malları ve dayanıksız tüketim malları. Teknik olarak, dayanıklı ömrü bir yıldan fazladır. Dayanıksız mallar bir yıldan az bir süre kalır.

[2] Kavramsal olarak, dayanıklı tüketim malları otomobiller, çamaşır makineleri gibi sermaye de olabilen mallardır. Üretilmişlerdir, zaman içinde faydaları görülür ve hane halkıbunları ulaşım ya da temizlik gibi servilerde kullanır.

Sermayeyi Ölçmek İşgücü saat ile, toprak ise metrekare ya da parsel ile ölçülür. Sermaye bir çok biçimde olabileceği için, fiziksel olarak direk ölçümü neredeyse imkansızdır. Sermayenin güncel piyasa fiyatını baz almak ise dolaylı bir ölçümdür. Bir firmanın **sermaye stoğu** tesis, teçhizat, envanter ve taşınmaz değerlerinin piyasa değerlerinin toplamıdır. Yönetici, muhasebeci ve iktisatçılar sermayeyi ölçerken, değeri ölçüm çıpası olarak alarak, binaları, yük konteynetleri ve buldozerleri de hesaba katarlar.

sermaye stoğu Firmanın bina, envanter ve soyut değerlerinin piyasa değerleri olarak toplamıdır.

Sermaye stok değeri olarak ölçülür. Yani, belirli bir zamandaki toplam değeri ölçülür. XYZ şirketinin 31 Temmuz 2007'de ölçülen sermaye değeri 3.453.231 dolar'dır. Ticaret Bölümü, Amerikan ekonomisinin 2006 yılındaki sermaye stoğunun 40,6 trilyon dolar olduğunu tahmin etmektedir. Bu miktarın 17,1 trilyon'u yerleşim yapıları, 8,7 trilyon'u devlete ait (örneğin, uçak gemileri) ve 5 trilyon'u ise ekipman ve software'den oluşmaktadır.[3]

İster para ister değer olarak olsun gerçek sermaye stoğunu ölçmek çok önemlidir. Sermayeden bahsettiğimizde bono ve tahvil gibi para ya da finansal değerlerden değil de fiziksel tesisler, teçhizat, envanter ve elle tutulmayan değerlerden bahsediyoruz.

Yatırım ve Amortisman

Önceki bölümlerde tartıştığımız stok ve akım değerleri hatırlayalım. Stok zamanın belirli dönemlerinde yapılan ölçüm değeri iken akım ölçümler zamanla beraber periyodik olarak gerçekleşir. Stok ve akım (akışkan) değerler arasındaki fark en kolay olarak banyo küveti örneği ile anlaşılır. Belli bir bir zaman diliminde ölçülen küvetteki suyun hacmi stoktur. Küvete akan ve buharlaşan su ise akım ölçümüdür. Akım ölçümler zaman boyutu eklendiğinde önem kazanır. Küvetin içine saatte 5 galon akan su ile yılda 5 galon akan su arasında çok fark vardır.

Sermaye stokları zaman içinde iki tane akımdan etkilenir: yatırım ve amortisman. Firma yeni sermaye ürettiğinde ya da sermayesine ekleme yaptığında-örneğin, yeni teçhizatlar- yatırım yapmış olur. **Yatırım** sermaye stoğunu arttıran bir akımdır. Zaman boyutu olduğu için yatırımdan dönemsel olarak bahsederiz (aylık, üç aylık ya da yıllık).

yatırım Firmanın sermaye stoğuna yapılan ilavelerdir. Sermaye zaman içinde ölçülse de (stok olarak) yatırım bazı dönemlerdeki akımlardır. Yatırım akımı sermaye stoğunu arttırır.

Aklınızda tutmanız gereken, ekonomide *yatırım* hisse senedi ya da tahvil almak demek değildir. İnsanlar yatırım terimini genellikle bu manada kullansalar da (Union Carbide kağıtlarına yatırım yaptım), yatırım terimi sadece sermayeyi arttırmak olarak kullanıldığında doğru tanımlanmış olur.

Tablo 11.1 Amerikan ekonomisinde 2007 yılında yapılan özel sektör yatırımlarını göstermektedir. Yatırımların hemen hemen yarısını teçhizat ve soft ware oluşturmaktadır. Geri kalanları ise yerleşime yönelik ve yerleşime yönelik olmayan yapı (apartmanlar, devre mülkler, evler, vs.) yatırımları oluşturmaktadır. Envanter yatırımları daha azdır. 3. kolonda özel yatırımların gayri safi milli hasıla (GSMH) içindeki payı verilmiştir.

TABLO 11.1 ABD Ekonomisindeki Özel Yatırım Harcamaları, 2007

GSMH = 13.841,3 milyar Dolar

	Milyar Dolar	Toplam Yatırımın Yüzdesi Olarak	GSMH Yüzdesi Olarak
Yerleşim yeri olmayan yapılar	472,1	22.2	3.4
Ekipman ve Bilgisayar Programları	1.009,7	47.5	7.3
Özel yatırımlardaki değişim	2,9	0.1	0.0
Yerleşim yerleri	640,7	30.2	4.6
Toplam brüt özel yatırımlar	2.125,4	100.0	15.3
- amortisman	–1.398,7	–65.8	–10.1
Net yatırım = brüt yatırım-amortisman	726,7	34.2	5.2

Kaynak: U.S Ticaret Departmanı, Ekonomik Analizler Bürosu.

[3] ABD Ticaret Bakanlığı, Ekonomik Analizler Bürosu, İş Dünyası Araştırmları, Eylül 2007.

amortisman Değerli bir ekonomik varlığın zaman içinde değer kaybetmesi.

Amortisman, değerli bir şeyin (kaynağın) zaman içinde ekonomik değerinin azalmasıdır. Arabanızı satmak istediğinizde satış değerinin zaman içinde azalacağını bilirsiniz. Farz edelim 30.500 dolara yeni bir Toyota Prius aldınız ve iki yıl içinde ve 25.000 mile çıkınca satmayı planlıyorsunuz. Gazeteleri gözden geçirip bir kaç danışmana baş vurdunuz ve durumu ve kat ettiği yol göz önüne alınırsa, 22.000 $'a satabileceğinizi öğrendiniz. 8.500$ değer kaybetmiştir. Tablo 11.1, 2007'de Amerika'da özel amortisman değerinin 1.398,7 milyar dolar olduğu görülmektedir.

Sermaye fiziksel kullanımı nedeniyle yıpranır ve ömrünü tükettiğinden dolayı değer kaybeder. Örneğin, bir fabrikadaki bilgisayar kontrol sistemini ele alalım. Eğer, yeni ve teknolojik olarak çok daha etkin bir sistem ile aynı iş daha ucuza mal olursa, eski sistem yenisi ile değiştirilir. Toyota Prius da kullanıldığı ve yeni modeller üretildiği için değer kaybetmiştir.

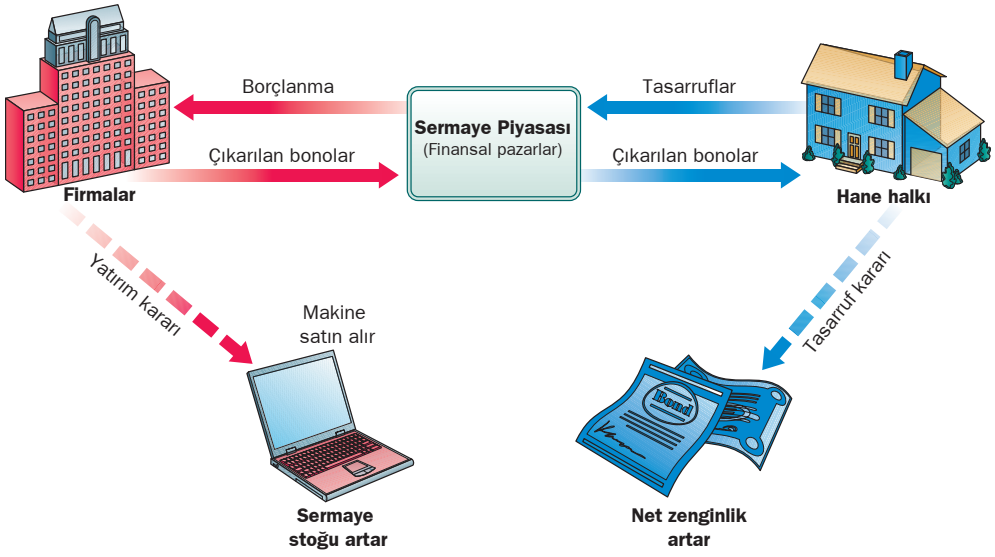
Sermaye Piyasası

sermaye piyasası Hanehalklarının tasarruflarını arz ettiği firmaların ise bu fonları yatırım yapmak için talep ettiği piyasa.

Sermaye nereden gelir? Sermaye niçin ve nasıl üretilir? Ne kadar ve hangi tür sermaye üretilir? Onun için kim ödeme yapar? Bu sorular, sermaye malları satın almak için fon talep eden firmalara hanehalkının tasarruflarını arz ettikleri kurumların karmaşık yapısında cevaplandırılır. Toplu olarak bu kurumlar **sermaye piyasası** olarak adlandırılırlar.

Devlet ve hanehalkları bazı sermaye yatırımı kararları alabilse de, yeni sermaye üretmeye yönelik kararlar çoğunlukla firmalar tarafından alınır. Firmalar yeterli fona sahip değiller ise yatırım yapamazlar. Firmalar bir çok şekilde yatırım yapabilseler de, firmaların yatırım için ihtiyacı olan kaynakların büyük kısmı direk ya da dolaylı olarak hanehalkından gelmektedir. Hanehalkının gelirlerinin harcamadığı kısmı tasarruflarıdır. Firmaların yatırımları sermaye talebidir. Hanehalkının tasarrufu ise sermaye arzıdır. Bir çok finans kuruluşu hanehalkının tasarruflarının sermaye yatırımı yapmak isteyen firmalara transferini kolaylaştırıcı rol oynar.

Sistemin nasıl çalıştığına yönelik basit bir örnek verelim. Bir kısım firmaların 1.000 $'lık bir makine almak istediklerini aynı zamanda hanehalkının da gelirlerinde 1.000 $ tasarruf etmek istediklerini farz edelim. Figür 11.1 hanehalkının tasarrufları ile firmaların yatırım kararları arasındaki bağlantıyı göstermektedir.



▲ **ŞEKİL 11.1 1.000$'lık Tasarrufun 1.000$'lık Yatırıma Dönüşmesi**

Hanehalkı tasarruflarını firmalara direk olarak ya da fianansal aracılar ile (bankalar gibi) borç verir. Bu değişimde, firma hanehalkına her dönem için önceden belirlenmiş bir faizi ödemeyi taahhüt eder. Borçlu kullandığı fon için borç veren kişiye ya da bankaya

faiz öder. Faiz oranı borç ya da kredinin belirli bir yüzde oranının yıllık olarak geri ödenen kısmıdır. Eğer hanehalkı firmaya direk borç verirse, firma da hanehalkına borcun belirli bir zamanda geri ödeneceğini taahhüt eden bir **bono** verir. Faizin ödeneceği zaman ve dönemler bonoda belirtilir.

bono Borç alanın zaman içinde borcunu faizi ile birlikte ödemeye taahhüt ettiği anlaşma.

Tasarruflar hanehalkının zenginliğine eklenir. Hanehalkının net varlığı elinde tuttuğu bonolar sayesinde 1.000 $ artmıştır.[4] Bono, firmanın, 1.000$'ı gelecekte belirlenen zamanlarda faizi ile ödeyeceğini gösterir. Firma, 1.000$ ile sermaye stoğuna eklemek üzere yeni bir makine alacaktır. Temelde, hanehalkı firmanın talep ettiği sermayeyi arz etmiştir. Hanehalkı makineyi almış ve de firmaya bir yıllığına kiralamış gibidir. Büyük ihtimalle bu yatırım borcu geri ödeyecek geliri kazandıracaktır. Projelere genellikle, yatırımdan elde edilecek gelir hanehalkına ödenecek faizi karşılayacak ise başlanır..

Hanehalkının yatırımları finanse etmek için tasarruflarını firmalara aktarmaları her zaman finansal aracılarla olmaz. *Girişimci* yeni bir firmayı organize eden, yöneten ve risk alan kişidir. Girişimciler tasarrufları ile sermaye alarak yeni bir işe başlarken hem sermaye talep ederler hem de bu sermayeyi alabilecek kaynağı arz ederler (yani tasarrufları). Bu alışverişe üçüncü bir taraf katılmaz. Ancak, bir çok yatırım arz eden (tasarruf eden) ve talep eden (yatırımcı firma) arasında duran finansal aracılar (bankalar, sigorta şirketleri ve emeklilik fonu gibi üçüncü taraflar) yardımı ile gerçekleşir. Tasarruf edenler ve yatırımcıların aracılar vasıtası ile etkileşim halinde bulunduğu piyasalar **finansal sermaye piyasası** olarak adlandırılır.

finansal sermaye piyasası Tasarruf edenlerin ve yatırımcıların aracılar ile bağlantı halinde olduğu sermaye piyasasının bir parçası

Sermaye Geliri: Faiz ve Kârlar

Buraya kadar sermaye piyasalarının döngüsel akımda nasıl şekillendiği konusunda fikir sahibi olmuş olmalısınız: Bu piyasalar hanehalkının tasarruflarının kârlı yatırmlara yönelmesinii kolaylaştırmaktadır. Hanehalkları tasarruflarının sermaye alımında kullanılmasına arz etiklerinde hane halklarına ödeme yapılır, bu ödemeler (ücret ve maaşlarının yanısıra) onların gelirlerinin bir parçası olur. Finansal sermaye piyasalarına aktarılan tasarruflara **sermaye geliri** denir. Sermaye geliri hanehalkına bir çok şekilde ulaşır, bunlardan en önemlieri *faiz* ve *kârdır*.

sermaye geliri Sermaye piyasalarına yatırılan tasarruflardan kazanılan gelir.

Faiz Hanehalkı tarafından elde edilen sermaye gelirinin en bilinen şekli faizdir. En basit tabiriyle **faiz,** paranın kullanılması karşılığında yapılan ödemedir. Bankalar mevduat sahiplerine faiz ederler. Bu mevduatlar yatırım yapmak isteyen bireylere ve firmlara kredi olarak verilirler.[5] Bankalar aynı zamanda kredi alanlara da faiz uygular. Şirketler bonolarını satın alan hanehalklarına faiz öder. Devlet piyasaya bono sürerek borç toplar, bonoları satın alanlara faiz ödenir.

faiz Paranın kullanılması karşılığında yapılan ödemeler.

Faiz oranı yıllık olarak ifade edilir. Faiz bir mevduatın (deposit) ya da kredinin (loan) belirli bir yüzdesinin yıllık ödemesidir. Örneğin, yüzde 10 faiz taahhüt eden 1.000 $'lık bir bono (hanehalkından firmaya 1.000 Dolar borç verildiğini gösterir)'yu satın alan hanehalkına yılda 100$ faiz ödenir (1.000$ × .10). Yıllık yüzde 5 faizli 1.000 Dolar'lık bir tasarruf hesabına yılda 50 Dolar faiz ödemesi yapılır.

faiz oranı Borcun belirli bir yüzdesi olarak ifade edilen faiz ödemeleri.

Genellikle faiz oranı üzerinde borç verildiği anda ya da mevduat alındığı anda anlaşılmış olunur. Bazen borç alan ve verenler faiz oranlarını piyasa koşullarına göre ayarlamak üzere anlaşırlar. Bu tip borçlara ayarlanabilir ya da dalgalı oranlı borçlar denir. (Faiz oranı değişmeyen borçlara sabit oranlı borçlar denir). Son yıllarda tasarruf hesapları ve mevduat sertifikalarının faiz oranları ayarlanabilir faiz oranlarıdır.

Bir borcun faiz oranı bir takım faktörlere bağlıdır. Daha çok risk taşıyan bir kredinin faizi daha az risk taşıyan kredinin faizine göre daha yüksektir. Benzer şekilde, kötü kredi riski taşıdığı düşünülen firmalar diğerlerine göre daha yüksek faiz öder. Finans firmalarının radyo ve televizyonda yayınlattıkları kredi geçmişinizi sorgulamadan kredi veriyo-

[4] Bono satın almak değil tasarruflar hane halkının zenginliğini arttırır.Bono satın almak basitçe finansal bir değerin bir başka finansal değere dönüştürülmesidir. hane halkı parayı tutabilir.

[5] Firmaların yatırımlarına odaklansak da, hane halkı da yatırım yapabilir. Hane halkının en önemli yatırım şekli mortgage ile finanse ederek aldığı evdir. Hane halkı yeni bir ev satın almak için borçlandığında bu yatırım değildir.

ruz diyen reklamlarını duymuşsunuzdur. Bu demektir bu kuruluşlar kredi talebinde bulunan ve yüksek risk taşıyan ya da daha önce çektiği kredileri ödememiş insanlara borç vermektedirler. Yalnız bu firmalar, reklamlarda size faiz oranının ne kadar yüksek olduğunu söylemezler.

Genellikle kabul edilir ki en güvenilir borç alıcı ABD'dir. ABD hükümeti hazine bono ve tahvillerini satın alan insanlara tam güvenli kredi taahhüt eder, bir çok insan devletin borcunu geri ödememe olasılığının çok düşük olduğunu bilir. Bundan dolayı ABD hükümeti diğerlerinden çok daha düşük faiz oranları ile borçlanabilir.

Kârlar *Kâr*, gelir eksi maliyet, firma net gelirinin diğer bir adıdır. Bazı firmalar, ürünlerini mliyetinin üstünde fiyatlara satan kişi ya da gruplara aittir. Tek kişilik ya da ortaklık şeklindeki girişimcilerin kârları direk olarak sahip oldukları firmaya gider. Şirketler firmalarla hissedarlık dışında bir bağı olmayan hisse sahiplerine aittir. Şirketler devletin koyduğu ortaklarına sınırlı haklar veren kanunlar ile kurulur ve düzenlenir. Aslında, eğer şirket borçlarını ödeyemeyecek hale gelir ise, hissedarlar yatırımlarından fazlasını kaybetmezler.

stok (hisse senedi)
Fima üzerinde mülkiyet sahipliği ve kar payı sağlayan bir sertifika

Hisse senedi, şirkete o pay kadar ortak olunduğuna dair bir sertifikadır. Örneğin, Lincoln Electric Cleveland'ta kaynak ve kesme ekipmanı üreten bir şirkettir. Şirketin bazıları bireyler bazıları Carlton College gibi kuruluşlar, bazılar da firmanın kendi çalışanlarından oluşan on binlerce hissedara ait 41 milyon hisse senedi vardır. Hissedarlar şirketin kârına ortaktır. Kârın direk hissedarlara dağıtılmasına kâr payı denir. Lincoln Electric geçen yıl hisse başına, 0, 43$'ı hissedarlara kâr payı olarak ödenmiş geri kalanı da tutulan kâr payı olmak üzere, 1, 31$ olacak şekilde 54 milyon Dolar kâr etmiştir. [6]

Kârı tartışırken Bölüm 7'de bahsedilen muhasebe hesapları sonucu olan kâr ile ekonomik kâr arasındaki ayrımı belirtmek önemlidir. Daha önce toplam gelir ile sermayenin normal getiri oranını içeren toplam maliyet arasındaki fark olarak tanımladığımız kârı hatırlayalım. Kârı bu şekilde tanımladık çünkü, gerçek ekonomik maliyet sermayenin fırsat maliyetini de içerir.

Örneğin farz edelim ben başlangıç sermayesi olarak 100.000$ gerektiren bir şekerci dükkanı açmaya karar verdim. Eğer 100.000$'ı bankadan kredi olarak alırsam kredinin faiz ödemelerini karşılayana kadar kâr edemem. Kendi tasarruflarımı kullansam ya da hisse senedi satsam da işimi kurmak için kullandığım bu fonların fırsat maliyetini karşılayana kadar kâr yapamam. Fonlarımı her zaman piyasa fiyatından satma seçeneğim olduğundan, sadece toplam gelirim, fonlarımı piyasa fiyatından borç vermem halinde kazanacağım faiz gelirini de içeren toplam maliyetimden büyük olduğu zaman kâr edebilirim.

Bir başka örnek olarak, farz edelimki Kauai Lamp şirketi 2006'da kurulmuş ve kuruluş sermayesi (tesis ve ekipman almak için) olan 1 milyon doları hisse senedi satarak toplamış olsun. Yine farz edelim ki (varsayalım) şirket yılda hepsi hissedarlara dağıtılmak üzere 200, 000$ kazanıyor olsun. 200.000$ şirketin toplam sermaye stoğunun yüzde yirmisine tekabül eder, hissedarlar sadece 200.000$'lık kârın yüzde yirmisini kazanmaktadır. Eğer piyasadaki faiz oranı %11 ise, 1 milyon doların %11'i (110.000$) sermaye maliyetinin bir parçası olacaktır. Yaptığımız kâr tanımlamasına göre hissedarlar sadece 90.000$ kazanıyorlar.

Faiz ve Kârın Fonksiyonları Sermaye gelirinin bir çok fonksiyonu vardır. Birincici faiz ertelenmiş bir ödülün teşvikidir. Tasarruf yaptığınızda şimdi almayı düşündüğünüz şeyleri ertelemiş olursunuz. Bir açıdan da faiz ertelenen tüketimin bir ödülüdür.

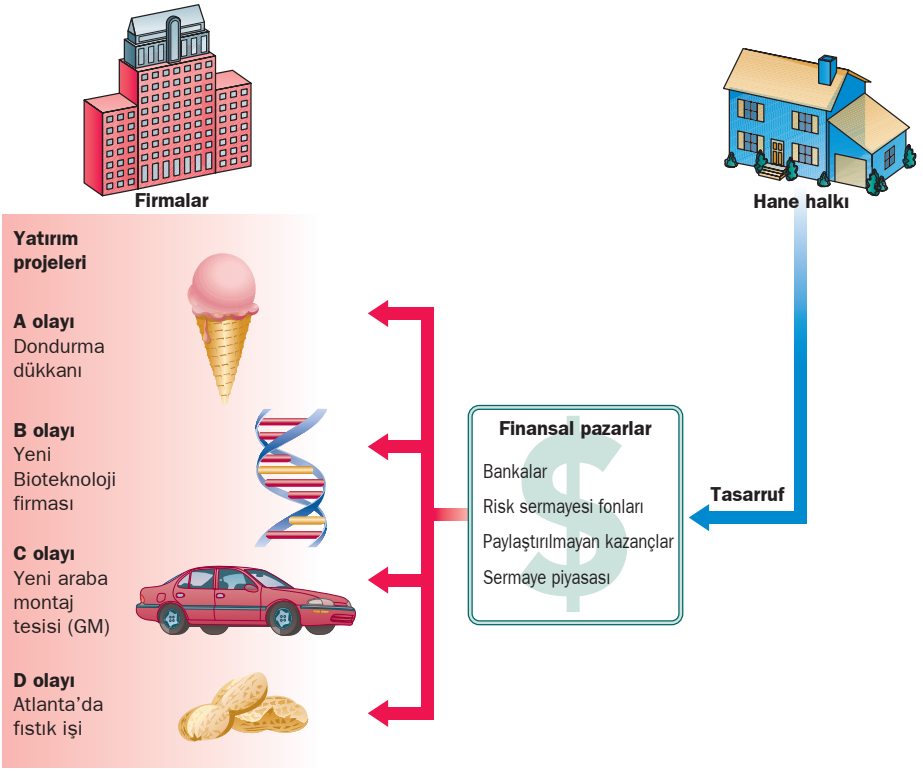
İkincisi, kâr, yenilik ve risk almanın bir ödülüdür. Forbes dergisi her yıl ABD'nin en zengin kişilerini açıklar, o dergide açıklanan şanslı kişiler kredi olanakları açısından da en başarılı girişimcilerdir. Son yıllarda, en başarılılar arasına perakendeciler (Wal-Mart'ın

[6] Adi hisse senetleri özel stok değişimlerinde ya da piyasalarda alınıp satılır. Bir hissedarın diğerine hisselerini satması ile her gün milyarlarca senet alınıp satılır. Senetler piyasaya ilk kez sürüldüğünde kazancı ile yeni bir sermaye alınır ya da işi başlatan girişimciler finanse edilmiş olur.

Walton ailesi), yüksek teknoloji şirketleri (Microsoft'un Bill Gates'i ve Dell'in Michael Dell'i) ve gayri menkul kralları (Pritzker ailesi) girmektedir. Birçoğu, yenilik ve risk almanın ABD'de girişimcilik sisteminin esasını teşkil ettiğini söyler. Yenilik ekonomik büyüme ve gelişmenin özünü teşkil eder. Daha etkin üretim teknikleri tasarruf edilen kaynakların yeni şeylerin üretiminde kullanılabilecekleri anlamına gelir. Ancak, hikayenin başka bir yönü daha vardır: Serbest piyasa sistemini eleştirenler bu çok büyük ödüllerin doğrulanmadığını ve zenginlik ve gücün artmasının toplumun çıkarına olmadığını vurgulamaktadırlar.

Mali Piyasalar

Firma sabit faizli bono çıkardığında, bu bonoları satın alan kişilere veya kurumlara borçlanır ve bunlara belirli bir faizi ödemeyi taahhüt etmiş olur. Bir çok mekanizma, bunlardan dördü Şekil 11.2'de yer almaktadır, hanehalkı tasarruflarını yatırım projelerine yönlendirir.



ŞEKİL 11.2 Finansal Piyasalar Hanehalkı Tasarrufları ve Firma Yatırımları Arasında Bir Köprüdür

Durum A: İşletme Kredileri Yaşadığım mahalleye baktığımda etrafımda bir çok dondurma satan dükkanın iyi iş yaptığını görüyorum; fakat sanırım ben onlardan daha iyi dondurma yapabilirim. İşe başlamak için sermayeye ihtiyacım var: dondurma yapan makina, masalar, sandalyeler, dondurucular, levhalar ve bir dükkan. Evimi teminat olarak gösterdiğim için, büyük risk almadım, banka bana ihtiyacım olan krediyi uygun bir faiz oranından verdi. Bankalar hanehalklarının tasarrufları ile oluşan fonları kredi vermek üzere kullanırlar.

Durum B: Riskli Sermaye İleri gelen üniversitelerden birinde bir bilim adamı genleri birbirine ekleyerek oluşturulan mikroorganizmalar kullanarak virüslerle savaşan bir ilacı ucuza mal etmenin yolunu bulmuştur. Bu iş 12 ay içinde batabilir, fakat başarılı olması halinde çok büyük kâr getirecek bir iştir.

Bilim adamı çalışmasını finanse etmek için riskli sermayeye başvurur. Bu gibi fonlar, eğer başarılı olursa yüksek kâr getirecek olan işler için, hanehalkının tasarruflarının yüksek riskli sermayelere aktarılması ile oluşur. Fonlar iflaslar sonucu oluşan kayıplarını en aza indirmek amacıyla farklı yatırım alanlarına dağıtılır. Hanehalkı tasarruflarından oluşan bu fonlar bir kez daha yatırımları finanse etmiş olur. Eğer risk oluşmaz ve iş başarılı olur ise, riskli sermayenin hisselerinden alanlar azımsanmayacak kârlar elde ederler.

Durum C: Dağıtılmamış Kârlar General Motors (GM) şirketi Tennessee'de yeni bir üretim bandı kurmayı istemektedir, bu yeni tesis için yeterli fona sahip olduğunu fark eder. Böylece, bu yeni yatırım dağıtılmamış kârlar ile finanse edilmiş olur.

Firma finansal aracılar yardımı ile hanehalkı tasarruflarına başvursaydı sonuç yine aynı olacaktı. Eğer GM yeni sermaye almak için kendi kârını ancak hissedarların özel izni ile kullanabilir. Firma kârını dağıtmayıp da bu kâr ile sermaye arttırma yoluna giderse, firmanın toplam değeri ve dolayısıyla hissedarların hisselerinin değeri artar. Diğer örneklerde de olduğu gibi, GM'in sermaye stoğu arttığı için hanehalkının serveti de artmıştır.

Hanehalkı değeri artan bir hisse senedine sahip olması gelirini de arttırır. Hanehalkı hisse senetlerini satmaz ya da kazancını harcamaz ise tasarruflarında bir artış olmuş olur. Aslında, firma kârını yatırım amaçlı olarak tutar, dağıtmaz ise hissedarları adına tasarruf yapmış sayılır.

Durum D: Stok Piyasası Yüksek kârlı bir devlet kuruluşu Atlanta'da yeni bir fıstık işleme tesisi kurmaya karar verir; aynı zamanda yeni hisse sentleri çıkararak fonlarını arttırmaya da karar verir. Hanehalkı gelirlerinin harcamayacakları kısmı ile hisselerden alır. Bu mübadelede, fıstık işleme tesisinden elde edilecek kâra ortak olma hakları doğar.

Stok hisseleri hanehalkının servetinin bir kısmını oluşturur. Stok satışlarından elde edilen gelir tesis ekipmanı ve envanter almak için kullanılır. Tasarruflar yatırıma akar ve firmanın sermaye stoğu hanehalkının serveti ile aynı miktarda artar.

İpotek (Tut-sat) ve İpotek Piyasası

ABD'deki bir çok gayri menkul ipotek ile finanse edilir. İpotek, bono gibi borçlananın borç verene geri ödemeyi gelecekte yapacağına dair bir kontrattır. İpotekler gayri menkuller ile desteklenir. Hane halkı bir ev aldığında, gerekli paranın büyük kısmını gelecek 30 yılda faiziyle geri ödemek amacıyla imzaladığı ipotek anlaşması ile finanse eder. Son zamanlarda tuhaf ödeme planları ipotek piyasasını karışık bir hale getiriken, en yaygın ipotek şekli 30 yıllık sabit oranlı ipotek anlaşmasıdır. Hemen hemen her ipotek borcu aylık olarak ödenir. Örneğin, bir ev 250.000$'lık bir ipotek ve %6,4'lük bir faiz ile aylık 1.563,76 Dolar taksitle 30 yılda geri ödenir. Eğer borçlanan kişi bu meblağı 30 yıl boyunca her ay öderse aylık %6,4 faizli bu borcu kapanmış olur. 2007 yılında ABD'de ikamet eden ev sahiplerinin sahip oldukları evlerin toplam değeri 21 trilyon dolardır. Hane halkının toplam ipotek borcu 10 trilyon dolardır.

Son on yıla kadar, bir çok ipotekli krediler bankalar ve tasarruf ve kredi kuruluşları tarafından veriliyordu. Borç veren kuruluşlar mevduat sahiplerinin birikimlerini her ay geri ödemek üzere imzalattıkları taahhütnameler ile krediye çevirirler.

Son zamanlarda, ipotek piyasasında oluşan önemli değişiklikler piyasanın karmaşıklaşmasına sebep olmuştur. İpotek anlaşmalarının çoğu ipotekleri hemen ikincil piyasalarda satan ipotek komisyoncuları ve ipotek bankaları tarafından yapılmaktadır. İkincil piyasalar Fannie Mae ve Freddie Mac gibi yarı-kamusal olan büyük yatırım bankaları tarafından yürütülmektedir. Bu piyasadaki krediler "emniyetli"dir, yani ipotek evrakları bir havuzda toplanır ve daha sonra ipotek-destekli menkul değerler olarak farklı risk gruplarındaki yatırımcılara satılır. İpotek her zaman borçlananın ödeme sorumluluğundan vazgeçmesi riskini taşır. Böyle bir durumda ev haczedilir, kredi veren krediyi kullananın mülkiyet hakkını elinden alır ve en azından kendi maliyetini çıkaracak bir fiyata satar.

2007 yılında, ipotek piyasasında bu tür geri ödememelerde ve hacizlerde keskin bir yükseliş olmuştur. Borç verenler milyarlarca dolar kaybetti ve yüzlerce ipotekli ev haczedildi. Ev fiyatlarının yıllardan beri ilk kez düşmesi ve kredilerin ödemeleri düzenli yapamayacak durumda olan alıcılara verilmesi bu durumun sebeplerinden bazılarıdır.

Sermaye Birikimi ve Tahsisi

Önceki örneklerden de gördüğümüz gibi hanehalkları ve firmalar arasındaki bağlantılar çeşitli, bazen de karmaşık olsa da tasarrfuların verimli yatırımlara dönüşmesini kolaylaştırıcı etki yaparlar. Metotlar farklı olsa da sonuçlar aynıdır.

Bölüm 2'de bahsettiğimiz Colleen ve Bill'e tekrar dönelim. Kendilerini tenha bir adada bulmuşlardı. Zaman da dahil olmak üzere eldeki kaynakları nasıl paylaşacakları konusunda seçim yapmak zorundaydılar. Zamanlarının büyük kısmını ev ve bot yapmak için harcarken tasarruf ve yatırım da yapıyorlardı. Önce, kaynaklarını öncelikli ihtiyaçlarını üretmek için kullandılar- böylelikle daha fazla yiyecek toplayabilecek ve güneşin altında dinlenebileceklerdi. Sonra, bu kaynakları sermaye üretmek ve sermaye birikimi için kullandılar.

Sanayileşmiş ya da tarımsal, küçük ya da büyük basit ya da karmaşık olsun varlıklarını devam ettiren tüm toplumlar kaynaklarını zaman içerisinde tahsis etmelidirler. Basit toplumlarda, yatırım ve tasarruf kararları aynı kişiler tarafından yapılır. Bununla birlikte:

> Modern toplumlarda, yatırım kararları (sermaye üretimi kararları) öncelikle firmalar tarafından yapılır. Hanehalkları ne kadar tasarruf edeceklerine karar verirler; uzun vadede, tasarruflar firmaların üstlenebileceği yatırımları sınırlandırır ya da kısıtlar. Sermaye piyasası tasarrufların karlı yatırım projelerine akışını sağlamak için vardır.

Yeni Sermaye Talebi ve Yatırım Kararı

Bölüm 9'da endüstrilerde pozitif kâr-*normal kârın üstünde getiri oranı*- elde eden firmaların ve daha yüksek çıktı düzeylerinde daha düşük maliyetlere neden olan ölçek ekonomilerinin bulunduğu endüstrilerde firmaların genişleme isteğine sahip olduklarını gördük. Yine endüstride pozitif kârların yeni firmaların girişini teşvik ettiğini gördük. Mevcut firmaların genişlemesi ve yeni firmaların oluşması da yeni sermayeye yatırımı yapmayı gerektirir.

Firmalar faaliyet gösterdikleri endüstride kâr olmasa yatırım yapmak zorundadırlar. Birincisi, eğer firma iş yapamaya devam edecekse, eskiyen ekipmanlar yenileri ile değiştirilmelidir. İkincisi, firmalar sürekli bir değişim içindedir. Yeni teknolojiler geliştirilebilir, satış yöntemleri değişebilir ya da firma üretim hattını geliştirmek ya da daraltmak isteyebilir.

Bu noktaları göz önünde bulundurarak, bir firmada yattırım kararı alma sürecine değineceğiz. Sonunda göreceğiz ki (Bölüm 10'da yaptığımız gibi) tam rekabet piyasasındaki firmalar, sermayenin marjinal ürün gelirinin sermaye fiyatına eşit olduğu yere kadar yatırım yaparlar. (Çünkü Bölüm 10'da tam rekabet piyasasında olduğumuzu varsaymıştık, burada da aynı varsayıma devam etmek anlamlı olacaktır. Yine de, burada söylediklerimizin çoğu rekabetçi olmayan piyasalarda faaliyet gösteren firmalar için de geçerli olduğunu unutmayınız).

Beklentilerin Oluşması

Sermayenin en önemli boyutunun zaman olduğunu söylemiştik. Sermaye zaman içinde faydalı hizmetler üretir. Ofis binası inşa eden bir imarcı yıllarca kalacak bir yatırım yapmış olur. İmalatçı bir firma binanın yapılacağı yere karar verirken kaynaklarının büyük çoğunu uzun yıllar kullanılacak bu sermayeyi almak için ayırır.

Unutulmamalıdır ki, sermaye malları kullanılmadan fayda sağlamazlar. Bir bina inşa etme ya da ekipman satın alma kararı proje gerçekleşmeden yıllar önce verilmiş olmalıdır. Küçük işletmelere bilgisayar ağı kurmak bir kaç gün alırken, ABD'de şehirleri kalkındırma amaçlı projelerin onlarca yıl aldığı da bir gerçektir.

Yatırımların Beklenen Faydaları Karar yapıcılar gelecekte neler olabileceği ile ilgili tahminlerde bulunmalıdırlar. Eğer firma ürününe yeni pazarlar bulabilirse ve ürün fiyatı yüksek kalırsa, yeni bir tesis inşa etmek çok değerli- yani çok kârlı- bir yatırım olacaktır. Aynı bina ekonomide durgunluk yaşanması ya da tüketicilerin ürüne alakalarının azalması halinde daha az değerli olur. Bir iş hanı mükemmel bir yatırıma dönüşebilir, fakat aynı anda bir çok iş hanının açılması halinde iş hanı inşa etmek için yer talebi artınca, toprak fiyatları artarken ve kiraları düşeceğinden işler tersine dönebilir. Yatırım süreci yatırımcının projenin gelecekte sağlayacağı faydaları tahmin etmesini gerektirir.

Yatırım yapanların hanehalkları, firmalar ya da devlet olduğunu hatırlayalım. Hanehalkı çatıyı yenilemenin gelecekteki faydalarını değerlendirmelidir. Firma yeni bir binanın gelecekte kazandıracağı geliri değerlendirmelidir. Devlet yeni bir köprünün ya da savaş tezkeresinin topluma ne kadar fayda sağlayacağını değerlendirmelidir.

General Elektrik (GE) Şirketi'nde çalışan bir memur bu tür tahminlerde karşılaşılan güçlükleri hemen tanımlayabilir. GE ekonomik tahmin yapan hizmetlere başvurabilir. 1980'lerin başlarında, bu hizmetler, firmaya yılda en az 400.000 ve en fazla 4 milyon ev inşaa edilmesi halinde gerçekleşebilecek fayda ve zararları içeren 10 yıllık tahminler üretmiştir. GE müteahhitlere hanehalkı için inşa edilen milyonlarca ev, mülk ve apartman sattığı için bu tahminler oldukça önemlidir. Eğer GE fazla üretimin daha doğru olduğuna karar verirse, fazla talebi karşılayabilmek için gereken yeni bina ve ekipmana milyarlarca dolar harcaması gerekir. Eğer GE az üretimin daha doğru olacağına karar verirse, bir çok büyük binayı kapamak ve yatırımları durdurmak durumunda kalır. Aslında GE orta yolu seçmiştir. Ev inşaatlarının 1,5 ile 2 milyon adet-gerçekleşen miktar- arasında olacağını tahmin etmiştir.

GE bir istisna değildir. Bütün firmalar mantıklı yatırım ve üretim kararları alabilmek için tahminlerde bulunmalıdır, fakat, tahmin, fazlaca bilinmeyen olaylar üzerine kurulu olduğundan kesin olmayan bir bilimdir.

Birçokları internet ve e-ticaret'in dünya ekonomisinde devrimsel bir değişim yarattığına ve "yeni ekonomi"yi yarattığına inanıyor. Bilgi çağında belirsizlikler büyük ölçüde aşılmıştır, bu da beklentileri önemli değişken kılar. 1990'larda binlerce şirket sermayelerini teknolojiye yatırmıştır. Bu şirketlerin çoğu 2000-2003 yılları arasında çıkan dot. com patlamasında battılar. hangi teknoloji şirketlerinin bu yatırımların meyvelerini alacağını zaman gösterecek.

Yatırımların Beklenen Maliyetleri Her yatırım projesinin faydaları beklenen kârlardır. Kâr oranları tahmin edilmelidir, fakat, maliyetler de değerlendirilmelidir. Hanehalkları gibi firmalar da finansal piyasalarda hem borç veren hem de borçlanan olurlar. Eğer bir firma borç alırsa, zaman içinde faizini ödemek zorundadır. Eğer borç verirse, faiz kazanır. Eğer bir firma projesini finanse etmek için borçlanırsa, borcun faizi projenin maliyetine dahil olur.

Proje firmanın kendi kaynaklarından finase edilse dahi fırsat maliyetini içerir. Sermaye yatırım projesine harcanan bin dolar gelecekte belirli bir kâr akışı sağlar. Aynı 1.000$ finansal piyasalara kaynak olursa (aslında diğer firmalara borç verilir) faiz getirir. Bir projeden beklenen getiri piyasa faiz oranından daha fazla olmadıkça o projeye başlanmaz. Böylece bir yatırım projesinin maliyeti direk ya da dolaylı olabilir çünkü piyasayı belirli bir faiz oranında finanse etmek her yatırım projesine bir fırsat maliyeti yükler. Böylece değerlendirme süreci sadece gelecek olan faydaları tahmin etmeyi içermez, onları fonların mümkün oalabilen alternatif kullanımları ile de karşılaştırır. En azından bu fonlar finansal piyasalarda faiz kazanabilirler.

UYGULAMADA İKTİSAT

Risk Sermayesi Nasıl Finanse Edilir?



Yeni ve riskli firmaların sermayesi bankalar ya da sermaye piyasası yerine risk sermayedarları tarafından finanse edilir. Risk sermayedarları bir bankadan daha fazla risk almaya yatkındır fakat Işler yolunda giderse daha yüksek kar elde etmeyi umarlar. Aşağıdaki makalede risk sermayedarlarının çevresel sürdürülebilirlikte olan ve temiz enerji firmalarının "yeşil" yatırımlarını finanse etmekteki heveslerini anlatmaktadır. Bu hevesi ne besler? Her hangi diğer bir yatırım gibi, risk sermayedarları da potansiyel kar peşindedir. Burada, bazı tahminler benzin fiyatlarını arttırırken yeşil ürünlere artan devlet teşvikleri yüksek kar getirmektedir.

Risk Sermayesi Yeşil'e Akıyor

Kiplinger'ın Mektubu

Titiz yatırımcılar için "yeşil" ümit vaad ediyor.

Risk sermayedarlarının son zamanlardaki bütün ilgisi "yeşil"'de-yani yeşil şirketler. Çevre ve yeşil enerji firmalarına para akışı bu yıl 3 milyar Dolar olarak gerçekleşerek 2006 yılında gerçekleşen miktarın iki katının da üstüne çıkmıştır. Yeşil yatırımlar her 10 Dolar'lık risk sermayesinin 1 Dolar'dan fazlasını oluşturmaktadır, bu konudaki devlet teklifleri de geçen yıl gerçekleşen ve IPO'nun 2005 yılındaki 370 milyon Dolar'lık yatırımlarının yaklaşık 3 katı olan 1.2 milyar Dolar'ın üzerine çıkmıştır.

Bu konudaki hızlı atılımlar, yatırımcıların her Dolar'ını kar yapıp yapmayacağına bakmadan internete yatırdığı dot-com patlamasını andırıyor. Rakamlar hikayeyi anlatır: yatırımcılar 1997'de 2.5 milyar Dolar'ını İnternet sitelerine yatırmıştı. 2000 yılında, yatırımlar 43.7 milyar Dolar'a çıkmıştı.

Fakat orada gerçekten bir karşılaştırma yok. Bu sefer yatırımcılar kanıtlanmış kar potansiyeli olan firmalar yöneliyor. Ayrıca, yeşil şirketler uzun vadede sürekli bir destek almaktadır: artan benzin fiyatları, petrol ve doağal gaz kaynaklarında azalma ve küresel ısınma ve kirliliğin azaltılması ihtiyacı. Çevreye dost firmalara olan devlet teşvikleri gelecekte yeşil şirket sayısında artış yaratacak şekilde artmaktadır.

Elbette bütün yeşil şirketler kazanan olmuyor. Bazıları zaten çok pahalı olan solar ya da bioenerji teknolojileri uygulayan şirketlere yatırım yapmaktadır. 1500 yeni başlayan yeşil şirketten 930'u enerji sektöründe idi. Bir çok enerji firması işe başlar başlamaz battı ve diğerlerinin bu sene beklenen IPO yatırımlarının azalamasına neden oldu.

Daha şanssız olan şirketler ise hava, su ve atık yönetimi teknolojileridir. Havadaki ve sudaki kirliliği tespit ve yok etmek için makineler kuran bazı şirketler ile atık ve kullanılabilir yakıtları arındıran bazı şirketler gözden kaçmıştır. Atık temizleme kısmı risk sermayesinin yüzde 4'ünü oluşturmaktadır.

Kaynak: Matthew Mogul, Editör, Kiplinger'ın Mektubu, *7 Haziran 2007.*

Beklenen Getiriyi ve Maliyetleri Karşılaştırmak

Bir kere beklentiler oluştuğunda, firmalar onları sayısallaştırmalıdırlar -yani, beklentilere bazı dollar-ve-cent değeri yüklemelidirler. Beklentileri sayısallaştırmanın bir yolu da yatırım projesinden **beklenen getiri oranını** hesaplamaktır. Örneğin, eğer yeni bir bilgisa-

Beklenen getiri oranı
Firmanın sermaye yatırımından beklediği yıllık kar oranı

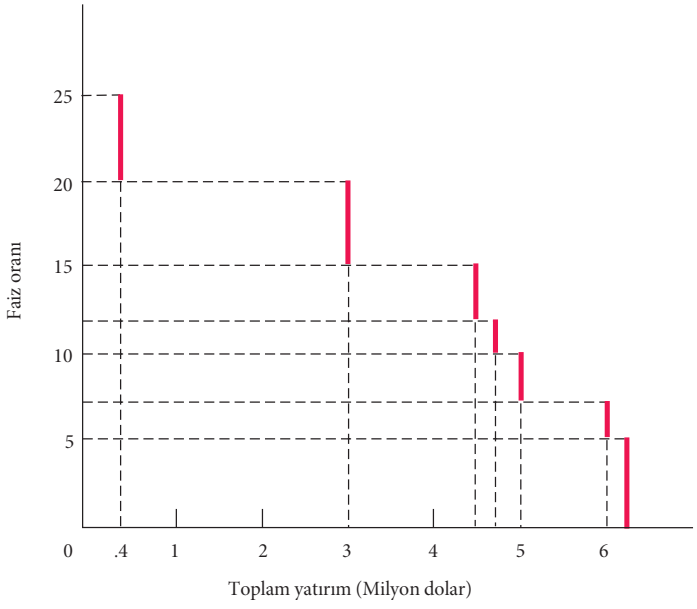
yar ağının maliyeti 400.000 dolar ise ve her yıl 100.000 dolar veri işleme maliyeti var ise bu yatırımdan beklenen getiri oranı yılda yüzde 25 olur. Firma her yıl 400.000 dolar'lık yatırımdan 100.000 dolar tasarruf etmiş olur. Eğer bilgisayar ağı zamanla eskir ya da kullanılmaz hale gelirse maliyet tasarrufu düşer ve beklenen getiri oranı yüzde 25'in altına iner. Bir yatırımdan beklenen getiri oranı yatırıma harcanan paraya, projeden beklenen maliyet tasarruf ya da gelire ve projeden her yıl beklenen gelire bağlıdır.

Tablo 11.2 hipotetik bir firmanın alabileceği alternatif yatırım kararlarını ve beklenen getiri oranlarını göstermektedir. Beklenen getiri oranı, yatırımın gelecekte kazandırması tahmin edilen kâra bağlıdır, beklentilerdeki herhangi bir değişiklik sütun 2'deki bütün rakamları değiştirecektir.

TABLO 11.2 Örnek bir Firmanın Potansiyel Yatırım Projeleri ve Beklenen Kar Oranlar, Yatırım Projesinin Gelecekte Gerçekleşmesi Beklenen Kar'ına Dayandırılmıştır

Proje	(1) Toplam Yatırım (Dolar)	(2) Beklenen Kar Oranı (Yüzde)
A. Yeni bilgisayar ağı	400.000	25
B. Yeni bina	2.600.000	20
C. Bir başka eyalette satış ofisi	1.500.000	15
D. Yeni otomasyon faturalandırma sistemi	100.000	12
E. 10 yeni tır	400.000	10
F. Reklam kampanyası	1.000.000	7
G. İşçi kafeteryası	100.000	5

Firmanın farklı faiz oranlarında yapabileceği milyonlarca Dolar'lık yatırımın grafiği Şekil 11.3'te verilmiştir. Faiz oranının yüzde 24 olması halinde, firma sadece yeni bir bilgisayar ağı kurmakla ilgili olan A projesini finanse edebilir. Yüzde 24'ten borçlanıp beklenen getirisi yüzde 25 olan bilgisayara yatırım yapar. Faizin yüzde 24 olması halinde firmanın toplam yatırımı $400,000$ olur. Şekil 11.3'teki kırmızı dik çizgi yüzde 20'nin üzerinde ve yüzde 25'in altındaki her faiz oranında sadece 400,000 Dolar'lık yatırımın (yani, proje A) uygulanabildiğini göstermektedir.



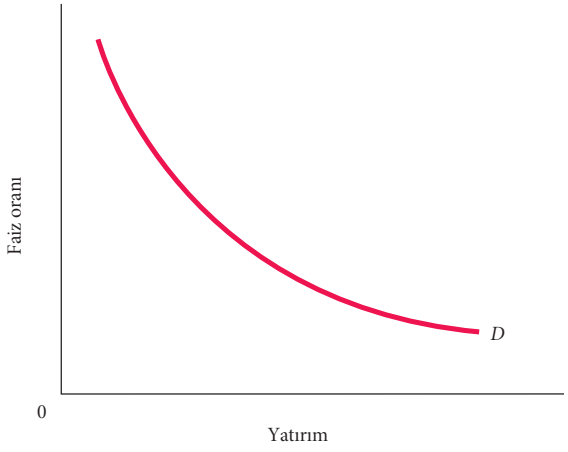
ŞEKİL 11.3 Piyasa Faiz Oranın bir Fonksiyonu Olan Toplam Yatırım

Yeni sermaye talebi faiz oranlarına bağlıdır. Faiz oranı düşük olduğunda yüksek oranların aksine firmalar yeni bina ve ekipmana daha çok yatırım yapmak isterler. Faiz oranı yatırımın direk maliyetleri (borcun faizi) ya da fırsat maliyetlerini belirlediği için önemlidir.

Faiz oranı yüzde 18 ise firma proje A ve B'yi finanse edebilir; böylece toplam geliri 3 milyon dolara (400.000$+ 2.600.000$) çıkar. Eğer firma yüzde 18'den borçlanabilirse, yeni bilgisayarın ve yeni binanın getireceği ilave kârlar borçlanma maliyetinin üzerinde olabilir; fakat projelein bu getirileri kesin değildir. Hem proje A'nın hem de B'nin beklenen kârları (sırasıyla yüzde 25 ve 20) yüzde 18'in üzerindedir. Sadece faiz oranı yüzde 5'in altına düşerse firma yedi projenin hepsini finanse edecektir.

Tablo 11.2'de ve Şekil 11.3'te firmanın yeni sermaye talebi piyasadaki faiz oranının bir fonksiyonu olarak gösterilmiştir. Bütün firmaların her faiz oranında yaptıkları toplam yatırım taleplerini de eklersek ekonomideki toplam sermaye talebine ulaşmış oluruz. Diğer bir deyişle, yeni sermayenin talep eğrisi ekonomideki bireysel talep eğrilerinin toplamıdır (Şekil 11.4). Yatırım talebi zamanlaması bir anlamda ekonomideki bütün yatırım fırsatlarının beklenen kârları doğrultusunda sıralanmasıdır. Sadece beklenen getiri oranları piyasadaki faiz oranlarından yüksek olan yatırım projeleri finanse edilir. Daha düşük faiz oranlarında daha fazla yatırım projesi finanse edilir.

Yatırım talep eğrisi ile ilgili hatırlanması gereken en önemli şey, yatırım talep eğrisininin şekli ve pozisyonunun yatırım kârarını alanların beklentilerine bağlı olmasıdır. Beklentiler bir çok şeyden etkilediğinden genellikle geçici ve sıkça değişen bir yapıdadır. Bu nedenle, düşük faiz oranları yatırımları hızlandırırken yüksek faiz oranları düşürücü etki yapar; diğer ölçülmesi ve tahmin edilmesi zor olan şeyler de yatırım seviyelerini etkiler. Bunlardan bazıları devlet politikalarındaki değişiklikler, seçim sonuçları, küresel etkiler, enflasyon ve kur oranlaındaki değişikliklerdir.



ŞEKİL 11.4
Yatırım Talebi
Düşük faiz oranları ekonomide yatırımları canlandırırken yüksek faiz oranları düşürür.

Beklenen Getiri Oranı ve Sermayenin Marjinal Ürün Geliri Yatırım projelerindeki beklenen getiri oranı kavramı sermayenin marjinal ürün geliri kavramına (MRP_K) benzer. Girdinin marjinal ürün gelirinin, ceteris paribus, firmanın o girdiden bir ilave birim kullandığında kazanacağı gelir olduğunu hatırlayalım. Bölüm 7'de bahsettiğimiz sandviç dükkanındaki iş gücü talebini de hatırlayalım. Eğer ilave bir işçi saatte 15 sandviç üretirse (emeğin marjinal ürünü: $MP_L = 15$) ve her bir sandviç 0.50$ ise (sandviç dükkanı tarafından sağlanan hizmetin fiyatı: $P_X = \$0.50$), emeğin marjinal ürün geliri 7,50$ olur ($MRP_L = MP_L \times P_X = 15 \times 0.50\$ = 7.50\$$).

Şimdi ilave sermayenin getirisini düşünelim (sermayenin marjinal ürünü). Farz edelim ki yeni bir makine almanın beklenen getirisi yüzde 15 olsun. Bu yeni yatırım projesinin getirisinin bono ile aynı oranda olması demektir. Eğer şimdiki faiz oranı yüzde 15'in altında olsa idi, tam rekabetçi piyasadaki kâr maksimizasyonu hedefleyen firma, beklenen getirisi piyasadaki faiz oranına eşit olana dek sermayeye yatırım yapmaya devam edeceğinden yatırım projesi hayata geçirilmiş olacaktı. Bu firmanın sermayenin marjinal

ürün geliri sermayenin fiyatına eşitlenene kadar yatırıma devam etmesi ile aynıdır ya da Bölüm 10'da gördüğümüz gibi $MRP_K = P_K$.

Sermaye için Son Bir Söz

Sermaye ekonominin temel kavramlarından biridir. Sermaye ekonomi sistemi içinde üretilir. Sermaye zaman içinde fayda sağlar ve mal ve hizmet üretiminde girdi olarak kullanılır.

Modern endüstriyel toplumların sahip oldukları muazzam verimlilik yıllar içinde oluşmuş büyük sermaye birikimine sahip olmaları nedeniyledir. ABD'de ortalama bir işçinin yaklaşık 170.000$'lık sermaye ile çalışıyor olması sizi şaşırtabilir. ABD'nin 2007 yılındaki Gayri Safi Milli Hasılasının yüzde 16,4'ünün yeni sermaye yatırımlarından oluştuğunu hatırlayalım (Tablo 11.1). Çin ve Malezya gibi ülkelerde yüksek miktarda yatırımların büyük etkileri görülür. Dünya Bankası'nın yayınladığı son rakamlara göre, sermaye ürünleri Çin'in toplam mal ve hizmet üretiminin yüzde 40'ını oluşturmaktadır. Bu Malezya'da yüzde 32'dir. Çin'in 2005 yılındaki büyüme oranı yüzde 9'un Malezya'da ise yüzde 7'nin üzerindedir.

Bu bölümün büyük bir kısmında piyasa ekonomisinde sermaye üreten kurumlar ve yöntemler anlatılmıştır. Piyasdaki firmalar kâr peşinde koşarlar, piyasaya yeni girenler ve yatırım projelerini devamlı değerlendirerek yeni fikirler üreten girişimcilerdir. Aynı zamanda hanehalkları da tasarruf yaparlar. Hanehalkları her yıl gelirlerinin vergiden sonraki bir kısmını tasarrufa ayırır. Yeni tasarruflar zenginliklerinin bir parçası olur ve bu tasarruflardan kâr elde etmek isterler. Yatırımların kayda değer bir kısmı her yıl firmalara yeni sermaye alımlarında kaynak olarak akar.

Finansal sermaye piyasası hanehalkları ve firmalar arasındadır. Her gün milyonlarca insan finansal piyasalarda işlem yapar. Bu piyasalarda tek amacı tasarruflardan kâr elde etmek olan binlerce finans yöneticisi, emekli fonları, yatırım fonları, komisyoncu büroları, opsiyon tüccarları ve bankalar vardır.

Komisyoncular, bankerler ve finans yöneticileri devamlı olarak kârlı yatırım alternatiflerini araştırırlar. Hangi iş kârlı? Hangi iş zarar getiriyor? Büyümekte olan bir firmaya kredi vermeli miyiz? Bütün bu analizler müşterileri için kârlı yatırımlar yapmak isteyen finans yöneticileri, hissedarlarına yüksek kâr kazandırmak isteyen şirket yöneticileri ve yine sermayeyi verimli amaç yerlerde kullanarak yüksek kâr peşinde koşan girişimciler tarafından yapılır. Firma içinde kâr-zarar tahminleri ve gelecekte olabilecek muhtemel gelir akışını içeren bireysel yatırım projeleri değerlendirilir.

Rekabetçi girdi ve ürün piyasaları ile ilgili tartışmamızı tamamlamış bulunuyoruz. Ürün, emek, toprak ve sermaye piyasalarında hanehalkı ve firma kararlarını gördük.

Şimdi ise daha önce tanımlamış olduğumuz dağıtım (tahsis) süreçlerine değineceğiz. Ekonominin bütün parçalarının birbiri ile koordinasyonu nasıldır? Sonuç iyi mi yoksa kötü müdür? Bunu geliştirebilir miyiz? Bütün bunlar Bölüm 12'nin konularıdır.

ÖZET

SERMAYE, YATIRIM VE AMORTİSMAN *s. 221*

1. Kapitalist piyasa sistemlerinde, sermayenin belirli girişimlerde kullanılması kararı tasarruflarını kar etmek amacı ile riske eden vatandaşlar tarafından alınır. Bu mübadelenin belirli kurumlar aracılığı ile yapıldığı yere sermaye piyasası denir.
2. Sermaye malları ekonomik sistem tarafından üretilir ve diğer mal ve hizmetlerin üretiminde girdi olarak kullanılır. Sermaye malları böylece zaman içinde fazdalı hizmetler verir.
3. Fiziksel ya da somut sermaye çeşitleri üretim için inşa edilmiş binalar, taşımaz ekipmanlar, outrulabilir binalar ve envanterlerdir. Sosyal sermaye (ya da alt yapı) kamuya hizmet sağlayan sermayedir. Soyut (ya da materyal olmayan) sermaye beşeri (insan) sermayesi ve bilgi birikimidir.

4. Sermayenin en önemli boyutu uzun ömürlü olmasıdır. Dolayısıyla, değeri zaman içinde sağladığı hizmetlerle ölçülür.
5. Bir firmanın sermaye stoğu, sahip olduğu bina, ekipman, envanter ve dokunulmaz değerlerinin güncel piyasa fiyatları ile ölçülür. Fakat, sermaye hesaplanırken parasal değeri yerine gerçek sermaye stoğuna konsantre olunmalıdır.
6. Ekonomide yatırım terimi hisse senedi ya da bono almak değildir, yeni sermaye yaratmak demektir. Yatırım sermaye stoğunu arttırır.
7. Amortisman değerli malların ekonomik değerlerinin zaman içinde azalmasıdır. Sermaye malı eskidiği ve kullanımdan dolayı yıprandığı için zamanla değer kaybeder.

SERMAYE PİYASASI *s. 224*

8. Tasarruflardan elde edilen ve finansal sermaye piyasasında değerlendirilen gelire sermaye geliri denir. Sermaye gelirinin en önemli iki şekli faiz ve kar'dır. Faiz borçlunun borç verene ödediği ücrettir. Faiz hanehalkının ertelemiş olduğu tüketimin kar ise girişimcilerin aldığı riskin ve ürettiği yeniliğin karşılığıdır.
9. Modern sanayileşmiş toplumlarda yatırım kararları (sermaye üretim kararları) firmalar tarafından alınır. Hanehalkı ne kadar tasarruf edeceğine karar verir, tasarruflar firmaların uygulayacağı yatırımları finanse eder. Sermaye piyasası tasarrufların karlı yatırım projelerine aktarıldığı yerdir.

YENİ SERMAYE TALEBİ VE YATIRIM KARARI *s. 229*

10. Yatırımcılar yatırım kararı almadan önce projenin gelecekte getirmesi beklenen verimliliğini ve gelirini değerlendirmelidir.
11. Borç verenler için faiz her yatırımın bir fırsat maliyeti olduğunun göstergesidir. Bu maliyet yatırım projesinin getirmesi beklenen gelir akımına eklenmelidir.
12. Firma bir yatırım projesini üstlenmeye o projeden beklenen maliyet ve gelirleri kıyasladıktan sonra karar verir. Bir yatırım projesinin beklenen getiri oranı yatırımın maliyetine, projeyi uygularken oluşacak ilave maliyet ve gelirlere ve projenin her yıl getirmesi beklenen gelire bağlıdır.
13. Yatırım talep eğrisi ekonomide sermaye talebinin piyasa faiz oranının bir fonksiyonu olduğunu gösterir. Piyasa faiz oranından daha yüksek getiriye sahip olan yatırım projeleri finanse edilir. Düşük faiz oranları yatırımları teşvik edebilir.
14. Karı maksimize eden tam rekabetçi bir firma beklenen kar oranı faiz oranına eşit oluncaya kadar yeni sermayeye yatırımı yapmaya devam eder. Bu, sermayenin marjinal ürün geliri sermayenin fiyatına eşit oluncaya kadar firmanın yatırıma yapmaya devam edeceği söylemi Ile aynıdır, ya da $MRP_K = P_K$.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

bono, *sf. 225*
sermaye, *sf. 221*
sermaye geliri, *sf. 225*
sermaye piyasası, *sf. 224*
sermaye stoğu, *sf. 223*
amortisman, *sf. 224*
beklenen getiri oranı, *sf. 231*
finansal sermaye piyasası, *sf. 225*
beşeri sermaye, *sf. 222*
soyut sermaye, *sf. 222*
faiz, *sf. 225*
faiz oranı, *sf. 225*
yatırım, *sf. 223*
fiziksel, ya da somut sermaye, sf. *222*
sosyal sermaye ya da alt yapı, sf. *222*
stok *sf. 226*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdakilerden hangileri sermaye hangileri sermaye değildir? Açıklayınız.
   - **a.** Mahalledeki bir barda duran videolu poker makinesi
   - **b.** 10 Dolar'lık bir fatura
   - **c.** Üniversite eğitimi
   - **d.** Golden Gate Köprüsü
   - **e.** Marka bluzlar
   - **f.** Devlet tahvili
   - **g.** Empire State Binası
   - **h.** Tasarruf hesabı
   - **i.** Washington Anıtı
   - **j.** Marysville, Ohio'daki Honda fabrikası
2. Aşağıdakilere katılıyor musunuz? Cevabınızı açıklayınız:
   - **a.** Tasarruflar ve yatırım aynı şeyi ifade eden iki kelimedir.
   - **b.** Microsoft'un hisselerinden aldığımda yatırım yapmış olurum; devlet tahvili aldığımda bu yatırım değildir.
   - **c.** Yüksek faiz oranları daha çok yatırıma sebep olur çünkü yatırımların getirisi de yüksek olur.
3. Siz ve diğer 99 kişiye bir petrol istasyonu satın alma şansı sunuldu. Her ortak 10.000$ koyacak. İstasyondan elde edilen gelir bir kaç yıl için yıllık 420.000 Dolar'dır ve gelecekte de böyle olması beklenmektedir. İstasyonun operasyon maliyeti (fırsat maliyeti hariç) de yıllık 360.000$'da (tamir ve yenileme, amortisman ve maaşlar dahil) sabittir. Piyasada 5 yıllık bonoların getirisi ise yüzde 7,5'tur. Bu teklifi kabul eder miydiniz? Cevabınızı açıklayınız.
4. Singapur'daki Quando firmasının yönetim kurulu 2008 yılında uygulanmak üzere aşağıdaki yatırım projelerini hazırlamıştır: Faizin bir fonksiyonu olan toplam yatırım fonksiyonunu çiziniz (faiz oranını Y-ekseni'nde gösteriniz). Singapur piyasasında faiz oranı yüzde 8'dir. Quando yönetim kuruluna ne kadarlık bir yatırım yapmalarını önerirdiniz?

PROJE	TOPLAM MALİYET SİNGAPUR DOLAR	TAHMİN EDİLEN KÂR ORANI
Kuala Lumpur'da fabrika	17.356.400	13%
Bangkok'ta fabrika	15.964.200	15
Yeni uçak şirketi	10,000.000	12
Fabrika satış mağazası	3.500.000	18
Yeni bilgisayar ağı	2.000.000	20
İşçiler için kafeterya	1.534.000	7

5. Merkez Bankası yöneticileri kısa dönem faiz oranlarını değiştirebilir. Merkez Bankası 2005 ve 2006 yılları arasında Şubat 2005'te yüzde 2.5 olan fon faizlerini Haziran 2006'da 5.25'e çıkarmıştır. Diğer faiz oranlarının da arttığını farz edersek, bunun ekonomideki yatırım harcamalarına etkisi nasıl olur? Cevabınızı açıklayınız. Sizce Merkez Bankasının amacı nedir?
6. Tasarrufların verimli yatırımlara dönüşmesi ile ilgili en az üç adet örnek veriniz. Yatırımlar ekonomi için neden çok önemlidir? Bugün tasarruf ederek neden feragat etmiş oluyorsunuz?
7. Gazeteden, dergiden ya da internetten faiz oranlarına, bono faiz oranlarına ve 10 yıllık devlet tahvili faiz oranlarına bakınız. Bu oranların neden farklı olduklarını açıklayan bir liste yapınız.
8. Hanehalkı sermayeyi arz eder firmalar ise talep eder diyerek neyi kast ediyoruz?
9. **[*s. 231, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Riskli sermaye fonları Çin ve Hindistan gibi hızlı gelişen ülkelerde oldukça yaygındır. Nedenini açıklayınız.
10. Küçük bir işyeri açmaya karar verdiğimi düşünelim. Başlangıç sermayesi oluşturmak için, tanesi 100$'dan 1.000 tane hisse senedi satarım. Sonraki 5 yıl içinde 50.000$ gelirim olur. İşyerimin çalıştırma maliyeti yıllık 20.000$'dır. Kazancımın hepsini hissedarlara pay ediyorum, kazancımın ne kadarı kâr'ımdır? Piyasadaki faiz oranının yüzde 10 olduğunu varsayalım.
11. Okuduğunuz kolejin ya da üniversitenin sermaye stoğunu tanımlayınız. Bu sermaye stoğunun değerini nasıl ölçersiniz? Okulunuz son zamanlarda önemli bir yatırım yaptı mı? Yaptıysa tanımlayınız. Okulunuz bu yatırımlardan ne kazanmayı beklemektedir?
12. General Motors, Mart 2008'de, Manhattan'da bir gökdelen yaptırmıştır. O zaman, binanın 3 milyar Dolar'dan fazla getirisi olacağı bekleniyordu. Emlak yatırımcısı bir şirket bu binayı almaya karar verse önce neyi bilmek ister? Tahminlerinizle ilgili ne gibi özel etmenlere ihtiyacınız vardır? Beklentilerinizi oluşturmak için hangi bilgilere ihtiyacınız vardır?
13. Red Sox, 29 Ekim 2007'de Dünya Serileri'ni kazanmıştır. Aynı gün borsa yükseldi. S&P 500 endeksi (ABD'de 500 büyük şirketin hisse senedi fiyatlarının olduğu liste) 1540.98 puandan kapanmıştır. 10 yıllık hazine senetleri yüzde 4.38 faiz veriyordu. Merkez Bankası fon faizlerini yüzde 4.75'e çekeceğini açıklamaya hazırlanıyordu.

    S&P'nin bugünkü endeksine, 10 yıllık hazine faiz oranına, ve merkez bankasının fon oranlarına bakınız. Bunları şu adreste bulabilirsiniz; http://money.cnn.com. 2007'den bu yana bu rakamlara ne olduğunu açıklayınız.

EKLER

ŞİMDİKİ DEĞERİ HESAPLAMAK

Firmaların yatırım yaparken en büyük hedefi gelecekte oluşabilecek gelir akışını değerlendirmektir. Firma için bir yatırımı başlatma kararı almanın bir yolu beklenen getiri oranını piyasadaki faiz oranı (karşılaştırılabilen riski varsayarak) ile karşılaştırmaktır. Bu bölümde bunu tartıştık. Bu ilavenin amacı bugünkü değeri baz alarak gelecekteki gelir akışının detaylı analizini vermektir.

ŞİMDİKİ DEĞER

Tablo 11A.1'deki yatırım projesini ele alalım. Proje kelimesini kullandık çünkü 1.200$'lık bir makine satın alacağız ve bu yatırımdan beklediğimiz gelir akışı tablonun sağındaki kolonda verilmiştir. Bu projeyi uygular mıydınız? İlk bakışta evet diyebilirsiniz. Ne de olsa elde edeceğiniz 1.600$ nakit ödemek zorunda olduğunuz miktardan 400$ daha fazla. Fakat dikkatli olunuz: 1.600$ size 5 yıl içinde gelir ve sizin 1.200 dolarınız şimdi ödemek zorundadır. 1.200$'ın alternatif kullanımlarını ve fırsat maliyetini de göz önünde bulundurmalısınız. Aynı zamanda alacağınız riskleri de düşünmelisiniz.

TABLO 10.1 1,200 Dolar'lık yatırım projesinin beklenen kar oranı

Yıl 1	$100
Yıl 2	100
Yıl 3	400
Yıl 4	500
Yıl 5	500
Geri kalan yıllar	0
Toplam	1.600

Bu alternatifler nelerdir? 1.200$ en azından bir bankada vadeli hesaba yatırılabilir. Ayrıca, bu para ile yapabileceğiniz diğer alternatifler de vardır. 5 yılda yüzde 4 ödemesi garanti olan hazine bonolarından satın alabilirsiniz. Ya da aynı derecede riskli olan ve 1.600$'dan fazla getirisi olan başka projeler uygulayabilirsiniz.

Faiz oranının borçlanan tarafın borç veren tarafa borcun belirli bir yüzdesini her yıl ödemeyi taahhüt ettiği miktar olduğunu hatırlayalım. örneğin, 1.000$'ı bankaya yüzde 10 faizli bir vadele hesaba yatırırsam ana para üzerinden yılda 100$ kazanırım. Kar oranını bazen borç veren tarafın, her yıl, yaptığı yatırımın belirli bir yüzdesini geri kazanması olarak da tanımlayabiliriz.

Bir projeyi yapmaya karar verirken fırsat maliyetini de düşünmelisiniz: Bu proje için neden vazgeçiyorsunuz? Paranızı bu projede değil de başka bir yerde değerlendirseydiniz daha iyi yapmış olur muydunuz?

Yapmayı düşüneceğiniz hemen her proje risk içerir: Proje tahmin ettiğiniz gibi yürümeyebilir, ekonomi değişebilir, faiz oranları artabilir ya da düşebilir. Fırsat maliyetlerini değerlendirmek veya projenin buna değip değmeyeceğine karar vermek için, öncelikle olası riskleri düşünmelisiniz ve zararınızı telafi edebilecek oranı hesaplamanız gerekir.

Eğer hiç risk yok ise, projeye yatırım yapmanın fırsat maliyeti devlet garantili ya da banka garantili faiz oranı olabilir. Fakat riskli bir projede riske katlanabilmek için daha fazla kar getirisi isteyebilirsiniz. Örneğin, yıllık yüzde 3 getirisi olan ve riskinden dolayı mevduat makbuzu talep edebileceğiniz yıllık yüzde 15 ya da 20 getirisi olan bir yatırım ile karşılaştırılabilir kesin bir anlaşmaya yatırım yapabilirsiniz.

Herhangi bir yatırım projesinin fırsat maliyetini değerlendirirken takip edilmesi gereken adımlar aşağıda verilmiştir:

Adım 1: Bir yatırım projesinin fırsat maliyetini değerlendirirken yapılacak ilk iş piyasaya bakmak olmalıdır. Bugünkü faiz oranları nelerdir? Paralarını vadeli mevduatlara koyan insanlar bu faizlerden ne kadar kazanç elde ediyorlar? Bir şeyler ters giderse, piyasa risk alanlara ne kadar faiz ödüyor? İskonto oranı bir yatırım projesini değerlendirirken göz önünde bulundurduğumuz, parayı benzer bir risk taşıyan başka bir alternatife koymamız halinde elde edebileceğimiz faiz oranıdır.

Tablo 11A.1'de gösterilen yatırım projesinin riskli olduğunu düşünelim. 1 ile 5 yıl arasında belirli bir kar akışı bekliyor (100 $, 100$, 400$ gibi) olsanız dahi gelecek kesin değildir. Benzer riske sahip alternatif projelerin yıllık yüzde 10 getirdiğini (getiri oranı) farz edelim. Dolayısıyla en az yüzde 10 getirisi yok ise bu projeyi uygulamazsınız. Böylece projeyi değerlendirirken yüzde 10 iskonto oranı kullanırız.

Adım 2: Şimdi işin püf noktasına gelelim. Yatırımınız buna değer mi? Projeyi yaparken paranın fırsat maliyetini de düşünmelisiniz. Bunu yapmak için, bankanın vadeli hesaplara yüzde 10 ödediğini düşünelim. Cevaplamanız gereken soru şudur, Projeden elde etmeyi beklediğiniz getiri kadar kazanmak için bankaya ne kadar yatırmalısınız?

Proje maliyetinden daha az bir para ile aynı karı elde edebilecekseniz projeyi uygulamazsınız. Proje muhtemelen size yüzde 10'dan daha az kazandırıyordur. Öte yandan, eğer aynı karı kazanmak için bankaya 1,200$'dan daha fazla yatırmanız gerekiyorsa, proje yüzde 10'dan fazla kazandırıyor demektir ki bu durumda projeyi uygularsınız.

Projeden elde etmeyi tahmin ettiğiniz getiriyi aynı para ile bankadan da kazanabiliyorsanız bu paraya projeden beklenen getirnin **şimdiki iskonto değeri (PDV)** ya da **şimdiki değeri (PV)** denir. Bu akışı yıllık olarak tahminleriz.

Eğer projeyi uygularsanız yıl sonunda 100$ kazanırsınız. Herhangi bir bankadan yılda 100$ kazanmak için, ne kadar para yatırmalısınız? Faiz kazandığınız için cevabınız 100$'dan az olacaktır. Faiz oranına r diyelim. Örnekte, r = .10 (yüzde 10). Gelecek yıl 100$ kazanmak için X kadar yatırmalısınız, X artı X'in getirisi 100 dolara eşittir. Yani,

$$X + rX = \$100 \quad \text{ya da} \quad X(1 + r) = \$100$$

X'i çözersek,

$$X = \frac{\$100}{(1 + r)}$$

r = .10'dur,

$$X = \frac{\$100}{1.1}$$

ya da

$$X = \$90.91$$

Artık bankaya 90,91 Dolar yatırarak gelecek yıl 100 $ kazanabileceğinize ikna olabilirsiniz. 90.91$'ı artı 9.09$ faizi kazanmış olursunuz. Yatırdığınız paraya faizini ekleyerek $90.91 + 9.09, 100 Dolar kazanırsınız. 1 sene sonra kazanılacak 100 Dolar'ın şimdiki değeri (r= .10) 90.91$'dır.

1 sene sonra 100$ kazanabilmek için şimdi 90.91$'dan fazla yatırırsanız yüzde 10'dan az kazanıyorsunuz demektir. 95 $ yatırdığınızı farz edelim. 1 yıl sonra 100 $kazanmak için faiz oranının yüzde 5 olması gerekir. 5$ 95$'ın yaklaşık olarak yüzde 5,26'sıdır, bankanın verdiği faiz oranı yüzde 10 değil de 5,26'dır.

Peki bir yıldan sonra ne olacaktır? 2. yılın sonunda diğer 100$ı kazanırsınız. 2 yılın sonunda

100 hala 100$ kazanıyor olmak için bankaya ne kadar yatırmalısınız? Bankaya bugün X dolar yatırdığınızı düşünün. 1. yılın sonunda, X + rX kadar kazanırsınız. 2. yılın sonunda X + rX artı X + rX'in faizi kadar kazanırsınız; dolayısıyla 2 yıl sonra

$$(X + rX) + r(X + rX)$$

kadar kazanırsınız.

$$X(1 + r) + rX(1 + r) \quad \text{ya da} \quad X(1 + r)(1 + r)$$

$$\text{ya da} \quad X(1 + r)^2$$

Bu nedenle,

$$X = \frac{\$100}{(1 + r)^2}$$

2 yıl sonra yüzde 10 faiz oranı ile 100 $ kazanmak için yatırmanız gereken miktar yukarıdaki formül ile bulunabilir.

Eğer r = .10,

$$X = \frac{\$100}{(1.1)^2} \quad \text{veya} \quad X = 82.65\$$$

Bankaya 82.65 Dolar yatırırsanız bir yıl sonra 82.65 artı yüzde 10'u olan 8.26$ ile birlikte toplam 90.91$ kazanacağınızı bilirsiniz. fakat bu sefer paranızı bankada 2 yıl tuttunuz ve toplam faiz olan 9.09$'ı kazandınız. 2. yılın faizini de alarak paranızı 100$'a çıkardınız. Böylece, eğer 82.65$'ı 2 yıllık faize yatırırsanız 100$ kazanırsınız. 2 yıl sonraki 100$'ın şimdiki değeri 82.65$dır.

3. yıla gelelim. Bu sefer 400$'lık çek aldınız fakat 3 yıl geçmeden bozduramıyorsunuz. 3 yılın sonunda 400$ kazanmak için şimdi bankaya ne kadar yatırmanız gerekir? Matematiğe çok girmeden, 3 yıl sonra 400$ olmasını istediğiniz ve bankaya şimdi yatırdığınız para miktarına X diyelim.

$$X = \frac{\$400}{(1 + r)^3}$$

Eğer $r = .10$,

$$X = \frac{\$400}{(1.1)^3} \quad \text{veya} \quad X = 300.53\$$$

Genellikle, R kadar paranın t kadar yıl sonraki şimdiki değeri (PV), ya da iskontolu değeri aşağıdaki gibi olur.

$$PV = \frac{R}{(1 + r)^t}$$

Adım 3: Projeyi birer yıllık sürelere ayırarak incelersek, her yılki toplam şimdiki değeri birbirine ekleyerek projenin toplam değerini hesaplayabilirsiniz. Tablo 11A.2'de, sağdaki kolon her yıl için şimdiki değeri göstermektedir. Hepsini eklerseniz bankaya yatırmanız gereken toplam miktara (faiz oranı yüzde 10'dur) ulaşırsınız. O toplam 1,126.06$'dır.

Yani, bankaya bugün gider ve 1,126.06$ yatırırsanız, 1 yıl sonra 100$'ını, 2 yıl sonra bir 100$ daha, ve 3. yılın sonunda 400$ çekerseniz ve 5 yıl sonuna kadar böyle sürerse bankaya hesabınızı kapamaya gittiğinizde geriye 500$ kalır. Dikkat edilirse, toplam 1,126.06$ getirisi olan projenin kar akışını hesaplamış oldunuz. Yüzde 10'luk faiz gelirini kazanmak isteseydiniz onun için 1,200$ harcamanız gerekmezdi. projeyi yapmazdınız.

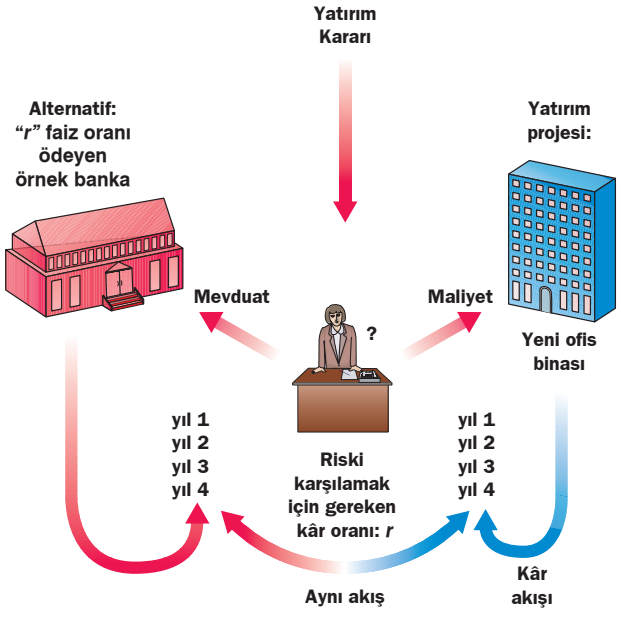
TABLO 11A.2 Örnek Bir Yatırım Projesinin Şimdiki Toplam Değerinin Ölçümü (r = %10)

YIL SONUNA KADAR...	$(r)	$(1 + r)^t$ BÖLÜNÜR	=	ŞİMDİKİ DEĞER ($)
Yıl 1	100	(1.1)		90,91
Yıl 2	100	$(1.1)^2$		82,65
Yıl 3	400	$(1.1)^3$		300,53
Yıl 4	500	$(1.1)^4$		341,51
Yıl 5	500	$(1.1)^5$		310,46
Toplam Şimdiki Değer				1.126,06

Bir yatırım projesinden belirli bir sürede beklenen gelir akışına kısaca akışın şimdiki değeri diyoruz.

Konuyu şu şekilde yeniden ifade edebiliriz: Bir yatırıma ait gelir akışı yatırım projesinin maliyetinden düşük ise yatırım yapmamalıdır. Bu Şekil 11A.1'de gösterilmiştir.

Yeni sermaye talebinden bahsediyor olduğumuzu hatırlamakta fayda var. Firmalar yatırım yapmaya karar vermeden önce farklı yatıtım projelerini incelemelidir. Bu incelemede her bir yatırımın getireceği muhtemel kar akışı piyasadaki faiz oranları ile kazanılabilecek kar ile karşılaştırılır. Şimdiki değer metodu firmalara proje ile aynı getiri de olması için piyasadaki faiz oranlarına şimdi ne kadarlık bir para yatırılması gerektiğini hesaplamamızı sağlar.



▲ **ŞEKİL 11A.1 Yatırım Projesi: Uygulanmalı mı? Karar Tablosu**

DÜŞÜK FAİZ ORANLARI, YÜKSEK ŞİMDİKİ DEĞER

Kazançların şimdiki değerini hesaplarken düşük faiz oranı kullanılırsa ne olacağına bir bakalım. Analizinizde düşük faiz oranı kullanmalısınız çünkü, oranlar, genellikle yatırımın fırsat maliyetini de aşağı çekecek şekilde düşme eğilimindedir. Bu şekilde projeniz de daha az riskli olur. Yüzde 5 getirisi olan bir projeyi bir şekilde yapmaya karar verdiğinizi düşünelim.

Firma, projenin şimdiki değerini değerlendirirken aynı getiriye sahip olabilmesi için faizi yüzde 5'ten ne kadar bir parayı bankaya koyması gerektiğini hesaplamalıdır. Firma düşük faiz oranında gelecekte proje ile aynı getiriye sahip olabilmesi için bankaya daha çok para koymalıdır. Örneğin, 100$'ın 2 sene sonra ki değerini düşünelim. Firmanın yüzde 10 faiz veren-yüzde 10 faiz oranında 2 sene sonraki 100$'ın şimdiki değeri 82,65$'dır- bir bankaya 82.65$ yatırması halinde 2 sene içinde 100$'ı olacağını gördük. Fakat, 82,65$ yüzde 5 faiz oranı ile birinci yıl 4.13$, ikinci yıl 4.34$ faiz getirerek toplamda 91.11$'a ulaşır. 2 yıl sonra 100$ kazanabilmesi için firmanın şimdiden 82.65$ yatırması gerekir. Daha önce yaptığımız gibi X'i şöyle buluruz,

$$X = \frac{\$100}{(1 + r)^2} = \frac{\$100}{(1.05)^2} = \$90.70$$

Faiz oranı yüzde 10'dan 5'e düştüğünde, 2 yıl sonraki 100$"ın şimdiki değeri 8.05$ artar (90.70$ − 82.65$).

Gelir akışının daha düşük faiz oranlarındaki getirileri Tablo 11A.3'te verilmiştir; faiz oranının yüzde 10'dan 5'e düşmesi ile toplam şimdiki değer de 1,334.59$a çıkar. Yatırım projesinin maliyeti (sadece 1,200£) getirisinden düşük olduğu için proje uygulanabilir. Bu şekilde finans piyasasına yatırım yapmaktan daha karlı bir iş yapılmış olur. Bu şartlar altında, kar maksimizasyonu güden bir firma daha fazla yatırım yapar.

TABLO 11A.3 Örnek Bir Yatırım Projesinin Toplam Şimdiki Değerinin Hesaplanması (r = %5)

YIL SONUNA KADAR...	$	$(1 + r)^t$ BÖLÜNÜR	=	ŞİMDİKİ DEĞER ($)
Yıl 1	100	(1.05)		95,24
Yıl 2	100	$(1.05)^2$		90,70
Yıl 3	400	$(1.05)^3$		345,54
Yıl 4	500	$(1.05)^4$		411,35
Yıl 5	500	$(1.05)^5$		391,76
Toplam Şimdiki Değer				1.334,59

Kural basitçe şöyledir:

Eğer yatırım projesinin beklenen gelir akışı yatırımın maliyetinden büyük ise o yatırım uygulanabilir. Bununla birlikte, eğer beklenen kazançların şimdiki değeri maliyetten düşük ise, finansal pazarlarda aynı geliri daha düşük maliyet ile elde etmek mümkün olduğundan yatırım projesi uygulanmaz.

ÖZET

1. t zaman sonraki R kadar Dolar'ın şimdiki değeri (PV), güncel faiz oranlarından bugün ödenmesi gereken miktarıdır. t zaman sonra kazanılacak R kadar Dolar'ın şimdiki güncel piyasa değeridir.
2. Eğer yatırıma ait gelir akışının şimdiki değeri maliyetinden düşük ise yatırım projesi uygulanmamalıdır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

İskonto edilmiş şimdiki değer (PDV) veya şimdiki değer (PV) t zaman sonraki R kadar Dolar'ın şimdiki değeri (PV), güncel faiz oranlarından bugün ödenmesi gereken miktarıdır. t zaman sonra kazanılacak R kadar Dolar'ın şimdiki güncel piyasa değeridir. *sf. 237*

$$PV = \frac{R}{(1 + r)^t}$$

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.



1. 1 yıl sonra 2.000 Dolar kazanacak olun. Paranızı yatırabileceğiniz alternatif yatırım da paranızı yüzde 10 faiz veren bir bankaya koymaktır. 1 yıl sonra 2.000 Dolar kazanmak için 1.900 dolar yatırır mıydınız? Yine 2.000 Dolar kazanmak kaydıyla bu parayı 2 yıl sonra alacak olsanız şimdi ne kadar yatırmanız gerekirdi? yatırabileceğiniz maksimum miktar ne olurdu?
2. Joe amcanız vefat etti ve size 30 yaşınıza geldiğinizde ödenmek üzere 10.000 Dolar bıraktı.Şimdi 20 yaşındasınız. 10 yıllık bononun şimdiki faiz oranı yüzde 6.5'tur. Erkek kardeşiniz size mirastan vazgeçmeniz şartıyla şimdi 6.000 Dolar nakit vermeyi teklif etti. Teklifini kabul eder miydiniz? Cevabınızı açıklayınız.
3. Bir köprü projesinden elde edilmesi beklenen gelirin şimdiki iskontolu değeri 23.786.000 Dolar'dır. Köprünün toplam inşaat maliyeti 25 milyon Dolar'dır. Buna göre köprü inşaa edilmelidir. Bu karara katılıyor musunuz? Cevabınızı açıklayınız. faiz oranlarındaki düşüş cevabınızı nasıl etkilerdi?
4. Tablo 1'de A ile E arasındaki gelir akışlarının şimdiki değerini yüzde 8 ve yüzde 10 faiz oranlarında hesaplayınız.

   E'de 1.235 Dolar maliyeti olan makinenin 1. yılın başındaki gelir akışının gösterildiğini düşünelim. Yüzde 8 faiz oranında makineyi alır mıydınız? Peki ya yüzde 10 faizde?

TABLO 1

YIL SONU	A	B	C	D	E
1	$ 80	$ 80	$ 100	$ 100	$500
2	80	80	100	100	300
3	80	80	1.100	100	400
4	80	80	0	100	300
5	1.080	80	0	100	0
6	0	80	0	1.100	0
7	0	1.080	0	0	0

5. Piyasadaki borçlanma ve borç verme faiz oranının yüzde 5 olduğu bir durumda aşağıdaki getiriler için şimdi ne kadar ödemek gerkirdi?
   - **a.** 1 yıl sonra toplam 3.000 Dolar kazandıracak bir Bono için.
   - **b.** 2 yıl sonra 3.000 Dolar kazandıracak bir Bono için.
   - **c.** 3 yıl sonra 1.000 Dolar kazandıracak bir Bono için.
6. Problem 5'i yüzde 10 faiz oranında tekrar cevaplayınız.
7. Problem 5 ve 6'daki cevaplarınıza bağlı olarak aşağıdakileri doğru ya da yanlış olarak cevaplayınız:
   - **a.** Faiz oranı arttığında bononun fiyatı da artar, diğer değişkenler sabit kalmak koşulu ile (Ceteris paribus).
   - **b.** Parayı hemen ya da sonra alabilecekseniz bononun fiyatı artar.
8. İskonto oranının yüzde 7 olması halinde bir yatırım projesinin şimdiki iskontolu değeri 234.756.000 Dolar'dır. Binanın 254 milyon Dolar'a satıldığını varsayalım. Satın alan kişi yüzde 7'den fazla mı, az mı yoksa yüzde 7 mi kazanır? Kısaca açıklayınız.
9. Her 3 yılın sonunda 100 Dolar ödeyeceğimi düşünelim. Aşağıdaki formulu kullanarak,

$$X = 100/(1 + r) + 100/(1 + r)^2 + 100/(1 + r)^3$$

Eğer $r = 0.075$, $X = \$260{,}06$ olur.

Borç para vereceğiniz kişinin size borcunu yüzde 7.5 faiz ile geri ödeyeceğini farz edelim, bu durumda o kişiye 270 Dolar borç verir miydiniz? Cevabınızı açıklayınız.

Genel Denge ve Tam Rekabetin Etkinliği

12





Son dokuz bölümde basit bir tam rekabet ekonomisi modeli oluşturduk. Tartışmamız mal (çıktı) piyasaları ve girdi piyasaları gibi iki temel alanda etkileşim içinde bulunan iki ana karar yapıcının, *hanehalkları ve firmalar* etrafında gelişti. (Sayfa 107'de Şekil II.1 ile gösterilen akış şemasına tekrar bakınız). Tartışmamızı tam rekabetçi firmalarla sınırlandırarak her iki ana piyasada karar yapıcıların nasıl etkileşim içinde olduklarını inceledik.

Hanehalkları girdi ve mal piyasalarının her ikisinde de kısıt altında tercihlerde bulunurlar. Bölüm 3 ve 4'te tek bir mal ve hizmet için bireysel hanehalkı talep eğrisini tartıştık. Sonra Bölüm 6'da talep eğrisinin gerisine baktık ve gelirin, servetin, ve fiyatların hanehalklarının tercihleri ve zevkleri dahilinde bütçe kısıtını nasıl tanımladığını gördük. Ancak, kısa süre sonra hanehalklarının mal piyasalarındaki kararları ile girdi piyasalarında kararlarını eş anlı (aynı anda) olarak ele almamız gerektiğini anladık. Örneğin, hanehalkının geliri girdi piyasalarında yapılan seçimlere (tercihlere) bağlıdır: çalışılacak mı çalışılmayacak mı, ne kadar çalışılacak, hangi yetenekler kazanılacak ve benzeri. Girdi piyasasında seçimler cari ücret oranları, işlerin bulunabilirliği ve faiz oranları gibi faktörlerce sınırlandırılır.

Piyasa ekonomisinde firmalar ana üretici birimlerdir. Kârı maksimize eden firmalar ürettikleri mal ve hizmetleri onları üretmek için katlandıkları maliyetlerden daha fazlaya sattıklarında kâr elde ederler. Hanehalklarında olduğu gibi firmalar için de mal piyasaları ve girdi piyasaları ayrı analiz edilemezler. Tüm firmalar üç spesifik kararı eş anlı olarak yaparlar: (1) ne kadar çıktı arz edilecek, (2) bu çıktı nasıl üretilecek -yani, hangi teknoloji kullanılacak, ve (3) her bir girdiden ne kadar talep edilecek.

Bölüm 7'den 9'a kadar, bu üç temel kararı mal piyasaları açısından açıkladık. Firmanın ortalama değişken maliyet eğrisinin üzerinde seyreden marjinal maliyet eğrisinin kısmını tam rekabetçi firmanın kısa dönem arz eğrisi olarak ifade ettik. Marjinal maliyet eğrisi örtülü olarak teknolojinin seçimi ve girdi taleplerinin oluşumunu göstermektedir. Bölüm 10 ve 11'de tam rekabetçi firmanın üç temel kararına girdi piyasaları açısından baktık.

Çıktı ve girdi piyasaları birbirleriyle bağlantılıdır çünkü firmalar ve hanehalkları her iki piyasada da eş anlı olarak seçim yaparlar, ancak piyasalar arasında diğer bağlantılar da var-

BÖLÜM İÇERİĞİ

Genel Denge Analizi *s. 242*
- İlk Teknolojik İlerleme: Elektronik Hesap Makinesi
- Talepteki Değişmelere Piyasanın Uyumu
- Rekabetçi Genel Dengenin Biçimsel İspatı

Tahsis Etkinliği ve Rekabetçi Denge *s. 246*
- Pareto Etkinliği
- Tam Rekabetin Etkinliği
- Gerçek Piyasalara Karşı Tam Tekabet

Piyasa Başarısızlığının Kaynakları *s. 254*
- Eksik Rekabet Piyasaları
- Kamusal Mallar
- Dışsallıklar
- Eksik Bilgi

Piyasa Mekanizmasının Değerlendirilmesi *s. 257*

dır. Firmalar sermaye ve emek piyasasının her ikisinden de alım yaparlar, örneğin, sermayeyi emek ile veya emeği sermaye ile ikame ederler. Bir faktörün fiyatındaki değişme diğer faktörlerin talebini kolyaca değiştirebilir. Örneğin, daha fazla sermaye kullanmak genellikle emeğin marjinal ürün gelirini değiştirir ve emek talep eğrisini kaydırır. Benzer şekilde, tek bir mal ve hizmetin fiyatındaki bir değişme genellikle hanehalkının diğer mal ve hizmetlere olan talebini etkiler. Yani, malın fiyatındaki bir azalma o malı diğer yakın ikamelerine göre daha cazip hale geitirir. Aynı değişme hanehalkınının durumunu da iyileştirir, çünkü aynı gelir ile daha fazla mal satın alacaktır. Malın fiyatının azalması ile ortya çıkan bu ilave "reel gelir" hanehalkının satın aldığı diğer mal ve hizmetlere harcanabilir.

Durum basittir:

> Girdi ve çıktı piyasaları ayrı birer birimlermiş gibi veya bağımsız olarak çalışan birimlermiş gibi düşünülemezler. Bireysel firmaların ve hanehalklarını kararlarını ve bireysel piyasaların işlevlerini anlamak önemli olmasına rağmen, şimdi bütün bunları bir arada ele almaya ve sistemin işleyişine bir bütün olarak bakmaya gerek duymaktayız.

Kısmi denge analizi Tek tek piyasa, hanehalkları ve firmaların denge şartlarının incelenmesi.

genel denge Bütün piyasaların aynı anda dengede olması hali

Her iki piyasaya ve bireysel karar yapıcı ünitelere uygulanan denge kavramını gördünüz. Bireysel piyasalarda denge fiyatını arz ve talep belirlemektedir. Tam rekabetçi firmalar, fiyat marjinal maliyete eşit olduğunda ($P = MC$) kısa dönemde dengeye ulaşırlar. Öte yandan, uzun dönemde tam rekabetçi bir piyasada dengeye ancak ekonomik kârların ortadan kalkmasıyla ulaşılır. Hanehalkları her bir mala harcananan son para biriminden elde edilen marjinal faydayı tüm diğer mallara harcanan paradan elde edilem marjinal faydaya eşitlediklerinde degeye ulaşırlar. Bireysel hanehalkları ve bireysel firmalar için bireysel piyasalarda denge koşullarını inceleme süreci **kısmi denge analiz**i olarak adlandırılır.

Ekonomide tüm piyasalar eş anlı olarak dengede olduklarında **genel denge** sağlanır**.** Bir piyasadaki dengeyi bozan bir olay diğer birçok piyasada da dengeyi bozabilir. Olayın nihai etkisi tüm piyasaların bu olaya intibak etme şekline bağlıdır. Böylece, izole edilmiş bir piyasadaki uyarlamaları ifade eden kısmi denge analizi yanıtlıcı olabilir.

etkinlik İnsanların istediklerinin en düşük maliyete üretilmesi hali

Genel denge analizi bağlamında düşünmek bizi bazı önemli sorulara götürür. Tüm hanehalklarının, firmaların ve tüm piyasaların aynı anda (eş anlı) dengede olmaları mümkün müdür? Ayrı ayrı olarak tartıştığımız denge şartları bir diğeriyle uyuşabilir mi? Niçin bir piyasada dengeyi bozan bir olay muhtemelen bir çok diğer dengeyi eş anlı olarak bozar?

Genel denge hakkında konuşurken (bu bölümde ilk olarak ele aldığımız kavram), incelememizi *pozitif ekonomiler* üzerinde devam ettiriyoruz—yani, sonuçlara ilişkin değer yargılaması yapmaksızın sistemlerin nasıl çalıştğını anlamaya çalışıyoruz. Sonra bu bölümde, ekonomik sistemi değerlendirmeye başlarken pozitif ekonomilerden *normatif ekonomilere* dönüş yapıyoruz. Sonuçlar iyi mi kötü mü? Onları daha iyi yapabilir miyiz?

Herhangi bir ekonomik sistemin performansını değerlendirmede, hatırlayacaksınız, ilk olarak onun değerlendirileceği spesifik bir kriter oluşturmak gerekir. Bu bölümde, iki kriter kullanıyoruz: *etkinlik* ve *eşitlik* (adalet). İlk olarak, eğer yaptığımız tüm varsayımlar gerçekleşirse kaynak **tahsis etkinliğinin** sağlandığını görüyoruz -yani, sistem insanların istediği mal ve hizmetleri mümkün olabilen en az maliyetle üretiyor. Ancak, bazı varsayımları gevşetmeye başladığımızda sebest piyasaların etkin olmayabilecekleri görülüyor. Doğal olarak etkinsizliğin bazı kaynakları düzenlenmemiş piyasa sistemi içinde ortaya çıkar. Bu bölümün son kısmında, piyasa etkinsizliklerini düzeltmede ve etkinliğe ulaşmada devletin (hükümetin) potansiyel rolünü ortaya koyuyoruz.

Genel Denge Analizi

Kısmi dengeden genel denge analizine hareket ettiğimizde iki örnek, sürecin iç yüzünü anlamamıza yadımcı olacaktır. Bu kısımda, önemli bir teknolojik ilerlemenin (1) ve tüketici tercihlerindeki bir kaymanın (2) ekonomi üzerindeki etkisini göz önüne alacağız. Okuduğunuz gibi, piyasalar arasındaki bağlantıyı, özellikle girdi ve mal piyasaları arasındaki bağlantıyı dikkate alacağımızı hatırlayınız.

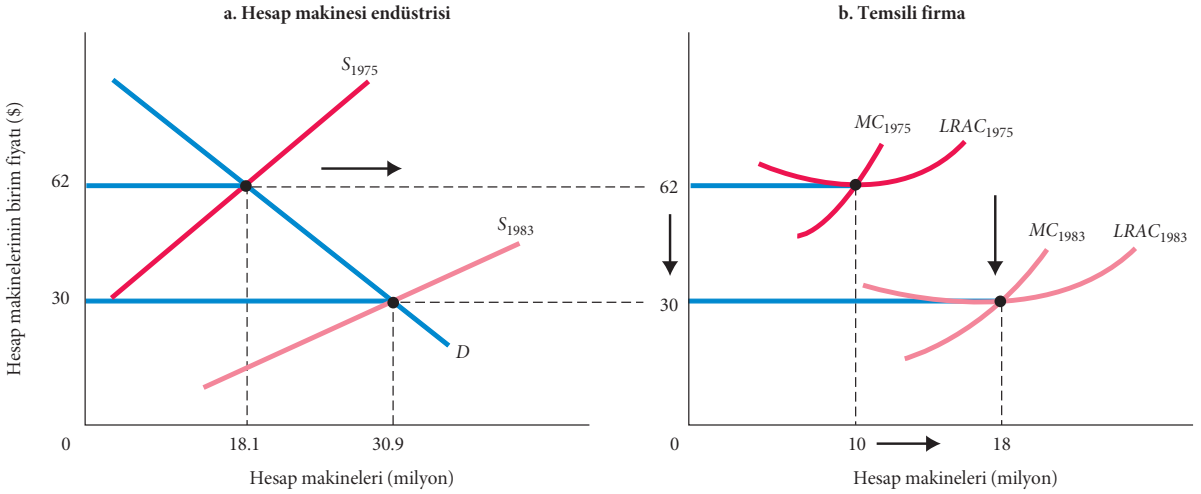
İlk Teknolojik İlerleme: Elektronik Hesap Makinesi

1960'ların sonlarında ve hatta 1970'lerin başlarında sayısal alanlarda çalışan öğrenciler mekanik hesap makinelerinin gürültüsüyle dolu sınıfları hatırlayacaklardır. O zaman, bir hesap makinesi yaklaşık 40 pound ağırlığındaydı ve sadece toplma, çıkartma, çarpma ve bölme yapabiliyordu. Makinelerin hafızaları yoktu ve bir çarpma işleminin yapılması 20-25 saniye alıyordu.

Büyük şirketler masalarında bu hesap makinleri olan muhasebecilerle dolu odalara sahipti. Bunların 30 veya 40'ı birlikte çalıştığında gürültüleri sağır ediciydi. 1950'ler ve 1960'lar boyunca bir çok firma bu makinelere sahipti, ancak çok az insanın evinde bir hesap makinesi vardı. Çünkü tek bir makinenin maliyeti bir-kaç yüz dolardı. Bazı yüksek okullar muhasebe derslerinde kullanmak için bu makinelere sahipti, ancak Amerika Birleşik Devletleri'nde çoğu öğrencinin hiç böyle bir makinesi olmadı.

1960'larda Wang Laboratuvarları bir elektronik hesap makinesi geliştirdi. Modern kişisel bilgisayarlardan daha büyüktü ve tek bir ana işlemciye bağlı bir kaç klavyesi vardı. Toplama, çıkartma, bölme ve çarpma yapabilmekteydi ve hafızası da vardı. Onun temel özelliği hızı ve sessizliğiydi. Herhangi bir gürültü yapmaksızın hemen hesaplamaları yapabildi. Wang makinesi 1.500$ civarında satıldı.

1970'lerin başında endüstri hızla gelişti. İlk olarak, hesap makinelerinin hacimleri küçüldü. Bomar şirketi el hesap makinelerinin ilkini, Bomar Brain, yaptı. Bu ilk versiyonlar toplama, çıkartma, çarpma ve bölmeden başka bir şey yapamıyorlardı ve hafızaları da yoktu. Buna rağmen bir kaç yüz dolara satılıyorlardı. Sonra, 1970'lerin başında bir dizi teknolojik buluşlar çok küçük elektronik devrelerin (silicon chips) kitlesel üretimini mümkün hale getirdi. Bu devreler sırasıyla hesap makinelerinin daha ucuza üretilmesine yol açtı ve bu bizim genel denge hikayemizin başlangıcıdır. Hesap makinesi endüstrisinde maliyetler Şekil



▲ **ŞEKİL 12.1**

Hesap Makinesi Sanayinde Maliyet Düşürücü Teknolojik Değişim

1970 ve 80'lerde en önemli teknolojik değişim hesap makinelerinde olmuştur. 1975'te 19.1 milyon adet hesap makinesi ortalama 62$'dan satılmıştır. Teknoloji daha düşük maliyetlerde üretime olanak sağladıkça maliyet eğrileri de aşağı kaymıştır. Piyasaya yeni firmaların girişi ve mevcut firmaların büyümesi ürün miktarını arttırırken fiyatları düşürmüştür. 1983'te 30.9 milyon heaap makinesi ortalama 30 Dolar'dan alınıp satılmıştır.

12.1(b)'de görüldüğü gibi dramatik olarak aşağı doğru kaydı. Maliyetler düşerken kârlar arttı. Ekonomik kârların cazibesiyle piyasaya hızla yeni firmalar girdi. Devrin sanat makinelerini bir veya iki firmanın üretmesi yerine düzünelerce firma binlerce makine üretmeye başladı. Sonuç olarak, endüstrisi arz eğrisi Şekil 12.1 (a) da görüldüğü doğru sağa doğru kaydı. Böylece yeni düşük maliyetlerle fiyatlar düştü.

Elektronik hesap makinelerinin fiyatları düşerken eski mekanik hesap makinelerinin piyasası sessizce öldü. Artık o ürünlere talep olmaması nedeniyle üreticiler zararla karşı karşıya kaldılar ve o işten çekildiler. Elektronik hesap makinelerinin fiyatları düşmeye devam ederken asla hiç bir hesap makinesine sahip olmamış binlerce insan onları satın almaya başladı. 1973 yılından itibaren indirimli mağazalarda hesap makinelerini 60 ve 70 dolara bulmak mümkündü. 1975 yılı itibariyle yılda 18.1 milyon adet hesap makinesi üretildi ve ortalama 62 dolardan satıldı. Ortalama satış fiyatı 30 $'ın altına düştü ve satışlar 1983 yılından önce 30.9 milyona sıçradı. Şimdi basit bir hesap makinesini 5$'dan daha aşağı bir fiyata satın alabilirsiniz veya bir magazin aboneliği ile ücretsiz olarak alabilirsiniz. 1987 yılında 33.8 milyon hesap makinesi üretildi. 1990 yılında Ticaret Departmanı saymayı durdurdu.

Hesap makinelerinin üretim maliyetindeki hızlı düşme Şekil 12.1(a) da görüldüğü gibi arzın hızla genişlemesine ve fiyatın düşmesine yol açtı. Daha düşük fiyatlar talep edilen miktarı arttırdı, öyleki A.B.D.'de çoğu evde en az bir hesap makinesi vardır. Günümüzde cep telefonlarının çoğunda hesap makinesi özelliğide bulunmaktadır.

Bu yalnızca bir kısmi denge hikayesidir, ancak tanımladığımız olayların diğer bir çok piyasa üzerinde de etkileri vardır. Diğer bir ifadeyle, bu olaylar genel dengeyi bozdu. Mekanik hesap makineleri gündemden düştüğünde bu konpleks makineleri üretmek ve tamir etmek için gerekli olan becerileri yıllardır geliştiren insanlar kendilerini işsiz olarak buldular. Aynı zamanda, yeni elektronik hesap makinelerinin satışlarında, dağıtımında ve üretimi için işcilere olan talepte patlama oldu. Yeni teknoloji böylece emek piyasasında emeğin yeniden dağılımına (tahsisine) neden oldu.

Sermaye de yeniden tahsis edildi. Yeni firmalar elektronik hesap makineleri üretmek için tesis ve ekipman yatırımı yaptılar. Mekanik makineleri üretmek için firmaların daha önceden sahip oldukları eski sermaye değer kaybetti, demode oldu, ve nihayetinde hurda yığını oldu. Firmaların, bankaların v.s. finansal sermaye stoklarının entegre bir parçası olan mekanik hesap makineleri hurdaya ayrıldı ve daha ucuz, daha etkin makinelerle ikame edildi.

Büyük yeni bir endüstri aniden ortaya çıktığında diğer şeylere harcanan gelirleri kazanır. Bu başarının diğer herhangi bir endüstri üzerindeki etkilerinin muhtemelen küçük olmasına rağmen, genel denge analizi yeni endüstrinin ve onun üretimine olan talebin yokluğunda hanehalklarının diğer mal ve hizmetleri talep edeceklerini ve diğer endüstrilerin daha fazla üreteceğini bize söyler. Bu durumda, toplum büyük bir çıkar sağlar. Simdi herkes düşük fiyattan daha faydalı ürün satın alabilir. Yeni hesap makineleri belirli türdeki emeğin verimliğini arttırdı ve bir çok endüstride maliyetleri düşürdü.

Elbette, elektronik hesap makineleri yaşamımımzın tamamen değişmesine yol açan ürün gelişim sürecinin henüz başlangıcıydı. Otuz yıl önce Digital Equipment Corporation'un başkanı Kenneth Olsen'in "Niçin kimse kendi bilgisayarına sahip olmasın?" dediği belirtildi. Bugün film izlemekten fatura ödemeye, alışverişe, günlük tutmaya, flört etmeye gibi her şeyi küçük fakat güçlü hafızası ve işlemcisi olan dizüstü bilgisayarlarla yapıyoruz. Kablosuz (Wi-Fi) ulaşımı olmayan otel ikinci sınıf otel olarak değerlendiriliyor.

Apple 2005 yılının ilk 3 ayı boyunca milyar dolarlara 6 milyon iPod çeviricisi, dünya genelinde milyonlarca insana müzik dinleme ve kaydetme seçeneği sağlayan çok hızlı gelişen bir teknoloji, sattı. iPod'un populerliğinin büyüklüğü müzük indirme (download) piyasasında zirve yaptırdı. CD ve CD çalıcıların kısa süre sonra demode olacakları yeni teknolojinin baskısıyla birlikte ortadan kalkacakları iddia edilmektedir.

Bu değişimin tamamı piyasa vasıtasıyla oldu. Üretim maliyetlerinin azalması ve güçlü rekabet sürekli olarak fiyatları aşağı düşürdü ve biz asla bitmeyen yeni ve daha güçlü tüketici elektronikleri akımına maruz bıraktı. Tek bir endüstrideki önemli bir teknolojik değişme (eğer ortadan kaldırıcı değilse) bir çok piyasayı etkilemektedir. Hanehalkları farklı fiyat yapıları ile karşı karşıyadırlar ve çoğu, ürünlerin tüketimlerini uyarlamak zorundadırlar. İşgücü (emek) yeni beceri gerekliliklerine göre hareket etmekte ve piyasalar arasında yeniden tahsis edilmektedir. Sermaye de yeniden tahsis edilmektedir.

Talepteki Değişmelere Piyasanın Uyumu

A.B.D. ekonomisi ve dünya ekonomisi hakkında bildiğimiz tek şey onların dinamik olduklarıdır: Her zaman değişim olur. Piyasalar talebin yukarı ve aşağı doğru kaymasına; maliyetlerin ve teknolojinin değişmesine; fiyatların ve çıktının değişmesine şahit olurlar. Bir piyasadaki bir değişmenin diğer piyasaları ve genel dengeyi nasıl etkilediğini göstermek için X ve Y gibi iki sektörlü basit bir ekonomi tanmlayacağız. Hikayeyi bir sektördeki talep artışı ve diğer sektördeki talep azalışı ile başlatacağız.

Aşağıdaki diyagramları ve tartışmayı izlerken talepteki artışı yaşanan herhangi bir ana sektörü düşünebilirsiniz. Örneğin, 2000'nin başlangıcında mesken (konut) piyasası dramatik (heyacan verici) bir genişleme dönemine girdi. Düşük faiz oranları ve artan gelirler konut talebinin sağa doğru kaymasına neden oldu. Talepteki bu artış daha yüksek ev fiyatlarına ve ekonomik kâr elde etmeyi amaçlayan yeni inşaat firmalarının piyasaya girmesine yol açtı.

Konut piyasası olduğundan daha büyük genel denge etkilerine sahipti. 2006 yılının ilk başlangıcında tek ailelik konut piyasası aniden daraldı. Sanki birisi bir düdük öttürdü ve alıcılar yok oldu. Piyasada evleri olan insanlar evlerinin fiyatlarını çoğu durumlarda indirmediler, ve bazı durumlarda önemli aylık maliyetlerinden dolayı insanlar iki ev sahibi olmaktan vaz geçtiler. Konut satışlarının sayısı takip eden bir kaç ayda bir milyondan fazla azaldı. İnşasına başlanan yeni konut yapımları 2.26 milyondan 1.19 milyona düştü, yani inşa edilmeyecek bir milyonun üzerinde bir düşüş oldu. Piyasa fiyatları düşmeye başlarken Ryan Homes, Lennar, ve Toll Brothers gibi konut inşa edenlerin kârları keskin bir biçimde düştü.

Konut yapımı veya üretimindeki azalma daha az sayıda binaya neden olur. Arsa hariç yeni bir konut yapmanın ortalama maliyetinin 200.000$ civarında olması nedeniyle yeni ko-

nut yapımı bir milyon civarında düşmeye başladığında toplam harcama 200 milyar dolayında düştü. Bu işgücü piyasası üzerinde çok ciddi bir etki yaptı. Bir milyonun üzerinde inşaat işçisi işini kaybetti. Kereste fiyatları düştü ve bir çok konut yapımcısı faaliyetine son verdi ve endüstriden ayrıldı.

Hava yolu endüstrisini de düşünebilirsiniz. 2001 yılındaki Dünya Ticaret Merkezine yapılan terörist saldırıyı izleyen dramatik düşüşten sonra talebin yeniden canlanmasıyla birlikte JetBlue ve AirTran gibi yeni havayolu işletmeleri havayolu endistrisine girdi. Petrol fiyatlarının artmasıyla 2008 yılından önce bir kaç yeni havayolu işletmesi iflas etti.

Son olarak, çok büyük bir otomobil endüstrisini düşünebilirsiniz. Birleşik Devletlerde Temmuz 2005'de %82'si yerel üreticiler tarafından satılan 1.8 milyon araba ve kamyonet satıldı. 2005 yılında imalat sanayinde çalışan 14 milyon işçinin 1 milyonunu Otomobil işçileri oluşturmaktadır. Otomobil sektörü devrevi (konjontürel) olarak hareket eder ve periyodik olarak talebi arttırır.

Şekil 12.2. X ve Y olarak adlandırılan iki sektördeki başlangıç dengelerini göstermektedir. Her iki sektörün başlangıçta uzun dönemde rekabetçi dengede olduklarını varsayıyoruz. X sektöründe toplam çıktı Q_X^0'dir. Ürün P_X^0 fiyatından satılmaktadır. Endüstrideki her firma P_X^0'ın marjinal maliyete eşit olduğu noktaya kadar üretimini sürdürür. Bu noktada fiyat ortalama maliyete eşittir ve ekonomik kâr sıfırdır. Aynı şartlar Y sektörü için de başlangıçta geçerlidir. Piyasa P_Y^0 fiyatında sıfır kâr degesindedir.

Şimdi tüketici tercihlerindeki bir değişmenin (veya nüfusun yaş dağılımında veya başka herhangi bir şeyde) X malına olan talebi D_X^0'dan D_X^1'e sağa doğru kaydırdığını varsasaylaım. Bu kayma fiyatı yukarı doğru, P_X^1, iter. Eğer hanehalkları gelirde bir artış olmaksızın daha fazla X satın almaya karar verirlerse başka şeylerden daha az satın almalıdırlar. Bu örnekte başka şeyler Y ile temsil edildiğinden Y'ye olan talep azalır ve Y'nin talep eğrisi D_Y^0'dan D_Y^1'e sola doğru kayar.

X malına olan talepteki artışla fiyatlar P_X^1'e yükselir ve kârı maksimize eden firmalar çıktıyı derhal q_X^1'e arttırılar ($P_X^1 = MC_X$ olduğu nokta). Bununla birlikte, X için pozitif kâr söz konusudur. Y'ye olan talebin sola kaymasıyla fiyat P_X^1'e düşer. Y sektöründeki firmalar çıktıyı q_Y^1'e azaltırlar ($P_X^1 = MC_Y$ olduğu nokta) ve daha düşük fiyatlar Y malı üreten firmaların zarar etmesine neden olurlar.

Kısa dönemde uyum basittir. Her iki endüstride de firmalar kendi cari tesis ölçekleriyle sınırlandırılırlar. Firmalar endüstirye ne girebilir ne de ayrılabilirler. X endüstrisindeki her firma bir şekilde çıktıyı q_X^0'dan q_X^1'e arttırır. Y endüstrisindeki firmalar çıktıyı q_Y^0'dan q_Y^1'e azaltırlar.

X sektöründeki mevcut kâr sermaye piyasasının dikkatini cezbeder. Bölüm 9'da piyasada kazanılacak kârlar olduğunda muhtemelen yeni firmaların piyasaya gireceklerini belirttik. Finanasal analistler kârları gelecekteki sağlılklı bir büyümenin sinyali olarak değerlendirirler ve girişimciler endüstriye girmek isteyebilirler.

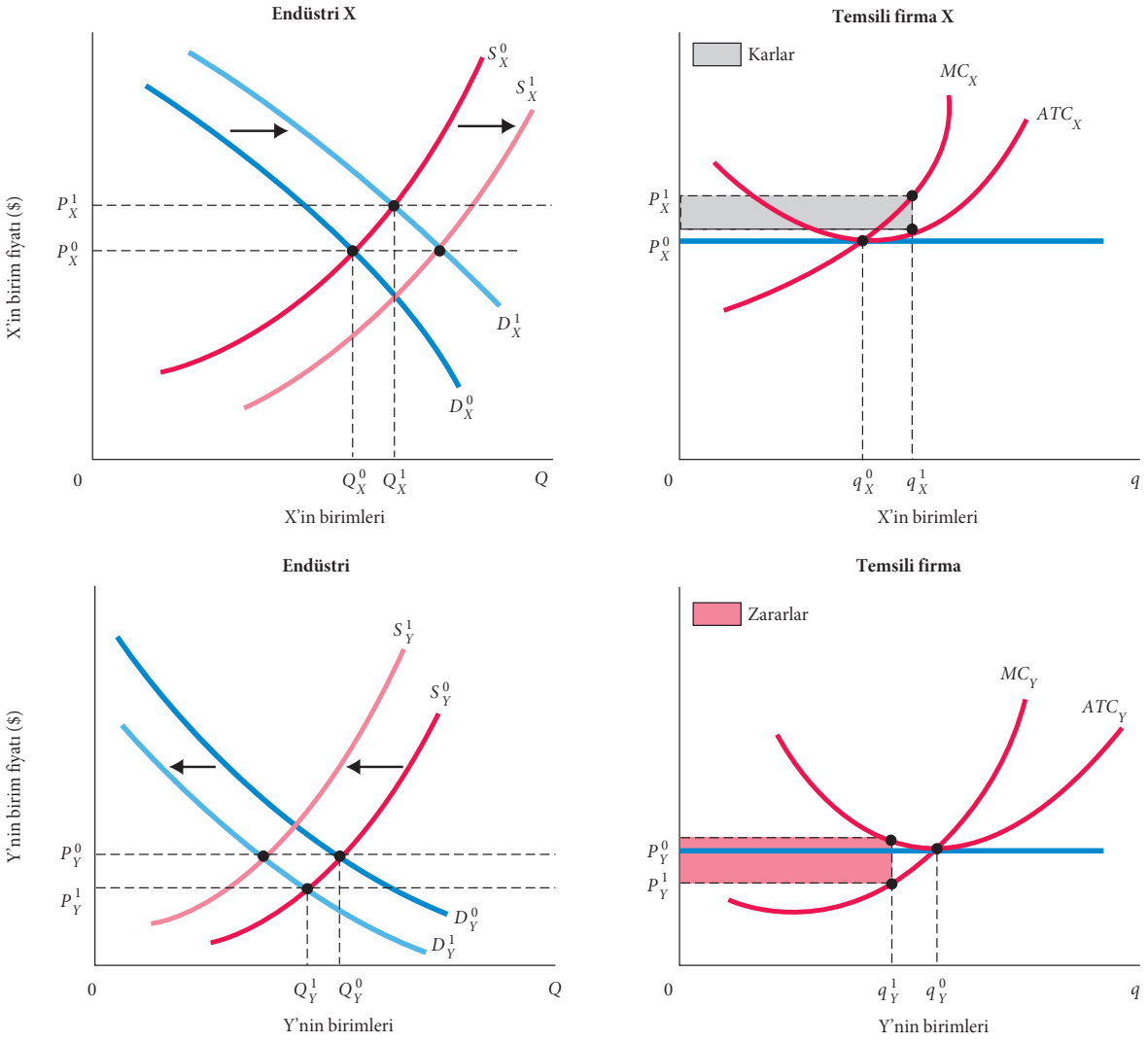
Tüm bunları bir araya getirdiğimizde yatırımın X sektörünü tercih edeceğini bekleyebiliriz. Bu bir örnek durumdur: Sermaye X sektörüne akmaya başlar. Yeni firmalar endüstriye girdikçe endüstride kısa-dönem arz eğrisi sağa doğru kayar ve tük kârlar elimine edilene (ortadan kalkıncaya) kadar devam eder. Şekil 12.2'deki üst sol diyagramda görüldüğü gibi arz eğrisi S_X^0'dan S_X^1'e doğru kayar ve fiyat tekrar P_X^0'a düşürür.

Y sektöründen kayıplar (zararlar) nedeniyle çıkışların olmasını da beklemekteyiz. Bazı firmalar endüstriden ayrılacaklardır. Bu durumda, Şekil 12.2'deki alt sol diyagramda arz eğrisi S_Y^0'dan S_Y^1' e doğru kayar ve fiyatın P_Y^0'a yükselmesine neden olur. Bu noktada, tüm zararlar elimine edilirler.

Tüm piyasalarda yeni bir genel dengeye dengenin yeniden sağlanmasına kadar ulaşılmadığına dikkat ediniz. Eğer üretim maliyetleri Şekil 12.2'de görüldüğü gibi değişmeden kalırlarsa, denge başlangıçtaki ürün fiyatlarında gerçekleşir, ancak X'de daha fazla kaynak kullanımı ve üretim olurken Y'de daha az kaynak kullanımı ve üretim olur. Öte yandan, X'deki genişleme X'de kullanılan kaynakların fiyatlarını arttırısa, X'deki maliyet eğrileri yukarı doğru kayacaklar ve nihai genişleme sonrası sıfır-kârlı denge daha yüksek bir fiyatta gerçekleşecektir. Bu endüstri *artan maliyetli endüstri* **olarak adlandırılır.**

Genel Rekabetçi Dengenin Biçimsel İspatı

Ekonomi teorisyenleri binlerce piyasa olduğunda tüm piyasalarda eş anlı olarak arz ve talebi eşitleyen fiyatlar setinin olup olamayacağı sorusuna cevap vermek için çaba harcamaktadırlar. Eğr tüm piyasalar birbirlerine bağlı iseler bir piyasadaki dengeye yönelik hareketler diğer piyasalarda çıktıları nasıl etkiler? Eğer tüm piyasalarda dengeye yol olan fiyatlar seti münkün değilse, sonuç sürekli genişleyici, daraltıcı ve istikrarsız dalgalanmalar şeklinde olacaktır.



▲ **ŞEKİL 12.2 İki Sektörlü Ekonominin Düzenlenmesi**

İlk olarak X'e olan talep, D_X^0'dan D_X^1'e kayar. Bu kayma *X*'in fiyatını kâra neden olan P_X^1'e iter. Y'ye olan talebin D_Y^0'dan D_Y^1'e düşmesi Y'nin fiyatın P_Y^1'e düşürür ve zarara neden olur. Firmaların sektör Y ve sektör X'i terk etme sebepleri vardır. Sektör Y kayıpları ortadan kaldırmak ve kâra geçmek amacıyla arz eğrisini kaydırmya ve fiyatları yukarı çekmeye niyetlidir. Piyasaya yeni girişler arz eğrisini sağa kaydırarak mevcut firmaların kârlarını azaltmıştır.

Ondokuzuncu yüzyıl Fransız iktisatçısı Leon Walras bu problemle uğraştı ancak biçimsel bir ispat ortaya koyamadı. İktisatçılardan Kenneth Arrow ve Gerard Debreu ve matematikçilerden John von Neuman ve Abraham Wald ileri matematik teknikler kullanarak büyük bir sistemde eş anlı olarak tüm piyasaları dengeye getirecek en az bir fiyat seti olduğunu gösterdiler.

Tahsis Etkinliği ve Rekabetçi Denge

Üçüncü bölümden Onbirinci bölüme kadar tam rekabetçi basit bir ekonomik sistemin tam bir modeli oluşturuldu. Bununla birlikte, Bölüm 3'ten 4'e kadar bir takım önemli varsayımlarda bulunduğumuzu hatırlayınız. Mal ve girdi (faktör) piyasalarının her ikisinin de tam rekabetçi olduklarını, yani, piyasaya nispetle fiyatı kontrol edebilecek büyüklükte bireysel hanehalkı veya firma olmadığını varsaydık. Diğer bir ifadeyle, firmaların veya hanehalklarının *fiyat-alıcısı* olduklarını varsaydık.

UYGULAMADA İKTİSAT

Ethanol ve Toprak Fiyatları

Amerikan hükümeti mısırdan üretilen yağ ve ethanole büyük teşvikler sağlamaktadır. Ethanol üretimini destekleyenlere göre bu Amerika'nın yağ konusunda dış alımını azaltmaya yönelik politikalardan biridir. Bu teşviklerin sonucu olarak kısmen de olsa orta batı Amerika'da birçok çiftçi sadece mısır üretmeye başlamıştır. Devamdaki makale ethanol teşviklerinin yarattığı genel denge sonuçları hakkındadır: mısır ekilen tarlaların fiyatlarında artış.

Nebraska'da ethanol patlaması toprak (arazi) fiyatlarının artmasına sebep olmuştur

The Independent.com

Nebraska-Lincoln Üniversitesi'nin yıllık Tarım Emlak Gelişimi Araştırmasının ön raporuna göre ethanol sadece mısır fiyatlarını arttırmakla kalmayıp tarım emlak piyasasında da yüzde 14'lük bir artışa sebep olmuştur.

Araştırmaya göre, UNL tarım ekonomisi uzmanı Bruce Johnson'un da belirttiği gibi Nebraska'da geçen yıl bu zamanlar tarım arazilerinde bir dönüm fiyatı 1.013$ iken 1 Şubat itibariyle bir dönüm fiyatı 1.155$ olmuştur.

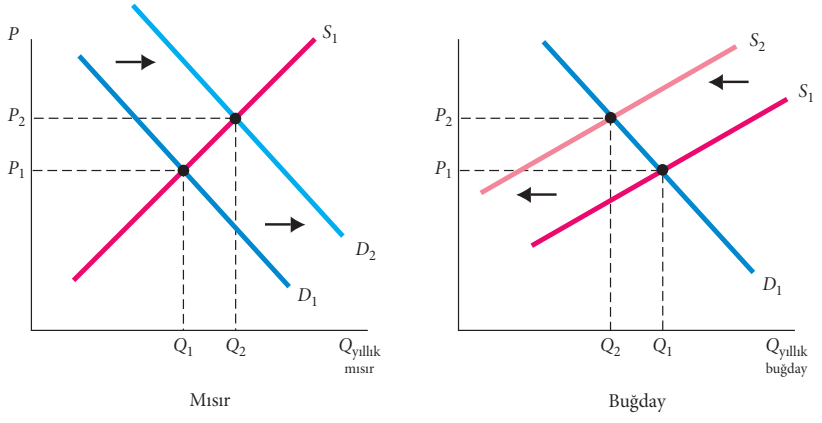
Araştırmanın ön sonuçlarına göre tarım arazilerinin değerindeki bu artış son 19 yılın en yüksek artrışıdır. Arazi değerlerindeki bu artış dördüncü yılda da devam etmektedir. Bruce Johnson aynı zamanda tarım arazilerinde 2003 seviyesine göre ortalama yüzde 50'nin üzerinde bir artış olduğunu belirtmiştir.

Ethanol talebindeki bu keskin artış mısır ve arazi fiyatlarını da yukarı çekmiştir. 2008 başlarında Nebraska'da 25 adet ethanol fabrikasında 415 milyon kilogramdan fazla mısır kullanılarak 1.2 milyar galon ethanol üretilmiştir.

John "Ethanol üretimindeki hızlı artış mal piyasasını da canlandırarak tarımsal arazi piyasasını daha dinamik ve çoğunlukla mısır üretilen tarlalar haline getirmiştir" dedi.

Kaynak: Robert Pore, robert.pore@theindependent.com.

Ethanol talebindeki artış mısır talebini arttırmış bu da arazi talebinin artmasına sebep olmuştur. Arazi arzı kısıtlı olduğundan mısır üretimine uygun olan arazilerin fiyatları artmıştır. Peki tarım ekonomisinin geri kalanı ne haldedir? Arazi fiyatlarındaki artış buğday gibi diğer tahılların üretiminde maliyet artışına sebep olmuştur. Bölüm 2'de de öğrendiğiniz gibi, toprak üretimin anahtar faktörüdür. Aşağıdaki şekildee de görüldüğü gibi buğday maliyetindeki artış arzı sola kaydırır. Bundan dolayı buğday fiyatları da artar.



Yine hanehalklarının ürünün kalitesi ve fiyatları hakkında tam bilgiye sahip olduklarını ve firmaların teknolojiler ve girdi fiyatları hakkında tam bilgiye sahip olduklarını varsaydık. Son olarak, rekabetçi bir sistemde karar yapıcıların daima aldıkları kararların tüm maliyetlerini (*dışsal* maliyetler yok) ve faydalarını (getirilerini) göz önünde bulundurduklarını varsaydık.

Eğer tüm bu varsayımlar gerçekleşirse ekonomi kaynakların etkin bir dağılımını sağlayacaktır. Bununla birlikte, bu varsayımları birer birer gevşetirsek kaynak dağılımının (tahsisinin) etkin olmadığını ve doğal olarak bir takım etkinsizlikler ortaya çıkacağını göreceksiniz.

Pareto Etkinliği

Bölüm 1'de ekonomik sistemlerin performansını ölçmek ve alternatif ekonomi politikalarını değerlendirmek amacıyla iktisatçılar tarafından kullanılan bir kaç spesifik kriteri ortaya koyduk. Bu kriterler şunlardır: (1) etkinlik, (2) eşitlik, (3) büyüme ve (4) istikrar. Yine Bölüm 1'de *etkin* bir ekonominin halkın istediği mal ve hizmetleri en az maliyetle üreten bir ekonomi olduğunu öğrendiniz. Etkinlik kriterinin gersinde yatan düşünce ekonomik (iktisadi) sistemlerin insanların ihtiyaç ve isteklerini karşılamak için var olduklarıdır. Eğer kaynaklar bir dereceye kadar insanları "daha iyi konuma" getirmek için yeniden dağıtılabilirlerse bunun yapılması gerekir. Elimizdeki kaynakları *maksimum refah* sağlayacak şekilde kullanmak isteriz.

Pareto etkin ya da Pareto optimalitesi Toplumun bir kısmını zarara uğratmadan diğer kısmında refah artışının yaşanmasının mümkün olmadığı hiç bir değişime gerek duyulmayan durum

Sosyal filozoflar yıllarca "*toplulaştırma*" (aggregation) veya "*toplama*" problemiyle uğraştılar. "Maksimum refah" dediğimizde, *toplumun* maksimum refahını ifade etmek istiyoruz. Toplumlar çok sayıda insanlardan oluşurlar ve problem toplumun tüm bireyleri için *tatminin* veya *refahın* nasıl maksimize edileceğidir. Bu konuda ortaya çıkan ve yaygın olarak kabul edilen kavram ondokuzuncu yüzyılda ilk olarak İtalyan iIktisatçı Vilfredo Pareto tarafından geliştirilen "*tahsis etkinliği*" kavramıdır. Pareto'nun çok açık etkinlik tanımı **Pareto etkinliği** veya **Pareto optimalitesi** olarak ifade edilmektedir.

Pareto'ya göre bir değişim toplumun diğer bireylerinin durumunu kötüleştirmeksizin bazı bireylerin durumunu daha iyileştiriyorsa bu değişim etkin bir değişimdir, denilir. Etkin veya **Pareto optimal** bir sistem değişimin mümkün olmadığı bir sistemdir. Değişime örnek hiç kimsenin durumunu kötüleştirmeksizin bazılarının durumunu iyileştirmek istemektir. Ben elmalara sahibim sen da fındıklara sahipsin. Ben fındıkları sen elmaları seviyorsun. Değişiriz. Her ikimiz de kazançlı çıkarız, kimse kaybetmez. .

Bu tanımın gerçek bir anlamı var. İki soruya cevap vermeliyiz: (1) "daha iyi durumda olma"ile ne demek istiyoruz? ve (2) bazılarının durumunu dah iyi diğerlerininkini daha kötü yapan değişmeleri nasıl izah ediyoruz?

İlk sorunun cevabı basittir. İnsanlar daha iyi (better off) ve daha kötünün (worse off) ne anlama geldiğine karar verirler. Bir değişimden sonra kendimin daha iyi durumda olup olmadığını yalnızca bilen benim. Eğer sen ve ben bir maddeyi diğeri ile değiştirirsek her ikimizin de bu gönüllü değişimden sonra daha iyi durumda olduğunu görürüz. Çünkü senin sahip olduğunu ben ve benim sahip olduğumu da sen seviyorsun. Eğer civardaki herkes park etmek isterse ve outuranların hepsi park yapımına katkıda bulunursa onlar bilinçli olarak kaynakların dağılımını değiştirmektedirler ve hepsi bundan kazançlı çıkacaktır.

İkinci soruya cevap vermek daha zordur. Bir kimsenin hemen hemen hayal edebileceği her değişim bazı insanları daha iyi bir duruma va bazıların da daha kötü bir duruma sokabilir. Değişimin sonucu olarak eğer bazıları kazanır ve bazıları kaybederse kazançların değerinin kayıpların değerini aşması durumunda değişime *potansiyel olarak etkin* denilir. Bununla birlikte uygulamada p*otansiyel* açıdan ve *fiili* açıdan etkin değişim arasındaki ayırım ekseriyetle ihmal edilir ve bu gibi değişmeler basitçe *etkin* olarak adlandırılır.

Örnek: Massachusetts'de Bütçe Kesintileri Birkaç yıl önce eyalet harcamasını azaltmak amacıyla Massachusetts Motorlu Araçlar Tescili'nin (Massachusetts Registry of Motor Vehicles) bütçesi önemli oranda kesildi. Eyalet, diğer şeyler arasında, her bir ofeste çalışnaların sayısını keskin bir şekilde azalttı. Bu durum karşısında hemen hemne tüm Massachusetts sakinleri otomobillerini kaydettirmek ve sürücü belgelerini almak için kendilerini saatlerce kuyrukta (sırada) beklerken buldular.

Sürücüler ve araba sahipleri bir fiyat ödemeye başladılar: daha verimli bir şekilde harcanabilecek bir zamanı ve enerjiyi kuyrukta bekleyarek harcama. Bununla birlikte, hassas etkinlik yargılamaları (değerlendirmeleri) yapabilmek için önce bütçenin kısılmasından do-

layı ortya çıkan kazançların ve kayıpların değerini ölçebilmeliyiz veya en azından yaklaşık olarak belirleyebilmeliyiz. Araba sahiplerinin ve sürücülerin kayıplarını tahmin etmek için insanların uzun kuyruklarda beklememeleri için ne kadar ödeme yapmaya razı olduklarını sormalıyız.

Bir ofis (büro) her gün 500 insanın yaklaşık bir saat kuyrukta beklediğini tahmin etti. Eğer bir kişi kuyrukta beklememek için 2$ ödemeye razı ise karşı karşıya kalınan günlük zarar (hasar) 1000$ (500 × 2$) olacaktır. Eğer kayıt Bürosu yılda 250 gün açık ise o bürodaki çalışanların sayısındaki azalma tek başına araba sahiplerine ve sürücülere büyük maliyetler doğuracaktır. İyimser bir biçimde tahmin edilen yıllık maliyet 250.000$ (250 × $1.000) olacaktır.

Tahminlemeler Massachusetts'deki vergi ödeyenlerin Ofiste daha az büro elamanı çalıştırma neticesinde yılda 80.000$ civarında bir tasarruf yaptıklarını da göstermektedir. Eğer büro elamanları tekrar istihdam edilselerdi bir ksım kazançlar ve bir kısm kayıplar olurdu. Araba sahipleri ve sürücüler kazanırken vergi ödeyenler kaybederdi. Bununla birlikte, kazançların değerinin kayıpların değerini önemli oranda geçtiğini gösterebilmemiz durumunda, büro elamanlarının yeniden işe alınmalarının etkin bir değişim olacağı ileri sürülebilir. *Net olarak* kaybedenlerin arabası ve sürücü belgesi olmayan vergi ödeyenler olduğuna dikkat ediniz.[1]

Tam Rekabetin Etkinliği

Bölüm 2'de kıt kaynakların alternatif kullanımlar arasında dağılımına ilişkin "ekonomik problemi" tartıştık. Yine tüm toplumların cevaplandırması gereken üç temel soruyu da tartıştık ve bu soruların rekabetçi bir ekonomide nasıl cevaplandırıldığını da açıkladık.

Üç temel soru:

1. *Ne üretilecek?* Nihai çıktı karışımını ne belirleyecek?
2. *Nasıl üretilecek? Sermaye, emek ve toprak firmalar arasında nasıl paylaştırılacak?* Diğer bir ifadeyle, kaynakların üreticiler arasındaki tahisisi nasıldır?
3. *Üretileni kim alacak (çıktı nasıl dağıtılacak)?* Hanehalklarının daha fazla almasını ne belirleyecek? Çıktının tüketici birimleri (hanehalkları) arasındaki dağıtımı nedir?

İzleyen etkinlik tartışması bu üç temel soruyu ve onların cevapları tam rekabetin etkin olduğunu enformel olarak ispat etmek için kullanmaktadır. Tam rekabetçi bir sistemin kaynakların etkin veya Paroto optimal dağılımına yol açtığını ortya koymak için bazı insanların durumunu kötüleştirmeksizin diğerlerini durumunu daha iyileştirecek bir değişimin mümkün olmadığını göstermeye ihtiyaç duymaktayız. Belirgin olarak, tam rekabet altında, (1) kaynaklar firmalar arasında etkin olarak dağılırlar, (2) nihai ürünler hanehalkları arasında etkin olarak dağılırlar ve (3) sistem insanların istediği şeyleri üretir.

Kaynakların Firmalar Arasında Etkin Dağılımı Etkinliğin basit bir tanımı firmaların ürünlerini mevcut en iyi- yani, en düşük maliyetli, teknolojiyi kullanarak üretmesidir. Eğer aynı girdi miktarı ile daha fazla çıktı üretilebiliyorsa bir kısım insanlarını durumunu kötüleştirmeksizin diğerlerinin durumunu daha da iyileştrmek mümkündür.

Kullandığımız tam rekabetçi model gerçekten kaynakların ilgili sistemde firmalar arasında etkin olarak dağıldığına dair bizi ikna eden bazı varsayımlara dayanır. Bunların en önemlisi, bireysel firmaların kârlarını maksimize ettikleridir. Bir firma kârını maksimize etmek için belirlediği üretim düzeyinde maliyetini minimize etmelidir. Mevcut teknolojiye ilişkin tam bilgi altında, firmalar üretimlerini en az maliyetle yapacakları teknolojiyi seçeceklerdir.

Bununla birlikte, bu hikayeye ilişkin gözün gördüğünden daha fazlası var. Girdiler firmalar *arasında* mümkün olabilen en iyi şekilde tahsis edilmelidirler. Örneğin, eğer A firmasından sermayeyi ve B firmasından emeği alıp değiş tokuş yaparsak ve her iki firma da daha fazla çıktı üretirse bu durumda başlangıçtaki dağılım etkin olmayan bir dağılımdır. Bölüm 2'deki örneğimizi hatırlayınız. Ohio ve Kansas'taki çiftçilerin her ikisi buğday ve mısır üretmektedir. Kansas'ın büyük bir kısmında iklim ve toprak buğday üretimi için en elverişli iken

[1] Başka kazananlar ya da kaybedenlerin olup olmadığını merak edebilirsiniz. Peki ya katipler? Bu gibi analizlerde vatandaşların daha düşük vergi verdikleri ve gelirlerindeki artan kısmı diğer şeyleri tüketmede kullandıkları varsayılır. Diğer şeylerin üreticileri talep artışını karşılama ihtiyacı içinde olurlar ve daha çok işçi istihdam ederler. Bunun için, kamu sektöründe 100 birim artan işsizlik özel sektörde 100 birim azalır. Eğer ekonomi tam istidam konumunda ise özel sektöre transfer olan işçilere dair net kazanç ve kayıplar doğar.

Ohio'daki iklim ve toprak mısır üretimi için en elverişlidir. Bu durumda, Kansas'ın buğdayın büyük bir miktarını ve Ohio'nun da mısırın büyük bir miktarını üretmesi gerekir. Kansas'ın toprağını mısır üretimine ve Ohio'nun toprağını da buğday üretimine zorlayacak bir kanun her iki bölgede de kaynakların etkin olmaya kullanımına yol açacaktır. Ancak, eğer piyasalar serbest ve açık iseler Kansas çiftçileri doğal olarak buğday ekerek ve Ohio'lu çiftçiler de mısır ekerek daha yüksek getiri elde edeceklerdir. Böylece serbest piyasa kaynakların firmalar arasında etkin dağılımına neden olabilir. Bölüm 2'den hatırlayacağınız gibi, üretim olanakları eğrisi üzerinde yer almak, toplumların kaynaklarını (girdilerini) etkin olarak kullandıklarını göstermektedir.

Aynı argüman daha genel olarak yapılabilir. Her bir firma aynı fiyatlar seti ile karşı karşıya olduğu ve girdi piyasalarında değiş tokuşlar olduğu sürece kaynakların firmalar arasında yanlış dağılım mümkün görükmemektedir. Bölüm 10'dan tam rekabetçi firmaların marjinal ürün gelirleri piyasa fiyatını aştığı sürece ilave üretim faktörlerini istihdam edeceğini hatırlayınız. Tüm firmalar aynı faktör piyasalarına ve aynı faktör fiyatlarına eriştikleri sürece istihdam edilen son faktör birimi (girdi) her firmada aynı değeri üretecektir. Firmalar kesinlikle farklı teknolojiler ve faktör bileşimleri (kombinasyonları) kullanacaklardır, ancak faktörün değerini (üretim değerini) faktörün cari piyasa fiyatından daha fazla yapabilen kârı maksimize eden bir firma olmayacaktır. Örneğin, eğer işçiler emek piyasasından 6.50 $ saat ücreti ile istihdam edilebilirlerse, tüm firmalar marjinal (ilave) işçi tarafından üretilen ürünün marjinal geliri (MRP_L, *emeğin marjinal ürünü*) ürünün piyasa fiyatı olan 6.50 $'ın üstünde olduğu sürece işçi istihdam edeceklerdir. Hiç bir firma MRP_L *nin* 6.50$ altına düştü noktanın ötesinde işçi istihdam etmeyecektir. Böylece, denge durumunda her hangi bir firma için ilave işçiler 6.50$'dan daha fazla değerde değillerdir ve bir firmadan diğer bir firmaya çalışanları aktarmak toplum için daha büyük bir değerde çıktı (ürün) sağlamayacaktır. Her firma kârını maksimize eden emek (işçi) miktarını istihdam etmektedir. Kısaca:

> Faktör piyasasının rekabetçi ve açık oldukları ve tüm firmaların girdilere aynı fiyatı ödedikleri ve tüm firmaların kârlarını maksimize ettikleri varsayımları kaynakların firmalar arasında etkin dağıldığı sonucunu doğurur.

Şimdi piyasa ekonomisinde fiyat mekanizmasının gücünü daha fazla taktir edersiniz. Her bir bireysel firma göreli (nispi) fiyatlarına göre kendi işgücüne, sermayesine ve toprak verimliliğine bakarak sadece hangi girdileri kullacağına karar vermeye gereksinim duyar. Ancak tüm firmaların aynı girdi fiyatlarıyla karşı karşıya olmaları nedeniyle piyasa ekonomisi firmalara arasında etkin kaynak kullanımını başarır. Fiyatlar Adam Smith'in açık bir planlama veya koordinasyon olmaksızı etkinliğe olanak sağlayan «görünmez el»in enstrümanlarıdır.

Çıktıların Hanehalkları Arasında Etkin Dağılımı Sistem doğru şeyleri üretiyor ve etkin bir biçimde yapıyor olsa bile bu şeylerin doğru insanlara gitmesi gerekir. Firmaların yanlış girdiler kullanmayacağını garanti eden açık ve rekabetçi faktör piyasaları gibi açık ve rekabetçi mal piyasaları da hanehalklarının yanlış mal ve hizmetler talep etmeyeceklerini garanti eder.

Gelir ve servet kısıtlamaları altında, hanehalkları çıktı piyasalarında mevcut tüm mal ve hizmetler arasından seçim yapmada serbesttirler. Hanehalkı bir mal piyasa fiyatından daha büyük bir fayda veya subjektif bir değer sağladığı sürece onu satın alacaktır. Fayda değeri piyasa davranışında ortaya çıkar. En azından piyasa fiyatından ödemeye razı olmadıkça herhangi bir şey satın almazsınız.

Herhangi bir mala atfedeceğiniz değerin o mala sahip olmak için vazgeçmek zorunda kaldığınız şeye bağlı olduğunu hatırlayınız. Size uygun olan değiş tokuş (mübadele) sizin bütçe kısıtınıza bağlıdır. Arzu edilen değiş tokuş sizin tercihlerinize bağlıdır. Eğer 300$'a bir MP3 çalar satın alırsanız memleketinize gitmekten vazgeçiyor olabilirsiniz. Eğer onu ben satın alıyorsam arabama dört lastik almaktan vazgeçiyorum demektir. Her ikimiz de MP3 çaların, 300$'ın sartın alabileceği en az diğer mallar kadar bize değerli olduğunu analdık. 300$'ın satınalabileceği tüm diğer şeyler arasından seçim yağmada serbest olduğumuz sürece yanlış şeylerle seçimimimizi sonlandırmayacağız . Her ikimizin faydasını (refahını) arttıracak bir ticaret artık mümkün değildir. Bu süreçte fiyat mekanizması önemli bir rol oynar. Bizim her birimiz seçtiğimiz malların aynı fiyatlarılya yüz yüze geliriz ve bu fiyatlar malların tüketiciler arasında etkin olarak dağıldığı konusunda bizi emin kılar.

Hepimiz insanların farklı zevklere ve tercihlere sahip olduklarını ve çok farklı kombinasyonlarda çok farklı mallar satın alacaklarını biliyoruz. Herkes aynı piyasalarda serbestçe alış veriş yaptıkları sürece nihai mal ve hizmetlerin insanlar arasında yeniden dağılımları bir refah artışına neden olmayacaktır. Eğer siz ve ben aynı piyasalardan satın alırsak ve aynı fiyatları ödersek ve ben isteğimi siz de istdiğinizi satın alırsanız muhtemelen yanlış olmayan mal ve hizmet kombinasyonlarıyla bu süreci tamamlarız. Serbest ve açık piyasalar bu sonuca ulaşmak için esastır.

İnsanların İstediğini Üretmek: Etkin Çıktı Karması Eğer sistem yanlış şeyleri üretirse bunları etkin olarak üretmek ve etkin olarak dağıtmak iyi olmaz. Rekabetçi piyasalar insanların istediği şeyleri üretecekler mi?

Eğer sistem yanlış ürün karmasını üretiyorsa, bir malı daha fazla üreterek ve diğerini daha az üreterek insanların daha iyi konuma geleceğini (refah artışı) gösterebilmeliyiz. Rekabetçi piyasaların etkin olduklarını göstermek için nihai çıktı karmasında bu gibi değişmelerin mümkün olmadığını ortaya koymalıyız.

Doğru şeylerin üretildiğinden emin olmamızı sağlayan şart $P = MC$'dir. Yani, hem uzun hem de kısa dönemde rekabetçi bir firma çıktısının fiyatının üretimin marjinal maliyetine eşit olduğu noktada üretim yapacaktır. Mantık şudur: Bir firma fiyatı ve marjinal maliyeti tarttığında ürününün topluma olan değerini aynı kaynaklarla üretilebilecek mal ve hizmetlerin değerine karşı tartmaktadır. Şekil 12.3 bu mantığı özetlemektedir



▲ **ŞEKİL 12.3 Ana Etkinlik Şartı: Fiyat Eşittir Marjinal Maliyet**

Bu argüman tamamen doğrudur. *Birincisi, fiyat hanehalklarının ödeme istekliliklerini (rızalıklarını) yansıtır*. Bireysel hanehalkları bir malı satın alarak o malın değerinin en az aynı para ile satın alınabilecek diğer malların değeri ile aynı olduğunu ortaya korlar. Böylece, cari fiyat hanehalklarının ilgili mala atfettikleri (verdikleri) değeri gösterir.

İkincisi, marjinal maliyet bir malı üretmek için ihtiyaç duyulan kaynakların fırsat (alternatif) maliyetini yansıtır. Eğer X malını üreten bir firma işçi istihdam ederse ona piyasa ücreti ödemelidir. Bu ücret işçiyi boş durmaktan caydırıcı (çalışmayı cezbedici) olmalı veya firmaları diğer mallar üretmekten alı koymalıdır. Aynı argüman sermaye ve toprak için de geçerlidir.

Böylece, eğer bir malın fiyatı marjinal maliyetinden daha büyük olursa o malı daha fazla üretmek hanehaklalarına fırsat maliyetinden daha büyük fayda sağlayacak ve toplum kazanacaktır. Benzer şekilde, eğer malın fiyatı marjinal maliyetinin altında olursa kaynaklar hanehalklarının fırsat maliyetinin altında değerlendirdiği bir şey üretmek için kullanılıyor demektir. Bu durumda o malı daha az ürtemeyle toplum kazanç sağlar.[2]

Eğer tüm firmalar fiyatı marjinal maliyete eşitlerlerse toplum etkin ürün karmasını (üretimde ve tüketimde denge) ürtecektir.

[2] Anlaşılmalıdır ki firmalar sosyal maliyet ve fayda hesabını bilinçli olarak yapmazlar. Aslında, genel kanı firmaların kendi çıkarlarını gözeten kâr maksimizasyonu hedefleyen birimler olduğu şeklindedir. Firmaların özel çıkarları ve maliyetleri toplum çıkarına ele alamaları (muhtemelen bilmeden) ancak tam rekabet piyasasında mümkündür.

UYGULAMADA İKTİSAT

Elektronik Çağda Bilet Çeşitlendirmesi

Ekonomi dilinde istekli iki tarafın iki tarafın da faydasına olacak şekilde ticaret yapması sonucu iki taraf bundan faydalanırken kimse bu ticaretten zarar görmez. Peki bu her zaman adil midir? Aşağıdaki hikaye, *Boston* Globe, konuya açıklık getirmektedir.

Spekülasyonun Önemi

Boston Globe



BÖLÜM 10, Row M, sahayı net göremeyen yerden iki koltuk boştur. 1984 NBA şampiyonluk serisinin yedinci maçı, Lakers ve Celtics sahada. O yılki playoff'ları seyredilmek ve bilet alabilmek için Causeway caddesinde iki gece geçirdim.

O günlerde StubHub ya da eBay yoktu. Telefon ederdik, insanlar birbiriyle konuşurdu, ödeme gücü ve isteğinde olan büyük cepli adamlar sonunda beni buldu.

Final gününden bir gün önce 8 yaşındaki kızım bana duşta iken seslendi. "Baba telefonda bir bayan yarın oynanacak final maçına ait sendeki iki bileti almak istiyormuş. Satıyor musun?"

"Ona çamurlu nehre atlamasını söyle" diye bağırdım. Kızım "Belki onunla konuşsan iyi olur çünkü her birine 500$ teklif ediyor."

Red Sox'un antrenman biletleri bir kaç hafta önce takımın web sitesinde satıldı. Red Sox ile Yankees'in maçının olduğu 12 Mart'ta Fort Myers'da olacakğım için bilet almayı denemek istedim. Tanesinin 21$ olmasını beklediğim iki bilet bulmayı umarak kendimi sanal bekleme odasında buldum. Bir süre sonra sıram geldi hemen tanesi 300$'a kadar çıkan düzinelerce biletin satıldığı StubHub'a login oldum. Bugün bölüm 119 için biletler 400$'dan satılıyor. Bugün spekülatörler 23 yıl öncesine göre çok daha çabuk ve daha iyi organize olmuş durumda.

Fakat mantık aynı. Bilet spekülasyonu arz ve talep dengesinden başka bir şey değildir ve piyasa sisteminin adil olmayan sonuçları ile tamamiyle geçerli özgür piyasa kanunları arasında bir gerilim gibidir.

Kontrolsüz spekülasyona dair bir tartışma: Sende benim istediğim bir şey var (biletler) ve bende senin istediğin bir şey var (para). Pekala ticaret yaparız. Gönüllü ve özgür değiş tokuş her iki tarafı da memnun eder ve acenta onları bir araya getirdiği için komisyon alır. Herkes ticaretin olmamış halinden daha fazla fayda sağlar. Spekülasyonu engellemek insanların memnuniyetini düşürür ve devlet buna karışmamıştır.

Açıkçası senaryonun büyük kısmı atlanmıştır. Neden ucuz biletler öne koyulur? Onları kimler almalıdır? Red Sox biletlerini piyasa koşullarında satabilseydi insanlar Fenway Park'ı yıkardı. Geniş, sadık, kültürel ve ekonomik olarak farklı hayran kitlesi takımın uzun vadede işine gelir. Yanısıra, takım şehre bağlı değil midir? Biletleri insanların alabileceği fiyatlardan satmak gerekmez mi?

Eğer bu fikre katılıyorsanız muhtemelen spekülasyonun bitmesini isteyenlerdensiniz. Bu mümkün müdür? Muhtemelen hayır. Problem nüfusun büyük kısmının Fenway'i doldurmak istememesidir. Biletler satışa çıktığında piyasa oluşur. Tarih tüketicilerin satın alma istek ve yeteneklerini durdurmaya çalışma başarısızlıkları ile doludur. Sovyetler Birliği'nin ilk zamanlarında ekmek ve eti adil fiyatlara satan dükkanlarında arz yetersizliği ve uzun kuyruklar vardı ve karaborsa çok güçlüydü.

Eğer sistem bir ürünü (bilet ya da ekmek diyelim) daha fazla ödemeyi göze alan başkaları varken bir gruba tahsis ederse potansiyel alıcılarla temas olur. Bugünün teknolojisi ile kimse bu potansiyel müşterilerle teması engelleyemez. Her zaman spekülatörler olur.

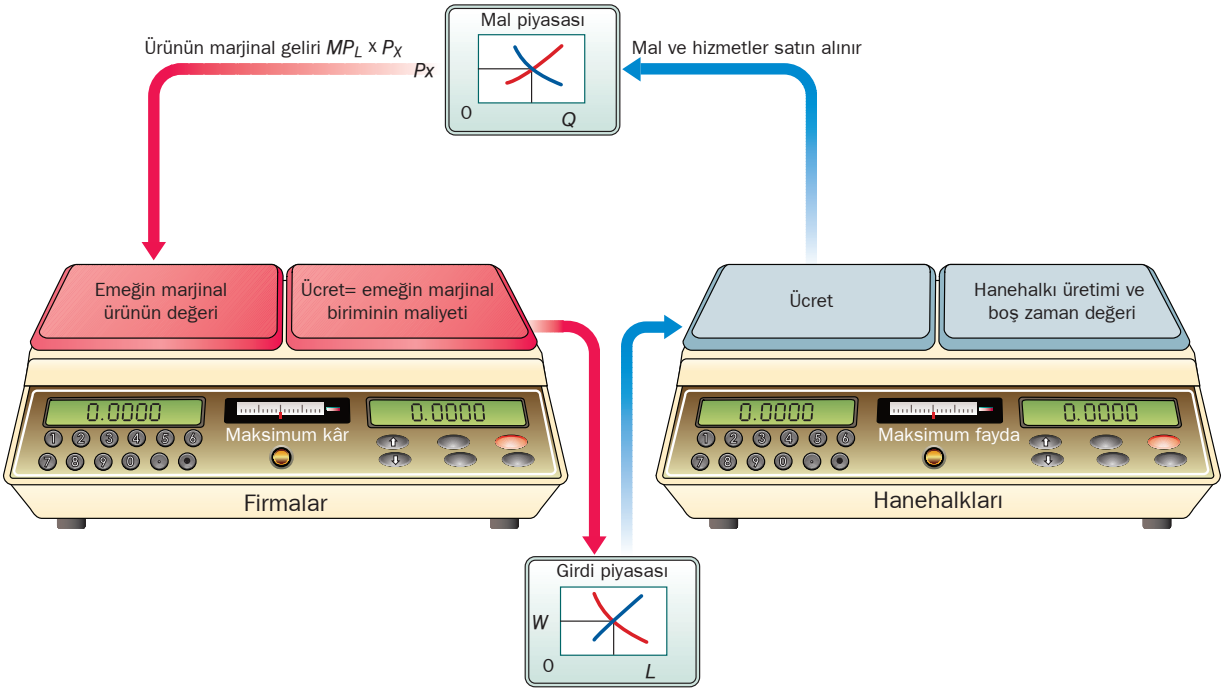
12 Haziran 1984'te Celtics Lakers'ı NBA şampiyonlar liginde parke zeminde 111'e 102 yendi. Bölüm 10'da pradaydım. 1976'da Phoenix'e karşı oyanrken üç defa, 1974'te Milwaukee'ye karşı oynarken iki defa daha oradaydım. Roberts ikiliği kaçırırken de oradaydım. O koltuklarda oturmamın topluma faydası var mı yok mu bilmem ama o maçları asla unutmayacağım.

Biletleri nereden aldığımı söyleyecek değilim. Mecbur da değilim.

Kaynak: By Karl E. Case | January 21, 2007. Karl E. Case is a professor of economics at Wellesley College. © Copyright 2007 Globe Newspaper Company.

Şekil 12.4 basit rekabetçi bir piyasa sisteminin nasıl çıktı ve girdi piyasalarında hanehalklarının ve firmaların etkin seçimler yapmalarına yol açtığını göstermektedir. Basitlik olması amacıyla, şekil tek bir üretim faktörü (emek) olduğunu varsaymaktadır. Hanehalkları piyasa ücretini boş zaman değerine ve ücretsiz hanehalkı üretiminde harcanan zaman ile karşılaştırırlar (tartarlar). Bununla birlikte, ücret emeğin potansiyel ürününün bir değeridir. Çünkü firmalar emek (işçi) maliyetini (ücretleri) üretilen ürünün değeriyle karşılaştırırlar (tartarlar) ve $W = MRP_L$ noktasına kadar işçi istihdam ederler. Hanehalkları ücretlerini piyasada üretilen mal ve hizmetleri satın almak için kullanırlar. Böylece, hanehalkları zımni olarak piyasada üretilen malların değerini boş zaman ve hanehalkı üretimi değeri ile karşılaştırırlar (tartarlar).

Firmanın ölçeği dengelendiğinde firma maksimum kâr elde ediyor; hanehalkının ölçeği degelendiğinde hanehalkı faydayı maksimize ediyor. Bu şartlar altında tolumun refahını arttıracak bir değişim yoktur.



▲ **ŞEKİL 12.4 Tam Rekabet Piyasasında Etkinlik Hanehalkları ve Firmaların Çıkarlarını Aynı Anda Gözetmekten Geçer**

Tam Rekabete Karşı Gerçek Piyasalar

Şu ana kadar, kaynakların etkin dağılımını, etkin ürün karmasını ve çıktının etkin dağıtımını sağlayan tam rekabetçi piyasa sisteminin bir modelini oluşturduk. Tam rekabetçi model bazı varsayımlara dayalı olarak oluşturulmaktadır. Yukarıda belirtilenlerin tamamen geçerli olması için bu varsayımların tamamı sağlanmalıdır. Tam rekabette, mal (çıktı) piyasalarında ve girdi (faktör) piyasalarında tüm firmaların fiyat-alıcısı olduklarını, firmaların ve hanehalklarının tam bilgiye sahip olduklarını ve tüm firmaların kârlarını maksimize etmeyi amaçladıklarını varsaydık.

Bu varsayımlar gerçek piyasalarda her zaman sağlanmaz. Bu durumda serbest, düzenlenmemiş piyasaların etkin çalışacağı (etkin üretim yapacağı) sekteye uğrar. Bu bölümün geri kalanı, piyasalarda doğal olarak ortaya çıkan bazı etkinsizlikleri, piyasa mekanizmasının zayıflıkları kadar bazı güçlü yanlarını da tartışmaktadır. Reel ekonomiyi anlamamızda rekabetçi bir modelin yararını da tartışmaktayız.

Piyasa Başarısızlığının Kaynakları

Kitabın kalan kısmına ışık tutan bölümün bu son kısmında piyasa başarısızlığına ekonomik bakış ve devletin (hükümetin) ekonomideki potansiyel rolü ile ilgili olarak bu piyasalarda karşılaşılan bazı sorunlar ve bunların çözüm önerileri sunulmaktadır.

Piyasa başarısızlığı kaynaklar yanlış tahsis ya da etkin olmayan bir şekilde tahsis edildiğinde ortaya çıkan duruma denir. Sonuç israf ve değer kaybıdır. Bu bölümde, piyasa başarısızlığına sebep olan dört önemli kaynağa değineceğiz: (1) *Tamamlanmamış piyasa yapısı ya da rekabetçi olmayan davranış;* (2) *kamusal mallarının* varlığı; (3) *Dışsal maliyet ve faydaların* varlığı; ve (4) *eksik* bilgi. Temel tam rekabet piyasası modelinde görülen eksikliklerden oluşan her durum ve detayları sonraki bölümlerde tartışılacaktır. Ayrıca her bölümde devletin ekonomik rolüne de değinilecektir. Devletin ekonomiye gerçek müdahalesinin istenebilirliği ve boyutu şiddetli tartışma konularını oluşturmaktadır.

piyasa başarısızlığı Kaynaklar yanlış kullanıldığında ya da etkinsiz bir şekilde kullanıldığında oluşur.. Sonuç kayıp ve değer kaybıdır.

Eksik Rekabet Piyasaları

Şimdiye kadar, her bir piyasada alıcı ve satıcıların sayılarının çokluğu varsayımı altında çalışmamızı sürdürdük. Piyasada çok sayıda alıcı ve satıcı bulunduğunda hiç bir bireysel alıcı ve satıcı bağımsız olarak fiyatı etkileyemez. Bu nedenle, göreceli olarak küçük ölçekte olan tüm ekonomik karar yapıcılar girdi ve çıktı fiyatlarını veri olarak almaya zorlanırlar. Bu varsayımın geçerli olmadığı-yani, tek tek firmaların fiyat ve üretim ölçeği ile ilgili tek başlarına karar alabildiği duruma **eksik rekabet** ve kaynakların etkin olmayan kullanımı durumu denir.

eksik (aksak) rekabet Bireysel firmaların kendi çıktılarının fiyatları üzerinde bazı kontrol güçlerine sahip oldukları endüstri türüdür. Eksik rekabet piyasaları kaynakların etkin olmayan dağılımına yol açarlar.

Kansas'taki bir buğday üreticisi muhtemelen «fiyat alıcısı»'dır, fakat büyük ihtimalle Microsoft ve Mitsubishi «fiyat alıcısı» değildir. Değişik sanayi dallarında faliyet gösteren birçok firma fiyatları kontrol edebilmektedir. Kontrolün derecesi sanayinin rekabet karakterine bağlı olarak değişebilmektedir.

Yakın ikamesi bulunmayan bir ürün üreten tek bir firmadan oluşan sanayiye **monopol (tekel)** denir. Monopolün rekabet edeceği başka bir firma olmasa da piyasa talebine tabidir. Başarılı olabilmek için monopolcü firmanın insanların isteyeceği bir şeyi üretmesi gerekir. Aslında, monoplcü bir firma fiyat ve ürün miktarını aynı anda belirlemelidir çünküsatacağı miktar koyduğu fiyata bağlıdır. Eğer fiyat çok yüksek ise hiçbir şey satamaz. Monoplcü bir firmanın fiyatı kârını artırmak için belirlediği çok muhtemeledir. Belirlenen fiyat ortalama maliyetin oldukça üzerindedir ve firma bu fiyattan ekonomik kâr elde eder.

monopol Yakın ikamesi bulunmayan bir ürünü üreten tek bir firmanın olduğu ve yeni firmaların girişine ilişkin engellerin bulunduğu piyasa

Ekonomik kâr rekabet ortamında yeni firmaların piyasaya girmesini cezbeder. Devlet tarafından kontrol edilmeyen rasyonel bir monoplcü firma bu kârı uzun vadede de sürdürebilmek amacıyla yeni firmaların piyasaya girişini engellemeye çalışır. Sonuç olarak, toplum daha çok ürün ve daha düşük fiyattan faydalanamaz. Piyasaya girişi engelleyen etmenler artar. Bazen devlet tarafından yetkilendirilen monoplcü firmalar vardır ve piyasaya giriş yasalarla sınırlandırılmıştır. Tayvan'da bir tane bira fabrikası vardır, ABD'nin birçok bölgesinde tek bir Telefon şirketi bulunur. Doğal kaynaklara sahip olmak da monopol gücün kaynağı oalabilir. Eğer Birleşik Devletler'de ben tüm kömür madenlerini satınalırsam ve köümür ithalatını sınırlamada kongreyi ikna edersem hiç kimse kömür endüstrisine giremez ve benimle rekabet edemez.

Monopol ve tam rekabet arasında diğer eksik rekabet piyasa yapıları yer alır. Oligopolcü endüstriler az sayıda firmadan oluşurlar ve herbirisi bir dereceye kadar fiyat belirleme gücü-

ne sahiptir. Monopolcü rekabet endüstrileri ürünlerini farklılaştırarak veya marka oluşturarak fiyat belirleme gücüne sahip çok sayıda firmadan oluşurlar. Örneğin, Wheaties'i yalnızca General Mills üretebilir ve Alka-Seltzer'i yalnızca Bayer AG üretebilir. Tüm eksik rekabet endüstrilerinde çıktı daha azdır-ürün az üretilir- ve fiyat tamrekabettekinden daha yüksektir. Denge şartı P=MC sağlanmaz ve sistem en etkin ürün karmasını üretmez.

Bölüm 13'te piyasa gücüne sahip olan firmaların daha az üretim yaptıklarını ortaya koyacağız. Bunun sonucu olarak, hem üretici hem de tüketici artığında refah kaybı (deadweight= dara kaybı) meydana gelir. (Dara kaybı ile ilgili anlatımları Ünite 4'te görebilirsiniz).

ABD'de rekabetçi olmayan davranış biçimlerinin büyük bir kısmı kanunsuzdur. Bir endüstriyi monopolleştirmeye çalışan ya da rekabet risklerini azaltmak amacıyla diğer firmalarla anlaşma yapan bir firma ciddi cezalara çarptırılır. Son zamanların en ünlü antitröst davası 1990'ların sonunda Mikrosoft'a karşı açılan davadır. Mikrosoft internet tarayıcısı pazarında tekelleşme ve diğer rekabet bozucu davranışlarda bulunma konusunda suçlanmıştı. Haziran 2000'de, mahkeme Mikrosoft'u ABD antitröst yasalarını çiğnemekle suçladı ve şirketin iki parçaya ayrılmasına karar verdi. Mikrosoft görünürde bölünmüş gibi gözükse de, halen daha antitröst yasalarını çiğnediğinden dolayı mahkemesi görülmektedir. Mikrosoft 2007'de Avrupa Birliği'nin bir çok mahkemesinde bu konudan sanık olmuştur.

Son zamanlarda, daha önce «doğal tekel» olarak bilinen 3 endüstri: telefon, elektrik, doğal gaz, devlet kontrolünden çıkarak tam rekabetçi olmuşlardır. (Konu ile ilgili detaylar Bölüm 13 ve 14'te tartışılmıştır.)

Kamusal Mallar

Etkinsizliğin ikinci en önemli kaynağı da özel teşebbüsün fiyatını tayin edemediği fakat insanların ihtiyacı olan mal ve hizmetleri üretmeyi uygun bulmamasıdır. Daha kesin olarak söylenirse, **kamusal mallar** ya da **sosyal mallar** olarak adlandırılan mal ve hizmetler vardır. Bu mal ve hizmetler tam olarak denetlenmeyen piyasa ekonomisinde[3] az üretilecek veya hiç üretilmeyecektir.

Kamusal mallar (sosyal veya mallar) Tüketiminde rekabetin olmadığı ve/veya faydalarından başkalarının dışlanamadığı mallar. Klasik örnek milli savunma

Kamusal mallar toplumun topluca faydalanmasına sunulmuş mal ve hizmetlerdir; onlar bir anlamda toplu halde tüketilir. Buna en klasik örnek ulusal savunmadır; fakat sayısız sayıdaki diğerlerinin başlıcaları polis koruması, ulusal güvenlik, doğal hayatın korunması ve kamu sağlığıdır. Bunlar da diğer mal ve hizmetler gibi arazi, emek ve sermaye ile üretilir. Ulusal savunma gibi bazı kamu malları bütün ulusun faydasınadır. Temiz hava, bazı bölgelerde sınırlıdır- mesela Kansas şehrinde hava temiz olsa da güney Kaliforniya'da kirli olabilir.

özel mallar Firmalar tarafından üretilen ve belirli kesimlere arz edilen ürünler.

Kamusal mallar sadece parasını verenler tarafından değil herkes tarafından tüketilir. Bu mal üretildiğinde kimse onun faydasında mahrum kalamaz. Hamburger gibi **özel malların** üreticileri kâr yapabilirler çünkü siz istemeden malı sizin için üretip paketlemezler. Kamusal mallardan herkesin faydalanmasını kısıtlayamayacağınız gibi bu mallara fiyat koymak da zordur. Bölüm 3'ten 11'e kadar özel malların üretiminden bahsedilmiştir.

Eğer kamusal malların sağlanması, ödeme için zorlayacı güç olmaksızın, kâr peşinde koşan özel üreticilere bırakılırsa ciddi problemler ortaya çıkacaktır. Örneğin varsayınız ki, X gibi bir kısım kamusal mala fiyat koydunuz. Eğer X için uygun ve çalışan bir piyasa varsa X için bir fiyat ödemeyi kabul edersiniz. Varsayınız ki, size gönüllü olarak X'in üretimine katkıda bulunmanız istenildi. İştirak eder miydiniz? Muhtemelen ahlaki temelde evet, fakat kendi çıkarınız temelinde hayır derdiniz.

Bu durumda en azından iki problem ile karşılaşılabilir. Birincisi, X'i fiyatını ödemeden tüketebildiğiniz için ödeseniz de ödemeseniz de ürünü elde edersiniz. Mecbur olmadığınız halde neden ödeyesiniz? İkincisi, büyük kitlelerin aynı anda tüketebileceği kamu mallarını üretmek maliyetli olacağından herhangi birinin fiyatı ödemek istemesi ürünün üretim miktarında pek bir şey fark ettirmez. Eğer faturanızı ödemeseydiniz ulusal savunma bundan kötü etkilenirmiydi? Muhtemelen hayır. Kısacası, siz ödemezseniz de bir şey değişmezdi. Ürün miktarı çok fazla değişmezdi ve siz ödeseniz de ödemeseniz de ondan faydalanırdınız. Kamusal malların özel sektör tarafından tedariki pek mümkün değildir. Tam anlamıyla bırakınız-yapsınlar (laissez-faire) piyasa sisteminin hakim olduğu bir piyasada toplumun her üyesinin tek tek ihtiyaçları üretilemez. Vatandaşlar toplu ihtiyaçlarının kamu tarafından karşılanacağına emindir ve bu yatırımlar genellikle devletin topladığı vergilerle finanse edilir. Kamusal mallar Bölüm 16'nın konusudur.

[3] Kamu malları olarak gösterilse de, konuştuğumuz bir çok şey hizmettir.

Dışsallıklar

Dışsallık Bir grup ya da kişiye dışarıdan gelen ya da etki eden işlem.

Etkinsizliğin üçüncü en önemli kaynağı dışsal maliyetlerin ve faydaların varlığıdır. Bir grup ya da bireye dışarıdan uygulanan ya da bağışlanan maliyet ve faydalara **dışsallık** denir. Diğer bir deyişle dışsallık üçüncü şahısları ilgilendiren bir şeydir. Şehir yaşamında dışsal maliyetler kaçınılmazdır. Buna en klasik örnek hava ya da su kirliliğidir, fakat bunun gibi binlercesi daha vardır, gürültü, kalabalık ya da komşunuz evinizin dış cephe boyasını çirkin bulması gibi. Küresel ısınma dünya çapında bir dışsallıktır.

Bununla birlikte bütün dışsallılar da olumsuz değildir. Mesela, ev yatırımı komşuya fayda sağlayabilir. Şehrin yakınındaki bir çiftlik yakınlarda hoş manzarası ve sakin yaşamı olan bir yerleşim sunar.

Dışsallıklar sadece karar vericiler onları hesaba katmadıklarında sorun yaratırlar. Bölümün başlarında verilen etkinliğin mantığı firmaların sosyal faydalara karşın sosyal maliyetleri karşılaştırmasıdır. Eğer bir firma rekabetçi bir ortamda üretim yapıyorsa, bu o ürünün topluma olan faydası üretimin maliyetinden daha fazladır, yani bu mantıkla P=MC dir.. Eğer sosyal maliyetler ve faydalar gözden kaçırılır ya da hesaba katılmazsa, etkin kararlar alınamaz. Esas itibariyle, eğer P ya da MC «*yanlış*» hesaplanırsa, bu ikisinin eşitlenmesi optimal bir sonuç vermez.

Piyasanın karar yapıcı birimlere dışsal etkileri sunan bir otomatik mekanizması yoktur. Bununla birlikte toplum yıllar içinde devlet vasıtasıyla bu dışsallıklarla ilgilenen kurumları da oluşturmuştur. Mesela tazminat hukuku üçüncü şahısların etkileri ile ilgilenen bir yasal kurallar silsilesidir. Bazı durumlarda maliyetlerin artmasına sebep olanlar direct ve kesin olarak o maliyetleri ödemekle mesul edilirler. Bazı durumlarda ise sorumluluklar eğer bir ihmalkârlık var ise yeniden düzenlenir. Diğer durumlarda, sorumluluk ancak bir ihmalden kaynaklanan makiyet artışı varsa değerlendirilir. Haksız fiil hukuku küçük davalarla ilgilenebildiği gibi büyük davalarla da ilgilidir. Eğer komşunuz sizin çimelerinize zararlı bir kimyasal döker ve kurumalarına sebep olursa komşunuzu mahkemeye verme ve parasını ödetme hakkınız vardır.

Dışsallıkların etkileri çok büyük olabilir. Şirketler yıllarca kimyasal atıklarını yerleşim yerleri ve su kaynalarının yakınındaki boş alanlara döktüler. Bazı bölgelerde bu atıklar toprağa karıştı ve içme sularını zehirledi. Buna mükabil sigara dumanının sadece içene değil içmeyenlere de zarar verdiği ispatlandığında, sigara içilmesi havaalanlarında ve kamuya açık yerlerde yasaklandı. 1997 yılında birçok devlette sigara içene ve içmeyene sigaranın verdiği zararlı etkilerden dolayı sigara şirketlerinin milyarlarca dolar tazminat ödemesi sağlanmıştır. 2005 yılında mahkemeler temyize giderek bu şirketlerin verdiği bu zararlar nedeniyle 280 milyar Dolar ödemelerini istedi. 2007 yılında Amerika Birleşik Devletleri adına çalışan bilim adamlarının yayınladığı bir rapora göre üretim ve tüketime dayalı faaliyetlerin yerküreye verdiği zarar korkunç boyutlara ulaşmaktadır.

Ekonomistler yıllarca dikkatlice hazırlanmış vergiler ve teşviklerin dışsal etkileri «içselleştirebileceğini» ileri sürdüler. Örneğin, bir kağıt baskı makinası çevreyi kirletiyorsa bu zararın maliyeti vergilendirilebilir ve maliyetlere eklenebilir.

Bazen tarafların karşılıklı anlaşması ile uygun kararlar alınabilir ve bu durmlarda devletin müdahalesine gerek kalmayabilir. Eğer yurtta kalan bir kişi radyoyu yüksek sesle dinliyor ve gürültü kirliliğine sebep oluyorsa o kişinin verdiği bu zarar binada yaşayanlar için dışsallıktır. Binada yaşayan sakinler bir araya gelip karşılıklı görüşme ve anlaşma yolu ile radyo dinlemeye dair kurallar getirirse sorun çözülür. Piyasa her zaman tüm kararların maliyetlerini ve faydalarını dikkate alınmasını zorlamaz. Bir ekonomide kaynakların etkin dağılımının (tahsisine) sağlanması için bütün maliyet ve faydalar göz önünde bulundurulmalıdır. Dışsallıkları Bölüm 16'da daha detaylı inceliyoruz.

Eksik Bilgi

Eksik bilgi Ürün karakteri ve fiyatlarla ilgili tam bilginin yoksunluğu

Etkinliksizliğin dördüncü önemli kaynağı alıcı ve satıcıların eksik bilgiye sahip oldukları durumdur. Piyasaların etkin çalıştığı sonucuna ancak alıcı ve satıcıların ürün özellikleri ve fiyatları gibi bilgilere tam ve eksiksiz sahip olmaları halinde varılabilir. Tam bilginin eksikliği piyasadaki işlemleri eninde sonunda dezavantajlı olmasına yol açabilir.

Bazı ürünler çok karmaşık olduğundan tüketiciler o ürünlere ait potansiyel fayada maliyetleri analiz etmekte zorlanabilirler. Hayat sigortalarına ait karmaşık politikalar ve içeriği anlama konusunda zorlanan tüketici ürünün gerçek «fiyatını» değerlendirme konusunda

zorlanabilir. Tüketiciler her zaman için tesisatçılık, sağlık hizmeti gibi hizmetleri alırken bir uzmana ihtiyaç duyarlar. Big Jim's Car Emporium'da kullanılmış araba bakan bir müşteri arabanın gerçek kalitesini anlamakta zorlanabilir.

Eksik bilgi sorunu reklam sırasında doğruyu söyle kampnayaları ile çeşitli şekillerde ortadan kaldırılabilir. Bazı durumlarda devlet müşteri temsilciliği ya da tüketici hakları servisleri sağlayabilir. Sağlık hizmetleri gibi bazı endüstrilerde eksik bilgi sorununa her zaman kesin çözümler getirilemeyebilir. Bu konuları Bölüm 16'da daha detaylı tartışacağız.

Piyasa Mekanizmasının Değerlendirilmesi

Piyasa sistemi iyi midir kötü müdür? Devlet piyasaya müdahale etmeli mi yoksa kaynakların tahsisini serbest piyasaya mı bırakmalıdır? Bu konudaki bilgimiz şey şimdiye kadar karışık ve eksiktir. Bu anlamda tam rekabet modelinde tam ve eksiksiz bilginin piyasaların etkin çalışmasını ve piyasa sistemini avantajlı bir hale getirdiği nettir. Varsayımlarımızı rekabetçi olmayan davranışları, kamusal malları, dışsallıkları ve eksik bilgiyi de kapsayacak şekilde genişletecek olursak devletin potansiyel rolünü görmüş oluruz

Piyasa sistemi katılımcılarına daha etkin faaliyet gösterebilmeleri için maliyet ve fayda analizi yapabilecek ortamı sağlar. Firmalar ürünlerine talep olduğunda kâr yapabilirler. Eğer dışsallıklar yoksa veya bu tür maliyet ve faydalar kolaylıkla içselleştirilebilirlerse firmalar üretim kararlarında sosyal faydaları ve maliyetleri tartacaklardır. Bu şartlar altında kâr motivasyonu firmalara maliyeti düşürme ve ürünlerin en etkin teknolojilerle üretmeye yönlendirir. Aynı şekilde, rekabetçi girdi piyasaları da hanehalklarına iş gücüne katılım kararı alırken muhtemel maliyet ve faydaları değerlendirebilme imkanı sunar.

Ancak, piyasalar tam rekabet piyasası olmaktan çok uzaktırlar. Gerçek hayatta serbestçe faliyetlerini sürdüren piyasalar daima etkin kaynak dağılımını sağlamazlar ve bu sonuç devlete (hükümete) potansiyel bir rol oluşturur. Birçokları piyasa başarısızlığını düzeltmek için devletin ekonomiye müdahil olmasını, yani piyasaların daha etkin çalışabilmesi için hükümetin yardımcı olmasını istemektedirler. Bununla birlikte, göreceğiniz gibi birçokları devletin piysaya müdahalesinin faydasından daha ziyade etkinsizliğe yol açacağına inanmaktadırlar.

Devlet müdahalesinin sebep olduğu etkinsizlik bir örneği Bölüm 4'te tartışılmıştır. Eğer piyasada denge arz ve talebe göre sağlanıyorsa, üretici ve tüketici artığı maksimize edilmiş olur. Devlet sıkça adalet ve eşitlik adına taban fiyat ve tavan fiyat uygulamasına gider. Tavan fiyata örnek kira kontrolüdür. Fiyatı piyasa dengesinin altında tutarak arz edilen miktar azalır ve talep edilen miktar artar. Sonuç refah (dara kaybı) kaybıdır. Taban fiyata örnek ise emek piyasasında denge fiyatından daha yüksek olarak belirlenen asgari (minimum) ücret uygulamasıdır.

Ek olarak burada sadece etkinliğin kriterlerini tartıştık, fakat ekonomik sistemler ve ekonomik politikalar yalnızca *eşitlik* veya *adaletle* değil diğer birçok kriterle de değerlendirilmelidirler. Gerçekten bazıları, kimileri fakir olarak kalırken kimilerinin daha zengin olmasını serbest piyasa sisteminin bir sonucu olduğunu iddia etmektedirler.

Devam eden Kısım III piyasa aksaklıkları ve devlet müdahalesini daha detaylı şekilde ele almaktadır.

ÖZET

GENEL DENGE ANALİZİ s. 242

1. Firmalar ve hanehalkları piyasada eş zamanlı seçimler yaparlar. Örneğin, girdi fiyatları çıktı fiyatlarını ve arz miktarını belirler. Emek piyasasında ücretler emek arzını, geliri ve sonunda hanehalkının tüketebileceği ürün miktarını etkiler.
2. Bir ekonomideki bütün piyasaların aynı anda dengede olmasına *genel denge* denir. Bir piyasada dengeyi bozan bir olay diğer piyasalarısini de etkiler. Kısmi denge analizi izole edilmiş tek bir piyasayı ele aldığından yanıltıcı olabilir.

TAHSİS ETKİNLİĞİ VE REKABETÇİ DENGE *s. 246*

3. Etkin piyasada mal ve hizmetler mümkün olan en düşük maliyetle üretilir. Bir değişimin etkin olabilmesi için bu değişiklik bazılarını daha iyi bir konuma getirirken ederken diğerlerini zarara uğratmamalıdır. Etkin ya da *Pareto optimum* sistemde böyle bir değişim mümkün değildir.
4. Eğer bir değişimde bazı taraflar kazanırken bazı taraflar kaybediyor fakat kazançlar kayıplardan büyük ise buna potansiyel etkin ya da basitçe *etkin* denir.
5. Eğer tam rekabette bütün koşullar var ise kaynak tahsisinde sonuç etkindir, ya da Pareto optimaldir. Bu ifadenin doğruluğu ancak kaynakların firmalar arasında, ürünlerin ise hanehalkları arasında etkin dağıldığı durumda geçerlidir.
6. Faktör piyasalarının rekabetçi ve açık olması varsayımı, bütün firmaların girdiler için aynı fiyatı vermeleri ve bütün firmaların maksimum kâr elde etmsi yani kaynakların firmalar arasında etkin dağılmasıdır.
7. İnsanlar farklı zevk ve tercihlere sahip olduğundan farklı zaman ve mekanlarda farklı ürünleri tüketirler. Herkes aynı piyasalarda özgürce alış veriş yapabiliyorsa ürünün yeniden dağıtımı onları daha memnun etmez. Bu bizi ürünlerin etkin bir şekilde dağıtıldığı sonucuna götürür.
8. Tam rekabet piyasalarında ürünlerin marjinal faydaları marjinal maliyetlerinden yüksek olduğu sürece üretime devam edilir bu da toplumun faydasınadır. Böylece piyasada doğru malların üretildiği kanıtlanmış olur. Diğer bir deyişle, tam rekabet piyasasında insanların istediği mal ve hizmetler üretilir.

PİYASA EKSİKLİKLERİNİN KAYNAKLARI *s. 254*

9. Tam rekabet piyasasına dair varsayımlar tutmadığında sonuç serbest, kontrol edilmeyen piyasalarda kaynakların etkin tahsisi gerçekleşir şeklinde analiz edilir.
10. Tek tek firmaların fiyatı kontrol edebildiği ve rekabet edebildiği piyasalara eksik rekabet piyasaları denir. Eksik rekabet çeşitleri tekel, monoplcü rekabet ve oligopol piyasalardır. Tüm eksik rekabet piyasalarında tam rekabet piyasalarının aksine çıktı az fiyat ise yüksektir. Eksik rekabet piyasa etkinsizliğinin en önemli sebebidir.
11. *Kamusal ya da sosyal mallar* toplumun bireylerine faydalanmaları için birer armağan gibidir. Sosyal mallardan müşterek faydalanıldığı için, birçok durumda insanlar bunlardan mahrum edilemez. Bundan dolayı özel firmalar genellikle sosyal malları üretmeyi pek kârlı bulmazlar. Kamusal mallarıa duyulan gereksinim ise etkinsizliğin diğer bir sebebidir.
12. *Dışsallık* kişi ya da gruba dışarıdan yüklenen ya da bahşedilen fayda ve maliyetlerdir. Eğer bunların sosyal faydaları ya da maliyetleri göz ardı edilirse firma ve hanehalkının alacağı kararlar yanlış veya etkinsiz olur.
13. Piyasa etkinliği alıcıların ürünle ilgili firmaların ise girdi kalitesi ve fiyatları ile ilgili tam bilgiye sahip oldukları varsayımına dayanır. *Eksik bilgi yanlış seçimlere ve etkinliksizliğe sebep olur.*

PİYASA MEKANİZMASINI DEĞERLENDİRMEK *s. 257*

14. Piyasa başarısızlığının kaynakları- eksik rekabet piyasaları, kamusal mallar, dışsallıklar ve eksik bilgi gibi- birçokları tarafından etkinlik, eşitlik temelinde gelir ve maliyetleri yeniden dağıtmada devletin ve devlet politikalarının varlığını onaylamada göz önünde bulundurulur.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Etkinlik, *sf. 242*
Dışsallık, *sf. 256*
genel denge, *sf. 242*
eksik rekabet, *sf. 254*
eksik bilgi, *sf. 256*
Piyasa başarısızlığı, *sf. 254*
Monopol, *sf. 254*
Pareto etkinliği ya da pareto optimalitesi, *sf. 248*
Kısmi denge analizi, *sf. 242*
özel mallar, *sf. 255*
kamusal mallar ya da sosyal mallar, *sf. 255*
Tam rekabette ana etkinlik şartı: $P_X = MC_X$

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Cep telefonları çok popüler oldu. Aynı zamanda yeni teknoloji maliyetlerini de düşürüyor. Varsayalım ki teknolojik ilerleme maliyet eğrilerinin aşağı doğru kaymasına sebep oluyor aynı anda talep eğrisi de artıyor (sağa kayıyor), kısa ve uzun vadede dengeye ne olacağını gösteren grafiği çiziniz.

2. Geçmişte çoğu zaman mahkemeler büyük firmaların piyasaya hakim olma ve rekabeti ortadan kaldırma amacıyla bölünerek küçük firmalar halinde faaliyet göstermelerini yasaklayan kanun hükmünde kararnameler çıkarmışlardır. Buna iki en meşhur örnek 1980'lerde Amerikan Telefon ve Telgraf (AT&T) şirketi ile 20 yıl sonra Mikrosoft'tur. (AT&T'den "Baby Bells" doğmuştu fakat Mikrosoftun bölünme çabaları farkedilip engellendi)

Birçokları bir Monopolün bölünmesinin Pareto etkin bir değişim olduğu konusunda hem fikirdir. Bu yorum pek doğru değildir çünkü bölünme ortaklara zarar verir. Bu konuda hemfikir misiniz değil misiniz? Cevabınızı açıklayınız.

3. **[*s. 247, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Uygulamada İktisat'ın ilk bölümünde mısır ve buğday piyasalarının Amerika'nın muazzam teşvikler verdiği ethanol üretimine yönelik uyumsallaştırma faaliyetlerinden bahsedilmişti. Teşvik buğday gibi diğer tarım ürünlerinin de fiyatlarını arttırırken tarlaların değerini de arttırır. Eğer petrol fiyatları da aynı zamanda artsa idi bu senaryo nasıl değişirdi? Petrol fiyatları düşse idi ne olurdu? Bu değişimlerin ekonomiye etkilerini arz ve talep eğrileri yardımıyla açıklayınız.

4. Aşağıdakilerin her birinin bütün ekonomiyi etkilerken özellikle emek ve sermaye piyasalarında ne gibi etkileri olacağına dair hikayelerini anlatınız.

   a. Otomobil talebinde ve petrol istasyonlarındaki kâr oranında görülen düşüşün yeğenimin de işini kaybettiği Flint, Michigan'da işsizlik oranını nasıl etkileyeceğini açıklayınız.

   b. II.Dünya Savaşı'ndan sonraki (baby boomer) dönemde olduğu gibi eve geri dönüşler başlıyor. Dönenler aynı zamanda ev talep ediyorlar. Bunun varoşlarda yaşayan ve evlerinin değeri düşük olan ev sahiplerini nasıl etkiler?

   c. 2007-2008'de ipotek piyasaları (mortgage) çöktü. Bir kaç yıl önce daha fazla kredi alabilecek durumda olan kredi müşterilerinde düşüş görüldü.

5. Slovakia'da orta büyüklükte bir fırın açıldı. Bir ekmek 14 koruna'dan (Slovak para birimi) ara malları (un, maya, vs) maliyetinin üstünde satılıyor. Aşağıdaki tablo ekmeğin üretim fonksiyonunu göstermektedir. Emeğin tek değişken üretim faktörü olduğunu varsayalım.

WORKERS	LOAVES OF BREAD
0	0
1	15
2	30
3	42
4	52
5	60
6	66
7	70

   a. Slovakya'da işçi ücretinin 119/saat olduğunu düşünelim. Fırında kaç işçi çalıştırılır?

   b. Slovakya'da ekonominin canlandığını düşünelim, gelirler artıyor ve ekmeğin fiyatı 20 koruna'ya yükseliyor. Emek ücreti de arttıysa fırında kaç işçi çalıştırılır?

   c. Emeğe olan talep saat başı emek ücretini 125 koruna'ya çıkarsın. Ekmeğin 20 koruna'ya satıldığı halde işçi ücretindeki bu artışın emek maliyeti ürün mikatarına etkisi nasıl olur?

   d. Eğer tüm firmalar bu fırın gibi davranıyorsa, Slovakya'da kaynak tahsisi etkin midir? Açıklayınız.

6. A ülkesinde toprak mısır üretmeye elverişlidir ve dönüm başına 135 kilogram mısır vermektedir. B ülkesi'nde de toprak mısır üretmeye elverişli değildir ve dönüm başına 45 kilogram ürün vermektedir. A ülkesinde toprak soya fasulyesi üretmeye elverişli değildir dönüm başına sadece 15 kilogram soya fasulyesi vermektedir. B ülkesinde toprak soya fasulyesi üretmeye elverişlidir ve dönüm başına 35 kilogram alınmaktadır. 2004'te yüksek vergiler nedeni ile A ve B ülkeleri arasında ticarte yoktur, her iki ülke de yüksek miktarlarda mısır ve soya fasulyesi üretmektedir. 2005'te, yeni ticaret anlaşması ile vergiler kaldırıldı. Muhtemelen ne olur? Ticaret anlaşmasının Pareto etkinliği açısından inceleyebilir misiniz? Neden?

7. Aşağıdaki ifadelere katılıyor musunuz? Cevabınızı açıklayınız.

   a. Konut bir kamusal maldır ve özel sektör onu etkin olarak üretmede başarısız olacağı için kamu sektörü tarafından üretilmelidir.

   b. Büyük firmalar büyük miktarlarda üretim yaptıkları ve piyasada fiyatların düşmesine sebep oldukları için monopol gücü etkinsizdir.

   c. Sağlık hizmetleri potansiyel olarak etkinsiz bir piyasadır çünkü tüketiciler ürün ile ilgili tam bilgiye sahip değildir.

8. **[*s. 252, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** *Uygulamada İktisat'ta* bilet satışlarında fiyat farklılaştırmanın etkin olduğu vurgulanır öyleki spor faaliyetlerinde biletler en çok parayı veren için bekletilebilir. Eğer bu konuda karşılıklı olarak anlaşmalı ticaret yapılırsa her iki taraf da kazanır. Sonuç Pareto İlerlemedir. Ayrıca bu ünitenin başlarında bu tür ticaret fırsatlarına ekonomide az rastlandığına da değinilmişti. Eğer aynı dükkanlardan alış veriş yapar ve aynı fiyatları görürsek en çok istediğimiz ürün ve hizmetlere ulaşabiliriz. Fakat ürünler farklı fiyatlarla farklı kişilere satılırsa buna ticaret denir. Doğu ve Batı Almaya'yı ayıran Berlin Duvarı 1989'da insanların özgürce geçişini sağlamak amacıyla yıkıldı. Batı yakasında ekmek ve et de dahil olmak üzere birçok ürün dürüstlükle oldukça düşük fiyatlara satılıyordu. Nitekim, duvarın öte yakasında fiyatlar maliyetleri yansıtmıyordu. Bazı şeylerin değişimi duvar yıkıldıktan sonra başladı. Burada Pareto ilerlemesi için ne gibi fırsatlar vardır? Ayrıca bunu girdilerin (sermaye, emek, arazi) yeniden tahsisi açısından da değerlendiriniz." Kaynakların firmalar arasında etkin tahsisi"ni yeniden okumak cevaplarınızda yardımcı olabilir.

9. Aşağıdakilerden hangisi Pareto-etkin değişikliklere örnektir? Cevabınızı açıklayınız.

   a. Cindy laptop'unu Bob'un arabası ile değiştiriyor.

   b. Elektrik sanayinde rekabet elektrik fiyatlarını düşürüyor. Bir çalışma tüketicilerin bundan sağladığı faydanın monoplcü kâr kaybından fazla olduğunu göstermektedir.

   c. Yün süveterlere uygulanan yüksek vergiler alıcıları caydırmıştır. Vergiler geri alındı.

   d. Federal ajans yenilendi ve maliyetler servis kalitesinden ödün vermeden yüzde 23 oranında düştü.

10. ABD'de tavuk yemlerinin ana kaynağı hamsi ve okyanustan kepçe ile düşük maliyete çıkarılan küçük balıklardır. Her 7 yılda hamsiler yumurta bırakırken, tavuk üreticileri tavukları beslemek için daha pahalı olan hububata yönelirler. Hamsiler ortadan kaybolduğunda tavuk üretim maliyetine ne olur? Tavuğun ikameleri nelerdir? Bu ikamelerin pazarı bu olaydan nasıl etkilenir? Tavuğun bazı tamamlayıcılarının isimlerini veriniz. Bu tamamlayaıcıların piyasası bu durumdan nasıl etkilenir? Hamsilerin ortadan kalkması sonucu tarlaların tahsisi nasıl olur?

11. İki yolcunun tek biletlik yer kalan San Francisco-Los Angeles seferine reservasyon yaptırdığını varsayalım. İki alternatif önerilir:

   a. Zar atılır

   b. Bilet en yüksek teklifi veren yolcuya satılır

   Bu iki opsiyonu etkinlik ve eşitlik açısından değerlendiriniz.

12. Bir ekonomide iki sektör olduğunu varsayalım: mallar (G) ve hizmetler (S). Her iki sektör de çok sayıda faaliyet gösteren firma ve ölçeğe göre sabit getiri olup tam rekabet piyasası geçerlidir. Gelir arttıkça hanehalkı daha fazla hizmet (S) ve daha az mal tüketmektedir.Her iki sektör için de arz ve talep eğrilerini çizerek bir diyagramda gösteriniz.Gelir artışının kısa ve uzun vadede ürün miktarı ve fiyatlar üzerinde yaratacağı etkileri grafikler üzerinde gösteriniz. Gelir artışının mal talep eğrisini sola hizmet talep eğrisini sağa kaydırdığını varsayalım) Uzun dönemde mal sektöründe istihdama ne olacaktır? Hizmet sektöründe? (İpucu: Sf. 246'da Şekil 2.2'ye bakınız.)

13. Aşağıdakilerden hangisi Pareto-etkin değişikliklerdir? Kısaca açıklayınız.

   a. Caddedeki manavdan 1$'a 3 tane portakal aldınız.

   b. Çölde susuzluktan ölmek üzeresiniz ve oradan geçen bir bedeviye bir bardak su için 10.000$ vermek zorunda kaldınız.

   c. Bir kapkaççı cüzdanınızı çaldı.

   d. Kalabalık bir saatte Manhattan caddesinde bir taksi tuttunuz.

14. Aşağıdaki her bir örnek dört ana piyasa başarısızlığından birisine işaret eder. Her bir durum için piyasa başarısızlığı türünü belirtiniz ve cevabınızı kısaca açıklayınız.

   a. Sadece yağ değiştirmek amacıyla gittiğiniz oto tamircisi size maliyeti 2.000$ olan valfleriniz değiştirmeniz gerektiğini söyledi.

   b. Boş bir arsanın parka dönüştürülmesinden civarda ikamet eden herkes faydalanır, fakat hiçbir girişimci bunu finanse etmeye yanaşmaz.

   c. Apartmanda yaşayan biri bir Gretchen Wilson CD'si alır ve sabahın 3'ünde son seste dinler.

   d. Sadece 2 hava yolu şirketi karşılıklı anlaşarak St. Louis'ten Atlanta'ya uçuş seferleri koymuştur.

15. Aynı kasabadaki iki fabrika aynı yetenekteki kişileri istihdam etmketedir. Sendika, B fabrikası saatine 6$ öderken A fabrikasının saatine 10$ ödeme yapması yönünde baskı yapmaktadır. Her fabrika en yüksek kâr seviyesinde işçi alımı yapmıştır. Bu iki fabrika arasındaki işçi tahsisi etkin midir? Nedenini açıklayınız.

Monopol ve Anti Tröst Politikası

13



Apple tarafından yapılmış bir Ipod'a ve Microsoft tarafından yapılmış Windows yazılımını kullanan bir bilgisayara sahip olabilirsiniz. Bu her iki firma monopol (tekel) gücüne sahip olmakla ve bu gücü uygulamakla suçlandıkları hukuki davalarla karşılaşmaktadırlar. Yeni yılda (2008'de) Apple aleyhinde dijital müzik piyasasında illegal monopolü sürdürdüğüne dair bir dava açıldı. 1992'de Microsoft PC işletim sistemleri piyasasının % 90'ını elinde bulunduruyordu. Yıllarca araştırmadan sonra, hükümet 1999'da Microsoft'un yasal olmayan monopol gücü uyguladığı sonucuna vardı ve şirketi iki ayrı parçaya bölme talimatı verdi. Bir hakim talimatı durdurdu ve sonuçta Microsoft daha rekabetçi olma kararına vardı. Monopol nedir ve neden monopolü yasadışı sayan kanunlar vardır?

Önceki bölümlerde, tam rekabet piyasasının faydaları ve işleyişindeki detaylarından bahsetmiştik. Rekabetçi piyasalardaki gerçek farklılaştırılmamış veya homojen ürünlerin bu piyasalardaki firma tercihlerini sınırlandırıyor olmasıdır. Firmalar ne kadar ve nasıl üreteceklerinin kararını verdiler ancak fiyat belirleme aşamasında piyasadan etkilendiler. Dahası girişler ve rekabetin varlığı sebebiyle firmalar uzun dönemde sermayenin fırsat maliyetinden daha fazla kazanamadılar; yani kârlarını arttıramadılar. Apple ve Microsoft gibi firmalar için, ekonomik karar almak zenginleşmek ve Kar elde etmek için potansiyeldir.

Takip eden üç bölümde, ya rekabetin sınırlı oluşundan ya da ürün farklılaştırmasının olmadığı piyasaları inceleyeceğiz. Piyasa yapısı ile ilgili anlaşılır bir incelemeden sonra bu bölümde genel olarak monopol piyasaları üzerine odaklanılacaktır. Bölüm 14 oligopolleri incelenirken Bölüm 15'te de monopolcü (tekelci) rekabet üzerinde durulacaktır.

Aksak Rekabet ve Piyasa Gücü: Ana Kavramlar

Bireysel firmaların çıktı fiyatları üzerinde kontrol gücünün olduğu piyasa veya endüstriler aksak rekabet olarak adlandırılırlar. Aksak rekabet piyasalarındaki firmaların tek bir ortak noktası vardır: Bu firmalar piyasa gücünü kullanırlar, yani ürettikleri ürüne yönelik talebi kaybetmeksizin fiyatları arttırabilme kabiliyetine sahiptirler. Aksak rekabet ve piyasa gücü etkinsizliğin en önemli kaynaklarıdır. Aksak rekabet piyasada hiç rekabetin olmadığı anlamını taşımaz. Bazı aksak rekabet piyasalarda, rekabet tam rekabet piyasasında bile daha fazla oluşabilir. Firmalar ürünlerini farklılaştırabilirler, reklâm yapabilirler, kaliteyi arttırabilirler, piyasada saldırganca tavırlar sergileyebilirleri, fiyat kırabilirler ve daha pek çok şeyi yapabilirler. Fakat bu rekabette, bazı piyasa gücü kanıtları görürüz.

Bir firmanın fiyatlar üzerinde kontrol gücü var derken ne demek isteriz? Her firma ürününe piyasanın geri kalanından daha yüksek bir fiyat etiketi yapıştırma kabiliyetine sahiptir. Fakat bir firma diğer pek çok firma tarafından da üretilen benzer bir tişört satıyorsa yüksek

BÖLÜM İÇERİĞİ

Aksak Rekabet ve Piyasa Gücü: Ana Kavramlar *s. 261*
- Aksak Rekabet Türleri ve Piyasa Sınırları

Tam Monopolde Fiyat ve Çıktı Kararları Piyasalar *s. 263*
- Monopol Piyasalarda Talep
- Tam Rekabet ve Monopol Karşılaştırması
- Uzun Dönemde Monopol: Giriş Engelleri

Monopolün Sosyal Maliyetleri *s. 273*
- Etkinsizlik ve Tüketici Kaybı
- Rant Kollama Davranışı

Fiyat Farklılaştırması *s. 275*
- Fiyat Farklılaştırması Örnekleri

Monopolün Çareleri: Anti-tröst Politikası *s. 277*
- Başlıca Anti-tröst Mevzuatı

Aksak Piyasalar: Bir Araştırma ve İleriye Bakış *s. 279*

aksak rekabetçi endüstri Bireysel firmaların kendi çıktılarının fiyatları üzerinde bazı kontrol güçlerine sahip oldukları endüstri türüdür.

piyasa gücü Aksak rekabetçi bir firmanın mevcut talebi yitirmeden fiyatı yükseltebilme kabiliyetidir.

bir fiyatın belirlenmesi firmanın bu fiyatlardan hiç satış yapamaması sonucunu doğuracaktır. Bu durumda tüm potansiyel müşteriler başka yerlere gideceklerdir.

Bir pazaryerinde sıklıkla farklı fiyatlardan satılan ve müşterileri çeken tişörtler görürüz. Spor logolu tişörtler genellikle logosuz olanlara göre daha yüksek fiyattan satılırlar ve tanınmış modacıların tişörtleri daha yüksek fiyatlardan satılır. Bazı müşteriler bu tişörtleri diğerlerinden farklı görürler. Mallarının iyi olduğuna müşterilerini inandıran firmalar ve diğer firmaların kendilerini taklit etmelerini engelleyen firmalar ekonomik kârlarını koruma şansına sahiptirler. Bu firmaların piyasa gücü vardır; bu firmalar fiyatları arttırdığında müşteri kaybetmezler.

Aksak Rekabet Türleri ve Piyasa Sınırlılıkları

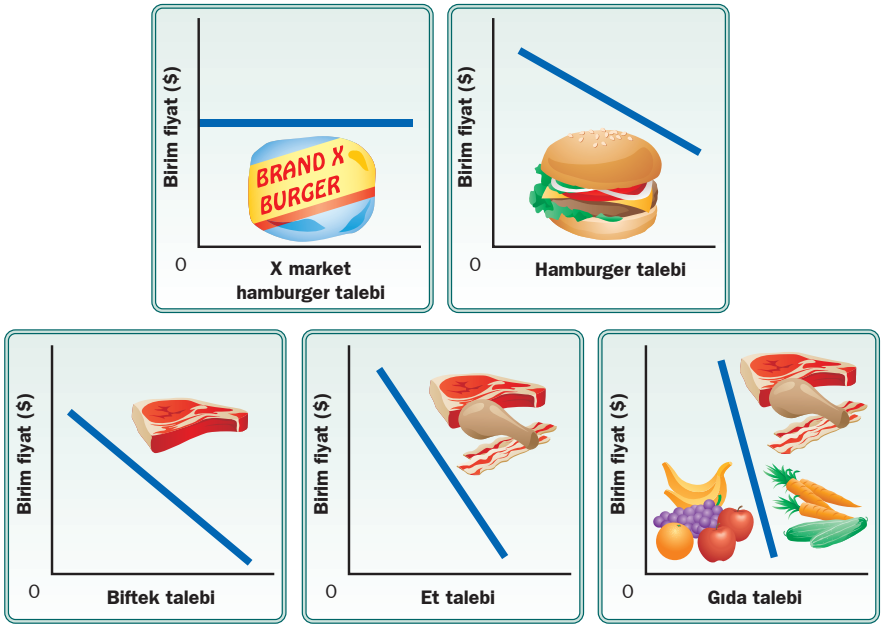
Çok sayıda firma ve farklılaştırılmamış(homojen) mallar varsayımı gereği tam rekabetçi firma yapılarından uzaklaştığımızda, başka olası piyasa yapılarıyla karşılaşırız. Tam rekabetçi firmaların tam zıt ucunda monopoller yer alır. Bir endüstrideki monopol diğer tüm firmaların girişlerini engellemiş tek bir firmadan oluşur. Oligopol ise az sayıda firmanın kendi çıktıları üzerinde söz sahibi olduğu bir piyasa yapısıdır. Girişlerin serbest olduğu ve malların farklılaştırıldığı endüstriler ise monopolcü rekabetin olduğu endüstriler olarak adlandırılır. Bu bölümdeki incelemelerimize monopolle başlayacağız.

Bir endüstride monopolcü firmanın tek firma olduğunu söylediğimizde bu ne anlama gelir? Uygulamada tüketicilere yönelik sadece spesifik ürünleri üreten firmalar yaygındır. Proctor & Gamble (P&G) örneğin tek fildişi sabun üreticisidir. Coca-Cola tek klasik kola üreticisidir. Fakat biz bu firmalardan hiçbirini monopolcü olarak adlandırmayız çünkü daha pek çok firma bu malların yakın ikamesini üretebilmektedir. Coca Cola yerine Pepsi içmek; fildişi sabunu yerine Dove sabunla yıkanmak gibi. Bundan dolayı bizim monopol tanımlamamız daha hassas olmalıdır. Biz saf monopolü hiçbir yakın ikamesi üretilmeyen bir malı üreten ve diğer firmaların endüstriye girişinin kârları etkilememesi açısından engelleyen tek bir firmanın bulunduğu endüstri olarak tanımlamaktayız.

tam(saf) monopol Hiçbir yakın ikamesi olmayan ürünleri üreten ve kârlar ile ilgili rekabet oluşmaması için endüstriye girişleri engellemek adına belirgin giriş engelleri bulunan tek firmadan oluşan bir endüstridir.

Ürün ikameleri ve piyasa gücü hakkında düşündükçe bu sıklıkla aklımıza rekabetçi piyasaların yapısını getirmektedir. Farklılaştırılmış burger eti üreten bir firma düşünün örneğin X burger gibi. Şekil 13.1'de gördüğümüz gibi bu firmanın karşılaşacağı talep yataydır ve tam esnektir. Hamburgerlere yönelik talep bir bütün olarak aşağıya doğru eğimlidir. Hamburgerlerin ikamesi olduğunda, insanlar yükselen fiyatlardan aynı miktarda hamburger almaya devam etmeyeceklerdir. Dikkate aldığımız kategoriyi genişlettikçe kategorinin dışındaki ikame olasılıkları azalır ve talep genel gıda örneğinde olduğu gibi daha az esnek hale gelir.

Uygulamada hangi ürünlerin birbirinin yakın ikamesi olduğunu anlamak ve monopol gücünü belirlemek oldukça zor olabilir. Hamburgerler ve sosisli sandviçler yakın ika-



ŞEKİL 13.1 Piyasanın Sınırı ve Esneklik

Bir endüstriyi istediğimiz şekilde geniş ya da dar olarak tanımlayabiliriz. Endüstriyi ne kadar geniş tanımlarsak, o kadar az sayıda ikame olacaktır ve böylece endüstri ürününe yönelik talep muhtemelen daha az esnek olacaktır. Monopol yakın ikamesi olmayan bir malı üreten tek bir firmanın bulunduğu bir endüstridir. X marka hamburger üreticisi hamburger monopolcü sayılamaz çünkü piyasa fiyatı üzerinde herhangi bir kontrolü yoktur ve X marka hamburgerin çok sayıda ikamesi vardır.

me olduklarından bir hamburger monopolü fiyatlar üzerinde az da olsa bir güce sahip midir? Banka kartları veya çekler kredi kartlarının yakın ikamesi midirler ve bu yüzden kredi kartı firmalarının küçük de olsa piyasa gücü var mıdır? Mahkemeler son anti tröst için hayır cevabını verdiler. Fıstık ezmesinin konserve ton balığı üreticilerinin fiyatlarını arttırmaları üzerindeki etkisi ne kadardır? Microsoft bir monopol müdür veya kullanıcılar için Linux ve Apple yazılımlarıyla mı tamamlanmaktadır? Bu sorular ekonomistleri, hukukçuları ve anti tröst mahkemelerini çoğu zaman meşgul eden sorulardır. Sayfa 279'daki Uygulamada Ekonomi bölümünde, biz doğal yiyecekler kapsamında ürün tanımlamaları hususunu inceledik.

Tam Monopolde Fiyat ve Çıktı Kararları

Az sayıda ikamesi olan bir malı üreten tek firmalı bir piyasa düşünün. Kârını maksimize eden bir monopolcü çıktı seviyesini nasıl seçecektir? Bir monopolcü fiyatları arttırdığında en az sayıda tüketicisini kaybedeceği gerçeğini nasıl hesaba katacaktır?

Öncelikle bizim tam monopolcümüzün rekabetçi girdi piyasalarından girdi satın aldığını varsayalım. Firma ürün piyasasında ürünün tek üreticisi olmasına rağmen ilgili firma girdi piyasalarından üretim faktörlerini satın alan sayısız firmadan sadece bir tanesidir. Yerel telefon şirketi diğer firmalar gibi emeği kiralamalıdır. İşçileri çekebilmek için, şirket piyasa ücretlerini ödemelidir; fiber-optik kablo satın almalıdır ve mevcut fiyatları ödemek zorundadır. Bu gibi girdi piyasalarında monopolcü fiyat kabul edici konumundadır.

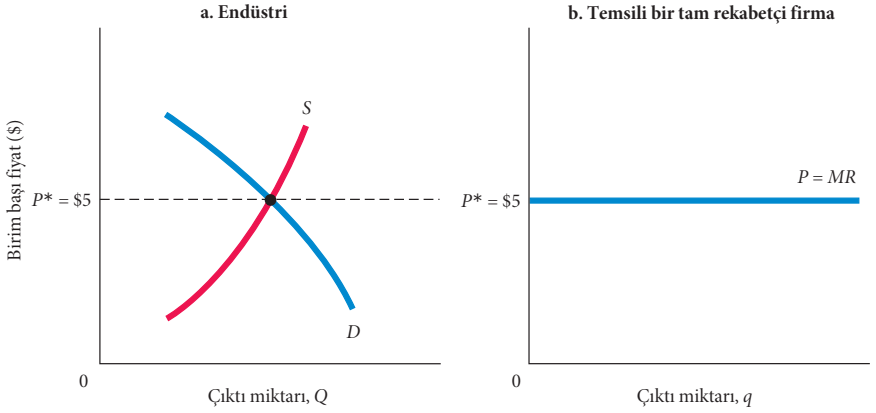
Kâr denkleminin maliyet tarafında, monopolcü tam rekabetçiden çok farklı değildir. Her ikisi de üretimin maliyetini minimize eden teknolojiyi seçerler. Her birinin maliyet eğrisi her bir çıktı seviyesini üretmenin minimum maliyetini gösterir. Farklılık analizlerimize başladığımız eşitliğin gelir veya talep tarafındadır.

Monopol Piyasalarda Talep

Tam rekabetçi bir firma, hatırlayacağınız gibi, belirlenmiş sabit bir piyasa fiyatı ile karşı karşıya kalmaktaydı ve biz her ne kadar başka fiyatları istese de tek fiyattan ürünlerini satacağını varsaymıştık. Firma kısa dönemde sadece mevcut kapasitesiyle sınırlıdır. Böyle bir firmaya ait talep eğrisi Figür 13.2'de görüldüğü gibi yatay bir doğru şeklindedir. Ürün fiyatlarının artması tam ikamelerin bulunmasından dolayı tüm talebin kaybedilmesi anlamına gelecektir. Tam rekabetçi bir firmanın piyasa fiyatının altında bir fiyat uygulamasının kendisine bir teşviki olmayacaktır.

Tam rekabetçi bir firma sadece tek bir fiyattan faaliyette bulunabileceği için, çıktı seviyesine ilişkin, marjinal gelirini—çıktıyı bir birim arttırmak durumunda elde edilen ilave gelir—çıktı fiyatını seçer veya Figür 13.2'deki gibi $P^* = \$5$'dır. Marjinal gelirin marjinal maliyeti aştığı sürece kârını maksimize eden firmanın çıktısını arttıracağı hususunda marjinal gelirin taşıdığı önemi unutmayın.

Tam rekabetle monopol arasındaki en önemli fark tek bir firmanın bulunduğu monopolde firma ile endüstri arasında bir ayrım olmamasıdır. Monopolde firma endüstridir. Piyasa talep eğrisi firmanın karşılaştığı talep eğrisidir ve piyasaya arz edilen toplam miktar firmanın üretme kararı vermiş olduğu miktardır. Bunu sürdürebilmek için, biraz daha fazla varsayıma ihtiyacımız vardır. İlk olarak monopolcünün fiyat farklılaştırmasına gidemediğini varsayacağız. Ürünlerini tüm talep edenlere aynı fiyattan sattığını kabul edeceğiz. (*Fiyat farklılaştırması* farklı gruplara veya tüketicilere ürünü farklı fiyatlardan satmak anlamına gelir. Bu konuyu daha sonra tartışacağız). Biz ayrıca monopolün bilinen bir talep eğrisiyle karşılaştığını varsaymaktayız. Yani, firmanın hane halkının fiyat değişmelerine karşı nasıl bir tepki göstereceğine dair yeterli bilgiye sahip olduğunu varsayacağız. (Pek çok firma ürünlerinin talep esnekliğini tahmin etmek için istatistiki metotlar kullanır. Diğer firmalar fiyat araştırması olarak da adlandırılan ve belki hata payları içeren daha basit metotlar kullanabilirler. Piyasa gücüne sahip tüm firmaların tüketicilerin farklı fiyatlara karşı nasıl tepki göstereceklerini konusunda duyarlı olmaları gerekir.) Karşılaşılacak talep eğrisinin bilinmesiyle, monopolcü *Q gibi bir çıktı seviyesini seçtiğinde*, elde ettiği fiyatı etkileyen bir seçim olduğunu anlayacaktır. Aksine rekabetçi firma çıktı seviyesini etkilemeyen sabit bir piyasa fiyatını seçecektir. Bir başka şekilde ifade edilecekse monopolcü piyasa talebi üzerindeki istediği bir noktayı seçecektir.



▲ **ŞEKİL 13.2 Tam Rekabetçi Firmanın Karşılaştığı Talep Eğrisi Tam Esnektir**

Tam rekabetçi firmalar fiyat kabul edicidir, onların piyasa hacmi içerisindeki payı düşüktür ve bu yüzden piyasa fiyatlarını etkileyemezler. Buradaki uygulama tam rekabetçi bir firmanın karşılaştığı talep eğrisinin tam (sonsuz) esnek olduğudur. Eğer firma fiyatını arttırırsa hiçbir şey satamaz ve eğer firma P* = $5 fiyatını uyguluyorsa fiyatını düşürmesi için de hiçbir sebep yoktur.

Marjinal Gelir ve Piyasa Talebi Tam rekabetçi bir firma gibi, kârı maksimize eden monopol firma da marjinal gelir marjinal maliyeti aştığı sürece çıktı üretmeye devam edecektir. Piyasa talebi aynı zamanda monopolün talebini yansıttığı için ve monopolün çıktı tercihi fiyatı etkilediği için monopol bir firma aşağı doğru eğimli (negatif eğimli) bir talep eğrisiyle karşılaşacaktır. Negatif eğimli bir talep eğrisi fiyat ve marjinal gelir arasında bir sıkışma yaratacaktır. Bu durum aşağıda açıklanmıştır.

Tablo 13.1'deki hipotetik talep çizelgesini düşünelim. Sütun 3 monopolün farklı çıktı seviyelerinde elde edebileceği toplam geliri listelemektedir. Eğer 1 birim ürün üretirse, o birimi 10$'dan satacaktır ve toplam gelir $10 olacaktır. iki birim satılırsa her birim 9$'dan satılacak ve bu durumda toplam gelir $18 olacaktır. 4. sütünde gösterildiği gibi ikinci birimden itibaren marjinal gelir $8 olmaktadır ($18 eksi $10). Marjinal gelirin 1. birimden 2. birime kadar arttığını ($8) ve ikinci birimin fiyatından düşük olduğunu unutmayın($9).

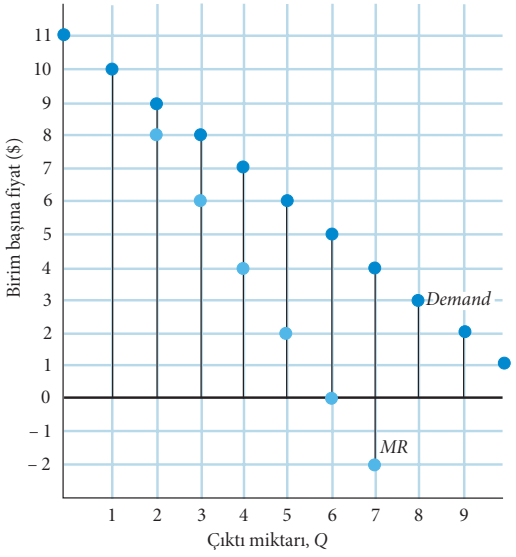
Şimdi firmanın 3 birim yerine 4 birim üretmesi halinde ne olacağını bir düşünün. 4. birim $7'dan satılacak fakat fiyatı farklılaştıramadığı için, her dört birimi de 7$'dan satacaktır. Eğer firma üç birim üretmeyi seçmiş olsaydı her bir birimi bu durumda 8$'dan satabilecekti. Böylece 7$'lık gelir kazancını 3$'lık gelir kaybı dengelemektedir yani her üç birim için 1$ fazla fiyattan satılmış olacaktır. Dördüncü birimin marjinal geliri 7-3'dan 4$'a eşit olmaktadır. Bu $7 olan fiyatın altındadır. (Monopolün tersine tam rekabetçi bir firmanın daha fazla satmak için düşük bir fiyat uygulamadığını unutmayın. Böylece tam rekabette $P = MR$'dir.). Monopole göre çıktıdaki bir artış sadece daha fazla üretmek ve satmak anlamına gelmez ayrıca çıktının satış fiyatının düşürülmesi anlamına da gelir.

Marjinal gelir çıktı bir birim değiştiğinde toplam gelirin ne kadar değiştiğine bakılarak da elde edilebilir. 3 birim çıktı olması halinde toplam gelir $24'dır. 4 birim çıktıda toplam gelir $28'dır. Marjinal gelir burada farka yani $4'a eşittir.

Çıktı 6 birimden 7 birime yükseldiğinde gerçekte firmanın toplam geliri azalmaktadır. 7. birimde marjinal gelir negatiftir. 7. birim pozitif bir fiyattan satılmasına rağmen ($4), tüm birimleri $4'dan satmak zorunda olan firmanın toplam geliri $28 olacaktır. Eğer çıktı 6 birimle sınırlandırılmış olsaydı, her bir ürün $5'dan satılmış olacaktı. Böylece denge gelir kazancı $4 olacak ve gelir kaybı $6—firma yüksek fiyattan satış yaptığında her bir ürün için 1$ kayıp olmuş olacaktı. Çıktının 6 birimden 7 birime çıkması geliri $2 düşürmektedir. Figür 13.3 Tablo 13.1'den türetilen marjinal gelir grafiğini göstermektedir. Bir birim dışındaki her çıktı seviyesinde marjinal gelirin fiyatın altında olduğunu unutmayın. Marjinal gelir 6. birim çıktıdan sonra pozitif değerlerden negatif değerlere dönmektedir. Talep eğrisi bir doğru haline döndüğünde, Figür 13.4'te olduğu gibi marjinal gelir eğrisi talep eğrisinin miktar eksenine temas eden nokta ile orijin arasındaki kısmı iki eşit parçaya böler.

TABLO 13.1 Monopolcünün Karşılaştığı Marjinal Gelir

(1) Miktar	(2) Fiyat	(3) Toplam Gelir	(4) Marjinal Gelir
0	$11	0	—
1	10	$10	$10
2	9	18	8
3	8	24	6
4	7	28	4
5	6	30	2
6	5	30	0
7	4	28	-2
8	3	24	-4
9	2	18	-6
10	1	10	-8



ŞEKİL 13.3 Monopolün Karşılaştığı Marjinal Gelir Eğrisi

1. birim dışındaki her çıktı seviyesinde, monopolün marjinal geliri (MR) fiyatın altındadır. Bu (1) monopolcünün tüm birimleri tek bir fiyattan satması varsayımı gereği (fiyat farlılaştırmasının olmadığı) ve (2) çıktıyı arttırıp satmak için firmanın daha düşük fiyatlar uygulaması gerektiği varsayımlarından ötürü böyledir. İlave çıktıyı satmak geliri arttırır fakat bu artış da firmanın her bir birimi düşük fiyattan sattığı için bunu dengelemektedir. Bundan dolayı çıktıdaki bir birim artıştan kaynaklanan gelir artışı (marjinal gelir) fiyattan düşüktür.

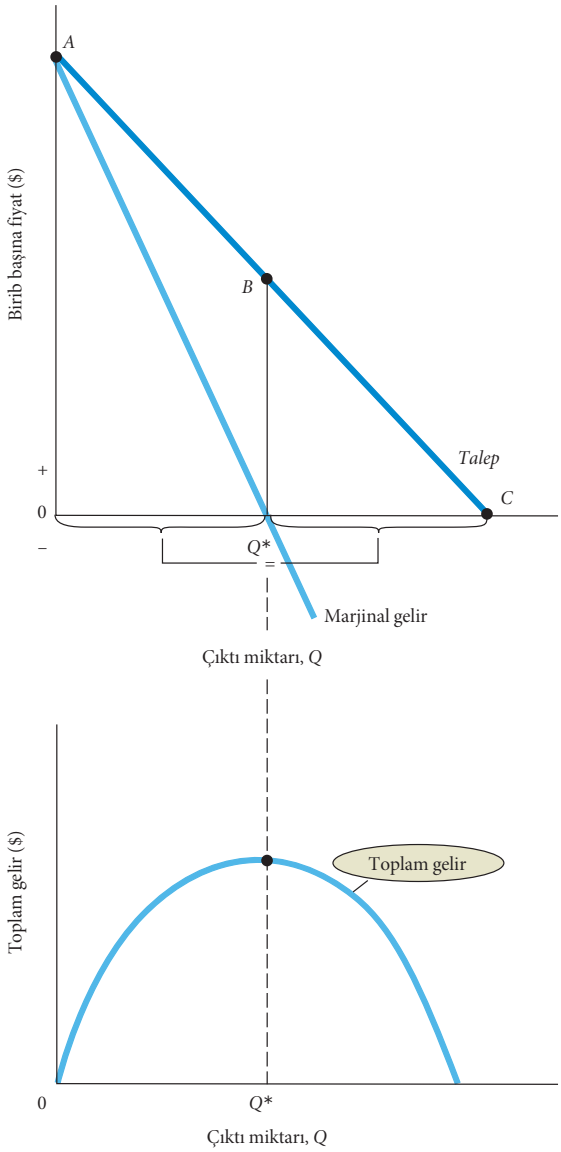
Şekil 13.4'e dikkatlice bakın. Diyagramda ne görüyorsunuz? Acaba o firmanın yukarda dosdoğru uzanan talep eğrisinin bölümleri arasında hareket etmesi ile sonuçlanan toplam gelirdeki değişikliği gösteren bir monopolün marjinal gelir eğrisi midir? Şekil 13.4 deki panelin başında olduğu gibi her dönemde 0 birimi ile sonuçlanan başlangıçları göz önünde bulundurun.0 birimlerinde elbette, toplam gelir(panelin en sonunda gösterildiği gibi) sıfırdır,çünkü hiçbir şey satılmamıştır. Satışa başlamak için firma ürün fiyatını düşürmek durumundadır. Marjinal gelir pozitiftir ve toplam gelir artmaya başlar. Artan miktarlarda mal satmak için firma fiyatlarını daha da aşağıya çekmelidir. Çıktı sıfır ile Q^* arasında bir düzeyde arttıkça ve firma A noktasından B noktasına kadar olan talep eğrisinde aşağılara doğru ilerledikçe marjinal gelir pozitif değerlerdedir ve toplam gelir artmaya devam eder. Çıktı miktarı (Q) artmakta ve bu da toplam geliri ($P \times Q$) *arttırmaktadır.* Aynı zamanda, ürünün (P)fiyatı düşer ve buda toplam gelirin ($P \times Q$) düşmesine sebep olur. *B noktasına kadar Q'daki artışın etkisi P'deki düşüşün etkisini domine eder ve toplam gelir artar*: Marjinal gelir pozitiftir (miktar ekseninin üstünde).[1]

Eğer Q'dan daha büyük ürün sevilerine yani talep eğrisinin uzağındaki B noktasından C noktasına uzanan kısıma bakarsak ne görürüz? Daha fazla çıktı satabilmek için P'yi düşürmeye devam ederiz; fakat Q^*'dan yüksek seviyelerde marjinal gelir negatiftir ve panelin alt kısmında toplam gelir düşmeye başlar. Q^*'ın haricinde toplam gelir üzerinde fiyatı düşürme-

[1] Bölüm 4'ten Q'daki % değişmenin bir talep eğrisi boyunca P'deki % değişmeden büyük olması halinde talep esnekliğinin mutlak değerinin 1'den büyük olacağını hatırlayın. Böylece Figür 13.4'teki talep eğrisi üzerindeki A ve B noktası arasında talep esnektir.

ŞEKİL 13.6 Marjinal Gelir ve Toplam Gelir

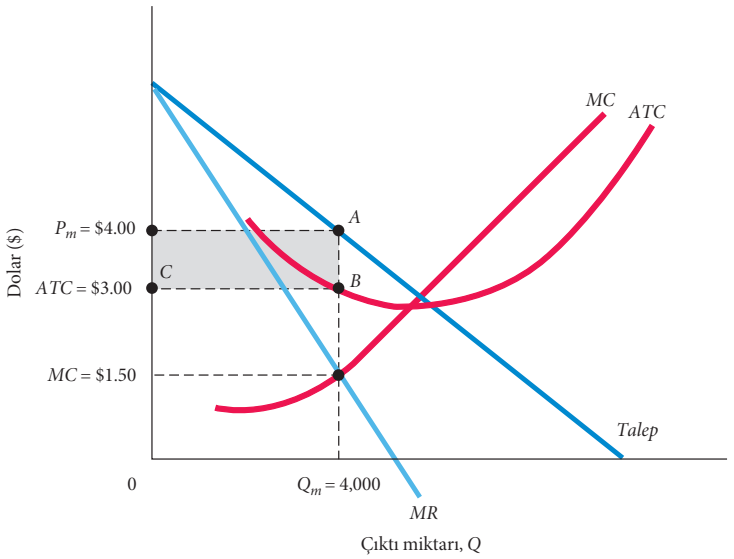
Bir monopolün marjinal gelir eğrisi miktar ekseni ile orijin arasını iki eşit parçaya ayırmaktadır ve bu noktada talep eğrisi miktar eksenine temas etmektedir. Bir monopolcünün MR eğrisi toplam gelirdeki değişmeyi gösterir ki bu da hemen onun üzerinde yer alan talep eğrisi parçası boyunca firmanın hareket etmesinin bir sonucudur.



nin etkisi miktarı arttırmanın etkisinden daha büyüktür. Sonuç olarak, toplam gelir ($P \times Q$) düşer. *C noktasında*, gelir yeniden sıfır olur çünkü fiyat sıfır noktasına düşmüştür.[2]

Monopolün Kârını Maksimize Eden Fiyat ve Çıktı Monopolcünün kârını maksimize eden fiyat ve çıktı seçiminde önemli bir faktör olmasından dolayı marjinal gelirin tanımlanmasında ve açıklanmasında çokça zaman harcadık. Figür 13.5 bu anlatımlarımıza bir talep eğrisi ekler ve marjinal gelir eğrisi marjinal maliyet eğrileri kümesinden elde edilir. Fiyatı ve çıktıyı belirlemede monopolcü firma rekabetçi firmanın aldığı kararlarla aynı temel kararları almalıdır. Herhangi bir kârı maksimize eden firma ilave geliri ilave maliyeti geçtiği sürece üretim miktarını arttıracaktır. Daha anlaşılır bir şekilde ifade edecek olursak monopol de dahil olmak üzere, marjinal gelir marjinal maliyetten büyük olduğu sürece tüm firmalar çıktılarını arttırmaya devam ederler. Marjinal gelir ile marjinal maliyet arasındaki herhangi bir pozitif farklılık marjinal kâr olarak adlandırılır.

[2] Figür 13.4'te Q^* dışındaki, talep eğrisi üzerindeki *B* ve *C* noktaları arasında, fiyattaki düşüş yüzdesel olarak miktardaki artıştan büyük olmalıdır. Böylece, B noktası dışında esneklik 1'den küçüktür 1: Talep inelastiktir. *B* noktasında marjinal gelir sıfırdır; P'deki azalış Q'daki artışı dengelemektedir ve birim esneklik veya esnekliğin -1' eşitliği söz konusudur.



ŞEKİL 13.5 Kârını Maksimize Eden Bir Monopolün Fiyat ve Çıktı Tercihi

Kârını maksimize eden bir monopolcü marjinal gelir marjinal maliyeti aştığı sürece çıktısını arttırmaya devam edecektir. Burada maksimum kâr her dönem başına çıktı seviyesi 4.000 birimken ve fiyat da 4$ iken sağlanmaktadır. 4.000 birimin üstündeki çıktılarda marjinal maliyet marjinal gelirden büyük olmakta; bu da kârı düşürmektedir. 4.000 birim üretimde, $TR = P_mAQ_m0$, $TC = CBQ_m0$, ve kâr = P_mABC olmaktadır.

Monopolcü için Figür 13.5'te optimal fiyat/çıktı bileşimi P_m = 4$ ve Q_m = 4.000 birimdir, bu da marjinal gelir eğrisiyle marjinal maliyet eğrisinin kesiştiği noktadır. 4.000'in altındaki herhangi bir çıktı seviyesinde, marjinal gelir marjinal maliyetten büyüktür. 4.000'in üzerindeki herhangi bir çıktı seviyesinde ise, artan çıktı kârları düşürecektir çünkü marjinal maliyet marjinal geliri aşacaktır. Sonuç olarak bu anlatımlar bize bir monopolcü için kârı maksimize edecek çıktı seviyesinin marjinal gelirin marjinal maliyete eşit olduğu noktada gerçekleşeceğini göstermektedir *MR* = *MC*.

Monopolde marjinal gelir talep eğrisinin altında uzandığı için, monopolcü tarafından seçilen nihai fiyat marjinal maliyetin üstünde olacaktır. (P_m = 4.00$ > *MC* = 1.50$.) 4.000 birim çıktıda, fiyat $4'da sabitlenecektir (talep eğrisi üzerinde *A noktası)*, piyasadaki ürün miktarı kadar ve böylece toplam gelir $P_m \times Q_m$ = 4$ × 4.000 = 16.000$ (P_mAQ_m0 alanı) olacaktır. Toplam maliyet ortalama toplam maliyet ile çıktı birimlerinin çarpımı ile elde edilir, 3$ × 4.000 = 12.000$ (CBQ_m0 alanı). Toplam kâr toplam gelir ile toplam maliyet arasındaki farka eşittir, 16.000$ – 12.000$ = 4.000$. Şekil 13.5'te, toplam kâr gri dikdörtgenin alanına eşittir yani P_mABC.

Bir monopolün optimal çıktı seviyesinin ne olması konusundaki incelemelerimiz aslında ortak bir yanlış kanıya yol açmaktadır. Monopol bile belirleyeceği fiyatlarda sınırlamalarla karşılaşırlar. Bisiklet üretimini kontrol eden tek bir firma düşünün. Bu firma rekabetçi piyasalardan daha yüksek fiyatlar uygulayabilecektir fakat fiyatı yükseltme gücünde sınırları vardır. Bu örnekte bisiklet fiyatı arttıkça insanların daha çok yürüdüklerini veya skooter satın aldıklarını göreceğiz. Bu ilginç durum zamanın belli periyodunda son bulan dayanıklı mallar satan monopolden ileri geliyor. Microsoft, Windows'un tek üreticisidir ve kişisel bilgisayar piyasasının hakimi konumundadır. Fakat ne zaman Microsoft işletim sisteminin yeni versiyonunu satmayı denese (örneğin 2007'de geliştirilen Vista,), fiyat artışları potansiyel tüketicilerin hala eski sistemleri satın almayı istemeleri gerçeğinden ötürü sınırlandırılmaktadır. Eğer Vista fiyatı çok yüksekse, tüketiciler eski versiyonu satın almaya devam edeceklerdir. Bazı monopolcüler sattıkları ürünün özellikleri gereği daha esnek talep eğrileri ile karşı karşıya kalabilirler.

Monopolde Arz Eğrisinin Olmaması Aksak rekabette, bir firmanın arz eğrisi kısa dönemde firmanın ortalama değişken maliyet eğrisinin üstünde kalan marjinal maliyet eğrisinin bir kısmına eşittir. Firma tarafından üretilen malın fiyatı değiştikçe, tam rekabetçi firma basit bir şekilde marjinal maliyet eğrisini ne kadar çıktı üreteceği hususundaki seçimi çerçevesinde yukarı veya aşağıya kaydırmaktadır.

Figür 13.5'te gördüğünüz gibi figür arz eğrisi diye adlandırılan üzerinde bir nokta göstereceğimiz bir şey içermemektedir. Bir monopolcünün ürettiği çıktı miktarı marjinal maliyet eğrisine ve karşılaştığı talep eğrisinin şekline bağlıdır. Diğer bir deyişle monopolcünün arz ettiği çıktı miktarı talep eğrisinin şeklinden bağımsızdır. Monopolcü bir firmanın arz eğrisi yoktur yani ürünleri talepten bağımsız olarak üretmektedir.

Bunun neden olduğunu görmek için bir firmanın arz eğrisinin ne anlam ifade ettiğini düşünün. Bir arz eğrisi firmanın her bir fiyatta arz etmeye istekli olduğu çıktı miktarını gös-

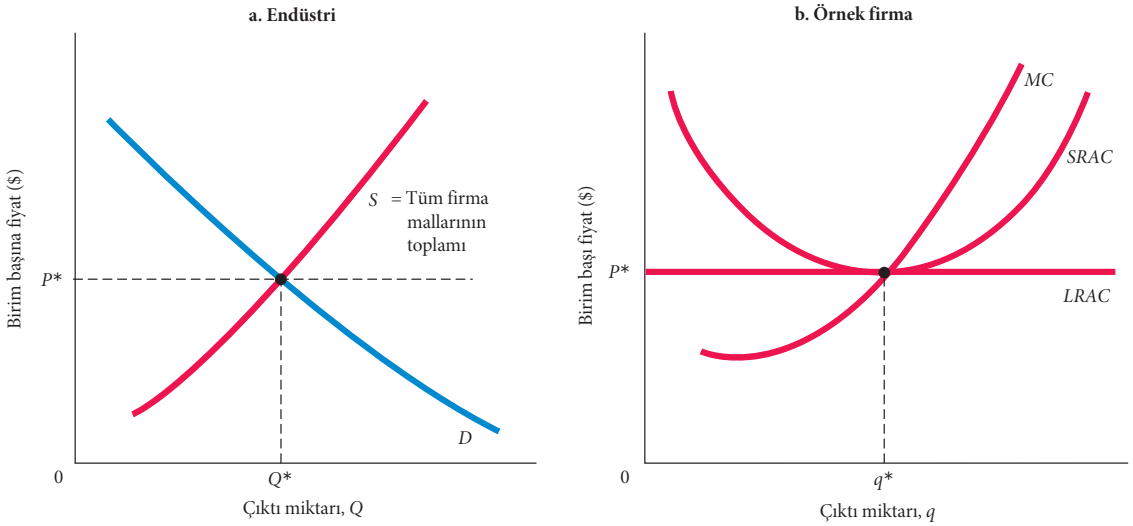
terir. Eğer bir monopolcüye veri bir fiyattan ne kadar arz etmek istediğini sorduğumuzda monopolcü arz davranışının sadece marjinal maliyete değil aynı zamanda fiyatla ilişkili marjinal gelira da bağlı olduğunu söyleyecektir. Marjinal gelirın ne olacağını bilmek için monopolcünün talep eğrisinin nasıl olduğu hakkında bilgi sahibi olması gerekir.

Özetle tam rekabette, bir firmanın arz eğrisini firmanın marjinal maliyet eğrisinden başka hiçbir şeye ihtiyaç duymadan çizebiliriz. Monopolde ise durum biraz daha karmaşıktır: Monopolcü hem fiyat hem de miktarı belirlediği için monopolcünün arz ettiği çıktı miktarı hem marjinal maliyete hem de karşılaştığı talep eğrisine bağlıdır.

Tam Rekabet ve Monopolün Karşılaştırması

Monopolü anlamanın bir yolu tam rekabetçi bir endüstrinin denge çıktısı ile fiyatının aynı endüstrinin monopolcü olması halinde oluşacak çıktı ve fiyat ile karşılaştırılmasından geçer. Bu karşılaştırmayı anlamlı yapmak için her bir büyük firmanın memnun olabilmesi için teknolojik avantajların önemini göz ardı edelim.

Mukayesemize uzun dönemde ölçeğe göre sabit getiri sergileyen üretim teknolojilerini kullanan çok sayıda firmanın faaliyet gösterdiği bir endüstri ile başlayacağız. (Ölçeğe göre sabit getirinin ortalama maliyetin bir tane büyük fabrika veya birden çok küçük fabrika işletmesi halinde aynı olduğunu hatırlayın.) Şekil 13.6 uzun dönem dengesinde fiyatın uzun dönem ortalama maliyetlere eşit olmadığı ve kârın olmadığı tam rekabetçi bir endüstriyi göstermektedir.



▲ **ŞEKİL 13.6 Tam Rekabetçi Bir Endüstride Uzun Dönem Dengesi**

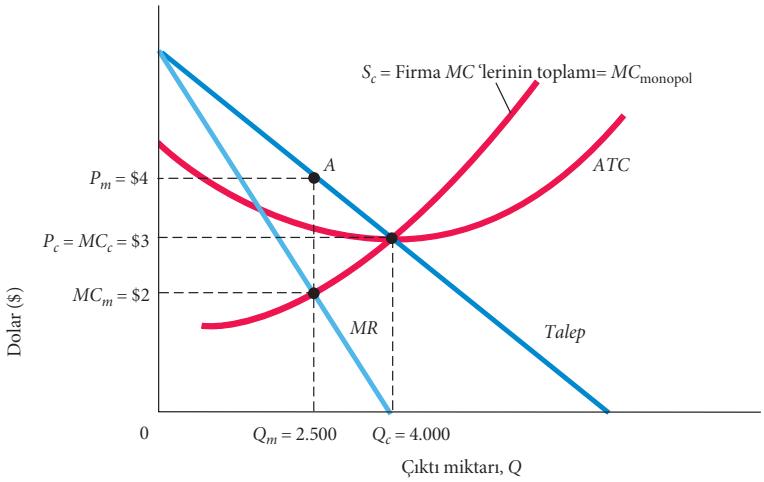
Uzun dönemde bir tam rekabetçi endüstride, fiyat uzun dönem ortalama maliyete eşit olacaktır. Piyasa arz eğrisi endüstrideki firmaların kısa dönem marjinal maliyet eğrilerinin toplamına eşittir. Burada biz firmaların ölçeğe göre sabit getirisi olan teknolojileri sergilediğini varsaydık: LRAC düzdür. Büyük firmalar maliyet avantajından yararlanmamaktadırlar.

Endüstrinin tek fiyat uygulayan bir monopolcünün kontrolü altına girdiğini düşünün. Monopolcü şimdi pek çok fabrikadan oluşan tek bir firmanın sahibidir. Ne var ki teknoloji değişmemiştir; sadece karar alıcı güç değişmiştir. Monopolcünün kararlarını analiz etmek için monopolcünün karşılaşacağı telafi edilmiş maliyet eğrilerini elde etmeliyiz.

Yeni monopolün marjinal maliyet eğrisi büyük firmanın kolları olan küçük firmaların marjinal maliyetlerinin yatay toplamına eşit olacaktır. Yani büyük firmanın *MC* eğrisini elde etmek için her *MC seviyesinde* her bir fabrikanın çıktı miktarlarını ekleyeceğiz. bunun neden yaptığımızı anlamak için şu basit örneği düşünün. Tam rekabetin olduğunu ve endüstrinin A ve B gibi her biri yukarı eğimli marjinal maliyet eğrisine sahip sadece iki küçük firmadan oluştuğunu düşünün. A firması için, 10.000 birim çıktı için *MC* = 5$ olduğunu B firması için de 20.000 birim çıktı için *MC* = 5$ olduğunu düşünün. Eğer bu firmalar birleşirlerse periyot başına 30.000inci çıktının marjinal maliyeti ne olacaktır? Cevap 5$'dır çünkü yeni büyük

firma A fabrikasında 10.000 birim ve B fabrikasında 20.000 birim üretecektir. Bu, yeni firmanın marjinal maliyet eğrisinin rekabetçi yapıda organize olmuş bir endüstrideki arz eğrisiyle aynı olacağı anlamına gelir. (Bölüm 9'dan tam rekabetçi bir endüstride arz eğrisinin endüstrideki tüm bireysel firmaların marjinal maliyet eğrilerinin [ortalama değişken maliyetin üzerindekilerin] toplamına eşit olduğunu hatırlayın.)[3]

Şekil 13.7 maliyet eğrilerini, marjinal gelir eğrisini ve konsolide monopol endüstrisinin talep eğrisini göstermektedir. Eğer endüstri rekabetçi bir şekilde organize olmuşsa, toplam endüstri çıktısı Q_c = 4.000 birim olacaktır ve fiyat da P_c = \$3 olacaktır. Bu fiyat ve çıktı kararları rekabetçi arz eğrisi S_c ve piyasa talep eğrisinin kesişimi tarafından belirlenir.



▲ ŞEKİL 13.7 Ölçeğe Göre Sabit Getriri Koşulu altında Monopol ve Tam Rekabetin Karşılaştırması

Yeni organize olmuş bir monopolde,marjinal maliyet eğrisi arz eğrisinin aynısıdır ki bu da endüstrinin rekabetçi olması halinde tüm bağımsız firmaların davranışını sergilemektedir. Monopol tarafından üretilen çıktı miktarı tam rekabetten daha düşük olacak ve monopolün uyguladığı fiyat da tam rekabette uygulanan fiyattan yüksek olacaktır. Monopol şartları altında, $P = P_m$ = 4\$ ve $Q = Q_m$ = 2.500'dür. Tam rekabette ise, $P = P_c$ = 3\$ ve $Q = Q_c$ = 4.000'dir.

Monopolcü talep eğrisi boyunca herhangi bir fiyat/çıktı bileşimini seçebilir ve bu seçim herhangi bir şekilde etkide bulunmayacaktır. Monopolcünün kârını maksimize eden çıktı seviyesi Q_m = 2.500—marjinal gelirın marjinal maliyetle kesiştiği noktadır. Çıktı P_m = 4\$'dan fiyatlandırılacaktır. 2.500 birim dışında çıktıyı arttırmak için 4\$ fiyatı (tüketicilerin ödemeye razı oldukları fiyatı gösteren fiyatın) kârı azaltacaktır. Tam rekabetçi bir endüstriye oranla bir monopolcü çıktısını sınırlandırır, daha yüksek fiyatlar uygular ve pozitif kârlar elde eder.

Ayrıca yaptığımız şeyin bireysel küçük firmaların karar alma gücünü birleştirilmiş sahipliğe dönüştürmek olduğunu unutmayın. Yeni firmanın kazancı teknolojisinden değil büyüklüğünden kaynaklanmaktadır.

Uzun Dönemde Monopol: Giriş Engelleri

Uzun dönemde monopolün durumu ne olacaktır? Şüphesiz bir monopolcünün de kayba uğraması kaçınılmazdır. Firma piyasadaki tek üretici olduğundan dolayı herhangi birinin ürününü alacağını garanti edememektedir. Monopolcünün sektör dışına çıkması tıpkı rekabetçi firmalar gibidir. Eğer monopolcü pozitif kârlar elde ediyorsa (sermayenin normal getiri oranının üstünde bir kâr ise), Şekil 13.5'teki gibi, rekabetçi endüstrilerde olduğu gibi piyasaya girişlerin olabileceğini bekleyebiliriz. Aslında, pek çok piyasa monopolcü bir girişimci fikriyle başlamasına rağmen rekabetçi bir yapıyla sonlanır. 1970'lerin ortalarında, Gary Dahl adında bir California girişimcisi Pet Rock'ı bulmuş ve piyasaya sürmüştür. Dahl piya-

[3] Aynı mantık birleşmiş bir firmanın ortalama maliyet eğrisinin bireysel firmaların maliyet eğrilerinin toplamına eşit olduğu ile gösterilebilir.

saya yaklaşık 6 ay hakim olmuş, fiyatlar ve kârlar düşmeden ve rekabetçi bir yapıya dönüşmeden milyonlar kazanmıştır. (Sonunda, bu ürün, şaşırılmayacak derecede hayal kırıklığına neden olmuştur.). *Monopolcünün kalıcı olması için bazı faktör veya faktörlerin endüstriye girişleri engellemesi gerekir*.

giriş engeli Aksak rekabetçi endüstrilerde yeni firmaların endüstriye girmesini ve rekabet etmesini engelleyen faktörlerdir.

Şimdi bu faktörlerle ilgili incelemeye yani giriş engelleri kavramına dönelim. Bir an için sayfa 267'deki Figür 13.5'e dönelim. Bu grafikte, monopolcünün pozitif ekonomik kârlar elde ettiğini görmekteyiz. Bu kârlar eğer başka firmaların endüstriye girişi engellenir yani rekabetten uzak tutulursa devam ettirilebilir. Giriş engelleri terimi piyasaya yeni firmaların girişini engelleyen faktörleri açıklamak için kullanılır. Monopol varlığını giriş engellerin varlığında sürdürebilir.

Ölçek ekonomileri Bölüm 8'de, çıktı artışlarıyla birlikte ortalama maliyetlerin düştüğü üretim teknolojilerini açıkladık. Buradaki ölçek ekonomileri piyasanın tamamına nispetle çok büyüktür ve hacimle ilgili maliyet avantajları bir monopol gücüne neden olabilir.

Ölçe ekonomileri birçok farklı şekilde gerçekleşebilir. Kablo hizmetinin sağlanması pahalı kablolar gerektiriyor; geleneksel telefonlar direk ve tel tesisatları gerektirir. Bu durumlar için, fiziksel makinelerden sadece bir tane alındığında net bir şekilde maliyet avantajı oluşacağı gözlenebilir. . Servis birden fazla müşteriye çok ucuz olsun diye bir firma telgraf sistemi kursun. Yarı iletken sanayi büyük firmaların ürünü onayladıkları diğer bir durumdur. . 2007'de PC için yarı iletken ürünün dünya lideri olan Intel yeni ürün imkanları için 6,2 milyar dolar harcanacağını ve diğer 6 milyar doların onun küçük parçalarının hızını geliştirmek için olan araştırma çabalarını destekleyeceğini tahmin ediyordu. Intel'e göre fiziksel üretim ve araştırmanın önemi büyük firmalara yardımcı oluyor.

Bazı durumlarda ölçek ekonomileri pazarlama ve reklamdan gelmektedir. Kahvaltı tahılı küçük ölçekte de etkin bir şekilde üretilebilir. Ölçeğin büyük olması fiyatı düşürmeyebilir. Yine de rekabet için yeni bir firmanın maliyeti milyon dolarlar olacağından bir reklam kampanyasına ihtiyaç duyacaktır. Reklamdaki büyük yatırım ihtiyacı risklidir ve muhtemelen tahıl pazarını vazgeçirecektir.

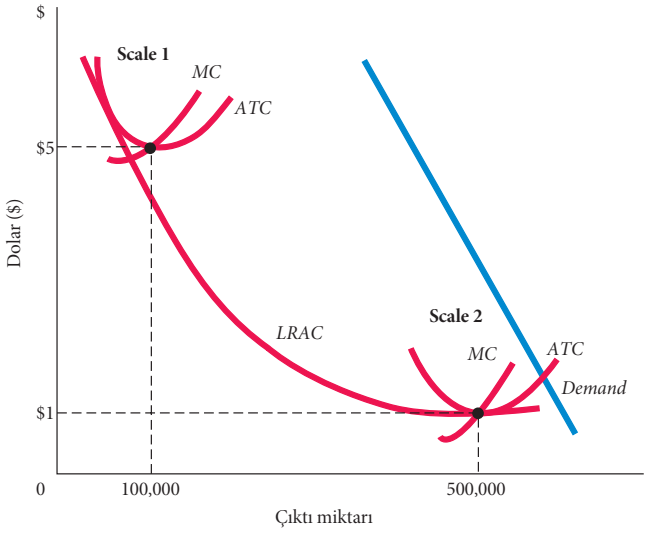
Ölçek ekonomileri piyasa hacmine nispetle çok daha büyük olduğunda maliyetleri minimize eden tek firmalı bir endüstri doğal monopol olarak adlandırılır.

doğal monopol Ürünü üretirken büyük ölçek ekonomileri uygulayan endüstri tek bir ürün üreten firma en etkin seviyesindedir.

Figür 13.8 abartılı bir tablo ortaya koysa da, düşüncemizi resmetmeye çalışmaktadır. Büyük ölçekli bir fabrika (Ölçek 2) ortalama 1$ birim maliyetle 500.000 birim çıktı üretebilir. Eğer endüstri beş firma olacak şekilde yeniden yapılandırılsaydı, her biri küçük ölçekte üretim yapacaktı (Ölçek 1), ve endüstride aynı miktarda mal üretilecekti, fakat ortalama birim maliyet beş kat daha yüksek olacaktı (5$). Ölçek ekonomilerinin farkına varıldığında tüketiciler büyük kazanç sağlarlar. Buradaki kritik nokta doğal monopolün var olması için piyasadaki toplam talebe yakın olan ölçek ekonomilerinin işlerlik kazanmasıdır.

ŞEKİL 13.8 Bir Doğal Monopol

Doğal monopol en etkin ölçeğin çok büyük olduğu bir monopoldür. Burada ortalama toplam maliyet tek bir firma piyasa talebine yakın bir miktarda üretim yaparken düşmektedir. Tek bir firmanın 500,000 birim üretmesiyle birlikte, ortalama toplam maliyet birim başına 1$'dır. Beş firmadan her birinin 100,000 üretmesiyle ise, ortalama toplam maliyet birim başına 5$ olacaktır.



Şekil 13.82'e bakıldığında uzun dönem ortalama maliyet piyasa talep eğrisine temas ettiği noktaya kadar düşmeye devam ediyor. Eğer fiyat $1 iken piyasa talebi 5 *milyon* birim ise endüstride tek bir firmanın olmasının mantığı yoktur. Her biri 500,000 birim üreten 10 firma ve her biri mevcut ekonomi ölçeğinde faaliyet göstererek faydadan nasibini alacaklardır.

Tarihsel olarak, ABD'deki doğal monopoller devlet tarafından düzenlenmiştir. Kamu faydası komisyonları her devlette monitör elektrik şirketlerinin yararlı kamu görevleri ve yöresel operasyon telefon şirketleri monopol gücü olmaksızın ölçek ekonomilerinin faydası hissedilsin diye fiyatları düzenlerlerdi. Sayfa 272'deki Uygulamada Ekonomi bölümü kablolu televizyon düzenlemesindeki bugünkü tartışmayı anlatmaktadır.

Patentler Patentler endüstriye girmeyi ve patentli ürünün özel kullanımının ya da yatırımcı sürecinin kabulüyle engelleyen yasal bir engeldir. Yazarların ve yatırımcıların kendi yazdıkları ve araştırmalarının özel haklarının sürecini koruyarak faydalı sanat ve bilim sürecinin reklamını yapma hakkını kongreye veren anayasanın 8. bölümünün 1. maddesi patentlerin Amerika'da yayımlanmasıyla ilgilidir. Amerika'daki patent koruması 20 yıldır kesin bir şekilde kabul ediliyor.

patent Patentli ürün veya buluş süreçlerinde münhasır kullanımı sağlayan bir giriş engelidir.

Patentler yenilik ve innovasyonlar için bir teşvik sağlamaktadır. . Yeni ürünler ve yeni süreçler firmalar ve bireysel yatırımcıların araştırmaları sayesinde gelişiyor. Araştırmalar fırsat maliyeti olan kaynaklar ve zaman gerektirmektedir. Koruma unsuru olmadan bir patentin sonuçları toplum arasında çok çabuk ulaşılabilir hale gelir. Eğer araştırma artan kârlara yol açmıyorsa çok az araştırma yapılacaktır. Olumsuz tarafından bakacak olursak patentler rekabete engel olarak tüketici piyasalarındaki faydayı azaltmaktadır.

Patentlerin sona ermesi hane halklarının ve firmaların yararlarını dengelemek için bir deneme göstermektedir: Bir taraftan icatları ve yenilikleri teşvik etmesi açısından önemli olan patentler diğer yandan da icat ve yeniliklerin topluma olan faydalarının zorladığında toplum üzerinde iyi etkiler bırakmamaktadır. [4]

Son yıllarda, halkın ilgisi yüksek fiyatlı sağlık bakımına odaklanmıştır. Birçok ilaç reçetelerinin yüksek fiyatları bu fiyatların artmasına katkıda bulunmaktadır. Yeni geliştirilmiş araçlarla donatılan biyomühendislik, eczacılık endüstrisi binlerce hasta için çok sayıda ilaç üretilen sektörler oldu. Hastalığı tedavi etmede yeni bir ilaç geliştirildiğinde hasta ilaç için yüksek bir fiyat ödeyebilir. bir kısım ilaç firmaları bunun yüksek araştırma maliyetlerinde kaynaklandığını ileri sürmekte olup bir kısım firmalar ise bunun patent sisteminin monopolü koruma etkisinden kaynaklandığını ileri sürmektedirler.

Hükümet kuralları Patentler hükümet kontrolünde bir monopolün oluşmasına örnek gösterilebilir. Patentler için bu aracılığı doğrulamak yenilikleri ilerletmek demektir. Bazı durumlarda, hükümetler faaliyetlerinin kontrol yolu olarak firmalara giriş şartlarını zorla kabul ettirirler. ABD'nin birçok bölümünde, hükümetler alkol satışını sınırlandırmaktadırlar. Aslında birçok eyalette (Iowa, Maine, New Hampshire, ve Ohio), likör sadece devlet kontrolü altında denetlenmiş mağazalar tarafından satılabiliyor. . Birçok devlet monopolcü olarak piyangolar tertip ediyor. Bununla birlikte endüstrilerde büyük ekonomilerde ölçek ekonomisi olmadığından devletin işlettiği tekellerin daha zayıf olduğu görüşü hakimdir. Bir diğer konu ise devletin özel sektörleri teşvikten ve haksız kazanç gerekçesiyle topluma zarar vermemesi için engellemek istiyor olmasıdır. Diğer bir tartışma da devlet tekellerinin en verimli gelir kaynağı olduğu üzerine yoğunlaşmaktadır.

Kıt Üretim Faktörlerinin Sahipliği Kendinize ait bir elmas madeniniz olmadığı sürece elmas üretimi işine giremezsiniz. Dünyada az sayıda elmas madeni vardır ve bunların birçoğu tek bir firmaya Güney Afrikalı De Beers firmasına aittir. Bir zamanlar Amerikan Alüminyum Şirketi (şimdi Alcoa) 1940'lardaki alüminyum üretim ve dağıtımının tekelleştirilmesine kadar dünyada bilinen boksit madenlerinin nerdeyse % 100'üne sahipti veya kontrol ediyordu. Belli ki eğer üretim belirli girdileri gerektiriyorsa ve firma o girdiye sahipse ilgili firma endüstriyi kontrol gücüne sahiptir. Sahiplik tek başına endüstriye girişte bir engeldir.

---

[4] Diğer bir alternatif de lisanslamadır. Lisanslama ile birlikte, yeni teknoloji tüm üreticiler tarafından kullanılmaktadır ve mucit faydasını tüm tüketicilerle paylaşmaktadır. Patent hakkına sahip olmayan üreticiler etkin olmayan teknoloji sonuçlarıyla zaman harcadığından dolayı bazı analistler zorunlu bir lisans uygulaması da ekleyerek mevcut patent sisteminin uygulanması gerektiğini önerdiler. Buradaki anahtar soru lisans haklarının ücretinin belirlenmesini içerir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Kablo Monopolünün Yönetimi



Birçok kişi kablolu TV'ye abone olmaktadır. Kablo sistemleri bir ağ bileşeni oluşturmakta ve kablo istasyonları aracılığıyla bunu izleyicilerine paket olarak sunmaktadırlar. Ve böylece bir tek temel hizmetten çeşitlenerek kabul edilebilir sayıda çok daha geniş yayınlar sunulabilir. Son yirmi yılda kablo sistemleri ülkenin büyük bir kısmını kapsayacak şekilde gelişerek milyar dolarlık bir endüstri haline geldi.

Yerel monopol ağlarını içeren kablo sistemlerinin neden farkında değiliz. Herhangi bir veri alanda, tipik olarak sadece tek bir kablo şirketi faaliyettedir. Tarihsel olarak bu monopol doğal monopol olarak adlandırılmaktaydı, bu monopoller nüfusa hizmet etmek için döşenmesine ihtiyaç duyulan pahalı kabloları yansıtmaktadırlar ve bu kablolar döşendiğinde, yeni bir müşteri için bu hizmetin sağlanma maliyeti kabul edilebilir bir seviyededir.

Fark etmediğimiz diğer bir nokta da kablo TV için yaptığımız ödemelerin bir kısmının kendi şehrimize katkıda bulunduğudur. Aslında, şehirler kablo gelirlerinin % 5 nispetindeki bir kısmın kendilerine verilmesi karşılığında bu firmalara monopolcü olma hakkı tanıma hususunda görüşmelerde bulunurlar. Bir firma yerel kablo haklarını satın aldığında, özellikle temel kablonun fiyatı ve erişilebilirliği ile ilgili.bir dizi kurallar takip etmelidir.

2008 yılındaki sıcak tartışmalardan birisi kablo endüstrisindeydi. Kablo şirketleri alakart programlardan ziyade birleştirilmiş programlar sunmaktaydılar. Federal İletişim Komisyonu temsilcisi Keith Martin, paket programlar içerisinde televizyonlara gelen uygunsuz programlara karşı kablolu yayınları gözlemliyordu. Hangi ekonomik mantık bu birleştirilmiş programları haklı çıkarabilir?

Burası maliyetler hakkında tekrar düşünmek için faydalıdır. Bir televizyon şovu yapıldığında, bunun başka müşterilere dağıtılması kablo kapasite seviyesi açısından sıfır marjinal maliyete sahiptir. Böylece, bir kablo şirketinin bakış açısına göre, değişik şovlarda çok sayıda müşteri kârlı bir stratejidir. 100 izleyicinin doktor şovlarını haftada $2 'dan ve avukat şovlarını haftada $1.50 'dan izlediğini, diğer 100 izleyicinin de bunun tam tersini tercih ettiğini düşünün. Alakart fiyatlandırmayla kârı maksimize etmek için, kablo şirketi her iki şova da 1.50$ fiyatını uygulamalı, böylece 200 izleyici şov başına $600 kazandırmalıdır. (200 izleyici iki şov için $1.50'ar öderlerse). Eğer kablo şirketi bileşim ürünü $3.50 satarsa, tüm izleyiciler bunu alırlar ve firma $700 kazanır. Eğer şirket ürün bileşimini $3'dan satarsa geliri başlangıçtaki gibi $600 fakat tüketiciler önceki duruma göre daha iyi olacaklardır çünkü bir program yerine iki program izlemiş olacaklardır. Bir ürünün yüksek sabit maliyetlerle dağıtım maliyeti sıfırdır, ürün bileşimi yapmak sıklıkla hem üretici hem de tüketiciler açısından iyi bir yoldur.

Ağ Etkisi Bir telefon veya fakstan ne kadar faydalanabilirsiniz? Bu diğer insanların sizinle iletişim kurabilmek için ne kadar makineye sahip olduklarına bağlıdır. Bu gibi ürünler, Ağın bir parçası olan insanların amacı da ağ dışsallıkları çerçevesinde bu tür ürünlerden yararlanmalarına bağlıdır. Örneğin telefon ve faksların iletişim etkisi doğrudandır. Windows işletim sistemi ve Xbox gibi ürünler için ağ etkisi dolaylı yoldandır. Geniş bir tüketici tabanına sahip olmak tamamlayıcı malların gelişimiyle beraber tüketicinin değerini arttırır. Pek çok insan Xbox'a sahip olduğunda, oyunu geliştirenler sistem için oyun geliştirme konusunda istekli hale gelirler. İyi oyunlar sistemin değerini arttırır.

ağ dışsallıkları Piyasada satılan veya kullanılan ürünün artmasıyla tüketici için ürünün değeridir.

Ağ etkisinin varlığı bir giriş engeli oluşturur mu? Bu durumda, firma daha büyük ve gelecekte daha avantajlı olacak yeni bir ürün imal eder bu da piyasaya yeni girecek firmalara karşı bir avantaj demektir. Microsoft'un işletim sistemleri piyasasındaki hakim durumu bu sektördeki ağ etkilerine yansımaktadır. Oyun piyasasındaki yüksek yoğunlaşma (Microsoft, Nintendo ve Sony piyasayı kontrol etmektedir) da ağ etkisinden ileri gelmektedir.

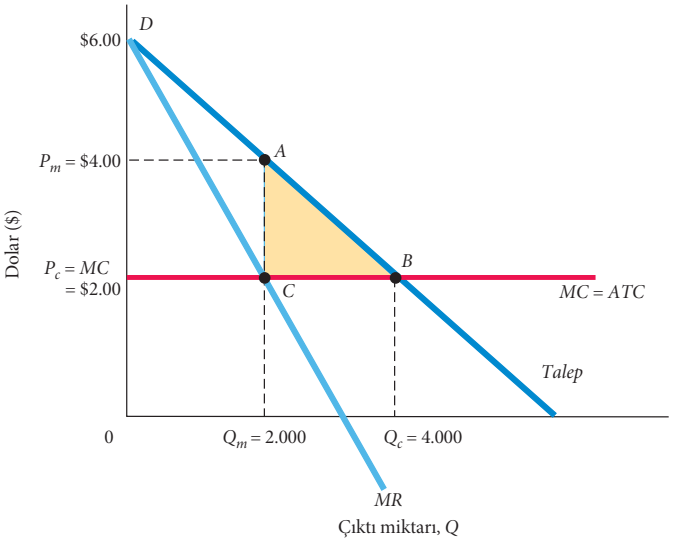
Monopolün Sosyal Maliyetleri

Şu ana kadar, eğer monopolde büyük ölçek ekonomilerinin yoksa monopolün rekabetçi yapıda organize olmuş bir endüstriye göre daha az çıktı ürettiğini ve daha yüksek fiyat uyguladığını gördük. Biz ayrıca giriş engellerinin monopolcünün varlığını sürdürmesine nasıl izin verdiğini de görürüz. Siz bu süreçte daha az üretip daha fazla fiyat uygulamanın pozitif kâr elde etmenin tüketiciler açısından ilginç olduğunu kabul edeceksiniz ve haklısınız da.

Etkinsizlik ve Tüketici Kaybı

Bölüm 12'de, insanların isteklerini üreten firmalar için fiyatın marjinal maliyete eşit olması gerektiği kararına varmıştık ($P = MC$). Bu tartışma iki sava dayanmaktadır: (1) fiyat, bir birim çıktının sosyal değerini iyi bir şekilde tahmin edebilmek için iyi bir yardımcıdır ve (2) marjinal maliyet dışsallıkların yokluğunda (firmalar tarafından belirlenmemiş maliyet veya faydalar), ürünlerin sosyal fırsat maliyetinin tahminine iyi bir yardımcıdır. Tam monopolde fiyat marjinal maliyetin üstündedir. Bu olduğunda, firma toplumun bakış açısına göre daha düşük üretim yapıyor demektir. Toplum, firma daha fazla ürettikçe ve daha düşük fiyatlar uyguladıkça daha da iyi olacaktır. Monopol etkin olmayan bir çıktı bileşimine neden olmaktadır.

Monopolden kaynaklanan sosyal refah kaybını kabaca tahmin edebileceğimiz Basitleştirilmiş bir monopol diyagramı Figür 13.9'da gösterilmektedir. (Basitlik açısından kısa dönem maliyet eğrilerinin olmadığını ve uzun dönemde ölçeğe göre sabit getiri olduğunu varsayacağız.) Rekabetçi koşullar altında, firmalar çıktılarını $Q_c = 4.000$ birime çıkaracaklar ve fiyatı da $P_c = \$2$ seviyesinde belirleyeceklerdir, bu da uzun dönem ortalama maliyete eşittir. \$2'ın üstündeki her fiyat uzun dönemde yeni rekabetçi firmaların girişini elemine eden pozitif kârlar anlamına gelecektir, (Bunların hepsini Bölüm 9'dan hatırlıyor olmalısınız.)



ŞEKİL 13.9 Monopolde Refah Kaybı
Bir talep eğrisi her potansiyel çıktı seviyesi için insanların ödemeye razı oldukları seviyeyi gösterir. Böylece talep eğrisi 2000 birimin üzerindeki çıktılarda tüketicinin faydasını tahmin etmede kullanılır. *MC* gerekli kaynakların marjinal maliyetini yansıtır. *ABC* üçgeni kabaca 2000 birimden 4000 birime geçildiğinde bir sosyal kazanç olduğu gözlenir (veya 4000 birimden 2000 birime geçildiğinde bir kayıp gözlenir.)

Aynı endüstrideki bir monopolcü firma, sadece dönem başına $Q_m = 2.000$ birim üretecek ve $P_m = 4\$$ fiyatını uygulayacaktır çünkü $Q_m = 2.000$ seviyesinde $MR = MC$'dir. Monopol, toplam gelir eksi toplam maliyet kadar yani $P_m \times Q_m$ eksi $ATC \times Q_m$ kadar kâr elde edebilir. Monopolcünün kârı böylece $P_m ACP_c$, alanına eşit olup 4.000\$'dır. [(4\$ × 2.000) – (2\$ × 2.000) = 8.000\$ – 4.000\$ = 4.000\$. Bu örnekte $P_c = ATC$ olduğunu unutmayın.]

Şimdi kazanç ve kayıpların fiyattaki 2$'dan 4$'a artışla ilişkili olduğunu ve firmanın üretimini 4.000 birimden 2.000 birime düşürüldüğünü düşünelim. Tahmin edeceğiniz üzere kazanan monopolcü olacaktır ve kaybeden tüketici olacaktır fakat şimdi bunun nasıl işlediğine bakalım.

Tam rekabet koşulları altında P_c = $2 iken kâr olmayacaktır. Tüketiciler $2 ödeyeceklerdir fakat talep eğrisi onların daha fazla ödemeye istekli olduklarını gösterecektir. Örneğin $4veya fazlasını ödemeye razı olan belli sayıda insan olduğunu varsayalım. Bu insanlar bizim daha önce tüketici fazlası olarak adlandırdığımız 2$ daha fazla ödemeye isteklidirler. Tüketici fazlası hane halklarının bir ürün için ödemeye razı oldukları fiyatla piyasa fiyatı arasındaki farka eşittir. Talep eğrisi tahmini olarak her çıktı seviyesinde hane halklarının ne kadar ödemeye razı olduklarını göstermektedir. Böylece DBP_c üçgeninin alanı bize "tüketici fazlası" alanını göstermekte ve tüketicilerin 2$ az ödedikleri için mutluluklarını ifade etmektedir. Tüketiciler $4 ödemeye razı olduklarında tüketici fazlası $2'a eşittir. Bu mala ait en yüksek değer—yani en fazla ödenmeye razı olacak tutar ($6)'dır—bu durumda da fazlalık DP_c, veya $4' eşittir.

Şimdi endüstrinin yeniden bir monopol gibi organize olduğunu ve çıktısını 2.000 birim azalttığını ve fiyatı $4 arttırdığını düşünelim. Burada en bürük kazanan kârı $4.000 olan monopol olacaktır. En büyük kaybeden de tüketiciler olacaktır. Şimdiki fazlalık DBP_c üçgeni alnından DAP_m üçgeninin alanına dönüşecektir. Kaybın bu kısmı ($DBP_c - DAP_m$, alanı yani P_mABP_c) monopolcünün kazancıyla örtülecektir yani P_mACP_c, fakat yine de bu kazanç kaybın tamamını kapatamayacaktır. Tüketicilerin bu kaybı monopolün kazancını arttıracak ve ABC ($P_mABP_c - P_mACP_c$) alanına eşit olacak kadar, endüstrideki monopol gücüyle ilişkili olarak sosyal refah kaybına neden olacaktır. Üçgenin alanı taban çarpı yüksekliğinin yarısına eşit olduğundan, refah kaybı $1/2 \times 2.000 \times \$2 = \$2.000$ olacaktır. Eğer biz fiyatı yine rakebetçi fiyat seviyesine koyarsak ve çıktıyı 4.000 birime arttırırsak, tüketiciler monopoldeki kayıplarından daha fazla kazanç elde edeceklerdir ve sosyal refah kazancı yaklaşık olarak *ABC alanına* yani $2.000'a eşit olacaktır.

Bu örnekte monopolün varlığı aynı zamanda reel gelir dağılımında da önemli bir değişime neden olmaktadır. Figür 13.9'da, P_mACP_c alanı monopolcünün her periyotta elde ettiği gelir $4.000'a eşittir. Eğer fiyat rekabet veya düzenlemeyle $2'a düşerse, bu kârlar düşük fiyatlarla karşılaşacak olan tüketicilere geçecektir. Toplum bu kaynak transferini eşit zeminden etkin zemine şeklinde değerlendirecektir.

Şüphesiz monopollerin grafik üzerinde gösterilemeyen sosyal maliyetleri de vardır. Giriş engelleriyle birlikte rekabetten korunan monopoller maliyetleri kesmek ve rekabetçi firmalar gibi innovasyon(yenilik) yapmak gibi bir baskıyla karşı karşıya kalmazlar. En etkin teknolojiyi kullanmayan rekabetçi bir firma bunu kullanan firmalar tarafından piyasa dışına itilecektir. Otomobil ve demir sektöründeki gibi benzer endüstrileri korumak için tarife ve kotaların karşısındaki en önemli görüşlerden birisi korumanın etkinliği ve rekabeti azalttığı yönündedir.

Rant Kollama Davranışı

Ekonomistler monopollerin başka bir yönüyle de ilgilenirler. Figür 13.9'daki *ABC üçgeni* toplumun reel net refah kaybını göstermekte, fakat P_mACP_c ($4.000 monopol kârının olduğu alan) aynı zamanda son bulmaktadır. Bunun niye olduğunu anlamak için, potansiyel monopollerin karşılaştıkları teşvikler hakkında düşünmemiz gerekir.

P_mACP_c alanı pozitif kârları göstermektedir. eğer piyasaya giriş kolay olursa ve rekabet olursa, bu kârlar sonuçta sıfır olacaktır. Firma sahipleri kâr elde etmeyi bu gelişmeyi önlemek için bir teşvik olarak görürler. Aslında grafik bunu önlemek için ne kadar ödemeye istekli olduğunu göstermektedir. Rasyonel bir monopol sahibi dikdörtgen alanından daha düşük bir ödeme yapmaya istekli olacaktır. Karların herhangi bir kısmı serbest rekabetin olması halinde elde edilecek olan sıfır kârdan daha iyidir.

Potansiyel monopoller kârlarını korumak için pek çok şey yapabilirler. Açık bir yaklaşım hükümeti rekabet üzerindeki kısıtlamalara karşı empoze etmeye zorlamaktır. Klasik bir örnek New York ve diğer büyük şehirlerdeki taksi sürücüleri örneğidir. New York'ta bir taksi işletebilmek için bir lisansa sahip olmanız gerekir. Şehir mevcut lisansları kontrol altında tutmaktadır. Eğer taksi sektörüne girişler açık olsaydı, rekabet taksi sektöründekilerin maliyet yapılarını etkileyecekti. Ne var ki taksi sürücüleri güçlü bir lobi gücüne sahiptirler ve verilen lisans sayısının sınırlandırılmasında etkili olmaktadırlar. Bu sınırlandırmalar sektördekileri ve monopol kârlarını korumaktadır.

Daha çok sayıda başka örnekler de vardır. çelik endüstrisi ve otomobil endüstrisi tarifelerden korunmak için lobicilik faaliyetlerine yüksek meblağlar harcamaktadırlar.[5] Bazı uzmanlar 1970'lerdeki rekabeti kısıtlamak ve kârları korumak için endüstri aracılığıyla ortaya çıkan deregülasyon öncesinde 1937 yılında şimdi işlevini yitirmiş olan Sivil Havacılık Biriminin havayolları endüstrisinde rekabeti ve kamyonculuk sektöründeki ICC tarafından yapılan aşırı düzenlemeleri kontrol etmek için kurulduğunu iddia ettiler. Hanehalkı veya firmaların pozitif kârlarını korumak için sergiledikleri bu davranış biçimi rant kollama davranışı olarak adlandırılmaktadır. 10. Bölümden hatırlayacağımız gibi kira sınırlı arz koşulunda üretim faktörlerinin bir getirisidir. Rant kollama davranışının iki önemli uygulması vardır.

rant kollama davranışı Hane halkı veya firmaların pozitifi kârlarını korumak için yaptıkları faaliyetlerdir.

İlk olarak bu davranış kaynakları tüketir. Lobicilik faaliyetleri girişleri engelleyen maliyetsiz faaliyetlerdir. Lobicilerin ücretleri,, düzenleyici bürokrasinin harcamaları, ve benzerleri ödenmelidir. Periyodik olarak görünen o ki New York şehri yeni taksi lisanslarını ortaya çıkardığında taksi sahipleri ve sürücüleri grev veya iş yavaşlatma eylemi ile kent ulaşımını sekteye uğratabileceklerdir. Dahası pozitif kârlar hiçbir sosyal değer üretmeyen rant kollayıcı davranışlar aracılığıyla tamamıyla tüketilebilmekte ve bu sadece gelirin mevcut dağılımını korunmasına katkı sağlamaktadır.

İkincisi, rant kollama davranışının sıklığı hükümetin başka bir yönünü karşımıza çıkarır. Şu ana kadar hükümetin etkin kaynak dağılımına ilişkin piyasa başarısızlığına karşı oynadığı rolden bahsetmiştik. Bu durumda başarısızlıklar aksak rekabetçi yapılardan kaynaklanmaktadır. Sonra bu bölümde biz monopol gücü arttığında hükümetin kaynakların etkin dağılımını sağlamak için alması gereken önlemleri inceledik. Ne var ki rant kollama fikri de bir hükümet başarısızlığı olarak tanımlanmaktadır ve hükümetler bu durumda rant kollayıcıların bir aracı haline dönüşmektedirler ve böylece kaynakların dağılımı öncekine göre daha az etkin olmaktadır.

hükümet başarısızlığı Hükümet rant kollayıcıların bir aracı haline geldiğinde ve kaynak tahsisinin hükümet tarafından en etkinsiz şekilde gerçekleştirildiği durumda meydana gelir.

Bu hükümet başarısızlığı fikri kamu tercihi teorisinin merkezini oluşturmaktadır, hükümetler insanlardan kurulu organlardır tıpkı firmalar gibi. Bu insanlar—politikacılar ve bürokratlar—tıpkı firma sahiplerinin yaptığı gibi kendi çevreleriyle iş yapabilirler. Kamu tercihi ekonomisine 16. Bölümde döneceğiz.

kamu tercihi teorisi Firmaların yaptığı gibi kamu görevlilerinin ekonomik politikaları belirlemek ve oyuncuların kendi içlerindeki bencilliği düzenlemek için ortaya çıkan bir ekonomik teoridir.

Fiyat Farklılaştırması

Şu ana kadar monopolle ilgili incelemelerimizde, firmanın bilinen bir negatif eğimli talep eğrisiyle karşılaştığını ve her malı için tek bir fiyat belirlemesi gerektiği durumlardan bahsettik. Dahası, monopol için marjinal gelir ve fiyatın farklı olmasının diğer taraftan tam rekabetçi firmada aynı olmasının nedeni monopolcünün daha fazla satabilmek için fiyatını düşürmesi gerektiğidir.

Dünyada pek çok firmanın farklı gruplara veya alıcılara farklı fiyatlar uyguladıklarına şahit olabilirsiniz. Farklı alıcılara farklı fiyatların uygulanması **fiyat farklılaştırması** olarak adlandırılmaktadır. Fiyat farklılaştırması için motivasyon oldukça açıktır: Eğer bir firma ürününe insanların ne kadar fazla ödemeye istekli olduklarını tespit edebilirse daha yüksek fiyat uygulayarak kazanacağı kârdan daha fazla kâr elde eder. Bir firma her alıcının ödemeye razı olduğu fiyatı bildiği ekstrem bir durumda bu fikir daha iyi bir şekilde gösterilebilir.

fiyat farklılaştırması Farklı alıcılara farklı fiyatların uygulanmasıdır.

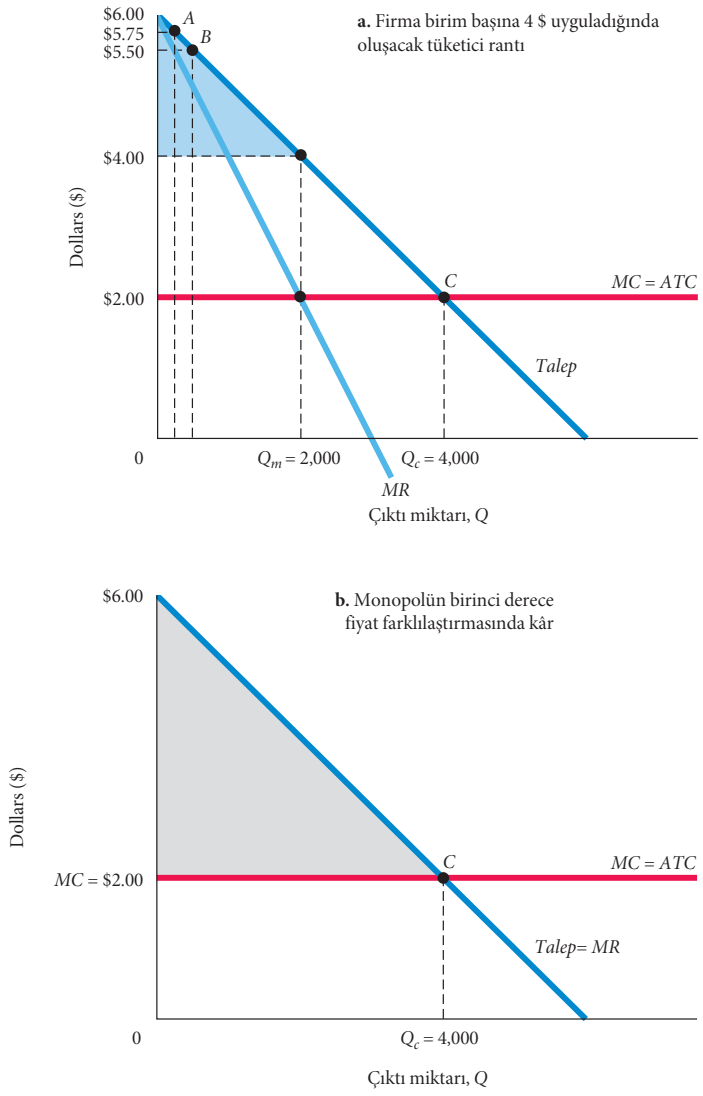
Şekil 13.10 şekil 13.9'un benzeridir. Basit olması açısından, marjinal maliyeti sabit olan bir firmanın maliyetinin birim başına $2 olduğunu varsayalım. Fiyat farklılaştırmayan bir monopolcü tek bir fiyat belirleyecektir. Bu firmanın karşılaşacağı marjinal gelir eğrisi diyagramdadır ve firma MR MC'den büyük oldukça üretmeye devam etmektedir: Çıktı Q_m, ve her birim için fiyat $4 olmalıdır. Bu durumda firma Q_m den büyük her bir çıktısı için 2$ kâr elde etmektedir. Tüketiciler taralı alan kadar tüketici fazlası elde etmenin mutluluğu içerisindedirler. Örneğin tüketici A, $5.75 ödemeye razıyken sadece $4.00 ödeme yapmaktadır.

Tam fiyat farklılaştırması Firmanın alıcılara her birim için ödemeye razı oldukları en yüksek miktarda uygulamayı yaptığı durumda meydana gelir.

Şimdi eğer bir firma her tüketiciye maksimum miktarda ödeyebilecekleri ürüne yapmaya istekli oldukları fiyatı uyguladığında ne olacağını düşünelim. Figür 13.10(a), eğer firma A tüketicisine $5.75 fiyatını uygularsa, firma kâr olarak $3.75 kazanacaktır ve tüketici hiç tüketici fazlası elde edemeyecektir. Tüketici B için ise, firma B tüketicisinin ödemeye razı olduğu maksimum fiyat olan $5.50'ı uygulamalı ve bu durumda, kâr $3.50 olacak ve yine tüketici

[5] Tarife, yurtiçi üreticilere fiyat avantajı sağlamak için ithalata uygulanan bir vergidir.

B'nin fazlası sıfır olacaktır. Bu durum talep eğrisi üzerindeki C noktasına kadar böyle devam edecektir, toplam kâr talep eğrisinin altında ve *MC* = *ATC* doğrusunun üstünde kalan bütün alandır bu da Figür 13.10(b)'de gösterilmiştir.



ŞEKİL 13.10 Fiyat Farklılaştırması

Figür 13.10(a)'da, tüketici A $5.75 ödemeye razıdır. Eğer fiyat farklılaştıran firma $5.75 fiyatını tüketici A'ya uygularsa bu durumda kârı $3.75 olacaktır. Fiyat farklılaştırmayan bir monopolcü ise fiyatı $4 seviyesinde belirlediğinde kârını maksimize etmiş olacaktır. Fiyat $4.00 iken, firma $2.00 kâr elde etmekte ve tüketici A $1.75 tüketici fazlası elde ettiği için mutlu olmaktadır. Figür 13.10(b)'de, tam fiyat farklılaştırmasına giden bir monopolcü için, talep eğrisinin marjinal gelir eğrisiyle aynı olduğu durum gösterilmektedir. Firma MR > MC olduğu sürece Q'ya kadar üretmeye devam edecektir. Q noktasındac, kâr taralı alana eşit olacak ve tüketici fazlası da sıfır olacaktır.

Figür 13.10(b)'deki diyagrama bakmanın bir diğer yolu talep eğrisinin aynı zamanda marjinal gelir eğrisiyle aynı olduğunu unutmamaktır. Ne zaman bir firma her birim için ödenecek maksimum fiyatı uyguladığında fiyat marjinal gelire eşittir. Bu durumda firma tüm tüketicilere tek bir fiyat uyguladıkça belirli bir *MR* eğrisi çizmeye gerek yoktur. Ve yine kâr taralı alana eşittir ve tüketici fazlası yine sıfırdır.

İlginçtir ki tam fiyat farklılaştırması uygulayan bir monopolcü aslında firmanın tam rekabetçi olması halinde üretilecek miktarda çıktı üretiyordur ve bu da etkin çıktı miktarıdır—Q_c Figür13.10(b)'deki. Firma tüketici faydaları marjinal maliyeti aştığı sürece üretmeye devam edecek; yani Figür 13.10(a)'daki gibi Q_m'de bırakmayacaktır. Fakat ne zaman bir monoplcü tam fiyat farklılaştırmasına gitse, bütün kazancını yüksek üretimden elde edecektir. Burada bir dara kaybı yoktur, fakat aynı zamanda tüketici fazlası da yoktur.

Fiyat Farklılaştırması Örnekleri

Fiyat farklılaştırması örneklerine hemen her yerde rastlayabilirsiniz. Eskiden havayolları düzenli olarak cumartesi gecesi kalanlara kalmayanlardan daha düşük fiyat uyguluyordu. İş için seyahat edenler genellikle hafta boyu seyahat ederler ve çoğunlukla cumartesi gecelerini hava alanında geçirmek istemezler ve daha fazla para vermeye razı olurlar.

Havayolları, sinemalar, tiyatrolar, oteller ve birçok sektör düzenli olarak çocuklar ve yaşlılar için farklı fiyatlar belirlerler. Bunun sebebi şudur; çocuklar ve yaşlılar genellikle ödemek yapmak istemezler. Telefon şirketleri farklı yaş gruplarını hedefleyen birçok yöntem kullanırlar bu yüzden nasıl bir ücretlendirme yaptıklarını anlamak oldukça zordur.

Her durumda, firmanın amacı pazarı tanımlanabilir bölümlere ayırmaktır, çünkü her bir grubun talep esneklikleri birbirinden farklıdır. Böyle yapmak için firmanın farklı müşterilerinin ayrı gruplarda tutulduğundan emin olması gerekir, böylece onlar birbirleriyle ticaret yapamazlar. Her ne kadar analizini sunamsak da, bir firmanın başka bir piyasadan daha fazla satabilmesi için en uygun strateji düşük talep esnekliğinin olduğu piyasalarda daha yüksek fiyatlar uygulamaktır şeklinde gösterilebilir.

Monopolün Çareleri: Anti Tröst Politikası

Henüz gördüğümüz üzere, monopol gücünün uygulanması önemli sosyal maliyetler getirebilir. Öte yandan, bizim giriş engelleriyle ilgili incelemelrimizdeki gibi zaman zaman monopoller ölçek ekonomileri veya innovasyon kazançları ile ilgili bazı yararlılıklar da getirebilir. Bazen monopoller doğal piyasa ve teknoloji güçlerinin bir sonucu olarak, diğer firmalar etkin bir monopol gücü takip ederlerken, rekabeti elemine etmek için ellerinden gelenin en iyisini yapabilirler. Amerika Birleşik Devletleri'nde, firmaların piyasalarda ne yapıp ne yapamayacağına ilişkin kuralları ortaya koyan anti tröst yasalarının belirlendiği iki yasa geçti: Sherman Yasası içerdiği belirlenen 1890 yılında Clayton Yasası geçti 1914 yılında geçti.

Temel Anti Tröst Mevzuatı

Aşağıdakiler ABD'de kabul edilen bazı önemli antitröst mevzuatlarıdır:

1890 Sherman Yasası Sherman Yasası iki kısa bölümden oluşur::

> *Kısım 1*. Güven ya da gizli ittifak şeklindeki her anlaşma birkaç ülke arasında ticari sınırlama içindedirler. Böylece illegal oldukları ilan edilir.
> *Kısım 2*. Monopolleşmeye çalışan ya da buna teşebbüs eden ya da herhangi bir kişi veya kişilerle birkaç devlet arasında ticaretin herhangi bir parçasını monopolleştirmek için herhangi bir kişi ya da kişilerle birleşen ya da gizli anlaşmalar yapan her kişi bir kabahat işlemiş sayılacaktır. Bunun yargılanmasıyla da 5000 $'ı aşmayacak şekilde para cezası ile cezalandırılır. Ya da bir yılı aşmamak üzere hapis cezası veya sözü geçen her iki cezayı birden alabilir.

Monopol anlaşmaları, Sherman yasalarını ikinci bölümünde yer almaktadır. Monopolleşme ve eğilimine karşı. Yasanın dili oldukça geniştir bu yüzden mahkemeler ilgili hususların yasal olup olmadığına karar vermekle sorumludur. Bir firma kazanma umuduyla rekabet ettikçe, kabul edilebilir boyuttaki rekabet davranışlı ne olmalı ne olmamalıdır? İki ayrı yönetim birimi anti tröst kanunlarını ihlal etme eğiliminde olan bireylerin ve şirketlere karşı hükümet adına eyleme geçme sorumluluğuna sahiptir. Bu kurumlar Antitröst adalet departmanı ve federal ticaret komisyonudur.İlaveten özel vatandaşlar da anti tröst faaliyetlerine girişebilir.

1911'de, iki temel anti tröst durumuna Supreme Mahkemesi tarafından karar verildi. Burada Standard Oil ve American Tobacco şirketlerinin monopolleşme tanımını somut olarak oluşturdukları görüldü., ve her ikisi de Sherman yasası tarafından yasadışı olarak görüldü. Standard Oil rafine endüstrisinin yaklaşık %91'ini kontrol altında tutuyordu ve ; bu net oran her ne kadar tartışmalı olsa da, American Tobacco şirketi de sigara hariç diğer bütün tü-

tün ürünleri için piyasanın %75 ila 90'ı arasında kontrol gücüne sahipti.Her iki şirket de rekabeti sindirmek içn ve onu iş dışına taşımak için sert taktikler uyguladılar. Şaşırmamak gerekir ki Supreme Mahkemesi her iki şirketi de Sherman Yasası'nın 1 ve 2. bölümlerini ihlal ettiklerini tespit etti. [6]

Mantık kuralı Kriterleri Yargıtay tarafından 1911 yılında Sherman Yasası hükümleri çerçevesinde belirli bir eylemin yasadışı "mantıksız" veya yasal "mantıklı" olup olmadığını belirlemek için tanıtıldı.

Mahkeme şunu açıklığa kavuşturdu; Sherman Yasası ticareti kısıtlayan her hareketi yasadışı saymaz sadece mantıksız olanları yasadışı kabul eder. Mantık kuralının uygulanmasında mahkeme şunu belirtir gibi göründü), yapı mantıksızlığın tek başına bir kriteri olamaz. Bundan dolayı monopol benzeri bir yapının Sherman Yasasını çiğnemesi mümkün değildir. Fakat mantıksal taktiklerle piyasayı ele geçirebilir.

Sonraki mahkeme kararları ancak mantıksız bir karar sergilenmesi halinde bir şirketin Sherman yasalarını ihlal etmiş olacağını teyit etti. 1911 ile 1920 arasında bu durum, Eastman Kodak, International Harvester, United Shoe Machinery ve United States Steel'in karşısına çıktı. . İlk üç şirket kendi piyasalarını aşırı şekilde kontrol ediyordu ve dördüncüsü ise ülke çelik üretim kapasitesinin %60'ını kontrol etmekteydi. Ne var ki her dört durumda da mantıksız bir eylem sergilemediklerinden dolayı göz ardı edildi.

Yeni teknolojiler mahkemelerin mantıklı karar vermeleri konusunda sorun çıkardılar. Belki de şu ana kadar olan davalar içinde en büyüğü antitröst davası Microsoft'a karşı adalet bakanlığı tarafından açılan davadır. 1990'larda Microsoft PC işletim sistemleri pazarının % 90'ında söz sahibiydi. Hükümet Microsoft'un bu pazarı yasal olmayan yollarla elde ettiğine kanaat getirmiş olup Microsoft ise bu durumun ağ dışsallıkları ve dinamik rekabetin bir sonucu olduğunu ve hükümetlerin bunu anlamayı başaramadığını ileri sürmekteydi. Sonunda Temmuz 1994'te mutabakat kararı yayınlandı. Mutabakat kararı hükümet ile savunucular arasındaki resmi anlaşmadır ve mahkemeler tarafından onaylanmalıdır. Bu tür mutabakatlar mahkemeden önce mahkeme sırasında ve ya sonra masrafları kısmak amacıyla imzalanabilir. Microsoft davasında bu anlaşma çerçevesinde bilgisayar üreticilerine diğer şirketlerden yazılım yüklemeleri için daha fazla özgürlük tanınmıştır. 1997 yılında Microsoft mutabakat anlaşması kurallarını ihlal ettiği suçlamasıyla karşı karşıya kaldı ve tekrar mahkemeye sevk edildi. 2000 yılında şirket anti tröst kanunlarının ihlal etme suçundan ötürü mahkum edildi ve şirketi iki parçaya ayırma kararı çıktı. Fakat Microsoft temyize başvurdu ve şirketi bölme kararı Microsoft'un daha rekabetçi olması anlaşmasıyla yerv değiştirildi. Bu şunu öngörmekteydi; bilgisayar üreticileri misilleme korkusu olmadan rakip firmaların yazılımlarını satabileceklerdi. 2005 sonbaharında Microsoft ABD ile ilgili olan anti tröst sorunlarını son mahkemeyi bitirmek için 761 milyon dolar Real Networks ödemeyi kabul ederek bitirdi.

2005'te, Advanced Micro Devices (AMD) Intel'e karşı bir dava açtı. Intel dünya PC'lerinde kullanılan x-86 işlemcisinin pazarını elinde bulunduruyordu. AMD anti rekabetçi ve monopolleşme eğiliminde olana davranışlar sergiliyordu. Şu anda ABD'de bir firmanın başka bir firmaya karşı açtığı özel anti tröst davaları hükümetin yürüttüğü davalardan yirmi kat daha fazladır.

Clayton Yasası Kongre tarafından 1914 yılında Sherman Yasasını güçlendirmek ve mantık kuralını açıklığa kavuşturmak için geçen bağlayıcı sözleşmeler, fiyat farklılaştırması ve sınırsız birleşmeler gibi davranışları tekelci ve yasadışı davranışlar olarak tanımlayan yasadır.

Federal Ticaret Komisyonu (FTC) 1914'teki Kongre ile birlikte ticari birleşme yapılarını ve davranışlarını incelemek, hangi kurumların yasal olmayan davranış sergilediklerini belirlemek ve anti tröst yasasına aykırı uygulamaları incelemek için oluşturulan federal düzenleyici bir kuruluştur.

Clayton Yasası ve Federal Ticaret Komisyonu, 1914

Sherman Yasasını desteklemek ve mantık kuralını açıklamak için dizayn edilen yasa kanun dışı uygulamaların belli bir kısmını ortaya koydu. İlk olarak bağlayıcı yasadışı sözleşmeleri ortaya koydu. Bu gibi sözleşmeler tüketiciyi bir malı elde etmek için başka bir malı almaya zorlar. İkinci olarak bu sınırlı birleşmeler aslında sonuçta rekabeti azaltarak monopolleşme eğilimine yol açar demiştir. Sayfa 279'daki Uygulamada Ekonomi kısmında hükümet sorunları ve Whole Foods–Wild Oats birleşmesine ışık tutmaktadır. Üçüncüsü fiyat farklılaştırması ya da farklı müşterilere farklı fiyat uygulanması maliyetleri veya rekabetçilere uygulanan fiyatları değiştirmesi yasaklandı.

Federal Ticaret Komisyonu. 1914'te düzenlenen kongre ile birlikte eyaletler arası ticarete ilgi duyan şirketler, organizasyonları, iş yönetimlerini" araştırmak amacıyla kuruldu. Aynı zamanda bu hareket komisyonu kurmakla kalmayıp belirsizlikleri ve yasakları da eklemekteydi. Rekabetçi ticarette adil olmayan metotların burada yasa dışı olduğu ilan ediliyor. Neyin adil olmayan metot olduğunu saptanması komisyona bırakıldı. Yasa ihlali durumunda FTK'nın ihraç etme gücü "müdahalenin durdurulması emri" verildi. Bununla birlikte 1914 mevzuatı yönetimin sağlanmasına odaklandı. Bu yüzden mahkemelerdeki tüm anti tröst hareketler mantık kuralının merkezinde kaldı.

---

[6] *United States v. Standard Oil Co. of New Jersey*, 221 U.S. 1 (1911); *United States v. American Tobacco Co.*, 221 U.S. 106 (1911).

UYGULAMADA İKTİSAT

Hükümet Whole Foods'u Üzerine Alıyor

FTC, Wild Oats-Whole Foods Birleşmesine Karşı

Denver Post



Birleşik Devletler Federal Ticaret Komisyonu rakip Whole Foods Pazarlama A.Ş. tarafından temeli sağlam olmayan Wild Oats A.Ş.'nin teklif edilmiş alımını engellemek için dava açtı.

Austin, Teksas merkezli Whole Foods şubat ayında 700 milyon dolara Wild Oats'ı almayı planladığını açıkladı. Bu iki şirket sebzecilik sektöründeki en büyük iki oyuncusu konumundadır.

Whole Foods 194 tane dükkan işletmektedir. Wild Oats'un da 110 yeri bulunmaktadır.

FTC Rekabet Bürosu Müdürü Jeffrey Schmidt bir basın bülteninde "Whole Foods ve Wild Oats'un süpermarketlerde yüksek kalitede doğal ve organik ürünlerde birbirlerinin en yakın rakipleri olduğunu ve tüm ülke boyunca birbirleriyle başa baş bir rekabete giriştiklerini ifade etmiştir. Eğer Whole Foods'un Wild Oats'u bir çırpıda bitirmesine izin verilirse, bu daha yüksek fiyatlar, daha düşük kalite ve tüketiciler için daha az seçim anlamına gelecektir. Bu durum tüketicilerin altında kalmasına izin verilmemesi gereken bir durumdur.

Wild Oats ve Whole Foods davayla dinç bir şekilde mücadele edeceklerini söylediler.

Kristi Arellano, Denver Post Yazarı.

FTC'den Bay Schmidt'in yorumlarından da gördüğümüz gibi hükümet Wild Oats Pazarlama ve Whole Foods'un birleşmesinin tekel ve refakatçileri olan yüksek fiyatların oluşacağından ve tüketiciler açısından sosyal refah kaybına yol açacağından ötürü endişe duymaktadır. ABD'de tekel karşıtı kanunların açık amacı tüketici refahını yükseltmektir.

Hükümete cevaben Whole Foods kendisinin sadece diğer organik gıda depolarıyla rekabet etmediğin ayrıca daha çok doğal ve organik gıda stoklayan geleneksel depolarla da rekabet ettiğini iddia ederek piyasa tanımına itiraz etmiştir. Bu birleşmeyi çevreleyen önemli soru ise Whole Foods'un ürün ikamelerinin ne kadar yakın olduğudur.

Sonunda birleşmenin ilerlemesi FTC aleyhine karar veren hakim tarafından bu birleşmenin tüketicilere zarar vermeyeceği iddiasıyla onaylanmıştır.

Aksak Piyasalar: Bir Araştırma ve İleriye Bakış

Bir firma çıktısının ya da kullandığı girdisinin fiyatı üzerinde kontrol uyguladığında piyasa gücüne sahiptir. Bir firmanın piyasa gücünde aşırı durumu saf tekeldir. Saf bir tekelde tek bir firma tüm yeni rakiplerin girişine kapalı olan bir endüstri için yakın ikamesi olmayan bir ürün üretir.

Saf tekel üzerine olan bu kısımdaki odak noktamız birkaç amaca hizmet etmektedir. İlk olarak tekel modeli birkaç endüstriyi iyi tanımlar. İkinci olarak tekel durumu aksak rekabetin kaynakların etkinsiz tahsisine neden olduğunu gösterir. Son olarak da saf tekelin analizi bu bölümde tartıştığımız ve ileriki iki bölümde de daha detaylı olarak tartışacağımız sıradan bir biçimde rekabetin olduğu monopolcü rekabet piyasaları ve oligopol piyasalarını anlamamıza imkan hazırlamıştır.

ÖZET

1. Birkaç varsayım tam rekabetin mantığının altını çizmektedir. Bunlardan bazıları: (1) Piyasada çok sayıda firmanın ve hane halkı bireyinin etkileşim içinde olması; (2) firmalar tarafından üretilen ürünlerin farklılaştırılmamış yani homojen ürünler olması ve (3) yeni firmaların endüstriye girişinin serbest olması ve kâra ortak olması. İlk iki varsayım firmaların girdi ve çıktı fiyatları üzerinde kontrol güçlerinin olmadığına işaret ederken; fırsatların uzun dönemde elemine edildiğini ima etmektedir.

AKSAK REKABET VE PİYASA GÜCÜ: TEMEL KAVRAMLAR *s. 261*

2. Fiyatlar üzerinde etkileri olan bireysel firmalardan oluşan bir piyasa aksak rekabetçi piyasa olarak adlandırılır. Bu gibi firmalar piyasa gücü uygularlar. Aksak rekabetin üç türü monopol, oligopol ve monopolcü rekabettir.
3. Tam monopol yakın ikamesi olmayan bir malı üreten ve belirli giriş engellerinin olmadığı tek bir firmanın yer aldığı bir endüstri türüdür.
4. Piyasa gücü firmaların üç yerine dört karar almaları anlamına gelmektedir. Bunlar: (1) ne kadar üretilecek (2) nasıl üretilecek, (3) her girdi piyasasından ne kadar girdi talep edilecek ve (4) *çıktılara hangi fiyatlar uygulanacak*.
5. Piyasa gücü monopolcünün hangi fiyatı isterse onu uygulayabileceğini ima etmemektedir. Monopoller piyasa talebi tarafından sınırlandırılırlar. Monopoller insanların ne alacakları ve ne kadar ödemeye istekli oldukları çerçevesinde satış yaparlar.

TAM MONOPOL PİYASALARDA FİYAT VE ÇIKTI KARARLARI *s. 263*

6. Tam rekabette, pek çok firma homojen ürünler arz eder. Tek bir firmanın olduğu monopol piyasalarında firma ve endüstri arasında bir fark yoktur—çünkü firma endüstridir. Dolayısıyla piyasa talep eğrisi firmanın talep eğrisidir, piyasadaki toplam arz miktarı monopolcünün ne kadar üreteceği ile ilgilidir.
7. Bir monopolcü için, çıktıdaki bir artış sadece daha fazla üretmek anlamına değil aynı zamanda satılan çıktının fiyatının düşürülmesi anlamına da gelir. Böylece bir monopolcüye göre marjinal gelir tam rekabetteki gibi ürün fiyatına eşit olmayacaktır. Bunun yerine marjinal gelir fiyattan düşük olacaktır çünkü çıktıyı bir birim arttırıp o çıktıyı satabilmek için firma tüm alıcılara uyguladığı fiyatı düşürmek zorundadır
8. Kârını maksimize eden bir monopolcü marjinal gelir marjinal maliyete eşit oluncaya kadar üretim yapacaktır (*MR* = *MC*).
9. Monopollerde belirli bir arz eğrisi yoktur. Monopoller piyasa talebi üzerinde basitçe bir nokta seçerler. Yani üretmek için hem marjinal maliyete hem de talep eğrisinin şekline bağlı bir miktar ve fiyat seçerler.
10. Kısa dönemde, monopoller rekabetçi firmalar gibi sabit üretim faktörleriyle sınırlıdırlar. maliyetleri karşılayamayacak derecede bir gelir elde eden monopol uzun dönemde piyasayı terk edecektir.
11. Rekabetçi organize olmuş bir endüstriye kıyasla, monopolcü çıktısını sınırlandırır, yüksek fiyatlar uygular ve pozitif kârlar elde eder. Çünkü monopolcü için *MR her zaman talep eğrisinin altında seyreder*, monopolcü her zaman *MC'nin üstünde bir fiyat uygular* (tam rekabetçi fiyata göre).
12. Giriş engelleri endüstrideki kârları bölüşecek yeni firmaların girmesini engeller.
13. Giriş engellerinin türleri ölçek ekonomileri, patentler, hükümet kuralları, kıt faktörlerin sahipliği ve ağ etkileridir.
14. Ne zaman bir firma büyük ölçek ekonomileri uygularsa ortalama maliyetler çıktı ile birlikte düşer, bu belki endüstride tek firma olması halinde etkindir. Böyle bir endüstri doğal monopol olarak adlandırılır.

MONOPOLÜN SOSYAL MALİYETLERİ *s. 273*

15. Firmaların fiyatları marjinal maliyetin üstünde olduğunda bu etkin olmayan bir çıktı bileşimine neden olmaktadır. Tüketici fazlalığındaki azalış monopolcünün kârından büyüktür böylece bu da net sosyal refah kaybına neden olmaktadır.
16. Firmaların pozitif kâr seviyelerini korumak için yaptıkları faaliyetler, rekabeti kısıtlayıcı lobicilik faaliyetleri gibi, rant kollama olarak adlandırılır. *Rant kollama davranışı* kaynakları tüketmekte ve sosyal maliyet doğurmaktadır, böylece sosyal refah kayıpları oluşmaktadır.

FİYAT FARKLILAŞTIRMASI *s. 275*

17. Farklı alıcılara farklı fiyatların uygulanması fiyat farklılaştırması olarak adlandırılmaktadır. Fiyat farklılaştırmasının teşviki açıktır: Eğer firma ürününe kimin daha fazla vermeye istekli olduğunu tanımlarsa, o kesimlere daha yüksek fiyat uygulayarak daha fazla kazanç elde edebilir.
18. Alıcıların her birine ödemeye razı oldukları maksimum miktarın uygulanması tam *fiyat farklılaştırması olarak adlandırılır*.
19. Tam fiyat farklılaştırmasına giden bir monopolcü etkin çıktı miktarını üretecektir.
20. Çevremizde pek çok fiyat farklılaştırması örneği vardır. Hava yolları rutin olarak yolcularına cumartesi geceleri daha yüksek fiyat uygulamaktadır çünkü kimse o gece havayolunda kalmak istememektedir. iş için seyahat edenler genellikle hafta boyu seyahat ederler, ve bu yüzden cumartesi geceleri bilet için daha fazla ödemeye istekli olurlar.

MONOPOLE KARŞI ARAÇLAR: ANTİ TRÖST POLİTİKASI *s. 277*

21. Hükümetler tam rekabetçi endüstriler ile ilgili iki rol olduğunu varsayarlar: (1) Rekabeti teşvik ederler ve piyasa gücünü sınırlandırırlar, öncelikle anti tröst yaslarıyla ve diğer yasalarla; ve (2) endüstrileri düzenleyerek rekabeti kısıtlarlar.
22. 1914'te, Kongrede geçen *Clayton Yasası*, Sherman Yasasını güçlendirmek ve katkılarını belirginleştirmek için ticaretteki mantıksızlıkları açıklığa kavuşturan bir yasal düzenlemedir. Aynı yılda, adil rekabetin düzenlenmesi ve genişletilmesi için FTC kurulmuştur.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

giriş engeli, *s. 270*
Clayton Yasası,*s. 278*
Federal Ticaret Komisyonu (FTC), *s. 278*
hükümet başarısızlığı, *s. 275*
aksak rekabetçi endüstri, *s. 261*
piyasa gücü, *s. 261*
doğal monopol, *s. 270*
ağ dışsallıkları, *s. 272*
patent, *s. 271*
tam fiyat farklılaştırması, *s. 275*
fiyat farklılaştırması, *s. 275*
kamu tercihi teorisi, *s. 275*
tam monopol, *s. 262*
rant kollama davranışı, *s. 275*
mantık kuralı, *s. 278*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdaki ifadelere katılıyor musunuz katılmıyor musunuz? Nedeninizi açıklayın.

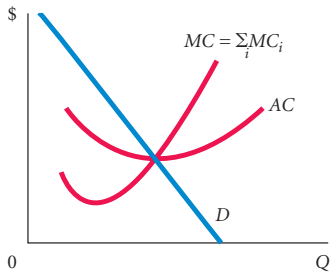
a. Bir monopole göre, monopolün fiyat kontrol gücü olduğundan ötürü fiyat marjinal gelire eşittir.

b. Monopol endüstrideki tek firma olduğu için, ürettiği ürüne istediği her fiyatı uygulayabilir.

c. Fiyat esnekliği –1 olduğunda marjinal gelir sıfıra eşittir ifadesi her zaman doğrudur.

2. Rekabetçi bir firmanın karşılaştığı marjinal gelir eğrisi neden bir monopolcünün karşılaştığı marjinal gelir eğrisinden farklıdır açıklayınız.

3. Kuzeybatıda 2007 yılında rekabetçi bir yapıda olan ve uzun döenm rekabetçi dengesinde olan bir patataes cipsi endüstrisi olduğunu varsayalım; firmaların normal getiri oranı elde ettiğini kabul edelim. 2008'de, iki avukat tüm firmalrı satın aldılar ve bu firmalar Wonks olarak adlandırılan bir monopol olarak faaliyete başladılar." Etkin bir şekilde faaliyet gösterebilmek için, Wonks uzun dönem maliyet ve talep tahminleri yapan bir yönetim firmasına kiralandı. Bu sonuçlar aşağıdaki figürde gösterilmiştir.



($\sum_i MC_i$ = bireysel firmaların marjinal maliyet eğrilerinin yatay toplamı.)

a. 2007 çıktısını ve fiyatını diyagram üzerinde gösteriniz.

b. Monopolcünün kâr maksimize edici olduğu varsayıldığında, grafik üzerinde toplam geliri, toplam maliyeti ve birleşmeden sonraki toplam kârı gösteriniz

c. Tam rekabetçi ve monopolün getirisini karşılaştırınız.

d. 2008'de, hukuk fakültesinden eski bir öğrenci Adalet Departmanının Anti Tröst Bölümü ile ilgili bir şikayeti dosyalar ki bu da Wonks firmasının patates cipsi endüstrisinde monopolleştiği yönündedir. Adalet işler ve sivil bvir mahkeme kurulur. Beyaz Saray'da çalıştığınızı ve başkanın sizden aşağıdaki konuları içeren (iki veya üç paragraf) bir brifing hazırlamanızı istediğini düşünün. Cevabınız mutlaka şunları içermelidir:

(1) Eylem için ekonomik gerekçeler.

(2) Etkin piyasa sonucuna ulaşmak için bir öneri.

4. Bir monopol olan Willy's Widgets, aşağıdaki talep çizelgesi ile karşılaşmaktadır (ay başına parça satışı):

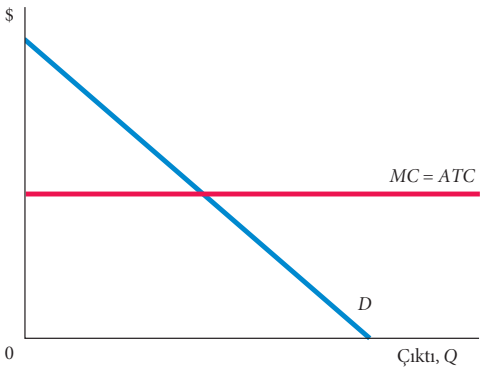
Fiyat	$20	$30	$40	$50	$60	$70	$80	$90	$100
Quantity demanded	40	35	30	25	20	15	10	5	0

Çizelgedeki her aralık için marjinal geliri hesaplayınız—örneğin, $q = 40$ ve $q = 35$ arasındakini. Marjinal gelirin ilave biri birim üretim veya satışın oluşturduğu gelir olduğunu hatırlayın ve MR'nin her seviyede sabit olduğunu varsayın.

Eğer marjinal maliyet $20 seviyesinde sabit olsaydı ve sabit maliyet $100 olsaydı, kârı maksimize eden çıktı seviyesi ne olurdu? (Çizelgeden belirli bir çıktı seviyesini seçiniz.) Kâr seviyesi nedir? Cevabınızı marjinal maliyet ve marjinal gelir yaklaşımını kullanarak açıklayınız.

Alıştırmayı $MC = \$40$ için tekrarlayın.

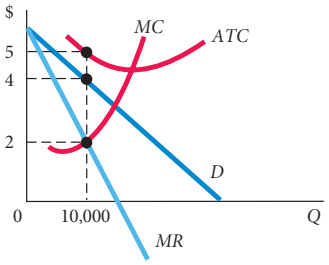
5. Aşağıdaki diyagram ölçek ekonomisi ve sabit maliyetlerin olmadığı bir endüstrideki bir monopolün karşılaştığı talep eğrisini göstermektedir. Kısa ve uzun dönemde $MC = ATC$. Diyagramı çizerek aşağıdakileri gösteriniz:



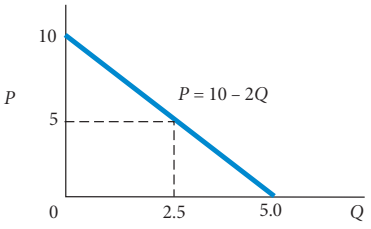
a. Optimal çıktı
b. Optimal fiyat
c. Toplam gelir
d. Toplam maliyet
e. Toplam monopol kârı
f. Monopolün toplam "aşırı vergi yükü" veya "refah maliyeti" (kısaca açıklayınız)

6. Aşağıdaki diyagram bir monopole ait piyasa talebidir. Grafik üzerinde şunları tanımlayın ve hesaplayın:

a. Kârı maksimize eden çıktı seviyesi
b. Kârı maksimize eden fiyat
c. Toplam gelir
d. Toplam maliyet
e. Toplam kâr veya zarar



7. Aşağıdaki monopolün ciltsiz kitaplar ürettiğini düşünün:



a. Toplam maliyet eğrisini ve marjinal maliyet eğrisini aynı grafik üzerinde çiziniz.
b. Aşağıdaki ilişkiden ötürü tüm hane halklarının aynı talep çizelgesine sahip olduklarını varsayın:

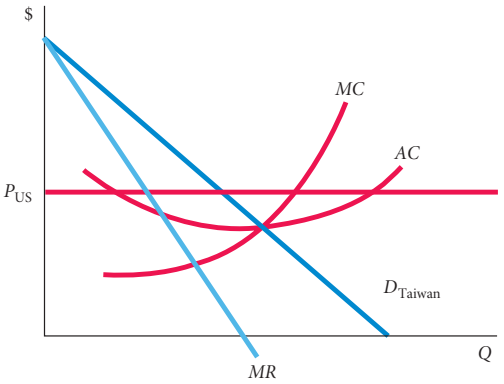
Ekonomide 400 hane halkı olduğunu varsayın, bu durumda monopolcünün karşılaşacağı piyasa talep eğrisini ve marjinal gelir eğrisini çiziniz.

c. Monoplcünün kârını maksimize eden çıktı hangisidir? Monopolcünün fiyatı nedir?
d. Dışsallıkların olmadığı varsayılırsa "etkin fiyat" nedir?
e. Hükümetin bir tavan fiyat uygulayarak etkin bir seviyede olduğunu düşünün. Monopolün uzun dönem çıktısı ne olacaktır?
f. Etkin bir sonuca ulaşmak için alternatif bir yaklaşım öneriniz.

***8.** Tayvan'da, Tayvan Bira olarak adlandırılan ve mülkiyeti kamunun elinde bulunan tek bir bira üreticisi vardır. Şirketin kârı maksimize etmeyi amaçladığını düşünün. Yani kârı maksimize eden özel bir monopol gibi davrandığını düşünün. Talep ve maliyet şartlarının aşağıdaki diyagramdaki gibi olduğu varsayılırsa, hangi seviyede Tayvan Bira'nın hedef çıktısı ve uygulayacağı fiyat ne olmalıdır?

Şimdi Tayvan Bira'nın yüksek rekabet şartlarının olduğu bir Amerikan piyasasında olduğunu düşünelim. Daha sonra Tayvan'ın ithal bariyerlerini sürdürdüğünü ve bu yüzden Amerikalı üreticilerin Tayvan'a ürün satamadıklarını fakat buna hemen karşılık vermediklerini varsayalım. Tayvan Bira'nın tüm ürünlerini Amerikan piyasalarında $P = P_{US}$ fiyatından satabildiğini varsaydığımızda aşağıdakileri gösteriniz:

a. Toplam çıktı
b. Tayvan'da satılan çıktı
c. Tayvan'daki yeni fiyat
d. Birleşik Devletlerdeki toplam satışları
e. Toplam kârlar
f. Amerikadaki satışlarından elde edilen toplam kârlar
g. Tayvan satışlarından elde edilen toplam kârlar



9. Son yıllardaki en büyük başarı öykülerinden birisi Google'dir. Firmayı araştırın ve Adalet Departmanının Anti Tröst Bölümü başkanına bir memorandum yazın? Bu yazınız Google firmasının antitröst karşıtı oldğunu belirten ifadelere yer verin. Google hangi yollarla rekabeti durduracaktır? Hangi özel davalar alıkonacaktır? Güçlü ve kârlı bir Google'in faydaları nelerdir?

10. **[*s. 272, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Kablolu televizyon ortaya çıktığında, çok az sayıda ikamesi vardı, özellikle de zayıf ağ televizyonları gibi. Mevcut çevrede, endüstri dışındaki bir miktar firma (örneğin, AT&T) kablo sektöründe rekabet edebilmek için yeni yollar geliştireceklerdir. Kablo şirketleri üzerinde bunun nasıl etkilerinin olması beklenmektedir?

11. **[*s. 279, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Whole Foods neden Wild Oats ile birleşmek istemektedir?

---

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.

Oligopol

14



Şu ana kadar iki tane "saf" piyasa yapısı üzerinde durduk. Bir uçta, her birinin piyasa içindeki payının çok küçük olduğu birçok firmanın yer aldığı, homojen malların üretildiği ve piyasa gücünün var olmadığı *tam rekabet piyasası* vardır. Bu piyasada yer alan her bir rekabetçi firma, fiyatı veri olarak alır ve tam elastik bir talep fonksiyonu ile karşı karşıya kalır. Diğer uçta ise, piyasada sadece tek bir firmanın üretim yapıyor olduğu *saf monopol (tekel)* piyasası vardır. Bu piyasada üretim yapan firma tek olduğu için fiyatı belirleme gücüne sahiptir ve giriş engelleri dolayısıyla da rekabetçi ortama karşı korunmaktadır. Piyasa talep eğrisi kuralları ile karşı karşıya kalmamış olsaydı, bu firmanın piyasa gücü tam olacaktı. Ancak tekelci bir firma bile, insanların istedikleri ve bedelini ödemeye hazır oldukları malları üretmek zorundadır.

ABD'deki piyasaların birçoğu bu iki uç piyasanın arasında yer almaktadır. Bundan sonraki iki bölümde firmaların belli oranlarda piyasa gücüne sahip olduklar ve aynı zamanda rekabetle de karşı karşıya kaldıkları iki piyasa yapısı üzerinde duracağız: oligopol ve monopolcü rekabet piyasaları. Bu bölümde oligopol piyasasını ve 15. bölümde de monopolcü rekabet piyasasını anlatacağız.

Oligopol, bir piyasada, fiyatları etkileyecek kadar büyük ölçekli sadece birkaç firmanın hüküm sürüyor olduğunu ifade eder. Oligopoller farklı formlarda olabilirler. Aşağıda bir kaç durum verilmektedir:

ABD müzik piyasasında, müziklerin %90'ı sadece dört stüdyodan birisi tarafından üretilmekte ve satılmaktadır: Universal, Sony, Warner ve EMI. Bu dört firma arasında yoğun bir rekabet söz konusudur, ancak bu rekabetin büyük bir bölümü yeni yeteneklerin keşfedilmesi ve bunların pazarlanmasıyla ilgilidir. Stüdyoların fiyat üzerine rekabet ettiklerine nadiren rastlanılmasına rağmen, Radiohead firmasının 2007 yılında tüketicilere "satın aldığınız CD'nin fiyatını kendiniz belirleyin" kampanyası müzik piyasasında sallantılara neden olabilir.

Stentler, anjiyo ameliyatlarında kroner damarların açılmasına yardımcı olan küçük aletlerdir. ABD'de $1 milyar dolarlık stent piyasasında sadece üç tane firma hüküm sürmektedir: Boston Scientific, Johnson & Johnson ve Midtronic. Bu üç firma arasında yeni ve daha geliştirilmiş ürün oluşturmak için araştırma ve geliştirme (AR-GE) harcamalarında acımasız bir rekabet söz konusudur. Johnson & Johnson şirketi 2007 yılında Dallas Cowboys ve New York Jets takımlarının Şükran Günü maçında stentlerini direkt olarak hastalarına pazarlamaya çalışmıştır. Ancak, bu firmalar arasında fiyat konusunda rekabetin varlığına çok az rastlamaktayız.

Havayolu şirketleri ise başka bir oligopolistik piyasa yapısına örnektir, ancak burada katı bir fiyat rekabeti söz konusudur. Southwest Havayolları yeni bir pazara girdiğinde yolcular fiyatların düşmesinden oldukça fayda elde ederler.

2006 yılında Sony ve Toshiba firmaları DVD piyasasına yüksek çözünürlüklü yeni bir teknoloji ürettiler. Bu durumda ise, iki firma fiyat ve kalite konusunda farklı politikalar izlediler. Bu iki firma arasındaki temel rekabet, film şirketlerinin çektikleri yeni filmleri, kendilerinin üretmiş oldukları yeni teknolojiye uyumlu olarak üretmeleri konusunda olmuştur. Sonunda, Sony'nin ürettiği teknoloji kazanmıştır.

Yukarıda verilmiş olan örneklerden de anlaşılmaktadır ki, oligopol piyasalarında rekabet oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir. Oligopol piyasasında rekabet sadece fiyat konusunda değil, aynı zamanda yeni ürünlerin geliştirilmesi, üretilen bu ürünlerin tanıtılması ve pazarlanması ve bu malların tamamlayıcısı olan yeni malların üretilmesi konusunda da olmaktadır. Bazı zamanlarda, bazı

BÖLÜM İÇERİĞİ

Oligopolde Piyasa Yapısı *s. 284*

Oligopol Modelleri *s. 287*

- Anlaşmalı Oligopol Modeli
- Fiyat Liderliği Modeli
- Cournot Modeli

Oyun Teorisi *s. 290*

- Tekrar Eden Oyunlar
- Çok Oyunculu Bir Oyun: Kollektif Davranış Mahkumların Açmazı tarafından Engellene bilir mi?

Oligopol ve Ekonomik Performans *s. 297*

- Sektörel Yoğunlaşma ve Teknolojik Değişim

Devletin Rolü *s. 298*

- Birleşmelerin Düzenlenmesi
- Uygun Bir Davranış Nasıldır?

oligopol Birkaç tane dominant firma tarafından kontrol edilen piyasa şeklidir. Üretilen ürünler homojen olabileceği gibi farklılaştırılmış da olabilmektedir.

endüstrilerde bu konulardaki rekabet çok şiddetli olmakta; bazı zamanlarda ise, "yaşa ve yaşamasına izin ver" politikaları şeklinde görülmektedir. Oligopolistik firmalar arasındaki içsel bağımlılığın çok karmaşık olması ve rekabet stratejilerinin çeşitlilik göstermesi, bu piyasanın analizini zorlaştırmaktadır. Doğru stratejiyi bulmak için, firmalar, kendilerinin izledikleri stratejiye, rakiplerinin ve tüketicilerin nasıl bir reaksiyon verebileceklerini tahmin etmek zorundadırlar. Eğer ben fiyatımı yükseltirsem, rakiplerim de yükseltir mi? Eğer rakiplerim fiyatlarını yükseltmezlerse, müşterilerim benim malımı almaktan vazgeçip, rakiplerimin malını mı alır, yoksa satın almaya devam edecek kadar benim mallarımı beğenmekte midirler? Eğer Universal firması müzikten aldığı payını dramatik bir şekilde azaltıp, artistlerle yeni kontratlar yapmak suretiyle onların her konserden elde ettikleri kazançların artmasına neden olursa, Sony de benzer bir strateji izler mi? Eğer izlerse, bu Universal şirketini nasıl etkiler? Görüldüğü gibi bunlar ilginç sorular olasına rağmen, aslında çok zor sorulardır da. Bu bölüm, oyun teorisinin farklı modelleri ve rekabet stratejileri vasıtasıyla, bu sorulara cevaplar bulmanıza yardımcı olacaktır.

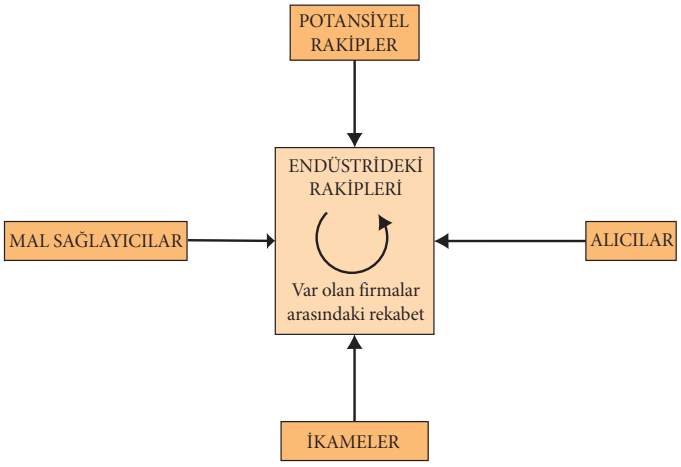
Yukarıda açıklanmış olan dört durum, sadece firmaların nasıl rekabet ettikleri konusunda değil, aynı zamanda endüstrilerinin temel özellikleri bakımından da farklılıklar göstermektedirler. Oligopol firmaların birbirleriyle olan etkileşimlerini anlatmadan önce, bu firmaların ait oldukları piyasanın *yapısı* hakkında birkaç konuyu açıklığa kavuşturmak yararlı olacaktır. Piyasanın yapısını hakkında daha fazla bilgiye sahip olmak, bu piyasa için hangi modelin daha iyi olacağını belirlemede bizlere yardımcı olacaktır. Bunu yapmak için, ticaret okulları ve yönetim danışmanlık şirketleri tarafından geliştirilmiş olan bazı araçlardan yararlanacağız.

Beş Güç Modeli Michael Porter tarafından geliştirilen ve bir endüstride rekabet ve karlılık düzeylerinin belirleyen beş güç kavramını anlamamıza yardımcı olan bir modeldir.

Oligopolde Piyasa Yapısı

Rekabet stratejisi alanında, oligopolistik endüstrinin yapısına bakmak için kullanılan standart modellerden bir tanesi Harvar Üniversitesi öğretim üyesi olan Micheal Porter tarafından geliştirilmiş olan **Beş Güç Modeli**'dir. Şekil 14.1, bu modeli göstermektedir.

ŞEKİL 14.X Piyasa Rekabetini Belirleyen Güçler



Beş Güç, bir endüstrinin nispi karlılığını ve hangi alanlarda rekabetin daha sıkı olduğunu anlamamıza yardımcı olmaktadır.

Şekildeki ortadaki kutu, endüstride zaten var olan firmalar arasındaki rekabete vurgu yapmaktadır. Rekabetçi piyasada, bu kutu birbiriyle rekabet halinde olan firmalarla dolu olduğundan, hiçbir bireysel firma, diğer bireysel firmalar hakkında stratejik düşünmek zorunda değildir. Monopol durumunda, ortadaki kutuda sadece bir tek firma vardır. Oligopol durumunda ise, az sayıda firmalar vardır ve her bir firma diğer firmalarla nasıl en iyi rekabet edebileceğini düşünmektedir.

Rekabetin nasıl olacağını görebilmek için piyasada var olan firmaların hangi karakteristik özelliklerine bakmamız gerekmektedir? Bir endüstrinin dikkate alınacak en belirgin yapısal özelliği firmaların sayısı ve dağılımıdır. En büyük iki firma tüm piyasanın %90'ına mı sahip, yoksa sadece %20'sine mi sahip? Piyasada bir tane çok büyük firma ve birkaç tane de küçük firma mı var, yoksa piyasadaki firmalarını büyüklükleri birbirlerine eşit mi? Tablo 14.1'de, taşıma rakamlarına dayanarak ABD'deki farklı endüstrilere ait pazar paylarının dağılımı gösterilmiştir. Buradan görülmektedir ki, yoğunlaşma oranları çok yüksek olan endüstrilerde bile birçok farklılıklar söz konusudur. ABD'deki bira üretiminin %90'ı en büyük dört firma tarafından üretilmektedir (Anheuser-Busher firması tek başına, ABD'de satılan biranın %50'sini üretmektedir), fakat birçok küçük firma da piyasada bulunmaktadır. Bakır endüstrisinde ise, sadece büyük firmalarla karşılaşmaktayız. Biraz sonra modellerde göreceğimiz gibi, diğer her şey sabit kalmak kaydıyla, daha az firmanın var olması durumunda rekabet azalacaktır.

TABLO 14.1 Yüksek Yoğunlaşma Oranlarının Bulunduğu Endüstrilerde Yapılan Mal Sevkiyatının Yüzde Değerleri, 2002

Endüstri	En Büyük Dört Firma	En Büyük Dört Firma	Firma Sayısı
Ham bakır	99	100	10
Sigara	95	99	15
Ev çamaşır yıkama aletleri	93	100	13
Selülozik el yapımı elyaf	93	100	8
Biracılık	90	94	344
Elektrik ampülleri	89	94	57
Buzdolabı ve diğer soğutucular	85	95	18
Küçük silah mühimmatları	83	89	109
Kahvaltılık mısır gevreği	82	93	45
Motorlu araçlar	81	91	308

Kaynak: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 2002 Economic Census, *Concentration Ratios: 2002* ECO2-315R-1, May 2006.

En büyük firmalar arasındaki büyüklük farkları da bizim için önem arz etmektedir. Tekrar bira endüstrisine bakarsak, Anheuser-Busch firması Amerika bira tüketiminin %50'sine üretirken, MillerCoors firması (yeni birleşmiş bir ortaklık) pazarını %30'una isabet eden miktarı üretmektedir ki, iki firma yoğunlaşma oranı %80'ine denk gelmektedir. Geleneksel DVD oynatıcı piyasasında, Sony piyasanın %20'sini elinde bulundurmaktadır, fakat Sony'den sonra gelen diğer üç veya dört firma da neredeyse aynı oranlara sahiptir. Oligopolde fiyat liderliği modelini tartışacak olursak, firmaların ölçek büyüklüklerinin dağılımını da vurgulamamız gerekmektedir. Hükümetlerin şirket birleşmeleri politikasın tartışırken, firmaların piyasadaki paylarını ölçmek için kullanılan yoğunlaşma oranından ziyade, ölçüleri tartışacağız.

Yoğunlaşma oranı Bir endüstride çıktı vaya işçi sayısı olarak piyasadaki en büyük firmaların paylarıdır.

Piyasadaki firmaların bakmamız gereken son özelliği, endüstride gördüğümüz mal farklılaştırmasının miktarıdır. Piyasadaki tüm firmalar benzer mallar mı üretiyorlar, yoksa her bir firmanın ürettiği mallar birbirinden oldukça farlı mı? Bu soru bizi, mallar birbirlerini ne kadar ikame edip edemiyor olduklarının anlatıldığı 13. bölümdeki tekel piyasasına geri götürmektedir. Oligopol bir firma ne kadar mal farklılaştırmasına gidebiliyorsa, o kadar monopol piyasasındaki bir firmanın özelliklerini andırıyor demektir.

Şimdi ise, rekabetçi ortamın verildiği kutunun kuzeyinde ve güneyinde yer alan kutucukların verildiği Şekil 14.1'e bakınız. Kuzeye doğru baktığımızda potansiyel rakip firmaların varlığını görmekteyiz. Son bölümde giriş engellerinin temel nedenlerini açıklamıştık. Eğer giriş engelleri çok sıkı değilse, potansiyel firmalar piyasaya girmek suretiyle, piyasada zaten var olan firmalarla rekabet edebilmekte ve onların kazandığı kârların bir kısmını kendi lehlerine çevirebilmektedirler. Oligopolde, yeni firmaların piyasaya girme tehditleri, piyasadaki rekabetin nasıl belirleneceği konusunda önemli rol oynayabilir. Bazı durumlarda, sadece böyle bir tehdidin varlığı bile, az sayıda firmanın var olduğu bir piyasanın, tam rekabetçi bir piyasa gibi davranması için yeterli olabilir. Piyasaya giriş ve çıkışların çok kolay olduğundan, potansiyel firmaların piyasaya girişlerini önlemek için fiyatların rekabetçi düzeylere indirilmek zorunda kalındığı piyasalara **yarışabilir (contestable) piyasalar** denilir.

yarışabilir (contestable) piyasalar Giriş ve çıkışların çok kolay olduğu piyasalardır.

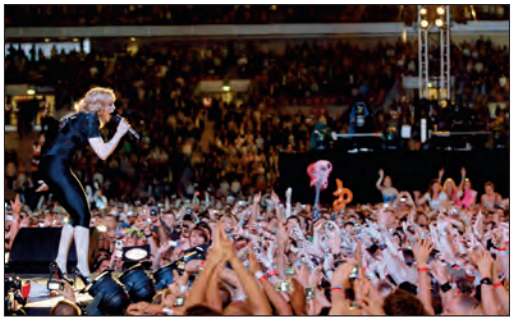
Örneğin, sermayesini bir piyasadan başka bir piyasaya çok az bir maliyetle taşıyabilen bir hava yolu şirketi düşünün. Cape Havayolları şirketi yaz aylarında Boston, Martha's Vineyard, Nanturket ve Cape Cod şehirleri arasında uçmaktadır. Aynı uçaklar kış aylarında ise, Florida'nın batı kıyılarında bulunan Naples, Fort Meyers, Tempa ve diğer şehirlere hizmet vermek için kullanılmaktadır. Benzer bir durum, oldukça uzak bir bölgede yeni bir endüstriyel kompleks kurup birkaç taşımacılık firmasının burada hizmet vermeye başlaması durumunda da karşımıza çıkmaktadır. Buradaki taşımacılık şirketleri, eğer kâr elde edemezlerse, sermayeleri olan kamyonlarını bir bölgeden başka bir bölgeye düşük bir maliyetle taşıyabilirler. Dolayısıyla bu piyasada faaliyet gösteren diğer firmalar her zaman böyle bir tehditle karşı karşıyadırlar. Yarışabilir piyasalarda, çok büyük oligopolistik firmalar bile, tam rekabetçi bir firma gibi davranmak zorunda kalabilmektedirler. Fiyatlar uzun dönem ortalama maliyetlere doğru zorlanacak ve sonunda pozitif kârlar yok olacaktır.

Rekabet kutucuğunun güneyinde ise ikameleri görmekteyiz. Önceki bölümde açıklanmış olan tekelci piyasada olduğu gibi Oligopolde de üretilen ürünlerin ikamelerinin var olması, bu maldan elde edilebilecek yüksek oranlı kâr olanaklarını sınırlandıracaktır.

Şimdi de Şekil 14.1'deki yatay kutulara bakınız. Bu kitaptaki ana temalardan birisi de girdi ve çıktı piyasalarının birbirleriyle bağlantılı olduklarıdır. Mal piyasasında mallarını satan firma-

UYGULAMADA İKTİSAT

Plak Şirketleri Madonna Gibi Yıldızları Neden Kaybediyorlar?



Beş Güç Modeli, Plak şirketlerinin karşı karşıya kaldıkları rekabeti anlamamız nasıl yardımcı olabilir? İlk olarak bu şirketlerden uzaklaşan Madonna, Radiohead ve Nine Inch Nails gibi isimler tanınmış yıldızlardır. Şirketler için bu isimler tedarik edici konumundadırlar. Bu sanatçıların popülerlikleri arttıkça, şirketlerle daha sıkı pazarlık etmektedirler. (Şirketlerin artistlerle birden çok albüm için kontrat imzalamalarının nedeni budur, ancak hiçbir kontrat sonsuza kadar sürmez). Adı duyulmamız bir sanatçının arzı oldukça elastik iken, Madonna gibi isim yapmış sanatçıların arzları çok daha inelastiktir. Bazı kişiler, YouTube gibi sitelerin düşük maliyetli tanıtım yaptıkları için genç artistlere karşı bile, plak şirketlerinin gücünü zayıflattığını savunmaktadırlar. Burada, tanınmamış bir sanatçı için YouTube, plak şirketlerinin bir *ikamesi* görevini görmektedir. Bu durumdan dolayı alıcılar da güç kazanmaktadırlar. Müziklere daha kolay ulaşılabildiği için (genellikle de korsan olarak), müzikseverlerin konserlere ve müzik albümlerine daha az para harcama istekleri sanatçıların hasılatlarında önemli rol oynamaktadır. Birçok gözlemci yeni teknolojiler tarafından getirilen bu değişikliklerin, plak şirketlerinin kârlarını olumsuz etkilediği kanaatini taşımaktadır.

Madonna (ve Internet) İşleri Alt-Üst Ediyor

Wall Street Journal

Madonna'nın daima en son yeniliklere ve büyük anlaşmalara göz dikiyor olması bilinen bir gerçektir. Fakat bu dafa, onun en son müzik sitillerini kullanıyor olmasından dolayı değil, internetin geneksel iş modellerini alt-üst ediyor olmasından kaynaklanmaktadır.

Gazete, Material Girl'ün uzun zamandır çalışmış olduğu Warner Bors. firması ile anlaşmasını yenilemek yerine, bir konser promosyon şirketi ile $120 milyonluk bir anlaşma imzaladığını rapor etmektedir. Promosyonu yapan şirket, Live Nation, belki de Madonna'nın kendilerinde çıkaracağı albümden pek para kazanamayacaktır. Bunun yerine, şirket Madonna konserlerinde bilet satışından tutun, Madonna marka parfümlerine ve şirket sponsorluklarına kadar farklı aktivitelerden para kazanmayı planlamaktadır.

İnternetin bir endüstriyi nasıl yok edebileceğine, bu durum temel bir örnek olarak gösterilebilir. Önceleri, plak şirketleri müzik endüstrilerinde anahtar oyuncuydular. Yapılan müziklerin müzikseverlere ulaştırılması, kayıtların yapılmasından tutun da, perakende kasetçilere ulaşıncaya kadar birçok zorlu süreçleri içermektedir. Bu açıdan bakıldığında, plak şirketleri az çok bir dağıtım şirketini andırmaktadır. Ancak, bu basitleştirilmiş bir görüştür. Daha geniş bir perspektiften bakmak olayların anlaşılmasını daha kolaylaştıracaktır, çünkü, birçok plak şirketi iki önemli özelliği birden bünyesinde bulundurmak zorundadır: birşeyler üretmek ve bunları dağıtabilmek.

İnternet, herhangi bir ürünü tüketicilere ulaştırmayı amaç edinmiş olan tüm firmalardan daha etkili iş yapabilen dünyanın en etkili dağıtım kanalıdır. Müzik endüstrisini düşünecek olursak, ürettikleri müziklerin dağıtımını internet üzerinden yapan firmalar, çok az maliyetle (vaya maliyetsiz) bunu yapabilmektedirler. Madonna gibi starlar ve Radiohead ve Nine Inch Nails gibi gruplar, para kazanmanın en iyi yolunun, müziklerini kendi markalarını daha da büyütmek için kullanmak olduğunun farkına varmışlardır.

Müzik endüstrisi, internetin piyasalardaki dağıtım yollarını değiştirdiğine ve hatta ürünleri tanımladığına dair en belirgin bir örnektir. Gazeteler de - Business Technology Blog da dahil olmak üzere - bu çöküşle karşı karşıyadırlar. Ve bunun etkilerinin diğer endüstrilerde de görülmeye başlaması sadece an meselesidir.

Kaynak: Ekim 10, 2007

lar, aynı zamanda girdi piyasasından da girdilerini temin etmektedirler. Firmaların girdi piyasasındaki durumları sol taraftaki kutucukta (üreticiler) gösterilmektedir. 3. Bölüm'deki ekonominin döngünü gösteren grafik bu durumu anlatmaktadır. Aynı durumu Beş Güç modelindeki yatay kutularda da görmekteyiz. Hava yolu işletmeciliği piyasasında belli bir pazar gücüne sahip olan hava yolu şirketleri, uçak satın almak veya kiralamak istediklerinde güçlü oligopolistlerler karşı karşıya gelmek durumundadırlar. Ticari uçak yapımında Boing ve Airbus neredeyse tüm pazara hükmetmektedirler. Uçak kiralama sektöründe ise, GE dominant bir pozisyona sahiptir. Piyasa gücüne sahip olan bir firmanın, girdi piyasasında piyasa gücüne sahip olan başka bir firma ile karşı karşıya gelmesi durumunda çok ilginç pazarlık dinamiklerine şahit olabilmekteyiz.

Sonuç olarak, Beş Güç grafiğinin sağında konunun belki de en önemli parçası olan alıcıları veya tüketicileri görmekteyiz. Bireysel talep ve fayda fonksiyonları konusunda incelediğimiz tüketici tercihleri, bir firmanın ürün farklılaştırmasına giderken ne kadar başarılı olabileceğini belirlemeye yardımcı olur. Bazı alıcılar ise, güçlü bir satıcı ile karşı karşıya olmalarına rağmen pazarlık güçlerini ortaya koyabilirler. İnsanlar genellikle alıcı denilince, perakendeci tüketicileri anlamaktadırlar. Bu tür tüketiciler pek az bir güce sahiptirler. Halbuki Amerikan ekonomisindeki bir çok mal başka firmalara satılmaktadır ve bunların da bir çoğu yüksek derecede yoğunlaşmanın var olduğu alıcılardan oluşmaktadır. Intel firması üretmiş oldukları işlemcileri yoğunlaşmanın çok olduğu kişisel bilgisayar piyasasında büyük paya sahip olan Dell'e satmaktadır. Proctor & Gamble (P&G), ürünlerini, perakende manavcılıkta piyasanın %25'ini elinde bulunduran Wal-Mart'a satmaktadır. Wal-Mart'ın bu pazar gücü, P&G'nin bu piyasada nasıl rekabet edeceği konusunda büyük önem taşımaktadır.

Buraya kadarki anlatımlarımızda oligopol piyasasının birkaç anahtar özelliklerinden bahsetmiş olduk. Bu temel özelliklerin iyi anlaşılması, bu piyasada bulunan firmaların rakipleriyle mücadelede ne tür stratejiler kullanmaları gerektiğinin anlaşılmasına yardımcı olacaktır. Şimdi oligopolistik davranışların yer aldığı bazı modellerin açıklanmasına geçebiliriz.

Oligopol Modelleri

Birçok değişik oligopol türü olduğundan, bunları açıklamak için de birçok oligopol modelleri geliştirilmiştir. Aşağıda oligopolistik firmaların davranışlarına dair alternatif yaklaşım örneklerini verilmektedir. Buradaki örneklerden de görüleceği üzere, oligopol piyasasındaki firmaların ortak bir özellikleri vardır: Herhangi bir oligopolistik firmanın davranışı, oligopol piyasasını oluşturan diğer firmaların davranışlarına bağlıdır.

Anlaşmalı Oligopol Modeli

Bölüm 13'te tam rekabetçi bir piyasanın, kâr maksimizasyonu güdüsüyle hareket eden tek bir firmanın kontrolü altına girmesi durumunda neler olacağını incelemiştik. Piyasada birçok firmanın birbirinden bağımsız olarak hareket etmeleri durumunda, piyasada tek bir firmanın hüküm sürüyor olması durumundakine kıyasla, daha fazla üretim yapılacağı, fiyatların daha düşük olacağı ve daha az kâr elde edecekleri sonucuna ulaşmıştık. Eğer bu firmalar bir araya gelme, üretimi azaltma ve fiyatları yükseltme konusunda anlaşırlarsa - yani fiyat rekabeti yapmaktan vazgeçerlerse- toplam kârdan daha fazla pay elde edebilirler. Eğer birkaç oligopol firma fiyat ve üretim miktarı konusunda aralarında anlaşırlarsa, bunun doğuracağı sonuç, piyasanın tek bir firma tarafından kontrol ediliyor olması ile aynıdır. Bunun sonucunda da, anlaşmalı oligopol firmalar tek bir firma gibi olacağından tüm piyasa talebi ile karşı karşıya kalacaktır ve üretim miktarını belirlerken marjinal hasılatın marjinal maliyete eşit (MR=MC) olduğu yerde, yani fiyatın marjinal maliyetten daha yukarıda olduğu bir yerde belirleyecektir.

Bir grup firmanın bir araya gelmek suretiyle fiyat ve miktar konusundaki kararları beraberce alıyor olmalarına **kartel** denir. Günümüzün belki de en belirgin karteli Petrol İhraç Eden Ülkeler Organizasyonudur (OPEC). OPEC petrol üretim miktarını belirlemek üzere kurulmuş, Suudi Arabistan ve Kuveyt'in de içinde bulunduğu 13 ülkeden oluşmaktadır. OPEC karteli 1970'lerden bu yana petrol üretimini azaltmaya başlamıştır. Bu karar dolayısıyla, 1973 ve 1974 yıllarında dünya pazarlarında ham petrolün fiyatı yüzde 400 oranında artmıştır.

kartel Bir grup firmanın bir araya gelip, karşılıklı olarak kârlarını artırabilmek için fiyat veya miktar belirleme kararlarını almaları sonucunda oluşan birliktir.

OPEC, bir hükümetler kartelidir. Firmalar tarafından oluşturulmuş olan karteller 13. Bölümde açıklandığı üzere Amerikan kanunlarına göre yasaklanmıştır. Fiyat konusundaki herhangi bir anlaşma mahkeme tarafından fiyat sabitleme olarak belirtilmiştir. Fiyatların yüksek veya düşük belirlenmesine bakılmaksızın fiyat ve miktar üzerine yapılmış olan tüm anlaşmalar fiyat sabitleme olarak kabul edilir ve illegaldir. Aynı zamanda fiyat sabitleme anlaşmaları ceza kanunlarında göre de suçtur ve ispatlanması durumunda hapis ve para cezasıyla cezalandırılmaktadır. 1950'lerde, elektronik alet üreten beş farklı firmanın 12 tane üst düzey yetkilisi açık artırmada fiyatları artırma konusunda fiyat sabitleme konusunda anlaşma yaptıkları için suçlu bulundular. Bu yöneticilerin tamamı para ve hapis cezalarına çarptırıldılar. 2005 yılında, ilaç sektöründe önde gelen bir Alman firması olan Bayer AG'nin eski yöneticisi, fiyat sabitleme yapmaktan suç-

lu bulunup, dört ay hapis ve $50000 para cezasına çarptırıldı. 2007 yılında, Amerikan hükümeti araba kiralama şirketlerinden tutun da board oyunu üreticilerine kadar birçok firmaya dava fiyat sabitleme suçu işledikleri gerekçesiyle dava açtı. Her ne kadar fiyat sabitleme illegal olsa da, daha fazla kâr elde etme güdüsü bazı idareciler için hala cazibesini korumaktadır.

Bir kartelin oluşabilmesi için bazı şartların var olması gerekmektedir. İlk olarak, kartel tarafından üretilen malın talebinin esnek olması gerekmektedir. Eğer kartelin ürettiği malın ikamesi kolay bulunur bir mal ise, kartel firma fiyatları artırdığı için tüketiciler ikame mala yönelecekler ve kartel de kendi silahıyla vurulmuş olacaktır.

Karteli oluşturan üyelerden bazılarının anlaşamaya uymak yerine "kandırma" politikasını seçmeye eğilimli olmaları, piyasadaki firmaların ölçekleri arasındaki farkların var olup olmadığını önemli hale getirmektedir. Bir tane çok büyük ve birkaç tane de nispeten daha küçük firmanın daha yüksek fiyattan mal satmak üzere anlaştıklarını varsayalım. Tüm firmalar için uygulanan fiyat, üretilen ürünün marjinal maliyetinden daha fazla olacaktır. Daha fazla satmak suretiyle pazardaki paylarını artırmak istemeleri gayet normaldir. Fakat her bir firmanın pazar payını genişletmek için fiyatı düşürmesi demek, kartelin yok olması demektir. Küçük firmalar için, pazar payını artırma arzusu genellikle karşı konulması zor bir durumken, büyük olan firma için kartelin bozulması çok fazla kayba neden olacağından pek istenmeyen bir durumdur. Birçok kartelde, fiyatı düşürmeye başlayan taraf genellikle küçük firmalar olmaktadır.

gizli (zımni) anlaşma Eğer taraflar açık bir şekilde miktar veya fiyat belirlemek konusunda anlaşırlarsa buna anlşma denir, fakat açık bir şekilde anlaşma olmadan böyle bir davranış sergilemeleri olayında gizli (zımni) anlaşma denir.

Fiyat ve miktar anlaşmaları kartelde olduğu gibi açık olduğunda *Anlaşma* olur. *Zimni anlaşma* firmaların açık bir şekilde değilde, zımnen fiyat belirleme konusunda birbirleriyle anlaşmaları durumunda ortaya çıkar. Piyasa gücüne sahip bir grup firmanın aslında sektörün en güçlü firmasıyla herhangi bir şekilde sözlü olarak da olsa bir anlaşmaya varmamış olmasına rağmen, büyük firmayı izleyerek, o firmanın uygulamakta olduğu yüksek fiyatı uygumalaya başlayabilmektedir. Firmalar ölçek olarak ne kadar çok birbirlerine benzerlik gösterirlerse ve sayıları ne kadar azsa, zımni anlaşma da o kadar kolay olmaktadır. Bu bölümün sonlarında göreceğimiz gibi anti-trust kanunları bu tür gizli anlaşmaları da caydırıcı rol oynamaktadır.

Fiyat Liderliği Modeli

fiyat liderliği Lider bir firmanın fiyatı belirleyip, diğer daha küçük firmaların bu fiyatı uygulamarı sonucu oluşan bir oligopol şeklidir.

Başka bir oligopol şekli de, piyasada hakim tek bir büyük firmanın olduğu; buna karşılık belli sayıda küçük firmanın ise lider konumudaki bu firmanın fiyat politikasını izlediği durumudur ki buna fiyat liderliği modeli denir. Eğer lider firma, diğer küçük firmaların kendisini izlediklerini bilirse, bu küçük firmaların belli bir fiyattan mal satmak suretiyle tatmin olacakları üretim miktarını toplam piyasa talebinden çıkarmak suretiyle, kendi piyasa talebini oluşturur.

Bir piyasa bir adet çok büyük firmadan ve birçok küçük rekabetçi firmadan oluşuyorsa, fiyat liderliği modeli en iyi şekilde uygulanabilir. Bu şartlar altında, hakim firmayı, piyasa talebi ve rekabetçi küçük firmaların davranışları veri olmak kaydıyla kârını maksimize eden bir firma olarak görebiliriz. Küçük firmalar genellikle, bu piyasa fiyatından istedikleri kadar mal satabilemektedirler. Dolayısıyla, toplam piyasa talebinden, bu küçük firmaların ürettikleri malların miktarı arasındaki fark, büyük firmanın üreteceği miktarını vermektedir.

Fiyat liderliği modeli altında, piyasa talebi, küçük firmaların ve hakim firmanın ortak üretimleri tarafından karşılanacaktır. Bu durum tekel piyasasındakiyle zıtlık göstermektedir. Tekelci bir firmanın karşılaştığı tek kısıt, bazı fiyat düzeylerinde o malı satın almayı bırakacak olan tüketicilerdir. Fiyat liderliği yapan bir hakim firmanın var olduğu oligopolde ise, küçük firmaların varlığı (ve onların da mal üretmeye istekli olmaları) da hakim firma için bir kısıt oluşturmaktadır. Bu nedenle, fiyat liderliği modelinde beklenen üretim miktarı tekel piyasasındaki üretim miktarıyla tam rekabet piyasası arasındaki üretim miktarları arasında bir yerde olacaktır. Benzer şekilde fiyatlar da, bu iki piyasa fiyatları arasında oluşacaktır.

Küçük firmaların davranışlarının da hakim firma için bir kısıt oluşturuyor olması, genellikle hakim firmanın bu küçük firmaları satın almak veya birleşmek suretiyle onları piyasadan çıkarmaya istekli olması gerçeğini doğurmaktadır. Birçok firmanın var olduğu bir piyasadan, bir tek firmanın hüküm sürdüğü bir piyasaya geçiş yapmanın, (toplum refahını azaltıyor olsa da) bu firma için ne kadar kârlı bir durum ortaya çıkaracağını tekel konusunu anlatırken görmüştük. Bu bölümün sonlarında tartışılacak olan şirket birleşmelerini düzenleyen anti-tröst kuralları, bu birleşmelerin potansiyel maliyetleri üzerinde durmaktadır. Hakim firmanın küçük firmaları pazarın dışına atabilmesinin alternatif bir yolu ise, aşırı rekabetçi (aggressive) fiyat uygulamasıdır. Fiyat liderliğinde oluduğu gibi küçük firmalarla anlaşmak yerine, hakim firma fiyatlarda çok yüksek düşüşler yapar ve küçük firmalar piyasayı terk edene kadar da buna devam edebilir. Hakim firmanın, küçük firmaları piyasadan çekilmeye zorlmak için, geçici sürelerle çok yüksek fiyat indirimleri yapması olayına *yıkıcı fiyatlama* denilmektedir. Bu tür fiyatlama çok maliyetlidir ve genellikle de etkisizdir. Fiyatı ortalama değişken maliyetin altına çekmek suretiyle diğer firmaları piyasadan çekilmeye zorlamak, daha sonra hızlı fiyat artışlarını beraberinde getireceği nedeniyle kanuni bir strateji olarak kabul edilmemektedir ve dolayısıyla da anti-tröst kanunlarıyla yasaklanmaktadır.

Cournot Modeli

Oligopolistik bir piyasada firmaların birbirleriyle bağlantılı oldukları gerçeğini en iyi ifade eden model, 19. yüzyılda, bir matematikçi olan Antoine Augustin Cournot tarafından ortaya çıkarılan modeldir. Bu model temel olarak Cournot'un iki memba suyu firması arasındaki rekabeti gözlemlemesi sonucunda ortaya çıkmıştır. Model içinde barındırdığı birçok kısıtlayıcı varsayıma ve eskiliğine rağmen, ekonomistler ve politika yapıcılar için hala faydalı sonuçlar doğurmaya devam etmektedir.

Asıl Cournot modeli iki model üzerine yoğunlaşmaktadır. İki firmanın hüküm sürdüğü oligiople **duopol** denir. Burada firmaların aynı tür mal ürettikleri ve aynı tür maliyet yapılarına sahip oldukları var sayılmaktadır. Ayrıca, biraz önce vermiş olduğumuz örneğin aksine, burada firmaların gizli anlaşma yapamadıkları da varsayılmaktadır.

duopol İki firmanın bulunduğu oligopoldür.

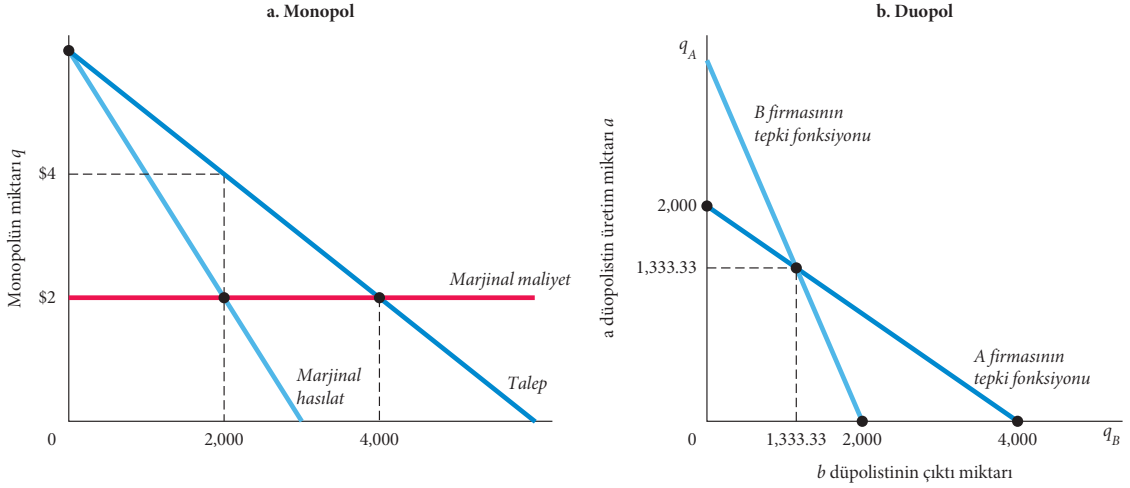
Tam rekabetçi firmanın aksine, oligopol piyasasındaki bir firmanın optimal kararı piyasadaki diğer firmaların davranışlarına bağlıdır. Burada modelini kurmakta olduğumuz duopolde sadece iki firma olduğundan, bir firmanın üretim miktarı, diğer firmanın ne yaptığına bağlıdır. Cournot modeli, bir firmanın davranışını modellerken, bu firmalarını birbirlerinin davranışlarını nasıl dikkate almaları gerektiği konusunu vurgulamaktadır.

Bir önceki bölümde Şekil 13.9'da kullandığımız kullandığımız tekel modeline geri dönüp, bu grafiği Şekil 14.2 (a) olarak yeniden çizelim. Marjinal maliyetin $2 olarak sabittir ve tekelcinin karşı karşıya kaldığı talep eğrisi aşağıya doğru egimli olan piyasa talep eğrisidir. Hatırlanacağı üzere marjinal hasılat eğrisi talep eğrisinin altında seyretmektedir, çünkü bir monopolcü firma satışlarını artırmak için mutlaka fiyatları düşürmek zorundadır. Bu örnekte, çıktı düzeyi 3000 olması durumunda marjianl hasılat sıfır olmaktadır. Son bölümde gördüğümüz gibi, bu piyasada tekelci firma, kârını çıktı düzeyinin 2000 olması ve fiyatın da $4 olması durumunda maksimize etmektedir. Peki bu piyasada tekelci tek bir firma yerine, Cournot modelindeki duopol olsa idi ne olurdu? Duopol dengesi nasıl oluşurdu?

Optimal düzeyde çıktı üretmek için, bir monopolcü sadece kendi maliyetlerine ve karşı karşıya kaldığı talep eğrisini dikkate almak durumundadır. Ancak, duopolcü bir firma başka faktörü de dikkate almak zorundadır: rakibi ne kadar miktar mal üretecektir? Rakip firma ne kadar çok mal üretirse, diğer firmanın üreteceği mal miktarı o kadar az olacaktır. Cournot modelinde, her bir firma rakabinin ne kadar üretebileceğin tahmin eder ve piyasa talebinden bu miktarı düştükten sonra arta kalan miktar kadar üretmek suretiyle en etkin üretim miktarını belirlemiş olur.

Şimdi Cournot duopolüne ait A ve B firmalarının olduğu bir durumu gösterelim. Duopolün anahtar özelliğini hatırlayınız: bir firma ne kadar üreteceğine karar verirken mutlaka rakibinin ne kadar ürettğinin dikkate almak zorundadır. Bu kuralı veri olarak kabul edersek, her bir firmanın optimal üretim düzeyinin diğerinin üretim miktarına bağlı olarak nasıl değiştiğine bakmak bizelere sorunun çözümü için yardımcı olacaktır. Şekil 14.2(b)'de her bir firmanın kârını maksimize eden üretim düzeylerinin diğer firmanın üretim miktarını bağlı olduğunu gösteren *tepki fonksiyonları* çizilmiştir. Y ekseni A firmasının çıktısını (q_A) ve X ekseni de B firmasının çıktısını (q_A) göstermektedir.

A firmasının tepki fonsiyonu boyunca bir çok nokta benzerlik göstermektedir. A firmasının tepki fonksiyonunun dikey ekseni kestiği noktayı dikkate alalım. Bu noktada, A firmasının göre-



▲ ŞEKİL 14.2 Cournot Modelinin Grafiksel Gösterimi

Soldaki grafikte $2 marjinal maliyetle 2000 adet üretim yapan bir monopolcünün kâr maksimizasyonu gösterilmiştir. Sağdaki grafikte ise, aynı talep fonksiyonuyla karşı karşıya olan ve $2 marjinal maliyete sahip olan iki düopolist firmadan her birinin1333,33 adet mal ürettiklerin gösterilmiştir. Monopolden Cournot düopol modeline geçişte, piyasa üretim miktarı artmaktadır, fakat bu artış tam rekabetteki miktar kadar (4000 adet) olmamaktadır.

vi, B firmasının hiç mal üretmeyeceğini düşünüp, ona göre kendi optimal üretim düzeyini belirlemek olacaktır. Ancak bu noktanın ne manaya geldiğini, tekelci problemi çözerken anlatmıştık. Eğer B firması hiç üretim yapmamayı tercih ederse, A firması tekel konumuna gelecek ve 2000 tane üretim yapacaktır. Sonuç olarak, eğer A firması B firmasının sıfır tane üreteceğini bekliyorsa, kârını maksime etmesi için kendi üretimini 2000 olarak belirlemek zorundadır.

A firmasının tepki fonksiyonunun yatay ekseni kestiği noktaya bakınız. Bu noktada, B firması 4000 adet üretim yapmaktadır. Şekil 14.2(a)'ya tekrar bakınız. 4000 adet üretimin yapıldığı noktada piyasa fiyatı $2'dır ki bu değer üretimin marjinal maliyetine eşittir. Eğer A firması, B firmasının 4000 adet üretim yapacağını tahmin ediyorsa, burası kendisi için kârlı bir piyasa olmaycağı için sıfır üretim düzeyini seçecektir. B firmasının 4000 adet üretim yapıyor olduğu bu noktadan başlayıp, sola doğru gittiğinizde, A firmasının ürtimini artırmasının kendi yararına olduğunu göreceksiniz. B firmasının her bir üretim düzeyi için, A firmasının kâr maksimizasyonu oluşturacak olan üretim düzeyini belirleyecek olursak, Y eksenini 2000 noktasından, X eksenini de 4000 noktasından kesen negatif eğimli bir doğru olduğunu göreceğiz. Buradaki negatif eğim, A firmasının çıktı düzeyini nasıl belirlediğini ifade etmektedir. Yani, piyasa talebinden rakip firmanın üretim miktarı çıkarıldıktan sonra, kendi üretim düzeyini belirlemek suretiyle kârını maksimize edecektir. Duopol bir piyasada rakip firma ne kadar çok üretirse, piyasa diğer firma için daha az kârlı hale gelmiş olacaktır.

Şimdi de, aynı mantıksak kurgulamayı B firması için yapacağız. B firması, A firmasının üretim düzeyini veri kabul etmesi durumunda kârını maksimize etmek için ne kadar üretmelidir? Her iki firmanın da üretim ve maliyet yapıları aynı olduğunun varsayıldığı için, B firmasının tepki fonksiyonu A firmasının tepki fonksiyonunun benzeri olacaktır: B firması piyasada kendini yalnız olarak kabul etmesi (A firmasının dikey eksendeki çıktı düzeyi sıfır olması) durumunda, tekelci üretim düzeyi olan 2000 birim üretim yapacaktır. B firması, A firmasının 4000 adet üretim yapacağını düşünmesi durumunda ise kendisi sıfır üretmeyi tercih edecektir.

Görüldüğü üzere, her iki firmanın tepki fonksiyonları kesişmektedir. Her firmanın tepki fonksiyonu (diğer firmanın farklı çıktı düzeylerinin veri olarak alınması durumunda) söz konusu firmanın ne yapmak istediğini göstermektedir. Kesişme noktası ise, diğer firmanın gerçek üretim düzeyi veri iken, her firmanın elinden gelenin en iyisini yaptığını göstermektedir. Bu nokta bazen *en iyi tepki dengesi* olarak da adlandırılmaktadır. Grafikten de göreceğiniz üzere, bu problem için Cournot düopol dengesi her firmanın 1333,33'er adet ürettikleri (toplam piyasa üretiminin 2666,66 olduğu) noktada gerçekleşecektir. Bu üretim düzeyi, ilk tekelci modeldeki üretim miktarından daha fazla, ancak, tam rekabetçi üretim düzeyi olan 4000 adetten de daha azdır.

Şekil 14.2(b)'deki kesişme noktası tek denge noktasıdır. Neden tek dengenin burası olduğunu anlamak için, tekelci bir firmanın hüküm sürdüğü bir piyasaya ikinci bir firmanın girdiğini düşününüz. Örneğin, A firması B firmasının hiç üretim yapmayarak piyasanın dışında kalacağını umuyor, yani A firmasının tekel konumda kalıyor olduğunu varsayalım. Bu beklenti sonucunda, A firması 2000 adet üretim yapacaktır. Ancak, şimdi de B firmasının tepki fonksiyonuna bakınız. Eğer A firması 2000 adet üretim yapmayı seçerse, B firması için kâr maksimizasyonu sağlayan üretim düzeyi sıfır değil, 1000 birimdir. A firmasının çıktı düzeyi olan 2000 birimlik noktadan B firmaının tepki fonksiyonuna yatay bir çizgi çiziniz ve sonra aşağıdaki X eksenine doğru gidiniz. Göreceksiniz ki, B firmasının optimal üretim miktarı 1000 düzeyindedir. Sonuç olarak, A firmasının 2000 olan üretim düzeyi bir denge noktası değildir, çünkü B firmasının yanlış olan üertim düzeyine dayandırılmaktadır. Bir adım daha ileri gidelim. B firmasının 1000 birim üretiyor olması durumunda, A firması üretim düzeyini 2000'in altına düşürmek zorunda kalacaktır. Bu durum B firmasının üretim düzeyini artırabileceği manasına gelmektedir. Bu süreç her iki firmanın da 1333,33'er adet üretim yapıyor olduğu noktaya kadar devam edecektir.

Cournot düopol modelindeki üretim düzeyinin tekelci piyasa ile, tam rekabet piyasası arasında bir yerde gerçekleştiğini görmüş olduk. Bu modeli daha fazla firmaların yer alacağı şekilde genişletmek mümkündür. Cournot modelinde ne kadar daha çok firma yer alırsa, o kadar tam rekabetçi fiyat ve miktarına yaklaşmış oluruz. Cournot modelinin bu kadar yaygın şekilde kullanılıyor olması yaptığımız bu çıkarsamanın bir sonucudur. Her firma diğerinin üretimini sabit kabul ettiği için, firmalar arasındaki ilişkilerin gereğinden fazla basitleştirilmiş olarak sunulduğu konusu Cournot modelinin bir eleştirisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Aşağıda açıklanacak olan oyun teorisi alanı, firmalar arasındaki ilişkilerin boyutunu daha bilimsel bir şekilde açıklamaktadır.

Oyun Teorisi

Cournot modelindeki firmalar rakiplerinin hareketlerini sezinleme yeteneğinden yoksundurlar. Bunun yerine, rakiplerinin üretim miktarlarını tahmin edip, kendi üretim miktarlarını belirleme yoluna gitmektedirler. Dikkat edilirse burada firmalar rakip firmanın kendi davranışlarına karşı, bir davranış tarzı geliştirip geliştirmeyecekleri konusunda herhangi bit tahminde veya etkide

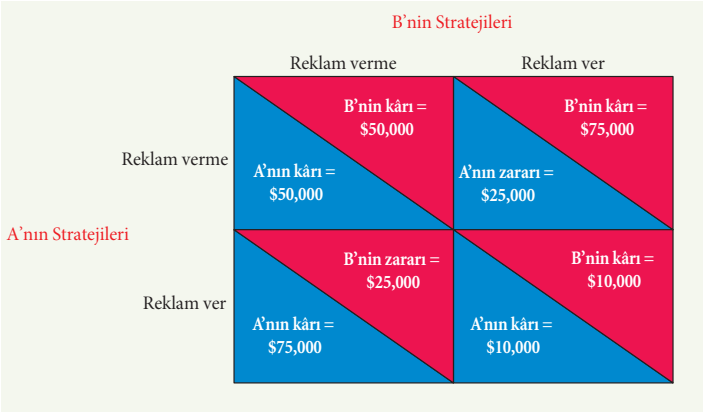
bulunmamaktadır. Birçok olayda, bir firmanın sadece rakibinin üretim miktarından yola çıkmak suretiyle kendi üretim miktarını belirlemesi pek mantıklı sonuçlar vermez. Örneğin Intel firması AMD firmasının bilgisayar işlemcisi üretmede ne kadar hatırı sayılır bir firma olduğunu bildiği için, onun kararlarını etkileme konusunda çaba sarf eder. Ekonominin bir yan alanı olan **Oyun Teorisi**, insanların, firmaların ve hatta hükümetlerin kendi kârlarını ve çıkarlarını maksimize edecek kararları alırken, bu kararlara başkalarının nasıl tepki vereceklerini de dikkata almaları gerektiğini analiz eden bir bilimdir.

oyun teorisi Firmaların, insanların, hatta devletin kendi faydalarını maksimize etmeye çalışırken, rakiplerinin stratejilerini de dikkate almak suretiyle kendi davranışlarını belirleme işlemine verilen isimdir.

Oyun teorisi, bir matematikçi olan John von Neumann ve bir iktisatçı olan Oskar Morgenstern'in birden fazla kişi vaya firmanın karşı tarafa sonuçları zorla kabul ettirme yoluna gitmeden, kendi çıkarlarını maksimize etmek yolunda kararlar aldıkları problemleri (veya oyunları) analiz eden 1944 yılında yayınlanan olağanüstü çalışmalarıyla birlikte ortaya çıkmıştır. Bu noktadan sonra oyun teorisi daha da artan bir popüleriteye kavuşmuş oldu. Oyun teorisi kavramı firma davranışları, politika, uluslar arası ilişkiler, nükleer savaşlar, askeri stratejiler ve dış politika alanlarında sıklıkla kullanılır duruma geldi. 1994 yılında Nobel Ekonomi ödülü üç oyun teorisyenine verildi: Princeton Üniversitesinden John F. Nash, University of California at Berkeley'den John C. Harsanyi ve Bonn Üniversitesinden Reinhard Selten'e verildi. Büyük olasılıkla John F. Nash'i ve onun oyun teorisine katkılarına anlatan *A Beautiful Mind* filmini izlemişsinizdir.

Oyun teorisi tüm zıt olayların birlikte ele alınmasıyla başlar: karar vericiler (veya oyuncular), oyunun kuraları ve getiriler (kazançlar) vardır. Bir oyuncu, karşı taraftaki oyuncunun hangi stratejiyi seçeceğini kesin olarak bilmeden kendi stratejilerini seçer. Ancak bunu yaparken, karşı taraftaki oyuncunun hangi stratejiye "eğilimli" olabileceği konusunda bazı bilgilere sahip olabilir. Genel bir ifade olarak, karşıdaki oyuncunun ne tür bir karar vereceği hakkında bir çıkarsamada bulunabilmek için, bu oyuncunun da kendi çıkarlarını maksimize edecek olan bir stratjiyi seçeceğini varsaymak bizlere oldukça yardımcı olacaktır.

Şekil 14.3 basit bir oyuna ait kazanç matrisini göstermektedir. Her iki firma, A ve B, pahalı bir reklam kampanyası izleyip izlememeye karar vermek durumundadırlar. Eğer her iki firma da reklam vermeme stratejisini izlerlerse, her iki firma da 50.000$ dolar kazanacaktır. Eğer bir firma reklam verirken, diğer firma reklam vermezse, reklam veren firma kendi kârını %50 oranında artırırken (75.000$), diğer firma 25.000$ zarar edecektir. Her iki firma da reklam verme stratejilerini seçerlerse, her iki firma da 10.000$ dolar kazanır. Bu durumda firmalar reklam vermekle piyasa talebini birazcık artırabilecektir, ancak bu talep artışından elde edilen kazanç reklam harcamalarını karşılalacak düzeyde olmayacaktır.



ŞEKİL 14.3 Reklam Oyunu için Kazanç Matrisi

Her iki oyuncu da hakim stratejiye sahiptir. Eğer B firması reklam vermezse A firması reklam verecektir, çünkü 75.000$ > 50.000$. Eğer B reklam verirse, A da reklam verecektir, çünkü 10.000$ kar, 25.000$ zarardan daha büyüktür. A firması B'nin ne yapacağına bakmazsızın kendisi reklam verecektir. Benzer bir şekilde B de A'nın ne yaptığına bakmaksızın reklam verecektir. Eğer A reklam vermezse, B reklam verecektir, çünkü 75.000$ > 50.000$. Eğer A reklam verirse, B de verecektir, çünkü 10.000$ kar, 25.000$ zarardan daha büyüktür.

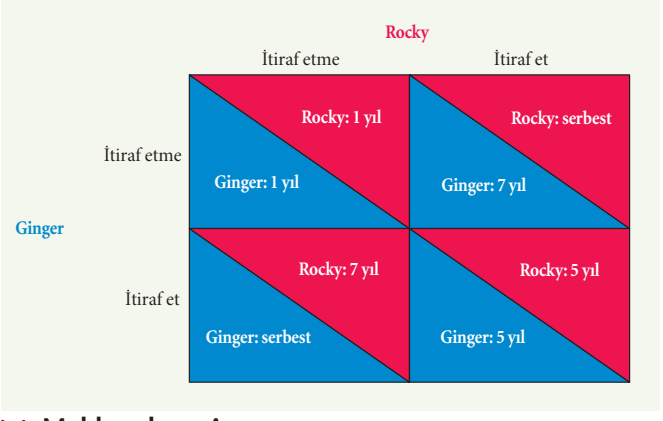
Eğer A ve B firmaları anlaşsalardı (ki biz böyle bir anlaşmanın olamayacağını varsaymaktayız) her iki firmanın optimal stratejileri de reklam vermeme olacacaktı. Bu çözüm her iki firmanın da kârlarını maksimize edecektir. Her iki firmanın da reklam vermemesi durumuda kârları toplamı 100.000$ olacaktır. Her iki firma da reklam verirlerse, kârları toplamı 20.000$ olacaktır. Firmalardan birisinin reklam verip, diğerinin vermemesi durumuda iki firmanın kârları toplamı 75.000$ – 25.000$ = 50.000$ olacaktır.

Şekil 14.3'ten anladık ki, bir firmanın kazancı diğer firmanın ne yaptığına bağlı olmaktadır. Ancak, firmanın ne yapması gerektiğini belirlerken, bir firmanın seçeceği stratejisinin diğer firmanın ne yapacağına bağlı olup olmadığı sorusunu sormak daha önemli bir konudur. A firmasının seçmiş olduğu stratejiyi düşünelim. B firması neyi seçerse seçsin, reklam vermek A firmasına belli bir kazanç sağlayacaktır. Eğer B reklam vermezse, A reklam vermek suretiyle kazancını $25000 artırabilmektedir. Dolayısıyla A reklam ver strtejisini seçecektir. B reklam vermezse, A daha fazla kazanmak için reklam ver stratejisini seçecektir. Aynı mantığı B için de kullanmak mümkündür. A tarafından seçilen stratejiden bağımsız olarak, reklam ver stratejisi, B firmasına kâr sağlamaktadır. Bu şekilde, rakip hagi stratejiyi seçerse seçsin, eğer bir strateji daima diğerine göre daha fazla getiri sağlıyorsa bu stratejiye **dominant (hakim) strateji** denir. Bu oyunda her iki oyuncu için de "reklam ver" stratejisi dominant stratejidir.

dominant (hakim) strategy Oyun teorisinde, rakip ne yaparsa yapsın, stratejilerden birisi firma için daima en iyi sonuç veriyorsa, bu strateji hakim stratejidir.

mahkumların açmazı Oyunuların birbirleriyle anlaşma yapmalarının yasak olduğu ve her oyuncunun kendisini anlaşma yapılması durumdaki sonuçtan daha kötüye götüren bir sonucu dominant strateji olarak seçtiği bir oyundur.

Şekil 14.4'te verilmiş olan örnekteki oyunun sonucuna **mahkumların açmazı** (prisoners' dilemma) denilmektedir. Bu kavram adını, iki mahkumun (isimleri Ginger ve Rocky olsun) yerel bir 7-Eleven mağazasını soymakla itham ediliyor olduğu, ancak delillerin tam belirgin olmadığı bir olaydan almaktadır. Eğer her ikisi de suçlamaları kabul ederlerse, silahlı soygun suçundan 5'er yıl hapse mahkum olacaklar. Eğer her ikisi de suçlamaları reddederlerse, daha az bir cezayla, mal aşırma suçundan 1'er yıl hapis cezası alacaklar. Ancak savcı her ikisine ayrı ayrı bir anlaşma önermektedir. Eğer Ginger itiraf eder ve Rocky reddederse, Ginger özgür kalacak ve Rocky 7 yıl hapis cezası alacaktır. Ancak, Rocky suçlamayı kabul eder ve Ginger kabul etmezse, Rocky özgür kalacak, Ginger 7 yıl hapis cezası alacaktır. Mahkumların açmazı için kazanç matrisi Şekil 14.4' te verilmiştir.



▲ **ŞEKİL 14.4 Mahkumların Açmazı**

Her iki firmanın da dominant stratejiye sahiptir ve suçu kabul edecektir. Eğer Rocky kabul etmezse, Ginger kabul edecektir, çünkü hiç ceza almamak 1 yıl cezaevinde yatmaktan daha iyidir. Benzer bir şekilde, eğer Rocky suçu kabul ederse, Ginder de kabul edecektir, çünkü cevaevinde 5 yıl kalmak 7 yıl kalmaktan daha iyidir. Rocky de aynı seçeneklere sahiptir. Eğer Ginger suçu kabul etmezse, Rocky kabul edecektir, çünkü hiç hapis yatmamak 1 yıl yatmaktan daha iyidir. Benzer bir şekilde, eğer Ginger suçu kabul ederse, Rocky de kabul edecektir, çünkü cezaevinde 5 yıl yatmak, 7 yıl yatmaktan daha iyidir. Yani sonuçta, diğerinin ne yaptığına bakmaksızın, her iki oyuncu da "suçu kabul et" stratejisini seçecektir.

Getirilere dikkatlice bakıldığında, hem Ginger'in, hem de Rocky'nin dominant stratejiye sahip olduğu görülmektedir: itiraf et. Yani, Rocky hangi stratejiyi seçerse seçsin, Ginger itiraf etmekle daima daha iyi bir getiri elde edecektir ve Ginger hangi stratejiyi seçerse seçsin, Rocky de itiraf etmekle daha iyi bir getiri elde edecektir. Her ikisi de ağızlarını kapalı tutsalardı (suçlarını itiraf etmeselerdi) daha az ceza alacak olmalarına rağmen, bu oyun muhtemelen, her iki oyuncunun da itirafıyla sonuçlanacaktır. Birçok olayda buna benzer sonuçların ortaya çıktığı oyunlarlar karşılaşmışızdır. Çan eğrisinin yapılmakta olduğu bir sınavda, öğrenciler anlaşarak daha düşük not alacak şekilde cevaplar vermek suretiyle geçer not alma ihtimallerini yükseltebilirler. Ancak, bazı öğrencilerin daha fazla çalışıp daha yüksek not almak suretiyle diğerlerini "kandırma" güdüsü çok ağır basacaktır. Oligopolde piyasa fiyatın marjinal maliyetten daha yüksek oluşu, firmaların daha fazla mal satabilme arzusu dolayısıyla üretim miktarı konusunda rakibini "kandırma" eğilimi ortaya çıkacak ve bu eğilim anlaşma yapmayı engelleyecektir.

Bu dilemadan kurtulmanın bir yolu var mıdır? Eğer bir oyun taraflar arasında defalarca oynanmaktaysa, bu açmazdan kurtulmak olanaklı olacaktır. Şekil 14.3'e tekrar bakalım. En iyi ortak sonuç "reklam verme" stratejilerinin seçilmesiyle elde edilmektedir. Ancak, dominant stratejinin varlığı oyun dengesinin sol üst köşede oluşmasını zorlaştırmaktadır. Firmaların yıllar boyunca defalarca aynı tür oyunla karşı karşıya kaldıklarını varsayalım. Bu durumda oyuncuların birbirleriyle anlaşma yapmaları ihtimalı yüksek bir olasılıktır. A firmasının bir dönem reklam vermeyerek, B firmasının buna nasıl bir karşılık vereceğini merak ettiğini farz edelim. Eğer B firması hala reklama devam ediyorsa, A firması da pazarda kalabilmek için reklama tekrar başlayacaktır. B firmasının, A'nın "reklam verme" stratejisine karşılık olarak kendisi de reklamı bırakırsa, her iki firma da aralarında resmi bir anlaşma olmamasına rağmen reklamı bırakacaklardır. Bu konuya tekrar eden oyunları anlatırken tekrar döneceğiz.

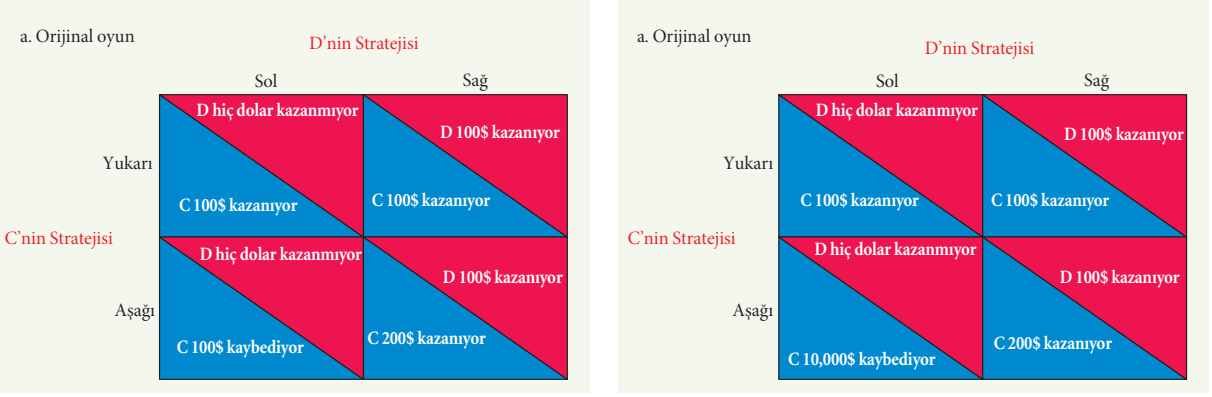
Nash dengesi Oyun teorisinde, tüm oyuncuların, rakiplerinin de ne yapacağını dikkate almak suretiyle (mevcut şartlarda) kendileri için en iyi sonuç doğuracak olan stratejileri seçmesi sonucunda oluşan dengedir.

Bir oyuncunun dominant stratejisinin olmamasına rağmen, sonucun tahmin edilebildiği birçok oyun vardır. C'nin dominant stratejisinin olmadığı, Şekil 14.5(a)'da verilmiş olan oyunu dikkate alalım. Eğer D sol stratejisini uygularsa, C üst stratejisini uygulayacaktır. Eğer D oyuncusu sağ stratejisini uygularsa, C alt stratejisini seçecektir. D oyuncusu hangi stratejiyi seçecektir? Eğer C seçenekleri bilirse, D oyuncusunun dominat stratejisinin var olduğunu ve bunu seçeceğini bilecektir. C'nin hangi stratejiyi seçtiğine bakılmaksızın, D oyuncusu sağ stratejisini seçmekle daha iyi konumda olacaktır. D sağ statejisini seçerse, $100 kazanmayı garanti ederken, sol stratejisini seçmesi durumunda $0 kazanmayı garanti etmektedir. D oyuncusunun seçeceği strateji tahmin edilir olduğundan (sağ), C oyuncusu alt stratejisini seçecektir. Oyuncuların tamamının,

rakiplerinin kararlarını veri olarak alıp, bu doğrultuda kendileri için en iyi getiri sağlayan stratejiyi seçmeleri olayın John Nash'in ismi ile anılan **Nash dengesi** denilmektedir. Cournot modelinde zaten bir Nash dengesi örneğini görmüştük.

Şekil 14.5(a)'daki oyunun değiştiğini farz edelim. Tüm kazanç rakamlarının aynı şekilde verildiğini ancak sadece D'nin sol stratejisini ve C'nin de alt stratejisini seçmesi durumunda, C'nin $10000 kaybettiğini varsayalım. Bu yeni durum Şekil 14.5(b)'de gösterilmiştir. Sağ stratejisi, D oyuncusu için hala dominant strateji olma konumunu korurken, C oyuncusu alt stratejisini seçmesi durumunda D eğer solu seçerse kaybedeceği yüksek rakamı göze alamayacaktır. Oyunlara risk ve belirsizlik eklendiğinde, oyun da değişecektir. Bu durumda büyük olasılıkla, alt stratejisini oynayıp $10000 gibi büyük bir rakamı kaybetme riskini göze almayacak ve üst stratejisini seçerek $100 dolar kazanmayı garanti edecektir. **Maksimum strateji**, düşük de olsa kazanılması garanti olan bir kazancı sağlayan stratejinin seçilmesi olayıdır. Temel olarak, maksimum strateji oynayan bir oyuncu rakibinin kendisine en fazla zarar verecek olan stratejiyi oynayacağını varsaymaktadır.

maksiimin strateji Oyun teorisinde, kazanılabilecek en az kârı maksimize etmek için seçilen stratejiye denir.



▲ **ŞEKİL 14.5 Sağ/Sol - Yukarı/Aşağı Stratejileri için Kazanç Matrisleri**

(a)'da verilmiş olan asıl oyunda, C'nin dominant stratejisi yoktur. Eğer D sol oynarsa, C yukarı oynar; eğer D sağ oynarsa, C aşağı oynar. D oyuncusu dominant stratejiy sahiptir: C hangi stratejisini seçerse seçsin D sağ stratejisini seçecektir. Eğer C, D'nin rasyonel olduğuna inanırsa, D'nin sağ stratejisini seçeceğini tahmin edecektir. Eğer C, D'nin sağ oyanayacağı sonucuna varırsa, kendisi aşağı oynayacaktır. Bu sonuç Nash dengesini verecektir, çünkü her firma, diğer firmanın ne yapacağını kendisine veri olarak almak suretiyle, kendisi için en iyi olacak olan stratejiyi seçmektedir.
(b)'deki yeni oyunda, C, D'nin sağ oynayacağından kesinlikle emin olmalıdır, çünkü eğer D'nin sol oynaması durumunda, C aşağı oynarsa, $10000 kaybedeceği için başı derde girecektir. Bu durumda, eğer D'nin sol stratejisini seçme olasılığı oldukça yüksekse C, büyük olasılıkla potansiyel zararı minimize etmek için yukarı stratejisini seçecektir.

Tekrar Eden Oyunlar

Oyunlar genelde bir kez oynanıp bitmezler. Firmalar reklam bütçeleri, yatırım stratejileri ve fiyatlama politikaları konusunda sürekli olarak yeni kararlar almak durumundadırlar. Pepsi ve Coca-Cola firmaları dünya çapında birçok ülkede 100 yıldan bu yana birbirlerile rekabet halindedirler. Açık bir şekilde anlaşma yapmak ant-tröst kanunlarını ihlal etse de, stratejik tepkilerde herhangi bir ihlal söz konusu olmamaktadır. Ancak, tekrar eden oyunlarda bu uygulanan stratejik davranışlar, sözsüz anlaşmalarla aynı sonucu doğurabilmektedir.

Şekil 1.6'da verilmiş olan uyunu dikkate alalım. Talebin düşük olduğu dönemlerde British Airways ve Lufthansa havayolu şirketlerinin New York - Londra arasındaki uçuşlarda birbirleriyle rekabet ettiklerini varsayalım. Yolcuları çekebilmek için her ikisi de indirimli fiyat seçenekleri uygulamaktadır. Buradaki soru, indirim oranının ne kadar olacağıdır. Her iki havayolu firması da, ya büyük bir indirim yaparak gidiş-dönüş biletleri $400'a satmak veya daha ılımlı bir indirim yaparak gidiş-dönüş biletini $600 dolara satmak stratejileri arasındadır. Varsayalım ki, $600'a satılan bilet $400 civarında; $400'a satılan bilet ise $200 civarında kâr bırakmaktadır.

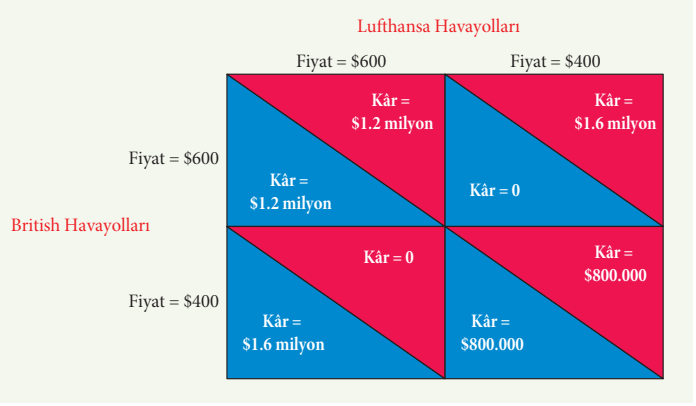
Talebin fiyalara karşı duyarlı olduğu açıktır. Varsayalım ki, fiyat esnekliği analizine göre, iki firma da biletleri $600'dan satarlarsa, haftada 6000 yolcunun (her firma için 3000 yolcu) bilet alacağı ve bunun sonucunda da, her firmanın $1,2 milyon ($400 kâr çarpı 3000 yolcu) kâr elde edeceği sonucuna ulaşılmış olsun. Ancak, her iki firma da, daha yüksek indirimlere gitmek suretiyle biletleri $400'dan satmaya karar vermeleri durumunda, 2000 yeni müşteriyi (toplam 8000 ve her firma için 4000 yolcu) daha çekebilmeleri mümkün olacaktır. Daha fazla yolcu olmasına rağmen biletler daha ucuza satıldığı için, her biletten elde edilen kâr oranı artık $400 değil, $200 olacaktır. Her firmanın haftalık toplam kârı, $800,000'a ($200 kâr çarpı 4000 yolcu) gerileyecektir. Bu örnekte, talep esnekliği konusunda bazı çıkarsamalarda bulunabiliriz. Fiyatların $600'dan $400'a düşürülmesi, hasılatın $3,6 milyondan (600 yolcu çarpı $600 bilet fiyatı) $3,2 milyona (8000 yolcu çarpı $400 bilet fiyatı) düşmesine neden olacaktır. Bölüm 5'ten de hatırlanacağı üzere, fiyatlarda meydana gelen bir azalma hasılatı da azaltıyorsa, talep eğrisinin elastik olmayan kısmında çalışılıyor demektir.

Havayolu firmaları farklı fiyat uygulamaları durumunda ne olur? Olayı basitleştirmek ve etik kısmını bir tarafa bırakmak gerekirse, böyle bir durumda daha ucuz bilet satan firma tüm 8000 yolcunun kendisinden bilet almasını sağlamış olur. Eğer British Airways biletleri $400'a satarsa, haftada toplam 8000 adet bilet satacaktır ve bilet başına $200 kâr elde edeceğinden toplamda haftalık kârı $1,6 milyon olacaktır. Lufthansa ise, biletlerini $600'dan satmaya çalışacak fakat hiç bilet satamadığı için hiç kâr elde edemeyecektir. Benzer bir şekilde, eğer Lufthansa biletleri $400'dan, British Airways ise $600'dan satarsa, Lufthansa haftada $1,6 milyon kâr elde ederken British Airways ise hiç kâr elde edemeyecektir.

Şekil 14.6'daki kazanç matrisine dikkatlice bakıldığında, firmalardan herhangi birisinin dominant stratejisinin varlığından bahsetmek mümkün müdür? Aslında her iki firmanın da dominant stratejisi vardır. Eğer Lufthansa bilet fiyatını $600 olarak belirlerse, British Airways $400 fiyat belirleyecektir, çünkü haftada $1,6 milyon kazanmak $1,2 milyon kazanmaktan caziptir. Öbür traftan, eğer Lufthansa fiyatlarını $400 olarak belirlerse, British Airways de fiyatlarını $400 olarak belirlemek durumunda kalacaktır, çünkü eğer bunu yapmazsa hiç kâr elde edemeyecektir. Benzer bir şekilde, Lufthansa'nın da fiyatını $400 olarak belirlemesi kendisi için dominant stratejidir, çünkü British Airways hangi stratejisini seçerse seçsin, Lufthansa için aşırı indirim yapmak daha kârlı sonuçlar vermektedir.

ŞEKİL 14.6 Hava Yolu Şirketleri Oyunu için Kazanç Matrisi

Tek adımlık oyunda, hem British Airways (BA), hem de Lufthansa Airlines (LA) dominant stratejiye sahiptir. Eğer LA bilet fiyatlarını $600 olarak belirlerse, BA $400 olarak belirleyecektir, çünkü $1,6 milyon kazanç $1,2 milyondan daha fazladır. Diğer taraftan, eğer LA $400'dan bilet satmaya başlarsa, BA yine $400'dan bilet satmaya devam edecektir, çünkü $800000 kazanç, $0 kazançtan daha büyüktür. Benzer bir şekilde, LA da, BA'nın hangi stratejiyi seçtiğina bakmaksızın biletleri $400'dan satacaktır.



Sonuçta, her iki firma da yüksek indirim yapmak suretiyle haftada $800000 kazanmaya razı olacaklardır. Bu durum klasik mahkumların açmazı örneğidir. Halbuki, bu iki firmanın fiyat konusunda anlaşmalarına izin verilmiş olsaydı, her ikisi de bilet fiyatlarını $600 olarak belirleyip, %50 daha fazla getiri, yani haftada $1,2 milyon kazanabilirlerdi.

Amerikan Havayollarının başkanı Robert Crandall'in Braniff Havayollarından Howard Putman'a 1983 yılında yapmış olduğu teklifin temelini de aynen bu mantık oluşturmaktadır: "İkimizin de bir kuruş kazanmadan burada oturup birbirimizi yemenin bir mantığı yoktur. Sana bir önerim olacak; fiyatlarını bugün %20 yükselt, ben de yarın aynı artışı yapacağım."

Rekabet halindeki firmaların fiyatlar hakkında konuşmalarının bile yasaklandığı bir ortamda, Putnam'ın bu konuşmaları teybe kaydetmesi, Crandall'ın başını adaletletle büyük belalara sokmuştur. Fakat, bu firmalar birbirleriyle hiç konuşmadan anlaşma yoluna gidebilirler miydi? Fiyatların her haftanın belli bir gününde açıklanıyor olduğunu varsayalım. Bu Şekil 14.6'daki oyunun defalarca oynandığı bir durumdur, yani tekrar eden bir oyundur. Birkaç hafta $800000 kâr elde eden British Havayolları fiyatını $600'a yükselttiğinde, Lufthansa biliyor ki, eğer kendisi biletlerini yine ucuz fiyattan satmaya devam etmesi halinde $1,6 milyonkazanacak, British Airways ise hiç kâr elde edemeyecektir. Peki böyle bir durum olmasına rağmen British Airways kâr elde edemeyeceğini bile bile neyin peşinde olabilir? Bu fiyatları birlikte yükseltmek suretiyle her iki firmanın da daha fazla kâr elde etmelerine olanak sağlayan staratejinin uygulanması konusuda bir sinyal özelliği taşımaktadır. Ben fiyatları artırdım, sen de artırırsan her ikimiz de kârımızı artırabiliriz sinyalidir. Rakibin de bu sinyale olumlu karşılık vermesine kısasa-kısas veyahut **dişe-diş strateji** anlamına gelen **tit-for-tat stratejisi** denir.

dişe-diş stratejisi (tit-for-tat stratejisi) Tekrar eden oyunlarda, bir oyuncunun, rakibi kendisine nasıl davranıyorsa kendisinin de ona aynı şekilde karşılık verdiği stratejilerdir.

Eğer Lufthansa, British Airwasy'ın bu sinyale olumlu cevap verdiğini görürse, aslında hiçbir şekilde anlaşma yoluna gitmemiş olmalarına rağmen, her ikisi de piyasada $600 fiyat uygulamayı sürdürecekler ve $800000 yerine $1,2 milyon kazanmaya başlayacaklardır.

Çok Oyunculu Oyunlar: Mahkumlar Açmazı Ortak Eylemi Engelleyebilir

Bazı oyunlarda birçok oyuncu vardır ve bu oyuncular yukarıda tartıştığımız şekilde bir mahkumlar açmazıyla karşı karşıyadırlar. Aşağıdaki verilmiş olan oyun bazı durumlarda herkesin çıkârına olan ortak eylemlerin mahkumlar açmazı tarafından nasıl engellenebildiğini göstermektedir.

Benim 100 öğrencinin bulunduğu bir ekonomi dersinin hocası olduğumu düşünün. Sınıfın önüne A ve B harfleriyle işaretlenmiş iki adet kutu bıraktığımı ve herkese $10 getirerek, istediği şekilde bu iki kutu arasında pay yapmak suretiyle dağıtmasını istediğimi farzedin. $10'ın tamamını A kutusuna koyup, B kutusuna hiç koymayacağınız gibi, tamamını B kutusuna koyup, A kutusuna hiç para koymayabilirsiniz. Veya, A kutusuna $2,5, B kutusuna ise $7,5 koyabilirsiniz. Toplamı $10 olmak şartıyla tüm kombinasyonlar kutular arasında paylaştırılabilir. Bu paylaşımı nasıl yaptığınızı ise tek bilecek olan kişi benim.

Dersin sonunda, A kutusuna konular paraların tamamı o parayı koyan kişiye iade edilecektir. Yani A kutusuna ne kadar koymuşsanız o kadar parayı geri alacaksınız. Ancak B kutusunun bir özelliği bulunmaktadır. Buraya konular her dolar için $0,20 da ben ekleyeceğm. Yani eğer B kutusunda toplam $100 dolar birikmiş ise, $20 da ben ekleyeceğim. Ancak olayın ilginçliği şurada: B kutusunda toplanan paraların tamamı, benim eklediklerim de dahil olmak üzere, ne kadar para konulduğuna bakılmaksızın tüm sınıf arasında eşit bir şekilde pay edilecektir.

Buradaki örnekte, A kutusu sadece ödediğimiz kadar mal elde edebiliyor olduğumuz özel sektörü ifade etmektedir. Eğer $10 ödeme yapmışsak, $10 değerinde bir mal ve hizmet satınalabilmekteyiz. B kutusunu ise, katkıda bulunanların da bulunmayanların da eşit şekilde fayda elde ettikleri toplumsal eylemleri ifade eden bir kutu olarak düşünün. Bölüm 12'de *kamusal mallar* kavramından bahsetmiştik. Bir kez üertilince toplumu oluşturan hiçbir bireyi kamusal mal ve hizmetleri kullanmaktan mahrum etme imkanı bulunmamaktadır. Temiz hava, daha az suç oranı ve ulusal savunma gibi hizmetler sadece birkaç örnektir. Burada B kutusunun kamusal malları ifade ettiğini düşünmek yanlış bir çıkarsama olmaz.

Peki bu durumda paranızı hangi kutuya nasıl bölüştürürdünüz? Eğer akılli bir öğrenci iseniz, tüm sınıfı bir araya toplar ve herkesin parasının tamamını B kutusuna koyması yönünde organize ederdiniz. Çünkü bu durumda herkes $10 koymasına rağmen $12 alacak ve $2 kârlı çıkacaktır. Kutuda toplam $1000 olacak, $200 da ben ekleyeceğim ve toplamda oluşan $1200 öğrenciler arasında eşit olarak paylaştırılacaktır.

Ancak, Ginger ve Rocky'nin ayrı ayrı hücrelerde tutularak birbirleriyle konuşmalarının yasaklandığı gibi, sizlerin de bir araya gelip bir anlaşma yapmanıza imkan verilmediğini düşünün. Ve herkesin de rasyonel davrandığını duşünün. Bu durumda herkes, oyun sonunda eline geçecek olan para miktarının en fazla olmasını düşünecektir. Bunu sağlamanın yolu, her bir öğrencinin tüm parasını A kutusuna koymaktan geçmektedir. Diğer oyuncuların ne yaptığına bakmaksızın, eğer sen tüm paranı A kutusuna koyarsan B kutusuna konulduğunda eşit şekilde bölüncek olan $10'dan daha falza para elde edeceksin. Eğer sen tüm paranı A kutusuna koyarsan, (B kutusuna konulanlardan da ekstra pay alacağın için) en fazla parayı sen kazanmış olursun!

Bu nasıl olacak? Aslında çok basit. Herkesin tüm parasını B kutusuna koyduğunu, senin ise tüm paranı A kutusuna koyduğunu varsayalım. B kutusunda toplamda $990 olacaktır. Buna $198 da ben ekleyeceğim. Yani bölüştürülecek toplam para $1188 olacaktır. Senin eline ne kadar para geçer? B kutusundan eline $11,88 ve A kutusundan da kendi paran olan $10 olmak üzere toplamda $21,88 elde edersin. Oldukça şeytanca, fakat etkin bir yöntem değil mi? Halbuki tüm paranı sen de B kutusuna koymuş olsaydın sadece $12 elde edektin. Bu örneği başak durumlar için de kullandığımzıda sonuç yine değişmeyecektir, yani en optimal strateji tüm paranın A kutusuna konulması olacaktır.

Bu konuyu farklı bir şekilde düşünmenin farklı bir yolu ise: Oyun sonunda eline ne oranda para geçeceği, kutuya ne koyduğunlar doğrudan ilişkildir. A kutusuna koyduğun her bir dolara karşılık yine bir dolarlık bir getiri elde edecek iken, B kutusuna koyduğun her bir dolar 100 kişilik sınıfa pay edileceği için buna karşılık sadece bir doların yüzde birisi kadar bir miktar (1 cent) elde edeceksin.

Sonuç olarak, klasik bir mahkumların açmazı olan böyle bir oyunda taraflar anlaşmaya zorlanırlarsa optimal sonuç elde edilirken, dominant stratejiler yarı-optimal sonuç elde edilmesine neden olacaktır.

Bu durumdaki açmazı nasıl aşacağız? Bu durumda tüm şehri (veya sınıfı) toplayıp herkesin kamusal malların üretilmesi için katkıda bulunmasını sağlayacak bir kanun çıkaracağız. Elbette bundan sonra devletin de bir oyuncu olarak rol almasını göze almış olmamız gerekecektir. Bu konuya Bölüm 16 ve 18'de tekrar döneceğiz.

Özetlemek gerekirse, oligopol, farklı davranış şekillerinin birlikte var olduğu bir piyasa yapısıdır. Oligopol'ün tek gerekli şartı, firmaların piyasada fiyat kontrolünde belli oranda güce sahip olabilecekleri kadar büyük olmaları gerekliliğidir. Oligopoller yoğunlaşmış endüstrilerdir. Bunun bir ucu, birkaç büyük firmanın bir araya gelmek suretiyle kârlarını maksimize ettikleri, yani tekel gibi davrandıkları, kartel durumudur. Diğer bir ucu ise, oligopolü oluşturan firmaların sermayelerini kârlı gördükleri sektörlere hızlı bir şekilde hareket ettirmek suretiyle küçük rekabetçi pazarlarda rekabet etmeleridir. Bu iki ucun arasında, oligopol firmaların birbirlerinin davranışlarına bağımlı olduklarını ifade eden birçok alternatif model bulunmaktadır.

UYGULAMADA İKTİSAT

Fiyat Anlaşması mı yoksa Fiyat Rekabeti mi?

Bu bölümde iki firmanın yüksek fiyat veya düşük fiyat uygulama seçeneklerinin olduğu bir oyun tanımlanmaktadır. Bu tür oyunlar her iki oyuncunun da büyük zararlara uğradığı ve tüketicilerin kazançlı çıktığı yıkıcı fiyat politikalarının uygulandığı mahkumların açmazı durumunun ortaya çıkmasına neden olabilir. Ancak, eğer oyun tekrar eden bir oyun ise, her iki oyuncu da yüksek fiyat uygulamasına giderek tüketici rantlarını kendileri alabilirler. Şu iyi bilinmelidir ki, rekabetin iyi işleyebilmesi için, tüketiciler fiyatları bilmez zorundadırlar. Bu da, yanıltıcı olmayan reklam anlamına gelmektedir.

Aşağıdaki makale, 2007 yılında bir grup tüketicinin, anlaşmalı yüksek fiyat uyguladıkları gerekçesiyle araba kiralama firmalarına açmış oldukları davayla ilgilidir. Bu örnek gerçek bir rakabet midir yoksa kanuni olmayan bir fiyat belirleme anlaşmasını mi içermektedir? Eğer siz bu davaya bakan hakim olsaydınız ne karar verirdiniz?

Fiyat Sabitledikleri Gerekçesiyla Araba Kiralama Firmalarına Açılan Dava

Los Angeles Times

Aralık 2006 tarihinde, Los Angeles Uluslar arası Hava alanında internet üzerinden yapılan orta büyüklükteki bir arabanın kiralama fiyatı $60 civarındaydı. Bir tüketici grubunun araştırmasına göre, bu fiyat sadece bir ay sonra $79'a yükselmiştir.

Tüketici grubu tarafından çarşamba günü açılan bu dava, fiyat yükselmesinin firmaların kanuni olmayan fiyat anlaşmaları dolayısıyla oluştuğunu iddia etmektedir. Eyalette yeni çıkarılan kanun firmaların birçok hava alanlarında fiyat ilanlarını istedikleri gibi değiştirebilmelerine olanak sağlamakataydı.

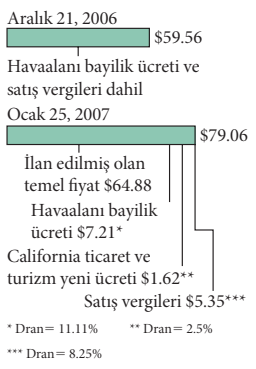
Araba kiralama şirketlerinin zorlamasıyla hazırlanmış olan kanun değişikliği geçen yıl sadece üç dakikalık bir tartışma sonucunda gece geç saatlerde millet meclisinin kapanmasına saatler kala meclise getirilmişti.

Bu davada tüketiciler, araba firmalarının bu kanunu anlaşmalı olarak yüksek fiyat uygulayabilmek için bir yol olarak gördüklerini ve bunun da tüketicileri milyonlarca dolar zarara uğrattığını savunmaktadırlar.

İkisi San Diego'daki Kamu Hakları Merkezi'den olmak üzere toplam beş avukat tarafından açılan davada taraf olan 52 yaşındaki Gary Gramkow "kanun değiştiği için araba kiralama şirketleri aralarında anlaşarak fahiş fiyat uygulamaya gitmektedirler" dedi. Ayda iki kez sahibi olduğu San Diego'daki ayakkabı firmasına yolculuk etmek zorunda olan Gramkow fiyat artışlarını Ocak ayında fark ettiğini ancak bu durumu önceleri enflasyona bağladığını söyledi.

Rental car prices

Yeni kanunun araba kiralama fiyatlarını nasıl etkilediğine dair bir örnek. Buradaki örneğe göre orta büyüklükteki bir arabanın internet üzerinden yedi firmadan alınan ortalama fiyatlar. LAX:



* Dran= 11.11% ** Dran= 2.5%

*** Dran= 8.25%

Kaynak: Crater for Public Interest Law

Söz konusu kanun, %11 oranındaki havaalanı bayilik bedelini ilan ettikleri fiyat kataloğunda göstermeyerek bunu ayrıca tüketicilere fatura etmeye olan sağlamaktadır. Ancak, %11'lik bu oran fiyatlardan çıkarıldıktan sonra, fiyatların ani bir düşüş göstermesi gerekmesine rağmen, araba kiralama şirketleri fiyatlarda bir düşüş yapmayıp, aksine %11'lik bu oranı ayrıca tüketicilere bir kez daha fatura etmeye başlamışlardır ki bu da fayatların daha da artmasına neden olmaktadır.

San Diego Üniversitesi profesörlerinden ve davayı açanlardan birisi olan Robert C. Fellmeth "bu durum araba kiralama firmalarına kanunsuz olarak milyon dolarlar kazandırıyor" dedi.

İçlerinde Richard D. Broome'nin Hertz firmasının da bulunduğu araba kiralama şirketleri temsilcileri Çarşamba günü bu iddiayı reddederek, anlaşmalı fiyat uygulamadıklarını ve aslında bu kanunun, ayrı bir fatura düzenlenmesi gerekliliğini etirmesi dolayısıyla tüketicilere faydalı bile olduğunu savunmuşlardır.

By Patrick McGreevy and Jean-Paul Renaud, Los Angeles Times Staff Writers November 15, 2007

Oligopol ve Ekonomik Performans

Oligopoller iyi işliyorlar mı? Bunlar düzenlenmeli mi yoksa değiştirilmeli mi? Verimli mi çalışmaktadırlar yoksa kaynakları kötü mü kullanıyorlar? Ortalam alarak, iyiler mi yoksa kötüler mi?

Analizini yaptığımız oligopol modellerinden rekabetçi piyasalar dışındaki tüm oligopol modellerinde oluşan piyasa yoğunlaşması, fiyatların marjinal maliyetten yüksek ve üretimin etkin üretim miktarından daha az gerçekleşmesi sonucunu doğurmaktadır. Denge noktasında, fiyatın marjinal maliyetten daha yüksek olması durumunda, tüketiciler bu mala, söz konusu malın aleternatif maliyetinden daha fazla bir miktar ödemektedirler. Çıktı miktarını artırmak için, söz konusu malın sosyal maliyetini aşan bir değer üretmek lazımdır, fakat kâr maksimizasyonunu hedeflemiş olan bir oligopolcu üretim miktarını artırmak istememektedir.

Oligopolistik endüstrilerde piyasaya giriş engellerinin bulunması, yeni sermayenin ve diğer kaynakların kârlılık beklentisi olan sektörlere yönelmesini engellemektedir. Rekabetçi ortamlarda ise pozotif kâr olgusu yeni firmaları o sektöre girme konusunda cezbetmekte ve dolayısıyla da üretim artmaktadır. Bu birçok oligopol piyasasında gözlenen bir durum değildir. Giriş engellerinin var olması ve firmaların gizli vaya açık şekilde anlaşma imkanlarının var olması halinde durum daha da ciddi bir hal almaktadır. Anlaşmalı oligopolün sonucu ile monopol sonucu aynıdır. Firmalar fiyatları daha üst bir noktada belirlemek suretiyle kârlarını karşılıklı olarak maksimize etmekte ve oluşan kârı bölüşmektedirler.

Bir diğer taraftan bakılacak olursa, oligopollerin neden var olduklarının ve birkaç büyük firmanın birlike var olmasının piyasaya ne gibi yarları olacaının sorulması da faydalı olacaktır. Ölçek ekonomileri açısından değerlendirildiğinde, piyasada daha az ve daha büyük firmaların bulunması, fiyat rekabetini azaltsa bile maliyet avantajını artırmaktadır.

Oligopol piyasasında, rakipler arasında sert rekabetin yaşanması, çeşitliliği ve tüketici zevk ve tercihlerine daha iyi hitap edecek olan buluşların ortaya çıkmasını sağlayabilmektedir. Oligopolde firmaların birbirlerinin davranışlarından etkilenmeleri ve yeni icatların ortaya çıkması konuları literatürde tartışmalı bir konu olmaya devam etmektedir.

Endüstriyel Yoğunlaşma ve Teknolojik Değişim

Ekonomik büyüme ve gelişmenin tarih boyunca en temel kaynaklarından bir tanesi teknolojik ilerleme olmuştur. Hem üretim metodunda hem de yeni ve daha iyi ürünlerin ortaya çıkarılması konusundaki yenilik ekonomik ilerlemenin lokomitiflerinden bir tanesidir. Birçok yenilik, firmaların yeni kâr olanakları elde edebilmek için yapmış oldukları R&D harcamaları sonucunda ortaya çıkmıştır.

Joseph Schumpeter ve John Kenneth Galbraith gibi hatırı sayılır iktisatçılardan birçoğu endüstriyel yoğunlaşmanın gerçekte teknolojik gelişmeyi hızlandırdığı görüşünü dile getirmektediler. 1942 yılında Schumpeter şöyle demiştir:

> İlerlemenin en göz alıcı olduğu alanları …. araştırıdığımızda, izler bizi firmaların en rekabetçi bir şekilde üretim yaptıkları alanlara değil, fakat büyük tereddülerin var olduğu….. ve büyük firmaların yaşam standarlarımızı yükseltmek yerine aşağıya çekeceği konusundaki şok edici şüphelerimizin olduğu piyasalara götürmektedir.[1]

Bu yorumlama ekonomi bilimindekileri biraz durdurup, var olan teorilerini tekrar gözden geçirmeye itmiştir. Geleneksel görüş, endüstriyel yoğunlaşmanın ve giriş engellerinin firmalar arasındaki rekabeti azaltacağı ve dolayısıyla performansı olumsuz etkileyip büyümeyi yavaşlatacağı yöndeydi.

Yeniliklerin nereden geldiğine dair deliller oldukça karışıktır. Kesin olan bir şey var ki, o da küçük firmaların birçoğu R&D faaliyetleri yapmazken, büyük firmaların birçoğu yapmaktadır. R&D harcamaları satışların belli bir yüzdesi olarak ele alındığında, yüksek yoğunlaşma oranının olduğu piyasada yer alan firmaların R&D harcamaları, düşük yoğunlaşma oranının olduğu piyasada yer alan firmalarınkine oranla daha fazladır.

Birçok oligopolistik firmalar dikkate değer miktarlarda araşatırma yapmaktadırlar. Bu bölümün başlangıç kısmında ilaç piyasasında üç firmanın hakim olduğunu söylemiştik: Johnson & Johnson, Boston Scientific ve Medtronic. Bu firmalardan her birisi toplam gelirlerinin %10'unu R&D harcamalarına ayırmaktadır. Johnson & Johnson tek başına, 2007 yılında $8 milyar R&D harcaması yapmıştır.

Ancak, "ileri teknoloji devrimi" ise küçük başlangıç firmalarından doğmuştur. Sun Microsystems, Cisco Systems ve Microsof gibi firmalar bir nesil önce yoktular. Genetik mühen-

[1] J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York: Harper, 1942); and J. K. Galbraith, *American Capitalism* (Boston: Houghton Mifflin, 1952).

disliğinde harikalar yaratan yeni biyoteknoloji firmaları bile bazı bilimadamlarının kendi laboratuvarlarında bireysel gayretleri sonucunda yapmış oldukları araştırmalarla ortaya çıkmıştır.

Bu konudaki büyük belirsizlik hala varlığını korumaktadır. Aslında doğru bir cevap da yoktur belki de. Teknolojik gelişmeler bazen küçük, bazen de büyük firmalar tarafından başlatılmıştır.

Devletin Rolü

Daha önce de belirttiğimiz üzere, oligopollerin yoğunlaşma oranlarını artırabilmelerinin bir yolu şirket birleşmeleridir. Hükümetin birleşmeler yoluyla pazar gücünü artırma yoluna giden firmaların bu davranışlarını kontrol altına alan kanunları yapması bizleri şaşırtmamıştır.

Şirket Birleşmelerinin Düzenlenmesi

Celler-Kefauver Anlaşması Şirket birleşmeleri dolayısıyla devlete daha fazla yetki tanıyan anlaşma.

1914 yılıda çıkarılan Clayton Anlaşması (daha önce de belirtildiği üzere) şirket birleşmelerinin "bir endüstride rekabeti ciddi derecede azaltacağı" gerekçesiyle hükümete birleşmelerin kontrol altında tutulması için yetkiler vermişti. **Celler-Kefauver Anlaşması** (1950) ise, mahkemelere bu durumun araşatırılması ve ceza verilmesi hususunda yetkiler vermiştir. Clayton Anlaşmasının ilk yıllarında, birleşmeye meyilli olan firmalar hükümetin bunu tasvip etmediğinin bilincine varmışlardır. Çünkü eğer hükümet bu durumu mahkemelere taşırsa, firmalar avukatlara yüklü miktarda ücret ödemek zorunda kalacaklar ve kaynaklarını da boş yere tüketmiş olacaklardı.

1968 yılında, Adalet Bakanlığı kabul edilebilir şirket birleşmeleri konusundaki belirsizliği önlemek için ilk yönergesini hazırladı. 1968 yönergesinin kuralları çok katıydı. Mesela, en büyük dört firmanın, piyasanın yüzde 75 veya daha fazlasına hakim olması durumunda, yüzde 15 bir piyasa payına sahip olan bir firma, yüzde 1'lik bir paya sahip olan başka bir firmayı satın almak istemesi durumunda bile, hukuki engellerle karşılaşacaktır.

Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) Piyasadaki bütün firmaların paylarının karesinin alıp, bunları toplamak suretiyle piyasa yoğunlaşmasının bulunmasını sağlayan bir endeks.

1982 yılında, Anti-tröst departmanı -Başkan Reagan'ın büyük firmaların üzerinden elimizi çekelim politikasına uygun olarak- bir takım yeni kurallar yayınladı. Bu kurallar 1984 yılında revize edildi ve günümüde hala kullanılmaktadır. Buradaki standart **Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI)** olarak bilinen piyasa yapısına göre belirlenmektedir. HHI endüstrideki her bir firmanın pazar paylarının yüzde olarak belirlenip, bunların karelerinin alınması ve toplanması suretiyle hesaplanmaktadır. Örneğin, bir piyasayı yüzde 50'şer payla iki firmanın kontrol ettiğini düşünelim. Bu durumda endeks:

$$50^2 + 50^2 = 2{,}500 + 2{,}500 = 5{,}000$$

Dört firmanın her birisinin yüzde 25 oranında piyasa payına sahip olduğu bir endüstri için endeks ise:

$$25^2 + 25^2 + 25^2 + 25^2 = 625 + 625 + 625 + 625 = 2{,}500 \quad \text{olacaktır.}$$

Tablo 14.2'de bazı hayali endüstriler için HHI hesaplamaları verilmektedir. Şekil 14.7'de ise, Adalet Bakanlığı'nın kriterleri verilmektedir. Şöyle ki: eğer HHI değeri 1000'den azsa, bu endüstride yoğunlaşma olmadığı varsayılır ve buradaki şirket birleşmelerine herhangi bir müdahalede bulunulmaz. Eğer endeks 1000 ile 1800 arasında ise, bu endüstride endeks değerini 100 puan üzerinde artıran herhangi bir şirket birleşmesine müsaade edilmeyecektir. Eğer endeks değeri 1800'den daha büyükse, bu durumda söz konus endüstride zaten yoğunlaşmanın olduğu varsayılacak ve endeksin değerini 50 puandan daha fazla artıracak olan hiçbir birleşmeye izin verilmeyecektir.

Burada göreceksiniz ki, HHI endeksi Beş Güç konusunu anlatırken önemini vurguladığımız, endüstrinin iki temel özelliklerini birleştirmektedir: bir endüstrideki firma sayısı ve bunların nispi büyüklükleri.

TABLO 14.2 Varsayımsal dört endüstri için Herfindahl-Hirschman Endeksinin Hesaplanması.

	Yüzde pay:				
	Firma 1	Firma 2	Firma 3	Firma 4	Herfindahl Hirschman Endeksi
Endüstri A	50	50	–	–	$50^2 + 50^2 = 5.000$
Endüstri B	80	10	10	–	$80^2 + 10^2 + 10^2 = 6.600$
Endüstri C	25	25	25	25	$25^2 + 25^2 + 25^2 + 25^2 = 2.500$
Endüstri D	40	20	20	20	$40^2 + 20^2 + 20^2 + 20^2 = 2.800$



ŞEKİL 14.7
Adalet Bakanlığı Şirket Birleşmeleri Kılavuzu (yenilenmiş 1984)

Biraz önceki artitmatik örnekte, piyasanın birkaç firma tarafından kontrol edildiği konusunu irdeledik. Halbuki hesaplamaları yapmadan önce başka bir soruya daha cevap vermek durumundayız. Piyasayı nasıl tanımlayacağız? Piyasa payı derken neyi kastediyoruz? Bölüm 13'te yaptığımız piyasa gücü kavramı tartışmalarına tekrar dönelim. Coca-Cola firması koka-kola üretiminde tekel konumundadır, fakat kola ürünleri üreten birkaç firmadan birisidir, genel olarak soda üreten birçok firmadan birisidir, içecek üreten yüzlerce firmadan birisidir. Coca-Cola'nın piyasa gücü kola ürünleri içinde ne kadardır, genel soda ürünleri içinde ne kadardır ve içecek ürünleri arasında ne kadardır? Hükümetin HHI'yı hesaplamadan önce, söz konusu malın ikamelerinin neler olduğunun açıklığa kavuşturulduğu *piyasa tanımlanması*'nı yapması gerekmektedir.

Piyasanın ne olduğunun tanımlanmasının ve şirket birleşmelerinde HHI analizinin ne kadar zor olduğunun göstergesi ilginç bir örnek 1997 yılında FTC'nin Staples ve Office Depot'un birleşmesine karşı çıkması olayıdır. O zamanlarda, ofis malzemeleri satışında piyasa payı açısından Office Depot ve Staples, sırasıyla birinci ve ikinci firma konumundaydılar. FTC, ofis malzemeleri satışı açısında tüketicilerin kafalarında yer tutması bakımından Office Depot ve Staples'ın önemli avantajlara sahip olduğunu savunmaktaydı. Bu iki firmanın, insanların ofis malzemesi konusunda ihtiyaç duydukları herşeyi bir seferde satın alabilecekleri bir "uğrak yeri" olmaları bakımından, diğer küçük firmalar bunların satmış oldukları malların ikamesini satıyor olduklarını varsayılamaz görüşü ortaya atılmaktaydı. Dolayısıyla FTC, HHI'yı hesaplarken diğer küçük firmaların dikkate alınmaması gerektiği ve piyasa denilince sadece bu tür büyük mağazaların dikkate alınması gerektiğin savunmaktaydı. Pratikte bu, köşe başındaki bakkalda veya Wall-Mart'ta satılan kırtasiye malzemelerinin, Office Depot ve Staples'a fiyat konusunda bir baskı uygulayamayacakları için, piyasanın bir parçası olarak ele alınmaması anlamına gelmektedir. Bu tanım açısından HHI hesaplanırsa, Amerika'nın neresinde hesaplama yaptığınıza bağlı olarak bu iki firmanın birleşmesi sonucunda endeks 5000 ile 10000 arasında çıkacaktır ki sınırların çok üzerinde bir rakamdır. Office Depot'un ekonomistleri ise, bu hesaplamanın ofis malzemesi satan tüm firmaların dikkata alınarak yapılması gerektiğini savunmaktadırlar. Eğer bu tanımdan yola çıkılırsa, bu iki firmanın birleşmesi, HHI'nın kritik sınırların çok altında kalması sonucunu doğuracaktır. Çünkü bu iki firma piyasanın toplam yüzde %5'ine hükmetmektedirler ve piyasadaki yoğunlaşma oranı da 1000 değerinin altında çıkmaktadır. Ancak, buna rağmen, sonuçta bu iki firmanın birleşmesine izin verilmedi.

Tablo 14.3'te birkaç piyasa için HHI'lar verilmektedir. Dikkat edin, bir durumda - Las Vegas kumar piyasası - piyasanın hem ürün, hem de coğrafi boyutu var. Bir birleşme davasında kullanılmış olan bu tanım Las Vegas'taki gazinoların başka yerlerdeki gazinolarla (örneğin Atlanta'dakilerle) etkili bir rekabet yapamayacağını varsaymaktadır. Başka bir piyasada ise (örneğin bira piyasası) ulusal pazar olarak dikkate alınmaktadır. Genel olarak, piyasa tanımı ne kadar geniş tanımlanırsa HHI o kadar düşük çıkmaktadır.

TABLO 14.3

Endüstri	Örnek HHI
Bira endüstrisi	3,525
Etil Alkol endüstrisi	326
Las Vegas kumar endüstrisi	1,497
Yoğun bakım gözlem aletleri end.	2,661

1997 yılında, Adalat Bakanlığı ve FTC birlikte 1984 yılındaki kriterleri güncelleyerek ve genişleterek Yatay Birleşme Yönetmeliği'ni hazırladı. Bu yeni kriterlerin en ilginç kısmı, hükümetin potansiyel birleşmeleri inceleyerek, bunların endüstrideki diğer firmalarla "koordineli bir etkileşim" olup olmadığının belirlenmesi konusudur. Burada "koordineli etkileşim"

> bir grup firmanın kendileri diğer firmaların uyumlu olmaları dolayısıyla kedileri için daha kârlı stratejiyi seçmeleri olayı olarak tanımlanmaktadır. Bu davranış biçimi açık veya kapalı anlaşmayı içermektedir ve duruma göre kanuna uygun olabileceği gibi, kanunsuz bir davranış olarak da kabul edilebilmektedir.[2]

Uygun Bir Davranış Nasıldır?

Kesinlikle, büyük ve yoğunlaşmış endüstrilere karşı korunmanın birçok yolu vardır. Giriş engelleri, büyüklük ve ürün farklılaştırması gibi kavramların tümü piyasa gücünün artmasına ve potansiyel verimsizliğe yol açmaktadır. Giriş engelleri ve firmaların birlikte hareket etmeleri kaynakların etkin bir şekilde kullanılmasını engellemektedir.

Ancak bazı nedenlerden dolayı, artık ekonomistler piyasa yoğunlaşmasına eskisi kadar hararetle karşı çıkmaktan vazgeçmişlerdir. İlk olarak, yüksek derecede yoğunlaşmış endüstriler bile bazı piyasa koşulları altında etkin bir üretim yapmaya zorlanabilmektedir. İkinci olarak, ürün farlılaştırmasının ve ürün rekabetinin fayda sağladığı gerçeğidir. Çünkü yeni ürünlerin veya eski ürünlerin yeni versiyonlarının hemen her gün piyasaya girdiğini görmekteyiz. Üçüncü olarak, yoğunlaşmanın AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi, en kötü ihtimalle karışıktır. Amerika Birleşik Devetleri'nde büyük firmaların yüksek oranda araştırma harcamaları yaptıkları bilinmektedir. Son olarak, bazı sektörlerde var olan ölçek ekonomileri, tam rekabet yapısının oluşmasına engel almaktadır.

Endüstriyel yoğunlaşanın iyi mi, kötü mü olduğuna dair tartışmalara ek olarak, hükümetlerin piyasaları düzenlemekdeki rölü konusunda da süregelen br tartışma vardır. Bir tarafta, yüksek yoğunlaşma oranlarının, endüstrilerin verimli çalışmasını engellediği için bu endüstrilerin devlet yardımıyla etkin hale getirilebileceğini savunan görüş bulunmaktadır. Bu görüşün mantığında, kanunlar ve diğer düzenlemeler yapılması suretiyle rekabetçi olmayan endüstrilerin rekabet edebilir hale getirilebileceği olgusu yatmaktadır.

Karşı taraftakilerin görüşü ise, gerçek giriş engellerinin devlet tarafından yaratılan engeller olduğudur. Bu görüşü savunanlara göre, geçmişte uygulanan devlet politikalarının,, hiç devlet müdahalesinin olmadığı durumlara göre kaynakların kullanımındaki etkinsizliği daha da artımıştır. Bölüm 13'ten hatırlanacağı üzere, aşırı kâr elde eden firmalar, kendilerini ve kârlarını rakiplerinden korumak adına harcama yapmaya meyillidirler. Bu tür rant olaylarında devletin gücü kullanılabilmektedir.

Tartışmayı daha da karmaşık hale getiren durum ise, uluslar arası rekabet kavramıdır. Her geçen gün firmalar, yerli piyasalarda, yabancı firmalarla rekabet etmek zorunda kaldıkları gibi, aynı zamanda yabancı pazarlarda da diğer çok uluslu şirketlerle rekabet etmektedirler. Artık, gerçekten küresel bir ekonomi ile karşı karşıyayız. Sonuçta, yerli piyasada hakim durumda olan bir firma, yabancı piyasalarda acımasız bir rekabetle karşı karşıya kalabilmektedirler. İşte bu durumda devletin en uygun tavrının en olacağı konusu önem arz etmektedir. Bazıları, AT&T'nin bölünmek zorunda bırakılması yerine, dünya çapında güçlü bir rakip olabilmesine olanak sağlamak için daha da büyümesine izin verilmesi gerektiğini savunmaktadır. Bu tartışmalara daha sonraki bölümlerde geri döneceğiz.

---

[2] ABD Adalet Bakanlığı, Federal Ticaret Komisyonu, *Birleşme Kılavuzu*, 2005.

ÖZET

OLİGOPOLDE PİYASA YAPISI *s. 287*

1. *Oligopol*, fiyatları etkileyebilecek kadar büyük birkaç firmanın piyasada hakim olması durumuna oligopol denilmektedir. Bir oligopolcü firmanın davranışı, endüstrideki diğer tüm firmaların davranışlarının nasıl olacağını beklediğine bağlı olarak gelişir. Piyasa stratejileri genellikle, karışıktır ve genellemeye müsait değidir.
2. Beş Güç Modeli yaklaşımı oligopolistik piyasaların yapısı hakkında ekonomik bilgiyi organize etmek açısından yararlı bir yaklaşımdır. Piyasada var olan rakipler, piyasaya yeni giren firmalar, ikameler ve alıcı ve satıcı özellikleri gibi konularda piyasadan veriler toplamak suretiyle, endüstrilerde oluşan aşırı kârların nedenlerini daha iyi anlayabiliriz.

OLİGOPOL MODELLERİ *s. 287*

3. Firmalar gizli veya açık bir şekilde anlaştıklarında, yüksek fiyat uygulamak suretiyle kârlarını maksimize ederler veyahut da üretim miktarını sınırlamak suretiyle oluşacak olan kârları bölüşürler. Bunun durum, firmanın MR=MC oluncaya kadar üretim yaptığı ve fiyatın marjinal maliyetten yüksek belirlendiği, piyasaya hakim tek bir firmanın bulunmasıyla aynı sonuçları doğurur.
4. Oligopolde *fiyat liderliği modeli*, anlaşma modeli ile benzerlik gösteren, ancak birebir aynı olmayan sonuçlar doğurur. Bu durumda dominant firma bir fiyat düzeyi belirler ve tüm rakip firmaların bu fiyattan üretebildikleri kadar üretmelerine izin verir. Dominant fiyat liderliğine sahip bir oligopolcü firma tam rekabet piyasasındaki üretim miktarı ile monopolcü piyasadaki üretim miktarı arasında bir yerde üretim yapar. Böyle bir oligopolcü aynı zamanda, tam rekabet piyasasındaki fiyat ile monopolcü piyasadaki fiyat arasında bir fiyat düzeyi belirler.
5. Oligopolün *Cournot Modeli* üç temel varsayım üzerine kurgulanmıştır: (1) endüstride sadece birkaç firma bulunmaktadır, (2) her firma diğer firmaların çıktı düzeylerini veri olarak almaktadır, (3) firmalar kârlarını maksimize etmektedirler. Bu model, bir dizi üretim ayarlama kararları sonuçunda, tam rekabet üretim düzeyi ve tekelci üretim düzeyi arasında bir yerde üretim yapmaktadır.

OYUN TEORİSİ *s. 290*

6. Oyun Teorisi, firmaların davranışlarını bir dizi stratejik davranış ve karşı davranış şeklinde analiz etmektedir. Oyun toerisi oligopol konusunu anlamamıza yardımcı olur, ancak bizleri oligopolistik firmaların bireysel davranışları hakkında eksik ve sonuçsuz önermelerle başbaşa bırakır.

OLİGOPOL VE EKONOMİK PERFORMANS *s. 297*

7. Piyasalardaki yoğunlaşma genellikle fiyatın marjinal maliyetin üzerinde belirlenmesine ve çıktı düzeyinin de etkin miktarın altında belirlenmesine neden olur. Buna karşılık, yoğunlaşma aynı zamanda ölçek ekonomilerinden dolayı kazançların olmasını ve yeniliklerin ortaya çıkmasını da sağlayabilir.

DEVLETİN ROLÜ *s. 298*

8. 1914'teki Clayton Anlaşması (Bölüm 13'e bakınız) devlete piyasalardaki rekabeti büyük ölçüde azaltacak olan şirket birleşmelerini önlemek için yetki vermiştir. *Celler-Kefauver Anlaşması* (1950) ise mahkemelerin olası birleşmelere karşı harekete geçmesini olanaklı kılmıştır. Günümüzde, mahkemeler bir birleşmeye karşı dava açıp açmayacaklarına *Herfindahl-Hirschman Endeksi*ne göre karar vermektedirler.
9. Bazıları ise, devletin şirket birleşmelerinin düzenlenmesi artık devletin rölü olmaktan çıkmıştır tezini savunmaktadırlar.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

kartel, *s. 287*
Celler-Kefauver Anlaşması, *s. 298*
yoğunlaşma oranı, *s. 285*
yarışabilir piyasalar, *s. 285*
hakim (dominant) strateji, *s. 291*
düopol, *s. 288*
oyun teorisi, *s.* 291
Beş Güç Modeli, *s. 284*
Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI), *s. 298*
maksimin strateji, *s. 293*
Nash dengesi, *s. 292*
oligopol, *s. 283*
fiyat liderliği, *s. 290*
mahkumların açmazı, *s. 292*
gizli (zımni) anlaşma, *s. 288*
tit-for-tat stratejisi, *s. 294*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdaki endüstrilerden hangisini oligopol olarak değerlendirirsiniz? Hangisini monopolcü rekabet olarak değerlendirirsiniz? Cevabınızı açıklayınız. Eğer emin değilseniz, karar vermek için ne tür bilgilere ihtiyaç duyarsınız?
   a. Atletik ayakkabılarthletic shoes
   b. Restaurantlar
   c. Saatler
   d. Hava araçları
   e. Dondurma
2. **[*s. 286, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Son on yılda birçok sinama kapanmış ve bir çoğunun da yıllık hasılatı düşmüştür. Beş Güç kuralını kullanarak bu durumun nedenlerini araştırınız.
3. Aşağıdaki verilmiş olan piyasalaran hangisi tam yarışabilir (contestable) piyasa olabilir? Cevabınızı açıklayınız.
   a. Gemi yapımı
   b. Kamyonculuk
   c. Ev temizleme hizmetleri
   d. Şarap üretimi
4. Ev yapımıyla ilgilenen bir firmada çalıştığınız varsayalım. Piyasayı dikkatli bir şekilde incelediniz ve fiyatı $120.000'dan yılda 800 adet ev satılabileceğini belirlediniz. Buna ek olarak, devletin aynı kalitedeki evleri $120.000'dan sattığı için bu fiyattan daha yüksek bir fiyata hiç kimsenin sizin evlerinizi almayacağını da anladınız. Ayrıca, araştırmalarınız sonucunda öğrendiniz ki, fiyatlarda yapacağınız her $20.000'lık indirim için ekstradan 200 adet daha fazla ev satabileceksiniz. Örneğin, fiyatı $100.000'a düşürdüğünüzde 1000 adet, fiyatı $800.000'a düşürdüğünüzde 1200 adet… ev satabileceksiniz.
   a. Çalıştığınız firmanın karşı karşıya kaldığı talep eğrisinin grafiğini çiziniz.
   b. Çalıştığınız firmanın karşı karşıya kalığı marjinal hasılat eğrisinin grafiğini çiziniz.
   c. Eğer ev inşa etmenin marjinal maliyeti $100.000 olsaydı, kaç tane ev inşa eder ve kaça satardınız? Peki, MC = $85,000 olsaydı?

5. Şekil 1 iki firma tarafından seçilmiş olan stratejiler sonucu oluşan kazanç matrisini göstermektedir. Eğer iki firma anlaşır ve fiyatı $10 olarak belirlerlerse, her bir firma $5 milyon kazanacaktır. Eğer A firması anlaşmayı bozup, fiyatı düşürüp, B firması düşürmezse, A firması tüm satışların yüzde 75'ini yaparak toplamda $8 milyon kâr elde edecek; B firması ise $2 milyon kaybedecektir. Benzer bir şekilde, eğer B firması anlaşmayı bozar, ancak A firması bozmazsa, B firması $8 milyon kazanacak ve A firması ise $2 milyon zarara uğrayacaktır. Her ikisi de anlaşmayı bozup, fayatları düşürürlerse, her firma $2 milyon kazanç elde edecektir.

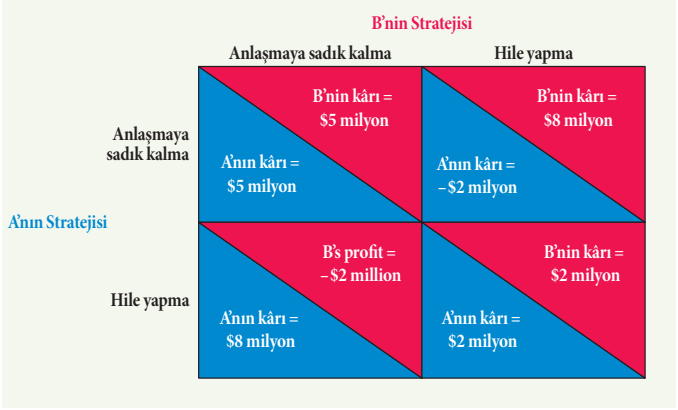
   Hangi strateji A ve B firmaları için olası zararları minimize edecektir? Eğer A firması olsaydınız, hangi stratejiyi seçerdiniz? Neden? Eğer A firması anlaşama ihanet ederse B ne yapar? Eğer B anlaşmaya ihanet ederse, A ne yapar? Böyle bir oyunda dengenin oluşma ihtimali hangi noktada en yüksektir? Açıklayınız.

6. Şekil 2'deki matriste, iki oyun için kazançlar verilmiştir. Kazançlar parantez içinde gösterilmiştir. Soldaki şekil A'ya ait kazançları; sağdaki şekil ise B'ya ait kazançları ifade etmektedir. Yani, (2,25) ifadesi, A'nın $2, B'nin ise $25 kazandığını ifade etmektedir.

   a. Her bir oyunda, her bir oyuncu için hakim strateji var mıdır?

   b. Birinci oyun defalarca tekrar eden bir oyun olsa ve siz A oyuncusu olsaydınız ve stratejinizi değiştirme imkanının olsa idi, ne yapardınız?

   c. İkinci oyunda hangi stratejiyi uygulardınız? Neden?



▲ ŞEKİL 1

7. **[*s. 296, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** 2007 ve 2008 yılları boyunca konut sigortası, akaryakıt ve araba kiralama gibi birçok konuda, şirketlerin gizlice anlaşarak yüksek fiyatlar uyguladıkları konusunda Amerika'daki birçok firma hakkında davalar açılmıştır. Bu davalardan bir tanesini seçip, ekonomik ve kanuni boyutunu açıklayınız. Google veya başka bir tarama motorunu kullaranak bu durumu detaylarıyla rapor ediniz. Bu olayda, hangi kanunlar ihlal edilmiştir? Davanın sonucu ne olmuştur? Adalet yerini bulmuş mudur? Cevabınızı açıklayınız.

8. Bir piyasada aynı malı üreten iki firmanın oduğunu varsayalım. A firması 90 adet, B firması ise 10 adet üretmektedir. Bu malın piyasa satış fiyatı $100 ve her iki firmanın da marjinal maliyeti $50 olsun. Bu durumda her bir firmanın, fiyatları düşürmek suretiyle, tüketicileri kendilerine çekmek adıne ne tür güdüleri olacaktır? Hangi firmanın fiyatları düşürme ihtimali daha yüksektir?

9. Aşağıdaki ifadelerle aynı fikirde olup olmadığınızı belirtiniz. Nedenlerini belirtiniz.

   a. Oligopoller toplum için daima kötüdür.

   b. Bira endüstrisi birkaç tane çok büyük firmadan ve çok sayıda küçük firmalardan oluşmaktadır. Dolayısıyla, bu piyasa oligopol olarak adlandırılamaz.

Oyun 1: Fiyatlama

		B Firması: Yüksek fiyat	B Firması: Düşük fiyat
A Firması	Yüksek fiyat	(15, 15)	(2, 25)
	Düşük fiyat	(25, 2)	(5, 5)

Oyun 2: Tavuk

		Bob (B): Ödün verme	Bob (B): Ödün vermeme
Ann (A)	Ödün verme	(5, 5)	(3, 10)
	Ödün vermeme	(10, 3)	(–10, –10)

▲ ŞEKİL 2

Monopolcü (Tekelci) Rekabet

15



Şimdi de son geniş piyasa yapısı türünü ele alıyoruz: *monopolcü rekabet*. Monopolcü rekabet endüstrisi tam rekabette olduğu gibi girişin kolay olduğu ve pek çok firmanın standart olduğu endüstrileridir Ancak tam rekabetçi firmaların aksine bu endüstri çeşidindeki firmalar homojen mallar üretmezler. Bunun yerine her firma bir ürünün az oranda farklılaştırılmış bir çeşidini üretirler. Bu ürün farklılaştırmaları bir miktar piyasa gücünün ortaya çıkmasına yol açar. Monopolcü rekabet endüstrisinde bir firma rakibinden daha yüksek fiyat belirlemesine rağmen tüm müşterilerini kaybetmeyebilir. Bu bölümde bir miktar da bu endüstrilerdeki fiyatlama üzerinde durulacaktır.

Ancak fiyatlama bu endüstrilerde anlatılması gerekenin sadece bir kısmını oluşturmaktadır. Monopolcü rekabet özelliği taşıyan bir endüstrideki firmalara baktığımızda doğal olarak firmaların hangi tür ürünler sattıkları ve bu ürünleri nasıl pazarlayıp, tanıttıkları üzerine odaklanırız. Niçin bir markette bir düzine farklı şampuan çeşidi görürüz? Bir düzine çok mu fazla, çok mu az yoksa tam olarak gerektiği kadar mıdır? Neden içecek ve arabaların önemli ölçüde reklamı yapılırken yarı iletken ve ekonomi ders kitaplarının yapılamaz? Reklam pahalıdır: Bu paranın boşa harcanması mıdır, yoksa toplumsal bir işlevi mi vardır? Bu bölümde *davranışsal-iktisattan* bazı fikirleri de kısaca inceleyeceğiz. Tüketiciye aşırı seçenek sunulabilir mi? Neden besleyici mısır gevreği büyük pakette daha iyi satılırken, şeker çubuk şeklinde daha iyi satılmaktadır?

Bu bölümün sonunda, dört temel piyasa yapısı çeşidini incelemiş olacağız. Şekil 15.1.bu dört piyasa çeşidini tam rekabet, monopol, oligopol ve monopolcü rekabet olmak üzere özetlemektedir. Bulunduğumuz piyasa yapısına bağlı olarak bir endüstrideki firmaların davranışı, firmaların karşı karşıya kaldıkları önemli kararlar ve devletin bu firmalarla ilgili karşı karşıya kaldıkları temel politika konuları farklılaşırlar. Her endüstri bu sınıflandırmalardan birine tam olarak uymasa da, bu sınıflandırmalar endüstri yapısı ve davranışı hakkında yararlı ve uygun bir çerçeve çizer.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Endüstri Özellikleri *s. 304*

Ürün Farklılaştırması ve Reklam *s. 305*

- Ne Kadar Farklılık?
- Firmalar Ürünlerini Nasıl Farklılaştırır?
- Reklam

Monopolcü Rekabette Fiyat ve Çıktının Belirlenmesi *s. 313*

- Ürün Farklılaştırması ve Talep Esnekliği
- Kısa Dönemde Fiyat/Çıktı Belirlenmesi
- Uzun Dönemde Fiyat/Çıktı Belirlenmesi

Ekonomik Etkinlik ve Kaynak Dağılımı *s. 316*

	Firma sayısı	Ürünler farklılaştırılmış ya da homojen	Fiyat bir karar değişkeni	Kolay giriş	Ayırt edilişi	Örnekler
Tam rekabet	Çok	Homojen	Hayır	Evet	Piyasa fiyatı belirler	Buğday çiftçisi Tekstil firması
Monopol	Bir	Bir ürünün tek ya da farklı çeşitleri	Evet	Hayır	Piyasa talebiyle sınırlandırılmıştır	Kamu hizmetleri Patentli ilaç
Monopolcü Rekabet	Çok	Farklılaştırılmış	Evet ancak sınırlı	Evet	Fiyat ve kalite rekabeti	Lokanta El sabunu
Oligopol	Az	İkisi de	Evet	Sınırlı	Stratejik davranış	Otomobil Alüminyum

▲ **ŞEKİL 15.1 Farklı Piyasa Organizasyonlarının Özellikleri**

Endüstri Özellikleri

monopolcü rekabet
Amerika Birleşik Devletlerde sık karşılaşılan çok sayıda firma, piyasaya giriş serbestisi ve ürün farklılaştırması özelliklerine sahip bir endüstri (piyasa) çeşidi.

Bir monopolcü rekabet endüstrisi şu özelliklere sahiptir:

1. Çok sayıda firma
2. Piyasaya girişin serbest olması
3. Ürün farklılaştırması

Birleşik Devletlerde saf monopol ve tam rekabet ender olarak görülürken, monopolcü rekabet, örneğin lokanta işletmeciliği, sıklıkla görülmektedir. San Francisco'daki lokantalar Yahoo da taranırsa, bu bölgede 8.083 adeti listelenebilir. Her biri birbirinden az oranda farklı ürünler üretir ve kendilerini tüketicinin zihninde farklılaştırmaya çalışırlar. Piyasaya giriş sınırlandırılmamıştır. San Francisco'da Union Square' e yakın bir bölgede beş yılda beş farklı lokanta açılmış ve kapanmıştır. Pek çok lokanta başaramasa da küçük olanlar lokanta işletmeciliğinde ölçek ekonomilerinin az olmasından dolayı rekabeti edebilmekte ve ayakta kalabilmektedirler.

Monopolcü rekabeti, monopol ve oligopolden ayıran özellik bu piyasadaki firmaların büyüklükleri nedeniyle piyasa fiyatını etkileyememeleridir. Her lokanta *kendi* fiyatını kontrol edebilse de hiç bir lokanta bir akşam yemeğinin piyasa fiyatını etkileyebilecek kadar büyük değildir. Bunun yerine monopolcü rekabette firmalar ürünlerinde *farklılaştırmaya* giderek kendi fiyatları üzerinde kontrolü sağlayabilirler. Bunu lokanta işletmeciliğinde, diğerlerinin üretemediği ancak kişilerin arzu ettiği bir ürünü üreterek ya da iyi yiyecek ve iyi servisle ünlenerek başarabilirsiniz. Firma emsalsiz bir ürün üreterek ya da belirli bir ün kazanarak bir anlamda monopolcü haline gelir. Burada kastedilen şey başka hiç kimsenin tam olarak aynı malı üretememesidir.

Monopolcü rekabeti saf monopolden ayıran özellik monopolcü rekabet endüstrisinde mal ikamelerinin varlığıdır. San Francisco daki 8.083 lokantanın içinde düzinelerce iyi İtalyan, Çin ve Fransız lokantası bulunmaktadır. Örneğin San Francisco' daki Çin mahallesinde bir düzineden fazlası tek bir caddeye sıkışmış 50 küçük Çin lokantası vardır. Menüleri benzer olup fiyatları da hemen hemen aynıdır. Öte yandan isim yapmış ve fiyatları üretim maliyetlerinin çok üzerinde olan ve rezervasyonla gidilen lokantalar da mevcuttur. İşe başlayan bütün lokantacıların amacı da budur.

Tablo 15.1 monopolcü rekabet özelliği taşıyan dokuz ulusal imalatçı endüstriye ait verileri sunmaktadır. Bu endüstrilerden her biri, bazıları diğerlerine göre daha büyük ancak endüstriye nispetle küçük, yüzlerce firma içermektedir. Örneğin, kitap basımında ilk dört firma toplam satışın yüzde 33'ünü oluşturmaktadır. İlk yirmi firma piyasanın yüzde 68' ini oluştururken geri kalan yüzde 41 hemen hemen 540 farklı firma tarafından paylaşılmaktadır.

Monopolcü rekabet endüstrisinde firmalar tüm piyasaya göre küçüktürler. Kâr amacıyla endüstriye yeni firmalar girebilirler ve firmaların ürünlerinin yakın ikameleri mevcuttur. Monopolcü rekabet endüstrilerinde firmalar ürünlerini farklılaştırarak belli ölçüde piyasa gücüne sahip olmaya çalışırlar. Bu amaçla yeni, farklı, ya da daha iyi üretim gerçekleştirebilirler ya da tüketicinin zihninde farklılaştırma yaratabilirler. Bu tip firmaların davranışını tartışmak amacıyla ürün farklılaştırması ve reklamcılık ile başlıyoruz.

TABLO 15.1 Seçilmiş Endüstrilerde En Büyük Firmaların Gerçekleştirdiği Sevkiyatın Yüzde Dağılımı, 2002

Endüstri Adı	En Büyük Dört Firma	En Büyük Sekiz Firma	En Büyük Yirmi Firma	Firma Sayısı
Seyahat römork ve karavanları	38	45	58	733
Oyunlar, oyuncaklar	39	48	63	732
Ahşap ofis mobilyası	34	43	56	546
Kitap basımı	33	54	68	560
Perde ve döşemelik kumaş	17	25	38	1.778
Taze ve dondurulmuş deniz ürünleri	14	24	48	529
Kadın kıyafetleri	18	23	48	528
Diğer plastik ürünler	6	10	18	6.775

Kaynak: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 2002 Census of Manufacturers, Concentration Ratios in Manufacturing. Subject Ec02 315R, May 2006.

Ürün Farklılaştırması ve Reklamcılık

Monopolcü rekabet firmaları **ürün farklılaştırması** yolu ile belli derecede piyasa gücüne ulaşırlar. Ancak bir piyasada ne kadar farklılaştırma göreceğimizi ne belirlemektedir ve bu ne şekilde olur?

ürün farklılaştırması Piyasa gücü kazanmak için firmaların uyguladığı bir strateji. Tüketicinin zihninde belirgin olumlu bir kimliğe sahip ürün üreterek gerçekleştirilir.

Ne Kadar Farklılık?

Mahallenizde etrafınıza bakınca, evleri birbirine bağlayan kaldırımların aynı kaldırım taşına sahip olduğunu izlersiniz. Bazı yörelerde rastgele tuğla ya da Arnavut kaldırımı görürsünüz; ancak Birleşik Devletlerin pek çok yerinde bu kaldırımlar betondan yapılmaktadır. Hemen her yerde betonun rengi gridir. Şimdi de bu kaldırımlara eşlik eden evlere bakalım. Sıkı kontrol altındaki yerleşimler dışında evlerin renkleri zevklere göre çeşitlilik göstermektedir. Niçin tek tip beton kaldırıma sahipken evlerin renkleri faklılık arz eder?

Bir ürüne ilişkin sınırlı çeşitlilikle karşılaştığımızda ilk düşüncemiz bütün tüketicilerinki burada ev sahipleri- benzer tercihlere sahip olduklarıdır. Belki de beton söz konusu olunca gri herkes için doğal bir beğeni unsurudur. Kaldırımlara eşlik eden evlerdeki renk çeşitliliği bu açıklamaya şüphe duymanıza yol açabilir ancak bu mümkündür. Tek tip gri kaldırım için bir başka olası açıklama uyum isteği olabilir. Belki de herkes kendi kaldırımının komşusununki ile aynı görünmesini istemektedir ve evleri birleştiren kaldırımların-ki bu hizmet şehir tarafından verilir-gri olması griyi bir ortak nokta yapmaktadır. Örneğin modada düzen ve uyum büyük rol oynamaktadır. Büyük beden kot pantolonun, dar kesim, düşük belli kotlardan daha cazip olması ya da olmamasının pek çok insanın öyle giyindiği için belli zamanlarda bu şekilde üretildiği gerçeği dışında asli bir sebebi yoktur. Yine de neden komşularınız tarafından daha göz önünde olan evlerin renklerinde değil de kaldırımın renginde uyumun önemli olduğunu merak edebilirsiniz.

Beton kaldırımlardaki az çeşitliliğe ilişkin daha iyi bir açıklama maliyet yapılarına baktığımızda Bölüm 8 deki materyalin incelenmesiyle yapılabilir. Bildiğiniz gibi beton büyük karıştırıcı kamyonlarda yapılır. Bu kamyonların ortalama kapasitesi 9 ya da üzeri yard (0.91 metre) küptür, bir kaldırım yapmak için ihtiyacınız olandan fazladır. Betonu renklendirmenin bilinen yolu renklendirici maddeyi karıştırıcı kamyonun içine çimento ve diğer malzemelerle karıştırmaktır. Ancak bu yolla yapıldığında, beton depolanamadığı için aynı renk çimentoyu aynı anda isteyen birkaç komşu bulmak zorunda kalırız. Bu yolla yapılması bile soruna yol açabilir. Çünkü karıştırıcının içindeki bir sonraki müşteri için kullanıldığında örneğin, mor beton kalıntısından etkilenmiş olabilir. Alternatif olarak bazı yerlerde yapıldığı gibi boya, beton kamyondan çıktıktan sonra eklenebilir; ancak sonuçta elde edilen renkler sınırlıdır ve bu süreç pahalıdır. Binalarda çeşitlilik varken, betonda çeşidin olmayışı ev boyasında olmayan fakat betonun homojen üretiminde olan ölçek ekonomilerini ifade edebilir.

Kaldırımlar ve binalar örneği bazı ürünlerdeki geniş bazılarında ise dar ürün çeşitlili-

ğini açıklamamıza yardımcı olur. Kimi durumlarda tüketici çok *farklı zevklere* sahip olabilir. Göçün, lokanta türlerinde ve yerel marketlerde yiyecek ürünlerinde çeşitlilik artışını beraberinde getirmesi sürpriz olmamalıdır. Göç tipik olarak tüketici zevklerinde heterojenliği arttırır. Eşgüdümden kazançlar sağlanması durumunda ürün çeşitliliği daha azdır. Bölüm 13'de şebeke dışsallıklarının var olduğu ürünleri açıklamıştık. Burada *eşgüdüm (koordinasyon) gereksinimi* ürün seçeneğini önemli ölçüde daraltabilir. Örneğin, pek çok kişi için kendilerine mükemmel şekilde uygun olandan ziyade arkadaşlarınınki ile aynı olan Word işletim programını kullanmak daha önemlidir. Son olarak ölçek ekonomileri faklı ürün çeşidini üretmeyi tek çeşit üretmeye göre daha pahalı hale getirerek çeşitliliği azaltabilir. İnsanlar göreli olarak ucuz standartlaşmış bir ürünü kendisi için tam uygun olan daha pahalı ürüne tercih edebilirler. Savaş sonrası dönemde Pennsylvania ve New York'ta Levitt evinin gelişimi cazip fiyatlarla tek tip arazi evi yaratarak iskanda standartlaştırma ile gelen maliyet tasarrufunun bir göstergesidir.

Özetle, iyi işleyen piyasalarda ürün faklılaştırması o piyasada tüketici zevklerindeki çeşitliliği ve eğer varsa koordinasyonun getirdiği kazançlar ve standartlaştırmanın getirdiği maliyet ekonomilerini göstermektedir. Monopolcü rekabet endüstrisinde tüketici zevklerindeki farklılıklar, koordinasyon gereksiniminin olmaması, ve standartlaşmanın getirdiği ölçek ekonomilerinin düşük düzeyde olması ya da hiç olmaması farklı ürünlere sahip çok sayıda firmanın ortaya çıkışına yol açar. Söz konusu güçler bu tür endüstri yapısı içinde dahi çeşitlilik düzeyini belirlemede rol oynarlar.

Son yıllarda, pek çok kişi koşu sporuna başladı. Piyasa buna büyük oranda cevap verdi. Çeşitli dergiler basılmakta; özel koşu stillerine sahip koşucular için yüzlerce ortotik ayakkabılar tasarlandı; her renk, kumaş ve tarzda koşu kıyafetleri; eller, ayak bilekleri için ağırlıklar, ayakkabı bağcıkları kıyafete takılabilen küçük radyolar v.b. Doktorlar bile ürünlerini farklılaştırdılar: Spor ilaç klinikleri koşucular için diyetler ve terapiler hazırladılar ve doktorlar bacak ağrıları ve Morton's toe (ayak parmaklarındaki düzensizlik) konularında uzmanlaştılar.

Niçin koşu piyasasındaki çeşitlilikte bu artış ortaya çıktı? Her biri farklı vücut, koşu tarzı ve estetik anlayışı olan koşuculardaki artış tüketici heterojenliğini arttırdı. Artan piyasa büyüklüğü aynı zamanda özel koşu ürünü üretme durumunda o ürünü üretmek için katlanılan sabit maliyeti satışlarla karşılayabilmenin mümkün olacağını söylemektedir. Böylelikle piyasa büyüklüğü daha fazla çeşitliliğe imkân tanır. New York'un Eden Prairie, Minnesota'dan daha geniş çaplı etnik lokantaları mevcuttur. Bunun sebebi sadece nüfustaki heterojenlik farkı değil aynı zamanda iki piyasadaki büyüklük farkıdır.

Firmalar Ürünlerini Nasıl Farklılaştırırlar?

Farklılaştırmanın, koordinasyon ve ölçek ekonomilerinin maliyetleri tarafından sınırlandırılmak kaydıyla, tüketicinin bireysel ihtiyaç ve zevklerini karşılayan ürün taleplerine cevaben ortaya çıktığını öğrenmiştik. Bir adım daha ileri giderek piyasada izlediğimiz farklılaştırmanın çeşitlerini tanımlayabiliriz.

Daha önce verdiğimiz lokanta örneğine dönelim. San Francisco'daki 8.083 lokantadan bazıları Fransız, bazıları Çin, ve bazıları da İtalyan'dır. Lokantalar arasındaki bu farklılaştırmaya iktisatçılar **yatay farklılaştırma** adını verirler. Yatay farklılaştırma ürünü bazıları için iyileştiren bazıları için daha kötü hale getiren ürün farkıdır. San Francisco sakinlerine anketle kentteki en iyi lokanta sorulacak olsa şüphesiz çok farklı kategorilerden adaylarımız olurdu. Aslında pek çok insan bu soruyu yerinde bile bulmayabilir.

yatay farklılaştırma
Ürünün bazıları için daha iyi bazıları içinse daha kötü hale gelecek şekilde farklılaşması

Patates cipsine deniz tuzu ve sirke eklemeniz ürünü bazıları için daha cazip hale getirirken bazıları için ise daha az cazip hale getirir. Yatay farklılaştırma piyasada tüketicinin zevklerindeki farklılığı yansıtacak çeşitliliği yaratır.

Bazı ürünler için kişiler belli bir çeşidi seçer ve uzun bir süre onunla devam ederler. Pek çoğumuz için kahvaltılık tahıllar bu özelliktedir. Günlerce Cheerios ya da mısır gevreği yeriz. Mayonez için marka tercihleri de aynı istikrara sahiptir. Ancak akşam yemeğinde pek çoğumuz *değişiklik ararız*. İnsanların her hafta aynı yerde yemekten bıkmalarından ötürü küçük bir şehir bile değişik lokanta çeşitlerini barındırabilir

Planlı ekonomileri ziyaret edenler sık sık çeşit yokluğunu eleştiririler. Berlin Duvarı 1989 da yıkılmadan önce ve Doğu ve Batı Berlin'in 1990 da birleşmesinden önce renkli ve heyecan verici Batı Berlin'den, kasvetli ve gri Doğu Berlin'e geçenler için çeşitlilik or-

tadan kalkmış gibiydi. Duvarın yıkılmasıyla Doğudaki binlerce Alman Batıdaki alışveriş merkezlerine akın ettiler. Çini 1980 lerin ortasındaki ekonomik reform sonrasında ziyaret edenler gözle görülen en büyük değişimin halk için artan ürün seçenekleri olduğunu ifade ettiler.

Ancak *davranışsal iktisat* alanındaki son çalışmalar, çok fazla çeşitliliğin iyi olmadığını ileri sürmektedir[1]. **Davranışsal iktisat,** karar vermeyi incelemede psikoloji ve iktisadın kavrayışlarını kullanan iktisadın bir dalıdır.

davranışsal iktisat Karar vermeyi incelerken iktisat ve psikolojinin kavrayışlarını kullanan iktisadın bir dalı

Araştırmacılar Menlo Park, California'da Draeger's adlı lüks bir markette bir deney düzenlediler. Draeger's seçenek çokluğuyla, 250 hardal çeşidini bulundurmak gibi, tanınmaktadır. Mağazada takip eden iki Cumartesi tattırma standı kuruldu. İlk günde tüketiciye altı egzotik reçelden biri tadım için sunulurken, diğer günde 24 çeşit sunuldu. Deneyin sonucu çarpıcıydı. Sınırlı sayıda reçel sunan stantla karşılaştırıldığında 24 reçel standına daha fazla müşteri yanaşırken, 24-reçel standındaki tadanlardan hemen hemen hiçbiri herhangi bir şey satın almadılar: buna karşın altı-reçel standında tadanların yaklaşık yüzde 30'u aynı zamanda satın da aldılar[2]. Araştırmacılar bazı seçeneklere kişiler tarafından yüksek değer verilirken fazla seçeneğin satın almayı azaltabileceği sonucuna ulaştılar.

Reçel deneyi kişilerin geniş seçenek yelpazesine karar vermeyerek tepki gösterebileceği bir durumu sunmaktadır. Davranışsal iktisatçılar seçenek sayısı arttığında kişilerin karar verme yükünden göz kararıyla ya da hazır seçeneğe yönelerek kurtulabildiklerini de belirtmektedirler. Örneğin, emeklilik birikimi alanında bazı çalışmalar kişilerin tasarruflarını bir seri yatırım seçeneği arasında eşit dağıtma eğiliminde olduklarını bulmuşlardır. Diğer durumlarda da kişiler devlet veya firmalar tarafından emeklilik planı olarak oluşturulan hazır seçeneklere rağbet etme eğilimindedirler. Bu sebepten bazı ekonomistler tüketici tasarruflarını arttırmanın bir yolunun (eğer arzu edilirse) emeklilik planlarında katılmamanın yerine katılmanın geçerli seçenek sayılması gerektiğini iddia eder. Bu yolla kişiler aksini belirtmedikçe bir emeklilik planına kaydolmuş olurlar. Bu planlar bazen girme planından ziyade çekilme (opt-out rather than opt-in) planı şeklinde adlandırılırlar.

Davranışsal iktisat yatay farklılaştırmanın bir diğer şekli olan paket büyüklüğü ve fiyatlama çeşitleri hakkında da bir şeyler söyler.[3] Çoğu tüketim malı küçük, büyük ve çok büyük paketlerde karşımıza çıkar. Pek çok ürün (örneğin, sağlık kulübü vizitesi ve dergiler) ziyaret, dergi başına veya üyelik, abonelik yoluyla satın alınabilir. Pek çoğumuz bu faklılıkların kolaylık amaçlı olduğunu düşünürüz. Firmalar bu farklılıkları farklı tüketici türlerini hedefleyen ürün geliştirmede kullanabilirler. Küçük aileler küçük kutuda mısır gevreği alırken geniş aileler ekstra büyük boy satın alabilirler. Daimi olmayan okuyucular *Us Weekly*'yi gazete bayiinden alırken, tutkunları abone olabilir. Açıkçası bu tür farklılıkların belli bir rolü olabilir. Ancak davranışsal iktisatçılar bazı tüketicilerin satın alma davranışlarını kontrol altına alma çabası göstermeleri nedeniyle bu tür farklılıkların piyasada devam edeceğini ileri sürmektedirler. İnsanlar ufak kapta dondurma alırken büyük kutuda vitamin tercih ederler. Neden? Çünkü kendilerini her gün vitamin almaya *bağlamak* ancak dondurmayı nadiren yemek isterler. Kişiler sağlık kulüplerine üyeliği antrenman yapma dürtüsü olarak satın alırlar; sonuçta her ziyarette ödeyeceklerinden toplamda daha fazla ödeseler de tek bir ziyaretin marjinal maliyeti sıfır olmaktadır. *The Economist* i daha fazla *US Weekly ise daha az okuyacağımız beklentisiyle The Economist*'e abone olup *US Weekly*'yi gazete bayiinden daha pahalıya satın alırız. Bazı öğrenciler derse girmelerini garantilemek amacıyla devamlılığı ödüllendiren dersleri tercih ederler. Firmalar tüketiciye kendi dürtülerini kontrol etmelerine yardımcı olan kararlılık araçları sunmak amacıyla ürün farklılaştırmasını kullanarak daha yaratıcı olabilirler. **Bağlılık (commitment device) aracı** bir kişinin gelecekteki davranışlarını kontrol altında tutma amacıyla bulunduğu şu andaki eylemidir.

bağlılık aracı İnsanların gelecekteki davranışlarını kontrol altına almak için belli bir anda eylemde bulunması

Davranışsal iktisat, ekonomide belli alanlardaki anlayışımıza meydan okuyan ve onu derinleştiren heyecan verici yeni bir araştırma alanıdır. Davranışsal iktisadın yeni fikirleri hem mikroiktisat hem de makroiktisatta yer almıştır.

---

[1] Burada adı geçen klasik makale, I. Yengar ve L. Eper, "Wien Choice Is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?" *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000, 995–1006.

[2] Bu altı markalık örneklem en iyi ve en kötü lezzete sahip olmayanlar arasından özenle seçildi. Örneklemdeki markaları satın almak için tüketicinin bütün reçel çeşitlerini içeren rafa gitmesi gerekmekteydi.

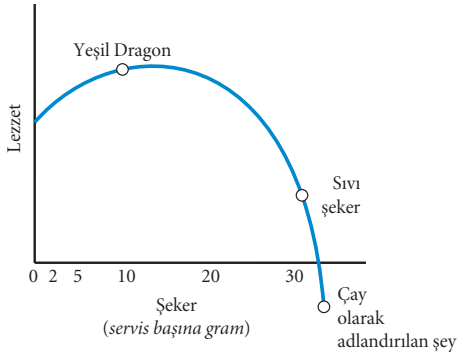
[3] Bu paragrafta anlatılan makaleler, Klaus W. Ertenbroch, "Self-Rationing: Self-Control in Consumer Choice," INSEAD Working Paper, 2001, paket büyüklüğü konusunda; Ulrike Malmendier and Stefano Della Vigna, "Paying Not to Go to the Gym," AER, June 2006, 694–719, sağlık kulübü üyeliği üzerine; ve Sharon Oster and Fiona Scott Morton, "Behavioral Biases Meet the Market," *BEPress Journal of Economic Advance and Policy,* 2005, dergiler üzerinedir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Bir İktisatçı Çay Yapıyor

Marketinizde yeşil, siyah veya bitkisel karışımdan yapılmış hafif tatlandırılmış kutuda buzlu çay olan, Honest Tea'yi muhtemelen görmüşsünüzdür. Bu muhtemelen raftaki tek buzlu çay değildir. Meşhur markalardan olan Lipton ve Snapple'ın yanında yaşadığınız yere bağlı olarak SoBe, Tazo, ve Turkey Hill'e de rastlayabilirsiniz. Kutulanmış buzlu çay monopolcü rekabet piyasasına klasik bir örnektir. Markaların hiçbiri tam olarak birbirinin aynısı değildir. Örneğin Honest Tea yüksek ve uçtaki çay yapraklarından yapılmış oluşu ve hafif tatlandırılmış oluşuyla övünürken Snapple düşük kalitede yaprak ve kuvvetli tatlandırıcı kullanır. Çayların fiyatlandırılması da aynı değildir. Sıradan bir markette Honest Tea ve SoBe nin perakende satış fiyatı yaklaşık olarak 1.89$ iken, Snapple yaklaşık olarak 1.39$ dir. Eğer vaktinizin bir miktarını marketin içecek reyonunda geçirirseniz yüksek fiyatına rağmen bazı tüketicilerin Honest Tea'yi diğer alternatiflerine tercih ettiğine şahit olursunuz.

Honest Tea nin on yıl kadar önce müteşebbis Seth Goldman ve iktisatçı Nalebuff tarafından kurulduğunu bilmiyor olabilirsiniz. Endüstrideki diğer çaylardan Nalebuff çayını farklılaştırmada bu kitabın 6. Bölümünde incelediğimiz iktisat teorisinin bir kısmını kullandı. Aşağıdaki grafik Honest Tea nin en popüler lezzetlerinden olan, Green Dragon'un yerini göstermektedir. Goldman ve Nalebuff'in potansiyel müşterileri için lezzetin şeker ile nasıl farklılaştığını grafik göstermektedir. Çayın lezzeti ilk birkaç gram şeker ile artmakta ancak kısa zamanda yatay seyir izleyip ardından düşmektedir. Green Dragon'un lezzetin tepe noktasının solunda kaldığına dikkat edelim. Bazı iktisatçılar bu şekle bakarak Nalebuff'ı çayın içeriğinde çok az şeker kullanmakla eleştirdiler. Eleştirenler ne düşünüyorlardı ve neden hatalıydılar?



Eleştirenler açıkça Green Dragonun lezzet eğrisinin tepe noktasında bulunmadığını fark ettiler. Yani biraz daha fazla şeker kullanımı çayın lezzetini arttıracaktır. Nalebuff neden bu noktanın gerisinde durmuştur? Bu durum mükemmel bir ürün farklılaştırmasıdır. Goldman ve Nalebuff talebi kendine çekecek yeni bir ürün üretmekteydiler. Bu makul bir fiyata tüketicileri diğer ürünlerden uzak tutmak demekti. Goldman ve Nalebuff belli bir noktadan sonra şekerin lezzete sınırlı katkısı olduğunu ve daha fazla kalori ile sağlık maliyetini de beraberinde getirdiğini keşfetti. Tüketicinin sağlıklı ve doğal yiyecekler konusundaki yeni bilinçlenmesi veri iken Honest Tea bir gecede başarıyı yakaladı. Nalebuff bir iktisatçı olduğundan çay bardaklarının üzerine işaretlendiği grafiğe direnç gösteremedi.

dikey farklılaştırma
Herkes açısından ürünü rakip ürünlerden daha iyi yapan bir ürün farkı

Ürünler yalnızca yatay olarak değil **dikey** olarak da farklılaştırılabilirler. GPS li yeni bir BMW hemen hemen herkes için GPS i olmayandan daha iyidir. Kapasitesi yüksek bir sabit disk düşük olandan daha iyidir. Hilton aynı bölgede yer alsa da Motel 6 dan daha iyidir. Rekabetçi bir piyasada kendisinden daha iyi bir ürün mevcutken diğer ürün varlığını nasıl sürdürebilir? Cevabı tabii ki fiyatta saklıdır. Daha iyi ürünün maliyeti yüksektir ve yalnızca

bazıları daha iyi ürünü fazla ödemeye değer bulurlar. Böylece insanlar arasındaki farklılıklar dikey farklılaştırmaya yol açar. Bazıları belli bir üründe kaliteye diğerlerinden daha fazla değer verirler ve kalite için fazla ödemeye heveslidirler. Özel bir günde şehirdeki en iyi lokantayı gitmeye değer bulabilirsiniz. Öte yandan arkadaşlarla sıradan bir akşam yemeği için bütçenizi zorlamamak sizin için daha önemli olabilir.

Piyasada ne miktarda farklılaştırma göreceğimizi belirleyen güçleri ve farklılaştırmanın alabileceği temel çeşitleri ortaya koyduk. Şimdi monopolcü rekabet alanında önemli bir rol oynayan reklamcılık üzerinde duracağız.

Reklam

Reklam farklılaştırma anlatısına iki farklı yoldan dahil olur. Reklamın oynadığı bir rol insanları ürünler arasında olan gerçek farklılıklar hakkında bilgilendirmesidir. Reklam ürünün fiziksel özellikleri ile fazla alakalı olmayan marka imajını yaratarak ürün farklılaştırmasını *yaratabilir* ya da buna katkıda bulunabilir. Bu durumların her biri için örnekler verebiliriz.

Örneğin, son Coca-Cola reklamında trompetle söylenen "Hayatın Tadı" ifadesinin Cola'nın tadıyla pek ilgisi yoktur. iPod reklamında dansçılar aletin teknik özelliklerini tanıtmak yerine havalı ve neşeli insanlar imajı yaratmaktadırlar. Öte yandan, yerel gazetelerin reklam ekleri yerel marketlerde o hafta satışta olan ürünlere yönelik özel bilgiler vermektedir.

Tablo 15.2 den görüldüğü üzere 2006 yılında firmalar 250 milyar $ civarında reklam harcamasında bulundular. Reklam her türlü iletişim kanalıyla bize ulaşmaktadır. Tablo 15.3 ana endüstri kategorilerindeki ulusal reklam harcamalarını göstermektedir. Otomotiv endüstrisi 2006'da yaklaşık 20 milyar dolar reklam harcamasıyla lider durumdadır. 2008 de Super Bowl XLII boyunca 30 saniyelik reklamın maliyeti 2.7 milyon dolardı.

TABLO 15.2 Toplam Reklam Harcamaları 2006

	Milyar Dolar
Gazeteler	$49.0
Televizyon	66.8
Doğrudan posta	59.6
Sarı sayfalar	14.4
İnternet	15.0
Radyo	19.1
Dergiler	24.0
Toplam	247.9

Kaynak: www.plunkettresearch.com

Pek çok gözlemci internetin reklamların işleyiş şeklini hızla değiştirdiğine inanmaktadır. Geleneksel olarak şirketler reklamlarının hem basılı hem de medyada olmasını hedeflerler. Bira reklamları, televizyonda yayınlanan spor karşılaşmalarında, oyuncak reklamları çocuk programlarında, v.b. görülür. Internet belli piyasayı hedefleyen reklamcılık imkânını geliştirdi. Google üzerinden reklamcılığı düşünün. Google'ın tıkla ve öde sistemi olan AdWord sistemiyle reklam verenler sadece Web kullanıcısı ilgili siteye tıkladığı zaman ödeme yaparlar. Bu yolla reklamı verenler reklamlarını görenlerin ürünleriyle ilgilendiklerine emin olurlar. 2006 yılında Google hedeflenen reklamcılığın bu şeklinden 6 milyar $ kazandı.

Reklam işletmeciliğinde diğer bir yeni girişim olan YouTube, firmalara tüketici ile aktif etkileşim sağlar. Standart video reklamlarına ek olarak firmalar tüketiciden tercihlerini öğrenme amaçlı çevrimci (online) yarışmalar ve marka kanalları yaratabilir. Internet sayesinde bilgi amaçlı reklamcılık iki yönlü şeffaflık kazanmıştır.

Son yıllarda genelde ürün farklılaştırmasının (özelde reklamcılığın) kaynak dağılımı üzerine etkileri hararetle tartışılmaktadır. Savunucuları bu güçlerin piyasa sistemine canlılık ve güç verdiğini öne sürmektedirler. Eleştirenler ise israf ve etkinsizliğe yol açtığını iddia etmektedirler. Monopolcü rekabet ve oligopol modellerine geçmeden önce bu tartışmalara bir göz atalım.

TABLO 15.3 Kategorilere Göre Yerli Reklam Harcamaları 2006 Yılı için Milyar Dolar

Sıra	Kategori	2006
1	Otomotiv	$19.8
2	Perakende	19.1
3	Telekomünikasyon	11.0
4	İlaç & Tedavi	9.2
5	Genel Hizmetler	8.7
6	Finansal Hizmetler	8.7
7	Yiyecek, içecek, & şekerleme	7.2
8	Kişisel Bakım	5.7
9	Havayolları, oteller, araba kiralama, seyahat	5.4
10	Sinema, video, & müzik	5.4
11	Lokantalar	5.3
12	Medya	5.1
13	Devlet, politika, din	3.5
14	Sigorta	3.5
15	Gayrimenkul	3.1
16	Giyim	2.9
17	Bilgisayar, yazılım	2.5
18	Ev döşeme	2.2
19	Bira, şarap, & likör	2.1
20	Eğitim	1.9

Kaynak: TNS Media Intelligence

Reklam Lehinde Görüşler Ürün farklılaştırmasının başarılı olabilmesi için tüketicilerin ürünün kalitesi ve mevcudiyetini bilmesi gerekmektedir. Bütün ürünlerin aynı olduğu tam rekabette tüketicinin tam bilgiye sahip olduğunu varsaymaktayız. Bu varsayım olmadan piyasa etkin kaynak dağılımını gerçekleştiremez. Ürün farklılaştırmasında tam bilgi daha da önem taşımaktadır. Tüketici bu bilginin en azından bir kısmına reklam yoluyla ulaşır. Savunucularına göre reklamın temel fonksiyonu tüketiciyi bilgilendirerek rasyonel seçim yapmada ona yardımcı olmaktır. Reklamları düşündüğümüzde pek çoğumuzun aklına televizyonda ürün imajını değiştirme amaçlı ikna edici reklamlar gelir. Budweiser yıllar geçtikçe, özellikle Super Bowl'da çıkan bu tür zeki reklamlardan dolayı üne kavuştu. Ancak reklamların çoğu bilgi vericidir. Ülkenin pek çok kesiminde haftanın belli bir gününde gazetelerin sayfaları artar. O günlerde marketler reklam verir ve yiyecek satışlarını teşvik ederler. Pek çok gazete için reklam büyük gelir kaynağıdır ve tamamen bilgi amaçlı olup tüketiciye örneğin portakal suyu veya tavuğu nereden alacaklarını bulmaya yardımcı olurlar. Tatil dönemi boyunca oyuncak reklamları hem basılı olarak hem de televizyonda önemli ölçüde artmaktadır. Yüksek oranda yeni ürün takdimi olan oyuncak için reklamını yapmak çok önemlidir.

Reklam savunucuları reklamın aynı zamanda rekabeti teşvik edebileceğine işaret ederler. Yeni ürünler eski, köklü markalarla sadece girişimcinin mesajını tüketicinin zihnine yerleştirebildiği ölçüde rekabet edebilirler. Ürün yeniliği (*inovasyonu)* oldukça, yeni ve daha iyi ürünler piyasaya geldikçe yaşam standardı artar. 20 yıl önce mevcut olmayan ürünleri düşünün: iPodlar, DVD çalarlar ve kişisel bilgisayarların pek çok özellikleri bunlardan bazılarıdır. Tüketici potansiyel ikamelerin çeşitliliği hakkında bilgilenirse kendisinin piyasa seçimleri tüketici zevkleri konusunda bağlantısını koparan eski firmaları disipline etmede yardımcı olur.

Büyük ölçüde marka imajı yaratma ve destekleme fonksiyonuna sahip olduğu düşünülen reklamın etkinlik etkisi olabilir. Coca-Cola ya da Tide gibi marka adı yaratmak büyük pazarlama ve reklam yatırımı gerektirir. Marka adı güçlendikçe ve firma bu adı yaratmada daha fazla yatırım yaptıkça firma adını koruma amacıyla daha fazla yatırımda bulunacaktır. Pek çok durumda bu yatırımlar tüketiciye fayda sağlayacaktır. Çin 2007'de yapılan çocuk

oyuncaklarında kurşun bulunduğu haberlerine karşın Hasbro ve Mattel gibi büyük oyuncak şirketleri bu oyuncakları test etme amacıyla milyonlar harcadılar. Kurşunlu oyuncakların geri toplatılması karşısında ebeveynlerin güveninin tekrar tesisi firmaların geleceği açısından hayati önem taşımaktadır.

Güçlü rekabetin savunucuları farklılaştırılmış ürünlerin ve reklamın piyasa sistemine canlılık getirdiğine ve piyasanın gücünün temelini oluşturduğuna inanmaktadırlar. Onlar modern ekonomide geniş zevk ve tercih yelpazesini karşılamaya başlamanın tek yoludur. Ürün farklılaştırması yüksek kalite ve çeşitlilik sağlamaya yardımcı olmakta ve reklam tüketiciye ürünün bulunabilirliği, kalitesi ve fiyatı hakkında piyasada etkin karar vermede ihtiyaç duydukları değerli bilgiyi sağlamaktadır.

Ürün Farklılaştırması ve Reklam Karşıtı Görüşler Muhalifler, ürün farklılaştırması ve reklamın toplumun kıt kaynaklarını israf etmekte olduğunu iddia etmektedirler. Onlara göre firmalar ürünler arasında küçük, anlamsız farklılıklar yaratmak için muazzam paralar harcamaktadırlar.

Reçeteli ve reçetesiz ilaçlar buna bir örnektir. Şirketler milyonlarca dolarlarını mevcutlarla aynı içeriğe sahip ilaç markalarını tanıtmak için harcamaktadırlar. Erythromycin ve erythrocin antibiyotikleri aynı içeriğe sahip olmasına rağmen erythrocin, erythromycin'den yarı yarıya daha ucuzdur. Aspirin aspirindir ama imalatçı somut ya da soyut farklılık olduğuna dair bizi ikna ettiği için reklamı olan markaya iki katını ödemek durumundayız.

Gerçekten 50 farklı sabun çeşidine ihtiyacımız var mı? Bunların bazılarının fiyatı reklam maliyetleri yüzünden artmaktadır. Farklılaştırılmış ürün üreten bir firma için reklam, işi yürütmenin günlük maliyetinin bir parçasıdır. Reklam maliyeti kısa ve uzun dönemde ortalama maliyet eğrisine ve böylece ürünün fiyatına ilave edilmektedir. Böylece reklamı tüketiciler finanse etmektedirler.

Eleştiriler, reklamların bilgi içeriğinin en iyi olasılıkla çok az en kötü olasılıkla ise maksatlı olarak aldatıcı olduğunu iddia etmektedirler. Reklam fikrimizi değiştirme, bizi ikna etme ya da marka imajı yaratmak anlamına gelir. Televizyonda izlediğiniz takip eden 10 reklamda ne miktarda gerçek bilgi olduğunu belirlemeye çalışın. Eleştirenler eğer reklam bilgiyi tüketiciye açıkça iletemezse firmaların paralarının önemli bir kısmını boşa harcadıklarını öne sürmektedirler.

Rekabetçi reklam kolaylıkla verimsiz bir savaş haline dönebilir. Bir endüstride beş firma olduğunu ve bir firmanın kuvvetlice reklama başladığını varsayalım. Dayanabilmek için diğerleri de aynı yönde davranacaktır. Eğer aralarından bir firma vazgeçerse o firma kesinlikle kaybedecektir. Bu tür reklamcılık ürünün talebini ya da endüstrinin karlılığını arttırmayabilir. Aksine genelde bu "sıfır toplamlı bir oyundur"-kazançların toplamanın kayıpların toplamına eşit olduğu bir oyun.

Reklam yeni firmaların endüstriye girişine engel yaratarak rekabeti de azaltabilir. Harvard Business School'da öğretilen meşhur bir örnek olay, kahvaltılık gevrek piyasasında marka adı girişinin maliyetini hesaplamaktadır. Başarı için potansiyel bir girişimci tüketici tarafından tanınan bir marka adı oluşturmak adına milyonlarca dolarlık yoğun bir reklam kampanyasına başlamak zorunda kalacaktır. Kahvaltılık gevrek piyasasına giriş tam olarak engellenmiş değildir ancak bu tip finansal zorunluluklar girişi oldukça güçleştirmektedir.

Son olarak kimilerine göre doğası gereği reklam topluma maliyet yüklemektedir. Sürekli olarak rahatsız edici tıngırtılar ve göze batan imaj bombardımanına tabiyiz. Okul ya da işten eve arabayla dönerken 50 tane reklam panosu geçmek ve radyoda 15 dakika haber ve 20 dakika reklam dinlemek zorunda kalabiliriz. Eve geldiğimizde 10 istenmeyen e-postayı temizler, 50 sayfa yazı ve 75 sayfa reklamdan oluşan bir dergiye göz atar ve belki her beş dakikada bir "mesaj" için bölünen televizyon şovu izleriz.

Sonuç olarak ürün farklılaştırma ve reklam eleştirileri israf ve etkinsizlik üzerinedir. Muazzam paralar ürünler arasında küçük, anlamsız ve muhtemelen var olmayan farklılıklar için harcanmaktadır. Reklam, ürünlerin maliyetini arttırmakta ve genelde çok az bilgi içermektedir. Ekseriyetle, reklam sadece rahatsızlık vermektedir. Ürün farklılaştırması ve reklam, sistemi tersine döndürebilir: İnsanlar ekonominin ihtiyaçlarını tatmin etmek için vardır, tersi değil. Böylece reklam gerçek rekabeti azaltarak verimsiz bir savaşa yol açabilir ve piyasaya giriş engeli yaratabilir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Bilgi Obeziteyi Azaltır mı?

Politika yapıcılar tüketicilerin ürünler hakkındaki bilgi düzeylerini arttırma amaçlı çalışmalar yapmaktadırlar. 1990 ların başında Gıda ve İçecek Yönetimi marketlerdeki pek çok işlenmiş gıdanın besin etiketi taşımasını gerektiren kurallar koydular. Etiket konusunda şu an gündemdeki tartışmalı konu lokanta yemekleri üzerinedir. Birleşik Devletlerde artan obezite ile birlikte politika yapıcılar sorunla mücadelenin bir yolunun lokantalara kalori ve yağ etiketini zorunlu kılmak olduğu kanaatine vardılar. Aşağıdaki *Seattle Times* 'dan alınan makale Seattle, Washington'da bu yöndeki çabaları anlatmaktadır.

Yeni Kurallar: Menüler yemeğinizin içinde ne olduğunu söylemeli

Seattle Times



Lokanta sahipleri ve yemek endüstrisi görevlilerinin itirazlarına rağmen King County Sağlık Kurulu perşembe günü yapay trans yağı yasakladı ve zincir lokantalarda menü öğelerinde besine ilişkin etiket zorunluluğu getirdi.

Oylama ile King County yapay trans yağları lokanta yemeklerinde yasaklayan bir dizi yargı kararı aldı ve menülerde besin etiketi zorunluluğu getiren ikinci eyalet oldu

Pek çok lokanta sahibi ve onları destekleyenler trans yağ yasağına karşı ifadede bulunurken-pek çoğu trans yağlardan zaten vazgeçtiklerini ancak sadece emir almaktan hoşlanmadıklarını söylediler- besin etiketi zorunluluğuna ilişkin sert sözler sarfettiler.

Chris Clifford, King County'de birkaç lokantası olduğunu ifade eden bir Renton sakini, 16 onsluk tereyağına sarılmış bir bifteğin şişmanlatıcı olduğunu öğrenmek için pek az kişinin etiketlemeye ihtiyaç duyacağını belirtti.

"Bunu tanımlamaya sekiz harfli bir kelimem var: Bu aptallık" diyerek Clifford kurula şöyle seslendi, "Aptal insanlara yardım edemezsiniz." Menü etiketlemek yerine lokanta kapılarına "uyarı yazısı" önerdi:"Burada yemek yemek şişmanlatıcıdır ve sizi öldürebilir."

Lokanta sahipleri etiket zorunluluğunun işe yaramaz ve pahalı olduğunu, tüketiciyi muhtemelen başka yere yönlendirebileceğini söylediler-daha az külfetli bir çözüm için daha fazla zaman talep ettiler.

Ancak sağlık uzmanları ve diabet ve kalp hastaları tüketicilerin sağlıklı seçim yapabilmesi için yeterli bilgiyi hak ettiklerini ifade ettiler.

Bazı iktisatçılar obeziteyi azaltmada bilgi yerine fiyat mekanizmasının kullanılmasını önerdiler. Öneri aşırı yağlı yiyeceklerin vergilendirilmesi şeklindedir.

Kaynak: Carol M. Ostrom, Seattle Times health reporter. Seattle Times Temmuz 25, 2007.

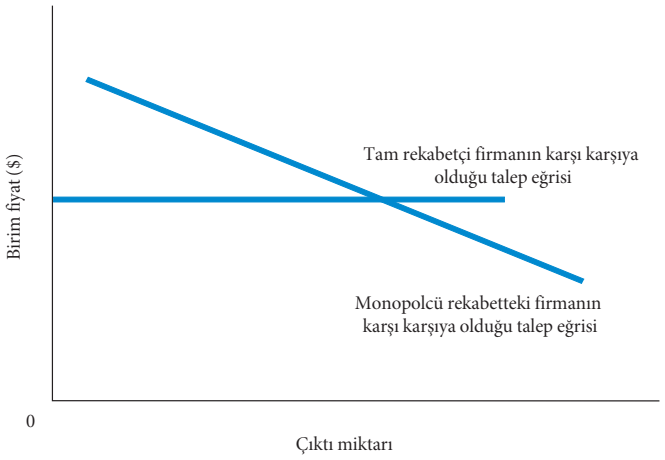
Açık Sorular İktisadı öğrendikçe pek çok sorunun cevaplanmadığını göreceksiniz. Reklam tartışmasında iki tarafın da güçlü argümanları mevcuttur ve ampirik bulgular bile birbiriyle çelişen sonuçlara ulaşmıştır. Bazı çalışmalar reklamın yoğunlaşma ve pozitif kara yol açtığını gösterirken; diğerleri reklamın piyasanın işleyişini iyileştirdiğini göstermektedir.

Monopolcü Rekabette Fiyat ve Çıktının Belirlenmesi

Monopolcü rekabet endüstrisinin toplam piyasanın büyüklüğüne göre nispeten küçük çok sayıda firmadan oluştuğunu hatırlayalım. Böylelikle, hiçbir firma tek başına büyüklüğü nedeniyle piyasa fiyatını etkileyemez. Ancak firmalar anlattığımız yollarla ürün farklılaştırabilirler. Bu yolla fiyat üzerinde bir miktar kontrol sağlayabilirler.

Ürün Farklılaştırması ve Talep Esnekliği

Tam rekabetçi firmalar ürünlerine ilişkin tam esnek taleple karşı karşıyadırlar: Tam rekabet endüstrisinde tüm firmalar tamamen aynı ürünü üretirler. Eğer A firması fiyatını arttırmaya çalışırsa alıcılar başka yere yönelirler ve böylece firma A hiç satış gerçekleştiremez. Bir firma, monopolcü rekabette varsaydığımız şekilde, ürününü tüketicinin zihninde farklılaştırabilirse, talep edilen miktarın tamamını kaybetmeden malın fiyatını arttırabilir. Şekil 15.2 hipotetik bir firma için ürün farklılaştırmasının talebi nasıl daha az esnek hale getirdiğini göstermektedir.



◀ ŞEKİL 15.2 Ürün Farklılaştırması Firmanın Karşı Karşıya Olduğu Talebin Esnekliğini Azaltır

Monopolcü rekabet firmalarının talep eğrisi tam rekabetçi firmaların karşı karşıya olduğu talep eğrisinden daha az esnektir. Monopolcü rekabettekinin karşı karşıya olduğu talep eğrisi ürünlerinin yakın ikamesinin varlığı nedeniyle monopolün karşı karşıya olduğu talepten daha esnektir.

Monopol yakın ikamesi olmayan bir malın tek bir firma tarafından üretildiği bir endüstridir. Monopolcü rekabetteki bir firma monopol gibi ona ait ürünün tek üreticisidir. Sadece tek bir firma Cheerios, Wheat Thins, Johnson's Bebe Şampuanı veya Oreo kurabiyeleri üretebilir. Ancak monopol piyasasındaki ürünün tersine, monopolcü rekabetteki firmaların ürünlerinin tüketicinin lehine rekabet eden pek çok yakın ikamesi mevcuttur. Monopolcü rekabetteki firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisinin tam rekabetçi firmanın karşı karşıya olduğu talebe göre daha az esnek olması beklense de monopolcününkine göre daha esnek olması beklenir.

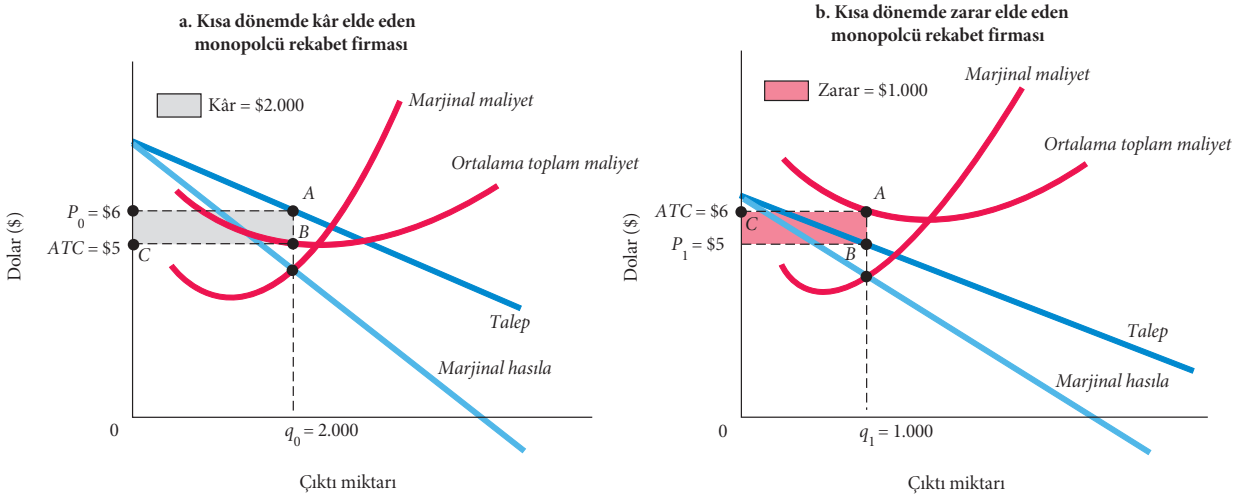
Kısa Dönemde Fiyat/Çıktının Belirlenmesi

Monopolcü rekabet koşulları altında, kısa dönemde karını maksimize eden bir firma monopole benzer davranış sergiler. İlk olarak, monopolcü rekabetteki firma ürünün fiyatı üzerinde bir miktar kontrole sahip olduğu için marjinal gelir fiyata eşit değildir. Monopolcü firma gibi monopolcü rekabetteki bir firma çıktısını arttırmak ve satabilmek için fiyatını düşürmelidir. Böylece monopolcü rekabetteki firmanın marjinal gelir eğrisi talep eğrisinin *altında* seyreder ve miktar eksenini talep eğrisinin miktar eksenini kestiği nokta ile orijin arasında kalan kısmın ortasından keser. (eğer gerekli görülürse, daha ayrıntılı bilgi için Bölüm 13'ü gözden geçirebilirsiniz). Firma karını maksimize eden miktar/fiyat bileşimini seçer. Monopolcü rekabetteki firma karını maksimize etmek için üretimini, çıktı artışı ve satışın-

dan elde edilen marjinal gelirin üretimin marjinal maliyetini aştığı sürece arttır. Kâr maksimizasyonu marjinal gelirin marjinal maliyete eşit olduğu noktada gerçekleşir: *MR=MC*

Şekil 15.3(a) da, kârı maksimize eden çıktı, q_0 = 2.000, marjinal gelirin marjinal maliyete eşit olduğu yerdedir. 2,000 birim satabilmek için firma 6$ fiyat belirlemelidir. Toplam gelir $P_0 \times q_0$ = 12.000$, ya da P_0Aq_00 alanıdır. Toplam maliyet, ortalama toplam maliyet ile q_0 'nın çarpımıdır, bu da 10.000$, ya da CBq_00 alanına karşılık gelir. Toplam kâr ikisi arasındaki farktır, $2.000 (gri gölgeli P_0ABC alanı).

Monopolcü rekabet endüstrisinde kısa dönemde firmanın pozitif kâr elde edeceği garanti değildir. Şekil 15.3(b) bir firmanın benzer maliyet eğrileri altında daha zayıf piyasa talebiyle karşılaşması durumunda ne olacağını göstermektedir. Firma fiyat üzerinde bir miktar kontrole sahip olsa da piyasa talebi firmanın kâr elde edebilmesi için yeterli değildir.



▲ ŞEKİL 15.3 Kısa Dönemde Monopolcü Rekabet

Kısa dönemde monopolcü rekabet firması *MR = MC* noktasına kadar üretmektedir. Panel a da q_0 = 2.000'de firma P_0ABC = 2.000$'lık kısa dönem kâr elde etmektedir. Panel b de, benzer maliyet yapısına sahip başka bir monopolcü rekabet firması daha zayıf taleple karşı karşıya kalmakta ve q_1 = 1.000 de $CABP_1$ = $1.000'lık bir kısa dönem zarar elde etmektedir.

Tam rekabette olduğu gibi böyle bir firma marjinal gelirin marjinal maliyete eşit olduğu noktaya kadar üreterek kayıplarını minimize eder. Elbette tam rekabette olduğu gibi firmanın belirleyeceği fiyat ortalama değişken maliyeti karşılamaya yetmelidir. Aksi takdirde, firma kapanacak ve üretime devam ederek kayıpları arttırmak yerine toplam sabit maliyete katlanmak zorunda kalacaktır. Şekil 15.3(b) de maliyeti minimize eden üretim q_1 = 1.000 ve fiyat 5$ dır. Toplam gelir $P_1 \times q_1$ = 5.000$, ya da P_1Bq_10 dır. Toplam maliyet ise $ATC \times q_1$ = 6.000$, ya da CAq_10 dır. Toplam maliyet gelirden daha büyük olduğu için firmanın pembe ile gölgelenmiş $CABP_1$ alanına eşit 1.000$'lık bir zararı söz konusudur.

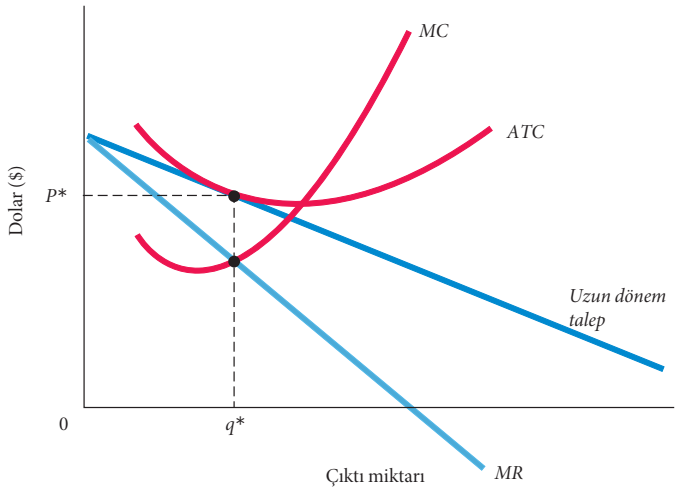
Uzun Dönemde Fiyat/Çıktının Belirlenmesi

Monopolcü rekabeti incelerken uzun dönemde piyasaya giriş ve çıkışın kolay olduğunu varsaymıştık. Firmalar kâr elde etme imkânı olduğu sürece endüstriye girebilirler ve zarar eden firmalar piyasadan ayrılabilirler. Ancak, monopolcü rekabette ürünlerin farklılaştırılması nedeniyle piyasaya giriş tam rekabet piyasasına girişten farklıdır. Monopolcü rekabet endüstrisine giriş yapan bir firma söz konusu *ürünün aynısını değil* yakın ikamesini üretmektedir.

Şekil 15.3'ün sol tarafında gösterildiği gibi kısa dönemde pozitif kâr elde eden bir firma ile analize başlayalım. Elde edilen kâr yeni firmaların endüstriye girişini teşvik eder. Bu giriş kâr elde eden firma için yeni ikameler oluşturur, böylelikle ürüne olan talebi azaltır. Örneğin,

belli bir bölgede birkaç lokanta iyi iş yapıyorsa yenileri işe başlayabilir ve mevcut lokantaların işini azaltabilir.

Kâr ortadan kalkana kadar yeni firmalar piyasaya girmeye devam eder. Yeni firmalar giriş yaptıkça mevcut firmaların karşı karşıya oldukları talep eğrisi marjinal gelir eğrisiyle birlikte sola kayar. (niçin böyle olduğuna emin değilseniz Bölüm 13'ü gözden geçirebilirsiniz). Bu kayış talep eğrisinin ortalama toplam maliyet eğrisine teğet olması sonucu karın ortadan kalkmasına kadar devam eder. Şekil üzerinde bu noktada talep eğrisi ile ortalama toplam maliyet eğrisi teğettir. (bu noktada iki eğri birbirine değer ve eğimleri aynıdır). Şekil 15.4 monopolcü rekabet endüstrisinin uzun dönem dengesini göstermektedir. Fiyat ve ortalama toplam maliyet q^* ve P^* da birbirine eşittir; böylece kâr veya zarar söz konusu değildir.



ŞEKİL 15.4 Uzun Dönemde Monopolcü Rekabet Firması

Kâr elde etmek amacıyla monopolcü rekabetteki bir endüstriye yeni firmalar girdikçe tüketicilerin yakın ikamelere kaymaları nedeniyle kâr elde etmekte olan mevcut firmaların talep eğrisi marjinal gelir eğrisiyle birlikte sola kaymaktadır. Bu süreç, talep eğrisinin ortalama toplam maliyet eğrisine teğet olması sonucu bir firmanın karının ortadan kalkmasına değin devam eder.

Şekil 15.4'de q^* üretim düzeyindeki teğetliğe dikkat edelim. Kârı maksimize eden üretim düzeyinde teğetlik gerçekleşmektedir. Bu noktada marjinal maliyet marjinal gelire eşittir. q^*dışındaki herhangi bir çıktı düzeyinde, *ATC talep eğrisinin üzerinde yer almaktadır. Bu herhangi bir diğer çıktı düzeyinde, ATC'nin firmanın belirleyeceği fiyatın üzerinde kalacağı anlamına gelir. (Talep eğrisinin her bir çıktı düzeyi için belirlenecek fiyatı gösterdiğini hatırlayınız.) Böylece, q^**'da *fiyat ortalama toplam maliyete eşit olmakta ve sıfır kâr elde edilmektedir.*

Bu denge talep eğrisinin ortalama maliyet eğrisine tam teğet olduğu noktada gerçekleşmek zorundadır. Eğer talep eğrisi ortalama maliyet eğrisiyle iki noktada kesişirse, belli üretim miktarları için talep eğrisi ortalama maliyet eğrisinin üzerinde yer alacaktır. Söz konusu miktarlarda üretim, pozitif kâr anlamına gelecektir. Pozitif kâr yeni girenleri cezbeder, piyasa talep eğrisini sola kaydırır ve karlılığı azaltır. Talep eğrisi ortalama maliyet eğrisinin altında kalırsa, tüm çıktı düzeylerinde firma için zarar ortaya çıkar. Bu durum firmaların endüstriyi terk etmesine, talep eğrisinin sağa kayması ve endüstride hala yer alan firmaların karlarını arttırmasına (ya da zararlarını azaltmalarına) yol açar. Firmanın talep eğrisi karın sıfırlanması için ortalama maliyet eğrisine teğet olmak zorundadır. Bu monopolcü rekabet endüstrisinde uzun dönem denge koşuludur.

Bazı monopolcü rekabet firmaları zararla başlasalar bile uzun dönem denge endüstride kalan tüm firmalar için sıfır kâr olarak gerçekleşecektir (Geriye dönecek olursak Şekil 15.3(b) zarar eden bir firmayı göstermektedir). Küçük bir bölgede pek çok lokantanın açıldığını varsayalım. Columbus, Ohio da I-270 ve Fishinger Road'ın kesişimine yakın küçük bir alanda bir düzine kadar lokanta bulunmaktadır. Lokanta sayısının çokluğu yakın bir zamanda azalma olabileceğini göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, zarar eden bir ya da daha fazla lokanta piyasadan çekilmeye karar verecektir.

Bu gerçekleştiğinde endüstride mevcut firmalar toplam işten daha fazla pay alabilecekler ve talep eğrileri sağa kayacaktır. Firmalar çekilmeye devam edecekler ve kalan firmaların talep eğrileri zarar ortadan kalkana kadar kaymaya devam edecektir.Böylece, pozitif kâr elde eden firmayla başladığımızda ulaştığımız aynı uzun dönem dengeye varırız. Dengede talep ortalama toplam maliyete teğettir ve kâr ya da zarar söz konusu değildir.

Ekonomik Etkinlik ve Kaynak Dağılımı

Monopolcü rekabet ve tam rekabet arasındaki benzerliklerin bazılarına değinmiştik. Giriş kolaylığı ve ekonomik karın uzun dönemde ortadan kalkması nedeniyle monopolcü rekabetin etkin olduğu sonucuna varabiliriz. Ancak burada iki sorun söz konusudur.

İlk olarak firma ürün farklılaştırarak belli miktarda piyasa gücü elde eder etmez (monopolcü rekabette karşılaşılan durum), firmanın kâr maksimizasyon stratejisi Şekil 15.3 ve 15.4'de görüldüğü üzere, çıktıyı azaltmak ve marjinal maliyetin üzerinde bir fiyat tespit etmektir. Bölüm 12 den hatırlayacağımız üzere fiyat toplumun bir mala verdiği değerdir ve marjinal maliyet toplumun o malı üretmek için gerekli olan kaynaklara verdiği değerdir. Monopolcü rekabet firmaları üretimi düşük ve fiyatı marjinal maliyetin üzerinde tutarak kaynakların etkin kullanımını engellemektedirler. Tüketicilerin o ürüne verdiği değerin altındaki kaynak maliyetinde daha fazla ürün üretilebilirdi.

İkinci olarak Şekil 15.4 de görüldüğü üzere monopolcü rekabet firmasının nihai dengesi mutlaka ortalama toplam maliyet eğrisinin en düşük noktasının solunda gerçekleşmektedir. Bu durum monopolcü rekabet endüstrisinde bulunan tipik bir firmanın mevcut ölçek ekonomilerinin tamamını gerçekleştiremeyeceği anlamına gelmektedir. (Tam rekabette hatırlanacağı üzere firmalar uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin alt noktasında üretmekte ve sonuçta kaynakların etkin dağılımı gerçekleşmektedir.)

Birkaç firmanın bir endüstriye girdiğini ve tesislerini başlangıçtaki karlı pozisyona göre kurduklarını varsayalım. Söz konusu karlar için daha fazla firma rekabet ettikçe bireysel firmalar kendilerini daha küçük piyasa payı ile karşı karşıya bulurlar ve nihayetinde aşırı kapasite ile karşı karşıya kalırlar. Şekil 15.4 deki firma mevcut kapasitesini rekabetin kendi talep eğrisini sola kaydırmasından ötürü tam olarak kullanamamaktadır. Monopolcü rekabette nihayetinde, üretim ölçeği optimalden düşük birbirinden ufak farklılıklarla üretimde bulunan pek çok firma ile karşılaşırız. Her biri biraz daha büyük ölçekte üretimde bulunan, daha az sayıda firmanın olması daha etkin olmaz mıydı?

Ancak optimalden daha az üretimin maliyeti, ürünler arasındaki sıkı rekabetle gerçekleşebilecek kazanımlarla dengelenmelidir. Eğer ürün farklılaşması yeni ürünlerin ortaya çıkışı, eski ürünlerde gelişme ve daha fazla çeşitliliğe yol açıyorsa ekonomik refahtaki önemli kazanç, marjinal maliyetin üzerinde fiyatlama ve ölçek ekonomilerinin tam olarak gerçekleşmemesinden ortaya çıkan kayıpları karşılayabilir (belki de geçebilir)

Monopolcü rekabet modeline uygun pek çok endüstri oldukça rekabetçidir. Fiyat rekabeti ürün rekabeti ile birlikte ortaya çıkar ve firmalar inanılmaz karlar elde etmez ve son bölümde tartıştığımız anti-tröst yasalarını ihlal etmezler. Monopolcü rekabet firmaları ekonomi politika yapıcılarının fazla endişesini uyandırmaz. Davranışları rekabet güçleri tarafından yeterince kontrol altındadır ve haklarında düzenleme ve kontrol amaçlı ciddi teşebbüste bulunulmaz.

ÖZET

ENDÜSTRİ ÖZELLİKLERİ *s. 304*

1. Bir monopolcü rekabet endüstrisi şu yapısal özelliklere sahiptir: (1) çok sayıda firma, (2) piyasaya girişin serbest olması, (3) *ürün farklılaştırması*. Monopolcü rekabet ürünlerinin oldukça iyi ikameleri mevcuttur. Monopolcü rekabet firmaları ürünlerini farklılaştırarak bir miktar piyasa gücüne ulaşmaya çalışırlar.

ÜRÜN FARKLILAŞTIRMASI VE REKLAM *s. 305*

2. Bir endüstride ürün farklılaştırmasının miktarı endüstrinin çeşitli özelliklerine bağlıdır. Tüketici zevkleri ne ölçüde farklılık göstermektedir? Tüketici açısından başka birinin satın aldığı ürünün eşini almaktan dolayı kazanç söz konusu mudur? Tek bir çeşit mal üretmekle ilişkili büyük ölçek ekonomileri mevcut mudur? Pek çok farklı ürün içeren endüstriler tüketicilerin heterojenliğinin kuvvetli, koordinasyondan kazançların az ve standartlaşmadan maliyet kazançlarının az olduğunu göstermektedir.
3. Ürünler yatay ve dikey olmak üzere farklılaştırılabilirler. Yatay farklılaştırma farklı tipte kişiye hitap eden farklı tipte mal meydana getirmektedir. Dikey farklılaştırmada insanlar bir ürünün diğerinden daha iyi olduğu konusunda hemfikirdirler; ancak daha iyi ürün için fazla ödemeye razı olmayabilirler.

4. Davranışsal iktisat çok fazla çeşitliliğin tüketicinin satın almasında azalışa yol açabileceğini ileri sürmektedir.
5. Davranışsal iktisat tüketicilerin gelecekteki farklı eylemlere kendilerini bağlamanın bir yolu olarak belli bir ürün çeşidini diğerine tercih edecekleri zamanlar olacağını ileri sürmektedir.
6. Serbest ve açık rekabetin savunucuları farklılaştırılmış ürünler ve reklamın piyasa sistemine canlılık verdiğine ve piyasa gücünün temeli olduğuna inanmaktadırlar. Karşıtları ise ürün farklılaştırması ve reklamın israf ve etkinsizlik olduğunu iddia etmektedirler.

MONOPOLCÜ REKABETTE FİYAT VE ÇIKTININ BELİRLENMESİ *s. 313*

7. Firmalar ürünlerini farklılaştırarak tüm talebi kaybetmeden fiyat arttırabilmeyi ümit ederler. Monopolcü rekabetteki firmanın karşı karşıya olduğu talep eğrisi tam rekabetçi firmanınkinden daha az esnek ancak monopolün karşı karşıya olduğu talepten daha esnektir.
8. Kısa dönemde karını maksimize etmek isteyen monopolcü rekabet firması üretim artışı ve satışından elde edilen marjinal gelir o ürünü üretmenin marjinal maliyetini aştığı sürece üretecektir.
9. Firmalar monopolcü rekabet endüstrisine girdiğinde üretilen malların yakın ikamelerini piyasaya sürerler. Böylece endüstride talebi mevcut firmalardan kendilerine çekerler. Tüm firmaların karşı kaşıya olduğu talep sola kayarak uzun dönemde kârı ortadan kaldırır. Söz konusu uzun dönem denge, talep eğrisinin ortalama toplam maliyete teğet olduğu noktada gerçekleşir.

EKONOMİK ETKİNLİK VE KAYNAK DAĞILIMI *s. 316*

10. Monopolcü rekabet firmalarında fiyat marjinal maliyetin üzerinde gerçekleşir. Monopolcü rekabet firması mevcut tüm ölçek ekonomisini gerçekleştirmediğinden bu durum etkin değildir. Artan çeşitlilikten ortaya çıkan kazançlar telafi edici olabilir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

davranışsal iktisat, *s. 307*
bağlılık aracı, *s. 307*
yatay farklılaştırma, *s. 306*
monopolcü rekabet, *s. 304*
ürün farklılaştırması, *s. 305*
dikey farklılaştırma, *s. 308*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıda verilen her bir duruma katılıp katılmadığınızı belirtiniz. Cevabınızı açıklayınız.
   a. Monopolcü rekabetteki firmalar piyasaya girişin engellenmesi yoluyla ekonomik kâr elde ederler.
   b. Uzun dönemde fiyat marjinal maliyete eşit olduğu için monopolcü rekabetteki firmalar etkindirler.
2. Bölgenizdeki müzik mahallini düşününüz. Kampüs içi ve dışında kulüpler ve müzikhollerde çalan yerel grupları sıralayınız. Yerel gazetelerde şov ve gösteri reklamlarına bakınız. Yerel müzisyen piyasasını nasıl tanımlarsınız? Burada ürün farklılaştırması söz konusu mudur? Hangi özel yollarla firmalar (bireysel müzisyen ya da gruplar) rekabet etmekteler? Ne derecede piyasa gücüne sahipler? Piyasaya giriş engelleniyor mu? Müzisyenlerin karlılıklarının ne kadar olduğunu düşünüyorsunuz?
3. Beatles bir zamanlar monopolcü rekabetteki firma iken monopole dönüşmüştür: Bu ifadeyi açıklayan kısa bir makale yazınız.
4. Dikey farklılaştırma olan piyasalarda ürünler arasında daima fiyat farklılıkları görmekteyiz. Yatay farklılaştırma olan piyasalarda ise bazen ürünler farklılaşsa da fiyatlar aşağı yukarı aynı kalmaktadır. Dikey farklılaştırma niçin fiyat farklılaşmasını da beraberinde getirmektedir?
5. **[*s. 308, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Sayfa 308 deki *Uygulamada İktisatta* sıralanan fiyatlara bakacak olursanız iyi tanınan markaların daha az bilinen markalara nazaran daha düşük fiyata satıldığını görürsünüz. Bu durum her zaman geçerli midir? Cevabınızı açıklayınız.
6. **[*s. 312, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Gazete haberine göre pek çok lokanta sahibinin etiket zorunluluğuna karşı çıktığını belirtmektedir. Neden? Lokantalar rekabet halinde olduğuna göre daha sağlıklı lokantaların kuraldan yana olmasını beklemez misiniz? Açıklayınız.
7. Tablo hipotetik bir firmanın reklam harcamaları ile birim başına 5$ lık sabit fiyattan satabileceği ürün miktarı arasındaki ilişkiyi göstermektedir.

REKLAM HARCAMASI (MİLYON)	SATILAN MİKTAR P = 5$/MİLYON BİRİM
$1	8
$1.2	9
$1.4	9.4
$1.6	9.6
$1.8	9.7

   a. Reklam ve satış arasındaki ilişki neden bu şekilde görülebilir? İktisadi terimlerle açıklayınız.

b. Bu ürünü üretmenin marjinal maliyetinin (reklam maliyeti hariç) sabit olarak 4$ olduğunu varsayalım. Bu firma ne miktarda reklam yapıyor olmalı? Bu kararı verirken hangi iktisadi prensibi kullanmaktasınız?

8. Yerel bir üniversitenin civarında yemekhane yemeğinden bıkan öğrenciler için yemek satan birkaç satıcı her öğlen toplanmaktadır. Üniversite ve ilçe, ne kadar ve hangi satıcıların ortaya çıkacağını piyasanın belirlemesini tercih ettiklerinden yemek satıcılığına başvurudan ruhsat bedeli almamaktadırlar.

Sokak köşesinde gumbo ve jambalaya satan Madame Defarge'ın bir satış arabası da dahil olmak üzere farklı mutfaklar mevcuttur. Madame Defarge bir tabak gumbo ya da jambalayayı 5$ dan satmaktadır. Yemek sabahları mutfağın boş olduğu bir zamanda yakındaki bir lokantada yapılmaktadır. Madame Gefarge'nın zorunlu tuttuğu 100 adet yemeği her biri saat başına 15$ kazanan üç kişiden oluşan bir ekip 2 saatte yapmaktadır. Bu yemekleri hazırlamak için 100$ lık malzeme kullanmaktadırlar. Madame Defarge başka bir çalışanı arabayı yiyecekle doldurmak ve öğlen saati satmak amacıyla tutmuştur. Bu çalışan saati 10$'a mal olmakta ve 100 yemekten oluşan tüm arabayı 2 saatte satmaktadır. Araba haftanın 5 günü için 100$'dan kiralanmaktadır. (Araba Madame Defarge in lokantada çok yoğun olduğu hafta sonlarında kullanılmamaktadır)

a. Bu iş en çok hangi piyasa yapısına benzemektedir? Bu kararı almanıza hangi özellikleri yol açmıştır?

b. Bu işte nasıl bir gelişme olmasını beklersiniz? Kararınıza desteklemek amacıyla sorudaki verileri kullanınız.

c. Eğer Madam Defarge mutfağının kapasitesini kullanarak hafta içi öğlen yemeği işini yapsaydı hesaplamalarınız nasıl değişirdi?

Dışsallıklar, Kamusal Mallar ve Kamu Tercihi

16



6. Bölümden 12. Bölüme kadar belli varsayımlar altında tam rekabet ekonomisinin bir modelini oluşturduk. 12. Bölüme kadar tam rekabet koşulları altında kaynak dağılımının etkin olduğunu göstermiş olduk ve tam rekabet modelinin dayanmış olduğu temel varsayımların bir kısmını terketmeye başladık. **Piyasa başarısızlığı** fikrini tanıttık ve 13., 14. ve 15. bölümlerde üç çeşit aksak piyasaya ilişkin bilgi verdik: Tekel (monopol), oligopol ve tekelci (monopolcü) rekabet. Ayrıca aksak rekabet durumunda ortaya çıkan etkinsizliklerden ve piyasa gücünün gelişimi için devletin çeşitli şekillerdeki müdahalesinden bahsettik.

Piyasa başarısızlığını incelemeye devam ederken, öncelikle etkinsizliğin bir kaynağı olan dışsallıklarla ilgileneceğiz. Genellikle bir işlemle meşgul olduğumuzda veya iktisadi bir karar aldığımızda, ikinci veya üçüncü kişiler karar vericilerin dikkate almadığı bazı zararlar görürler. Örneğin, yıllarca imalat firmalarının ve enerji santrallerinin faaliyetlerinin, soluduğumuz hava üzerindeki etkisinin bu firmalar tarafından dikkate alınmalarını gerektirecek herhangi bir neden yoktu. Şimdi ise hava kirliliğinin bir dışsallık türü olarak insanlara zarar verdiğini bilmekteyiz.

Daha sonra, toplumdaki bireylerin istemesine rağmen özel firmaların üretimlerini kârlı bulmadıkları ikinci bir piyasa başarısızlığı türünü göreceğiz. Bu ürünler kamusal mallar veya sosyal mallar olarak adlandırılmaktadır. Kamusal mallar kolektif fayda sağlar ve çoğu toplumda devlet bunları üretmektedir veya bunların üretimini düzenlemektedir. Hangi sosyal malın üretileceğine ilişkin tercih süreci hangi özel malın üretileceğine ilişkin tercih sürecinden çok farklıdır.

Son olarak, dışsallıklar ve kamusal mallar piyasa başarısızlığının örnekleri olmalarına rağmen, devlet müdahalesinin de her zaman durumu iyileştirdiği doğru değildir. Piyasanın başarısız olabildiği gibi devlet de başarısız olabilir. Kamu sektöründe karar vericilerin motivasyon unsurlarına bakarsak devlet başarısızlığının arkasındaki nedenleri daha iyi görebiliriz.

Dışsallıklar ve Çevre Ekonomisi

Dışsallık bir kişinin ya da grubun eylemlerinin ikinci ya da üçüncü kişiler üzerine bir maliyet yüklemesi ya da bir fayda sağlaması durumunda ortaya çıkar. Dışsallıklar bazen yayılma ya da komşuluk etkileri olarak da adlandırılır. Karar mercileri sosyal maliyet ve faydaları dikkate alma konusunda başarısız olduklarında etkin olmayan kararlar ortaya çıkar.

Dışsallıkların varlığı modern yaşamda önemli bir olgudur. Bunun örnekleri her yerde görülebilir: hava kirliliği, su kirliliği, toprak kirliliği, görüntü kirliliği, gürültü kirliliği, trafikte tıkanmalar, otomobil kazaları, terkedilmiş evler, nükleer kazalar, ikinci el sigara dumanı bunların sadece bir kaçıdır. Dışsallık, çevre ekonomisinin önemli sorunlarından birisidir.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Dışsallıklar ve Çevre Ekonomisi *s. 319*
- Marjinal Sosyal Maliyet ve Marjinal-Maliyet Fiyatlaması
- Özel Tercihler ve Dışsal Etkiler
- Dışsallıkların İçselleştirilmesi

Kamusal (Sosyal) Mallar *s. 332*
- Kamusal Malların Özellikleri
- Kamusal Bir Mal Olarak Gelir Dağılımı?
- Kamusal Malların Kamu Tarafından Sunulması
- Kamusal Malların Optimal Sunumu
- Kamusal Malların Yerel Sunumu: Tiebout Hipotezi
- Karma Mallar

Sosyal Tercih *s. 337*
- Oylama Paradoksu
- Devletin Etkinsizliği: Kamu Tercihi Teorisi (Kuramı)
- Rant Kollamaya Yeniden Bir Bakış

Hükümet ve Piyasa *s. 341*

Piyasa başarısızlığı Kaynakların yanlış dağıtılması veya etkinsiz dağıtılması durumunda ortaya çıkmaktadır.

Dışsallık Yapılan bir işlemin dışında veya haricinde olan bir birey veya gruba bir maliyet yüklenmesi veya fayda sunulması durumu

1989-1990'larda Doğu Avrupa'nın dünyaya açılması ile çevresel dışsallıkların sadece serbest pazar ekonomilerine ait sorun olmadığı ortaya çıkmıştır. Planlı ekonomi mantığının bir bölümü ekonomik kararların özel sektör yerine, hükümetler tarafından alındığında bütün maliyetlerin hesaba katılacağına ilişkindir. Oysa gerçek böyle değildi. Doğu ve batı Almanya birleştiğinde ve Doğu Avrupa'nın sınırları açıldığında, neredeyse bütün Doğu Avrupa da çevre koşullarının felaket olduğunu gördük.

Toplumlar daha fazla şehirleştikçe, dışsallıklar daha da önemli hale gelmiştir: Birbirimize daha yakın yaşadıkça eylemlerimiz diğerlerini daha yakından ilgilendirmektedir.

Marjinal Sosyal Maliyet ve Marjinal-Maliyet Fiyatlaması

Kâr maksimizasyonu yapan tam rekabetçi firmalar fiyat ile marjinal maliyet birbirine eşitleninceye kadar üretim yapacaklardır (P= MC). Tam rekabetçi piyasaların, insanların arzu ettiği etkin üretimi gerçekleştireceğine ilişkin önermenin niçin önemli olduğuna şöyle bir göz atalım.

Bir firma marjinal maliyet ile fiyatı karşılaştırdığında ve hiç bir dışsallık olmadığında, ilave üretimin topluma olan tüm faydalarını tüm maliyetleri ile karşılaştırmaktadır. Bir ürünün üretiminden faydalananlar onu tüketen kişiler ya da hane halklarıdır. Bir ürününün fiyatı, bu ürünün ilave bir biriminin değerinin ne olduğunun iyi bir göstergesidir. Çünkü bu ürüne yüksek değer biçenler çoktan bu ürünü almışlardır. Şu andaki fiyatından daha az değer biçenler ise ürünü almayacaklardır. Eğer marjinal maliyet bir malın son bir birimini üretmenin bütün maliyetlerini -yani topluma olan bütün maliyetlerini- içeriyorsa P'nin MC den büyük olduğu durumda ilave üretim etkindir. P=MC noktasına kadar her birim üretim maliyetinden fazla fayda sağlar.

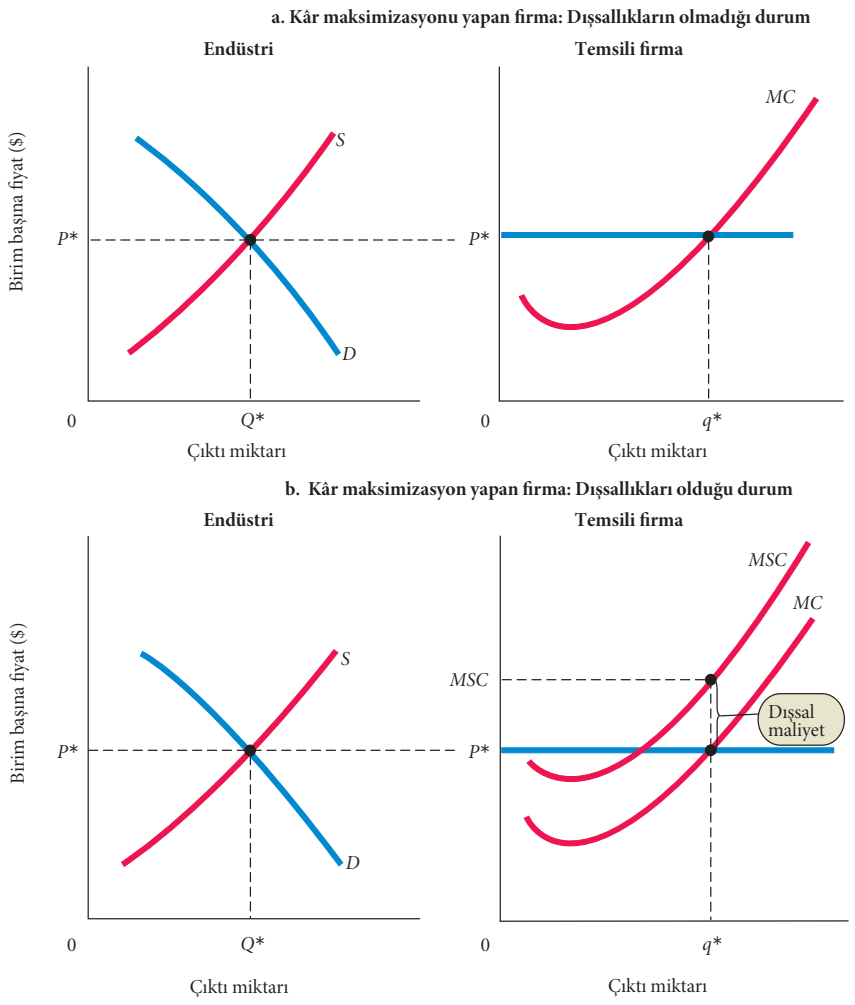
Çamaşır deterjanı üreten bir firmayı ele alalım. Her birim deterjan için tüketicilerin ödediği fiyat, bir birim ilave deterjan üretmek için gereken kaynakların maliyetini karşıladığı sürece firma üretimi sürdürecektir. P=MC noktasına kadar üretim yapmak etkindir çünkü üretilen her birim deterjan için, tüketiciler onu üretmek için gereken kaynakların maliyetini aşan bir fayda elde ederler. MC > P noktasında üretim yapmak etkin değildir çünkü marjinal maliyet bir birim deterjanın fiyatından fazla olacaktır. P =MC düzeyinden daha ilerdeki bir noktada üretilen her birim için toplum, tüketicilerin deterjandan sağladığı faydadan daha fazlasına mal olan kaynakları kullanır. Şekil 16.1 bir firma ve dışsallığın olmadığı bir endüstriyi göstermektedir.

Firmanın ürününün topluma dışsallık sağladığını farz edelim. Firma karar verirken ilave maliyetleri dikkate almazsa fazla üretim yapma olasılığı vardır. Şekil 16.1 (b) de belli bir miktar dışsallık maliyeti firmanın marjinal maliyet eğrisine eklenmiştir. Şekilde dışsal maliyetleri görmekteyiz, fakat firma bunu göz ardı etmektedir. MSC eğrisi, marjinal sosyal maliyet, üretimin marjinal maliyetinin ve üretim esnasında verilen zararın doğru ölçülmüş toplamıdır.

Marjinal sosyal maliyet (MSC) Ekstra bir birim mal ve hizmet üretmenin topluma olan toplam maliyeti. MSC malı üretmenin marjinal maliyetlerinin toplamına eşittir ve üretim sürecinde ortaya çıkan zarar veren maliyetleri doğru bir şekilde ölçmektedir.

Eğer firma bu zarar maliyetlerini ödemek zorunda değil ise daha önce ürettiği miktarın (Q) aynısını üretecektir ve fiyat (P^*), firmanın sadece bu ürünü üretmek için katlanmak zorunda olduğu maliyeti yansıtmaya devam edecektir. Bu endüstrideki firma üretmeye devam edecek ve tüketiciler de ürünleri tüketmeye devam edecektir; aslında malın piyasa fiyatı bu malın üretiminin tüm maliyetinin sadece bir kısmını hesaba katmaktadır. Denge durumunda (q^*) marjinal sosyal maliyet fiyattan daha büyüktür. (fiyatın, marjinde bir birim ürünün tüketiciye ifade ettiği bütün değerinin bir ölçüsü olduğunu hatırlayın.)

Bizim deterjan fabrikasının hiç bir işlem görmeyen toksik atıklarını bir ırmağa akıttığını varsayalım. Atıklar ırmağın aşağı kısmında yaşayanlara özel maliyetler yüklemektedir: Irmakta yaşayan balıkları öldürür, ırmağı çirkin görünümlü yapar, kötü kokmasına neden olur ve ırmağın dinlence ve spor amaçlı kullanımını ortadan kaldırır. Ayrıca fabrika atıkların türüne göre belki de sağlık için sakıncalar doğurur. Açıkçası fabrikanın ürünü bazı faydalar sağlar. Fabrikanın ürettiği sabun ona ödemeye gönüllü müşterileri için belli bir değere sahiptir. Firma insan ve sermaye istihdam etmektedir ve geliri bütün maliyetlerini karşılamaya yeterlidir. Sorun fabrika tarafından üretilen net **faydaların verdiği zararlarla nasıl karşılaştırıldığıdır**. Birilerinin verilen bu zararların maliyetlerini dikkate alması için bir ekonomik modele ihtiyacı yoktur.



ŞEKİL 16.1 Tam Rekabet Piyasasında Kâr Maksimizasyonu Yapan Firmalar Fiyatın Marjinal Maliyete ($P = MC$) Eşit Olduğu Noktaya Kadar Üretirler

Eğer var olan fiyatın tüketicilerin marjinde bir ürün için ödemeyi arzu ettikleri fiyatı yansıttığını varsayarsak, kararlarında dışsal maliyetleri kararları içerisinde tartmayan firmalar gereğinden fazla üretirler. q* da, marjinal sosyal maliyet tüketiciler tarafından ödenen fiyatı aşmaktadır.

Asit yağmurları ve temiz hava anlaşması Asit yağmurları dışsallığın, dışsallıkla ilgili konuların ve anlaşmazlıkların mükemmel bir örneğini oluşturmaktadır. Orta batıdaki imalat sektörü firmaları ve enerji fabrikaları kükürt oranı yüksek kömür kullanmaktadırlar. Bu fabrikalardan çıkan kirli duman atmosferde nemle karışır sonuçta sulanan asit rüzgârla Kanada, New York ve İngiltere'ye taşınır ve yağmur olarak yere düşer. Amerika ve Kanada ve endüstriyel çevreci gruplar arasında temel çatışmaları oluşturan asit yağmurları düştüğü yerlere çok büyük zararlar vermektedir. Balıkların ölmesi, binaların hasara uğraması ve ormanların yok olmasına katkısı dolayısıyla bu yağmurların verdiği zararlar milyar dolarlar olarak tahmin edilmektedir.

İmalat sektöründeki karar mekanizmaları ve devlet sektöründe yüksek kükürt oranlı kömür kullanan kurumlar bu zararları şüphesiz hesaba katmalıdırlar ama hikâyenin bir de öbür tarafı vardır. Ucuz kömür yakmak ve asit yağmurları hakkında kaygılanmamak orta batıda bir başkası için iş ve ucuz enerji anlamına gelmektedir. Ucuz kömür kullanan firmaları geçmişte verdikleri zararları ödemeye zorlamak ya da onlardan şu anda verdikleri zararları hesaplamalarını istemek şüphesiz bu bölgede elektrik fiyatlarını ve üretim maliyetlerini artıracaktır. Bazı firmalar piyasadan çekileceklerdir ve bir miktar iş kaybı olacaktır. Ancak, orta batıda eğer elektrik ve üretilen diğer ürünler asit yağmurlarının verdiği tüm zararların maliyetine değer ise fabrikalar kapanmayacak ve tüketiciler yüksek fiyatlar ödeyeceklerdir. Eğer bu malların üretimi tüm maliyetlere değmiyor ise, üretilmemeli en azından şu andaki miktarı kadar ya da şu andaki teknoloji ile üretilmemelidir.

Asit yağmurları olayı etkinlik analizinin, kazançların ve kayıpların dağılımını dikkate almadığının altını çizmektedir. Yani etkinliği oluşturmak için biz sadece toplam kazanımların değerinin toplam kayıplardan daha fazla olduğunu göstermeye gereksinim duyarız. Eğer

orta batıda üreticiler ve onların mallarının tüketicileri sebep oldukları zararlar kadar para ödemeye zorlanırlarsa, doğuda ve Kanada da azaltılan zarardan kaynaklanan kazançlar en azından orta batıdaki maliyetler kadar olacaktır. Orta batıdaki firmaları bu maliyetleri ödemeye zorlamaktan yarar sağlayanlar doğuda ya da Kanada'daki firmalar ve hane halklarıdır. Birçok yıl tartışıldıktan sonra, Amerikan kongresi 1990 yılında temiz hava yasasını geçirdi ve başkan G.H. Bush da bu yasayı imzaladı. Yasada kısmen asit yağmurlarının oluşumunun ve dağılımının kontrolünü hedefleyen katı gaz salınım standartları yer almaktadır. Temiz hava yasasının ilginç bir hükmü, alınıp satılabilen kirletme haklarının kullanımıdır, bu konu bu bölümde daha sonra tartışılacaktır.

Diğer dışsallıklar Dışsal etkilerin diğer örnekleri etrafımızda bol miktarda vardır. İnsanlar arabalarını trafiğin yoğun olduğu saatlerde şehrin merkezine doğru kullanırlarken, trafiğin yoğunluğuna katkıda bulunurlar ve diğerlerine belli bir maliyet (zaman kaybı ve otolarından kirli gaz salınımı şeklinde) yüklerler. Açıkça en önemli ve yoğun bir şekilde tartışılan dışsallık sorunu küresel ısınmadır. 2007 Nobel barış ödülü daha önceki Başkan yardımcısı Al Gore ve insan faaliyetlerini son yıllarda yeryüzünde ortalama sıcaklıkta artış olması ile ilişkilendiren birçok rapor yayınlayan 130 ülkeden gelen ve 2500 araştırmacıdan oluşan bir gruba verildi. Kayda değer bazı anlaşmazlıklar olsa da, birçok insan deniz seviyesinin yükselmesi gibi büyük olumsuz sonuçları önlemek için güçlü önlemler alınması gerektiğine ikna olmuştur. Bu konuya sonra geri döneceğiz.

İkinci el sigara içiciliği (pasif içicilik) kamuda kaygılara sebep olmuştur. 1994 Aralık ayında Florida da bir yargıç pasif içiciliğe bağlı sağlık sorunları için grup halinde dava açılabileceğine hüküm verdi. Sigara içmek kapalı yerlerde yasaklandı ve birçok eyalette de kamuya ait kurumlarda sigara içmek kısıtlandı. 1997'de büyük bir tütün ürünleri firması sigaradan zarar görenlere 350 milyar doların üstünde tazminat ödeyeceğine ve Medicaid programı çerçevesinde sağlık masraflarını karşılayacağına dair bir anlaşmaya imza attı

Olumlu dışsallıkların bazı örnekleri Şimdiye kadar bir dizi negatif dışsallığı tanımladık. Fakat dışsallıklar pozitif de olabilir. Bazı durumlarda insanlar ve firmalar bir aktiviteyi yürütürken bu aktiviteden kaynaklanan yan ürün olarak bazı yararlar ortaya çıkar. Ekonomik bakış açısından değerlendirildiğinde pozitif dışsallıklarla ilgili de olarak problemler vardır.

Ian Ayres ve Steve Levitt pozitif dışsallığa güzel bir örnek oluşturan LoJack isimli bir ürün üzerinde çalışmışlardır. LoJack adlı bu ürün, bir araba çalındığında polise bu arabanın izini sürmesinde kolaylık sağlamaktaydı. Bir arabaya eğer LoJack yerleştirildiyse bu arabanın çalınmasından sağlanacak kazanç ciddi bir biçimde düşmektedir. Bu araç sadece çalınan arabanın bulunmasını değil aynı zamanda hırsızların yakalanmasını da kolaylaştırmaktadır. Eğer LoJack takılı tüm arabalar bilinirse- evlerdeki hırsız alarmları gibi- potansiyel hırsızlar LoJack işareti olmayan arabalara bakacaklardır. LoJack'ı tanıtacak bir iz-ibare yoktur. Bir hırsızın bakış açısından, her arabada %90 oranında LoJack takılı olması ihtimali vardır. Sonuç olarak herhangi bir arabayı çalmanın sağladığı çıkar azalmaktadır. Çalmanın sağlayacağı fayda azalınca hırsızlıkta azalacaktır. Ayres ve Levitt bu pozitif dışsallıkların miktarının çok büyük olduğunu düşünmektedirler; Ayres ve Levitt, LoJack'ı satın alanların kişisel olarak aletin değerinin sadece %10'unu elde ettiklerini tahmin etmektedirler[1].

Aşılama olayında da pozitif dışsallıkları görebiliriz. Ne kadar çok insan aşılanırsa, hastalığın yayılma olasılığı da o kadar az olacaktır. Ama hastalık olasılığı azaldıkça, aşılanan bireylerin özel faydaları düşer. Bulaşıcı hastalıklarla ilgili olarak bireyler tarafından alınan sağlık önlemleri toplumda başkalarına pozitif fayda sağlar.

Pozitif dışsallıkla ilgili problem şimdi daha açık olmalı. Bu tür dışsallıkta, bireylerin harekete geçmesi için çok az teşvik bulunmaktadır. Çok az LoJack alınmıştır; çok az insan ellerini sık sık yıkar, okul idareleri tarafından zorlanmadıkça çok az insan çocuklarını aşılatır.

Özel Tercihler ve Dışsal Etkiler

Bize dışsallıkları anlama konusunda yardımcı olması için, basit iki kişi örneğini kullanalım. Harry Güneybatıda bir devlet üniversitesinin öğrenci yurdunda yaşamaktadır. Birinci sınıf öğrencisidir. Liseden mezun olduğunda ailesi ona pahalı bir stereo sistem hediye etmiştir.

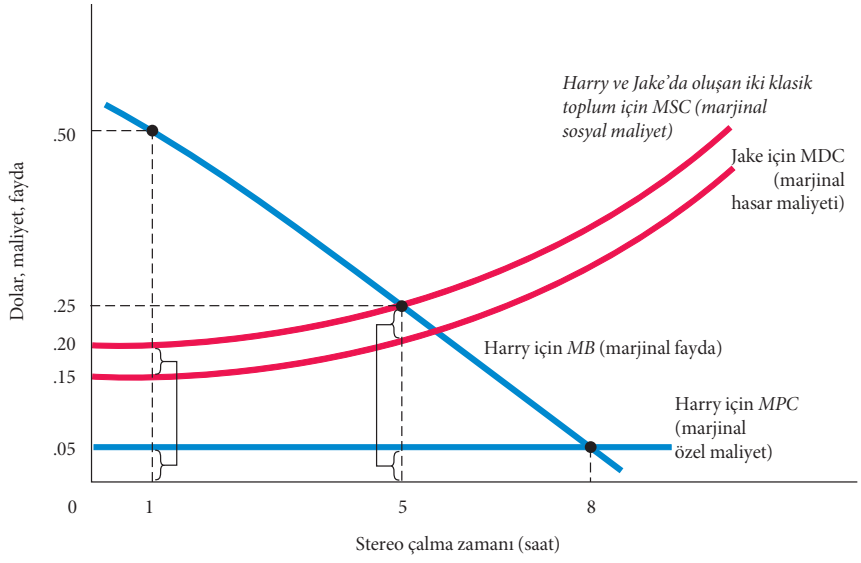
---

[1] Ian Ayres and Steve Levitt, Measuring Positive Externalities from Unobservable Victim Precautions: An Empirical Analysis of Lojack, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, no. 1, 1998.

Maalesef, Harry' nin yaşadığı yurdun duvarları 3 inç alüminyum iskelet üzerine kaplama ile yapılmıştır. Dört oda ötede uyuyan insanları duymak mümkündür. Harry bluegrass müzik sevmektedir. Bir kaç yıl önce Temmuzda geçirdiği kaza sonucu işitme kaybı olduğundan sıklıkla dinlediği müziğin ses düzeyinin yüksek olduğunu unutmaktadır

Jack, Harry'nin yanındaki odada kalmaktadır ve müziği çok fazla sevmemektedir, fakat müzik dinlediğinde Brahms ve Mozart dinlemektedir. Böylece Harry' nin dinlediği müzik Jack'i rahatsız etmektedir.

Şimdi Harry ve Jack'dan başka kimseye herhangi bir dışsal faydanın ya da maliyetin olmadığını varsayalım. Şekil 16.2 yurtta kalan iki öğrencinin karşılaştığı karar süreçlerini göstermektedir. Aşağı doğru olan eğim, MB, Harry'nin müzik dinlemekten sağladığı marjinal faydayı göstermektedir. Şüphesiz, Harry oturup bu eğriyi çizmez, ekonomi öğrencileri dışında kimse talep eğrisini çizmez. Bu tür eğriler basitçe insanların davranış biçimlerinin soyut temsilleridir. Eğer konu üzerinde düşünürseniz böyle bir eğri olmak zorundadır. Sizin için bir saat müzik dinlemenin değeri nedir diye sormak, bunun için kaç para ödemeye razısınız diye sormaktır. 0.01$' dan başlayarak fiyatı kafanızda yükseltmeye başlayın. Herhalde, bir noktada durmak zorundasınız. Nerede duracağınız sizin müzik zevkinize ve gelirinize bağlıdır.



ŞEKİL 16.2 Bir Kolej Yurdunda Dışsallıklar
Harry'nin marjinal faydası stereo sistemini 8 saate kadar çalmadan dolayı katlanmak zorunda olduğu marjinal maliyeti aşmaktadır. Stereo çaldığında, Jake'e maliyet yüklemektedir. Harry'nin katlandığı maliyete Jake'e yüklenen zarar maliyetini eklediğimizde, Harry ve Jake'den oluşan iki kişilik topluma stereo'nun toplam maliyetini elde ederiz. Stereo'yu 5 saatten daha fazla çalmak etkin değildir çünkü Harry'e olan fayda her 5 saatten yukarı sosyal maliyetten daha azdır. Harry yalnız özel maliyetleri dikkate alırsa, toplumun bakış açısından stereo'yu çok uzun süre çalacaktır.

Harry'nin blugrass müziği dinlemekten sağladığı faydayı bu müziği bir saat dinlemek için ödemeye istekli olduğu en yüksek miktar para olarak düşünebilirsiniz. Örneğin; ilk saat, MB nin değeri 0.50 $ dır. Tabiî ki azalan marjinal faydanın sözkonusu olduğunu varsayıyoruz. Harry ne kadar fazla dinlerse arka arkaya gelen saatler için sağlayacağı ilave fayda azalacaktır. Grafikte görüleceği gibi, 8 saat dinledikten sonra MB eğrisi her saat için 0.05 $'ın altına düşecektir.

Biz Harry'nin dinlediği müziğe her ilave saat için ödediği maliyeti marjinal özel maliyet olarak adlandırıyoruz. Bu maliyet her saat için 0.05 $ da sabittir.

Jake'e gelince. Her ne kadar Harry'nin dinlediği müzik Jake'i zehirlemese de, akciğer kanseri yapmasa da, ya da para kaybetmesine neden olmasa da ona zarar vermektedir: başı ağrır, uykusu kaçar, işine konsantre olamaz. Jack zarar görmektedir ve bu zarar Jack'in zarardan kaçmak için ödemeye gönüllü olduğu en yüksek miktar bakımından ölçülebilir. Jake'in maruz kaldığı zarar ya da maliyet, şekil 16.2'de MDC eğrisi ile gösterilmiştir. Biçimsel olarak marjinal zarar maliyeti (MDC) dışsallık üreten aktiviteyi bir birim arttırdığımızdaki ilave zarardır. Jake' in müzikten kaçınmak için bir miktar para ödemeye razı olduğunu varsayarsak, peşi sıra gelen her saat için miktarın artacağını varsaymak uygundur. Bluegrass dinlemeğe zorlandığı her ekstra saat, başının ağrısını daha da kötüleştirmektedir.

Basit olarak Jake ve Harry'den oluşan toplumda sosyal fayda ve maliyetleri toplamak kolaydır. Çıktının her düzeyinde (stereo çalma zamanı) toplam sosyal maliyet Harry'nin oluşturduğu özel maliyetler ve Jake'in doğurduğu zarar maliyetlerinin toplamıdır. Şekil 16.2'de MSC yi elde etmek için MPC (0.05 $ da sabit) MDC'ye eklenir. Marjinal sosyal faydanın marjinal maliyete eşitlendiği yerde sosyal optimum nokta oluşur.

Marjinal özel maliyeti (MPC) Tüketicilerin belli bir maldan ilave bir birim tüketmek için ödedikleri miktar.

Marjinal zarar maliyeti (MDC) Bir dışsallık düzeyini yükseltmeden kaynaklanan ilave zarar- aktiviteyi bir birim kadar üretmesi. X ürününü üretmek, bir nehirdeki suyu kirletirse, MDC çıktıyı bir birim arttırmaktan dolayı eklenen kirliliğin yüklediği ilave maliyettir.

Şimdi eğer Harry' nin basitçe Jake'i dikkate almadığı durumda ne olacağın düşünün.[2] Eğer Harry stereo dinlemeye devam ederse Jake zarar görecektir. Harry daha fazla müzik dinlemenin zararından daha fazla kişisel fayda sağladığı sürece, stereo sistemi açık kalacaktır. Harry sekiz saat (Harry'nin MB=MPC nin eşit olduğu yere kadar) çalacaktır.

Bu sonuç etkin değildir; 5 saat'ten sonra her saat için, toplumun - Harry ve Jake'den oluşan bir toplumun - katlanmak zorunda olduğu marjinal maliyet Harry'nin elde ettiği marjinal faydadan daha fazla olacaktır, yani MSC> Harry'nin MB durumu sözkonusudur. Ekonomik kararların genellikle dışsal maliyetleri ihmal ettiğini söyleyebiliriz. Bu maliyetler ister bir birey tarafından isterse tüm toplum tarafından katlanılmış olsun, bu kararlar büyük olasılıkla etkin olmayacaktır. Harry ve Jake'in problemini nasıl çözdüklerini daha sonra göreceğiz. Önce, dışsallıkları düzeltmede genel sorunu tartışmamız gerekiyor.

Dışsallıkların İçselleştirilmesi

Karar vericilerin verdikleri kararların fayda ve maliyetlerini ölçmek için kendilerine teşviklerle sunulan ve içselleştirme süreci olarak adlandırılan birçok mekanizma mevcuttur. Bazı durumlarda dışsallıklar devlet müdahalesi olmadan pazarlıklar ve müzakereler yoluyla içselleştirilmektedir. Diğer durumlarda, özel pazarlıklar başarısız olmakta ve belki de tek alternatif devletin bir çeşit eylemde bulunması olmaktadır.

Dışsallıklar problemini çözmek için beş yaklaşım kullanılmıştır: (1) devletin vergi alması veya sübvansiyon vermesi, (2) özel pazarlık ve müzakere, (3) yasal kurallar ve yöntemler, (4) dışsallık yükleme haklarının satılması veya açık arttırmaya sunulması ve (5) devletin doğrudan düzenleme (regülâsyon) yapması. Bunların her biri farklı durumlar için en uygun yaklaşımlar olsalar da, bu yaklaşımların beşi de karar vericileri, kararlarının etkilerini ölçmeleri konusunda teşvik etmektedirler.

Vergi ve Sübvansiyonlar Geleneksel olarak, ekonomistler marjinal vergileri ve sübvansiyonları dışsal faydaları ve maliyetleri dikkate almaya zorlamak için direkt bir yol olarak savunmuşlardır. Bir firma dışsal bir sosyal maliyet yüklediğinde, mantıken, firma tarafından ardı ardına üretilen her birim ürünün verdiği zarara eşit olarak vergi konulmalıdır - vergi marjinal maliyete tamamen eşit olmalıdır.[3]

Şekil 16.3, Şekil 16.1 (b)'nin tekrarıdır, fakat bu kez zarar maliyetleri firma tarafından bir birim vergi şeklinde ödenmektedir- yani, vergi=MDC dir. Şimdi firma marjinal sosyal maliyet eğrisine eşit bir marjinal maliyet eğrisi ile karşı karşıyadır (MC_1=MSC). Endüstri arz eğrisinin tek tek firmaların marjinal maliyet eğrilerinin toplamı olduğunu hatırlayın. Bu, verginin sonucu olarak endüstri arz eğrisinin sola kayması ve fiyatı P_0 den P_1'e yükseltmesi demektir. Çıktının etkin düzeyi q_1 dir, P=MC_1. (Bölüm 12 de verilen genel denge analizini hatırlayınız.)

Kâr maksimizasyonu yapan bir firma fiyatları marjinal maliyete eşitlediği için, tüketicinin ödeyeceği yeni fiyat ürünü üretmek için gerekli kaynak maliyetlerini ve zarar maliyetlerini kapsamaktadır. Tüketici karar mekanizma süreci bir kere daha marjin de etkindir, çünkü marjinal sosyal fayda piyasa fiyatında yansıtıldığı gibi ürünün tüm sosyal marjinal maliyetine eşittir.

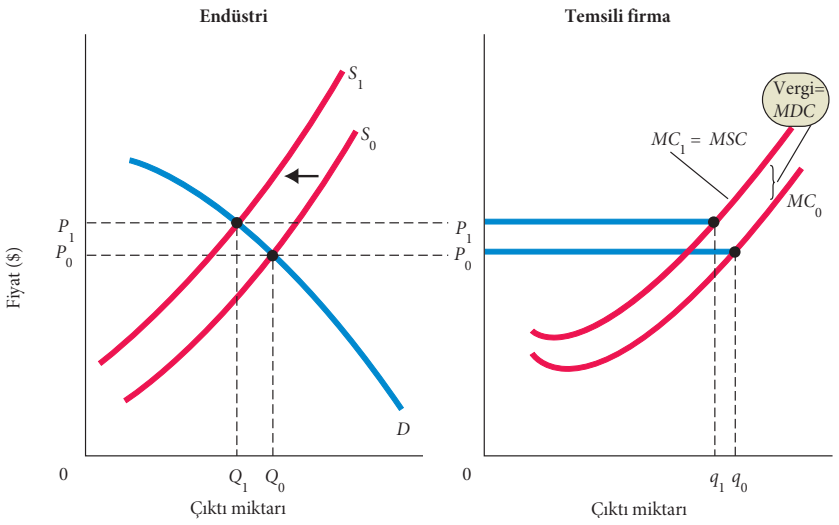
Kirliliği azaltmak için verginin kullanılmasının ilginç bir örneği Londra şehir merkezine giren arabalara konan vergidir. New York Belediye Başkanı Bloomberg de benzer bir politikayı düşünmüştür.

Zararları ölçme Vergileri ve teşvikleri kullanma ile ilgili en büyük problem zararların finansal olarak tahmin edilmesinin gerekliliğidir. Yakınındaki ırmağı kirleten deterjan fabrikasının uygun bir biçimde vergilendirilmesi için, hükümet ırmağın alt kısımlarında yaşayanların uğradığı zararı para cinsinden değerlendirmek zorundadır. Bu değerlendirme zordur ama imkânsız değildir. Hukuki çözümler arandığında yargıçlar tazminat ödenmesine karar vereceklerinden böyle değerlendirmeler yapmaya zorlanmaktadırlar. Gönüllü ödeme anketleri, etkilenen alanlara karşın etkilenmemiş alanlar için yapılan emlak değeri çalışmaları ve bazen de eğlence aktivitelerinin pazar değerleri temel verileri sağlayabilir.

---

[2] Maliyetler, yüzyüze gelmedikleri veya kişisel olarak tanımadıkları çok sayıdaki başka insanlar tarafından taşındığı sürece insanların, kendi eylemlerinin neden olduğu sosyal maliyetleri ihmal etmesi daha kolay olabilir. Ancak bir dakikalığına Harry'nin Jake'i hesaba katmadığını varsayalım.

[3] Bu bölümde daha sonra tartıştığımız gibi, zararın maliyetlerini ölçmek zordur. Genellikle bu maliyetlerin çevreyi kirletenlerin suya ve havaya boşalttıkları kirlilikle orantılı olduğu varsayılır. Vergiler yerine, hükümetler genellikle kirletenlerden, neden oldukları kirlilik miktarı ile orantılı maliyet yükleyen atık vergileri almaktadırlar. Biz hem vergiler hem de atık vergileri için "vergi" kavramını kullanacağız.



ŞEKİL 16.3 Marjinal Hasar Maliyetine Eşit Vergi Konulması
Eğer birim başına vergi firmaya yüklenilen marjinal zarar maliyetine tam eşitse, firma vergiyi ve böylece zarar maliyetlerini kararlarında tartacaktır. Yeni denge fiyatında, P_1, tüketiciler dayatılan zara maliyetlerinin yanında tüm kaynak maliyetlerini kapsamaya yetecek bir miktar öderler. Firma için etkin çıktı düzeyi $q_1$dir.

Doğal olarak hayat kaybı ve sağlığa verilen zararın parasal değeri daha zor tahmin edilir ve bu tür kayıpların herhangi bir şekilde ölçümü de tartışmalıdır. Bu konuda bile, politika yapıcılar sıklıkla hayat ve sağlık üzerine örtük değerler biçerler. Amerika Birleşik Devletlerinde her yıl ölümlerin on binlercesi ve milyonlarca ciddi yaralanma trafik kazalarından kaynaklanmaktadır ama sonuçta Amerikalılar araba kullanmaktan vazgeçmezler ya da hız limitini 40 milin altına düşürmezler- izlenen her iki yolun da maliyeti çok yüksek olacaktır. Eğer çoğu Amerikalı daha kısa sürüş zamanı için ölüm riskini artırmaya istekli ise, hayat üzerine koyduğumuz değerin sınırları vardır.

Dışsallık yaratan faaliyetleri vergilendirmenin, zararları ortadan kaldıramayabileceğini akılda tutalım. Bu faaliyetler üzerindeki vergiler dışsallıkları ortadan kaldırmak için düzenlenmemiştir; onlar karar mercilerini kararlarının bütün maliyetlerini dikkate almaları konusunda zorlamak anlamına gelmektedir. Biz bir verginin verilen bütün zararları doğru ölçtüğünü varsaysak bile, karar vericiler zarar vermeyi sürdürmeyi avantajlı bulabilirler. Deterjan üreticisi vergiyi ödeyip nehiri kirletmeyi sürdürmeyi çok kârlı bulabilir. Bu firma kirletmeyi sürdürebilir, çünkü ürünlerinin satışından elde ettiği gelir, kaynak maliyetleri ve zarar görenleri tamamen tazmin edebilmeyi karşılayacak düzeydedir. Böyle bir durumda, kirliliğe rağmen ürünü üretmek toplum için "üretmeye değer" bir nitelik taşımaktadır. Kirletmeyi durdurmak firma için etkinsiz olabilir. Sadece zarar maliyetleri çok yüksekse kirletmeyi durdurmak anlamlıdır. Bundan dolayı zarar maliyetlerini uygun bir biçimde ölçmenin önemini görebilirsiniz.

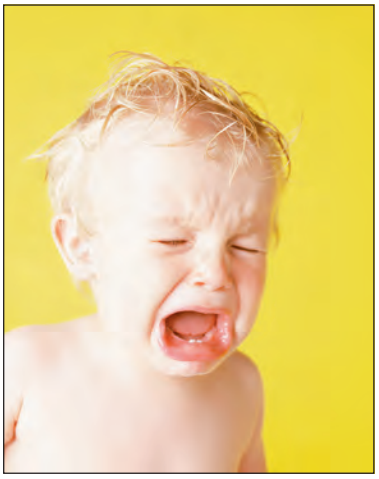
Zararları etkin bir düzeye indirme Vergiler aynı zamanda zararla başa çıkmak için firmaları en etkin teknolojiyi kullanmaya teşvik eder. Eğer bir vergi gerçek zararları yansıtırsa, zararlar azaltılınca vergi de azaltılır, firmalar daha az zarara yol açan farklı teknolojiler kullanarak ödedikleri vergiyi azaltabilirler ya da vergiden kaçınabilirler. Bizim sabun yapımcısının her ay ırmağı kirletmekten dolayı 10,000 $ vergilendirildiğini varsayalım. Eğer sabun fabrikası atıklarını 7,000 $ maliyetle başka bir yerdeki atık alanına taşıyabilirse ve böylece vergiden kaçınabilirse, öyle yapacaktır. Eğer havaya sülfür veren bir fabrika havayı kirltetiği için ödemesi gereken vergiden daha düşük bir maliyetle bir filtre takabilirse, bu yolu tercih edecektir.

Dikkatli Olma ve Zarardan Kaçınma Teşviki Bütün dışsallıkların en az iki tarafının bulunduğunun ve hangi tarafın zarara sebep olan taraf olduğunun her zaman açık olmadığının bilinmesi gerekmektedir. Harry ve Jake'i ele alalım. Harry müzikten hoşlanır, Jake ise sessizlikten. Eğer Harry müzik çalarsa Jake'e bir maliyet yükler. Eğer Jake Harry'i müzik dinlememeye zorlarsa, Harry' nin üzerine bir maliyet yükler.

Dışsallık problemine en iyi çözüm genellikle dışsallık yaratan faaliyeti durdurmayı içermez. Jake ve Harry'nin kaldığı yurtta Pete adlı üçüncü bir kişi olsun, Pete sessizlikten nefret etmekte ve bluegrass müziğini sevmektedir. Harry'nin katındaki yurt danışmanı Jake ve Pete'nin oda değiştirmelerini ayarlar. Bir zamanlar dışsal maliyet olan şey dışsal faydaya dönüşmüş olur. Herkesin keyfi yerinde. Harry ve Pete müziklerini dinlemeye kavuşmuş olurlar, Jake de sessizliğe.

UYGULAMADA İKTİSAT

Dışsallıklar Hep Çevremizdedir



Dışsallıklar birçok kaynaktan ortaya çıkmaktadırlar. En genel örnekleri duman salan fabrikalar ve otomobillerdir. Dışsallıklar her yerdedir. Burada tecrübe edebileceğiniz iki dışsallık örneği var.

AĞLAYAN BEBEK

Bir keresinde bu kitapta araştırma görevlisi olarak istihdam edilmiş Peter Scott uçakta ağlayan bebekler ile aşağıdaki satırları yazmıştır:

"Bunun [bir dışsallığın] en iyi örneği uçaklardadır. Hayatımın büyük kısmında uçakta ağlayan bir bebek sanki ajanların ulusal sırları elde etmek için kullandıkları bir işkence yönetimi gibiydi. Goldfingerde Goldfinger'ın James Bond'u çocukların ağladığı odaya kilitlediği silinen bir sahne vardı. Sorun sonunda Bond'un sonra kendisini vurması, böylece ayrıcalığı yok etmesiydi. Böylece sahneyi yeniden yazdılar ve Goldfinger'ı Bond'u lazer ile ikiye ayırmayı denettiler. Bond bundan çok kolayca kaçabilirdi çünkü lazer açıkçası ağlayan bebeklerden daha az ürkütücüdür." [1]

John Tierney *New York Times* benzer dışsallıklar ile ilgili yazdı:[2] "Eğer ağlayan bebeği çevreyi rahatsız eden bir şey olarak düşünüyorsanız, bir çocuğa iskonto vermek çevreyi kirletene sübvansiyon vermek gibi bir şeydir. Bir çocuk en azından tüm ücreti ödemelidir, daha adil politika ek bir ücret yüklemektir."

NOEL DEKORASYONLARI

Berbat Kardan Adam: Çimenlik Dekorasyonları Üstünde Savaşlar

Wall Street Gazetesi

Jim McDilda'nın geçen yılki tatil gösterisi bir 28 ayak (yaklaşık 30cm) ışıklandırılmış kemer, 50 ayak ağaç, 50.000 lamba ve 10'larca canlandırılmış siluetler içermekteydi. Gösteri-her şeyi düzenlemek için bir vince ihtiyacı vardı- gökyüzünü aydınlattı ve binlerce aylak ziyaretçileri Redding, Kaliforniya'daki evine çekmiş oldu.

Ama yan komşular pekte keyif almadılar. Arabalar, limuzinler ve tur otobüsleri çıkmaz sokağı tıkamışlardı. McDilda'nın gösterisinde bangır bangır çalan müzik komşuları uyutmamıştı. Komşuları Bay McDildanın özel günler için izin alması gerektiği gerekçesi ile şehirde ilgili mercilere şikâyet ettiler ve içine yılın çoğu zamanında gösteri malzemelerini koyduğu yandaki kargo konteynırlarını kaldırmalarısını talep ettiler. Şehir ile Bay McDilda arasında aylarca gidip geldikten sonra pes etmeye karar verdi. Bu yıl evi süslenmemişti.

Sara Schaefer Muñoz tarafından 20 Aralık 2007tarihinde kaleme alınmıştır.

1. Peter Scott, There's a Spouse in the House: A Humorous Journey Through the First Years of Marriage. COPYRIGHT© 2007–2008 PETER SCOTT. ALL RIGHTS RESERVED. 2. John Tierney, "The Big City: Urban Menace Stalks Streets in Diapers," New York Times, June 24, 2000.

Bazen dışsallık problemine en etkili çözüm zarar gören tarafın zarardan kaçınmasıdır. Ancak, eğer zarar veren taraf bütün maliyetleri tazmin ederse zarar görenin bu şekilde davranması için bir neden yoktur.

Bir çamaşırhanenin baca vantilatörlerinin Çin restoranının mutfağına yakın bir yerde olduğunu düşünün. Çamaşırların Szechuan baharatları kokmasını önleyen özel filtrelerin kullanılmasından dolayı oluşan zararın her ay 1000 doları bulduğunu farz edin. Çamaşırha-

ne etrafı araştırıp restorandan uzakta, kirası şimdikinden sadece 500 $ daha yüksek olan mükemmel bir alternatif yer bulur. Çin restoranından herhangi bir tazminat olmaksızın, çamaşırhane taşınacak ve toplam zararı her ay ödemek zorunda olduğu ekstra 500 $ kira olacaktır. Fakat eğer restoran çamaşırhaneye verdiği aylık 1000 $ zararı tazmin ederse, çamaşırhane neden taşınsın. Bu koşullar altında çamaşırhanenin taşınması etkin olsaydı bile olası gözükmüyor.

Dışsal faydaların sübvansiyonu Bazı durumlarda faaliyetler ya da kararlar Harry ve Pete'in durumunda ve LoJack örneğinde olduğu gibi dışsal maliyet yerine dışsal faydalar sağlar. Gayrimenkul yatırımları başka bir örnek sunmaktadır. Şehir merkezini canlandıran yatırımlar yapan yatırımcılar -örneğin büyük bir şehirdeki tiyatro bölgesi- hem şehir içinde hem de şehri çevreleyen bölgelerde birçok insana fayda sağlarlar.

Karar vericilerin dikkate alacakları bir teşvik sunabilmek için bu tip dışsal-sosyal fayda sağlayan faaliyetler marjinde sübvanse edilebilir. Nasıl sosyal maliyetleri görmezden gelmek etkinsiz kararlara sebep oluyorsa, sosyal faydaları görmezden gelmek de aynı şekilde etkinsiz kararlara yol açar. Hükümetler ev yapımını ve diğer gelişimleri ya doğrudan özel harcama programlarıyla ya da dolaylı vergi istisnaları ile yukarıdaki nedenlerden dolayı sübvanse ederler.

Pazarlık ve Müzakere 1960 yılında yazılan önemli bir makalede, ekonomist Ronald Coase her dışsallık durumunda devlet müdahalesinin gerekli olmadığını vurgulamıştır.[4] Coase sosyal zararın söz konusu olduğu birçok durumda devlet müdahalesi olmaksızın, özel pazarlıkların ve müzakerelerin etkin çözüme imkan vereceğini ileri sürmüştür. Bu görüş Coase teorem'i olarak anılmaktadır.

Coase teoremi Belli koşullar altında dışsallıklar var olduğunda devlet müdahalesi olmadan özel taraflar etkin bir çözüme ulaşabilirler.

Coase'un çözümünün işleyebilmesi için, üç koşulun sağlanması gerekmektedir. İlk olarak, konu ile ilgili temel haklar açıkça anlaşılmalıdır. Ya Harry'nin stereo sistemini çalma hakkı vardır ya da Jake in sessizlik hakkı vardır. Bu haklar yurt kurallarında açıkça dillendirilmiştir. İkinci olarak müzakere için hiç bir engel olmamalıdır. Taraflar konuyu açıkça ve her hangi bir maliyete katlanmadan tartışabilmelidirler. Üçüncü olarak, sadece bir kaç kişi işin içinde olmalıdır. Eğer taraflardan biri büyük bir kasabanın tüm sakinleri gibi geniş bir grup ise, ciddi sorunlar ortaya çıkacaktır.

Verdiğimiz örneği ele alarak, bu üç koşulun Harry ve Jake için geçerli olduğunu düşünelim ve Pete gibi birisi için de oda değiştirmenin mümkün olmadığını varsayalım. Bu durumda yurt kuralları temel hakları günün belli saatleri için belirleyerek oluşturmuştur. Harry stereosunu istediği yüksek seste çalma hakkına sahiptir. Şekil 16.2'ye ve daha önceki tartışmamıza dönersek, bu kurallar altında, Harry 0 ile 8 arasında her hangi saat süresi müzik dinlemeyi seçme şansına sahiptir.

Harry Jake' in isteklerine karşı hiç bir hukuki sınırlama altında olmadığı için, siz belki Harry' nin Jake' i dikkate almayacağını ve 8 saat stereosunu çalacağı düşüncesine kendinizi kaptırabilirsiniz. (8 saate kadar, Harry'nin elde edeceği marjinal fayda katlanacağı marjinal maliyetleri aşmaktadır.) Ancak Jake Harry'ye 8 saatten daha az dinlemesi için para ödemeye gönüllüdür. İlk bir saatlik çalmanın Jake'e marjinal zararı 0.15 $ dır; böylece Jake ilk bir saatlik çalmama karşılığında Harry'ye 0.15$ ödemeye isteklidir. Harry' nin ilk saatteki müzik çalmasının fırsat maliyeti böylece 0.15 artı 0.05 dolarlık marjinal özel maliyet, ya da 0.20 $dır. Harry' nin ilk saat için marjinal kazancı 0.50 $ olacağından Harry rüşvet kabul etmeyecektir. Keza, 2 saatten 5 saate kadar, Harry nin marjinal faydası Jake'in ödemeye istekli olduğu rüşveti ayrıca marjinal özel maliyeti aşmaktadır.

Ancak, 5 saatten sonra, Jake Harry'ye müziği kapattırmak için saat başına 0.20 $ ödemeye isteklidir. Burada Harry'nin fırsat maliyeti 0.25 $ dır. 5 saatten sonra, Harry' nin marjinal faydası 0.25 $' ın altına düşmektedir. Bu nedenle altıncı saatte müzik dinlememenin bedeli olarak rüşveti kabul edecektir. Benzer şekilde, saat başına 0.25 $ Harry'nin altıncı ve yedinci saatlerde müzik dinlememesini sağlamak ve Jake'inde bu parayı ödemeyi arzu etmesi için yeterli bir rüşvettir. Beş saat etkin müzik dinleme zamanıdır. Daha sonra ya da daha fazla saat Harry ve Jake' in toplam faydalarını düşürecektir.

Coase aynı zamanda pazarlığın, çatışan tarafları hakların başlangıç da nerede verildiğine bakılmaksızın doğru çözüm bulmaya götüreceğini söylemiştir. Örneğin, yurt kurallarının Jake' in sessizlik hakkı olduğunu ifade ettiğini varsayalım. Bu durumda Jake yurt idaresine

[4] Bakınız Ronald Coase, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, 1960.

giderek kuralların uygulanmasını isteyebilir. Şimdi Harry stereosunu çaldığında Jake ondan kapatmasını isterse, Harry bu isteğe boyun eğmelidir.

Şimdi durum tersine döndü. Yurt kurallarını kabul eden (etmek zorunda olan) Harry Jake'in kapısını çalar. Birinci saatten itibaren Jake in zararı 0.15 $ dır. Bu, eğer 0.15 $ dan daha fazla bir miktarla tazmin edilirse, müzik çalınmasına izin vereceği anlamına gelir. Şimdi pazarlık için sahne kurulmuştur. Birinci saatten itibaren stereo çalmaktan Harry 0.45 $ net fayda elde eder (0.50 $ eksi 0.05 $ özel maliyet). Böylece, 0.45 $' a kadar bu sağlanan ayrıcalık için ödemeye razıdır. Eğer, pazarlık için her hangi bir engel yoksa para el değiştirecektir. Harry Jake' e aynı miktarda 0.15 ve 0.45 $ arasında bir miktar ödeyecektir ve eskiden olduğu gibi stereo çalmaya devam edecektir. Jake, gerçekte, sessiz olma hakkını Harry' ye satmıştır. Daha önce, iki taraf arasında olan pazarlık 5 saatlik stereo çalmaya yol açacaktır. Tam beş saatte, Jake tazminat almayı kesecek ve Harry'ye stereo çalmayı durdur diyecektir. (Bunu doğru olduğunu görmek için, Şekil 16.2'ye tekrar bakınız.)

Her iki durumda, tazminat direkt paradan farklı bir şekilde de olabilir. Jake Harry'ye iyi dileklerini, bir iki iyilik, ya da bir saatliğine Harley-Davidson'unu kullandırma şeklinde sunabilir.

Hemen, Coase'u eleştirenler çabucak etkin sonuçlar üretmek için gerekli pazarlık koşullarının her zaman bulunmadığına dikkat çekerler. Coase'un sistemi ile ilgili en büyük problem aynı zamanda en yaygın problemdir. Sıklıkla pazarlık taraflarından birisi geniş bir gruptur ve bizim akıl yürütüşümüz yanılgıya meyillidir.

Pittsburgh da bir enerji şirketinin havayı kirlettiğini düşünelim. Zarara uğrayan taraflar santralın yakınında oturan 100.000 kişidir. Santralın havayı kirletme hakkı olduğunu varsalım. Coase teoremi dumandan zarar görenlerin bir araya gelip bir rüşvet önereceklerini öngörür (Jake' in Harry' ye önerdiği gibi). Eğer rüşvet enerji santralının hava filtreleri ile havayı kirletmeyi durdurmaya ya da azaltmaya razı etmeye yeterli ise, rüşveti kabul edecektir ve kirliliği azaltacaktır. Eğer rüşvet yeterli değil isi kirlilik devam edecektir, fakat firma bütün maliyetleri tartacaktır (tam da Harry'nin stereo çalmayı sürdürdüğünde yaptığı gibi) ve sonuç etkin olacaktır.

Ancak rüşvet fonuna her kes katkıda bulunmaz. İlk olarak her katkının bütün içindeki payı o kadar küçüktür ki hiç bir katkı tek başına çok fazla fark yaratmaz. Katkıda bulunmak bazılarına önemsiz ve gereksiz gözükebilir. İkinci olarak, rüşvete katkıda bulunsun ya da bulunmasın her insan daha temiz havayı solumaktadır. Çoğu insan sadece zorlanmadıkları için katılmayacaklardır ve pazarlık bozulacaktır- her kes katılmadığı sürece grubun alacağı rüşvet tüm zarardan daha az olacaktır. (Bu iki problemi- devede kulak ve bedavacılık- bu bölümde daha sonra tartışacağız.) Zarar gören tarafların sayısı çok olduğunda, çare olarak hükümet vergileri ya da düzenlemeleri tek yoldur.

Hukuki Kurallar ve Prosedürler Pazarlığın etkin bir sonuç vermesi için, başlangıçta hakların dağıtımı her iki taraf için de açık olmalıdır. Hukuk tarafından haklar verildiğinde, çoğunlukla bu hakları koruyacak mekanizmalar hukuk içerisinde yer almıştır. Problemin olduğu bazı durumlarda hukuki çözümler de mevcut olabilir. Bu durumlarda mağdur olan mahkemeye gidebilir ve zarar veren davranışın yasaklanması için mahkeme kararı isteyebilir. Eğer yurt kuralları özellikle Jake'e sessizlik hakkı verirse Jake'in, çevre sakinlerine danışmanlık yapan bir kişiyi Harry ile konuşturması bir çeşit mahkeme kararı gibidir.

Mahkeme Kararı Başkalarının zarar veren davranışlarının devamını yasaklayan mahkeme kararı

Sorumluluk kuralları A'nın B'ye vermiş olduğu zararı tazmin etmesi gerektiğini belirten kanunlar

Mahkeme kararlarının araç olarak kullanılması zararların zaten oluşmuş olduğu durumlarda uygun değildir. Kazaları düşünelim. Otomobil kazası sonucu eğer bacağınız zaten kırıldı ise, otomobilin şoförünü içkili araba kullanmaktan men etmenin bir yararı olmaz- çok geç kalınmıştır. Böyle durumlarda, haklar verilen zararın tazminini gerektiren sorumluluk kuralları (A'nın B'ye yüklemiş olduğu zararı tazmin etmek için gerekli kurallar) ile korunmalıdır. Teoride, bu tür kurallar kirletenlerin vergilendirilmesinin yaratacağı etkiyi gerçekleştirmek için düzenlenmiştir: karar verenleri kararlarının, mevcut ya da potansiyel, bütün sonuçlarını tartmak için özendirirler. Vergilerin tüm çevre kirliliğini durdurmadığı gibi, sorumluluk kuralları da bütün kazaları durduramamaktadır.

Ancak, sorumlu davranma davaları ile ilgili tehdit, insanların daha dikkatli olmasını sağlar. Ürün sorumluluğu iyi bir örnektir. Eğer bir kişi bir ürünün hatalı çıkmasından dolayı zarar görürse, çoğu durumda ürünü üreten şirket, çok dikkatli üretim yapsa dahi zarardan sorumlu tutulur. Üreticilerin dikkatli olma konusunda çok güçlü nedenleri vardır. Ancak eğer tüketiciler verilen zararlar nedeniyle çok büyük tazminatlar alacaklarını bilirlerse ürünü kullandıklarında dikkatli davranmaları konusunda güçlü bir teşvike sahip olmayabilirler.

Havayı Kirletme Haklarının Satılması veya Açık Arttırmaya Sunulması Şimdiye kadar her dışsallık yaratan faaliyetin yasaklanmaması gerektiğini ortaya koymuş olduk. Dünya genelinde arabalar, faydası maliyetinden daha fazla olan (bir çok insan böyle olduğuna inanır) dışsallık yaratan faaliyetlerin açık bir örneğidir.

Çoğu dışsallıklar biz arabamızı sürerken açığa çıkar. İlk olarak, trafik sıkışıklığı bir dışsallıktır. Her hangi bir sürücü tarafından yüklenen marjinal zarar küçük bile olsa, trafikte uzun saatler geçirenler için zarar toplamda büyüktür. İkinci olarak, Amerika'da hava kirliliğinin çoğu otomobillerden kaynaklanmaktadır. Bu problem, zararlı maddelerle yüklü dumanın bir battaniye gibi şehrin üstüne çöktüğü Los Angeles da daha açık bir biçimde görülmektedir. Son olarak, araba kullanmak kaza oranlarını artırır. Bu da herkesin sigorta maliyetlerini arttırmaktadır.

Biz bu maliyetleri kamu politikaları açısından göz ardı etmesek de, araba kullanmayı kesinlikle yasaklamadık. Ancak, Yunanistan'da Atina'da şehir içinde araba plakalarının numaralarına göre bir gün tek numaraların bir gün çift numaraların trafiğe çıktığı tek- çift sistemi yürürlüğe sokulmuştur. (Ancak, bazı ekonomistlerin öngördüğü bir gelişme içinde bu kurallar bazı insanların iki araba alıp değiştirerek kullanmalarına yol açmıştır.) Çoğu durumda, biz aynı zamanda bilinçli olarak okyanusa çöp dökmeye, ırmak kirliliğine ve hava kirliliğine bazı sınırlar içinde izin vermeyi seçmişizdir.

Çevresel dışsallıklar yükleme hakkı zarara yol açan taraflar için faydalıdır. Bir anlamda ırmağa atık atma, havayı ya da okyanusu kirletme hakkı bir kaynaktır. Irmağa atık atma ayrıcalığını bu şekilde düşünmek, kirliliği kontrol için alternatif bir mekanizma önerir: kirletme hakkını daha fazla verene satma ya da açık arttırma ile satma fırsatı verir. 1990 yılının Temiz Hava Kanunu, emisyon üst sınırı ticareti yaklaşımını ulusumuzun enerji santrallerinin salınımlarını kontrol etmeye taşımıştır. Her santralden salınımların üst sınırı belirlenmiştir: yani salınımlar özel bir düzeyle sınırlanmıştır. Havayı kirletme limiti ne kadar küçükse, hava kalitesi de o kadar iyileşir. Santrale sadece bu düzeyde salınım yapma izni veren permi hakkı tanzim edilir. Bu izin kullanılabilir ya da oluşmuş büyük bir açık arttırma piyasasında başka bir firmaya satılabilir. Düşük kirlilik azaltma maliyetine sahip bir firma için kirliliği sıklıkla izin verilen limitin altına çekmek ve kullanmadığı permileri yüksek kirletme maliyetine sahip bir firmaya satmak yararlı olacaktır. Bu yolla permilerin piyasada alınıp satılması sonucu devlet tarafından tercih edilen emisyon düzeyi mümkün olan en düşük maliyetle gerçekleşecektir. Aynı zamanda çevreciler de bu izinleri satın alabilirler ve bunları kullanmazlar, dolayısıyla hava kalitesinde hükümet direktiflerinin sağlayacağı iyileşmeden daha fazlası sağlanmış olur. Bu emisyon ticareti programları dünyanın her tarafında global ısınmadan sorumlu sera gazlarını azaltma girişimi içinde kullanılmaktadır.

Basit bir örnek emisyon ticareti sisteminden sağlanacak potansiyel kazançları göstermeye yardımcı olacaktır. Tablo 16.1 her iki kirletici firmanın karşılaştığı durumu göstermektedir. Her firmanın 5 birimlik kirlilik salınımı yaptığını ve hükümetin toplam kirlilik düzeyini 10 dan 4 e düşürmek istediğini varsayalım. Bunu yapmak için hükümet, her firmanın kirletme hakkını en fazla 2 düzeyinde tutmaktadır. Böylece her firma kirlilik düzeylerini 3 birim düşürmek için ödeme yapmak zorundadır. Kirlilik düzeyini azaltma süreci bazen kirlilik azaltma olarak adlandırılır. Tablo her firmanın marjinal azaltma maliyetini ve toplam maliyetlerini göstermektedir. Örneğin A Firma'sı için, azaltılan bir birimlik kirlilik sadece 5 $ a mal olmaktadır. Firma daha fazla kirlilik azaltmaya çalışırsa bu durum daha da güçleşir; kirlilik azaltmanın marjinal maliyeti artar. Eğer firma A kirlilik düzeyini hükümetin istediği gibi, 5 den 2 ye indirmek isterse 21 $ harcamalıdır, 5 $'ı ilk birim için, 7 $'ı ikinci birim için, 9$'ı üçüncü birim için. B Firması kirliliği azaltmayı daha zor bulur. Eğer kirliliği 3 birim azaltmak isterse, bu 45 $ a mal olacaktır. Emisyon ticareti politikası bu firmaların her birine iki permi verir ve bu permileri isterlerse alıp satmalarına izin verir. Bu durumda firmalar ne yapmak isteyeceklerdir?

TABLO 16.1 Permi Ticareti

A Firması	A Firması	A Firması	B Firması	B Firması	B Firması
A Firmasını azalttığı hava (hava kirlililiği birimi cinsinden)	A Firması için hava kirliliğini azaltmanın marjinal maliyeti	A Firması için kirliliği azaltmanın ortalama toplam maliyeti (ATC)	B Firmasının azalttığı Kirlilik Miktarı (Kirlilik birimi cinsinden)	B Firması İçin Kirliliği azaltmanın Marjinal Maliyeti (MC)	B Firması İçin Kirliliği azaltmanın Toplam Maliyeti (TC)
1	$ 5	$ 5	1	$ 8	$ 8
2	7	12	2	14	22
3	9	21	3	23	45
4	12	33	4	35	80
5	17	50	5	50	130

A Firması kirliliği azaltmak için 12 $ daha fazla harcayarak emisyonları 2 birimden 1 birime düşürebilir. O zaman B firmasına satmak için bir permisi olacaktır. B Firması bu permi için ne kadar ödemeyi arzu eder? Şimdilik, firma 3 birim azaltmaktadır ve bu üçüncü birimin marjinal maliyeti 23 $ dır. Bu bize B firmasının 3 birim düzeyine kadar kirletmeyi sürdürmesine olanak sağlayan bu permiye 23 $ a kadar ödemeye istekli olduğunu söyler. Böylece bir pazarlık için ortam vardır. Gerçekten de bu permi fiyatı A Firması tarafında talep edilen 12$ ile B Firmasının harcamaya razı olduğu 23 $ arasında bir yerde olacaktır. A Firmasının kirliliği azaltma marjinal maliyetleri B Firmasından düşük olduğu için, biz A Firmasının daha fazla azaltma yapıp, fazla permilerini B Firmasına satmasını bekleriz. Sayılardan A Firmasının en son permisini B Firmasına satmayacağını anlayabilmeliyiz. Başka bir birim azaltabilmek için A Firmasının marjinal maliyeti 17 $ olacaktır. Ancak, azaltmadan kaçınmak için B Firması sadece 14 $ ödeyecektir. Pazarlık imkanı yoktur. Bir kere A tarafından B ye bir birimlik permi ticareti yapılınca, hala sadece 4 birimlik kirlilik vardır, fakat şimdi A Firması 1 birim salınım ve B Firması 3 birim salınım yapmaktadır. Bu kirlilik azaltmanın toplam maliyeti nedir? Her iki firma da eşit oranda kirliliklerini azalttıklarında, toplam maliyet A Firması için 21$ ve B Firması için 45$ dır ve her ikisi için toplam 55$ dır. (Şüphesiz, A aynı zamanda bir permi ödemesi alacaktır.)

Avrupa, 2005 de karbondioksit salınımı için dünyanın ilk zorunlu ticaret şemasını hayata geçirerek global ısınma problemini ciddiye almıştır. Karbondioksit salınımları global ısınmanın temel kaynağıdır. Planın 2007 de biten ilk aşaması 12000 fabrika ve diğer tesisleri içermektedir. Katılan firmalar petrol rafinerileri; enerji üreten tesisler; cam, çelik, seramik, kireç, kâğıt ve kimya fabrikalarıdır. Bu 12.000 santral Avrupa topluluğunun salınımının % 45 ini oluşturmaktadır. Avrupa Topluluğu karbondioksit salınımına kesin bir sınır koymuş ve daha sonra hükümetlere izin verme hakkını saklı tutmuştur. Karşılığında milletler ayrı ayrı santrallere kirletme izinleri dağıtmıştır. İkinci aşamada, 2008 den 2012 ye kadar tarım ve petro-kimyayı da içeren birçok büyük sektör ilave edilecektir. Hem Amerika hem de Avrupa'da, kirletme izinleri, dağıtıldığında yüksek fiyatlarla alınıp satılabileceklerine rağmen seçilmiş bazı santrallere ücretsiz verilmektedir. Şimdi çoğu kişi hükümetin bunları piyasada satmasını ya da firmalardan bir harç almasını sorgulamaktadır. Bu durumda, kirletme izni alan çoğu firma büyük bir miktar beklenmedik kazanç elde edecektir. Avrupa'da ikinci aşama esnasında hükümetlere kirletme izinlerinin yüzde 10'nunu açık artırmaya çıkarma izni verilmektedir.

Dışsallık haklarının satılmasının başka bir örneğini araba alma hakkının her yıl açık artırmaya çıkarıldığı Singapur'dan verebiliriz. Çok yüksek vergilere ve şehir içinde araba kullanma permilerine rağmen, Singapur' daki yollar tıkanıktır. Hükümet, ilgili dışsal maliyetlerin (trafik sıkışıklığı, kirlilik) çok yükseliyor olmasından dolayı yollardaki yeni araba sayısını sınırlamaya karar vermiştir. Konulan bu sınırlamalarla, araba sahipliği haklarını en çok değer veren kişilere dağıtma kararı verilmiştir. Taksi sürücüleri, taşıma şirketleri, otobüs hatları, seyahat eden satıcılar lisans alacak olası kişilerdir; arabanın rahatlığından dolayı toplu taşıma araçlarını kullanmayan aileler lisansları çok pahalı bulacaktır. Singapur'un ciddiye aldığı dışsallıklar sadece trafik sıkışıklığı ve kirlilik değildir: 2005 de yerlere çöp atmanın cezası 1000 dolar kadar yüksek bir cezadır; halka açık tuvalette sifonu çekmemenin cezası 100 $' ın üzerinde ve metroda yemek yemenin cezası 300 $ dır.

Dışsallıkların doğrudan düzenlenmesi Vergiler, sübvansiyonlar, hukuki kurallar, halka açık artırmaların hepsi, firmaların ve hanelerin faaliyetlerinin sosyal maliyetlerini faydalarına karşı tartmalarını özendirmek için düzenlenmiş dolaylı düzenlemelerin örnekleridir. Dışsal maliyet/fayda'nın gerçek büyüklüğü vergilerin, teşviklerin ve kuralların sağladığı teşvike firma ve hanelerin gösterdiği reaksiyona bağlıdır. Açık nedenlerle pek çok dışsallık dolaylı olarak düzenlenemeyecek kadar çok önemlidir. Kanser yapan kimyasalları halkın içme suyu kaynağının yakınlarında toprağa atmak basitçe illegaldir, bunu yapanlar yargılanır ve hapse gönderilir.

Dışsallıkların doğrudan düzenlenmesi federal, devlet, yerel düzeylerde yer alır. Çevre Koruma Ajansı (EPA) 1970 de Mecliste bir kanunla kurulan federal bir ajanstır. 1960' dan beri, meclis havaya ve suya atık atılmasına izin veren Pasifik standartlarını koyan çok fazla kanun geçirmiştir. Her devlet çevreye zarar verme olasılığı olan faaliyetleri düzenlemekle sorumlu bir birim ya da bölüme sahiptir. Amerika'daki birçok hava alanı yerel yönetimlerce gürültüyü azaltmak için düzenlenen iniş örüntüsü ve saatlerine sahiptir.

Çevreyle ilgili düzenlemeleri/kuralları çiğnemenin cezaları ve yaptırımları vergiler gibi kirletenlere verilir. Bütün kural çiğnemeler ya da suçlar durdurulmamakta ancak kural çiğneyenler ve suçlular "maliyetle yüz yüze gelmektedir." Sonucun faydalı olabilmesi için, suç işleyenlerin ödemeyi beklediği cezalar faaliyetlerinin topluma empoze ettiği zararı yansıtmalıdır.

UYGULAMADA İKTİSAT

Küresel Isınma Üzerine Bir Tartışma



Dışsallıklar içeren konularla ilgili son yıllarda yapılan en sıcak tartışma bunun potansiyel küresel ısınma maliyetedir. Şu anda atmosfere karbondioksit pompalamayan çelik üreticilerinin 40 yıldır iklime yaygın zarar verdiklerini dikkate almak için bir güdü yoktur. Gözlemcilerin birçoğu bu maliyetleri hesaplamada yüksek bir belirsizlik düzeyi olduğunu vurgulasalar da, diğerleri bir şey yapmadığımızda bunun potansiyel olarak korkunç sonuçlar doğuracağını vurguluyorlar.

Ulusal Bilimler Akademisi Temmuz 2005 de Kongre önünde vermiş olduğu ifadede tartışmalı küresel ısınma konusuna değindiler. Aşağıda verilen bu ifade yer almaktadır:

> Dünya ısınıyor. Meteoroloji istasyonu kayıtları ve gemi-temelli gözlemler 1970 başlarından beri ortalama yüzey sıcaklığının 0.7°F arttığını göstermektedir. Isınma büyüklüğü yerel olarak değişse de, ısınıma eğilimi bir dizi diğer kanıtlarla çok yaygın ve istikrarlıdır (örneğin, buzulların ve buz tepelerinin erimesi, deniz seviyesinin yükselmesi, büyüme mevsimlerinin genişlemesi ve hayvan türlerinin ve bitkilerin coğrafi dağılımının değişmesi). İklim sisteminde en geniş sıcaklık rezervini temsil eden okyanus 0.12°F kadar ısınmıştır.
>
> Laboratuar ölçümleri yüzlerce, binlerce yıl için hava sıcaklıklarındaki değişimlerin atmosfere ait karbondioksit yoğunluğu ile yakından ilişkili olduğunu göstermektedir. Endüstriyel süreçte ve ulaşımda enerji için fosil atık yakmak atmosfere karbondioksit salar. Atmosferdeki karbondioksit şimdi 400.00 yılın en yüksek düzeyindedir ve artmaya devam etmektedir. Bugün iklim bilimcilerin neredeyse hepsi Dünyanın var olan sıcaklığının büyük kısmının daha çok fosil yakıtlar sonucu atmosferdeki sera gazı miktarının artmasından kaynaklandığını düşünürler.
>
> Ancak şunun farkında olmak önemlidir, gelecekteki iklim değişikliği ve bunun etkileri doğal olarak kesin olmamasına rağmen bilinmezden daha çok ötededir. Buzulların erimesi ve okyanus ısınmasının deniz suyunu genişletmesinin birleşik etkisi muhtemelen küresel deniz suyunun ortalama seviyesinin yükselmesine neden olacaktır. Daha soğuk iklimlerde, bu ısınma daha uzun büyüme sezonunu ve daha az şiddetli kışları beraberinde getirecektir. Çoğu gelişmekte olan ülkelerde olan ve deniz kıyısındaki topluluklar deniz seviyesinin artmasından kaynaklanan artan su baskınları ve muhtemelen daha şiddetli rüzgâr ve dev dalgalar yaşayacaklardır. Hava sıcaklığının küresel ortalamadan daha fazla arttığı kuzey kutbu bölgelerinde tabiat ve eko sistem çok hızlıca değişmektedir.

Birleşmiş Milletler tarafından 1990'larda müzakere edilen Kyoto protokolü küresel ısınma konusunda uluslararası bir anlaşmadır. Bu protokol Rusya tarafından Şubat 2005 yılında onaylandıktan sonra yürürlüğe girmiştir. Karbondioksit sürüm miktarı ve diğer beş sera gazlını azaltma veya sürüm ticareti konusunda taahhütlerde bulunan toplam 141 ülke bu anlaşmayı imzalamıştır. Birleşik Devletler bu anlaşmayı henüz imzalamamıştır.

Birleşmiş Milletler Kasım 2007 yılında ciddi oranda sesini yükseltmiştir. Bu yıl Dünya Ülkelerinin birlikte davranmadıkları durumda ciddi felaketlere neden olacağı konusunda büyük yaygara koparan bir rapor yayınlamışlardır. Rapor şu görüşü ileri sürmüştür: 2020 yılına kadar, Afrika'da 75 milyon ile 250 milyon arasında insan su sıkıntısı çekecektir. Asya'nın büyük şehirleri okyanus sularının yükselmesi nedeniyle büyük risk altında olacaklardır. Rapora göre, Dünya daha büyük adımlarla sonucunun büyük insanlık dramı olacağı daha sıcak ısı derecesine doğru gitmektedir.

12 Ekim 2007 de daha önceki Başkan Yardımcısı Al Gore ve 130 ülkeden 2500 araştırmacıdan oluşan Uluslararası İklim Paneli Nobel Barış Ödülünü almıştır. Gore birkaç Akademi ödülü alan Uygunsuz Gerçek adlı en iyi belgesel film aracılığı ile küresel iklim değişikliğini kamumun dikkatine sunmada büyük bir rol oynamıştır.

Küresel ısınmanın masaya getirilmesi bütün vatandaşlar arasında daha büyük bir farkındalık yaratsa da, etkinin büyüklüğü ve en uygun politika tepkisi konusunda tartışmalar devam etmektedir. Küresel iklim değişikliği konusunun daha çok uzun süre en önemli konulardan biri olacağı konusunda şüphe yoktur.

Kaynak: Ralph J. Cicerone, Ph.D., Başkan, Amerikan Bilimler Akademesi, Ulusal Akademiler, Küresel Isınma Değişikliği ve Bunun Ticaret, Bilim, ve Ulaşım Üzerine Etkileri Öncesi Oluşturulan Alt Komite. Amerikan Senatosu, 20 Temmuz 2005..

Kamusal (Sosyal) Mallar

kamusal mallar (sosyal veya kolektif mallar) Tüketiminde rekabetin olmadığı ve/veya faydalarından başkalarının dışlanamadığı mallar.

Piyasa başarısızlığının diğer bir kaynağı çoğu kez sosyal ya da kolektif mallar olarak da adlandırılan kamusal mallardır. Kamusal mallar birbiriyle yakından ilişkili olan iki özellikle tanımlanır. Bunlar tüketimde rekabetin olmaması ve/veya bunların faydalarından başkalarının dışlanamamasıdır. Göreceğimiz gibi, bu mallar piyasa başarısızlığını temsil ederler çünkü bunlar özel sektörün bu malları kârlı olarak üretmesini güçleştiren özelliklere sahiptirler.

Hükümetin olmadığı müdahalesiz bir piyasada bu malların nasıl üretildiğine bakarsak; kamusal mallar en iyi ihtimalle ya yetersiz miktarlarda üretilecek ya da en kötü ihtimalle hiç üretilmeyeceklerdir.

Kamusal Mallarının Özellikleri

tüketimde rekabetin olmaması Kamusal malların bir özelliği: Bir bireyin bir kamusal malın faydasından elde ettiği zevk başka birinin bu malı tüketmesini engellemez.

dışlanamazlık Çoğu kamusal malların bir özelliği: Kamusal mal bir kez üretildiğinde hiç kimse bu malın faydasından yararlanmaktan dışlanamaz.

A'nın kamusal bir malı tüketmesi, B'nin, söz konusu bu malın tüketimini engellemiyorsa bu malın **tüketiminde rekabet yoktur.** Bu malların faydaları kolektiftir- herkesin payına düşen bir fayda vardır. Örneğin ulusal savunma herkese fayda sağlar. Benim korunuyor olmam hiç bir şekilde senin korunuyor olmanı azaltmaz; her bir vatandaş tam olarak diğer bir vatandaş kadar yararlanmaktır. Eğer hava temizleniyorsa, benim nefes almam senin nefes almandan etkilenmez ve (normal koşullar altında) bu hava daha çok insan nefes aldığı için bitmez. Tersine, özel malların tüketiminde rekabet vardır. Ben bir hamburger yersem, onu sen yiyemezsin. Bazen mallar ortak faydalar üretir, fakat tüketiminde rekabet olur. Bu dışlama kalabalıklaşma olduğunda gerçekleşir. Bir park ya da havuz, herkes için ortak fayda yaratarak, aynı anda pek çok insanı barındırır. Ancak, sıcak bir günde pek çok insan dolduğunda, onlar birbirlerinin keyiflerini bozmaya başlarlar. Çoğu kamusal mallar aynı zamanda **dışlanamazdır**. Bir kere mal üretildiğinde, insanlar onun faydalarını tüketmekten hiç bir sebeple dışlanamazlar. Ulusal savunma sistemi bir kere kurulunca, herkesi korur.

Devam etmeden önce, özelliklerinden (rekabetin olmaması ve dışlanamama) dolayı mallar ya kamusal ya da özel maldır, bu malların devlet tarafından üretilip üretilmemesi ile ilgili değildir. Eğer devlet hamburgerin bir hak olduğuna ilişkin bir hukuk kuralı koymaya karar verirse, (yani bütün insanlar istedikleri bütün hamburgerleri hükümetin kasasından yiyebilirlerse), bu karar hamburgerleri kamusal mal yapmaz. Bu devletin herkese bedava özel bir mal sağlamasına örnektir. Devletin dışlama için güç uygulamama kararı hamburgerin doğasını değiştirmez. Kamusal mallarla ilgili gerçek problem özel üreticilerin onları üretmek için ya da uygun miktarlarda üretmek için her hangi bir motivasyona sahip olmayabilmeleridir. Kâr amaçlı özel bir firmanın bir malı üretmesi ve kâr elde etmesi için, bu malın fiyatını ödemeyenlerden koruması gerekir. McDonalds, müşterilerinin, tavuklu sandvicin fiyatını ödemeden yiyemedikleri için para kazanmaktadır. Eğer ödemeler gönüllü olsaydı, McDonalds uzun süre iş dünyasında kalamazdı.

Metropol şehre daha iyi bir polis koruması önermeyi düşünen bir girişimciyi düşünün. Dikkatli (ve doğru olduğunu varsayalım) piyasa araştırması Metropoldeki vatandaşların yüksek kaliteli koruma istediğini ve bunu ödemeye istekli olduklarını göstermektedir. Herkes aynı miktarda ödemeye istekli değildir. Bazılarının daha fazla diğerlerinin daha az parasal gücü vardır. İnsanların aynı zamanda farklı tercihleri ve riskle ilgili farklı duyguları vardır. Girişimcimiz satış elamanları tutar ve hizmetini satmaya başlar. Çok geçmeden bir problemle karşılaşır. Çünkü şirketi özel bir şirkettir, ödemeler ise isteğe bağlıdır. Hiç kimseyi ödemeye zorlayamaz. Hamburgerin ödemesi de isteğe bağlıdır, ancak hamburger ödeme

yapılmadığında elde tutulabilir. Ancak, bizim yeni firmanın sattığı mal doğası gereği kamusal maldır.

Kamusal malların potansiyel tüketicisi olarak, siz bir ikilemle yüz yüze gelirsiniz. Daha fazla polis koruması istediğinizi ve diyelim ki bir ay için 50 $ ödemeye razı olduğunuzu varsayalım. Fakat hiç bir şey sizin ödemenize bağlı değildir. Öncellikle bu mal üretilirse, suç oranı düşer ve bütün sakinler faydalanır. Bu faydayı ödeyin ya da ödemeyin elde edersiniz. Bu hizmeti bedava elde edersiniz. Yani ikilemin bedavacılık olarak adlandırılmasının nedeni budur. İkinci olarak, sizin ödemeniz bu hizmeti sağlamak için toplanması gereken miktara göre çok düşüktür. Böylece gerçekte üretilen polis koruması sizin ne kadar ödediğiniz ya da hiç ödememenizden çok önemli bir oranda etkilenmeyecektir. Bu devede kulak problemidir. Kendi çıkarları adına hareket eden tüketiciler kamusal malların üretimine gönüllü olarak katkıda bulunma motivasyonuna sahip değillerdir. Bazıları katkıda bulunmak için ahlaki sorumluluk ya da sosyal baskı hissederler ve bu insanlar gerçekten de katkıda bulunurlar. Fakat burada ekonomik teşvik eksiktir ve çoğu insan isteğe bağlı ödemeler için bütçelerinde yer ayırmazlar. Kamusal mallar ile ilgili sorun çoğunlukla çok sayılı mahkûmlar ikilemi oyun teorisi problemi olarak da düşünülür. (Tam bir tartışma için Bölüm 14 e bakınız.)

Bedavacılık Kamusal mallara özgü bir sorun: İnsanlar kamusal malların faydalarından bunlara herhangi bir bedel ödemeden zevk alacakları için, genellikle bu mallara ödemede bulunmaya gönüllü olmazlar.

Devede kulak sorunu Kamusal mallara özgü bir sorun: Bazı mal ve hizmetler o kadar maliyetlidir ki sunumu tek bir kişinin ödeyip ödemediğine bağlı değildir.

Kamusal Bir Mal Olarak Gelir Dağılımı?

Burada dikkate aldığımız ekonomik etkinlik sorunlarına 18. Bölümde adalet ve hakanniyet konularını da ekledik. O bölümde, hükümetin serbest piyasadan kaynaklı gelir dağılımının adil olmadığına dayanarak gelir dağılımını değiştirmek isteyebileceğini açıklayacağız. Bu konuya değinmeden önce, bazı ekonomistlerin, kamusal fayda sağladığı gerekçesi ile gelirin yeniden dağıtımını savunduğunu vurgulamaya ihtiyacımız var.

Örneğin, diyelim ki Amerikan toplumunun birçok üyesi ülkede açlığı kaldırmak istiyor. Varsayalım ki siz insanların yatağa aç gitmediği bilgisi karşılığında her yıl 200 $ vermeye razısınız. Amerika'da pek çok özel hayır kurumu topladıkları paraları fakirleri doyurmak için harcamaktadır. Eğer siz de katkıda bulunmak istiyorsanız, bunu hayır kurumları aracılığı ile özel olarak yapabilirsiniz. Bu durumda niçin hükümetin katılımına ihtiyaç duyalım?

Bunu cevaplamak için, açlığı ortadan kaldırmanın faydalarını dikkate alalım. İlk olarak, bu ortak bir psikolojik fayda sağlar; basitçe bu insanların aç olmadığını bilmek bizim daha rahat uyumamızı sağlar. İkinci olarak, açlığı ortadan kaldırmak hastalıkları azaltır ve bu pek çok faydalı etkiye sahiptir. Zinde ve güçlü insanların okulda eğitimlerine devam etmesi, iş bulması ve bu işlerde kalmaları daha olasıdır. Bu, işsizlikle ilgili talepleri düşürür ve ekonomiye pozitif olarak katkıda bulunur. Eğer insanların hasta olma olasılığı az ise, sigorta primleri de düşer. Daha az sayıda insanın parasızlık içinde olmasından dolayı hırsızlık sayısı azalabilir. Bu hepimizin şimdi ve gelecekte suç kurbanı olma olasılığımızın az olduğu anlamına gelmektedir.

Bunlar toplum üyelerinin ulaşmak istediği hedeflerdir. Ulusal savunmaya katkıda bulunmak için ekonomik teşvik olmadığı gibi özel nedenleri desteklemeye de ekonomik teşvik yoktur. Eğer açlık ortadan kaldırılırsa, katkıda bulun ya da bulunma bundan faydalanırsınız -bedavacılık sorunu. Aynı zamanda, fakirlik çok büyük problemdir ve sizin katkınızın ulusal açlık miktarı üzerinde muhtemelen hiç etkisi olmayacaktır- devede kulak sorunu. Gelirin yeniden dağılımının hedefi McDonald's ın tavuklu sandviçinden daha çok ulusal savunma örneği gibidir. Eğer biz gelirin yeniden dağılımının kamusal yarar oluşturduğu fikrini kabul edersek, özel girişimler bizim onların yapmasını istediğimiz şeyleri yapmazlar ve hükümet müdahalesi belki istenebilir.

Kamusal Malların Kamusal Sunumu

Bütün toplumlar, şimdi ve geçmişte, kamusal malların sağlanması problemi ile karşılaşmışlardır. Toplumun üyeleri bir hükümet oluşturmak için bir araya geldiğinde, ayrı ayrı davrandıklarında sağlanamayacak mal ve hizmetleri kendilerine sunmak için böyle yaparlar. Diğer mal ve hizmetler gibi, bir kurallar bütünü (ya da adalet sistemi) emek, sermaye ve diğer girdilerle üretilir. Hukuk ve mahkemeler sosyal faydalar sağlarlar ve onlar bir çeşit kolektif ve işbirliği çabalarıyla kurulurlar ve yönetilmek zorundadırlar.

Dikkat edecek olursak kamusal *sunumdan* bahsediyoruz, kamusal *üretimden* değil. Devlet hangi hizmeti sağlamak istediğine bir kere karar verdiğinde, sıklıkla özel sektörle malı üretmek için anlaşma imzalar. Ulusal savunma hizmetlerine ait materyallerin çoğu anlaşma-

lı özel sektör tarafından üretilir. Otobanlar, hükümet büroları, veri işleme hizmetleri ve benzeri hizmetler genellikle özel firmalar tarafından üretilir.

Kamusal sunumun şu anki problemlerinden biri bunların sıklıkla kamusal memnuniyetsizliğe yol açmasıdır. Hükümete sinirlenmek çok kolaydır. Kısmen, kesinlikle tamamen değil, bu memnuniyetsizliğin sebebi hükümetin sağladığı hizmetlerin doğasından kaynaklanmaktadır. Özel mallar satan firmalar belli bir fiyat koyarlar- biz istediğimiz kadar almayı seçeriz ya da hiç bir şey almadan çıkarız. Bir ayakkabı mağazasına kızmanın bir anlamı yoktur çünkü sizi kimse alışverişe zorlamamaktadır.

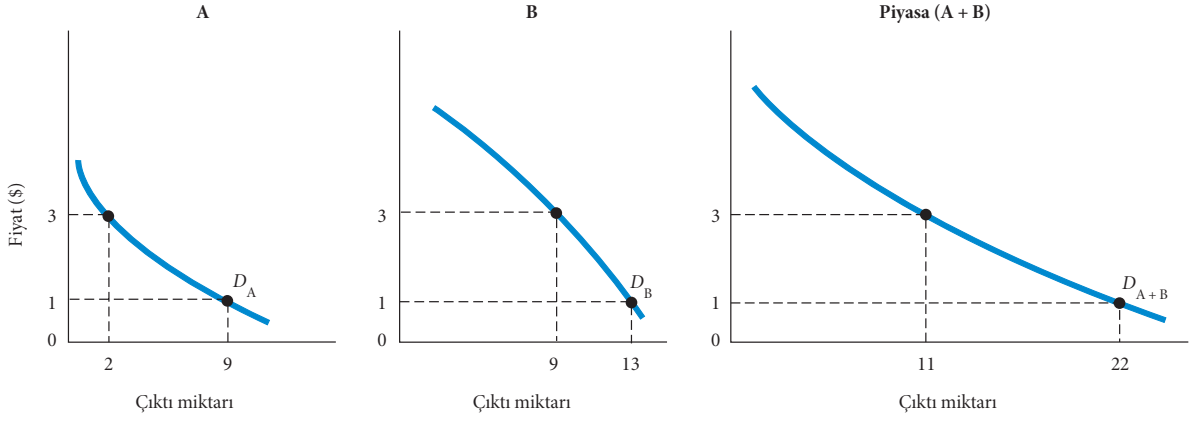
Ortak faydası olan kamusal malları satın alamazsınız. Ulusal savunmaya gelince, hükümet üretmek için bir ve sadece bir tür ve miktar çıktı (ortak) seçmelidir. Hiçbirimiz ne kadar harcanmalı ve neye harcanmalı konusunda seçim yapamadığımız için hepimiz memnun olmayız. Hükümet işini kabul edilebilir bir etkinlikle yapsa bile, her hangi bir zamanda, nüfusumuzun yarısı çok fazla ulusal savunmamız olduğunu, diğer yarısı da çok az olduğunu düşünür.

Kamusal Malların Optimal Sunumu

1950'lerde ekonomist Paul Samuelson her kamusal malın optimal ya da en etkin bir çıktı düzeyi olduğunu göstermiştir.[5] Aşağıdaki Samuelson'un çözümünün tartışması bireylerin aksine, toplumların nasıl seçimler yaptığına ilişkin çetrefilli bir problemi daha doğru bir şekilde anlamamızı sağlamaktadır.

Samuelson'un Teorisi Etkin bir ekonomi insanların istediğini üretir. Özel üreticiler, ister tam rekabet ister monopol olsun, ürünleri için piyasa talebi ile kısıtlanmışlardır. Eğer ürünlerini üretim maliyetinden daha fazlasına satamazlarsa, iş yaşamları sona erer. Özel mallar dışlamaya izin verdiği için firmalar hane halkları bunlar karşılığında para ödeyinceye kadar mallarını ellerinde tutabilirler. Konulan fiyattan bir malı satın alma o malın sizin için ya da onu alanlar için en azından bu fiyata değer olduğu anlamına gelir.

Özel bir mal için piyasa talebi her hanenin her fiyattan onu alma kararının toplam miktarıdır (yatay eksende ölçüldüğü gibi). Şekil 16.4 deki şema bir piyasa talep eğrisinin elde edilişini gözden geçirmektedir. Toplumun iki kişiden oluştuğunu farz edelim, A ve B. 1 $ fiyatında, A 9 birimlik özel mal talep etmektedir ve B 13 birim talep etmektedir. Piyasa talebi bir dolarlık fiyat için 22 birimdir. Eğer fiyat 3 $ a yükselirse, A'nın talep miktarı 2 birime düşer ve B'nin ki 9 birime düşer; piyasa talebi 3 $'lık fiyatta 2+9=11 birimdir. Buradaki temel nokta fiyat mekanizmasının insanları ne istediklerini açığa çıkarmaya zorlamasıdır, bu firmaları sadece insanların ödemeye istekli olduğu şeyi üretmeye zorlar, fakat bu sadece bu şekilde çalışır çünkü dışlama mümkündür.ı



▲ **ŞEKİL 16.4**

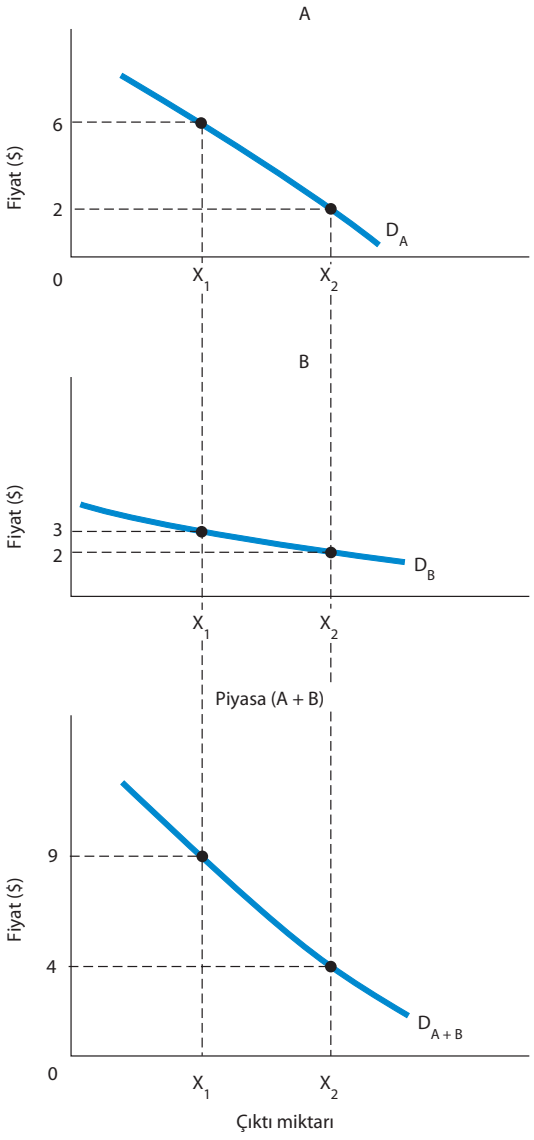
Özel mallarla ilgili olarak Tüketiciler Ne Kadar Satın Alacaklarına Karar Verirler; Piyasanın Talep Eğrisi Her Fiyat Düzeyindeki Miktarlardır

Fiyatın 3$ olduğu durumda, A 2 birim satın alır ve B toplam miktarın 9 birimini satın alır. Fiyatın 1$ olduğu durumda, A 9 birim satın alır ve B'de toplam 22 birimin 13 birimini satın alır. Biz istediğimiz her bir özel maldan belli miktarda satın alırız. Piyasa talebi tüm bireysel taleplerin yatay toplamıdır.

[5] Paul A. Samuelson, "Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure," *Review of Economics and Statistics*, 37, 1955, 350–56.

İnsanların kamu malları için tercihleri ve talepleri kavramsal olarak bunların özel mallara olan tercihleri ve taleplerinden farklı değildir. Bir CD yi dinlemek istediğiniz gibi yangından korunmak da isteyebilir ve onun için para ödemeye razı olabilirsiniz. Etkin bir düzeyde üretimin olduğunu göstermek için Samuelson, insanların tercihlerini bildiğimizi farz etmektedir. Şekil 16.5 A ve B gibi alıcıların talep eğrisini göstermektedir. Eğer kamusal mallar özel piyasalarda 6 $'lık bir fiyattan mevcut olsaydı, A X_1 birim alacaktı. Başka bir deyişle, A, kamusal malın X_1 birimini elde etmek için 6 $ ödemeye isteklidir. B, X_1 birimlik kamusal mal elde etmek için her birim için sadece 3 $ ödemeye gönüllüdür.

Kamusal malların tüketiminde rekabet yoktur ve/veya başkaları tüketimden dışlanamazlar- faydaları eşzamanlı olarak herkese gitmektedir. Belli bir ve sadece bir miktar üretilebilir ve bu herkesin elde ettiği miktardır. X_1 birim kamusal mal üretildiğinde, A X_1 ve B de X_1 elde eder. X_2 Üretildiğinde A X_2 ve B de X_2 elde eder.



◀ ŞEKİL 16.5 Kamusal Mallarla İlişkili Olarak, Kamusal Mal Üretimi Yalnız Belli Bir Düzeydedir ve Tüketiciler Her bir Düzey İçin Belli Bir Miktar Ödemeye Razıdırlar

A kamusal malın X1 birimi için 6$ ödemeye razıdır. B yalnızca X1 kamusal mal için 3$ ödemeyi razıdır. Bu durumda A ve B'den oluşan toplum X1 birim kadar kamusal mal için toplam 9$ ödemeye razı olacaktır. Yalnız tek bir düzey kamusal mal üretimini tercih edebildiği için, A'nın katkısını B'ye ekleyerek piyasa talebini bulmak zorundayız. Yani talep eğrilerini dikey toplamalıyız.

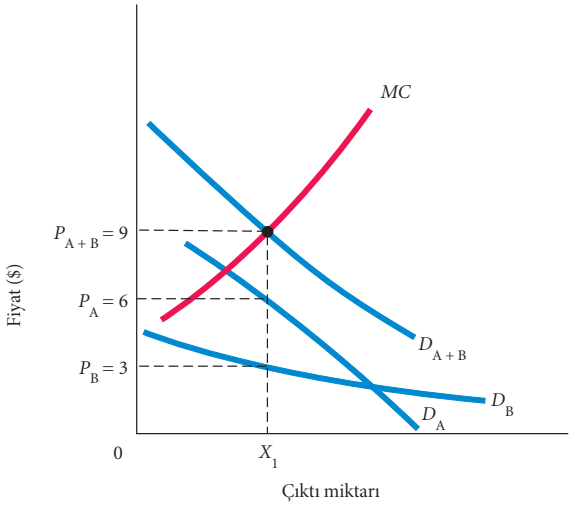
Kamusal malların piyasa talebini bulmak için miktarları toplamayız. Bunun yerine, her bir hanenin potansiyel çıktı için ödemeye istekli olduğu miktarları toplarız. Şekil 16.5 de, A X_1 birimin her birimine 6 $ ödemeye isteklidir ve B X1 birimin her birimine 3 $ ödemeye isteklidir. Böylece, eğer toplum sadece A ve B den oluşuyorsa, toplum kamusal malların X_1 bi-

riminin her birimine 9 $ ödemeye istekli olacaktır. Çıktının X_2 birimi için, toplum her birim için 4 $ ödemeye razıdır.

Özel mallar için, piyasa talebi bireysel talep eğrilerinin yatay toplamıdır- hane halkının tükettiği (yatay eksende ölçüldüğü gibi) farklı miktarları toplarız. Kamusal mallar için, piyasa talebi bireysel talep eğrilerinin dikey toplamıdır- hanelerin her düzey çıktıyı elde etmek için ödemeye istekli olduğu farklı miktarları toplarız (dikey eksende ölçüldüğü gibi).

Samuelson, bir kere toplumun kamusal bir mal için ne kadar ödemeye razı olduğunu bilirsek, bu miktarı sadece üretmek için gerekli maliyetle karşılaştırmaya ihtiyacımız olduğunu öne sürmüştür. Şekil 16.6 A'nın ve B'nin kamusal mallar için talep eğrilerini ve toplam talep eğrilerinin yeniden elde edilişini gösterir. Toplum marjinal maliyetten daha fazlasını ödemeye razı olduğu sürece, mal üretilmelidir. Eğer A her birim kamusal mal için 6$ dolar ödemeye istekli ise ve B de her birim için 3$ ödemeye istekli ise, toplum 9 $ ödemeye isteklidir.

ŞEKİL 16.6
Kamusal Bir Malın Optimum Üretim Miktarı
Kamusal bir malın optimum üretim miktarı toplumun bu malın her bir birimi için ödemek istediği miktarın (D_{A+B}) bu malı üretmenin marjinal maliyetinden büyük olduğu sürece malın üretilmesini ifade eder.



Şekil 16.6 da çizilmiş *MC* eğrisi dikkate alındığında, etkin çıktı düzeyi X_1 birimdir. Eğer bu düzeyde A'dan üretilen her birim X için 6 $ ücret alınırsa ve B'ye her birim X için 3 $ ücret kesilirse, her kes mutlu olur. Ancak insanlar kamusal malları isteme ve ödemeye gönüllü oldukları dereceye kadar kaynaklar başka malların ve hizmetlerin üretiminden çekilir. Böylece kamusal malların optimal sunum düzeyine ulaşmış olduk. Optimal düzeyde, her birim için toplumun toplam ödeme istekliliği malın üretiminin marjinal maliyetine eşittir.

Kamusal malların optimum düzeyde sunumu Toplumun her bir birim malı üretmenin marjinal maliyetinin toplumun bu birim için ödemeyi arzu ettiği toplam ödeme miktarına eşit olduğu düzey.

Optimal Sunum Problemleri

Ancak büyük bir problem bulunmaktadır. Her kamusal malın optimum miktarını üretmek için, hükümetin muhtemelen bilemeyeceği bir şeyi - herkesin tercihini - bilmesi gereklidir. Dışlamanın imkânsız oluşundan dolayı, hiç bir şey hane halkını tercihlerini açıklamaya zorlayamaz. Ayrıca, eğer biz hane halkına doğrudan onların ödemeye istekli oduğu miktarı sorarsanız, satış elemanımızın daha önce bahsettiği, koruma hizmetimizinde karşılaştığı aynı problemle karşılaşırız. Eğer sizin gerçek ödemeniz sizin cevabınıza bağlı ise, gerçek duygularınızı saklama eğilimine sahip olursunuz. Malın faydalarından yararlanmaktan dışlanamayacağınızı ve ödemenizin üretilen nihai çıktı düzeyi üzerinde kayda değer bir etkiye sahip olmadığını bilirseniz, doğruyu söylemek için-ya da katkıda bulunmak için- ne gibi bir motivasyonunuz olabilir ki?

Toplum hangi kamu malı üreteceğine nasıl karar verir? Biz toplumun üyelerinin belli kamusal malları istediğini varsayarız. Piyasadaki özel üreticiler bu malları üreterek kâr elde edemezler ve hükümet toplumun taleplerini ölçmek için yeterince bilgiye sahip değildir. Aynı ikileme aynı biçimde çözüm arayan herhangi iki toplum yoktur. Bazı ülkelerde, insanlar adına basitçe diktatörler karar verirler, diğerlerinde ise temsili siyasal yapılar insanların tercihleri adına konuşurlar. Diğer başka ülkelerde ise insanlar doğrudan oylarlar. Bu çözümlerin hiçbiri mükemmel bir şekilde işlemez. Bölümün sonunda sosyal seçim problemine yeniden döneceğiz.

Kamusal Malların Yerel Sunumu: Tiebout Hipotezi

1956 da, ekonomist Charles Tiebout şu noktayı vurgulamıştır: yerel hükümetlerin kamusal malları sağlamakla sorumlu olduğu noktaya kadar, etkin bir piyasa seçimi mekanizması ortaya çıkabilir. Bir grup şehrin, polis koruması dışında birbirinin aynı olduğunu varsayalım. Polis hizmetleri üzerine daha fazla harcama yapan şehirler daha düşük suç oranlarına sahip olma şansına sahiptirler. Daha düşük suç oranları, riskden kaçınan ve suç kurbanı olma riskinin düşüklüğü için daha fazla vergi ödemeye istekli hane halklarını kendine çekecektir. Daha yüksek riski kaldırabilenler düşük vergi/yüksek suç oranlı şehirlerde yaşamayı seçebilirler. Aynı zamanda, eğer bazı şehirler suç önleme konusunda etkin ise, bu bölge sakinlerini çekecektir- her şehrin sınırlı alana sahip olduğu göz önüne alındığında, mülk değerleri bu şehirde yükselecektir. Bu şehirde yüksek ev fiyatları düşük suç oranlarının fiyatıdır.

Tiebout hipotezine göre, etkin bir kamusal mal bileşimi yerel fiyatların (vergi türünden veya daha yüksek ev maliyetleri olarak) tüketici tercihlerini özel mallar için var olan piyasada olduğu gibi yansıttığı durumda üretilir. Tiebout'un dünyasında farklı olan şey, insanların tüketici egemenliğini bir piyasada farklı mal birleşimlerini alarak değil seçerek (kamusal mal kümeleri ve farklı şehirlerce üretilen vergi oranları arasından seçerek ve yerel idarelere katılarak) uygulamasıdır.

Tiebout hipotezi Yerel arazi/ev fiyatlarının ve vergilerin özel malların piyasasında olduğu gibi tüketici tercihlerini yansıttığında etkin karma mallar üretilir. Karma mallar kısmen kamusal kısmen özel mallardır. Eğitim sık kullanılan örnektir.

Karma Mallar

Son olarak, biz karma mallar durumundan bahsetmeliyiz. Çoğu malı kamusal mal ya da özel mal olarak adlandırmak çok kolaydır. Hamburger saf bir özel maldır. Açıkça insanları bir burgeri tüketmekten dışlamak mümkündür: ben bu burgeri yersem, siz yiyemezsiniz. Yani bir hamburgerin hem dışlanabilirlik hem de tüketiminde rekabet olma özellikleri vardır. Diğer yandan, temiz hava saf kamusal maldır. Bir kere temiz hava üretilince hiç kimse onu solumaktan dışlanamaz başkaları bir bedel ödemese bile benim temiz havayı solumam hiç bir şekilde sizin onu solumanıza etki etmez. Yani temiz havayı solumaktan kimse dışlanamaz ve tüketimi rekabetçi değildir.

Ancak bazı malları sınıflandırmak kolay değildir. Bu tür mallar kısmi olarak kamusal ve kısmi olarak özeldir ve biz bu malları karma mal olarak adlandırıyoruz. Karma malın klasik örneği temel eğitim ve lise eğitimidir.

karma mal Kısmen kamusal kısmen de özel olan mallar. Eğitim önemli bir örnektir.

Öncelikle şuna dikkat edelim, eğitim en azından temel eğitim ve lise eğitimi Amerika'nın her eyaletinde bir haktır veya salahiyettir. Böylece dışlamanın uygulanamayacağına karar vermiş olduk. Ama Eğitim de dışlama olabilir mi? Yanıt evettir. Eğer bir öğrenci veya ebeynleri okul ücretini ödemezlerse özel okulun da bu öğrenciyi sınıfa katılmaktan dışlaması mümkündür. Kesinlikle, hem kolej düzeyinde hem de yüksek öğrenim düzeyinde çok sayıda özel okul vardır ve eğitimin temel faydası bireysel olarak öğrenciye aittir: ileride daha yüksek bir gelir, daha arzu edilen mesleklere erişebilme veya belki de keyif alınacak edebiyat, sanat veya müzik öğrenme. Böylece, eğitim esasında özel bir maldır.

Ama çoğu kişi eğitimin dışlanamaz kamusal fayda ürettiğini ileri sürer. Esas tartışma vatandaşlar eğitildiğinde toplumun tüm bireylerinin fayda elde edecekleri noktasındadır. Nobel İktisat Ödülü sahibi Milton Friedman "asgari düzeyde okuryazarlık ve vatandaşların çoğunluğunun bilgi düzeyi olmadan istikrarlı demokrasi olamayacağını" ileri sürmüştür. Eğitilmiş bir toplum büyük olasılıkla daha az suç oranına, yüksek verimliliğe ve böylece daha yüksek ücrete sahip olacaktır. Diğerlerinin almış olduğu yüksek ücretten ben de fayda sağlarım çünkü çevrem daha çekici olacaktır.

Aynı fikri eğitim pozitif dışsallık sağlayan özel bir maldır şeklinde tanımlayabiliriz. Karma mallar önemli pozitif dışsallık sağladıklarında devletin bu malların optimum düzeyde üretimini sağlamaya yardımcı olmak için müdahalesini bekleriz.

Sosyal Tercih

Kamu kesiminin veya devletin var olma nedenine ilişkin bir görüş, devletin "toplumun istediği malları" sunmak için var olduğudur. Bir toplum, her biri değişik tercihler kümesine sahip olan bireylerden oluşmaktadır. Toplumun ne istediğinin tanımlanması bu nedenle bir sosyal tercih sorunu olmaktadır-bu sorun bireysel tercihlerin bir şekilde bir birine eklenmesi ve toplanması ile ilgilidir.

sosyal tercih Toplumun ne istediğine karar vermesi sorunudur. Tüm toplum için bir tercih yapmak bireysel tercihleri toplama sürecidir.

Ayrıca devletin de bireylerden oluştuğunu anlamak önemlidir- kısmen amacı devletin

ne yapması gerektiğine karar veren politikacılar ve kamu çalışanlarından oluşur. Devleti anlayabilmek için toplum üyelerinin tercihlerini toplamada karşılaştığımız zorlukların yanı sıra siyasilerin ve kamu çalışanlarının karşılaştıkları özendirici tedbirleri anlamamız gerekir.

Oylama Paradoksu

İmkânsızlık teorisi
Kenneth Arrow tarafından ispat edilen sosyal kararlarda bireysel tercihleri toplamanın her zaman istikrarlı ve keyfi olmayan sonuçlar verecek bir sistem olmadığını gösteren bir önermedir.

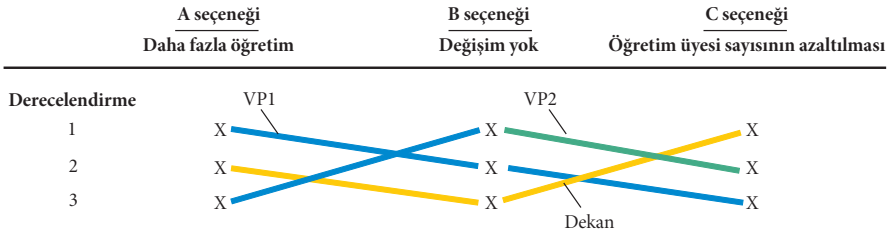
Demokratik toplumlar toplam tercihleri kararlaştırmak ve bunların ardından sosyal tercihleri belirlemek için seçim sürecini kullanırlar. Tüm oylar aynı olabilirse, etkin kararlar garanti edilmiş olur. Maalesef oybirliği yüz milyonlarca insanın kendi değişik tercihi ile buluştuğunda neredeyse imkansızdır.

Sosyal karar vermede en yaygın olarak kullanılan mekanizma çoğunluk kuralıdır- ama bu mükemmel değildir. 1951 yılında Kenneth Arrow imkânsızlık teorisini kanıtlamıştır[6] - yani bireysel tercihlere saygı duyan ve istikrarlı, keyfi olmayan sonuçlar veren bir oylama sistemi tasarlamak mümkün değildir.

Oylama paradoksu oy çokluğu kuralından kaynaklanan ve rasyonel görünmeyen bir sonuç ortaya çıkaran bir örnektir.

Bir kurumun geleceği hakkında karar verme ile karşı karşıya kaldığını, büyük bir üniversitenin üç üst düzey yöneticisinin aşağıdaki seçenekler ile ilgili tercih yaptıklarını varsayalım. Bu tercihler: (A) öğrenci sayısını arttırıp daha fazla öğretim üyesinin alınması (B) var olan öğretim üyesi sayısı ve öğrenci sayısının aynen devam ettirilmesi (C) öğretim üyesi sayısının ve öğrenci miktarının azaltılması şeklinde olsun.

Finans müdürü (VP1) büyüme istiyor, A'yı B'ye B'yide C'ye tercih ediyor. Ancak, büyümeden sorumlu başkan (VP2) mevcut durumu bozmak istemiyor, var olan büyüklüğün devam etmesini, B seçeneği, diğer iki seçeneğin herhangi birine tercih ediyor. Mevcut durumun



ŞEKİL 16.7 Üç Üst Düzey Üniversite Personelinin Tercihleri
VP1 A'yı B'ye ve B'yi C'ye tercih eder. VP2 B'yi C'ye ve C'yi A'ya tercih eder. Dekan C'yi A'ya ve A'yı B'ye tercih eder.

devamı mümkün gözükmüyorsa VP2 C seçeneğini seçecektir. Dekan değişime inanıyor ve üniversiteyi sallamak istiyor, bunun artış mı yoksa azalış mı olacağı konusuna pek aldırmıyor. Dekan C'yi A'ya ve A'yı da B'ye tercih ediyor.

Tablo 16.2 oylama sonucunu göstermektedir. Üçü A ile B arasında oylama yaptığında, A'nın lehine oy verirler- aynı büyüklükte kalmak yerine Üniversite büyüklüğünü arttırma. VP1 ve dekan VP2'den daha fazla oy alacaktır. B ile C arasında oylama B için zafer sonucu doğuracaktır; üç kişiden ikisi kurumun büyüklüğünü azaltmaktan ziyade olduğu gibi tutmayı tercih ederler. İki oylamadan sonra A (bir artış) B'ye (değişim yok) tercih edilmiştir ve B (değişim yok) C'ye (bir azalış) tercih edilmiştir.

Problem üçünün A ile C arasında oylama yaptığında ortaya çıkmaktadır. Hem VP2 ve hem de Dekan C için oy verecektir, bu da C'ye zafer kazandıracaktır; aslında C seçeneği A'ya tercih edilecektir. Ancak, eğer A seçeneği B'ye üstün gelirse, bu durumda C nasıl olur da A'yı yenebilir? Sonuçlar tutarlı değildir.

Oylama paradoksu birçok noktayı göstermektedir. En önemlisi bireylerin tercihleri kamusal mallar için farklı olduğunda bu tercihleri bir araya getirmek veya toplamak için kulla-

TABLO 10.1 Üniversite Planları İçin Oylama Sonuçları: Oylama Paradoksu

	Personelin Oyları:			
Oy	VP1	VP2	Dekan	Sonuç[a]
A ve B karşılaştırması	A	B	A	A kazanır: A > B
B ve C karşılaştırması	B	B	C	B kazanır: B > C
C ve A karşılaştırması	A	C	C	C kazanır: C > A

[a]A > B'yi "A 'nın B'ye tercih edildiği şeklinde okuyabiliriz.

[6] Kenneth Arrow, *Social Choice and Individual Values* (New York: John Wiley, 1951).

nılan herhangi bir sistem uyumsuzluğa neden olmaktadır. Bunun yanında gündemi belirleyen kişinin ne kadar etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Eğer oylama önce A ve C arasında olmuş olsaydı, ilk iki oylama belki de hiç olmayacaktı. Bu nedenle Kongrenin her iki kanadında kuralları belirleyenler müthiş bir güce sahiptirler; bunlar yasaların belli bir sıralama ile düşünüldüğü kuralları belirler.

Çoğunluk kuralı ile ilgili bir diğer problem de bunun siyasi yandaşlığa neden olmasıdır. Siyasi yandaşlık temsilcilerin oyları değiş tokuş yaptıklarında ortaya çıkmaktadır-D şahsı E'nin programının çoğunluk elde etmesi için E' ye yardım eder; bunun karşılığında E' de D'nin programının çoğunluk kazanması için yardım eder. Yandaşlık olmadan herhangi bir yasama meclisinden bir yasanın çıkıp çıkmayacağı açık değildir. Ayrıca, etkinlik açısından yandaşlığın dengede iyi bir şey olup olmadığı da açık değildir. Bir taraftan bir bölgeye veya bir grup insana fayda sağlayan program çok büyük net fayda yaratabilir, ama fayda elde eden grup oldukça küçük olduğu için delegelerin çoğunluğunu telkin etmeyecektir. Eğer muhtemelen başka alanlara daha fazla fayda sağlayacak bir yasa tasarısı ayrıca oylama için bekliyorsa, yasanın iki destekçisi arasındaki ticaret etkin bir yasanın iki parçasının yürürlüğe girmesine neden olur. Diğer taraftan yandaşlık da bir yasayı haksız, etkin olmayan bir domuz fıçısına dönüştürebilir.

Ayrıca, çok sayıda problem bir kamu tercihi mekanizması olarak oylamanın arkasından gelir. Birincisi, oy verenler tam bir bilgiye sahibi olmak için bir teşviğe sahip değildirler. Dışarı çıkıp bir araba satın aldığınızda veya daha düşük ölçekli olarak bir MP3 aldığınızda yanlış tercih yapmanın tam sonuçlarına katlanan kişi olursunuz. Benzer şekilde iyi bir tercih yapmış olmaktan yarar sağlayan kişi olursunuz. Oylamada böyle bir durum yoktur. Birçoğumuz oy vermenin medeni bir sorumluluk olduğuna inansak da, hiç birimiz bizim verdiğimiz oyun seçim sonucunu belirlediğine gerçekten inanmayız. Seçim sandığına gitmek için harcanan zaman ve çaba birçok insanı vazgeçirmek için yeterlidir. Farkında olmak hatta daha fazla maliyet içermektedir ve bu nedenle birçok insanın oy vermemesi sürpriz değildir.

Tek bir oyun muhtemelen kararı belirleyici olmaması gerçeğinin arkasında akıllı veya akıllı olmayan sosyal tercihlerin fayda ve zararlarının paylaşıldığı gerçeği vardır. Eğer seçtiğiniz kongre üyesi bir hata yaparsa ve milyonlarca doları boşa harcarsa, bu maliyetin yalnız çok küçük bir miktarına katlanırsınız. Toplamda tutarlar çok büyük olsa da, oy veren bireylerin bilgi sahibi olmak için az bir teşviği bulunmaktadır.

Oylamaya ilişkin iki ek problemden biri tercihlerin neredeyse her zaman kamu tarafından sunulan mal demeti ile sınırlı olması ve diğeri ise bizim belli aralıklarla oy vermemizdir. Birçoğumuz Cumhuriyetçilere veya Demokratlara oy veririz. Başkanlık için dört yılda bir oy veririz. Senatörleri 6 yıllık dönem için seçeriz. Özel piyasalarda, her bir parçaya ayrı ayrı bakarız ve hangi parçadan ne kadar istediğimize karar veririz. Ayrıca alışverişimizi günlük yaparız. Kamu kesiminde, tüm konular ile ilgili özel bir pozisyon alan bir platform veya parti için oy vermekteyiz. Kamu kesiminde bir demet olan konuları birbirinden ayırmak oy verenler için zordur veya imkânsızdır.

Tabiî ki kamu tercihleri alanında bohçalamanın niçin oluştuğuna dair bir neden vardır. İnsanları yılda bir kez sandık başına gitmeleri için ikna etmek yeterince zordur. Her ödenek yasası için ayrı oy verecek olursak, hayatımızı sandık başlarında geçirmiş oluruz. Bu temsili demokrasi için bir nedendir. Biz bilgi sahibi olacak ve bizim tercihlerimizi ve çıkarlarımızı temsil edecek devlet adamalarını seçeriz.

Oylama paradoksu
Çoğunluk kuralı ilkesinin görünürde nasıl çelişkili ve tutarsız sonuçlara neden olduğunun basit bir gösterimidir. İmkânsızlık Teoreminde tanımlanan bir tür tutarsızlığın genel olarak atıfta bulunulan gösterimidir.

Birbirini destekleme
Kongre temsilcilerinin kanun tasarısının belli parçalarının geçmesi için birbirlerine yardım edecekleri konusunda anlaşmaya varıp oy ticareti yapmaları durumunda ortaya çıkar.

Devletin Etkinsizliği: Kamu Tercihi Teorisi

Ekonomi alanında son yıllarda yapılan çalışmalar yalnızca bireysel tercihlerin bir uzantısı olarak devlete odaklanmamıştır, bunun yanında kendi gündemi ve amaçları olan kamu çalışanlarına da odaklanmıştır. Yani, kamu çalışanlarının sosyal malı değil de kendi faydalarını maksimize etmeye çalıştıkları varsayılır. Devletin hangi işleve sahip olduğunu anlamak için toplumdaki bireylerin tercihlerine daha az ve kamu çalışanlarının çevresindeki teşviklere daha fazla bakmalıyız.

Kaygılandığımız çalışanlar devlet kurumlarını işleten insanlardır- örneğin sosyal güvenlik kurumu, konut ve kentsel gelişim bölümü, motorlu taşıtlar kayıt servisi gibi. Bu insanlar bir ürünü üretmek ve etkin olmak için ne tür bir teşviğe sahiptirler. Bu teşvikler eksik midir?

Kâr elde etmek için rekabet eden firmaların bulunduğu özel sektörde, ürettikleri mallar tüketiciler tarafından satın alınan etkin firmalar yaşamlarını devam ettirebilirler. Eğer bir firma etkin değilse-gerekli maliyetlerden daha yüksek maliyetlerle üretim yapıyorsa- piya-

sa bu firmayı iş hayatı dışına iter. Bu kamu sektöründe böyle değildir. Eğer bir kamu bürosu gerekli bir malı veya kanuni yetkiyle verilmiş bir malı üretiyorsa müşteriler ile ilgili bir kaygı taşımak zorunda değildir. Motorlu araçları kaydeden ofiste hizmet kalitesi ne kadar düşük olursa olsun, araba sahibi olan herkes bu hizmeti satın almak zorunda.

Hükümet bürolarının içyapısının etkinliği, çalışanların ve yöneticilerin yüz yüze olduğu teşviklerin yapılandırılma şekline bağlıdır. Örneğin, eğer bir hükümet bürosunun bütçesi sadece son dönemin harcamasına bağlıysa, büro yöneticileri daha fazla para harcamak için açık ancak etkin olamayan bir teşviğe sahiptirler. Bu nokta büro yöneticileri ve çalışanlarıyla maliyeti düşürücü öneriler için ödüllendirmenin birçok biçimini denemiş olan hükümet çalışanlarının dikkatinden kaçmamıştır.

Ancak, eleştirmenler verimliliği ödüllendirmenin ve etkinsizliği cezalandırmanın nadiren başarılı olduğunu ileri sürmektedirler. Bırakın işten atmayı bir kamu çalışanını cezalandırmak bile oldukça güçtür. Seçilen memurlar işten çıkarılmaya tabiidirler, ama oy verenlerin böyle bir önlem alma konusunda genellikle çok duyarlılıkları yoktur. Ayrıca, seçilen memurlar her gün kötüledikleri bürokrasinin yanlış yönetilmesi sorunları ile nadiren kendilerini ilişkilendirmektedirler.

"Bürokrasiyi" eleştirenler hiç bir içsel teşvik kümesinin piyasa disiplini ile eşleşemeyeceğini ileri sürerler. Bunlar çöp toplama, havayolu işletmeciliği, itfaiye, posta servisi gibi konulurda özel kesim ve kamu kesimi karşılaştırması yapan ve bunların özel kesimde önemli ölçüde daha az maliyetle yapılacağını gösteren çalışmalara vurgu yaparlar. Reagan ve Bush'un temalarından biri "özelleştirmeydi". Özel kesim bir malı sunabilirse, bunu daha etkin sunması mümkündür- bundan dolayı kamu kesimi özel kesimin bunu üstlenmesine izin vermelidir.

Toptan özelleştirme ile ilgili önemli kaygılardan biri bunun gelir dağılımı üzerine yaratacağı potansiyel etkidir. Yönetiminin son dönemimde, Başkan Reagan federal devletin sahip olmuş olduğu tüm konut stoklarının özel sektöre satılmasını önermiştir. Özel sektör fakir insanlara konut sunmaya devam eder mi? Özel sektörün bunu kârlı bulmayacağı için yapmayacağı konusunda endişe vardır.

Oy verenler gibi, kamu çalışanları güç konularda karar verme ve tam bilgi sahibi olmada eksik güdüye sahip olma sıkıntısı çekerler. Seçilmiş bir kamu çalışanını düşünün. Eğer seçilen resmi görevlinin gerçek amacı yeniden seçilmekse, o zaman gerçek teşvik resmi görevlinin bulunduğu bölgeye maliyetlerini gizlediği veya maliyetleri serpiştirdiği gözle görülen mallar sunmak zorunda olmasıdır. Kişisel çıkar zayıf kararlar ve kamusal sorumsuzluğa neden olmaktadır.

Kamu çalışanlarının davranışı açısından bakmak ve kaynakların potansiyel olarak daha iyi dağıtılması yerine bürokratik israfa bakmak oldukça popüler olmuştur. Bu ağırlıklı olarak Nobel Ödülü alan James Buchanan'ın çalışmalarına dayanan ve ekonomi alanında kamu tercihi olarak bilinenlerin görüşüdür.

Rant Kollamaya Yeniden Bir Bakış

Kamu tercihi ile ilgili başka bir problem özel çıkar gruplarının kaynakları, kanun yapma sürecini etkilemede kullanabilmeleri veya kullanmalarıdır. Daha önce de söylediğimiz gibi, bireysel oy verenler kanun yapma sürecinde iyi bilgilenmek ya da tamamen katılmak için çok az güdülenmeye sahiptirler. Fayda bekleyen özel çıkar grupları politik karar verme sürecine katılmak için oldukça fazla güdüye sahiptirler. Biz bir tekelcinin ekonomik kârının azalmasını önlemek için para vermeye razı olduğunu bölüm 13 de görmüştük. Hepsi olmasa da çoğu endüstri lehlerine muamele, yumuşak düzenlemeler, ya da anti tröst muafiyeti için lobi yaparlar. Bu hatırlayacağınız gibi *rant kollamadır*.

Rant kollama tekelci güçlerini korumada hükümetten yardım almak için lobi yapan endüstrilerin de ötesine uzamaktadır. Hükümet politikalarından yarar sağlayan herhangi bir grup, kaynaklarını bu politikaya lobi yapmak için kullanma güdüsüne sahiptir. Çiftçiler tarım sübvansiyonları, petrol üreticileri petrol ithal vergisi ve Amerikan Emekliler Derneği Sosyal Güvenlik kesintileri karşısında lobi yaparlar.

Yeterli bilgi donanımına sahip oy verenler ile aktif oy verenlerin yokluğunu özel çıkar grupları önemli ve belki de kritik bir durum olarak görürler. Ama hikâyenin diğer tarafı var. Bazıları tercih edilen yasanın uygulamada piyasada satılık olduğunu öne sürerler. En fazla ödemeye razı ve gücü olanlar amaçlarına ulaşmada kaynakları az olanlardan daha başarılı olurlar. Teori regüle edilmeyen piyasaların etkin bir kaynak dağılımı sağlamada başarısız olduğunu öne sürer. Bu sizi devlet müdahalesinin etkinlik doğuracağı sonucuna götürmesin. Hükümetin doğru mallar ve miktarı etkin olarak üretmeye teşebbüs etmesinin başarısız olunduğuna inanmak için birçok nedenimiz var.

Devlet ve Piyasa

Devletin hem kamusal malların sunumu hem de dışsallıkları kontrol etmede müdahale zorunluluğu ile ilgili herhangi bir soru yoktur. Vatandaşların kendilerini denetimsiz bir piyasanın kötülüklerinden koruma ve kendilerine piyasanın sunamadığı bazı mal ve hizmetleri sunmak için bir araya gelmediği bir toplum şimdiye kadar ortaya çıkmamıştır. Soru, devlet müdahalesine ihtiyaç duyup duymadığımız ile ilgili değildir. Soru ne kadar ve ne tür devlet müdahalesine sahip olmamız gerektiği ile ilgilidir.

Devlet müdahalesini eleştirenler doğru bir şekilde kamusal malların "en uygun" düzeyde üretilmesinin var oluşunun devletin bunu başaracağını garanti edemeyeceğini söylerler. Genellikle devletin en etkin düzeye ulaşma konusunda başarısızlığa uğradığını göstermek kolaydır. Devletin dışsallıklar üzerinde "doğru" miktarda kontrol sağladığında başarı kapasitesinin olduğuna inanmak için bir neden yoktur. Piyasalar kaynakların etkin dağılımı konusunda başarısız olabilirler ama hükümetler bunu daha kötü yapabilirler. Örneğin, asit yağmuru maliyetlerinin tahmini pratikte hiçbir şey ile hesaplanamayacak büyüklükte olan miktarlar arasında değişebilir.

Devlet müdahalesini eleştirenlerin piyasanın kendisinin tam etkinliğe ulaşmada başarısızlığa uğradığını kabul etmek zorunda kaldıkları gibi, devlet müdahalesini savunanlar da devletin başarısız olduğunu kabul etmek zorundadırlar. Her iki taraftan birçok kişi dışsallıkları kontrol etmeyi deneyerek ve elimizden gelen en iyi şekilde insanların istemiş olduğu kamusal malları mükemmel olmayan araçlarla üreterek ve geri kalan kısmını piyasaya bırakarak kaynakların etkin dağılımına yaklaşacağımız konusunda hemfikirdirler.

ÖZET

DIŞSALLIKLAR VE ÇEVRE EKONOMİSİ s. 319

1. Ekonomik kararlar verdiğimizde ve ekonomik işlemlerle meşgul olduğumuzda sıklıkla ikinci veya üçüncü taraflar karar vericilerin dikkate almada herhangi bir güdüye sahip olmadıkları sonuçlara katlanmak durumunda kalırlar. Bunlar dışsallık olarak adlandırılır. Dışsal maliyetin en klasik örneği hava kirliliğidir.
2. Dışsal maliyetler ekonomik kararlarda dikkate alınmazlar, bu durumda " yapmaya değmeyen" bazı aktivitelerle meşgul olabilir veya bazı mallar üretebiliriz. Dışsal fayda dikkate alınmadığında, gerçekten yapmaya değer şeyleri yapma konusunda başarısız olabiliriz. Sonuç ise kaynakların etkin olamayan bir şekilde dağılımıdır.
3. Dışsallıkları kontrol etmek için çok sayıda alternatif mekanizmalar kullanılmıştır. (1) Devletin vergi koyması ve sübvansiyonlar, (2) özel pazarlıklar ve müzakereler, (3) mahkeme emirleri ve sorumluluk kuralları gibi yasal araçlar, (4) negatif dışsallık salma hakkının satılması ve açık arttırmaya sunulması ve (5) direkt regülâsyonlar.

KAMUSAL (SOSYAL) MALLAR s. 332

4. Serbest bir piyasada, insanların istemiş olduğu bazı mal ve hizmetler yeterli miktarda üretilmeyecektir. Bu *kamusal mallar,* özel kesimin bunları üretmesini zorlaştıran veya imkânsız kılan özelliklere sahiptirler.
5. Kamusal malların *tüketiminde rekabet yoktur*. (bunların faydasından toplumun tüm bireyleri veya üyelerin bir grubu kolektif olarak yararlanırlar) ve /veya faydalarından kimseyi *mahrum edemeyiz* (genellikle herhangi bir bedel ödemeyen bireyleri kamusal mallardan fayda elde etmekten dışlamak mümkün değildir). Kamusal malın bir örneği ulusal savunmadır.
6. Kamu kesiminin sunumundaki problemlerden biri bu sunumun kamusal tatminsizliğe neden olmasıdır. Özel mallardan istediğimiz kadar miktarı biz seçebiliriz veya bir şey almadan çıkıp gidebiliriz. Ama ulusal güvenlik gibi kamusal mallara gelindiğinde hükümet üretim için yalnız ve yalnız bir çeşiti ve miktarı (kolektif) seçmek zorundadır.
7. Teorik olarak, her bir kamusal mal için *optimal sunum düzeyi* vardır. Bu düzeyde, toplumun bir birim için ödemeyi arzu ettiği miktar bunu üretmenin marjinal maliyetine eşittir. Böyle bir düzeyi bulabilmek için, vatandaş olan her bir bireyin tercihlerini bilmemiz gerekir.
8. *Tiebout hipotezi'ne göre*, kamusal malların karma etkin üretimi yerel arazi/ev fiyatları ve vergilerin özel mallar piyasasında olduğu gibi tüketici tercihlerini yansıttığında gerçekleşir.

SOSYAL TERCİH s. 337

9. Kamusal mallar hakkında herkesin tercihini bilemeyeceğimiz için, bizler çoğunluk kuralı gibi eksik sosyal tercih mekanizmasına bel bağlamaya zorlanmaktayız.
10. Serbest bırakılan piyasanın etkin bir kaynak dağılımını sağlayamayacağı teorisi devlet müdahalesinin etkinliğe neden olacağı sonucuna götürmemelidir. Devlet de başarısız olabilir.

DEVLET VE PİYASA s. 341

11. Devlet müdahalesini savunanlar devletin başarısız olduğunu kabul ederler, ama devlet müdahalesinin olduğu durumun olmadığı duruma göre bizi etkin kaynak dağılımına daha fazla yaklaştırdığına inanırlar. Dışsallıkları kontrol etmeyi deneyerek ve toplumun istediği kamusal malları üretmek için elimizden gelenin en iyisini yaparak bunu piyasaya bıraktığımız duruma kıyasla daha iyisini yapmış oluruz.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Coase teoremi,*s. 327*
Devede kulak sorunu, *s. 333*
Dışsallık, *s. 319*
Bedavacılık, s. *333*
İmkânsızlık teoremi, s. *338*
Mahkeme emri, *s. 328*
Yükümlülük kuralları, *s. 328*
Siyasal yandaşlık, s. *339*
Marjinal zarar maliyeti (*MDC*), *s. 323*
Marjinal özel maliyet (*MPC*), *s. 323*
Marjinal sosyal maliyet (*MSC*), *s. 320*
Piyasa başarısızlığı, *s. 319*
Karma mallar s, *s. 337*
Dışlanamazlık, s. *332*
Tüketimde rekabet olmaması, s. *332*
Kamusal malların sunumunda en uygun düzey, s. *336*
Kamusal mallar (sosyal veya kolektif mallar), *s. 332*
Sosyal tercih, *s. 337*
Tiebout hipotezi, *s. 337*
Oylama paradoksu, *s. 339*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Eğer devletin kirlilik yaratan endüstrideki firmalara çevreyi kirletme nedeniyle koyduğu ceza (vergi) bu kirliliğin yaratmış olduğu gerçek değerden büyük olursa, bu durum firmalar ve bunların üretmiş oldukları malları tüketen tüketiciler için etkin ve adil olmayan bir sonuç doğuracaktır. Bu söylemi tartışınız. Grafik kullanarak tüketicilerin nasıl zarar gördüklerini gösteriniz.
2. Boston ve Batı arasındaki hat olan Massachusetts'teki ücretli otoyolda ücret toplanmasına devam edilmemesi önerilmiştir. Önerenler yolun inşa edilmesinin maliyetini daha önce ödediklerini ve şimdi şişman bürokrasi için nakit sunduklarını ileri sürerler. Birçok ekonomist ücret almanın iptal edilmesine dışsallıkları içselleştirdiği dayanağı ile karşıdır. Bu tartışmayı kısaca açıklayınız.
3. Birçok insan kentsel genişleme problemi ile ilgilenirler. Zaman içerisinde yeni konut alanları ve banliyö alışveriş merkezlerinin gelişmesi devam ettikçe, metropol alanlar daha çok tıkanmakta ve kirlenmektedir. Açık alanlar yok olmakta ve yaşam kalitesi değişmektedir. Kendi metropol alanınız, şehriniz ve kasabanızı düşünün. Dışsallık kavramını kullanarak, arazi kullanımı ve gelişimi konusunu ele alalım. Gelişme sürecinde dışsallıklara yol açan özel kararlar nelerdir? Bu dışsallıklar kimin üzerinedir? Bunların ölçülebileceğini düşünüyor musunuz? Kentsel genişleme ile ilgili en fazla dikkat çekilen şehirlerden biri Portland'dır (Oregon). Web'i kullanarak Portland yaklaşımı ile ilgili ne bulabileceğinizi araştırın.
4. "Kamusal malların" varlığı potansiyel piyasa başarısızlığının bir örneğidir ve bir devlet veya kamu sektörünün tamamen serbest olan bir piyasa çıktısını iyileştirebileceğini önermektedir. Devletin kamusal malların sunumu için var olan tartışmaların kısa bir özetini yazınız (son bölümdeki mahkûmlar ikilemi tartışmasını dikkate aldığınızdan emin olunuz). Aşağıdaki üç tartışma devletin çıktıyı beklediğimiz kadar iyileştiremeyebileceğini önermektedir.
   a. *Kamusal Mallar Teorisi: Kamusal* mallar kolektif olduğu için devlet tüm bireyler için tek bir çıktı düzeyi seçme kısıtına sahiptir. Ulusal güvenlik bir örnektir. Devlet belli bir savunma harcama düzeyini seçmek zorundadır. Bazıları bu düzeyin yüksek olduğunu bazıları ise bu düzeyin düşük olduğunu düşünecektir, kimse mutlu değildir.
   b. *Sosyal Tercih Sorunu:* Kamusal mal tüketicilerini ve oy verenleri rasyonel olarak tatmin etmeyi kolektif olarak seçmek mümkün görünmemektedir.
   c. *Kamu Tercihi ve Kamu Görevlileri:* Bir kez seçildiğinde veya atandığında, kamu görevlileri kamunun ilgi alanı değil de kendi tercihleri doğrultusunda davranmaya meyillidirler.

Tartışmalardan hangi üçünü en fazla inandırıcı buluyorsunuz?

5. Aşağıdakilerin karma mallarına örnek oldukları öne sürülmüştür. Bunlar aslında öze maldır ama kısmen kamusaldırlar. Her bir örnek için özel ve kamusal öğeleri tanımlayıp devletin niçin bunları sunmasına gerek olduğunu veya olmadığını kısaca tartışınız.
   a. İlköğretim ve Lise Eğitimi
   b. Yüksek eğitim
   c. Sağlık hizmetleri
   d. Hava trafiğinin kontrolü
6. Bir kâğıt fabrikası çevreyi kirleten kimyasalları Snake nehrine dökmektedir. Nehir boyunca binlerce vatandaş yaşamaktadır ve bunlar verdiği zarar nedeniyle fabrikayı mahkemeye vermektedirler. Sizden hâkim tarafından mahkemede tarafsız uzman olarak ifade vermeniz istenmektedir. Mahkeme dört olası çözümü dikkate almakta ve sizden bunların her birini potansiyel etkinlik ve adalet açısından yorumlamanız istenmektedir. İfadeniz kısa olmalıdır.
   a. Davanın faydalarını reddedin ve çevreyi kirletenlerin çöp dökmeye hakkı olduğunu onaylayın. Taraflar devlet olmadan en uygun bir çözüme ulaşacaklardır.
   b. Davacı lehinde bulununuz. Kirletenler zarardan sorumlu tutulacaklardır ve vatandaşlara şimdi ve gelecekte yükleyecekleri zararı tamamen tazmin etmek zorundadırlar.
   c. Zarar karşılanmaksızın çöp dökmenin sonlandırılması için emir verin.
   d. Sorunu fabrikaya marjinal zarara eşit miktarda vergi koyacak Çevre Koruma Ajansına havale edin. Hâsılalar zarar gören taraflara ödenmeyecektir.
7. **[*s. 326, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** *Uygulamada iktisat* çocukların negatif dışsallıklar yaydığını önermektedir. Bu restoranlarda indirimli çocuk yemekleri ve müzelerde indirimli

biletler ile ilgili ne anlama gelmektedir? Gerçekte pozitif dışsallıklar sağlayan aktiviteler için üç örnek sununuz.

8. Aşağıdaki söylemlerin her birine niçin katılıp katılmadığınızı açıklayanız:

a. Devlet fakirlere ev sunmak için müdahale etmelidir çünkü ev bir "kamusal maldır".

b. Ekonomik etkinlik açısından regüle edilmeyen piyasa kamusal malları gereğinden daha fazla üretme meylindedir.

9. Toplum X kamusal malı için talepleri Şekil 1. de gösterilen A ve B'den oluşan iki bireyden oluşmaktadır. 1. Kamusal malın 6$'lık bir sabit maliyetle üretilebileceğini varsayalım, optimal çıktı düzeyi nedir? A ve B'den ne kadar fiyat istersiniz?

10. Genel bilimde devlet müdahalesini bilgide ilerlemenin kamusal mallar olduğu dayanağı ile açıklayabiliriz-— bir kez üretildiğinde bilgi neredeyse hiç maliyet olmadan paylaşılabilir. Bir endüstrideki firmalar için elde edilebilir kılınan yeni bir üretim teknolojisi üretim maliyetlerini azaltır, fiyatları aşağı çeker ve kamuya fayda sağlar. Ancak patent sistemi yeni bilgi üretenlerin başkalarının bu bilginin faydasının tadını çıkarmaktan alı koymasında izin vermektedir. Eğer yatırımcıların yeniliklerinden kâr elde etme imkânları yoksa yeni bilgi üretmek için çok az güdüye sahip olurlardı. Eğer bir firma ileri üretim sürecine ait ayrıcalıklı hakları elde tutarsa, daha düşük maliyetle üretir ama bu ayrıcalığı tekelci güç elde etmek ve fiyatları yukarı çekmek için kullanabilir.

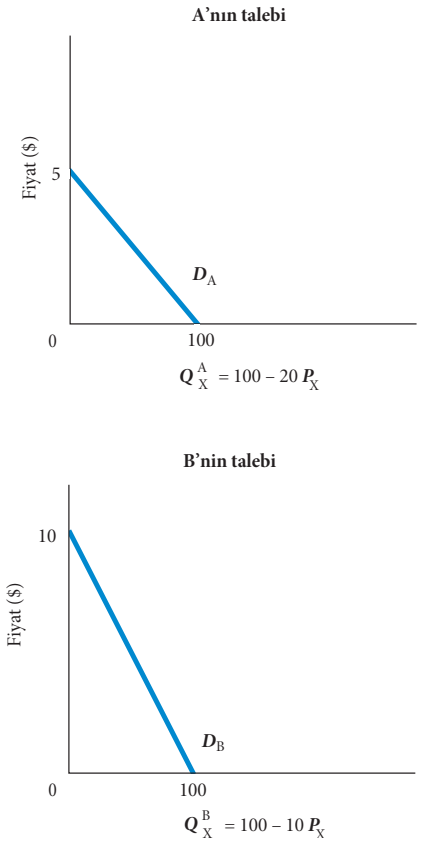
a. Dengede patent sistemi iyi bir şey mi yoksa kötü bir şey mi? Açıklayınız.

b. Devletin bilimsel araştırmalar için müdahalesi iyi bir fikir mi? Tartışınız.

11. Coase Teoremi'ne göre dışsallıkları regule etme ile ilgili kaygılanmamıza hiç gerek yok çünkü müzakereler yoluyla ilgili özel kesimde bireyler etkin bir çıktıya ulaşırlar. Bu söylem doğru mu yanlış mı? Cevabınızı gerekçelendirin ve örnekler kullanın.

12. Son yıllarda Doğu Avrupa'daki olaylar dramatik olmuştur. Bu olaylar en iyi ekonomik sistemin devlet müdahalesi olmadan ekonomik kararların bireysel hane halkları tarafından verildiği sistem olduğunu göstermektedir. Kısaca yorumlayanız.

13. **[*s. 331, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Hava sıcaklığı değişimi hakkında ne yapmalı ile ilgili konunun iki tarafı arasındaki tartışma daha yüksek sesle oluyor. Peter Orszag 2008 Kongre Bütçe Ofisinin direktörüydü ve 2007 de algılamış olduğu küresel ısınma ile ilgili birçok şey yazmıştır. 1 Kasım 2007 de Ev Bütçesi Komitesi önünde vermiş olduğu ifadesini bulmak için internetten araştırma yapınız. Bu konu hakkında iki tarafın duruşu ile ilgili kısa bir yazı yazınız. Orzag'ın bizim dikkate almamız gerektiğini düşündüğü seçenekleri özetleyiniz. Sizce küresel iklim değişimi akıntısını durdurmak için esaslı önlemler alalım mı? Niçin alalım veya niçin almayalım?



▲ ŞEKİL 1

Belirsizlik ve Asimetrik Bilgi

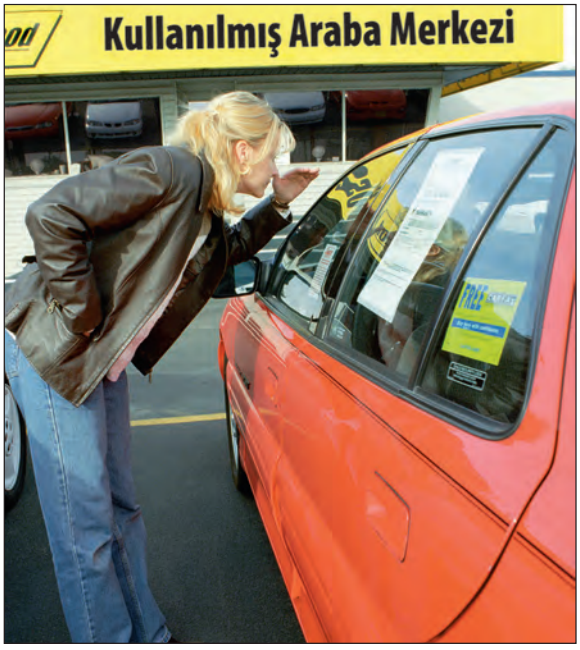
17

BÖLÜM İÇERİĞİ

Belirsizlik Altında Karar Alma: Araçlar *s. 345*
- Beklenen Değer
- Beklenen Fayda
- Riske Karşı Tutum

Asimetrik Bilgi *s. 349*
- Ters Seçim
- Piyasa Sinyali
- Ahlaki Tehlike

Teşvikler *s. 355*
- Emek Piyasası Teşvikleri
- Sağlık Hizmetlerinde Teşvikler



Önceki bölümlerde tüketicilerin ve firmaların tam bilgi sahibi olarak seçimlerini yaptıklarını varsaydık. Tüketiciler iki ürün arasında bir seçim yaptıklarında bu malların niteliklerini bildiklerini ve sonuç olarak da yaptıkları seçimin onların gerçek tercihlerini gösterdiğini varsaydık. Benzer şekilde, firmalar kaç işçi alacaklarına veya ne kadar sermaye kullanacaklarına karar verirken, söz konusu işçilerin veya sermayenin verimliliğini bildiklerini varsaydık. Şüphesiz, pek çok durumda tam bilgi varsayımı yapmak oldukça makul görülebilir. Her gün kahvaltıda mısır gevreği veya yumurta yeme konusunda bir seçim yapabilirsiniz. Her akşam yemek için ne yiyeceğinize, sinemaya gitmeye veya evde kalıp ders çalışmaya karar verebilirsiniz. Bu seçenekler için bile bir parça belirsizlik baş gösterebilir; belki piyasada yeni bir mısır gevreği veya gösterime yeni girmiş bir film gibi. Fakat bu seçimlerin tam bilgi sahibi olarak yapıldığını varsaymak çok da abartılı görünmemektedir.

Ancak, bazı piyasalarda, tüketiciler ve firmalar açıkça tam bilgi sahibi olmadan karar verirler. Arabanızı hırsızlığa karşı sigorta ettirdiğinizde aracın çalınıp çalınmayacağını bilmezsiniz. İkinci el bir araba satın almaya karar verdiğinizde, aracın gerçekte ne kadar iyi olduğunu belirlemek kolay değildir. Eğer sabit bir maaş ödeyen satış işi ile yaptığınız her satış için komisyon ödeyen bir iş arasında tercih yapıyorsanız, hangi teklifin daha iyi olduğuna karar vermek için satış yeteneklerinizin ne kadar iyi olacağını öngörmek zorunda kalırsınız. Bazı çok önemli piyasaları da içeren pek çok piyasada tüketiciler ve firmalar ihtiyaç duydukları bilginin sadece bir kısmına sahip olarak karar verirler. Bu bölümde söz konusu bu piyasaların işleyişini inceleyeceğiz.

Belirsizlik Altında Karar Alma:Araçlar

6. bölümde tam bilgi varsayımı altında tüketici tercihinin temel ilkelerini ortaya koyduk. Bu modeli belirsizliğin söz konusu olduğu durumlara uyarlamak için, birkaç tane daha araç geliştirmemiz gerekmektedir.

Beklenen Değer

ödeme (ödül) Olası bir sonuçtan elde edilen miktar.

beklenen değer Her bir olası sonuçla eşleşen ödemelerin, bu sonucun gerçekleşme olasılığı ile çarpımının toplamı.

Size şu teklifi yaptığımı düşününüz: Bir madeni parayı 100 kez havaya fırlatıyorsunuz. Her tura geldiğinde bana 1$ ödüyorsunuz. Her yazı geldiğinde de ben size bir dolar ödüyorum. Bir oyuncunun-burada ben- her bir durumda elde ettiği miktara **ödeme** diyoruz. Burada benim ödemem tura için +1$ ve yazı için –1$'dir. Yukarıdaki durumda tura ve yazı olasılıklarının her ikisi de is $^1/_2$'dir. Bu bize yukarıdaki oyunun benim için finansal değerinin veya beklenen değerinin 0$ olduğunu söylemektedir. Fırlatmaların yarısında bir dolar kazanıyorum, diğer yarısında bir dolar kaybediyorum. Formel olarak belirsiz bir durum veya anlaşmanın **beklenen değerini** her bir olası sonuçla eşleşen ödemelerin, bu sonucun gerçekleşme olasılığı ile çarpımının toplamı olarak tanımlıyoruz. Yeniden yukarıdaki örneğe dönersek, bahsedilen ödemelerle beklenen değer (EV) aşağıdaki gibi hesaplanabilir.

$$EV = 1/2\ (1\$) + 1/2\ (-1\$) = 0$$

Kısmen sadece iki olası sonuç olduğu için, para fırlatma olayı kolay bir örnektir. Ancak beklenen değer tanımı ödemeleri ve bütün sonuçlara ilişkin olasılıkları tanımlayabildiğim her durumda geçerlidir. Bir zarı atıp her çift sayı için 1$ kazandığım ve her tek sayı için 1$ ödediğim bir oyun oynadığımda da bu oyunun beklenen değeri yine $0'dır. Atışların yarısında (6 olası sonuçtan 3'ünde) 1$ alıyorum ve diğer yarısında (6 olası sonuçtan 3'ünde) 1$ ödüyorum.

hilesiz oyun *veya* hilesiz bahis Beklenen değeri sıfır olan oyun.

Yukarıda henüz tanımlanan iki oyun **hilesiz oyunlar** veya **hilesiz bahisler** olarak bilinir. Hilesiz bir oyunun beklenen değeri 0$'dır. Hilesiz bir oyundan beklenen parasal kazanç o oyunun parasal maliyetine eşittir. Tanımladığımız iki hilesiz oyunda bahisler oldukça düşüktür. 1$'yerine ödemeleri tura için 1000$ ve yazı için –1000$ yaptığımızı düşünelim. Açıkça görebileceğiniz gibi bu oyunun beklenen değeri de 1$'lık oyunda olduğu gibi $0'dır. Fakat insanların davranışlarını gözlemleyerek vardığımız sonuç çoğu kişi 1$'lık oyun için istekli olabilecekken, pek az kimsenin 1000$'lık ödemeli hilesiz oyunu oynayacağıdır. Bahis büyüdüğünde hilesiz bir iddiayı kabul etme konusunda insanların fikrini değiştiren şey nedir? Şimdi, daha önce 6. bölümde öğrendiğimiz bazı araçları da kullanarak bu sorunun cevabını inceleyeceğiz.

Beklenen Fayda

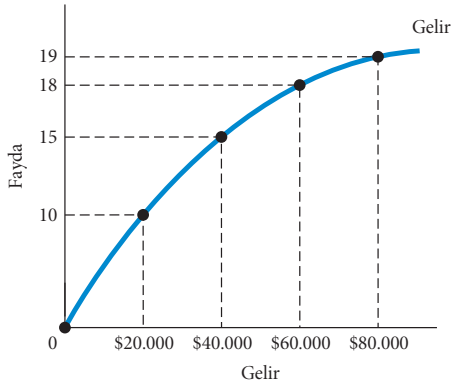
Bölüm 6'dan tüketicilerin fayda maksimizasyonu için tercihler yaptığını hatırlayınız. Fayda maksimizasyonu fikri tüketicilerin riskli durumlarda yaptıkları tercihleri anlamamıza yardımcı olacaktır.

azalan marjinal fayda Bir maldan bir dönem içinde daha fazla tükettikçe o malın her bir ilave (marjinal) biriminin daha az ilave tatmin (fayda) sağlaması.

Bölüm 6 size **azalan marjinal fayda** -bir maldan bir dönem içinde daha fazla tükettikçe o malın her bir ilave (marjinal) biriminin daha az ilave tatmin (fayda) sağlaması- kavramını tanıttı. Sayfa 120'deki Şekil 6.4'ü gözden geçiriniz ve bir mal için azalan marjinal faydaya sahip olduğumuzda fayda eğrisinin şekline dikkat ediniz. Tüketilen malın miktarını arttırdıkça eğri daha yatık hale gelmektedir. Şimdi herhangi bir maldan tüketilen miktarı değil de sizin gelirinizi arttırdığımızda fayda düzeyinize ne olacağını düşününüz. Şekil 17.1 tipik bir tüketici Jacop'un toplam faydasının gelirinin bir fonksiyonu olduğunu göstermektedir. *Y* ekseninde toplam faydaya *X* ekseninde de yıllık gelire sahip olduğumuzu düşünelim. Fayda eğrisinin eğimi bize tüketicinin gelir arttıkça azalan marjinal faydaya sahip olduğunu söylemektedir. Tüketiciyi sıfır fayda düzeyinden 10 birimlik toplam fayda düzeyine getiren gelirin ilk 20.000$'ı bu tüketici için çok önemlidir; örneğin bu ilk 20.000$ tüketicinin gıda ve barınma ihtiyacını karşılamasını sağlar. Gelir 20.000$'den 40.000$'e yükseldiğinde toplam fayda 10'dan 15'e yükselir. İlk 20.000$ toplam fayda düzeyini 10 birim artırırken ikinci 20.000$'ın 5 birim artırdığına dikkat ediniz. Bu eğilim gelire her 20.000$ eklendikçe devam etmektedir. Her bir dolar toplam faydayı arttırmakta, ama azalan oranda arttırmaktadır. Sonuç Şekil 17.1'de gösterildiği gibi soldan sağa gittikçe, gelirdeki eşit artışlar karşısında toplam faydada daha küçük artışlar olmakta ve fayda eğrisi giderek düzleşmektedir.

Gelirin azalan marjinal fayda varsayımı Bölüm 6'da bahsettiğimiz malların azalan marjinal faydasını yansıtmaktadır. Daha fazla gelire ulaştıkça gelirin önemi azalmaktadır, çünkü ilave gelirle daha fazla satın aldıkça marjinde (en son) satın aldığımızın değeri düşmektedir.

Şekil 17.1 hakkında düşünürken, fayda ve gelir arasındaki ilişkiyi *belli bir birey* için tanımladığımızı unutmayınız. Şekil bize zenginlerin ekstra dolardan fakirlere göre daha az fayda elde ettiklerini söylememektedir. Aksine bazı zenginlerin para kazanmak için daha çok çalışmalarının bir nedeninin ortalama birine kıyasla gelirlerindeki artıştan çok daha fazla



ŞEKİL 17.1 Fayda ve Gelir Arasındaki İlişki
Hipotetik olarak Şekil, Jacob için gelir arttıkça faydanın nasıl arttığını göstermektedir. Faydanın gelirle birlikte arttığına fakat giderek azalan oranda arttığına dikkat ediniz: gelir arttıkça eğri daha yatık hale gelmektedir. Bu eğri gelirin azalan marjinal faydasını göstermektedir.

fayda elde etmeleri olduğu ileri sürülebilir. Ancak, zengin ya da fakir, Şekil 17.1 bize gelir arttıkça ilave bir doların marjinal faydasının düştüğünü söyler.

Şekil 17.1 insanların büyük bahisli hilesiz oyunlar için isteksiz olmalarını açıklamamıza nasıl yardımcı olur? Tercihleri Şekil 17.1'de gösterilen birey Jacob'un halen 40.000$ kazandığını varsayalım. 40.000$'ın 15 toplam fayda düzeyine karşılık geldiğini görüyoruz. Şimdi bir firma Jacob'a değişik türde bir maaş şekli önerir. 40.000$ garanti kazanç yerine, yılsonunda birim şefi madeni bir parayı havaya fırlatacaktır. Eğer tura gelirse Jacob 60.000$ kazanacak; fakat yazı gelirse kazancı 20.000$'a düşecektir. Bu daha önce tanımlanan türde büyük bahisli bir oyundur. İki maaşın beklenen değerlerinin aynı olduğuna dikkat ediniz. Birisiyle Jacob kesin olarak 40.000$ kazanmaktadır. İkincisiyle, aşağıdaki beklenen değer için, eşit olasılıklarla 20.000$ veya 60.000$ kazanacaktır.

$$EV = 1/2(20.000\$) + 1/2\ (60.000) = 40.000\$$$

Beklenen değer açısından iki maaş teklifi özdeştir. Dolayısıyla, sadece beklenen değerlere bakarsak, Jacob'un iki ücret teklifi arasında kayıtsız olmasını bekleyebiliriz. Fakat kendinizi Jacob'un yerine koyarsanız, muhtemelen para fırlatma seçeneğini 40.000 sabit ücret kadar çekici bulmazdınız. Eğer Bölüm 6'da öğretilen modeli düşünürsek niçin böyle olduğunu görebiliriz. Tüketiciler tercihlerini gelirlerini maksimize etmek için değil fayda düzeylerini maksimize etmek için yaparlar. Şekil 17.1 bize gelirle birlikte faydanın artmakla birlikte, ilişkinin doğrusal olmadığını söylemektedir. Böyle olunca Jacob'un ne yapacağına karar vermek için iki duruma göre de onun faydasına bakmamız gerekiyor.

İki farklı maaş sözleşmesi altında Jacob'un faydası için ne söyleyebiliriz? 40.000$ sabit maaş ile daha önce de gördüğümüz gibi toplam fayda düzeyi 15'dir. Jacob'un geliri 20.000$'a düşerse fayda düzeyi 15'den 10'a ciddi anlamda düşecektir. Muhtemel 60.000$ kazanç düzeyiyle, toplam fayda düzeyi yükselecek; ancak 15'den sadece 18'e yükselecektir. Gelirdeki düşüş faydada gelirdeki yükselmeden kaynaklanan artıştan daha büyük bir kayba neden olmaktadır. Şüphesiz bu gelirin azalan marjinal faydasından kaynaklanmaktadır. Gerçekte, **beklenen faydayı** bir sözleşmenin bütün olası sonuçlarından kaynaklanan faydaların her sonucun gerçekleşme olasılığıyla ağırlıklandırılmış toplamı olarak tanımlayabiliriz. Beklenen faydanın beklenen değer gibi olduğunu, ancak ödemelerin dolar yerine fayda olarak gerçekleştiğini görebilirsiniz. Şekil 17.1'e yeniden bakarsanız, para fırlatmaya dayalı maaş teklifinde beklenen fayda (EU)

beklenen fayda Bütün olası sonuçlardan kaynaklanan faydaların her sonucun gerçekleşme olasılığıyla ağırlıklandırılmış toplamı.

$$EU = 1/2\ U(20.000\$) + 1/2\ U(60.000\$), \text{ olur ki bu da}$$

$$EU = 1/2\ (10) + 1/2\ (18) = 14, \text{ sonucunu verir.}$$

Jacob'un sabit 40.000$ maaştan sağladığı fayda 15 olduğu için yazı-tura oyununa bağlı maaş seçeneğini kabul etmeyecektir.

Şüphesiz uygulamada çalışanlar yazı-tura bahsine dayalı olarak ücretlendirilmezler. Bununla beraber pek çok ücret sözleşmesi belli bir belirsizlik içerir. Çoğunuz muhtemelen ücretlerinizin sizin kontrolünüz dışında belirsiz olduğu işlerde çalıştınız. Beklenen değer ve beklenen fayda maksimizasyonu arasındaki farkı anlamak bu ve benzeri sözleşmeleri anlamamızda bize yardımcı olur.

Belirsiz durumlarda, tüketiciler tercihlerini beklenen faydalarını maksimize edecek şekilde yaparlar. Şekil 17.1'e bakıldığında şimdi insanların niçin küçük hilesiz bahislere girdi-

ğini fakat bahis büyükse bu tür oyunlardan kaçınacağını görmelisiniz. Küçük bahisler için kişiler fayda eğrisinin çok küçük bir bölgesi içinde tercihler yapmaktadırlar. Bir dolar fazla kazanmanın veya kaybetmenin faydası neredeyse özdeştir. Sonuçlar fayda eğrisinin çok farklı noktalarında karşılaştırıldığı zaman marjinal faydadaki farklar daha belirgin hale gelmektedir. Bu hilesiz büyük bahisleri oldukça itici yapmaktadır.

Riske Karşı Tutum

Şimdi artık gelirin azalan marjinal faydasının, sıradan bir bireyin hilesiz büyük bahisli oyunları oynamayacağı anlamına geldiğini gördük. Eşit beklenen değerli kesin belli bir ödemeyi (ödül), belirsiz bir ödemeye tercih eden Jacob gibi bireylere **riskten-kaçınan** denir. Riskten kaçınma gelirin azalan marjinal faydası varsayımından kaynaklanır ve fayda eğrisinin şeklinden de görülebilir. Kaybedilen refah veya fayda anlamında maliyet, olası kazanma durumundaki getiriyi aştığı için riski kabul etmekte isteksiz olursunuz. Beklenen değeri sıfır olan hilesiz bir oyunu kabul eden kişiler **risk-yansız (nötr)** olarak bilinir. Bu kişiler için gelirin marjinal faydası sabittir ve toplam fayda ve gelir arasındaki ilişki, Şekil 17.1'deki gibi bir grafikte örneğin, yukarı eğimli düz bir doğru şeklinde olur. Bazı insanların bahis küçük olduğu zaman risk-yansız olacağını yeniden belirtelim. Son olarak bazı kimseler bazı durumlarda belirsiz oyunları kesin belli sonuçlara tercih edebilirler. Beklenen değeri sıfır veya daha düşük bahisleri oynayan kimseler **risk-sever** olarak bilinir. Çoğu kimse çoğu durumda riskten-kaçınan olduğu için biz bu durum üzerine yoğunlaşacağız.

riskten-kaçınma Bir kimsenin kesin belli bir ödemeyi eşit beklenen değerli belirsiz bir ödemeye tercih etme istekliliğini ifade eder.

risk-yansız Bir kimsenin sıfır beklenen değerli bir bahsi kabul etme istekliliğini ifade eder.

risk-sevme Bir kimsenin belirsiz bir sözleşmeyi eşit beklenen değerli belirli bir sözleşmeye tercih etmesini ifade eder.

İnsanların genel olarak riskten-kaçınan olduğu gerçeği pek çok piyasada görülür. Ev sahibi çoğu kimse zorunlu olmadığı halde yangın sigortası yaptırır. Genelde bir yangın sigortası poliçesi ev sahibine o poliçenin beklenen değerinden daha pahalıya mal olur ki, sigorta şirketleri bu şekilde para kazanır. İnsanlar riskten-kaçınan olduğu için söz konusu sigorta bedelini öderler. Evlerini kaybetme olasılığı onu korumak için ödedikleri sigorta priminin değerine kıyasla çok daha önemlidir. İnsanlar riskli işlere yatırım yaptıkları zaman bu işe para yatırmaya teşvik için çok "büyük kazanç" sağlama şansı da olmalıdır. Başarısız olma anlamında iş ne kadar riskli ise başarı durumunda da potansiyel kazanç o kadar büyük olmalıdır. Bu da riskten-kaçınmanın bir göstergesidir.

Risk ve belirsizliğin varlığı kendi başlarına piyasanın işleyişi için bir problem teşkil etmez. Evinizin yanma riski sizi ev satın almaktan alıkoymaz; eğer riskten-kaçınan iseniz sadece sizi sigorta satın almaya teşvik eder. Nitekim pek çok piyasa kişilerin risk alıp satabilmeleri için düzenlenmiştir. Riskten-kaçınan bireyler belli bir fiyat karşılığı bu riski üzerine alacak diğer bireyleri (veya daha ziyade firmaları) ararlar.

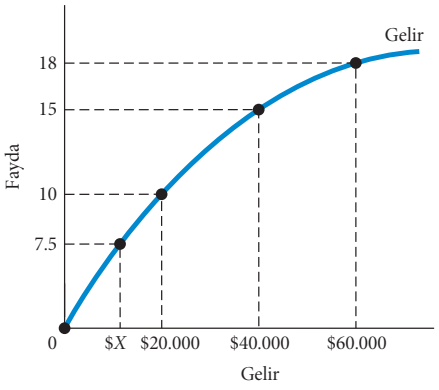
risk primi Riskten-kaçınan bir bireyin risk almamak için ödeyeceği maksimum fiyat.

Risk primi riskten-kaçınan bir kişinin risk almamak için ödeyeceği maksimum fiyattır. Şekil 17.2 bize Şekil 17.1'de incelediğimiz aynı birey Jacob'un başka bir görüntüsünü vermektedir. Jacob'un halen 40.000$ kazandığını fakat yüzde 50 olasılıkla gelirini 0'a$ düşürecek önlenemez bir sakatlık tehlikesiyle karşı karşıya olduğunu varsayalım. Bu durumda Jacob'un gelirinin beklenen değeri

$$EV = 0.5(40.000\$) + 0.5(0\$) = 20.000\$ \text{ olacaktır.}$$

Ayrıca Jacob gibi daha pek çok kişi olduğunu varsayalım. Ortalama olarak herhangi bir yılda bu kişilerin yarısı sakatlanacak ve yarısı sakatlanmayacaktır. Bir sigorta şirketi bu kişilerin hepsine sakatlanmaları durumunda 40.000$'lık maaşlarını telafi edecek poliçeler teklif ederse her bir birey için bu poliçe şirkete ortalama 20.000$'a mal olacaktır. Diğer bir deyişle, beklenen değer bize aynı özelliklere sahip çok sayıda kişiyi bir araya getiren bir firmaya sözü edilen büyüklükte bir gelir kaybına karşılık sigorta önermenin ortalama olarak maliyetinin ne olacağını söylemektedir. Bireyler sigorta şirketine bu beklenen değerden daha fazla ödeme yapmaya istekli ise olası bir sözleşme söz konusu demektir. Gerçekte, Şekil 17.2'ye bakmak bize Jacob gibi riskten-kaçınan bir kişi için, sigorta şirketince kazanç kaybını telafi için yapılan teklifin sakat kalma durumunda kaybedilen 20.000$'dan daha değerli olduğunu gösterir. Sigortasızlık durumunda, Jacob yüzde 50 olasılıkla 0$ ve yüzde 50 olasılıkla da 40.000$ kazanma durumuyla karşı karşıyadır. Grafiğe baktığımızda Jacob'un sigortasızlık durumundaki beklenen faydası

$$EU = 0.5\ U\ (0\$) + 0.5\ U(40.000\$)$$
$$EU = 0.5(0) + 0.5(15) = 7.5 \text{ olur.}$$



ŞEKİL 17.2
Riskten Kaçınma ve Sigorta Piyasaları
Yüzde 50 olasılıkla 40.000$ kazanma ve yüzde 50 olasılıkla sakatlanıp 0$ kazanma durumunda Jacob'un gelirinin beklenen değeri (EV) 20.000$'dır. Fakat Jacob'un beklenen faydası (EU) 40.000$'ın faydası (15) ile 0$'ın faydasının (0) ortası yani 7.5'dir. X$ Jacob'un yüzde 50 olasılıkla 0$ kazanma riskinden kaçınmak için kabul edeceği risksiz kesin kazanç miktarıdır.

Ancak, Şekil 17.2'ye baktığımızda 7.5'lik fayda düzeyi $20.000'dan düşük *x* gibi bir gelir düzeyine karşılık gelmektedir. Bir başka deyişle, Jacob belli bir gelir düzeyi *x* ile kalan miktarın sigortasız olması arasında kayıtsız kalacaktır. Fakat x$'ın 20.000$'dan daha düşük olduğuna dikkat ediniz. Bu bize Jacob'un iş görmezlik riskinden kaçınmak için 20.000$'dan daha fazla ödemeye istekli olduğunu söylemektedir. Dolayısıyla sigorta şirketi ve riskten-kaçınan bireyler arasında anlaşma için bir fırsat söz konusudur. Sigorta şirketleri riskleri çok farklı kişiler üzerinden belli bir havuzda toplayabileceği için risk-yansız olacaklar ve bireylerin risklerini bir fiyat karşılığı üzerlerine alacaklardır. Bu örnekte, riskin beklenen değeri 20.000$ ile x$ arasındaki fark bize risk primini göstermektedir.

Şu anda iktisatçıların kumar oynamayı nasıl açıkladıklarını merak ediyor olabilirsiniz. Her gün bütün Amerika'da insanlar piyangonun hilesiz (adil-eşit) bir bahis olmadığını bildikleri halde piyango biletleri satın alırlar. Connecticut'deki Powerball piyangosu bir örnektir. Kazanan numara 49 numara arasından seçilen 5 numara ve 42 numara arasından seçilen diğer bir numara ile oluşturulmaktadır. Bütün 6 numarayı doğru tahmin ederek büyük ikramiyeyi kazanma olasılığı 80 milyonda 1'dir. Büyük ikramiye değişmekle birlikte, tipik olarak 10 milyon $ ve 150 milyon $ arasındadır. İkramiye vergiye tabidir ve büyük ikramiyeyi kazanan takriben yüzde 40'lık vergi ile en üst vergi dilimine girecektir. İkramiye değeri çok yüksek olduğu zaman, piyangoya katılma sayısı da artacak ve ikramiyeye ortak olan birden fazla talihli olması riski ortaya çıkacaktır. Bundan dolayı, neredeyse bütün durumlarda piyangonun beklenen değeri epeyce eksidedir. Bütün profesyonel şans oyunlarında olduğu gibi, gazinoda kumar makineleriyle oynamanın beklenen değeri de yine negatiftir. Bu doğru olmasaydı kumarhaneler iflas ederlerdi. Bununla beraber, piyango bileti satın alan ve kumar oynayan kimseler bunu çok değişik biçimlerde yaparlar. Bu risk-alıcı davranış için şüphesiz yapılan bir açıklama, kumarı eğlenceli bulmaları ve sadece kazanma ümidiyle değil tatmak-tecrübe etmek amacıyla da oynamalarıdır. Diğerleri için kumar bir alışkanlık olabilir. İnsanların diğer pek çok alanda riskten-kaçınan iken niçin kumar oynadıklarını tam olarak anlamak iktisatta ilginç bir araştırma alanı olarak varlığını korumaktadır.

Asimetrik Bilgi

Şu ana kadarki tartışmada, oyuna dahil olan herkes için belirsizliğin eşit olduğu durumlarda insanların nasıl davrandığını tasvir ettik. Yazı-tura oyunu buna tipik bir örnektir. Bana yazı-tura oynamayı teklif ettiğinde, ne sen ne de ben yazı mı tura mı geleceğini bilmeyiz. Bu bilinmeyen bir şans oyunudur. Bu koşullar altında, beklenen fayda kavramının seçenekleri ve risk alım satımına olanak veren piyasaların oluşmasını anlamada nasıl kullanılabileceğini gördük. Diğer durumlarda, ele alınan işlemin taraflarından birinin söz konusu işleme ilişkin diğerinden daha fazla bilgi sahibi olmasıyla oyun sahası diğer taraf için daha pürüzlü hale gelir. Ekonomistler bu durumu **asimetrik bilgi** olarak tabir ederler. Asimetrik bilgi bireyler için normalde çekici olan anlaşmaları yapmalarını zorlaştırarak, piyasaların çalışmamasına yol açar.

asimetrik bilgi Bir işlemin taraflarından birinin işleme ilişkin diğer tarafın sahip olmadığı bir bilgiye sahip olma durumu.

Asimetrik bilgiyle ilgili durumlar tarafından çevrelenmiş bulunuyoruz. Bir ev sahibi ai-

lesinin ne kadar dikkatli olduğu, ne sıklıkla mum kullandığı ve aileden herhangi birinin sigara içip içmediği konusunda sigorta şirketinden daha iyi bilgiye sahiptir. Bütün bu faktörler sigorta fiyatını belirlemeye çalışan şirket için çok önemlidir. Üniversiteye kabül için başvurduğunuzda çalışma etiğiniz hakkında başvurduğunuz üniversitelere göre daha çok şey bildiğiniz kuvvetle muhtemeldir.

Bu bölümde bazı tipik asimetrik bilgi durumlarını inceleyeceğiz. Asimetrik bilgi sahibi olmamızdan kaynaklanan piyasa dengesizliğinin doğasına bakacağız ve bireylerin ve piyasaların bu problemlerle başa çıkmak için kullandıkları mekanizmaları ele alacağız.

Ters Seçim

ters seçim Asimetrik bilgi sebebiyle yüksek-kaliteli ürünler veya yüksek-kaliteli tüketicilerin niteliklerini gösteremedikleri için piyasalardan dışlanmaları.

Araba piyasasında yaygın bir deyim, yeni bir aracı satın alıp galeriden dışarıya sürdüğünüzde orijinal değerinin önemli bir kısmını kaybettiğidir. Bu niçin doğru olabilir? Örneğin, sadece birkaç milden sonra fiziksel yıpranma muhtemelen küçüktür. Yanıt Nobel Komitesi tarafından 2001'de George Akerlof'a verilen ödülde belirtilen ters seçim teorisinde bulunabilir. **Ters seçim** bir asimetrik bilgi problemleri kategorisidir. Ters seçimde yapılan bir işin kalitesi önemlidir ancak kolayca kanıtlanamaz. Örneğin, tüketiciler kaliteli 2. el arabalar için iyi ödeme yapmaya gönüllü olabilirler. Ancak hangi arabaların iyi hangilerinin iyi olmadığını söylemek zordur ve genelde satıcıların tamamen doğruyu söylemek için bir nedenleri yoktur. Sigorta şirketleri kendisine dikkat eden insanlara ucuz sağlık sigortası teklif etmeye gönüllü olabilirler. Lakin bu insanların kimler olduğunu belirlemek kolay değildir ve sigorta yaptıranların da kötü alışkanlıklarını beyan etmek istemeleri pek olası değildir. Bu koşullar altında, göreceğimiz gibi nitelikli ürünler ve nitelikli tüketiciler sıkça piyasalarda zorlanırlar ve *ters seçim* teriminin ortaya çıkmasına neden olurlar. İlk defa Akerlof'un bahsettiği kullanılmış araba piyasasında ters seçimi inceleyeceğiz ve sonra da sigorta piyasalarına döneceğiz.

Ters Seçim ve Limonlar Çok az kullanılmış bellirli model, diyelim 2005, bir araba satın almak istediğinizi düşünelim. Otomobil dergilerini okuyan birisi olarak bu arabaların yarısının limon (kötü araba) ve yarısının da şeftali (iyi araba) olduğunu öğrendiniz. Tercihleriniz veri olmak üzere, 2005 model bir limonun sizin için değeri sadece 3.000$ iken şeftalinin değeri 12.000$'dır. Şeftaliyi limondan ayıramıyorsanız ne kadar ödeyeceksiniz?

Bu probleme olası bir çözüm beklenen değer üzerine yaptığımız derse geri dönerek düşünmeyi içerebilir. Tasvir ettiğimiz veriler bu tür 2. el bir arabanın beklenen değerinin 7.500$ olduğunu önermektedir ki biz bunu $\frac{1}{2}$(12.000$) + $\frac{1}{2}$(3.000$) olarak hesaplarız. Beklenen fayda teorisinden bu miktardan biraz daha az -diyelim 7.000$- ödeyeceğiniz sonucuna varabilirsiniz. Fakat bu hesaplamada sizin unutmuş olduğunuz mesele bu aracı rasyonel ve fayda maksimizasyonu yapan bir satıcıdan almaya çalışacağınızdır. Bu koşullar altında size teklif edilen aracın şeftali ve limon olma olasılıkları eşit olmayacaktır. Potansiyel bir 2. el satıcısının durumu nasıl gördüğüne bakalım.

Diyelim ki siz tesadüfi olarak mevcut satıcılara 2005 model bir araba için hesapladığımız 7.000$'ı önerdiniz. Hangi araç sahipleri satmak isteyecektir? Araba sahipleri şeftaliye mi yoksa limona mı sahip olduklarını muhtemelen bilirler. Nede olsa, bu araçları bir müddettir kullanmaktadırlar. Burada oynadığımız oyun yazı-tura oyunundan çok farklıdır. Genel olarak, araçları 12.000$ değerinde olduğu ve siz 7.000$ önerdiğiniz için şeftali sahipleri sizin teklifinizi çekici bulmayacaktır. Limon sahipleri ise bu fiyata ellerinden araçlarını çıkarma şansına hemen atlayacaktır. Gerçekte, sadece 7.000$'lık bir teklife karşılık sadece limon sahipleri araçlarını satışa sunacaklardır. Zamanla alıcılar kullanılmış araç piyasasında limon alma olasılığının şeftali alma olasılığından daha büyük olduğunu anlayacaklar ve de kullanılmış araba fiyatları düşecektir. Aslında, bu durumda sadece limonların satışa sunulacağını kesin olarak bildiğinizden 2005 model bir araç için siz de en fazla bir limonun sizin nazarınızdaki değeri olan 3.000$'ı teklif edeceksiniz. Sonuçta, Akerlof sadece limonların piyasada kalacağını önermektedir. Gerçekten de, Akerlof çalışmasını "Limonlar için Piyasa" olarak isimlendirmiştir.

Kullanılmış araba örneği ters seçimle ilişkili piyasa başarısızlığının altını çizmektedir. Değişimde yer alan bir taraf -burada satıcı- diğer taraftan daha iyi bilgiye sahiptir ve insanlar fırsatçı davrandıkları için kaliteli araç sahipleri araçlarını satmakta zorluk yaşayacak-

tır. Şeftalilerle ilgilenen alıcılar ise limonu şeftaliden ayıramadıkları ve dolayısıyla da satışı gerçekleştirecek kadar yüksek fiyat önermeye istekli olmayacakları için satın almada zorlanacaklardır. Böylece, arabaya mevcut satıcısından daha fazla değer biçen alıcılar varken satış gerçekleşmeyecektir. Normalde malları düşük değerlendiren tüketiciden daha fazla değer veren tüketiciye kaydırmakta çok iyi olan piyasa burada doğru dürüst çalışmaz.

Şimdi galeriden bir aracı dışarıya sürmek gibi basit bir fiilin aracın fiyatını niçin dramatik bir şekilde düşürdüğünü görmelisiniz: Potansiyel alıcılar satın almış olduğunuz limon aracı sattığınızı düşünürler ve sizin içinde aksini ispat etmek zordur.

Ters Seçim ve Sigorta Ters seçim belli bazı piyasalarda problem teşkil etmektedir. Çok önemli olan sigorta piyasasını düşününüz. Riskten kaçınmanın insanları sağlık sigortası yaptırmaya yönelttiğini zaten görmüş bulunuyoruz. Ancak zorunlu tıbbi muayene koşulunda bile bireyler çoğu kez kendi sağlıkları hakkında diğer herhangi birinden daha çok şey bilirler. Veri bir prim düzeyi için sağlık hizmetine en çok ihtiyacı olanlar sigortayı en cazip bulanlar olacaktır. Sıhhati bozuk kimseler sigortalı sayısını şişirdikçe primler yükselecektir. Prim oranları yükseldikçe sağlıklı insanlar söz konusu sigortayı daha az çekici bulacaklardır. Otomobil hırsızlığı ve yangın sigortası piyasalarında da benzer problemler olasıdır. Kullanılmış arabalarda olduğu gibi, sigorta şirketleri için düşük riskli (nitelikli) bireylerle iş yapmak zor olacaktır.

Ters Seçim Problemlerini Azaltmak Pratikte bireylerin ve piyasaların ters seçim problemleriyle başa çıkmak için başvurdukları bir dizi yöntem vardır. Oto tamircileri potansiyel alıcılara bilgi oyununu biraz dengeleyecek bir kontrol hizmeti sunabilirler. Doğal olarak bu kontrol hizmetlerinin de bir fiyatı vardır. Alıcılar da kalite için başka ipuçlarına bakabilirler. Bazı alıcılar satın alınacak en iyi 2. el arabaların başka bir eyalete taşınmak zorunda olan bireylerden satın alınacağını bilirler. Pek çok öğrenci mesela, mezuniyet aşamasındaki diğer öğrencilerden araç satın alırlar. Mezun olan öğrenciler gibi taşınmak zorunda olan kimseler şeftali de olsa çoğu zaman arabalarını satmak isterler ve araçların kalitesine göre nispeten daha uygun fiyatlara razıdırlar. Bir araç bir galerici tarafından satılıyor ise, satıcı ilk birkaç yılı kapsayan tamiratlar için garanti önerebilir. Galericinin garanti teklif etmeye istekli olması olayı potansiyel alıcılara aracın muhtemelen limon olmadığını söyler. Galericiler aynı zamanda şeftali veya limon sattıklarına dair de ün yaparlar. Devlet de kullanılmış araba piyasasında ters seçim problemini azaltmaya yönelik bir rol oynar. Bütün eyaletler alıcıların satış işleminden sonraki birkaç gün içinde, mütevazı bir kilometreden sonra araçla ilgili temel bir problemin tespit edilebilmesine dayanarak, aracın ve de araç için ödenen paranın tamamının iadesine olanak sağlayan limon yasalarına sahiptir.

Sigorta piyasaları da ters seçim problemini hafifletecek stratejiler uygularlar. Örneğin, şirketler tıbbi muayeneler talep ederler ve çoğu zaman sigorta öncesinde bilinen sağlık problemlerinin tedavisiyle ilgili ödemeler konusunda kısıtlamalar getirirler. Bazı şirketler sigara içmemek gibi doğrulanabilir ve sağlıkla-ilgili bir tutuma dayanarak daha uygun fiyatlar teklif ederler.

Ters seçim problemini anlamak evrensel sağlık sigortası gibi bir politika tercihi hakkında düşündüğümüzde de faydalıdır. Amerika'da sağlık sigortası özel sektör (işverenler ve özel satın aracılığı ile) ve hükümet tarafından Medicare ve Medicaid programları vasıtasıyla karma olarak temin edilmektedir. Mevcut Amerikan sistemi altında çoğu kimse teklif edilen primler veri olmak kaydıyla istedikleri tür sağlık sigortası satın alabilme seçeneğine sahiptir. Tersine, Batı Avrupa'nın çoğu da dahil olmak üzere, bazı ülkelerde herkes genellikle bir hükümet programı kanalıyla sağlık sigortası edinir. Herkesin en azından belli bir düzeyde kapsandığı bir hükümet programı *evrensel sağlık sigortası* olarak bilinir. Evrensel sağlık sigortası sistemine geçmenin meziyetleri hakkında hayli fazla münakaşa olurken, çoğu iktisatçı evrensel sigortanın ters seçim problemlerini azaltacağı konusunda hemfikirdir. Bireyler sigorta konusunda seçim yapabildiğinde, ortalama olarak sağlık hizmetlerine en çok ihtiyaç duyacağını bekleyenler sigorta tekliflerini en çekici bulanlar olacaktır. Evrensel sigorta, seçenekleri azalttığı ölçüde ters seçim problemini de azaltacaktır.

UYGULAMADA İKTİSAT

Geri Dönüşümlü Limonlar



Amerika'daki 50 eyaletin tamamı yukarıdaki metinde anlattığımız ikinci el araba piyasasındaki ters seçim problemiyle başa çıkmaya çalışan limon yasalarına sahiptir. Fakat bu makaleden anlaşıldığı gibi bazı limonlar asla uzağa gitmezler.

Aklanmış limonlar problemi sadece hükümet nezdinde değil ama piyasalarda da hareketi arttırmıştır. Google'da *aklanmış limonlar* (*laundered lemons*) için arama yaparsanız size bu araçlardan kaçınmak için yardımcı olacak pek çok kitap ve de motor ve şasi numaraları yoluyla limonların izini süren şirketler için reklamlar bulacaksınız. İnsanlara asimetrik bilgi problemlerini azaltmaya yardımcı olmada oldukça kârlı fırsatlar söz konusu olabilir.

Ruhsatları Aklandı, Araçlar Hala Limon

New York Times

GEÇEN son baharda Stephen ve Michelle Steiner Volkswagen'e karşı limon-yasası davasını kazandıkları zaman N.H.(New Hampshire) çifti çok heyecanlanmışlardı. Sonunda kullanmaya korktukları 2003 Passat vagondan kurtulmuşlardı.

Fakat bu sevinç bu yılbaşlarında Bayan Steiner'ın arabaya ne olduğunu merakla internette arama yapıp Rochester yakınlarında 2. el bir araba galerisince "mükemmel aile arabası" olarak "temiz bir ruhsatla" ilan edildiğini keşfetmesiyle yılgınlığa döndü.

Passat her şey olabilirdi ama mükemmel olamazdı. Araç zaten gaz pompası problemleri sebebiyle üç tamir görmüş ve Steiner'lar aniden durma problemi yüzünden telaşlanıp geçen yaz kullanmayı bırakmışlardı. New Hampshire aracı limon ilan etmişti ve Bayan Steiner internet reklamında aracın sorunlu geçmişi hakkında hiçbir uyarı olmamasına inanamadı.

"Şok olmuştum" dedi. "Onun bir limon olduğunu bildirmek zorunda olduklarını düşündüm."

Birkaç eyalet batıda Julia ve Manuel Moreno kendilerini 2. el bir limonu içeren alışverişin diğer tarafında buldular. 2005'de Wooster, Ohio'da yaşarken 1998 model bir Kia Sportage satın aldılar. Bir dizi problemden sonra, 2000 yılında Kia Motors America'nın aracı ilk sahibinden limon olarak geri satın aldığını keşfettiler. Moreno'lar SUV'nin—Sports Utility Vehicle (veya Türkçe 4X4) —direksiyon ve süspansiyon problemleri olduğunu söylediler.

Limon tanımı eyalete göre değişir, fakat genel olarak birkaç kez tamir edilmesine rağmen giderilemeyen ciddi problemlere sahip araçları işaret eder. Aynı zamanda, bir araç bir dizi değişik problemler sebebiyle uzunca bir süre, ekseriya 30 gün tüketicinin kullanımına sunulamamış ise limon olabilir.

Uluslararası Limon Yasası Yöneticileri Derneğine göre 50 eyaletin tümü limon yasalarına sahiptir. Bir araç genelde bağımsız bir tahkim kurulunca limon olarak belirlendikten sonra derhal üreticinin aracı geri satın alması talep edilir.

Fakat Steiner'lar ve Moreno'larda olduğu gibi limonlara ne yapılacağına dair tutarsız eyalet yasaları yüzünden araç geri satın alındıktan sonrada problemlere neden olabilir. Bir eyalet ruhsatın "limon" veya "geri satın alma" olarak damgalanmasını talep ederken tüketici hakları savunucuları ve eyalet görevlileri aracın başka bir eyalette sorunlu geçmişine dair ruhsatta hiçbir belirti olmadan satılabilme şansının iyi olduğunu belirtmektedirler.

Christopher Jensen, New York Times, 26 Ağustos, 2007

Piyasa Sinyali

Asimetrik bilginin alıcılar ve satıcılar arasında nasıl ters seçime neden olabileceğini tartıştık. Oysa bilgi probleminin üstesinden gelmek veya en azından azaltmak için yapılabilecek çok şey vardır. 2001 Nobel İktisat Ödülünü George Akerlof ve Joseph Stiglitz ile paylaşan Michael Spence bir belirsizlik dünyasında alıcıların ve satıcıların birbirlerine kaliteyi nasıl ilettiklerini açıklamaya yardımcı olmak için **piyasa sinyali** kavramını tanımladı.

piyasa sinyali Bir belirsizlik dünyasında alıcılar ve satıcıların kaliteyi iletmek için gerçekleştirdikleri eylemlerdir.

Üniversiteye kabul süreci sinyalin nasıl işlediğinin iyi bir örneğidir. 2008-2009 yıllarında Amerika'da üniversitelere başvuru sayısı tavan yaptı. Bu 1990 yılındaki 4.1 milyon doğumun, rekor dış göçün ve genç insanları iyi eğitim almaya teşvik eden bir ekonominin sonucudur. Böylece en iyi okullara girme talebi mevcut kontenjanın çok üstüne çıktı. Harvard Üniversitesi tek başına 2.000'nin altında bir kontenjan için 27.000'in üzerinde başvuru aldı. Aynı zamanda, çok daha az seçici olan çok okul vardır hatta bazıları sınıflarındaki sıraları bile dolduramaz.

Seçici kabullerde öğrenci kabul sürecinde açıkça "satmakta" ve yüksekokullarla üniversitelerde satın almaktadır. Belirsizlik dünyasında, öğrenciler ve üniversiteler arasında eşleşme kaliteyi iletmeyi içerdiğinden sinyal verme sonucu doğmaktadır.

Seçici yüksekokullar ve üniversiteler kabul ettikleri öğrenciler hakkında belirsiz bilgiye sahiptirler. Okullar test sonuçları ve notlar gibi somut bilgilere sahip olsalar da aradıkları diğer niteliklere ilişkin somut ölçülere sahip değillerdir. Bu nedenle okullar o özellikler için *sinyaller* aramak zorundadır.

Öncelikle seçici okullar başarılı olması beklenen öğrenciler isterler. Çok çalışmaya ve akademik olarak başarılı olmaya istekli öğrenciler aramaktadırlar. Ancak okullar aynı zamanda iyi bilim adamı, sanatçı, hümanist, dansör, müzisyen, işadamı ve liderler olarak topluma katkı yapacak olan öğrenciler isterler. Kabul formları, broşürleri ve Web sitelerinde çoğu seçici yüksekokul ve üniversite "fark yaratacak öğrenciler" aradıklarını açıklarlar.

Kabullerde kaliteyi belirlemek için bir sinyaller seti geliştirmek zor bir görev olmakla birlikte yüksekokul ve üniversitelerin baktıkları bazı genel kabul görmüş sinyaller vardır. Notlar ve standart testlerin ötesine baktıkları açıktır. "Programın kalitesi" deyimi başvuru sahibinin lisede aldığı derslerin zorluğunu tanımlamak için kullanılan bir deyimdir. Öğrenci kaç tane ileri düzeyde (üniversite seviyesinde) ders almıştır? Kaç yıl matematik, fen ve yabancı dil dersi almıştır? Öğrenci kendi kendine meydan okumuş mudur?

Derslere ilaveten diğer faaliyetler gelecekteki başarı için bir sinyal görevi görür. Kabul komiteleri görevlilerinin not ettikleri öğrenci tipine birkaç örnek şunlardır: bir grubun veya kulübün sadece üyesi olmaktan ziyade başkanı olan öğrenciler, okul gazetesi için üç yıl yazan ve son yıl gazetenin editörü olanlar ve kamu yararına çalışmış olan öğrenciler. Bunun yanında komite görevlileri kaç saat keman veya piyano çalındığını veya futbol oynandığını iddialı işlere enerji vakfetmenin sinyalleri olarak görürler. Kabul görevlileri tam bilgi sahibi olmadıkları için öğrenciler hakkında bu varsayımları yaparlar.

Sinyal teorisi hakkında bir şey bilmeden bile, çoğu lise öğrencisi üniversitelerin ders dışı faaliyetleri ödüllendirdiğini anlar. Doğal olarak bu bilgi bütün öğrencilerin bu tür faaliyetlere katılma isteğini arttırır. Fakat herkes ders dışı faaliyetlere başlarsa, nasıl olurda bu faaliyetler ilgi ve verimliliğin iyi bir sinyali olabilir? Eğer bütün lise son sınıflar Fransız kulübü üyesi ise üyelik sinyal etkisini kaybeder.

Ders dışı faaliyetlerin iyi bir sinyal olarak kullanılışının sürmesi için çok yönlü ve verimli öğrenciler tarafından diğer öğrencilerden daha kolay yapılabiliyor olması gerekir. Eğer bir öğrenci gerçekten yazmakla ilgileniyor ve zaman yönetimi konusunda da düzenli ise okul gazetesine yazmayı kolay bulur ve üniversiteler de doğru olarak bir gazete yazarının yazmakla muhtemelen daha ilgili olacağı ve iyi bir yönetici olacağı sonucunu çıkarabilir. Yazmayı sevmeyen ve düzensiz birisi için sırf üniversitelere sinyal vermek amacıyla gazete çalışanlarına katılması kaybedilen zaman ve eğlence bakımından aşırı maliyetli olur. Sinyallerin çalışması için maliyetli olması ve uygun yeteneklere sahip insanlar için de bu maliyetin daha düşük olması zorunludur. Kabul komiteleri bu yüzden belli bir faaliyetin kaç saat alacağını düşünmeye başlarlar. Zaman-yoğun faaliyetler, eğer bir öğrenci faaliyeti gerçekten sevmiyorsa eziyetlidir ve diğer akademik hedeflerle daha çok bir değiş tokuş içerir.

Bir sinyalin ters seçim problemini azaltması için yüksek kaliteli kişinin onu elde etmesi daha az maliyetli olmalıdır. Ders dışı faaliyetler, en istekli ve en zeki öğrenciler bu faaliyetleri gerçekleştirdiği ve aynı anda okulda da başarılı olduğu zaman bir sinyal olarak işe yarar. Bu koşullar altında söz konusu faaliyetler *güçlü bir sinyal* olarak düşünülür. İş piyasasında eği-

UYGULAMADA İKTİSAT

Reklamları Nasıl Okumalı



Üniversitelerin mezunları için çıkardıkları dergiler de dahil çok sayıda seçkin dergi arka sayfalarda kiralık yazlıklar için ilanların yer aldığı bir bölüm içermektedir. Bu dergilerden birinde son zamanlarda yer alan aşağıdaki ilanı ele alınız.

St. Thomas Kiralık: "Karayipler St. Thomas adasında Sevimli villa. 6 kişilik. Muhteşem bahçe ve havuz bölgesi. Üstü kapalı taraça ve mangal yeri. Haftalık veya aylık kiralanabilir."

Bu ilanı okuyan zeki birisi emlak hakkında yazılanın ötesinde ne söyleyebilir? İktisat okumuş birisi için bu ilandan çıkartılması gereken aşikar sonuç emlağın plajda olmadığı hatta sahile yakın bile olmadığıdır.

Niçin bu sonuca varıyoruz? İlanlar müşteri çekmek isteyen insanlar tarafından tasarlanır. Böyle olunca, yapacağımız çıkarımdaki ilk adım villa sahibinin kiralığın sahip olduğu bütün çekici ve önemli artı özelliklerden bahsedeceğidir. Bir Karayip adasında, sahil cephesi anahtar bir cazibedir; bu nedenle plajdan hiç bahsedilmemesi villanın sahilde veya sahile yakın olmadığını bize söylemektedir. Kâr arayışı içinde olan bireylerin ilanı teslim ettiklerinde sunmadıkları bilgilerden bizi sonuç çıkarma durumunda bırakmaktadır.

Aynı mantık, halka açık anonim şirketlere ait bir düzenlemede de görülebilir. 2002'de Amerikan Kongresi ve başkanı firmaları kilit noktalardaki yöneticilerine verdikleri hisse senedi opsiyon hakkı ve bu opsiyonların firmaların maliyetleri üzerindeki etkisini hissedarlara bildirmekle yükümlü kılan yeni muhasebe kurallarını yasalaştırdılar. Bilgi finansal tablolarda saklanmış veya dipnotlara yerleştirilmiş olabilirdi. Sürpriz olmayacak şekilde, açıklık için daha az seçeneğe sahip geleneksel firmalar daha şeffaf davranırken, opsiyon maliyetleri büyük olan firmalar—tipik olarak nokta-com firmaları—daha az şeffaf bir yöntem olan bilgiyi dipnotlara koyma yöntemini seçtiler.

Bazen bilgi olmaması da bir sinyal görevi görür.

tim güçlü bir sinyaldir. Şüphesiz, eğitim, tüketici, vatandaş ve çalışan olarak hayatınızı çok bakımdan iyileştirir. Eğitim çoğu işte üretkenliğinizi doğrudan iyileştirebilir. Fakat potansiyel bir işverene üretken bir kişi olduğunuzun sinyalini de verebilir. Eğitim niçin iyi bir sinyaldir? Tıpkı ders dışı faaliyetler gibi eğitim de disiplinli, zeki ve çalışkan insanlarca en kolay elde edilir. Bütün bu nitelikler iş yerinde değerlidir ama belgelendirmesi zordur ve bu yüzden de bir sinyale ihtiyaç vardır.

Sinyaller her yerdedir. Bir an için kullanılmış araba örneğine ve garanti tartışmasına dönelim. Biz galericinin garanti önerdiği aracın muhtemelen bir şeftali olduğunu ileri sürdük. Niçin? Garanti herhangi bir bozukluğun tamiratı için ödeme sözüdür. Eğer araba limon ise galerici için garanti yerine getirilmesi pahalı bir iştir. Çünkü bir limon bir şeftaliden daha çok tamire ihtiyaç duyacak ve galericiye daha pahalıya mal olacaktır. Böyle olunca, satıcının garanti önermesi olgusu aracın şeftali olduğuna dair güçlü bir sinyaldir.

Bazı koşullar altında bir firmanın ismi tüketicilere kalite konusunda sinyal verebilir. Pek çok hava alanı şu anda boş zamanı olan yolculara manikür hizmeti sunan salonlara sahiptir. Gerçi görünüşte manikür işinde ters seçimle ilgili bir problem olabileceği düşünülebilir. Ancak bir toplulukta aldığı ücrete göre kötü iş yapan bir manikür salonu muhtemelen iflas edecektir. Çok az müşteri geri gelecek, kötü hizmete dair konuşulanlar muhtemelen yayılacaktır. Bir hava alanında müşterinin geri gelmesi nadirdir; bu nedenle de düşük kaliteli salonların iflasa zorlanmayacağı düşünebilir. Kalitenin işçi maliyeti bakımından daha pahalı olduğu ve tüketicilerin manikür yaptırmadan önce bir salonun iyi olup olmadığını bil-

medikleri kabul edildiğinde, hava alanlarında kötü salonların iyi salonları dışlayacağı düşünülebilir. Sağduyulu tüketiciler bu durumda sadece çaresiz ve kalite kaygısı taşımayanların hava alanlarında manikür yaptırması gerektiğini düşünebilir. Gerçekte iyi salonları dışlayan bu hikayenin bir telafisi de söz konusudur. Çoğu hava alanında gördüğümüz manikür salonu geniş bir zincirinin parçasıdır. Seri salonlar sahibi firma Dallas-Fort Worth hava alanında bir salonda iyi hizmet vermenin St. Louis hava alanındaki aynı isimli salon için pozitif bir itibar etkisi yapacağını bilir. Bu her hava alanında daha kaliteli hizmet sunmak için firmayı teşvik eder. Sonuç olarak hava alanlarına gidenler salonun marka ismini kalitesinin bir sinyali olarak görebilirler. Bir zincirin ekonomik avantajlarından bir tanesi değişik yerlerdeki sıradan ürün kalitesinin yerlisi olmayan müşterilere belli bir güvence sunabilme yeteneğidir. Eyaletlerarası karayolu boyunca bir dahaki seyahatinizde dinlenme yerlerindeki otel ve yiyecek seçeneklerine bakınız. Çoğu henüz tasvir ettiğimiz nedenlerden dolayı zincirdir.

Ahlaki Tehlike

Sigorta piyasalarında ortaya çıkan diğer bir bilgi problemi de *ahlaki tehlikedir*. Sıkça, insanlar en azından kısmi olarak, sonucu diğer tarafın gelecekteki davranışına bağlı anlaşmalara girerler. Söz konusu anlaşmada, anlaşmanın taraflarından biri davranışını değiştirir ve böylece bu davranışının maliyetini sözleşmenin diğer tarafına intikal ettirirse bir **ahlaki tehlike** problemi ortaya çıkar. Örneğin, kaza sigorta poliçeleri aracınızın bir kaza sonucu zarar görmesi durumunda tamiri için ödeme yapmayı kabul eden sözleşmelerdir. Kaza yapıp yapmayacağınız kısmen sizin aracınızı dikkatli kullanıp kullanmadığınıza bağlıdır. Benzer şekilde, kira sözleşmeleri ev sahiplerinin apartman için olağan bakımı gerçekleştireceğini belirtebilir. Eğer her sinirlendiğinizde duvarı deliyorsanız, tamir faturalarını eninde sonunda ev sahibiniz öder.

ahlaki tehlike Sözleşmeye mukabele anlaşmanın taraflarından biri davranışını değiştirir ve böylece davranışının maliyetini sözleşmenin diğer tarafına aktarırsa ortaya çıkar.

Bu gibi sözleşmeler etkin olmayan davranışa yol açabilir. Sorun firmaların ve hane halklarının davranışlarının tüm maliyetini düşünme güdüsüne sahip olmadıkları dışsallık problemi gibidir. Eğer bir araç hırsızlığa karşı tamamen sigortalıysa onu niçin kilitleyesiniz? Eğer sağlık sigortası her kaybettiğinizde yeni bir gözlük temin ediyorsa sizde muhtemelen daha az dikkatli olacaksınız demektir.

Ters seçim gibi ahlaki tehlike de bir bilgi problemidir. Sözleşmeye giren taraflar sözleşme yaptıkları kişinin gelecekteki davranışını her zaman belirleyemeyebilirler. Eğer gelecekteki bütün davranışlar öngörülebilseydi sözleşmeler istenmeyen davranışları ortadan kaldırmak için yazılabilirdi. Bazen bu olasıdır. Hayat sigortası şirketleri poliçenin geçerli olduğu ilk iki yıl boyunca intihar için ödeme yapmazlar. Yangın sigortası şirketleri yangın detektörünüz olmadıkça size poliçe vermezler. Eğer bir apartman dairesinin kabul edilemez şekilde zarar görmesine neden olursanız ev sahibiniz depozitonuzu geri ödemeyebilir. Davranış ve niyet hakkında her şeyi bilmek imkansızdır. Eğer bir sözleşme bir tarafı davranışının sonucundan dolayı sorumluluktan kurtarıyor ve insanlar da kendi çıkarları yönünde hareket ediyorsa sonuç etkin değildir.

Teşvikler

Ahlaki tehlike tartışması bize sigorta yaptıran kişilerin karar aldıklarında nasıl yanlış *güdülerle (teşviklerle)* hareket edebileceklerine dair bazı örnekler sunar. Teşvikler hayatın diğer alanlarında da önemli bir rol oynar. Firmalar işçi aldıklarında iyi çalışacaklarından emin olmak isterler. Çoğu işveren çalışanlarını teşvik için örnek teşkil edecek ödüller sunarlar. Sınıfta öğretmenler yapıcı yorum ve notlarla öğrencileri cesaretlendirip konuları öğrenmeleri için teşvik ederler. İşsizlik, yoksullukla mücadelede ve hatta uluslararası ilişkilerde hükümetler sürekli olarak uygun teşvikleri oluşturma kaygısı taşırlar.

mekanizma tasarlama Bir alışverişin iki tarafının çıkarlarını dengeleyen bir sözleşme veya kurumdur. Parça başı ücret, örneğin, tıpkı yöneticilerin de istediği gibi işçilerin daha iyi çalışmaları için teşvikler yaratır. Sağlık hizmetleri sektöründe ortak-ödeme tıpkı sigorta şirketinin de istediği gibi sağlık hizmetlerinin daha dikkatli kullanımını cesaretlendirir.

Gerçekte, teşviklere olan ilgimizin büyük kısmı belirsizlikten kaynaklanmaktadır. Öğretmeniniz veya işvereniniz ne kadar iyi çalıştığınızı her zaman göremeyeceği için kimsenin sizi izlemediği zaman dahi çalışmanızı sağlamak için teşvikler oluşturmak ister. Notlar ve ikramiye maaşlar bu rolü oynar. Sigorta şirketleri aracınızı kilitleyip kilitleyemediğinizi izleyemediği için hırsızlık sigortanız olsa dahi aracınızı kilitlemenizi cesaretlendirmek için teşvikler oluşturmayı arzularlar.

İktisatta **mekanizma tasarlama** alanı asimetrik bilgi altında dahi kişisel çıkarlarını gözeten insanların uygun şekilde davranmalarını teşvik için işlem ve sözleşmelerin nasıl düzenlenebileceğini inceler. 2007'de Leonid Hurwicz, Roger Myerson ve Eric Maskin bu alandaki çalışmalarından dolayı Nobel ödülü kazandılar. Mekanizma düzenleme alanı karmaşık

bir alan olmakla birlikte alandaki basit temel fikirlerden birisi değişik teşvik düzenlemelerinin insanların kendileri hakkındaki gerçeği açığa vurmaya yöneltebileceğidir. Takip eden tartışmada emek piyasasında ve sağlık hizmetleri piyasasında teşviklerin ters seçim ve ahlaki tehlike problemlerini nasıl azaltabileceğini görmek için birkaç örneğe bakacağız.

Emek Piyasası Teşvikleri

Beklenen fayda ve beklenen değeri tartıştığımız kısımda 40.000$ sabit ücretli bir işe karşı yazı-tura sonucuna bağlı olarak 20.000$ veya 60.000$ kazandırabilecek bir iş teklifi arasında seçim yapan bir çalışanı tarif ettik. Riskten kaçınma durumunda çok az çalışanın yazı-tura seçeneğini tercih edeceğini belirtik. Ama buna rağmen çoğu insanın bir takım belirsizlikler içeren ücret sözleşmeleri vardır. Büyük Amerikan şirketlerinin tepe yöneticilerinin çoğu için ücretlerinin yarısından daha azı sabit maaş şeklindedir. Ücret ödemelerinin çoğu firmanın karlarına veya menkul kıymetler piyasasındaki başarısına bağlı primlerden gelir. Çoğu imalat sanayi işi çalışanın ne kadar hızlı olduğuna bağlı parça başı ücret öder. Bazılarınız ücretlerin belirsiz olduğu yazlık magazin satışı işlerinde çalışmış olabilirsiniz. İnsanların çoğunun riskten kaçınan olduğu bir dünyada bu sözleşmeleri niçin görüyoruz?

Sözleşmelerin bu türleri değişken ödemelerin firmaların kendi çalışanlarından daha iyi performansa sahip olmalarına yardım edebilmeleri nedeniyle olur. Bir satış elemanı alacağınızı ve George ve Harry adında iki adayınız olduğunu düşününüz. Her iki aday da cana yakın, insanlarla iyi ve çalışkan görünüyor. Hangisinin daha iyi satış elemanı olacağını nasıl söyleyebilirsiniz? Bu durumda teşvikler güçlü bir rol oynayabilir. Diyelim ki George ve Harry'ye şu anlaşmayı öneriyorsunuz: İş için çıplak ücret 25.000$ fakat belli bir düzeyi aşan her satış için büyük bir komisyon ödeniyor. Bu maaş önerisi ne kadar değerlidir? Bu George ve Harry'nin satış elemanı olarak ne kadar iyi olduğuna bağlıdır. Eğer Harry iyi bir insan olmasına rağmen tembel olduğunu kabul ederken, George mükemmel bir satış elamanı olduğunu biliyorsa, sadece George bu maaş teklifini kabul edecektir. Teşvik paketinin tasarlanma biçimi doğru kişinin, yani daha iyi satış elemanının işe *seçilmesini* sağlamış oldu. Daha önce bu bölümde tanımlanan ters seçim problemine karşın bu teşvik düzeneğinin *yararlı* seçim dinamiğini yarattığına dikkat ediniz. Çoğu şirketin kısmen performansla değişen ödeme düzenlemelerinin bir sebebi uygun çalışanları çekmek istemeleridir. Bu olayda ödeme tasarımı kötü adayı *elemiş* oldu. Teşvik tasarımının bir sonucu olarak, Harry kendi tembelliğini tercihiyle açığa çıkartmış oldu.

Performans maaşı başka bir rol daha oynar. Bir kere işi kabul ettikten sonra, George'un maaşının bir kısmının iyi çalışmasına bağlı olması onu daha da iyi çalışmak için cesaretlendirecektir. Şüphesiz, George'un maaşının kısmen kontrol edebildiği şeylere bağlı olması önemlidir. Bu çoğu şirkette icra başkanının (tepe yöneticisinin) ücretinin asistanının maaşından daha çok firmanın karlılığına bağlı olmasının bir sebebidir. Tepe yönetici karlılık üzerinde daha çok kontrole sahip olduğu için onun en güçlü performans teşvikleriyle yüz yüze olması gerekir.

Son yıllarda bazı eyaletlerde devlet okullarındaki öğretmenler için daha çok başarıya dayalı bir ücret uygulanması yönünde bir çaba söz konusudur. Bazı durumlarda, ikramiyeler öğrencilerin standart testlerdeki başarılarına bağlanmıştır. İlgili bir dizi denemede, New York şehri iyi not alan öğrencileri cep telefonu gibi hediyelerle ödüllendirmek için bir pilot programa sahiptir. Her iki programında yararı konusunda bir hayli tartışma söz konusudur. Bazıları devlet okulu öğretmenlerinin zaten çok istekli olduğunu ve parasal ödülün muhtemelen çok bir etkisi olmayacağını düşünmektedir. Diğerleri, öğretmenlerin "testi öğreteceğini" ve dolayısıyla da yanlış davranışın kamçılanacağını ileri sürmektedir. Bazıları teşvik ödemesinin özverili öğretmenleri eleyeceğinden kaygı duyarken, diğerleri gayretli öğretmenleri elde tutma yönünde gelişme sağlayacağına inanmaktadır. Devlet okulu öğrencileri açısından ise, eleştirmenler bu teşviklerin öğrenmeyi bir sevgi meselesi olmaktan çıkarıp ticaret meselesi haline getireceğinden kaygı duymaktadır. Bu sorunlar muhtemelen uzunca bir süre tartışılacaktır.

Sağlık Hizmetlerinde Teşvikler

Geçen on yıldan daha uzun bir süredir Amerika'da gittikçe artan sağlık hizmetleri maliyetleri büyük bir politik mesele olmuştur. 2007'de sağlık hizmetleri maliyetleri Amerikan gayri safi yurtiçi hasılasının (GSYİH) yüzde 15'ini aşmıştır. Bazıları sağlık hizmetleri maliyetlerindeki büyümenin bir kısmının açıklayıcısı olarak sigortalı nüfus tarafından yaratılan ahlaki tehlike problemi olduğuna inanmaktadır.

Sağlık hizmetleri sektöründe tüketicilerin ve hekimlerin teşvikleri merak edilebilir. Sağlık sigortası tıbbi maliyetlere karşı bireyler için belli bir koruma sağlar. Riskten kaçınmanın çoğu insanı eğer imkanı varsa, sağlık sigortası yaptırmaya yönelteceğini zaten gördük. Fakat sağlık sigortasınca sağlanan koruma aynı zamanda ahlaki tehlike için de fırsatlar yaratır. Özellikle yemek ve spor gibi alanlarda sigorta güvencesinin olmadığı duruma göre bireyler daha az dikkatli davranabilir. Gerçekte, sigorta onları kısmen kendi davranışlarının sonuçlarından korur.

Amerika'da bazı sağlık sigortaları özel sektör işverenlerince ödenir. Firmalar tarafından ödenen fiyat çalışanları tarafından sigortadan yapılan taleplere bağlıdır. Bu sistem firmaları çalışanlarının sağlık hizmetleri maliyetlerini azaltmaları için teşvik eder. Sonuç olarak, bazı büyük firmalar çalışanları için onların cepten ödedikleri kimi faaliyetlerin masraflarını azaltan (örneğin, spor), sağlığı koruyucu ve firmanın ödemek zorunda olduğu toplam sigorta primini düşüren sağlık programları sunarlar.

Ayrıca, sağlık sisteminin, sigorta nedeniyle bir sağlık hizmetinin maliyetini tümüyle ödemeyen hastalarca ve bu insanlara reçete yazan hekimlerce aşırı kullanımı sorunları bulunmaktadır. Pek çok durumda sigorta şirketleri doktorlarca gereksiz muameleleri önlemek için tedavileri ve sevkleri gözden geçirirler. Daha önceki bölümlerde fiyatın malların tahsisini sınırlamada oynadığı önemli rolü düşünün. Sigorta, piyasanın fiyatlama fonksiyonunu hem hasta hem de doktor yönünden sınırlamaktadır.

Sağlık sektöründe teşvikleri iyileştirmek için bir dizi program tasarlanmıştır. Çoğu sigorta programları *ortak-ödeme* ve belli bir miktarı kapsam-dışı bırakma özelliklerine sahiptir. Ortak ödeme ve kapsam-dışı tutar altında tıbbi muayene veya sağlık sürecinin maliyeti hasta ile paylaşılır. Ortak-ödemeler hastaya, hem önleyici bakımı seçmede hem de gereksiz ziyaretlerden kaçınmada, tıbbi maliyetlere dikkat etmesini teşvik ederek ahlaki tehlike problemini azaltmak için tasarlanmıştır. İdeal olarak, hastalarca önlenebilecek alanlarda teşvikler muhtemel en büyük rolü oynayacağından ortak ödemelerin bu alanlar için daha yüksek olması istenebilir. Ancak bütün sağlık reformlarında, temel değerler ve insan hakları konuları etkinlik meselesiyle karışır.

İktisatçılar, Amerika'daki sağlık hizmetleri maliyetlerini yönetmede, bazı sorunları çözmeye yardımcı olabilecek, mekanizma tasarlama ve teşvikler üzerine yeni fikirleri değişik yöntemlerle aktif olarak incelemektedir. Bu sorunlar ekonomik teorideki en heyecan verici konular arasındadır.

ÖZET

BELİRSİZLİK ALTINDA KARAR ALMA: ARAÇLAR *s. 345*

1. Bir sözleşmenin beklenen değerini bulmak için, bütün olası sonuçları belirleyip o sonuçlarla ilgili ödemeleri bulursunuz. Beklenen değer bu ödemelerin gerçekleşme olasılıkları ile ağırlıklandırılmış ortalamasıdır.
2. Genel olarak, insanlar sonucu kesin sözleşmelerle aynı beklenen değere sahip belirsiz sözleşmeleri kabul etmezler.
3. *İnsanlar kesin belli bir sonucu, aynı beklenen değere sahip belirsiz bir sonuca tercih ettikleri zaman Riskten kaçınma* söz konusu olur. *Risk-yansız* insanlar bu iki sonuç arasında kayıtsızdır ve *risk-seven* insanlar sonucu belirsiz sözleşmeyi onun sonucu belirli muadiline (eşdeğerine) tercih ederler.
4. Ödemeler çok küçük olmadıkça çoğu insan *riskten-kaçınandır*.
5. Gelir *azalan marjinal faydaya* tabidir ve bu azalan marjinal fayda riskten kaçınmayı açıklamaya yardımcı olur.

ASİMETRİK BİLGİ *s. 349*

6. Tam bilgi sahibi olmadan yapılan tercihler etkin olmayabilir. Tam olmayan (eksik) bilgi durumunda, tüketiciler ve firmalar *ters seçim* problemiyle karşılaşabilir. Alıcılar ve satıcılar diğer tarafın daha fazla bilgiye sahip olduğu bir piyasaya girdiklerinde, düşük-kaliteli mallar yüksek-kaliteli mallara göre daha büyük sayılarda değişime tabi olur. Anlaşmanın taraflarından birisi davranışının maliyetini diğer tarafa aktardığı zaman ahlaki tehlike oluşur. Eğer bir sözleşme taraflardan birini davranışlarının sonuçlarından dolayı sorumluluktan kurtarıyor ve insanlarda kendi çıkarları doğrultusunda hareket ediyorsa sonuç etkin değildir. Bir işlemin taraflarından biri işleme ilişkin diğer tarafın sahip olmadığı bir bilgiye sahip ise *Asimetrik bilgi* oluşur.
7. Çoğu durumda, piyasa bilgi problemlerine çözüm sunar. Kâr maksimize eden firmalar faydası süregelen aramanın maliyetini aştığı sürece bilgi toplamaya devam edeceklerdir. Tüketiciler de aynısını yapacaklardır: Daha büyük kararlar için bilgi aramaya daha çok zaman verilebilir. Diğer durumlarda, bilgiyi toplamak ve kamuoyuna yaymak için devlet müdahalesi zorunludur.
8. Piyasa sinyali satıcıların alıcılara kalitelerini ilettikleri bir süreçtir. Bir sinyalin anlamlı olabilmesi için, yüksek-kaliteli tiplerin onu elde etmesi düşük-kaliteli tiplere göre daha az masraflı olmalıdır.

TEŞVİKLER *s. 355*

9. Doğru teşvik tasarımı ahlaki tehlike problemini azaltması yanında seçme mekanizmasını da iyileştirebilir.
10. Emek piyasasında performans sözleşmeleri ve sağlık sigortası piyasasında ortak-ödemeler teşvik sözleşmelerinin iki örneğidir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Ters seçim, *s. 350*
asimetrik bilgi, *s. 349*
azalan marjinal fayda, *s. 346*
beklenen fayda, *s. 347*
beklenen değer, *s. 346*
hilesiz oyun *veya* hilesiz bahis, *s. 346*
piyasa sinyali, *s. 353*
mekanizma tasarlama, *s. 355*
ahlaki tehlike, *s. 355*
ödeme, *s. 346*
riskten-kaçınma, *s. 348*
risk-seven, *s. 348*
risk-yansız, *s. 348*
risk primi, *s. 348*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Ters seçim ve ahlaki tehlike gibi eksik bilgi problemlerinin aşağıdaki piyasaları ve durumları nasıl etkileyebileceğini açıklayınız:

- **a.** Bir şirkette iş görmezlik ödemeleri için başvuran işçiler
- **b.** 2. el bilgisayar piyasası.
- **c.** Üniversite ofisleri ve yurtlarına özgü telefon sistemleri piyasası
- **d.** Otomobil kazaları için sigorta piyasası

2. Şekil 17.1 (s. 347) ve Şekil 17.2 (s. 349) riskten-kaçınan bir kişi için fayda eğrisini göstermektedir. Risk-yansız bir birey ve risk-seven birisi için benzer eğrileri çiziniz.

***3.** Şu andaki mevcut yıllık maaşınız sabit ve 50.625$. Başka bir iş teklifi var. Buradaki maaş 25.000$, artı şirket başarılı olursa 150.000$ kazanma şansı. Gelirden elde ettiğiniz faydanın $U = \sqrt{\text{Gelir}}$ şeklinde ifade edilebileceğini düşününüz. Örneğin, 100$ gelir düzeyinde fayda düzeyiniz 10; 50.625$'lık şu andaki mevcut gelir düzeyinde faydanız 225. Sizi bu işi kabul etmeye ikna etmek için şirketin başarı olasılığı ne kadar yüksek olmalıdır?

4. Geçen Ocakta hayat sigortası yaptırdım; yıl sonunda hala hayattayım. Sigorta yaptırmam bir hata mıydı? Açıklayınız.

5. Çoğu üniversite başarı notunun geçme/kalma olduğu dersler sunmaktadır. Ters seçim ve ahlaki tehlike kavramlarını kullanarak öğretim elemanlarının niçin geçme/kalma öğrencilerini bu sınıflarda nadiren en başarılı öğrenciler arasında bulduklarını açıklayınız.

6. Sinyaller sosyal düzenlemelerde de kullanılmaktadır. Yeni bir yerde sizle aynı menfaatleri paylaşan insanlar bulmak için ne gibi sinyallere bakarsınız?

7. **[*s. 354, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Bir dergide atlanmış (belirtilmemiş) bilginin ürün hakkında önemli bir şey söylediği bir reklam bulunuz.

8. **[*s. 352, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Niçin otomobiller limon yasasına tabidir fakat diğer ürünler değildir?

9. Leopold Bloom yerel bir United Parcel Service (UPS) şubesi işletmektedir. Şu anda çalışanlarına saat başına ücret ödemektedir. Çalışanların günde kaç paket işlediklerini dikkate alan parça başı ücret sistemine geçmeyi düşünmektedir. Varsayalım ki her hangi bir günde çalışanların tümünün işleyebileceğinden daha fazla paket olsun. Ücretlendirmede meydana gelen bu değişikliğin Bloom'un faaliyetleri üzerinde nasıl bir etki yaratacağını düşünüyorsunuz?

10. Belli başlı otoyollar üzerinde bulunan fast-food restoranları tipik olarak aynı isimli zincirlerinin parçasıdır. Bunun sebebi ne olabilir?

11. Mary'nin yerel spor salonunda iki tür fiyatlama söz konusudur. Günlük ödemeyi tercih ederseniz ücret her gün için 10$'dır. Alternatif olarak, yıllık 1.000$ üyelik aidatı ödeyerek salondan istediğiniz kadar yararlanabilirsiniz. Mary ortalama olarak haftada bir defa spor salonuna gideceğini ve dolayısıyla da yıllık 50 kullanım için üyeliğin ekonomik olmadığını düşünmektedir. Mary üyelik yerine günlük ödemeyi tercih etmeye karar verir.

- **a.** Yılsonunda Mary, tahminlerinin aksine spor salonuna 50 yerine 25 kez gitmiş olduğunu fark eder. Ancak Mary hala üyeliği tercih etmiş olması durumunda 50 kez gitmiş olacağından emindir ve iktisadi mantığın da bu öngörüsünü desteklediğinde ısrar etmektedir. Mary bu düşüncesini hangi iktisat ilkesine dayandırmaktadır?
- **b.** Mary'nin işvereni haftada en az bir kez spor yapan insanların işlerinde daha iyi performans gösterdiklerini ileri süren bir araştırma okumuştur. Firma Mary ve iş arkadaşlarına ayda dört kez spor yapmanın maliyetini karşılamak için 40$ bonus vermeye karar vermiştir. Firmanın bu politikasının etkili olacağını düşünüyor musunuz? Eğer düşünmüyorsanız firmanın amacına ulaşmasını sağlayacak bir alternatif öneriniz.

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.

Gelir Dağılımı ve Yoksulluk

18



Devlet ekonomide hangi rolü oynamalıdır? Buraya kadar sadece devletin, piyasanın etkinliğini iyileştirmek için yapmış olduğu faaliyetler üzerine yoğunlaşmıştık. Tam etkin piyasalara sahip olsak bile, sonuç, adil olacak mı? Bundan böyle **eşitlik** veya hakkaniyet sorunu ile ilgileneceğiz.

Her toplumda üretilen mal ve hizmetler vatandaşlar arasında bir şekilde dağıtılmaktadır. Bazı vatandaşlar, bu dağılımdan Palm Beach'de malikâneler, Gstaad ve Ferrarise'de kayak gezileri elde ederken; bazı vatandaşlar ise bu dağılımdan yeterli miktarda yemek bile elde edememekte ve barakalarda yaşamaktadır. Bu bölüm dağılıma konusu üzerine odaklanmaktadır. Niçin bazı insanlar diğerlerinden daha fazla kazanmaktadırlar? Eşitsizliğin kaynakları nelerdir? Hükümet, piyasa tarafından oluşturulan dağılımı değiştirmeli midir?

Fayda Olanakları Eğrisi

İdeal olarak, dağılım tartışmalarında mal ve hizmetlerin dağılımından değil refahın dağılımından bahsetmeliyiz. 19. yy'da filozoflar refah ölçütü olarak *fayda* kavramını kullanmışlardır. Onların kavrayışına göre insanlar, mal ve hizmetler arasında yaptıkları seçimi bu mallardan ve hizmetlerden hasıl olan fayda temelinde yapmaktadırlar. İnsanlar faydayı maksimize etmek için uğraşırlar. Eğer bir gece senfoni yerine rock konserine gitmeyi tercih ediyorsanız, bunun nedeni senfoniden daha fazla fayda elde etmeyi beklemenizdir. Eğer bu düşünceyi genişletirsek hanehalkı *A*'nın hanehalkı *B*'den daha fazla fayda elde etmesi durumunda, *A*'nın *B*'den daha iyi olduğunu iddia edebiliriz.

Fayda doğrudan gözlenemez veya ölçülemez. Fakat öyle olduğunu düşünmek dağılım tartışmalarının temelini oluşturan bazı düşünceleri anlamamıza yardımcı olabilir. İki insandan, *I* ve *J*'den, oluşan bir toplum olduğunu varsayalım. Ayrıca, toplumun sahip olduğu teknoloji ve kaynaklar veri iken, Şekil 18.1'deki *PP*' doğrusunun, *I*'ve *J*'nin faydalarının muhtemel kombinasyonlarını (bu, Bölüm 2'deki üretim olanakları eğrisinin bir uzantısıdır) temsil ettiğini varsayalım.

PP', veya **fayda olanakları eğrisi**, içerisinde yer alan herhangi bir nokta, etkin değildir. Çünkü *I* ve *J*'nin her ikisinin de daha iyi durumda olma şansı vardır. *A* böyle bir noktadır. *B* ise toplumun *A* ya tercih ettiği *PP*' üzerindeki muhtemel birçok noktadan birisidir. Çünkü toplumun her iki üyesi de *B* noktasında *A*'da olduklarından daha iyi durumdadır.

B noktası herkesin bakış açısından *A* noktasına tercih edilebilir iken; *C* noktası ile nasıl karşılaştırılabilir? *B* ve *C*'nin her ikisi etkindir; *J*'yi daha kötü yapmaksızın *I* daha iyi duruma getirilemez veya tam tersi. *PP*' üzerindeki bütün noktalar etkindir fakat eşit şekilde arzulanmayabilirler. Eğer tam rekabet piyasası teorisinin bütün varsayımları geçerli ise piyasa sistemi toplumu *PP*' üzerindeki noktalardan birine yönlendirecektir. Ulaşılan gerçek nokta *I*'nın ve *J*'nin servet, yetenek ve benzeri gibi başlangıç donanımlarına bağlıdır.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Fayda Olanakları Eğrisi *s. 359*

Hane Halkı Gelirinin Kaynakları *s. 360*
- Ücretler ve Maaşlar
- Varlık Gelirleri
- Devletten Sağlanan Gelir: Transfer Ödemeleri

Gelir Dağılımı *s. 363*
- Birleşik Devletlerde Gelir Eşitsizliği
- Dünyada Gelir Dağılımı
- Artan Eşitsizliğin Nedenleri
- Yoksulluk
- Servetin Dağılımı

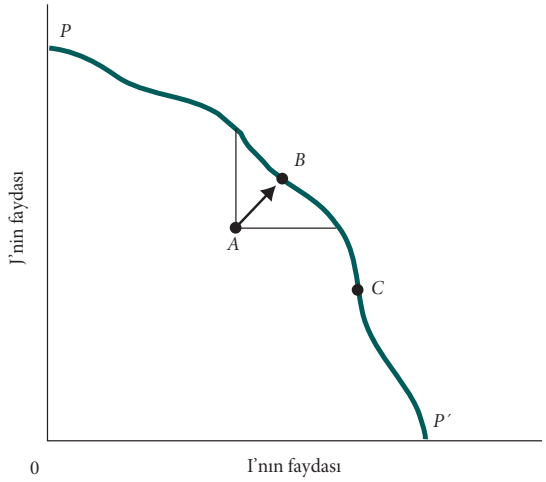
Yeniden Dağılım Tartışması *s. 369*
- Yeniden Dağılım Aleyhindeki Görüşler
- Yeniden Dağılım Lehindeki Görüşler

Yeniden Dağılım Programları ve Politikaları *s. 372*
- Yeniden Dağılım Programlarının Finansmanı: Vergiler
- Harcama Programları
- Yoksulluğu Ortadan Kaldırma Programları Ne Kadar Etkilidir?

Devlet ya da Piyasa? Yeniden Bir Bakış *s. 376*

eşitlik Adalet.

ŞEKİL 18.1
Fayda Olanakları Eğrisi
Eğer toplum, I ve J gibi iki insandan oluşsa ve tam rekabetin bütün varsayımları geçerli olsa, piyasa sistemi PP' boyunca herhangi bir noktaya yönelebilirdi. PP boyunca her nokta etkindir; J'yi kötü yapmaksızın I'yı daha iyi yapmak imkânsızdır veya tam tersi. Hangi nokta en iyisidir. B, C'den daha iyi midir?



fayda olanakları eğrisi
I'nın faydasının ancak *J*'nin faydasının azalması ile artırılabileceği tüm noktaları gösteren iki kişilik bir dünyanın grafiksel gösterimi.

Fakat uygulamada piyasanın çözümü bazı insanları ihmal etmektedir. Piyasa sisteminin ödülleri verimlilikle bağlantılıdır ve her toplumda bazı insanlar basit bir şekilde çok verimli olamamakta veya daha verimli olma imkanını hiç bulamamaktadır. Bütün toplumlar çok fakir olanlar için bazı önlemler almaktadır. Çoğu kez fakirler adına kamu harcamaları toplumun diğer kesimlerinden toplanan vergilerle finanse edilmektedir. Toplum en alt kısımda yer alanların piyasa sistemi tarafından tahsis edilenden daha fazlasına sahip olabilmeleri için onlardan daha iyi durumda olanların ödüllerinin bir kısmından vazgeçmeleri gibi bir kararı toplumun vermesi gerekir. Demokratik bir devlet muhtemelen böylesi bir yeniden dağılımı üstlenecektir. Çünkü o toplumun üyelerinin büyük bir çoğunluğu bunun *haklı* ve adil bir iş olduğunu düşünmektedir.

İlk iktisatçılar alternatif sonuçlar arasındaki sosyal tercihler ile alternatif sonuçlar arasındaki tüketici tercihleri arasında kıyas yapmışlardır. Bir tüketici kendisinin sahip olduğu yegâne fayda fonksiyonu veya sahip olduğu refah ölçüsü temelinde seçim yapmaktadır. İktisatçılar, toplumun ahlakını da içeren sosyal fayda fonksiyonu temelinde toplumun tercih yaptığını ileri sürmektedirler.

Adalet ve eşitliğe ilişkin bu gibi teorik tartışmalar dağılım ve faydanın yeniden dağılımına yoğunlaşmaktadır. Çünkü fayda ne gözlenebilir ne de ölçülebilir, sosyal politika tartışmalarının çoğunluğu refahın dolaylı ölçütleri olarak *gelirin dağılımı* veya *servetin dağılımına* yoğunlaşmaktadır. Bununla birlikte bu bölüm boyunca gelir ve servetin refahın eksik ölçütleri olduğunu hatırlamanız önemlidir. Açık havaya derin sevgisi olan birisi, büyük bir şehirde yüksek ücretle bir danışmanlık firmasında çalışma yerine düşük ücretle bir milli parkta çalışmayı seçebilir. Seçim, ölçülen gelirin düşük olsa da kişinin daha iyi olduğunu göstermektedir. Diğer bir örnek için her birinin bir doları olduğu beş kişiyi düşünelim, şimdi bu kişilerden birinin muhteşem bir sesi olduğunu ve diğer 4 kişinin bu sesi dinlemek için sahip oldukları dolarlardan vazgeçeceklerini varsayalım, bu değişim ölçülen servetin -şarkıcının, 5 dolarının olması ve diğerlerinin hiç bir şeylerinin olmaması- eşitsizliğine yol açacaktır. Fakat hepsi önce olduklarından daha iyi durumda olacaklardır.

Gelir ve servet faydanın eksik ölçütleri olsa da bunlar gözlenebilir ikameleri yoktur ve bu nedenden doyalı bunlar bu bölüm boyunca kullanılacak ölçütlerdir. Birinci olarak, piyasa kurgusunda gelirin dağılımını belirleyen faktörleri gözden geçireceğiz. İkinci olarak, Birleşik Devletlerde gelir dağılımı, servet dağılımı ve yoksulluk verilerine bakacağız. Üçüncü olarak ekonomik adalet teorilerinin bazıları hakkında kısaca konuşacağız son olarak güncel yeniden dağılım programlarının bir kaçını, kamu yardımları, yemek fişi, federal sağlık yardımı (Medicaid) ve sosyal konutları ilişkin açıklamalar yapacağız.

Hanehalkı Gelirinin Kaynakları

Niçin bazı insanlar ve bazı aileler diğerlerinden daha fazla gelire sahiptirler? Gelir dağılımı verilerine bakmadan önce, eşitsizliğin kaynağı üzerine hâlihazırda ne bildiğimize bir göz atalım. Hanehalkları gelirlerini üç temel kaynaktan sağlamaktadır: (1) emek karşılığında alınan ücret ve maaşlardan; (2) sermaye, toprak vb. gibi varlıklardan ve (3) devletten.

Ücretler ve Maaşlar

2007 yılında Birleşik Devletlerde kişisel gelirin yarıdan fazlası ücretler ve maaşlar şeklinde ele edilmiştir. Eğer siz sağlık sigortası ve emeklilik katkılarını içeren ücret eklerini eklerseniz bu oran % 64 olmaktadır. Binlerce farklı işgücü piyasalarında yüzlerce farklı ücret emekleri karşılığında çalışanlara ödenmektedir. Bölüm 10'da gördüğünüz gibi tam rekabet piyasa teorisi tüm üretim faktörlerine (işgücü dahil) marjinal gelirlerinin - marjinde ürettiklerinin piyasa değerinin- ödenmesini öngörmektedir. İşgücünün bir çeşidinin diğerinden neden daha verimli olduğunun ve neden bazı hanehalklarının diğerlerinden daha fazla gelire sahip olduğunun bazı nedenleri vardır.

Gerekli Yetenekler, Beşeri Sermaye ve Çalışma Koşulları Bazı insanlar değerli becerilere dönüştürülen yeteneklerle doğmuşlardır. Tim Duncan ve Shaquille O'Neal büyük basketbol oyuncularıdır çünkü onlar 7 fit uzunluğundadırlar. Onlar dışarı çıkıp yüksekliğe yatırım yapma kararı vermediler; sadece doğru genlerle doğdular. Bazı insanlar mükemmel bir tona ve güzel bir sese sahiptirler. Başkalarının ise müzik kulağı yoktur. Bazı insanlar hızlı matematik zekâsına sahiptir; diğerleri iki ile ikiyi toplayamaz.

Sınırlı olarak arz edilen bir yeteneğin ödülleri bu yeteneğin talebine bağlıdır. Erkek-profesyonel-basketbolu oldukça yaygındır ünlü NBA oyuncuları her yıl milyonlarca dolar kazanmaktadırlar. Büyük bayan basketbol oyuncuları da vardır fakat bu kadınların yetenekleri karşılaştırmalı olarak ödüllendirilmemektedir. Çünkü profesyonel-kadın-basketbolu Birleşik Devletlerde popüler olamamıştır. Bununla birlikte insanlar, kadınların tenis oynadığını görmek istemektedirler. Böylelikle kadınlar da erkeklerin kazandığı paraya benzer parasal ödüller kazanabilmektedirler.

Az bulunur yeteneklere sahip bazı insanlar serbest piyasa ekonomisinde çok büyük maaşlar alabilirler. Luciano Pavarotti, insanların milyonlarcasının canlı olarak ve CD'lerden dinlemek için ödeme yapmaya istekli olduğu bir sese sahiptir. Bazı beysbol oyuncuları her yıl on milyonlarca dolar kazanmaktadır. Pablo Picasso ölmeden önce küçük çizimlerini çok büyük paralara satabilirdi. Onlar buna değerimiydi? Onlar kesinlikle en yüksek teklifçinin ödemek istediğine değerdi.

Bütün beceriler doğuştan kazanılmaz. Bazı insanlar bilgilerini ve yeteneklerini geliştirmek için okula ve eğitime yatırım yaparlar. Buda ücretlerde ki eşitsizliğin kaynaklarından birini oluşturmaktadır. Biz okula gittiğimiz zaman daha sonraları kısmen yüksek ücretler şeklinde getiriler elde etmek beklentisiyle **beşeri sermayeye** yatırım yaparız. İnsanların sahip olduğu beceri ve bilgi stoku olan beşeri sermeye iş yerindeki eğitim yoluyla da üretilmektedir. İnsanlar kendi işlerini öğrenirler ve çalışırken" firmaya özgü" becerilere sahip olurlar. Bu nedenle mesleklerin çoğunda tecrübe için ödül vardır. Maaş derecesi sıklıkla işteki yıl sayısını yansıtır ve daha fazla tecrübeli olanlar aynı işte daha az tecrübeli olanlardan daha yüksek ücret elde ederler.

beşeri sermaye bilgi birimi, insanların sahip olduğu yetenekler ve kabiliyetler; doğuştan kazanılabilir veya eğitim ve staj yoluyla edinilebilir.

Bazı işler diğerlerinden daha fazla arzu edilir. Televizyon ve yayıncılık gibi "cazip" endüstrilerdeki başlangıç düzeyi iş pozisyonlarına düşük ödeme yapma eğilimi vardır. Çünkü yetenekli insanlar, diğer mesleklerde kazanabileceklerinin altında bir ücretle bu endüstrilerde başlangıç seviyesi işlere girmeyi isterler, burada ücret dışı ödüller olmalıdır. Belki işin kendisi kişisel olarak daha ödüllendiricidir. Düşük ücretli bir çıraklık işi ilerleme için gerekli beşeri sermayeyi elde etmenin tek yoludur. Aksine daha az arzu edilen işlere, çoğu kez telafi edici farklılıklar içeren ücretler ödenir. Aynı işçileri işe almak için yarışan ve kabaca eşit seviyelerde tecrübe ve yetenek gerektiren iki işten, kötü çalışma koşulları olan iş genellikle iyi çalışma koşulları olan işe göre, işçileri çekmek için biraz daha yüksek ücret ödemesi yapmak zorundadır. **Denkleştirici farklılıklar**, bir iş çok tehlikeli olduğu zamanda gerekli olmaktadır. Büyük risk alanlar genellikle yüksek ücretlerle ödüllendirilirler. Gökdelenlerde ve köprülerde çalışanlar prim ücreti almayı hak etmektedirler. Birçok eski ve çöken binanın olduğu şehirlerde ki itfaiyecilere genellikle görece sakin kırsal ve banliyölerde ki itfaiyecilerden daha fazla ödeme yapılmaktadır.

denkleştirici farklılıklar ücretlerde ki farklılıklar iş koşullarında ki farklılıklardan kaynaklanır. riskli işlere genellikle daha yüksek ücretler ödenir çok arzulanan işlere genellikle daha düşük ücretler ödenir.

Çoklu Hanehalkı Gelirleri Hanehalkları arasında ücret eşitsizliğinin bir diğer kaynağı, hanehalklarının çoğunda birden fazla gelir getiren bireyin bulunduğu gerçeğine dayanmaktadır. İkinci ve hatta üçüncü gelir Birleşik devletler aileleri için istisnadan çok kural haline gelmiştir. 1960'da 16 yaşından büyük kadınların yaklaşık % 37'si iş gücücü içerisinde yer almaktaydı. 1978'e kadar bu rakam % 50'nin üzerine çıkmış ve yavaşça fakat istikrarlı tırmanmaya devam ederek 2007'de % 60'ın üzerine çıkmıştır.

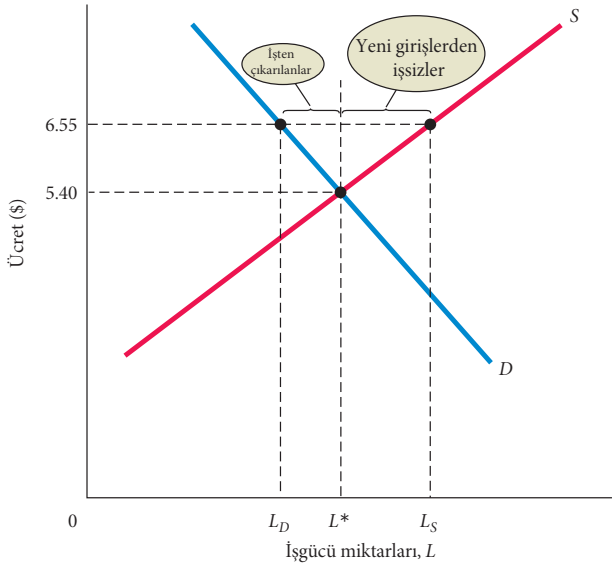
asgari ücret firmaların işçilere ödemesine izin verilen en düşük ücrettir.

Asgari Ücret Tartışması Asgari ücret, birçok ülkede neredeyse 100 yıldır kullanılan ücret eşitsizliğini azaltmaya yönelik bir stratejidir. (asgari ücret ve taban fiyatlar Bölüm

4 'de tartışılmıştır). **Asgari ücret** firmaların işçilere ödemelerine izin verilen en düşük ücrettir. İlk asgari ücret kanunu, 1894'de yeni Zelanda'da kabul edilmiştir. Çok daha önceleri birçok eyaletin kanunlarında yer alsa da Birleşik Devletler, 1938 tarihli Adil İşgücü Standartları Kanunun geçmesiyle ulusal asgari ücreti kabul etmiştir. Asgari ücret, 2008 yazında 6,55 dolara yükseltilmiş ve 2009 yazında 7,25 $'a yükseltilmesi planlanmıştır.

Son yıllarda asgari ücret artan bir eleştiri altındadır. Karşı çıkanlar, asgari ücret düzenlemesinin işgücü piyasasının düzgün işlemesine müdahale ettiğini ve işsizlik yarattığını ileri sürmektedirler. Taraf olanlar ise, fakir işçilerin ücretlerinin artmasında başarılı olduğunu ve fazla bir işsizlik yaratmadan yoksulluğu azalttığını ileri sürmektedirler. Bu görüşler, basit bir arz talep grafiği ile daha iyi anlaşılabilir. Şekil 18.2 vasıfsız işgücü için hipotetik talep ve arz eğrilerini göstermektedir. Denge ücret oranı 5,40 dolardır. Bu ücrette arz edilen vasıfsız emek miktarı ile talep edilen vasıfsız emek miktarı eşittir. Asgari ücreti 6,55 $ olarak belirleyen bir kanunun geçtiği varsayılsın. Bu ücret düzeyinde arz edilen emek miktarı L^*'dan L_S'ye çıkarmaktadır. Aynı zamanda yüksek ücret, firmalar tarafından talep edilen emek miktarını L^*'dan L_D 'ye düşürmektedir. Sonuç olarak firmalar L^*- L_D kadar işçiyi işten çıkarmaktadır.

Maaş çizelgesinde kalan bu işçilerin daha yüksek ücret aldıkları doğrudur. Yürürlükte



ŞEKİL 18.2 Asgari ücret mevzuatının etkisi

Eğer vasıfsız işgücü piyasasında denge ücreti, yasal asgari ücretin altında olursa; sonuç muhtemelen işsizliktir. Daha yüksek ücretler işgücü piyasasına yeni girişleri engelleyebilecektir. Arz edilen miktar L^* dan L_S, 'ye çıkacaktır fakat firmalar daha az işçiyi işe alacaktır. Talep edilen miktar L^*'dan L_D'ye düşecektir.

ki asgari ücret ile vasıfsız işçiler, 5,40 $ yerine saat başına 6,55 $ almaktadırlar. Fakat bu buna değer mi? Diğerleri (denge ücret oranında istihdam edilenler dâhil) işsizlikten muzdaripken bazı işçiler kazanç elde etmektedir.

Gerçekte, bu asgari ücretin ne kadarlık bir iş kaybına yol açtığına dair deliller çok net değildir. Texas A&M'de çalışan Profesör Finis Welch ve iki arkadaşı yapmış oldukları yeni bir çalışma ile asgari ücretteki her % 10'luk artışın bütün asgari ücretli işçilerin yaklaşık % 1'nin veya çalışmanın yapıldığı zamandaki yaklaşık 60.000 işçinin iş kaybı ile sonuçlandığını tahmin etmiştir. Fakat diğer çalışmalar, asgari ücretin artması halinde kaybedilen iş sayısında az bir etkisinin olduğunu veya hiçbir etkisinin olmadığını sonucuna ulaşmışlardır. Berkeley'de California üniversitesinden David Card tarafından bu konudaki ilk çalışmalardan olan iki çalışma ve Harvard'dan Lawrence Katz ve Princeton üniversitesinden Alan Krueger tarafından yapılan bir çalışma, asgari ücretteki bir artışın işsizlik üzerinde nerdeyse hiçbir etki yaratmadığı sonucuna ulaşmıştır.

İşsizlik Varlık gelirine geçmeden önce Birleşik Devletlerde makro ekonomide önemli tartışma konularından biri olan eşitsizliğin bir diğer nedenini dile getirme ihtiyacı vardır: *işsizlik*.

İnsanlar sadece işleri olduğunda ücret geliri elde ederler. Son yıllarda Birleşik Devletler iki şiddetli durgunluktan (ekonomik daralmadan) geçmiştir. 1975'de işsizlik oranı yüzde 9'a çıkmıştır, ve 8 milyondan fazla insan çalışacak iş bulamamıştır. 1982'de işsizlik oranı neredeyse yüzde 11 olmuş ve 12 milyondan fazla insan işsiz kalmıştır. Daha yakın zamanlarda 1990'dan 1991'e kadarki ılımlı durgunluktan çıkış başlangıçta yavaş olmuştur. 2000'e kadar işsizlerin sayısı 5,5 milyonun altına düşmüştür (yüzde 3,9'luk bir işsizlik oranı) fakat 2007 'ye kadar tekrar 7,2 milyona veya yüzde 4,7 'ye yükselmiştir.

İşsizlik öncelikli olarak işten çıkarılanlara zarar verir ve bu nedenle maliyetleri dar bir şekilde dağıtılır. Bazı işçiler için, işsizliğin maliyetleri maaşlardan alınan vergilerden biriktirilmiş fonlardan ödenen işsizlik tazminatları yardımlarıyla hafifletilir.

Varlık Geliri

varlık gelirleri Reel mülk ve finansal varlık sahipliğinden elde edilen gelir. Karlar, faiz kar payları ve kira gelirleri şeklinde olur.

Gelir eşitsizliğinin diğer bir kaynağı, birçoğunun yokken, bazı insanların **varlık gelirine**- reel varlık sahipliğinden ve finansal değerlerden elden edilen bir gelire- sahip olmasıdır. Bazı insanlar büyük miktarlarda servetlere sahipken, bazıları hiçbir varlığa sahip değildir. Genel olarak 2007'de Birleşik Devletlerde kişisel gelirin yaklaşık yüzde 22'si varlık sahipliğinden gelmiştir. Bir hane halkının elde ettiği varlık gelirinin miktarı, (1) ne kadar varlığa sahip olduğuna ve (2) ne çeşit varlığa sahip olduğuna bağlıdır. Bu tür gelir genellikle kar, faiz, kar payı ve kiralar şeklinde olmaktadır.

Hanehalkları tasarruf ve miras yoluyla varlık sahibi olurlar. Bugünün büyük zenginliklerinin çoğu önceki nesillerden miras bırakılmıştır. Rockefeller, Kennedy ve Ford aileleri gibi ailelerin şuan sahip olduğu varlıkların büyük bir kısmı esasen önceki nesiller tarafından biriktirilmiştir. Her yıl binlerce aileye anne babalarından küçük miraslar kalmaktadır. (2008 vergi kanunları çerçevesinde 2 milyon dolar, emlak vergisi olmaksızın, bir nesilden diğer nesle geçmiştir). Birçok aile miras yoluyla ancak küçük miktarlar elde ederler; esasen servetlerinin veya varlıklarının çoğu tasarruflardan gelmektedir.

Çoğu kez bir işletme başarılı olduğunda zenginlikler bir nesil içerisinde biriktirilir. Merhum Sam Walton tahminen 70 milyar doların üzerinde ki kişisel servetini Wal-Mart'ı da içeren perakende mağazalarından elde etmiştir. *Forbes dergisi* Microsoft'un yönetim kurulu başkanı ve kurucusu Bill Gates'in 56 milyar dolar değerinde bir servetinin olduğunu tahmin etmektedir. Karl ve Theo Albrecht, annelerinin Almanya'daki mağazasından başlayarak, bunu Almanya ve diğer 10 ülkedeki 4000 mağazaya genişleterek 20 milyar dolar servet yapmışlardır. Onlar, Birleşik devletler de yiyecek ve alkollü içki zinciri Trader Joe's'a da sahip olmuşlardır. Forbes dünyada 940'ın üzerinde milyarderin olduğunu tahmin etmektedir.

Devletten Sağlanan Gelir: Transfer Ödemeleri

transfer ödemeleri Karşılığında hizmet veya mallar arz etmeden insanlara hükümet tarafından yapılan ödemeler.

2007'de kişisel gelirlerin yaklaşık yüzde 14'ü transfer ödemeleri şeklinde devletten elde edilmiştir. **Transfer ödemeleri** devlet tarafından insanlara karşılığında mal ve hizmet arzı yapmadan yapılan ödemelerdir. Hepsi olmasa da bazı transfer ödemeleri, düşük gelirli insanlara yapılmaktadır çünkü onlar kesinlikle düşük gelire sahiptirler. Böylelikle bu transfer ödemeleri gelir dağılımında ki eşitsizliği azaltmaktadır. Bütün transfer harcamaları fakirlere gitmemektedir. Federal düzeydeki en büyük tek transfer programı Sosyal Güvenlik sistemidir. Transfer programları genellikle ihtiyaç içinde olanlara gelir sağlamak için dizayn edilmektedir. Onlar yoksulluk ve eşitsizlik problemlerinin bazılarını dengelemek için hükümetin yapmış olduğu girişimlerin bir parçasıdır.

Gelir Dağılımı

Refah ölçütü olarak gelirin kullanılmasının çeşitli sorunları olmasına rağmen gelirin nasıl dağıtıldığı hakkında bir şeyler bilmekte fayda vardır. Bu verileri incelemeden önce verilerin tam olarak neyi gösterdiğini açıkça belirtmeliyiz.

ekonomik gelir belli bir dönemde bir hane halkının net varlıklarını artmaksızın veya azalmaksızın harcayabileceği para miktarı. Ekonomik gelirin kaynakları ücretler, maaşlar, kar payları, faiz gelirleri, transfer ödemeleri vb.dir.

Ekonomik gelir, bir hanehalkının net varlıklarında azalma ya da artma olmaksızın harcayabileceği para miktarı olarak tanımlanır. Ekonomik gelir, harcama kabiliyetinizi artıran her şeyi - ücretler, maaşlar kar payları, elde edilen faiz geliri, mülk gelirleri transfer ödemeleri vb. gibi şeyleri- içerir. Eğer değeri artan bir varlığa (hisse senedi gibi bir varlığa) sahipseniz, bu varlığı satarak bir kazanç elde etmeseniz de gelirinizin bir parçasıdır. Normal olarak biz "vergi öncesi" gelirinde bahsetmekteyiz, vergiler geliri azaltan bir unsur olarak değerlendirilmektedir.

Birleşik Devletlerde Gelir Eşitsizliği

Tablo 18.1 2006'da hanehalklarının toplam gelirini ve bu gelirin çeşitli bileşenlerinin dağılımlarına ilişkin tahminleri göstermektedir. Bu rakamları hesaplamak için kullanılan gelir ölçütü oldukça geniştir; gerçekleştirilen sermaye kazançlarının tahminlerinin yanı sıra vergilendirilebilen ve vergilendirilemeyen kalemleri de içermektedir.

Veriler "beşlik bölümler" olarak sunulmuştur; hane halklarının toplam sayısı önce gelire göre derecelendirilmiş ve sonra eşit büyüklükte beş gruba bölünmüştür. 2006'da, en alt kesim toplam gelirin sadece yüzde 3,2'sini elde ederken, en üst kesim yüzde 46,4'ünü elde etmiştir. En üst yüzde 1 (ki en üst bölümün bir parçasıdır), en altta yer alanlardan yüzde 40 daha fazla kazanmaktadır. Emek geliri toplam gelirden daha eşit bir şekilde dağılmıştır.

Varlıklardan elde edilen gelir ücretlere ve maaşlara kıyasla daha eşit olmayan bir şekilde dağılmıştır.Varlık geliri aşağıdakilere sahip olmaktan kaynaklanır: Toprak sahibi kira kazancı elde eder; hisse senedi kar payı kazanır ve değeri artar; bono ve mevduat hesapları faiz kazancı elde eder; küçük işletme sahipleri kar elde eder vb. gibi. Hanehalklarının en üstte yer alan yüzde 20'si, varlık gelirlerinin yüzde 65,5'ini kazanmaktadır ve en üst yüzde 1 de yüzde 30'dan daha fazla kazanmakTransfer ödemeleri, Sosyal Güvenlik yardımları, işsizlik ödenekleri ve refah ödemeleri ile devletten hane halklarına yapılan parasal olmayan transfer ödemelerinden -örneğin yiyecek pulları, sağlık sigortası ve sağlık sigortası programı yardımları- oluşmaktadır. Transferler düşük gelirli hane halklarına yöneliktir fakat sadece onlara için değildir. Örneğin tüm transfer ödemelerinin yaklaşık yarısına karşılık gelen Sosyal Güvenlik yardımları, gerekli yıl kadar sistem içerisinde kalan ve gelirden bağımsız bir şekilde istenilen yaşa ulaşan herkese yöneliktir. Bununla birlikte transferler dağılımın üstünde yer alan bireylerden ziyade en altında yer alan bireyler için önemli gelir bileşenini göstermektedir. Tablo 18.1'de gösterilmese de, transferler, hane halklarının en alt yüzde 10'luk kısmının gelirinin yüzde 80'ininden fazlasına, fakat hanehalklarının en üst yüzde 10'unun gelirinin yaklaşık yüzde 3'üne karşılık gelmektedir.

TABLO 18.1 Birleşik Devletlerde Toplam Gelirin Dağılımı Ve Bileşenleri, 2006 (Yüzdeler)

Hane halkları	Toplam Gelir	İşgücü geliri	Varlık geliri	Transfer geliri
En alt yüzde 20	3.4	1.3	2.2	17.2
İkinci yüzde 20	9.2	6.7	6.3	24.6
Üçüncü yüzde 20	16.3	14.1	11.7	21.2
Dördüncü yüzde 20	23.6	24.5	14.3	18.3
En üst yüzde 20	47.5	53.4	65.5	18.7
En üst yüzde 1	13.2	10.8	30.6	1.0

Kaynak: Julie-Anne Cronin, U.S. Department of the Treasury, OTA paper 85,s. 19 ve yazarın hesplamaları

parasal gelir Nüfus Bürosu tarafında kullanılan gelir ölçütü. Ekonomik gelirden daha az kapsayıcıdır çünkü parasal gelir nakit olmayan transfer ödemelerini sermaye kazançları gelirini dışlar.

Gelir Dağılımında Değişme

Tablo 18.2, zaman içerisinde farklı noktalarda ABD'de yaşayan hanehalkları[1] arasındaki parasal gelirin dağılımını göstermektedir. Nüfus İdaresi tarafından araştırmalarında ve yayınlarında ölçüt olarak kullanılan **parasal gelirin**, Tablo 18.1'de yer alan hesaplarda kullanılan gelir ölçütüne oranla bazı eksiklikleri bulunmaktadır. Söz konu ölçüt, örneğin nakit olmayan transfer yardımlarını ve sermaye kazançlarını içermemektedir.

1975 'den beri, daha fazla eşitsizliğe doğru yavaş fakat istikrarlı bir eğilim vardır. Söz konusu yıllar boyunca, en alt yüzde 40'a giden pay yüzde 14,7'den yüzde 12'ye düşerken, en üst yüzde 5'e giden gelirin payı yüzde 16,4'den yüzde 22,3'e çıkmıştır.

Lorenz eğrisi Yatay eksen boyunca hane halklarının kümülatif yüzdesinin ve dikey eksen boyunca gelirin kümülatif yüzdesinin yer aldığı yaygın bir şekilde kullanılan bir gelir dağılımı grafiği.

Lorenz Eğrisi ve Gini Katsayısı

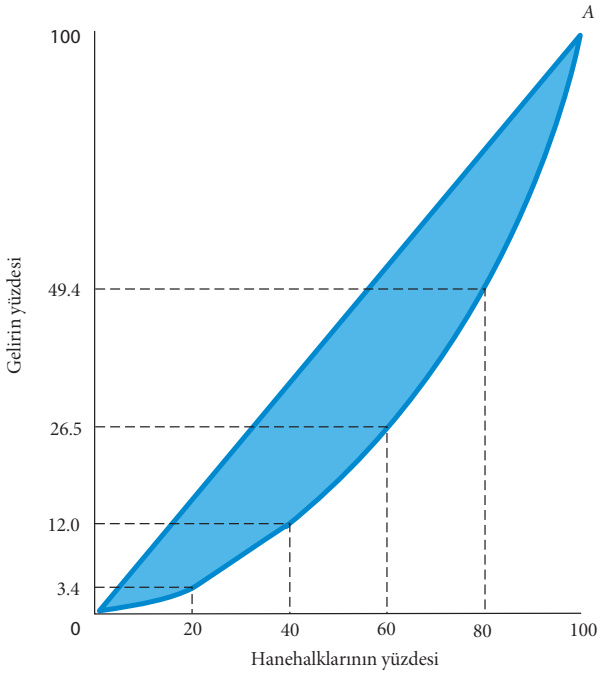
Gelir dağılımı değişik şekillerde grafiklendirilebilir. En yaygın kullanılan grafik Şekil 18.3'te gösterilen **Lorenz Eğrisidir**. Hane halklarının yüzdesi yatay eksen boyunca, gelirin kümülatif yüzdesi dikey eksen boyunca çizilmiştir. Burada gösterilen eğri Tablo 18.2'deki verileri kullanarak 2006 yılını yansıtmaktadır.

Gini katsayısı Lorenz eğrisinden elde edilen, yaygın bir şekilde kullanılan bir gelir eşitsizliği ölçütüdür. 0'dan en fazla 1'e kadar değer alabilir.

2006 yılı boyunca hane halklarının en alt yüzde 20'si toplam parasal gelirin sadece yüzde 3,4'üne sahiptir. En alt yüzde 40, yüzde 12'sine (yüzde 3,4 artı yüzde 8,6) sahiptir, bu ve benzeri yorumlar bu eğriden yapılabilir. Eğer gelir eşit bir şekilde dağıtılmış olsa - yani en alt yüzde 20 gelirin yüzde 20'sine sahip olsa, en alt yüzde 40 gelirin yüzde 40'ına sahip olsa vb. gibi- Lorenz eğrisi 0 ile yüzde 100 arasında 45 derecelik bir doğru olurdu. Daha eşitsiz dağılımlar 45 derecelik doğrudan daha uzakta Lorenz eğrilerini ortaya çıkarmaktadır.

[1] *Hane halkı* kavramı yalnız yaşayan evlenmemiş bireyleri ve kan bağıyla ilişkili olmayan birlikte yaşayan,insan gruplarını, evlilik veya evlat edinmeyi içine alır. Birleşik Devletlerde 2006'da toplamda 116 milyon hanehalkı ve 35 milyon aile olmayan hanehalkı vardır.

Gini Katsayısı bir dağılımda eşitsizliğin derecesinin bir ölçütüdür. Bu katsayı, Şekil 18.3'deki gölgeli bölgenin altında ki toplam üçgen alanına ve OA köşegen doğrusunun sağına oranıdır. Eğer gelir eşit olarak dağıtılırsa gölgeli alan olmaz (çünkü Lorenz eğrisi 45 derecelik doğru ile aynı olur) ve Gini Katsayısı sıfır olurdu. Daha eşitsiz dağılımlar için Lorenz Eğrileri sağa doğru daha aşağıdadır, gölgeli bölgeler daha geniştir ve Gini katsayıları daha yüksektir. Maksimum Gini katsayısı 1'dir. Lorenz eğrisi sağa doğru hareket ettiği zaman gölgeli bölge OA'nın altındaki toplam üçgen alanın daha büyük bir kısmı haline gelir. Eğer tek bir aile bütün geliri elde etseydi (bu durumda diğer hiç kimse hiçbir şey elde etmemektedir) gölgeli bölge ve üçgen aynı olacak ve oran 1'e eşit olacaktı.



ŞEKİL 18.3 Birleşik Devletler İçin Lorenz Eğrisi, 2006
Lorenz eğrisi gelir dağılımı, grafik ile göstermenin en yaygın yoludur. Gölgeli bölge ne kadar genişse dağılım o kadar eşitsizdir. Eğer dağılım eşit olsaydı Lorenz eğrisi 45 derecelik OA çizgisi olabilirdi.

TABLO 18.2 Beşe Bölünmüş Olarak Birleşik Devletlerde Hane Halklarının Parasal Gelirinin Dağılımı, 1967–2006 (Yüzdeler)

	1967	1975	1985	1995	2000	2006
En alt yüzde 20	4.0	4.3	3.9	3.7	3.6	3.4
İkinci yüzde 20	10.8	10.4	9.8	9.1	8.9	8.6
Üçüncü yüzde 20	17.3	17.0	16.2	15.2	14.8	14.5
Dördüncü yüzde 20	24.2	24.7	24.4	23.3	23.0	22.9
En üst yüzde 20	43.6	43.6	45.6	48.7	49.8	50.5
En üst %5	17.2	16.4	17.6	21.6	22.1	22.3

Kaynak: Bureau of the Census, Current Population Survey, Annual Social and Economic Supplements.

Afrikalı-Amerikalı Hanehalkları, Beyaz Hanehalkları ve Bekâr Hanealkları Arasındaki Farklılıklar Herhangi bir ayrıştırma yapmadan sadece hanehalklarına bakmak, ihtiyaç duyulan bazı ayırt edici özellikleri gizler. Gelir dağılımı Afrika kökenli Amerikalılar, İspanyol kökenli Amerikalılar ve beyaz hanehalkları arasında önemli derecede farklılık göstermektedir.

Tablo 18.3 farklı tür hanehalkları için parasal gelir dağılımı verilerini göstermektedir. Gruplar arasındaki farklar etkileyicidir. 2006'da beyaz hanehalklarının en alt yüzde 20'sinin sahip olduğu ortalama hanehalkı geliri Afrika kökenli hanehalklarının en alt yüzde 20'sinin iki katıdır. Hanehalklarının orta gelirli yüzde 20'si için beyaz hanehalklarının ortalama geliri, Afrikalı hanehalklarının ortalama gelirinden yüzde 62 daha yüksektir. İspanyol ırkından gelenler için rakam yüzde 40'tır. Beyaz hane halklarının en alt yüzde 5'inin geliri ortalama olarak 315.193 dolardır. Afrika kökenliler için bu rakam 200.678 dolardır: İspanyol ırkından gelenler için ise 209.819 dolardır.

TABLO 18.3 2006'da Hane halklarının En üst, Orta ve En alt Yüzde 20'sinin Aldığı Hane Halkı Geliri Ortalaması

	Beyaz (İspanyol olmayan)	Afrika Kökenli	İspanyol kökenli
En alt %20	$ 13,129	$ 6,317	$ 9,671
Orta %20	52,920	32,575	37,934
En üst %20	178,326	117,346	123,684
En üst %5	315,193	200,678	209,819

Kaynak: U.S. Census Bureau, www.census.gov, Historical Income Tables, Tablo H3, 2006.

Dünyada Gelir Dağılımı

Tablo 18.4'de görüldüğü üzere gelirin zengin ve fakir ülkeler arasındaki dağılımına ilişkin veriler daha büyük eşitsizlikler olduğunu ortaya koymaktadır. 2006 yılında dünya nüfusu yaklaşık 6 milyar civarındadır bu rakamın 2,4 milyonu, veya toplam nüfusun yüzde 34'ü, dünya bankasının düşük gelirli ülkeler sınıflandırmamsında yer alan ülkelerde yaşamaktadır. Bu ülkelerde ortalama kişi başına gelir 2006 yılında 650 $'dır. Aynı yılda yaklaşık 1 milyar kişi veya dünya nüfusunun yüzde 15'i, kişi başına gelirin 36.487 $ olduğu yüksek gelirli ülkelerde yaşamaktadır. Toplam ulusal gelire baktığınızda Dünya nüfusun yüzde 37'sini temsil eden fakir ülkeler dünya gelirinin sadece yüzde 3,3'ünü elde ederken, nüfusun yüzde 15'ini temsil eden zengin ülkeler dünya gelirinin yüzde 77,3'ünü elde etmektedir. 2006'da dünyada en fakir ülke, 8 milyon insan ve kişi başına geliri her yıl için 100 dolar ile Buruni'dir. En zengin ülke, 5 milyon nüfus ve kişi başına 66.000 dolarlık gelirle Norveç'tir.[2]

TABLO 18.4 2006'da Dünya Genelinde Gelir ve Kişi Başına Gelir

	Nüfus		Gayri Safi milli gelir		Kişi başına gelir
	Milyar	%	Trilyon $	%	(dolar)
Dünya	6.5	100	48.5	100.0	7,439
Düşük Gelirli Ülkeler	2.4	37	1.6	3.3	650
Orta Gelirli Ülkeler	3.1	48	9.4	19.4	3,051
Yüksek Gelirli Ülkeler	1.0	15	37.5	77.3	36,487

Kaynak: Dünya Bankası, *World Development Report 2008*, Key development indicators Tablo 1.

Daha önceleri tartıştığımız gibi gelir eşitsizliği geçen birkaç 10 yıl içerisinde Birleşik Devletlerde artmıştır. Bulgular, gelir eşitsizliğini diğer ülkelerle birlikte Asya ve Latin Amerika'da da arttığını göstermektedir. Gelişmiş ekonomiler arasında sadece Fransa'da eşitsizliğin azıldığı görülmüştür. Eşitsizlik Afrika ve Orta Doğu hariç gelişen dünyanın her yerinde artmıştır.

Artan Eşitsizliğin Nedenleri

ABD ve diğer birçok bölgede gördüğümüz artan gelir eşitsizliği birçok politik tartışmanın konusu olmuştur. Tartışmaların büyük bir kısmı bir ulusun ve dünya toplumunun bir üyesi olarak yurttaşlarımızın en fakirlerinin durumunu iyileştirmek için ne yapabileceğimiz ile ilgilidir. Bu bölümün gelecek kısmında bu ekonomik konuları tartışacağız. Fakat eşitsizliğin artmasına neyin neden olduğu sorusu da eşit derecede yer verilen tartışma konusudur. Serbest ticaret güçleri, göç ve küreselleşme hepsi birlikte çalışarak, düşük gelirli ülkelerdeki işçilerle rekabet halinde bulunan orta gelirli işçilerin konumunu kötüleştirdi mi? Sendikaların azalan gücü ve deregülasyon işgücü piyasalarını daha fazla rekabet güçlerine açtı mı? Bazıları eşitsizliğin artmasında ana gücün vasıfsız işgücünün aksine iyi eğitilmiş işçileri tercih eden teknolojik değişmenin olduğunu ileri sürmüştür.

Bunlar oldukça zor sorulardır bunlar dünya genelinde siyasi tartışmaların parçası olan çok zor sorulardır. Örneğin göçün oynadığı rolü göz önüne alalım ABD'ye gelen göçün büyük çoğunluğu düşük gelirli ülkelerdendir. Düşük gelirli bölgelerden yüksek gelirli bölgelere doğru gerçekleşen bir işgücü hareketi doğal bir ekonomik olaydır, işgücü piyasalarında arz ve talep güçlerinin bir manifestosudur. Bu kontrolsüz hareketler yüksek ücretli ülke-

[2] ABD Nüfus Bürosu, www.census.gov.

lerde sermayenin getirisini artırarak üretimin maliyetini azaltma ve dünya gelir eşitsizliğini azaltma kapasitesine sahiptir. Ayrıca göç, ülkede zaten düşük gelirli nüfusun çalıştığı işler için potansiyel olarak rekabet eden, daha az vasıflı yeni bir grup işçisinin ülkeye girmesi, bir noktaya kadar ülke içinde eşitsizliği artıran bir rol da oynayabilir. Gerçekte göçün düşük gelirli işçilerin ücretlerini azalttığına ilişkin ampirik bulgular açık değildir.

Bulgular: Göçün Net Maliyetleri Göçün net faydalarının net maliyetinden ağır basıp basmadığını belirlemek için önemli bir soru sormak zorundayız: Göç ne ölçüde yurtiçi ücretleri azaltır ve işsizliği artırır? Son zamanlarda yapılan bir dizi çalışma, çok sayıda göçmenin olduğu metropol bölgelerinde ücretlerin çok az azaldığını ve işsizlik oranın çok az arttığını sonucuna ulaşmıştır.

Kaliforniya üniversitesinden iktisatçı David Card'ın önemli çalışması 1980'deki Mariel Bot taşınması sırasında ve sonrasında Miami metropol bölgesindeki ücretleri ve istihdam olanaklarını dikkatlice incelemiştir. Nerdeyse bir gecede yaklaşık 125.000 Kübalı Florida'ya gelmiş ve Miami'deki işgücü yüzde 7'nin üzerinde artmıştır. Card, 1980-85 döneminde işçiler arasındaki işsizlik ve ücret trendleri incelemiş ve hemen hemen hiçbir etki bulamamıştır. Ayrıca incelediği veri Atlanta, Houston, Los Angeles ile aynı şokları yaşamayan şehirlerdeki işgücünün tecrübesini de yansıtmaktadır.[3]

Bununla birlikte Borjas, Freeman ve Katz'a ait daha yeni bir çalışma bu zamana kadarki birçok çalışmanın ele aldığı konuyu tekrar ele almıştır. Göçmenlerin geldikleri şehirlerde kalmadıklarını, ücret farklılıklarına ve iş olanaklarına göre Birleşik Devletler içinde hareket ettiklerini iddia etmişlerdir. Böylelikle göçün ücretler ve işsizlik üzerindeki etkilerinin şehir seviyesinde değil ulusal düzeyde analiz edilmesi gerektiğini söylemişlerdir. Yazarların bu çalışması, 1980'ler boyunca, iyi eğitimli işçilere kıyasla lise eğitimini tamamlamadan ayrılanların ücretlerinde büyük düşüşler olduğuna işaret etmiştir. Yazarların sonuçları, liseyi bırakanların nispi ücretlerindeki düşüşlerin üçte birinin düşük yetenekli göçmenlerden kaynaklandığını söylemiştir. [4]

Göçün Birleşik Devletler için sıradan bir durum olmadığı açıktır. Guatemala'da ki bir kimse için Meksika yeni imkânlar sunabilir. Guatemala'da kişi başına gelir 2,640 $ iken, Meksika'da 7,870 dolardır. Dünyanın en fakir ülkelerinden biri olan Haiti, iş aramak için insanlarını Dominik Cumhuriyetine yollamaktadır. Dünya Bankası 2007'de 74 milyon göçmenin gelişmekte olan bir ülkeden diğerine hareket ettiğini tahmin etmektedir. Burada da göçün gelirler ve eşitsizlik üzerine etkileri hakkında canlı tartışmalar vardır.

Teknolojik değişmenin de eşitsizliği artırmada bir rol oynadığı görülmektedir. Geçen birkaç on yılda teknolojik ilerlemeler kalkınmada güçlü bir rol oynamıştır Birleşik Devletlerde ve gelişmekte olan dünyada daha fazla iş bilgisayarların yardımıyla yapılmakta ve daha az iş vasıfsız işgücünün büyük miktarda kullanımını gerektirmektedir. Sonuç ise, vasıflı işçiler için bir ücret ödülü şeklinde kendi göstermektedir[5]. Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından gerçekleştirilen bir çalışma, dünyadaki eşitsizliğin büyümesine bakarak, eşitsizliğin arkasındaki temel gücün artan yetenek ihtiyacı ile teknolojik gelişme olduğunu ileri sürmektedir. Eşitsizliği artırmada teknolojinin rolünün özellikle Asya'da büyük olduğu görülmektedir. Ekonomilerin serbest dış ticarete açılması teknolojiye göre eşitsizlikte daha ılımlı bir rol oynamıştır. IMF, gelişmiş ülkelerdeki serbest ticaretin düşük-ücretli-imalat-işleri yerine hizmet sektöründeki daha yüksek-ücretli-işleri koyarak eşitsizliği azalttığını sonucuna ulaşmıştır.

Eşitsizliğin artırmasındaki teknolojinin önemli bir rolü, eğitimin ABD ve dünya üzerinde eşitsizliği azaltmada anahtar olabileceğini ileri sürmektedir.

Yoksulluk

Gelir dağılımı ve bu gelirin yeniden dağılımı ile ilgilenen devletlerin çoğu yoksulluk üzerine yoğunlaşmışlardır. *Yoksulluk* tanımlanması çok karmaşık bir kelimedir. En basit ifadelerle, çok düşük gelire sahip insanların durumunu kastetmektedir. Sözlükte bu kelime basit bir şekilde ''paranın yokluğu veya maddi malların yokluğu'' olarak tanımlanmaktadır, fakat fakir olarak sınıflandırılmadan önce ne kadar düşük bir gelire sahip olmanız gerekmektedir?

---

[3] David Card, "The Impact of the Mariel Boat Lift on the Miami Labor Market," *Industrial and Labor Relations Review*, January 1990, pp. 245–257.

[4] George Borjas, Richard Freeman, and Lawrence Katz, "On the Labor Market Effects of Immigration and Trade," in *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, eds. George Borjas and Richard Freeman (Chicago: University of Chicago Press, 1992).

[5] Nancy Birdsall, 2007. "Discussion of the Impact of Globalization on the World's Poor," Brookings.

Tanımlama Problemi Düşünürler ve sosyal politika yapıcılar uzun yıllar boyunca "yoksulluğun" anlamını tartışmışlardır. Düşünce okullarından bir tanesi, yoksulluğun, "hayatın temel ihtiyaçlarını" satın almanın kaça mal olduğunu belirleyerek ölçülmesi gerektiğini ileri sürmüştür. Yıllardır, İş İstatistikleri Bürosu, yaşam standartlarının en düşüğünü temsil edeceği varsayımıyla yiyecek giyim ve barınmadan oluşan özel bir "sepetin" maliyetini takip etmek için dizayn edilmiş "aile bütçesi" verisi yayınlamaktadır.

Karşı görüştekiler, ihtiyaçlar sepetini tanımlamanın ümitsiz bir iş olduğunu ileri sürmektedirler. En düşük uygun bir diyet tanımlamanın mümkün olabilmesine rağmen, "en küçük" barınma birimi nedir? Araba bir ihtiyaç mıdır? Ya sağlık hizmetleri? Gerçekte, düşük gelirli aileler sahip oldukları gelir her ne ise pek çok değişik yolla bitirmektedir.

Bazıları yoksulluğun kültürel olarak tanımlandığını ve dolayısıyla görece bir kavram olduğunu, mutlak olmadığını ifade etmektedirler. Bangladeş'teki yoksulluk Birleşik Devletlerdeki yoksulluktan çok farklıdır. Birleşik Devletler içinde bile kentsel yoksulluk, kırsal yoksulluktan çok farklıdır. Eğer yoksulluk görece bir kavram ise, toplumun serveti arttığında ve toplum daha yüksek yaşam standartlarına ulaştığında önemli derecede yoksulluğun tanımı değişebilecektir.

Kesin olarak tanımlamak zor olmasına rağmen, yoksulluk kelimesi bir dereceye kadar sezgisel olarak bizim hepimizin anladığı bir şeydir. Tükenmişlik, aşırı kalabalık, farelerin istila ettiği barınak görüntüleri; evsiz insanlar; tedavi edilememiş hastalıklar vb. gibi durumları ifade etmektedir. Ayrıca istatistikleri tutmak ve kamu programlarını yönetmek için resmi olarak tanımlamak zorunda olduğumuz bir kelimedir.

Yoksulluk Sınırı Fakirleri fakir olmayanlardan ayıran resmi olarak hesaplanan gelir seviyesidir. Tarım Bakanlığının minimum yiyecek sepeti maliyetinin üç katı şeklinde oluşturulmuştur.

Resmi Yoksulluk Sınırı 1960'ların başlarında ABD hükümeti resmi bir yoksulluk sınırı belirlemiştir. Çünkü fakir aileler gelirlerin yaklaşık üçte birini yiyeceğe harcama eğilimindedirler, belirlenen resmi **yoksulluk sınırı** Tarım Bakanlığının minimum yiyecek sepeti maliyetinin basitçe 3 katı olmuştur.

Minimum yiyecek bütçesi sadece bir kez 1963'de hesaplanmıştır. O yıldan sonra Tüketici Fiyat Endeksi ile güncellenmiştir. Bu rakamların biraz keyfi olduğunu söylemeye ihtiyaç yoktur, fakat onlar hala resmi yoksulluk oranını belirlemek için kullanılmaktadır. 2007 yılında bu eşik dört kişilik bir aile için 21.027 dolardır.

Yıllarca süren çalışma ve tartışmalstdan sonra Sağlık ve Beşeri Hizmetler Bakanlığı şimdi Yoksulluk rehberleri olarak anılan bir alternatif yoksulluk ölçütü yayınlamaya başlamıştır. Yeni ve biraz daha karmaşık bir metodoloji, yiyecek pulları ve sağlık yardımını içeren bir dizi program için uygunluğu belirlenen gelir sınırlarını ortaya koymaktadır. Bakanlık 2008'de dört kişilik bir aile için bu sınırı 21.200 dolar olarak belirlemiştir.

Birleşik Devletlerde 1960'da Yoksulluk 1962'de,Michael Harrington'un yayınladığı *Öteki Amerika: Birleşik Devletlerde Yoksullluk* kitabı Amerikan halkının yoksulluk problemi ile ilgilenmesine neden olmuştur ve hükümetin 1964'deki "yoksulluğa savaş" ilanını teşvik etmiştir. 1960'da resmi rakamlar Birleşik Devletlerde yoksul sayısını 40 milyonun biraz altında veya toplam nüfusun yüzde 22'si olarak açıklamıştır. Harrington kitabında, sayının 50 milyonun üzerine çıktığını iddia etmektedir.

1960'ların sonuna doğru resmi yoksulluk çizgisi altında yaşayanların sayısı yaklaşık 25 milyonun altına düşmüştür, 10 yıldan fazla böyle seyretmiştir. 1978-83 arasında, fakir sayısı 24,5 milyondan 35,3 milyona, 1964'den beri en yüksek rakam, nerdeyse yüzde 45'e fırlamıştır. Rakam 2006'da 36,5 milyonu göstermiştir. Toplam nüfusun bir yüzdesi olarak, fakirler 1970'ler boyunca nüfusun yüzde 11 ve yüzde 12,6 arasına karşılık gelmiştir. Bu rakam 1979-83 arasında bu rakam yüzde 15,2'ye yükselmiştir. 1983'den 1989'a kadar, bu oran yüzde 12,8 düşmüş, 1995'de yüzde 14,5'e tekrar çıkmıştır. 2006 da ise yüzde 12,3'e düşmüştür.

2006 resmi rakamlar, yoksulluk oranını nüfusun % 12,3'ü olarak gösterirken bunlar toplumda ki bazı grupların diğerlerinden daha fazla yoksulluk içinde olduğunu da göstermektedir. Tablo 18.5'te 1964 ve 2006 için demografik gruplara göre resmi yoksulluk rakamlarını gösterilmektedir. Resmi hesapların problemlerinden biri resmi sayımların sadece parasal geliri dikkate alması ve dolayısıyla şişirilmiş olmasıdır. İnsanları yoksulluktan kurtarmak için dizayn edilen çoğu federal program yiyecek pulları, sosyal konutlar gibi nakit olmayan yardımları (bazen *ayni yardımlar* olarak adlandırılan) içermektedir. Eğer bu yardımlar gelire eklenirse, gösterilen bu resmi rakamlar, nüfusun yaklaşık yüzde 9'unu, yoksulluk çizgisinin altına düşürebilir.

Afrika kökenli Amerikalılar arasındaki yoksulluk oranı, beyazlar arasında ki yoksulluk oranının 2 katından daha fazla yüksektir. Neredeyse dört Afrika kökenli Amerikalıdan biri yoksulluk içinde yaşamaktadır. Ayrıca siyahlardan biraz daha düşük oranla İspanyol kökeninden gelenler 2006'da yoksulluk çizgisinin altında gelirlere sahip oldular.

TABLO 18.5 Demografik Gruplara Göre Yoksul Olan Kişilerin Yüzdesi, 1964 ve 2006

	1964 resmi rakamlar	2006 resmi rakamları
Herkes	19.0	12.3
Beyaz (İspanyol olmayan)	14.9	8.2
Afrika Kökenli Amerikalı	49.6	24.3
İspanyol kökenli	NA	20.6
Kadın hane halkı—eşi olmayan	45.9	28.3
Yaşlı (65 +)	28.5	9.4
18 altı çocuklar	20.7	17.4

Source: *U.S. Census Bureau*. Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the U.S., 2006.

2006'da yoksulluğu en fazla hisseden grup, eşinden ayrı yaşayan hanehalkı kadınları olmuştur. 1964'de bu tür kadınların yüzde 45,9 yoksulluk içinde yaşamıştır. 2006'ya kadar bu rakam hala yüzde 28,3 tür. 1980'ler boyunca "yoksulluğun feminizasyonu" hakkındaki endişe bugünde devam etmektedir.

Yaşlılar arasında ki yoksulluk oranları, 1964'te yüzde 28,5'dan 2006'da yüzde 9,4'e düşmüş, geçen birkaç on yıldan fazla bir sürede kayda değer bir şekilde azaltılmıştır. Sosyal Güvenlik sistemi, ek güvenlik geliri ve sağlık yardımları, yaşlılar arasında yoksulluğu azaltmada kesin bir rol oynamıştır. 1964'de çocukların yüzde 20,7'si yoksullukla yaşamış ve rakam 2006'da yüzde 17,4 olarak gerçekleşmiştir.

Servetin Dağılımı

Servetin dağılım ile ilgili veriler, gelir dağılımı kadar kolaylıkla elde edilebilir değildir. Bununla birlikte, devlet serveti oluşturan varlıkların ayrıntılı bir araştırmasını periyodik olarak yapmaktadır. Sonuçlar, hanehalklarının en düşük yüzde 40'ının gelirin yüzde 2,6'sına sahipken, 2004'te Birleşik Devletlerde hanehalklarının en üst yüzde 10'unun toplam net gelirin yüzde 70' inden biraz daha azına sahip olduğunu göstermektedir.

Servet dağılımı gelir dağılımından daha eşitsizdir. Bunun kısmi nedeni ise servetin nesilden nesile geçirilmesi ve biriktirilmesidir. Ayrıca büyük zenginlikler küçük işletmelerin başarılı büyük işletmeler haline geldiği zamanda ortaya çıkar. Bazıları, servetin eşitsiz bir dağılımını piyasa ekonomisinde risk almanın doğal ve kaçınılmaz sonucu olduğunu ileri sürerler: yatırımcıları ve girişimcileri motive etmek için gerekli güdüyü sağlar. Diğerleri, aşırı fazla eşitsizliğin demokrasinin altını oyabileceğini ve sosyal çatışmaya yol açacağına inanmaktadırlar. Bir sonraki kısımda tartışılan gelirin yeniden dağılımına taraf ve karşı olan argümanların çoğu servetin yeniden dağılımı içinde söz konusudur.

Yeniden Dağılım Tartışması

Gelir dağılımında, eşitsizliği düzeltmek için devletin rolü hakkında ki tartışmalar felsefi ve pratik konular etrafında dönmektedir. *Felsefi* konular "ideali" ele almaktadır. Eğer biz gelir dağılımına arzuladığımız gibi bir şekil verebilirsek gelir dağılımı nasıl olmalıdır? "hak" nedir?" Adalet" nedir? Pratik tartışmalar neyin olanaklı neyin olanaksız olduğu ile ilgilenir. Sıfır yoksulluk istediğimizi varsayalım. Bunun maliyeti ne olabilir ve ne kadarlık fedakârlık yapabiliriz? Biz serveti veya geliri yüksek gelirli insanlardan alıp ve düşük gelirli insanlara verdiğimiz zaman, teşvikleri yok eder miyiz? Bu şekildeki bir yeniden dağılımın etkileri nelerdir?

Politika yapıcıları her iki konuyla da ilgilenmek zorundadır, fakat öncelikle felsefi konularla yüzleşmek mantıklı gözükmektedir. Eğer siz nereye gitmek istediğinizi bilmiyorsanız oraya nasıl varacağınızı veya bedelinin ne olacağını açıklayamazsınız. Hiçbir yere gitmeme isteği ile de karşı karşıya kalabilirsiniz. Çoğu saygın ekonomistler ve felsefeciler, devletin geliri yeniden dağıtmamasını tatmin edeci bir şekilde savunmaktadırlar.

Yeniden Dağılım Aleyhindeki Görüşler

Devletin yeniden dağılımına karşı olanlar, kendi haline bırakıldığında piyasanın, adil olduğuna inanırlar. Bu görüş, "birinin çabalarının meyvelerinden diğerinin hak kazanması"[6] önermesine dayanmaktadır. Eğer piyasa teorisi doğruysa piyasada ödenen ödüllerin verimlilikle bağlantılı olduğunu hatırlayın diğer bir ifade ile emek ve sermayeye ürettikleri değere göre ödeme yapılır.

Bu görüş, varlık gelirinin-topraktan ve sermayeden elde edilen gelirin- haklı olduğunu içermektedir. Bütün üretim faktörleri marjinal ürünlere sahiptir. Sermaye sahipleri kar

[6] "Hak elde etme" görüşü için güçlü destek, 18.yy İngiliz düşünürleri Thomas Hobbes ve John Locke'un çalışmalarında bulunabilir.

ve ya faiz alırlar çünkü sahip oldukları sermaye verimlidiYeniden dağılıma karşı olan görüş, ''sözleşme özgürlüğünün arkasında ki ilkelere'' ve mülkiyet haklarının korunmasına dayanır. Siz emeğinizi satmayı kabul ettiğinizde ve sermayenizi kullanmaya kalkıştığınızda bunu özgürce yapabilirsiniz. Sözleşme karşılığında aldığınız ödeme sizin malınız olur. Bir devlet sizi vergilendirdiğinde, gelirinizi başka birine verdiğinde bu eylem bu iki temel hakkı ihlal eder.

Yeniden dağılıma karşı daha yaygın olan görüşler felsefi olmayan görüşlerdir. Buna karşılık, daha pratik sorunları işaret etmektedirler. Birinci olarak, vergileme ve transfer programlarının piyasa tarafından sağlanan temel teşviklere müdahale ettiği söylenir. Yüksek gelirli insanların vergilendirilmesi onların çalışma, tasarruf ve yatırım dürtülerini engellediği söylenir. Ekonomik oyunun ''kazananlarını'' vergileme risk alma hevesini de kırar. Dahası en alt ta olanlara transfer sağlama onların çalışma arzusunu da azaltır. Bunların hepsi toplam çıktıda azalmaya yol açar ki bu yeniden dağılımın ''maliyetidir''.

Yeniden dağılıma karşı bir diğer pratik görüş, onun çalışmadığına dairdir. Bazı karşı çıkanlar, 1980'lerin ve 1990'ların başında, bir kez daha 2001 ve 2004 arasında tekrarlayan, yoksulluk oranında ki artış yoksullukla mücadele programlarının fakirleri gerçekten yoksulluktan kurtarmaksızın, basitçe para yuttuğunun bir göstergesi olarak görmektedirler. Bu programların gerçekten insanları yoksulluktan çıkarıp çıkarmadığı bir yana yönetimde bürokratik etkinsizlik ihtimali de her zaman mevcuttur. Sosyal programlar, ödeme yapılmak zorunda olan insanlar tarafından yönetilmek zorundadır. Sağlık ve Beşeri Hizmetler Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Hizmetlerini sürdürmek sosyal yardım vb. başvuruları değerlendirmek için 120 binden fazla insan istihdam etmektedir. Bu ölçekteki bir bürokraside etkinsizlik ve bir dereceye kadar israf kaçınılmazdır.

Yeniden Dağılım Lehindeki Görüşler

Yeniden dağılıma taraf olarak sıklıkla kullanılan görüş, Birleşik Devletler kadar zengin bir toplumun tüm üyelerine yaşamsal ihtiyaçların sağlanmasının ahlaki sorumluluk olduğudur. Anayasa ''yaşam hakkını'' garanti altına almaktadır. 1964'de yoksulluğa savaş ilan edilmesinde başkan Lyndon Johnson şöyle ifade eder:

> Bazı Amerikalılar her zaman daha iyi durumda olacaklardır. Fakat ,''fakirler her zaman bizimledir'' anlayışı devam etmek durumunda değildir. … Yoksulluğu azaltmak için çabalarımızı yoğunlaştırmanın ve artırmanın tam zamanıdır…Ne yapılması gerektiğini biliyoruz ve bu ulusun zenginliğinin gücü kesinlikle bunu yapamaya yeter.

Birçok insan, sıklıkla kendi hataları olmasa da kendi kendilerini dışarıda bırakılmış bulurlar. Bazıları, ''üretme'' yeteneklerini ciddi şekilde sınırlayana zihinsel veya fiziksel problemlerle doğarlar. Ayrıca çocuklarda vardır. Bazı babalar, onların düşük gelirleri için sorunlu tutulabilseler bile babaların hataları masum çocukları cezalandırmak ve böylece yoksulluk döngüsünü sürdürmek mi istiyoruz? Yaşlılar, emekli oldukları zaman yaşamlarını sürdüre bilmek için, gelirin yeniden dağılımı olmadığında, sadece tasarruflara dayanmak zorunda kalabilirler. Ve çoğu durumlar uygun olmayan tasarruflara yol açabilir. Kötü şansın kurbanları kaçınılmaz yoksulluğa mahkûm edilmeli midir? Hastalık belki de en iyi örnektir. Çok az insanın biriktirdiği tasarruflar, evde hasta bakmanın aşırı maliyetine ve olağanüstü hastane ve doktor faturalarının masrafına karşı koyabilir.

Yeniden dağılıma taraf olanlar transfer programlarından yararlananların dürtüleri üzerine çok az negatif etkinin olduğunu gösteren çalışmalara işaret ederek, karşı ''pratik'' argümanları çürütmektedirler. Çoğu için -çocuklar, yaşlılar ve zihinsel hastalar- dürtüler yersizdir. İstihdam edilmeyenlerin çoğuna bir temel gelir sağlama onların yapmaya imkânı olduğunda çalışmalarından vazgeçirmeyeceğini söylerler. Biz şimdi kısaca birkaç formel görüşü açıklayacağız.

Faydacı Adalet 18.yy sonu ve 19.yy başlarında ilk olarak İngiliz felsefeci Jeremy Bentham ve John Stuart Mill tarafından ileri sürülen, yeniden dağılıma taraf olan faydacı görüşün temeli, ''zengin bir kişinin elindeki bir doların, fakir bir kişinin elinde ki bir dolardan daha az değerli''olduğu görüşüne dayanmaktadır. Zenginler marjinal dolarlarını lüks mallara harcarlar. Los Angeles ve New York'ta bir yemek için kişi başına 100 doların üzerinde harcamak kolaydır. Fakirler marjinal dolarlarını ihtiyaçları- yemek, giyinme, sağlık - için harcarlar. Eğer gelir arttığı zaman gelirin marjinal faydası azalıyorsa, bir doların değdiği lüks malların değeri 1 doların ihtiyaçlar için değerinden daha az değerlidir. Bu nedenle, zenginlerden fakirlere yeniden dağılım toplam faydayı artırır. Bu faydacı adalet nosyonunu günlük dildeki ifadesi: Gelirin yeniden dağılımı yoluyla zenginler biraz fedakârlık etmekte ve fakir oldukça çok kazanmaktadır.

faydacı adalet ''Bir zenginin elindeki bir dolar bir fakirin elindeki bir dolardan daha az değerlidir'' düşüncesi. Eğer gelirin marjinal faydası gelirle birlikte düşerse, zenginlerden fakirlere gelir transferi toplam faydayı artıracaktır.

[7] *Economic Report of the President*, 1964.

Faydacı iddia problemsiz değildir. İnsanlar çok farklı zevklere ve tercihlere sahiptirler. 1 dolar sende bendekinden çok ya da az değerinin olacağını kim söyleyebilir? Çünkü fayda gözlenemez ve ölçülemez bireyler arasında karşılaştırmalar kolaylıkla yapılamaz bununla beraber birçok insan faydacıların temel mantığını ikna edici bulmaktadır.

Sosyal Sözleşme Teorisi —Rawlsçı Adalet Harvard'lı felsefeci John Rawls'ın çalışması hem ekonomi içerisinde hem de ekonomistler ve felsefeciler arasında epey miktarda yeni tartışma yaratmıştır[8]. Hobbes, Locke, ve Rousseau'nun geleneğinde Rawls, toplumun üyeleri olarak diğer bireyler ile bir sözleşmeye sahip olduğumuzu ileri sürmektedir. Rawls'ın hayal ettiği teorik dünyada bir orijinal sözleşme hazırlanmış ve bütün taraflar toplumda kim oldukları ve olacakları bilgisi olmaksızın bunu kabul ederler. Bu durum ''orijinal konum" ve "doğa durumu" olarak adlandırılır. Korumak için kazanılmış hakkın olmamasıyla, toplumun üyeleri önyargısız tercihler yapma yeteneğine sahiptirler.

Sözleşmeye yaklaştığımız zaman, herkes çok zengin veya evsiz sonuçlanma şansına sahiptir. Bizim hepimizin, riskten kaçınan bireyler olduğumuz varsayımı üzerine, Rawls, insanların ,toplumun az talihli üyelerinin konumuna büyük önem vereceklerine inanmaktadır çünkü herhangi birisi orada olabilirdi. **Rawlsçı adalet** riskten kaçınma varsayımından yola çıkarak ileri sürülmektedir. Rawls, orijinal konumundan kaynaklanan her sözleşmenin,''toplumun en kötü üyesinin refahını maksimize edebilecek" bir gelir dağılımı gerektirebildiği sonucuna varmaktadır.

Bu eşitsizliğin çok fakirlerin, talihini durumunu, iyileştirme etkisine sahip olması koşuluyla, böyle bir sözleşmeye bağlı her toplum eşitsizliğe izin verebilir. Örneğin, eğer eşitsizlik insanlar için daha fazla sıkı çalışmak ve yaratıcı olmak için bir dürtü sağlıyorsa bu eşitsizlikler en alttakilere bazı yardımlar gittiği sürece tolere edilebilmelidir.

Rawlsçı adalet "başlangıç pozisyonundan'' ortaya çıkan sözleşme toplum sözleşmesinin toplumun en kötü üyesinin refahını maksimize edebilen bir gelir dağılımını gerektirdiği sonucuna varan bir dağıtımcı adalet teorisi.

Karl Marks'ın Çalışmaları On yıllardır, Birleşik Devletler ve Sovyetler Birliği arasında bir rekabet var olmuştur. Bu rekabetin kalbinde ekonomik sistemlerin nasıl çalışacağı ve nasıl yönetileceği hakkında temel bir felsefi görüş farklılığı vardır. Tartışmanın merkezinde **Marks'ın yazdıkları** yer almıştır.

Marks, sosyalizm ve komünizm hakkında çok fazla bir şey yazmamıştır. Başlıca ana çalışması *Das Kapital* (19.yy da yayınlanmıştır), üç ciltlik bir analiz ve etrafında ki dünyada işleyişini gördüğü, kapitalist sistemin kritiğinden oluşmaktadır. Biz Marks'ın kapitalizmin yanlış olduğunu düşündüğünü biliyoruz, fakat, O, yerine ne konulması gerektiği hakkında çok açık değildi. Hayatının sonlarındaki bir yazısında,''Herkesten yeteneğine göre, herkese ihtiyacına göre"[9], diye yazmıştır; fakat bu ilkenin uygulanmasına ilişkin çok açık şeyler söylememiştir.

Marks'ın sermaye geliri görüşü gelir dağılımı için önemli imalarda bulunmaktadır. Önceki bölümlerde, faizi verimli bir faktörün getirisi olarak tartıştık sermeye emek gibi verimlidir ve bir marjinal ürüne sahiptir. Bununla birlikte Marks tüm değeri emeğe atfetmiş fakat sermaye atfetmemiştir. Marks'ın **emek değer teorisine** göre her malın değeri sadece o malı üretmek için ihtiyaç duyulan işgücünün miktarına dayanmaktadır. Sermaye sahipleri kar elde edebilirler (artık değer) çünkü emek bir günde kendisine ödenenden daha fazla değer yaratır. Her bir diğer mal gibi, iş gücü, sadece ''üretimden" aldığı değerdedir. Basit kelimelerle, kapitalizm altında emeğe, geçimini sağlayacak bir ücret ödeneceği anlamına gelmektedir.

Emek Değer teorisi Basitçe söylemek gerekirse, bir malın değerini sadece o malı üretmek için gerekli olan işgücünün miktarına dayandıran teori.

Marks, karı, işgücünün çabalarının meyvelerine gayri meşru bir şekilde kapitalistler tarafından el konulması olarak görmektedir. Buradan devamla, Marksistler, bugün Birleşik Devletlerdeki gelir dağılımının varlık geliri bileşenini eşitsizliğin birincil kaynağı olarak görürler. Sermaye geliri olmaksızın gelirin dağılımı daha eşit olabilir. (yine bakınız 18.1 sayfa. 364.)

Bir Kamu Malı Olarak Gelir Dağılımı Başıboş piyasanın adil gelir dağılımı ürettiğini ileri sürenler, kişisel hayırseverliğin yasaklanması gerektiğine inanmamaktadırlar. Gönüllü yeniden dağılım mülkiyet haklarının ihlalini içermemektedir.

16.bölümde, bununla birlikte, kişisel hayırseverlikle ilgili bir problem olabileceğini gördünüz. İnsanların gerçekten açlık problemini sonlandırmak istediklerini varsayalım. Onlar hayır kurumuna çeklerini yazdıkları zaman klasik kamu malı problemleriyle karşılaşırlar. İlk olarak bedavacılar vardır. Eğer açlıktan kıvranmak ortadan kaldırılırsa -sadece psikolojik faydalar- katkı yapan veya yapmayan herkese yayılır. İkinci olarak, her bağış her katkı kovada bir damladır. Bir bireysel katkı o kadar küçüktür ki, gerçek bir etkiye sahip olamaz.

Kişisel hayırseverlik, ulusal savunma gibi, sizin ödeyip ödemediğinize bağlı değildir. Bu

[8] Bkz. John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1972).
[9] Karl Marx, "Critique of the Gotha Program" (May 1875), in *The Marx-Engels Reader*, ed. Robert Tucker (New York: W. W. Norton), p. 388.

yüzden, kişisel hayırseverlik, özel sektörün ulusal savunma ve diğer kamu mallarını üretmede başarısız olmasıyla muhtemelen aynı nedenden dolayı başarısız olabilir. İnsanlar, buna katkı yapmamayı kendi menfaatlerine göreceklerdir. Bu yüzden, eğer ayrı ayrı hareket etseydik yeterli miktarda sağlayamayacağımız mal ve hizmetler için hükümetin yapacaklarına bakalım.

Yeniden Dağılım Programları ve Politikaları

Gelir dağılımını değiştirmede devletin rolü hararetli bir şekilde tartışılmaktadır. Tartışma sadece yoksullukla mücadele için hangi programların uygun olduğunu değil. Aynı zamanda vergi sisteminin karakterini de içermektedir. Ne yazık ki konu üzerine kamuoyu tartışmalarının kalitesi düşüktür. Genellikle tartışma, bizim bölüşümsel hedefimizin ne olduğuna dair ciddi bir araştırma yerine sosyal programların teşviklerle ilişkisinin ne olduğu hakkında bir dizi iddia ve karşı iddialardan oluşmaktadır. Sav ve karşı savlardan oluşmaktadır.

Bu kısımda Birleşik Devletlerde yeniden dağılım politikası araçlarından bahsedeceğiz. Bunu yaparken, siz de onların etkileri hakkında bazı kanıtları kendiniz için hesaplama şansına sahip olabileceksiniz.

Yeniden Dağılım Programlarının Finansmanı: Vergiler

Yeniden dağılım, her zaman aza sahip olanlar ve çoğa sahip olanları içermektedir. Çünkü dağılım programları ödenen vergilerle finanse edilir, verenler ve alanlar-vergileri kimin ödediği ve bu vergilerden kimin faydalandığı- önemlidir. Devlet tarafından toplanan vergilerin yüküne hane halklarının katlanması konusu oldukça karmaşıktır ve bazı analizler gerektirir. Çoğu kez hane halkları firmalar ve piyasalar, vergilerin varlığına reaksiyon gösterirler ki bu vergilerin yüklenilmesi istenilen kişilerden yükün kaydırılması şeklinde olmaktadır.

Kurumlar vergisi buna mükemmel bir örnektir. Çoğu durumda hem federal ve eyalet düzeyinde, özel bir vergi net gelirleri veya karları oranında işletmelerden toplanmaktadır. Bu vergi belli şirketlerden toplansa da en sonunda yük bir veya daha fazla şekilde hane halklarının üzerine kalmaktadır. Vergi, işletmenin mallarının fiyatlarının yükselmesine neden olabilir. Vergi işletmelerde çalışanların sayısının azalmasına neden olabilir veya işletmelerin/sahiplerinin karlarının düşmesine yol açabilir. Bir verginin veya vergiler setinin gelir dağılımı üzerindeki nihai etkisi yansıma gerçekleştikten sonra yükün hane halkı tarafından yüklenilmesine bağlıdır.

"Verginin etkisi" kavramı bir verginin nihai yüklenme dağılımına işaret eder. Bölüm 19 verginin nihai etkisini tahmin etmek için kullanılabilecek ekonomik analizlerin yolunu açıklamaktadır.

ABD vergi sisteminin ana kaynağı, Anayasanın Altıncı Değişikliği ile 1913 yılında onaylanan, bireysel gelir vergisidir. Gelir vergisi *artan oranlıdır* — daha yüksek gelirliler gelirlerinin daha yüksek oranını vergi olarak öderler. Bazı vergi mükelleflerinin vergi yüklerini azaltmasına izin veren birçok istisna, indirim ve vb. durum söz konusu olsa da bütün gelir vergisi çalışmaları gelir yükseldiği zaman vergi yükünün gelirin bir oranı olarak arttığını göstermektedir.

1986 Vergi Reform Kanunun geçmesiyle Kongre gelir vergisi oranlarında ve düzenlemelerinde büyük bir değişiklik başlatmıştır. Reformlar vergiyi basitleştirmiş ve insanların kolay uyum sağlamalarını kolaylaştırırken, kaçınmalarını da zorlaştırmıştır. Ayrıca kanun, vergi aralıklarının sayısını ve oranların ayrıntılı artan oranlılığını azaltmıştır. En büyük azalma, 1986'da yüzde 50'den yüzde 28'e indirimle, en yüksek (üst) vergi oranında olmuştur. Kanun herhangi bir vergi ödemesi yapmadan önce bir kişini kazanabileceği gelir miktarını artırarak, en altta olanların vergi yüklerini de önemli derecede azaltmıştır.

1993'te başkan Bill Clinton 140 bin $ vergilenebilir geliri olan aileler ve 115 bin $'dan fazla vergilenebilir geliri olan bireyler için, en yüksek oranı yüzde 36'ya çıkartan bir vergi kanunu imzalamıştır. Ayrıca, 250.000 $ üzerinde geliri olan aileler, yüzde 10'luk bir ek vergi (bir vergi oranı üzerine bir vergi oranı) ödedi, bu aileler için marjinal vergi oranı yüzde 39,6 getirilmiştir. Düşük gelirli aileler tasarı dâhilinde yardımlar ve krediler almışlardır. 28 Mayıs 2003'te başkan Bush, en yüksek oranını yüzde 35'e düşüren ve vergi kanunun diğer şartlarında bir dizi değişiklikler yapan bir vergi kanunu imzalamıştır. (Ayrıntılar için bölüm 19'a bakınız.)

Kişisel gelir vergisi, birçok vergi içerisinden sadece biridir. Bireyler için daha önemlisi bütün federal, eyalet ve yerel vergileri içine alan vergilemenin toplam yüküdür. Vergilerin gelirin dağılımı üzerine etkisi konusunda yapılan çalışmalar, hem vergi reformu öncesi hem

de vergi reformu sonrası, toplam yükün yaklaşık olarak orantılı olduğu sonucuna varmışlardır. Başka bir deyişle, bütün insanlar toplam vergilerde aynı oranını öderler.

Tablo 18.6, 2000'de gelire göre derecelendirilen aileler tarafından ödenen etkili vergi oranın bir tahminini sunmaktadır. Biraz artan oranlılık göze çarpsa da bu çok hafiftir. Gelir elde edenlerin en düşük yüzde 20'si toplam gelirlerinin yüzde 28'ini vergi olarak ödemektedir. En yüksek yüzde 1 yüzde 37 ödemektedir. Bu verilerden denklemin vergi tarafının gelirin dağılımında çok az bir değişiklik sağladığı sonucuna varabiliriz.(vergiler daha fazlası için, bölüm 19'a bakınız.)

TABLO 18.6 Federal, Eyalet ve Yerel Vergilerin Yürürlükteki Oranları, 2000 (Toplam Gelirin bir Yüzdesi Olarak Vergiler)

	Federal	Toplam
En alt 20%	5.9	28.1
İkinci 20	11.7	26.3
Üçüncü 20	17.4	29.2
Dördüncü 20	20.1	32.6
En üst 20	24.6	33.9
En üst 10	25.7	34.5
En üst 5	26.6	34.9
En üst 1	29.1	37.0

Kaynak: Julie-Anne Cronin, U.S. Department of the Treasury, OTA paper 85, ve yazarın tahminleri.

Harcama Programı

Bazı programlar, geliri yeniden dağıtmak veya fakirlere yardım sağlamak için alıcılara nakit gelir sağlamak üzere dizayn edilmiştir. Diğerleri, Sağlık hizmetleri, barınma desteği veya yiyecek pulları şeklinde yardımlar sağlamaktadır. Bunun dışında, bir kısmı ise işçilerin iş bulmasına yardım veya eğitim imkanı sunmaktadır.

Sosyal güvenlik Sosyal Güvenlik, Birleşik Devletlerde, gelmiş geçmiş en büyük gelirin yeniden dağıtım programıdır. Sosyal Güvenlik sistemi, ayrı güven fonları aracılığıyla finansa edilen üç programdan oluşmaktadır. Üçünün en büyüğü olan *Yaşlılık ve Kazalar Sigortası (OASI) programı* emekli işçilere, kazazedelere ve onların yakınlarına nakit yardımlar yapmaktadır. *Malullük Sigortası (DI) programı,* engelli işçilere ve onların yakınanlarına nakit yardımlar yapmaktadır. Üçüncüsü *sağlık Sigortası (HI)*, demiryolu emeklilik programı OASI ve DI kapsanan işçilere sağlık yardımları sunmaktadır. Sosyal Güvenlik sisteminin yaşlılar arasındaki yoksulluğu önemli derecede azalttığına inanılmaktadır.

sosyal güvenlik sistemi Sosyal sigorta programlarının federal sistemi. 3 ayrı güven fonu aracılığıyla finanse edilen üç ayrı program içine alır: *Yaşlılık ve kazalar sigortası* (OASI) *programı*, malullük sigortası (DI) programı ve sağlık sigortası (HI), veya sağlık sigortası programı.

Birleşik Devletlerde işçilerin çoğu, Sosyal Güvenlik sistemine katılmak zorundadır. Uzun yıllardır, federal çalışanlar, belirli eyaletlere bağlı çalışanlar ve belediye emeklilik sistemleri, buna katılmak zorunda değildi, fakat federal çalışanlar şimdi sistemin içerisine katılmışlardır. Bugün birleşik devletlerde bütün işçilerin yüzde 90'nından fazlası Sosyal Güvenlik Sistemine katkı yapmaktadır.

Katılanlar ve onların işverenleri Sosyal Güvenlik sistemini finanse etmek için Federal Sigortacılık İşletmeleri Birliğine*(FICA) bordro vergisi* ödemek zorundadırlar. 102.000 $ kadar ücretle çalışanlar ve işverenler tarafından ödenen bu vergi 2008'de yüzde 7,65 dir. Kendi kendine çalışan insanlar FICA yükünün tamamını karşıladığı varsayılır.

Eğer siz sisteme 10 yıl katılırsanız, Sosyal Güvenlik yardımlarına hak kazanırsınız. Yardımlar, emekli olduğunuzda veya öldükten sonra hayatta kalanlarınıza aylık olarak ödenir. Siz sisteme ödeme yaparken aldığınız ortalama maaşa dayanan karmaşık bir formül, sizin yardım seviyenizi belirler. Daha fazla kazananlar daha yüksek bir seviyeden yardım alırlar. Fakat aylık yardımların alt ve üst sınırı vardır. Genel olarak düşük maaşlı işçiler, sistemde çalışırken ödediklerindekinden daha fazla alırlar. Yüksek ücretli işçiler genellikle sisteme koyduklarından, epeyce az alırlar.

Sosyal Güvenlik Sistemi kendi kendini finanse etmektedir. Fakat kapitalize edilmiş emeklilik sistemlerinden farklıdır. *Kapitalize edilmiş* bir sistemde, mevduatlar, (çalışan, işveren veya her ikisi) tarafından çalışanın adına bir hesaba yatırılır. Bu fonlar değerlendirilir, çalışan emekli olup hesaptan çekinceye kadar kar payları birikir veya faiz getirir. Kapitalize edilmiş emeklilik planları, sizin bağımsız bir şekilde oluşturabileceğiniz bir tasarruf planına çok benzer bir şekilde çalışır, ancak emekli olana kadar içeriğine dokunamazsınız.

ABD Sosyal Güvenlik Sisteminde bugünün çalışanlarından alınan vergi, emekli olan ve engelli olan işçilere ve onların bugünkü yakınlarına yapılan yardımları ödemek için kullanılır. Bugünlerde, sistem ödediğinden daha fazla toplamaktadır ve fazlası güven fonlarında biriktirilmektedir. Bu sistemin sürmesi için gereklidir çünkü 2010 yılından sonra çalışanların sayısında görece bir azalma ve emeklilerin sayısında büyük bir artış olacaktır. Bu demog-

rafik değişiklikler 1946 ve 1964 arasında ki yüksek bir doğum oranının- doğum oranındaki yüksek artış olarak bilinen- sonucudur. 2007'de 31,5 milyon emekli işçi Sosyal Güvenlik Yardımı ve 7,1 milyon malullük ödemesi almıştır.

kamu yardımları *veya* sosyal yardım (1)gelirleri ve varlıkları çok düşük bir seviyenin altında kalan ve bakmakla yükümlü çocuğu olan ailelere ve (2)çocuğu olup olmadığına bakılmaksızın çok fakirlere nakdi yardımlar sağlayan kamu transfer programları.

Kamu Yardımları Sosyal güvenliğin yanında Birleşik Devletlerde en büyük nakit transfer programı yaygın olarak bilinen sosyal yardım diye adlandırılan, kamu yardımlarıdır. Özellikle fakirleri hedefleyen refah iki ana kategoriye ayrılır.

Sosyal Yardımların çoğu ihtiyaç içindeki *Ailelere Geçici Yardımlar Şeklinde* ödenmektedir. Yardım seviyeleri eyaletler tarafından belirlenir, oldukça farklılıklar göstermektedir. Ocak 2003'te aylık 3 kişilik tek ebeveynli bir aileye en yüksek ödeme Mississippi'de 170 $ Vermont'da 639 $ ve Alaska'da 923 $ olmuştur. Birleşik Devletlerde ortalama aylık ödeme 423 $' dır. Katılmak için bir ailenin, çok düşük bir gelirnin ve neredeyse hiçbir varlığının bulunmaması gerekmektedir. 2002'de Birleşik Devletlerde ihtiyaç sahibi ailelere yapılan geçici yardım için 5,1 milyon alıcı vardı. İş bulanlar ve işgücüne katılanlar gelirleri yükselmeye başladığı zaman yardımları hızlı bir şeklide kaybederler. Yardımların bu kaybı faydalananlar üzerinde bir vergi görevi yapar ve bazıları bunun sosyal yardım alanların iş aramaktan vazgeçtiğini ileri sürmektedir.

Konuların hiçbiri sosyal yardım ve sosyal yardım reformundan daha fazla heyecan yaratmaz. Bu konu 30 yıldan daha fazla süredir "liberal/muhafazakar" adlandırılanların odak noktası olmuştur. 1996'da, Başkan Clinton ABD'de sosyal yardım sistemin büyük revizyonunu imzalamış ve kongreden geçmiştir. Programın adı, Temmuz 1997 itibariyle, *Bağımlı Çocuklu Aileler için Yardım*'dan *İhtiyaç İçindeki Aileler için Geçici Yardım* şeklinde değiştirilmiştir. Ana değişiklik, eyaletlerin alıcıların çoğunun yaşamları boyunca yardımlardan 5 yıldan fazla alamayacağı şeklinde bir sınır koymuş olmasıdır. Bazıları, bazı ailelere bakılmamasının bir felaketle sonuçlanacağını savunmaktadır. Başkaları ise önceki sistemin bağımlılığa yol açtığını çalışmayı teşvik etmediğini ileri sürmeYeni yasal mevzuat, genç çocuklu ailelere yeni hizmetler için ödenekler sağlamakta, fakat eyaletlerin ellerine büyük bir takdir yetkisi de bırakmaktadır. Nasıl sonuçlanacağını sadece zaman gösterecektir. Bununla birlikte ihtiyaç içindeki ailelere geçici yardım programı dosyalarında (TANF) 1994 ve 2001 arasında gözle görülür azalmalar meydana gelmiştir. Bu yılın sonunda da TANF alıcılarının ortalama aylık sayısı 5,5 milyon olmuş veya 1996'da Bağımlı Çocuklu Aileler için Yardım dosyasından (AFDC) yüzde 56 daha düşüktür. Mart 1990'daki 14,4 milyonluk zirvesinden 2002'de yüzde 64,6 oranıyla 5,5 milyona düşmüştür. ABD'de Mart 1994'den beri alıcıların aylık ortalama sayısında ki azalmanın dörtte üçünden fazlası TANF'ın uygulamasını takiben olmuştur. Bunlar ABD kamu yardım programları tarihinde en büyük dosya azalmasıdır.

Tamamlayıcı Güvenlik Geliri *Tamamlayıcı Güvenlik Geliri Programı* (*SSI*), *1974'te,* Sosyal Güvenlik İdaresi altında kurulmuş olan federal bir programdır. Program genel gelirlerden finanse edilmekte, yani ortada bir güven fonu yoktur ve SSI yardımlarını ödemek için bloke edilmiş vergiler de bulunmamaktadır.

SSI, çok fakir olan ve hiçbir güvencesi olmayan veya çok düşük Sosyal Güvenlik güvencesine sahip olan yaşlıların bakımı için dizayn edilmiştir. 2006, 7,2 milyon insan *SSI ö*demesi almıştır, bunların yaklaşık yarısı bazı sosyal güvenlik yardımlarını da almıştır. Ortalama *SSI* ödemesi aylık 454,75 $'dır. Sosyal yardımda olduğu gibi, yardıma hak kazanan alıcıların, çok düşük gelire ve neredeyse hiçbir varlığa sahip olmaması gerekmektedir.

işsizlik ödeneği Sigorta yaptıran bir işveren için belli bir zaman süresince çalışan işçilerin işten çıkarıldıklarında işçilerin işten çıkarılmaları halinde belli bir zaman dönemi için nakit yardımlar yapan bir eyalet transfer programı.

İşsizlik ödeneği 2005'in ilk üç ayında, hükümetler 9,5 milyar $ dolar yardımı 3,3 milyon alıcıya ödemişlerdir. Bu yardımları finanse eden para işverenler tarafından özel fonlara yapılan vergilerden gelmektedir. İstihdam seviyesi görece istikrarlı olan şirketler daha düşük vergi öderken, sık sık işçi alan ve işten atan şirketler daha yüksek vergi öderler. Vergi ve yardım seviyeleri belirli federal prensipler içinde eyaletler tarafından belirlenir.

İşsizlik ödeneğini hak eden işçiler işten çıkarılmalarından hemen sonra yardım çeklerini almaya başlarlar. Bu çekler, eyalet tarafından belirlenen bir dönem boyunca devam eder. İşsizlik yardımlarının çoğu 20 hafta sürer durgunluk zamanlarında yardım dönemi çoğu kez duruma göre uzatılır. Çalışmayan (ortalama) işçiler normal gelirlerinin sadece yaklaşık yüzde 36'sını alırlar. Bu, bütün işçiler kapsamaz. Yardımları hak edebilmek için işsiz bir kişi belli bir ücret için belir bir dönemde sigortalı işveren tarafından son zamanlarda çalıştırılmış olmalıdır. Alıcılar ayrıca çalışma istekliliğini, yeteneğini ve uygun işi kabul edeceğini göstermek zorundadırlar.

İşsizlerin çoğu fakir olsa da işsizlik yardımları yalnızca fakirleri hedef almaz işsizlik yardımları bir kişinin diğer kaynaklardan elde edilen gelirine ve varlıklarına bakılmaksızın ödenir.

sağlık yardımları ve sağlık sigortası Sağlık ve hastane yardımları sağlayan ayni kamu programları: gelirine bakılmaksızın yaşlılara ve onlardan geriye sağ kalanlar ve belirli derecede maluller için sağlık sigortası ve düşük gelirli insanlar için sağlık yardımı.

Sağlık Yardım ve Sağlık Sigortası Birleşik Devletlerde en büyük ayni transfer programı, sağlık yardımı ve sağlık sigortasıdır. Sağlık yardımı programı, düşük gelirli insan-

ların sağlık ve hastane tedavi masraflarını karşılar. Program eyaletler tarafından yürütülse de maliyetinin yaklaşık yüzde 57'si federal hükümet tarafından üstlenilmektedir. 2007'de 290 milyar doları aşan toplam ödeme miktarıyla yaklaşık 44 milyon insan yardım almıştır.

Sağlık Sigortası, yaşlı ve sınırlı engelli kişiler için, sosyal güvenlik idaresince yürütülen bir sağlık sigorta programıdır. 65 yaş üzeri ABD vatandaşlarının çoğu gelirlerine bakılmaksızın hastane sağlık sigortası kapsamına alınmıştır. Ayrıca, onlar bir prim ödeyerek sağlık sigortası altında bir ek sağlık sigortası programına kaydolmayı da seçebilirler. Onların hastanede kalma süreleri 60 günden uzun olması halinde hastalar gün başına 130 dolar ödemekle yükümlüdürler.

2004'de sağlık sigortası 41,7 milyondan daha fazla yaşlı ve malulü kapsamıştır. Yardım ödemeleri 2004'de 303 milyar dolara ulaşmıştır. Son yıllarda Washington'da sağlık sigortası bir politik oyun haline gelmiştir. İhtiyatlı varsayımları kullanan projeksiyonlar 2009 yılında toplam yıllık masrafın 500 milyar dolara ulaşacağını ve sağlık sigortası fonun 2020 yılına kadar tükeneceğini göstermektedir. Aşırı doğum neslinin 2010'dan sonra emekliliğe ayrılmasıyla mevcut sistem açıkça sürdürülemez hale gelecektir. Bu son dönemde ki başkanlık seçimlerinin çoğunda önemli bir sorun olmuştur.

yiyecek pulları Maliyetinden daha büyük bir nominal değere sahip olan ve perakende mağazalarda yiyecek almada kullanılan kuponlar.

Yiyecek Pulları Yiyecek pulları programı, yönetim maliyetlerinin yüzde 50'si yüklenilen eyaletler tarafından, tamamıyla genel federal vergi gelirleriyle fonlanan yoksullukla mücadele programıdır, yiyecek pulları maliyetlerinden daha büyük itibari değere sahip kuponlardır ve bunlar perakende mağazalarda yiyecek satın almak için kullanılabilir. Pulların itibari değerinin maliyetlerini aşan miktarı gelir ve aile büyüklüğüne bağlıdır.

Sadece düşük gelirli ailelerin ve yalnız yaşayan insanların almaya hakkı vardır. Yiyecek pulları için bir karaborsanın varlığı genel olarak kabul edilir. Nakde ihtiyacı olan veya isteyen aileler yiyecek pullarını alırken ödediklerinden daha fazla fakat nominal değerinden daha düşük bir fiyata başkalarına satabilirler.

2004'de yiyecek pulları programında 24 milyon katılımcı vardı.2004 de programın toplam maliyeti 27 milyar dolardır.

Barınma programları Yıllar içinde federal hükümet ve eyalet hükümetleri düşük gelirli insanlar için barınma kalitelerini iyileştirmek için dizayn edilmiş birçok farklı barınma programı dizayn etmişlerdir. Federal hükümet tarafından finanse edilen fakat yerel toplu konut otoriteleri tarafından yönetilen Toplu Konut programının en büyüğüdür. Toplu konut kiracıları gelirlerinin en fazla yüzde 30'una eşit kiralar öderler. Birçok durumda bu onların hiçbir şey ödemediklerini ifade eder. En büyük konut programı, "Kısım 8" olarak adlandırılan, barınma yardımı ödemeleri yapar ve bu programa katılan ev sahiplerine piyasa fiyatının biraz üzerinde bir garanti sağlar.

2003'de, Birleşik Devletlerde 33,5 milyon kiralık barınma yeri vardı, bunların 1,9 milyonu toplu konut projesi şeklindeydi. Diğer 2,2 milyon ise devletten kira desteği almıştır.

Kazanılmış gelir vergisi kredisi Kazanılmış gelir vergisi kredisi (EIC), birçok insan tarafından iyi anlaşılmayan önemli bir programdır. Program oldukça karışıktır ancak temel olarak. Çocuklu düşük gelirli ailelerin vergi gelirlerine karşılık bütün ücret ve maaş gelirlerinin bir oranına eşit bir krediye izin verir. Eğer kredi zamanı gelmiş vergilerin miktarını geçerse geri ödene bilir. EİC'nin nasıl çalıştığını kabaca görmek için iki çocuk ve iki yetişkinden oluşan hepsi ücretlerden kazanılmış yıllık geliri 11.000 dolar olan bir aile göz önüne alalım. Standart düşmelerden ve istisnalardan sonra böyle bir aile hiç vergi borcu olmayacak fakat (bir dizi kurala bağlı olarak) 3800 dolara kadar geri ödenebilir kredi alabilecektir. Aslında bu, ailenin 3800 dolarlık bir çek almasını ifade etmektedir.

EIC programı iyi bilinmezken, EİC çok büyüktür, 2006'da, EIC 22 milyonun üzerinde hane halkı yararlanmış ve toplamda 43 $ milyar dolardan fazla bir rakama ulaşmıştır.

Yoksullukla Mücadele Programları Ne Kadar Etkilidir?

Resmi bir şeklide fakir olarak sınıflandırılanların sayısı 1960'lar boyunca ve 1970'lerin başlarında hızlı bir şekilde düşmüştür. Bununla birlikte,1978'le 1983 arasında fakirlerin sayısı yaklaşık yüzde 45 artmıştır. 1983 ve 1989 arasında düştükten sonra bu rakam, 1994'de 1964'den bu yana ki en yüksek değer olan 39,3 milyonu görmüştür. (Bu rakam 2006'da 36,5 milyona düşmüştür.) Fakir olarak sınıflandırılanların değişen sayısı yoksullukla mücadele programlarının etkinliği üzerine büyük tartışmaların merkezindedir.

Bazıları yoksulluğu tedavi etmek için ekonomik büyümenin en iyi yol olduğunu söylerler. Yoksulluk programları pahalıdır ve vergi gelirleri ile ödenmek zorundadır. Karşı çıkanlar, bu programları desteklemek için yüksek vergi oranlarının çalışma, tasarruf etme ve yatırım yapma güdülerini aşındırdığını ekonomik büyüme oranlarını yavaşlattığını iddia eder-

UYGULAMADA İKTİSAT

Fiyat Hayırsever Yardımlarında Önemli midir?



Birleşik Devletlerde, insanların fakirlere yardım etme yollarından biri hayır kurumlarıdır. Nüfusun yaklaşık yüzde 90'nı her yıl bazı hayırseverlik kurumlarına katkıda bulunmaktadır. Deneysel iktisatta son zamanlarda yapılan çalışma insanların bu yardımları yapmasına neden olan bu faktörleri incelemiştir. Deneysel iktisatta deneyler laboratuarda veya sahada ekonomik teorileri test etmek için kontrol grupları kullanılarak yapılmaktadır. Bazı durumlarda çıkarılan dersler hayırseverlik kurumları tarafından para toplamaya çalışılırken kullanılmaya başlanmıştır.

Deneylerin bir parçası bağışa bağlı bir yardımın etkisine bakmaktadır. Bağlı yardım[1], hayır kurumuna yardımda bulunan bir kişinin diğer bir kişinin yardımına *şartlı* bir sözüdür. Örneğin bir bağışta bulunucu "20.000 dolara kadar topladığının her dolar için kendimden de bir dolar vereceğim" diyebilir. Bir iktisatçı niçin bağlı yardım taahhüdünün diğer kişinin yardımda bulunacağı ihtimalinin artmasını bekleye bilir?

En az iki makul açıklaması vardır. Bu kitabın önceki bölümünde biz sinyalleri açıkladık halka açık bir şekilde şarta bağlı bir yardım sunarak orijinal bağış yapıcı diğer potansiyel bağış yapıcılara hayrın değerli olduğuna inandığını söylemektedir. Eğer hayırsever toplumun iyi bilinen bir üyesi ise bu işaret diğer vericiler için güçlü bir dürtü oluşturabilir.

"Hayır kurumuna vermeyi" bir mal veya bir hizmeti satın alma gibi düşündüğümüzü varsayalım. Yani biz bunu "fayda" elde ettiğimiz için yaparız. Eğer hayır kurumuna bağışta bulunursak hayır kurumunun satın alabildiği diğer şeylerden vazgeçiyoruz. Şimdi miktar olarak bağışın bedelini düşünün, siz 10 dolar yardımı bir hayır kurumuna ödeme durumundasınız. Bağlı yardımla bağışın bedeli 5 dolara düşmektedir. Eğer siz 5 dolar verirseniz hayır kurumu 10 dolar elde eder. Eğer siz 100 dolar verirseniz hayır kurumu 200 dolar elde eder. Bu yüzden, bağı yardımla bir hayır yardımının "bedelini" azaltıcı gibidir.

ABD, gelir vergisi adı altında vergi mükelleflerinin çoğu her yıl vergilerini hesaplarken gelirlerinden, seçilmiş hayır kurumlarına ödedikleri yardımları düşebilirler. Bir vergi mükellefinin marjinal vergi oranının yüzde 25 olduğunu varsayalım. Bu durumda 100 dolarlık bir yardım 25 dolarlık bir vergi tasarrufu ile sonuçlanır. Bu çıkarım, geliri 100 dolar azaltır ve bu 100 dalar yüzde 25'den vergilenebilirdi. Böylece bağlı yardım durumunda olduğu gibi bağışın fiyatı azaltılır. Burada bağışın fiyatı 100 dolar 75 dolara azaltılır. Hesaptan düşme ile hayrın fiyatını P'den P (1 - *t*) ye düşürürüz. Burada vergi oranı olan t gelirdeki artma azalmaya uygulanır. Neden olduğunu anlıyor musunuz?

"Fiyatta"ki bir düşüşün, insanların daha fazla vermesine yol açıp açmayacağı birçok şeye bağlıdır. Eğer bağlı bir yardım söz konusu ise daha az verebilir ve bağlılık nedeniyle daha fazla hayır oluşturabilirsiniz veya bağlılık şartını alarak daha fazla verebilirsiniz. Karlan ve List'in deneylerinde bağlı yardım programları bağış oranlarını artırdı.

1. Dean Karlan and John List, "Does Price Matter in Charitable Giving" American Economics Review, 2008.

ler. Eleştirenler yoksulluğun artmasının yoksullukla mücadele programlarının çalışmadığının delili olduğuna da inanmaktadırlar.

Yoksullukla mücadele programları olmaksızın yoksulluğun daha yaygın olabileceği karşıt görüşünü oluşturur. Yoksulluk, programlar arttığı için değil transfer ödemelerinin "reel" seviyesi ciddi derecede düştüğünden artmıştır. Başka bir deyişe transfer ödemeleri fiyat artışları ile transfer ödemeleri fiyat artışlarına ayak uyduramamıştır.

Son yılların büyük hükmet karşıtlığı retoriğine rağmen, gelir dağılımını değiştirmek için 15 yıl önce hükümetler ne yaptıysa bu hala öyledir. Yeniden dağılımın hacmi azdır. Fakat büyük programların çoğu büyük ölçüde dokunulmadan kalmıştır. Çoğu halen çok az şey yaptığımızı ileri sürmektedir. 2006'da yoksulluk oranı yüzde 12,3 idi ve evsizlik birçok ABD şehirlerinde ciddi bir problem olmuştu.

Devlet veya Piyasa? Bir Gözden Geçirme

Kısım II'de (bölüm 6'dan 12'ye kadar), girdi ve çıktı piyasalarında firmaların ve hane halklarının davranışı size tanıtıldı. Tam rekabetin bütün varsayımlarının gerçek dünyada geçerli olduğunda sonucun, tam bir şekilde etkin olacağını öğrendiniz.

Kısım III (Bölüm 13'ten Bölüm 19'a) tam rekabetin varsayımlarını gevşetmeye başladığımız zaman ekonomide hükümet için potansiyel bir rol görmeye başlarız. Bazı firmalar piyasa gücü elde ederler ve fazla fiyatlandırma ve eksik üretme eğilimindedirler. Düzenlenmemiş piyasalar, özel karar alıcılara dışsallıkların sosyal maliyetini dengelemek için bir teşvik sağlamaz. Toplu fayda sağlaya n mallar hükümet müdahalesi olmaksızın yeterli miktarlarda üretilemeye bilir. Bu bölümde gördüğümüz gibi başıboş piyasa tarafından belirlenen refahın nihai dağılımı eşitlikçi görülmeyebilir. Bununla birlikte devletin ekonominin bütün felaketleri için bir çare olmadığını hatırlayın. Kamu sektörünün müdahalesinin sorunları iyileştireceğinin garantisi yoktur. Çoğu devletin müdahalesini daha fazla eşitsizliğe etkinsizliğe neden olacağını ileri sürerler çünkü bürokratlar kamu menfaati yerine kendi menfaatleri tarafından hareket ederler.

ÖZET

FAYDA OLANAKLARI EĞRİSİ *s. 359*

1. Tüm piyasalar tam olarak etkin olsa da, sonuç adil olmayabilir. Görece başıboş piyasa ekonomilerinde bile hükümetler genellikle eşitlik veya adalet adına geliri ve serveti yeniden dağıtır.
2. Çünkü fayda doğrudan gözlenemez ve ölçülemez. Politika tartışmalarının çoğu ''refahın dağılımı kavramının'' eksik ikameleri olarak gelirin ve servetin dağılımlarıyla ilgilenir.

HANEHALKI GELİRİNİN KAYNAKLARI *s. 360*

3. Hane halkları gelirlerini üç temel kaynaktan elde ederler: (1) emek karşılında alınan ücretler veya maaşlardan (yaklaşık yüzde 64), (2) sermaye ve toprak gibi varlıklardan (yaklaşık yüzde 22), ve (3) devletten (yaklaşık yüzde 14).
4. Hane halkları arasında ücret ve maaş gelirlerindeki farklılıklar işçilerin niteliklerindeki farklılıklardan (yetenekler, staj,eğitim ,tecrübe ve vb.) ve işlerde ki farklılıklardan (tehlikeli ve heyecanlı cazibeli zor ve vb.) kaynaklanmaktadır. Hanehalkı geliri işgücündeki hanehalkı üyelerinin sayısıyla da değişir ve eğer üyeler işsiz hale gelirlerse hızlıca düşebilir.
5. Bir hanehalkının elde ettiği varlık gelirlerinin miktarı sahip olduğu varlığın çeşidine ve miktarına bağlıdır. Devletten transfer gelirleri sadece düşük gelirli hanehalklarına olmamak üzere önemli derece de yapılır. Sosyal Güvenlik hariç transfer ödemeleri genellilikle ihtiyaç içinde olanlara gelir sağlamak için dizayn edilmiştir.

GELİR DAĞILIMI *s. 363*

6. *2006 yılında* Birleşik Devletlerde *en alttaki yüzde 20'lik dilim parasal gelirin sadece yüzde 3,4'ünü elde ederken,* gelir dağılımının en tepesinde ki yüzde 20 'lik dilim parasal gelirin yüzde 50,5'ini almıştır. Birleşik Devletlerde gelir dağılımı uzunca bir süreden beri temel olarak istikrarlı kalmıştır.
7. Lorenz eğrisi gelirin dağılımını tanımlamak için yaygın bir şekilde kullanılan bir grafiksel bir araçtır. Gini katsayısı mükemmel eşitlik 0 ile toplam eşitsizlik için 1 arasında yer alan bir gelir eşitsizliği indeksidir.
8. Yoksulluğu tanımlamak çok zordur. Bununla birlikte birleşik devletlerde resmi yoksulluk çizgisi tarım bakanlığının minimum yiyecek sepeti maliyetinin 3 katına sabitlenmiştir. 2006'da 4 kişilik bir aile için yoksulluk çizgisi 17.628 dolardır.
9. 1960 ve 1970 arasında resmi şekilde fakir olarak sınıflandırılan insanların sayısı 40 milyondan 25 milyona düştmüştür. Bu sayı 1970 ve 1978 arasında fazla değişmemiştir. 1978 ve 1983 arasında fakir insanların sayısı yaklaşık yüzde 45 artarak 35,3 milyon olmuştur. 2006'da ise bu rakam 36.5 milyondur.
10. Servet dağılımı verileri gelir dağılımı verileri gibi kolaylıkla ulaşılabilir değildir. Birleşik Devletlerde servetin dağılımı gelirin dağılımından daha eşitsizdir.2004'de hane halklarının en zengin yüzde 10'u bütün hane halklarının net servetinin yüzde 70' inin biraz altına sahiptir.

YENİDEN DAĞITIM TARTIŞMASI *s. 369*

11. Devletin yeniden dağılım yapmasına karşı temel felsefi görüş birinin çabasının meyvelerine diğerinin hak kazandığı önermesine dayanmaktadır. Bu görüş sözleşme özgürlüğü ilkelerine ve mülkiyet haklarının korunmasına da dayanmaktadır. Daha yaygın görüşler yeniden dağılımın çalışma, tasarruf ve yatırım dürtüleri üzerindeki negatif etkilerine üzerine yoğunlaşmıştır.
12. Yeniden dağılımdan yana olan temel felsefi görüş, Birleşik Devletler kadar zengin bir toplumun tüm üyelerine yaşamsal temel ihtiyaçlarının sağlanmasının ahlaki bir sorumluluk olduğunu savunmaktadır. Daha formel görüşler faydacıların, Rawls ve Marks, çalışmalarında bulunabilir.

YENİDEN DAĞITIM PROGRAMLARI VE POLİTİKALARI *s. 372*

13. Birleşik Devletlerde yeniden dağılım, vergiler ve bir dizi hükümet transfer programları yoluyla yürütülmektedir. Bu programların en büyükleri Sosyal Güvenlik istemi, kamu yardımları, tamamlayıcı güvenlik, işsizlik ödeneği, sağlık sigortası, sağlık yardımı, yiyecek pulları ve değişik barınma destek programları(toplu konut dahil)dır.
14. 1980'ler ve 1990'lar boyunca yoksullukta ki artış, yoksullukla mücadele programlarının etkinliği üzerine yapılan büyük tartışmaların merkezinde yer almıştır. Yoksulluğun tedavi edilmesi için en iyi yol bir görüşe göre ekonomik büyümedir. Yoksulluk programları pahalıdır. Vergi gelirleri ile karşılanmak zorundadır. Yüksek vergi oranları bu programları desteklemek için gerekli yüksek vergi oranları çalışma tasarruf yatırım dürtülerini erozyona uğratması nedeniyle ekonomik büyüme oranını yavaşlatmıştır. Ayrıca yoksulluk ta ki yükselme yoksullukla mücadele programlarının delili olarak anılmaktadır. Pozitif görüş ise yoksullukla mücadele programları olmaksızın yoksulluğun daha kötü olacağı şeklindedir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Denkleştirici Farklılıklar, *s. 361*
Ekonomik Gelir, *s. 363*
Eşitlik , *s. 359*
Yiyecek Pulları , *s. 375*
Gini Katsayısı, *s. 364*
Beşeri Sermaye , *s. 361*
Emek-Değer Teorisi, *s. 371*
Lorenz Eğrisi, *s. 364*
Sosyal Yardım ve Sosyal Sigorta, *s. 374*
Asgari Ücretler, *s. 361*
Parasal Geliri, *s. 364*
Yoksulluk Sınırı, *s. 368*
Varlık Geliri, *s. 363*
Kamu Yardımları veya Sosyal Yardım, *s. 374*
Rawlsçı Adalet, *s. 371*
Sosyal Güvenlik Sistemi, *s. 373*
Transfer Ödemeleri, *s. 363*
İşsizlik Ödeneği, *s. 374*
Faydacı Adalet, *s. 370*
Fayda Olanakları Eğrisi, *s. 360*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Neredeyse her seçimde tartışılan konulardan biri 2008 yılında saat başı 6,55 $ olan asgari ücretin yükseltilip yükseltilmeyeceğidir. Asgari ücretle yaşayan evli ve bir çocuklu olduğunuzu varsayın. Toplam ödemelerinizin yaklaşık yüzde 10'unu vergi olarak ödediğinizi varsayarsak her ay ne kadar "eve götürürsünüz"? Yaşadığınız yere yakın "makul" bir daireyi kiralamanın maliyeti ne kadardır? Kira ödedikten sonra elinizde ne kadar kalmaktadır? Yiyecek gibi diğer kalemler ne kadar maliyet oluşturmaktadır? Bu aile için hayali " bir bütçe" ile çalışınız.

2. Takip eden tabloda ki verileri kullanarak iki grafik oluşturunuz. Birinci grafik siyahi aileler ve beyaz aileler için Lorenz eğrilerini göstermelidir. İkinci grafik 1980 yılı verileri için Lorenz eğrisini ve 1995 "verilileri' Lorenz eğrisini göstermelidir. Her bir grafikte hangisi daha yüksek Gini katsayısına sahiptir? Sonuçları nasıl yorumlarsınız?

	GELİRİN YÜZDESİ			
	AFRİKA KÖKENLİ	BEYAZ	1995 TÜMÜ	1980 TÜMÜ
En düşük yüzde 20	3.2	4.6	4.2	5.1
İkinci yüzde 20	8.5	10.3	10.0	11.6
Üçüncü yüzde 20	15.1	15.8	15.7	17.5
Dördüncü yüzde 20	24.7	23.0	23.3	24.3
En yüksek yüzde 20	48.7	46.3	46.9	41.6

3. İktisatçılar eğitimi, "beşeri sermayeye yapılan bir yatırım" olarak adlandırılmaktadırlar. *Sermayeyi* tanımlayınız. Hangi anlamda eğitim sermayedir? Yatırımlar bir getiri oranı elde etmek için yapılırlar, bir üniversite eğitiminde bir yatırımın getirisini açıklayınız. Onu yaklaşık olarak nasıl ölçebilirsiniz. Eğer yatırımı yapmak yeterince iyiyse bu kararı nasıl verebilirsiniz?

4. İşletme kategorilerinin bir listesi son yıllarda yönetim kademesinde olmayanların ortalama haftalık kazançları aşağıda sunulmaktadır. "denkleştirici farklılıkları" ve beşeri sermaye kavramlarını kullanarak bu alanlarda niçin farklı beklentiler olduğunu açıklayınız?

Bilgisayar programcılığı	$724.85
Ağır yapı firmaları	535.29
Tomruk firmaları	447.02
Petrol istasyonları	218.13
Araba yıkamaları	161.19

5. 1980'lerin ortaları boyunca ve yine 1985 ve 2006 arasında ev değerleri ve kiralar Kaliforniya'da ve Kuzey Doğu Birleşik Bevletlerde hızlıca yükselmiştir, fakat 2006'dan başlayarak fiyatlar düşmeye başlamıştır. Kiracılardan daha yüksek gelirlere sahip ev sahipleri, ev fiyatlarında ki artışlardan fayda görmüşlerdir ve barınma maliyeti artışlarından korunmuşlardır. Düşen ev fiyatları diğer bir taraftan da barınmayı daha ucuz hale getirmiş fakat ev sahiplerini daha kötü duruma getirmiştir. Eğer gelirler kiralara ayak uydurmazsa, kiracılar artan kiralar ve düşen yaşam standartları ile karşı karşıya kalırlar. *Birleşik Devletlerin Özet İstatistiklerini*, diğer veri kaynaklarını www.census.gov, www.ofheo.gov, veya http://macromarkets.com, kullanarak,sizin kendi bölgeniz için mesken kirasına ev fiyatlarına ve gelir seviyelerine bakınız. Geçen on yılda ne olmuştur? Kendi bölgenizde son yıllarda emlak piyasasının performansının eşitsizliği artırdığı veya azalttığı konusunda ne düşünürsünüz, açıklayın.

6. İş piyasasına giren yeni ekonomi doktoralılar, akademik işlere (üniversitelerde ve kolejlerde öğretim işi),bir danışmanlık firmasında veya bir bankada çalışma gibi akademik olmayan işlerden yaklaşık yüzde 30 az ödeme yapıldığını görürler. Akademik işleri alanlar, akademik olmayan işleri alanlardan açıkça daha kötü durumdadırlar. Buna katılır mısınız? Cevabınızı açıklayın.

7. Sosyal yardımlar Kaliforniya ve New York'ta Mississippi'den daha fazla olmalı mıdır? Cevabınızı yazınız.

8. Yaşlılar arasında yoksulluk geçen yarım yüzyılda hızlı bir şekilde azaltılmıştır. Bu azalma nasıl başarılmıştır?

9. "Gelir eşitsizliği ekonomik sistemimizin kötü değil iyi çalıştığını delilidir" katılıyor musunuz? Cevabınızı yazınız.

10. Geçen 10 yılın üzerinde resmi yoksulluk sınırı bir çok tartışmanın konusu olmuştur google veya arama motorlarında Molly Orshansky'nin çalışmalarını bulunuz ve okuyunuz. Onun çalışması farklı durumlarda insanların satın almak zorunda oldukları bir mal demetini yansıtan bir yoksulluluk ölçütü bulmaya odaklanmıştır. Tartışmayı ve yoksulluk eşikleri oluşturmak için sonuçlanan sistemi açıklayınız. Siz onları nasıl değiştire bilirdiniz?

11. **[*s. 376, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Bazı iktisatçılar marjinal gelir vergi oranında ki bir artışın, bu artış zengin insanların daha fazla vergi ödemelerini gerektirse de, insanların yaptığı hayır miktarını artıra bildiğini öngörmektedir. Ekonomistlerin bu etkiyi niçin öngördüklerini düşünürsünüz?

Kamu Maliyesi: Vergi Ekonomisi

19



Üçüncü kısımda yer alan önceki bölümlerde ekonomide hükümetin potansiyel rolünü öğrendik. Bu bölümlerle birlikte *kamu ekonomisinin* çoğu alanını tartıştık. Bu bölümde, *kamu maliyesine* geçiş yapacağız. Hükümete sonuçta yapması için hangi fonksiyonu vereceğimizin bir önemi yok, hükümet her şeyden önce vergi toplamak zorundadır. Hükümetin kendini finanse etmek için kullandığı öncelikli araç vergidir.

Kurumlara, mülkiyete, yemeklere, başka şeylere belki vergi konur, fakat sonuçta vergiler bireyler ya da hanehalkı tarafından ödenir.

Vergi Ekonomisi

Amerikan vergi sistemini analiz etmeden önce bazı kavramları açıklamamız gerekiyor. Birçok vergi çeşidi vardır ve vergi analistleri bunları tanımlamak için özel bir dil kullanırlar. Örneğin, gelir üzerinden alınan %25'lik verginin anlamı gelirinizin %25'ine eşit olan bir vergi ödediğiniz anlamına gelir.

Vergiler: Temel Kavramlar

Her vergi iki bölüme sahiptir: bir *matrah* ve bir *oran yapısı*. **Vergi matrahı** verginin üzerinden alındığı değeri gösterir. Birleşik Devletlerde vergiler gelir, satışlar, emlak ve kurum kârları gibi çeşitli kaynaklardan alınmaktadır. **Vergi oranı yapısı** vergi olarak ödemek zorunda olan vergi matrahını belirler.

Stoklar Üzerinden Alınan Vergiye karşın Akışlar Üzerinden Alınan Vergiler Vergi matrahı ya stok ölçülü ya da akış ölçülü olabilir. Yerel emlak vergisi oturulacak ticari veya endüstriyel emlakın değeri üzerine konulan bir vergidir. Örneğin bir ev sahibi evinin şu andaki değeri üzerinden vergilendirilir. Şu andaki değer bir *stok değişkendir*- yani belli bir zamanda ölçülen veya tahmin edilen değerdir.

Diğer vergiler *akış* üzerinden alınır. Gelir bir akıştır. İnsanların çoğuna aylık ödemede bulunulur ve bunlardan vergileri her ay alınmaktadır. Perakende satış vergileri sürekli alınmakta ve bu vergiler akışın bir oranı olmaktadır. Şekil 19.1 hanehalkları ve firmalar arasındaki önemli sürekli ödemeleri ve devletin koymuş olduğu altı değişik vergi noktasını diyagram üzerinde göstermektedir.

Tablo 19.1. 1960'dan beri federal vergi gelirleri değişimini göstermektedir. 1960'dan beri bireysel gelir vergisi federal gelirlerin % 45 i düzeyinde kalırken, diğer vergilerin oranı değişti. Kurumlar vergisi, sadece kurumsal işyerlerine konulan vergi, 1960 da toplam gelirler içindeki payı % 23.2'den 2008 de % 11.8'e düşmüştür. Neredeyse tümünün sosyal güvenlik sistemine ve sağlığa ayrıldığı ücret vergileri 2008 de toplamda yaklaşık % 16 dan % 35 e yükselmiştir.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Vergi Ekonomisi *s. 379*
- Vergiler: Temel Kavramlar
- Vergi Adaleti
- En iyi Vergi Matrahı Hangisidir?
- Veraset ve İntikal Vergisi

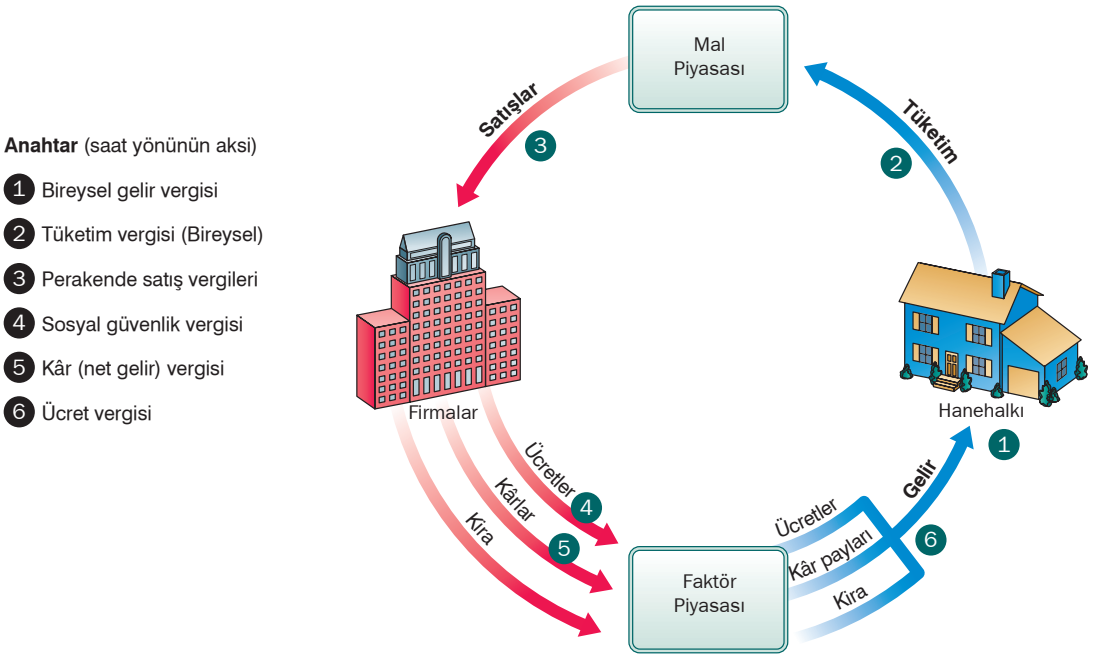
Vergi Yansıması: Kim Öder? *s. 387*
- İstihdam Vergilerinin Yansıtılması
- Kurumlar Vergisinin Yansıtılması
- Vergilerin Amerika da Genel Yansıması: Ampirik Kanıt

Ekstra Yükler ve Tarafsızlık İlkesi *s. 397*
- Ekstra Yük Nereden Kaynaklanır?
- İkinci En İyi İlkesi

Ekstra Yükün Ölçümü *s. 397*
- Ekstra Yük ve Sapmaların Derecesi

vergi matrahı Verginin üzerine konduğu ölçü veya değer.

vergi oranı yapısı Vergi olarak ödenmek zorunda olduğumuz bir vergi matrahının yüzdesi— örneğin gelirin yüzde 25'i.



▲ ŞEKİL 19.1 Ekonomik Akışlar üzerinde Vergiler

Çoğu vergi ölçülebilir ekonomik akış üzerine konulur. Örneğin, kârlar, net gelir vergisi, kurumların yıllık kârları üzerine konulur.

TABLO 19.1 Federal Hükümet Gelirleri 1960–2008 (milyar dolar)

	Bireysel Gelir Vergisi	Kurumlar Gelir Vergisi	Sosyal Güvenlik Kesintileri	Özel Tüketim Vergileri	Diğer Gelirler	Toplam
1960	40,7	21,5	14,7	11,7	3,9	92,5
%	44,0	23,2	15,9	12,6	4,2	100
1970	90,4	32,8	44,4	15,7	9,5	192,8
%	46,9	17,0	23,0	8,1	4,9	100
1980	244,1	64,6	157,8	24,3	26,3	517,1
%	47,2	12,5	30,1	4,7	5,1	100
1990	466,9	93,5	380,0	35,3	56,2	1.032,0
%	45,2	9,1	36,8	3,4	5,4	100
2000	1.004,5	207,3	652,9	68,9	92,0	2.025,5
%	49,6	10,2	32,2	3,4	4,5	100
2008	1.246,6	314,9	927,2	68,1	105,6	2.662,0
%	46,8	11,8	34,8	2,6	4,0	100

Kaynak: United States, Office of Management and Budget. Yüzdeler yuvarlama nedeniyle toplamda 100 olmayabilir.

tek oranlı vergi Her hanehalkı için vergi yükünün gelirin oranı olarak aynı olduğu vergi.

artan oranlı vergi Gelirin yüzdesi olarak İfade edilen vergi yükünün gelir arttıkça artması.

Tek Oranlı, Artan Oranlı ve Azalan Oranlı Vergiler Bütün vergiler sonuçta gelirden ödenir. Bir verginin yükü bütün haneler için gelirin aynı oranında ise bu vergi **tek oranlı vergidir**. Bütün gelir biçimleri için % 20 oranında bir vergi, her hangi bir muafiyet ya da eksiltme olmaksızın, tek oranlı bir vergidir.

Bir vergi yüksek gelirli hanehalklarından düşük gelirlilere göre daha yüksek oranda alınırsa bu vergiye **artan oranlı (progresif) vergi** denir. Verginin oransal yapısı gelirle birlikte arttığı için, Amerikan bireysel gelir vergisi artan oranli bir vergidir. Şu andaki yasaya göre, 14.000 doların altında vergilenebilir geliri olan bir aile yüzde 10 vergi öder, diğer taraftan gelir 100.000 dolar olan bir aile yaklaşık olarak yüzde 19 vergi öder.

Yüksek gelirli ailelerden düşük gelirli ailelere göre daha az bir oranda alınan vergi *azalan oranlı (tersine artan oranlı)* bir vergidir. Özel tüketim vergileri (petrol ve telefon gibi belli mallardan alınan vergiler) tersine artan oranlıdırlar. Ayrıca perakende satış vergisi de azalan oranlı bir vergidir. Sizin durumunuzda perakende satış vergisinin yüzde 5 olduğunu varsayalım. Herkes yüzde 5 ödediği için bunun tek oranlı bir vergi olduğunu varsayabilirsiniz. Ama herkes gelirinden aynı oranda vergilenebilir mal ve hizmetlere harcama yapmazlar. Aslında, yüksek gelire sahip hanehalkları gelirinin daha büyük bir bölümünü tasarruf ederler. Düşük gelirli ailelere göre daha pahalı şeylere harcama yapmış orsalarda ve dolar olarak daha fazla vergi ödeseler de, bunlar sonuçta gelirinin daha düşük oranını satış vergisi olarak öderler.

tersine artan (azalan) oranlı vergi Gelir artarken yüzde olarak İfade edilen vergi yükünün azalması

Tablo 19.2 üç ailede bu ilkenin nasıl çalıştığını göstermektedir. En düşük gelir grubundaki aile 10.000$ liralık gelirinin yüzde 20'sini tasarruf etmekte, harcama için 8.000$ bırakmaktadır. Farazi yüzde 5 satış vergisi ile hanehalkı 400$, veya gelirinin yüzde 4'ünü vergi olarak öder.50.000 dolar gelire sahip olan aile gelirinin yüzde 50'sini ya da 25.000$ tasarruf etmekte, 25.000 dolarını tüketime harcamaktadır. Farazi yüzde 5 satış vergisi ile hanehalkı toplam gelirinin yalnızca yüzde 2,5 'u olan 1250$ vergi öder.

TABLO 19.2 Farklı Gelir Gruplarında Olan Üç Hanekalkına Konulan Farazi %5 Satış Vergilerinin Yükü

Hanehalkları	Gelir	Tasarruf Oranı %	Tasarruf	Tüketim	Tüketim Üzerine %5 Vergi	Gelirin %'si olarak Vergi
A	10.000 $	20	2.000 $	8.000 $	400 $	4,0
B	20.000	40	8.000	12.000	600	3,0
C	50.000	50	25.000	25.000	1.250	2,5

Marjinal Vergi Oranına Karşı Ortalama Vergi Oranı Spesifik bir vergiyi veya vergiyi genel olarak tartışırken ortalama vergi oranı ve marjinal vergi oranı arasında ayırıma gitmemiz gerekiyor. Ortalama vergi oranınız ödemiş olduğunuz toplam verginin toplam gelirinize bölümüdür. Eğer toplam 15.000 $ bir gelir elde ederseniz ve gelir vergisi olarak 1500 $ ödediyseniz sizin ortalama vergi oranınız yüzde 10 olur (1500 bölü15.000). Eğer vergi olarak 3000 $ öderseniz ortalama vergi oranınız yüzde 20 olurdu (3000 bölü 15.000). Marjinal vergi oranı kazanmış olduğunuz ekstra gelir üzerinden ödemiş olduğunuz vergi oranıdır. Eğer yarı zamanlı işiniz varsa ve elde etmiş olduğunuz ekstra 1000$ üzerinden ek 280$ vergi ödüyorsanız sizin marjinal vergi oranınız yüzde 28'dir (280 $ bölü 1000).

ortalama vergi oranı Ödenen toplam verginin gelirinize bölümü.

marjinal vergi oranı Elde edilen ekstra gelir üzerinden ödenen vergi.

Marjinal ve ortalama vergi oranları genellikle farklıdır. Birleşik Devletler bireysel gelir vergisi marjinal vergi oranlarının niçin faklı olacağını göstermektedir. Her yıl 15 Nisanda veya bundan önce yerel vergi dairesine vergi beyanı vermek zorundasınız. Bu formda, önce ödemekle sorumlu olduğunuz toplam vergi miktarını bulursunuz. Sonra, gelirinizden ne kadarının alıkonulduğu ve yerel vergi dairesine (IRS) gönderildiğini kararlaştırırsınız. Eğer toplam olması gerekenden fazla tutmuşsa, geri ödeme alırsınız; eğer toplam olması gereken kadar tutmamışsa fark için devlete bir çek yazmak zorundasınız. Ödemek zorunda olduğunuz toplam vergi miktarını bulmak için, önce tüm gelirlerinizi toplarsanız. Sonra bundan bazı kalemleri indirmenize izin verilir.

Hemen tüm vergi ödeyenlerin indirebilecekleri kalemler arasında *kişisel muafiyet* ve *standart indirimler* vardır[1]. Her şey düştükten sonra vergilenebilir geliri elde edersiniz. Vergilenebilir gelir daha sonra gelir düzeyi ile birlikte yükselen bir marjinal oranlar kümesine tabidir. Tablo 19.3, 2007 yılı için marjinal bireysel vergi oranlarını göstermektedir.

2007 yılı için yıllık geliri 100.000$ olan bekâr bir vergi ödeyen olduğunuzu varsayalım. İyi bir yıldı! 2007 yılı süresince işvereninizin sizin için vergi kesintisi yapmıştır. 15 Nisan 2008'e kadar işvereninizin fazlamı yoksa az mı vergi kesintisi yapıp yapmadığını görmek

[1] İndirimler ve muafiyetlerin ödeyeceğiniz vergiyi hesaplamadan önce gelirden düşmenize izin verilen miktarlardan başka tanımı yoktur. 2007 yılında, vergi ödeyen bekâr bir kişi 3400$'lık kişisel bir istisna düşebilir. Evli bir çift bu miktarın iki katını artı ailenin bakmakla yükümlü olduğu her çocuk için 3.400$'ı matrahtan indirebilir. Ebeveyniniz sizi bakmakla yükümlü olarak gösterirse, siz bir birey olarak kendiniz için beyanname doldurduğunuzsa bir muafiyet talep edemezsiniz. Vergi ödeyenler 2007 yılında ya 5.350$'lık (evli çiftler için 10.700$) bir standart indirimi veya 5.350$'ı aştıklarında maddeler halinde belirtilmiş indirimleri düşebilirler. Maddeler halinde belirtilen ve düşürülebilen harcamalar sıra dışı sağlık harcamaları, devlet ve yerel gelir ve emlak vergileri, ipotek karşılığı alınan ev kredilerinin faizleri ve hayırsever katkıları içermektedir. Standart indirimler 65 yaş üstü olanlar ve/veya kör olanlar için daha fazladır.

TABLO 19.3 Bireysel Vergi Oranları, 2007

Birlikte Vergilenebilir Gelirini Beyan Eden Evli Çiftler	Vergi Oranı
$0–15,650	%10
$15,651–63,700	%15
$63,701–128,500	%25
$128,501–195,850	%28
$195,851–349,700	%33
$349,700'dan daha fazla	%35
Bekâr Vergi Ödeyenin Vergi Matrahı	**Vergi Oranı**
$0–7,825	%10
$7,826–31,850	%15
$31,851–77,100	%25
$77,101–160,850	%28
$160,851–349,700	%33
$349,700'dan daha fazla	%35

Kaynak: Yerel Vergi Hizmetleri.

TABLO 19.4 100.000 $ Gelir Elde Eden Bekâr Bir Vergi Ödeyenden 2007 Yılında Alınan Vergi

Toplam Gelir	$ 100.000
-Kişisel İstisna	3.400
-Standart İndirim	5.350
= Vergi Matrahı	$ 91.250
Vergi Hesaplaması	
0–$7.825 vergi oranı 10% = 7.825 × .10 =	$782,50
$7.825–$31.850 vergi oranı 15% ($31.850 - $7.825) × .15 = $24.025 × .15 =	$ 3.603,75
$31.850–$77.100 vergi oranı 25% = ($77.100 - $31.850) × .25 = $45.250 × .25 =	$11.312,50
$77.100 üstü vergi oranı 28% = ($91.250 - $77.100) × .28 = $14.150 × .28 =	$ 3.962
Toplam vergi	$19.660,75
Ortalama vergi oranı	%19,7
Marjinal vergi oranı	%28

için vergi beyannamesi doldurmak zorundasınız. Son tarihi kaçırmamak için acele ettiğinizde Tablo 19.4 de özetlenen hesaplamaları yapmak zorundasınız.

Önce toplam gelirinizi, 100.000$ alın ve kişisel muafiyeti (3400 $) ve standart indirimi (5350$) çıkartın, geriye "vergilenebilir gelir" olan 91.250$ kalacaktır. Vergiyi hesaplayabilmek ilkesel olarak dört ayrı hesaplamayı içermektedir[2]. Önce ilk 7825$ yüzde 10 üzerinden vergilendirilmektedir (bakınız Tablo 19.3). Bu miktar üzerinden basit olarak vergi .10 x 7.825$ veya 782.50 $ dır.

Gelirin ikinci dilimi, 7.825$ la 31.850$ arasındadır ve yüzde 15 üzerinden vergilendirilmiştir. 7.825$'le 31.850$ arası fark 24.025$' dır. Bu miktar üzerinden vergi .15 × 24.025$, veya 3.603,75$ dır. Gelirin üçüncü dilimi, 31.850$ ve 77.100$ arasındadır ve yüzde 25 üzerinden vergilendirilmiştir. 31.850 $ ve 77.100$ arası fark 45.250$ dır. Bu miktar üzerinden vergi .25 × 45.250$ veya 11.312,50$ dır. Son olarak, gelirin son dilimi 77.100$' dan vergilenebilir gelirimiz 91.250$'a kadardır ve yüzde 28 olarak vergilendirilmiştir. Bu miktar üzerinden vergi .28 × 14.150$ veya 3.962$ dır. Böylece ödenecek toplam vergi 782,50$ + 3.603,75$ + 11.312,50$ + $3.962 = 19.660,75$ dır. Şimdi işvereninizin sizin için yapmış olduğu kesintilerin çok fazla veya çok az olup olmadığını kontrol edebilirsiniz. Eğer çok ödemişseniz iade alırsınız; eğer yeteri kadar ödemediyseniz, Sam Amca'ya 15 Nisan tarihine kadar eksik için bir çek göndermek zorundasınız.

Şimdi ortalama ve marjinal vergi oranları arasındaki farkı görebilirsiniz. Sizin 2007 yılandaki ortalama oranınız 19.960,75 $'ın 1000.000$ içerisindeki payı veya yüzde 19.7'dir. Ama 160.850$'a kadar elde edebileceğiniz her ekstra gelir için yüzde 28 oranında vergilendirilecekseniz, çünkü bu 77.101$'ın üstündedir.

[2] Vergi ödeyenlerin bu hesaplamaları yapmalarına gerek yok. Bunun yerine, beyanname dolduranlar vergi tablosunda yanında vergi formu paketinin de olduğu gelir düzeyine göre ödenmesi gereken verginin ödeme zamanına bakarlar. Birçok kişi Turbo Vergi gibi ticari paket program kullanmaktadır.

İndirimler Sizi Vergilerden Ne Kadar Kurtaracaktır? Örnekte gördüğünüz gibi, "standart indirim" olarak sizin 5.350 dolar indirmenize izin verilmektedir. Ancak, 5.350$'ı aşan kısım için "madde halinde indirimleri" alırsanız daha iyisini yapabilirsiniz. Vergi ödeyenler devlete ödemiş oldukları gelir vergisini, uygun görülen kurumlara hayırsever katkıları, gayrimenkul vergisini, ev satın almak için almış olduğunuz ipotekli kredi için ödemiş olduğunuz faiz ve diğer kalemleri düşebilirsiniz.

Birçok vergi ödeyen için, madde halinde indirimler standart indirimlerden daha büyüktür. 2007 yılında apartman dairesi için almış olduğunuz krediye ödediğiniz borcun 7.700$ olduğunu varsayalım. Apartman dairesi için yerel emlak vergisinin 2.300$, hükümete gelir vergisi olarak 3.800$ ödediğinizi ve kilisenize 2.000$ ödemiş olun. Toplam indirimleriniz 15.800$ olacaktır ve bu da standart indirim olan 5.350$'dan 10.450$ daha fazla olacaktır.

Sonuç olarak, vergilenebilir geliriniz 91.250$'dan 10.450$ dolar daha da azalacak ve 80.800$ olacaktır. (bakınız Tablo 19.4). Şimdi 80.800$ üzerinden verginizi hesaplarsınız, bu 19.660,75$ yerine 16.734$ olacaktır. Tablo 19.4 deki hesaplamalardan yola çıkarak bunun böyle olduğunu kanıtlayabilirsiniz. Verginiz 2.926$ kadar azalmıştır.

Hesaplamaları yaptığınızda, değişen tek şeyin yüzde 28 vergi oranında vergilendirilen gelir olduğunu göreceksiniz. İndirim için düştüğünüz tutar 10.450 $ arttırarak, ödediğiniz vergiyi bu miktarın yüzde 28'i kadar azaltıyorsunuz. Yani vergi tasarrufunuz 2.926$ veya 10.450$'ın yüzde 28'idir.

Dikkat ederseniz marjinal geliriniz yüzde 28 vergiye tabii olduğu için, vergilenebilir gelirinizde indirimlerden dolayı meydana gelecek herhangi bir düşüş size bu miktarın yüzde 28'i kadar vergi tasarrufu sağlayacaktır. Eğer vergi indirimi için uygun kabul edilen vakıf olan Kızıl Haç' a ekstra 1000 $ vermeniz gerekirse, 280$ (yüzde 28) vergiden tasarruf etmiş olursunuz.

Bazı kişiler vergi indirimlerinden yüksek gelirli hanelerin daha çok fayda sağladıklarından şikâyet ederler. Örneğin, eğer yüksek gelirli bekâr bir kişi (400.000 doların üzerinde geliri olduğunu varsayalım) 1000 dolarlık aynı katkıyı yaparsa, 350 $ kârlı olabilir (yüzde 35 vergi oranı ile). Gelire uygulanan en yüksek dilim için uygulanan en yüksek oran yüzde 35 dir. Eğer başka bir kişi sadece vergilenebilir 20.000 $' a sahipse, aynı 1000 $' lık katkı bu kişiye sadece 150 kazandıracaktır çünkü o sadece % 15 lik marjinal orana maruz kalacaktır.

Bu örnek bize Amerika'daki bireysel vergi sisteminin bir görüntüsünü verir. Bu vergi çok karmaşık bir vergidir ve çoğu insan bu vergiye nasıl uyum sağlayacağı konusunda yardıma ihtiyaç duymaktadır. Amerika da geçmiş beş başkanın her birinin en önemli önceliklerinden biri bu verginin basitleştirilmesi olmuştur ve 1986 Vergi Reformu Kanunu ile birlikte bazı ilerlemeler olsa da, bu vergi kanununun geçen her yılda daha karmaşık hale geldiği görülmektedir.

Vergilerin bu kadar politik olmasının bir sebebi insanların adaleti farklı tanımlamalarıdır. Fakat bireyler aynı zamanda farklı vergi yapılarının ekonomideki kişilerin ya da kurumların davranışlarında yaratacağı etkiler konusunda da farklılaşırlar. Burada marjinal ve ortalama vergi oranları arasında yaptığımız ayırım büyük rol oynamaktadır. Her yıl 100.000$'lık bir maaşı olan bir işe sahip olduğunuzu farz edin ve biraz daha sıkı çalışarak ilave bir 1000$ daha kazanma fırsatınızın olduğunu düşünün. Hiç bir vergi olmaksızın sizin çabanız 1000 dolarlık bir ödül kazandırmaktadır. Yüzde 28'lik bir marjinal vergi oranı ile sizin çabanız size ilave 720$ kazandırır. Bazı Avrupa ülkelerinde marjinal vergi oranı %50'yi aşmaktadır ve bu 1000 dolarlık artıştan elde edilen kazancın çoğu devlete gitmektedir. En azından bazı ekonomistler yüksek marjinal vergi oranlarına insanların az çalışarak tepki verdiğini düşünmektedir. İlgili vergi oranının marjinal vergi oranı olduğuna, ortalama oran olmadığına dikkat ediniz-ilave gelirler üzerinden kesilen oran. Bağış verme alanında, bazı ekonomistler marjinal vergi oranını artırmanın bağış vermeyi ucuz hale getirerek artırdığını buldular. Kurumların karşılaştığı marjinal vergi oranınızdaki değişiklikler onların yatırım düzeylerini ve hatta yer seçimlerini etkileyecektir.

Vergi Adaleti

Bölüm birde tanımlanan ekonomiyi değerlendirme ölçütlerinden birisi (ve Bölüm 18'e yeniden döndük) adalet ya da hakçalıktır. Vergi yükünün adaletli bir biçimde dağıtılması gerektiği, her kesin adil olarak payını ödemesi konusunda herkes aynı fikirdedir, fakat adil bir vergi sistemini neyin oluşturduğu konusunda bitmeyen bir tartışma vardır.

Adalet teorilerinden birisi **fayda ilkesidir**. 18. Yüzyıl ekonomistlerinden Adam Smith ve daha önceki yazarlara gidersek, fayda ilkesine göre vergi ödeyenler devlete kamu harcamalarından kendilerinin faydalandıkları oranda katkıda bulunmalıdırlar. Bu ilke denklemin mali

elde edilen fayda ilkesi Vergi ödeyenlerin kamu harcamalarından elde ettikleri fayda ölçüsünde devlete (vergi olarak) katkıda bulunmaları gerektiğini savunan adalet teorisi

tarafını harcama tarafına bağlamaktadır. Örneğin, araba sahipleri ve arabanın kullanıcıları arabanın benzin parasını ve özel tüketim harcamalarını, Eyalet Otoyolu vakfına ödemektedir. Vakıf fonu otoban sistemini inşa etmek ve sürdürmek için kurulmuştur. Kamusal otoyollardan yararlananlar kendilerinin kullanımları oranında kabaca vergilendirilirler.

Fayda ilkesini uygulamanın zorluğu harcamalarının çoğunun tam kamusal mallar için olmasından kaynaklanmaktadır- örneğin ulusal savunma. Kamusal malların faydaları kolektif olarak toplumun bütün üyelerinin üzerine olmaktadır ve vergi ödeyen bireylerin bunlardan ne kadar değer sağladığını belirlemenin bir yolu da yoktur.

ödeme gücü ilkesi Vatandaşların vergi yüküne vergi ödeme gücü doğrultusunda katkıda bulunması gerektiğini savunan vergi teorisi.

Farklı bir ilke ve Birleşik Devletlerde vergi formulasyonunu 10 yıllardır baskın bir biçimde etkileyen ilke **ödeme gücü ilkesidir.** Bu ilkeye göre mükellefler ödeyebilme kabiliyetleri ölçüsünde vergi yükü taşımalıdırlar. Burada mali denklem vergi tarafı harcama tarafından ayrı görülmektedir. Bu sistem altında, kamu harcamalarının faydalarını özel vergi mükelleflerine ya da gruplara yükleme probleminden kaçınılmıştır.

Yatay Adalet ve Dikey Adalet

Eğer biz ödeme gücünü vergi yükünün paylaştırılmasının temeli olduğu fikrini kabul edersek bunun arkasından iki prensip gelir. Birincisi, eşit vergi ödeme gücünde olanlar eşit vergi yükü taşımalıdır fikrini taşıyan *yatay adalet* prensibidir. İkincisi daha fazla vergi ödeyebilme gücü olanların daha fazla ödemesi gerektiği düşüncesini barındıran *dikey adalet* ilkesidir.

Bu kavramlar çekici görünse de, bu kavramların anlamlı olabilmesi için öncelikle birbirinden bağımsız iki soruyu yanıtlamak zorundayız. Birincisi, ödeme gücü nasıl ölçülür? En iyi vergi matrahı nedir? İkincisi, Eğer A B'den daha fazla ödeme gücüne sahipse, A *ne kadar* fazla katkıda bulunmalı?

En İyi Vergi Matrahı Hangisidir?

En iyi vergi matrahı için yarışan üç aday *gelir*, *tüketim* ve *servettir*. Her birini vergi matrahı olarak düşünmeden önce onların ne anlama geldiklerine bir bakalım.

Gelir-kısa ve öz olmak gerekirse *ekonomik gelir*- kaynakları yönetme/kullanma yeteneğimizi artıran her şeydir. Gelirin teknik tanımı ne tükettiğinizin ve ilaveten sahip olduklarınızda her hangi bir değişmenin değeri şeklindedir.

Ekonomik Gelir = Tüketim + Net Varlıkta Değişme

Kabaca bu tanım esasında tüketim+tasarruftur, fakat Yerel Vergi Dairesi tarafından sayılmayan ve Nüfus İdaresinin tanımında "para geliri" saymadığı pek çok maddeyi içermektedir. Ekonomik gelir ücretli işten, tasarruflardan, kâr payından, kârlar ya da hükümet transferlerinden gelen bütün para gelirlerini içermektedir. O aynı zamanda sağlık hizmetlerinden elde edilen faydalar, işverenin emekli olma destekleri, ödenmiş kulüp üyelikleri v.b. gibi para şeklinde olmayan faydaların değerlerini de kapsamaktadır. Menkul kıymetlerinizin değerindeki artışlar ya da azalışlar, paraya çevrilsin ya da çevrilmesin, ekonomik gelirin bir parçasıdır. Gelir vergisi amaçları için sermaye kazançları (hisse senetleri gibi varlıklarda artış) gelir sadece paraya çevrildiğinde hesaba katılmaktadır; fakat ekonomik geliri tanımlama amaçları için, paraya çevrilsinler ya da çevrilmesinler, varlık değerlerindeki bütün artışlar sayılmaktadır.

Gelirin kapsamlı tanımında genellikle gelir olarak düşünmediğimiz bir kaç başka madde de yer alır. Eğer hemen ev alırsanız ve içinde kira ödemeksizin otururursanız, hisse senedinden ya da bir bonodan gelirin gelmesi gibi evinizden de gelir gelmektedir. Ev sahibi olarak, kira ödemekten kurtulacak ve ev sahibi olmanın değerli faydalarından nasipleneceksiniz. Kendinizin ev sahibisiniz ve aslında kendi kiranızı kazanıyorsunuz. Ekonomik gelirin diğer öğeleri alınan hediyeler ve bağışlar ve evde besin yetiştirilmesidir. Ekonomik terimlerle, gelir kaynağına ve kullanımına bakılmaksızın gelirdir.

Tüketim bir ev halkının verili bir zaman diliminde tükettiği malların ve hizmetlerin toplam değeridir.

Servet, ya da net değer, borçlarınız çıkarıldıktan sonra sahip olduğunuz bütün malların ve hizmetlerin değeridir. Eğer bugün değerli olan her şeyinizi-hisseler, bonolar, evler, arabalar ve benzeri- şu andaki pazar fiyatından satmanız ve borçlarınızı ödemeniz gerekirse - krediler, ipotekli ev kredileri ve benzeri- net servetinizi bulursunuz.

Net Değer = Varlıklar – Borçlar

Gelirin ve tüketimin akım ölçüler olduğunu hatırlayınız. Biz her ay ya da her yıl gelirden söz ederiz. Zenginlik ve net servet her hangi bir zamanda *stok* ölçümlerdir.

Yıllardır, ekonomistler arasındaki genel kanı gelirin vergi ödeme gücü ölçümünün en iyi ölçüsü olduğudur. Tüketimin daha iyi bir ölçü olduğuna inanan çoğu kişi bu inanca karşı çıkmıştır. Aşağıdaki tartışmalar sadece vergi adaleti ilgili değil aynı zamanda vergilendirme için en iyi matrah ile ilgilidir.

Bu konuyu işlemeye devam ederken sorun hangi matrahın en iyisi olduğudur. Hangi verginin daha iyi olduğu ya da verginin artan ya da azalan oranlı olup olmaması değildir. Satış vergileri azalan oranlıdır, fakat artan oranlı tüketim vergisine sahip olmak da mümkündür. Böyle bir sistem altında, bireyler gelirlerini şimdi olduğu gibi bildirecekler ancak tasarruflarını vergiden düşülebilir olarak belgelendirmiş olacaklardır. Gelir ve tasarruf arasındaki fark kişisel tüketimin bir ölçüsüdür ve artan oranlı olarak vergilendirilebilir.

En İyi Vergi Matrahı Olarak Tüketim Tüketimi en iyi vergi matrahı olarak destekleyen görüş en azından 17. yüzyıl felsefecisi Thomas Hobbes' a kadar geriye gider. Thomas Hobbes insanların ortak çanağa ne koyduklarına göre değil bu çanaktan ne aldıklarına göre vergilendirilmesi gerektiğini savunmuştur. " Hayat standardı esasen tartışmanın gidişatı içinde gelire değil gelirin ne kadar harcanıldığına dayanır. Eğer refahı yeniden dağıtmak istiyorsak, böylece tüketim verginin matrahı olmalıdır çünkü tüketim refahın en iyi ölçüsüdür.

İkinci argüman tanınmış hikâyesi ile geçen yüzyılın erken dönemlerine Irvin Fisher'in çalışmalarına kadar geri gider. Fisher ve birçoklarına göre gelir üzerindeki bir vergi tasarrufları iki kere vergilendirerek tasarruf etme cesaretimizi kırar. Orijinali Fisher tarafından anlatılan bir hikâye bu teoriyi güzel bir biçimde açıklar.[3]

Alex'in Frank için bir bina yaptığını farz edin. Karşılığında, Frank Alex'e 10.000 $ öder ve 100 elma ağacı olan bir meyve bahçesi verir. Alex bu gün 10.000 $'ı harcar, fakat meyve bahçesini tutar ve tahminen gelecekte her yıl yetişen meyveleri tüketecek ya da satacaktır. Yılın sonunda, devlet Alex'in toplam gelirine % 10 vergi koyar, bu vergi 10.000$'ı ve meyve bahçesini içerir. İlk önce devlet 10.000 $'ın yüzde 10'ununu alır, bu da Alex'in harcamalarının yüzde 10'unu oluşturur. İkinci olarak meyve bahçesinin yüzde 10'unu alır bu da Alex 'in tasarruflarının yüzde 10'unu oluşturur. Eğer devletin yaptığının hepsi bu ise burada tasarrufun çifte vergilendirmesi yoktur. Ancak, eğer gelir vergisi gelecek yılda kesilecek ise, Alex hala sahibi olduğu 90 ağacın geliri üzerinden de vergilendirilecektir. Eğer ondan sonraki yılda gelir vergisi kesilecekse Alex meyve bahçesinin geliri üzerinden gene vergilendirilecektir ve bu devam edecektir. Gelir vergisi böylece Alex'in tasarruflarını bir seferden daha fazla vergilendiriyor. Meyve bahçesini adil olarak vergilemek için, sistem ya ağaçlardan %10 vergi almalı ya da ileride olacak meyvelerden yüzde 10 vergi almalı-ikisi değil. Tasarrufların çifte vergilenmesini önlemek için, ya 100 ağaçlık orijinal tasarruf vergilendirilmemeli ya da vergiden sonraki 90 ağaç sayısının yarattığı ağaç vergilendirilmemeli.

Aynı mantık nakit tasarruflarına da uygulanabilir. Gelir vergisi oranının yüzde 25 ve sizin 20.000 $ kazandığınızı varsayalım. Bu 20.000$'ın 16.000$'ını harcayıp 4.000$'nı tasarruf ediyorsunuz. Yılın sonunda, hükümete gelirinizin %25 ini borçlanmaktasınız, ya da 5.000 $. Bunu tüketim üzerindeki % 25' lik (4000 $) ve tasarruflar üzerinde yüzde 25 lik (1000$) bir vergi olarak düşünebilirsiniz. Biz o zaman neden gelir vergisi tasarruflar üzerindeki çifte vergidir diyoruz. Bunu görmek için tasarruf edilen 4000 $ hakkında düşünmelisiniz.

Eğer 4000 $ tasarruf ederseniz, hiç şüphesiz bunu bir şeklide kullanacaksınız. Tasarruf imkânları bunu faiz getiren bir hesaba yatırma ya da bono satın alma şeklinde olabilir. Herhangi birini yaparsanız, ileride tüketebileceğiniz bir faiz geliri elde edersiniz. Aslında, tasarruf ettiğimizde ve faiz elde ettiğimizde, şimdiki kazançlarımızı gelecek yıllardaki tüketiminize yayıyoruz. Meyve bahçesinin gelecekte meyve vermesi gibi, bonoda o yılın kazancı olarak elde edilen ve o yıl vergilendirilen gelir olarak düşündüğümüz gelecek faiz geliri yaratır. Gelecekte faiz geliri elde etmenin tek yolu paranızın bono olarak tutulması veya hesaba yatmasıdır. 4.000$'ı şimdi tüketebilirsiniz veya gelecekte bir faiz akışı elde edebilirsiniz veya ikisini de yapabilirsiniz. Ama her ikisi de vergilendirilir.

Tüketimi vergilemek ayrıca geliri vergilemekten daha etkindir. Daha sonra göreceğiniz gibi, ekonomik tercihleri bozan vergiler ekstra yük yaratır. Tasarrufları çifte vergilendirerek, bir gelir vergisi aslında şimdiki tüketim ile gelecekteki tüketim arasında tercih olan tüketim ve gelir arasındaki tercihi bozacaktır. Çifte vergileme ayrıca tasarruf oranını ve yatırım oranını azaltma eğilimindedir-ve bunun sonucunda ekonomik büyüme oranını.

Vergi Matrahı Olarak Gelir Sizin ödeme gücünüz kaynaklara hükmetme gücünüzdür ve çoğunun ileri sürdüğü gibi gelir bugünkü kaynaklara hükmetme kapasitenizi ölçmede en iyi ölçüdür. Vergi matrahının gelir olması taraftarlarına göre, siz ortak çanaktan ne

[3] Irving Fisher and Herbert Fisher, *Constructive Income Taxation: A Proposal for Reform* (New York: Harper, 1942), Ch. 8, p. 56.

çektiğinize göre değil de daha çok bu çanaktan alma gücünüze göre vergilendirilmesiniz. Diğer bir ifadeyle, sizin tasarruf veya tüketim tercihiniz elma satın alma, bir şeyler yemek için dışarı çıkma veya parayı annesine verme kararından farkı yoktur. Size bu şeyleri yapmayı mümkün kılan sizin gelirinizdir ve elde edildiği kaynağa ve bunu nasıl kullandığınız bakılmaksızın vergilendirilen gelir olmalıdır. Tasarruflar yalınızca gelirini başka bir kullanımıdır.

Eğer gelir ödeme gücünü ölçen en iyi araç ise, çifte vergileme tartışması doğru değildir. Gelir vergisinin tasarrufları sadece tüketimin kişinin ödeme gücünü ölçmede kullanılması durumunda iki kez vergilendirir. Eğer gelir ölçüm aracı olarak kullanıldıysa durum böyle değildir. Meyve bahçesinden elde ettikleriniz bugün sizin ödeme gücünüzü arttırmaktadır; bol bir meyve hasattı üretildiğinde sizin ödeme gücünüzü arttırır. Faiz geliri diğer gelir türlerinden farklı değildir; bu da sizin ödeme gücünüzü arttırmaktadır. Böylece ikisini vergilendirmek adildir.

En İyi Vergi Matrahı Olarak Servet Hala diğerleri, kaynaklara hükmetmenin gerçek gücü herhangi bir yılın gelirinden değil ama servet birikiminden geldiğini ileri sürerler. Birleşik devletlerde toplam net değer bir kaç kat daha fazladır.

Eğer iki kişi tamamen aynı 10.000$ gelire sahipse, ama bunlardan birinin 1 milyon$ birikmiş net serveti varsa, bu ikisinin aynı ödeme gücüne sahip olduklarını veya aynı miktarda vergi ödemeleri gerektiğini ileri sürmek uygun olur mu? İnsanların çoğu buna hayır diyecektir.

Servetin matrah olmasını teşvik edenler ayrıca ekonomik gücün yeniden dağılımının yolunun servetin yüksek yoğunluğunu vergilemek olduğunu ileri sürerler. Tabii eğer gelir zaten vergilendirildiyse servet vergisinin aslında aynı parayı vergilediğine dikkate etmek gerekiyor.

Basit Bir Cevap Yok "Yatay eşitlikle" ilgili tartışmaları hatırlayalım: Ödeme gücünü en iyi ölçen tek şey nedir? Aslında Birleşik Devletler veya herhangi diğer ülkelerde vergi sistemleri ile İlgili tartışmalar bundan daha fazlasını içermektedir. Neredeyse Dünyadaki tüm ülkeler bu üç matrahıda vergileyen bir vergi sistemine sahiptirler. Örneğin Amerika'da satış vergileri ve özel tüketim vergileri (tüketim vergileri), Federal veraset ve intikal vergisi (bir servet vergisi), Bireysel gelir vergisi ve yerel emlak vergisi (bir diğer servet vergisi) gibi vergiler vardır.

Birçok Amerikalı vergi mükellefi için Bireysel Gelir Vergisinin gelir vergisinden ziyade tüketim vergisine benzediğini vurgulamak önemlidir, çünkü hanehalkının tasarruflarının çoğu vergiyi hesaplamadan önce düşürülmektedir. Vergi hukuku (veya kanunu) sübvansiyonlar ve teşviklerle doludur. Sisteme yerleştirilen en önemli teşvikler arasında insanları tasarrufa teşvik etmek için tasarlanan hükümleri gösterebiliriz. Örneğin, gelir vergisi matrahını tanımlama amaçları için işverenlerin çalışanların emeklilik hesapları için yapılan katkılar gelirden düşen önemli bir indirimdir. Birçok çalışan için, emeklilik kısmi olarak emeklilik fonlarından yapılan ödemelerden finanse edilmektedir. Bir birey çalıştığı sürece, birçok işveren emeklilik veya emekli maaşları hesapları için birikim yaparlar ya da çalışanların birikimlerini karşılarlar. Bu katkılar kısmen bir hanehalkının ekonomik geliri ve tasarruflarının bir parçasıdır, ama bunlar vergilendirilmemektedir. Gelirin esasen tüketim artı tasarruflar (net değerde değişim) olduğunu hatırlayalım. Buna ek olarak, özel çeşit hesaplardaki birikimler (Bireysel Emeklilik Hesapları veya IRAs) gelir vergisinden vergi amaçlı indirilebilir. Sermaye kazançları gelirlerinin iyi bir kısmı (hane halklarının sahip oldukları şeylerin değerinde artışlar), örneğin kurumların hisse senedi veya evlerin değerlerindeki artışlar, vergi matrahı dışı bırakılmıştır veya daha düşük oranda vergilendirilmiştir.

Birleşik Devletlerde daha kapsamlı tüketim vergilerine kaymanın daha iyi olup olmayacağı ile ilgili tartışma devam etmektedir. 2005'in sonbaharında, Başkan Bush'un Federal Vergi Reformu ile ilgili danışma kurulu ulusun vergi kanunlarını basitleştirme ve vergi reformu yapma ile ilgili bir rapor sundular. Komisyon kısa süre tam olarak uygulanan tüketim ulusal satış vergisi veya ulusal satış vergisinin bir türü olan ve Avrupa'da popüler olan katma değer vergisi uygulamasını durdurdu. Ama panel var olandan daha fazla tasarrufu ödüllendirici ve tüketimi caydırıcı bir sisteme geçilmesini önermiştir. Komisyonun önemli amacı kanunları basitleştirme yollarını önermekti.

Veraset ve İntikal Vergisi

mülk (gayrimenkul) Bir kimse sağlığında veya öldüğünde sahip olduğu mal varlığı (taşınmaz).

mülk (veraset) vergisi Bireyin mal varlığının (taşınmaz) toplam değeri üzerine konan vergi

Dünyada en eski ve en yaygın vergi türlerinden biri bir bireyin öldüğü zaman sahip olduğu gayrimenkulün vergilendirilmesidir. Birey öldüğünde sahip olduğu *gayrimenkul* bireyin mirası olarak adlandırılır. *Veraset vergisi* nasıl dağıldığına bakılmaksızın bireyin mirasının toplam değeri üzerine konulan vergidir. Birleşik Devletler veraset ve intikal vergisini bireyin ya-

UYGULAMADA İKTİSAT

Veraset ve İntikal Vergisi: 2007 Yılında Uygulanması için Çağrı



Federal Veraset ve İntikal Vergisi 2001'den beri aşamalı olarak yürürlükten kalkma sürecindedir. Nihai fatura konusunda uzlaşma olmasa da, Kongre kararı verginin 2001 kurallarına geri döneceği zaman olan 2010 yılına ertelemiştir. Gelecek iki yıl süresince, Kongre vergiyi tamamen yürürlükten kaldırma veya başkalarına miras veya vergisiz olarak ölümde başkalarına aktarılabilecek servet miktarını arttırarak azaltma konusunu bir kez daha ele alacaktır.

Tartışmanın ortasında, Dünyanın ikinci zengini olan Warren Buffett (en azından *Fortune* magazinine göre) sesini verginin kaldırılmasına karşı olanlara karşı yükseltmiştir.

Buffett Kongreye Emlak Vergisini Tutmalarını Söylemektedir

Wall Street Journal

Yıllarca Warren Buffet Kongrenin yerel emlak vergisini tutmasını ısrar etmektedir. Şimdi bu hükümetin parayı nasıl kullanması gerektiği konusunda öneriler yapmaktadır: 20.00$'ın altında geliri olan 23 milyon Amerikan hanehalkı için 1.000$'lık bir vergi indirimi.

Yatırım uzmanı olan milyarder, Senato Mali Komitesine birçok ailenin sermaye kazançlarından alınan, kâr payları ve uzun dönemli tutulan varlıklardan elde edilen faiz için ödenen en yüksek vergi oranından daha fazla olan %15.3'lük bir marjinal sosyal güvenlik vergisiyle karşı karşıya kaldığını söylemiştir. Tersine veraset vergisini iptal etmek son 20 yılda servetleri roket hızıyla artan en zengin Amerikalı ailelerin yararına olacaktır.

Buffet geçen yıl ölen 2.4 milyon Amerikalının yalnız yaklaşık 12.00 kişisinin bireyin ölümünde net değer üzerine uygulan veraset vergisi ödediğine işaret etmiştir. Buffet veraset vergisi borcu olan 200 cenazeden birine katılmak zorunda olduğunuzu söylemiştir.

Kaynak: John Godfrey, Kasım 15, 2007.

şamı boyunca intikal edenler ve bireyin mirasının değeri üzerine koyarlar. Toplam gelirlerin yüzde 2'sini oluşturan federal veraset ve intikal vergisinin 2010 yılında yürürlükten kalkması planlanmıştır. Veraset ve İntikal vergisinin aşamalı olarak kalkmasını öngören kanun tasarısı 2001 yılında Kongre'den geçmiştir. Kanun verginin artık ödenmeyeceği 2010 yılına kadar birleştirilmiş kredi olarak adlandırdığı şeyi yavaş yavaş arttırmaktadır. Burada tuhaf olan şey eğer Kongre ve başkan resmi olarak veraset ve intikal vergisini kaldıran kanunu uzatmazlarsa, kanun otomatik olarak 2001 yılı öncesi haliyle geri gelecektir. Çoğu kişi böyle bir şey olmasını olası bulmuyorlar. Aslında, Temsilciler Meclisi 2005 yılında vergiyi iptal etmek için oy vermişti.

Bazıları veraset ve intikal vergisinin vergi kanununda önemli bir artan oranlılık öğesi olduğu gerekçesiyle bu verginin kaldırılmasına güçlü bir şekilde muhalefet etmişlerdir.

2008'den itibaren birleştirilmiş kredi sistemi uygulamada 2 milyon$'ın altındaki mirası vergi dışı tutmaktadır. Bunu eleştirilenler bu verginin kaldırılmasının tam da yerel hükümetlerin gelire ihtiyacı olduğu anda federal gelirleri önemli ölçüde azaltacağını söylemektedirler. Bunun kaldırılmasını savunanlar da verginin tasarrufları teşvik etmeyi azaltacağına dikkat çekmektedirler- ve böylece ulusun tasarruf oranına. Ayrıca zaten vergilendirilmiş birikmiş geliri vergilemenin, çifte vergilemenin bir çeşidi olduğunu ileri sürerler.

Vergi Yükünün Yansıtılması: Kim Öder?

Devlet bir vergi koyduğunda, bir kanun yazarak ödeme yükümlülüğünü belli insanlara ve belli organizasyonlara yükler. Bir vergiyi anlayabilmek için, biz kanunda belirlenen ilk kimlerin ödediğinin daha ötesine bakmamız gerekiyor.

vergi yükünün yansıtılması Vergi yükünün neticede kimin üzerinde olduğu durumu açıklar.

kaynak tarafı /kullanıcı tarafı Verginin etkisi gelir denkleminin ya bir tarafı ya diğer tarafı ya da her iki taraf açısından hissedilebilir. Bir vergi net gelirin düşmesine neden olabilir (kaynak tarafına verilen zarar), veya mal ve hizmetlerin fiyatının artmasına ve sonuçta gelirin daha az mal ve hizmet satın almasına neden olabilir (kullanıcı tarafına verilen zarar)

verginin yansıması Hanehalklarının davranışlarını değiştirdiği durumda veya vergiden kaçınmak için bir şeyler yaptıklarında ortaya çıkar.

Öncelikle vergi analizi ilkesini hatırlayınız: vergi yüküne sonuçta bireyler ve hanehalkları katlanılır; işletmeler ve kolej gibi kurumların sonuçta gerçek vergi ödeme kapasitesi yoktur. Bir firma tarafından ödenen vergi neticede müşterilere ve/veya firma sahiplerine veya çalışanlar üzerine olacaktır. İkincisi, vergi yüküne herzaman vergi öedemekle yükümlü olan kişiler katlanmaz. Direkt veya dolaylı olarak, vergi yükleri başkalarına yansıtılır. Vergi yükünün yansımasından bahsedince biz nihai yükün kimin üzerinde olduğunu dikkate alıyoruz.

Birçok hanehalkının ve/veya firmaların bir verginin varlığına eşanlı tepki gösterdiklerinde bu göreceli fiyatların değişmesine neden olabilir ve fiyat değişiklikleri hanehalklarının refahını etkilemektedir. Hanehalkları bir verginin etkisini *gelir eşitliğinin kaynak* tarafında veya *kullanıcı* tarafında hissederler (biz gelir eşitliği kavramını kullanıyoruz çünkü tüm kaynaklardan elde edilen gelir miktarı tüm kullanımlara dağıtılan gelire-tasarrufları da içeren- belli zaman dilimi içerisinde eşit olmak zorundadır). *Kaynaklar tarafında*, bir hanehalkı elde ettiği net ücretlerin veya kârların düştüğü durumda zarar görür; *kullanım tarafında* bir hanehalkı satın aldığı mal ve hizmetlerin fiyatı arttığında zarar görür. Eğer ücretleriniz aynı fakat satın aldığınız her kalem malın fiyatı ikiye katlanırsa, fiyatların değişmediği ve ücretlerinizin yüzde 50 azaldığı durumla aynı pozisyonda olursunuz. Kısacası, bir vergi konulması veya bir vergideki bir değişiklik davranışı değiştirir. Davranıştaki değişim piyasalarda arz ve talebin ve fiyatların değişmesine neden olur. Girdi ve çıktı piyasalarında fiyatların değiştiğinde, bazı hanehalklarının durumu iyileşecek bazılarının kötüleşecektir. Bu son değişiklikler nihai vergi yükünü belirleyecektir.

Vergi Yansıması hanehalklarının davranışlarını değiştirebildiklerinde ve vergiden kaçınmak için bir şeyler yaptığı durumda ortaya çıkar. Bu yansıma yalnız belli kalemlerin vergi için seçildiği durumda rahatça başarıya ulaşabilir. Muz üzerine ağır vergi konulduğunu varsayalım. Başlangıçta, bu vergi muz fiyatlarını çok yüksek yapacak, ama muz için potansiyel olarak birçok ikame mal vardır. Tüketiciler muzları satın almayarak vergi ödemekten kaçınabilir ve buda birçoğunun yapacağı şeydir. Ama talep düştüğü için, muzun piyasa fiyatı düşecek ve muz üreticileri para kaybedeceklerdir. Vergi en azından kısa dönem için tüketicilerden üreticilere yansımaktadır.

Tüm tüketim malları üzerine aynı oranda konulan perakende satış vergisi gibi bir vergiden kaçınmak daha zordur. Tüketicilerin böyle bir vergiyi ödemekten kaçınabileceği tek şey her şeyden daha az tüketmesidir. Eğer tüketiciler daha az tüketirlerse, tasarruflar artacak, ama diğer türlü vergiden kaçınmak ve dolayısıyla vergi yansıması için az fırsat vardır. Geniş tabanlı vergilerin yansıtılabilmesi olasılığı daha az ve bunlar kısmi vergilerin aksine konulduğu yere büyük olasılıkla "yapışıp" kalacaktır.

Sosyal Güvenlik Vergilerinin Yansıması

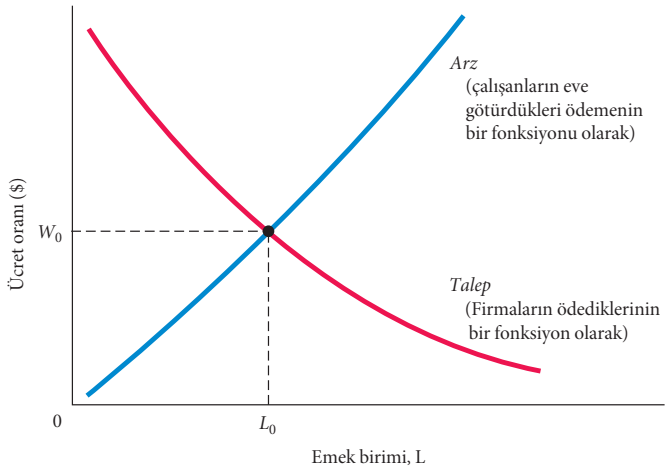
2008 yılında, federal gelirlerin yaklaşık yüzde 35'i ayrıca sosyal güvenlik vergisi olarak da adlandırılan *ücret üzerinden alınan vergilerden* gelmektedir. Sosyal güvenlik vergilerinden elde edilen gelirler Sosyal Güvenliği desteklemeye, işsizlik tazminatlarına ve diğer sağlık ve çalışanlara sakatlık yardımlarına gitmektedir (bunlar 18. Bölümde tartışıldı). Bu vergilerin bir kısmı ücretin bir yüzdesi olarak işverenler üzerine ve bir kısmı da çalışanların ücret ve aylıklarının bir oranı olarak ücretlilere konmaktadır.

Sosyal güvenlik vergilerini analiz etmek için işverenler üzerine konan bir vergiyi ele alalım ve bunu takip eden tepkilerin bir şemasını çizelim. Vergi ilk konulduğunda, firmalar emek ücretlerinin arttığını görürler. Firmalar iki yoldan tepki gösterirler. Birincisi, sermayeyi şimdi daha pahalı olan emeğe ikame edebilirler. İkincisi, yüksek maliyetler ve düşük kârlar üretimin kısılmasına neden olabilir. Her iki tepkinin anlamı daha düşük emek talebidir. Emeğe olan düşük talep ücretleri düşürecek ve böylece verginin bir kısmı sonuçta daha az kazanan emeğe aktarılır (*yansıtılır*). Verginin çalışanlara ne kadar yansıtılacağı çalışanların düşük ücrete nasıl tepki gösterebileceklerine bağlıdır.

Biz bu durumun vergi alınmadan önceki piyasa görüntüsü ile biçimsel bir analizini geliştirebiliriz. Şekil 19.2 ücret vergisi olmaksızın olası bir emek piyasasının dengesini göstermektedir. Daha fazla ilerlemeden önce, arz ve talep eğrilerinin şekillerini belirleyen faktörleri gözden geçirmeliyiz.

Tam Rekabet Ortamında Emek Arzı ve Emek Talebi Eğrileri: Bir Gözden Geçirme

Tam rekabet piyasasında emek talebinin emeğin üretkenliğine bağlı olduğunu hatırlayalım. Bölüm 10'da gördüğümüz gibi tam rekabetçi, kâr maksimizasyonu yapan bir firma piyasa ücretlerinin emeğin marjinal ürün gelirine eşitlendiği noktaya kadar emek kiralayacaktır. Emek talep eğrisinin şekli ücretlerdeki değişikliklere karşı *firmaların* ne kadar duyarlı (cevap veren) olduğunu göstermektedir.

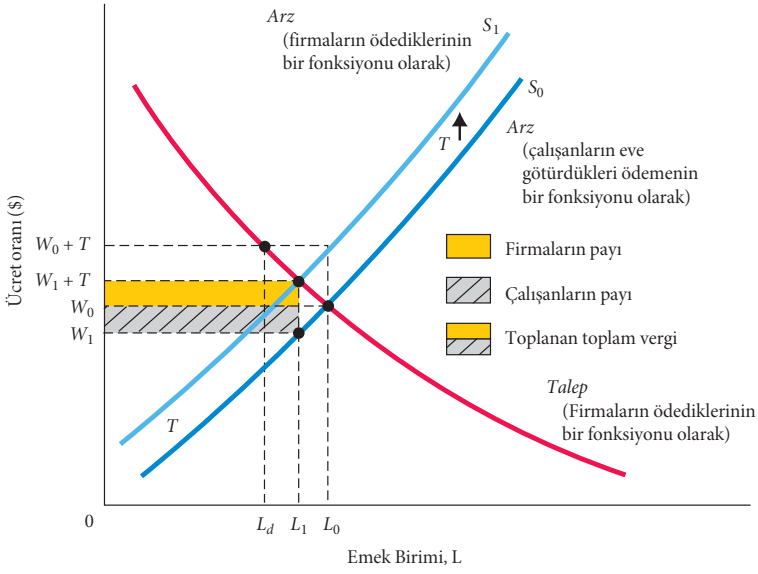


ŞEKİL 19.2 Rekabetçi Emek Piyasasında Denge- Vergi Yok
Ücretler üzerinde vergi olmadığında firmaların ödediği vergi ile çalışanların eve götürdüğü ücret aynıdır. W_0 ücret düzeyinde arz edilen emek miktarı ile talep edilen emek miktarı aynıdır.

Bölüm 6'dan hanehalkı davranışlarının ve böylece emek arzının eğrisinin şeklinin gelirin ve ikame etkisinin göreceli gücüne bağlı olduğunu hatırlayalım. Hanehalkı davranışları işçilerin vergi kesildikten sonra aslında her saat başı için eve götürdükleri ücrete bağlıdır. Tersine, emek talebi firmaların ödemek zorunda oldukları toplam miktarın bir fonksiyonudur. Bu miktar ücretlerden direk kesiliyorsa bizim örneğimizde olduğu gibi bu vergiyi de içermektedir. Böyle bir vergi olduğunda, firmanın karşı karşıya olduğu fiyatla eve götürülen ücretler arasında bir açıklık oluşmaktadır.

Sosyal Güvenlik Vergisi Alınması: Kim Öder? Şekil 19.2 de, vergilerin olmadığı durumda firmaların ödediği ücret ile çalışanların eve götürdüğü ücret aynıdır. W_0 ücretinde arz edilen emek miktarı ile talep edilen emek miktarı birbirine eşittir ve emek piyasası dengededir.[4]

Fakat işverenlerin her birim emek için T$ kadar bir vergi ödemeleri gerektiğini düşünün. Şekil19.3 önceki arz eğrisine paralel fakat onun üzerinde T uzaklığı kadar fark olan yeni bir eğriyi göstermektedir. Yeni eğri, S_1, emek arzını firmaların ödediği miktarın bir fonksiyonu olarak göstermektedir. S_1 in gerçekten yeni bir arz eğrisi olmadığına dikkat edin. Arz hala çalışanların hala eve götürdükleri miktar tarafından belirlenmektedir. S_1 basitçe T yi arz eğrisine ekler. Verginin nihai yükünün nasıl paylaşıldığına bakılmaksızın, firmaların ödediği ile işçilerin eve götürdüğü miktar arasında fark vardır.



ŞEKİL 19.3 Tam Rekabetçi bir Vergi Piyasasında Birim Başına Ücret Vergisinin Yansıtılması
Firmalar üzerine, istihdam edilen emek birimine *T*$ kadar vergi konulduğunda piyasa vergiyi kısmen çalışanlara aktarmak için ayarlama yapacaktır. Vergi konulduğunda firmalar $W_0 + T$ kadar vergi ödemek zorundadırlar. Bu emek talebini L_d 'ye düşürecektir. Sonuç ücretleri W_1 düzeyine düşüren bir arz fazlasıdır ve vergi yükünün bir kısmı ücretlilere aktarılacaktır.

[4] Arz eğrisi pozitif eğime sahip olsa da, bu eğim Birleşik Devletlerin gerçek emek arzı hakkında hiç bir şey belirtmez.

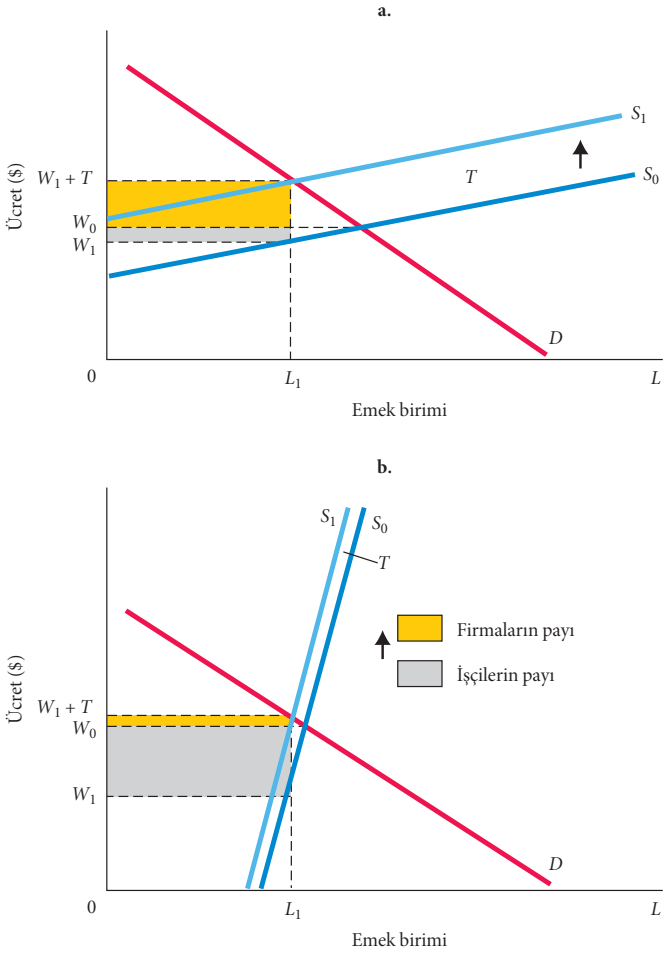
Eğer başlangıç ücretleri her saat için W_0 ise, firmalar vergi alındıktan sonra her birim emek için $W_0 + T$ ücretiyle karşı karşıya geleceklerdir. Ancak işçiler sadece W_0 ücterini alacaklardır. Daha yüksek ücretler -yani firmanın karşılaştığı daha yüksek emek fiyatı- talep edilen emeği L_0 dan L_d ye düşürecektir ve firmalar işçi çıkartacaklardır. Çalışanlar başlangıçta hala W_0 ücretini alırlar, böylece arz edilen emek miktarı değişmez ve sonuç (L_0- L_d)'ye eşit olan aşırı emek arzıdır.

Arz fazlası piyasada ücrete aşağı doğru bir baskı uygular ve ücretler düşer, sonuçta vergi yükünün bir miktarı çalışanların üzerine kaymış olur. Sorun ücretlerin nereye kadar düşeceğidir. Şekil 19.3 firmaların $W_1 + T$ ödemesiyle W_1'de yeni dengeye ulaşdığını gösterir. Çalışanlar eve W_1 götürdüğünde L_1 birim emek arz ederler. Eğer firmalar $W_1 + T$ ödemek zorunda olsaydılar L_1 birim emek talep edeceklerdi ve piyasalar temizlenir. Arz edilen miktar tekrar talep edilen miktara eşit olur.

Bu durumda, o zaman, işçiler ve işverenler sosyal güvenlik vergisinin yükünü birlikte paylaşırlar. Başlangıçta, firmalar vergiden sonra $W_1 + T$ öderler. Başlangıçta işçiler W_0 alırlar; vergiden sonra onlar daha düşük ücret olan W_1'le karşı karşıya kalırlar. Hükümetin topladığı toplam vergi $T \times L_1$'e eşittir. Geometrik olarak, vergi toplamı Şekil 19.3 deki bütün gölgelendirilmiş alana eşittir. İşçilerin payına düşen vergi yükü daha aşağıdaki bölümdür, $(W_0 - W_1) \times L_1$. Firmaların payı ise yukarıdaki bölümdür, $[(W_1 + T) - W_0] \times L_1$.

Toplam vergi yükü içinde firmaların ve işçilerin göreceli payı arz ve talep eğrilerinin şekline bağlıdır. Şekil 19.4, a ve b bölümleri, sosyal güvenlik vergisinin nihai yükünün en azından kısmen emek arzının esnekliğine bağlı olduğunu göstermektedir. Eğer emek arzı çok esnek ise (yani fiyatlardaki değişime duyarlı ise) eve götürülen ücretler çok fazla düşmez ve işçiler sadece küçük bir miktar vergi verirler. Fakat emek arzı esnek değilse, ya da fiyatlara duyarlı değilse, çoğu zaman vergi yüküne çalışanlar katlanır. Eğer emek arzı göreceli olarak inelastik ise, işçiler bordro vergisinin yükünün çoğuna katlanırlar ve eğer işçi arzı göreli olarak elastik ise firmalar sosyal güvenlik vergisi yüküne katlanırlar.

Birleşik Devletlerde emek arzı davranışlarını inceleyen ampirik çalışmalar iş gücünün büyük kısmı için emek arzının esnekliğinin sıfıra yakın olduğunu göstermektedir. Böylece, Birleşik Devletlerde sosyal güvenlik vergisi yükünün büyük kısmına muhtemelen çalışanlar



ŞEKİL 19.4 Emek Arzının (a) Elastik (b) Inelastik olduğu Durumda Ücret Vergisi

Ücret vergisinin nihai yükü emek arzı ve talebinin esnekliğine bağlıdır. Örneğin, arz göreceli olarak esnek ise yük, a kısmında olduğu gibi, daha çok işveren üzerinedir; Eğer göreceli olarak arz inelastik ise yük, b kısmında olduğu gibi, daha çok çalışan üzerinedir.

katlanmaktadırlar. Eğer başlangıçta vergi firmalardan ziyade işçilerin geliri üzerinden alınsaydı sonuç tamamen aynı olurdu. Sayfa 389'daki ücretler W_0 da iken şekil 19.3 deki dengeye geri dönelim. Fakat şimdi farz edin ki her saat için T $ kadar vergi firmalar yerine çalışanlardan alınsın. Vergi yükü firmalar ve çalışanlar tarafından tam eşit oranlı olarak paylaşılacaktır. Başlangıçta, eve götürülen ücretler $W_0 - T$'*ya düşecektir.* Çalışanlar daha az emek arz edecekler, bu talep fazlası yaratacak ve piyasa ücretlerini arttıracaktır. Bu, yükün bir kısmını işverenlere geri yansıtır. Hikâye farklı ama sonuç aynı.

Tablo 19.5, 2007'de Amerika Birleşik Devletleri' inde sosyal güvenlik vergilerinin bir tahminini sunmaktadır. Bu tahmin hem işverenlerin hem de işçilerin sosyal güvenlik vergisi paylarının nihayetinde çalışanlarca katlanıldığını varsaymaktadır.

TABLO 19.5 Birleşik Devletlerde 2007 yılına ait Hesaplanmış Ücret Vergisi Yükü.

Gelire Göre Sırlanmış Nüfus	Gelirin % ' si olarak Vergi
Alt %20	7.5
İkinci %20	9.9
Üçüncü %20	10.6
Dördüncü %20	11.4
Üst %20	8.0
Üst %10	6.3
Üst %5	5.1
Üst %1	2.5

Kaynak: Yazarın hesaplamaları.

Sosyal güvenlik vergisi yüksek gelir düzeylerinde iki nedenle tersine artan oranlıdır. Birincisi, 2007 yılında, verginin çoğu (toplam gelirin yüzde 6.2'si hem çalışanlara hem işverenlere vergi olarak konulmuştur) 97.500$ üzeri gelirlere uygulanmıyordu. İkincisi, gelir tarifesi yükseldikçe ücretler ve maaşlar gelirin bir yüzdesi olarak düşmektedir. Daha yüksek geliri olanlar gelirlerinin büyük kısmını kârdan, kâr paylarından, kira ve benzeri şeylerden kazanır ve bu tür gelirler sosyal güvenlik vergisine tabii değildir.

Bazı ekonomistler sosyal güvenlik vergisinin tamamen ücretliler tarafından katlanıldığına karşı çıkarlar. Emek arzı esnek olmasa bile, bazı ücretler büyük firmalar ve sendikalar arasında ortak pazarlık süresinde belirlenir. Eğer sosyal güvenlik vergisi pazarlık sürecinde yüksek gayrisafi ücrete neden olursa, firmalar yüksek maliyetler ile karşı karşıya kalırlar. Yüksek maliyetler ya firma sahiplerinin kârını azaltırlar ya da yüksek fiyat olarak tüketicilere yansıtılır.

Kurumlar Vergisi Yükünün Yansıması

Dikkatli bir analizi gerektiren diğer vergi çoğu eyaletler gibi federal hükümet tarafından toplanılan kurumlar vergisidir. *Kurumlar vergisi ya da kurumlar gelir vergisi* kurum olarak organize olmuş firmaların kârları üzerinden alınan vergidir. Kurumlar hükümet tarafından sınırlı sorumluluk hakkı tanınan firmalardır. Sınırlı sorumluluk hissedarların/sahiplerin sadece yatırdıkları kadar kaybedecekleri anlamına gelmektedir. *Ortaklık ve mülk sahipliği hakkını elde tutanlar* sınırlı sorumluluktan yararlanamaz ve bu vergiyi ödemezler, daha doğrusu bunlar firmalarının gelirlerini bireysel gelir vergisi beyannamesiyle bildirirler.

Kurumlar vergisini ekonominin bir sektöründe *sermaye* veya kâr üzerinden alınan vergi şeklinde düşünebiliriz. Basitlik için, ekonomide şirket ve şirket dışı yalnızca iki sektör ve emek ve sermaye gibi iki üretim faktörü olduğunu varsayalım. Sermaye sahipleri kâr elde ederler ve çalışanlara ücret ödenir.

Sosyal güvenlik vergisi gibi, kurumlar vergisi de hanehalklarını gelir eşitliğinin kaynak veya kullanım tarafından etkilerler. Vergi sermaye sahipleri tarafından elde edilen kârı, çalışanların elde ettikleri ücreti veya şirket veya şirket dışı firmaların ürünlerinin fiyatlarını etkiler. Bir kez daha, temel soru değişliklerin muhtemelen ne kadar büyük olacağı ile ilişkilidir.

Kurum kârları üzerine konulan vergi ilk konulduğunda şirketler sektöründe net kârı (vergi sonrası) başlangıçta düşürmektedir. Vergi konmadan önce ekonomide uzun dönem dengesi olduğunu varsayalım, Şirket ve şirket dışı sektörde olamayan firmalar *normal getiri* elde etmekteydiler; bir sektörde diğerinden fazla gelir beklemek için her hangi bir sebep yoktu. Aniden şirketler sektöründeki firmalar vergiden dolayı kayda değer bir miktarda daha az kârlı hale geldiler. (2007 de, örneğin, çoğu tüzel kişilere uygulanabilir kurumlar vergisi oranı yüzde 35 idi.)

Bu düşük kârlara yanıt olarak, sermaye yatırımı vergilendirilmeyen sektörleri tercih ederler çünkü vergi sonrası kârlar bu sektörlerde daha yüksektir. Vergilendirilen sektörde firmalar büyüklüklerini küçültürler ya da (bazı durumlarda) piyasadan çekilirler, diğer yandan vergilendirilmeyen sektörlerde firmalar büyürler ve yeni firmalar sektörün çeşitli endüstrilerine giriş yaparlar. Bu olurken, vergilendirilen sektörden vergilendirilmeyen sektöre sermaye akışı vergilendirilmeyen sektördeki kâr oranlarını düşürür: Daha fazla rekabet ortaya çıkar ve ürün fiyatları aşağı doğru düşer. Bir miktar vergi yükü şirket dışı kesimde sermaye geliri olanlara kayar, onlar da sonuçta daha az kâr elde ederler.

Daha düşük vergi sonrası kâra tepki olarak sermaye şirket sektöründen dışarı çıkmaktadır, bu sektördeki kâr oranı bir şekilde artmakta çünkü daha az firmanın anlamı daha az arz, bununda anlamı daha yüksek fiyat ve benzeridir. Tahminen, sermaye vergi sonrası kârların her iki sektörde eşit olduğu noktaya kadar vergilenmeyen sektörü kayırmaya devam eder. Vergi yalnız bir sektör üzerine konulsa da, sonuçta bu tüm sektörlerdeki vergi sonrası kârları eşit olarak azaltmaktadır.

Bu koşullar altında, tüzel kişilikli şirketlerin malları daha pahalı olacak ve tek kişilik şirketler ve ortaklıkların malları muhtemelen daha az pahalı olacaktır. Fakat nerdeyse her kes hem şirket malların hem de şirket dışında üretilen malları aldıkları için, bu vergi (yani ürünlerin fiyatları üzerine olan etkiler) vergi yükünün paylaştırılması üzerine çok düşük etkiye sahiptirler. Özünde şirket sektöründeki fiyat artışları ve şirketler dışı sektördeki fiyat düşüşleri birbirlerini dengeler.

Sonunda, kurumlar vergisinin emek üzerine konulması ne tür bir etkiye sahiptir. Ücretler aslında yükselir ya da düşer, fakat etkinin çok büyük olma olasılığı yoktur. Vergi konulan firmalar emeği sermayeye ikame etmek için bir teşvike sahip olacaklardır. Bu çalışanlara ücretleri arttırarak faydalı olacaktır. Bunun yanında daralan sektör daha az emek ve sermaye kullanacaktır, ama eğer vergilenen sektör sermaye yoğun bir sektör ise, etkinin çoğu sermaye tarafından hissedilecektir. Sermayenin maliyeti emeğin fiyatında daha fazla düşecektir.

Kurumlar Vergisi Yükü Kurumlar vergisinin nihai yükü bir kaç faktöre bağlı gözükmektedir: iki sektörün göreceli olarak sermaye/emek yoğunluğu, sermayenin ve emeğin iki sektörde ikame kolaylığı ve her sektörün ürünü için talebin esnekliği gibi faktörler. 1962 de, ekonomist Arnold Herberger, o zamanlar Chicago Üniversitesi'nde, bunu analiz etmiş ve kurumlar vergisi doğrudan tüzel kişiliklere konulmasına rağmen kârın yaklaşık oranlarında tüzel kişilikli şirketlerin sahipleri, tek sahipli şirketler ve ortaklıklar hepsinin kurumlar vergisinin yükünü taşımakta oldukları sonucuna varmıştır. Ayrıca Harberger kurumlar vergisinin ücret etkisinin küçük olduğunu bulmuş, belirttiğimiz gibi muhtemelen bunlar birbirlerinin etkilerini dengelemektedirler.[5]

Çoğu ekonomistin Harberger'in kurumlar vergisi görüşünü desteklemesine rağmen, bu görüşe karşı tartışmalar da vardır. Örneğin, normal getiriden fazlasını kazanan tekelci firmanın üzerine konulan bir kâr vergisi vergi kârı rekabetçi düzeyin altına düşürmedikçe diğer sektörlere yansıtılmayacaktır.

Monopol piyasa fiyatını kontrol ettiği için, rahatça bu kâr vergisini monopol ürünlerin daha yüksek fiyatlandırılması şeklinde başkalarına aktarılması sonucu aklınıza gelebilir. Ama teori bunun tersini öngörüyor: vergi yükü monopolun üzerine kalır.

Tekelcilerin piyasa talebi ile kısıtlı olduğunu hatırlayalım. Yani, onlar piyasa talebi ile tutarlı ve kârı maksimize eden fiyat ve çıktı kombinasyonunu seçerler. Eğer bu kârın bir bölümü vergilendirilirse, fiyat ve miktar seçimi değişmeyecektir. Niçin böyle? Oldukça basit bir biçimde, eğer siz kârınızı maksimize etmek için davranırsanız ve o zaman ben gelirim ve kârınızın yarısını alırım, siz bütünü maksimize ederek kendi yarınızı maksimize etmiş olursunuz, bu gerçekten vergi olmadığında yaptığımız şeydir. Böylece, sizin fiyatınız ve çıktınız değişmeyecek, vergi yansıtılmış ve sonuçta siz bu vergiyi ödemezsiniz. Uzun dönemde rekabetçi durumda olduğu gibi sermaye vergilendirilmiş tekel piyasasını terk etmeyecektir. Vergiyle bile tekelciler başka yerlerde kazanılması mümkün kârlardan daha fazlasını kazanmaktadırlar.

Kurumlar vergisinin kime daha fazla zarar verdiği üzerindeki büyük tartışma geniş tabanlı vergilerin dar tabanlı dolaylı vergilere göre avantajlarını göstermektedir. Kurumların üzerine konulduğu için, kurumlar vergisi dolaylıdır ve bu yüzden de daima yansıtılır. Ayrıca, ekonominin bir bölümü (kurum statüsündeki şirketler) içinde sadece bir faktörü (sermaye) vergilendirir. Aksine, gelir vergisi, ekonominin tüm sektörleri içinde gelirin bütün formlarını

[5] Arnold Harberger, "The Incidence of the Corporate Income Tax," *Journal of Political Economy*, LXX, June 1962.

vergilendirir ve aslında yansıtmak neredeyse imkânsızdır. Eğer bir kişi, sonunda kimin ödeyeceğinden emin olamazsa bir verginin iyi bir vergi olduğunu savunmak zordur.

Tablo 19.6 2007 de kurumlar gelir vergisinin gerçek durumunun tahmini durumunu sunmaktadır. Kurumlar gelir vergisinin yükü açıkça artan oranlıdır çünkü yüksek gelirli ailelerin gelirlerinin çok daha büyük bir kısmını kârlar ve sermaye geliri oluşturmaktadır.

TABLO 19.6 Hesaplanmış Birleşik Devletler Kurumlar Vergisi Yükü, 2007

Gelire Göre Nüfus	Toplam Gelirin Yüzdesi Olarak Kurumlar Vergisi Yükü
İlk %20	1.2
İkinci %20	1.1
Üçüncü %20	1.5
Dördüncü %20	1.6
Üst %20	4.7
Üst %10	5.6
Üst %5	7.3
Üst %1	9.0

Kaynak: Yazarın hesaplamaları.

Birleşik Devletlerde Genel Vergi Yansımaları: Ampirik Kanıtlar

Pek çok araştırmacı vergi yansıması hakkında çeşitli varsayımlar altında detaylı analizler yapmışlardır ve çoğu durumda çalışma sonuçları benzerdir. Eyalet ve yerel idare vergileri (satışların büyük rol oynaması ile) hafifçe azalan oranlı bir grup olarak gözükmektedir. Federal vergiler, bireysel gelir vergisi ağırlıklıdır fakat artan bir biçimde azalan oranlı sosyal güvenlik vergisi tarafından etkilenmektedir. Genel olarak sistem hafifçe progresiftir.

Ekstra Yük ve Tarafsızlık İlkesi

Hanehalkları ve firmalar verginin varlığı durumunda verginin yokluğundakinden daha farklı kararlar aldıklarında verginin başlangıcında istenilen hedeflerden vergi yükünün yansıtıldığını görmüştük. Şimdi aynı mantığı bir adım ileriye taşıyabiliriz. Vergiler ekonomik koşulları bozduğunda, verginin topluma bindirdiği yük hükümetin topladığı vergi miktarını toplamda aşar.

Vergi yükünün hükümetin topladığı toplam vergiyi aştığı durumlara verginin **ekstra yükü** adını veriyoruz. Bir verginin toplam yükü toplanan vergi miktarı artı vergi tarafından oluşturulan ekstra yüktür. Ekstra yük bir tür ziyan ya da değer kaybı olduğu için vergi politikası bunları azaltmak için tasarlanmalıdır. (Ekstra yük aynı zamanda dara kaybı olarak da adlandırılır.)

ekstra yük Vergi yükünün toplanan vergi gelirlerini aşan miktarı.

Bir vergi tarafından bindirilen aşırı yükün miktarı ekonomik kararların ne kadar bozulduğuna bağlıdır. Ekstra yükün analiz edilmesinden ortaya çıkan genel prensip *tarafsızlık ilkesidir*. *Ceteris paribus*, ya da her şey eşitken[6], ekonomik kararlarla ilgili olarak tarafsız olan bir vergi ekonomik kararları bozan kararlara tercih edilir.

tarafsızlık ilkesi Diğer şeylerin değişmediği varsayımı altında, ekonomik kararlar açısından tarafsız olan vergiler (yani vergiler ekonomik kararları bozmazlar) ekonomik kararları bozan vergilere tercih edilirler.

Pratikte, bütün vergiler davranışları değiştirir ya da ekonomik seçimleri değiştirir. Bir ürüne özel tüketim vergisi vergilendirilmiş ürününün fiyatını artırır ve insanlar ikame mallar alarak vergiden kaçınırlar. Bir gelir vergisi şimdiki ve gelecek tüketim seçimleri ve çalışma ve aylaklık arasındaki seçimleri değiştirir. Kurumlar vergisi yatırım ve üretim kararlarını etkiler- yatırım kurumsal şirketler sektöründen başka tarafa yönlendirir ve firmalar sermaye yerine emeği ikame edebilir.

Ekstra Yük Nasıl Ortaya Çıkar?

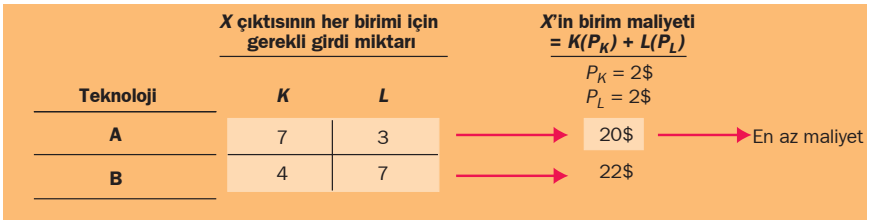
Kararları saptırarak verginin ekstra bir yük bindirdiği fikri, ya da aşırı yük, bir örnekle gösterilebilir. Figüre 19.5 de gösterilen teknolojiyi kullanana X çıktısı üreten bir tam rekabet endüstrisini düşünün. A teknolojisini kullanarak, firmalar 7 birimlik sermaye (K) ve 3 birimlik emek (L) ile 1 birimlik çıktı üretirler. B teknolojisini kullanarak, 1 birimlik çıktı üretimi

[6] *Ceteris paribus* (diğer şeyler değişmez) deyimi önemlidir. Bir verginin veya vergi politikası değişikliğinin faydalarını değerlendirmek için, birçok ölçüt arasında tarafsızlık derecesi tek kriterdir, ve bu diğer kriterler ile çelişki halindedir. Örneğin, A vergisi B vergisine göre daha geniş bir ekstra yük yükleyebilir, ama Toplum A'nın daha adil olduğuna inanabilir.

4 birimlik sermaye ve 7 birimlik emek gerektirir. A bu yüzden daha fazla sermaye yoğun bir teknolojidir.

ŞEKİL 19.5 Firmalar Üretim Maliyetlerini Minimize eden Teknolojiyi Seçerler

Eğer bir endüstri tam rekabetçi ise, X'in uzun dönem denge fiyatı birim başına 20 $ olacaktır ve tüketiciler X için toplamda 20.0000 $ ödeyeceklerdir.



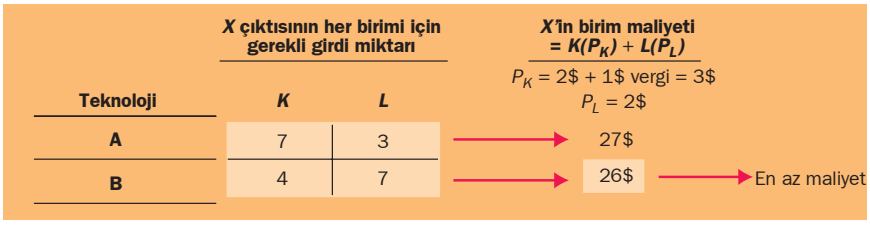
Eğer biz emek ve sermayenin her birinin her birim için 2 dolara mal olduğunu varsayarsak, A teknolojisi ile her birim çıktıyı üretmek 20 dolara ve B teknolojisiyle 22 dolara mal olur. Biz tam rekabet varsaydığımız için, çıktı fiyatları üretim maliyetine çekilecektir ve çıktı fiyatları uzun vadede 20 dolara çekilecektir.

Şimdi vergi konulması nedeni ile teknolojik seçimin sapmasına dikkatimizi odaklaştıralım. Sorgulanan mal için talebin 1000 birimlik çıktıda tam olarak esnek olmadığını varsayın. Yani fiyata bakmaksızın, hanehalkı 1000 birimlik bu malı alacak olsun. Her birim 20 doların fiyatı tüketicilerin X' in 1000 birimi için toplam 20.000 $ ödemesi anlamına gelir.

Şimdi hükümetin sermaye üzerine yüzde 50 vergi koyduğunu varsayınız. Bu sermayenin fiyatını, P_K, 3 $'a yükseltme etkisine sahiptir. Şekil 19.6 vergi konulduktan sonra üretimin birim maliyetine ne olacağını göstermektedir. Bu durumda sermayenin daha pahalı olması ile firma daha emek yoğun B teknolojisine kayar. Vergilenmiş haliyle, *X* A teknolojisini kullanarak 27$' lık bir maliyetle fakat B teknolojisini kullanarak 26$'lık bir maliyetle üretilebilmektedir.

ŞEKİL 19.6 Sermaye Üzerine konulan vergi Teknoloji seçimini değiştirmektedir

Eğer bir endüstri rekabetçi ise, sermayenin birimi başına 1$ vergi konulduğunda X'in birim başına fiyatı 26$ olacaktır. Eğer B teknolojisi kullanılmışsa ve toplam satışların 1000 birimde kaldığını varsayarsak, toplanan gelir toplamı 1,000 × 4 × 1$ = 4,000$ olacaktır. Ama tüketiciler mal için toplam 26.000 dolar ödeyeceklerdir-vergiden önceki durumdan 6.000 $ daha fazla. Böylece, 2000 $'lık ekstra bir yük vardır.



Eğer talep esnek değilse, alıcılar fiyatına bakmaksızın 1000 birimlik X' i almaya sürdürürler. (Vergi konulmasından kaynaklanabilen her hangi bir tüketici tercihi sapmasını göz ardır edelim) Verginin yüzde 50 olduğunu ya da kullanılan her birim sermaye için 1 $ olduğunu hatırlayınız. Her birim çıktıyı üretmek için 4 birim sermaye gerektiği için firmalar- şimdi B teknolojisini kullanarak- üretilen her birim çıktı için hükümete toplam 4$' lık vergi ödeyeceklerdir. 1000 birimlik üretim ve satış için toplam vergi 4000 $' a ulaşır.

Eğer dikkatlice bakarsanız, vergi yükünün 4000 $' ı aştığını göreceksiniz. Vergiden sonra, tüketiciler her birim mal için 26 $ ödüyor olacaklardır. Yirmi altı dolar şimdi sermaye vergisinin varlığında, bulunan en iyi teknolojiyi kullanarak malı üretmenin birim fiyatı olacaktır. Tüketiciler her 1000 birimlik mal için 26.000$ ödeyeceklerdir. Bu daha önce toplam 20.000 $'ın üzerine 6.000 $'lık artışı temsil eder. Vergiden toplanan gelir 4.000$'dır fakat vergi yükü 6.000$'dır. 2.000 $'lık bir *ekstra vergi* yükü vardır.

Bu ekstra vergi yükü nasıl ortaya çıktı? Şekil 19.5'e tekrar bakınız. B teknolojisinin A teknolojisinden daha az etkin olduğunu göreceksiniz. (B teknolojisinin kullanımında her birim için birim maliyetler 2 $ daha fazla.) Fakat sermaye üzerindeki vergiler firmaların bu daha az etkin, emek yoğun üretim biçimine kaymalarına sebep olmuştur. Toplam vergi yükü toplanan vergi miktarı artı boşuna seçilen teknolojiden kaynaklanan kayıplara eşittir ve aşırı vergi yükü her birim için 2 $ çarpı 1.000 birim ya da 2.000 $'dır.

Aynı ilke tüketim kararlarını değiştiren vergiler için de geçerlidir. Vergi olmadığında *X* demetini kullanmayı *B* demetini kullanmaya tercih ettiğinizi düşünün, fakat vergi olduğunda Y demetini seçiyorsunuz. Sadece vergi ödemiyorsunuz aynı zamanda eğer vergi olmasaydı alacağınız demetten daha az değerli bir demetle karşı karşıya kalıyorsunuz. Tekrar biz ekstra vergi yüküne sahibiz. Bir verginin sebep olduğu davranış değişikliği ne kadar fazla ise verginin aşırı yükü de o kadar fazladır. Daha dar tabanlı vergilere göre geniş tabanlı vergiler seçimleri daha az saptırma ve daha küçük aşırı vergi yükü yükleme eğilimindedirler. Bu bi-

zim bu bölümdeki daha önceki tartışmamızı izlemektedir. Bir vergi ne kadar kısmi ise kaçınmak o kadar kolaydır. 2005'deki Başkanın vergi reformu komisyonunun arkasındaki önemli mantık geniş tabanların ve düşük oranların vergi sisteminin saptırıcı etkilerini azalttığı ve aşırı yükü küçülttüğüdür.

Aşırı vergi yüküne sahip olmayan tek vergi götürü vergidir. Bu vergide ödediğiniz vergi sizin davranışınıza ya da gelirinize ya da servetinize bağlı değildir. Herkes aynı miktarı öder; vergiden kaçınmak için yapacak bir şey yoktur. 1990' da, Büyük Britanya' da Margaret Thatcher yerel emlak vergisini götürü vergiye çok benzeyen bir vergi ile değiştirdi. Böyle bir vergi oldukça azalan oranlıdır ve bu verginin algılanan adaletsizliği John Major'ın 1991'de verginin iptalini istemesine yol açtı.

İkinci En İyi İlkesi

Mademki kararları saptıran vergilerle aşırı yük arasında bağlantı kurduk, daha önceki tartışmamızı biraz daha karmaşıklık hale getirebiliriz. Ekonomik kararları saptıran vergiler daima ekstra yük yaratıyor gözükmesine rağmen, böyle olmak zorunda değildirler. Ekonomide diğer sapmalar zaten mevcutken, karaları bozucu bir vergi bazen arzu edilir. Bu durum *ikinci en iyi ilkesi* olarak adlandırılır. En azında iki tür koşul tarafsız olmayan (yani saptıran) bir verginin tarafındadır: dışsallıkların varlığı ve diğer saptırıcı vergilerin varlığı gibi.

İkinci en iyi İlkesi Şu bir gerçek ki ekonomik kararları bozan her vergi her zaman ekstra yük anlamına gelmez. Daha önce var olan sapmalar varsa, böyle bir vergi aslında etkinliği arttırabilir.

Biz Bölüm 16'da dışsallıkları ayrıntılı olarak zaten işlemiştik. Eğer bir firma ya da hanehalkı tarafından yapılan toplumun üzerine maliyet yükleyen bazı aktiviteler karar alıcılar tarafından göz önüne alınmazlarsa, firmalar ve hanehalklarının ekonomik olarak etkin olmayan kararlar almaları olasıdır. Kirlilik dışsallığın klasik örneğidir, fakat binlerce daha fazlası vardır. Eğer dışsallık yaratan aktiviteye verdiği zarar değerinde bir vergi konulursa kaynakların etkin dağılımı sağlanır. Böyle bir vergi karar vericileri verdikleri kararın bütün ekonomik sonuçlarını düşünmeye zorlar.

Dışsallıkların vergilendirilmesi, vergilendirilmediği durumlarda alınabilecek olan kararları değiştirdiği için, bir anlamda ekonomik kararları saptırır. Fakat bunun amacı karar vericileri, aksi takdirde ihmal edilebilecek gerçek maliyetleri dikkate almaya zorlamaktır. Kirlilik örneğinde verginin neden olduğu sapma arzu edilir. Ekstra vergi yüküne neden olmak yerine, bu bir etkinlik kazanımıyla sonuçlanır. (Eğer bu açık değilse, Bölüm 16'yı gözden geçiriniz.)

Var olan vergiler kararları daha önce saptırdıklarında, kararları saptırıcı bir vergi ekonomik refahı yükseltebilir. Sadece X,Y ve Z gibi üç malın olduğunu varsayalım ve Y ve Z'nin üzerinde % 5 oranında tüketim vergisi olsun. Y ve Z üzerindeki vergiler tüketici kararlarını bu mallardan X'e doğru saptırır. X' in üzerine benzer bir vergi koymak var olan vergi sisteminin saptırıcılığını azaltır. Tüketiciler bütün malların üzerinde eşit oranda vergiyle karşılaştıklarında aldıklarını değiştirerek vergiden kaçınamazlar. X in üzerine konulan verginin saptırıcılığı daha önce var olan saptırıcılıkları -Y ve Z üzerindeki vergiler- düzeltir.

Şekil 19.5 ve 19.6' da verilen örneğe geri dönelim. Sermaye üzerine konulan % 50 oranında bir vergi 4.000$ gibi bir vergi geliri oluşturdu, fakat tüketici üzerine 6.000 $ lık bir vergi yükü yükledi. Bu durumda bir saptırıcı etki mevcuttur. Fakat eğer hükümet ilaveten emek üzerine % 50 oranında ya da her birimine bir dolarlık bir vergi koyarsa ne olur? Böyle bir vergi bizim firmalarımızı daha etkin bir teknoloji olan A'ya doğru geri itecektir. Gerçekte emek vergisi toplam 6.000$' lık bir vergi geliri yaratır, fakat tüketicilere yüklenen yük sadece 4.000$' dır. (Bu şekilleri kendinizin çalışıp anlamanız iyi bir fikirdir.)

Optimal Vergileme Davranışı etkilemek için vergilerin birlikte çalıştığı fikri vergi teorisyenlerinin optimal vergileme sistemi arayışına girmelerine sebep olmuştur. İnsanların vergilere nasıl tepki vereceğini bilmek bizim genel olarak ekstra yükü en aza indirebilecek vergi sistemi hazırlamamıza olanak verir. Örneğin, eğer biz bütün ticari malların talep esnekliğini bilirsek, talebi esnek olmayan mallarda daha ağır talebi göreceli olarak esnek olan mallarda daha hafif olan tüketim vergileriyle optimal bir vergi sistemi düzenleyebiliriz.

Şüphesiz, sözü edilen optimal vergi sistemini uygulamak için gereken bütün bilgileri toplamak mümkün değildir. Bu nokta bizi tam bir daireye götürür ve *tarafsızlık ilkesi* ile ilgili başladığımız yere geri döneriz. Her şey eşitken, genelde ekonomik kararlarla ilgili olarak tarafsız olan vergiler ekonomik kararları saptıran vergilere tercih edilirler. Tarafsız olmayan vergiler ekstra yük getirirler.

UYGULAMADA İKTİSAT

Federal Vergi Reformu



2008 deki Beyaz Saray için yapılan kampanyada, adaylar çoğunlukla Bush döneminde konulan vergilerin değiştirilmesi üzerine ve ekonomiyi canlandırmak ve 2008 boyunca resesyonu önlemek için vergilerin azaltılması üzerine odaklandılar. Önemli konulardan birisi sonunda hediye ve emlak vergisini elimine etmektir, bu sayfa 387 de tartışılmıştı. Fakat diğer iki önemli konu ilk olarak 2005 de başkan tarafından atanan danışma kurulu tarafından sunulmuştur.

Panel Konut Kredilerinde Büyük Düşüş İstemektedir

New York Times

Başkan Bush'un vergi üzerine danışma komisyonu, Amerikalıların çoğunun benimseyeceği büyük konut kredileri için ödenen faiz ödemelerine indirimi kısıtlama ve vergi dilimlerinde azaltma öngören şekilde vergi sistemini genişçe basitleştirmeyi oybirliği ile önerdiler.

Resmi olarak Başkanın Federal Vergi Reformu Danışma Paneli olarak adlandırılan komisyon iki alternatif plan sundular. Bireyler için iki plan benzerdir, ama işletme vergilerini muamele açısından bunlar farklılaştırmaktadır.

Politikacılardan ve hükümet dışı vergi uzmanlarından oluşan panel gelir vergisini bir katma değer vergisi veya ulusal satış vergisi gibi tamamen farklı bir sistem ile değiştirmeyi pratik olmayacağı için kabul etmemişlerdir.

Konut kredisi faizlerinin gider yazılmasına kısıt getirilmesine ek olarak, önerilerin temel öğeleri alternatif minimum vergiyi yürürlükten kaldırmakta, eyalet ve yerel emlak vergilerinin indirimini silmekte, işverenlerin vergi dışı sağlık sigorta primlerini kısıtlamakta, hayır için yapılan birçok vergi ödeyeninin vergi indiriminde talep ettiği bağış miktarı indirimini azaltmaktadır.

Kaynak: David E. Rosenbaum, Kasım 2, 2005.

Önerilen kanun tasarısının tartışmalı iki hükmü (1) federal vergi ödeyenlerin ödemiş oldukları eyalet ve yerel vergilerin indirim hakkının kaldırılması hükmü ve (2) konut kredisi için ödenen faizlerde büyük bir değişiklik ve indirim.

Yerel ve merkezi vergilerde indirim niçin kaldırılmalı? Her şeye karşın, bir eyalete veya yerel hükümete vergi ödediğinizde, bu elde edemediğiniz gelir demektir. Ödeme gücü "vergi sonrası" gelire dayanmaz mı? Açıkça bunun böyle olduğunu düşünenler indirimin kalmasına taraf oldular. Ama buna karşıt tartışma vardır. Biz eyalet ve yerel vergileri bu hükümetlerin bize hizmet sunması için ödüyoruz. Örneğin yerel hükümetler polis koruması, itfaiye hizmetleri ve okullar sunmaktadır. Bu bütçelere karar veririz ve bir şekilde bu firmaların bizim için ürün üretmesine benzemektedir. Devletin durumu için, bu vergi ödeyenlere eyalet ve yerel hükümetler tarafından sunulan hizmetlerin "fiyatı nı indirmektedir". Siz ve sizin gibi yurttaşlar ek bir okul harcaması için oy verdiğinizde ve eğer en yüksek vergi diliminde iseniz (2005 yılında yüzde 35), yapmış olduğunuz her bir dolar harcama size 65 sente mal olmaktadır! Niçin? Çünkü indirebildiğiniz her dolar için, vergiden 35 sent tasarruf etmektesiniz. Bu durum bu hükümetleri gereğinden daha fazla harcamasını teşvik eder.

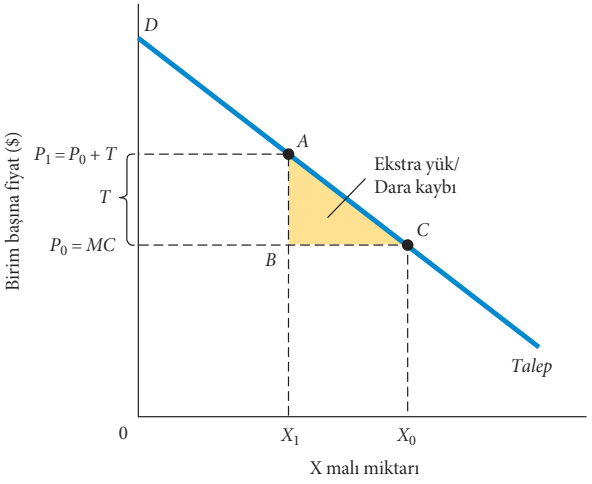
İndirimlerin olmaması gerektiğini ileri sürenler konut kredileri faizlerinin indirilmesinin vergi yasaları içerisinde en geniş ve en popüler olduğunu ileri sürerler ve birçok kişi bunun kaldırılmasının kanun yapma sürecinde önerilerin aşama kaydetmesini sekteye uğratacağını iddia ederler. Herşeyden önce hanehalklarının yüzde 70'i ev sahibidir ve bunlar büyük ölçüde zarar görecektir. Öneri indirimi yüzde 15'lik bir kredi ile değiştirmiştir. Varsayalım ki siz bu yıl 10.000$ faiz ödediniz. Bu bir ev satın almak için 160.000 dolar ödünç aldığınızda yaklaşık olarak ödeyeceğiniz miktardır. Eğer yüzde 25'lik marjinal gelir vergisi diliminde iseniz, indirimden 2.500 dolar kazanmış olursunuz. Eğer yüz-

de 15'den kredi alırsanız, yalnızca 1.500 dolar kazanmış olursunuz. Kredinin vergilerde İndirim olduğunu hatırlayalım, böylece 1 dolarlık kredi vergilerde bir dolarlık tasarrufa neden olacaktır. Bunun yanında, tam indirim yapılabilen konut kredileri için bir üst sınır getirilmesi için öneri getirilmiştir.

Bu indirimi savunanlar ev sahibi olmak için verilen örtük sübvansiyonların konutta etkin olmayan "gereğinden fazla yatırıma" vurgu yapmışlardır. İndirimlerin kalmasını savunanlar ev sahibi olmadan kaynaklanan dışsal kamusal mala vurgu yapmışlardır. Ev sahibi olanların yerelde daha fazla paya sahip olacakları için daha iyi komşu ve yurttaş olacaklarını ileri sürülmektedir.

Ekstra Yüklerin Ölçülmesi

Eğer insanların fiyat değişikliklerine nasıl tepki verecekleri hakkında bazı şeyler bilirsek, ekstra vergi yükünün büyüklüğünü ölçmek mümkün olabilir. Şekil 19.7'deki talep eğrisine bakınız. Ürün başlangıçta marjinal maliyetine (biz basitleştirmek için sabit olduğunu varsayıyoruz) eşit olan bir fiyata satılır, P_0. Girdi fiyatları rekabetçi piyasalarda belirlendiğinde, marjinal maliyetin ürünün üretiminde kullanılan kaynakların reel değerlerini yansıttığını hatırlayalım.



◀ ŞEKİL 19.7 Kararları Bozucu Bir Özel Tüketim Vergisinin Ekstra Yükü

Ekonomik kararları değiştiren bir vergi toplanan vergi miktarını aşan bir yük yükler. Malın fiyatını marjinal maliyetin üstünden arttıran bir tüketim vergisi bazı tüketicileri daha az arzulanan ikame mallar almaya itmektedir ve bu da tüketici artığını azaltmaktadır.

Verginin toplam yükünü ölçmek için, Bölüm 4'de tüketici artığı (fazlası) kavramını hatırlamaya ihtiyacımız var. Her hangi bir fiyatta bazı insanlar mallara değerinden daha azını öderler. Biz bir ürünü aldığımızda bütünüyle açığa vurduğumuz şey *en azından* ödettirilen fiyata eşit bir değerdir. Örneğin, sadece X ürününün 1 birimi artırmalı satışa sunulursa, birisi Şekil 19.7'deki D' ye yakın bir fiyat ödeyecektir. Sadece P_0 ödeyerek bu kişi (D - P_0)'ye eşit bir artık elde edebilir. (Tüketici fazlalığının ve nasıl ölçüldüğünün gözden geçirilmesi için Bölüm 4 ve 6' ya bakınız.)

Bir tüketim vergisinin X'in fiyatını P_0 dan $P_0 + T$' ya yükseldiğinde ne olduğunu göz önüne getiriniz, T burada X' in her birimi için alınan vergidir. İlk olarak, hükümet vergileri toplar. Toplanan vergi miktarı eşittir T çarpı satın alınan X'in birim sayısıdır (X_1). ($T \times X_1$)'in P_1ABP_0 dikdörtgen alanına eşit olduğunu görebilirsiniz. İkinci olarak, tüketiciler P_1 fiyatını ödemek zorunda oldukları için, piyasada oluşan tüketici fazlası DCP_0 üçgen alanından DAP_1 daha küçük üçgen alanına gerilemiştir. Ekstra yük eşittir orijinal (vergi öncesi) tüketici fazlası *eksi* vergi sonrası tüketici fazlası *eksi* hükümetin topladığı toplam vergi miktarıdır.

Diğer bir deyişle, tüketici fazlasının orijinal değeri (DCP_0 üçgeni) üç parçaya bölünmüştür: hala tüketici fazlası olan DAP_1 üçgen alanı, hükümetin topladığı vergi miktarı olan P_1ABP_0 dikdörtgen alanı, kaybedilen ACB üçgen alanıdır. Böylece, ACB alanı ekstra vergi yü-

künün yaklaşık ölçüsüdür. Toplam vergi yükü toplanan vergi miktarı ve ekstra vergi yükünün toplamıdır: P_1ACP_0 alanıdır

Ekstra Yükler ve Bozulmanın Derecesi

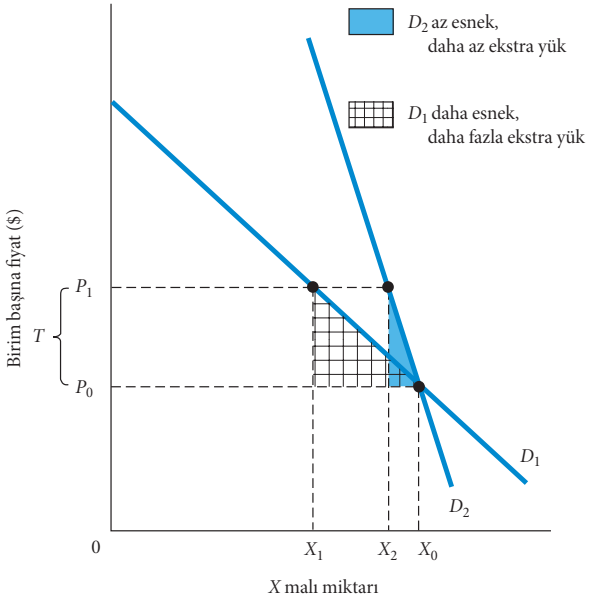
Karar saptırıcı vergiden kaynaklanan ekstra vergi yükünün büyüklüğü vergiye tepki olarak kararların değişme derecesine bağlıdır. Tüketim vergisi durumunda, tüketici davranışları talebin esnekliği ile bağlantılı yansıtılır. Talep eğrisi ne kadar esnek ise herhangi bir vergi oranının neden olduğu karar bozucu etki o kadar büyük olur.

Şekil 19.8 tüketici tepkisi derecesinin nasıl ekstra vergi yükü büyüklüğünü belirlediğini göstermektedir. P_0 fiyatında, tüketiciler tarafından talep edilen miktar P_0 dır. Hükümetin her birim X için T \$ vergi koyduğunu varsayalım. İki talep eğrisi tüketicilerden iki olası tepkiyi göstermektedir (D_1 ve D_2). D_1 boyunca talep edilen değişim (X_0 dan X_1'e) D_2 boyunca talep edilen miktardaki değişimden büyüktür (X_0'dan X_2'ye). Başka bir deyişle, D_1 talep eğrisi ile gösterilen tüketici tepkisi D_2 talep eğrisi boyunca gösterilen tüketici tepkilerinden daha esnektir.

Talep esnekliği hakkındaki iki varsayımın altındaki vergiden kaynaklanan ekstra yük yaklaşık olarak Şekil 19.8'deki gölgelendirilmiş üçgen alanlarına eşittir. Görüldüğü gibi, talebin daha duyarlı (daha esnek) olduğu durumda ekstra vergi yükü daha büyüktür.

ŞEKİL 19.8 Kararları Bozucu bir Tüketim Vergisinin Ekstra Yükü Büyüklüğü Talep Esnekliğine Bağlıdır

Karar bozucu bir vergiden kaynaklanan ekstra yükün büyüklüğü bu vergiye karşı davranışlarda veya kararlarda meydana gelen değişimin büyüklüğüne bağlıdır.



Eğer talep tam inelastik ise bu durumda hiç bir sapma olmaz ve ekstra vergi yükü yoktur. Vergi tüketiciler tarafından kazanılan artığın bir kısmını basitçe hükumete transfer olması sonucunu doğurur. Yani bazı ekonomistler tek tip arazi vergilerini diğer vergilere tercih ederler. Arazi tam inelastik bir arz eğrisine sahiptir, dolayısıyla bütün arazi kullanımı üzerindeki tek tip bir vergi konulması ekonomik kararları esnek bir arz eğrisine sahip üretim faktörleri üzerine konulan vergilerden daha az saptırır.

ÖZET

VERGİ EKONOMİSİ *s. 379*

1. Kamu maliyesi uygulamalı ekonominin önemli alt dallarından biridir. Bu alt dal içerisinde önemli bir ilgi alanı vergi ekonomisidir.
2. Vergiler sonuçta insanlar tarafından ödenirler. Vergiler işlemler, kurumlar, mülkiyet ve başka çeşitli şeylerin üzerine konulur, ancak sonuçta vergiler bireyler ve hanehalkı tarafından ödenirler.

3. Verginin matrahı verginin üzerine konulduğu ölçü veya değerdir. Bir vergi tarifesi vergi matrahının vergi olarak ödenen oranını belirler.
4. Yükü bütün hanehalklarını için bunların gelirlerinin değişmeyen bir oranı olan bir vergi oransal vergidir. Yüksek gelirli hanehalklarından bunların gelirlerinin daha yüksek bir oranını alan bir vergi artan oranlı bir vergidir. Yüksek gelirli hanehalklarından bunların gelirinin daha düşük oranını alan bir vergi azalan oranlı bir vergidir. Birleşik Devletlerde, gelir vergileri artan oranlıdır ve satış tüketim vergileri azalan oranlıdır.
5. Ortalama vergi oranınız ödediğiniz toplam vergi miktarının toplam gelirinize bölünmesidir. Marjinal vergi oranınız kazandığınız ekstra gelir üzerinden ödediğiniz vergi oranıdır. Marjinal vergi oranları davranışlar üzerinde en çok etkiye sahiptir.
6. Adil bir vergi sistemini neyin oluşturduğu konusunda büyük anlaşmazlık vardır. Bir teori insanların hükümet harcamalarından faydalandıkları oranda vergi yüküne katlanmaları gerektiğini iddia etmektedir. Bu fayda ilkesidir. Başka bir teori insanların ödeme güçleri ölçüsünde vergi yüküne katlanmaları gerektiğini savunur. Bu ödeme gücü ilkesi Birleşik Devletler vergi sistemini ağırlıklı olarak temsil etmektedir.
7. Üç önemli vergi matrahı adayı gelir, tüketim ve servettir.

VERGİ YÜKÜNÜN YANSIMASI: KİM ÖDER? *s. 387*

8. Davranış değişiklikleri ve piyasaya uyumlar sonucu, vergi yükleri sıklıkla başlangıçta ödemeyle yükümlü olanlar tarafından katlanılmaz. Biz vergi yansımasından bahsettiğimizde, vergi yükünün en son dağıtılmasına gönderme yapmaktayız.
9. Vergiler davranışları değiştirir ve davranış değişiklikleri fiyatların değişmesine neden oldukları için piyasadaki arz ve talebi etkiler. Girdi piyasaları ya da çıktı piyasalarında fiyatlar değiştiğinde, bazı insanlar daha iyi bazı insanlar ise daha kötü duruma gelmiş olabilirler**.** Bu son değişiklikler en son vergi yükünü belirler
10. Hanehalkları davranışlarını değiştirdiklerinde ya da vergi ödemekten kaçınmak için bir şey yaptıklarında vergi yansıması olur. Genelde geniş tabanlı vergilerin yansıtılma olasılığı daha azdır ve kısmı vergilere göre konuldukları yerde kalma olasılıkları daha yüksektir.
11. Emek arzı daha esnek olduğunda, firmalar emek üzerine konulan verginin yüküne katlanırlar. Emek arzı esnek olmadığında işçiler vergi yükünün asıl büyüklüğüne katlanmak zorundadırlar. Birleşik Devletlerde emek arzının esnekliği sıfıra yakın olduğu için, çoğu ekonomist sosyal güvenlik vergisinin çoğu işçiler tarafından taşınır.
12. Sosyal güvenlik vergisi en yüksek gelirlerde iki nedenle azalan oranlıdır. Birincisi, 2007'de verginin çok büyük kısmı (işçi ve işverenlerin üzerinden toplanan gelirin yüzde 6.2'si) 97.500$'ın üzerindeki ücret ve maaşlara uygulanmamaktaydı. Toplamın yüzde 7.65' in kalanı- sadece 1.45- bütün ücret ve maaş gelirlerine uygulanmaktaydı. İkincisi, ücretler ve maaşların toplam gelir içindeki yüzdesi gelir dilimlerinin üst kısımlarına çıkıldıkça düşer. Geliri yüksek olanlar gelirlerinin büyükçe bir bölümünü k*â*rlardan, k*â*r paylarından, kiralardan v.b. elde ederler ve bu tür gelirler sosyal güvenlik vergisine tabii değildirler.
13. Kurumlar vergisinin nihai yükü bir kaç faktöre bağlı gözükmektedir. Kurumlar vergisi ücret etkilerinin küçük olduğu ve vergi etkilerinin kabaca tarafsız olduğu kurum k*â*rlarının bir oranı olarak konulmuş olmasına, genel olarak kabul görmüş bir çalışma kurumların, mülk sahiplerinin ve ortaklık sahiplerinin hepsinin kârın kabaca bir oranında kurumlar vergisinin yükünü taşımakta olduklarını göstermiştir. Ancak, kurumlar vergisinin en çok kime zarar verdiği etkilediği hakkında hala çok fazla tartışma vardır. Kurumlar vergisinin yükü artan oranlıdır çünkü k*â*rlar ve sermaye gelirleri yüksek gelirli hanelerin gelirlerinin çok daha büyük bir kısmını oluşturur.
14. Vergi yansıması konusunda mantıklı bir grup varsayımın altında, eyalet ve yerel vergiler bir grup olarak düşük miktarlarda azalan oranlı olarak gözükmektedir. Bireysel gelir vergisinin hâkim olduğu ancak artan bir şekilde azalan oranlı sosyal güvenlik vergisinin etkilediği federal vergiler, hafifçe artan oranlıdır.

EKSTRA YÜKLER VE TARAFSIZLIK İLKESİ *s. 393*

15. Vergiler ekonomik kararları bozduğunda, toplamda hükümetin topladığı geliri aşan bir yük bindirirler. Vergi yükünün hükümetin topladığı vergi gelirini aştığı miktar ekstra vergi yükü olarak adlandırılır. Ekstra vergi yükünün miktarı ekonomik kararların vergi tarafından saptırılma derecesine bağlıdır. Tarafsızlık ilkesi ekonomik kararları saptırmayan geniş tabanlı vergilerin en etkin vergiler olduğunu savunur.
16. İkinci en iyi ilke ekonomik kararları saptıran bir verginin ekstra yük bindirmesi gerektirmediğini savunur. Eğer daha önceden sapmalar ya da dışsallıklar varsa, böyle bir vergi gerçekte etkinliği artırabilir.

EKSTRA YÜKÜN ÖLÇÜLMESİ *s. 397*

17. Bir verginin ortaya çıkardığı yük vergi öncesi tüketici fazlası eksi vergi sonrası tüketici artığı eksi hükümet tarafından toplanılan toplam vergilerdir. Toplam talep eğrisi ne kadar esnekse, her hangi bir vergiden kaynaklanan sapma da o kadar büyüktür.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

ödeme gücü ilkesi, *s. 384*
ortalama vergi oranı, *s. 381*
elde edilen fayda ilkesi, *s. 383*
emlak, *p. 386*
emlak vergisi, *p. 386*
ekstra yük, *s. 393*
marjinal vergi oranı, *s. 381*
tarafsızlık ilkesi, *s. 393*
ikinci en iyi ilkesi, *s. 395*
artan oranlı vergi, *s. 380*
tek oranlı vergi, *s. 380*
azalan oranlı vergi, *s. 381*
kaynaklar tarafı/kullanıcı tarafı, *s. 388*
vergi matrahı, *s. 379*
vergi yükü, *p. 388*
vergi oranı yapısı, *s. 379*
vergi yansıması, *s.388*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. 2009'da Kongre'nin 25.000$'ın üzerindeki bütün gelirleri yüzde 25 oranında vergilendiren yeni basit bir vergi kanunu çıkardığını ve başkan da bunu imzaladığını varsayalım (ilk 25 000 üzerinde vergi yok). Verginin her birey için ayrı konulduğunu farz edelim. Aşağıdaki her bir toplam gelir düzeyi için, ödenmesi gereken vergi miktarı ve ortalama vergi oranını hesaplayınız. Gelir düzeyini yatay eksende göstererek ortalama gelir oranını grafiksel olarak çiziniz. Verginin tek oranlımı, artan oranlımı veya azalan oranlımıdır? Niçin öyle olduğunu açıklayanız.

- **a.** 25.000$
- **b.** 35.000$
- **c.** 45.000$
- **d.** 60.000$
- **e.** 80.000$
- **f.** 100.000$

2. Tablo 19.3 ve dipnot 1 de 2007 yılı için verilen vergi dilimlerini ve oranlarını kullanarak aşağıdakilerin her biri için toplam vergiyi hesaplayınız. Her bir durum için ortalama ve marjinal vergi oranlarını hesaplayınız. Her bir durum için vergi ödeyenlerin standart indirimi seçtiklerini varsayınız.

- **a.** Vergi Ödeyen bir bekârın 35.000$ kazanması
- **b.** Bakmakla yükümlü olduğu iki çocuklu evli bir çiftin 50.000$ kazanması
- **c.** Vergi Ödeyen bir bekârın 90.000$ kazanması
- **d.** Bakmakla yükümlü olduğu iki çocuklu evli bir çiftin 110.000$ kazanması

3. Bir seri spesifik vergi karşılıkları Kongre tarafından onaylanmış ve 2008 yılında yürürlüğe girmiştir. 2008 yılında Kongreye aday olduğunuzu varsayın. Kısa bir rapor yazıp değişikleri belirtin ve bu değişikliklerin neden iyi veya kötü olduğunu açıklayın.

4. Kuzeybatı Pasiflikten bir Yurttaşlar grubu bildirgelerinde aşağıdaki ifade vardır.

"Bizim amacımız bu ülkede büyük, güçlü kurumların kendi adil vergi paylarını ödemelerinden emin olmaktır". Bu amacı uygulayabilmek için, bu grup kurumlar vergisinde artış ve bireysel gelir vergisinde azalış olmasını önermişler ve bunun için lobi yapmışlardır. Böyle bir talebi destekler misiniz? Mantığınızı açıklayın.

5. Düşük talep esnekliğine sahip temel mallar daha fazla ekstra yük yüklerler çünkü tüketiciler bunları satın almaktan kaçınamazlar. Bu ifadeye katılıyor musunuz veya katılmıyor musunuz? Açıklayın.

6. Aşağıdaki her bir ifadeye katılıyor musunuz yoksa katılmıyor musunuz? Niçin?

- **a.** Ekonomik teori kesin surette bir sosyal güvenlik vergisinin emek arzını arttıracağını öngörmektedir.
- **b.** Monopol üzerine konulan kurumlar vergisi muhtemelen tersine artan oranlıdır çünkü monopol bu yükü tüketicilere aktarabilir.

7. Fakültenin toplam maaşını hesaplamada, Doughnut Üniversitesi yönetimi Fakülteye bir fayda olarak ödenen sosyal güvenlik vergilerini de maaşın içine katmaktadır. Sonuçta, bu vergiler Sosyal Güvenlik şemsiyesi altında Fakültenin gelecekte bir takım haklar kazanmak için yapılan ödemelerdir. Ancak Amerikan Üniversite Öğretim Üyeleri Derneği bunun faydadan uzak bir şey olduğunu öne sürmüştür, işverenin katkısı basit olara bir vergidir ve bu Üniversite tarafından ödense de fakülte çalışanları üzerine bir yüktür. Bu tartışmanın her iki tarafını tartışınız.

8. Gelişmekte olan ülkeler Birleşik Devletlerdeki gibi karmaşık gelir vergisi sistemine nadiren sahip olurlar. Birçok gelişmekte olan ülkede gelir toplamının birincil aracı mallar üzerinden alınan vergiler yoluyladır. Bu ülkelerde belli malları vergileme ile ilgili ne sorunlar görüyorsunuz? (İpucu: talep esnekliğini düşünün.)

9. Vergi matrahı olarak birinin otomobilinin değerini esas alan özel bir vergi tanıtıldığını varsayın. **Her bir kişi** araba değerinin yüzde 10'u karşılığına eşit vergi ödemektedir. Bu vergi, tek oranlımı, azalan oranlı mı, yoksa artan oranlımı olur? Bu soruyu cevaplarken hangi varsayımları yapıyorsunuz? Böyle bir vergi konulursa ekonomide hangi sapmalar görülebilir?

10. Olympus Cumhuriyetinde önerilen restoran yemek vergisi ile ilgili size aşağıdaki bilgi verilmiştir. Olympus başka özel tüketim vergisi toplamamaktadır ve devletin diğer gelirleri nötr götürü vergilerden gelmektedir. (götürü vergi koşullarına bakılmaksızın her kesin aynı miktarda ödediği vergidir.) Vergi yükünün tamamen tüketiciler tarafından taşındığını da varsayın.

Şimdi Aşağıdaki veriyi dikkate alın:

- Vergiden önce tüketilen yemekler: 12 milyon
- Vergiden sonra tüketilen yemekler: 10 milyon
- Her yemek için ortalama fiyat: 15 (vergi dâhil değil)
- Vergi Oranı: yüzde 10

Ekstra yükün büyüklüğünü tahmin ediniz. Vergiden toplanılan gelirin yüzdesi olarak ekstra yük nedir?

11. **[*s. 387, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Yapılan bir röportajda 50 milyar$'ın üstünde serveti olan Warren Buffett Veraset ve İntikal vergisinin kaldırılmasına muhalif olduğunu belirtmiştir. Web'e girip Federal Veraset ve İntikal Vergisi anahtar kelimesini araştırınız. Vergide 2008 veya 2009 yılında ne değişiklikler olduğunu görün. Vergi iptal oldu mu? Oranlar değişti mi? Bu yıl çocuklarınıza vergisiz ne kadar miktarda varlık aktarabilir.

12. **[*s. 396, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** 2005 yılında Başkanının vergi reformu komisyonu ülkenin gelir sitemini vergi dışı tasarruf fırsatlarını genişleterek tüketim üzerine vergi koymanın bir şekline benzer bir sisteme kaydırmayı ileri sürdüler. Böyle bir kaydırma taraftarı olur musunuz? Bunun lehine veya aleyhine argümanlarınız nelerdir?

13. **[*s. 396, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** 2006 yılından başlayarak, Birleşik Devletlerde ev fiyatları düşmeye başlamış ve tut sat piyasasında yüksek sayıda borcunu ödememe ve milyonlarca ipotekli ev haczedilmiştir. Birçok insan 1995'lerden 2005'lere kadar konut piyasasını şişirme konusunda düşük faizleri ve ev sahibi tarafından kullanılan evlerin federal vergi açısından muamelesini sorumlu tutmuşlardır. Sayfa 396'daki Pratikte ekonomiyi gözden geçirin ve buna karşı duranın görüşünü açıklayınız. Sizce federal vergi politikasının canlanma evresini olabileceğinden daha büyük yapmış olabileceği görüşüne katılıyor musunuz? Açıklayın.

Makro İktisada Giriş 20



Makro ekonomi günlük yaşamımızın bir parçasıdır. Eğer makro iktisadi göstergeler iyiyse, çalışmak isteyip de iş bulamayan az sayıda insan var demektir, kişilerin gelirleri genelde artmaktadır, firmalar da genelde yüksek kârlar elde etmektedir. Böyle bir ekonomide -yeni mezun olmuş öğrenciler gibi- işgücüne yeni katılanların iş bulması nispeten daha kolaydır. Diğer yandan, eğer makro iktisadi bir durgunluk söz konusu ise bu durumda da iş bulmak zorlaşmakta, gelirler artmamakta ve kârlar düşük olmaktadır.1990 daki canlanma döneminde işgücüne katılan öğrencilerin iş bulması, 2001 durgunluk döneminde işgücüne katılan öğrencilere oranla daha kolay olmuştur. Makro iktisadın yaşamımız üzerindeki büyük etkisi düşünüldüğünde bunun nasıl işlediğinin bilinmesi önemli hale gelmektedir.

Burda, 1. bölümde kısaca değindiğimiz mikro iktisat ve makro iktisat farklarını tartışarak konuya başlangıç yapacağız. *Mikro iktisat*, firmalar ve hane halkları gibi karar birimlerinin davranışlarını incelemektedir. Bu birimlerin davranışlarına ilişkin birkaç varsayım (firmalar kârlarını, hane halkları faydalarını maksimize eder) yardımıyla piyasaların nasıl işlediği ve kaynakların nerelerde kullanıldığı konusunda bazı sonuçlara ulaşabiliriz.

Makro iktisat ise, belirli malların üretimi veya sanayilerin davranışları yerine, toplam ulusal üretimin belirleyicileri ile ilgilenmektedir. Makro iktisat hane halkının gelirleri ile değil *ulusal* gelirle, tek tek malların fiyatlarıyla değil fiyatlar *genel* düzeyi ile ilgilidir. Otomotiv sanayindeki işgücü talebi yerine ekonomideki toplam istihdam düzeyini analiz etmektedir.

Mikro iktsiadın ve makro iktisadın her ikisi de hane halkı ve firmaların kararları ile ilgilidir. Mikro iktisat, bireysel kararları incelerken; makro iktisat bu kararların toplamıyla ilgilenmektedir. *Makro iktisattaki toplulaştırılmış terimi toplamı ifade etmektedir. Toplam davranışlar* terimiyle, hane halkı ve firmaların davranışlarının birlikte ele alındığı ifade edilmektedir. Bir ekonomideki toplam tüketim, toplam yatırım düzeyi gibi.

Mikro iktisat ve makro iktisat farklı açılardan ekonomiye baktıkları için, ekonominin işleyişiyle ilgili ulaştıkları sonuçların farklı olmasını bekleyebiliriz. Bu, bir ölçüde doğrudur. Mikro iktisatçılar genellikle piyasaların iyi işlediği sonucuna varmaktadır. Fiyatlar, talep edilen miktar ile arz edilen miktar arasında dengeyi sağlayacak şekilde esnektir. Makro iktisatçılar ise, ekonomide, ücretler (emeğin fiyatı) gibi önemli fiyatların yapışkan olduğunu öne sürerler. *Yapışkan fiyatlar*, arz edilen miktar ile talep edilen miktar arasında dengeyi sağlayacak şekilde hareket etmemektedir. Mikro iktisatçılar elmanın arz edilen miktarının talep edilen miktarından fazla olması gibi bir sonucu beklemezler, çünkü elmanın fiyatı yapışkan değildir. Diğer taraftan, makro iktisatçılar- toplam davranışları analiz edenler- emek arzının emek talebinden fazla olduğu yüksek işsizlik dönemlerini incelerler. Bu dönemler-

BÖLÜM İÇERİĞİ

Makro İktisadın İlgi Alanları *s. 402*
- Üretim Artışı
- İşsizlik
- Enflasyon ve Deflâsyon

Makro İktisadın Bileşenleri *s. 404*
- Döngüsel Akım Şeması
- Üç Piyasa Alanı
- Devletin Makro İktisattaki Rolü

Makro İktisadın Kısa Tarihçesi *s. 407*

1970 den bu yana Amerikan Ekonomisi *s. 410*

mikro iktisat Sanayilerin nasıl faaliyet gösterdiğini ve bireysel karar alma birimlerin -firmaların ve hane halklarının - davarnışlarını incelemektedir.

makro iktisat Ekonomiyle bir bütün olarak ilgilenmektedir. Makro iktisat milli gelirin belirleyicilerine odaklanmakta, toplam tüketim ve yatırım gibi büyüklüklerle ilgilenmekte ve tek tek fiyatları değil genel fiyat düzeyini incelemektedir.

toplam davranışlar Tüm hane halklarının ve firmaların davranışların birlikte ele alınması.

yapışkan fiyatlar Arz edilen miktar ile talep edilen miktar arasındaki dengeyi sağlayacak şekilde hareket etmeyen fiyatlar.

de ücretlerin, arz edilen emek miktarı ile talep edilen emek miktarı arasında dengeyi sağlayacak bir hızlda hareket etmediği gözlenmektedir.

Makro İktisadın İlgi Alanları

Makro iktisadın üç temel ilgi alanı şunlarıdır:

- Üretim Artışı
- İşsizlik
- Enflasyon ve Deflasyon

Hükümetteki politika yapıcılar, yüksek üretim artışı, düşük işsizlik ve düşük enflasyon isterler. Burada, bu amaçların birbiriyle çelişebiliceğini ve ayrıca makro iktisadı anlamadaki en önemli noktanın da bu çelişkileri anlayabilmek olduğunu göreceğiz.

Üretim Artışı

konjonkturel dalgalanmalar Ekonomide, kısa dönemdeki iniş ve çıkışlar.

toplam çıktı (üretim) Belli bir dönemde bir ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin toplam miktarı

durgunluk Toplam üretimin düştüğü bir dönem. Bu dönemde, toplam çıktı düzeyi birbirini izleyen iki çeyrekte düşmektedir

depresyon Uzun süren ciddi durgunluk dönemi

genişleme veya patlama Üretimin ve istihdamın arttığı dipten zirveye doğru çıkış dönemi.

daralma, durgunluk *veya* çöküş Üretimin ve istihdamın düştüğü, zirveden dibe doğru iniş dönemi.

Ekonomiler her zaman aynı oranda büyümemekte, kısa dönemdeki performanslarında iniş ve çıkışlar olmaktadır. Bu iniş ve çıkışlara teknik olarak **konjonktürel dalgalanmalar** denilmektedir. Bir ekonominin ne durumda olduğunu gösteren en temel gösterge **toplam çıktı** (**üretim**) düzeyidir yani belli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin toplam miktarıdır. Daha az üretim olduğunda diğer bir ifadeyle toplam çıktı düzeyi azaldığında, daha az mal ve hizmet tüketileceği için, ortalama yaşam standardı düşmektedir. Firmalarda üretimlerini kıstıklarında, işçi çıkarttıklarından dolayı, işsizlik oranı artmaktadır.

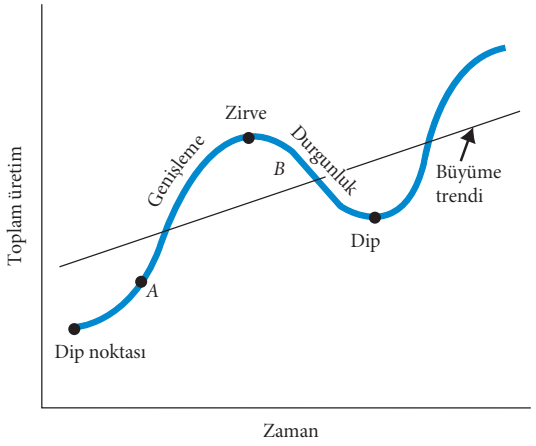
Durgunluk dönemlerinde toplam çıktı (üretim) düzeyi düşmektedir. Toplam çıktı düzeyi bir yılın birbirini izleyen iki çeyreğinde azalıyorsa bu durum durgunluk olarak nitelendirilmektedir. Daha uzun süren ve ciddi olan durgunluk dönemi ise **depresyon** olarak adlandırılmaktadır, ancak ekonomistler durgunluğun ne zaman depresyona dönüştüğü konusunda hemfikir değillerdir. 20. yüzyılın başından bu yana ABD bir kez depresyon (1930 larda), üç kez ciddi durgunluk (1946, 1974–1975 ve1980–1982), ve birkaç kez de (1954, 1958, 1990–1991ve 2001) daha hafif ve kısa süren durgunluk dönemleri yaşamıştır. 21 yüzyılda diğer ülkelerde ABD ile eş zamanlı olan veya olmayan durgunluk dönemleri yaşamışlardır.

Sekil 20.1' de tipik bir konjonkturel dalgalanma gösterilmektedir. Çoğu ekonomi zaman içersinde ortalama olarak büyüdüğünden şekil 20.1 de gösterilen büyüme trendi pozitiftir—yeni kononktürel dalgalanın **zirve** noktası bir öncekinden daha yüksektir. Hareketin **dip** noktasından zirve noktasına kadar olan dönem genişleme veya **patlama** olarak adlandırılmaktadır. Genişleme döneminde üretim ve istihdam düzeyi artmaktadır. Zirveden dip noktasına kadar olan dönem **daralma, durgunluk** veya **çökme** olarak adlandırılmakta ve bu dönemde üretim ve istihdam düzeyi azalmaktadır.

Bir ekonominin genişlemesi veya daralması konusunda görüş belirtirken, ekonomik faaliyet düzeyi ve değişim oranı arasındaki farkı dikkate almak gerekir. Eğer ekonomi dip noktasından yeni çıktıysa (şekil 20.1'de A noktası), büyümektedir (değişim oranı pozitiftir) ancak üretim seviyesi hala düşüktür. Eğer ekonomi zirveden düşüşe yeni geçtiyse (B noktası), daralmaktadır (değişim oranı negatiftir) fakat üretim seviyesi hala yüksektir.

Şekil 20.1'deki konjonktürel dalgalar simetriktir, yani genişleme döneminin süresi ile daralma döneminin süresi aynıdır. Ancak birçok konjonktürel dalgalanma asimetriktir örneğin genişleme dönemi daralma döneminden daha uzun sürebilir. Daralma daha hızlı ve keskin olabilirken, genişleme daha yavaş ve aşamalıdır. Ayrıca ekonomi Şekil 20.1'de görüldüğü kadar düzenli bir şekilde dalgalanmıyor olabilir. Kısa dönemli iniş ve çıkışlar çok daha değişken ve kararsız olabilir.

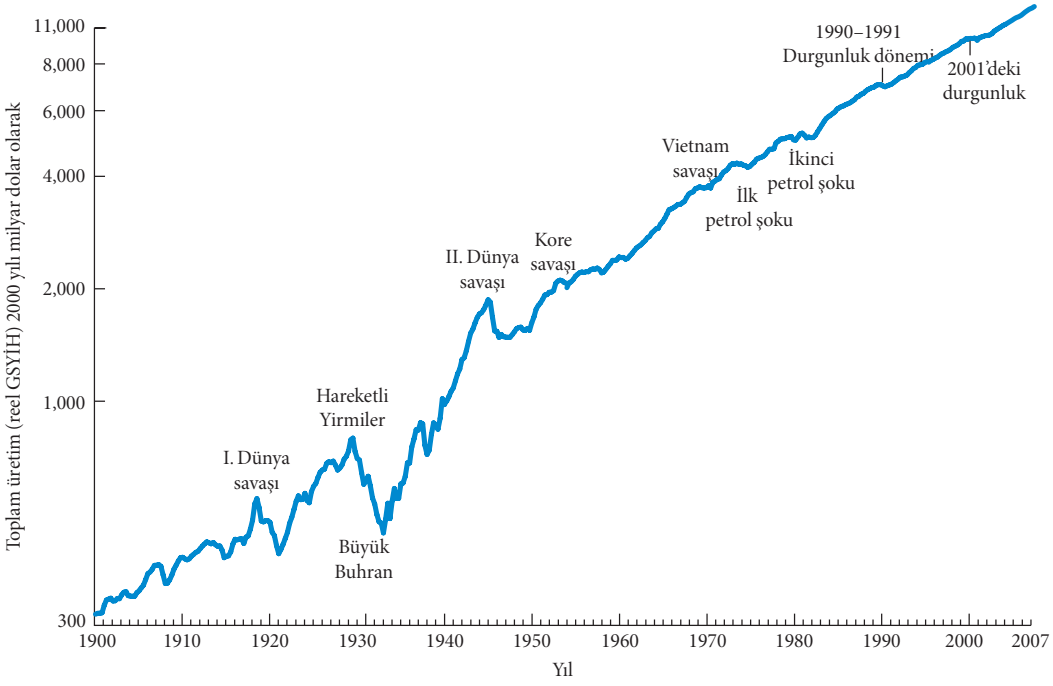
Şekil 20.2 1900- 2007 tarihleri arasında ABD de gerçekleşen konjonktürel hareketleri göstermektedir. Son 108 yılda birçok konjontürel dalgalanma gerçekleşmesine rağmen, her biri kendine özgüdür. Ekonomi düzenli hareketlere sahip olabilecek kadar basit değildir.



◀ ŞEKİL 20.1 Tipik bir Konjonkturel Dalgalanma

Bu konjonktürel dalgalanma, A noktasından geçerek zirveye hareket ederken genişlemektedir. Ekonomi zirve noktasından hareket ederken, B noktasından geçerek, dip noktasına doğru durgunluğa girmektedir.

Başka dönemlerde de daralmalar ve genişlemeler olmasına rağmen, Şekil 20.2'deki en büyük dalgalanmalar, Büyük Buhran ile I ve II. Dünya savaşlarının olduğu dönemlerde görülmektedir. 1960'lı yıllarda ki genişleme ile 1980'li yılların başındaki ve 1990'lı yıllardaki durgunluk dönemleri bunlara örnektir. Dalgalanmaların bazıları çok uzun sürmesine rağmen bazıları da çok kısa sürmüştür. Görüldüğü gibi 1933 ve 1937 yılları arasında toplam üretim artmasına rağmen 1937 yılında halen düşüktür. I Dünya Savaşı öncesi savunma harcamaları artışına kadar ekonomi depresyondan çıkamamıştır. II Dünya Savaşı sonrasına kıyasla konjonktürel dalgalanmaların, savaş öncesinde daha aşırı olduğu görülmektedir.



▲ ŞEKİL 20.2 ABD'nin Toplam Çıktı Düzeyi (Reel GSYİH), 1900-2007

Büyük Buhran ve I ve II Dünya Savaşları dönemleri üretimde en büyük dalgalanmaların olduğu dönemlerdir.

İşsizlik

İşsizlik oranları her ay gazetelerde ve haberlerde yayınlanmaktadır. **İşsizlik oranı**—işgücünün çalışmayan yüzdesi —ekonominin sağlığı açısından önemli bir göstergedir. Çünkü işsizlik oranı toplam çıktı düzeyiyle bağlantılıdır, her ay yayınlanan yeni oranlar, iktisatçılar, politikacılar ve politika yapımcıları tarafından büyük bir dikkatle (ilgiyle) takip edilmektedir.

işsizlik oranı İşgücünün çalışmayan yüzdesi

Makro iktisatçılar işsizlik oranının belli bir dönemde neden düştüğünü veya arttığını incelerken, aynı zamanda şu çok temel soruya da cevap aramaktadırlar: Neden işsizlik vardır? İşsizlik oranının sıfır olmasını bekleyemeyiz. Herhangi bir zamanda firmalara rekabet edemedikleri için, kötü yönetim ve şansızlık gibi nedenlerle batabilirler. Bu firmaların çalışanları da hemen iş bulamamaktadırlar ve iş aradıkları süre içersinde işsiz kabul edilirler. Aynı zamanda işgücüne ilk defa katılanların iş bulma süreci de birkaç haftayı veya ayları bulmaktadır.

Arz ve talep analizinden hareketle, işsizliğin olması durumunda bazı koşulların değişimini bekleyebiliriz. Diğer bir ifadeyle, işsizliğin minimum düzeyin üstünde olduğu durumlarda, işgücü arzı fazlalığı vardır- piyasadaki ücret düzeyinden çalışmak isteyen fakat iş bulamayan insanlar vardır. Mikro iktisat teorisinde, arz fazlalığının olduğu böyle durumlarda fiyat düşerek ve talep edilen miktar artarak dengeye ulaşılacaktır. Arz ve talep edilen miktarların eşit olması durumunda piyasa temizlenmektedir.

İşsizlik, emek piyasasının dengede olmadığını göstermektedir yani arz ve talep edilen miktar eşitlenememektedir Diğer piyasalar temizlenirken emek piyasası neden temizlenmemektedir veya emek piyasası temizlenmekte ancak işsizlik verileri farklı bir şeyi mi yansıtmaktadır. Bu makro iktisatın en temel sorunlarından biridir.

Enflasyon ve Deflasyon

enflasyon Fiyatlar genel düzeyindeki artış.

hiperenflasyon Fiyatlar genel düzeyindeki çok hızlı artışlar

Enflasyon fiyatlar genel düzeyindeki bir artıştır. Enflasyonu düşük tutmak hükümetlerin temel hedefidir. Ancak özellikle **hiperenflasyon** dönemleri veya hızlı fiyat artışlarının olduğu dönemler bu hedefi tuturmak açısından sorunludur.

Çoğu Amerikalı yüksek enflasyonlu bir yaşamı bilmez. Diğer yandan, bazı ülkelerde halk fiyatların günlük, saatlik hatta dakikalık artışına bile alışkındır. Bolivya'da 1984 ve 1985 deki hiperenflasyon dönemlerinde, 1 hafta içinde yumurtanın fiyatı 3000 peso dan 10000 peso ya yükselmiştir. 1985 de üç kutu aspirin, 1982 yılındaki lüks bir araba fiyatına satılmıştır. Aynı zamanda parayı elde tutmak da bir yük haline gelmiştir. Bankalar hesaplardaki paraları saymayı durdurmuşlardır- $500 lık bir mevduat 32 milyon peso ya eşit olduğundan, bu kadar çok parayı saymak anlamsız hale gelmiştir Bolivya parası Batı Almanya ve İngiltere'de basıldığı için, 1984 yılında ülkenin üçüncü büyük ithalat kalemini oluşturmuştur. İlk iki sırada buğday ve madencilik teçhizatı vardır. Fişek hızıyla artan fiyatlar hikayenin sadece bir bölümüdür. Enflasyon yıllık % 2000 oranına yaklaştığında ekonomi ve tüm kurumlar çökme noktasına gelmektedir. İşçiler enflasyonla orantılı ücret artışları için greve gitmekte ve firmalarda kredileri geri ödemekte zorlanmaktadırlar.

Hiperenflasyon nadiren olmaktadır. Buna rağmen İktisatçılar, ılımlı bir enflasyonun maliyeti ve sonuçları konusunda bile çok büyük çabalar sarf etmektedirler. Enflasyondan kazançlı çıkan var mıdır? Kimler kaybetmektedir? Enflasyonun topluma maliyeti nedir? Bunlar ne kadar ciddi maliyetlerdir? Enflasyona ne neden olmaktadır? Enflasyonu durdurmanın en iyi yolu nedir? Bunlar makro iktisatçıların üzerinde çalıştığı temel konularıdır.

deflasyon Fiyatlar genel düzeyindeki azalış

Fiyatlar genel seviyesindeki bir azalış ise **deflasyon** olarak tanımlanmaktadır. Tarihte, Amerika'da bazı dönemlerde ve son zamanlarda Japonya' da uzun süren deflasyonlar meydana gelmiştir. Politika yapıcılarının temel amacı uzun süren enflasyon ve deflasyonlardan kaçınmak ve makro iktisadi istikrarı sağlamaktır

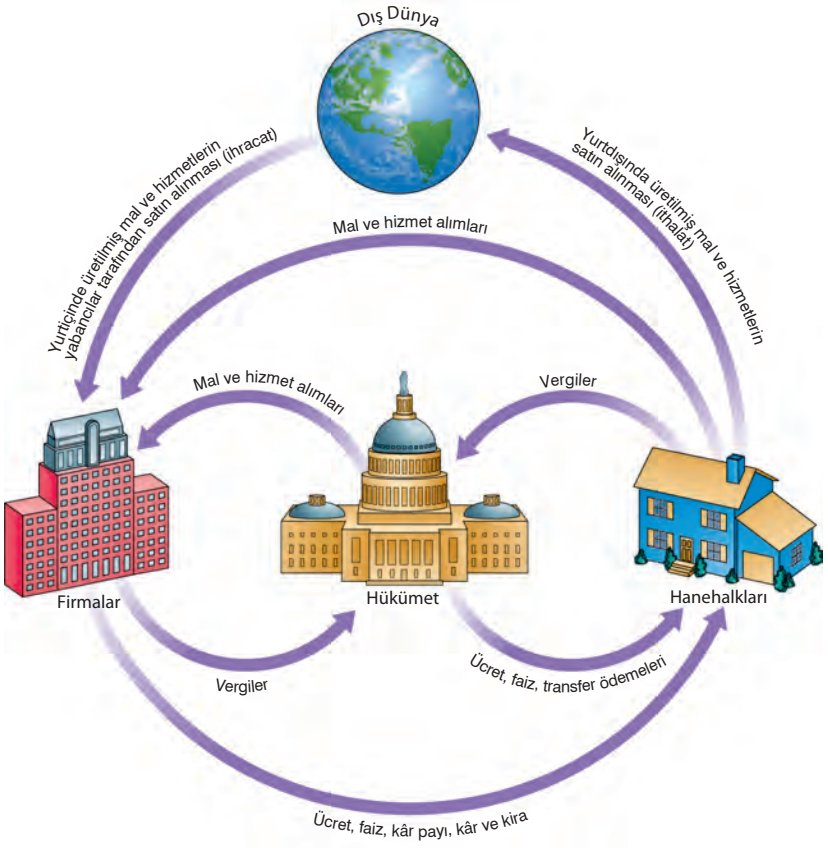
Makro İktisadın Bileşenleri

Çok fazla şey aynı anda gerçekleştiğinden makro iktisadı anlamak çok çaba gerektirir. Her şey birbirini etkilemektedir. Büyük resmi görebilmek için, ekonomideki katılımcıları 4 ayrı grupta toplamak yararlı olacaktır: (1) H*ane halkı* (2) *Firmalar*(3) *Devlet* ve (4) *Dış Dünya*. Hane halkı ve firmalar özel sektörü, devlet kamu sektörünü ve dış dünya yabancı sektörü oluşturmaktadır. Bu 4 grup ekonomide çeşitli şekillerde birbirleriyle etkileşimde bulunmakta ve çoğu etkileşim gelir elde etme ve harcamayla ilgili olmaktadır.

Döngüsel Akım Şeması

Bu dört grup arasındaki etkileşimi anlayabilmenin en iyi yollarından biri bu gruplar arasındaki ödeme ve gelir akımını gösteren bir şema oluşturmaktır. Döngüsel akım şeması şekil 20.3'de gösterilmiştir.

akım şeması Ekonomideki her sektör tarafından yapılan ödemeleri ve kazanılan gelirleri gösteren şekil.



ŞEKİL 20.3 Döngüsel Ödeme Akımları

Hane halkları firmalardan ve devletten gelir elde etmekte, firmalardan mal ve hizmetleri satın almakta ve devlete vergi ödemektedirler. Aynı zamanda yabancı mal ve hizmetleri satın almaktadırlar(ithalat). Firmalar sağladıkları mal ve hizmetler için hane halkları ve devletten gelir elde etmekte; hane halklarına ücret, kâr payı ve faiz ve devlete vergi ödemektedirler. Devlet, hane halkı ve firmalardan vergi almakta ve sağladıkları mal ve hizmetler karşılığında onlara ödeme - çalışanlarına ödediği ücretler, hane haklarına yaptığı faiz ve transfer ödemeleri- yapmaktadır. Son olarak, yabancı ülkelerdeki kişiler, yurtiçinde ürettiğimiz mal ve hizmetlerimizi satın almaktadırlar(ihracat).

Not: Şekilde gösterilmemiştir ancak firmalar ve devlet de ithalat yapmaktadırlar.

Şimdi bu şekli detaylı olarak inceleyim. Hane halkı firmalar ve devlet için çalışmakta ve bu çalışma karşılığında ücret almaktadırlar. Şeklimizde bu hizmetleri için hane halkına doğru bir ödeme akımı gösterilmiştir. Hane halkı aynı zamanda şirket ve devlet bonolarından faiz ve firmalardan kâr payı almaktadır. Birçok hane halkı, devletten, sosyal güvenlik ve kıdemlilik ödemeleri ve sosyal yardımlar almaktadırlar. Bu tür ödemelere, karşılığında herhangi bir mal, hizmet ve emek talep edilmediği için, **transfer harcamaları** denilmektedir. Tüm bu ödemeler hane halkının toplam gelirini oluşturmaktadır.

transfer harcamaları Devletin, karşılığında mal ve hizmet veya emek satın almaksızın kişilere yaptığı ödemelerdir. Sosyal güvenlik, emeklilik ve mali yardımlar gibi ödemeler.

Hane halkı firmalardan mal ve hizmet satın alarak ve devlete vergi ödeyerek harcamada bulunmaktadır. Bunlar hane halkının toplam ödemelerini oluşturmaktadır. Hane halkının toplam gelirleri ve toplam harcamaları arasındaki fark tasarufunu ya da tasarruf edemediği kısmını (kısmen borçlarını) belirlemektedir. Eğer toplam gelirleri, toplam harcamalarından fazlaysa tasarruf etmekte, harcamaları gelirlerinden fazla ise tasarrufları negatif olmaktadır. Bu durumda, hane halkı ya daha önceki tasarruflarından harcama yapmakta ya da borçlanmaktadır. Dögüsel akım şemasında, hane halkının harcaması, hane halkından dışa doğru bir akımdır. Hane halkının tasarrufu ise bazen "sızıntı" olarak da adlandırılmaktadır, çünkü sistemden çekilen geliri veya satın alma gücünü ifade etmektedir.

Firmalar hane halkına ve devlete mal ve hizmet satmaktadırlar. Satışlar, gelirlerini oluşturduğu için şemada firmaya doğru bir ödeme akımı vardır. Firmalar hane halkına ücret, faiz ve kâr payı, devlete ise vergi ödemektedirler. Bunlar, akım şemasında, firmalardan dışarıya doğru bir ödeme akımı şeklinde gösterilmiştir.

Devlet, hane halkı ve firmalardan vergi almaktadır. Bunun yanı sıra onlara da ödeme yapmaktadır. Firmalardan mal ve hizmet satın almakta, hane halkına ücret ve faiz ödemeleri ve de transfer harcamaları yapmaktadır. Eğer devletin geliri harcamalarından az ise devlet tasarruf edememektedir.

Son olarak, hane halkı gelirlerinin bir bölümünü - diğer ülkelerde üretilmiş mal ve hizmetler için - ithalat için harcalar. Benzer şekilde, yabancı ülkelerdeki kişiler de -yurtiçinde üretilmiş ve diğer ülkelere satılan - ihraç mallarımızı satın alılar. Bu akım şemasından çıkarılması gereken en önemli sonuç, her bir kişinin harcamasının diğer bir kişinin gelirini oluşturduğudur. Eğer siz Dell'den bir bilgisayar alıyorsanız bu sizin ödemeniz, Dell'in ise geliridir. Dell devlete vergi ödediğinde, bu, Dell'in harcaması, devletin ise gelirdir. Her bir harcama bir yere gitmektedir. Alıcı olmadan bir şeyi satmak mümkün olmadığı gibi ödeme yapmak da mümkün değildir. Her işlemin iki tarafı (yönü) vardır.

Üç Piyasa Alanı

Hane halkı, firmalar, devlet ve dış dünyanın birbirleriyle ilişkilerini anlamının bir yolu da etkileşimde bulundukları piyasaları dikkate almaktır. Bu piyasaları genel olarak üç büyük alana bölebiliriz: (1) Mal ve Hizmet Piyasası, (2) Emek Piyasası, (3) Para (Finans) Piyasası.

Mal ve Hizmet Piyasası Hane halkı ve devlet, bu piyasada firmalardan mal ve hizmet satın almaktadır. Aynı zamanda firmalar da birbirlerinden mal ve hizmet satın almaktadır. Örneğin,Levi Strauss kot üretmek için diğer firmalardan pamuklu kumaş satın almaktadır. Ayrıca, firmalar birbirlerinden sermaye malları satın almaktadır. Eğer General Motors firması üretim zincirinde yeni robotlara ihtiyaç duyuyorsa, bunları kendi üretmek yerine başka firmalardan alabilir. 1. Bölümdeki, *Uygulamada İktisat,* Apple firmasının, iPod üretirken, parçalarını birkaç firmadan aldığını anlatmaktadır.

Firmalar mal ve hizmet piyasasında ürünlerini *arz ederler*. Hanehalkları, devlet ve firmalar da bu piyasadan *talep ederler*. Son olarak da dış dünya, bu piyasada, mal ve hizmetleri hem arz hem de talep eder. ABD milyon dolarlar değerinde araba, DVD, petrol ve diğer mallardan ithal etmektedir. Apple iPod örneğinde olduğu gibi, girdiler dünyanın farklı ülkelerindeki değişik firmalardan sağlanmaktadır. Aynı zamanda, ABD yine milyon dolarlar değerinde bilgisayar, uçak ve tarımsal mallar ihraç etmektedir.

Emek (İşgücü) Piyasası *Emek piyasasındaki* etkileşim firmaların ve devletin, hane halkından emek satın almasıyla gerçekleşmektedir. Bu piyasada, hane halkı emek *arz ederken*, firmalar ve devlet *talep etmektedir*. Amerikan Ekonomisinde, firmalar en fazla emek talep eden kesimdir, ancak devlet de büyük bir işverendir. Ekonomideki toplam emek arzı hane halkının kararlarına bağlı olarak değişmektedir. Bireyler işgücüne katılıp katılmamaya (piyasada iş arayıp aramamaya) ve katılırlarsa ne kadar saat çalışacaklarına karar vermektedirler.

Emek, dış dünyaya arz edildiği gibi dış dünyadan da talep edilmektedir. Son yıllarda emek piyasası uluslararası bir piyasa haline gelmiştir. Örneğin, eğer Meksikadan göç etmiş işçiler olmasaydı, California'daki sebze ve meyve üreticileri ürünlerini piyasaya arz etmekte çok zorlanırlardı. Türkiye yıllarca Almanya'ya işçi göndermiş ve bu işçiler Almanların çalışmayı istemediği düşük ücretli işlerde çalışmaya gönüllü olmuşlardır. Amerikan firmalarının çağır merkezlerinde kimi zamanlar Hindistanlılar ve diğer gelişmekte olan ülkelerden insanlar çalıştırılmaktadır.

Para Piyasası Bazen *finans piyasası* olarak da adlandırılan *para piyasasında* hane halkı firmalardan hisse senedi ve bono (tahvil) satın almaktadır. Hane halkları bu piyasalara fonlarını *arz ederek*, hisse senetlerinden kâr payı, tahvillerden faiz şeklinde gelir elde etmek istemektedirler. Aynı zamanda çeşitli harcamalarını finanse etmek için de bu piyasadan fon *talep etmektedirler*. Firmalar gelecekte kendilerine daha fazla kazanç sağlayacak hizmetleri gerçekleştirmek için borçlanmaktadırlar. Devlet, tahvil çıkararak borçlanmaktadır. Dış dünya para piyasasından borçlanmakta ve para piyasasında borç vermektedir. Her sabah radyo ve televizyonlarda Japonya ve İngiltere borsaları hakkında haberler yer almaktadır. Hane halkının, firmaların, devletin ve dış dünyanın borçlanmalarının büyük kısmı finansal kurumlar- ticari bankalar, tasarruf ve kredi kuruluşları, sigorta şirketleri gibi kurumlar- aracılığıyla yapılmaktadır. Bu kurumlar belli gruplardan mevduat (fon) toplayarak diğer gruplara bunları borç vermektedirler.

Bir firma, hane halkı veya devlet, harcamasını (alımını) finanse etmek için borçlandığında, bu borcu gelecekte belli bir tarihte geri ödeme zorunluluğu vardır. Borç alınan fonları kullanmanın karşılığında faiz adı altında bir ücret ödemek gerekmektedir. Borç alındı-

ğında, borçlu bu borcu geri ödeyeceğine dair alacaklıya taahhütte bulunmaktadır. Devlet borçlandığında ise bu yükümlülüğü karşılığında **hazine bonoları** ve **tahviller** çıkarmaktadır. Firmalarda bono (tahvil) çıkararak borçlanmaktadır.

hazine Bonosu, tahvil Devletin borçlandığı zaman çıkardığı ve bu borcu geri ödeyeceğine ilişkin çeşitli belgeler.

Firmalar bono çıkarmak yerine **hisse senedi** çıkararak da fon toplayabilirler. Hisse senedi sahibi, hissesi ölçüsünde firmaya ve dolayısıyla firma kârına ortak olmaktadır. Firma faaliyetlerinin iyi olması durumunda, hisselerinin değeri artarken, hisse senedi sahibi de hisseyi aldığı ilk değer üzerinden bir *sermaye kazancı* sağlamaktadır.[1] Ayrıca hisse senedi sahibine **kâr payı** ödemesi de yapılabilir, yani firmalar, sermaye malı satın almak yerine kârlarının bir kısmını hisse senedi sahiplerine verebilirler. Eğer firmanın durumu kötüye giderse hissedarında durumu kötüye gider. Hisseden sağlanabilecek sermaye kazancı düşer. Hissenin sermaye değeri düşerken, kâr payları da ödenemeyebilir. Hisse senetleri ve bonolar, taraflar arasındaki antlaşma ve kontratlardır. Belli bir miktarda borç vermeye razı olunurken, borç alan da bu borcunun tamamını ve artı bir parayı (faizi) gelecekte ödemeyi kabul etmektedir veya firmaya payı oranında ortak olunmakta ve ve firma da bu pay oranında kâr payı vermeyi kabul etmektedir.

firma bonoları Firmaların borçlandığı zaman çıkardığı bonolar.

hisse senedi hissesi ölçüsünde hissedara firmanın mülkiyetinden ve dolayısıyla kârından pay alma hakkı sağlayan finansal araç.

kar payı Firmanın hissedarlara her dönem ödediği kâr payı.

Para piyasasındaki en önemli değişken *faiz oranıdır*. Bazen tek bir faiz oranı varmış gibi bahsedilse de, hiç bir zaman tek bir faiz oranı yoktur. Faiz oranı, borcun vadesini ve alınan risk oranını yansıtmaktadır. Yeni kurulan bir şirket, General Motors firmasının ödediğinden daha yüksek bir faiz ödemelidir. 30 yıla yayılan mortgage kredisinin faizi, 3 aylık borcun faizinden farklıdır. Ancak faiz oranları birlikte artıp azalma eğiliminde olduklarından, bu değişmeler, finans piyasasının genel durumunu yansıtmaktadır.

Devletin Makro İktisattaki Rolü

Devlet makro iktisatta önemli bir role sahiptir, dolayısıyla makro iktisadın işleyişini öğrenebilmek için, devletin politikalarını ekonomiyi etkilemede nasıl kullandığını anlamak gerekir. En temel iki politika (1) Maliye Politikası ve (2) Para Politikasıdır. Makro iktisat eğitimi bu iki politikanın nasıl uygulandığını öğrenmekle ilgilidir.

Maliye politikası devletin vergilendirme ve harcama kararlarıyla ilgilidir. Devlet hane halkı ve firmalardan vergi almakta ve bu yolla elde ettiği gelirleri de çeşitli mal ve hizmetlerin (füze alımı, parkların yapımı, sosyal güvenlik ödemeleri yolların yapımı gibi) alımına harcamaktadır. Vergiler; gelir vergisi, sosyal güvenlik vergisi, kurumlar vergisi gibi farklı biçimlerde alınmaktadır. *Genişletici* maliye politikası vergilerin azaltıldığı ve devlet harcamaların arttırıldığı bir politikadır. *Daraltıcı* maliye politikası ise tam tersidir.

maliye politikası Devletin harcama ve vergilemeyle ilgili politikaları.

Para Politikası ABD'de ülkenin merkez bankası olan Federal Reserve (FED) tarafından yürütülmektedir. FED ekonomideki para miktarını belirleyerek, faiz oranlarını etkilemektedir FED'in kararlarının ekonomi üzerinde önemli etkileri vardır. Aslında, ABD'de konjonktürel dalgalanmaların (kısa süreli aşırı dalgalanmaların) yumuşatılmasında öncelikli görev FED'e (yani para politikasına) bırakılmıştır. Fed başkanının, ABD başkanından sonraki en güçlü kişi olduğu bile söylenmektedir.

para politikası Merkez Bankası (FED) 'in piyasadaki para miktarını kontrol etmek dolayısıyla faiz oranını etkilemek için kullandığı araçlar.

Makro İktisadın Kısa Tarihçesi

1930 lardaki - Büyük Buhran dönemindeki- ciddi ekonomik daralma ve yüksek işsizlik makro iktisadi konularda, özellikle de işsizlik konusunda çeşitli düşüncelerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Şekil 20.2, ABD ekonomisinin 20. yüzyıldaki en büyük ve en uzun süren üretim daralmasını (düşüşünü) göstermektedir. 1920' li yıllar Amerikan ekonomisi için başarılı yıllar olmuştur. Bu dönemde genelde çalışmak isteyen herkes iş bulmuş, gelirler yükselmiş, fiyat istikrarı korunmuştur. 1929 yılının sonlarından itibaren ise her şey tersine dönmüş ve kötüye gitmiştir. 1929'da 1,5 milyon kişi işsiz kalmıştır. 1933 yılına gelindiğinde ise 50 milyonluk işgücünün 13 milyonu işsizdir. 1933'de ABD 1929 yılında ürettiğinden %27 oranında daha az mal ve hizmet üretir duruma gelmiştir. Ekim 1929 da Wall Street de borsa çöktüğünde, milyar dolarlık kişisel refah kayıplarına neden olmuştur.1940'a kadar işsizlik %14'ün üzerinde seyretmiştir. (Bkz. *Uygulamada İktisat,* s. 409 Fitzgerald ve Steinbeck'in 1920'ler ve 1930'lardaki yapıtları "Edebiyatta yazınında Makro İktisat")

Büyük Buhran 1929 da başlayan ve 1930'lar boyunca devam eden ciddi ekonomik daralma ve yüksek oranda işsizlik.

[1] *Sermaye kazancı* varlığın değeri arttığında meydana gelmektedir. 1000$ değerinde bir hisse senedi almışsanız ve bugünkü değeri 1500$ ise, 500$'lık bir sermaye kazancınız vardır. Sermaye kazancı varlığı sattığınız an gerçekleşir, satıncaya kadar tahakkuk etmiş ancak gerçekleşmemiştir

Büyük Krizden önce, ekonomistler, tüm ekonomik sorunların çözümünde mikro iktisadi modelleri- ki bunlara klasik veya piyasa temizlenmesi modelleri de denilmektedir- kullanmışlardır. Örneğin, klasiklerin arz ve talep analizine göre, emek arzı fazlalığı durumunda ücretler düşerek yeni bir dengeye ulaşacak ve sonuç olarak işsizlik sürmeyecektir.

Diğer bir ifadeyle, klasikler durgunluğun kendiliğinden düzeleceğine inanmışlardır. Üretim düşerken, emek talebi sola kayacak, yani azalacak, bu da ücretlerin düşmesine neden olacak, firmalarda daha düşük ücret düzeyinden daha fazla emek talep edeceklerdir. Ancak, Büyük Buhran süresince işsizlik oranı 10 yıl boyunca yüksek düzeylerdeki seviyesini korumuştur. Klasik modellerin uzun süren işsizlik oranını açıklamaktaki başarısızlığı makro iktisattaki gelişmelerin hızını arttırmıştır. Bu nedenle makro iktisadın 1930'larda doğduğunu söylememiz şaşırtıcı olmayacaktır.

Ekonomi tarihinde en önemli eserlerden biri, Keynes'in 1936 yılında yayınlanan "*İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi*" adlı eseridir. Piyasalar ve işleyişleri hakkında mevcut inanışlardan hareketle, Keynes yeni bir teori geliştirerek zamanın karmaşık ekonomik olaylarını açıklamaya çalışmıştır.

Makro iktisadın temelleri Keynes'in çalışmasıyla atılmıştır. Keynes'e göre istihdam düzeyini belirleyen, klasiklerin söylediği gibi fiyat ve ücretler değil, mal ve hizmetlere olan toplam talep düzeyidir. Keynes, devletin ekonomiye müdahale ederek üretim ve istihdam düzeyini etkileyebileceğini savunmuştur. Keynes'e göre, devletin özel talebin düşük olduğu dönemlerdeki rolü, toplam talebi uyararak ekonomiyi durgunluktan çıkarmaktır. (Keynes efsanevi bir kişiliktir, İngiltere'deki Bloomsbury gruplarından biri onu, Virginia Woolf ve Clive Bell gibi ünlü kişiler arasında saymaktadır. . Bkz. *Uygulamada İktisat,* s.411, "John Maynard Keynes.")

II Dünya Savaşından sonra özellikle 1950 lerde, Keynes'in düşünceleri hem ekonomistler hem de politikacılar üzerinde önemli ölçüde etkili olmaya başlamıştır. Hükümetler ekonomiye müdahale ederek üretim ve istihdam hedeflerini tutturabileceklerine inanmışlardır. Ekonomideki iniş çıkışları kontrol etmek amacıyla, para arzı ve faiz oranlarının kontrolünün yanı sıra vergileme ve harcama güçlerini kullanmaya başlamışlardır. Devletin bu politikası, 1946 yılında ABD de İstihdam Yasasının kabulüyle birlikte kararlı bir şekilde devam etmiştir. Bu yasayla, devlet başkanına ekonomik konularda danışmanlık yapacak Ekonomik Danışmanlar Kurulu oluşturulmuştur. Bu yasa aynı zamanda, federal hükümete üretim ve istihdamdaki büyük azalışları önlemek amacıyla müdahale yetkisini vermiştir.

Devletin makro iktisadi istikrarı sağlamak için müdahale etmesi gerektiği düşüncesi, 1960'lı yıllarda popülarıitesini iyice arttırmıştır. Bu yıllarda, Ekonomik Danışmanlar Kurulunun (hem başkan Kennedy hem de başkan Johnson dönemlerinde), başkanlığını yapan Walter Hellller, devletin enflasyonu ve işsizliği denetlemesinin yani ekonominin **ince ayarını** yapmasının gerekliliğine değinmiştir.1960'lı yıllarda, birçok ekonomist devletin enflasyon ve işsizliliği kontrol altında tutabilmesi için elindeki tüm araçları kullanması gerektiğine inanmışlardır.

İnce ayar Walter Heller tarafından kullanılmış ve devletin enflasyon ve işsizliği kontrol etmedeki rolünü ifade eden terim.

1970'li yıllarda ve 1980'li yılların başında Amerikan ekonomisi istihdam, üretim ve enflasyonda düzeyinde önemli dalgalanmalar yaşamıştır. 1974-75 ile 1980-82 yılları arasında ABD'de ciddi durgunluklar meydana gelmiştir.1930'ların Büyük Buhranı kadar feci olmasa da, bu iki durgunluk döneminde milyonlar işsiz kalmış ve milyarlarca dolarlık üretim ve gelir kayıpları yaşanmıştır. 1974-75 ve yine 1979-81 dönemlerinde ABD yüksek enflasyon oranlarıyla karşılaşmıştır.

Stagflasyon yüksek enflasyon ve işsizliğin bir arada görüldüğü durum.

Nitekim 1970'ler durgunluk ve yüksek enflasyonun bir arada görüldüğü (stagflasyon) yıllar olmuştur. **Stagflasyon** yüksek enflasyonla birlikte düşük üretim düzeyi ve yüksek işsizliğin olduğu bir istikrarsızlık durumudur.

1970' lere kadar, sadece, ekonominin iyiye gittiği ve işsizliğin düşük olduğu dönemlerde yüksek enflasyon gözlenmiştir. Stagflasyon, ekonominin sağlığıyla ilgilenen teorisyen ve politikacılar için çok önemli bir problem haline gelmiştir.

1975'lere gelindiğinde makro iktisat, Heller'ın söylediğinden veya ders kitaplarındaki teorilerin ekonomistlere inandırdığından çok daha zor kontrol edilebilir bir şey olmuştur. 1970 li yılların ve 1980' li yılların başlarının, makro iktisat teorisi üzerinde önemli bir etkisi olmuştur. Basit Keynesyen modele ve 1960'ların alışılmış düşüncelerine olan inanç yitirilmiştir. 1970'lerden 30 yıl sonra, bugün bile, makro iktisat devamlı bir değişim içindedir

UYGULAMADA İKTİSAT

Edebiyat Yazınında Makro İktisat

Bildiğiniz üzere, ekonominin dili büyük miktarda grafik ve denklem içermektedir. Ancak ekonomistlerin çalışmalarında vurguladıkları, grafik ve denklemler kadar, romanlarda da yazılanlardır. İzleyen iki parça, F. Scott Fitzgerald'ın Muhteşem *Gatsby* ve John Steinbeck'in *Gazap Üzümleri* isimli eserleri, yirminci yüzyılın ekonomik büyüme ve harcamalarını ve Büyük Kriz'deki işsizliğin insani yönünü, grafiksel olmasa da, resimlemektedir.

Muhteşem Gatsby,1925'de yazılmış ve 1920'lerde geçmektedir. *Gazap Üzümleri* ise 1939'da yazılmış,1930'ların başlarında geçmektedir. Şekil 20.2'de bu dönemlere bakarsanız Fitzgerald ve Steinbeck anlattıklarının makro iktisadi çevirisini göreceksiniz.

Muhteşem Gatsby'den



En az iki haftada bir, Gatsby'in çok büyük bahçesindeki Noel ağacını süslemek için bir sürü renkli ışıkları, bezden yüzlerce kumaşları ve yiyecekleri getiren kalabalık bir ekip olurdu. Masalar zengin ordövrlerle, baharatlı fırınlanmış domuz eti, altın renkli hindi ve hamur işleriyle donatılırdı. Büyük salonda, gerçek pirinç parmaklıklardan yapılmış bir bar kurulur ve cin, likör ve içkilerle doldurulurdu.

Saat yedide orkestra gelirdi, bu orkestra obua, trombon, saksafon, viyola, flüt, davullardan oluşan tam donanımlı bir orkestra olurdu Plajdan gelen yüzücüler yukarıda giyinmekteydiler; New York'dan gelen arabalar bahçe yolu boyunca beş sıra park etmişlerdi. Bütün salonlar, holler ve verandalar renklerle parıldamaktaydı, saçlar yeni, garip tarzlarda kesilmiş, şallar Castile rüyasının da ötesindeydi.

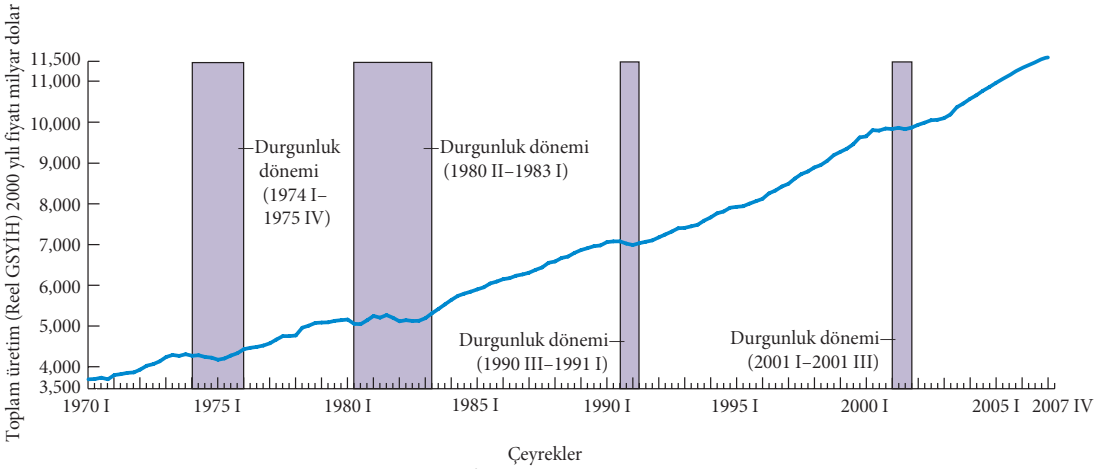
Gazap Üzümleri'nden



Bugün, hareket ve çaba içinde olan insanlar göç edenlerdi. Küçük bir toprak parçasında yaşamış bu aileler, kırk dönümlük arazilerde yaşamış, ölmüş, bu arazilerden beslenmiş veya aç kalmış bu insanların hepsi batıya gelmişlerdi. İş bulma umuduyla hareket etmekte olan bu insanlar otoyollarda, kanallarda kuyruklar oluşturmaktaydı. Onların arkasından daha da fazlası geliyordu. Büyük otoyollar taşınan insanlarla doluydu

Bu insanların gözlerinden okunan kızgınlık ve ihtiyaç içinde olduklarıydı. Tartışma yoktu, sistem yoktu, sadece rakamlar ve ihtiyaçları vardı. Bir kişi için iş olduğunda, on kişi bu iş için düşük ücret yoluyla savaşıyordu. Bu adam 30 sente çalışırsa ben 25 sente çalışırım.

ve nasıl işlediği konusunda henüz bir fikir birliği yoktur. Birçok önemli konu çözümlenmeyi beklemektedir. Makro ekonominin öğretilmesi güç ama öğrenilmesi heyecanlı bir konu haline getirmektedir.



▲ **ŞEKİL 20.4 Toplam Üretim (Reel GSYİH), 1970 I–2007 IV**

ABD'deki toplam üretim 1970'den beri genelde artmıştır, ancak dört durgunluk dönemi vardır: 1974 I–1975 IV, 1980 II–1983 I, 1990 III–1991 I, ve 2001 I–2001 III.

1970'lerden Bu Yana Amerikan Ekonomisi

Amerikan ekonomisinin yakın tarihte nasıl bir performans gösterdiğine ait bir resmin oluşturulması, izleyen bölümler için yararlı olacaktır. 1970 lerden bu yana Amerikan ekonomisi 4 durgunluk ve 2 yüksek enflasyon döneminden geçmiştir. 1970 'den bu yana olan dönem, Şekil 20.4, 20.5 ve 20.6'da gösterilmektedir. Bu şekiller çeyreklik verilerirle oluşturulmuştur. Birinci çeyrek ocak, Şubat ve Mart 'dan, ikinci çeyrek Nisan, Mayıs ve Haziran' dan oluşmakta ve bu şekilde devam etmektedir. I, II, III ve IV Romen rakamları 4 çeyreği ifade etmektedir. Örneğin, 1972 III, 1972 yılının üçüncü çeyreğidir. Şekil 20.4 deki Reel üretim rakamlarının, reel GSYİH, hesaplanma biçimine gelecek bölümde değinilecektir. Şekil 20.6 daki enflasyon oranlarının hesaplanmasına, GSYIH deflatöründeki yüzde değişim oranlarına, yine gelecek bölümde değinilecektir.

Şekil 20.4 1970 I- 2007 IV arasında toplam üretim düzeylerini göstermektedir. 4 durgunluk dönemi 1974 I-1975 IV, 1980 II-1983 I, 1990 III- 1991 I, ve 2001 I- 2001 III. dir.[2] Bu dört dönem, şekilde gölgeli alanlarla gösterilmiştir. Şekil 20.5 aynı genel dönem içerisindeki işsizlik oranlarını, durgunluk dönemleriyle birlikte belirtilmektedir. İşsizlik oranlarının bu dört durgunluk döneminde arttığı görülmektedir.1974-75 deki durgunlukta 1975'in ikinci çeyreğinde işsizlik oranı maksimum seviyesine ulaşarak %8.8 olmuştur. 1980-82 arasındaki durgunlukta, 1982'n dördüncü çeyreğinde maksimum seviyesine ulaşarak %10.7 olmuştur. İşsizlik oranı 1990-91 deki durgunluk döneminden sonra artmaya devam ederek 1992 III de %7.6'ya ulaşmıştır. 1994'ün sonunda işsizlik oranı %5.6' ya ve 2000'in ikinci çeyreğinde ise %4'e düşmüştür. Sonra tekrar yükselerek 2002'in ikinci çeyreğinde %5.8 olmuştur. 2003'ün dördüncü çeyreğinden itibaren tekrar düşmeye başlamıştır.

Şekil 20.6 1970 I–2007 IV dönemi için enflasyon oranlarını göstermektedir. 1973 IV–1975 IV ve 1979 I–1981 IV dönemleri enflasyonun en yüksek olduğu gölgeli alanlardır. İlk yüksek enflasyon döneminde enflasyon oranı 1975'in ilk çeyreğinde %11' le zirveye ulaşmıştır. İkinci yüksek enflasyon döneminde, enflasyon oranı 1981'in ilk çeyreğinde %10.1' le en yüksek seviyesine gelmiştir. 1983'den bu yana, enflasyon oranı 1970'lerle kıyaslandığında oldukça düşük seviyelerde seyretmiştir.1994'den beri %2-3 oranlarındadır.

---

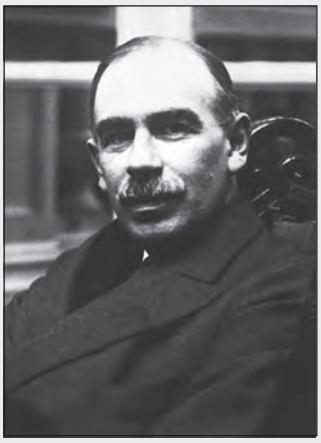
[2] Şekil 20.4 de görüldüğü gibi, üretim 1981 'in son çeyreğinde tekrar düşmeden önce, 1981'in ortalarında artmıştır. Bu durum dikkate alındığında, bir olasılık 1980 II–1983 I dönemini iki ayrı durgunluk dönemlerinde incelemektir: 1980 II–1981 I ve 1981 IV–1983 I. Çünkü 1981'deki genişleme çok kısa ömürlü olmuştur, ancak biz bu dönemi iki ayrı döneme bölmemeyi tercih ettik.

UYGULAMADA İKTİSAT

John Maynard Keynes

Modern makro iktisadın iskeletini, John Maynard Keynes'in çalışmaları oluşturmuş ve 1936 yılında *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi adlı* eseri yayınlanmıştır. Aşağıda, Robert L. Heilbroner'den yapılan alıntı Keynes'in yaşamı ve çalışmaları hakkında bazı bilgiler vermektedir.

1933'e gelindiğinde ulus bitkin düşmüştü. Sokak köşelerinde, evlerinde, Hoovervilles'de (geçici kulübelerde), 14 milyon kişi işsizdi.



Katlanılması en zor olan şey işsizlikti. Milyonlarca işsiz, ulusun can damarlarındaki bir tıkanıklık gibiydi ve bunların inkar edilemez varlığı, sistemde yanlış bir şeyler olduğunu tartışan bir metinden çok daha gerçekti. Ekonomistler el sıkışıp, akıl yormakta, ancak ne bir tanı koyabilmekte ne de bir tedavi geliştirebilmekteydi. Bu tür bir işsizlik sistemin olası hastalıkları içinde yer almamaktaydı: saçma, imkansız, mantıksız ve çelişkiliydi. Ama işte oradaydı.

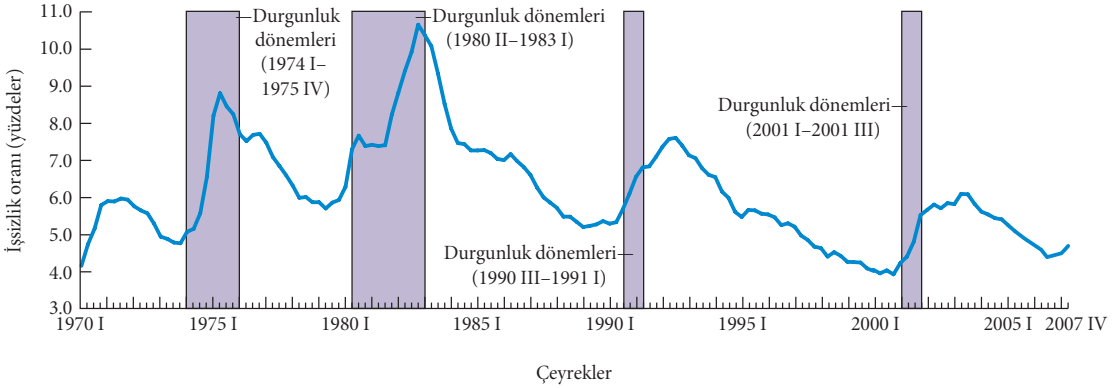
Bu yetersiz üretime ve işsizlik sorunlarına çözüm getirmeye çalışan kişinin solcu, işçi sınıfı için sempati besleyen ve kızgın bir adam olması mantıklı gelebilir. Ancak, bu sorunla uğraşan adam ise kolay sinirlenebilen ve keyifsiz biri değil, nerdeyse sanat aşığı biriydi. Gerçek olan ise, her alanda yeteneği olan biriydi. Örneğin matematikte, olasılık üzerine en güncel kitabın yazarıydı, Bertrnad Russel'ın dediği gibi, övgülerin en fazlasını hak edecek kadar iyiydi; becerisini anlaşılması güç bir mantıkla birleştirerek para kazanma yeteneğini geliştirmiş - uluslararası mal ve döviz ticareti gibi en riskli yolları deneyerek $500,000'lık bir servet biriktirmiştir. Daha da etkileyici olan, bir yandan matematik makalesini yazarken, hükümette de görev almış ve günde sadece yarım saati kendine ayırarak bir servet biriktirmiştir.

Bu çok yönlülüğüne sadece bir örnektir. Aynı zamanda, Cambridge de saygın ve bilgili bir hoca ve bir ekonomistti. Büyük Britanya'nın en modern entelektüellerinin yer aldığı Bloomsbury'in gözbebeğiydi, ayrıca hayat sigortası şirketinin başkanıydı ki burası entelektüel yaşamından nadiren sıyrıldığı bir yerdi. Uluslararası diplomaside hassas konularda bir istikrar abidesiydi, resmi konulardaki doğruluğu bile onun diğer Avrupalı politikacılar hakkında- nevrozları ve finansal önyargıları dahil- bilgi edinmesini engellemedi. Bir tiyatro işletti, Bank of England'ın başkanı oldu. Roosevelt, Churcill, Bernard Shaw ve Pablo Picasso'yu tanıyordu.

John Maynard Keynes eski bir İngiliz adı olup (yağmurla kafiyeli olarak telaffuz edilen) 1066 tarihine ve Villam de Cahagnes'e kadar gitmektedir. Keynes geleneksel biriydi, ailesinin ününden hoşlanmaktaydı ki bu doğruydu, babası John Neville Keynes zamanının yeterince ünlü bir ekonomistiydi. Fakat oğlu, babasının miras bıraktığı bu yetenekten çok daha fazlasına sahipti; sanki yarım düzine adamın yeteneklerinin tek kendisinde toplamıştı.

Tesadüfen, Karl Marks'ın öldüğü 1883 yılında doğmuştu. Ancak bu iki ekonomist farklı zamanlarda yaşasalar da, kapitalist sistem felsefesi üzerinde en derin etkileri bırakmışlardır ve bu bağlamda birbirlerinden çok farklı değillerdir. Marks biraz daha kindar, aşırı ve hayal kırıklığına uğramış biridir ve bildiğimiz üzere kapitalizmin kötü yazgısını tasarlamıştır. Keynes ise yaşamı seven, rahat biridir ve sürdürülebilme şansı olan kapitalizmin başarılı bir mimarıdır.

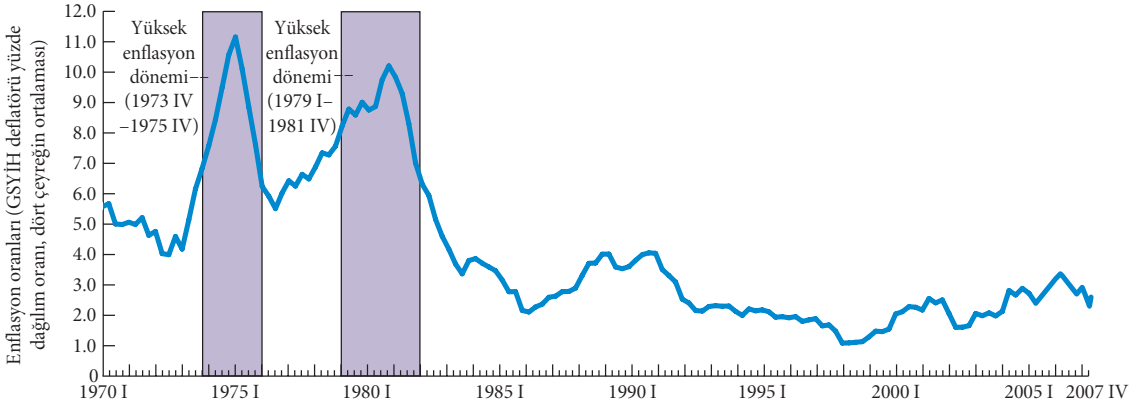
Kaynak: Simon & Schuster Adult Group from The Worldly Philosophers izniyle tekrar basılmıştır. 7. Baskı Robert L. Heilbroner. Telif Hakkı © 1953, 1961, 1967, 1972, 1980, 1986, 1999 Robert L. Heilbroner tarafından. Telif hakkının yenilenmesi © 1981, 1989, 1995, 2000 Robert L. Heilbroner tarafından.



▲ **ŞEKİL 20.5 İşsizlik oranı, 1970 I–2007 IV**

ABD'deki işsizlik oranları 1970'den beri büyük değişiklikler göstermektedir. Dört durgunluk döneminde işsizlik oranında artış vardır.

İzleyen bölümlerde, üretim, işsizlik ve enflasyon arasındaki bağlantıları inceleyeceğiz. Şekil 20.4, 20.5 ve 20.6 daki hareketlere yol açan nedenleri anladığınızda, makro iktisadın işleyişini anlamada da önemli ölçüde yol almış olacaksanız.



▲ **ŞEKİL 20.6 Enflasyon Oranı (GSYİH Deflatöründeki yüzde değişim, 4 Çeyreğin ortalaması) 1970 I–2007 IV**

1970'den beri enflasyon iki dönemde yüksek olmuştur: 1973 IV–1975 IV ve 1979 I–1981 IV. 1983 ve 1992 arasında enflasyon ılımlı (orta) olmuştur.1992'den beri ise oldukça düşüktür.

UYGULAMADA İKTİSAT

2008'de Seçim ve Ekonomi



4 Kasım 2008'de, Demokrat Barak Obama ABD Başkanlık seçimlerinde oyların %53'den fazlasını alarak Cumhuriyetçi John McCain'e karşı zafer kazanmıştır.

2008 seçimleri sırasında ekonomi iyi durumda değildi. Üretim düşerken, işsizlik artmaktaydı. 2008'in sonbaharında, ABD'de tüm dünyayı etkileyecek finansal kriz başlamış ve büyük finans kurumları zor durumda kalmıştır. 2008 yılında ABD'de politika uygulayıcıları, genişletici para ve maliye politikalarıyla ekonomiyi iyileştirmeye çalışmışlardır. Bu politikalar izleyen bölümlerde uygulamada iktisat başlıklarında tartışılacaktır. Uygulanan bu politikalar yeterli olmamış ve ekonomideki daralmayı önleyememiştir.

Ekonomi ve seçim sonuçları birbiriyle yakından ilişkilidir. Ekonomin içinde bulunduğu durum, ABD'deki başkanlık seçimlerini etkileyecek en önemli konudur. Seçmenlerin ekonomiyi dikkate alarak, Beyaz Saray'da iktidarda olan partiyi tuttukları gözlenmektedir. Ekonomi iyi ise (yüksek üretim ve düşük enflasyon), iktidar partisinin adayına oy vermekte, ekonomi kötü ise (düşük üretim ve yüksek enflasyon) iktidar partisi adayına oy vermemektedirler. Ekonomi ve seçim sonuçları arasındaki ilişkiyi sayfa 9 Tablo 1.2' de olduğu gibi ekonometrik modeller kullanarak açıklamakta mümkündür. Bu kitabın yazarlarından biri (Fair, *Başkanlık Seçimlerinin Tahmini*, Stanford Üniversitesi Yayını, 2002) oluşturduğu denklemde, iktidardaki parti başkan adayının oy oranının, üretim düzeyi ve enflasyona bağlı olarak değiştiğini ortaya koymaktadır. Bu analiz için 1916 yılından bu yana ekonomik performans ve seçim sonuçları verileri kullanılmıştır. Seçim öncesi üretim düzeyi ve enflasyon tahminleri dikkate alındığında, bu denklem her partinin oy oranını öngörmek için kullanılabilmektedir.

2008 seçimlerinden 2 yıl önce, 1 Kasım 2006'da o günkü verilerle, bu denklem, her kim olursa olsun, Demokrat adayın oyların %53,5'ni alacağını tahmin etmiştir. İzleyen iki yılda, ekonomik tahminlerin değişmesi ve yeni ekonomik verilerin ortaya çıkması, yeniden bir oy tahmininin yapılmasını gerekli kılmıştır. Seçimlerden önce, 30 Kasım 2008'de en son yapılan tahmine göre Demokrat adayın (Obama) oy oranı %51,9 çıkmıştır. Obama seçimde oyların %53,3'nü almıştır, bu sonuç, oy denklemi tahminlerinin gerçekleşene ne kadar yakın olduğunu göstermektedir. Seçimin 2 yıl öncesinde, aynı denklem Demokrat adayın nerdeyse aynı yüzdeyle kazanacağını tahmin etmiştir. Politik ve ekonomik tahminler her zaman bu kadar tutarlı olmayabilir ancak seçimleri etkileyen en önemli faktörün genellikle ekonomi olduğunun farkına varmak gerekir. 2008 seçimlerinde ekonomi kötüye gitmekteydi ve iktidar partisinin adayı seçimi kaybetti.

ÖZET

1. *Mikro iktsiat* sanayilerin nasıl faaliyet gösterdiğini ve karar alma birimlerinin davranışlarını incelemektedir. *Makro iktisat ise* bu birimlerin kararlarının toplamı ile ilgilidir.—ekonomideki tüm hane halklarının tüketimi, firmalar tarafından talep ve bireyler tarafından arz edilen emek miktarları, üretilen mal ve hizmetlerin toplamı gibi.

MAKRO İKTİSADIN İLGİ ALANLARI *s. 402*

2. Makro iktisadın en öncelikli üç konusu toplam üretim düzeyindeki artış, istihdam seviyesi ve genel fiyat düzeyindeki artış yani *enflasyondur.*

MAKRO İKTİSADIN BİLEŞENLERİ *s. 404*

3. Döngüsel akım şeması ekonomideki dört temel grubun- hane halkları, firmalar, devlet ve dış dünya- gelir ve harcama akımlarını göstermektedir. Herkesin harcaması başkalarının gelirlerini oluşturmaktadır- her işlemin iki tarafı vardır.
4. Hane halkı, firmalar, devlet ve dış dünya gibi birimlerin davranışlarını anlamanın başka bir yolu da, etkileşimde bulundukları piyasaları - - mal ve hizmet piyasasını, emek piyasasını ve para (finans) piyasasını - dikkate almaktır.
5. Devletin makro iktisadı etkilemede kullandığı araçlar maliye politikası (vergileme ve harcama kararları) ve para politikasıdır (para arzının kontrolü ki faiz oranlarını etkilemektedir.)

MAKRO İKTİSADIN KISA TARİHÇESİ *s. 407*

6. Makro iktisat, 1930 laldaki *Büyük Buhranı* açıklama gereğinden doğmuştur. O tarihden bu yana, makro iktisat disiplini gelişme göstererek, ekonominin karşılaştığı problemlerin değişmesiyle yeni konularla ilgilenmiştir.1960'lar boyunca, devletin ekonominin istikrarını sağlamak için, her zaman ince ayar yapması (müdahale etmesi) gerektiğine inanılmıştır. Ancak 1970'lerdeki kötü ekonomik performans bu ince ayarın her zaman başarılı olmadığını göstermiştir.

1970'LERDEN BU YANA AMERİKAN EKONOMİSİ *s. 410*

7. 1970'lerden bu yana Amerikan ekonomisi dört durgunluk ve iki yüksek enflasyon dönemlerinden geçmiştir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

toplam davranışlar, *s. 401*
toplam üretim *s. 402*
konjonktürel dalgalanmalar, *s. 402*
Döngüsel akım, *s. 405*
daralma, durgunluk veya çöküş, *s. 402*
firma bonoları, *s. 407*
deflasyon, *s. 404*
depresyon, *s. 402*
kar payı, *s. 407*
genişleme veya patlama, s *402*
ince ayar, *s. 408*
maliye politikası, *s. 407*
Büyük Kriz(Buhran), *s. 407*
hiperenflasyon, *s. 404*
enflasyon, *s. 404*
makro iktisat, *s. 401*
mikro iktisat, *s. 401*
para politikası, *s. 407*
durgunluk, *s. 402*
hisse senedi, *s. 407*
stagflasyon, *s. 408*
yapışkan fiyatlar, *s. 401*
transfer harcamaları, *s. 405*
Hazine bonoları, s. *407*
İşsizlik oranı, *s. 403*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Enflasyonu tanımlayınız. Sadece 3 malın (balık, meyve ve et) üretildiği ve satıldığı basit bir ekonomide yaşadığınızı varsayın. 1 Ocak, 2007 tarihinde, balık 2.50 $, et 3.00$ ve meyve 1.50 $'dan satılmış olsun. Yılsonunda, balık az yakalandığı için kilosunun 5.00$'a çıktığını, meyve fiyatlarının sabit kaldığını (1.50$) ve et fiyatlarının ise 2.00 $'a düştüğünü fark ettiniz. Fiyatlar genel seviyesi hakkında bir şey söyleyebilir misiniz? Fiyatlar genel seviyesinin değişimiyle ilgili nasıl bir ölçüm oluşturabilirsiniz? Bu ölçümü oluşturmak için, ne tür ek bir bilgiye ihtiyacınız olabilir?
2. İşsizliği tanımlayınız. İşi olmayan herkes "işsiz" olarak tanımlanabilir mi? Soruya cevaplamanıza yardımcı olması açısından, emek piyasasında arz ve talep eğrilerini çiziniz. Emek talebi eğrisi boyunca ne ölçülmektedir? Belli bir dönemdeki talep edilen emek miktarını hangi faktörler belirlemektedir. Emek arzı eğrisi boyunca ne ölçülmektedir? Belli bir dönemde hane halklarınca arz edilen emek miktarını hangi faktörler belirlemektedir? Bir işe sahip olmanın fırsat maliyeti nedir?
3. **[*s. 409, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** *Uygulamada İktisat* edebiyat yazınında olduğu gibi zenginlik ve durgunluktan bahsetmektedir. 2008'in başlarında Amerikan ekonomisinin durgunluk içinde olup olmadığına dair bir tartışma vardı. Reel GSYİH artışı ve işsizlik verilerine bakarak, 2007 den bu yana gelişimini anlatınız.İşsizlik ve istihdam verilerini www.bls.gov ve reel GSYİH verilerini de www.bea.gov adresinde bulabilirsiniz. (Her ikisinde de " Son Yayınlananlar" kısmındaki verileri kullanınız. 2008 yılı için olanları özetleyiniz. Durgunluk yaşadık mı? Anlatınız.
4. 2001'in ilk üç çeyreğinde Amerika'da durgunluk meydana gelmiştir. Bu dönemde, mal ve hizmetlerin üretimi (ulusal üretim) düşmüştür. Fakat 2001'in dördüncü çeyreğinde, üretim tekrar artmaya başlayarak, 2003'ün ilk çeyreğine kadar bu yavaş artış devam etmiştir. Aynı zamanda, Mart 2001 ve Nisan 2003 arası istihdam devamlı olarak azalmış ve iş kaybı 2 milyona ulaşmıştır. Üretim artarken, istihdamın azalması (işsizliğin artması) nasıl mümkün olmaktadır?
5. Kendi ülkenizin ekonomisini kısaca anlatınız. En güncel verilerle açıklanan işsizlik oranı nedir? Bordrolu işlerin sayısı son 3 ay ve sona 1 yılda nasıl bir değişim göstermiştir? Ülke ekonominizin son bir yıldaki performansı Amerikan ekonomisininki ile kıyaslandığında, nasıldır? Basında yer alan açıklamalar nelerdir? Bunlar ne kadar doğrudur?
6. Makro iktisadın mikro iktisattan farkını kısaca açıklayınız. Makro iktisatçılar çalışmalarında mikro iktisat teorilerinden nasıl faydalanmaktadırlar ve neden faydalanmayı istemektedirler.
7. 1993 yılında ekonomi çok yavaş büyürken, Başkan Clinton bütçe açığını azaltmak için bir dizi harcama azaltıcı ve vergi arttırıcı önlemleri önerdi. Bu önlemler mecliste 1993 bütçesiyle yasalaştı. Bazıları ABD'in yanlış zamanda "daraltıcı maliye politikası" uyguladığını söyleyerek buna karşı çıktılar. Neden böyle düşündüklerini açıklayın.

8. 20 yüzyıldaki birçok ekonomik genişleme dönemi savaş zamanlarında gerçekleşmiştir. Bu neden doğrudur?

9. 1940'larda bir sodayı 5 sente alabilir, restoranda bir yemeği 1$'dan ucuza yiyebilir ve bir evi 10.000$'a alabilirdiniz. Bu durumdan yola çıkarak, tüketicilerin bugün, 1940'larda olduğundan çok daha kötü durumda olduğunu söyleyebiliriz. Yorumlayınız.

10. **[*s. 411, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** John Maynard Keynes, devletin, politikalarıyla ekonomik üretim düzeyini etkileyebileceğini, durgunluğu önleyerek istikrarı sağlayabileceğini öne süren ilk kişidir. Keynes'in yazdığı zamandaki dünya ekonomisini anlatınız. 2008 başkanlık seçimlerinde başkan adayları, 2008-2009'daki durgunluğu önlemek veya sona erdirmek için hangi önlemleri önermişlerdir? Bu önlemler, Keynes'in bakış açısıyla uygun veya doğru önlemler midir? Beklenen etkileri göstermişler midir?

11. **[*s. 413, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Başkanlık Seçimleri genellikle ekonominin içinde bulunduğu durumdan etkilenmektedir. Amerikan ekonomisinin durumu, 2008 başkanlık seçimi kampanyasındaki en önemli konuydu. 2008'deki işsizlik oranlarını (üç aylık verilerle) bulmak için www.bls.gov, GSYİH rakamları içinse www.bea.gov adresine gidiniz. Bu verilerden hareketle, 2008 başkanlık seçimleri öncesi ekonomi durgunluk içinde miydi?

    Ekonominin durumu ve seçim sonuçları arasında bir ilişki kurabiliyor musunuz? 2008 deki ekonomik durumun, seçim sonuçlarını nasıl etkilediğini veya etkilemediğini kısaca açıklayınız. Daha fazla bilgi için bakınız fairmodel.econ.yale.edu/vote2008/index2.htm

Ulusal Üretimi ve Milli Geliri Ölçmek

21



Bir önceki bölümde makro iktisadın üç temel ilgi alanının toplam hasıla, işsizlik ve enflasyon olduğunu gördük. Bu bölümde toplam hasıla ve enflasyonun ölçülmesini tartışmaktayız. Bir sonraki bölümde ise işsizliğin ölçülmesini tartışacağız. Ekonomiyi anlamak için bu değişkenlerin sağlam ölçütleri son derece önemlidir. İyi ölçütler olmadan iktisatçıların ekonominin nasıl işlediğini analiz etmeleri ve politika yapıcılarının ekonomi için en iyi politikaları belirlemeleri oldukça zordur.

Birçok makro iktisadi veri ABD Ticaret Bakanlığı'na bağlı Ekonomik Analiz Dairesi (BEA) tarafından derlenen **milli gelir ve hasıla hesaplarından** elde edilir. Bu hesapların önemi tahmin edilebildiğiniz gibi oldukça büyüktür. Aslında bu hesaplar yirminci yüzyılın en büyük icatları arasında yer alır. (s. 425'deki *Uygulamada İktisat* kısmına bakınız.) Bu hesaplar sadece ekonominin performansıyla ilgili veri taşımakla kalmamakta, ayrıca makro iktisatçıların ekonominin parçalarının birbirleri ile etkileşimi konusunda düşünce yürütmeleri ile ilgili kavramsal bir çerçeve de sunmaktadır. İktisatçılar makroekonomiyi değerlendirdikleri zaman kullandıkları kategoriler ve kelimeler ulusal gelir ve hasıla hesaplarından gelmektedir.

Ulusal gelir ve hasıla hesapları bir otomobil motorunun mekanik veya elektrik tertibatı çizimleri ile kıyaslanabilir. Bu çizimler bir motorun nasıl çalıştığını açıklamaz ama bir motorun ana parçalarını tanımlar ve nasıl birbirleri ile bağlantılı olduğunu gösterir. Ulusal gelir hesabını anlamadan makro iktisadı anlamaya çalışmak, mekanik bir çizimi ve parçalarının ismi olmayan bir motoru tamir etmeye benzer. Ulusal gelir ve hasıla hesaplarında binlerce değişken vardır. Bu bölümde en önemlilerini tartışacağız. Bu bölüm, ulusal gelir ve hasıla hesaplarının ekonomiyi temsil veya organize etme şeklini ve ekonominin çeşitli parçalarının büyüklüklerini betimlemek amacını taşımaktadır.

Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

Ulusal gelir ve hasıla hesaplarının anahtar kavramı **gayri safi yurtiçi hasıla** (GSYİH)'dır.

> GSYİH bir ülkenin üretiminin toplam piyasa değeridir. Bir ülkede yerleşmiş olan üretim faktörleri tarafından belli bir zaman dönemi içinde üretilmiş bütün nihai mal ve hizmetlerin piyasa değerini ifade eder.

2007 yılında A.B.D'de GSYİH—2007 yılında A.B.D.deki üretim faktörleri tarafından üretilmiş bütün hasılanın değeri—13.841,3 milyar $ olarak gerçekleşmiştir.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Gayri Safi Yurtiçi Hasıla *s. 417*
- Nihai Mal ve Hizmetler
- Kullanılmış Malların ve Kaydi İşlemlerin Dışlanması
- Yurtiçi Üretim Faktörlerinin Yurtdışında Yaptıkları Üretimlerinin Dışlanması

GSYİH'nın Hesaplanması *s. 419*
- Harcama Yaklaşımı
- Gelir Yaklaşımı

Nominal ve Reel GSYİH'nın Karşılaştırılması *s. 426*
- Reel GSYİH'nın Hesaplanması
- GSYİH Deflatörünün Hesaplanması
- Sabit Ağırlıkların Ortaya Çıkardığı Sorunlar

GSYİH Kavramının Sınırlılıkları *s. 429*
- GSYİH ve Sosyal Refah
- Kayıt dışı Ekonomi
- Kişi Başına Gayri Safi Milli Gelir

İleriye Bakış *s. 431*

milli gelir ve hasıla hesapları Ekonomideki hasıla ve milli gelirin çeşitli bileşenlerini tanımlayan, hükümet tarafından toplanan ve yayınlanan veriler.

gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) Bir ülke içinde yerleşik üretim faktörleri tarafından belli bir dönemde üretilmiş nihai mal ve hizmetlerin toplam piyasa değeri.

GSYİH önemli bir kavramdır. Herhangi bir firmanın her yıl işlemlerinin başarı veya başarısızlıklarını değerlendirmesi gibi ekonominin de bir bütün olarak kendisini değerlendirmesi gerekir. GSYİH, bir ekonominin toplam üretiminin bir ölçütü olarak bir ülke ekonomisinin karnesini sunar. GSYİH bu denli önemli olduğundan tam olarak tanımının neyi ifade ettiğini açıklamak gerekir.

Nihai Mal ve Hizmetler.

nihai mal ve hizmetler Nihai kullanım için üretilmiş mal ve hizmetler.

ara mallar Bir başka firmanın farklı bir üretim aşamasında kullanımı için bir firma tarafından üretilmiş mallar.

İlk olarak tanımın **nihai mal ve hizmetlere** atıfta bulunduğuna dikkat edelim. Ekonomide üretilen çok sayıda mal *nihai* mal olarak değil ara malı olarak sınıflandırılmaktadır. **Ara mallar**, daha sonra başka bir firma tarafından işlenmesi için diğer bir firma tarafından üretilmiş mallardır. Örneğin, otomobil imalatçılarına satılmış olan lastikler ara mallardır. Apple'ın iPod üretimine giden parçalar da ara mallardır. Ara malların değeri GSYİH içinde sayılmamaktadır.

Neden ara malları GSYİH içinde sayılmaz? Bir araba üretiminde, General Motors'un (GM) Goodyear'a lastikler için 200$ ödediğini varsayalım. GM (diğer parçalarla beraber) bu lastikleri 24.000$'a sattığı bir arabayı üretmekte kullanacaktır. Arabanın değeri (lastikleri ile beraber) $24.000 + $200 değil, $24 000' dır. Arabanın nihai fiyatı bütün parçalarının değerini zaten yansıtmaktadır. Hem otomobil üreticilerine satılan lastiklerin değerini hem de tüketicilere satılan otomobillerin değerini GSYİH içinde saymak çift sayımla sonuçlanacaktır.

katma değer Malların bir üretim aşaması sonundaki değeri ile o üretim aşamasına girdiğindeki maliyeti arasındaki fark.

Çift sayım ayrıca sadece her bir firmanın kendi üretim sürecinde bir ürüne yaptığı katma değerin sayılması yoluyla da önlenebilir. Belli bir üretim aşaması sürecinde oluşan katma değer, malların bir üretim aşamasından çıktığındaki değeri ile aynı üretim aşamasına girdiğindeki maliyeti arasındaki farktır. Katma değer Tablo 21.1'de gösterilmektedir. Bir galon benzinin üretiminin dört aşaması: (1) petrol sondajı, (2) rafine, (3) taşıma ve (4) perakende satıştır. Birinci aşamada katma değer ham petrolün değeridir. İkinci aşamada rafineci firma ham petrolü sondaj yapan firmadan satın alır, benzin haline getirmek için rafine eder ve taşıma firmasına satar. Rafineci firma sondaj yapan firmaya galon başına 3,00$ öder ve taşımacı firmaya 3,30$'dan satar. O halde rafineci firma tarafından yaratılan katma değer galon başına 0,30$'dır. Daha sonra taşımacı firma benzini perakendeci firmaya 3,60$'dan satar. Üretimin üçüncü aşamasındaki katma değeri 0,30$'dır. Son olarak, perakendeci firma benzini tüketicilere 4,00$'dan satar. Dördüncü aşamada katma değer 0,40$'dır ve üretim sürecinin toplam katma değeri perakende aşamasında satışların değeri ile aynı olarak 4,00$'dır. Üretimin her bir aşamasında satışların toplam değerini toplamak (3,00$ + 3,30$ + 3,60$ + 4,00$ = 13,90$) bir galon benzinin değerini olduğundan önemli ölçüde çok daha fazla tahmin etmek sonucunu doğuracaktır.

GSYİH'nın hesaplanmasında üretimin her bir aşamasında ortaya çıkan katma değeri toplayabiliriz veya nihai satışın değerini alabiliriz. Bir ekonomide ne kadar üretimin yapıldığını ölçmek için toplam satışların değerini kullanamayız.

TABLO 21.1 Bir Galon Benzinin Üretimindeki Katma Değer (Varsayımsal Sayılar)

Üretim Aşaması	Satışların Değeri	Katma Değer
(1) Petrol Sondajı	$3,00	$3,00
(2) Rafine	3,30	0,30
(3) Taşıma	3,60	0,30
(4) Parekende Satış	4,00	0,40
Toplam katma değer		$4,00

Kullanılmış Malların ve Kaydi İşlemlerin Dışlanması

GSYİH sadece yeni veya cari üretimle ilgilidir. Eski üretim cari GSYİH içinde sayılmaz çünkü zaten üretildiği zaman sayılmıştır. Kullanılmış malların satışlarını cari GSYİH içinde saymak çift sayım olur. Eğer birisi size kullanılmış bir araba satarsa, bu işlem GSYİH içinde sayılmaz çünkü yeni bir üretim ortaya çıkmamıştır. Benzer şekilde bir ev GSYİH içinde sadece inşa edildiği zaman sayılabilir, her bir defa yeniden satıldığında değil. Kısaca:

Malların veya paranın el değiştirdiği ancak her hangi yeni bir mal veya hizmetin üretilmediği işlemler GSYİH içinde sayılmaz.

Hisse senedi ve bonolar GSYİH içinde sayılmaz. Bu mübadeleler varlıkların sahipliğinin elektronik veya kağıt işlemler ile transferidir ve cari üretime karşılık gelmez. Peki, hisse senedi veya bonolara ödemiş olduğunuzdan daha yüksek bir fiyata satarsanız ne olur? Hisse senedi ve bonolardan elde edilen karların cari üretimle hiç bir ilgisi yoktur, o halde GSYİH içinde sayılmazlar. Ancak, sahip olduğunuz bir hisse senedini veya bonoyu başkasına satması için bir aracıya ödeme yaparsanız, bu ödeme GSYİH içinde sayılır çünkü aracı sizin için bir hizmet yapmaktadır. Bu hizmet cari üretimin parçasıdır. Cari üretimle ilişkisi olmayan hisse senedi ve bonoların para için (veya başka senet veya bonolar için) takas edilmesi ile cari üretimin bir parçası olan bu mübadeleler için aracılık hizmetlerine ödenen ücreti birbirinden ayırmaya dikkat edin.

Yurtiçi Üretim Faktörlerinin Yurt Dışında Yaptıkları Üretimlerinin Dışlanması

GSYİH *bir ülkede yerleşik* üretim faktörleri tarafından üretilen hasılanın değeridir.

Üç temel üretim faktörü toprak, emek ve sermayedir. ABD vatandaşlarının emeği ABD'nin üretiminde yurtiçi üretim faktörü olarak sayılır. ABD vatandaşlarının yurt dışında ürettiği hasıla—örneğin, yurtdışında bir firma için çalışan ABD vatandaşlarının üretimi ABD'nin GSYİH'sı içinde sayılmaz çünkü sözkonusu hasıla ABD içinde üretilmemiştir. Benzer şekilde ABD firmalarının yurtdışında elde ettikleri karlar ABD'nin GSYİH'sı içinde sayılmaz. Bununla beraber, ABD'de çalışan yabancılar tarafından üretilen hasıla ABD'nin GSYİH'sı içinde sayılır çünkü bu hasıla ABD içinde üretilmiştir. Yine, yabancıların sahip olduğu firmaların ABD'de elde ettiği karlar ABD'nin GSYİH'sı içinde sayılır.

Bazen üretimin nerede yapıldığına bakılmaksızın bir ülke vatandaşlarının sahip olduğu üretim faktörleri tarafından üretilmiş hasılaya ilişkin bir ölçüye sahip olmak faydalı olabilir. Bu ölçü **gayri safi milli hasıla (GSMH)** olarak adlandırılmaktadır. A.B.D. dahil pek çok ülkede GSYİH ile GSMH arasındaki fark küçüktür. 2007 yılında A.B.D.'de GSYİH 13.841,3$ değerinde iken, GSMH bu değere oldukça yakın olarak 13.937,1$ milyar olmuştur.

gayri safi milli hasıla (GSMH) üretimin nerede yapıldığına bakılmaksızın, bir ülke vatandaşlarının sahip olduğu üretim faktörleri tarafından belli bir dönemde üretilmiş bütün nihai mal ve hizmetlerin piyasa değeridir.

GSYİH ile GSMH'yi birbirinden ayırmak incelikli hesaplama gerektirir. Örneğin Marysville, Ohio'daki Honda fabrikasını düşünün. Fabrika bir Japon firması olan Honda şirketine aittir, ancak fabrikada çalışan işçilerin çoğunluğu ABD işçileridir. Fabrikanın bütün üretimi ABD'nin GSYİH içinde sayılmasına rağmen sadece bir bölümü ABD'nin GSMH'si içinde sayılmaktadır. ABD işçilerine ödenen ücretler ABD GSMH'sının bir bölümünü oluştururken, fabrikanın elde ettiği kar ABD GSMH'sı içinde yer almaz. Fabrikanın elde ettiği karlar Japon GSMH'sı içinde yer alır çünkü bu üretim Japonların sahip olduğu üretim faktörleri (bu durumda Japon sermayesi) tarafından yapılmıştır Ancak bu karlar Japon GSYİH'si içinde sayılmaz çünkü Japonya'da kazanılmamıştır.

GSYİH'nın Hesaplanması

GSYİH iki yöntemle hesaplanabilir. Birinci yöntem veri bir dönemde bütün nihai mal ve hizmetlere yapılan toplam harcama miktarlarının toplanmasıdır. Bu yöntem GSYİH'nın hesaplanmasında **harcama yaklaşımıdır.** Diğer yöntem nihai mal ve hizmetlerin üretiminde yer alan bütün üretim faktörlerinin elde ettiği gelirlerin -ücretler, rantlar, faiz ve karlar- toplanmasıdır. Bu yöntem GSYİH'nın hesaplanmasında **gelir yaklaşımıdır**. Bu iki yöntem aynı GSYİH değerini vermektedir. Bunun nedeni bir önceki bölümde tartışmasını yaptığımız gibi: *Satın alan kişi tarafından yapılan her ödeme (harcama) aynı zamanda satan kişi için bir tahsilat (gelir)dir*. Elde edilen gelir veya yapılan harcamaları ölçmemiz aynı toplam hasıla ile sonuçlanacaktır.

harcama yaklaşımı belli bir dönemde nihai mal ve hizmetlere yapılan toplam harcama miktarını ölçen bir GSYİH'yı hesaplama yöntemi.

gelir yaklaşımı nihai mal ve hizmetlerin üretiminde bütün üretim faktörlerinin elde ettiği geliri -ücretler, kiralar, faiz ve karlar- ölçen bir GSYİH'yı hesaplama yöntemi.

Ekonominin sadece tek bir firmadan oluştuğunu ve bu yıl firmanın toplam üretiminin 1 milyon $'dan satıldığını varsayalım. Bu yıl hasıla için toplam yapılan harcama 1 milyon $ olduğundan, bu yılın GSYİH'si 1 milyon $ dır. (Hatırlayın: Harcama yaklaşımı GSYİH'yi ekonomide nihai mal ve hizmetlere yapılan toplam harcamayı temel alarak hesaplar) Ancak, GSYİH'nin milyon dolarlarının *her biri* ya birisine ödenmektedir, ya da firmanın sahiplerine kar olarak kalmaktadır. Gelir yaklaşımını kullanarak firmanın çalışanlarına ödenen ücretleri, firmaya parasını ödünç verenlere ödenen faizi, firmaya toprağı, binayı veya ekipmanları kiralayanlara ödenen kiraları (rantları) toplarız. Geriye kalan firmanın sahiplerine gelir olarak giden karlardır. Firmanın sahiplerinin elde ettiği karlar dahil bütün üretim faktörlerinin gelirlerini toplarsak 1 milyon $ değerinde GSYİH'ye ulaşırız.

Harcama Yaklaşımı

Bir önceki bölümden hatırlayabileceğiniz gibi ekonomide dört temel grup vardır: hanehalkları, firmalar, hükümet ve dış dünya. Harcamalar da dört temel kategoride yer alır:

- Kişisel tüketim harcamaları (*C*): hanehalkının tüketim mallarına olan harcamaları
- Gayri safi özel yurtiçi yatırım (*I*): firmalar ve hanehalkları tarafından üretim tesisine, ekipmana, demirbaşlara, yeni mesken yapılarına, yani yeni sermayeye yapılan harcamalar.
- Hükümetin tüketimi ve gayri safi yatırımları (*G*)
- Net ihracat (*EX* — *IM*): dış dünyanın net harcaması veya ihracat eksi (*EX*) ithalat (*IM*)

Harcama yaklaşımı GSYİH'yı bu dört harcama bileşenini beraber toplayarak hesaplamaktadır. Burada eşitlik formunda gösterilmektedir:

$$\text{GSYİH} = C + I + G + (EX - IM)$$

ABD GSYİH'sı 2007'de 13.841,3 milyar $ olmuştur. Harcama yaklaşımının dört temel bileşeni diğer çeşitli kategorileriyle beraber Tablo 21.2'de gösterilmektedir.

TABLO 21.2 ABD GSYİH'sının Bileşenleri, 2007: Harcama Yaklaşımı

	Milyar Dolar	GSYİH'nin Yüzdesi
Kişisel tüketim harcamaları (C)	9.734,2	70,3
Dayanıklı mallar	1.078,2	7,8
Dayanıksız mallar	2.833,2	20,5
Hizmetler	5.822,8	42,1
Gayri safi özel yurt içi yatırım (I)	2.125,4	15,4
Konut dışı	1.481,8	10,7
Konut	640,7	4,6
İşletme stoklarında değişme	2,9	0,0
Hükümet tüketimi ve gayri safi yatırımı (G)	2.689,8	19,4
Federal	976,0	7,1
Eyalet ve yerel	1.713,8	12,4
Net Ihracat (EX - IM)	−708,0	−5,1
İhracat (EX)	1.643,0	11,9
İthalat (IM)	2.351,0	17,0
Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	13.841,3	100.0

Not: Yuvarlamadan dolayı toplamlar eşleşmeyebilir.

Kaynak: ABD Ticaret Bakanlığı, Ekonomik Analiz Dairesi

kişisel tüketim harcamaları (C) Tüketiciler tarafından mal ve hizmetlere yapılan harcamalar.

dayanıklı mallar Araba ve ev aletleri gibi göreceli olarak daha uzun süre kullanılan mallar.

dayanıksız mallar Gıda ve giyim gibi kısa sürede kullanılan mallar.

hizmetler Hukuki ve tıbbi hizmetler ve eğitim gibi, fiziksel şeylerin üretimini içermeyen satın aldığımız şeyler.

Kişisel Tüketim Harcamaları (*C*)

GSYİH'nın en büyük kısmı kişisel tüketim harcamalarından (*C*) oluşmaktadır. Tablo 21.2'de gösterildiği gibi kişisel tüketim harcamalarının 2007'deki miktarı GSYİH'nın yüzde 70,3'ünü oluşturmuştur. Bunlar tüketicilerin mal ve hizmetlere yaptıkları harcamalardır.

Tüketim harcamalarının üç temel kategorisi şunlardır: dayanıklı mallar, dayanaksız mallar ve hizmetler. Otomobil, mobilya ve mutfak aletleri gibi **dayanıklı mallar** uzun süre kullanım özelliği olan mallardır. Gıda, elbise, benzin ve sigara gibi **dayanıksız mallar** ise kısa sürede kullanılan mallardır. **Hizmetler** - fiziki olarak üretim gerektirmeyen satın aldığımız şeyler- için yapılan ödemeler, doktorlar, avukatlar ve eğitim kurumlarına yapılan harcamaları kapsar. Tablo 21.2' de gösterildiği gibi 2007 yılında GSYİH'nın yüzde 7,8'i dayanıklı mallara, yüzde 20,5'i dayanıksız mallara, yüzde 42,1'i ise hizmetlere yapılan harcamalardan oluşmuştur.

Gayri Safi Özel Yurtiçi Yatırım (*I*)

İktisatta kullanıldığı anlamıyla *yatırım*- ev, üretim tesisi ve stok gibi- yeni sermaye malı alımını ifade etmektedir. İktisadi olarak kullanım günlük kullanımdan farklıdır. Günlük kullanımda *yatırım* sıkça hisse senedi tahvil veya fon alımını ifade etmektedir.

UYGULAMADA İKTİSAT

eBay Nerede Sayılıyor?



eBay, çocuk oyuncaklarından eski yağlı boya resimlere kadar değişen, yılda 2,4 milyar kalem malı alıp satan, 220 milyondan fazla kayıtlı kullanıcısı olan bir online piyasayı işletmektedir. 2007'nin Aralık ayında bir eBay kullanıcısı 1933 Chicago Dünya Fuarı'nın flamasını ihale usulü satışa çıkardı. Kazanan teklif 20 $'ın biraz üzerindeydi.

eBay'ın senetleri New York Hisse Senedi Piyasası'nda işlem görmektedir. Bu piyasa yüzlerce insan istihdam etmekte ve piyasa değeri yaklaşık 40 milyar $'dır. Cari GSYİH'nin eBay'e ilişkin neleri içerdiğini düşünürsünüz?

Örneğin, 1933 yılına ait flama sayılmaz. Bu flamanın üretimi 1933 yılında sayılmıştır. Evden eve taşınan K'nex oyuncak parçası kutuları da sayılmaz. Bunların değeri bu parçalar ilk üretildiğinde sayılmıştır. Yeni basılan bir Scrabble oyunu için durum nedir? eBay'ın ilginç yönlerinden birisi bireylerin kullanılmış eşyalarını pazarladığı bir piyasadan, küçük ve hatta büyük işletmelerin bir satış sitesi olarak kullandığı piyasaya dönüşmüş olmasıdır. Yeni Scrabble oyunu eğer bu yılda üretilmişse, bu yılın GSYİH'sinin bir parçası olarak sayılır.

Peki eBay'ın herhangi bir hizmeti GSYİH'nin bir bölümü olarak sayılabilir mi? eBay'in yaptığı iş alışveriş için bir pazar yeri sağlamaktır. Bunu yaparken de emek ve sermaye kullanmakta ve değer yaratmaktadır. Yarattığı değerin karşılığında ise siteyi kullanan satıcılardan ücret almaktadır. Bu ücretlerin değeri GSYİH'nın içinde yer alır. Yani, eBay üzerinden insanların sattığı eski eşyalar cari GSYİH'ye katkıda bulunmazken, bu eski eşyalara ilgi duyan bir alıcıyı bulmanın maliyeti GSYİH içinde sayılır.

Özel sektör tarafından sermaye mallarına yapılan toplam **yatırım gayrisafi özel yurtiçi yatırım** (***I***) olarak adlandırılmaktadır. Firmalar tarafından makineler, aletler, üretim tesisleri gibi alanlara yapılan **harcamalar konut dışı yatırımı**[1] oluşturur. Bu mallar firmaların kendi nihai kullanımları için satın aldıkları mallardır ve "nihai satışlar"ın bir kısmı olarak GSYİH içinde sayılırlar. Yani evler ve apartman binaları için yapılan harcamalar **konut yatırımını** oluşturur. Gayri safi özel yurtiçi yatırımın üçüncü bileşeni firmaların bir dönem boyunca stoklarındaki değişim miktarını ifade eden **firma stoklarındaki değişimdir**. Firmaların stokları firmaların şimdi ürettikleri ancak daha sonra satmaya niyetlendikleri mallar olarak görülebilir. 2007 yılında, gayri safi özel yurtiçi yatırım, GSYİH'nin yüzde 15,4'ünü oluşturmuştur. Bunun yüzde 10,7'si konut dışı yatırım, yüzde 4,6'sı konut yatırımı ve yüzde 0,0 (bir ondalık basamakta yuvarlanmış) firma stoklarındaki değişmelerdir.

Firma Stoklarında Değişmeler Stokların sermaye olarak sayılması ve stoklardaki değişmelerin gayri safi özel yurtiçi yatırımın bir kısmı olarak sayılması bazen öğrenciler için anlaşılması güç olarak görünse de, kavramsal olarak mantıklıdır. Bir firmanın sahip olduğu stokların bir değeri vardır ve firma için bir amaca hizmet etmektedir (veya bir hizmet sağlamaktadır). Stokların değerinin olması açıktır. Yeni arabalar satan bir araba satıcısının veya giyim mağazasının stoklarını ya da yerlerine ulaştırılmayı bekleyen yeni üretilmiş ve henüz satılmamış bilgisayar stoklarını düşünün. Bütün bunların değeri vardır.

gayri safi özel yurtiçi yatırım (I) özel (veya hükümet dışı) sektör tarafından yeni ev, üretim tesisi, ekipman, ve stoklar gibi sermayeye yapılan toplam yatırımlar.

konut dışı yatırım Firmalar tarafından makine, alet, üretim tesisi gibi yatırım unsurlarına yapılan harcamalar.

konut yatırımı Hanehalkları ve firmaların yeni ev ve apartman binalarına yapılan harcamalar.

işletme envanterinde (stoklarında) değişmeler Veri zaman döneminde firmaların stoklarındaki değişim miktarı. Stoklar, firmaların cari dönemde ürettiği ancak daha sonra satmaya niyetlendikleri mallardır.

[1] Nelerin tüketim nelerin yatırım harcaması olarak ele alınmasına dair ayrım bazen duruma göre ortaya çıkmaktadır. Bir firmanın bir araba veya kamyon alması yatırım olarak sayılırken, hanehakının bir araba veya kamyon alması dayanıklı tüketim malı olarak sayılır. Genellikle, firmaların bir yıldan daha uzun süre kullanacakları malları satın alması yatırım harcaması olarak sayılır. Bir yıldan daha az süreli kullanımı olan mallara yapılan harcamalar ise ara malları satın alımı olarak görülür.

Peki, stoklar ne tür *hizmet* sağlamaktadır? Firmalar çeşitli nedenlerle stok tutarlar. Bunlardan birisi öngörülmemiş talebi karşılamaktır. Firmalar dönemden döneme ne kadar satış yapacağından asla emin olamazlar. Satışlar yukarı çıkar ve aşağı iner. Müşterilerinin gözünde itibarlarını sürdürebilmeleri için firmaların satışlarda öngörülmeyen artışlara cevap verebilmeleri gerekir. Bunu yapabilmenin tek yolu stoklarladır.

Bazı firmalar stokları müşterilere doğrudan hizmet sağlamak için kullanırlar - perakende mağazalarının temel fonksiyonu budur. Bir manav bir hizmet sağlamaktadır- bu hizmet kolaylıktır. Bir manav dükkanı kendisi herhangi bir yiyecek üretmemektedir. Yaptığı şey basit olarak, çok çeşitli mal kalemlerini bir araya getirmek ve onları sergilemektir. Bu şekilde değişik zevklere sahip olan tüketiciler istedikleri şeyler için bir yere gelmekte ve istedikleri şeyleri satın alabilmektedirler. Aynı şey giyim ve hırdavat mağazası için de geçerlidir. Hizmetlerini sağlamak için bu mağazalar tezgahlara, yazarkasalara, binalara ve stoklara ihtiyaç duyarlar. Sermaye stokları tesis, ekipman ve stoklardan oluşur. Stok birikimi sermaye stoklarında değişmenin bir kısmı veya yatırımdır.

GSYİH'nin toplam nihai satışların piyasa değeri olmadığını- toplam *üretimin* piyasa değeri olduğunu hatırlayın. Toplam üretim ile toplam satışlar arasındaki ilişki şu şekildedir:

GSYİH = Nihai satışlar + Firma stoklarındaki değişmeler

Toplam üretim (GSYİH) yurtiçi malların nihai satışları artı firma stoklarındaki değişime eşittir. 2007 yılında, ABD'de üretim satışları 2,9 milyar $ aşmıştır. 2007 yılının sonunda stoklar 2006 yılının sonundaki miktardan 2,9 milyar $ daha fazla olmuştur.

Gayri Safi Yatırım ve Net Yatırım Üretim süreci sırasında daha önceki dönemlerde üretilmiş sermaye (özellikle makine ve ekipman) kademeli olarak yıpranır. GSYİH bir ekonominin gerçek üretimine dair doğru bir tablo sunmaz. GSYİH yeni üretilmiş sermaye mallarını kapsar fakat üretim sürecinde "tükenen" sermaye mallarını hesaba katmaz.

aşınma Belli bir dönemde bir varlığın değerindeki düşüş miktarı.

Sermaye varlıklarının değerleri zamanla azalır. Her bir dönemde bir varlığın değerindeki düşme miktarına **yıpranma**[2] adı verilir. Bir firma tarafından bugün satın alınan bir bilgisayarın, tümüyle eskimesi veya demode olmadan önce 4 yıl kullanışlı bir ömrünün olduğu beklenebilir. Bu dönem boyunca bu bilgisayar aşamalı olarak yıpranır.

gayri safi yatırım Belli bir dönemde yeni üretilmiş bütün sermaye mallarının (ev, üretim tesisi, ekipman, ve stoklar) toplam değeri.

net yatırım Gayri safi yatırım eksi aşınma.

Gayri safi yatırım (*I*) ile yıpranma arasındaki ilişki nasıldır? **Gayri safi yatırım** veri bir dönemde yeni üretilmiş bütün sermaye mallarının (tesis, ekipman, ev ve stok) toplam değeridir. Bazı sermayenin yıprandığı ve yerine yenisinin konulması gerçeğini hesaba katmaz. **Net yatırım**, gayri safi yatırım eksi yıpranmaya eşittir. Net yatırım bir dönem boyunca sermaye stokunun ne kadar *değiştiğinin* bir ölçüsüdür. Pozitif net yatırım üretilen yeni sermaye miktarının yıpranan miktarı aştığı, negatif net yatırım ise üretilen yeni sermaye miktarının yıpranan miktardan daha az olduğu anlamına gelir. O halde eğer net yatırım pozitif ise sermaye stoku artmış, eğer net yatırım negatif ise sermaye stoku azalmıştır. Başka bir deyişle, bir dönemin sonundaki sermaye stoku o dönemin başında mevcut olan sermaye stoku artı net yatırıma eşittir:

$$\text{sermaye}_{\text{dönem sonu}} = \text{sermaye}_{\text{dönem başı}} + \text{net yatırım}$$

Hükümet Tüketimi ve Gayri Safi Yatırımları (*G*)

hükümet tüketim ve gayri safi yatırımı (G) Federal, eyalet ve yerel hükümetlerin nihai mal ve hizmetler için yaptıkları harcamalar.

Hükümet Tüketimi ve Gayri Safi Yatırımları (*G*) federal, eyalet ve yerel hükümetlerin nihai mallar (bombalar, kalemler, okul binaları) ve hizmetler (askeri personel maaşları, kongre üyelerinin maaşları, okul öğretmenlerinin maaşları) için yaptıkları harcamaları içermektedir. Bu harcamaların bazıları hükümet tüketimi ve bazıları da hükümet gayri safi yatırımları olarak sayılmaktadır. Hükümet transfer ödemeleri (Sosyal Güvenlik yardımları, gazilerin engellilik ödemeleri gibi) *G* içinde yer almaz çünkü bu transferler cari olarak üretilmiş herhangi bir şeyin satın alınması sonucu değildir. Bu ödemeler herhangi bir mal veya hizmetin mübadelesi sırasında ortaya çıkmamıştır. Hükümet borcunun faiz ödemeleri de cari mal veya hizmetler için yapılan ödeme olmamaları nedeni ile transfer olarak sayılmakta ve bunlar da GSYİH'dan dışlanmaktadır.

Tablo 21.2'de gösterildiği gibi hükümet tüketimi ve gayri safi yatırımı 2007 yılında 2,689.8 milyar $ olmuş ve ABD GSYİH'sının yüzde 19,4'ünü oluşturmuştur. Federal hükümet tüketimi ve gayri safi yatırımı 2007 yılında GSYİH'nın yüzde 7,1'i, eyalet ve yerel hükümet tüketimi ve gayri safi yatırımı ise yüzde 12,4'ü olmuştur.

[2] Bu iktisadi aşınmanın formal tanımıdır. Aşınmayı tam olarak ölçmenin zorluğundan dolayı muhasebe kuralları firmalara her bir dönemde karşılaştıkları aşınma miktarını yaklaşık olarak belirleyebilmeleri için kolay ve kısa yollar kullanmalarına izin verir. Sorunu daha da karmaşıklaştıracak şekilde A.B.D. vergi kanunları, firmaların vergi hesaplamaları için değişik kurallar kümesi altında aşınmayı hesaplardan düşme imkanını firmalara sağlamaktadır.

Net İhracat (*EX – IM*) net ihracat (*EX* — *IM*) değeri *ihracat* (ABD'de üretilmiş mal ve hizmetlerin yabancılara satılması) ve *ithalat* (ABD'nin yurtdışından mal ve hizmet alımları) arasındaki farktır. Bu rakam pozitif veya negatif olabilir. 2007 yılında A.B.D. ithal ettiğinden daha az ihraç etmiştir ve bunun sonucu net ihracat değeri negatif olmuştur (—708,0 milyar $). 1976 yılından önce ABD genellikle net ihracatçı ülke iken -ihracat ithalatı aşmıştır-ve net ihracat değeri de pozitiftir.

net ihracat (EX - IM) İhracat (A.B.D.'de üretilmiş mal ve hizmetlerin yabancılara satılması) ve ithalat (A.B.D'nin yurtdışından mal ve hizmet alımları) arasındaki farktır. Bu rakam pozitif veya negatif olabilir.

Net ihracatı GSYİH'nin tanımı içine dahil etmenin nedeni basittir. Tüketim, yatırım ve hükümet harcamaları (sırasıyla *C*, *I* ve *G*) yurtiçinde ve yurtdışında üretilen mallara harcamaları içerir. O halde, $C + I + G$ yurtiçi üretimi olduğundan fazla gösterir çünkü bunların içinde yabancıların ürettiği mallara yapılan harcamalar da -ki bunlar ithalattır (*IM*)- vardır ve doğru rakamı elde etmek için bunların GSYİH'den çıkarılması gerekir. Aynı zamanda $C + I + G$ yurtiçi üretimi olduğundan az da göstermektedir çünkü bir ulusun ürettiğinin bir kısmı yurtdışında satılmaktadır ve *C*, *I* veya *G* içinde yer almaz —o halde ihracat (*EX*) GSYİH'ye ilave edilmelidir. Eğer bir ABD firması bilgisayar üretip Almanya'da satarsa, bu bilgisayarlar ABD'nin üretiminin bir parçasıdır ve ABD GSYİH'sının bir parçası olarak sayılmalıdır.

Gelir Yaklaşımı

Şimdi GSYİH'nin hesaplanmasında GSYİH'ye kimin satın almış olduğu yerine kimin gelir olarak aldığı açısından bakan gelir yaklaşımına dönüyoruz.

Tablo 21.3 'de tanımlanmış olan **milli gelir** kavramı ile başlıyoruz. Milli gelir sekiz gelir kaleminin toplamıdır. **Çalışanlara yapılan ödemeler** sekiz kalem içinde açık farkla en büyüğüdür. Bu ödemeler firmalar ve hükümet tarafından hanehalklarına yapılan maaş ve ücret ödemelerini, ayrıca da sosyal sigorta, özel emeklilik fonları gibi işverenlerin maaş ve ücretlere ek olarak yaptığı çeşitli katkı ödemelerini kapsar. **Serbest meslek sahiplerinin geliri** şirketleşmemiş işletmelerin geliridir. **Kira Geliri**, küçük bir kalemdir ve mülk sahiplerinin kira olarak elde ettikleri gelirdir. **Şirket karları**, sekiz kalem içinde en büyük ikinci kalemdir ve şirketlerin geliridir. **Net faiz** işletmelerin ödedikleri faizdir. (Hanehalkının ve hükümetin ödedikleri faiz GSYİH içinde yer almaz çünkü mal ve hizmetlerin üretiminden kaynaklanmayan bir akım olduğu varsayılır.

milli gelir Bir ülkenin vatandaşlarının sahip olduğu üretim faktörleri tarafından elde edilmiş toplam gelir.

çalışanlara yapılan ödemeler Firmalar ve hükümet tarafından hanehalklarına yapılan maaş ve ücret ödemelerini, ayrıca da sosyal sigorta, özel emeklilik fonları gibi işverenlerin maaş ve ücretlere ek olarak yaptığı çeşitli katkı ödemelerini kapsar.

serbest meslek sahiplerinin geliri Şirketleşmemiş işletmelerin geliridir.

kira geliri Mülk sahiplerinin kira olarak elde ettikleri gelirdir.

şirket karları Şirketlerin geliridir.

net faiz İşletmelerin ödedikleri faizdir.

dolaylı vergiler eksi sübvansiyonlar Lisans ücretleri, satış vergileri, gümrük vergileri gibi vergilerden hükümetin karşılığında hiçbir mal veya hizmet almadan yaptığı ödemeleri ifade eden sübvansiyonların çıkarılması ile edilir.

net işletme transfer ödemeleri İşletmeler tarafından diğerlerine yapılan net transfer ödemeleridir.

kamu işletmelerinin fazlası Kamu işletmelerinin geliridir.

TABLO 21.3 Milli Gelir, 2007

	Milyar Dolar	Milli Gelirin Yüzdesi
Milli gelir	12.221,1	100,0
Çalışanlara yapılan ödemeler	7.874,2	64,4
Serbest meslek sahiplerinin geliri	1.042,6	8,5
Kira geliri	65,4	0,5
Kira geliri	1.598,2	13,1
Şirket karları	602,6	4,9
Dolaylı vergiler eksi sübvansiyonlar	961,4	7,9
Net işletme transfer ödemeleri	94,2	0,8
Kamu işletmelerinin fazlası	—14,5	—0,1

Kaynak: Bkz. Tablo 21.2.

Altıncı kalem, **dolaylı vergiler eksi sübvansiyonlar**, satış vergileri, gümrük vergileri gibi vergilerden ve lisans ücretlerinden hükümetin karşılığında hiçbir mal veya hizmet almadan yaptığı ödemeleri ifade eden sübvansiyonların çıkarılması ile elde edilir (Sübvansiyonlar negatif vergi gibidir.) Dolaylı vergiler eksi sübvansiyonların değeri o halde hükümetin elde ettiği net gelirdir. **Net işletme transfer ödemeleri** işletmeler tarafından diğerlerine yapılan net transfer ödemeleridir ve o halde diğerlerinin geliridir. Son kalem, **kamu işletmelerinin fazlası**, kamu işletmelerinin geliridir. Tablo 21.3 bu kalemin 2007'de negatif olduğunu göstermektedir: kamu işletmeleri net zararla faaliyette bulunmuşlardır.

Milli gelir bir ülkenin toplam geliridir, ancak tam olarak GSYİH'sı değildir. Tablo 21.4 milli gelirden GSYİH'ya doğru giderken nelerin işin içine girdiğini göstermektedir. Tablo 21.4 ilk olarak gayri safi yurtiçi hasıladan (GSYİH) gayri safi milli hasılaya (GSMH) doğru giderken dış dünyadan gelen faktör gelirlerini eklememiz ve dış dünyaya yapılan faktör ödemelerini çıkarmamız gerektiğini göstermektedir. Milli gelir bir ülkede ikamet edenlerin geli-

TABLO 21.4 GSYİH, GSMH, SMH ve Milli Gelir, 2007

	(Milyar) Dolar
GSYİH	13.841,3
Artı: Dış dünyadan elde edilen faktör gelirleri	+817,5
Eksi: Dış dünyaya yapılan faktör ödemeleri	−721,8
Eşittir: GSMH	13.937,1
Eksi: Aşınma	−1.686,6
Eşittir: Safi milli hasıla (SMH)	12.250,5
Eksi: İstatistiksel fark	−29,4
Eşttir: Milli gelir	12.221,1

Kaynak: Bkz. Tablo 21.2

safi milli hasıla (SMH) Gayri safi milli hasıla eksi aşınma; bir ulusun toplam üretimi eksi sermaye stokununun değerini korumak için gereken miktar.

ri değil, bir ülkenin vatandaşlarının geliridir. O halde ilk olarak GSYİH'den GSMH'ya doğru hareket etmemiz gerekir. Bu, daha önce de tartıştığımız gibi küçük bir ayarlamadır.

Bundan sonra, daha büyük bir ayarlama olan GSMH'dan yıpranmayı çıkarmamız gerekir. GSMH'den yıpranmanın çıkarılması ile **safi milli hasıla (SMH)** elde edilir. Yıpranma neden çıkarılmaktadır? Nedenini görmek için ekonominin sadece bir firmadan oluştuğu ve toplam hasılanın (GSYİH) yıllık 1 milyon $ olduğu bu bölümün daha önceki kısmındaki örneğe geri dönelim. Firmanın ücret, faiz ve kira ödemelerinden sonra kendisine 100 000 $ kaldığını varsayın. Ayrıca firmanın sermaye stokunun yıl boyunca 40.000 $ yıprandığını varsayın. Milli gelir şirket karlarını içerir (Tablo 21.3'e bakın); şirket karlarını hesaplarken 40.000 $ yıpranma 100.000 $'dan çıkarılır ve geriye kar olarak 60.000 $ kalır. Harcama yaklaşımını kullanarak GSYİH'yi hesaplarken yıpranma çıkarılmamaktadır. Basitçe tüketim, yatırım, hükümet harcamalarını ve net ihracatı toplarız. Basit örneğimizde bu sadece 1 milyon $'dır. Bu nedenle milli geliri bulmak için GSYİH'dan (aslında dış dünya bileşeni olduğunda GSMH) yıpranmayı çıkarmamız gereklidir.

istatistiksel fark Veri ölçme hatası.

Tablo 21.4 net milli hasıla ve milli gelirin bir ölçme hatası olan **istatistiksel fark** dışında aynı olduğunu göstermektedir. Eğer hükümet veri toplamada tam olarak hatasız olsa, istatistiksel fark da sıfır olurdu. Ancak veri toplama kusursuz bir şekilde olmamakta ve istatistiksel fark da her bir dönemdeki ölçme hatası olmaktadır. Tablo 21.4 bu hatanın 2007 yılında 12.221,1 milyar $ olan milli gelirle kıyaslandığında −29,4 milyar $ gibi küçük bir değerde olduğunu göstermektedir.

kişisel gelir Hanehalklarının toplam geliri.

Şimdiye kadar Tablo 21.3'ten toplam milli geliri oluşturan çeşitli gelir kalemlerini ve Tablo 21.4'ten GSYİH ile milli gelirin nasıl ilişkili olduğunu gördük. Milli gelirle ilgili faydalı bir düşünme yolu ne kadarının hanehalklarına gittiğine bakmaktır. Hanehalklarının toplam gelirine **kişisel gelir** adı verilir ve milli gelirin neredeyse tümünün kişisel gelir olduğu görülür. Tablo 21.5'e göre 2007 yılında 12.221,1 milyar $ olan milli gelirin 11.659,5 milyar $'ı kişisel gelirdir. Tablo 21.5'te gösterilmese de milli gelir ile kişisel gelir arasındaki farkların birisi şirketlerin *dağıtılmayan kar payları* adı verilen şirketlerin karlarının hanehalklarına kar payı

TABLO 21.5 Milli Gelir, Kişisel Gelir, Kullanılabilir Gelir ve Kişisel Tasarruf, 2007

	(Milyar) Dolar
Milli gelir	12.221,1
Eksi: Hanehalklarına gitmeyen milli gelirin miktarı	−561,6
Eşittir: **Kişisel gelir**	11.659,5
Eksi: Kişisel gelir vergileri	−1.482,5
Eşittir: **Disposable personal income**	10.177,0
Eksi: Kişisel tüketim harcamaları	−9.734,2
Kişisel faiz ödemeleri	−262,8
Hanehalklarının transfer ödemeleri	−137,1
Eşittir: **Kişisel tasarruf**	42,9
Kullanılabilir kişisel gelirin yüzdesi olarak tasarruf:	%0,4

Kaynak: Bkz. Tablo 21.2

UYGULAMADA İKTİSAT

GSYİH: 20. Yüzyılın Büyük İcatlarından Biri



20. yüzyılın sonuna doğru A.B.D. Ticaret Bakanlığı'ndan elde ettiği başarılarla ilgili bir değerlendirme yapması istendi. Bu değerlendirmenin sonunda Bakanlık milli gelir ve hasıla hesaplarının geliştirilmesini "yüzyılın kazanımı" olarak belirtmiştir.

J. Steven Landefeld *Müdür, Ekonomik Analiz Bürosu*

GSYİH ve diğer milli gelir hesapları her ne kadar anlaşılması güç gizemli kavramlar olsa da yirminci yüzyılın gerçekten de en büyük icatlarından biridir.

Paul A. Samuelson ve William D. Nordhaus

GSYİH! Sağlam bir ölçüm yapıldığında ekonomideki bütün hasıla. uzun dönemde büyümeyi tahmin etmek ve iş çevrimlerinin neresinde bulunduğumuzu söylemek için ABD ve tüm dünya buna güvenmektedir. Ayrıntılı bir şekilde hazırlanan ve vazgeçilmez olan sosyal muhasebe, milli gelir ve hasıla hesapları sisteminin merkezi noktasıdır. Şüphesiz bu, Ticaret Bakanlığı'nın 20. yüzyıldaki eşi olmayan ve en yüksek yaratıcılıktaki kazanımıdır. 1930'larda Kuznets, Nathan, Gilbert ve Jaszi bu en önemli iktisadi zaman serisi kümesini oluştururken bir iktisatçı olma şansına sahip oldum. İktisat teorisi içinde makro iktisat da daha yeni başlıyordu. Yüzyılın ikinci yarısındaki ekonominin performansındaki ilerleme için birbirlerini tamamlayıcı nitelikteki bu iki yenilik de daha fazla övgüyü hakediyor.

James Tobin

SURVEY OF CURRENT BUSİNESS'DAN ALINMIŞTIR

MGHH'lar [milli gelir ve hasıla hesapları] geliştirilmeden önce politika yapıcılar ekonominin durumu ile ilgili sınırlı ve dağınık bilgiler kullanarak ekonomiyi yönlendirmek zorunda kalıyordu. Büyük Buhran eksik verilerin ortaya çıkardığı sorunların önemini gösterdi ve milli hesapların gelişimine sebep oldu:

Başkan Hoover'ın ve sonra Başkan Roosevelt'ın hisse senedi fiyatları, taşıma vagonlarının yükleri ve eksik sanayi üretim endeksleri gibi kaba ve eksik verilere dayalı olarak 1930'ların Büyük Buhranı ile mücadelelerini umutsuzlukla okumak mümkündür. Gerçek şudur ki o zamanlarda kapsamlı milli gelir ve hasıla ölçüleri mevcut değildi. Buhran, ve bununla birlikte hükümetin ekonomideki büyüyen rolü bu tür ölçülere olan ihtiyacı belirgin hale getirdi ve kapsamlı bir milli gelir hesapları kümesinin gelişmesine yol açtı.

Richard T. Froyen

1930'lardaki bu ihtiyaca cevap olarak Ticaret Bakanlığı, İktisadi Araştırmalar Ulusal Dairesi'nden (NBER) Nobel ödülü sahibi Simon Kuznets'e bir milli iktisat hesapları kümesi geliştirmesi için görevlendirdi. ....Profesör Kuznets New York'taki İktisadi Araştırmalar Ulusal Dairesi'ndeki araştırmacıların ve Bakanlık'taki personelin çalışmalarını koordine etti. Orjinal hesaplar kümesi 1937'de Kongre'ye bir rapor olarak ve *Milli Gelir, 1929–35 başlıklı* bir araştırma raporu olarak sunuldu.

Ulusal hesaplar, politika yapıcılarına, iktisatçılara ve iş çevrelerine farklı vergi ve harcama planlarının; petrol ve diğer fiyat şoklarının ve para politikasının ekonominin tümü üzerindeki ve nihai talebin bileşenleri, gelir, endüstriler ve bölgeler üzerindeki etkilerinin analiz imkanını sağlayarak, modern makro iktisadi analizin temel taşı olmuştur…

Kaynak: A.B.D. Ticaret Bakanlığı, Ekonomi Dairesi, "GSYİH: 20. Yüzyılın En Büyük İcatlarından Biri," Survey of Current Business, *Ocak 2000, ss. 6–9.*

olarak gitmeyen kısmıdır. Bunlar hanehalkları yerine şirketlere giden gelir olduğundan milli gelirin bir parçası olsa da kişisel gelirin değildir.

kullanılabilir kişisel gelir veya vergi-sonrası gelir Kişisel gelir eksi kişisel gelir vergileri. Hanehalklarının harcama veya tasarruf yapma durumunda oldukları gelirin miktarı.

Kişisel gelir, hanehalklarının kişisel gelir vergileri ödemeden önce elde ettikleri gelirdir. Hanehalklarının harcama veya tasarruf yapma durumunda oldukları gelirin miktarı **kullanılabilir kişisel gelir**, veya **vergi-sonrası gelir** olarak adlandırılır. Tablo 21.5'te gösterildiği gibi bu değer kişisel gelir eksi kişisel gelir vergilerine eşittir.

Kullanılabilir kişisel gelir hanehalklarının harcayabileceği veya tasarruf yapabileceği gelirin miktarı olduğundan önemli bir kavramdır. Sayfa 424'teki Tablo 21.5'te gösterildiği gibi üç harcama kategorisi vardır: (1) kişisel tüketim harcamaları, (2) kişisel faiz ödemeleri ve (3) hanehalkları tarafından yapılan transfer harcamaları. Toplam kişisel harcamalardan sonra kullanılabilir kişisel gelirin kalan miktarı **kişisel tasarruftur**. Eğer aylık kullanılabilir geliriniz 500 $ ise ve 450 $ harcarsanız, ay sonunda geriye kalan 50 $'ınız vardır. Bu ay için kişisel tasarrufunuz 50 $'dır. Kişisel tasarruf düzeyiniz negatif de olabilir: Eğer ayda 500 $ kazanıp 600 $ harcarsanız, 100 $ *eksi tassarruf* yapmışsınızdır. Kazandığınızdan 100 $ fazla harcamak için ya başka birinden 100 $ borç alacaksınız, ya tasarruf hesabınızdan 100 $ çekeceksiniz, ya da sahip olduğunuz bir varlığı satmak durumunda kalacaksınız.

kişisel tasarruf Belli bir dönemde toplam kişisel harcamalardan sonra kullanılabilir gelirin kalan miktarıdır.

kişisel tasarruf oranı Kullanılabilir kişisel gelirin tasarruf edilen yüzdesidir. Tasarruf oranı düşük ise hanehalkları gelirlerine göre yüksek bir miktar harcamakta, yüksekse hanehalkları temkinli harcama yapmaktadırlar.

Kişisel tasarruf oranı kullanılabilir kişisel gelirin tasarruf edilen yüzdesidir ve hanehalkı davranışının önemli bir göstergesidir. Düşük bir tasarruf oranı hanehalklarının gelirlerinin büyük bir miktarını harcadıkları anlamına gelir. Yüksek bir tasarruf oranı hanehalklarının harcamalarda temkinli olduğu anlamına gelir. Tablo 21.5'in gösterdiği gibi ABD kişisel tasarruf oranı 2007 yılında yüzde 0,4 olmuştur. Durgunluk dönemlerinde, tüketiciler kendi gelecekleri ile ilgili endişeli oldukları zaman, tasarruf oranları artma eğiliminde olurken, canlanma dönemlerinde bastırılmış harcama talebi açığa çıkarken düşme eğilimde olur.

Nominal ve Reel GSYİH'nin Karşılaştırılması

GSYİH'nin ölçülmesi tartışmasını bitirmiş olmamıza rağmen, konunun bitmesine biraz daha var. Buraya kadar **cari dolar** ile veya mal ve hizmetlere ödediğimiz cari fiyatlarla ölçülmüş GSYİH'ye baktık. Bir şeyi cari dolarla ölçtüğümüzde bunu *nominal değer* ile ifade ederiz. **Nominal GSYİH** cari dolar ile ölçülmüş GSYİH'dir - GSYİH'nin bütün bileşenleri cari fiyatları ile değerlendirilmiştir.

cari dolar Mal ve hizmetler için ödediğimiz cari fiyatlar.

nominal GSYİH Cari dolar olarak ölçülen gayri safi yurtiçi hasıla.

Ancak, makro iktisattaki pek çok uygulamada igilendiğimiz şey nominal GSYİH değildir. Nominal GSYİH zaman boyutu çerçevesinde toplam hasılanın iyi bir ölçüsü değildir. Neden? Yıldan yıla aynı kalitede olan tek bir malın, mesela pizza olduğunu varsayın. 1. yılda ve 2. yılda 100 birim (dilim) pizza üretilmişse üretim o halde 1. ve 2. yıl için aynıdır. Bir dilim pizzanın fiyatının birinci yılda 1,00 $'dan ikinci yılda 1,10 $'a yükseldiğini varsayın. Nominal GSYİH 1. yılda 100 $ (100 birim × 1,00 $ her birim için) ve 2. yılda nominal GSYİH 110 $ (100 birim × 1,10 $ her birim için) olacaktır. Fazladan bir dilim üretilmemiş olsa da nominal GSYİH 10 $ artmıştır. Büyümeyi ölçmek için eğer nominal GSYİH'yi kullanırsak, aslında meydana gelen şey fiyat seviyesindeki bir artış (enflasyon) olduğu zaman, üretimin büyüdüğü şeklinde yanlış bir düşünceye yönelebiliriz.

Eğer ekonomide tek bir mal- örneğin pizza olsaydı, üretimi ölçmek ve bir yılın değerini diğer bir yılla kıyaslamak kolay olurdu. Her bir yılda üretilmiş bütün pizza dilimlerini toplardık. Bu örnekte her iki yılda da üretim 100'dür. Eğer 2. yılda pizza dilimleri 105'e çıkmış olsaydı, 1.yıl ile 2.yıl arasında üretim 5 dilim artmıştır diyebilirdik. Bu yüzde 5 bir artış anlamına gelir. Ancak, ekonomide birden fazla mal vardır.

BEA'nın nominal GSYİH'yı fiyat değişmelerine göre nasıl ayarladığı tartışmasına geçebiliriz. Tartışmayı okurken, ayarlamanın kolay olmadığını aklınızda tutun. Sadece elmalardan ve portakallardan oluşan bir ekonomide bile hasılanın genel bir ölçüsünü elde etmek için elmalarla portakalların nasıl birbiriyle toplanacağı o kadar belirgin değildir. BEA'nın görevi fiyatı zamanı içinde değişen binlerce malı birbirleriyle toplamaktır.

ağırlık Bir grup unsur içinde bir unsura atfedilen önem.

Takip eden tartışmada ya fiyat ya da miktar ağırlıkları olarak, **ağırlık** kavramını kullanacağız. Bir ağırlık nedir? Bir örnekle bu terimi tanımlamak en kolay yoldur. İktisat dersinde bir final sınavı iki test sınavının olduğunu varsayın. Eğer final sınavı notunuzun yarısını, testlerin her birisi de dörtte birini oluşturuyorsa, "ağırlıklar" yüzde 50, yüzde 25 ve yüzde 25' tir. Eğer final sınavı notunuzun yüzde 80'i, ve diğer iki testin her birisi de yüzde 10 ise, ağırlıklar 0,8; 0,1 ve 0,1'dir. Grup içinde bir unsur ne kadar önemliyse onun ağırlığı o kadar fazladır.

Reel GSYİH'nin Hesaplanması

Nominal GSYİH'nin fiyat değişmelerine göre uyarlanması ile *reel GSYİH elde edilir*. Reel GSYİH'nin hesaplanması ile ilgili bütün temel konuları basit bir üç mallı ekonominin 2 yılını içeren bir örneği ile tartışmak mümkündür. Tablo 21.6'da ihtiyacımız olan bütün veriler sunulmaktadır. Bu tabloda 2 yıl için üç malın miktar ve fiyat verileri verilmiştir. Mallar *A*, *B*, and *C* olarak ve yıllar da 1 ve 2 olarak isimlendirilmiştir. *P, fiyatı ve Q* da miktarı belirtmektedir. Aşağıdaki açıklamaların ve GSYİH'nin reelleştirilmesi (deflete edilmesi) açıklamasının Tablo 21.6'daki sayılara dayalı olarak yapıldığını aklınızda bulundurun. Dışarıdan hiç bir şey getirilmemiştir. Tablo ekonominin tümünü göstermektedir.

Tablo 21.6'da dikkat edilmesi gereken ilk şey *A* malı için birinci yılda *nominal hasılanın*- cari dolar olarak- *A* malının birinci yılda fiyatı (0,50$) ile *A* malının birinci yılda üretim miktarının (6) çarpımı sonucu 3,00 $ olmasıdır. Benzer şekilde *B* malı için birinci yılda nominal hasıla 7 × 0,30 $= 2,10 $ ve *C* malı için 10 × 0,70$ = 7,00 $' dır. Üç değerin toplamı, 12,10 $, bu basit ekonomide birinci yıldaki nominal GSYİH'dir ve sütun 5'te yer almaktadır. İkinci yıldaki nominal GSYİH ise —ikinci yılın miktar ve ikinci yılın fiyat verileri kullanılarak hesaplanmış olarak- 19,20 $'dır (sütun 8). Nominal GSYİH birinci yılda 12,10 $ iken ikinci yılda yüzde 58,7 artarak[3], 19,20 $'a yükselmiştir.

TABLO 21.6 Üç Mallı Bir Ekonomi

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
					1. Yıl Fiyatları ile 1. Yılda GSYİH	1. Yıl Fiyatları ile 2. Yılda GSYİH	2. Yıl Fiyatları ile 1. Yılda GSYİH	2. Yıl Fiyatları ile 2. Yılda GSYİH
	Üretim		Birim Başına Fiyat		Yıl 1	Yıl 1	Yıl 2	Yıl 2
	Yıl 1	Yıl 2	Yıl 1	Yıl 2	Fiyat	Fiyat	Fiyat	Fiyat
	Q_1	Q_2	P_1	P_2	$P_1 \times Q_1$	$P_1 \times Q_2$	$P_2 \times Q_1$	$P_2 \times Q_2$
A Malı	6	11	$0,50	$0,40	$3,00	$5,50	$2,40	$4,40
B Malı	7	4	0,30	1,00	2,10	1,20	7,00	4,00
C Malı	10	12	0,70	0,90	7,00	8,40	9,00	10,80
TOPLAM					$12,10	$15,10	$18,40	$19,20
					1. Yılda Nominal GSYİH			2. Yılda Nominal GSYİH

Birinci yıl ile ikinci yıl arasında her bir malın fiyatının değiştiğini görebilirsiniz -A malının fiyatı (0,50$'dan 0,40 $'a) düşmüş, *B* ve *C* mallarının fiyatları ise artmıştır (*B* malının fiyatı 0,30$'dan 1,00$'a; *C* malının ise 0,70$'dan 0,90$'a). Birinci yıl ile ikinci yıl arasındaki nominal GSYİH'deki değişmenin bir kısmı üretim değişmelerinden değil fiyat değişmelerindendir. Ne kadarı fiyat değişmelerinden, ne kadarı miktar değişmelerinden kaynaklanmaktadır? Burada işler biraz karmaşıklaşıyor. BEA'nın 1996 öncesinde kullandığı prosedür bir **taban (baz) yıl** belirlemek ve bu taban yıldaki fiyatları reel GSYİH hesaplamak için ağırlık olarak kullanmaya dayalı olmuştur. Bu yöntem bir **sabit-ağırlık yöntemidir** çünkü kullanılan ağırlıklar, yani fiyatlar -taban yılda geçerli olan fiyatlar- bütün yıllar için aynıdır.

Baz yılı Sabit-ağırlık prosedüründe ağırlıklar için seçilen yıl.

Sabit-ağırlık prosedürü Veri bir baz yılının ağırlıklarını kullanan yöntem.

Sabit-ağırlık prosedürünü birinci yılı baz yılı alarak, yani ağırlık olarak 1. yılın fiyatlarını alarak kullanalım. Bu durumda Tablo 21.6'da 1. yıl reel GSYİH'sı 12,10 $ (sütun 5) ve 2. yılın reel GSYİH'sı 15,10 $'dır (sütun 6). Her iki sütunda da 1.yılın fiyatlarının kullanıldığına ve 1. yılda nominal ve reel GSYİH'nın aynı olduğuna dikkat edin. Bunun nedeni, 1.yılın baz yılı olmasıdır. Reel GSYİH yüzde 24,8 bir artışla 12,10 $'dan 15,10 $'a çıkmıştır.

Şimdi 2. yılı baz yılı alarak, yani 2. yılın fiyatlarını ağırlık olarak alarak sabit-ağırlık prosedürünü kullanalım. Tablo 21.6'da reel GSYİH 1. yılda 18,40 $ (sütun 7) ve 2. yılda reel GSYİH 19,20 $'dır. (sütun 8). Her iki sütunda da 2. yılın fiyatlarının kullanıldığına ve 2. yılın baz yılı olmasından dolayı 2.yılda nominal ile reel GSYİH'nın aynı olduğuna dikkat edin. Reel GSYİH yüzde 4,3 artarak 18,40 $'dan 19,20 $'a çıkmıştır.

Bu örnek büyüme oranlarının seçilen baz yılına duyarlı - 1.yıl fiyatları ağırlık olarak kullanıldığında yüzde 24,8; 2.yıl fiyatları ağırlık olarak kullanıldığında ise yüzde 4,3- olduğunu göstermektedir. BEA'nın eski prosedürü basit olarak bir yılı baz yılı olarak belirle-

[3] Yüzde değişim şu şekilde hesaplanmıştır [(19,20 – 12,10)/12,10] × 100 = ,587 × 100 = yüzde 58,7

mek ve bütün hesaplamaları o yılın fiyatlarının ağırlık olarak kullanılmasıyla yapmak idi. Yeni prosedür iki önemli değişiklik yapmaktadır. Birincisi (mevcut örneği kullanarak) yüzde 24,8 ve yüzde 4,3 arasındaki "farkı ayrıştırmak"tır. "Farkı ayrıştırmak" ne anlama gelmektedir? Bunun bir yolu iki sayının ortalamasını almaktır. Bu örnekte yüzde 14,55 olmaktadır. BEA *geometrik* ortalamayı almaktadır ki bu örnekte yüzde 14,09 olmaktadır.[4] Bu iki ortalama (yüzde 14,55 ve yüzde 14,09) birbirine çok yakındır ve herhangi birinin kullanılması benzer sonuçlar verir. Burada önemli nokta geometrik ortalamanın kullanılması değil, birinci değişikliğin bir ortalama kullanarak farkın ayrıştırılmasıdır. Bu yeni prosedürün iki baz yılı gerektirdiğine dikkat edin. Yüzde 24,8 1.yıl fiyatları ağırlık olarak kullanılarak, yüzde 4,3 ise 2. yıl fiyatları ağırlık olarak kullanılarak hesaplanmıştır.

İkinci BEA değişikliği 1. yıl ile 2. yıl arasındaki yüzde değişimi hesaplarken 1. yıl ve 2. yılı baz yılları olarak kullanmak, sonra 2. yıl ile 3. yıl arasındaki yüzde değişimi hesaplarken 2. ve 3. yıllarını baz yılları olarak kullanmaktır. Bu böylece devam eder. Hesaplamalar zaman boyunca ilerledikçe iki baz yılı da değişmektedir. Bu şekilde hesaplanan yüzdelik değişimler serisi reel GSYİH'nın büyüme serisi olarak alınmaktadır. Bu şekilde nominal GSYİH fiyat değişmeleri için ayarlanmış olmaktadır. Bunu anladığınızdan emin olmak için gerekli bütün verileri içeren Tablo 21.6'daki hesaplamaları gözden geçirin.

GSYİH Deflatörünün Hesaplanması

Bir miktar ölçüsü olan reel GSYİH'dan şimdi bir fiyat ölçüsü olan GSYİH deflatörüne geçiyoruz. İktisat politikası yapıcılarının amaçlarından birisi de genel fiyat seviyesindeki değişimleri düşük düzeyde tutmaktır. Bu nedenle politika yapıcıları sadece reel hasılanın nasıl değiştiğini gösteren iyi ölçülere değil, ayrıca genel fiyat düzeyinin nasıl değiştiğini gösteren iyi ölçülere de ihtiyaç duyarlar. GSYİH deflatörü genel fiyat düzeyinin bir ölçüsüdür. BEA'nın GSYİH deflatörünü nasıl hesapladığını göstermek için Tablo 21.6'daki verileri kullanabiliriz.

Tablo 21.6'da, *A* malının fiyatının 1. yılda 0,50 $'dan 2. yılda 0,40 $'a düştüğü, *B* malının fiyatının 0,30 $'dan 1,00 $'a yükseldiği ve *C* malının fiyatının 0,70 $'dan 0,90 $'a yükseldiği görülmektedir. Eğer sadece tek tek malların fiyatlarının nasıl değiştiği ile ilgiliysek ihtiyaç duyacağımız bütün bilgi budur. Ancak genel fiyat *düzeyinin* nasıl değiştiği ile ilgiliysek bir şekilde tek tek fiyatları ağırlıklandırmamız gerekir. Açık olarak görülen ağırlıklar üretilen miktarlardır. Fakat hangi miktarlar- - 1. yılın mı yoksa 2. yılın mı? Reel GSYİH'nin hesaplanmasında ağırlık olarak kullanılacak fiyatlarla ilgili aynı sorunlar burada miktar ağırlıkları ile ilgili olarak karşımıza çıkmaktadır.

İlk önce 1.yılı baz yılı olarak yani 1. yılın miktarlarını ağırlık olarak alarak sabit-ağırlık prosedürünü kullanalım. Tablo 21.6'da 1. yıldaki fiyat "sepeti"nin 12,10 $ (sütun 5) ve 2.yıldaki fiyat sepetinin 18,40 $ (sütun7) görmekteyiz. Her iki sütun da 1. yıl miktarlarını kullanmaktadır. Fiyat sepeti yüzde 52,1 artışla 12,10 $'dan 18,40 $'a yükselmiştir.

Şimdi 2.yılı baz yılı olarak yani 2. yılın miktarlarını ağırlık olarak alarak sabit-ağırlık prosedürünü kullanalım. Bu durumda 1. yıl fiyat sepeti 15,10 $ (sütun 6) ve Ikinci yıldaki fiyat sepeti 19,20 $ (sütun 8) olmaktadır. Her iki sütun da 2. yıl miktarlarını kullanmaktadır. Fiyat sepeti yüzde 27,2 artışla 15,10 $'dan 19,20 $'a yükselmiştir.

Bu örnek genel fiyat artışlarının baz yılı tercihine duyarlı olduğunu göstermektedir: 1. yıl miktarları ağırlık olarak kullanıldığında yüzde 52.1, 2. yıl miktarları ağırlık olarak kullanıldığında yüzde 27,2 artış vardır. Yine, BEA'nın eski prosedürü basit olarak bir yılı baz yılı olarak belirlemek ve bütün hesaplamaları o yılın miktarlarının ağırlık olarak kullanılması olmuştur. Yeni prosedür ilk olarak yüzde 52,1 ve yüzde 27,2 arasındaki farkı geometrik ortalamayı (yüzde 39,1) alarak ayrıştırmaktadır. İkinci olarak yeni prosedür 1. yıl ile 2. yıl arasındaki yüzde değişimi hesaplarken 1. yıl ve 2. yılı baz yılları olarak kullanmakta, sonra 2. yıl ile 3.yıl arasındaki yüzde değişimi hesaplarken 2. ve 3. yıllarını baz yılları olarak kullanmaktır. Bu böylece devam etmektedir. Bu şekilde hesaplanan yüzdelik değişimler serisi GSYİH deflatöründe yüzdelik değişimler serisi, yani enflasyon oranları serisi olarak kullanılmaktadır.

Sabit Ağırlıkların Ortaya Çıkardığı Sorunlar

BEA'nın neden yeni prosedüre geçtiğini görmek için reel GSYİH'yi hesaplamada sabit-fiyat ağırlıklarının kullanılmasından kaynaklanan sorunlara bakalım. İlk önce, BEA prosedür değiştirmeden önce en son kullandığı fiyat ağırlıkları olan 1987 fiyat ağırlıklarının, mesela 1950'ler için çok uygun olma ihtimali fazla yoktur. Son 40 ile 50 yıl içinde A.B.D. ekonomisinde pek çok yapısal değişim olmuştur ve 1987 fiyatlarının 1950'ler için kullanımında iyi ağırlıklar olma ihtimali düşüktür.

---

[4] Geometrik ortalama 124,8 × 104,3 çarpım işleminin kare kökü olarak hesaplanmıştır. Bu işlemin sonucu 114,09 dur.

Diğer bir sorun sabit-fiyat ağırlıklarının ekonominin arz kaymalarına verdiği tepkileri hesaba katmamasıdır. Belki kötü hava koşulları ikinci yılda daha düşük portakal üretimine neden olmaktadır. Bu durum portakallar için basit arz ve talep grafiğinde arz eğrisinin sola kayması durumuna karşılık gelir ve portakal fiyatlarındaki artışla beraber talep edilen miktarda bir azalmaya neden olur. Tüketiciler talep eğrisi boyunca hareket ederken portakalları başka mallarla ikame ederler. Eğer 2. yılda teknik ilerlemeler bilgisayar üretiminin daha ucuz yollarının bulunmasını sağlamışsa bunun sonucu bilgisayar arz eğrisi sağa kayacaktır. Bu durum bilgisayar fiyatlarında düşüşle beraber talep edilen miktarda artışa neden olur. Tüketiciler bilgisayarları diğer mallara karşı ikame ederler. (Her iki durum için arz ve talep diyagramlarını çizebiliyor olmanız gerekir.) Sayfa 427'deki Tablo 21.6'da bu eğilim gösterilmektedir. *A* malının miktarı 1. ve 2. yıl arasında artıp, fiyatı düşerken (bilgisayar örneği), *B* malının miktarı düşmüş ve fiyatı artmıştır (portakal örneği). Teknik ilerlemeler nedeniyle bilgisayar arz eğrisi zaman içinde sürekli sağa doğru kaymaktadır. Bunun sonucu bilgisayar fiyatlarında büyük düşüşler ve talep edilen miktarda büyük artışlardır.

Bu tepkilerin neden sabit-fiyat ağırlıklarının kullanımı için sorun oluşturduğunu görmek için Tablo 21.6'daki verileri gözden geçirin. *A* malının fiyatı 1. yılda daha yüksek olduğundan eğer baz yıl olarak 1. yılı kullanırsak baz yıl olarak 2. yıl kullanılmasına göre *A* malının üretimindeki artış daha fazla ağırlıklandırılacaktır. Ayrıca *B* malının fiyatı 1. yılda daha düşük olduğundan *B* malının üretimindeki azalış 1.yılı baz yıl olarak alırsak daha az ağırlıklandırılacaktır. Bu etkiler 1.yılın fiyatlarının ağırlık olarak kullanılması halinde 2.yılın fiyatlarının ağırlık olması durumuna göre reel GSYİH'deki değişimi daha büyük gösterecektir. 1. yıl fiyat ağırlıklarının kullanılması bir önceki paragrafta tartışılmış olan ikame etkilerini dikkate almaz ve bir çok kişinin inandığı gibi çok yüksek reel GSYİH değişme tahminlerine neden olur. Geçmişte BEA, her 5 yılda bir baz yılı ileri çekme eğiliminde olmuştur ve bu da reel GSYİH büyüme oranlarının geçmiş tahminlerinin aşağı doğru revize edilmesi sonucunu getirmiştir. Geçmiş büyüme tahminlerinde sadece baz yılındaki bir değişmeden ortaya çıkan bir değişme istenilir bir şey değildir. Yeni BEA prosedürü bu sabit-ağırlık problemlerinin bir çoğunun ortaya çıkmasını engellemektedir.

Fiyat endekslerini hesaplamak için sabit-miktar ağırlıklarının kullanılması durumunda da benzer sorunlar ortaya çıkmaktadır. Örneğin, sabit ağırlık prosedürü fiyatları artan mallardan uzaklaşma ve fiyatları azalan veya daha az hızla artan mallara yönelme şeklinde ikame etkilerini dikkate almaz. Bu prosedür genel fiyat düzeyindeki artışı olduğundan fazla tahmin etme eğilimindedir. Bir sonraki bölümde tartışıldığı gibi hala sabit ağırlıklar kullanarak hesaplanan çeşitli fiyat endeksleri mevcuttur. GSYİH deflatörü sabit ağırlık kullanmadığından bunlardan farklılaşmaktadır. Bu indeks ayrıca ekonomide üretilen bütün mal ve hizmetler için bir fiyat endeksidir. Diğer fiyat endeksleri daha az sayıda yurt içinde üretilmiş mal ve hizmeti içerir ancak bunlarla beraber bazı ithal edilen (yabancıların ürettiği) mal ve hizmetleri de kapsar.

Son olarak reel GSYİH'yi hesaplamanın "doğru" bir yolu olmadığını vurgulamak gerekir. Ekonomide kendine özgü fiyatı olan pek çok mal vardır ve değişik malların üretiminin bir birleriyle toplanmasının tam kesin doğru bir yolu yoktur. Reel GSYİH'yi hesaplamada BEA'nın yeni prosedürünün sabit ağırlıkların kullanımıyla beraber ortaya çıkan sorunlardan sakınmayı sağladığını ve eski yönteme göre bir ilerleme olarak göründüğünü söyleyebiliriz. Ancak bir sonraki bölümde tüketici fiyat endeksinin -sıkça kullanılan bir fiyat endeksi- halen sabit ağırlık kullanılarak hesaplandığını göreceğiz.

GSYİH Kavramının Sınırlılıkları

Genellikle GSYİH'daki artışları iyi bir şey olarak düşünürüz. GSYİH'yi artırmanın (veya azalmasının önüne geçmenin) hükümetin makro iktisadi politikasının temel amaçlarından birisi olduğu farz edilmektedir. GSYİH'yi mutluluğun veya iyi durumda olmanın bir ölçüsü olarak kullanmaya çalıştığımızda bazı ciddi sorunlar ortaya çıkmasından dolayı şimdi bir refah ölçüsü olarak GSYİH kavramının bazı sınırlarına değineceğiz.

GSYİH ve Sosyal Refah

Eğer suç oranları aşağı düşürse toplum daha iyi olur, ancak suçtaki bir azalma hasılada bir artış değildir ve GSYİH içinde yer almaz. Ne de boş zamandaki bir artıştır. Hanehalklarının (ekonomide iş imkanlarının azlığından dolayı buna zorlanmaları yerine) fazladan boş zaman istekleri ölçüsünde boş zamandaki bir artış aynı zamanda sosyal refahta bir artıştır.

Bunun ötesinde sosyal refahtaki bazı artışlar GSYİH'da bir *azalmayı* beraberinde getirir. Örneğin, tam istihdam döneminde boş zamandaki bir artış GSYİH'de bir azalmaya yol açar çünkü hasıla üretimi için daha az zaman harcanacaktır.

Ev işleri ve çocuk bakımı gibi pek çok piyasa dışı ve ev içi faaliyet gerçek üretim teşkil etse de GSYİH içinde sayılmazlar. Ancak çocuklarımı bir kreşe göndermeye karar verirsem veya evimi temizlemesi için veya benim için arabamı kullanması için birini tutarsam GSYİH artar. Kreş çalışanlarının, temizlikçilerin ve şoförlerin maaşları GSYİH içinde sayılır ancak aynı şeyleri yapmak için benim harcadığım zaman sayılmaz. Hiç bir fazladan ürün üretilmese de sadece kurumsal ayarlamalarda tek bir değişme GSYİH'de bir artış olarak kendini gösterebilir. Daha da fazlası, GSYİH nadiren sosyal bozuklukları veya kayıpları yansıtır. GSYİH hesaplama kuralları çevreyi kirleten üretime göre ayarlanmaz. Ne kadar fazla üretim varsa, bu süreç içinde ne kadar kirlenme ortaya çıkarsa çıksın, o kadar fazla GSYİH vardır. Ayrıca GSYİH'nin hasılanın toplum içindeki bireyler arasında dağılımı ile ilgili söyleyebileceği hiç bir şey yoktur. Örneğin, hasılanın çoğunun bir kaç insana gitmesi durumu ile bütün insanlar arasında eşitçe dağılımı arasındaki durumu birbirinden ayırt etmez. Yeniden dağıtım politikalarının (gelirin bazı insanlardan alınması ve diğerlerine verilmesi) etkilerini ölçmek için GSYİH'yi kullanamayız. Bu tür politikaların GSYİH üzerinde doğrudan etkisi olmaz. GSYİH ayrıca bir ekonominin ne tür mallar ürettiği konusunda yansızdır. Senfoni performansları, silahlar, sigara, profesyonel futbol maçları, incil, gazoz, süt, iktisat ders kitapları ve çizgi romanların hepsi toplum için farklı değerlerine bakılmaksızın benzer şekilde sayılırlar.

Kayıtdışı Ekonomi

İlke olarak sayılmaları gerekmelerine rağmen birçok işlem GSYİH hesaplamalarında yer almaz. Yasadışı işlemlerin çoğu yasal işlere çevrilerek "temizlenmedikçe" değerlendirilemezler. Her ne kadar GSYİH içinde yanlış beyan edilmiş geliri de hesaba katmak için işlemler yapılsa da, vergiden kaçınma amacıyla kazanılan ancak beyan edilmemiş gelir değerlendirilmez. Ekonominin GSYİH içinde sayılması gereken ancak sayılmayan kısmı bazen **kayıtdışı ekonomi** (yeraltı ekonomisi) olarak adlandırılır.

kayıtdışı ekonomi alım satım işlemlerinin olduğu ve gelirin yaratıldığı ancak beyan edilmediği ve bunun sonucu GSYİH içinde sayılmayan ekonomik faaliyetler.

Vergi kaçırma genellikle insanları kayıt dışı ekonomi içinde yer almaya teşvik eden temel neden olarak düşünülür. Çalışmalar ABD'deki kayıt dışı ekonominin GSYİH'nın yüzde 5'inden yüzde 30'una kadar değişen oranlar[5] tahmin etmektedir. Bu rakamlar Avrupa ülkelerinin çoğundaki kayıt dışı ekonominin büyüklüğü ile mukayese edilebilir düzeydedir ve Doğu Avrupa ülkelerinin kayıt dışı ekonomilerinden büyük olasılıkla oldukça düşüktür. İtalya'nın kayıt dışı ekonomisine yönelik tahminler İtalyan GSYİH'sının yüzde 10'undan yüzde 35'ine kadar değişmektedir. Ölçeğin en düşük ucunda yer alan İsviçre için tahminler ise yüzde 3 ile yüzde 5 arasındadır.

Neden kayıt dışı ekonomiyi dikkate almalıyız? GSYİH ekonominin ne ürettiğinin tam bir ölçüsü olması yerine sadece ekonomik faaliyetlerin bir kısmını yansıtması ölçüsünde yanlış sonuçlara ulaşılmasını sağlar. Örneğin eğer insanlar hükümete beyan etmeden kayıt dışı ekonomide çalışıyorlarsa işsizlik oranları resmi olarak ölçüldüğünden daha düşük olacaktır. Ayrıca, kayıt dışı ekonominin büyüklüğü ülkeden ülkeye değişiyorsa -ki değişir- ülkeler arası GSYİH karşılaştırmalarında yanlış sonuçlara ulaşırız. Örneğin, kayıt dışı sektör göz önüne alındığında İsviçre'nin GSYİH'sı çok az değişirken İtalya'nın GSYİH'sı çok daha fazla yüksek olacaktır.

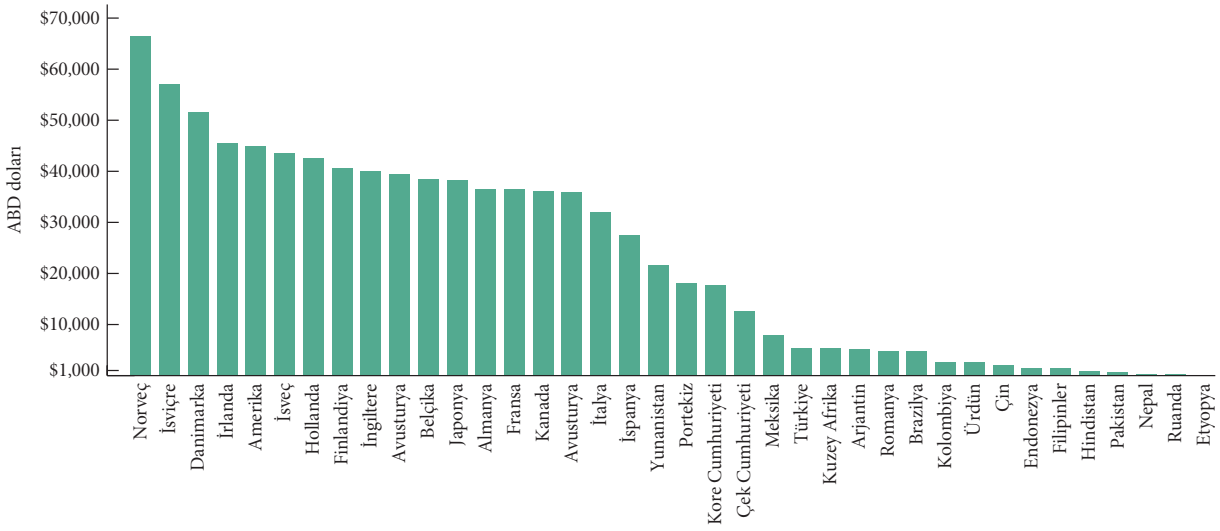
Kişi Başına Gayri Safi Milli Gelir

Ülkeler arasında karşılaştırmalar yapmak zordur çünkü bu tür karşılaştırmaların tek bir para birimine, genellikle ABD Dolarına göre, yapılması gerekir. Japonya'nın GSMH sayılarının dolar olarak ifadesi Yen'den Dolar'a dönüştürülmesini gerektirir. Döviz kurları kısa dönemlerde dramatik olarak değişebileceğinden bu tür dönüştürmeler aldatıcı olabilir. Son zamanlarda Dünya Bankası uluslararası karşılaştırmalar için yeni bir ölçme sistemi benimsemiştir. **Gayri safi milli gelir (GSMG)** kavramı GSMH'nin enflasyon oranlarına göre ayarlanmış döviz kurlarının çeşitli yıllar boyunca ortalaması kullanılarak Dolar'a dönüştürülmesidir. Şekil 21.1 2006 yılında çeşitli ülkelerin kişi başına gayri safi milli gelirini (GSMG'nin

Gayri safi milli gelir (GSMG) GSMH'nin enflasyon oranlarına göre ayarlanmış döviz kurlarının çeşitli yıllar boyunca ortalaması kullanılarak Dolar'a dönüştürülmesidir.

[5] Bkz, örneğin, Edgar L. Feige, "Kayıtdışı ve Enformel Ekonomilerin Tanımlanması ve Tahmin Edilmesi: Yeni Endüstriyel İktisadi Yaklaşımı," *World Development* 19(7), 1990, ve "Amerika Birleşik Devletlerinde Kayıtdışı Ekonomi," Occasional Paper No. 2, A.B.D. İşgücü Bakanlığı, Eylül 1992.

nüfusa bölümü) göstermektedir. Norveç en yüksek kişi başına GSMG'ye sahipken, bu ülkeyi İsviçre, Danimarka, İrlanda ve A.B.D. izlemektedir. 2006 yılında Etyopya'nın kişi başına GSMG'si sadece 180 $ olarak tahmin edilmiştir.



▲ **ŞEKİL 21.1 Seçilmiş Ülkelerde Kişi Başına Gayri Safi Milli Gelir, 2006**

Kaynak: Dünya Bankası, Eylül 2007.

İleriye Bakış

Bu bölümde GSYİH ve bileşenlerini de içeren makro iktisatçıların ilgilendiği birçok anahtar değişken tanıtılmıştır. Makro iktisatçıların kullandığı verilerle ilgili öğrenilecek çok daha fazla şey vardır. Bir sonraki bölümde istihdam, işsizlik ve iş gücü ile ilgili verileri tartışacağız. 25. ve 26. bölümlerde para ve faiz oranları ile ilgili verileri tartışacağız. Son olarak 35. bölümde A.B.D. ile dış dünya arasındaki ilişkiler üzerine verileri daha detaylı olarak tartışacağız.

ÖZET

1. Makro iktisattaki temel değişkenlere ilişkin verilerin önemli bir kaynağı *milli gelir ve hasıla hesaplarıdır*. Bu hesaplar makro iktisatçıların ekonominin parçalarının nasıl beraber birleştiğini değerlendirmeleri için kavramsal bir çerçeve sunmaktadır.

GAYRİ SAFİ YURTİÇİ HASILA *s. 417*

2. *Gayri safi yurtiçi hasıla* (*GSYİH*) milli gelir hesabında temel kavramdır. GSYİH bir ülkede yerleşik olan üretim faktörleri tarafından belli bir dönemde üretilmiş bütün nihai mal ve hizmetlerin piyasa değeridir. GSYİH *ara malları* dışlamaktadır. Malları girdi olarak satın alındığında ve nihai ürün olarak satıldıklarında hesaplara dahil etmek çifte sayım anlamına gelir ve üretimin değerini olduğundan daha fazla hesaplamakla sonuçlanır.
3. GSYİH yeni mal ve hizmetlerin üretilmediği sadece paranın veya malların el değiştirdiği bütün işlemleri dışlar. GSYİH ABD'de çalışan yabancıların gelirlerini ve yabancı şirketlerin ABD'de kazandıkları karları kapsar. GSYİH yurt dışında çalışan ABD vatandaşlarının gelirlerini ve yabancı ülkelerde ABD şirketlerinin elde ettikleri karları kapsamaz.
4. *Gayri safi milli hasıla (GSMH)* bir ülke vatandaşlarının sahip olduğu üretim faktörleri tarafından belli bir dönemde üretilmiş bütün nihai mal ve hizmetlerin piyasa değeridir.

GSYİH'NİN HESAPLANMASI *s. 419*

5. GSYİH'nin hesaplanmasında harcama yaklaşımı belli bir dönemde bütün nihai mal ve hizmetlere yapılan harcamaların toplanmasıdır. Harcamaların dört temel kategorisi *kişisel tüketim harcamaları* (*C*), *gayri safi özel yurtiçi yatırımlar* (*I*), *hükümet tüketim ve gayri safi yatırımları* (*G*) ve *net ihracattır* (*EX – IM*). Bu kategorilerin toplamı GSYİH'ye eşittir.
6. *Kişisel tüketim harcamalarının* (*C*), üç temel bileşeni dayanıklı mallar, dayanıksız mallar, ve hizmetlerdir.
7. Gayri safi özel yurtiçi yatırımlar *(I)*, özel kesim tarafından belli bir dönemde yapılan toplam yatırımlardır. Üç çeşit yatırım vardır: konut dışı yatırım, konut yatırımı ve işletme stoklarında değişimler. Gayri safi yatırım *aşınmayı* -varlıkların değerindeki azalma- hesaba almaz. Net yatırım gayri safi yatırım eksi aşınmaya eşittir.
8. *Hükümet tüketim ve gayri safi yatırımları* (*G*) eyalet, federal ve yerel hükümetlerin nihai mal ve hizmetler için yaptıkları harcamaları kapsar. *Net ihracatın* (*EX — IM*) değeri ihracat (A.B.D.'de üretilmiş mal ve hizmetlerin yabancılara satışı) ile

ithalat (yurtdışından A.B.D.'nin mal ve hizmet alımları) arasındaki farka eşittir.

9. ***Bir alıcı tarafından yapılan h***er ödeme (harcama) satıcı için bir hasılat (gelir) olduğundan GSYİH kimlerin bunu gelir olarak aldığı açısından da hesaplanabilir- buna gayri safi yurtiçi hasılayı hesaplamada *gelir yaklaşımı* denir.
10. GSMH eksi aşınma safi milli hasıladır *(*SMH*)*. Milli gelir ekonomideki üretim faktörleri tarafından kazanılmış gelirin toplamıdır ve bir istatistiksel fark dışında SMH'ye eşittir. Kişisel gelir hanehalklarının toplam geliridir. Kullanılabilir kişisel gelir hanehalklarının vergilerini ödedikten sonra tasarruf yapmak ya da harcamak durumunda oldukları gelirdir. Kişisel tasarruf oranı kullanılabilir kişisel gelirin harcamak yerine tasarruf edilmiş olan yüzdesidir.

NOMİNAL VE REEL GSYİH'NIN KARŞILAŞTIRILMASI *s. 426*

11. Cari dolar olarak (mallar için ödenen cari fiyatlar) ölçülen GSYİH *nominal GSYİH'dir*. Eğer nominal GSYİH'yi büyümeyi ölçmek için kullanırsak, ortaya çıkan tek şey fiyatlar düzeyinde bir artış veya enflasyon olduğu durumda, üretimin büyüdüğü şeklinde yanlış bir düşünceye yönelebiliriz. Üretimin daha iyi bir ölçüsü nominal GSYİH'nin fiyat değişmelerine göre ayarlanması olan *reel GSYİH'dir.*
12. GSYİH deflatörü genel fiyat düzeyinin bir ölçüsüdür.

GSYİH KAVRAMININ SINIRLILIKARI *s. 429*

13. Genellikle GSYİH'daki artışları iyi bir şey olarak düşünürüz, ancak GSYİH'yi mutluluğun veya iyi durumda olmanın bir ölçüsü olarak kullanmaya çalıştığımızda bazı ciddi sorunlar ortaya çıkar. GSYİH hesaplamasının kendine özgü kurallarına göre reel üretim değişmese bile kurumsal değişmeler GSYİH'nin değerini değiştirebilmektedir. GSYİH kirlilik gibi sosyal bozuklukların çoğunu göz önüne almaz. Daha da fazlası, GSYİH ne tür malların üretildiği veya nüfus içinde gelirin nasıl dağıtıldığı ile ilgili hiç bir şey ifade etmez. GSYİH ayrıca *kayıt dışı ekonomideki* pek çok işlemi dikkate almaz.
14. *Gayri safi milli gelir (GSMG) kavramı* GSMH'nin çeşitli yıllar boyunca gözlemlenen döviz kurlarının enflasyona göre ayarlanmış ortalamasının kullanılarak Dolar'a dönüştürülmesidir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

baz yılı, *s. 427*
işletme stoklarındaki değişmeler, *s. 421*
işgücüne yapılan ödemeler, *s. 423*
şirket karları, *s. 423*
cari dolar, *s. 426*
aşınma, *s. 422*
kullanılabilir kişisel gelir, *veya* vergi-sonrası gelir, *s. 426*
dayanıklı mallar, *s. 420*
harcama yaklaşımı, *s. 419*
nihai mal ve hizmetler, *s. 418*
sabit-ağırlık prosedürü, *s. 427*
hükümet tüketimi ve gayri safi yatırımları (*G*), *s. 422*
gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH), *s. 417*
gayri safi yatırım, *s. 422*
gayri safi milli gelir (GSMG), *s. 430*
gayri safi milli hasıla (GSMH), *s. 419*
gayri safi özel yurtiçi yatırım (*I*), *s. 421*
gelir yaklaşımı, *s. 419*
dolaylı vergiler eksi sübvansiyonlar, *s. 423*
ara malları, *s. 418*
milli gelir, *s. 423*
milli gelir ve hasıla hesapları, *s. 417*
net işletme transfer ödemeleri, *s. 423*
net ihracat (*EX* — *IM*), *s. 423*
net faiz, *s. 423*
net yatırım, *s. 422*
safi milli hasıla (SMH), *s. 424*
nominal GSYİH, *s. 426*
dayanıksız mallar, *s. 420*
konut dışı yatırım, *s. 421*
kişisel tüketim harcamaları (*C*), *s. 420*
kişisel gelir, *s. 424*
kişisel tasarruf, *s. 426*
kişisel tasarruf oranı, *s. 426*
serbest meslek sahiplerinin geliri, *s. 423*
kira geliri, *s. 423*
konut yatırımı, *s. 421*
hizmetler, *s. 420*
istatistiksel fark, *s. 424*
hükümet işletmelerinin artığı, *s. 423*
kayıtdışı ekonomi, *s. 430*
katma değer, *s. 418*
ağırlık, *s. 426*
GSYİH'yi hesaplamada harcama yaklaşımı: GSYİH = $C + I + G + (EX - IM)$, *s. 420*
GSYİH = Nihai satışlar + İşletme stoklarında değişmeler, *s. 422*
Net yatırım= Dönem sonu sermaye - Dönem başı sermaye, *s. 422*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. **[*s. 421, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Bütün gelirin işgücüne yapılan ödemeler ve karlardan olduğu basit bir ekonomi düşünün. Ayrıca dolaylı vergilerin olmadığını varsayın. Aşağıdaki verilere göre gayri safi yurtiçi hasılayı hesaplayın. Harcama yaklaşımının ve gelir yaklaşımının aynı sonucu verdiğini gösterin.

Tüketim	$5.000
Yatırım	1.000
Aşınma	600
Karlar	900
İhracat	500
Çalışanlara yapılan ödemeler	5.300
Hükümet satın almaları	1.000
Doğrudan Vergiler	800
Tasarruf	1.100
İthalat	700

2. GSYİH'yi harcama yaklaşımına göre hesaplamanızla GSYİH'yi gelir yaklaşıma ile hesaplamanızın aynı sonucu vereceğini nasıl biliyorsunuz?

3. Aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi GSMH ve reel GSMH 1972 yılında hemen hemen aynı olmuştur. Ancak 1975 yılının ortasında 300 milyar $'lık bir fark ortaya çıkmıştır. Nedenini açıklayın. Bu rakamların o zaman için ekonominin durumu ile ilgili gösterdiklerini açıklayın. O zamanın şartları ile günümüzün şartlarını kıyaslayın.

TARİH	GSMH (MİLYAR DOLAR)	REEL GSMH (MİLYAR DOLAR)	REEL GSMH (% DEĞİŞİM)	GSMH DEFLATÖRÜ (% DEĞİŞİM)
72:2	1.172	1.179	7,62	2,93
72:3	1.196	1.193	5,11	3,24
72:4	1.233	1.214	7,41	5,30
73:1	1.284	1.247	10,93	5,71
73:2	1.307	1.248	,49	7,20
73:3	1.338	1.256	2,44	6,92
73:4	1.377	1.266	3,31	8,58
74:1	1.388	1.253	−4,00	7,50
74:2	1.424	1.255	,45	10,32
74:3	1.452	1.247	−2,47	10,78
74:4	1.473	1.230	−5,51	12,03
75:1	1.480	1.204	−8,27	10,86
75:2	1.517	1.219	5,00	5,07

4. Reel GSYİH ve GSYİH fiyat endeksini hesaplamada sabit ağırlıkların kullanılmasının ortaya çıkardığı bazı sorunlar nelerdir? Bu sorunları çözmek için BEA'nın yeni yaklaşımı ne uygulamaktadır?

5. Çifte sayım nedir açıklayınız ve GSYİH'nin neden toplam satışlara eşit olmadığını tartışınız.

6. Aşağıdaki tablo 2008 yılında yapılmış olan reel GSYİH'nin (2000 yılı doları olarak) ve nüfusun bir öngörüsüne göre rakamlar vermektedir. Bu öngörüye göre 2009 ile 2010 arasında yaklaşık olarak ne kadar reel büyüme olacaktır? 2009 ve 2010 için öngörülen kişi başına GSYİH ne kadardır? Reel GSYİH ve kişi başına reel GSYİH'de 2009 ile 2010 arasında öngörülen değişimi hesaplayın.

Reel GSYİH 2009 (milyar)	$12.043
Reel GSYİH 2010 (milyar)	$12.464
Nüfus 2009 (milyon)	306,4
Nüfus 2010 (milyon)	308,8

7. The Economist'in yeni bir sayısına bakın. Ekonomik göstergeler bölümüne gidin. Ülkelerin sıralandığı bölüme doğru gidin *ve* GSYİH büyümesinin en hızlı ve en yavaş olan ülkeleri gösteren bir liste yapın. Ayrıca GSYİH büyüme oranları öngörüsüne bakın. Derginin ilk sayfalarındaki içindekiler tablosuna geri gidin ve bu ülkeler ile ilgili bir makale var mı bakın. Bu ülkelerin birindeki ekonomik koşulları veya olayları anlatan bir veya iki paragraf yazın. Neden hızlı büyüdüğünü veya büyümediğini açıklayın.

8. 2002 yılında Japonya'da reel GSYİH yüzde 1,3 civarında yükseldi. Aynı zaman döneminde Japonya'da parekende satışlar reel olarak yüzde 1,8 düştü. Tüketicilere olan perakende satışlar düşerken GSYİH'nin artmasının nedenlerinden bazıları nelerdir? (*İpucu:* Harcama yaklaşımına göre GSYİH'nin bileşenlerini düşünün.)

9. **[*s. 425, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Aşağıdaki işlemlerin hangileri GSYİH içinde sayılmaz? Cevaplarınızı açıklayın.

a. General Motors yeni bir üretim tesisinin finansmanı için yeni hisse senetleri piyasaya sürüyor.

b. General Motors yeni bir üretim tesisi inşa ediyor.

c. A şirketi B şirketinin bütün varlıklarını satın alacak şekilde saldırganca bir operasyonla devralıyor.

d. Büyük anneniz piyangodan 10 milyon $ kazanıyor.

e. Bu ders kitabından yeni bir tane satın alıyorsunuz.

f. Kullanılmış bir ders kitabı alıyorsunuz.

g. Hükümet Sosyal Güvenlik ödemesi yapıyor.

h. Bir kamu hizmeti veren kuruluş kirlenmeye karşı bacalarına yeni bir ekipman takıyor.

i. Luigi's Pizza 30 pound mozzarella peyniri alıyor ve 1 ay bunu stoklarında tutuyor sonra pizza yapmak için kullanıyor (ve satıyor).

j. Hafta sonunu oturduğunuz daireyi temizlemekle geçiriyorsunuz.

k. Bir uyuşturucu satıcısı 500 $ değerinde yasadışı uyuşturucu satıyor.

10. Yeni bir araba alırsanız bütün alım, işlemi yaptığınız yıla ait tüketim olarak sayılıyor. Bunun neden milli gelir hesaplamasında bir anlamda "hata" olduğunu kısaca açıklayın. (*İpucu:* Bir arabanın satın alınması bir pizzanın satın alınmasından farkı nedir?) Bunu nasıl düzeltebilirsiniz?

11. GSYİH'yi hesaplamada harcama yaklaşımında neden ithalat çıkarılıyor açıklayın.

12. GSYİH hesaplamaları çevreye verilen hasarların -örneğin, küresel ısınma ve asit yağmuru- ekonomik maliyetlerini doğrudan kapsamamaktadır. Bu maliyetlerin GSYİH içinde yer alması sizce gerekir mi? Neden gerekir veya neden gerekmez?

GSYİH çevresel hasarların maliyetlerini içerecek şekilde nasıl değiştirilebilir?

13. Yıllardan beri yükseliş gösteren ev piyasasında 2005'ten itibaren işler tersine dönmeye başladı. 2006 yılında ev inşaatları keskin bir şekilde düştü. www.bea.gov sitesine gidin ve ilan edilen GSYİH ile 2002'den itibaren ilan edilen GSYİH verilerine bakın. 2002'den 2008 yılına kadar her bir çeyrek dönemde reel dolar olarak ne kadar özel konut sabit yatırımı (evler, apartman daireleri, kooperatifler) yapılmıştır? Ev inşaatı GSYİH'nın ne kadarlık bir kısmını temsil etmiştir? 2006 yılından sonra konut sabit yatırımları keskin bir şekilde düşmesine rağmen GSYİH büyüyordu. 2008 yılına kadar toplam hasılanın hangi kategorileri büyümeyi sürdürmüştür?

14. 2008'in başında insanların çoğu ABD ekonomisinin resesyonda olduğuna inanıyordu. Resesyonu tanımlayın. www.bea.gov sitesine gidin ve 2008 yılı boyunca GSYİH büyümesine bakın. Ayrıca, www.bls.gov sitesine gidin ve işsizlik oranları ve işgücü ödemelerine bakın. ABD resesyonda mıydı? Verilerde ne görüyorsunuz? Gazeteleri okuyarak veya CNN izleyerek ülkenin resesyonda olup olmadığını söyleyebilir misiniz? Açıklayın.

İşsizlik, Enflasyon ve Uzun Dönem Büyüme

22

BÖLÜM İÇERİĞİ

İşsizlik *s. 435*
- İşsizliğin Ölçümü
- İşsizlik Oranının Bileşenleri
- İşsizliğin Maliyeti

Enflasyon *s. 442*
- Tüketici Fiyat Endeksi
- Enflasyonun Maliyeti

Uzun Dönem Büyüme *s. 446*
- Çıktı ve Verimlilik Artışı

İleriye Bakış *s. 448*



Her ay Birleşik Devletler İşgücü İstatistik Bürosu (İİB) önceki ay için işsizlik oranı değerini ilan etmektedir. Örneğin, 1 Şubat 2008 de Ocak 2008 için işsizlik oranını yüzde 4,9 olarak ilan etmiştir. İşsizlik oranı bir ekonomide gidişatı gösteren temel göstergelerden biridir. İşsizlik oranı açıklamaları geniş çaplı izlenmekte ve ilan edilen işsizlik oranı finansal piyasaların beklentilerinden farklılık göstermesi piyasalarda büyük hareketliliklere neden olabilmektedir. Bu nedenle İİB' nin işsizlik oranını nasıl hesapladığını bilmek önem taşımaktadır. Bu bölümün ilk kısmı işsizlik oranının nasıl hesaplandığını anlatmakta ve işsizlik oranının bileşenlerini tartışmaktadır.

Enflasyon bir diğer temel makro iktisadi değişkendir. Önceki bölümde tüm ekonomi için fiyat deflâtörü olan GSMH deflâtörünün nasıl hesaplandığı tartışılmaktaydı. GSMH deflâtöründeki yüzde değişim enflasyonun bir göstergesidir. Ancak ekonominin belirli bir kısmıyla ilgili farklı enflasyon göstergeleri de mevcuttur. En çok izlenen fiyat endeksi tüketici fiyat endeksi (TÜFE) dir ve nasıl hesaplandığı bu bölümün ilerleyen kısımlarında açıklanmaktadır. TÜFE' de İİB tarafından aylık olarak ilan edilmekte ve bu ilan da finansal piyasalar tarafından geniş ölçüde takip edilmektedir. Örneğin, 20 Şubat 2008'de İİB Ocak ayı için TÜFE'de değişimi yıllık yüzde 4,9 olarak açıkladı. Bu bölüm TÜFE' nin hesaplanmasını tartıştıktan sonra enflasyonun çeşitli maliyetleri üzerinde durmaktadır.

Bu bölümde incelenecek son konu uzun vadeli büyümedir. Makro iktisadın önemli bir kısmı konjonktür dalgalanmaları ile ilgilense de uzun vadeli büyüme de temel ilgi alanlarından biridir. Sayfa 403 Şekil 20.2 de Birleşik devletlerin ortalama yıllık reel GSMH'nin büyüme oranı 3,4 olarak gösterilmektedir. Şekil 20.2'de görüldüğü üzere 108 yıl boyunca pek çok iniş ve çıkış izlenmekle birlikte ortalama olarak ekonomi yüzde 3,4 büyümüştür. Bu bölümün son kısmında büyümenin kaynaklarını tartışacağız.

Bu bölümün de tanımlayıcı olduğu akılda tutulmalıdır. Ekonominin nasıl işlediğine dair analizimize gelecek bölümde başlayacağız.

İşsizlik

İşsizlik ve ölçümü ile ilgili tartışmamıza başlıyoruz.

İşsizliğin Ölçümü

İİB tarafından her ay açıklanan işsizlik verisi hanehalkı anketine dayanmaktadır. Her ay İİB rastgele 65.000 hanehalkından bir örneklem oluşturmakta ve bunlardan 2.500'ü ile görüşme gerçekleştirmektedir. Görüşülen her hanehalkı ayın onikisini içeren hafta içinde 16 yaş ve üzeri hanehalkı üyelerinin işgücü faaliyetleri ile ilgili soruları cevaplamaktadır. (Anket ayın onikisini içeren haftada gerçekleştirilmektedir.)

çalışan 16 yaş ve üzeri (1) bir başkası ya da kendi için haftada1 saat ve üzeri ücret karşılığı çalışmış (2) ücret karşılığı olmaksızın bir aile teşebbüsünde 15 saat ve üzeri çalışmış (3) bir işi varken ücretli veya ücretsiz geçici olarak işyerinde bulunmayan kişidir

işsiz 16 yaş ve üzerinde çalışmayan ancak çalışmaya hazır ve geçmiş 4 hafta içinde iş bulabilmek için özel çaba göstermiş bir kişidir.

işgücüne dahil olmayan Çalışmak istemeyen ya da iş aramaktan vazgeçen bir kişidir

işgücü Çalışan ve işsizlerin toplamıdır.

Eğer 16 yaş ve üzeri bir hanehalkı üyesi bir başkası için ya da kendi işi veya çiftliğinde 1 saat ve üzeri ücretlendirilmiş işgücü olarak çalışmışsa bu kişi **çalışan** olarak sınıflandırılır. Bir hanehalkı üyesi bir aile teşebbüsünde ücret karşılığı olmaksızın 15 saat ve üzeri çalışmışsa da çalışan olarak kabul edilir. Son olarak, eğer işi olan bir kişi, hastalık, kötü hava koşulları, tatil, işçi-işveren anlaşmazlıkları, ya da kişisel nedenlerden ötürü geçici olarak iş yerinde bulunamıyorsa bu kişi ödeme yapılıp yapılmadığına bakılmaksızın çalışan kabul edilir.

Çalışmayan kişiler iki kategori altında toplanırlar: (1) işsiz ya da (2) işgücüne dâhil olmayanlar. **İşsiz** olarak adlandırılmak için bir kişinin 16 yaş ve üzerinde olması, çalışmaya hazır olması ve geçmiş 4 hafta içinde iş bulabilmek için özel çaba göstermiş olması gerekmektedir. Çalışmak istemeyen ya da iş aramaktan vazgeçen bir kişi **işgücüne dâhil olmayan** olarak sınıflandırılır. Tam zamanlı öğrenciler, emekliler, hapistekiler ve çocuk veya yaşlı bakmak amacıyla evde oturanlar işgücüne dâhil edilmezler.

Bir ekonomide toplam **işgücü** çalışan ile işsizlerin toplamından oluşur:

$$\text{İşgücü} = \text{çalışan} + \text{işsiz}$$

16 yaş ve üzeri toplam nüfus işgücüne dâhil olanlar ve işgücüne dâhil olmayanların toplamından oluşur.

$$\text{Nüfus} = \text{işgücü} + \text{işgücüne dâhil olmayanlar}$$

işsizlik oranı İşsiz kişi sayısının işgücündeki toplam kişi sayısına oranıdır.

Bu rakamlarla pek çok oran hesaplanabilir. **İşsizlik oranı** işsiz kişi sayısının işgücündeki toplam kişi sayısına oranıdır:

$$\text{işsizlik oranı} = \frac{\text{işsiz}}{\text{çalışan} + \text{işsiz}}$$

Ocak 2008'de işgücü 153.824 milyon kişiden oluşmakta, bunun 146.248 milyonu çalışan ve 7.576 milyon'u işsiz olup iş arayanlardan oluşmaktaydı. İşsizlik oranı yüzde 4.9 du:

$$\frac{7.576}{146{,}248 + 7{,}576} = \%4{,}9$$

işgücüne katılım oranı İşgücünün 16 yaş ve üzeri toplam nüfusa oranıdır.

İşgücünün 16 yaş veya üzeri nüfusa oranı **işgücüne katılım oranı** olarak adlandırılır:

$$\text{işgücüne katılım oranı} = \frac{\text{işgücü}}{\text{nüfus}}$$

Ocak 2008'de 16 yaş veya üzeri nüfus 232,616 milyon idi. Böylece, işgücüne katılım oranı 0,66(=153,824/232,616) olarak bulunur.

Tablo 22.1 bu değişkenlerin 1953'den beri seçilmiş yıllardaki değerlerini göstermektedir. 1982 yılı resesyonun etkisi göstermektedir. İşsizlik oranı dönemsel olarak artış ve azalış gösterse de, işgücüne katılım oranı 1953'den beri düzenli olarak artmaktadır. Bu artışın önemli bir kısmı 25 ve 54 yaş arası kadınların katılım oranındaki büyümeden kaynaklanmaktadır. Tablo 22.1 de 3. sütun geçtiğimiz yıllarda ne kadar yeni çalışanın Birleşik Devletler ekonomi-

si tarafından istihdam edildiğini göstermektedir. İstihdam edilen çalışanların sayısı 1953 ile 1982 arasında 38 milyon, 1982 ile 2007 arasında ise 38 milyon artmıştır.

TABLO 22.1 İstihdam Edilenler, İşsiz, ve İşgücü, 1953-2007

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	16 Yaş ve Üzeri Nüfus (Milyon)	İş Gücü (Milyon)	Çalışan (Milyon)	İşsiz (Milyon)	İşgücü Katılım Oranı (Yüzde)	İşsizlik Oranı (Yüzde)
1953	107,1	63,0	61,2	1,8	58,9	2,9
1960	117,2	69,6	65,8	3,9	59,4	5,5
1970	137,1	82,8	78,7	4,1	60,4	4,9
1980	167,7	106,9	99,3	7,6	63,8	7,1
1982	172,3	110,2	99,5	10,7	64,0	9,7
1990	189,2	125,8	118,8	7,0	66,5	5,6
2000	212,6	142,6	136,9	5,7	67,1	4,0
2007	231,9	153,1	146,0	7,1	66,0	4,6

Not: Sivilleri içeren değerler (askeri hariç).
Kaynak: Economic Report of the President, 2008, Tablo B-35.

İşsizlik Oranının Bileşenleri

İşsizlik oranı tek başına işsizliğin görünümü hakkında kısmi bir bilgi vermektedir. Daha iyi bir fikir edinmek için insan grupları, bölge ve endüstriler arası işsizlik oranlarına bakmak yararlı olacaktır.

Farklı Demografik Gruplar için İşsizlik Oranı Demografik gruplar arasındaki işsizlik oranları büyük farklılıklar göstermektedir. Tablo 22.2 Kasım 1982'deki (1982 resesyonunun en derin olduğu ay) ve Mart 2008' deki işsizlik oranını ırk, cinsiyet ve yaş için farklılaştırarak göstermektedir. Kasım 1982 de genel işsizlik haddi yüzde 10,8 iken, beyazlar için oran 9,6 Afrika kökenli Amerikalılar için ise aynı oran iki kat fazlalık göstererek yüzde 20.2 olarak gerçekleşmiştir.

TABLO 22.2 Demografik Gruplarda İşsizlik Hadleri, 1982 ve 2008

	Yaşlar	Kasım 1982	Mart 2008
Toplam		10,8	5.1
Beyaz		9,6	4.5
Erkek	20+	9,0	4,1
Kadın	20+	8,1	4,1
Her İki Cinsiyet	16–19	21,3	13,2
Afrika Kökenli Amerikalı		20,2	9,0
Erkek	20+	19,3	8,4
Kadın	20+	16,5	7,5
Her İki Cinsiyet	16–19	49,5	31,3

Kaynak: B.D. İşgücü bölümü, İşgücü İstatistik Bürosu. Veri mevsimsel olarak düzeltilmiştir.

1982 resesyonunda erkekler kadınlardan daha kötü duruma düştüler. Kasım 1982'de 20 yaş ve üzeri beyaz erkeklerin 9,0' u ve kadınların yüzde 16,5 i işsizdi. Afrika kökenli Amerikalılar için 20 yaş ve üzeri erkelerin yüzde 19,3' ü ve kadınların yüzde 16,5' i işsizdi. En kötü durumda olanlar 16 ile 19 yaş arası gençlerdi. 16 ile 19 yaş arası Afrika kökenli Amerikalılar Kasım 1992 de yüzde 49,5 işsizlik oranı ile karşı karşıya kaldılar. 16 ile 19 yaş arası beyazlar için işsizlik oranı yüzde 21,3 idi. Mart 2008 de bütün gruplar için oranlar daha düşük olsa da benzer bir yapı söz konusudur. En yüksek işsizlik oranı yüzde 31,3 ile Afrika

kökenli Amerikalı gençler arasındaydı. Tablo 22.2 da vurgulanması gereken temel nokta yüzde 5.1' lik bir işsizlik oranının toplumda her kesim için yüzde 5,1'lik bir işsizlik oranının geçerli olduğu anlamına gelmediğidir. İşsizlik oranlarında demografik gruplar arasında büyük farklılıklar söz konusudur.

Eyalet ve Bölgelerde İşsizlik Oranları İşsizlik oranları coğrafi bölgeler arasında farklılık göstermektedir. Çeşitli nedenlerden ötürü, eyalet ve bölgeler aynı işsizlik düzeyine sahip değildirler. Eyalet ve bölgeler aynı zaman ve aynı hızda artış ve azalışa imkân vermeyen farklı endüstri bileşimlerine sahiptirler. Aynı zamanda işgücü tam anlamıyla hareketli değildir-çalışanlar genelde ülkenin diğer kısımlarındaki iş fırsatlarının avantajlarından yaralanmak için ayrılmak istemezler ve yer değiştirmezler.

Tablo 22.3 de görüldüğü üzere son otuz yılda özellikle Kuzeydoğu ve petrol zengini Güneybatı olmak üzere göreli olarak zengin bölgelerde önemli değişiklikler meydana gelmiştir.1970' lerin başında kuzeydoğu (özellikle New England) endüstri bazında ciddi bir azalışla karşılaştı. Tekstil, deri ürünleri ve mobilya fabrikaları dış rekabet yüzünden kapanmış veya güneye daha düşük ücretlerin geçerli olduğu eyaletlere taşınmıştı. 1975 resesyonunda Massachusetts ve Michigan çok yüksek işsizlik oranlarına sahipti (sırasıyla yüzde 11,2 ve 12,5). Petrol fiyatlarındaki artıştan yarar sağlayan Texas söz konusu dönem için en düşük işsizlik oranlarından birine sahipti (yüzde 5,6)

1982 resesyon döneminde Texas iyi olan durumunu korurken Massachusetts iyileşme yönünde bir dönüşüm gerçekleştirdi. Massachusetts'de 1975 resesyon döneminde ülke ortalamasının yaklaşık olarak 0,3 üzerinde seyreden işsizlik oranı 1982 resesyonunda 0,2 altına düşmüştür.

1987 yılına gelindiğinde durum farklılaşmaktadır. Tablo 22,3 de belirtilmese de 1987 yılında Massachusetts ülkede en düşük işsizlik oranına sahipken (yüzde 2,8), Texas en yükseklerden biriydi (yüzde 8,5). Massachusetts'de 100.00 kişi üzerinde istihdam sağlayan Wang Laboratories ve Digital Equipment gibi ileri teknolojili firmalar önemli ölçüde büyüdüler. Buna karşın 1980 başlarında ham petrol varil fiyatlarında 30 dolardan 15 doların altına düşüş, petrole dayalı ekonomiye sahip Texas'ı derin ve uzun süren bir resesyona sürükledi. Ardından 1991'de Massachusetts yüzde 9 luk bir işsizlik oranıyla tekrar bir artış yaşadı.

TABLO 22.3 İşsizlikte Bölgesel Farklılıklar, 1975, 1982, 1991, ve 2003

	1975	1982	1991	2003
U.S. ort.	8,5	9,7	6,7	6,0
Cal.	9,9	9,9	7,5	6,7
Fla.	10,7	8,2	7,3	5,1
Ill.	7,1	11,3	7,1	6,7
Mass.	11,2	7,9	9,0	5,8
Mich.	12,5	15,5	9,2	7,3
N.J.	10,2	9,0	6,6	5,9
N.Y.	9,5	8,6	7,2	6,3
N.C.	8,6	9,0	5,8	6,5
Ohio	9,1	12,5	6,4	6,1
Tex.	5,6	6,9	6,6	6,8

Kaynak: Statistical Abstract of the United States, çeşitli sayılar.

Michigan'ın ekonomisi ağılıklı olarak otomobil endüstrisinin geleceğine bağlıdır. 1982 resesyonu boyunca, Michigan yüzde 15,5 ile ülkede en yüksek işsizlik oranına sahipti. Otomobil endüstrisi yalnızca Amerikan ekonomisindeki resesyondan değil aynı zamanda özellikle Japonya kaynaklı sert bir dış rekabet nedeniyle de sıkıntı çekmekteydi. Michigan yüzde 9,2lik işsizlik oranı ile 1991 yılında da sıkıntı yaşadı.

2001 resesyonu diğerlerine oranla daha hafif ve ülke çapında etkisi daha tekdüzeydi. Ülke çapındaki işsizlik oranı 2000'in dördüncü çeyreğindeki yüzde 3,9'dan 2003'ün ikinci çeyreğinde yüzde 6,1'e yükselmektedir. Tablo 22.3'de sıralanan eyaletler arasında işsizlik oranı Florida için yüzde 5,1'den Michigan için yüzde 7,3 e a farklılık göstermektedir. Yine ülke işsizlik oranı eyaletlerdeki gelişimi anlatmamaktadır. Ülke çapında düşük bir işsizlik oranı bütün ülkenin büyüdüğü ve aynı oranda ürettiği anlamına gelmez.

UYGULAMADA İKTİSAT

Sessiz Devrim: Kadının İşgücüne Katılımı



Tablo 22.1, Birleşik Devletler'de işgücüne katılım oranının 1953 de yüzde 58,9' dan 2007 de 66,0' a çıktığını göstermektedir. Bu artışın büyük kısmı kadınların işgücüne katılımındaki artıştan kaynaklanmaktadır. Kadınlarda işgücüne katılım 1955 de yüzde 36 idi. Evli kadınlarda oran yüzde 26' nın bile altındaydı. Bu rakamlar 1990' larda önemli ölçüde değişti. 1996 da tüm kadınlarda işgücüne katılım oranı yüzde 60 iken evli kadınlarda bu rakam yüzde 62 idi. Bu değişimin nedenleri karmaşıktır. 1960'larda toplumun kadına ve ücretli işlere yönelik tutumunda bir değişim olduğu kesindir. Buna ilave olarak doğum kontrol yöntemlerinin yaygınlaşmasının daha az doğuma yol açmasıyla bebek artış düzeyinde bir yavaşlama görülmüştür.

Kıyaslayacak olursak erkeklerin katılım oranı söz konusu dönemde azalmıştır–1955' de yüzde 85'den 1996 da yüzde 75' e azalmıştır. Erkeklerin işgücüne katılım oranındaki düşüşün sebebi kadınlardaki artış sebebi kadar belirgin değildir. Şüphesiz bazı erkekler çocuk bakımı gibi daha geleneksel kadın rollerini üstlenmek için ayrılmışlardır. Sebebi ne olursa olsun söz konusu dönemde ekonomi işgücüne neredeyse tüm yeni girenleri emecek şekilde büyümüştür.

1970 ve 1980' lerde kadın işgücüne daha büyük ölçüde katıldıkça erkelere göre ücretlerinde esasında azalış gözlemlenmiştir. İşgücü piyasasını analiz ederken deneyim ve eğitim gibi faktörlerin önemini vurgulayarak pek çok iktisatçı bu azalışı işgücüne daha az deneyimli kadınların katılmış oluşuna bağlarlar.

İşgücüne katılan kadınlardan en azından bazıları bir zamanlar kendilerinin yaptığı işleri yerine getirmek için temizlikçi ve çocuk bakıcısı tuttular. Bölüm 21 de öğrendiğimiz gibi bakıcı ve temizlikçi ücretleri GSYİH' nın içinde hesaplanırken bu görevler bir evde eşler tarafından yürütülürse GSYIH' nın bir parçası sayılmazlar.

Amerikan kadınlarının iktisat tarihi ile ilgili daha fazla bilgi öğrenmek isterseniz Harvard Üniversitesi iktisatçısı Claudia Goldin'in *Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women adlı kitabını okuyabilirsiniz.*

Umudu Kırılmış İşçiler (Çalışanlar) İş aramaktan vazgeçen kişilerin işsiz olarak değil iş gücünden ayrılmış şeklinde sınıflandırıldığını hatırlayalım. Resesyon dönemleri boyunca insanlar iş bulma konusunda cesaretlerini kaybederek iş aramaya son verebilirler. Bu durum iş aramayan şahsın işsiz olarak hesaba katılmamasından dolayı işsizlik oranını azaltır.

Umudu kırılmış çalışan etkisi Kişilerin çalışmak isterken iş bulamamaktan ötürü cesaretlerini kaybederek iş aramayı durdurmaları, böylece işsiz ve işgücü sınıflamasından çıkmasıyla ölçülen işsizlik oranındaki azalıştır.

Umudu Kırılmış çalışan etkisinin işsizlik oranını nasıl azalttığını açıklayabilmek için 100 milyonluk bir iş gücünden 10 milyonunun işsiz olduğunu varsayalım. Bu 10/100 = ,10 luk bir işsizlik oranına karşılık gelir. Eğer bu 10 milyon işsizden 1 milyonu iş aramayı sonlandırırsa ve işgücünden çıkarsa, 99 milyonluk iş gücü üzerinden 9 milyonu işsiz olacaktır. Bu durumda işsizlik oranı 9/99 = ,091'e ya da yüzde 9,1 düşecektir.

İİB anketi umudu kırılmış çalışan etkisinin büyüklüğü konusunda belli ölçüde fikir vermektedir. İş aramaktan vazgeçtiklerini belirtenlere neden vazgeçtikleri sorulmaktadır. Eğer kişi iş aramamasının tek nedeni olarak iş bulamamasını öne sürüyorsa bu kişi umudu kırılmış çalışan olarak sınıflandırılabilir.

Umudu kırılmış çalışanların sayısı olağan zamanlarda işgücünün yüzde 1'i civarındadır. 1980–1982 resesyonunda umudu kırılmış çalışan sayısı sürekli olarak artarak yüzde 1,5'lik

bir zirveye ulaşmıştır. 1991'in ilk çeyreğinin sonunda 1990–1991 resesyonunun etkisiyle 997.000 umudu kırılmış çalışan mevcuttu. Kimi iktisatçılara göre umdu kırılmış çalışanların sayısını işsiz olarak sınıflandırılanlara eklemek işsizliğin boyutu hakkında daha iyi bir çerçeve çizebilir.

İşsizliğin Süresi İşsizlik oranı işsizliği zaman içinde belli bir anda ölçmektedir. Ortalama işsiz kalmış bir çalışanın ne kadar süredir çalışmadığı hakkında bir bilgi vermemektedir. Tablo 22.4 resesyon dönemlerinde ortalama işsizlik süresinin arttığını göstermektedir. 1979 ve 1983 arasında ortalama işsizlik süresi 10.8 haftadan 20,0 haftaya artış göstermiştir. 1990–1991 resesyonunu takiben ortaya çıkan düşük büyüme, işsizliğin süresinde 1992'de 17,7 hafta ve 1994'de 18,8 hafta olacak şekilde bir artışa yol açmıştır. 2000 yılında ortalama süre 12,6 haftaya düşerken 2004 de 19,6 haftaya çıkmıştır. 2006 ve 2007'de süre 16,8 hafta olarak gerçekleşmiştir.

TABLO 22.4 Ortalama İşsizlik Süresi, 1979–2007

	Hafta		Hafta
1979	10,8	1993	18,0
1980	11,9	1994	18,8
1981	13,7	1995	16,6
1982	15,6	1996	16,7
1983	20,0	1997	15,8
1984	18,2	1998	14,5
1985	15,6	1999	13,4
1986	15,0	2000	12,6
1987	14,5	2001	13,1
1988	13,5	2002	16,6
1989	11,9	2003	19,2
1990	12,0	2004	19,6
1991	13,7	2005	18,4
1992	17,7	2006	16,8
		2007	16,8

Kaynak: B.D. İşgücü bölümü, İşgücü İstatistik Bürosu.

İşsizliğin Maliyetleri

1946, İstihdam Kanununda Kongre, maksimum istihdam, üretim ve satın alma gücünün teşvik edebilmek için kullanılabilir tüm araçları uygulamanın federal hükümetin sürekli politikası ve sorumluluğu olduğunu ilan etti.

1978 de daha önce yüzde 4 olarak hedef belirleyen Kongre genelde Humphrey-*Hawkins Kanunu olarak bilinen* Tam İstihdam ve Dengeli Büyüme Kanununu yürürlüğe soktu. Tam istihdam neden federal devletin politik amacı olmalıdır? İşsizlik topluma hangi maliyetler yüklemektedir?

Belli Ölçüde İşsizlik Kaçınılmazdır İşsizliğin maliyetini tartışmaya başlamadan önce bir miktar işsizliğin işgücü piyasasının doğasında var olduğunun kavramalıyız. İşsiz sınıflandırmasına girebilmesi için bir kişinin iş araması gerektiğini hatırlayalım. Her yıl binlerce insan ilk kez iş gücüne dâhil olurlar. Kimileri liseden ayrılmış, kimileri lise veya yüksek okul mezunu ve bir kısmı ise lisans programlarını bitirmektedir. Bazı firmalar küçülmekte veya piyasadan çekilmekteyken aynı anda yeni firmalar işe başlamakta, bazıları işini genişletmekte ve yeni iş imkânı yaratmaktadır.

Her an birbiriyle eşleştirilmesi gereken iş arayanlar ve işler kümesi söz konusudur. Doğru kişilerin doğru işlerle buluşması önemlidir. Bir kişi için işin doğruluğu o kişinin yeteneğine, iş ortamına ilişkin tercihlerine (firmanın büyük ya da küçük, resmi ya da gayri resmi olması) kişinin evinin konumuna ve işle ev arasında gidip gelme isteğine dayanır. Firma ise işin gerekliliğini yerine getirebilecek ve şirketle birlikte gelişebilecek çalışanları tercih eder.

İyi bir eşleşme için, çalışanlar işin uygunluğu, ücreti, konumu ve çalışma ortamına ilişkin bilgi edinmelidir. Firma ise çalışanın uygunluğu ve becerisi üzerine bilgi edinmelidir. Bilgi toplama zaman ve kaynak harcamayı gerektirir. Arama süreci seyahat, görüşme, özgeçmiş hazırlama, telefon görüşmeleri ve gazete taramakla geçen saatleri içerebilir. Bu çabalar çalışan ve işin daha iyi eşleşmesine sağladığı ölçüde harcanmaya değerdir. Firma ve çalışan için faydası aramanın maliyetinin üzerine olduğu sürece sonuç verimli olacaktır.

İşsizliğin çeşitli maliyetlerini tartışırken işsizliği üç çeşit olarak sınıflandırmak yararlı olacaktır:

- Friksiyonel (geçici) işsizlik
- Yapısal İşsizlik
- Konjonktürel işsizlik

Friksiyonel, Yapısal ve Konjonktürel İşsizlik

İİB iş aktivitesi ile ilgili anketini her ayın 12'sini içeren haftada gerçekleştirirken olağan iş arama sürecinde olan pek çok insanla görüşürler. Bazıları ya iş gücüne girmekte ya da iş değiştirmektedirler. Bu işsizlik ekonomi için doğal ve faydalıdır.

İşsizliğin işgücü piyasasının doğal işleyişinden oluşan kısmına **friksiyonel (geçici) işsizlik** adı verilir. Friksiyonel işsizlik oranı asla sıfır olamaz. Ancak, zaman içinde farklılık gösterebilir. İşler daha fazla farklılaştıkça ve gerekli olan vasıfların sayısı arttıkça vasıflar ve işlerin eşleşmesi daha karmaşıklaşır ve friksiyonel işsizlik oranı artabilir.

friksiyonel (geçici) işsizlik İşsizliğin işgücü piyasasının normal işleyişinden dolayı ortaya çıkan kısmı; kısa dönem iş/beceri eşleşmesi sorununu belirtmek için kullanılır.

Friksiyonel işsizlik kavramı işgücü piyasasının doğal işleyişinin ne anlama geldiğini bilmek zor olduğu için soyut bir kavramdır. Birleşik Devletler ekonomisinin endüstriyel yapısı sürekli olarak değişmektedir. Örneğin imalat sanayi toplam istihdamdan aldığı payın bir kısmını hizmetler, finans, sigortacılık ve gayrimenkul sektörüne kaydırmıştır. İmalat sanayi içinde, çelik ve tekstil endüstrisi keskin bir şekilde daralırken, elektronik aksam gibi ileri teknoloji sektörleri genişlemiştir.

Bu gibi yapısal değişikliklerden ortaya çıkan işsizlik friksiyonel olarak sınıflandırılabilse de genelde **yapısal işsizlik** olarak adlandırılır. *Friksiyonel işsizlik* terimi birkaç hafta kadar süren, kısa vadeli iş/vasıf eşleşme sorunlarını belirtmek için kullanılır. *Yapısal işsizlik* yıllarca sürebilecek daha uzun vadeli uyum sorunlarını ifade etmektedir. Yapısal işsizlik dinamik bir ekonomide beklense de bunu bizzat yaşayan çalışanlar için acı vericidir. Vasıfları geçersiz hale gelmiş olduğu için işlerini kaybedenler en büyük sıkıntıyı çekerler. Yapısal işsizliğin doğal ve kaçınılmaz olması toplumsal maliyetinin olmadığı anlamına gelmez.

yapısal işsizlik İşsizliğin ekonominin yapısındaki değişimden dolayı ortaya çıkan ve belli endüstrilerde önemli kayıpla sonuçlanan kısmıdır.

İktisatçılar bazen **doğal işsizlik oranı** terimini ekonominin işleyişinin olağan bir parçası olarak ortaya çıkan işsizlik olarak adlandırırlar. Doğal kelimesinden kastedilenin belli olmamasından dolayı kavramın anlaşılması güçtür. Doğal işsizlik oranını friksiyonel ve yapısal oranların toplamı olarak düşünmek belki de en iyisidir. Doğal işsizlik oranı tahminleri yüzde 4 ile 6 aralığında yer alır.

doğal işsizlik oranı Ekonominin doğal işleyişinin sonucu olarak ortaya çıkan işsizliktir. Bazen friksiyonel ve yapısal işsizliğin toplamı olarak kabul edilir.

Bir miktar işsizlik doğal olsa da işsizlik oranının doğal oranı geçtiği zamanlar da olmaktadır. 1979'da işsizlik oranı yüzde 5,8 iken 8 yıl boyunca, 1987'ye kadar tekrar yüzde 6'nın altına düşmemiştir. Bu dönemde Birleşik Devletler işsizlik oranının önemli ölçüde yükseldiği büyük bir resesyon yaşamıştı. Resesyon ve buhran dönemlerinde işsizlikteki artışa **konjonktürel işsizlik** denir.

konjonktürel işsizlik Resesyon ve buhran dönemlerinde işsizlikteki artıştır

Sosyal Sonuçlar

İşsizliğin maliyeti ne topluma aynı ölçüde yansır ne de kolayca ölçülebilir. 1930 buhranının sosyal sonuçları belki de kavranması en zor olan olaydır. Bugün hayatta olan pek çok kişi büyük buhran döneminde yaşamıyordu ve onun hakkında sadece kitaplar okuyabilir ya da ebeveynlerinin ve onların ebeveynlerinin anlattığı hikâyeleri dinleyebilirler. Az sayıda kişi bu dönemden zarar görmeden kurtulabildi. En alt tabakada fakirler ve işgücünün yaklaşık yüzde yirmi beşinden oluşan tam anlamıyla işsizler mevcuttu. Hala işini sürdürmekte olanlar bile kendilerini yarı zamanlı çalışır buluyorlardı. Borsa çöktüğünde pek çok kişi tasarruflarının tümünü ya da bir kısmını kaybetti ve bankalar iflas etti.

Kongre komiteleri hikâye üzerine hikâye dinlediler. 48.000 i tamamen işsizken kısa za-

man içinde buna 40.000 daha eklenen ve ihtiyaç sahiplerine yardım ödemeleri haftada ortalama 7$ ile 8$ olan Cincinnati'de:

> Bir aileye yardım bir hafta için veriliyor ve aileyi geçindiren diğer kişilerin iş bulması… ümidiyle bir hafta ödeme yapılmıyor. Artık kira ödeyemiyoruz. Bu tabii ki çok büyük bir sorun, çünkü sürekli olarak tahliye ediliyoruz ve sosyal hizmet görevlileri….eşyaları sokağa konan insanlar için yer bulmakta zorlanıyorlar.[1]

Birmingham, Alabama, dan 1932'de :

> ...bölgede 108.000 maaşlı ve ücretli çalışanımız var. Bunlar arasından normal ücretini alanların 8000 i geçmediğini düşünüyorum. En az 25000 erkek işsiz durumda. Bunlardan bazıları 12 aydır çalışma yüzü görmemişler. Belki 60.000 ya da 70000 i haftada 1 ila 5 gün arasında çalışmaktalar ve neticede ücretlerinde ciddi azalışlar var ve bunlardan pek çoğu günde ortalama 1.50$ ın üzerinde almıyorlar.[2]

Ekonomik zorluklar 1980–1982 resesyonuna da eşlik etti. 1979 ile 1983 yılları arasında Birleşik Devletlerde resmi olarak yoksul sınıflandırılan kişi sayısı 26,1 milyondan (nüfusun 11,7'si) 35,5 milyona (yüzde 15,3) yükselmiştir. Süregelen işsizlik ekonomik zorlukların yanı sıra endişe, depresyon, fiziksel ve fizyolojik sağlığın bozulması, ilaç ve alkol bağımlılığı ve intihar gibi sosyal ve kişisel rahatsızlıklar da ortaya çıkarabilmektedir.

Enflasyon

Her türlü fiyat artışının enflasyon yaratmadığını belirtmek gerekmektedir. Herhangi bir mal veya servisin fiyatı çeşitli yollarla belirlenir. Tam rekabet piyasasında alıcı ve satıcıların etkileşimi -arz ve talebin işleyişi fiyatı belirler. Aksak rekabet piyasalarında fiyat üreticinin kararıyla belirlenir. (Bu mikro iktisat teorisinin temelidir.) Herhangi bir ekonomide piyasalar değişen koşullara uyum sağladıkça fiyat sürekli değişim gösterir. Yağışın olmaması, mısır ve buğday tarlalarının kurumasına, arzın azalıp tarımsal ürün fiyatlarında artışa yol açabilir. Aynı zamanda, petrol üreticilerin aşırı üretimi petrol ve petrol ürünlerinin fiyatını düşürebilir. Aynı anda, Otomotiv sendikası çalışanları Ford firmasıyla ücret artışı (ya da düşüşü) gerçekleştiren bir sözleşme üzerinde pazarlık edebilirler.

Bazı malların fiyatları arttığında ve diğerlerininki düştüğünde *göreli* fiyatlar değişir. Öte yandan enflasyon, genel fiyat düzeyinde artışla, deflâsyon ise genel fiyat düzeyinde azalışla ortaya çıkar. Genel fiyat düzeyini ekonomideki tüm ya da çok sayıda mal ve hizmete bakarak ölçeriz. Son bölümde tartıştığımız GSYIH deflâtörü, bir ekonomideki tüm mal ve hizmetler için fiyat deflâtörüdür. Öte yandan tüketici fiyat endeksi malların daha küçük bir piyasa sepetini içerir. Şimdi bu konuya dönüyoruz.

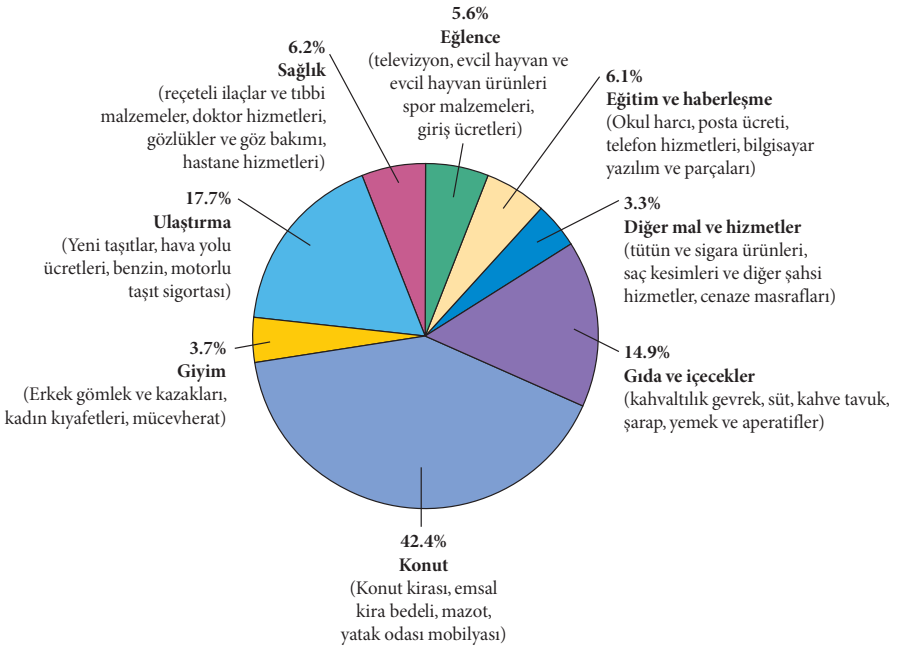
Tüketici Fiyat Endeksi

tüketici fiyat endeksi (TÜFE) İşgücü istatistik bürosu tarafından her ay tipik kentli tüketicinin satın aldığı piyasa sepetini temsil eden mal grubunu kullanılarak hesaplanan fiyat endeksi.

Tüketici fiyat endeksi (TÜFE) en geniş takip edilen fiyat endeksidir. GSYIH deflâtörünün aksine sabit ağırlıklı bir endekstir. İlk kez birinci dünya savaşında devletin savaş boyunca kontrol altına aldığı tersane çalışanlarının ücretlerine temel olmak üzere oluşturulmuştur. Günümüzde TÜFE tipik kentli tüketicinin aylık satın aldığı piyasa sepetini temsil eden mal grubu kullanılarak her ay İİB tarafından hesaplanır. Sepetteki ağırlık olarak kullanılan her malın miktarı geniş çaplı tüketici anketlerine dayanmaktadır. Esasında, İİB her ay 44 coğrafi

[1] U.S. Senate Hearings before a subcommittee of the Committee of Manufacturers, 72nd Congress, first session (1931), p. 239. Cited in Lester Chandler, *America's Greatest Depression, 1929–1941* (New York: Harper & Row, 1970), p. 43.
[2] Senate Hearings, in Lester Chandler, *America's Greatest Depression, 1929–1941* (New York: Harper & Row, 1970), p. 43.

bölgede 22.000 noktada 71.000 mal ve hizmetin fiyatını toplamaktadır. Örneğin, konut maliyeti her ay 5.000 kiracı ve 1000 ev sahibinin incelenmesi yoluyla veri birikimine eklenmektedir. Şekil 22.1 Aralık 2007 için TÜFE piyasa sepetini göstermektedir.



ŞEKİL 22.1
TÜFE Piyasa Sepeti
TÜFE Piyasa sepeti tipik bir tüketicinin parasını çeşitli mal ve hizmetler arasında nasıl bölüştürdüğünü göstermektedir. Tüketicinin parasının çoğu konut, ulaşım, gıda ve içeceğe gitmektedir.
Kaynak: İşgücü İstatistik Bürosu

Tablo 22.5, 1950 den itibaren TÜFE değerlerini göstermektedir. Endeksin baz yılı 1982–1984 dür. Endeksin bu üç yıl boyunca ortalama değerinin 100 olacak şekilde oluşturulduğu anlamına gelmektedir. Tabloda belirli bir yıldaki yüzde değişim o yıl için enflasyonun bir ölçüsüdür. Örneğin, 1970 den 1971'e TÜFE 38,8 den 40,5'e yükselerek yüzde 4,9 artmıştır [Yüzde değişim (40,5-38,8)/38,8 çarpı 100 dür]. Tablo 1970'lerdeki ve 1980'lerin başındaki yüksek enflasyon oranlarını ve 1992'den itibaren oldukça düşük seyreden enflasyon oranlarını göstermektedir.

TÜFE sabit ağırlıklı bir fiyat endeksi (şu andaki baz yılı 1982-1984 olan) olmasından ötürü son bölümde tartışılan ikame sorununa sahiptir. Sabit ağırlık kullanarak tüketicinin yüksek fiyatlı mallarda uzaklaşmasını hesaba katmamaktadır. Bu yüzden TÜFE enflasyon oranını daha yüksek hesaplama eğilimine sahiptir. Bu sorunun sosyal güvenlik ödemeleri gibi kamu transferlerinin TÜFE'ye bağlı olmasından ötürü önemli politik etkileri vardır. Eğer TÜFE'deki yüzde değişimle ölçülen enflasyon yukarı doğru sapmalı ise sosyal güvenlik ödemeleri olması gerekenden daha hızlı artmaktadır: Devlet ödemesi gerekenden fazlasını harcamaktadır.

Sabit ağırlık sorununa yönelik, İİB Ağustos 2002'de değişen ağırlıkların kullanıldığı TÜFE'nin bir versiyonunu olan Zincirlenmiş Tüketici Fiyat Endeksini yayınladı. Bu versiyon şu ana kadar temel versiyon olmasa da birkaç yıl içinde İİB'nin TÜFE' nin sabit ağırlık versiyonunu terk etmesi mümkün görülmektedir. Ancak bu durum gerçekleşse bile TÜFE' nin hala son bölümde tartışılan GSYIH deflâtöründen önemli yönde farklılık göstereceği akılda tutulmalıdır. TÜFE sadece tüketici mal ve hizmetlerini-şekil 22.1'de sıralanan- içerirken GSYIH deflâtörü ekonomideki tüm mal ve hizmetleri içermektedir. Aynı zamanda TÜFE ithal malların fiyatlarını da içerirken, GSYIH deflâtörü içermez.

Diğer tanınmış fiyat endeksleri daha önceden *toptan eşya fiyat endeksleri* olarak adlandırılan **üretici fiyat endeksleri (ÜFE)** dir. Bunlar üreticilerin ürünler için üretim sürecinin son değil her aşamasında karşı karşıya oldukları fiyatın endeksleridir. Endeksler üretim sürecindeki çeşitli aşamalar için ayrı ayrı hesaplanır. *Tamamlanmış mallar, ara materyaller* ve *ham materyaller* kendi içinde de alt kategorileri içeren üç ana kategoridir.

üretici fiyat endeksleri (ÜFE'ler) Üreticinin üretim sürecinin her aşamasında karşı karşıya olduğu fiyatların ölçümüdür.

TABLO 22.5 TÜFE, 1950–2007

	Yüzde Değişim			Yüzde Değişim	
	TÜFE	TÜFE		TÜFE	TÜFE
1950	1,3	24,1	1979	11,3	72,6
1951	7,9	26,0	1980	13,5	82,4
1952	1,9	26,5	1981	10,3	90,9
1953	0,8	26,7	1982	6,2	96,5
1954	0,7	26,9	1983	3,2	99,6
1955	-0,4	26,8	1984	4,3	103,9
1956	1,5	27,2	1985	3,6	107,6
1957	3,3	28,1	1986	1,9	109,6
1958	2,8	28,9	1987	3,6	113,6
1959	0,7	29,1	1988	4,1	118,3
1960	1,7	29,6	1989	4,8	124,0
1961	1,0	29,9	1990	5,4	130,7
1962	1,0	30,2	1991	4,2	136,2
1963	1,3	30,6	1992	3,0	140,3
1964	1,3	31,0	1993	3,0	144,5
1965	1,6	31,5	1994	2,6	148,2
1966	2,9	32,4	1995	2,8	152,4
1967	3,1	33,4	1996	3,0	156,9
1968	4,2	34,8	1997	2,3	160,5
1969	5,5	36,7	1998	1,6	163,0
1970	5,7	38,8	1999	2,2	166,6
1971	4,4	40,5	2000	3,4	172,2
1972	3,2	41,8	2001	2,8	177,1
1973	6,2	44,4	2002	1,6	179,9
1974	11,0	49,3	2003	2,3	184,0
1975	9,1	53,8	2004	2,7	188,9
1976	5,8	56,9	2005	3,4	195,3
1977	6,5	60,6	2006	3,2	201,6
1978	7,6	65,2	2007	2,8	207,3

Kaynak: B.D. İşgücü bölümü, İşgücü İstatistik Bürosu.

ÜFE'lerin avantajlarından biri üretim sürecinde fiyat artışlarını erken ortaya çıkarmasıdır. Bu endekslerdeki hareketlerin bazen tüketici fiyatlarının gelecekteki değişimlerinin göstergesi olması nedeniyle ÜFE'lerin gelecekteki tüketici fiyatlarının öncü göstergeleri olduğu kabul edilir.

Enflasyonun Maliyetleri

Kişilere enflasyonun neden kötü olduğunu soracak olursak enflasyonun mal ve hizmetleri daha pahalı hale getirerek genel yaşam standartlarını düşürdüğünü söyleyeceklerdir. Bu durum insanların satın alma gücünde azalma anlamına gelmektedir. İnsanlar bir şişe Coca-Cola'nın 10 sent ve bir hamburgerin 25 sent olduğu günleri hatırlamayı severler. Eğer fiyatlar değişmeseydi günümüzde neler satın alabileceğimizi düşünelim. Ancak insanların genelde dikkat etmediği "eski güzel günlerde" gelirlerinin ne olduğudur. Bir kola'nın fiyatının 10 sent'den bir dolara artış göstermesi bir zamanlar 5.000$ kazanırken şu anda 50.000$ kazanan biri için reel anlamda bir şey ifade etmez. Bunun sebebi basittir: enflasyonla birlikte kişilerin maaş, ücret, kâr, faiz ve kira gelirleri artış gösterir. Ücret işgücünün, kira arazinin fiyatıdır. Enflasyon durumunda girdi fiyatları da dâhil olmak üzere pek çok fiyat artış gösterir ve girdi fiyatları hem işçi hem de sermaye ve arazi sahiplerinin gelirlerini belirler.

Enflasyon Gelirin Dağılımını Değiştirebilir Enflasyon dönemlerinde kazanmak ya da kaybetmek gelirinizin satın aldığınız malların fiyatlarından daha hızlı ya da daha düşük artışına bağlıdır. Enflasyonun etkileri tartışıldığında en çok sözü edilen grup sabit gelirlilerdir. Geliriniz sabitken fiyatlar artıyorsa mal ve hizmet satın alabilme imkânınız orantılı olarak azalmaktadır.

Genelde yaşlıların sabit gelirli olduğu düşünülse de, pek çok emeklilik planı enflasyona *endeksli* ödemede bulunur. Bu planların sağladıkları ödemeler genel fiyat düzeyinde yükselişle birlikte otomatik olarak artar. Fiyatlar yüzde 10 artarken ödeme de yüzde 10 artar. Yaşlılar için en büyük gelir kaynağı Sosyal Güvenliktir. Bu ödemeler enflasyona tamam olarak endekslenmiştir: Fiyatlar yani TÜFE, yüzde 5 arttığında Sosyal Güvenlik ödemeleri de yüzde 5 artar.

Ücretler de iş kontratlarında yer alan yaşam maliyeti düzeltmesi yoluyla bazen enflasyona endekslenirler. Bu kontratlar genelde enflasyon oranı arttıkça ileriki ücretlerin daha fazla artışını öngörürler. Eğer ücretler tam olarak endekslenmişse ki genelde bu durum pek gözlenmez, enflasyon artışıyla birlikte çalışanlar reel gelirlerinde bir düşüş yaşamazlar.

Enflasyonun gelir dağılımı üzerine etkisini düşünürken *beklenen* ve *beklenmeyen* enflasyon ayırımı üzerinde de durulmalıdır. Eğer enflasyon bekleniyorsa, kontrat ve anlaşmalar enflasyonun beklenen değeri göz önüne alınarak yazılmışsa enflasyonun gelir dağılımı üzerine etkisi söz konusu olmayabilir. Örneğin borçlu ve alacaklı ilişkisini ele alalım. Enflasyon yüzünden borçlunun gelecekte reel anlamda borçlandığından daha az ödemesi söz konusu olacağı için enflasyon sürecinde borçlunun alacaklıya karşın genelde daha avantajlı olduğuna inanılır. Ancak eğer enflasyon bekleniyorsa ve kredi sözleşmesinde dikkate alınmışsa bu durum gözlenmez.

Sizin benden bir yıl sonra ödemek üzere 100$ borç aldığınızı ve iki tarafın da enflasyon olmaması durumunda uygun faiz oranının yüzde 5 olduğunu kabul ettiğini varsayalım. İlave olarak her iki tarafın da enflasyon oranını yüzde 10 beklediğini varsayalım. Bu durumda yüzde 15 faiz oranı üzerinde anlaşabiliriz, böylelikle yılın sonunda bana 115$ ödeyebilirsiniz. Size yüzde 15 faiz ödeterek reel anlamda ödünç aldığınız miktardan yüzde 10 daha az geri ödeyeceğinizi hesaba katmış bulunuyorum. Eğer gerçek enflasyon beklenen enflasyona eşitse enflasyon yüzünden zarar görmemiş ve siz de yarar sağlamamış oluyorsunuz. Ben yüzde 5 **reel faiz** kazanıyorum-bir kredinin faizi ile enflasyon arasındaki fark.

reel faiz oranı Kredi faiz oranı ile enflasyon oranının farkı.

Öte yandan beklenmeyen enflasyon farklı bir durumdur. Eğer yıl boyunca gerçek enflasyon oranı yüzde 20 olursa kredi veren olarak ben zarar görürüm. Aslında için size yüzde 15 faiz işletmek yerine yüzde 5 reel getiri elde etmek için yüzde 25 faiz işletmem gerekliydi. Enflasyon beklenenden yüksek gerçekleştiği için yüzde 5'lik negatif reel getiri elde ettim. Beklenenden yüksek enflasyon borçluya yararken; beklenenden düşük enflasyon alacaklıya yarar.

Özetleyecek olursak, kişiler ve kurumların beklenen enflasyona göre kendilerini ayarlamalarından ötürü, beklenen enflasyonun gelir dağılımı üzerine etkisinin sınırlı gerçekleşmesi beklenir. Öte yandan beklenmeyen enflasyonun diğer faktörlerin yanı sıra enflasyona endekslenme derecesine bağlı olarak büyük etkisi olabilir. Eğer pek çok sözleşme endekslenmemişse ve yanlış beklenen enflasyona dayandırılmışsa büyük kazanan ve kaybedenler olabilir. Genelde enflasyon beklenmiyorsa daha fazla belirsizlik ve risk söz konusudur. Bu belirsizlik kişileri aslında her iki tarafın da lehine olabilecek uzun dönem sözleşme imzalamaktan alıkoyabilir.

Yönetsel Maliyetler ve Etkinsizlik Beklenen enflasyonla bile ilişkilendirilebilecek maliyetler olabilir. Bunlardan biri ayak uydurma amaçlı yönetsel maliyetlerdir. 1980'lerin başlarında İsrail'deki hızlı enflasyon döneminde saatlik fiyat endeksini ilan için telefon hattı kurulmuştu. Dükkân sahipleri fiyatları sık sık tekrar hesaplamak ve değiştirmek zorundaydılar ve bu da aslında daha etkin kullanılabilecekken zamanı tüketmekteydi. Haziran 2008'de enflasyon oranının yıllık bazda yüzde 1 milyonun üzerinde olduğu tahmin edilen Zimbabwe'de devlet devamlı para basmak durumundaydı.

Beklenen enflasyonun yüksek olması durumunda daha sık banka işlemi gereksinimi de doğabilir. Örneğin, beklenen enflasyonla birlikte faiz oranları da artabilir. Faiz oranları yüksek ise, banka dışında nakit bulundurmanın alternatif maliyeti de yüksek olacaktır. İnsanlar bu yüzden daha az nakit bulunduracak ve bu yüzden daha sık bankaya uğrama ihtiyacı duyacaktır. (Bu etkiyi kitabın ilerleyen kısmında daha detaylı inceleyeceğiz.)

Bir Numaralı Halk Düşmanı mı? İktisatçılar enflasyonun maliyetinin derecesini yıllarca tartıştılar. Bunlardan bazıları Alan Blinder gibi "Enflasyon her ergen gibi çoklukla yanlış anlaşılır ve bu yanlış anlama enflasyonun politik önemini iktisadi önemiyle orantısız

bir şekilde büyütmektedir"[3] demektedir . Bazıları ise Phillip Cagan ve Robert Lipsey gibi "Bir zamanlar ekonominin zamanla gerekli tüm düzeltmeleri yapacağı düşünülürdü, ancak bunlardan pek çoğu oldukça güç gerçekleşmektedir… Finansal kurumlar ve piyasalar için enflasyonun etkisi fazlasıyla sıkıntı vericidir."[4] iddiasında bulundular.

Gerçek iktisadi maliyeti ne olursa olsun insanlar enflasyondan hoşlanmazlar. Enflasyon bizi tedirgin ve mutsuz eder. 1974'de Başkan Ford " Bir numaralı halk düşmanımız, enflasyon, baş edilmezse ülkemizi, evimizi, özgürlüğümüzü, mülkümüzü ve son olarak da ulusal onurumuzu iyi silahlanmış savaş düşmanı gibi yıkacaktır."[5] sözüyle bu rahatsızlığı dile getirdi. Bu inançla, seçilmiş liderlerimiz enflasyonu durdurma amaçlı güçlü politikalar sürdürmektedirler.

Uzun Dönem Büyüme

çıktı büyümesi Ekonominin tümünün büyüme oranı.

kişi başına çıktı büyümesi Ekonomide kişi başına çıktıdaki büyüme oranı.

verimlilik büyümesi İşçi başına çıktının büyüme oranı.

Uzun dönem büyümeyi tartışırken birkaç tanımla başlamak faydalı olabilir. **Çıktı büyümesi** bütün ekonominin çıktısındaki büyüme oranıdır. **Kişi başına çıktı büyümesi** ekonomideki kişi başına çıktıdaki büyüme oranıdır. Eğer ülke nüfusu çıktı ile aynı oranda büyüyorsa kişi başı çıktıda artış gerçekleşmez: Çıktı artışı sadece nüfus artışıyla birlikte hareket etmektedir. Bir ülkede herkes çalışmamaktadır ve bu yüzden çalışan başına çıktı, kişi başına çıktı ile aynı anlamı taşımaz. Çalışan başına çıktı, kişi başına çıktıdan daha büyüktür ve verimlilik olarak adlandırılır. Böylece **verimlilik büyümesi** kişi başına çıktıdaki büyüme oranıdır.

Eğer kişi başına çıktıyı bir ülkede iktisadi refahın göstergesi olarak kabul edersek, çıktı oranındaki hızlı bir artış bireysel refahı mutlaka arttırmaz. Şayet nüfus, çıktı ile aynı hızla artıyorsa, kişi başına çıktı artmamaktadır. Bu durum ortalama vatandaşın iktisadi refahının artmadığı anlamına gelmektedir. Eğer nüfus içinde çalışanların payı aynı iken verimlilik artarsa kişi başına daha fazla çıktı üretildiğinden dolayı kişi başına çıktı artacaktır. Verimlilik sabitken nüfus içinde çalışan kesimin artması durumunda da kişi başına çıktı artar. Bu durumda daha fazla kişinin çalışmasından dolayı yine kişi başına daha fazla çıktı üretilmektedir.

Üretim ve Verimlilik Artışı

1900'lerden beri Birleşik Devletler de toplam çıktının yıllık bazda ortalama yüzde 3,4 arttığını vurgulamıştık. Bazı yıllar durum bundan daha iyi ve bazı yıllarda daha kötü olsa da ortalamada büyüme oranı yüzde 3,4 gerçekleşmişti. Ekonominin bir alanı olan *büyüme teorisi* bu oranı neyin belirlediği sorusuyla ilgilenmektedir. Niye yüzde 2 veya 4 değil de yüzde 3,4? Bu soruya 32. bölümde cevap arayacağız ancak şu an için birkaç nokta üzerinde durmakta fayda bulunmaktadır.

Ekonomik büyüme üzerine tartışmaya başlamadan önce sermayenin anlamını gözden geçirmek önem kazanmaktadır. *Sermaye* kendisi üretilmiş ve ardından başka mal ve hizmetlerin üretiminde girdi olarak kullanılan her şeydir. Sermaye yapı ve ekipman gibi somut olabileceği gibi soyut da olabilir. Eğitim veya yetiştirme yoluyla edinilen bilgi ve beceri soyut *beşeri sermaye* olarak düşünülebilir Sermaye özel veya kamusal olabilir. Üzerinde yolculuk ettiğimiz yollar ve köprüler *kamu sermaye stokunun* bir parçasıdır. Sermaye bu anlamda farklı şekiller alabilir. Tartışmayı basitleştirmek adına sermayeyi bazen sadece "makineler" olarak adlandıracağız.

Basitleştirilmiş bir ekonomide, çıktı üretmek için makineler (sermaye) ve çalışanlara (işgücü) ihtiyaç duyulmaktadır Bir ekonominin altı makine ve 60 işçiden oluştuğunu, her makinede 10 işçi çalıştığını ve haftalık çalışma süresinin 40 saat olduğunu, bu haftalık çalışmanın aylık makine başına 50 birim çıktı ortaya çıkardığını varsayalım. Söz konusu basit ekonomide aylık toplam çıktı 300 birimdir (6 makine ve makine başına 50 birim çarpımı).

Bir ekonomide çıktı nasıl artabilir? Bunun birkaç yolu bulunmaktadır. Bir yolu işçi artışıdır. Örneğin makine başına iki kişilik ilave ile 12 işçilik artış gerçekleşirse her makinede daha fazla işçi çalışacağından daha fazla çıktı üretilebilir. Diğer bir yol makine ilavesidir. Örneğin 4 makine artışı gerçekleşirse 60 işçi 6 yerine toplam 10 makinede çalışma imkânı

---

[3] Alan Blinder, *Hard Heads, Soft Hearts: Tough-Minded Economics for a Just Society* (Reading, MA: Addison-Wesley, 1987).

[4] Phillip Cagan and Robert Lipsey, "The Financial Effects of Inflation," National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA: General Series No. 103, 1978), pp. 67–68.

[5] U.S. President, Weekly Compilation of Presidential Documents, vol. 10, no. 41, p. 1247. Cited in Blinder, *Hard Heads*.

bulur ve işçi başına çalışılan saat başına daha fazla çıktı üretilebilir. Üçüncü bir yol haftalık çalışma süresini arttırmaktır (örneğin, 40 saatten 45 saate). Daha çok saat çalışan işçi ve makineler ile daha fazla çıktı üretilebilir. O halde çıktı, işçi veya sermaye artışıyla ya da işçi ve sermayenin haftalık çalışma saatindeki artışla artırılabilir.

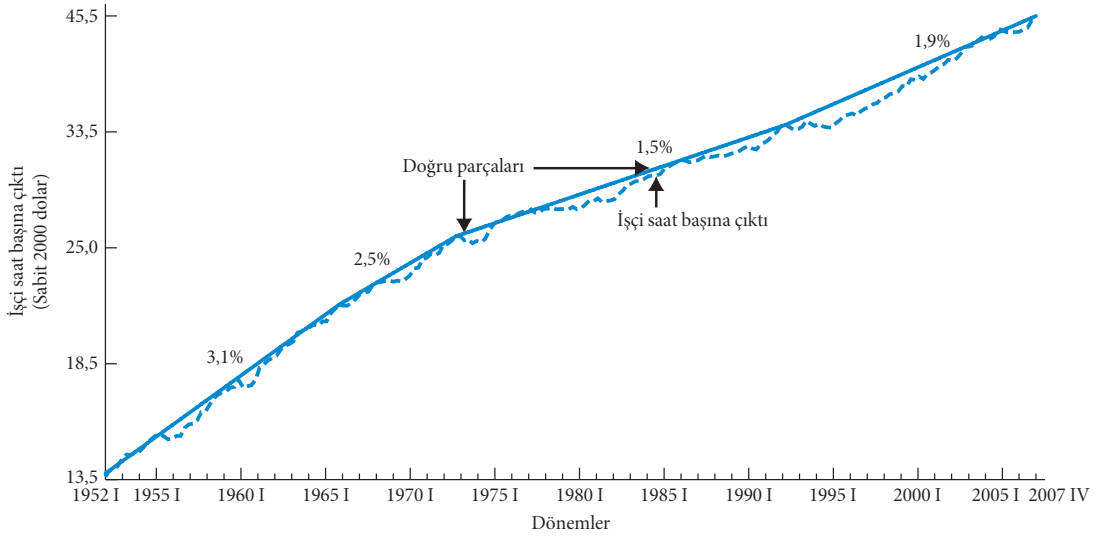
Bir ekonomide çıktı artışı için diğer bir yol işçi kalitesindeki artıştır. Örnek olarak işçinin eğitim düzeyi artarsa bu becerilerine katkı sağlar ve böylece makine ile çalışma yetenekleri artar. Makine başına çıktı aylık 50 birimden daha yüksek rakamlara doğru artış gösterir. Eğer işçiler egzersiz yaparak ve daha iyi beslenerek fiziksel olarak daha zinde iseler, onların zindeliğindeki artış da makine başında üretimi artabilir. Bazen kişilerin zihinsel ve fiziksel becerilerini arttırdıklarında kendilerinin *beşeri sermayelerine* katkıda bulundukları söylenir

Makinelerin kalitesi de artabilir. Özellikle, yeni makinelerin eski makinelerin yerini alması aynı sayıda işçi ile saat başına daha fazla üretim imkânı sağlayabilir. Örneğimizde, makine başına 10 işçi ve 40 saatlik haftalık çalışma ile aylık yeni makine başına 55 yerine 50 birim çıktı üretilebilir. Eski bir bilgisayarın dakika başına daha fazla iş yapma imkânı sağlayan yeni ve daha hızlısı ile değiştirilmesi bu konuda açık bir örnektir.

Özetleyecek olursak işçi sayısı, işçi becerileri, makine sayısı arttıkça, daha iyi makineler ya daha uzun haftalık çalışma, üretimi arttırabilir.

Şimdi gerçek ekonomiye dönecek olursak, toplam çıktının toplam çalışan işgücü saatine oranı incelenmesi gereken ilgi çekici bir değişkendir. İşçi başına çıktı işgücü verimliliği ya da bazen sadece verimlilik olarak adlandırılır. Çalışılan işçi saat başına çıktı 1952 I–2007 IV dönemi için şekil 22.2 de çizilmiştir. Şekilde iki özellik açıkça ortaya çıkmaktadır. İlk olarak yukarı doğru eğilim söz konusudur. İkinci olarak eğilimin etrafında kısa vadeli dalgalanmalar mevcuttur. Bölüm 31'de kısa vadeli dalgalanmaların neden var olduğunu inceleyeceğiz. Bu durum, istihdam edilen işgücünün her zaman tam olarak kullanılamaması ile ilgilidir. Ancak şu an için esas ilgi uzun dönem eğilim üzerinedir.

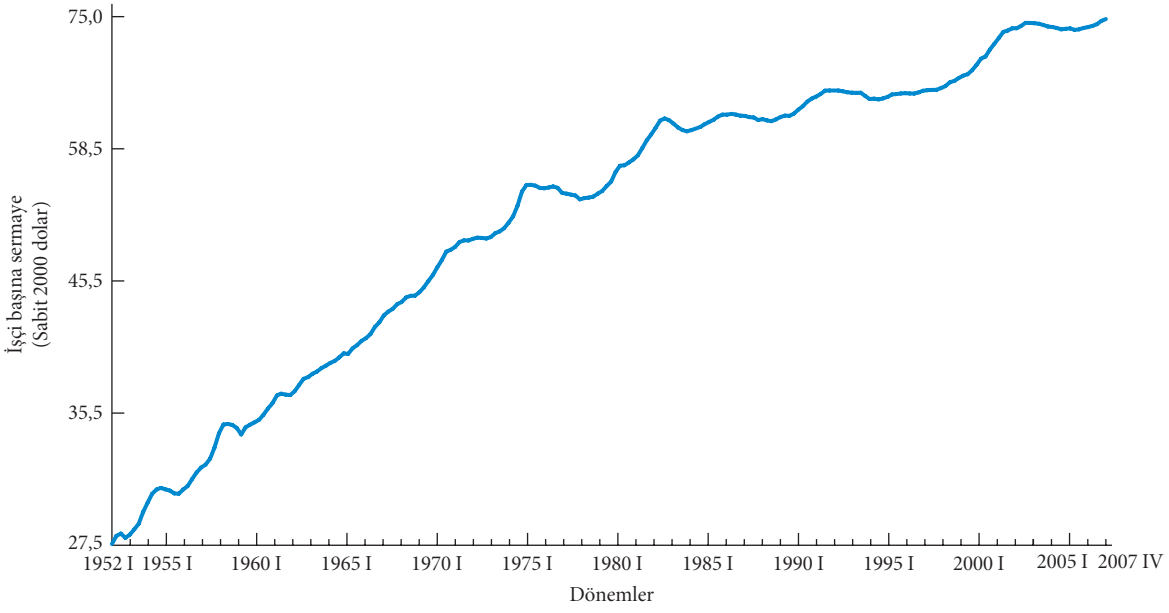
Şekil 22.2'deki kısa vadeli dalgalanmaları düzleştirebilmek için şekle, yaklaşık olarak yüksek değerlerin üzerinden geçten düz doğru parçaları ekledik. Her bir doğru parçasının eğimi bu parça boyunca verimlilik artış oranıdır. Artış oranları şekilde sıralanmıştır. Şekildeki farklı verimlilik artış oranları ilginç bir durumu anlatmaktadır. 1950'lerden 1960'ların ortalarına değin artış oranı yüzde 3,1di. 1960'ların son yarısı ve 1970'lerin başında oran yüzde 2,5 e düştü. 1970 başı ve 1990'ların başları arasında büyüme oranı yüzde 1,5'ın altındaydı. 1990'ın başlarından itibaren yüzde 1,9 olarak gerçekleşmiştir.



▲ **ŞEKİL 22.2 İşçi Saat Başına Çıktı (Verimlilik), 1952 I–2007 IV**

Verimlilik 1950 ve 1960' larda sonraki dönemlere göre daha hızlı artmıştır.

Şekil 22.2' deki büyüme oranları neden pozitiftir? Diğer bir ifadeyle son yarım yüzyılda saat başına bir işçinin üretebileceği çıktı neden artış göstermiştir? İşçi başına sermayenin artmış oluşu cevabın bir kısmını oluşturmaktadır. Şekil 22.3 de söz konusu dönem olan 1952 I-2007 IV de işçi başına sermaye çizilmiştir. İşçi başına sermayenin genelde artış gösterdiği şekilde açıkça görülmektedir. Emek ve sermayenin kalitesindeki artış cevabın diğer bir kısmını oluşturmaktadır. Hem ortalama işçi becerisi hem de sermayenin ortalama kalitesi artış göstermektedir. Bu da işçi ve sermayedeki iyileşmeden dolayı belirli miktarda sermaye ile işçi başına daha fazla çıktı üretilebilir anlamına gelmektedir.



▲ **ŞEKİL 22.3 İşçi Başına Sermaye, 1952 I–2007 IV**
İşçi başına sermaye 1980'lere kadar artmış daha sonra biraz düzleşmiştir

Şekil 22.2 ile ilgili cevaplaması daha güç olan soru neden 1950 ve 1960 larda verimlilik büyüme oranının 1970'lerin başından beri gerçekleşen orandan daha yüksek olduğudur. Yine cevabın bir kısmını işçi başına sermayenin 1950 ve 1960 larda ileriki yıllara göre daha hızlı artmış olması oluşturmaktadır. Bu durum şekil 22.3 de görülebilir. 1950 ve 1960 larda işgücü ve sermaye kalitesinin ileriki yıllara nazaran daha fazla artmış olması cevabın doğal olarak diğer bir kısmını oluştursa da belli ölçüde sorgulanması gerekir. Cevaplanması gereken temel soru işgücü ve sermaye kalitesinin 1970'lerin başından beri niye daha yavaş arttığıdır. Bölüm 32 de bu soruyla ilgilendiğimizde tek ve kesin bir cevabın olmadığını göreceğiz. Geleceğe yönelik ilginç bir soru internetin sürekli gelişiminin verimlilik büyüme oranında 1950 ve 1960 lardaki büyüme oranı kadar artışa yol açıp açmayacağıdır. Bu bağlamda, internetteki gelişimi fiziki sermayede (kablolar, sunucular, anahtarlayıcılar v.b.) ve sermaye kalitesinde artış (İnternet kullanılarak dakikada yapılan işlemde artış) olarak kabul edebilirsiniz. İnternetin verimlilik artışında yeni bir dönem yaratıp yaratmadığını zaman gösterecektir

İleriye Bakış

Böylelikle makroekonominin temel kavram ve sorunlarına girişi tamamlamış olduk. Bu kısmın ilk bölümünde konuya giriş yapıldı; ikinci bölümde milli hasıla ve milli gelir ölçümü tartışıldı; ve bu bölümde ise işsizlik, enflasyon ve uzun dönem büyüme tartışıldı. Artık makro iktisatın işleyişini analiz etmeye hazırız.

ÖZET

İŞSİZLİK *s. 435*

1. *İşsizlik oranı* işsiz insan sayısının işgücündeki insan sayısına oranıdır. Bir kişinin işsiz ve işgücünde sayılabilmesi için o kişinin iş arıyor olması gerekmektedir.
2. Demografik gruplar, bölgeler ve endüstriler arasında işsizlik oranlarında büyük farklılıklar vardır. Örneğin, Afrika kökenli Amerikalılar beyazlara göre çok daha yüksek işsizlik oranına sahiptirler.
3. İş aramayı durdurma kararı veren bir kişi işgücünden çıkmış kabul edilir ve artık işsiz olarak sınıflandırılmaz. Bir iş bulmaya yönelik cesareti kırıldığı içe iş aramayı durduran kişiler bazen *umudu kırılmış çalışan* olarak adlandırılır.
4. Belli ölçüde işsizlik kaçınılmazdır. İşgücüne devamlı olarak yeni çalışan dahil olduğundan, endüstri ve firmaların sürekli olarak genişleyip daralmasından ve insanla sürekli iş değiştirdiklerinden çalışan ve firmalar mevcut işe en uygun kişiyi eşleştirebilmek için sürekli bir iş arama süreci söz konusudur.
5. Kısa dönem iş/beceri eşleşme sorunu yüzünden ortaya çıkan işsizliğe *friksiyonel (geçici) işsizlik* denir. Ekonomideki uzun dönem yapısal değişim yüzünden ortaya çıkan işsizlik *yapısal işsizlik* olarak adlandırılır. *Doğal işsizlik oranı* friksiyonel ve yapısal oranın toplamıdır. Resesyon ve buhran dönemlerinde işsizlikteki artış *konjonktürel işsizlik* olarak adlandırılır.

ENFLASYON *s. 442*

6. Tüketici fiyat endeksi (TÜFE) sabit ağırlıklı bir fiyat endeksidir. Tipik kentli tüketicinin satın aldığı "piyasa sepetini" temsil etmektedir.
7. Kişilerin enflasyon dönemi doyunca kazanmaları ya da kaybetmeleri gelirlerinin satın aldıkları şeylerin fiyatlarından daha hızlı ya da yavaş artışına bağlıdır. Yaşlılar pek çok kişinin düşündüğünden daha fazla korunurlar. Sosyal güvenlik ödemeleri ve pek çok emekli maaşı enflasyona endekslenmiştir.
8. Enflasyon beklenmiyor olması durumu beklenmesi durumuna göre gelir dağılımı üzerinde daha fazla etkili olması olasıdır.

UZUN DÖNEM BÜYÜME *s. 446*

9. Çıktı büyümesi: (1) sermaye oranının büyüme oranına, (2) sermaye stoku başına çıktının büyüme oranına, (3) emeğin büyüme oranına ve (4) işgücü başına düşen çıktının büyüme hızına bağlıdır
10. 1950 ve 1960'larda çalışılan işçi saat başına çıktının (işgücü verimliliği) artış hızı 1970'lerden den 2007 ye kadarki artıştan daha hızlı gerçekleşmiştir. İnternet sayesinde gelecekte işgücü verimliliğinde daha hızlı bir artış olup olmayacağı ilginç bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

tüketici fiyat endeksi (TÜFE), *s. 442*
konjonktürel işsizlik, *s. 441*
umudu kırılmış çalışan etkisi, *s. 439*
Çalışan, *s. 436*
friksiyonel işsizlik, *s. 441*
işgücü, *s. 436*
işgücüne katılım oranı, *s. 436*
doğal işsizlik oranı, *s. 441*
işgücüne dahil olmayan, *s. 436*
çıktı büyümesi, *s. 446*
kişi başına çıktı büyümesi, *s. 446*
üretici fiyat endeksleri (ÜFEler), *s. 443*
verimlilik büyümesi, *s. 446*
reel faiz oranı, *s. 445*
yapısal işsizlik, *s. 441*
işsiz, *s. 436*
işsizlik oranı, *s. 436*
1. iş gücü = istihdam edilen + işsiz
2. nüfus = işgücü + işgücüne dahil olmayan

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. 2008' in başlarında iktisatçılar Birleşik Devletler ekonomisinin işsizlik oranı yüzde 5,1 ile tam istihdama yakınken resesyonda olduğunu tartışıyorlardı. Nasıl bu iddiada bulunabiliyorlar?
2. Etkin olmayan ya da insanların artık talep etmediği bir malı üreten bir firma piyasadan çekildiğinde çalışanlar işsizdir ancak bu durum ekonomik büyüme ve gelişmenin normal bir sürecidir. Bu ifadeyi ve günümüz ekonomisinde geçerliliğini tartışınız.
3. Eyaletinizde şu anda işsizlik oranı nedir? 1970, 1975, 1982, ve 2008 de oran neydi? Eyaletinizi durumu ülke ortalamasına göre nasıldır? Nedenlerini açıklayabilir misiniz?
4. Bütün maaş, ücret, sosyal yardımlar ve diğer gelir kaynaklarının enflasyona endekslendiğini varsayalım. Enflasyonun hala bir sorun olduğunu düşünebilir miyiz? Neden?
5. **[*s. 439, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** www.bls.gov sayfasından eyalet ve bölge istihdam ve işsizlik bağlantısını açınız. Yaşadığınız eyaleti inceleyerek işgücünde ne tür değişim-

ler olduğunu açıklayınız. İşgücüne katılım oranı artmış ya da azalmış mıdır? Orandaki değişimi açıklayınız. Eyaletiniz ülkenin geri kalanıyla benzer gelişim mi göstermiş? Eyaletiniz ülkenin geri kalanıyla niye benzer ya da farklı gelişim gösterdiğini açıklayınız.

6. TÜFE ve ÜFE neyi ölçmektedir? Neden bu endekslerin her ikisine de ihtiyaç duymaktayız? (Her birini ne amaçla kullandığınızı düşününüz)

7. Tüketici fiyat endeksi (TÜFE) sabit ağırlıklı bir endekstir. Endeks sabit bir mal grubunun bir yıl içindeki fiyatını bir baz yıldaki aynı mal grubunun fiyatıyla karşılaştırır. 100 birim X malı, 150 birim Y malı ve 25 birim Z malını içeren mal grubunun fiyatını 2006, 2007 ve 2008 yıllarından hesaplayınız. Her grubun fiyatını 2006 daki grup fiyatına bölerek sonuçları bir endekse dönüştürünüz. Endeksdeki yüzde değişimi 2006 dan 2007ye ve 2007 den 2008 e hesaplayınız. 2007 ve 2008 de enflasyon söz konusu mudur?

ÜRÜN	Tüketilen miktar	Fiyatlar 2006	Fiyatlar 2007	Fiyatlar 2008
X	100	1,00$	1,50$	1,75$
Y	150	1,50	2,00	2,00
Z	25	3,00	3,25	3,00

8. Aşağıdaki ifadelerin her ikisi de aynı anda doğru olabilir mi? Açıklayınız.

   a. Tappania'da şu anda geçmiş 50 yıldan daha fazla kişi istihdam edilmektedir.

   b. Tappania'da işsizlik oranı şu anda 50 yıl öncesine göre daha yüksektir.

9. Politika yapıcılar ekonominin "kapasite"sinde artıştan söz ediyorlar. Ekonominin "kapasite"siyle ne anlama gelmektedir? Kapasite nasıl ölçülebilir? İşgücü ve sermaye kısıtlarıyla kapasite ne yönden sınırlanır? Ekonomide talebin kapasiteyi aşmasının sonuçları nelerdir? Bunun için hangi göstergelere bakarsınız?

10. Son üç aylık dönemde reel GSYİH'nin büyüme hızı kaçtı? Sorunun cevabını the *Survey of Current Business, The Economist*, and *Business Week* gibi yayınlardan bulabilirsiniz. Büyüme artmakta mı azalmakta mıdır? Ekonominin uzun dönem büyüme potansiyelini arttırmak için ne tür politikalar önerirsiniz?

11. Wholand'da sermaye stoku ve işgücünün yıllık yüzde üç büyüdüğünü varsayalım. Aynı anda reel çıktı yüzde 6 büyümektedir. Bu durum kısa ve uzun vadede nasıl mümkün olabilir?

kısım V

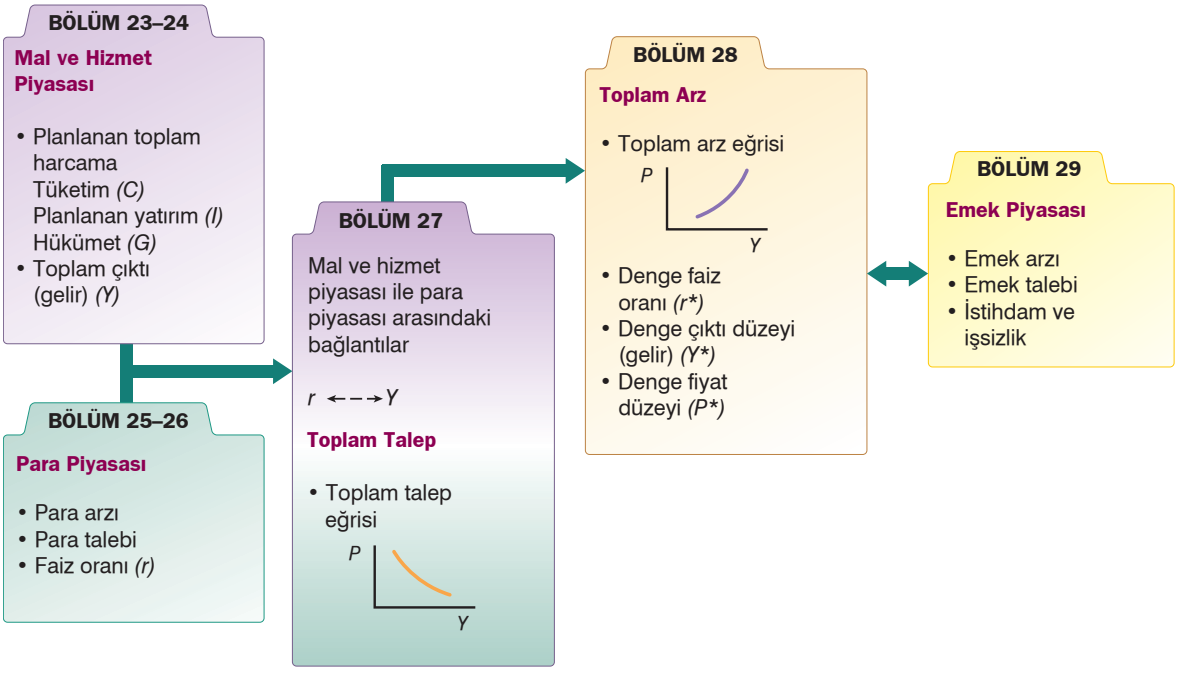
Makro İktisat Teorisinin Özü

Bu bölüme, makro iktisadın nasıl işlediğine dair teoriyi inceleyerek başlıyoruz. Gayri safi yurtiçi hâsılanın nasıl hesaplanacağını biliyoruz, ancak bu değeri hangi faktörler *belirlemektedir?* Enflasyonun nasıl tanımlanıp hesaplanacağını biliyoruz, ancak hangi şartlarda enflasyon ve işsizlik oluşmaktadır? İşsizlik ve enflasyonla mücadele etmek için devletin uygulayabileceği politikalar nelerdir?

Makro iktisadın bileşenlerini analiz etmek karmaşık bir girişimdir. GSYİH düzeyi, fiyatlar genel seviyesi ve işsizlik oranı—en önemli üç makro iktisadi kavram— geniş bir şekilde ele aldığımız şu "üç piyasadaki" olaylardan etkilenirler:

- Mal ve hizmet piyasası
- Finans (para) piyasası
- Emek piyasası

Makro iktisat teorisi tartışmalarımızda her bir piyasayı ve aralarındaki ilişkileri açıklayacağız. Şekil V. 1, makro iktisat teorisinin özünü oluşturan yedi bölümün planını göstermekte-



▲ ŞEKİL V.1 Makro İktisat Teorisinin Özü

23. ve 24. bölümlerde mal ve hizmet piyasalarını, 25. ve 26. bölümlerde para piyasasını inceleyerek ve son olarak da 27. bölümde iki piyasayı bir araya getirip toplam çıktı (Y) ile faiz oranı (r) arasındaki ilişkiyi açıklayarak toplam talep eğrisini elde ettik. 28. bölümde toplam arz eğrisini ve fiyat seviyesini(P) araştırmamıza kattık. Son olarak da 29. bölümde işgücü piyasasının makro iktisat'a nasıl dahil olduğunu açıkladık.

dir. 23. ve 24. bölümlerde, genelde "mal piyasası" olarak adlandırılan mal ve hizmet piyasasını tarif edeceğiz. 23. bölümde, bazı temel kavramları açıklayacağız ve devletin, dış ticaretin olmadığı kapalı bir ekonomide denge çıktı seviyesinin nasıl belirlendiğini göstereceğiz. 24. bölümde, ekonomiye devleti de dâhil edeceğiz.

25. ve 26. bölümlerde, *para piyasasına* odaklanacağız. 25. bölüm para piyasasını ve bankacılık sektörünü tanıtmakta ve ABD Merkez Bankası'nın (Federal Rezerv) para arzını nasıl kontrol ettiğini araştırmaktadır. 26. bölüm para talebini ve faiz oranlarının belirlenmesini analiz etmektedir. 27. bölüm para piyasası ile mal-hizmet piyasası arasındaki ilişkiyi incelemekte ve toplam talep eğrisini elde etmektedir. 27. bölümün sonlarında, toplam çıktı denge düzeyi ve faiz oranı belirli bir fiyat seviyesinden belirlenmektedir. 28. bölüm, 27. bölümdeki analize toplam arz eğrisini ekleyerek fiyat seviyesini belirlemektedir. Çıktı, faiz oranı ve fiyat seviyesini belirledikten sonra maliye ve para politikalarının ekonomi üzerindeki etkilerini analiz etmek için hazır hale geliyoruz. Bu politikalar 28. bölümün yarısından itibaren yer almaktadır. Son olarak, 29. bölüm emek arz ve talebini ve *emek piyasasının* makro iktisat içerisindeki yerini (fonksiyonunu) incelemektedir. Bu da, istihdam ve işsizlik kavramlarını anlamamız açısından önemlidir.

Toplam çıktı ve toplam gelir tartışmalarımıza başlamadan önce, sonraki bölümlerde sürekli ele alacağımız üretim, tüketim ve diğer faaliyetler üzerinde durmamız gerekmektedir. Bununla beraber, bu faaliyetleri üretim periyotlarında yer alıyormuş gibi düşünmemiz yararlı olacaktır. Bir dönem, bir ay ya da üç ay uzunluğunda olmalı. Her bir periyot süresince, çıktı üretilir, gelir oluşturulur ve harcamalar meydana gelir. Her bir periyodun sonunda, bu sonuçları (değerleri) açıklayabiliriz. Ekonomide üretilen her şey satılmış mıdır? Gelirin ne kadarlık bir oranı harcanıp ne kadarı tasarruf edilmiştir? Gelecek dönemde çıktı miktarının artması mı azalması mı muhtemeldir?

Toplam Harcama ve Denge Çıktı Düzeyi

23

Bu bölümde, devletin olmadığı bir ekonomide denge çıktı düzeyinin nasıl belirlendiğini inceleyeceğiz. Konuları yavaş yavaş inşa ederken kullanacağımız teori, tüketimin gelire bağlı olduğu ve mal piyasasının dengede olduğu varsayımlarına dayanmaktadır. Denge çıktı düzeyini belirledikten sonra ise, denge noktasından uzaklaşmış bir ekonominin tekrar nasıl dengeye gelebileceğini tartışacağız.



21. Bölüm'de, reel gayri safi yurtiçi hâsılayı belirli bir dönemde ekonomide üretilen toplam çıktı miktarının bir ölçüsü olarak tanımlamıştık. Çıktı, üretilmiş hizmetleri, tüketim mallarını ve yatırım mallarını içerir. Gayri safi yurtiçi hâsılanın gelir ya da harcamalar cinsinden hesaplanabileceğini biliyoruz. Çünkü ekonomideki her harcama aynı zamanda birileri için de gelir olarak kaydedilir, dolayısıyla toplam gayri safi yurtiçi hâsılayı, belirli bir zaman diliminde nihai mal ve hizmetlere yapılan tüm harcamaları toplayarak ya da üretim faktörlerinden elde edilen gelirleri -ücretleri, rantları, faizleri ve karları - toplayarak hesaplayabiliriz.

Y değişkenini hem **toplam çıktıyı** hem de **toplam geliri** ifade etmek için kullanacağız çünkü bunlar farklı iki bakış açısına göre aynı kavram olarak görünmektedir. Çıktı miktarı arttığında, ek bir gelir meydana gelir. Daha fazla işçi işe alınabilir ve bu işçiler daha fazla ücret kazanabilirler, daha fazla saat çalışabilirler ve daha fazla saat üzerinden ücretlendirilebilirler ve işverenler daha fazla kar elde edebilirler. Çıktı miktarı azaldığında ise, gelir düşer, çalışanlar işten çıkarılabilir ya da daha az saat çalıştırılabilir (daha az ücret alırlar),ve işverenlerin karları düşebilir.

Belirli hangi bir dönemde, toplam çıktı (üretim) ve toplam gelir arasında tam bir eşitlik vardır. Her ne zaman t**oplam çıktıyı (geliri) (*Y*)** ifade eden bu birleşik terim ile karşılaşırsanız yukarıdaki bu gerçeği hatırlamalısınız.

Ayrıca toplam çıktı, arz edilen toplam miktar olarak da düşünülebilir çünkü çıktı, bir dönem süresince firmaların arz ettiği (ürettiği) miktardır. Sonraki tartışmalarda, *toplam çıktı (gelir)* terimini *toplam arz miktarı* yerine kullanacağız, fakat bu ikisinin denk olduğu ve *toplam çıktının* "reel GSYİH" olduğu unutulmamalıdır.

En başından itibaren, kavramları "reel terimler" olarak düşünmemiz gerekiyor. Örnek olarak, çıktıdan *(Y)* bahsettiğimizde, nominal çıktıdan değil reel çıktıdan bahsettiğimiz anlaşılmalıdır. 21. Bölümde reel GSYİH'nın hesaplanmasının karmaşık olduğundan bahsetmemize rağmen, devamındaki analizde bu karmaşıklıkları göz ardı edebiliriz. Konuların takibini kolaylaştırmak amacıyla, sıklıkla *Y* için dolar değerlerini kullanacağız. Fakat *Y* nominal çıktı ile karıştırılmamalı. Burada en önemli nokta *Y*'yi reel değerlerle - ekonomideki para sirkülasyonu olarak değil, üretilen mal ve hizmetlerin miktarı olarak - düşünmemiz gerektiğidir.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Keynesyen Tüketim Teorisi *s. 454*
- Tüketimin Diğer Belirleyicileri

Planlanan Yatırım (I) *s. 458*

Denge Çıktı (Gelir) Düzeyinin Belirlenmesi *s. 459*
- Denge Açıklanmasında Tasarruf/Yatırım Yaklaşımı
- Denge Noktasının Sağlanması

Çarpan *s. 463*
- Çarpan Denklemi
- Gerçek Dünyada Çarpanın Büyüklüğü

İleriye Bakış *s. 467*

Toplam çıktı Bir ekonomide belirli bir dönemde üretilen (arz edilen) toplam mal ve hizmet miktarıdır.

toplam gelir Belirli bir dönemde üretim faktörlerinin tamamından elde edilen toplam gelirdir.

toplam çıktı (gelir) (Y) toplam çıktı ile toplam gelir arasındaki eşitliği hatırlatan birleşik terim.

Keynesyen Tüketim Teorisi

2005 yılında ortalama bir Amerikan ailesi giyime 1.350 dolar civarında harcama yapıyordu. Geliri 148,000 dolardan fazla olan yüksek gelirli aileler ise giyim için daha yüksek bir değer olan 3,700 dolar harcamaktaydı. Şunu da belirtmek gerekir ki bir bütün olarak tüketim ya da belli mal ve hizmetlerin tüketimi gelir arttıkça artar. Tüketim ile gelir arasındaki bu ilişki Keynes'in ekonomik modelinin merkezini oluşturmaktadır. Keynes'in servet ve faiz oranları da dâhil birçok faktörün ekonomide tüketim seviyelerinin belirlenmesinde önemli bir rol oynadığını tespit etmesiyle birlikte Keynes'in *İstihdam, Faiz ve Para'nın Genel Teorisi* adlı kitabında cari gelir, önemli bir rol oynamıştır:

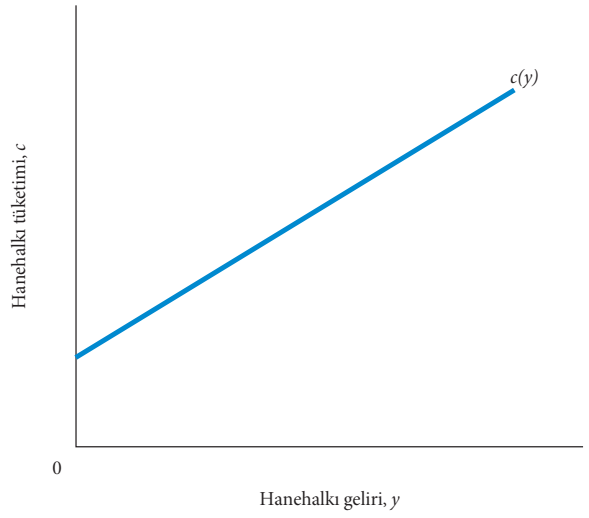
> İnsan doğası ve insan davranışları hakkındaki bilgimiz ve deneyimlerimizden edindiğimiz temel psikolojik kural bireylerin gelirlerinin arttıkça tüketimlerinin artacağını, ama bu tüketim artışının gelir artışı kadar olmayacağını ileri sürmektedir.[1]

Bu alıntıda Keynes iki önemli konudan bahsediyor. Birincisi, eğer gelirde artış meydana gelirse daha önce yapılan harcamalardan daha yüksek bir seviyede harcama yapılacaktır. Aynı zamanda Keynes ne kadar daha fazla harcanacağı hakkında da bir şeyler söylüyor: İncelediği verilere ve insanlarla ilgili gözlemlerine dayanarak Keynes, tüketimde oluşacak artışın gelirde meydana gelen artıştan daha az olacağını öngörmüştür. Bu basit gözlem toplam ekonominin işleyişini anlamamıza yardım etmekte önemli bir role sahiptir.

tüketim fonksiyonu
Tüketim ile gelir arasındaki ilişkiyi gösteren fonksiyon.

Tüketim ile gelir arasındaki ilişki "tüketim fonksiyonu" olarak adlandırılır. 23.1 Grafiği bir hanehalkının varsayımsal tüketim fonksiyonunu göstermektedir. Bu grafikteki c(*y*) olarak adlandırılan eğri,"c y'nin bir fonksiyonudur" ya da "tüketim gelirin bir fonksiyonudur" şeklinde okunur. Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta da; tüketimin gelirle birlikte arttığını göstermek amacıyla eğrinin yukarı yönlü (pozitif eğimli) çizilmiş olmasıdır. Keynes'in, tüketimde oluşacak bir artışın, gelirde meydana gelmiş artıştan daha az olacağını belirten görüşünü yansıtmak için de tüketim fonksiyonu 1'den daha küçük bir eğimle çizilmiştir. 23.1'deki tüketim fonksiyonu, bize gelirdeki bir dolarlık artışın, gelirin başlangıçtaki değerine bakılmaksızın tüketimde aynı artışa yol açacağını anlatan düz bir doğrudur. Aslında tüketim fonksiyonu gelir artarken azalan bir eğime sahip bir eğri olabilir. Bu bize, geliri artan bir tüketicinin harcamalarında meydana gelecek artışın, gelirindeki artıştan daha az olacağını anlatmaktadır.

▶ ŞEKİL 23.1 Hanehalkları İçin Tüketim Fonksiyonu
Hanehalkı bireylerinin tüketim fonksiyonu bireylerin her bir gelir seviyesindeki tüketim miktarını gösterir.



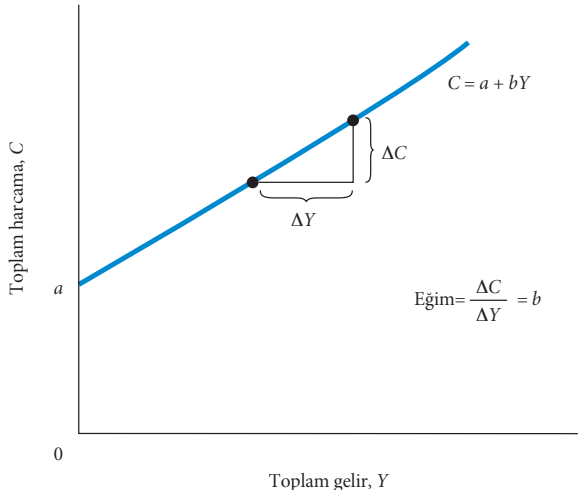
23.1 grafiği bir hanehalkının tüketim fonksiyonunu temsil etmektedir. Makro iktisatta (ekonominin bütününün davranışlarıyla ilgileniyoruz), bütün hanehalklarının tüketimi toplam gelirle bağlantılıdır. 23.2 grafiği bu toplam tüketim fonksiyonunu yine düz bir doğru ya

[1] John Maynard Keynes, *İstihdam,Faiz ve Paranın Genel Teorisi* (1936), First Harbinger Ed. (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1964), s. 96.

da sabit eğim kullanarak göstermektedir. Düz bir çizgi olan tüketim eğrisini açıklamak için aşağıdaki denklemi kullanabiliriz:

$$C = a + bY$$

Y toplam çıktıyı (geliri), C toplam tüketimi ve *a* ise tüketim fonksiyonunun dikey eksenle (c) çakıştığı noktada yer alan sabit değeri temsil etmektedir. *b* eğrinin eğimidir ve bu örnekte ΔC/ΔY olarak hesaplanır *[*çünkü tüketim (C) dikey eksende ve gelir (Y) yatay eksende gösterilmektedir]*[2]* Gelir artışının*(ΔY)* gerçekleştiği her durumda, tüketim gelirdeki artışın *b* katı kadar artar. Yani, $\Delta C = b \times \Delta Y$ ve $\Delta C/\Delta Y = b$ *dir* . Örnek verecek olursak, 23.2 grafiğinde eğrinin eğimi 0,75 (yani $b = 0,75$). Gelirdeki 1,000 dolarlık bir artış tüketimde $bx\Delta Y = 0.75 \times 1.000$$ yani 750 dolarlık bir artışa neden olacaktır.



ŞEKİL 23.2 Toplam Tüketim Fonksiyonu
Toplam tüketim fonksiyonu her bir toplam gelir seviyesindeki toplam tüketim miktarını gösterir. Bu fonksiyonun artan eğimli olması da yüksek gelir seviyesinin yüksek tüketim harcamasına yol açtığını gösterir.

Marjinal Tüketim Eğilimi *(MPC),* Marjinal tüketim eğilimi (*MPC*) gelirde meydana gelen değişimin, tüketimde ne kadarlık bir değişime neden olacağını gösteren orandır. Buradaki tüketim fonksiyonunda *b* harfi *MPC*'yi temsil etmektedir. 0,75 değerindeki bir *MPC*, tüketimin gelirdeki değişimin 0,75'i kadar değiştiğini ifade eder. Tüketim fonksiyonunun eğimi *MPC*'dir. 1'den küçük bir *MPC* değeri Keynes'in de öngördüğü gibi, bireylerin gelirlerinde meydana gelen artışın %100'ünden daha azını harcayacaklarını anlatır.

marjinal tüketim eğilimi (MPC) gelirdeki değişimin tüketimde ne kadarlık bir değişime yol açacağını gösteren orandır.

$$\text{Marjinal tüketim eğilimi} \equiv \text{tüketim fonksiyonunun eğimi} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

S harfiyle gösterilen **toplam tasarruflar**, toplam gelir ile toplam tüketim arasındaki farktır. :

$$S \equiv Y - C$$

toplam tasarruf (S) Toplam gelirin tüketilmeyen kısmıdır.

Üçlü eşitlik işareti (≡) **denklik** anlamına gelmektedir. Bu denklik işareti tasarrufun matematiksel fonksiyonunu değil, sadece tanımını ifade eder. Bu denklik tüketilmeyen gelirin tasarruf edilmek zorunda olduğunu anlatmaktadır. Eğer gelirdeki 1 dolarlık artışın 0,75 doları tüketime ayrılıyorsa; 0,25 doları tasarrufa ayrılıyor demektir. Eğer gelir 1 dolar azalırsa, tüketim 0,75 dolar düşecek ve tasarruflar da 0,25 dolar azalacaktır. **Marjinal tasarruf eğilimi** gelirde meydana gelen değişikliğin, tasarruflarda ne kadarlık bir değişim oluşturacağını gösteren orandır. Bunu ΔS'nin tasarruftaki değişimi temsil ettiği ΔS/ΔY kesiri olarak gösterebiliriz. Tüketilmeyen gelirin tasarruf edildiği ifadesine göre *MPC* ve *MPS* toplamı 1'dir.

denklik her zaman geçerli (doğru) olan bir durumu ifade eder.

marjinal tasarruf eğilimi (MPS) gelirdeki değişimin tasarrufta ne kadarlık bir değişim oluşturacağını gösteren orandır.

$$MPC + MPS \equiv 1$$

[2] Latin alfabesi harflerinden Δ (delta) herhangi bir değişkende meydana gelen " değişimi" ifade eder. Örnek olarak, Δ*Y* ("delta *Y*" olarak okunan) "gelirdeki değişim" anlamına gelmektedir. Eğer 2007 yılında gelir (*Y*) 100$ ve 2008 yılındaki gelir 110$ ise, bu durumda bu dönem için Δ*Y* 110$ – 100$ = 10$ a eşit olacaktır. Eğim kavramının tekrarı için 1. bölümün ek kısmına göz atabilirsiniz.

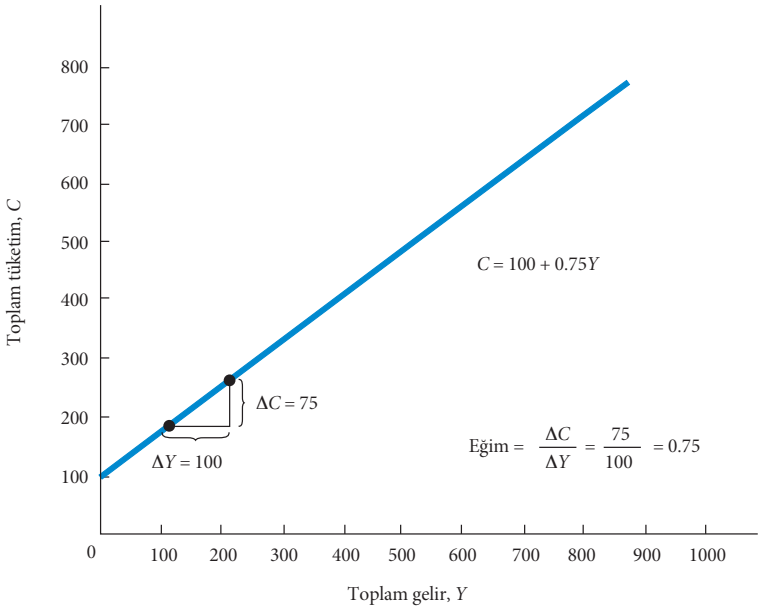
MPC ve *MPS* önemli kavramlar oldukları için bu kavramların tanımlarına yeniden göz atmak yararlı olacaktır. Marjinal tüketim eğilimi (*MPC*) gelirde meydana gelen artışın, tüketimde ne kadarlık bir yükselişe neden olacağını gösteren orandır (ya da gelirdeki düşüşün tüketimi ne kadar düşüreceğini gösteren orandır). Marjinal tasarruf eğilimi (*MPS*) ise gelirde meydana gelen artışın, tasarruflarda ne kadarlık bir yükseliş oluşturacağını gösteren (ya da gelirde meydana gelen düşüşün, tasarruflarda ne kadarlık bir düşüş oluşturacağını gösteren) orandır.

Bu bölümün geri kalanında kullanılan sayısal örnekler aşağıdaki tüketim fonksiyonuna dayanmaktadır:

$$C = \underbrace{100}_{a} + \underbrace{0{,}75}_{b}Y$$

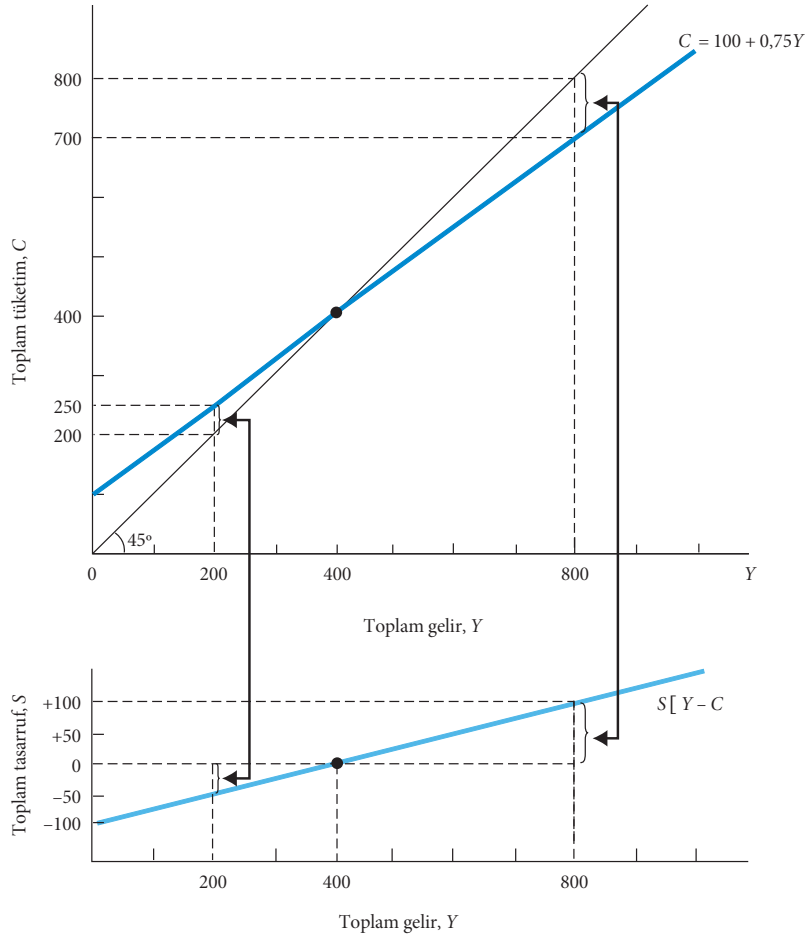
Bu denklem $C = a + bY$ tüketim fonksiyonunun bir uzantısıdır. $a = 100$ $b = 0{,}75$. Bu fonksiyon 23.3 grafiğinde gösterilmiştir.

ŞEKİL 23.3
C = 100 + 0,75Y Denkleminden Elde Edilen Toplam Tüketim Fonksiyonu
Bu basit tüketim fonksiyonunda gelirin 0'a eşit olduğu noktada tüketim 100'e eşittir. Gelir artarken tüketim de artacaktır. Gelirdeki her 100 birimlik artış sonucunda tüketim 75 birim artacaktır. Bu eğrinin eğimi de 0.75 dir



Toplam Gelir, Y	Toplam Tüketim, C
0	100
80	160
100	175
200	250
400	400
600	550
800	700
1,000	850

Tasarruf ve tüketim toplam geliri verdiğinden, hem tüketim hem tasarruf hakkında bilgi vermesi için tüketim eğrisini kullanabiliriz. Şekil 23. 4 de, orijinden başlayan 45˚ lik bir doğru çizilmiştir. Bu doğru üzerindeki her noktada toplam tüketim toplam gelire eşittir. Bu yüzden de tasarruf bu eğri üzerinde 0'dır. Tüketim fonksiyonunun 45˚ doğrusunun üzerinde olduğu noktalarda, tüketim geliri aşmıştır ve tasarruflar negatif değerlidir. Tüketim fonskiyonun 45˚ doğrusunun altında olduğu noktalarda ise tüketim miktarı gelir seviyesinden düşüktür ve tasarruflar pozitif değerlidir. Burada önemli olan bir nokta da tasarruf fonksiyonunun eğiminin ($\Delta S/\Delta Y$), marjinal tasarruf eğilimine(*MPS*) eşit olduğudur. Tüketim fonskiyonu ve tasarruf fonksiyonu birbirlerinin aynadaki görüntüsü gibidirler (Birinde olmayan bir bilgi diğerinde de görünmez). Bu fonksiyonlar bize hanehalklarının, muhtemel bütün gelir seviyelerinde gelirlerini, tüketim harcamaları ile tasarruf arasında nasıl bölüştürdüklerini anlatır. Başka bir ifadeyle, bu fonskiyonlar hanehalklarının davranışlarını temsil etmektedirler.



◀ ŞEKİL 23.4 Şekil 23.3 de Yer Alan Tüketim Fonksiyonundan Tasarruf Fonksiyonunu Elde Edilmesi

S ; Y - C'ye eşit olduğu için tüketim fonksiyonundan tasarruf fonksiyonunu türetmek çok kolaydır. Orijinden çizilen 45° eğrisi tüketim ile geliri grafiksel olarak mukayese etmek için uygun bir araç olarak kullanılabilir. Y = 200 seviyesinde, tüketim miktarı 250 dir. 45° eğrisi bize tüketimin gelirden 50 birim daha büyük olduğunu gösterir. Yani, S ; Y - C = -50.
Y = 800 seviyesinde ise, tüketim gelirden 100 birim düşüktür. Yani, Y = 800 olduğunda S = 100 olacaktır.

Y	–	C	=	S
Toplam Gelir		Toplam Tüketim		Toplam Tasarruf
0		100		-100
80		160		-80
100		175		-75
200		250		-50
400		400		0
600		550		50
800		700		100
1,000		850		150

Tüketimin Diğer Belirleyicileri

Tüketimin sadece gelire göre değiştiği varsayımı, konuları anlamamızda kolaylık sağlayacak bir varsayımdır. Gerçekte, hanehalklarının belli bir dönemde ne kadar tüketeceklerine ilişkin kararları, servetlerinden, faiz oranlarından ve gelecekle ilgili beklentilerinden de etkilenir. Diğer her şey sabitken daha yüksek servete sahip hanehalkları, düşük olanlara göre daha fazla harcama yaparlar.

Özel sermaye şirketi olan Blackstone'un CEO'su Steve Schwarzman 2007'de 60. doğum günü partisi için birçok insanın harcayacağından önemli ölçüde fazla olan 3 milyon dolarlık bir harcama yapmıştır. Schwarzman'ın harcamaları büyük olasılıkla geliriyle (2006 ve 2007'de toplam 750 milyon dolar) orantılıdır, ancak aynı zamanda yaptığı bu harcama onun muazzam ölçüdeki servetini de yansıtmaktadır.

Birçok hanehalkı için faiz oranları tüketim ve tasarruf kararlarında önemli bir faktördür. Borçlanma maliyetini düşürdüğü için düşük faiz oranları harcamayı teşvik etmektedir (Tam tersine yüksek faiz oranları da borçlanma maliyetini artırmakta ve harcama oranlarını düşürmektedir).

Son olarak, hanehalkları, gelirlerinde meydana gelen artışın ne kadarlık kısmını tüketip ne kadarını tasarruf edeceklerini düşünürken, gelecekle ilgili beklentileri de bu kararlarında

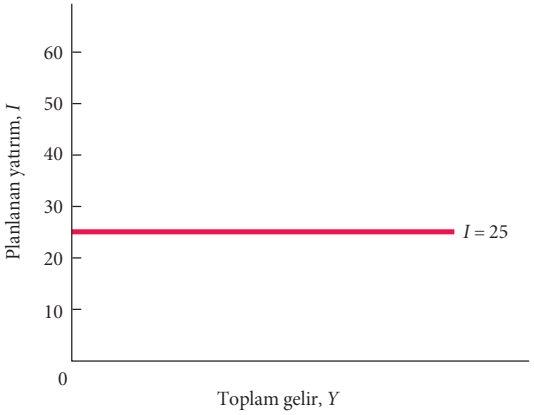
önemli bir rol oynamaktadır. Eğer bireyler gelecekle ilgili iyimserlerse, gelecekle ilgili umutsuz oldukları zamandan daha fazla harcama yaparlar.

Ayrıca hanehalklarının beklentileri, gelirlerinde meydana gelen değişimlere vermiş oldukları tepkiler açısından da önemlidir. Örnek olarak, eğer devlet vergi kesintisine giderse,bu durum hanehalklarının kullanılabilir gelirlerinde artış meydana getirecektir, ancak hanehalklarının bu vergi kesintisine tepkileri büyük ihtimalle kesintinin kalıcı mı yoksa geçici mi olacağına dair beklentilerine göre değişecektir. Eğer hanehalkları vergi kesintisinin sadece iki yıl etkili olacağını tahmin ediyorlarsa, bu kesinti sonrasında harcamalarında oluşturdukları artış, kesintinin kalıcı olacağını düşündüklerinde oluşturacakları artıştan daha küçük olacaktır.

Bu konuları, hanehalkı davranışlarını daha yakından analiz edebileceğimiz 31. Bölümde inceleyeceğiz.

Planlanan Yatırım (*I*)

27. Bölümde, firmaların yatırım kararlarının, yüksek oranlı olduğunda yatırımların artmasına, düşük oranlı olduğunda ise yatırımların düşmesine neden olan faiz oranlarına göre değişiklik gösterdiğini açıklayan teoriden bahsetmiştik. 31. Bölümde, yatırım kararları da dahil firmaların kararlarını daha yakından inceleyeceğiz. Ancak şimdi, firmaların yatırım kararlarını basit bir yoldan ele alalım. Firmaların yapmayı planladıkları yatırımları *I* ile gösteriyor ve *I*'nın sabit olduğunu varsayıyoruz. Yani özellikle belirtmek gerekirse, yatırımlar gelire bağlı değildir. Bu varsayım 23.5 grafiğinde gösterilmiştir. Burada, her gelir seviyesi için planlanan yatırımın değeri 25'tir.



▶ ŞEKİL 23.5 Planlanan Yatırım Fonksiyonu
Şu an için, planlanan yatırımların sabit olduğunu varsayacağız. Bu yatırımlar gelirde değişim gerçekleştiğinde değişmeyeceği için grafiği de yatay bir çizgidir.

21. Bölüm'den hatırlayacağımız gibi yatırımlar stoklardaki değişimlerin yanı sıra makine ve teçhizat yatırımlarını da içerir. Eğer bir firma makine alırsa, bu makine sermaye stokunun parçası olacağından bu firmanın sermaye stoku da artar. Sermaye stokunun bir parçasını da envanter stokları oluşturur. Bir otomobil firması 10.000 arabayı envanterine katarsa, bu arabalar firmanın sermaye stokunun bir parçası haline gelir. Mevcut dönemde firma 20.000 araba üretir ve 18.000 araba satarsa, bu firmanın envanterindeki değişimin değeri 2000 araba olur ve sermaye stoku da 2000 araba kadar artmış olur.

planlanan yatırımlar (I) Firmalar tarafından planlanan sermaye stokuna ve envantere yapılan eklemelerdir.

gerçekleşen yatırımlar Gerçekleşen yatırım miktarıdır; stoklardaki planlanmamış değişimler gibi öğeleri içerir.

Planlanan yatırım ve gerçekleşen yatırım arasındaki fark bu bölümdeki denge tartışmalarında önemli bir rol oynamaktadır. *I*'yı sadece planlanan yatırımları göstermek amacıyla kullanacağız. ***Planlanan yatırım*** (***I***) firmanın yapmayı planladığı yatırımlardır. Yatırımların, envanterdeki değişimin yanı sıra makine ve teçhizat yatırımlarını da içerdiğini unutmayalım. ***Gerçekleşen yatırımlar*** ise adından da anlaşılacağı üzere gerçekleşmiş yatırımların miktarıdır. Peki planlanan yatırımlar ve gerçekleşen yatırımlar arasındaki fark nasıl ayırt edilir? Otomobil firması örneğini tekrar düşünelim. Bu firmanın 5 milyon dolar değerinde makine almayı ve envanterinde bir değişim olmamasını planladığını varsayalım. Firmanın 5 milyon dolar değerinde makine aldığını, 20000 araba üretip hepsini satmayı beklediğini, ancak sadece 18000 araba sattığını düşünelim. Firmanın gerçekleşen yatırımı 5 milyon dolar ve buna ek olarak 2000 arabadır. Yani gerçekleşen yatırım planlanan yatırımdan daha fazla olmuştur . Firma eğer belirli bir dönemde ne kadar araba satacağını yanlış hesaplarsa, gerçekleşen yatırım planlanan yatırımdan farklı olabilir. Herhangi bir yanlış tahminleme gerçekleşen yatırımların bir parçası olan envanterdeki değişimin, firmanın planladığı değişimden farklı olacağı anlamına gelir. Ekonominin sadece planlanan yatırımların gerçekleşen yatırımlara eşit olduğunu durumda dengede olduğunu göreceğiz. Ekonominin dengede olmadığı durumda, envanterde gerçekleşen değişim planlanandan farklıdır: Bunun anlamı da firmaların hatalı satış tahminlemeleri yapmış olduklarıdır.

UYGULAMADA İKTİSAT

Tasarruf Kararında Önyargılı Tutumlar



Bu bölüm tasarruflarla gelir arasındaki bağlantıyı açıklamaktadır. İktisatçılar genelde insanların tasarruf kararlarını tıpkı tüketim tercihleriyle ve emek piyasasıyla ilgili karar alma süreçlerindeki gibi rasyonel bir şekilde verdiklerini varsayarlar. Tasarruf kararları şimdiki ve gelecekteki tüketim arasındaki değiş-tokuşları da içerir. Davranışsal iktisat alanındaki çalışmalar tasarruf kararlarındaki psikolojik önyargıların etkilerini vurgulamakta ve tasarruf programlarının dizaynında gerçekleştirilen, görünüşteki küçük değişimlerin, tasarruf davranışlarında büyük değişimlere yol açtığını göstermektedir. Birçok emeklilik programı "isteğe bağlı emeklilik" özelliği ile dizayn edilmiştir. Diğer bir deyişle emeklilik programına kayıt olmak bireysel başvuru gerektirir. İşe başladığınızda "emeklilik planı kayıt formunda" bireysel emekliliği talep ettiğinizi belirtmeniz gerekir. Yale Üniversitesinden James Choi ve Chicago Üniversitesinden Bridget Madrian ve Dennis Shea tarafından yapılan araştırmaya göre, emeklilik planı kayıt formunda hayır seçeneğini işaretlemeyen herkesin otomatik olarak emeklilik planına dahil edildiği sisteme geçildiğinde, emekliliğe kayıt olan çalışan sayısında artış olduğu gözlenmiştir. Başka bir çalışmada, bu sistem değişikliğinin üç ayda emekliliğe kaydolan işçilerin yüzde 65'den yüzde 98'e çıktığı gözlenmiştir.

Davranışsal iktisat araştırmacıları birçok anket uygulamışlardır ve bunun sonucunda da ortalama olarak değerlendirildiğinde insanların gelirlerinin çok az bir kısmını emeklilik için tasarruf ettikleri görülmüştür. California Üniversitesi'nden Shlomo Benartzi ve Chicago Üniversitesi'nden Richard Thaler, tasarruf oranlarını yükseltmek amacıyla bir emeklilik programı tasarlamışlardır. "Yarın için Daha Fazla Tasarruf Edin" adlı bu plan çerçevesinde, işçilerin ücretleri arttığında, onları daha çok tasarruf etmeye teşvik eden bir plan sunuluyor. Davranışsal iktisatçılar insanların bu seçeneği cazip bulduklarını çünkü insanların yarın için yapacakları fedakarlığın bugün için yapacakları fedakarlıktan daha kolay olduğunu ifade etmektedirler. (Bu aslında insanların neden gelecekteki herhangi bir zamanda diyet yapacaklarına karar verip de şu anda aşırı yemek yemeyi hala sürdürdüklerinin nedeniyle aynıdır.) "Yarın İçin Daha Çok Tasarruf Edin" emeklilik planı Vanguard, T. Rowe Price, ve TIAA-CREF de dahil birçok firmada uygulanmıştır. İlk sonuçlar bu programa kayıtlı işçilerin tasarruf oranlarını 4 yıl içinde ve 4 ücret artışı sonrasında 4 katına çıkardığını göstermektedir.

Denge Çıktı (Gelir) Düzeyinin Belirlenmesi

Denge ekonomide değişim eğilimi olmadığında oluşur. Mal piyasasında denge planlı yatırımlar ile toplam çıktı seviyesinin eşit olduğu noktada oluşur.

Şimdiye kadarki bölümlerde, firma ve hanehalkı davranışlarından bahsettik. Şimdi dengenin doğasını ve ekonominin dengeye nasıl ulaştığını açıklayacağız.

Ekonomide bir dizi denge tanımları kullanılmaktadır. Hepsinin atıfta bulunduğu görüş; denge durumunda değişim için herhangi bir eğilimin olmadığıdır. Mikro iktisatta denge, belirli bir pazarda (örneğin muz piyasasında) talep miktarının arz miktarına eşit olduğu fiyat seviyesinde gerçekleşir. Bu noktada, hem tedarikçiler hem de müşteriler memnundurlar. Denge fiyatı, alıcıların almak istediği miktarı, satıcıların arz etmek istediği miktara eşitleyen fiyat seviyesidir.

planlanan toplam harcamalar (AE) Belirli bir dönemde ekonomide harcanması planlanan ve tüketim ile planlanan yatırım toplamına eşit olan toplam tutar: AE; C + I.

Dengeyi tanımlamak için, yeni bir değişken olan **planlanan toplam harcamalara** ***(AE)*** değinelim. Planlanan toplam harcamalar, tanımı gereği, tüketim ile planlanan yatırımların toplamıdır:

$$AE \equiv C + I$$

I yalnızca planlanan yatırım harcamasını ifade eder ve envanterde meydana gelen herhangi bir planlanmamış artışı ya da düşüşü içermez. Toplam harcamalar her zaman *(C + I)*'ya eşittir ve bunu denklik işareti ile ifade ediyoruz

Ekonominin, toplam çıktının *(Y)*,planlanan toplam harcamalara *(AE)* eşit olduğu noktada dengede olduğu ifade edilir.

$$\text{Denge: } Y = AE$$

Ayrıca AE, tanımı gereği, (C + I)'ya eşit olduğundan denge koşulu şu şekilde de yazılabilir:

$$\text{Denge: } Y = C + I$$

Bu denklemler ekonominin dengeden uzak olduğu durumda gerçekleşebilecekleri tahmin etmemize ve denge kavramını anlamamıza yardımcı olacaktır. İlk olarak, toplam çıktı miktarının planlanan toplam harcamalardan büyük olduğunu varsayalım:

$$Y > C + I \rightarrow \text{toplam çıktı} > \text{planlanan toplam harcama}$$

Çıktı miktarının, planlanan harcamalardan büyük olduğu durumlarda, planlanmamış bir envanter yatırımı oluşur. Firmalar satmış oldukları mallardan daha fazlasını satmayı planlamış olduklarından, aradaki bu fark stoklarda planlanmamış bir artış olarak ortaya çıkar.

Şimdi de planlanan toplam harcamaların toplam çıktı miktarından büyük olduğunu varsayalım:

$$C + I > Y \rightarrow \text{planlanan toplam harcama} > \text{toplam çıktı}$$

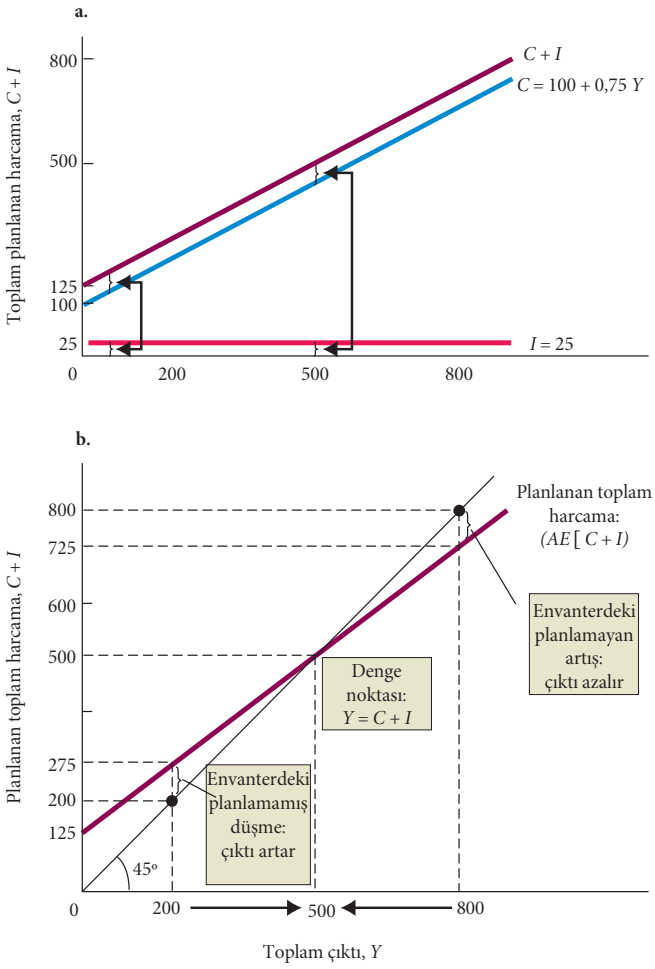
Planlanan harcamalar çıktı seviyesini aştığında, firmalar planladıklarından daha fazla miktarda satış yapmış olurlar. Envanter yatırımı planlanandan daha küçüktür. Bu durumda planlanan yatırımlar ile gerçekleşen yatırımlar eşit değildir. Yalnızca, çıktının ve planlanan harcamaların tam olarak eşitlendiği durumda planlanmamış bir envanter yatırımı olmayacaktır. Eğer planlanmamış envanter yatırımı varsa, bu ekonominin dengeden uzaklaştığına işaret edecektir. Ekonominin dengeye geri dönüş mekanizmasını ise daha sonra ele alacağız. Mal piyasasında denge sadece, toplam çıktı (Y) ve planlanan toplam harcamalar(C+I) eşit olduğunda ya da gerçekleşen ve planlanan yatırımlar eşit olduğunda gerçekleşir.

Tablo 23.1 planlanan toplam harcama listesini ve sayısal örneğimiz için gerekli olan denge noktalarını göstermektedir (Tüm hesaplamaların *C = 100+ 0,75 Y* eşitliğine dayandığını hatırlayalım) Planlanan toplam harcamaları hesaplamak için, her bir gelir seviyesindeki tüketim harcamalarıyla *(C)* planlanan yatırım harcamalarını *(I)* topluyoruz. 1. ve 4. sütunlara baktığımızda, sadece tek bir noktada toplam harcamaların planlanan yatırımlara eşit olduğunu görüyoruz, bu noktada : Y=500 dür.

TABLO 23.1 Planlanan Toplam Harcamalar Çizelgesini Oluşturma ve Dengeyi Bulma. 2. Sütundaki Veriler C = 100 + 0.75Y Denklemine Dayanmaktadır.

(1) Toplam Çıktı (Gelir) (Y)	(2) Toplam Tüketim (C)	(3) Planlanan Yatırımlar (I)	(4) Planlanan Toplam Harcamalar (AE) C + I	(5) Planlanmamış Stok Değişimi Y – (C + I)	(6) Denge? (Y = AE?)
100	175	25	200	–100	Hayır
200	250	25	275	–75	Hayır
400	400	25	425	–25	Hayır
500	475	25	500	0	Evet
600	550	25	575	+25	Hayır
800	700	25	725	+75	Hayır
1,000	850	25	875	+125	Hayır

Şekil 23.6 grafiksel olarak aynı dengeyi göstermektedir. Şekil 23.6a da, 25 değerindeki sabit planlanan yatırımın, her bir gelir seviyesindeki tüketime eklenmiş halini görüyoruz. Planlanan yatırım sabit olduğu için de, planlanan toplam harcama fonksiyonu basitçe ifade etmek gerekirse bu sabit miktar tarafından dikey olarak yeri değiştirilmiş bir tüketim fonksiyonu haline gelir. Şekil 23.6b, 45 derecelik doğru ile planlanan toplam harcama fonksiyonunu göstermektedir. 45°'lik doğru grafikte yatay ve dikey eksende değişkenlerin eşit oldukları tüm noktaları temsil eder. 45° hattındaki herhangi bir nokta potansiyel bir denge noktasıdır. Planlanan toplam harcama fonksiyonu tek bir noktada 45° doğrusu ile kesişir; bu nokta da Y = 500 noktasıdır. İki doğrunun kesiştiği nokta bazen Keynesyen çapraz noktası olarak da adlandırılır. Bu noktada, $Y = C + I$ eşitliğini yazmak mümkündür.



ŞEKİL 23.6 Toplam Çıktı Denge Miktarı
Denge, planlanan harcamalar toplam çıktıya eşit olduğu noktada oluşur. Planlı toplam harcamalar, tüketim harcamaları ile planlı yatırım harcamalarının toplamıdır.

Şimdi toplam çıktının (gelirin) diğer seviyelerine bakalım. İlk olarak, Y = 800 noktasını ele alalım. Peki, bu nokta, denge çıktı seviyesi midir? Grafiğe baktığımızda bu noktanın denge noktası olmadığını görüyoruz. Tablo 23.1'e göre Y = 800 noktasında planlanan toplam harcamaların değeri 725'tir. Bu noktada planlanan toplam harcamaların miktarı, 800 değerindeki toplam çıktı değerinden küçüktür. Çıktı miktarı planlanan harcamalardan büyük olduğu için aradaki bu fark envantere planlanmamış envanter yatırımı olarak eklenir. Bu durumda, planlanmamış envanter yatırımının değeri de 75 olur. Bu durumda firmalar istenilenden daha fazla envantere sahiptirler. Sonuç olarak istenilenden fazla envantere sahip olmak firmaları gelecekteki üretimlerini değiştirmeye yönlendirir. Bu noktada ekonomi de dengede değildir.

Şimdi de, Y'nin değerinin 200 olduğunu düşünelim. Peki, bu değer denge çıktı seviyesi midir? Cevabımız hayırdır. Y = 200 noktasında, planlanan toplam harcamaların değeri 275'tir. Planlanan toplam harcamalar (AE), çıktı miktarından (*Y*) daha büyüktür ve 75 değerinde negatif bir planlanmamış envanter yatırımı vardır. Yine, genel olarak bakıldığında, firmalar beklediklerinden farklı bir sonuç yaşayacaklardır.

Y = 200 ve Y = 800 noktalarında, planlanan yatırımlar ve gerçekleşen yatırımlar arasında eşitlik yoktur. Burada planlanmamış bir yatırım mevcuttur ve sistem dengeden uzaktır. Sadece planlanan toplam harcamaların ve toplam çıktının eşit olduğu Y=500 noktasında planlanan yatırımlar gerçekleşen yatırımlara eşit olacaktır.

Son olarak, denge çıktı düzeyini (gelirini) cebirsel olarak ifade edelim. Aşağıda yer alan eşitlikleri hatırlayalım:

$$(1)\ Y = C + I \qquad \text{(denge)}$$
$$(2)\ C = 100 + 0{,}75Y \qquad \text{(tüketim fonksiyonu)}$$
$$(3)\ I = 25 \qquad \text{(planlanan yatırım)}$$

(2) ve (3) nolu denklemleri (1) nolu denklemde yerlerine yazarsak aşağıdaki eşitliği elde ederiz. :

$$Y = \underbrace{100 + 0{,}75Y}_{C} + \underbrace{25.}_{I}$$

Bu durumun geçerli olduğu sadece bir Y değeri vardır ve bu değeri de eşitlikleri yeniden düzenleyerek elde edebiliriz:

$$Y - 0{,}75Y = 100 + 25$$
$$Y - 0{,}75Y = 125$$
$$0{,}25Y = 125$$
$$Y = \frac{125}{0{,}25} = 500$$

Tablo 23.1 ve Şekil 23.1'de görüldüğü gibi denge çıktı düzeyi 500'dür.

Dengenin Açıklanmasında Tasarruf/Yatırım Yaklaşımı

Toplam gelirin tamamı tüketim ile tasarruf arasında bölüştürüleceği için Y'nin eşitliğini $Y \equiv C + S$ olarak gösterebiliriz. . Denge koşulu Y=C+I dır. Fakat bu bir denklik değildir çünkü bu denklem dengenin dışında geçerli değildir.[3] Denge durumundaki Y yerine C+S yi yazarsak,aşağıdaki eşitliği elde edebiliriz:

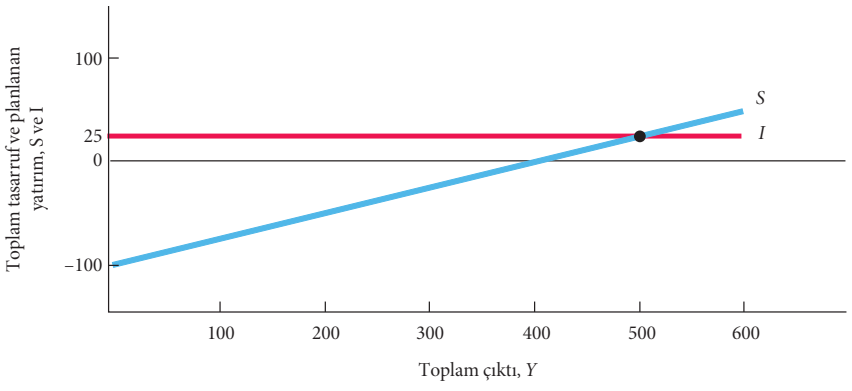
$$C + S = C + I$$

Eşitliğin her iki tarafındaki C'leri çıkarınca geriye aşağıdaki eşitlik kalmış olur:

$$S = I$$

Yani denge yalnızca planlanan yatırımların tasarruflara eşit olduğu durumda sağlanacaktır.

Şekil 23. 7, Şekil 23. 4'deki tasarruf çizelgesinin ve Şekil 23. 5'deki yatay yatırım fonksiyonun yeniden oluşturulmuş halidir. Tasarruf - yatırım eşitliğinin *(S = I) sadece Y=500 olan toplam çıktı seviyesinde* sağlandığını görmekteyiz. Y=500 gelir seviyesinde C=475 ve I=25 tir. Diğer bir deyişle Y=C+I eşitliği sağlanmakta olduğundan bu noktada denge oluşur .



▶ ŞEKİL 23.7 Dengeyi Açıklamada S = I Yaklaşımı

Toplam çıktı planlanan toplam harcamalara eşittir sadece tasarruflar planlanan yatırımlara eşit olduğu noktada. (S = I). Tasarruflar ve planlanan yatırımlar Y = 500 seviyesinde birbirine eşittir.

[3] Eğer *I*, planlanmamış stok birikimlerini içerseydi - başka bir deyişle eğer *I* planlanan yatırım yerine gerçekleşen yatırım olsa idi - bu, bir denklik olacaktı.

Dengenin Sağlanması

Önceki bölümlerde dengenin tanımını ve denge noktasının nasıl hesaplandığını öğrendik ancak firmaların bozulan denge karşısında nasıl tepki vereceklerine değinmedik. Şimdi planlanan toplam harcamaların toplam çıktıyı (geliri) aştığı durumda firmaların davranışlarını düşünelim. Firmaların ürettiklerinden daha fazlasını satmalarının tek yolunun stoklarından satış yapmaları olduğunu biliyoruz. Bunun anlamı, planlanan toplam harcamalar çıktı miktarını aştığında, stoklarda planlanmamış düşüşlerin meydana geleceğidir. Firmaların stoklarındaki bu planlanmamış düşüşlere karşı çıktı miktarlarını artırarak cevap verecekleri varsayımı mantıklı görünmektedir. Eğer firmalar çıktı miktarlarını artırırlarsa, gelir de artacaktır (Çıktı ve gelir kavramları aynı değeri ölçmek için kullanılan iki farklı yoldur).

General Motors (GM) daha fazla otomobil ürettiğinde, daha fazla işçi istihdam edecek (ya da işgücüne daha fazla saat çalışmaları için daha fazla ücret ödeyecektir), daha fazla çelik alacak, daha fazla elektrik kullanacak ve bunlar gibi birçok harcama kalemlerinde artış oluşacaktır. GM tarafından yapılan bu harcamalar emek, çelik, elektrik gibi üretim faktörleri sahiplerinin gelirini temsil etmektedir. Firmalar stoklarını, üretimlerini artırarak korumak istediklerinde, bu durum ekonominin bütününde daha fazla gelir meydana getirecektir. Bu da daha fazla tüketime yol açacaktır. Dengenin sağlanması süreci, çıktı (gelir) miktarı, planlanan toplam harcamalar seviyesinin altında kaldığı sürece devam edecektir. Eğer firmalar planlanmamış envanter düşüşlerine çıktı miktarlarını artırarak tepki verirlerse, ekonomi denge noktasına yaklaşacak ve Y değeri öncekinden daha yüksek olacaktır.

Eğer planlanan harcamalar çıktı miktarından azsa, stoklarda planlanmamış bir artış gerçekleşecektir. Bu duruma firmalar çıktı miktarlarını azaltarak cevap vereceklerdir. Çıktı miktarı azaldığında eskisinden daha düşük bir *Y* değerinde denge yeniden sağlanıncaya kadar gelir ve dolayısıyla da tüketim düşecektir.

Şekil 23.6, Y=800 noktasındaki gibi, Y=500'ün üstündeki herhangi bir gelir seviyesinde de, denge yeniden sağlanıncaya kadar çıktı miktarının düşeceğini göstermektedir. Y=200 gibi, Y=500'ün altındaki herhangi bir gelir seviyesinde ise denge sağlanıncaya kadar çıktı miktarı artış gösterecektir. [4]

Çarpan

Bu aşamada artık gelirin denge değerinin nasıl hesaplandığını biliyoruz. Peki, planlanan yatırımlar değiştiğinde çıktı miktarının denge seviyesi nasıl değişir? Eğer planlanan yatırımlarda bir değişiklik gerçekleşirse, çıktı miktarı bu duruma nasıl karşılık verir? Firmaların daha önce de kullandığımız örnekteki gibi değeri 25 olan istenen ya da planlanan yatırımlarını 50'ye yükseltmeye karar verdiklerini varsayalım. Bu kısımda ekonomideki toplam çıktı seviyesindeki değişimin, planlanan yatırımdaki değişiklikten *daha büyük* olduğunu göreceğiz. Çıktı miktarı, planlanan yatırımlardaki değişimin "*katı*" kadar değişecektir.

Çarpan, denge çıktı düzeyindeki değişimin bazı dışsal değişkenlerdeki değişime oranı olarak tanımlanır. **Dışsal değişkenler** de ekonominin durumuna bağlı olmayan yani ekonomideki değişikliklere cevaben değişiklik göstermeyen değişkenlerdir. Bu bölümde planlanan yatırımları dışsal olarak düşüneceğiz. Bu varsayım, analizlerimizde kolaylık ve sonraki tartışmalarda bir temel sağlayacaktır.

çarpan Denge çıktı seviyesindeki değişimin herhangi bir dışsal değişkendeki değişime oranını ifade eden kesirdir.

dışsal değişken Ekonominin durumuna göre değişiklik göstermeyeceği varsayılan değişken—yani ekonomideki koşullar değiştiğinde dışsal değişken değişiklik göstermez.

Planlanan yatırımları, dışsal olarak kabul ettiğimizde, planlanan yatırımlarda meydana gelen değişimin denge çıktı düzeyinde ne kadarlık bir değişime neden olduğunu sorabiliriz. Yalnız unutmamamız gerekir ki bu bölümde planlanan yatırımların neden değiştiğini açıklamaya çalışmıyoruz, bizim araştırdığımız basit olarak (hangi nedenle olursa olsun) planlanan yatırımlar değiştiğinde denge çıktı düzeyinin ne kadar değişeceğidir. Bölüm 27'de gördüğümüz gibi, artık planlanan yatırımları veri olarak kabul etmeyeceğiz ve planlanan yatırımların nasıl belirlendiğini açıklayacağız.

Planlanan yatırımlarda 25 birimlik sürekli bir artışın meydana geldiğini düşünelim ve *I*'nın değerinin 25'ten 50'ye yükseldiğini varsayalım. Eğer denge $I = 25$ noktasında oluşuyorsa, planlanan yatırımlardaki 25 birimlik artış dengenin bozulmasına yol açacak, toplam planlanan harcamalar toplam çıktı miktarından 25 birim daha fazla olacak ve firmalar stok-

[4] 3. ve 4. bölümlerde yer alan basit arz ve talep dengesi tartışmalarında, arz miktarının talep miktarını aştığında fiyatların düştüğünü ve arz miktarının azaldığını gördük. Benzer olarak, talep miktarı arz miktarını aştığında da fiyatlarda yükselme ve arz miktarında artış meydana gelir. Buradaki analizde, fiyattaki ya da fiyatlar genel seviyesindeki potansiyel değişimleri göz ardı ediyor ve reel çıktı seviyesinde (gelirde) meydana gelen değişimlere odaklanıyoruz. Bu analizimize parayı ve fiyat seviyesini de kattıktan sonra fiyatlar çok önemli bir hale gelecektir. Bu aşamada, sadece toplam çıktı (gelir) (*Y*) dengeye gelir toplam harcamalar toplam çıktıyı aştığında (stoklarda düşüş olacak) ya da toplam çıktı toplam harcamaları aştığında (bu durumda da stoklarda artış oluşacak).

larında planlanmamış bir düşüşle karşılaşacaklardır. Bu durum karşısında, firmalar çıktı miktarlarını artırmaya başlayacaklardır.

Diyelim ki, seyahat oranlarında gerçekleşmesi beklenen artıştan kaynaklanan bir yatırım artışı gerçekleşti, bu havayolu şirketlerinin daha fazla uçak almalarına, araba kiralama şirketlerinin ve otobüs firmalarının daha fazla araba ve otobüs almalarına yani sermaye mallarını artırmalarına yol açacaktır. Planlanmamış stok düşüşleri yaşayacak olan firmalar ise otomobil imalatçıları, otobüs ve uçak üreticileri —GM, Ford, Boeing gibi şirketler - olacaktır. Uçak, otobüs ve araba stoklarındaki düşüşlere cevaben de bu firmalar çıktı miktarlarını (üretimlerini) artıracaklardır.

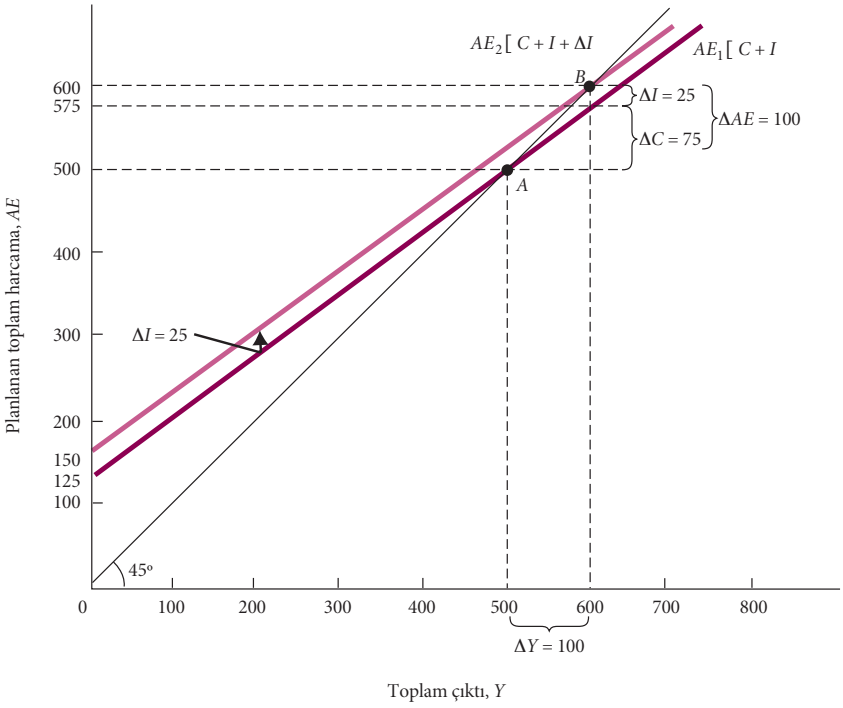
Şimdi bu firmaların çıktı miktarlarını tam olarak, planlanan yatırımlardaki 25 birimlik artış kadar yükselttiklerini varsayalım. Bu durum dengeyi yeniden kurmayı sağlar mı? Hayır, sağlamaz çünkü çıktı miktarı (üretim) arttığında insanlar daha fazla gelir elde edecekler ve bu gelirin bir kısmı da harcanacaktır. Bu da planlanan toplam harcamalarda yeni bir artışa neden olacaktır. Diğer bir deyişle, I'daki bir artış dolaylı olarak C'de artışa neden olacaktır. Daha fazla uçak üretmek için, Boeing daha fazla işçi çalıştıracak veya mevcut işçilerinin daha fazla saat çalışmasını isteyecektir. Ayrıca General Electric'ten daha fazla motor, Goodyear'dan daha fazla lastik alması gerekecektir. Bu firmaların sahipleri de daha fazla kar elde edecek, daha fazla üretecek, daha fazla işçi istihdam edecek ve ücretleri artıracaklardır. Oluşan bu ek gelir elbette hanehalklarına, bir kısmı harcanmak geri kalan kısmı da tasarruf edilmek üzere ulaşacaktır. Oluşan ek üretim, ek tüketim harcamalarına da neden olarak ekonomide ek bir gelir doğuracaktır.

Eğer planlanan yatırım (I) başlangıçta 25 birim yükselir ve bu yüksek değeri sürdürürse, çıktı miktarının 25 birimlik artışı dengeyi yeniden sağlayamayacaktır çünkü bu artış daha fazla tüketim harcaması (C) meydana getirecektir. İnsanlar daha fazla tüketim malı almaya başlayacaklar bunun sonucunda, bulaşık makinesi, gıda, giyim gibi temel tüketim maddelerinin stoklarında planlanmamış düşüşler oluşacak bu da diğer firmaların üretimlerini artırmalarını teşvik edecektir. Ve sonuçta döngü bu şekilde yeniden başlayacaktır.

Çıktı miktarı ve gelir başlangıçta, planlanan yatırımlarda meydana gelen artıştan daha fazla artabilir, fakat bu artışın boyutu ya da çarpanın büyüklüğü ne olacaktır? Bu soru şekil 23.8'de grafiksel olarak cevaplanmıştır. Ekonominin denge çıktı seviyesinin 500 olduğu A noktasında dengede olduğunu varsayalım. I'daki 25 birimlik artış AE'yi kaydırır; *$C + I$ eğrisi 25 birim yukarı kayar. Yeni denge, denge çıktı düzeyinin 600 olduğu B noktasında oluşur. A noktası gibi, B noktası da* 45° doğrusunun üzerindedir ve denge değeridir. Çıktı miktarı (Y) 100 birim (600 – 500) artmıştır ya da başka bir deyişle çıktı miktarı A ve B noktası arasında planlanan yatırımlarda başlangıçta meydana gelen 25 birimlik artışın 4 katı kadar artmıştır. Bu örnekte çarpanın değeri 4 'tür. B noktasında ayrıca toplam harcamalar 100 birim daha yüksektir. Eğer bu ek 100 birimin 25 birimlik kısmı yatırımsa (I), bildiğimiz gibi geri kalan 75 birimlik kısmı ek tüketim (C) miktarıdır. A noktasından B noktasına doğru gerçekleşmiş olan değişim oranlarını şöyle yazabiliriz:, $\Delta Y = 100$, $\Delta I = 25$, ve $\Delta C = 75$.

ŞEKİL 23.8
Planlanan Toplam Harcamalar Şemasında Görülen Çarpan

A noktasında, ekonomi Y = 500 seviyesinde dengededir. I 25 birim arttığında, planlanan toplam harcamalar ilk başta toplam çıktıdan büyüktür. I'daki artışa cevaben çıktıda da bir artış gerçekleştiğinde bu durum, denge çıktı miktarını başta I'da meydana gelen değişimin katı kadar artırarak dengeye ulaşmasını sağlayacak ek bir tüketim oluşur. Yeni denge Y = 600 seviyesindeki B noktasında kurulur. Yani denge çıktı miktarı planlanan yatırımlardaki 25 birimlik artışın 4 katı olan 100 birim(600 - 500) yükselmiş olur.



Peki, neden çarpan etkisi sonsuza kadar devam etmiyor? Bu sorunun cevabı; gelir artışının her turda yalnızca bir kısmının tüketiliyor olmasıdır. Denge kuruluncaya kadar meydana gelen müteakip gelir artışları çarpan sürecinin her turunda, tasarruflardaki sızıntıya bağlı olarak daha küçük olmaya başlamaktadır.

Çarpanın büyüklüğü planlanan toplam harcama eğrisinin eğimine bağlıdır. Bu eğrinin daha dik eğimli olması çıktı miktarında, yatırımlardaki değişimden daha büyük bir değişimin oluşması demektir. Planlanan yatırımlar bizim örneğimizdeki gibi sabit olursa, *AE*' yani *(C + I) eğrisinin eğimi marjinal tüketim eğilimi* ($\Delta C/\Delta Y$) olacaktır. Daha büyük bir MPC değeri daha büyük bir çarpan değeri anlamına gelir. Bu durum şaşırtıcı olmamalı çünkü büyük bir MPC değeri, gelir arttığında tüketimin daha fazla arttığını gösterir. Tüketimdeki daha fazla oranda meydana gelen değişim ise dengenin yeniden sağlanması için çıktı miktarında daha büyük bir değişimin olması gerektiği anlamına gelir.

Çarpan Denklemi

Grafiksel analizleri kullanmanın dışında çarpan büyüklüğünü belirlemenin başka yolları da mevcuttur.

Piyasanın $Y = 500$ gelir seviyesinde dengede olduğunu varsayalım. Şimdi planlanan yatırımların(I)—yani planlanan toplam *AE'nin*— 25 birim yükselip bu seviyede kaldığını düşünelim. Planlanan toplam harcamalar çıktı miktarından büyük olacağı için planlanmamış envanter düşüşü meydana gelir ve firmalar bu duruma çıktı miktarlarını (gelir) (Y) artırarak cevap verirler. Bu da ikinci bir artış periyodunun başlamasına yol açar.

Peki dengeyi yeniden sağlayacak olan nedir? Şekil 23.7'e bakalım: Planlanan toplam harcamalar ($AE \equiv C + I$), $S = I$ olmadıkça toplam çıktı (Y) miktarına eşit değildir. Çünkü $S = I$ koşulu sağlandığında tasarruflardaki sızıntı ekonominin dengeye gelmesi için planlanan yatırım harcamalarındaki katkılara eşitlenmek zorundadır. Ayrıca planlanan yatırımların daha yüksek yeni bir seviyeye yükseldiğini ve bu yükselişin planlanan yatırım harcamalarındaki 25 birimlik *sürekli* bir artış olduğunu hatırlayalım. Gelir artarken tüketim ve böylelikle tasarruflar da artar. Denge için $S = I$ yaklaşımı bize dengenin yalnızca tasarrufların *I'daki* ilk artış miktarı kadar artması ile yeniden kurulabileceği sonucuna varmamızı sağlar. Aksi halde *I*, *S'den ve (C +I)* ise *Y 'den daha büyük değerde olmaya devam edecektir* (Dengenin sağlanması için $S = I$ yaklaşımı makro iktisatta ilginç bir paradoksa neden olur. Bunun için ***Uygulamada İktisat*** kısmındaki "Tasarruf Paradoksu" nu okuyunuz)

Denge yeniden kurulmadan önce planlanan yatırımlardaki ek artışa karşılık Y de ne kadarlık bir yükselişin gerçekleşmesi gerektiğini hesaplamamız mümkündür. Tasarruflardaki değişim planlanan yatırımlardaki değişime tam olarak eşit oluncaya kadar— yani *S daha yüksek olan yeni bir seviyede I* ya yeniden eşit oluncaya kadar — Y değeri *S*'yi de yukarı çekerek yükselecektir. İlave tasarruflar ilave gelirin bir oranı olduğundan (*MPS*), dengenin yeniden sağlanması için gelirde meydana gelen yükselişin planlanan yatırımlardaki yükselişin *katı* olması gerekmektedir. Bu noktada marjinal tasarruf eğiliminin (*MPS*) gelirdeki değişimin tasarruflarda ne kadarlık bir değişim meydana getireceğini gösteren oran olduğunu hatırlamamız gerekir. Bu, *S'd*eki değişimin (ΔS), gelirde meydana gelen değişime (ΔY)oranı olarak ifade edilir:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Dengenin yeniden sağlanması için ΔS nin ΔI ya eşit olması gerektiğinden, bu iki değişkeni birlikte çözerek şu sonuca ulaşabiliriz:

$$MPS = \frac{\Delta I}{\Delta Y}$$

Böylelikle,

$$\Delta Y = \Delta I \times \frac{1}{MPS}$$

Gördüğünüz gibi denge gelirindeki değişim (ΔY), (ΔI) x $1/MPS$ değerine eşittir. Burada $1/MPS$ oranı çarpanı ifade eder:

$$\text{çarpan} \equiv \frac{1}{MPS}$$

MPS + MPC ; 1 olduğundan, MPS ; 1 - MPC eşitliğini yazabiliriz. Bu durumda çarpan suna eşittir.

$$\text{çarpan} \equiv \frac{1}{1 - MPC}$$

UYGULAMADA İKTİSAT

Tasarruf Paradoksu

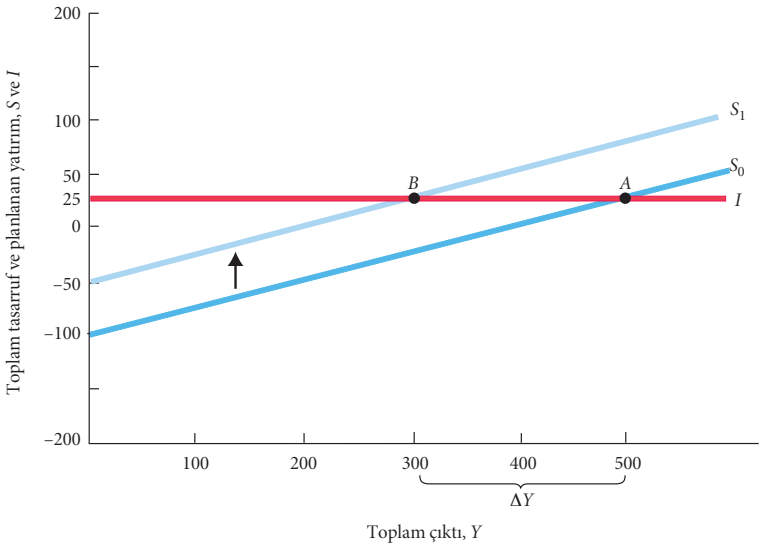
Hanehalkları tasarruflarını artırmaya yöneldiklerinde ilginç bir paradoks oluşabilir. Hanehalkları gelecekleriyle ilgili endişe duyarak gelecekte oluşabilecek zor zamanlar için bugün daha fazla tasarruf yaparlarsa neler olur? Eğer hanehalkları planlanan tasarrufları artırırlarsa, aşağıdaki grafikteki tasarruf doğrusu S_o'dan S_1'e kayar. Daha fazla tasarruf planı daha az tüketim planı anlamına gelir, sonuç olarak harcamalardaki düşüş gelirde düşüşe yol açar. Gelir, tasarruf değerindeki başlangıç değişiminin katı kadar düşer. Tasarruflarda meydana gelen artış öncesi denge noktası S_o=I ve Y=500 olan A noktasında oluşur. Tasarruf artışı dengenin, S_1=I olan A noktasında oluşmasına neden olur. Artan tasarruf, dengeyi S_1=I olan B noktasına kaydırır. Yeni denge çıktı seviyesi başlangıçtakinden 200 birim daha az olan (ΔY=*200) 300 seviyesindedir.*

Daha az tüketerek hanehalkları, aslında kaygı duydukları zor zamanlara sebebiyet vermektedirler. Daha kötüsü yeni denge, tüketim 25 birim düşmeden önceki aynı tasarruf seviyesinde oluşur. Hanehalkları daha fazla tüketme eğilimleri ile çıktıda (üretimde) daralmaya yani gelirde daralmaya yol açarlar. Daha az tüketmeye son verirler ama daha fazla tasarruf etmezler.

Yeni denge noktası ile eski denge noktasındaki tasarruf oranlarının neden eşit olduklarını anlamamız gerekir. Denge, planlanan yatırımların tasarruflara eşit olmasını gerektirir, planlanan yatırımlar sabit olduğundan tasarruflarda oluşacak denge de aynı kalırlar. Bu paradoks ekonomideki sektörler arasındaki bağlantıların hayati önemde olduğunu göstermektedir.

Bu tasarruf paradoksu mantığa aykırı görünür çünkü bu yaygın yer tutan "1 sent tasarruf edilirse 1 sent kazanılır" inanışını yıkar. Bu inanış bireyler için doğru olabilir ancak toplumun bütünü tasarruflarını artırırsa, sonuç tasarrufların değişmemesiyle birlikte gelirde meydana gelen düşüştür.

Tasarruf paradoksu her zaman geçerli midir? Planlanan yatırımların sabit olduğu varsayımımızı bir an için göz ardı edelim. Eğer hanehalklarının zor zamanlar için yaptıkları ekstra tasarrufların finans piyasalarına ek yatırım olarak aktığını düşünürsek, I grafiğinde yukarı yönlü bir kayma gerçekleşir. Yani bu varsayımın göz ardı edildiği bir durumda paradoks engellenebilirdi. Eğer yatırımlar artarsa,yeni denge daha yüksek tasarruf ve gelir seviyesinde oluşur. Bu sonuç, ilave tasarrufların ilave yatırımları finanse etmesine bağlıdır.



Tasarruf Paradoksu

Planlanan yatırımlarda S_o'dan S_1'e olan artış, denge çıktı miktarının 500'den 300'e düşmesine neden olur. Tasarruflardaki artışa bağlı olarak azalan tüketim ekonomide daralmaya ve gelirde düşüşe neden olur. Fakat yeni dengede, tasarruf önceki dengedekiyle aynı seviyededir. Tasarrufu artırmaya yönelik çabalar gelirde düşüşe yol açar ama tasarrufların bütününde değişim olmaz

Bu örneğimizde MPC değeri 0,75 dir; dolayısıyla MPS değeri de 1 – 0,75; yani 0,25'e eşit olmak zorundadır. Çarpanın değeri; 1/0,25 yani 4 tür. Denge gelir seviyesindeki değişim 4 × 25, yani 100 olarak hesaplanır.[5] Aynı analizi ayrıca planlanan yatırımların düşmesi durumunda da uygulayabileceğimizi hatırlatalım. Eğer planlanan yatırımlar belli bir miktarda düşer ve bir süre bu düşük değerde kalırsa, çıktı miktarı, *I* da meydana gelen düşüşün katı kadar azalacaktır. Firmaların, üretimlerini kısmaları da birçok insanın işsiz kalması anlamına gelecektir. Yani sonuç, gelirin ve daha sonra da tüketimin düşmesi olacaktır.

Gerçek Dünyada Çarpanın Büyüklüğü

Çarpanın büyüklüğünü incelerken, bizim bu bölümde incelediğimiz çarpanın, ekonominin çok basitleştirilmiş bir varsayımına dayandığını unutmamamız gerekir. İlk olarak, planlanan yatırımın dışsal olduğu ve ekonomideki değişikliklere cevap vermediğini varsaydık. İkinci olarak, devletin rolünü, finans piyasalarını ve makro iktisatta geri kalan dünyayı göz ardı ettik. Bu nedenlerden dolayı, bu bölümden itibaren planlanan yatırım harcamalarını 25 milyar dolar artırarak milli geliri 100 milyar dolar artırabileceğimizi düşünmek hatalı olur.

Takip eden bölümlerde varsayımları sıralarken, analizlerimizi daha gerçekçi yapmak için analizimize dahil ettiğimiz faktörlerin çarpanın etkisini düşürdüğünü göreceğiz. Örnek olarak:

1. Bölüm 24 özeti gösteriyor ki vergi ödemeleri gelire bağlı olduğunda (gerçel dünyada olduğu gibi),çarpanın boyutu küçülür. Ekonomi genişlerken vergi ödemeleri artar ve ekonomide yavaşlatıcı rol oynar. Çarpan etkisi daha küçük olur.
2. 27. Bölümde, planlanan yatırımların (I) dışsal olmadığını, bunun yerine ekonomideki faiz oranlarına bağlı olduğunu göreceğiz. Bu da çarpanın etkisini düşürecek bir niteliğe sahiptir.
3. Henüz ekonomide fiyat seviyelerinin nasıl belirlendiğine değinmedik. 28. Bölümde buna değindiğimizde, ekonomideki genişlemenin bir kısmı, çıktı miktarında oluşacak artış yerine fiyatlar genel seviyesinde oluşan artış olarak gözlemlenecektir. Bu gerçekleştiğinde, çarpanın büyüklüğünün etkisi düşecektir.
4. Ayrıca çarpan etkisi ithalat söz konusu olduğunda da (35. Bölümde) azalır, çünkü bazı yurtiçi harcamalar yabancı piyasalara sızar.

Yukarıdaki dört özellik kitabın geri kalanında ilerlerken bize bir takım ileriye dönük ipuçları verecektir. Şimdilik, gerçekte çarpanın boyutunun yaklaşık 1.4 olduğunu vurgulamak yeterli. Yani, Amerika ekonomisindeki 10 milyar dolarlık dışsal harcama artışı, reel GDP'de zaman içinde 14 milyar dolar artış beklenmesine yol açar. Bu değer, bizim bu bölümde çarpan için kullandığımız 4 değerinden elbette çok farklıdır.

İleriye Bakış

Bu bölümde, ekonominin nasıl işlediğine yönelik ilk adımı attık. Tüketimin gelire bağlı olduğunu, planlanan yatırımların sabit olduğunu ve tam dengenin var olduğunu varsaydık. Ekonominin dengeden uzaklaştığında tekrar nasıl dengeye geldiğini tartıştık. Ayrıca, planlanan yatırımlardaki değişikliğin denge çıktı düzeyi üzerindeki etkilerini tartıştık ve çarpanı elde ettik. Sonraki bölümde, bu varsayımları yenileyecek ve devleti ekonomiye dahil edeceğiz.

[5] Çarpan, bu bölümün ek kısmında da gösterildiği gibi cebirsel olarak da hesaplanabilir.

ÖZET

KEYNESYEN TÜKETİM TEORİSİ *s. 454*

1. Toplam tüketimin, toplam gelirin bir fonksiyonu olduğu varsayılır.
2. Marjinal Tüketim Eğilimi (*MPC*) gelirdeki değişimin tüketimde ne kadarlık bir değişime yol açacağını gösteren orandır. *Marjinal Tasarruf Eğilimi* (*MPS*) ise gelirdeki değişimin tasarruflarda ne kadarlık bir değişim oluşturacağını gösteren orandır. Gelirin tümü harcanacağı ya da tasarruf edileceği için ; *MPS* + *MPC* = 1 dir.

PLANLANAN YATIRIM *s. 458*

3. Planlanan yatırımlar sabit varsayılmıştır. Planlanan yatırımlar, beklenmeyen stok değişimleri nedeniyle gerçekleşen yatırımlardan farklı değerde olabilir.

DENGE ÇIKTI (GELİR) DÜZEYİNİN BELİRLENMESİ *s. 459*

4. *Planlanan toplam harcamalar* (*AE*) tüketim ile planlanan yatırımların toplamına eşittir: AE= C+I. Planlanan toplam harcamalar toplam çıktıya eşit olduğunda: $C + I = Y$ mal piyasasında denge sağlanmış olur. Bu durum sadece planlanan yatırımların gerçekleşen yatırımlara eşit olduğu durumlarda gerçekleşir.
5. Toplam gelirin tamamı harcanacağı ya da tasarruf edileceği için denge koşulu olan $Y = C + I$ *eşitliği*, $C + S = C + I$, ya da $S = I$ şeklinde yazılabilir. Sadece planlanan yatırımlar tasarruflara eşit olduğunda denge sağlanacaktır. Bu denge yaklaşımı, *tasarruf / yatırım yaklaşımdır.*
6. Planlanan toplam harcamalar toplam çıktıyı (*geliri*) aştığında, stoklarda planlanmamış (beklenmeyen) düşüşler yaşanır. Bu duruma firmalar çıktılarını artırarak buna cevap vereriler. Artırılan bu çıktılar gelirde artışa ve dolayısıyla daha çok tüketime yol açar. Bu süreç, çıktı miktarı (gelir) planlanan toplam harcamalardan daha düşük değerde oluncaya kadar devam eder. Eğer firmalar planlanmamış (beklenmeyen) stok düşüşlerine çıktılarını artırarak cevap verirlerse ekonomi yeni denge noktasına ulaşacaktır ve *Y* daha önceki değerinden daha yüksek bir değere ulaşacaktır.

ÇARPAN *s. 463*

7. Denge çıktı miktarı, planlanan yatırımlardaki ya da diğer herhangi bir dışsal değişkendeki değişimin katı kadar değişir. *Çarpanın değeri* 1/*MPS*'dir.
8. Hanehalkları planlanan tasarruflarını artırdıklarında, gelir düşer ancak tasarruflar değişmez. Tasarrufların değişmemesinin nedeni, denge durumunda, tasarrufların planlanan yatırımlara eşit olması ve planlanan yatırımların da sabit olmasıdır. Eğer ayrıca planlı yatırımlar artarsa bu tasarruf paradoksu tersine döner ve daha yüksek bir tasarruf - gelir düzeyinde yeni bir dengeye ulaşılır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

gerçekleşen yatırımlar, *s. 458*
toplam gelir, *s. 453*
toplam çıktı, *s. 453*
toplam çıktı (gelir) (*Y*), *s. 453*
toplam tasarruf (*S*), *s. 455*
tüketim fonksiyonu, *s. 454*
denge, *s. 459*
dışsal değişken, *s. 463*
denklik *s. 455*
marjinal tüketim eğilimi (*MPC*), *s. 455*
marjinal tasarruf eğilimi (*MPS*), *s. 455*
çarpan, *s. 463*
planlanan toplam harcamalar (*AE*), *s. 460*
planlanan yatırımlar (*I*), *s. 458*

1. $S \equiv Y - C$
2. $MPC \equiv$ tüketim fonksiyonunun eğimi $\equiv \frac{\Delta C}{\Delta Y}$
3. $MPC + MPS \equiv 1$
4. $AE \equiv C + I$
5. Denge şartı: $Y = AE$ ya da $Y = C + I$
6. Denge için Tasarruf/yatırım yaklaşımı: $S = I$
7. Çarpan $\equiv \frac{1}{MPS} \equiv \frac{1}{1 - MPC}$

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdaki terimleri tanımlayınız ve aralarındaki ilişkiyi açıklayınız:

MPC	Çarpan
Gerçekleşen Yatırımlar	Planlanan Yatırımlar
Toplam harcamalar	Reel GDP
Toplam Çıktı	Toplam Gelir

2. Yuck Cumhuriyeti'ndeki ekonometriciler aşağıdaki değerleri tahmin etmişlerdir:

Reel GSMH (*Y*)	200 milyar Yuck doları
Planlanan yatırım harcamaları	75 milyar Yuck doları

Yuck, devletin, vergilerin, ihracat ve ithalatın olmadığı kapalı bir ekonomidir. Yuck ülkesinin vatandaşları, gelirlerinin %25'ini tasarruf etmektedirler. Planlanan yatırımların da sa-

bit ve 75 milyar Yuck dolar seviyesinde olduğunu varsayalım.

Yerel gazetenin ekonomi editörü *Weird Herald*, sizden önümüzdeki iki ayın ekonomik olaylarıyla ilgili öngörülerde bulunmanızı istiyor. Verilmiş bu değerleri kullanarak bir tahmin yapmanız mümkün müdür? Envanterde ve gayri safi yurt içi hasılada meydana gelebilecek muhtemel değişiklikler nelerdir? Ekonomi bu durumda denge noktasında mıdır? Ekonomideki bu değişimler ne zaman sonlanacaktır?

3. **www.commerce.gov** sitesini ziyaret ediniz ve "Bureau of Economic Analysis." bölümündeki "National" kısmına giriniz ve raporu okuyunuz. En hızlı düşüş ya da yükseliş toplam harcamaların hangi bileşenlerinde gözlemlenmektedir? Mevcut verilerden yola çıkarak hali hazırdaki ekonomik olaylar ile ilgili neler söyleyebilirsiniz?

4. Aşağıdaki sorular bu tabloya göre yapılacaktır:

TOPLAM ÇIKTI/ GELİR	TÜKETİM	PLANLANAN YATIRIM
2.000	2.100	300
2.500	2.500	300
3.000	2.900	300
3.500	3.300	300
4.000	3.700	300
4.500	4.100	300
5.000	4.500	300
5.500	4.900	300

a. Her bir gelir seviyesinde tasarruf oranını ve planlanmamış yatırımları (stok değişimini) hesaplayınız. Eğer ekonomi grafikte belirtilmiş her seviyede üretim yapmaktaysa toplam çıktı miktarında oluşabilecek muhtemel değişimler nelerdir? Denge çıktı seviyesi nedir?

b. Bütün gelir aralıkları için (2.000 den 2.500'e, 2.500 den 3.000'e gibi. . .) marjinal tüketim eğilimini, marjinal tasarruf eğilimini ve çarpanın değerini hesaplayınız.

c. *MPC'nin ve MPS'nin* değerinde bir değişiklik olmadığını ve planlanan yatırımların 200 birim yükselip bu yüksek oranda kaldığını varsayarak tablodaki değerleri yeniden hesaplayınız. Yeni denge Y seviyesi ne olacaktır? Bu değer,çarpanı kullanarak hesapladığınız değerle uyumlu mudur?

5. Çarpan kavramını açıklayınız. Planlanan yatırımlarda meydana gelen $100'lık artış, gelirde neden daha fazla bir artışa yol açmaktadır? Denge çıktı miktarı üzerindeki çarpan etkisi neden sonsuza kadar sürmez? Çarpanın formülünün 1/*MPS* olduğunu nasıl hesaplayabilirsiniz?

6. Freedonia'ya ait veriler aşağıdaki gibidir:

(1) Tüketim fonksiyonu: $C = 200 + 0{,}8Y$

(2) Yatırım fonksiyonu: $I = 100$

(3) $AE ; C + I$

(4) $AE = Y$

a. Freedonia için marjinal tüketim eğilimi ve marjinal tasarruf eğilimi değerlerini bulunuz.

b. (3) ve (4) nolu denklemleri grafiksel olarak gösteriniz ve denge gelir seviyesini bulmak için bu iki denklemi kullanınız.

c. (2) nolu denklemin (2') $I = 110$ şeklinde değiştirildiğini varsayalım. Yeni denge geliri seviyesi ne olacaktır? Planlanan yatırımlarda meydana gelen $10 artış,denge geliri seviyesinde ne kadarlık bir değişim oluşturacaktır? Çarpanın değeri nedir?

d. Freedonia için tasarruf fonksiyonunu bulunuz ve bu fonksiyonu, (2) nolu denklemi kullanarak grafik üzerinde gösteriniz. Ayrıca bu grafikteki denge geliri seviyesinin, b kısmındaki değerle neden aynı olmak zorunda olduğunu açıklayınız.

7. Bu bölüm tasarruf ve harcama davranışlarının, kısmen servetle bağlantılı olduğu görüşünü içermektedir (Birikmiş tasarruflar ve miras da dahil). Fakat bizim analizlerimizde kullandığımız basit model servetin etkisini kapsamamaktadır. Basit kapalı bir ekonomi için aşağıdaki modeli düşünelim:

$$C = 10 + .75Y + .04W$$
$$I = 100$$
$$W = 1{,}000$$
$$Y = C + I$$
$$S = Y - C$$

Eğer servet (W) ve yatırımların (I) sabit olduğunu (tasarrufun servete eklendiği gerçeğini göz ardı ediyoruz) varsayarsak, GDP (Y), tüketim (C), ve tasarrufların(S) denge seviyesi değerleri ne olacaktır? Şimdi servetin %50 oranında bir artışla 1,500'e yükseldiğini düşünelim. Y, C, ve S için denge seviyelerini yeniden hesaplayınız. Servet birikiminin GDP üzerindeki etkisi nasıl olacaktır? Birçok insan 1990'ların sonunda oluşan stok artışlarından kaygı duymuştur. Bu durumun ekonomi için bir sorun oluşturup oluşturmayacağını açıklayınız.

8. Daha önceki bölümlerde harcamaların ve gelirin daima eşit olması gerektiğini öğrenmiştik. Bu bölümde ise, toplam harcamalar (AE) ile toplam çıktının (gelir) farklı olabileceğini gördük. Bu noktada sizce herhangi bir tutarsızlık var mıdır?

9. **[*s. 459, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** *Economics In Practice* kısmı hanahalkının bugün ile gelecek arasında karar verme sürecinde karşılaştığı zorlukları tanımlar. Küresel ısınmayla yetersiz tasarruf sorununun nasıl benzer olduğunu kısaca açıklayınız. Fırsat maliyeti kavramıyla bu iki problemi açıklamanın yollarını belirtiniz. Hanehalklarının ve toplumların istenen sonuçlara ulaşmasını engelleyen faktörler nelerdir?

10. **[*s. 466, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Eğer hanehalkları daha çok tasarruf yapmaya karar verirlerse, tasarruflar toplamda düşebilir. Bu görüşü açıklayınız.

EKLER

ÇARPANIN CEBİRSEL OLARAK ELDE EDİLİŞİ

Çarpanı elde etmek için bu bölümde kullandığımız basit ikame yöntemine ek olarak basit bir cebirsel işlem kullanarak çarpanın formülünü türetebiliriz.

Tüketim fonksiyonunu hatırlayalım:

$$C = a + bY$$

b marjinal tüketim eğilimini ifade etmektedir. Denge koşulu:

$$Y = C + I$$

Şimdi Y'yi hesaplamak için bu iki denklemi I cinsinden yazalım. İlk denklemi ikinci denklemde yerine koyduğumuzda aşağıdaki denklemi elde ederiz:

$$Y = \underbrace{a + bY}_{C} + I$$

Bu denklem şu şekilde yeniden düzenlenebilir:

$$\begin{aligned} Y - bY &= a + I \\ Y(1 - b) &= a + I \end{aligned}$$

Daha sonra I cinsinden Y'yi bulabilmek için eşitliği (1-b)'ye böleriz:

$$Y = (a + I)\left(\frac{1}{1 - b}\right)$$

Eğer I'daki artış ΔI kadar olursa, gelirdeki artış miktarı ne olacaktır?

$$\Delta Y = \Delta I \times \frac{1}{1 - b}$$

$b \equiv MPC$'ye eşit olduğu için matematiksel ifade şu şekle gelir:

$$\Delta Y = \Delta I \times \frac{1}{1 - MPC}$$

Çarpan

$$\frac{1}{1 - MPC}$$

Sonuç olarak, $MPS + MPC \equiv 1$ olduğundan, MPS $1 - MPC$ *ye eşittir*, bu bölümde gördüğümüz üzere çarpan için alternatif ifade de $1/MPS$ *dir.*

Hükümet ve Maliye Politikası

24



Makro iktisat ya da mikro iktisatta hiçbir şey, ekonomide devletin rolü kadar tartışmalı değildir.

Mikro iktisatta, serbest piyasanın kendi haline bırakıldığında iyi çalışmadığını savunanlar; rekabetin düzenlenmesinde, yolların yapılmasında, eğitimin verilmesinde ve gelir dağılımında devletin etkin olduğunu ileri sürmektedirler. Devlet müdahalesine muhalif olanlar ise piyasanın değil devletin performansının kötü olduğunu ileri sürmektedirler. Bu muhaliflere göre, devlet ekonomide daha küçük bir rol oynarsa bürokrasi ve etkinsizlikler ortadan kalkacak ya da azalacaktır.

Makro iktisatta devletin ne yapması gerektiği üzerindeki tartışmalar, meseleler biraz farklı olmasına karşın, benzerlik göstermektedir. Yelpazenin bir ucunda makro ekonominin kendi haline bırakılması durumunda muhtemelen çok fazla dalgalanma göstereceğini ve böylece hükümetin bu konjonktür dalgalanmalarını azaltması gerektiğine inanan Keynesyenler ve onların entelektüel takipçileri vardır. Bu düşünceler, hükümetlerin durgunluk ya da depresyonlarda toplam harcamaları (ve böylece toplam üretimi teşvik eden) artırmak için vergileme ve harcama gücünü kullanmasını öneren Keynes'in *Genel Teori*'deki analizine kadar gitmektedir. Yelpazenin diğer ucunda hükümet harcamalarının ekonomiyi istikrara kavuşturamayacağını, daha da kötüsü istikrarsızlığa yol açacağını ve zararlı olabileceğini ileri sürenler bulunmaktadır.

Belki de insanların büyük bir çoğunluğunun üzerinde anlaştığı şey, beğenirsiniz ya da beğenmezsiniz, hükümetlerin hemen hemen bütün ülkelerde önemli aktörler olduğudur. Sadece bu nedenden hareketle hükümetin makro ekonominin işleyişini ne şekilde etkileyeceğini analiz etmek önemlidir.

Bir hükümetin elinde çok sayıda güç olmasına karşın (firmaların bir endüstriye giriş ve çıkışını düzenlemek, ürün kalitesi için standartlar koymak, asgari ücret düzeylerini belirlemek, bilgilerin ifşa edilmesini düzenlemek gibi) makro iktisatta, sınırlı güçlere sahip bir hükümeti inceleyeceğiz. Özellikle, hükümet iki temel politika kanalıyla makro ekonomiyi etkilemektedir: Maliye politikası ve para politikası. Bu bölümün konusu olan **maliye politikası,** hükümetin harcama ve vergileme davranışıyla yani bütçe politikasıyla ilgilidir. (*Maliye* sözcüğü, devletin "*hazinesi*" için kullanılan *mali* kökünden gelmiştir). Maliye politikası, genel olarak üç kısma ayrılabilir: (1) Hükümetin mal ve hizmet alımıyla ilgili politikalar, (2) Vergiyle ilgili politikalar ve (3) Hane halklarına transfer harcamalarıyla (işsizlik sigortası, sosyal güvenlik yardımları, emekli yardımları gibi) ilgili politikalar. Gelecek iki bölümde ele alınacak olan **para politikası,** bir ülkenin para arzıyla ilgili olarak merkez bankasının davranışıyla ilgilidir.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Ekonomide Devlet *s. 472*
- Hükümet Alımları (G), Net Vergiler (T) ve Harcanabilir Gelir (Y_d)
- Denge Çıktı (Gelir Düzeyinin) Belirlenmesi

Maliye Politikası İş Başında: Çarpan Etkileri *s. 476*
- Hükümet Harcaması Çarpanı
- Vergi Çarpanı
- Denk Bütçe Çarpanı

Federal Bütçe *s. 481*
- 2007 Yılında Bütçe
- 1993'den beri Maliye Politikası : Clinton ve Bush Yönetimi
- Federal Hükümet Borcu

Ekonominin Devlet Bütçesi Üzerindeki Etkisi *s. 485*
- Vergi Gelirleri Ekonominin Durumuna Bağlıdır
- Bazı Hükümet Harcamaları Ekonominin Durumuna Bağlıdır
- Otomatik İstikrarlandırıcılar
- Mali Engel
- Tam İstihdam Bütçesi

İleriye Bakış *s. 487*

Ek A: Maliye Politikası Çarpanlarının Türetilmesi *s. 490*

Ek B: Vergi Gelirlerinin Gelire Bağlı Olduğu Durum *s. 491*

maliye politikası hükümetin harcama ve vergileme politikalarıdır.

para politikası ülkenin para arzıyla ilgili Amerikan Merkez Bankası'nın davranışıdır.

Ekonomide Devlet

Yerel, devlet ve federal hükümetlerin sahip oldukları alan ve güçler dikkate alındığında bazı meseleler büyük ölçüde kontrol edilebilirken, bazı meseleler kontrol edilemez. Bir hükümetin doğrudan kontrol ettiği değişkenler ile *ekonominin durumuyla birlikte* hükümet kararlarının bir sonucu olan değişkenler arasında ayrım yapmalıyız.

Örneğin, vergi oranları, hükümet tarafından kontrol edilmektedir. Yasa nedeniyle Kongre, kimin ve neyin vergilenmesi gerektiğine ve vergi oranının ne olacağına karar verme yetkisine sahiptir. Diğer yandan *vergi geliri,* tamamen hükümetin kontrolü altında değildir. Kişisel gelir vergi sisteminden elde edilen gelirler, kişisel vergi oranları (Kongre'nin belirlediği) ile hane halklarının gelirine (hane halkının ne kadar çalışacağı başta olmak üzere doğrudan hükümetin kontrol edemediği çoğu faktörle ilişkilidir) bağlıdır. Şirket kârlarından elde edilen gelirler, hem şirket karları üzerindeki vergi oranlarına hem de şirket karlarının büyüklüğüne bağlıdır. Hükümet, şirket karlarıyla ilgili vergi oranlarını kontrol edebilirken, şirket karlarının büyüklüğünü kontrol edemez.

Bazı hükümet harcamaları da hükümet kararlarına ve ekonominin durumuna bağlıdır. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri'nde işsizlik sigortası programı, işsiz insanlara sosyal yardımlarda bulunur. Ekonomi durgunluğa girdiğinde, işsiz işçilerin sayısı artar ve böylece hükümetin yaptığı işsizlik sigortası ödemeleri de artar.

ihtiyari maliye politikası hükümet politikasındaki ihtiyari değişmelerin bir sonucu olan vergiler ve harcamadaki değişmelerdir.

Vergileme ve harcamaların genel olarak politika yapıcılarının ihtiyari kararlarının bir sonucu olmaktan ziyade ekonomideki değişmelere bir tepki olarak değişmesi nedeniyle vergi ve harcamalardaki değişmeleri hükümet politikasının kendi iradesinin bir sonucu olduğunu göstermek için bazen **ihtiyari maliye politikası** terimini kullanacağız.

Hükümet Alımları (G), Net Vergiler (T) ve Harcanabilir Gelir (Y_d)

net vergiler (T) firmalar ve hane halkları tarafından devlete ödenen vergiler eksi devlet tarafından hane halklarına yapılan transfer ödemeleri.

harcanabilir ya da vergi sonrası gelir (Yd) toplam gelir ile net vergiler arasındaki farktır: Y - T.

Şimdi 23. Bölümdeki basit ekonomik modele hükümeti ilave edelim. Analizi basitleşirmek için hükümetin vergi toplama ve transfer ödemelerini, **net vergiler** (***T***) olarak adlandıralım. Net vergiler, firmalar ve hane halkları tarafından hükümete ödenen vergilerden hükümete tarafından hane halklarına yapılan transfer ödemelerin çıkarılmasıyla elde edilir. Bizim dikkate alacağımız diğer değişken, hükümetin mal ve hizmetler alımıdır (G).

Başlangıçtaki hane halkı tüketim tartışmalarımızda vergiler dikkate alınmamıştı. Ekonomide meydana gelen tüm gelirin hane halkı tarafından ya harcandığını ya da tasarruf edildiğini varsaymıştık. Şekil 24.1'deki gibi hükümetin rolünü dikkate aldığımızda gelirin (Y) hane halklarına doğru akarken, hükümetin net vergiler (T) şeklinde hane halkından gelir elde ettiğini görürüz. Nihai olarak hane halklarının eline geçen gelir, **harcanabilir** ya da **vergi sonrası gelir** (***Y_d***) olarak adlandırılır**:**

$$\text{harcanabilir gelir} \equiv \text{toplam gelir} - \text{net vergiler}$$

$$Y_d \equiv Y - T$$

Y_d hane halklarının ödediği vergiler hariç tutulur ve hükümetin hane halklarına yaptığı transfer ödemeleri ilave edilir. Şimdilik T"nin (net vergilerin) gelire bağlı olmadığını varsayıyoruz. Bu varsayım, bu bölümdeki Ek B'de yumuşatılmaktadır. Gelire bağlı olmayan vergiler, bazen *götürü (maktu) vergi* olarak adlandırılmaktadır.

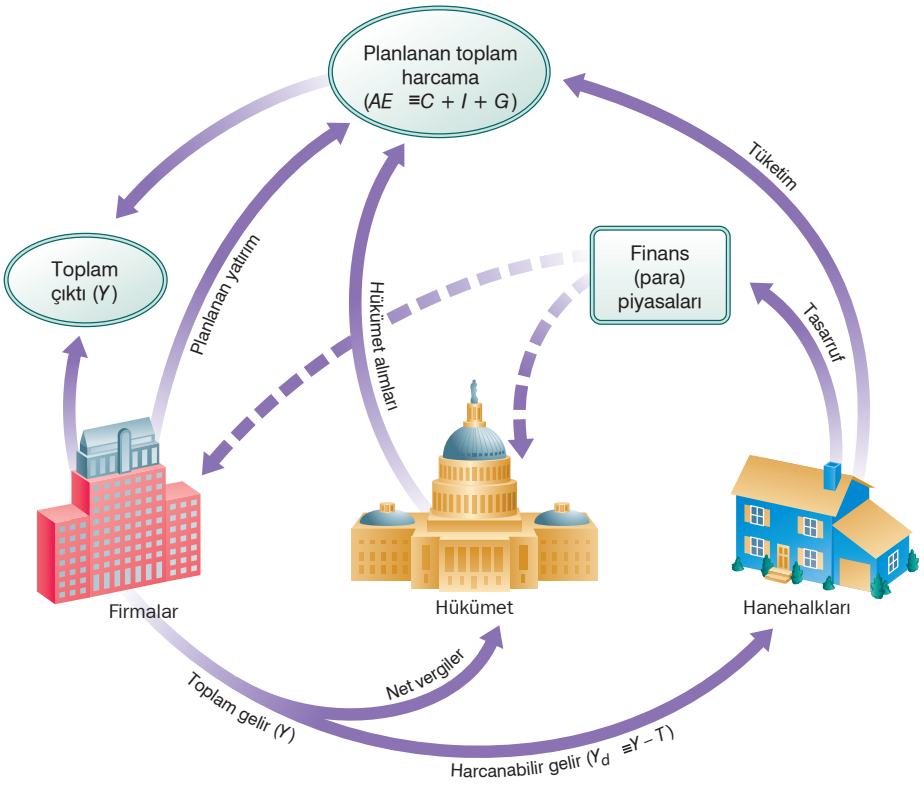
Şekil 24.1'de gösterildiği gibi, harcanabilir hane halkları geliri (Y_d), tüketime (C) ya da tasarrufa (S) gidecektir. Böylece,

$$Y_d \equiv C + S$$

Bu eşitlik, bir özdeşliktir (daima doğru olan bir şeydir).

Kullanabilir gelir, toplam gelir (Y) eksi net vergiler (T) olması nedeniyle başka bir özdeşlik şeklinde de yazabiliriz:

$$Y - T \equiv C + S$$



ŞEKİL 24.1 Net Vergilerin (T) ve Hükümet Alımlarının (G) Gelirin Devresel Akımına Eklenmesi

T"yi her iki tarafa eklersek:

$$Y \equiv C + S + T$$

Bu özdeşlik, toplam gelirin üç parçaya bölündüğünü ifade etmektedir. Hükümet, bir parçasını (net vergiler, T) alır ve daha sonra hane halkları geri kalanı, tüketim (C) ile tasarruf (S) arasında böler.

Hükümetlerin mal ve hizmetlere harcama yapması nedeniyle toplam planlanan harcama tanımımızı genişletmemiz gerekir. Toplam planlanan harcama (AE), hane halklarının tüketim harcamaları (C), firmaların planlanan yatırımları (I) ve hükümetin mal ve hizmetler alımlarının (G) toplamına eşittir.

$$AE \equiv C + I + G$$

Bir hükümetin **bütçe açığı**, belli bir dönemdeki harcamaları (G) ile vergileri (T) arasındaki farktır:

$$\text{bütçe açığı} \equiv G - T$$

bütçe açığı belli bir dönemde hükümet harcamaları ile vergiler arasındaki farktır, G - T.

Eğer G, T'den büyükse hükümet, açığı finanse etmek için halktan borçlanmak zorunda kalır. Hükümet borçlanmayı hazine tahvilleri ve bonolarını satarak yapar. Bu durumda, hane halkı tasarrufunun bir kısmı (S) hükümete gitmektedir. Şekil 24.1'deki kesikli çizgiler, tasarrufların (S) bir kısmının yatırım projelerini finanse etmek için firmalara ve diğer bir kısım ise bütçe açığını finanse etmek için hükümete gittiğini göstermektedir. Eğer G, T'den küçükse, yani hükümet topladığı vergilerden daha az harcama yapıyor ise, fazla vermektedir. Bir bütçe fazlası, basitçe negatif bir bütçe açığıdır.

Vergileri Tüketim Fonksiyonuna İlave Etmek

Bölüm 23'de, toplam tüketimin (C), toplam gelire (Y) bağlı olduğunu varsaydık ve basitleştirmek için spesifik-doğrusal bir tüketim fonksiyonu kullandık:

$$C = a + bY$$

Burada b marjinal tüketim eğilimidir. Devletin ekonomiye eklenmesi nedeniyle bu tüketim fonksiyonunda değişiklik yapmamız gerekir. Vergilerin bu resmin bir parçası olması ile vergi öncesi gelirin (Y) yerine, harcanabilir gelirin (Y_d), tüketim davranışını belirlediğini varsaymak makul görünmektedir. Eğer bir milyon dolar kazanıyor fakat 950,000 dolar vergi ödüyorsanız, sadece 50,000 dolar kazanan fakat hiç vergi ödemeyen birinden daha fazla harcanabilir gelire sahip değilsiniz. Cari tüketim harcamalar için sahip olduğunuz şey, sizin harcanabilir gelirinizdir, vergi öncesi geliriniz değildir.

Toplam tüketim fonksiyonumuza vergi öncesi gelir (Y) yerine, harcanabilir geliri (Y_d) dahil edecek şekilde değiştirmek için $C = a + bY$' nin yerine şunu yazabiliriz:

$$C = a + bY_d$$

ya da

$$C = a + b(Y - T)$$

Tüketim fonksiyonu şimdi tüketimi, vergi öncesi gelir yerine harcanabilir gelire bağlı olduğunu göstermektedir.

Planlanan Yatırım Hükümet, amortisman üzerindeki vergi işlemleri ve diğer vergi politikalarıyla yatırım davranışını etkileyebilir. Daha sonra göreceğimiz gibi yatırımlar, ekonomik koşullara ve faiz oranlarına bağlı olarak da değişmektedir. Bütün bunlara karşın analizi basitleştirmek için planlanan yatırımın (I) sabit olduğunu varsayacağız.

Denge Çıktı (Gelir) Düzeyinin Belirlenmesi

23. Bölümden $Y = AE$, yani toplam çıktının, planlanan toplam harcamaya eşit olduğu yerde dengenin ortaya çıktığını biliyoruz. Devletin olduğu bir ekonomide planlanan harcamanın, $AE \equiv C + I + G$'ye eşit olduğunu hatırlayın, böylece denge:

$$Y = C + I + G$$

23. Bölümdeki denge analizini buraya uygulayalım. Eğer çıktı (Y), toplam planlanan harcamayı ($C + I + G$) aşarsa, stoklarda planlanmamış bir artış olur - yani, fiili harcamalar planlanmış harcamaları aşar. Diğer yandan $C + I + G$, Y *'yi aşarsa, stoklarda planlanmamış bir azalma olur.*

Hükümetin makro ekonomi ve denge koşulu üzerindeki etkisini gösteren bir örnek verelim. İlki, hükümet sektörü ilave edilmeden önceki tüketim fonksiyonumuz, $C = 100 + 0{,}75Y$, şimdi aşağıdaki gibi olacaktır:

$$C = 100 + 0{,}75Y_d$$

ya da

$$C = 100 + 0{,}75(Y - T)$$

İkincisi, G=100 ve T=100 *olduğunu varsayalım*[1]. *Diğer bir ifadeyle hükümet, denk bütçeye sahip olsun yani, tüm harcamalarını vergilerle karşılasın.* Üçüncüsü, planlanan yatırımların (I) = 100 olduğunu varsayalım.

Tablo 24.1, çeşitli harcanabilir gelir düzeylerinde planlanan toplam harcamayı göstermektedir. Örneğin $Y = 500$ olduğunda harcanabilir gelir ($Y - T$), 400'dür. Böylece $C = 100 + 0{,}75(400) = 400$. $I = 100$ ve $G = 100$ olarak varsayarsak, toplam planlanan harcama, 600 ($C + I + G = 400 + 100 + 100$). Çıktının ($Y$) 500 olması nedeniyle planlanan harcama, çıktıdan 100 birim fazladır. Sonuç olarak, planlanmamış stoklardaki azalma, 100'dür. Bu, firmaların çıktılarını artırmaya teşvik eder. Böylece çıktı (500), dengenin altındadır.

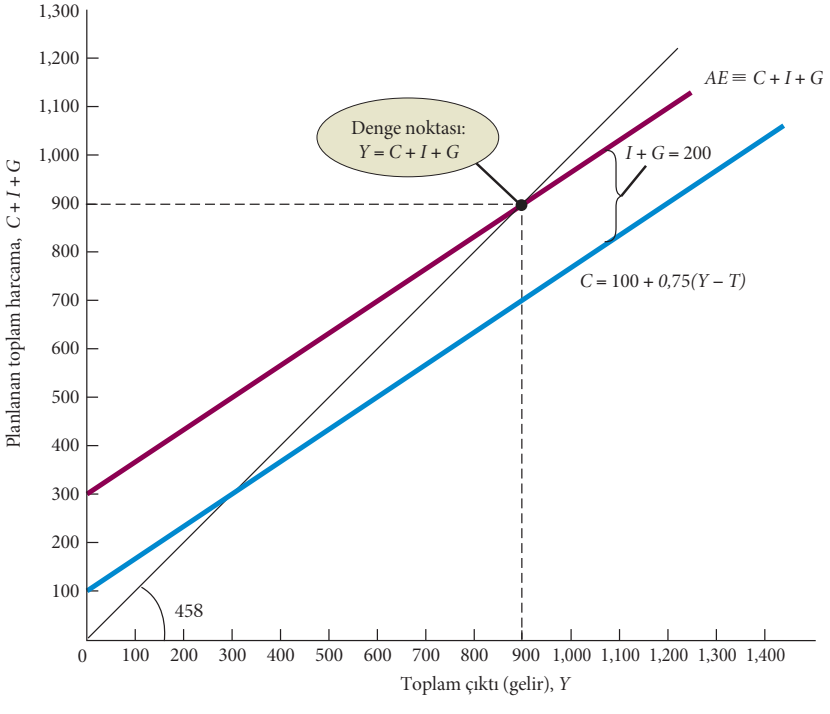
[1] Önceden ifade ettiğimiz gibi hükümet, vergi gelirleri ve transfer ödemeleri üzerinde tam kontrole sahip değildir. Buna karşın, burada bu problemi dikkate almıyoruz ve vergi gelirleri, T, eksi transferleri belli bir (sabit) miktar olarak belirliyoruz. Bu durum, bu bölüm ve Ek B'de bundan sonra daha gerçekçi olarak ele alınacaktır.

TABLO 24.1 I = 100, G = 100 ve T = 100 İçin Dengeyi Bulmak

(1) Çıktı (Gelir) Y	(2) Net Vergiler T	(3) Harcanabilir Gelir $Y_d \equiv Y - T$	(4) Tüketim Harcaması $C = 100 + 0{,}75\,Y_d$	(5) Tasarruf S $Y_d - C$	(6) Planlanan Yatırım Harcaması I	(7) Hükümet Alımları G	(8) Planlanan Toplam Harcama C + I + G	(9) Planlanan Stok Değişimi Y – (C + I + G)	(10) Dengesizliğe İntibak Etme
300	100	200	250	–50	100	100	450	–150	Çıktı ↑
500	100	400	400	0	100	100	600	–100	Çıktı ↑
700	100	600	550	50	100	100	750	–50	Çıktı ↑
900	100	800	700	100	100	100	900	0	Denge
1,100	100	1,000	850	150	100	100	1,050	+50	Çıktı ↓
1,300	100	1,200	1,000	200	100	100	1,200	+100	Çıktı ↓
1,500	100	1,400	1,150	250	100	100	1,350	+150	Çıktı ↓

Eğer $Y = 1.300$ ise o zaman $Y_d = 1.200$, $C = 1.000$ ve toplam planlanan harcama 1.200'dür. Burada planlanan harcama, çıktıdan *daha az* olduğundan planlanmamış stoktaki artış 100 olacak ve firmaları çıktılarını azaltmaya zorlayacaktır. Böylece çıktı (1.300), dengenin üzerinde olacaktır. Çıktı sadece 900 olduğunda, çıktı ve toplam planlanan harcama birbirine eşitlenecek ve sadece $Y = 900$'de denge olacaktır.

Şekil 24.2'de aynı çıktı denge düzeyini, grafiksel olarak türettik. İlk olarak, tüketim fonksiyonu çizildi, net vergiler 100 olarak dikkate alındı. Eski fonksiyon, $C = 100 + .75Y$. Yeni fonksiyon ise $C = 100 + 0{,}75(Y - T)$ ya da $C = 100 + 0{,}75(Y - 100)$, $C = 100 + 0{,}75Y - 75$ ya da $C = 25 + 0{,}75Y$ *olarak yeniden yazıldı. Örnek*, gelir sıfır olduğunda tüketim, 25 ($C = 25 + 0{,}75Y = 25 + 0{,}75(0) = 25$). Marjinal tüketim eğiliminin (0,75) değişmediğini varsaydık. Şekil 24.2'de tüketim fonksiyonu, Tablo 24.1'deki 1. ve 4. kolondaki noktalardan hareketle çizilmiştir.



ŞEKİL 24.2 Denge Çıktı/Gelirin Grafiksel Olarak Belirlenmesi

G ve I'nın 100 birim (sabit) olması nedeniyle toplam harcama fonksiyonu, I + G = 200 kadar yukarı doğru kayan yeni tüketim fonksiyonudur. Denge, Y = C + I + G = 900' de ortaya çıkmaktadır.

Anımsayalım; toplam planlanan harcama, planlanan yatırımın tüketime ilave edilmesidir. Şimdi 100 birim yatırıma ilaveten sahip olduğumuz hükümet alımları 100'dür. *I ve G,* tüm gelir düzeylerinde 100'de sabit olması nedeniyle $I + G = 200$'ü her gelir düzeyinde tüketime ekleriz. Sonuçta, yeni *AE* eğrisini elde ederiz. Bu eğri, sadece Tablo 24.1'deki 1. ve 8. kolonlardaki noktalardan hareketle çizilmiştir. 45° doğrusu, gerçek çıktının denge değerini (şimdi biliyoruz, 900) bulmamıza yardımcı olmaktadır. Eğer 900'ün üzerinde ya da altında herhangi bir çıktı düzeyini ele alırsanız, dengesizliğin olduğunu hemen fark edersiniz. Örnek grafikte $Y = 500$'e bakınız. Bu düzeyde, toplam planlanan harcama 600 iken çıktı sadece 500'dür. Stoklar, planlananın altına düşecek ve firmalar çıktıyı arttırmaya başlayacaktır.

Dengeye Tasarruf/Yatırım Yaklaşımı Son bölümdeki gibi tasarruf/yatırım yaklaşımını kullanarak da dengeyi inceleyebiliriz. Şekil 24.1'deki gelirin devresel akımına bakalım. Hükümet, gelir akımından net vergileri (*T*) çeker -bir sızıntı - ve hane halkları gelirin bir kısmını tasarruf eder (*S*) - o da gelir akımından bir sızıntıdır. Planlanan harcama ilaveleri; hükümet alımları (*G*) ve planlanan yatırımlardır (*I*). Eğer sızıntılar ($S + T$), planlanmış ilavelere ($I + G$) eşitse, dengede:

dengeye tasarruf/yatırım yaklaşımı: $S + T = I + G$

Bunu türetmek için dengede, toplam çıktının (gelirin) (*Y*) planlanan toplam harcamaya (*AE*) eşit olduğunu biliyoruz. Tanım itibariyle *AE*, $C + I + G$'ye eşittir ve yine tanım itibarıyle *Y*, $C + S + T$*'ye eşittir. Böylece denge:*

$$C + S + T = C + I + G$$

C'yi her iki taraftan çıkırırsak;

$$S + T = I + G$$

Dengenin $G = T$ (denk hükümet bütçesi) ya da $S = I$*'ye bağlı olmadığına dikkat edilmelidir. Önemli olan S* ve *T' nin* toplamının, *I ve G'nin toplamına eşit olmasıdır.*

Tablo 24.1'deki 5. kolon, her harcanabilir gelir düzeyinde harcanabilir gelirden tüketimin çıkırılmasıyla toplam tasarrufun ($S \equiv Y_d - C$) elde edildiğini göstermektedir. *I* ve *G*' nin sabit olması nedeniyle her gelir düzeyinde $I + G$, 200'e eşittir. Tabloyu tasarruf ve vergileri ($S + T$) eklemek için kullanarak, *S + T" nin sadece Y* = 900'de 200'e eşit olduğunu görürüz. Böylece denge çıktı (gelir) düzeyi, 900'dür, sayısal ve grafik analizi yoluyla ulaştığımız sonuç aynıdır.

Maliye Politikası: Çarpan Etkileri

Şekil 24.2, hükümet *G* ya da T'yi değiştirdiğinde denge çıktı (gelir) düzeyinin değiştiğini göstermektedir. Bu noktada, hükümetin *G* ve T'yi kontrol ettiğini varsayıyoruz. Bu bölümde üç çarpanı inceleyeceğiz:

- Hükümet harcaması çarpanı
- Vergi çarpanı
- Denk bütçe çarpanı

Hükümet Harcaması Çarpanı

Varsayalım ki Amerika Birleşik Devleti Başkanı'nın baş danışmanısınız ve ekonomi de Şekil 24.2'de gösterilen denge çıktı düzeyinde olsun. Çıktı ve gelir 900 ve hükümetin her yıl satın aldığı mal ve hizmetlerin miktarı 100 olsun ve hükümet bu alımlarını, 100 birim vergiyle finanse etsin. Bütçe dengededir. Ayrıca, firmalar 100 birim yatırım yapmaktadır (sermaye malları üretmektedir). Başkan, Oval Ofis'e sizi çağırdı ve şunu söyledi "İşsizlik, çok yüksek. Üretimi ve geliri arttırarak işsizliği düşürmemiz gerekir". Küçük bir araştırmadan sonra, toplam çıktının 1.100'e çıkarılması durumunda işsizlik oranının kabul edilebilir düzeyde olacağını tespit ettiniz.

Öncelikle ulusal çıktının denge düzeyini arttırmak için hükümetin vergileme ve harcama politikasını -maliye politikasını-nasıl kullanabileceğini belirlemeniz gerekir. Kongre'nin daha yeni önemli bir vergi reform paketi geçirmiş olması nedeniyle Başkan'ın vergilerin şu anki düzeylerinde kalması gerektiğini ifade ettiğini ve dolayısıyla *T*'nin ayarlanmasının birkaç yıl için söz konusu olmadığını varsayalım. Bu sizi, *G* ile başbaşa bırakır. Tek seçeneğiniz, vergiler sabitken hükümet harcamalarını arttırmaktır.

Vergileri arttırmaksızın harcamaları arttırmak için hükümet borçlanmak zorundadır. *G*, *T*'den daha büyük ise, hükümet açık verecek ve *G* ile *T* arasındaki farkı, borçlanmak zorunda kalacaktır. Bir an için açığın olası etkisini dikkate almayalım ve sadece sabit *T* ile daha yüksek *G*'nin etkisi üzerinde yoğunlaşalım.

Bu arada Başkan, sizin cevabınızı beklemektedir. Denge çıktı düzeyinde 200 birimlik bir artış (dengeyi 900'den 1.100'e yükselten) sağlamak ve işsizliği Başkan'ın istediği gibi makul düzeye düşürmek için hükümet harcamaları ne kadar artmalıdır? Geliri 200 birim (1,100 – 900) arttırmamız gerektiğinden, hükümet harcamalarını da aynı miktarda arttırmalıyız demek size cazip gelebilir. Fakat bunu sonunda ne olacak? Artan hükümet harcamaları, ekonomiyi denge durumundan uzaklaştıracaktır. *G*, toplam harcamanın bir parçası olması nedeniyle toplam planlanan harcama, 200 birim artacaktır. Planlanan harcama çıktıdan daha büyük olacak, stoklar planlanandan daha düşük olacak ve firmalar, çıktılarını artıracaktır. Çıktının, planlanan 200 birim artığını varsayalım. "200 birim harcamayı ve 200 birim çıktıyı arttırdık, böylece denge yeniden sağlandı" diye düşünebilirsiniz.

Hikaye bu kadar basit değil. Çıktının arttığı anda ekonomide gelirler de artar. Bu, arzulanan etkiydi: Daha fazla istihdam yaratmak. Yeni istihdam edilen işçilerin kendileri de tüketicidir ve gelirlerinin bir kısmını harcamaktadır. Tüketim harcamalarının artmasıyla planlanan harcama çıktıdan daha büyük, stoklar planlanandan daha düşük olacak ve firmalar, yeniden çıktıyı artıracaktır (ve böylece gelir artacaktır). Bu kez firmalar, yeni tüketim harcamalarına karşılık vereceklerdir. Halihazırda toplam gelir 1.100'ün üzerindedir.

Bu hikaye, benzer çağırışımlar yapmalıdır. Çarpan, işbaşında. Bu sefer, planlanan yatırımdan (*I*) ziyade değişen hükümet harcaması olmasına karşın etki, 23.Bölümde tanımladığımız çarpan etkisiyle aynıdır. Hükümet harcamasındaki bir artış, planlanan yatırımdaki bir artış gibi çıktı ve gelirin denge düzeyi üzerinde aynı etkiye sahiptir. *G* ya da *I şeklinde ilave bir dolar harcama, denge çıktı üzerinde etkisi bakımından aynıdır.* Hükümet harcama çarpanı için eşitlik, planlanan yatırımdaki bir değişmedeki çarpan eşitliğiyle aynıdır.

$$\text{hükümet harcaması çarpanı} \equiv \frac{1}{MPS}$$

Bu bölümün sonunda EK A'da hükümet harcama çarpanını cebirsel olarak türettik.

hükümet harcaması çarpanı denge çıktı düzeyindeki değişmenin hükümet harcamasındaki değişmeye oranı

Usulen, **hükümet harcaması** çarpanı, denge çıktı düzeyindeki değişmenin hükümet harcamasındaki değişmeye oranı olarak tanımlanmaktadır. Bu, önceki bölümde kullandığımızla aynı tanımdır; fakat şimdi otonom değişken, planlanan yatırım değil hükümet harcamasıdır.

Hükümet harcamasını (*G*), 200 birim arttırdığımızı hatırlayalım. *G*'deki 200 birim artış karşısında *Y*'nin yeni denge düzeyenin ne olduğunu görmek için çarpan analizini kullanabiliriz. Örneğimizde çarpan, 4'tür. (*b*'nin—*MPC*— 0,75 olması nedeniyle *MPS,* 1 – 0,75 = 0,25; ve 1/0,25 = 4.) Yani *Y, 800* (4 × 200) birim yükselecektir. *Y'nin başlangıç düzeyi* 900 olduğundan *G* 200 birim yükseldiğinde *Y*'nin yeni denge düzeyi, 900 + 800 = 1.700 olacaktır.

1.700 gelir düzeyi, işsizliği planlanan düzeye düşürmek için gerekli olduğunu hesapladığımız 1,100 gelir düzeyinden çok daha büyüktür. O zaman geliin sağlamasını yapalım. Eğer *Y*'yi 200 birim yükseltmek istersek ve çarpanın değeri 4 ise, *G*'yi sadece 200/4 = 50 birim arttırmamız yeterlidir. Eğer *G*, 50 birim değişirse, *Y'nin denge düzeyi,* 200 birim değişecek ve *Y'nin yeni değeri, planlandığı gibi* 1.100 (900 + 200) olacaktır.

Tablo 24.2'ye bakarak, bir dengenin varlığından emin olmak için cevabımızın sağlamasını yapabiliriz. Önce eski dengeye (900) bakalım. Hükümet alımları 100 birim olduğunda toplam çıktı (gelir), *Y* = 900'de toplam planlanan harcamaya ($AE \equiv C + I + G$) eşitti. Şimdi *G,* 150'ye yükseldi. *Y* = 900'de ($C + I + G$), *Y'den daha büyüktür, planlanmamış stoklar düşmüştür ve çıktı artacaktır. Fakat ne kadar artacaktır? Çarpanın bize söylediği; denge gelirin, 4 çarpı G'deki 50 birim değişme kadar artacağıdır. Denge yeniden belirlenmeden önce Y,* 4 × 50 =

200 (yani, 900'den 1,100'e) kadar artması gerekir. Hadi kontrol edelim. Eğer Y = 1,100 ise tüketim, $C = 100 + .75Y_d = 100 + .75(1.000) = 850$ olacaktır. *I'nın* 100'e eşit ve *G'nin* şimdi 100 (*G'nin başlangıç düzeyi*) + 50 (maliye politikası değişikliği nedeniyle ilave G) = 150'ye eşit olması nedeniyle $C + I + G = 850 + 100 + 150 = 1.100$ olacaktır. $Y = AE$ ve ekonomi dengedir.

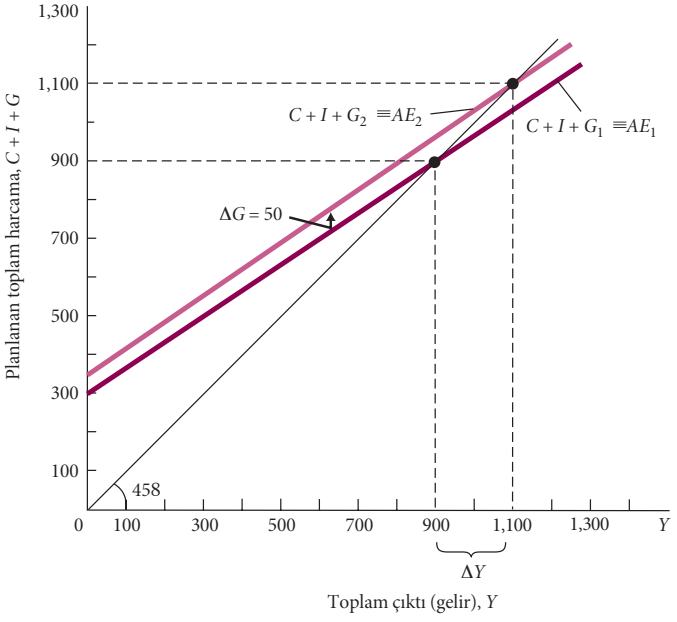
TABLO 24.2 Hükümet Harcamalarındaki 50 Birimlik Bir Artış Sonrasında Dengenin Bulunması (G'nin Tablo 24.1'deki 100'den Şimdi 150'ye Yükselmesi)

(1) Çıktı (Gelir) Y	(2) Net Vergiler T	(3) Harcanabilir Gelir $Y_d \equiv Y - T$	(4) Tüketim Harcaması $C = 100 + 0{,}75\ Y_d$	(5) Tasarruf S $Y_d - C$	(6) Planlanan Yatırım Harcaması I	(7) Hükümet Alımları G	(8) Planlanan Toplam Harcama C + I + G	(9) Planlanan Stok Değişimi $Y - (C + I + G)$	(10) Dengesizliğe İntibak Etme
300	100	200	250	–50	100	150	500	–200	Çıktı ↑
500	100	400	400	0	100	150	650	–150	Çıktı ↑
700	100	600	550	50	100	150	800	–100	Çıktı ↑
900	100	800	700	100	100	150	950	–50	Çıktı ↑
1.100	100	1.000	850	150	100	150	1.100	0	Denge
1.300	100	1.200	1,000	200	100	150	1.250	+50	Çıktı ↓

Başkan'ın probleminin grafiksel çözümü, Şekil 24.3'de gösterilmektedir. *G*'de 50 birimlik bir artış, toplam planlanan harcama fonksiyonunu 50 birim kadar yukarı kaydırmaktadır. Yeni denge gelir, yeni *AE* doğrusunun (AE_2) 45° doğruyu kestiği noktada, Y = 1,100'de ortaya çıkacaktır.

ŞEKİL 24.3 Hükümüt Harcama Çarpanı

Hükümet harcamalarının 50 birim artması, AE fonksiyonunu 50 birim yukarı doğru kaydırır. Y artarken, ek tüketim ortaya çıkar. Sonuçta denge Y' düzeyi, 200 birim artar (900'den 1,100'e çıkar).



Vergi Çarpanı

Maliye politikasının hükümet harcamaları ve vergiyle ilgili politikalardan oluştuğunu hatırlayalım. Vergi politikasındaki bir değişmenin ekonomi üzerindeki etkisini görmek için şunları hayal edin. Hala, Başkan'ın baş danışmasınız fakat şimdi hükümet harcamalarını arttırmaksızın işsizliği makul bir düzeye düşürmek için bir plan yürütmek üzere görevlendirildiniz. Planınızda, hükümet harcamalarını (*G*) artırmak yerine, vergileri düşürmeye ve mevcut harcama düzeyine sürdürmeye karar verdiniz. Bir vergi indirimi, muhtemelen ilave tüketim harcamasına yola açacak şekilde harcanabilir geliri artırır. (Artan gelirin, tüketimi art-

tıracağı genel kuralını anımsayın). Vergilerdeki azalma, *G*'deki artış kadar toplam çıktıyı (geliri) etkiler mi?.

Vergilerdeki bir azalma, geliri artıracaktır. Hükümet, vergi kesintisi öncesine göre daha az harcamazken, hane halkları öncesine göre daha büyük bir vergi sonrası (ya da harcanabilir) gelire sahip olduklarını görürler. Bu, tüketimde bir artışa neden olur. Planlanan harcama artar, bu ise stokların planlanmış düzeyinin altına düşmesine yol açar ve sonuçta çıktı artar. Çıktı arttığında, daha fazla işçi istihdam edilecek ve daha fazla gelir meydana getirilecek, bu ise tüketimde ikinci tur artışa neden olacak ve süreç bu şekilde sürüp gidecektir. Böylece gelir, vergilerdeki azalmanın yol açtığı çarpan kadar artacaktır fakat bir "büzülme" ortaya çıkacaktır. Vergideki bir değişmenin çarpanı, hükümet harcamalarındaki bir değişmenin çarpanıyla *aynı değildir.* Neden **vergi çarpanı**—denge çıktı düzeyindeki değişmenin, vergilerdeki değişmeye oranı—harcama çarpanından farklıdır? Bu soruyu cevaplamak için bir vergi indirimi ile bir harcama artışının ekonomideki etkilerini karşılaştırmamız gerekir.

vergi çarpanı denge çıktı düzeyindeki değişmenin, vergilerdeki değişmeye oranı

473.sayfadaki Şekil 24.1'e bakalım. Hükümet harcamaları arttırdığında, ekonominin *toplam harcama* üzerinde hemen ve direkt bir etkisi vardır. *G,* toplam planlanan harcamanın bir parçası olması nedeniyle G'deki bir artış, toplam planlanan harcamalarda bir artışa neden olur. Vergiler düşürüldüğünde ise harcamalar üzerinde doğrudan hiçbir etkisi yoktur. Vergiler, sadece hane halklarının harcanabilir geliri (toplam harcamanın bir parçası olan halklarının tüketimini etkiler) üzerinde etkisi nedeniyle resme girmektedir. Şekil 24.1'in gösterdiği gibi vergi indirimi doğrudan toplam harcamayı etkilemeden önce, hane halklarının kararlarıyla ilişkilendirilmektedir.

Gelin hükümetin 1 dolar vergi indirimine karar verdiğini varsayalım. Bununla harcamalar ne kadar artacaktır? Halihazırda cevabı biliyoruz. Marjinal tüketim eğilimi (*MPC*) bize, harcanabilir gelir değiştiğinde tüketim harcamalarının ne kadar değişeceğini söyler. Bu bölümde ele aldığımız örnekte harcanabilir gelirin marjinal tüketim eğilimi, 0.75'dir. Bunun anlamı; hane halklarının vergi sonrası gelirleri 1 dolar yükselirse, hane halkları tüketimlerini 1 dolar değil sadece 0.75 dolar yükseltir.[2]

Özet olarak, hükümet harcamaları 1 dolar kadar arttığında toplam planlanan harcama, başlangıçta *G*'deki artış ya da 1 doların kendisi kadar artar. Buna karşın vergiler düşürüldüğünde toplam planlanan harcamadaki başlangıç artış, sadece *MPC* çarpı vergilerdeki değişme kadardır. Vergi indirimi ve hükümet harcama artışı nedeniyle toplam planlanan harcamadaki başlangıç artışı karşılaştırıldığında; vergi indirimi durumunda harcama artışı daha az olacağından denge çıktı düzeyi üzerindeki nihai etki daha küçük olacaktır.

Yatırım artışı ve hükümet alımları artışı için türettiğimiz çarpan gibi vergi çarpanını da türetebiliriz. Denge çıktı (gelir)- (*Y*)-düzeyindeki nihai değişme:

$$\Delta Y = (\text{toplam harcamada başlangıç artış}) \times \left(\frac{1}{MPS}\right)$$

Vergideki değişmenin (ΔT) toplam harcamada yol açtığı başlangıç değişme ($-\Delta T \times MPC$) nedeniyle vergi çarpanını ikame (yerine koyma) yoluyla türetebiliriz:

$$\Delta Y = \quad (-\Delta T \times MPC) \times \left(\frac{1}{MPS}\right) = \Delta T \times \left(\frac{MPC}{MPS}\right)$$

Bir vergi indiriminin tüketim harcamaları ve çıktıda *bir artışa* ve bir vergi artışının tüketim harcamaları ve çıktıda *bir azalışa* yol açması nedeniyle vergi çarpanı, negatiftir.

$$\text{vergi çarpanı} \equiv - \left(\frac{MPC}{MPS}\right)$$

Bu bölümde EK A'da vergi çarpanı cebirsel olarak türetilmiştir.

[2] Diğer 0,25 dolara ne olacak? Hane halkları herhangi bir tüketimde bulunmazsa, tanım gereği tasarraf edeceklerini hatırlayın. Böylece diğer 0,25 dolar, tasarrufa gidecektir.

Eğer *MPC,* 0,75 ise örneğimizdeki gibi çarpan, –0,75/0,25 = –3'dir. 100 birimlik bir vergi indirimi, denge çıktıyı, –100 × –3 = 300 kadar artırmaktadır. Bu, hükümet harcama çarpanımız olan 4'ün etkisinden çok farklıdır. Aynı koşullar altında *G'deki 100 birimlik bir artış, denge çıktı düzeyini* 400 (100 × 4) birim artıracaktır.

Denk Bütçe Çarpanı

Şimdiye kadar iki şeyi tartıştık: (1) Vergilerde herhangi bir değişme olmadan hükümet harcamalarındaki değişme ve hükümet harcamalarında herhangi bir değişme olmadan vergilerdeki değişme. Hükümet harcamaları ile vergilerin aynı miktarda arttığını varsayalım. Yani, hükümet ilave harcamalarını aynı miktarda vergi artışıyla finanse ederse ne olur? Harcamalardaki artışın, vergi gelirindeki artışla karşılanmış olması nedeniyle bütçe açığının değişmemesi gerekir.

Hükümet harcamaları ile vergilerdeki artışların eşit olması durumunda bunun denge gelir üzerinde hiçbir etkiye sahip olmayacağını düşünmüş olabilirsiniz. Ne de olsa, ilave hükümet harcaması hükümetin topladığı ilave vergilere eşittir. Durum hiç de öyle değildir. Örneğin hükümet, harcamalarını 40 milyar dolar arttırsın. Daha önceki analizden vergiler (*T*) sabitken hükümet harcamalarındaki 40 milyar dolar artışın denge gelir düzeyini, 40 × hükümet harcama çarpanı kadar artırması gerektiğini biliyoruz. Çarpanın değeri: 1/*MPS* ya da 1/0,25 = 4. Denge gelir düzeyi, 160 (40 × 4) kadar artacaktır.

Şimdi vergi gelirlerini sabit tutmak yerine denk bütçeyi sürdürmek için hükümet harcamalarındaki 40 milyar dolarlık artışı, aynı miktardaki vergi artışıyla finanse ettiğimizi varsayalım. *G* ve *T*'nin artması toplam talep düzeyini nasıl etkileyecektir? Başlangıçta iki etki vardır: İlki, hükümet harcamalarındaki artış, 40 milyar dolardır. Bu etki doğrudan, anında ve pozitif olarak gerçekleşir. Şimdi hükümet, 40 milyar daha fazla vergi toplamaktadır. Vergi artışı, ekonomide toplam harcama üzerinde *negatif* bir etkiye sahip olmakla birlikte hükümet harcamalarındaki artışın tamamını telafi edemez.

Bir vergi artışının toplam harcama üzerindeki nihai etkisi, hane halklarının bu vergiye nasıl tepki gösterdiklerine bağlıdır. Şimdiye kadar hane halkı davranışı hakkında bildiğimiz tek şey, hane halklarının ilave gelirlerinin yüzde 75'ni harcadıkları ve yüzde 25'ni tasarruf ettikleridir. Şunu da biliyoruz: Harcanabilir gelir düştüğünde, hem tüketim hem de tasarruf azalmaktadır. 40 milyar dolarlık bir vergi artışı, harcanabilir geliri 40 milyar dolar ve tüketimi ise, 40 × *MPC kadar azaltır. MPC* = 0,75 olması nedeniyle tüketim, 30 milyar dolar (40 × 0,75) düşer. Nihai net sonuç: Hükümet harcamaları 40 milyar dolar arttı ve tüketim harcamaları 30 milyar dolar azaldı. *G* ve *T'deki eş anlı denk bütçe artışından sonra* toplam harcama, *10 milyar dolar artmıştır.*

denk bütçe çarpanı
herhangi bir açık vermeyecek şekilde hükümet harcamlarındaki değişmenin vergilerdeki değişmeyle dengelendiği durumda denge çıktı düzeyindeki değişmenin, hükümet harcamalarındaki değişmeye oranıdır. Denk bütçe çarpanı 1'e eşittir: G ve T'deki eşit miktardaki değişmeden kaynaklanan Y'deki değişme, G ve T'deki başlangıç değişmeye eşittir.

Böylece *G* ve *T*'deki denk bütçe artışı, çıktıyı (üretimi) artıracaktır, fakat ne kadar? Bu **denk bütçe çarpanının** büyüklüğü ne kadardır? Cevap size sürpriz gelebilir:

denk bütçe çarpanı ≡ 1

Gelin, bunu açıklamak için vergi çarpanı ve hükümet harcama çarpanı hakkında bildiklerimizi bir araya getirelim. Hükümet harcamaları ile vergilerdeki eş anlı bir artışın nihai etkisini bulmak için iki çarpan etkisini toplamamız gerekir. Hükümet harcama çarpanı: 1/*MPS*. Vergi çarpanı: –*MPC*/*MPS*. Her ikisinin toplamı: (1/*MPS*) + (–*MPC*/*MPS*) ≡ (1 – *MPC*)/*MPS*. *MPC* + *MPS* ≡ 1 olması nedeniyle 1 – *MPC* ≡ *MPS*. Bunun anlamı: (1 – *MPC*)/*MPS* ≡ *MPS*/*MPS* ≡ 1. (Bu bölümün sonunda EK A'da denk bütçe çarpanı türetilmiştir).

Örneğimize geri dönelim ve hükümet harcama çarpanını kullanarak hükümet harcamalarındaki 40 milyar dolarlık bir artışın, denge durumunda çıktıyı 160 milyar dolar (40 × 4 -hükümet harcama çarpanı-) kadar arttırdığını anımsayalım. Vergi çarpanını kullanarak, vergilerdeki 40 milyar dolarlık bir artışın, denge çıktı düzeyini 120 milyar (40 × 3-vergi çarpanı-) azaltacağını biliyoruz. Net etki: 160 - 120, yani 40 milyar dolardır. Bu şunu açıkta ortaya koymaktadır: Denge *Y* üzerindeki etki; *G* ve *T*'deki denk artışa eşittir. Başka bir ifade ile *G* ve *T*'nin değişmesinden kaynaklanan *Y'nin denge düzeyindeki net artış, G* ve *T'deki başlangıç değişme kadardır.*

Eğer Başkan, açığı arttırmaksızın gelirin (*Y)* 200 birim arttırılmasını isteseydi, *G* ve *T'deki eşanlı* 200 birimlik artış bunu sağlayabilirdi. Neden böyle olduğunu anlamak için Tablo 24.3'deki sayısal örneğe bakalım. Tablo 24.1'de denge çıktı düzeyinin 900 olduğunu görmüştük. Hem *G* hem de *T* 'nin 200 birim artmasıyla yeni denge 1,100 (200 birim daha fazla) olacaktır. Sadece yeni denge durumunda (*C* + *I* + *G*) = *Y gerçekleşecektir. Hükümet harcamalarındaki bir artış, toplam planlanan harcama üzerinde doğrudan bir başlangıç et-*

kisine sahiptir; bir vergi artışı, bunu yapamaz. Vergi artışının başlangıç etkisi, hane halklarının tüketimlerini (*MPC* × vergilerdeki değişme kadar) azaltacaktır. Tüketimdeki bu değişme, *MPC'nin* 1'den daha küçük olması nedeniyle vergilerdeki değişmeden daha azdır. Böylece hükümet harcama artışının pozitif etkisi, vergi artışının negatif etkisinden daha büyüktür. Net etki, denk bütçe çarpanın 1'e eşit olmasıdır.

TABLO 24.3 G ve T'deki 200 Birimlik Denk Bütçe Artışı Sonrasında Dengenin Bulunması (Hem G Hem T'nin Tablo 24.1'deki 100'den Şimdi 300'e Yükselmesi)

(1) Çıktı (Gelir) Y	(2) Net Vergiler T	(3) Harcanabilir Gelir $Y_d \equiv Y - T$	(4) Tüketim Harcaması $C = 100 + 0{,}75\ Y_d$	(5) Planlanan Yatırım Harcaması I	(6) Hükümet Alımları G	(7) Planlanan Toplam Harcama C + I + G	(8) Planlanan Stok Değişimi Y – (C + I + G)	(9) Dengesizliğe İntibak Etme
500	300	200	250	100	300	650	−150	Çıktı ↑
700	300	400	400	100	300	800	−100	Çıktı ↑
900	300	600	550	100	300	950	−50	Çıktı ↑
1,100	300	800	700	100	300	1,100	0	Denge
1,300	300	1,000	850	100	300	1,250	+50	Çıktı ↓
1,500	300	1,200	1,000	100	300	1,400	+100	Çıktı ↓

Tablo 24.4, maliye polikiası çarpanları hakkında söylediğimiz herşeyi özetlemektedir.

TABLO 24.4 Maliye Politikası Çarpanlarının Özeti

	Politika Uyarıcısı	Çarpan	Denge Y Üzerindeki Nihai Etki
Hükümet harcama çarpanı	Hükümet harcamalarındaki artış ya da azalış: ΔG	$\frac{1}{MPS}$	$\Delta G \times \frac{1}{MPS}$
Vergi çarpanı	Net vergilerdeki artış ya da azalış: ΔT	$\frac{-MPC}{MPS}$	$\Delta T \times \frac{-MPC}{MPS}$
Denk bütçe çarpanı	Hükümet harcamaları ve net vergilerdeki eş anlı denk bütçe artışı yada azalışı: ΔG = ΔT	1	ΔG

Uyarı Hükümeti modele ilave etmemize karşın çarpan hakkında anlatılanlar hala eksik ve de büyük ölçüde basitleştirilmiştir. Örneğin vergiler (*T*), uygulamada gelire bağlı olmasına karşın götürü, sabit bir miktar olarak ele alınmaktadır. Bu bölümün sonunda EK B'de; vergilerin gelire bağlı olduğu daha gerçekçi varsayımlar yapıldığında çarpanın değerinin düştüğü gösterilmektedir. İzlenen bölümlerde daha gerçekçi bir analiz yapılacaktır.

Federal Bütçe

federal bütçe federal hükümetin bütçesidir.

Maliye politikası federal bütçedeki kalemlerin ayarlanmasını ifade etmesi nedeniyle makro iktisat çalışmamızla ilişkili olarak bütçenin bu yönlerini dikkate almamız gerekir. **Federal bütçe**, her yıl binlerce sayfayı bulan oldukça hacimli anlaşılması zor bir dokümandır. Bu bütçe, hükümetin para harcamayı planladığı kalemlerin hepsini ve gelecek yıl için hükümet gelirlerinin bütün kaynaklarını detaylı olarak listelemektedir. Bütçe; sosyal, politik ve ekonomik güçlerin karmaşık karşılıklı etkileşiminin bir sonucudur.

"Bütçe", gerçekte üç farklı bütçeyi ifade eder. İlki, bütçe belli gruplara ya da bölgelere destek veren (yaşlılar için sosyal güvenlik ödemeleri, çiftçiler için tarımsal fiyat desteklemeleri, öğrencilere kredi programları gibi) ve diğer gruplara vergiler (yükler) koyan *politik bir dokümandır.* İkincisi, bütçe hükümetin yerine getirmek istediği *amaçların bir yansımasıdır.* Örneğin tarımsal fiyat destekleri, çiftçilere yardım etmeye ilave olarak, "çifçi ailesi" ni korumayı amaçlamaktadır. Yeni ürünlerin araştırılması ve geliştirilmesiyle ilgilenen şirketlere vergi muafiyetleri, araştırmayı desteklemek anlamına gelmektedir. Nihai olarak, bütçe *hükü-*

metin makro ekonomiyi nasıl idare etmesi gerektiği hakkındaki bazı düşüncelerin somutlaştırılmasıdır. Bütçenin makro ekonomik yönleri, iktisatçılardan daha çok siyaset bilimcileri daha fazla ilgilendiren çok daha karmaşık bir hikayenin sadece bir parçasıdır.

2007 Bütçesi

Özet federal bütçe, Tablo 24.5'de gösterilmektedir. 2007'de hükümet, toplam 2.671,4 milyar dolar gelir elde etmiş ve bu gelirlerin büyük bir kısmı kişisel gelir vergisi (1.162,1 milyar dolar) ve sosyal sigorta katkı paylarından (953,0 milyar dolar) gelmiştir. (Sosyal sigorta katkı payları işçi ve işverenlerin ödediği sosyal sigorta vergileridir). Kurumlar vergisinden elde edilen gelirler, 380,8 milyar dolar ya da toplam gelirlerin sadece yüzde 14.3'ü kadardır. Hükümet gelirlerinin bir oranı olarak kurumlar vergisinin, kişisel gelir vergileri ve sosyal sigorta vergilerine göre oldukça düşük olduğunu herkes bilmez.

TABLO 24. Federal Hükümet Gelirleri ve Harcamaları, 2007 (Milyar Dolar)

	Miktar	Toplamın Yüzdesi
Cari gelirler		
Kişisel gelir vergileri	1.162,1	43,5
Satış vergileri ve gümrük vergileri	99,9	3,7
Kurumlar vergisi	380,8	14,3
Dünyanın geri kalanından vergiler	13,4	0,5
Sosyal güvenlik kurumu primleri	953,0	35,7
Faiz gelirleri, kiralar ve telif hakları	25,1	0,9
Firmalar ve kişilerden cari transfer gelirleri	39,4	1,5
Kamu kuruluşlarının cari artığı	−2,3	−0,0
Toplam	2.671,4	100,0
Cari harcamalar		
Tüketim harcamaları	856,0	29,6
Kişilere transfer ödemeleri	1.270,7	43,9
Dünyanın geri kalanına transfer ödemeleri	38,6	1,3
Devlet ve yerel hükümetlere bağışlar	377,5	13,1
Faiz harcamaları	302,4	10,5
Yardımlar	46,7	1,6
Toplam	2.892,0	100,0
Net federal hükümet tasarrufu —fazla (+) ya da Açık (-) (Toplam cari gelirler — Toplam cari harcamalar)	−220,6	

Kaynak: ABD. Ticaret Bakanlığı, İktisadi Analiz Bürosu.

Federal hükümet, 2007'de 2.892,0 milyar dolar da harcama yaptı. Bunun 1.270,7 milyar doları, bireylere yapılan transfer ödemeleridir (sosyal güvenlik yardımları, askeri emeklilik yardımları ve işsizlik yardımı)[3]. Tüketim (856,0 milyar dolar) bundan sonraki en büyük kalemdi ve tüketimi, federal hükümet tarafından devlet (eyalet) ve yerel hükümetlere yapılan bağışlar (377,5 milyar dolar) ve federal borçlar için yapılan faiz ödemeleri (302,4 milyar dolar) izlemektedir.

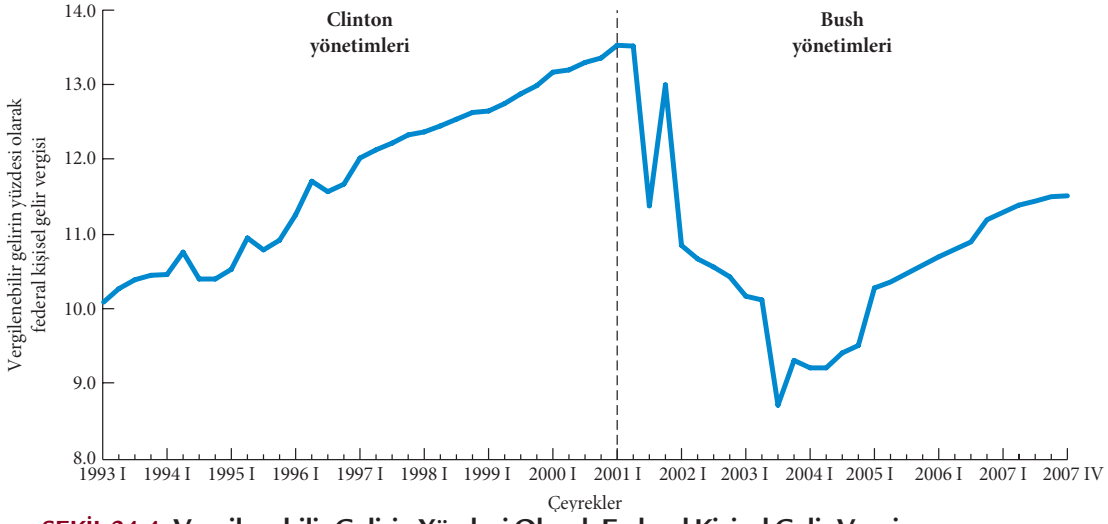
federal fazla (+) yada açık (-) federal hükümetin gelirleri eksi harcamaları.

Federal hükümet gelirleri ile harcamaları arasındaki fark, federal hükümet tasarrufu olan federal fazla (+) ya da açık (−)'dır. Tablo 24.5, federal hükümetin 2007 yılında aldığından daha fazla harcağıdığını yani 220,6 milyar dolar açık verdiğini göstermektedir.

[3] Transfer ödemeleri ile hükümetin mal ve hizmet alımları (tüketim harcamaları) arasında önemli bir fark bulunduğunu anımsayın. Hükümet bütçesinin çoğu, mal hizmet alımlarından ziyade iktisatçıların transferler (hibe ya da bağışlar gibi ödemeler)) olarak sınıflandırdığı kalemlere gitmektedir. Sadece hükümet mal ve hizmet alımları, *G değişkenimize dahil edilmektedir.* Transferler, net vergilerin bir parçası olarak hesaplanır.

1993 Yılından Bu Yana Maliye Politikası: Clinton ve Bush Yönetimi

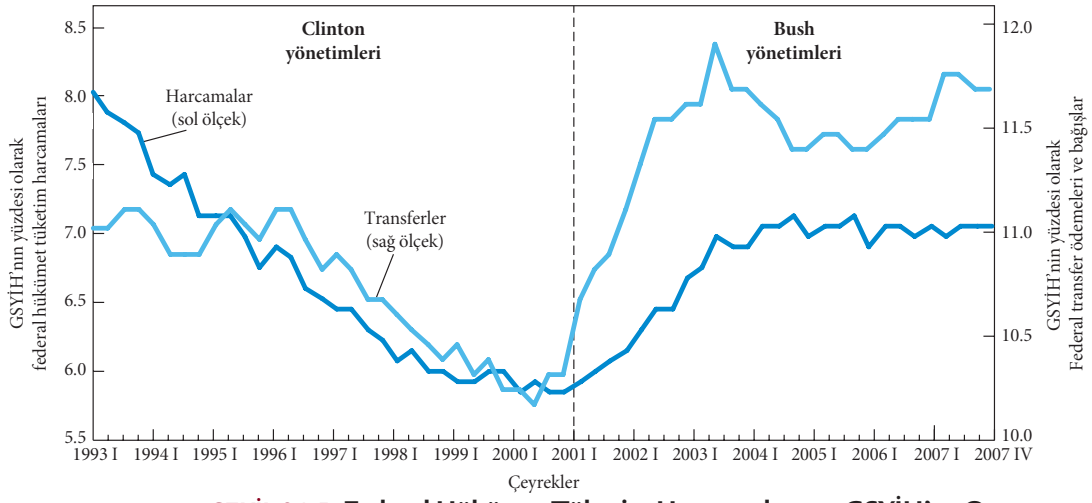
1993 yılından bu yana maliye politikası değişkenlerinin çoğunda önemli dalgalanmalar oldu. Bu dalgalanmalar, iki Clinton yönetimi (1993–2000) ve iki Bush yönetiminin (2001–2007) farklı davranışını yansıtmaktadır. Şekil 24.4, 1993 I–2007 IV dönemi için toplam federal kişisel gelir vergilerinin toplam vergilenebilir gelire oranını göstermektedir. Bu, ortalama kişisel gelir vergisi oranının grafiğidir. Şeklin gösterdiği gibi ortalama vergi oranı, Clinton yönetimi döneminde oldukça yükseldi. Bu artışın önemli bir kısmı, ilk Clinton yönetimi döneminde 1993 yılında geçmiş olan vergi yasa tasarısından kaynaklandı. Şekil, ilk Bush yönetimindeki vergi indirimlerinin geniş kapsamlı etkilerini göstermektedir. 2001 III 'deki ortalama vergi oranındaki büyük düşüşün nedeni, 11 Eylül terörist saldırıları sonrasında geçen vergi indirimidir. 2001 IV'de ortalama vergi oranı gerilemesine karşın daha sonra ortalama vergi oranı, Bush'un vergi indirimlerinin hissedilmeye başlamasıyla hızla düşmüştür. Böylece, 1993'ten beri federal hükümetin genel vergi politikası, Şekil 24.4'de net olarak görünmektedir. Ortalama vergi oranı, Başkan Clinton dönemde hızla yükselmiş ve Başkan Bush döneminde hızla düşmüştür.



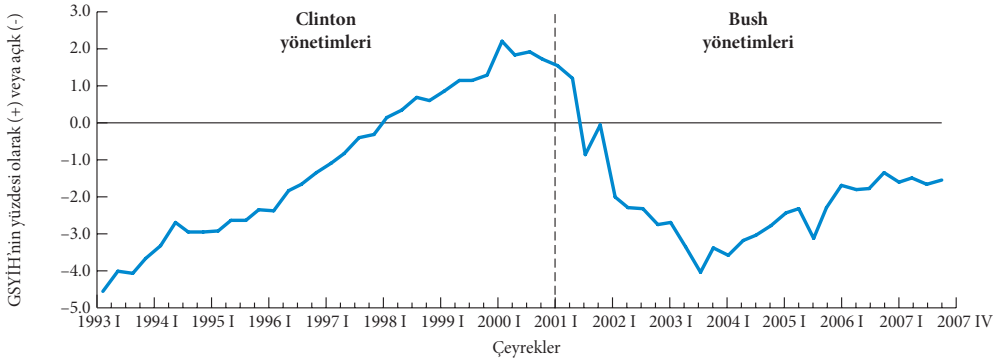
▲ **ŞEKİL 24.4 Vergilenebilir Gelirin Yüzdesi Olarak Federal Kişisel Gelir Vergileri, 1993 I–2007 IV**

Tablo 24.5, federal hükümetin en önemli harcama değişkenlerinin tüketim harcamaları, kişilere transfer ödemeleri ile devlet ve yerel hükümetlere yapılan bağışlar olduğunu göstermektedir. Hükümetin mal ve hizmetler için yaptığı tüketim harcamaları gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH) bir parçasıdır. Transfer ödemeleri ve bağışlar, cari çıktı (GSYİH) için yapılan harcamalar değil, sadece federal hükümetten kişiler ile devlet ve yerel hükümetlere yapılan transferlerdir. Şekil 24.5, iki harcama oranını göstermektedir. İlki, federal hükümet tüketim harcamasının GSYİH'ya oranı ve diğeri transfer ödemeleri ve bağışların GSYİH'ya oranıdır. Şekil, GSYİH'nın bir oranı olarak tüketim harcamalarının Clinton yönetiminde genel olarak düştüğünü ve Bush yönetiminde ise genel olarak yükseldiğini göstermektedir. Bush yönetimi esnasındaki bu artış, temel olarak Irak Savaşı için yapılan harcamaları yansıtmaktadır. Şekil, aynı zamanda GSYİH'nın bir oranı olarak transfer ödemelerinin genel olarak Bush yönetiminde arttığını da göstermektedir. Şekil, Clinton yönetimi döneminde düz ya da hafifçe düşmekteydi. 1996-2000 yılları arasında bu düşmenin bir kısmı, Clinton'ın refah reformu yasasından kaynaklandı. 2001'den sonraki artışın bir kısmı, artan sağlık ödemelerinini bir sonucuydu.

Şekil 24.6, 1993 I–2007 IV döneminde federal hükümetin bütçe fazlası (+) ya da açığının (–) GSYİH'ya oranını göstermektedir. Şekile göre Clinton yönetimi döneminde federal bütçe, açıktan fazlaya dönüşmüştür. Elbetteki bu, bu dönemde ortalama vergi oranının yükselmesi ve harcamaların GSYİH'ya oranının genel olarak düşmesi nedeniyle sürpriz olmamalıdır. Daha sonra Şekil 24.6, Bush yönetimi döneminde bütçe fazlasının muazzam bir bütçe açığına dönüştüğünü göstermektedir. Bu, da bu dönemde ortalama vergi oranının genel olarak düşmesi ve harcamaların GSYİH'ya oranını genel olarak artması nedeniyle sürpriz olmamalıdır.



▲ **ŞEKİL 24.5 Federal Hükümet Tüketim Harcamalarının GSYİH'ya Oranı ve Federal Transfer Ödemeleri ve Bağışların GSYİH'ya Oranı, 1993 I–2007 IV**



▲ **ŞEKİL 24.6 GSYİH'nın Yüzdesi Olarak Hükümet Fazlası (+) veya Açığı (–), 1993 I–2007 IV**

Özetlemek gerekirse Şekil 24.4, 24.5 ve 24.6, net olarak Clinton ve Bush yönetimlerinin maliye politikalarında büyük farklılık olduğunu göstermektedir. Clinton yönetimi dönemlerinde vergi oranları genel olarak artmış ve harcamaların GSYİH'ya oranı genel olarak düşmüştür. Bush yönetimi dönemlerinde ise genel olarak tersi durumlar ortaya çıkmıştır.

Buradaki farklılıklara bakarken şunu anımsamalısınız: Hükümetlerin harcama ve vergi düzeyleri hakkındaki aldığı kararlar, sadece makro ekonomik kaygıları (meseleleri) değil aynı zamanda mikro ekonomik meseleleri ve siyasi felsefeyi de yansıtmaktadır. Hükümetin transfer harcamalarını azaltan Başkan Clinton'ın refah reform programı, kısmen piyasa teşviklerini geliştirmenin yararından hareket etmişti. Başkan Bush'un başlangıçtaki vergi indirimleri, makro ekonomik kaygılardan ziyade daha fazla siyasi felsefeye dayanırken; harcamalardaki artış, uluslararası ilişkilerden kaynaklandı. Vergi ve harcama politikaları, makro ekonomik kaygılardan kaynaklanmasa bile önemli makro ekonomik sonuçlara sahiptir.

Federal Hükümet Borcu

federal borç federal hükümetin toplam borcu.

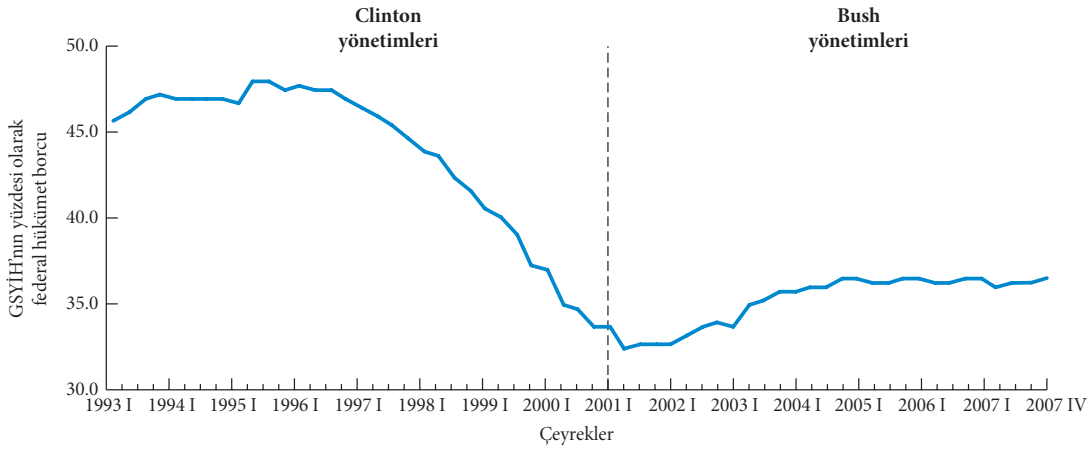
Hükümet bir açık verdiğinde onu finanse etmek zorundadır. Federal hükümet, borçlanmak için halka devlet menkul kıymetlerini (tahviller, bonolar gibi) satar. Hükümet, gelecekte faizi ile birlikte belli bir miktarı ödemeyi taahhüt ettiği kağıtlar ihraç eder. Karşılığında bu kağıtları satın alanlardan fon alır ve borçlarını (faturalarını) ödemek için bu fonları kullanır. Bu

borçlanma, federal borcu (federal hükümetin toplam borcunu) arttırır. Federal borç, zaman itibariyle birikmiş açıklardan fazlaların çıkarılmasıyla elde edilir. Tersinde hükümet bir fazla verirse, federal borç azalır.

Hükümetin ihraç ettiği menkul kıymetlerin bir kısmı, Amerikan Merkez Bankası'nda (Federal Rezerve-FED) ya da büyük bir kısmı sosyal güvenlik'ten oluşan hükümet garanti fonlarında tutululur. **Özel sektörün tuttuğu federal borç** terimi, sadece *özel sektör tarafından tutulan* ABD hükümeti borcunu ifade etmektedir. Aralık 2007 başında federal borç 9.2 trilyon dolardı, bunun 5.2 trilyon doları özel sektörün tuttuğu borçtu.

özel sektörün tuttuğu federal borç ABD hükümetinin özel sektöre borcu.

Özel sektörün tuttuğu fedaral borcun GSYİH'ya oranı, 1993 I–2007 IV dönemi için Şekil 24.7'de gösterilmektedir. Bu oran, ikinci Clinton yönetim döneminde bütçe fazla verdiğinde düştü; Bush yönetiminde ise bütçe açık verdiğinden çoğu kez yükseldi. 2007 IV'de oran, yüzde 36.5 olarak gerçekleşmişti.



▲ **ŞEKİL 24.7 GSYİH'nın Yüzdesi Olarak Federal Hükümet Borcu, 1993 I–2007 IV**

Ekonominin Hükümet Bütçesi Üzerindeki Etkisi

Hükümet bütçesinin bazı kalemleri, hükümetin kontrol edemediği ekonomik duruma bağlıdır. Aşağıda, ekonominin bütçeyi nasıl etkilediği gösterilmektedir.

Vergi Gelirleri Ekonominin Durumuna Bağlıdır

Bütçenin gelir tarafını ele alalım. Hükümetler, vergi oranları, vergi dilimleri gibi kontrol ettiği değişkenlerle ilgili yasalar çıkarabilirler. Diğer yandan vergi geliri, vergilenebilir gelire bağlıdır ve gelir, hükümetin tamamıyla kontrol edemediği ekonominin durumuyla ilişkilidir. Hükümet, kişisel gelir vergi oranını yüzde 20 olarak belirleyebilir fakat vergi nedeniyle elde edilecek gelir, hane halklarının kazanacağı ortalama gelire bağlı olacaktır. Hükümet, ortalama gelirin 60,000 dolar ve 40,000 dolar olması durumunda, ortalama gelirin 60,000 dolar olduğunda daha fazla gelir toplayacaktır.

Bazı Hükümet Harcamaları Ekonominin Durumuna Bağlıdır

Hükümet bütçesinin harcama tarafındaki bazı kalemler de ekonominin durumuna bağlıdır. Ekonomi büyürken, işsizlik düşer. Sonuçta, işsizlik yardımlarında bir azalma olur. Refah ödemeleri ve gıda yardımları da bir dereceye kadar azalır. Kötü zamanlarda bu yardımları alan insanların bazıları, ekonomi düzelmeye başlayınca iş bulur ve yeterli gelir elde etmeye başlarlar. Transfer ödemeleri, genişleme döneminde otomatik olarak azalma eğilimindedir. (Bir çöküş döneminde genel olarak daha fazla insanın işsiz kalması ve daha fazla insanın yoksul

UYGULAMADA İKTİSAT

2008'de Maliye Politikası



2008'in başında insanların çoğu, ekonominin bir resesyona (durgunluğa) doğru yönelmekte olduğundan kaygılanıyordu. Emek İstatistikleri Bürosu'nun raporuna göre maaşlı çalışanların sayısı düşmüş ve GSYİH artışı, 2007'nin üçüncü çeyreğinde yıllık olarak yüzde 4'ten dördüncü çeyreğinde yüzde 1'in altına düşerek hız kaybetmiştir. Ev fiyatlarındaki azalma ve yeni inşaatlardaki büyük düşüş, buna önayak oldu. Bu zemine karşın Kongre ve Başkan, genişletici maliye politikası üzerinde hem fikir oldular. Onlar, özellikle aşağıdaki makalede tanımlanan vergi indirimlerini seri şekilde hayata geçirdiler.

Kongre, Ekonomik Uyarı Paketini Onaylıyor

Wall Street Journal

WASHINGTON—Kongre, ekonomiyi canlandırmak için 168 milyar dolarlık paketi onayladı. Bu paket, 130 milyondan fazla hane halkının bu sonbaharda indirim çeklerini almasının yolunu açacaktır.

Bu önlem, çoğu Cumhuriyetçinin muhalef etmesine karşın Demokratların milyarlarca ekstra harcama ve vergi istisnaları taleplerini geri çektikten sonra Senato'dan 81'e-16 oyla geçti. Parlemento, geçen akşam Senato'nun değişikliklerini 380'e-34 oyla hızlı bir şekilde kabul etti.

Çoğu seçmen açısından oldukça önemli olan ekonomi üzerinde yasa koyucularının birlikte çalışmada kavga etmeye alışkın olduğu düşünüldüğünde bir seçim yılında yasamanını bu şekilde hızlı hareket etmesi, nadir görülen partizan olmayan bir çaba olarak nitelenilirdi. Paket için son engel, Senato liderlerinin orta yolda uzlaşma sağlamasıyla aşıldı.

Başkan Bush, beyanında bunu, "çoğu Amerikalının beklediği bir zamanda partızanca olmayan bir işbirliği örneği olarak" tanımlayarak, yasayı imzalamaya niyetli olduğunu açıkça ifade etti.

İşsizlik sigortasını genişleten, fakirlere yakıt yardımları için fonları arttıran ve milyonlarca sosyal güvenliğe tabi olanlara 500 dolar çek vermeyi taahhüt etmiş daha maliyetli bir paket için yeterli sayıda Cumhuriyetçi oyları toplamada başarısız olmuş meclisteki çoğu Demokrat için yeni Senato paketi hayal kırıklığı yaratmıştır.

Nihai pakette vergi ödeyenlerin çoğu, bireyler için 600 dolara ya da evli çiftler için 1,200 dolara kadar çek alacak ve sonunda bireyler için 75,000 dolar ya da evli çiftler için 150,000 doların üzerinde gelirlerde aşamalı olarak azalacaktı. Gelir vergisi ödemeyen fakat en az 3,000 dolar gelire sahip milyonlarca insan, bireyler için 300 dolar ya da evli çiftler için 600 dolar daha az indirim çekleri alacaktı. Bu grup, sosyal güvenlikten yararlananları ve sağ kalan eşleri kadar maluliyet ödemesi alan emekli-muharip subayları kapsayacaktır. İndirim çeklerini alan kişiler, her bir çocuk için 300 dolar alacaktı.

Kaynak: Sarah Lueck, 8 Şubat 2008.

olması nedeniyle transfer harcamaları artma eğilimidedir).

Hükümetin harcamaları kontrol edememesinin bir diğer nedeni enflasyonun, genel olarak ekonominin genişlediği zamanlarda hızlanmaya başlamasıdır. Bu, hükümetin planlamış olduğundan daha fazla harcamaya yol açacaktır. Hükümetin her biri 2 milyon dolardan 20 tane uçak sipariş ettiğini ve enflasyonun, gerçekleşen fiyatların beklenenden daha yüksek olmasına neden olduğunu varsayalım. Hükümet, kararını uygulamaya koyar ve her halükarda uçakları alırsa harcamalarını arttırmak zorunda kalacaktır. Nihai olarak faiz oranındaki herhangi bir değişme, hükümetin faiz ödemlerini değiştirecektir. Faiz oranıdaki bir artış, hükümetin daha fazla faiz ödemesi anlamına gelmektedir.

Otomatik İstikrarlandırıcılar

Ekonomi büyürken, hükümetin vergi geliri artar. Ekonominin büyümesiyle transfer harcamaları düşer ve sonuçta hükümet harcamaları azalır. GSYİH'daki değişmeleri hafifletecek şekilde iktisadi faaliyetlerdeki değişmeler karşısında değişen gelir ve harcama kalemleri, **otomatik istikrarlandırıcılar** olarak tanımlanır. Ekonomi büyüdüğünde ya da daraldığında, GYSİH'da değişmeyi azaltacak ya da istikrarlandıracak şeklide hükümet gelirleri ve harcamalarında "otomatik" değişme ortaya çıkacaktır.

otomatik istikrarlandırıcı GSYİH'yı istikrara kavuşturacak şekilde otomatik olarak ekonominin durumuyla birlikte değişen federal bütçedeki gelir ve harcama kalemleridir.

Bir genişlemede bazı gelirlerin *otomatik olarak* yükselme ve bazı harcamaların *otomatik* olarak düşme eğiliminde olması, bir genişlemede daha büyük bir hükümet fazlası (ya da daha küçük açık) anlamına gelmektedir. Bir hükümetin harcama ve gelirleri arttırmak için tasarlanmış bir politika uygulayıp/uygulamadağını değerlendirmek istediğimizi varsayalım. Sadece hükümetin bütçe açığının büyüklüğüne bakarsak, fiiliyatta açığın gerçek sebebinin ekonomide bir çöküş olduğu durumda (gelirleri düşüren ve transfer harcamalarını arttıran) hükümetin ekonomiyi canlandırmaya çalıştığını düşünmekle hatalı olabiliriz.

Mali Engel

Ekonomi iyi gidiyorsa, gelirler artacak ve böylece vergi gelirleri de yükselecektir. Vergi gelirinin, gelirle birlikte artmasının iki nedeni vardır. İlki, insanlar daha fazla kazanıyorken vergilendirilecek daha fazla gelir var demektir. İkincisi, insanlar daha fazla gelir elde ederken, daha yüksek vergi dilimlerine geçer ve ödeyecekleri ortalama vergi oranı artar. Vergi oranlarındaki bu tarz artış, **mali engeldir.** Çünkü, insanlar daha yüksek vergi dilimine geçtiklerinde ortalama vergi oranlarındaki artış, ekonomi üzerinde "engelleyici" olarak hareket eder. Ekonomi büyürken ve gelir artarken, sisteme entegre olan otomatik vergi artış mekanizması çalışmaya başlar. Vergi oranları yükselirken, vergi sonrası ücretler düşer ve bu da büyümeyi yavaşlatır.

mali engel vergi ödeyenlerin ekonominin genişlediği dönemde daha yüksek gelir dilimlerine girmeleri nedeniyle artan ortalama vergi oranlarının ekonomi üzerindeki negatif etkisidir.

1982 öncesinde insanlar, kendilerini tek başına enflasyon tarafından daha yüksek vergi dilimlerine ittirilmiş olarak buldular. Gelirimizin 1981 yılında yüzde 10 arttığını fakat aynı yıl fiyat düzeyinin de yüzde 10 arttırıldığını varsayalım. Gelirimiz reel olarak değişmemesine karşın vergi dilimleri, reel koşulları dikkate alacak şekilde düzenlenmediğinden daha fazla vergi ödemek zorunda kalırız. Buna karşın, 1982'den beri vergi dilimleri endekslenmektedir, yani enflasyona göre ayarlanmaktadır ve bu değişme, büyük ölçüde sisteme entegre olmuş otomatik mali engeli azaltmaktadır.

Tam İstihdam Bütçesi

Ekonomik koşulların bütçe açığını büyük ölçüde etkilemesi nedeniyle sadece fazlaya ya da açığa bakarak maliye politikasının niyetini ya da başarısını tam olarak değerlendiremeyiz. Onun yerine sadece fazlanın ya da açığın büyüklüğüne bakarak iktisatçılar, maliye politikasının gerçekten ne kadar etkili olduğunu ölçmek için alternatif bir yöntem geliştirdiler. Ekonominin tam istihdam çıktı düzeyinde üretim yaptığı durumda bütçenin (**tam istihdam bütçesi** olarak adlandırılmaktadır) ne olacağını inceleyerek maliye politikasını değerlendirmek için bir performans göstergesi belirleyebiliriz.

tam istihdam bütçesi ekonomi, tam istihdam çıktı düzeyinde üretim yaptığında ortaya çıkan federal bütçedir.

Fiili (gerçekleşen) ve tam istihdam bütçesi arasındaki fark önemlidir. Ekonominin bir çöküşte olduğunu ve açığın 250 milyar dolar olduğunu varsayalım. Ayrıca ekonomi tam istihdamda olsaydı açığın, 75 milyar dolara düşeceğini varsayalım. Tam istihdam durumunda bile ortaya çıkan 75 milyar dolar açığın nedeni, ekonominin durumundan ziyade verginin yapısı ve harcama programlarıdır. Bu açık (tam istihdamdaki açık), bazen **yapısal açık** olarak tanımlanmaktadır. Açığın ekonominin çöküşte olmasından kaynaklanan 175 milyar dolarlık (250 milyar dolar –75 milyar dolar) bölümü, **devresel açık** olarak adlandırılmaktadır. Devresel açığın varlığı, ekonominin konjonktürün neresinde olduğuna bağlıdır ve tam istihdama ulaşıldığında ortadan kalkmaktadır. Tanım itibariyle tam istihdam bütçesinin devresel açığı sıfırdır.

yapısal açık tam istihdamdaki bütçe açığıdır.

devresel açık iktisadi konjonktürdeki bir düşüşten kaynaklanan açıktır.

İleriye Bakış

Şimdiye kadar hane halklarının, firmaların ve hükümetin mal piyasasında nasıl etkileşim içinde olduklarını, denge çıktı (gelir) düzeyinin nasıl belirlendiğini ve hükümetin ekonomiyi etkilemek için maliye politikasını nasıl kullandığını gördük. Gelecek iki bölümde ise para piyasası ve para politikasını (hükümetin ekonomiyi etkilemek için kullandığı diğer önemli aracı) analiz edeceğiz.

ÖZET

1. Hükümet, makro ekonomiyi iki spesifik politika kanalıyla etkileyebilir. *Maliye politikası*, hükümetin vergileme ve harcama davranışını ifade etmek için kullanılır. İhtiyari maliye politikası, hükümet politikasındaki keyfi değişmelerden kaynaklanan vergiler ve harcamalardaki değişmeleri ifade etmek için kullanılmaktadır. Para politikası, ulusal para arzıyla ilgili olarak Amerikan Merkez Bankası'nın davranışını ifade etmek için kullanılmaktadır.

EKONOMİDE DEVLET *s. 472*

2. Hükümet, kısmen ekonomik koşulların yönlendirdiği vergiler ve belli harcamalar üzerinde tam kontrole sahip değildir.
3. Hükümet, mal ve hizmetleri satın alır (G), vergiler toplar ve hane halklarına transfer ödemeleri yapar. *Net vergiler* (T), firmalar ve hane halklarının hükümete yaptığı vergi ödemeleri eksi hükümetin hane halklarına yaptığı transfer ödemelerine eşittir.
4. *Harcanabilir ya da vergi sonrası gelir* (Y_d), vergi sonrasında hane halklarının aldığı gelir miktarına eşittir: $Y_d \equiv Y - T$. Vergi sonrası gelir, hane halklarının tüketim davranışını belirler.
5. *Bütçe açığı*, hükümetin harcamaları ile topladığı vergiler arasındaki farka eşittir: $G - T$. G, T'yi aşarsa, hükümet açığını finanse etmek için halktan borçlanmak zorundadır.
6. Devletin olduğu bir ekonomide toplam planlanan harcama; hane halkının tüketim harcamaları (C), firmaların planlanan yatırım harcamaları (I) ve hükümetin mal ve hizmetler üzerinde yaptığı harcamalarının (G) toplamına eşittir: $AE \equiv C + I + G$. Ekonominin dengeye gelmesi için $Y = AE$ koşulunun sağlanması gerektiğinden $Y = C + I + G$, makro ekonomik denge koşulu olarak yazılabilir. Ekonomi, sistemden çıkan sızıntılar sisteme giren ilaveler eşit olduğunda da dengedir. Bu, tasarruflar ve net vergiler (sızıntılar) planlanan yatırım ve hükümet alımlarına (ilaveler) eşit olduğunda gerçekleşir: $S + T = I + G$.

MALİYE POLİTİKASI İŞ BAŞINDA: ÇARPAN ETKİLERİ *s. 476*

7. Maliye politikası, ekonomi üzerinde bir çarpan etkisine sahiptir. Hükümet harcamalarındaki bir değişme, çarpanın 1/MPS'ye eşit olmasına neden olur. Vergilemedeki bir değişme, çarpanın MPC/MPS'ye eşit olmasına yol açar. Hükümet harcamaları ve vergilemedeki eşanlı bir artış ya da azalış, çarpanın etkisinin 1 olmasına neden olur.

FEDERAL BÜTÇE *s. 481*

8. İki Clinton yönetimi döneminde federal bütçe, açıktan fazlaya dönüştü. Bu, vergi oranlarını düşüren ve hükümet harcamalarını artıran iki Bush yönetimi döneminde tersine döndü.

EKONOMİNİN HÜKÜMET BÜTÇESİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ *s. 485*

9. Otomatik istikrarlandırıcılar, ekonomiye bağlı olarak otomatik olarak değişen ve GSYİH'yı istikrarlandıran gelirler ve harcama kalemleridir. Örneğin, genişleme dönemlerinde hükümet, insanların daha fazla kazanması nedeniyle otomatik olarak daha fazla vergi alır. Daha yüksek gelir ve vergi dilimleri de daha az transfer ödemesi anlamına gelir.
10. Mali engel, vergi ödeyenlerin genişleme dönemlerinde daha yüksek vergi dilimine girmeleri nedeniyle ortalama vergi oranları arttığında ortaya çıkan ekonomi üzerindeki negatif etkidir. Bu yüksek vergiler, harcanabilir geliri azaltır ve genişlemeyi yavaşlatır. 1982'den beri vergi dilimleri, enflasyona endekslenmektedir. Bu değişme, vergi sistemine entegre mali engeli azaltmaktadır.
11. Tam istihdam bütçesi, iktisatçılar tarafından ekonomi tam istihdam düzeyinde çıktı ürettiğinde ortaya çıkan federal bütçe olarak tanımlanmaktadır. Yapısal açık, ekonomi tam istihdam düzeyinde olduğu durumdaki federal açıktır. Devresel açık, iktisadi konjonktürdeki bir düşüşten kaynaklanan açıktır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

otomatik istikrarlandırıcılar, *s. 487*
denk bütçe çarpanı, *s. 480*
bütçe açığı, *s. 473*
devresel açık, *s. 487*
ihtiyari maliye politikası, *s. 472*
harcanabilir *ya da* vergi sonrası gelir (Y_d), *s. 472*
federal bütçe, *s. 481*
federal borç, *s. 484*
federal fazla (+) ya da açık (–), *s. 482*
mali engel, *s. 487*
maliye politikası, *s. 472*
tam isithdam bütçesi, *s. 487*
hükümet harcama çarpanı, *s. 477*
para politikası, *s. 472*
net vergiler (T), *s. 472*
özel sektörün tuttuğu federal borç, *s. 485*
yapısal açık, *s. 487*
vergi çarpanı, *s. 479*

1. Harcanabilir gelir $Y_d \equiv Y - T$
2. $AE \equiv C + I + G$
3. Hükümet bütçe açığı $\equiv G - T$
4. Devletin dahil olduğu bir ekonomide denge: $Y = C + I + G$
5. Devletin dahil olduğu bir ekonomide dengeye tasarruf/yatırım yaklaşımı: $S + T = I + G$
6. Hükümet harcama çarpanı $\equiv \dfrac{1}{MPS}$
7. Vergi çarpanı $\equiv -\left(\dfrac{MPC}{MPS}\right)$
8. Denk bütçe çarpanı $\equiv 1$

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Yakınlarda bağımsız bir ülke olan Rugaria'da hazine müsteşarlığına atandınız. Rugaria'nın parası, lav'dır. Bu yeni devlet, bu yıl mali işlemler yapmaya başlıyor ve bütçe durumuna göre hükümet, 10 milyon lav harcayacak ve 9 milyon lav vergi toplayacaktır. 1 milyonluk lav'lık fark, halka yüzde 5 faiz getiren 10 yıllık hükümet tahvili satılarak borçlanılacaktır. Mevcut tahviller üzerindeki faiz, her yıl harcamalara ilave edilmek zorundadır ve şunu varsayalım: Ek vergiler, bu faizi karşılayacak şekilde arttırılsın. Bütçenin 10 yıl için borç faizi dışında (haricinde) aynı kaldığını varsayarsak, birikmiş borç ne kadar olacaktır? 10 yıl sonra bütçenin büyüklüğü ne olacaktır?

2. Lumpland Hükümetinin, sabit hükümet harcamaları $G = 150$ ve sabit vergiler $T = 200$ ile güçlü bir şekilde bütçe fazlası vermeyi tercih ettiğini varsayalım. Lumpland tüketicilerinin de aşağıdaki tüketim fonksiyonunda tanımlandığı gibi davrandıklarını varsayalım:

$$C = 150 + 0{,}75(Y - T)$$

Ayrıca yatırım harcamalarının 100'de sabit olduğunu varsayalım. Lumpland'daki denge GSYİH düzeyini hesaplayın. *Y, C* ve *S* 'nin denge düzeylerini bulun. Yine Lumpand Cumhuriyet Kongresi'nin vergileri 20 birim azaltarak yeni sabit vergileri 180 düzeyine çekmeyi başardıklarını varsayalım. Vergi çarpanını kullanarak denge GSYİH düzeyine yeniden hesaplayın. Vergi indirimi sonrası Y, C *ve* S'nin denge düzeyini bulun ve çarpanın çalıştığını kontrol edin. Böyle bir vergi indirimini desteklemek için muhtemel hangi görüşler kullanılabilir? Böyle bir vergi indirimine muhalif hangi görüşler kullanılabilir?

3. Aşağıdaki ifadelerin herbiri için aynı kanıda olup olmadığınıza karar verin ve kendi cevabınızı açıklayınız:

a. Bütçe fazlası olduğu dönemlerde ($G < T$), hükümet borcu artar.

b. Bir vergi indirimi, bütçe açık verirse, denge GSYİH'yı artıracaktır; bütçe fazla verdiğinde ise denge GSYİH'yı azaltacaktır.

c. Eğer $MPS = 0{,}90$ ise, vergi çarpanı fiili olarak harcama çarpanından daha büyük olacaktır.

4. *Tasarruf ve yatırımı* tanımlayın. Basit bir Newt ekonomisi için veriler şöyledir: 2005 yılında, tasarruflar yatırımları aşmakta ve hükümet denk bütçe peşinde koşmaktadır. Muhtemelen ne olacaktır? Eğer hükümet bir açık veriyor olsaydı ve tasarruf ile yatırımlar eşit olsaydı ne olurdu?

5. Yuk ekonomisinde uzman iktisatçılar, tahminleri aşağıdaki gibidir:

	Milyar yuk
Reel çıktı/gelir	1.000
Hükümet alımları	200
Toplam net vergiler	200
Yatırım harcamaları (planlanan)	100

Yuk halkının harcanabilir gelirlerinin yüzde 75'ini tükettiklerini ve yüzde 25'ini tasarruf ettiklerini varsayalım.

a. *Yuk Gazetesi* iş editörü, gelecek birkaç ay içinde gerçekleşecek olayların tahmini için size sorular sorsun. Yukarıdaki verileri kullanarak, bir tahmin yapın. (yatırımların sabit olduğunu varsayalım).

b. Hiçbir değişiklik yapılmasaydı, Yuk ekonomisinde GSYİH (*Y*) düzeyi ne olurdu?

c. Bazı yerel muhafazakarlar, Yuk'un problemlerinden hükümet sektörünün büyüklüğünü sorumlu tutmaktadır. Bunlar, hükümet alımlarının 25 milyar Yuk azaltılmasını önermektedirler. Bu şekildeki indirimlerin ekonomi üzerindeki etkisi ne olur?.

6. Hükümet harcamalarındaki 1 dolarlık artış, 1 dolarlık vergi indiriminden daha fazla denge geliri arttıracaktır. Halehazırda her ikisi de bütçe açığı üzerinde aynı etkiye sahiptir. Böylece bütçe açığı hakkında kaygılanıyorsak, ekonomiyi uyarmanın en iyi yolu vergileri indirmek değil harcamaları arttırmaktır. Yorumlayın.

7. 2008 yılında Nurd Cumhuriyeti için aşağıdakilerin geçerli olduğunu varsayalım:

Y = 200 dolar — $G = 0$ dolar
$C = 160$ dolar — $T = 0$ dolar
$S = 40$ dolar
I (planlanan) = 30 dolar

Hane halklarının gelirlerinin yüzde 80'ini tükettiklerini ve yüzde 20'sini tasarruf ettiklerini varsayalım: $MPC = .8$ ve $MPS = 0{,}2$. Yani, $C = 0{,}8Y_d$ ve $S = 0{,}2Y_d$.

a. Nurd ekonomisi dengede midir? Nurd'un denge gelir düzeyi nedir? Eğer hükümet hiçbir şey yapmasaydı, gelecek aylarda muhtemelen ne olurdu?

b. Eğer *Y'nin* tam istihdam denge düzeyi 200 dolar olsaydı, hükümet tam istihdam amacını gerçekleştirmek için hangi maliye politikasını izlerdi?

c. Eğer *Y'nin* tam istihdam" denge düzeyi 250 dolar olsaydı, hükümet hangi maliye politikasını izlerdi?

d. $Y = 200$ \$, $C = 160$ \$, $S = 40$ \$ ve $I = 40$ \$ olduğunu varsayalım. Nurd ekonomisi dengede midir?

e. d şıkkındaki durumla başlayarak hükümetin hiçbir vergi koymadan her yıl 30 dolar harcamaya başladığını ve her dönem 30 dolar harcamaya devam ettiğini varsayalım. Eğer *I* sabit kalır ise, Nurd'un denge GSYİH (*Y*) düzeyi ne olur? *C ve S'nin yeni denge düzeyi ne olur*?

f. d şıkkındaki durumla başlayarak hükümetin herhangi bir harcama yapmaksızın her yıl nüfusu 30 dolar vergilendirmeye başladığını ve her dönem bu oranda vergilemeye devam ettiğini varsayalım. Eğer *I* sabit kalır ise, Nurd'un denge GSYİH (*Y*) düzeyi ne olur? *C ve S'nin yeni denge düzeyi ne olur*? Sizin f bölümüne cevabınız ile e bölümüne cevabınız nasıl farklılaşmaktadır? Neden?

8. Bazı iktisatçılar İkinci Dünya Savaşı'nın 1930'ların Büyük Bunalımı'nı bitirdiğini ileri sürmektedir. Savaş girişimi, büyük miktardaki paranın halktan borçlanmasıyla finanse edildi. Savaşın bir durgunluğu (iktisadi gerilemeyi) nasıl bitirdiğini açıklayınız. *Başkan'ın Ekonomik Raporu ya da Amerika Birleşik Devletleri İstatistik Özeti'nin* yakın ve eski sayılarına bakınız. 1946'da federal hükümet borcunun GSYİH'ya oranı ne kadardır? Bugün ne kadar?

9. Tüm vergi tahsilatlarının sabit olduğunu (yani gelire bağlı olmadığını) ve tüm harcama ve transfer ödemelerinin sabit olduğunu (yani, bunlar, şimdiki işsizlik ödemeleri örneğinde olduğu gibi ekonominin durumuna bağlı olmadığını) varsayalım. Bu durumda, hükümet bütçesinde otomatik istikrarlan-

dırıcılar olacak mı? Tam istihdam açığı ile fiili bütçe açığı arasında herhangi bir fark var mıdır? Açıklayın.

10. Aşağıdakileri cevaplayın.
   - **a.** *MPS* = 0,4. Hükümet harcama çarpanı ne kadardır?
   - **b.** *MPC* = 0,9. Hükümet harcama çarpanı ne kadardır?
   - **c.** *MPS* = 0,5. Hükümet harcama çarpanı ne kadardır?
   - **d.** *MPC* = 0,75. Vergi çarpanı ne kadardır?
   - **e.** *MPS* = 0,1. Vergi çarpanı ne kadardır?
   - **f.** Eğer hükümet harcama çarpanı 6 ise, vergi çarpanı nedir?
   - **g.** Eğer vergi çarpanı –2 ise, hükümet harcama çarpanı kaçtır?
   - **h.** Eğer hükümet alımları ve vergiler, eşanlı olarak 100 milyar dolar artarsa, denge çıktı (gelir) üzerindeki etkisi ne olur?

11. **[*s. 486, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Çoğu kişi 486. sayfada tanımlanan 2008 mali uyarıcı (teşvik) planının iyi bir düşünce olduğunu düşünürken, bazıları ise iyi bir düşünce olmadığını ileri sürdürmektedir. Bazıları, Kongre'nin yeteri kadar başarılı olmadığını bile ileri sürdüler. Geçmişe bakarak kim haklıydı? Ekonomi 2008 ve 2009'da durgunluk (resesyon) yaşamadı mı? 2008'in geri kalanında istihdama ne oldu? Bir vergi indirimine alternatifler olarak kullanılabilecek şeyler nelerdir?

EK A

MALİYE POLİTİKASI ÇARPANLARININ TÜRETİLMESİ

HÜKÜMET HARCAMA VE VERGİ ÇARPANLARI

Bu bölümde, hükümet harcama çarpanının 1/*MPS olduğunu ifade ettik*. (Bu, yatırım çarpanı ile aynıdır). Çarpanı, varsayımsal tüketim fonksiyonumuzu kullanarak da cebirsel olarak da türebiliriz:

$$C = a + b(Y - T)$$

b, marjinal tüketim eğilimidir. Bildiğiniz gibi denge koşulu:

$$Y = C + I + G$$

C'yi yerine koyarsak, aşağıdaki eşitliği elde ederiz:

$$Y = a + b(Y - T) + I + G$$
$$Y = a + bY - bT + I + G$$

Bu eşitlik, aşağıdaki gibi düzenlenebilir:

$$Y - bY = a + I + G - bT$$
$$Y(1 - b) = a + I + G - bT$$

(1 – *b*)'ye bölerek *Y* için çözersek:

$$Y = \frac{1}{(1 - b)}(a + I + G - bT)$$

Bu son eşitlikte şunu görebiliriz: *Y'nin diğer unsurları* (*a, I* ve *T*) sabitken, *G*, 1 birim artar ise *Y*, 1/(1 – *b)* kadar artar. Önceden olduğu gibi çarpan, basitçe 1/(1 – *b*) 'dir (*b, marjinal tüketim eğilimidir). Elbette*, 1 – *b* marjinal tasarruf eğilimine eşit ve dolayısıyla hükümet harcama çarpanı, 1/*MPS'dir.*

Vergi çarpanını da türetebiliriz. Son eşitliğe göre *a, I* ve *G* sabitken *T*'nin 1 dolar artması, geliri *b*/(1 – *b*) dolar azaltır. Vergi çarpanı, *b*/(1 – *b*), ya da –*MPC*/(1 – *MPC*) = –*MPC*/*MPS'dir.* (Hatırlayın; vergi çarpanındaki negatif işaret, *negatif* çarpanı göstermektedir).

DENK BÜTÇE ÇARPANI

Denk bütçe çarpanının 1'e eşit olduğunu göstermek kolaydır. Vergiler ve hükümet harcamalarının eşanlı olarak aynı miktarda arttırılması, toplam planlanan harcama üzerinde birisi negatif diğeri pozitif olmak üzere iki etkiye sahiptir. Hükümet harcamaları ve vergilerdeki denk bütçe artışının toplam harcama üzerindeki başlangıç etkisi, hükümet alımlarındaki (Δ*G*) *artış ile* yükselen verginin yol açtığı tüketimdeki (Δ*C*) *azalma* arasındaki fark kadar olacaktır. Vergi artışın neden olduğu tüketimdeki azalma, Δ*C* = Δ*T* (*MPC*)'ye eşittir.

harcamadaki artış:	ΔG
– harcamadaki azalış:	$\Delta C = \Delta T(MPC)$
= harcamadaki net artış	$\Delta G - \Delta T(MPC)$

Denk bütçe artışında, Δ*G* = Δ*T* olacağından*:*

başlangıç harcamadaki net artış:

$$\Delta G - \Delta G(MPC) = \Delta G\,(1 - MPC)$$

MPS = (1 – *MPC*) olması nedeniyle başlangıç harcamadaki net artış:

$$\Delta G(MPS)$$

Şimdi, harcama çarpanını (1/*MPS*), başlangıç harcamadaki net artışa uygularsak:

$$\Delta Y = \Delta G(MPS)\left(\frac{1}{MPS}\right) = \Delta G$$

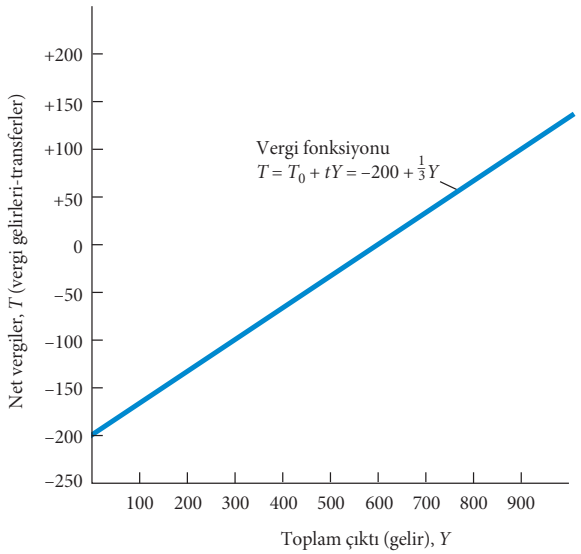
Dolayısıyla, *Y*'nin denge düzeyindeki nihai toplam artış, *G* ve *T*'deki başlangıç denk bütçe artışına eşitttir. Bunun anlamı şudur: Denk bütçe çarpanı = 1'dir. Böylece reel çıktıdaki nihai artış, harcamadaki başlangıç değişmeyle aynı miktardadır.

EK B

VERGİ GELİRLERİNİN GELİRE BAĞLI OLDUĞU DURUM

Bu bölümde, hükümetin götürü (genel) vergi koyduğu şeklinde basit bir varsayım yapmıştık. Bu, çarpanın etkileri üzerindeki tartışmamızı bir ölçüde kolaylaştırdı. Şimdi, hükümetin sadece gelire bağlı olmayan götürü vergi yanında kısmen gelirle de orantılı şekilde vergi topladığını varsayalım. Bu, gerçekçi bir varsayımdır. Genel olarak vergi tahsilatları, ya gelire (kişisel gelir vergisi gibi) ya da ekonomideki iniş ve çıkışlara (satış vergileri gibi) bağlıdır. Vergileri sabit olarak belirlemek yerine vergi gelirlerinin gelire bağlı olduğunu kabul edelim. Net vergi tahsilatını T olarak ifade edersek, $T = T_0 + tY$ *şeklinde yazabiliriz.*

Bu eşitliğin iki unsuru vardır. İlki, Y sıfır ise net vergilerin (T), T_0'ye eşit olduğunu söyleyebiliriz. İkincisi vergi oranı (t), gelirin değişmesi karşısında net vergilerin ne kadar değiştiğini göstermektedir. Varsayalım ki $T_0 = -200$ ve $t = 1/3$ olsun. Sonuçta vergi fonksiyonu, $T = -200 + 1/3Y$ şeklinde olacaktır (Şekil 24B.1'de gösterilmektedir). Buna göre gelir sıfır olduğunda, hükümet "negatif net vergi" toplayacaktır. Bunun anlamı hükümet 200 birim transfer ödemesi yapacaktır. Gelir artarken, vergi tahsilatları artacaktır. Çünkü, her ilave bir dolarlık gelir artışı, hükümetin gelirlerinde ilave 0.33 dolar artışa yol açacaktır.



▲ ŞEKİL 24B.1 Vergi Fonksiyonu

Bu grafik, toplam gelirin bir fonksiyonu olarak net vergileri (vergiler eksi transfer ödemeleri) göstermektedir.

Bu yeni vergi fonksiyonunu tartışmamıza nasıl entegre edebiliriz? Yapmamız gereken, T'nin eski değerini (bu bölümdeki örnekte T, 100'e eşit olarak belirlenmişti) T'nin yeni değeriyle, $-200 + 1/3Y$, *ikame etmektir. Önce tüketim eşitliğine bakalım. Tüketim* (C), hala önceden olduğu gibi harcanabilir gelire bağlıdır. Harcanabilir gelir de hala $Y - T$ ya da gelir eksi vergidir. $Y - 100$'e eşit harcanabilir gelir yerine yeni harcanabilir gelir eşitliği aşağıdaki gibidir:

$$\begin{aligned} Y_d &\equiv Y - T \\ Y_d &\equiv Y - (-200 + 1/3Y) \\ Y_d &\equiv Y + 200 - 1/3Y \end{aligned}$$

Tüketimin hala vergi sonrası gelire bağlı olması nedeniyle tamamen önceki gibi tüketimi aşağıdaki gibi yazabiliriz:

$$\begin{aligned} C &= 100 + 0{,}75Y_d \\ C &= 100 + 0{,}75(Y + 200 - 1/3Y) \end{aligned}$$

Başka hiçbir şeyi değiştirmemize gerek yok. Daha önceki gibi toplam planlanan geliri toplam çıktıya eşitleyerek denge geliri elde edebiliriz. Hatırlayalım: Toplam harcamalar, $C + I + G$ ve toplam çıktı ise Y*'dir.* Öncki gibi $I = 100$ ve $G = 100$ olarak varsayarsak, denge aşağıdaki gibi olacaktır.

$$\begin{aligned} Y &= C + I + G \\ Y &= \underbrace{100 + 0{,}75(Y + 200 - 1/3Y)}_{C} + \underbrace{100}_{I} + \underbrace{100}_{G} \end{aligned}$$

Bu eşitliği çözmek zor görünebilir. Fakat durum hiç de öyle değildir. Bu eşitliği şöyle sadeleştirebiliriz:

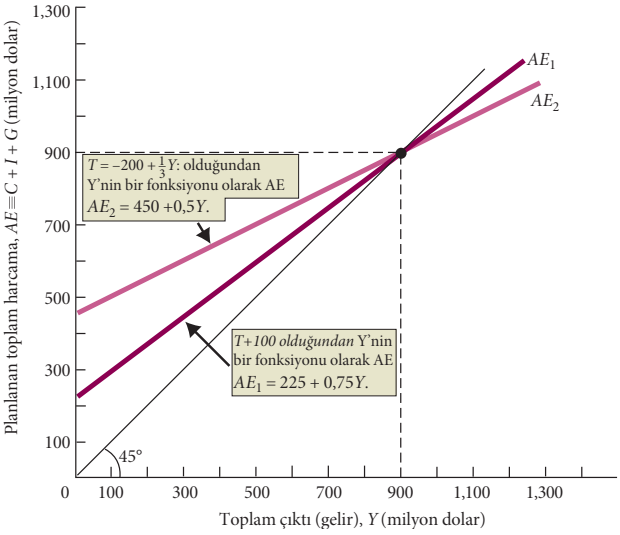
$$\begin{aligned} Y &= 100 + 0{,}75Y + 150 - 0{,}25Y + 100 + 100 \\ Y &= 450 + 0{,}5Y \\ 0{,}5Y &= 450 \end{aligned}$$

Bunun anlam; yeni denge gelir düzeyi: $Y = 450/0{,}5 = 900$'dür.

Şekil 24B.2'de gösterildiği gibi bu eşitliğin grafiksel analizini gözden geçirelim. Burada şunu ifade etmeliyiz: Vergileri götürü (genel) şeklinde değil de gelirin bir fonksiyonu olarak alırsak AE fonksiyonu öncekine göre daha yatık olacaktır. Neden? Vergi tahsilatları gelire bağlı olmadığında 1 dolarlık gelir artışı, harcanabilir gelirin de 1 dolar artacağı anlamına gelir. Vergilerin sabit olması nedeniyle daha fazla ek gelir, ödenen vergi miktarını arttırmaz. Böylece harcanabilir gelir, gelirdeki değişme ile aynı miktarda değişecektir.

Vergiler gelire bağlı ise 1 dolarlık gelir artışı, aynı miktarda harcanabilir geliri arttırmaz. Çünkü, ek gelirlerin bir kısmı ilave vergilere gidecektir. Şekil 24B.2'deki değiştirilmiş vergi fonksiyonu durumunda ilave bir dolar gelir, harcanabilir geliri sadece 0,67 dolar kadar artıracaktır çünkü, ilave 1 doların 0,33'ü vergi olarak hükümete ödenecektir.

Vergilerin nasıl hesaplandığından bağımsız olarak harcanabilir (yada vergi sonrası) gelirin marjinal tüketim eğilimi aynıdır (her 1 dolarlık ilave harcanabilir gelir, tüketim harcamalarını 0,75 dolar artıracaktır). Bununla birlikte vergi öncesi gelirdeki 1 dolarlık değişme, herbir durumda harcanabilir gelir üzerinde aynı etkiyi yapmaz. Geliri 1



▲ **ŞEKİL 24B.2**

Farklı Vergi Sistemleri

Vergiler tamamıyla genel (T = 100) ve gelire bağlı değil ise toplam harcama fonksiyonu, vergilerin gelire bağlı olduğu duruma göre daha diktir.

dolar arttırdığımızı varsayalım. Götürü vergi fonksiyonu ile harcanabilir gelir 1,00 dolar artacak ve tüketim, *MPC* çarpı Y_d'deki değişme yani 0,75 dolar artacaktır. Vergiler gelire bağlı olduğunda harcanabilir gelir, gelirdeki 1,00 dolardaki artıştan dolayı sadece 0,67 dolar artacaktır ve tüketim sadece *MPC* çarpı harcanabilir gelirdeki değişme yani 0,75 \$ × 0,67 = 0,50 dolar kadar artacaktır.

Eğer gelirdeki 1,00 dolarlık artış bir durumda harcamaları 0,75 dolar ve diğer durumda sadece 0,50 dolar kadar artırırsa, ikinci toplam harcama fonksiyonu ilkine göre daha yatık olmak zorundadır.

HÜKÜMET HARCAMALARI VE VERGİ ÇARPANLARI (CEBİRSEL OLARAK)

Burada ifade edilmek istenen vergilerin gelirin bir fonksiyonu olması durumunda üç çarpanın (yatırım, hükümet harcaması ve vergi), vergilerin götürü olması durumuna göre daha küçük olduğudur. Bölüm 22 ve 23'te kullandığımız aynı doğrusal tüketim fonksiyonunu kullanarak, çarpanı türetebiliriz:

$$C = a + b(Y - T)$$
$$C = a + b(Y - T_0 - tY)$$
$$C = a + bY - bT_0 - btY$$

Biliyoruz ki, $Y = C + I + G$ 'dir. Yerine koyarak aşağıdaki eşitliği elde ederiz:

$$Y = \underbrace{a + bY - bT_0 - btY}_{C} + I + G$$

Y için çözersek:

$$Y = \frac{1}{1 - b + bt}(a + I + G - bT_0)$$

Bunun anlamı G ya da I (a ve T_0'yi sabit tutarsak)'daki 1 dolarlık bir artış, Y'nin denge düzeyini aşağıdaki miktar kadar artıracaktır:

$$\frac{1}{1 - b + bt}$$

Eğer $b = MPC = 0{,}75$ ve $t = 0{,}20$ ise harcama çarpanı, 2,5'tir. (Bunu, vergilerin götürü yani $t = 0$ olması durumundaki harcama çarpanı olan 4 ile karşılaştırın)

a, I ve *G'yi sabit tutarsak, sabit yada götürü vergi indirimi* (T_0'de bir indirim) denge gelir düzeyini aşağıdaki kadar arttıracaktır:

$$\frac{b}{1 - b + bt}$$

Eğer $b = MPC = 0{,}75$ ve $t = 0{,}20$ ise vergi çarpanı, –1.875'dir. (Bunu, vergilerin götürü olması durumundaki vergi çarpanı olan –3 ile karşılaştırın).

ÖZET

1. Vergiler gelire bağlı olduğunda gelirdeki 1 dolarlık artış, harcanabilir geliri aynı miktar artırmaz. Çünkü, ilave dolarların bir kısmı ek vergilere gitmek zorundadır. Bunun anlamı; eğer vergiler gelirin bir fonksiyonu ise, üç çarpan (yatırım, hükümet harcaması ve vergi), vergilerin götürü olması durumuna göre daha düşüktür.

PROBLEMLER

1. Bir ülke ekonomisinin aşağıdaki gibi olduğunu varsayalım:

a. Tüketim fonksiyonu: $C = 85 + 0{,}5Y_d$

b. Yatırım fonksiyonu: $I = 85$

c. Hükümet harcamaları: $G = 60$

d. Net vergiler: $T = -40 + 0{,}25Y$

e. Harcanabilir gelir: $Y_d \equiv Y - T$

f. Denge: $Y = C + I + G$

Denge gelirini çözün. (*İpucu*: Hesaplamaları yaparken çok dikkatli olun. Hesaplamalar zor değil fakat yanlış sonuçlara yol açabilecek dikkatsiz hatalar yapmaya müsait gözükmektedir). Ekonomi dengede iken, hükümet ne kadar net vergi toplar? Hükümetin bütçe açığı ya da fazlası ne kadardır?

Para Arzı ve Federal Rezerv Sistemi

25



Son iki bölümde mal piyasasında tüketicilerin, firmaların ve hükümetin birbirlerini nasıl etkilediklerini inceledik. Bu ve bir sonraki bölümde de makro iktisatta para piyasalarının nasıl işlediğini göstereceğiz. Paranın ne olduğu ve ABD'de oynadığı rolü incelemekle konuya giriş yapacağız. Daha sonra para arzını belirleyen unsurları tartışacağız ve bankaların nasıl para yarattığını göreceğiz. Son olarak da ulusal merkez bankalarının çalışma sistemlerini, Federal Rezervi (Fed) ve Fed'in kontrolü altında olan ve para arzını kontrol etmek için kullanılan araçları ele alacağız.

Mikro iktisat paraya ilişkin çok az şey söylemektedir. Mikro iktisadi teoriler ve modeller esasen *reel* miktarlar (elmalar, portakallar, çalışma saatleri) ve *nispi fiyatlar* (elmaların fiyatının portakalların fiyatına oranı ya da emeğin fiyatının diğer malların fiyatına oranı) ile ilgilenmektedir. Mikro iktisatta yer alan temel fikirlerin çoğu parayla ilgili her şeyi bilmemizi gerektirmemektedir. İleride de göreceğimiz gibi makro iktisatta ise durum böyle değildir.

Paraya Genel Bir Bakış

Çoğu kez insanların "O çok para kazanmaktadır" (diğer bir ifade ile "onun iyi bir geliri vardır") ya da "Onun çok parası var" gibi ("o çok zengindir" manasında) sözler söylediklerini duyarsınız. İşvereninizin ücretinizi ödemek için parayı kullandığı veya servetinizin de para şeklinde biriktiği doğrudur. Fakat *para ne gelir ne de servettir.*

Para ve servetin aynı şey olmadığını daha iyi anlayabilmek için 20 dolarlık bir banknotu ele alalım. Bu banknot bir yıl içerisinde binlerce kişinin elinden geçebilir fakat hiçbir kimseye bir maaş ödemesi olarak verilmiş olmayabilir. Bankamatikten 20 dolarlık bir banknot aldığınızı ve bir akşam yemeğinde bu parayı harcadığınızı varsayın. Yemek yediğiniz bu restoran sizden aldığı parayı bir sonraki gün mevduat olarak bankaya yatırmış olsun. Bir sonraki gün banka, bu parayı elindeki bir çeki tahsil eden bir bayana versin; söz konusu bayan bunu o geceki basketbol maçı için kullansın. Sonuç olarak bu banknot birçok kere el değiştirmiş fakat bu arada hiçbir kimsenin gelirinin bir parçası olmamıştır.

Para Nedir?

Birçok insan para kazanma ve kullanma kabiliyetlerini kendilerine verilmiş doğal bir hak olarak görmektedirler. ABD'de olduğu gibi genelde parasal sistemin iyi işlediği zamanlarda sistemin temel mekanikleri neredeyse hiç görünmez. İnsanlar yeterince yeşil kâğıt parçasına sahip oldukları sürece herhangi bir dükkâna, restorana ya da benzin istasyonuna gidebilmeyi ve her ne satın almak istiyorlarsa onu almayı kendilerine verilmiş bir hak olarak görürler.

Para ile bir şeyleri satın alabileceğiniz fikri çok doğal bir fikirdir ve bundan bahsetmenin de aptalca olduğu açıktır fakat durup kendinize sorun: "Bir dükkân sahibi nasıl olurda aslında bir değeri olmayan bazı kâğıt parçaları karşılığında bir biftek ve ekmekten vazgeçer?" Diğer taraftan, neden bazı zamanlarda ve bazı yerlerde bir düzine yumurta alabilmek için bir alışveriş arabası dolusunca paraya ihtiyaç vardır? Bu soruların cevabı - bir ödeme aracı, değer biriktirme aracı ve bir hesap birimi olan - paranın aslında ne olduğunun içerisinde yatmaktadır.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Paraya Genel Bir Bakış *s. 493*
- Para Nedir?
- Mal ve Fiyat Para
- ABD'de Para Arzının Ölçülmesi
- Özel Bankacılık Sistemi

Bankalar Nasıl Para Yaratır? *s. 498*
- Tarihisel Bir Bakış Açısı: Kuyumcular
- Modern Bankacılık Sistemi
- Para Yaratmak
- Para Çarpanı

Federal Rezerv Sistemi *s. 503*
- Federal Rezervin Fonksiyonları
- Federal Rezerv Bilânçosu

Federal Rezerv Para Arzını Nasıl Kontrol Eder? *s. 506*
- Zorunlu Karşılık Oranı
- Reeskont Oranı
- Açık Piyasa İşlemleri
- Para Arzı Eğrisi

İleriye Bakış *s. 512*

Ödeme Aracı ya da Değişim Aracı Piyasa ekonomisinin işleyişinde paranın hayati bir önemi bulunmaktadır. Hayatın onsuz nasıl olacağını bir düşünsenize. Parasal ekonominin alternatifi, insanların mal ve hizmetleri para yerine doğrudan diğer mal ve hizmetlerle gerçekleştirdiği **takastır.**

takas Mal ve hizmetlerin doğrudan doğruya diğer mal ve hizmetlerle değiş tokuşu.

Takas nasıl işler? Kahvaltı için pastırma, yumurta ve portakal suyu istediğinizi varsayın. Bakkala gidip bunları para ile satın almak yerine bu mallara sahip ve onları sizinle değiş tokuş etmek isteyen birini bulmak zorundasınız. Aynı zamanda pastırma, portakal suyu ve yumurta satıcılarının istediği şeylere de sahip olmalısınız. Değiş tokuş yapmak için elinizde kalemleriniz var fakat pastırma, portakal suyu ve yumurta satıcılarının bu kalemlere ihtiyacı yoksa siz bu alışverişi gerçekleştiremezsiniz.

Takas sistemi ticaretin gerçekleşmesi için *ihtiyaçların karşılıklı uyum göstermesini* gerektirir. Yani, ticaretin gerçekleşmesi için istediğin şeylere sahip birini bulmalısın ve bu kişi de aynı zamanda sende olan şeylere ihtiyaç duymalıdır. Nispeten çok karmaşık olmayan ekonomilerde de olduğu gibi ticareti yapılacak mal sayısının az olduğu yerlerde ticaret yapacak birini bulmak zor değildir ve çoğu kez takasa başvurulabilir. Fakat birçok malın bulunduğu karmaşık bir toplumda takas üstesinden gelinemeyecek bir çaba gerektirir. Klasik bir süpermarket alışverişi sırasında satın alacağın şeyleri satan ve onların malları karşılığında senin vereceğin malları kabul etmeye istekli insanları bulmayı denediğini bir düşünsene.

değişim ya da ödeme aracı Genellikle satıcılarının kabul ettiği ve alıcılarının da genellikle mal ve hizmet alımında kullandıkları şeyler.

Herhangi bir şeyin **değişim aracı** (ya da **ödeme aracı)** olarak kabul edilmesi çok açık bir şekilde ihtiyaçların karşılıklı uyumlu olması sorunu ortadan kaldırmaktadır. Parasal bir sistemde insanların bir şeyler satın alması halinde bu mal ve hizmetlere karşılığında para verilir; insanların bir şeyler satması halinde de bu mal ve hizmetler karşılığında para alınır. Hiçbir kimse hiçbir şekilde doğrudan doğruya malın malla ticaretini yapmaz. Para, piyasa ekonomisinin işleyişini sağlayan bir akışkandır.

Değer Biriktirme Aracı İktisatçılar paranın değişim aracı olma gibi temel işlevi dışında diğer rollerini de tanımlamışlardır. Para –satın alma gücünü herhangi bir zamandan başka bir zamana aktarabilen bir varlık olarak - **değer biriktirme aracı** şeklinde de hizmet vermektedir. Eğer tavuk yetiştiriciliği yapar ve ay sonunda harcamak istediğinizden daha fazla bir paraya bunları satarsanız buradan elde ettiğiniz gelirin bir kısmını harcamayı planladığınız zamana kadar para şeklinde tutabilirsiniz.

değer biriktirme aracı Satın alma gücünü herhangi bir zamandan başka bir zamana aktarmak için kullanılabilen bir varlık.

Paranın yanı sıra daha başka birçok değer biriktirme aracı vardır. "İhtiyacınızdan fazla olan" kazancınızı ileriki bir zamanda satabileceğiniz antik resimler, beysbol kartları ya da elmas gibi şeyler satın alarak ta tutmaya karar vermiş olabilirdiniz. Paranın bu tür değer biriktirme araçlarına göre bazı üstünlükleri bulunmaktadır. İlk olarak, para uygun bir değer ölçüsüdür ve kolayca taşınabilmektedir. Bir galon benzin alabilmek için karşılığında Renoir'un çok kıymetli olan bir tablosunu vermek gibi bir endişe duymanıza gerek yoktur. İkinci olarak, paranın bir ödeme aracı olması nedeniyle her an kolayca diğer mallarla değiş tokuş edilebilmesidir. (Renoir'a ait bir tablo diğer mallarla kolayca değiş tokuş edilemez). Bu iki unsur **paranın likidite özelliğini** oluşturmaktadır. Para ellerinizin arasından akan bir sıvı gibi kolayca harcanabilmektedir. Renoir'un tabloları ve antik Aztek heykelleri ne uygun bir değer ölçüsü ne taşınabilir bir araç ve ne de kolayca ödeme aracı olarak kabul edilebilecek şeylerdir.

paranın likidite özelliği Bir mala değer biriktirme aracı özelliği yanında değişim aracı özelliği de katan parasal bir özellik. Kolayca taşınabildiği ve her an kabul gördüğü için bir mal karşılığında kolaylıkla değiştirilebilmektedir.

Paranın değer biriktirme aracı olarak en temel dezavantajı mal ve hizmetlerin fiyatlarının yükselmesi halinde değerinin düşmesidir. Bir paket patates cipsinin fiyatının 1 dolardan 2 dolara çıkması halinde bir dolarlık bir banknotun patates cipsi cinsinden değeri bir paketten yarım pakete inmektedir. Böyle bir durum gerçekleştiğinde ise belki de değer biriktirme aracı olarak patates cipsini (ya da antika malları ve ya gayrimenkulleri) kullanmak daha iyi olacaktır.

Ölçü Birimi Paranın aynı zamanda **ölçü birimi** - tutarlı bir fiyat belirleme yöntemi - olarak ta bir işlevi bulunmaktadır. Tüm fiyatlar parasal birimler şeklinde belirlenir. Bir ders kitabı için 90 dolar değerindedir diye bir fiyat belirlenebilir fakat 150 muz veya 5 DVD değerindedir diye belirlenemez, aynı şekilde bir muz için de 60 sent değerindedir diye fiyat belirlenebilir ama 1.4 elma veya bir ders kitabının 6 sayfası değerinde diye bir fiyat belirlenemez. Açıkça görülmektedir ki, fiyat belirlerken standart bir hesap biriminin olması son derece faydalıdır. Eğer siz paranın bu fonksiyonunu göz ardı etmiş olsaydınız - insanlar fiyatları para dışında ne ile belirleyebileceklerdi?

hesap birimi Tutarlı bir şekilde fiyat belirleme imkanı veren standart bir birim.

Mal ve Fiyat Paralar

İktisada giriş kitapları çeşitli kültürler tarafından para olarak kullanılmış olan çeşitli şeyler hakkındaki hikâyelerle doludur - çubuk şekerler, sigaralar (ikinci dünya savaşı esir kamplarında), oyma taştan yapılmış büyük tekerler (Güney Pasifik'teki Yap adasında), deniz kabukları (Batı Afrika'da), boncuklar (Kuzey Amerikan Hintlileri arasında), büyük baş hayvanlar (Güney Afrika'da) ve küçük yeşil kâğıt parçaları (günümüz kuzey Amerika'sında). Bu liste bu şekilde uzayıp gitmektedir. Bu paralar mal para ve fiyat para olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.

UYGULAMADA İKTİSAT

Para Olarak Yunus Dişleri

Birçok ülkede artık mal para kullanılmamaktadır fakat dünya çok geniş bir alana sahiptir ve burada bazı istisnalar da söz konusudur. Aşağıdaki makale Solomon adalarında yunus dişlerinin para olarak kullanımını ele almaktadır. Yunus dişleri ödeme aracı ve değer biriktirme aracı olarak kullanılmaktadır. Yunus dişi gibi bir para için bile sahte para sorunun (yani, meyve-yarasasının dişleri) söz konusu olduğunu unutmayın. Ayrıca dişlerin çürümesi de başka bir problemdir.

Dolardaki Azalma Karşılığını Yunus Dişi Şeklinde Bulmaktadır

Wall Street Journal



HONIARA, Solomon Adaları - Euro ve Yeni unutun. Güney Pasifik takımadasında insanlar tasarruflarını yoğun bir şekilde başka bir değerli paraya dönüştürmektedirler: yunus dişleri.

Fildişinden minyatür acı biberler gibi şekillendirilmiş olan yunus dişleri yüzyıllardır Solomon adalarında ticareti kolaylaştırmaktadır. Bu geleneksel para birimi ülke ekonomisine zarar veren etnik çatışma yıllarından sonra şimdilerde önem kazanmaya başlamış ve eski geleneklere olan bağları yeniden canlandırmıştır.

Zaman içerisinde bir yunus dişi 50 Solomon adaları sentinden yaklaşık 2 Solomon adaları dolarına (26 ABD dolarına) yükselmiştir. İçerisinde ABD dolarının ağırlıkta olduğu bir küresel para birimleri sepetine sabitlenmiş olan bu paranın değeri zaman içerisinde nispeten istikrarlı kalmıştır.

Solomon Adaları Merkez Bankası başkanı Rick Houenipwela bile birkaç yıl önce "büyük bir miktarda" yunus dişi satın almış olan bir diş yatırımcısı olduğunu söylemiştir. Houenipwela "yunus dişlerinin altın gibi" olduğunu söylemektedir. "Onları - tıpkı bankaya para yatırmışsınız gibi - servet biriktirme aracı olarak tutun".

Çok az sayıdaki Solomon adası sakini yunuslara karşı batılıların insani duyarlılığını paylaşmaktadır. Yüzlerce hayvan genellikle büyük Malatia adasının açıklarında yapılan düzenli avlarda öldürülmektedir. Yunus eti köylülerin protein ihtiyacını karşılamaktadır. Dişleri de yerel malları satın alabilmek için nakit para gibi kullanılmaktadır. 50 tane diş bir domuz satın alabilmekte, bir avuç dolusu diş de biraz tatlı patates ve nişasta almak için yeterli olmaktadır.

Bu geleneğin derin kökleri bulunmaktadır. Yunus dişleri ve diğer hayvan ürünleri Solomon adalarında ve Melanezya'nın diğer bölgelerinde on dokuzuncu yüzyılın sonlarında Avrupa'nın sömürgeci ülkelerinin buralara gelmelerinden çok uzun zaman önce para olarak kullanılmakta idi.

Merkez Bankasının lobisindeki geleneksel para sergisinde şuan bir değeri olmayan köpek dişlerinin çeşitli örnekleri sergilenmektedir. Komşu ülke Vantau'da ve Papua Yeni Gine'nin bazı bölgelerinde domuzların azı dişleri de aynı görevi görmüştür. Fiji de ise yunus dişlerinden ziyade balina dişleri toplanmıştır. Bölgenin başka yerlerinde diğer geleneksel paraların kullanımından bir bir vazgeçilirken, yunus dişlerinin bu bölgedeki kullanımına ilişkin canlılığın azaldığını gösteren herhangi bir işaret bulunmamaktadır. Merkez bankası başkanı Houenipwela son dönemde bazı girişimcilerin kendisinden diş şeklinde mevduat toplayacak olan bir bankanın kurulması için izin verilmesini istediklerini söylemiştir.

Temiz ve böceklerden arındırılmış bir kasaya sahip olan bir yunus dişi bankası uygun olmayan depolama koşulları altında oluşacak olan çürüme sorununu ortadan kaldıracak ve yunus dişine benzeyen meyve-yarasası dişini kullanan kalpazanları da caydıracaktır. Fakat Houenipwela bu isteği geri çevirmek zorunda kaldığını söylemiştir çünkü Solomon Adaları yasalarına göre sadece normal paraları kabul eden kurumlar kendilerini banka diye tanımlayabilirler.

Kaynak: Yaroslav Trofimov, 30 Nisan, 2008.

mal paralar Farklı amaçla kullanıldıklarında da kendilerine ait değerleri olan şeyler.

Mal paralar farklı amaçla kullanıldıklarında da kendine ait değerleri olan şeyleridir. Örneğin, savaş esirleri satın alma işlemlerini sigara ile yapmışlardır, fiyatları sigara cinsinden belirlemişlerdir ve servetlerini biriktirdikleri sigaralar şeklinde tutmuşlardır. Tabiî ki bu sigaralar aynı zamanda içilmiştir de - Mahkûmlar bunları para olarak kullanmak dışında alternatif bir kullanım imkânına da sahipti. Altın da mal paranın diğer bir biçimini temsil etmektedir. Yüz yıllar boyunca altın doğrudan bir şeyler satın almak için kullanılmıştır fakat aynı zamanda kuyumculuktan diş dolgusuna kadar birçok alanda da kullanılmıştır.

fiyat *ya da* itibari para Esasen kendisinin bir değeri bulunmayan ama para olarak kullanılmak için tasarlanmış olan şeyler.

Buna karşın bugün ABD'de kullanılan para çoğunlukla fiyat paradır. Bazen **itibari para** olarak da adlandırılan **fiyat para**, esasen değeri olmayan bir paradır. 1, 10 ya da 50 dolarlık bir banknotun gerçek değeri aslında sıfırdır. Üzerinde biraz yeşil mürekkep olan küçük bir kâğıt parçasının başka kullanım amaçları olabilir mi?

Birisi neden para olarak altın, sigara veya büyük baş hayvan gibi değeri olan bir şey yerine değersiz kâğıt paçalarını kabul eder? Eğer cevabınız "çünkü kâğıt paranın altın veya gümüş olarak karşılığı vardır" ise yanılıyorsunuz demektir. Dolar banknotların doğrudan altına dönüştürüldüğü bir dönem vardı. Hükümet dolaşımdaki her bir dolar karşılığında kasasında belli bir oranda altın tutmakta idi. Örneğin 1 ons altının fiyatı 35 dolar ise hükümet 35 dolar karşılığında 1 ons altın vermeyi kabul etmekteydi. Fakat artık dolar banknotları karşılığında herhangi bir mal - altın, gümüş veya herhangi başka bir şey - tutulmamaktadır. Onlar sadece 10 sentler, 5 sentler, peniler vb. gibi şeyler karşılığında değiştirilmektedir.

yasal ödeme aracı Hükümet tarafından borçların ödenmesinde kabulü zorunlu kılınan para.

Hükümet, parasının kabul edilmesini sağlayacak bazı adımlar attığı için halk, kâğıt parayı ödeme aracı ve değer biriktirme aracı olarak görmektedir. Hükümet, kâğıt parasının **yasal ödeme aracı** olduğunu ilan eder. Yani, parasının ödemelerde kabul edilmesi gerektiğini ilan eder. Bunu yasa ile yapar (bu nedenle de bu *yasal paradır*). Hükümet belirli bir plaka üzerindeki belirli miktardaki mürekkeple basılacak ve yasal para haline getirilecek olan belirli miktardaki kâğıt parçasını tanımlayan kanunları geçirir ve işte hepsi bu kadardır. ABD'deki her bir Federal Rezerv banknotunun üzerinde "Bu banknot kamu ve özel tüm borçların ödenmesinde kullanılacak yasal ödeme aracıdır" ifadesi yer almaktadır. Hükümet kâğıt parasının kabulünü sağlamak için çoğu kez parasının vergi ödemelerinde kullanılmasını zorunlu tutar. (Artık tavukları, beysbol kartlarını ya da Renoir'in tablolarını vergi ödemesi için kullanamayacağınızın farkında olmalısınız)

paranın kıymetinin düşmesi Arzının çok hızlı bir şekilde artması halinde paranın değerinde meydana gelen düşme.

Hükümet kendi parasını yasal ödeme aracı olarak ilan etmek dışında çoğu zaman bu paranın kabul edilmesini sağlayabilmek için ikinci bir şey daha yapar: Kâğıt paranın değer yitirmesine yol açacak bir hızda basılmayacağına ilişkin kamuoyuna bir söz verir. Paranın önemli ölçüde değer yitirmesine yol açacak hızda arzının artırılması tarih boyunca bir sorun olmuştur ve bu, **paranın kıymetinin düşmesi** olarak bilinmektedir. Paranın kıymetinin düşmesi ise vergileri yükseltmek gibi politik olarak çok istenmeyen bir adımı atma gücü bulunmayan hükümetler için özel bir sorundur. Hükümetin mal ve hizmet alımlarında kullanılmak üzere basılacak olan paralar vergi artışlarının yerine geçebilir ve çoğu zaman da zayıf hükümetler harcamalarını finanse etmek için sırtlarını darphanelere dayarlar. Bunun en son örneği Zimbabwe'dir. 2007 yılında su dağıtım şebekesini iyileştirme ihtiyacı ile karşı karşıya kalan Zimbabve Devlet Başkanı Robert Mugabe "projeler için paranın olamadığı yerde parayı basacaklarını" söylemiştir (29 Temmuz 2007, *Washington Post).* Gelecek bölümlerde kamu projelerinin finansmanında kullanılan bu stratejinin ciddi bir enflasyona yol açabildiğini göreceğiz.

ABD'de Para Arzının Ölçülmesi

Artık ABD'deki çeşitli para türleri ile ilgilenebiliriz. Paranın bir şeyler satın almak için (bir değişim aracı olarak) kullanıldığını, servet olarak (bir değer biriktirme aracı olarak) tutulduğunu ve fiyatların belirlenmesinde (hesap birimi olarak) kullanıldığını hatırlayınız. Maalesef, ABD ekonomisinde bu özellikleri içeren birçok varlık bulunmaktadır. Bizim de ileride göreceğimiz gibi nereye kadar bir sınır çizeceğimiz açık değildir ve "buraya kadar olan paradır, bundan sonrası ise başka bir şeydir" demek kolay değildir.

Çoklu para problemini çözmek için iktisatçılar paranın farklı ölçülerine farklı isimler vermişlerdir. Paranın en yaygın kullanılan iki ölçüsü M1 olarak adlandırılan işlem parası ile M2 olarak ifade edilen geniş paradır.

M1: İşlem Parası Para olarak neyi saymalıyız? Daha büyük kupürlerin yanısıra, bozukluk ve kâğıt dolar banknotlarda, para olarak sayılmalıdır -- bunlar tüm gereksinimleri karşılamaktadırlar. O zaman çek hesabı ile ilgili olarak ne düşünüyorsunuz? Çekler de bir şeyler satın almak için kullanılabilir ve değer biriktirme aracı fonksiyonunu da yerine getirebilir. Aslında bankacılar çek hesaplarını *vadesiz mevduat hesapları* olarak adlandırmaktadırlar çünkü mevduat sahipleri her hangi bir zamanda bankaya gitme ve çek hesabının tamamını nakit paraya çevirme (talep etme) hakkına sahiptirler. Bu durum çek hesabınızı neredeyse cebinizdeki kâğıt pa-

raya eşit bir konuma getirir ve bu nedenle de sizin tutmakta olduğunuz paranın bir parçası olarak dikkate alınmalıdır.

Bankalar dışında tutulan tüm paraları alır ve buna tüm vadesiz mevduatları, seyahat çeklerini ve diğer çeke tabi mevduat hesaplarını eklersek, **M1** veya **işlem parası** olarak tanımlanan parayı elde ederiz. İsminden de anlaşılabildiği gibi bu para doğrudan işlem amacıyla - bir şeyler satın almak için - kullanılabilen paradır.

M1 ya da işlem parası Doğrudan doğruya işlemler için kullanılabilen para.

$$M1 \equiv \text{Bankalar dışında tutulan para} + \text{Vadesiz mevduatlar} + \text{Seyahat çekleri} + \text{Diğer çeke tabi mevduat hesapları}$$

2008 yılının Şubat ayı sonu itibariyle M1 1.372,5 milyar dolardır. M1- zaman içerisinde herhangi bir anda ölçülen - bir stok değişkendir. M1 *belirli bir gündeki* bozuk paraların, bankalar dışındaki kâğıt paraların ve çek hesaplarındaki paraların toplamdır. Şimdiye kadar arzı - zaman boyutu olan - bir değişken olarak kabul ettik: *bir yılda* arz edilen buğday miktarı, *bir yılda* piyasaya arz edilen otomobil miktarı vb. gibi. Fakat M1 bir stok değişkendir.

M2: Geniş Para M1 en yaygın kullanılan para arzı ölçüsü olmasına karşın, başka para arzı ölçüleri de bulunmaktadır. Tasarruf hesapları para olarak kabul edilmeli midir? Bu hesapların çoğu işlemlerde doğrudan doğruya kullanılamamaktadır fakat bu hesapları nakit paraya çevirmek ya da bu tasarruf hesabındaki parayı çek hesabına aktarmak çok kolaydır. Para piyasası hesapları (üzerlerinden ayda sadece birkaç çek yazılmasına izin veren ve piyasada belirlenen faiz oranında bir faiz ödemesi yapan hesaplar) ve para piyasası yatırım fonları (hisse satan ve getirilerini kısa dönemli menkul kıymet alımlarında kullanan fonlar) ile ilgili ne diyebiliriz? Sadece belirli bir miktar üzerinde de olsa bunlar çek yazmak için kullanılabilirler ve satın alma işlemini gerçekleştirebilirler.

para benzerleri Tasarruf hesapları ve para piyasası hesapları gibi işlem parasının yakın ikameleri.

İşlem parasının yakın ikameleri olan **para benzerlerini** M1'e eklediğimizde **geniş para** olarak isimlendirilen **M2'yi** elde ederiz, çünkü geniş para, tasarruf hesapları, para piyasası hesapları ve diğer para benzerleri gibi tam anlamıyla para olmayan paraları içermektedir.

M2 ya da geniş para M1'e tasarruf hesaplarının, para piyasası hesaplarının ve diğer para benzerlerinin eklenmesiyle elde edilen para tanımı.

$$M2 \equiv M1 + \text{Tasarruf hesapları} + \text{Para piyasası fonları} + \text{Diğer para benzerleri}$$

2008 yılının Şubat ayı sonu itibariyle M2 7.586,5 milyar dolardır, 1.372,5 milyar dolarlık M1'den de oldukça fazladır. M1 yerine M2'yi izlemenin en önemli avantajı M2'nin bazı durumlarda daha istikrarlı olmasıdır. Örneğin 1980'lerin başlarında bankaların faiz getirisi olan yeni tür çek hesaplarını piyasaya sürdüklerinde M1 hızlı bir şekilde artış göstermişti çünkü insanlar fonlarını tasarruf hesaplarından çek hesaplarına kaydırmışlardı. Fakat M2 sabit kalmıştı çünkü hem tasarruf hesaplarındaki azalış hem de çek hesaplarındaki artış M2'nin parçası idi ve bunlar birbirinin etkilerini ortadan kaldırmakta idiler.

M2'den Daha İlerisi Finansal araçların büyük bir kısmının parayla benzerlik taşımalarından dolayı bazı iktisatçılar neredeyse onların tamamının para arzının birer parçası olarak sayılmasını gerektiğini savunmaktadırlar. Örneğin son yıllarda kredi kartları yoğun bir şekilde kullanılır hale gelmiştir. Kredi kartı olan herkesin bir kredi limiti bulunmaktadır - borcu ödemeden önce kartınızla ancak belirli bir miktar harcama yapabilirsiniz. Genelde bizler kredi kart borçlarımızı çekle öderiz. Paranın çok geniş tanımlarından bir tanesi kredi kartlarının mevcut kredi limitlerini (harcama yaptığınız fakat ödemediğiniz miktarı kart limitinizden düştükten sonra kalan kısmı) para arzının bir parçası olarak saymaktadır.

Neyin para olduğuna veya olmadığına karar verebilmek için kurallar bulunmamaktadır. Bu, iktisatçılar ve ekonomi politikasından sorumlu olan kişiler açısından bazı sorunlara yol açmaktadır. Fakat *bizim buradaki amacımız doğrultusunda "para" daima işlem parasını veya M1'i temsil etmektedir*. Bunu daha da basitleştirmek için M1'in iki *genel* kategorinin toplamı olduğunu söyleyebiliriz: dolaşımdaki para ve mevduatlar. Fakat M1'in aslında *dört* bileşeni olduğu akıldan çıkarılmamalıdır: bankalar dışında tutulan para, vadesiz mevduatlar, seyahat çekleri ve diğer çeke tabi mevduatlar.

Özel Bankacılık Sistemi

Bugün ABD'de ki paranın büyük bir kısmı "banka parasının" herhangi bir türüdür. M1, dolaşımdaki paradan ziyade çoğunlukla çek hesaplarından oluşmaktadır; dolaşımdaki para M2'nin ve diğer daha geniş para tanımlarının içerisinde bile küçük bir yere sahiptir. Para kavramının anlaşılması için özel bankacılık sisteminin yapısına ilişkin biraz bilgi sahibi olunması gerekmektedir.

Bankalar ve banka benzeri kurumlar bireylerin veya firmaların sahip oldukları fazla fonları borç alarak ihtiyacı olanlara kredi şeklinde verirler. Örneğin ticari bankalar, çeke tabi mevduat veya tasarruf mevduatı gibi çeşitli şekillerde bu fonları toplarlar. Bankalar topladıkları bu

finansal aracılar Elinde para bulunanlar ile paraya ihtiyacı olanlar arasında bir köprü gibi hareket eden bankalar ve diğer kurumlar.

fonları araba kredisi, ipotekli konut kredisi, ticari kredi gibi benzeri şekillerde dağıtırlar. Banka ve banka benzeri kuruluşlar **finansal aracılar** olarak adlandırılmaktadırlar çünkü onlar "aracılık etmektedirler" ya da elinde fon bulunanlar ile bu fona ihtiyacı olanlar arasında bir köprü görevi görmektedirler.

Finansal aracıların başlıca türleri ticari bankalar, tasarruf ve kredi birlikleri, hayat sigortası şirketleri ve emeklilik fonlarıdır. Yaklaşık 1970 yılından bu yana farklı türdeki finansal aracılar arasındaki yasal ayırımlar önemli ölçüde azalmıştır. Örneğin çek hesapları sadece ticari bankalarda tutulabilirdi ve bu ticari bankalar bu çek hesaplarına faiz ödemezlerdi. Tasarruf ve kredi birliklerinin mevduat toplamaları yasaklanmıştı ve temel olarak ipotekli konut kredisi vermekle sınırlandırılmışlardı.

1980'de Kongrenin yasalaştırdığı Mevduat Kurumlarının Serbestleştirilmesi ve Para Politikası Kanunu finansal kurumlar üzerindeki birçok sınırlamayı ortadan kaldırmıştır. Şuan çeşitli kurumlar çek hesabı açabilmekte ve çek hesaplarının birçoğuna faiz ödenmektedir. Tasarruf ve kredi birlikleri de artık ev kredileri yanında başka birçok şey içinde kredi vermektedirler.

Bankalar Nasıl Para Yaratır

Şu ana kadar paranın genel işleyişini ve para arzının ABD'de nasıl ölçüldüğünü anlattık fakat belirli bir andaki para miktarı ne kadardır? Parayı kim arz eder ve para nasıl arz edilir? konularında bir şey söylemedik işte şimdi bu soruları ayrıntılı bir şekilde incelemek için hazırız. Özellikle birçok insanın anlaşılmasını zor olarak gördüğü bir süreci anlatmak istiyoruz: bankaların *para yaratma* yöntemi.

Tarihsel Bir Bakış Açısı: Kuyumcular

Bankaların nasıl para yaratığını anlayabilmek için modern bankacılık sisteminin kökenlerine bakmak gerekir. On beşinci ve on altıncı yüzyıllarda birçok ülkenin vatandaşı altını para olarak kullanmakta idi, özellikle de büyük ölçekli alışverişlerde kullanılmakta idi. Altının taşınmaya elverişli olmaması ve hırsızlığa konu olması nedeniyle insanlar altınlarını saklayabilmek için bunları kuyumculara bırakmaya başlamışlardı. Altının kuyumcu tarafından alınmasının ardından kuyumcu, bunu saklama karşılığında altın sahibinden küçük bir ücret alarak bir alındı makbuzu vermekte idi. Bir süre sonra bu makbuzların kendileri, temsil ettikleri altından bağımsız bir şekilde, malların alım satımında kullanılmaya başlandı. Söz konusu makbuzlar, alışverişte kullanmak üzere kuyumculara giderek altının kuyumcudan geri alınmasını gereksiz kılarak bir çeşit kâğıt para haline gelmişti. Rönesans döneminde hem güzel sanatların destekçisi hem de kuyumcu-banker olan Medici ailesine ait olan makbuzlarının Avrupa içerisinde geniş bir alanda para olarak kabul edildiği rivayet edilmektedir.

Bu dönemde kuyumcularının makbuzlarının tamamının yüzde 100 altın karşılığı bulunmakta idi. Eğer bir kuyumcu; koruması altında 100 ons altın bulunduruyorsa bu 100 ons altını ifade eden bir makbuz vermekte ve daha fazlasını vermemekte idi. Kuyumcular insanların altınlarını saklamak için koydukları bir depo işlevini görmekte idi. Fakat kuyumcular insanların altınları geri almak için çok sık geri gelmediklerini fark ettiler. Kâğıt makbuzların kolayca altına dönüştürülebildiği bir ortamda bu makbuzlar neden "altın kadar güvenilir" olmasın ki? (taşımasının, hırsızlardan korunmasının daha kolay olması ve vb. gibi nedenlerden dolayı - esasen bu kağıt makbuzlar altından çok daha iyi idi) Sonuç olarak kuyumcular sürekli olarak ellerinde büyük miktarda altın stoku bulundurmakta idiler.

Kuyumcular, boşta duran "fazla" olarak kabul edilebilecek altına sahip oldukları için altınların biteceği korkusunu taşımaksızın aşamalı bir şekilde bu altınları ödünç olarak başkalarına kredi şeklinde verebileceklerini fark ettiler. Neden bunu yapsınlar? Çünkü altını kasalarında atıl bir şekilde tutmak yerine verdikleri kredilerden faiz elde edebilirlerdi. Bu noktada çok göze çarpamayan fakat önemli olan bir şey gerçekleşmişti. Söz konusu kuyumcular sadece bir emanetçi olmaktan çıkıp para yaratma gücüne sahip banka benzeri kurumlara dönüşmüşlerdi. Bu dönüşüm kuyumcuların kredi vermeye başlamalarıyla birlikte gerçekleşmişti. Sisteme reel olarak yeni bir altın eklemeksizin, kuyumcular fazladan altın alacağı yaratarak - yani, talep edilmesi halinde belirli miktardaki altını taşıyıcısına ödenmesi hakkını veren makbuzlarla - dolaşımdaki para miktarını artırmışlardı[1]. Dolayısıyla, mevcut altın miktarından daha fazla bir alacak söz konusu idi.

Ayrıntılı bir örnek bu konunun daha iyi anlaşılmasına yardımcı olabilir. Sadece bir emanet-

[1] Bu makbuzların para gibi dolaşımda olduğunu ve insanların bunları nakite dönüştürmeksizin - yani altına çevirmeksizin - işlemlerde kullandığını hatırlayınız.

çi ya da depo işlevi gören bir kuyumcuya gittiğinizi varsayın ve 20 ons altın değerindeki bir arsayı satın almak için kredi isteyin. Aynı zamanda bu kuyumcunun emanet olarak 100 ons altını tutuğunu ve altınlarını bu kuyumcuya bırakanlara vermiş olduğu tam 100 onsluk makbuzlarının olduğunu varsayın. Eğer söz konusu kuyumcu sade bir kuyumcu olmaktan sıkılmış ve gerçek bir banka olmak istemekte ise, bir miktar altını size kredi olarak verecektir. Tabi ki siz altının kendisini değil, daha da doğrusu, 20 onsluk bir altını temsil eden bir kâğıdı istemektesiniz. Kuyumcu aslında (altın arzının tamamı diğer insanlara bağlı olsa da)[2] size 20 onsluk makbuzu vererek sizin için para "yaratmaktadır". Kuyumcu bunu yaptığında ise size verilen krediden önceki dönemdeki 100 ons değerinde olan makbuzların yerine artık 120 ons değerinde olan makbuzlar dolaşımda olacak ve para arzı da artmış olacaktır.

İnsanlar paranın yaratılmasını anlaşılmaz olarak addetmektedirler. Aksine ! para yaratmak insanın olağan uğraşları arasında sadece bir muhasebe prosedürüdür. Esasen tüm sürecin sorunlu ve belirsiz olduğundan şüphe edebilirsiniz. Yine de zaten herhangi bir kişi başka birine ait olan altın karşılığında kâğıtları piyasaya sürdüğünde bankacılık sistemi başlamıştı. Artık birazcık daha bu süreci anlayabilir haldesinizdir.

Bankere dönüşen kuyumcular bazı sorunlarla karşılaştılar. Kredi vermeye başladıklarında, ödenmemiş makbuzların miktarı (altın alacakları) belirli bir anda kasalarında tutukları altın miktarından fazla idi. Eğer 120 ons değerindeki altını temsil eden makbuz sahiplerinin hepsi makbuzlarını getirir ve aynı anda altınlarını talep ederlerse, kuyumcu zorda kalacaktı. Sadece elde 100 ons'luk altın olduğu için herkes aynı anda altınını alamayacaktı.

Normal bir zamanda insanlar altın yerine bu makbuzları tutmaktan hoşnut olacak ve yukarıdaki bu sorun hiçbir zaman ortaya çıkmayacaktı. Fakat insanlar kuyumcunun finansal durumu ile ilgili kaygılar duymaya başladıklarında elerindeki makbuzların gerçekten altın kadar güvenilir olup olmadığı hakkında kuşku duymaya başlayabileceklerdi. Kuyumcunun kasasındaki altın miktarından daha fazla ödenmemiş makbuz bulunduğunun bilinmesi bu makbuzlar yerine altın talep edilmesini başlatabilirdi.

bankaya akın edilmesi
Bir bankadan alacağı (mevduatı) olanların çoğunun aynı anda bunları almak istemesi halinde gerçekleşir.

Bu durum bir paradoksa yol açmaktadır. Eğer insanlar ellerindeki makbuzlar karşılığında her an altın alabileceklerini biliyorlarsa bu durum onların (altın yerine) kağıt makbuzları tutmalarını çok anlamlı hale getirmektedir. Normal zamanlarda kuyumcular sahip oldukları altından daha fazlasını kredi olarak verme konusunda kendilerini tam güvende hissedebilirler. Fakat insanlar kuyumcunun güvenirliğine ilişkin şüphe duymaya başladığında kuyumcunun kasasında bulunan altınlarını tekrar almak istememesi için aptal olması gerekmektedir.

Birçok insan aynı anda kuyumcudan alacaklarını talep etmeleri halinde söz konusu kuyumcuya (günümüzde ise **bankaya**) bir akın başlar. Bu akınlar kendi kendini besleme eğilimindedirler. Eğer ben sizi, altınlarınızı almak üzere kuyumcuya giderken görürsem, ben de sinirlenebilir ve altınlarımı almak isteyebilirim. Bu ise kuyumcuya akın edilmesine yol açan bir akın *korkusudur*. Bankaya akın edilmesinin farklı tetikleyicileri olabilmektedir: bankanın, geri ödeme yapamayacak kişilere kredi vermiş olduğu yönündeki dedikoduların olması, savaşlar, bankalardan kredi almış olan kurumların batmış olmaları vb. gibi. Bu bölümün sonunda da göreceğiniz gibi bugünün bankacıları kuyumculardan farklıdırlar - bugünün bankaları "zorunlu karşılık oranı" kısıdı ile karşı karşıyadırlar. Kuyumculardа kredi olarak verdikleri altının tükeneceği korkusunun yarattığı bir kısıt ile sınırlanmış olsalar da yine de bu kuyumcuların yasal bir rezerv zorunluluğu bulunmamakta idi.

Modern Bankacılık Sistemi

Modern bankacılık sisteminin işleyişini anlayabilmek için bazı temel muhasebe kurallarına aşina olmanız gerekmektedir. Bankaların muhasebe defterlerini tutuş yöntemlerini anlamaya başladığınızda para yaratma süreci size daha mantıklı gelecektir.

Muhasebeye Kısa Bir Bakış Muhasebe uygulamalarında temel olan şey "muhasebe defteri daima dengededir" ifadesidir. Eğer bir işletmenin - bir banka da olabilecek olan her hangi bir işletmenin - belirli bir andaki görünümünü dikkate alırsak uygulamada bu ifadenin anlamı tanım gereği aşağıdaki gibidir:

$$\text{Varlıklar} - \text{Yükümlülükler} \equiv \text{Net Varlık}$$

ya da

$$\text{Varlıklar} \equiv \text{Yükümlülükler} - \text{Varlıklar}$$

[2] 20 onsluk altını temsil eden makbuzu kredi olarak vermek karşılığında kuyumcu sizden belirli bir dönem sonunda faizi ile birlikte anaparayı (altın olarak veya başka bir kuyumcudan alınmış bir makbuz ile) tekrar ödemeyi taahhüt eden bir BS almayı beklemektedir

Varlıklar bir firmanın sahip olduğu ve bir değeri bulunan şeylerdir. Bir banka için bu varlıklar banka binasını, mobilyalarını, elinde bulundurduğu devlet tahvillerini, kasasındaki nakit parayı, bonoları, hisse senetleri vb. gibi şeyleri kapsamaktadır. Bir bankanın varlıkları arasında en önemlisi, en azından bizim bu bölümdeki amacımız doğrultusundaki en önemli olanı, vermiş olduğu kredilerdir. Kredi alan kimse söz konusu bankaya, belirli miktardaki parayı belirli bir tarihe kadar ödeyeceğine dair bir taahhüt anlamına gelen bir BS (borç senedi) *verir*. Bu söz bankanın bir varlığıdır çünkü bir değeri bulunmaktadır. Banka, nakit para karşılığında bu BS'yi başka bir bankaya satabilme imkânına sahiptir (ve bazen satar da).

Bankanın diğer varlıkları ise elindeki nakit parası (bazen *kasa mevcudu* olarak da adlandırılır) ve ABD merkez bankasında - Federal Rezerv Bankası (Fed)'ında - tuttuğu mevduatlardır. Daha sonra bu bölüm içerisinde de göreceğimiz gibi federal bankacılık kuralları, bankaların mevduatlarının belirli bir miktarını ellerinde tutmalarını ya da Fed'e yatırmalarını zorunlu kılar.

Federal Rezerv Bankası (Fed) Birleşik Devletlerin Merkez Bankası

Bir firmanın *yükümlülükleri* o firmanın borçlarıdır - o firmanın ödemesi gereken şeylerdir. Bir bankanın yükümlülükleri ise vermiş olduğu ödeme sözleri, diğer bir ifadeyle vermiş olduğu BS'lerdir. Mevduatlar, bankanın mevduat sahibine olan borçlarıdır çünkü bankadaki hesabına para yatırdığın zaman aslında söz konusu bankaya kredi vermiş olmaktasındır.

Muhasebenin temel kuralı, bir firmanın varlıklarının tamamını toplamanız ve daha sonra bundan ona kredi vermiş olanlara olan toplam borcunu çıkartmanız halindeki farkın firmanın net varlığına eşit olacağını söyler. *Net varlık,* firmanın hissedarları ve sahipleri için firmanın değerini temsil etmektedir. Eğer bir firma 200,000 $ değerindeki elmaslara sahip ve 150,000 $ değerinde de bir bankadan borç almış ise bu firmayı satın almak ne kadar ödersiniz? Firmanın varlığı - sahip oldukları ile borcu arasındaki fark - 50,000$ dır. Eğer elmasların fiyatı 150,000 $'a kadar düşerse bu firma artık değersiz hale gelecektir.

T-cetveli olarak adlandırılan basitleştirilmiş bir bilanço ile bir bankanın finansal durumunu izleyebiliriz. Muhasebe kuralı gereği T-cetvelinin sol tarafında söz konusu bankanın varlıkları yer alırken, sağ tarafında ise bankanın yükümlülükleri ve net varlığı yer almaktadır. Tanım gereği bankanın bilançosu daima dengededir, böylece T-cetvelinin sol tarafındakilerin toplamı ile sağ tarafındakilerin toplamı daima birbirine eşittir.

rezerv Bir bankanın Federal Rezerv'deki mevduatı ile elindeki nakitin toplamıdır.

Şekil 25.1'de yer alan T-cetveli 20 milyon dolarını **rezervlerin** (rezervler bankanın Fed'de tuttuğu mevduattır, yani bankanın Fed'de tuttuğu bozukluk ve kağıt para şeklindeki nakit paradır) oluşturduğu 110 milyon dolarlık bir *varlığa* sahip olan bir banka bilançosunu göstermektedir. Rezervler bu bankanın varlığıdır çünkü siz nasıl bankaya gidip tasarruf hesabınız karşılığında bankadan nakit para çekebiliyorsanız banka da rezervi karşılığında Fed'e giderek nakit para çekebilir. Bankamızın bir diğer varlığı ise 90 milyon $ değerindeki kredileridir.

ŞEKİL 25.1 Bir Bankanın T-cetveli (milyon dolar)

Bir bankanın bilançosu daima dengede olmalıdır, dolayısıyla varlıklar toplamı (rezerv ve krediler) daima yükümlülükler (mevduatlar ve net varlık) toplamına eşittir.

	Varlıklar	Yükümlülükler	
Rezerv	20	100	Mevduat
Kredi	90	10	Net varlık
Toplam	110	110	Toplam

Bankalar neden Fed'de rezerv/mevduat tutarlar? Bunun birçok nedeni bulunmaktadır fakat bunların en önemlisi herhalde bankaların mevduatlarının belirli bir oranını rezerv olarak tutmalarını gerektiren yasal zorunluluktur. Bir bankanın mevduatının rezerv olarak tutulması gereken yüzdesi **zorunlu rezerv oranı** olarak bilinmektedir. Eğer rezerv oranı yüzde 20 ise 100 milyon dolarlık mevduatı olan bir banka rezerv olarak 20 milyon dolarını ya nakit para ya da mevduat şeklinde Fed'de tutmak zorundadır. Bu durumu daha da basitleştirebilmek için bankaların tüm rezervlerini Fed'de mevduat şeklinde tuttuğunu varsayacağız.

zorunlu rezerv oranı Bir bankanın Federal Rezerv'de tutmak zorunda olduğu toplam mevduatının belirli bir yüzdesi.

Yukarıdaki T-cetvelinin yükümlülükler tarafında bankaya yatırılmış olan 100 milyon dolarlık bir mevduat, dolayısıyla mevduat sahiplerine olan bu miktardaki bir borç yer almaktadır. Bunun anlamı bankanın 10 milyon $'lık net varlığa (varlıklardaki 110 milyon $ - yükümlülüklerdeki 250 milyon $ = 10 milyon $ net varlık) sahip olduğudur. Bankanın net varlığı bilânçonun "dengesini sağlayan" şeydir. Bir bankanın bilânçosundaki herhangi bir kalemin değişmesi halinde bilânçonun dengede kalabilmesi için en azından başka bir kaleminde değişmek zorunda olduğunu hatırlayınız. Eğer bankanın rezervi 1$ artarsa, aşağıdakilerden birinin de gerçekleşmesi gerekir: (1) Diğer varlıklar (örneğin krediler) 1$ azalır, (2) varlıklar (mevduatlar) 1$ artar, ya da (3) net varlık 1$ artar. Bunun çeşitli parçalı kombinasyonlarının da gerçekleşmesi mümkündür.

Para Yaratmak

Geçmişteki kuyumcular gibi bugünün bankacıları da mevduat sahiplerine ödemiş oldukları faiz oranından daha yüksek bir faiz oranı ile kredi vererek gelir elde etme arayışı içindedirler.

Modern zamanlarda bir bankadan aynı anda tüm mevduatların çekilme olasılığı oldukça düşüktür; böyle bir şey olsa bile, merkez bankası çeşitli şekillerde özel bankaları korumaktadır. Bu nedenle bankalar, rezerv tutma zorunluluğunun kendilerine kredi yaratma imkanı bırakmadığı noktaya kadar kredi verirler. Bir bankanın zorunlu rezerv miktarı, zorunlu rezerv oranı ile bankadaki toplam mevduatın çarpımına eşittir. Eğer bir banka 100$'lık bir mevduata sahipse ve zorunlu karşılık oranı yüzde 20 ise zorunlu rezerv miktarı 20 $'dır. Bir bankanın mevcut rezervi ile zorunlu rezervi arasındaki fark ise bankanın **aşırı rezervidir**:

aşırı rezerv Bir bankanın mevcut rezervi ile zorunlu rezervi arasındaki fark.

Bankalar, rezerv tutma zorunluluğunun kredi yaratma imkânı bırakmadığı noktaya kadar kredi verebiliyorlarsa bu, bankaların aşırı rezervlerinin sıfır olana kadar kredi verecekleri anlamına gelmektedir.

Bunu anlayabilmek için bir bankanın aşırı rezervi olması halinde, kredi olarak verebilecek parası var demek olduğunu bilmenizi gerekmektedir. Esasen bir banka *ancak* aşırı rezervi var ise kredi verebilir. Bir banka kredi verdiğinde krediyi alan için bir vadesiz mevduat yaratmış olmaktadır. Bu vadesiz mevduatın yaratılması bankanın aşırı rezervlerinde azalmaya yol açmaktadır çünkü krediyle yaratılan ek mevduatlar bankanın elindeki aşırı rezervi kullanmaktadır. Aşağıdaki örnek bu durumu ispatlamaya yardımcı olacaktır.

Ülkede tek bir özel bankanın bulunduğunu, zorunlu rezerv oranının yüzde 20 olduğunu ve Şekil 25.2'nin panel 1'inde de görüldüğü gibi bankanın başlangıçta hiçbir şeyinin olmadığını varsayın. Dolar banknotların dolaşımda olduğunu ve bir kişinin bu banknotlardan 100 dolarını bankaya yatırdığını farz edin. Panel 2'de görüldüğü gibi artık bankanın 100 dolarlık varlığı (rezervi) ve 100 dolarlık yükümlülüğü (mevduatı) bulunmaktadır. Eğer zorunlu rezerv oranı yüzde 20 ise, bu bankanın 80 $'lık aşırı rezervi vardır.

Panel 1

Varlıklar	Yükümlülükler
Rezerv 0	0 Mevduat

Panel 2

Varlıklar	Yükümlülükler
Rezerv 100	100 Mevduat

Panel 3

Varlıklar	Yükümlülükler
Rezerv 100 Kredi 400	500 Mevduat

▲ **ŞEKİL 25.2 Tek Bankalı Bir Ekonomideki Bir Bankanın Bilançosu**

Panel 2'de 100 dolarlık bir başlangıç mevduatı bulunmaktadır ve banka 400 dolarlık bir kredi yaratmıştır.

Banka ne kadar kredi verebilir ve hala rezerv zorunluluğunu yerine getirebilir mi? Şimdilik kredi alan bir kişinin tüm parayı bankada tutuğunu veya bunu bankada tutacak birine verdiğini varsayalım. Bankadan hiç nakit para da çekilmemektedir. Bu durumda banka 400 $'lık kredi verebilir ve hala rezerv zorunluluğu da yerine getirilebilir. Panel 3, yüzde 20'lik bir zorunlu rezerv oranının izin verdiği maksimum kredi miktarına ulaşılmasından sonraki bankanın bilançosunu göstermektedir. 80 $'lık bir aşırı rezerv ile söz konusu banka 400 dolara kadar ek bir mevduata sahip olabilir. Rezervlerde yer alan 100 dolar ile kredilerdeki 400 doların (mevduata olarak bankaya yatırılan) toplamı mevduatlardaki 500 dolara eşittir. 500 $'lık bir mevduat ve yüzde 20'lik bir zorunlu rezerv oranı ile bankanın 100 $'lık bir rezervi (500 $'ın yüzde 20'si) olmalıdır. Banka, 400 $'dan daha fazla kredi veremez çünkü zorunlu rezervi 100 doları geçemez. Bankanın aşırı rezervi olmaması ve dolayısıyla artık kredi yaratamadığı durumda, bankanın elindeki *rezervin tamamını krediye dönüştürdüğü* söylenebilir.

Para arzının (M1) dolaşımdaki paradan ve mevduatlardan oluştuğunu hatırlayınız. Başlangıç mevduatı öncesinde para arzı 100 $ dır (sadece 100 $'lık nakit para vardır ve hiç mevduat yoktur). Mevduatlar ve krediler sonrasında para arzı 500 $ olmuştur (bank dışında tutulan hiç nakit para bulunmamakta ve 500 $ mevduat olarak tutulmaktadır). Kredilerin mevduata dönüştürülmesi halinde para arzının değişeceği buradan açıkça görülmektedir.

Verilen kredilerin tekrar mevduat olarak *bankada tutulduğu* varsayımına dayalı olarak Şekil 25.2'de T-cetveli gösterilen bankanın 400 $'lık kredi yaratmasına izin verilmiştir. Şimdi ise bilgisayar almak için bankadan borç aldığını ve bilgisayar mağazasında çek kullandığını farz edelim. Eğer bu mağaza da senden aldığı parayı bankaya yatırırsa, vermiş olduğun çek senin hesabında bir azalışa neden olur ama söz konusu mağazanın bankadaki hesabında da bir artışa yol açar. Bankada hiç nakit para kalmamıştır. Sistem bu şekilde kapandığı sürece - şu ana kadar sa-

dece bir banka olduğunu varsaydığımızı hatırlayınız - banka, hiçbir zaman rezervlerindeki 100 $'a dokunmak zorunda kalmayacağını bilmektedir. Banka, toplam mevduatlar 500 $ dolar olana kadar kredi vermeye devam eder.

Tabii ki bir ülkede birden çok banka bulunmaktadır ve bu durum Şekil 25.3'de gösterilmiştir. Bankacılık sistemi bir bütün olarak bu şekilde kapatıldığı sürece, hala 100$'lık bir başlangıç mevduatın para arzının 500 $'a yükselmesiyle sonuçlanabilir, fakat tek bankalı sistemde olduğundan çok daha fazla adım söz konusudur.

Panel 1

	Varlıklar	Yükümlülükler
Banka 1	Rezerv 100	100 Mevduat
Banka 2	Rezerv 80	80 Mevduat
Banka 3	Rezerv 64	64 Mevduat

Panel 2

	Varlıklar	Yükümlülükler
Banka 1	Rezerv 100 Krediler 80	180 Mevduat
Banka 2	Rezerv 80 Krediler 64	144 Mevduat
Banka 3	Rezerv 64 Krediler 51,20	115,20 Mevduat

Panel 3

	Varlıklar	Yükümlülükler
Banka 1	Rezerv 20 Krediler 80	100 Mevduat
Banka 2	Rezerv 16 Krediler 64	80 Mevduat
Banka 3	Rezerv 12,80 Krediler 51,20	64 Mevduat

Özet:	Krediler	Mevduat
Banka 1	80	100
Banka 2	64	80
Banka 3	51,20	64
Banka 4	40,96	51,20
⋮	⋮	⋮
Toplam	400,00	500,00

▲ ŞEKİL 25.3 Birden Çok Bankanın Olduğu Durumda Para Yaratılması

Panel 1'de bankadaki başlangıç mevduatı 100 dolardır. Panel 2'de banka 1 80 dolarlık mevduat yaratarak 80 dolarlık kredi vermiştir. Daha sonra banka 1 tarafından ödenmesi için 80 bir dolarlık çek yazılmış (panel 3) ve bu para çekildikten sonra banka 2' ye yatırılmıştır (panel 1). Kredi ve mevduat yaratma süreci banka 2 ile aynı şekilde devam etmiştir. Bu süreç sonunda 400 dolarlık bir kredi verilmiş ve toplam mevduat da 500 dolar olmuştur.

Bunu anlayabilmek için Mary'nin banka 1'e 100 $'lık bir başlangıç mevduatı yatırdığını ve bankanın da bu 100 $'ın tamamını Fed'e yatırdığını varsayalım (Şekil 25.3'ün panel 1'i). Bankadan kredi alan müşterilerin yaptıkları alışverişler karşılığında çek yazdıkları için bir bankanın verdiği tüm krediler bu bankadan çekilir. Mary'nin bankaya mevduatı yatırmasının ardından banka 1, bu 100 $ lık mevduatın 20 $'ını rezerv olarak tutmak zorunda olduğu için Bill'e 80 dolarlık kredi verir (Zorunlu rezerv oranının yüzde 20 olduğunu varsayıyoruz). Bir başka ifade ile banka 1'in 80$'lık aşırı rezervi bulunmaktadır.

Banka 1'in Bill'e kredi verildiği andaki bilançosu Şekil 25.3'ün panel 2'sinde görülmektedir. Banka 1'in artık 80 $'lık kredisi bulunmaktadır. Bu, Bill'in hesabına 80 $ olarak geçmiştir, dolayısıyla toplam mevduat 180 $ (kredilerdeki 80 $'ın rezervlerdeki 100 $'ın toplamı) olmuştur. Daha sonra Bill, arabası için aldığı bir amortisör karşılığında 80 $'lık bir çek yazmıştır. Bill bu çeki Sam'in Araba Dükkanı adına yazmıştır ve Sam'de Bill'den aldığı bu çeki banka 2 deki hesabına yatırmıştır. Banka 1, rezervlerindeki 80 $'ı banka 2'ye transfer ettiğinde söz konusu bu çek, hesaplardaki dengesizliği ortadan kaldırmış olmaktadır. Artık Banka 1'in bilançosu panel 3'ün üst kısmındaki gibi görünmektedir. Bankanın varlıkları 20 $'lık rezervden ve 80'lık krediden oluşmaktadır; yükümlükleri ise mevduatlardaki100$ dır. T-cetvelinin her iki tarafı dengededir: Yasal zorunluluk gereği bankanın mevduatlarının yüzde 20'si rezerv olarak tutulmaktadır ve eldeki tüm rezervler krediye dönüştürülmüştür.

Şimdi banka 2'nin durumuna inceleyelim. Banka 1'in rezervlerindeki 80 $'ı banka 2'ye transfer etmesinden dolayı artık banka 2'nin hem mevduatların da hem de rezervlerinde 80'er doları bulunmaktadır (panel 1, banka 2). Zorunlu rezerv oranı yüzde 20 olduğu için banka 2'nin kredi olarak verebileceği 64$'lık aşırı rezervi bulunmaktadır.

Şimdi de banka 2'nin bu 64 $'ı Kate ders kitabı alabilmesi için kredi olarak verdiğini ve Kate'in de Manhattan Koleji Kitapçısı adına 64$'lık bir çek yazdığını varsayın. Banka 2'nin, rezervlerindeki 64$'ı kitapçının bankasına transfer ederek Kate'in çekini ödemesinin ardından bu bankanın bilançosunun son durumu rezervlerinde 16 $, kredilerinde 64 $ ve mevduatlarında 80 $ şeklindedir (panel 3, banka 2).

Manhattan Koleji Kitapçısı Kate'in çekini kitapçının banka 3'deki hesabına yatırır. Artık banka 3'ün aşırı rezervi bulunmaktadır çünkü rezervlerine 64 $ eklemiştir. Yüzde 20'lik rezerv oranı ile banka 3 bu rezervin 52.20 $'ını (64 doların yüzde 80'nini, diğer bir ifade ile 64 dolarlık mevduattan yüzde 20'lik zorunlu rezervin düşülmesinden sonra geriye kalanı) kredi olarak verebilir.

Bu sürecin defalarca kez tekrarlanması sonucunda yaratılan toplam mevduat 500'$ dır, bu ise tüm bankalardaki mevduatlar toplamıdır. Bankacılık sistemi tek büyük bir bankaymış gibi kabul edildiği için birden çok bankanın burada oluşturduğu sonuç tek bir bankanın Şekil 25.2'de oluşturduğu sonuç ile aynıdır[3].

Para Çarpanı

Uygulamada bankacılık sistemi yukarıdaki gibi tamamen kapalı bir sistem değildir - sistemden bazı sızıntılar söz konusudur. Buna rağmen, burada asıl önemli olan, banka rezervlerindeki bir artışın para arzında kendisinden daha büyük artışa yol açıyor olmasıdır. İktisatçılar, mevduatlardaki nihai değişim ile bu değişime yol açan rezervlerdeki değişim arasındaki ilişkiyi para çarpanı olarak adlandırırlar. Bir başka deyişle, **para çarpanı** rezervlerdeki her bir dolarlık artış karşısında mevduatların ne kadar artacağını gösteren bir katsayıdır. Para çarpanını daha önceki iki bölümde anlatmış olduğumuz harcama çarpanı ile karıştırmamalısınız. Bunlar aynı şeyler değildir.

para çarpanı Rezervlerdeki her bir dolarlık artış karşısında mevduatların ne kadar artacağını gösteren bir katsayıdır; 1'in zorunlu rezerv oranına bölümüne eşittir.

Az önce incelediğimiz örnekte bankaya nakit olarak 100 $ yatırıldığında rezervler 100 $ artmış ve mevduat miktarı da 500 $'a (100 $'ı başlangıç mevduatından gelirken, 400 $ da bankaların aşırı rezervlerinden yaratılmış kredilerden gelmiştir) çıkmıştı. Bu örnekte para çarpanı 500 $ / 100 $ = 5 $. Para çarpanı matematiksel olarak şu şekilde ifade edilebilir:

$$\text{para çarpanı} = \frac{1}{\text{zorunlu rezerv oranı}}$$

ABD'de zorunlu rezerv oranı banka büyüklüğüne ve mevduat türüne göre değişim göstermektedir. Büyük bankalar ve çek hesapları için bu oran şuan yüzde 10 dur. Dolayısıyla bu zorunlu rezerv oranı da potansiyel para çarpanını 1/0.10 =10 yapmaktadır. Bunun anlamı ise, eğer sistemde bir sızıntı yoksa rezervlerdeki 1 $'lık bir artışın mevduatlarda $10 dolarlık bir artışa yol açacağıdır.

Federal Rezerv Sistemi

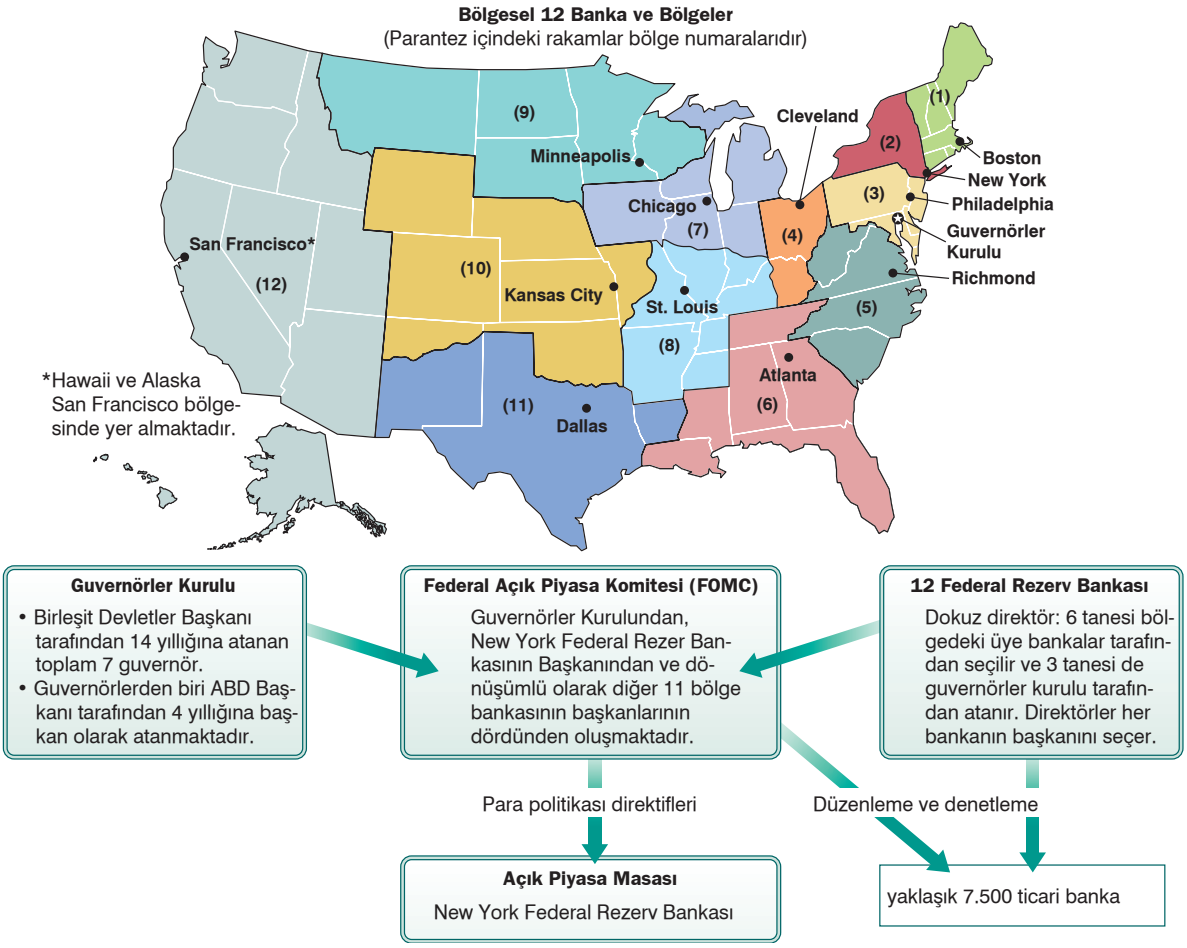
Özel bankacılık sisteminin kredi vermek suretiyle nasıl para yarattığını gördük. Fakat özel bankalar istedikleri kadar para yaratma konusunda serbest değillerdir. Para yaratma kabiliyetleri Fed'in denetimi altındaki rezerv hacmi ile kontrol edilmektedir. Bu nedenle Fed'in, para arzı üzerinde çok ciddi bir kontrol gücü bulunmaktadır. Şuandan itibaren artık Fed'in yapısını ve fonksiyonunu inceleyeceğiz.

Kongrenin 1913'de çıkarttığı (ciddi reformların 1930'larda ona eklendiği) bir yasa ile kurulan Fed, Birleşik Devletlerin Merkez Bankasıdır. Fed 7,500 bankanın denetimi ve düzenleme sorumluluğuna sahip oldukça karmaşık bir kurumdur. Şekil 25.4'de Federal Rezerv Sisteminin Organizasyon yapısı yer almaktadır.

Guvernörler kurulu Federal Rezerv Sistemi içerisindeki en önemli gruptur. Bu kurul, her biri Birleşik Devletler Başkanı tarafından 14 yıllığına atanan toplam 7 üyeden oluşmaktadır. ABD başkanı tarafından atanan ve 4 yıllık görev süresi bulunan Fed *başkanı,* genellikle Federal Rezerv Sisteminin tümünü idare etmektedir ve kimi zaman ABD'deki ikinci en güçlü kişi olarak adlandırılmaktadır. Fed, emirleri ABD Başkanından veya kongreden almamasından dolayı bağımsız bir kurum olarak ifade edilmektedir.

Birleşik devletler, her biri kendi Federal Rezerv bankasına sahip olan 12 federal bölgeye ayrılmıştır. Federal bölge bankaları kendi bölgelerinde bankacılık kurallarını, düzenlemelerini ve merkezi sistemin fonksiyonlarını yerine getirmeleri ve ayrıca bölgesel iktisadi koşulları Guvernörler Kuruluna rapor etmeleri nedeniyle Fed'in şubeleri gibidirler.

[3] Eğer bankalar kredi verirken para yaratıyorsa kredilerin geri ödenmesi parayı ortadan kaldırmakta mıdır? Cevap Evet'tir.



▲ ŞEKİL 25.4 **Federal Rezerv Sisteminin Yapısı**

Federal Açık Piyasa Komitesi (FAPK) Fed'in Guvernörler kurulunda yer alan yedi üyesinden, New York Federal Rezerv Bankasının Başkanı'ndan ve dönüşümlü olarak diğer 11 bölge bankasının başkanlarının dördünden oluşmaktadır. Para arzı ve faiz oranı ile ilgili hedefleri belirler New York'taki Açık Piyasa Masasındaki işlemleri yürütür.

Açık Piyasa Masası Fed tarafından kamu kâğıtlarının alım-satımının gerçekleştirildiği New York Federal Rezerv Bankasındaki ofis.

ABD para politikası - yani, Fed'in para arzı ile ilgili kararı - resmi olarak **Federal Açık Piyasa Komitesi (FAPK)** tarafından belirlenir. FAPK, Guvernörler Kurulunun yedi üyesinden, New York Federal Rezerv Bankasının Başkanından ve dönüşümlü olarak diğer 11 bölge bankasının başkanlarının dördünden oluşmaktadır. FAPK, para arzı ve faiz oranları ile ilgili amaçları belirler ve kamu kâğıtlarının alımı ve/veya satımı ile ilgili olarak New York Federal Rezerv Bankasındaki **Açık Piyasa Masasını** yönetir. (Açık piyasa işlemlerinin ayrıntılarını bu bölüm içerisinde daha sonra anlatacağız).

Federal Rezervin Fonksiyonları

Fed, Birleşik Devletlerin merkez bankasıdır. Merkez bankaları bazen "bankaların bankası" olarak bilinmektedirler çünkü sadece bankalar (ve nadiren yabancı devletler), mevduatlarını bu bankalarda tutarlar. Sıradan bir vatandaş olarak en yakın Fed şubesine gidemez, bir çek hesabı açamaz ya da ödünç para alamazsınız.

Makro iktisadi açıdan Fed'in en önemli rolü para arzını kontrol etmek olsa da aynı zamanda bankalar için de bazı önemli fonksiyonları yerine getirmektedir. Bu fonksiyonlar interbank denkleştirme ödemelerini, bankacılık sisteminin düzenlenmesini ve finansal olarak zor durumdaki bankaların desteklenmesini kapsamaktadır. Fed ayrıca döviz kurlarının ve ülkenin döviz rezervlerinin idaresinden de sorumludur[4]. Bunun yanında Fed çoğu kez ülkeler arasındaki uluslararası iktisadi konulara ilişkin görüşmelerde de yer almaktadır.

[4] *Döviz rezervleri* Birleşik Devletler hükümetinin elinde tutuğu - örneğin Japon yen'i gibi - diğer ülke paralarıdır. Bölüm 35'te döviz kurlarını ve döviz piyasalarını daha ayrıntılı bir şekilde ele alacağız.

İnterbank Denkleştirme Ödemeleri Florida eyaletinin Mayami şehrindeki ithalatçı Crockett'ten aldığın lale soğanlarının bedelini ödemek için bankandaki, The First Bank of Fresno (FBF), hesabından ödenmek üzere 100 dolarlık bir çek yazdığını varsay. İthalatçı Crockett'in FBF'de hesabı yoktur fakat Banco da Miami'de bir hesabı bulunmaktadır bu durumda para nasıl senin bankandan Florida daki diğer bankaya aktarılacaktır?

Cevap: Bu işlemi Fed gerçekleştirir. Hem FBF'nin hem de Banco de Miami'nin Fed'de hesabı bulunmaktadır. İthalatçı Crockett'in çeki alması ve onu Banco de Miami'deki hesabına yatırmasının ardından, ithalatçının bankası bu çeki Fed'e vererek paranın FBF'den alınmasını talep eder. Fed söz konusu çeki FBF'ye verir ve bankaların Fed'deki hesaplarında FBF'nin hesabına 100 $'lık borç Banco de Miami'nin hesabına da 100 $ lık alacak yazar. Fed'deki hesaplar rezerv olarak kabul edilir, bu nedenle FBF'nin rezervleri 100 $ azalırken, Banco de Miami'nin rezervleri 100 $ artar. Her iki banka da etkin bir şekilde Fed'deki mevduatlarını değiş tokuş etmişlerdir. Rezervlerin *toplam* hacmi ve para arzı değişmemiştir.

Interbank denkleştirme ödemesi, bankalara belirli miktardaki bir parayı neredeyse anında bir yerden başka bir yere kaydırma imkânı vermektedir. Bunun için gerekli olan tek şey ağ üzerinden Fed'e bağlanmak ve transfer emri vermektir; ardından para, bir bilgisayar hesabından diğerine elektrik hızında taşınmaktadır.

Fed'in Diğer Görevleri Fed, bankalar arasında fon transferlerini kolaylaştırmanın yanı sıra diğer birkaç önemli görevi daha yerine getirmektedir. Bankacılık uygulamalarını ve standartlarını belirleyen düzenlemelerinin çoğundan sorumludur. Örneğin Fed bankalar arasındaki birleşmeleri kontrol etme yetkisine sahiptir ve bankaların finansal sağlamlıklarını incelemek ve hükümetin çıkardığı muhasebe düzenlemelerine bankaların uyup uymadığını kontrol etmekle yükümlüdür.

son borç mercii Fed'in fonksiyonlarından bir tanesi: Fed, başka herhangi bir kaynaktan fon bulamayan durumu kötüleşmiş bir bankaya fon sağlar.

Fed'in en önemli yükümlülüklerinin bir tanesi bankacılık sistemi için **son borç mercii** olarak hareket etmesidir. Kuyumcularla ilgili bölümde de belirtildiği gibi bankalar, mevduatlarının topluca çekilme olasılığı ile karşı karşıyadırlar. ABD'de 100.000$ daha düşük tutarlı mevduatların çoğu büyük buhranda, 1933 yılında, kurulan ve bir kamu kurumu olan Federal Mevduat Sigorta Kurumu (FMSK) tarafından sigortalanmaktadır. Mevduat sigortası panik olasılığını azaltmaktadır. Bankaların batması durumunda bile mevduat sahiplerinin bankaya yatırmış oldukları parayı her zaman geri alabileceklerini bilmesi mevduatların geri çekilme olasılığını düşürmektedir. Tüm mevduatlar sigortalanmamaktadır, bu nedenle de panik olasılığı hala mevcuttur. Fakat Fed, başka herhangi bir kaynaktan fon bulamayan durumu kötüleşmiş bir bankayı fonlamak için her zaman hazır beklemektedir.

Fed, iki nedenden dolayı ideal bir son borç merciidir. Bunlardan ilki, zor durumdaki bir bankaya fon sağlamanın riskli ve karlı olmama olasılığı ve ayrıca bu fonu sağlayacak özel bir banka veya başka bir özel kurum bulmanın da zor olmasıdır. Fed, toplum refahını artıma fonksiyonu olan kar amacı gütmeyen bir kurumdur. Bu nedenle Fed ebetteki 1920'lerin sonlarında ve 1930'lerdeki gibi felaketlere yol açacak bir banka paniğinin önlenmesi ile uğraşacaktır.

İkincisi ise Fed'in aslında batma olasılığı ile karşı karşıya olan bankaları kurtaracak sınırsız fon arzına sahip olmasıdır. Daha sonra da göreceğimiz gibi, Fed istediği kadar rezerv yaratabilir. Fed tarafından bir bankanın desteklenceğini ilişkin verilen bir söz oldukça ikna edicidir. Diğer borç veren kurumların aksine Fed asla elindeki para miktarını sıfırlamaz. Dolayısıyla Fed'in açık veya gizli desteği fonlarını kaybetme tehlikesi içinde olmayan mevduat sahiplerine güven vermek için yeterlidir.

2008 yılının Mart ayında Fed, ciddi bir politika değişikliği ile ticari bankalar dışındaki finansal kurumlara da kredi vermeye başladı. Bu değişim, ABD'de düşen ev fiyatlarından ve ipoteklerin paraya çevrilmesinden kaynaklı finansal sorunlara karşı bir tepki idi. Fed bundan daha bile büyük bir değişikle JP Morgan'ın Bear Stearns aldığı bir anlaşmada Bear Stearns'ın 30 milyar dolarlık yükümlülüğünü JP Morgan'a garanti etmiştir. Bu politika değişikliklerinin nasıl sonuçlanacağını şimdiden kestirmek oldukça zordur, fakat bu durum Fed'in sadece son borç mercii olarak hareket etmek yerine özel finans sistemi içerisinde daha aktif bir rol alabileceğine işarettir.

Federal Rezerv Bilançosu

Fed özel bir banka olmasına rağmen bazı açılardan sıradan bir ticari bankaya benzemektedir. Normal bir banka gibi Fed de varlıklarının ve yükümlülüklerinin zaman içerisinde her hangi bir andaki durumunu gösteren bir bilançoya sahiptir. Fed bilançosu Tablo 25.1'de verilmiştir.

Bilançonun varlıklarının bulunduğu tarafın gösterdiği gibi Fed yaklaşık 11 milyar $'lık altına sahiptir. Bu altının para arzı ile bir ilişkisinin olduğunu düşünmeyin. Bu altının büyük bir kısmı ABD Hazine Departmanından satın alındığı1930'lu yıllarda elde edilmiştir. 1934'den bu

TABLO 25.1 Federal Rezerv Sisteminin Varlık ve Yükümlülükleri, 24 Ekim 2007 (Milyon Dolar)

Varlıklar			Yükümlülükler
Altın	$ 11.037	$776.701	Federal Rezerv Banknotları
Bankalara Açılan Krediler	502		Mevduatlar:
Kamu Kâğıtları	779.574	21.107	Banka Rezervler (mevduat toplayan kurumlara ait)
Diğer tüm varlıklar	93.860	4.737	Birleşik Devletler Hazinesi
Toplam	$884.973	82.428	Diğer tüm yükümlülükler ve net varlık
		$884.973	Toplam

Kaynak: Federal Rezerv Sistemi Guvernörler Kurulu.

yana dolar artık altın karşılığında basılmamaktadır (yani altına karşılığında değiştirilmemektedir). Bir dolar banknotunu Fed'e götürerek bunun karşılığında altın alamazsınız; sadece götürdüğünüz eski banknotlar karşılığında yeni banknotlar alabilirsiniz[5]. Para arzı ile bir bağlantısı olmamasına rağmen Fed, bilançosunda altını bir varlık olarak gösterir çünkü Fed'in sahip olduğu bir değeri ifade etmektedir.

Fed'in bilançosu "bankalara açılan krediler" olarak adlandırılan bir varlıktan bahseder. Tıpkı özel ticari bir bankanın kredilerinin o bankanın varlıklarının arasında yer alması gibi bu krediler de Fed'in bir varlığıdır. Fed bazen rezerv dışında da ticari bankalara kredi verir . Tablo 25.1'deki 502 milyon $ bu tür kredileri temsil etmektedir.

Fed'in varlıklarının en büyüğü kamu (hazine) kâğıtlarından oluşmaktadır: Bu kâğıtların 24 Ocak 2007 deki değeri 779.574 milyon dolardır. Hazine tahvili ve bonoları gibi kamu kâğıtları yıllar içerisinde Fed'in satın almış olduğu federal hükümete ait olan borç senetleridir. Bu tahvillerin nasıl elde edildiğinin Fed'in para arzı üzerindeki kontrolüne ilişkin önemli sonuçları bulunmaktadır. (Bu konuya Fed'in bilançosunu analiz ettikten sonra tekrar döneceğiz).

Fed'in yükümlülüklerinin en büyük kısmını Federal Rezerv'in banknotları oluşturmaktadır. Bir kutu sakız almak için kullandığınız dolar banknotları şüphesiz ki - sizin sahip olduğunuz ve değeri olan bir şeydir - sizin için bir varlıktır. Her finansal varlık esasen ekonomideki başka bir aktörün yükümlülüğü olduğuna göre, dolar banknotları kimin yükümlülüğüdür? Bu dolar banknotları ve ekonomideki diğer banknotlar Fed'in - BS'sidir- yükümlülüğüdür. Bunlar oldukça tuhaf BS'lerdir çünkü bunlar tamamen aynı tipteki diğer BS'ler karşılığında değiştirilebilir. Her şeye rağmen bunlar Fed'in yükümlülükleri olarak sınıflandırılmaktadırlar.

Fed bilançosu sıradan bir banka bilançosu gibi Fed'in sahip olduğu mevduatları da gösterir. Bu mevduatlar Fed'in yükümlülükleridir. Fed'in mevduatlarının en büyük bölümünü ticari bankalar oluşturmaktadır. Ticari bankaların, mevduatlarının belirli bir bölümünü Fed'de tutmak zorunda olduğunu hatırlayınız. Bir bankanın Fed'de tutuğu mevduat (yani, o bankanın rezervleri) söz konusu banka açısından bir varlık iken Fed açısından da bir yükümlülüktür.

Tablo 25.1 ABD hazinesinin Fed'e yatırmış olduğu az miktardaki mevduatı da göstermektedir. Uygulamada Fed, ABD hükümetinin bankası gibi hareket etmektedir. Hükümet almış olduğu yeni bir uçak gemisinin bedelini ödemek istediğinde gemi satıcısı adına Fed'deki "çek hesabından" ödenmek üzere bir çek yazabilir. Benzer şekilde hükümet, vergilerden, cezalardan veya varlılarının satışından gelir elde ettiğinde bunları Fed'deki hesabına yatırabilir.

Federal Rezerv Para Arzını Nasıl Kontrol Eder

ABD ekonomisindeki para arzını Fed'in nasıl kontrol ettiğini anlayabilmek için öncelikle rezervlerin rolünü iyi anlamamız gerekmektedir. Daha önce de söylediğimiz gibi zorunlu rezerv oranı, ticari bankaların rezervleri ile bankaların yaratmalarına izin verilen mevduatları (para miktarı) arasında bir bağ kurmaktadır. Rezerv zorunluluğu bir bankanın ne kadar kredi verebileceğini etkin bir şekilde belirler. Eğer zorunlu rezerv oranı yüzde 20 ise her 1$'lık rezerv, mevduatlardaki 5$'ın karşılığıdır. 100.000 dolarlık bir rezerve sahip olan bir banka 500.000 $'dan daha fazla bir mevduata sahip olamaz. Eğer bunu yaparsa, zorunlu rezerv oranını karşılayamaz.

[5] Fed'in, kendisine getirilen paraları altına çevirmekle yükümlü olmaması onun asla iflas etmeyeceği anlamına gelmektedir. Dolaşımdaki paranın 100 yüz altın karşılığının bulunduğu dönemde eğer çok fazla sayıda mevduat sahibi aynı anda Fed'e gelse ve mevduatlarını altına dönüştürmek istese Fed'in iflası söz konusu olabilirdi. Eğer bugün mevduat sahipleri mevduatlarını çekmek için Fed'e gelirlerse alabilecekleri tek şey dolar banknotlarıdır. 15 Ağustos 1971'e kadar dolar'ın uluslararası altın konvertibilitesi bulunmakta idi.

Eğer *para arzının*, bankalarda tutulan mevduat ve dolaşımdaki para toplamından oluştuğunu hatırlarsanız, rezervlerin Fed'in para arzını kontrol etmekte ihtiyaç duyduğu bir kaldıraç olduğunu görebilirisiniz. Eğer Fed para arzını artırmak isterse daha fazla rezerv yaratır böylelikle bankaların daha fazla kredi vererek fazladan mevduat yaratmalarına imkan tanır. Eğer para arzını düşürmek isterse de rezervleri azaltır.

Para arzını değiştirmek için Fed'in 3 aracı bulunmaktadır. (1) zorunlu rezerv oranını değiştirmek, (2) reeskont oranını değiştirmek, (3) açık piyasa işlemleri yapmak. Genelde neredeyse sadece (3) nolu araç para arzını değiştirmek için kullanılsa da, bu aracın işleyişini anlayabilmek için (1) ve (2) nolu araçların işleyişlerinin de anlaşılmasında fayda vardır. Bu nedenle ilk iki aracı anlatarak konuya giriş yapacağız.

Zorunlu Rezerv Oranı

Para arzını değiştirmek için Fed'in kullanacağı yöntemlerden bir tanesi zorunlu rezerv oranını değiştirmektir. Bu işlem Tablo 25.2'de gösterilmektedir. Burada başlangıç zorunlu rezerv oranının yüzde 20 olduğunu varsayalım.

Panel 1'de yer alan Fed bilançosunun basitleştirilmiş versiyonu (milyar dolar cinsinden) rezervlerin ve dolaşımdaki para miktarının 100'er milyar dolar olduğunu göstermektedir. Tamamının kamu kağıtları şeklinde tutulduğunu varsaydığımızda Fed'e ait varlıkların da toplam değeri 200 milyar dolardır. Aşırı rezerv olmadığı varsayılması halinde - yani, bankaların tüm aşırı rezervlerini krediye dönüştürdükleri varsayıldığında - rezervlerdeki 100 milyar dolar ticari bankaların mevduatlarındaki 500 milyar doların karşılığıdır. [(Para çarpanının 1/zorunlu rezerv oranı = 1/0,20=5 olduğunu hatırlayınız. Dolayısıyla zorunlu rezerv oranı yüzde 20 olduğunda rezervlerdeki 100 milyar dolar 500 milyar dolarlık (100 milyar $ x 5) mevduat yaratabilir]. Bundan dolayı da para arzı (M1 ya da işlem parası) 600 milyar dolardır: Dolaşımdaki 100 milyar dolar ve ticari bankaların mevduatlarındaki (çek hesaplarındaki) 500 milyar dolar.

TABLO 25.2 Zorunlu Rezerv Oranın yüzde 20'den yüzde 12.5'e Düşmesi Para Arzını Artırır (Milyar Dolar)

Panel 1: Zorunlu Rezerv Oranı = % 20

Federal Rezerv				Ticari Bankalar			
Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler	
Kamu Kâğıdı	$200	$100	Rezerv	Rezerv	$100	$500	Mevduat
		$100	Dolaşımdaki Para	Kredi	$400		

Not: Para Arzı (M1) = dolaşımdaki para + mevduatlar = $ 600

Panel 2: Zorunlu Rezerv Oranı = % 12,5

Federal Rezerv				Ticari Bankalar			
Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler	
Kamu Kâğıdı	$200	$100	Rezerv	Rezerv	$100	$800 (+$300)	Mevduat
		$100	Dolaşımdaki Para	Kredi (+$300)	$700		

Not: Para Arzı (M1) = dolaşımdaki para + mevduatlar = $ 900

Fed'in, para arzını 900 milyar dolara çıkarmak istediğini varsayın. Eğer Fed, zorunlu rezerv oranını (Tablo 25.2'nin panel 2'sinde olduğu gibi) yüzde 20'den yüzde 12,5'e düşürürse rezervlerdeki bu 100 milyar dolar 500 milyar dolarlık mevduat yerine 800 milyar dolarlık mevduat yaratabilir. Bu durumda para arzı 1/1,25 ya da diğer bir ifade ile 8'dir. Yüzde 12,5'lik bir zorunlu rezerv oranında rezervlerdeki 100 milyar dolar, mevduatlardaki 800 milyar doların karşılığıdır. Toplam para arzı ise mevduatlardaki 800 milyar dolar ile rezervlerdeki 100 milyar doların toplamıdır yani 900 milyar dolardır[6].

Başka bir ifadeyle daha düşük olan bu yeni rezerv oranıyla bankalar, 37,5 milyar dolarlık bir aşırı rezervi sahiptirler. Bankalar yüzde 20'lik bir zorunlu rezerv oranıyla 500 milyar'lık mevduat karşılığında 100 milyar dolarlık bir rezerve ihtiyaç duymaktadırlar. Yüzde 12,5 gibi daha düşük bir zorunlu rezerv oranında ise bankalar 500 milyar'lık mevduat karşılığında 67,5 milyar

[6] Rezervlerle (R) yaratılacak maksimum mevduat hacmini (D) bulabilmek için R zorunlu rezerv oranına bölünür. R = gD olduğu için zorunlu rezerv oranı *g* dir, öyleyse D = R / g dir.

dolarlık bir rezerve ihtiyaç duyacaklardır; dolayısıyla rezervlerdeki 100 milyar doların geriye kalan 37,5 milyar doları "fazla" rezerv olmaktadır. Bu 37,5 milyon dolarlık aşırı rezerv ile bankalar daha fazla kredi yaratabilirler. Eğer sistemin mümkün olan *maksimum* düzeyde kredi ve mevduat yarattığını varsayarsak 37,5 milyar dolarlık bu rezerv, 300 milyar dolarlık fazladan bir mevduat (37,5 milyar $ x para arzı 8 = 300 milyar $) daha yaratacaktır. Zorunlu rezerv oranındaki bu değişim fazladan bir 300 milyar doları bankacılık sistemine dahil etmiştir. Zorunlu rezerv oranındaki düşüşler rezervlerin mevcut hacmi ile daha fazla mevduata sahip olma imkânı tanımaktadırlar. Bankaların, kredi vererek daha fazla mevduat yaratmaları halinde para arzı da (dolaşımdaki para + mevduatlar) artmaktadır. Bunun tersi de doğrudur: Eğer Fed para arzını kısmak isterse zorunlu rezerv oranını artırabilir; bu durumda bankaların tutması gereken zorunlu rezerv miktarı olması gerekenin altına düşer ve bundan dolayı da bankalar vermiş oldukları kredilerin bazılarını "geri çağırarak" mevduatlarını azaltırlar[7]. Bunun sonucu ise para arzındaki bir azalmadır.

Birçok nedenden dolayı Fed, para arzını kontrol etmek için zorunlu rezerv oranı değişimlerini kullanma eğiliminde olmamıştır. Bu isteksizlik kısmen sadece belirli bir sayıdaki bankanın Fed'in üyesi olduğu ve dolayısıyla rezerv zorunluluklarının etkisinin kısıtlı kaldığı bir dönemden kaynaklanmaktadır. Fed, para arzını kısmak için zorunlu rezerv oranını yükselttiğinde bankaların Fed'in üyesi olmaktan vazgeçebileceklerini düşünmekte idi. (Çünkü rezervler için bankalara bir faiz ödenmemektedir, daha fazla zorunlu rezerv tutmak demek rezerv tutan bankalar için daha fazla bir ceza koymak demektir) Bu düşünce artık geçerli değildir. 1980 yılındaki Mevduat Kurumlarını Düzenleme ve Parasal Kontrol kanundan bu yana, tüm mevduat kurumları Fed'in getirmiş olduğu kısıtlamalara tabidirler.

Zorunlu rezerv oranının değiştirilmesinin ince bir ayar politikası aracı olmadığı da doğrudur. Bankaların rezerv ve mevduat durumlarına ilişkin Fed'e sundukları raporlamalardaki gecikmelerden dolayı, zorunlu rezerv oranında bugün yapılan bir değişiklik yaklaşık 2 hafta boyunca bankaları etkilememektedir. (Fakat Fed tarafından kullanıldığında ülkedeki her bankanın kredi miktarını artırması veya azaltması onu çok güçlü bir araç haline getirmektedir.)

Reeskont Oranı

reeskont oranı Bankaların Fed'den borç aldıklarında ödedikleri faiz oranı.

Bankalar Fed'den borç alabilirler. Bankaların Fed'e ödemiş oldukları faiz **reeskont oranıdır.** Bankalar merkez bankasından yapmış oldukları borçlanmalarını artırdıklarında para arzı da artmaktadır. Bunun nasıl olduğunu anlayabilmek için ülkede tek bir bankanın olduğunu ve zorunlu rezerv oranının % 20 olduğunu varsayın. Para arzının 480 milyar $ olduğunu gösteren Tablo 25.3'ün 1 nolu panelinde söz konusu bankanın ve Fed'in başlangıç durumları yer almaktadır. Panel 2'de ise bu banka Fed'den 20 milyar dolar borç almıştır. Banka bu 20 milyar doları rezerv olarak kullanmak suretiyle kredilerini (320 milyar dolardan 420 milyar dolara çıkararak) 100 milyar dolar artırmıştır. (Zorunlu rezerv oranının % 20 olması halinde para çarpanın değerinin 5 olacağını ve 20 milyar dolarlık aşırı rezerve sahip olmanın da bankaya 20 milyar dolar x 5, ya da 100 milyar dolar tutarında fazladan bir mevduat yaratma imkanı vereceğini hatırlayınız.) Bunun sonucunda para arzı 480 milyar dolardan 580 milyar dolara çıkmıştır. Dolayısıyla Fed'den borçlanmak para arzında bir artışa yol açmıştır.

Fed, reeskont oranını kullanarak bankların borçlanması üzerinde dolayısıyla para arzı üzerinde etkili olabilir. Reeskont oranı arttıkça borçlanma maliyeti artacak ve bankalar daha az borçlanmak isteyeceklerdir. Örneğin Fed para arzı artışını yavaşlatmak istiyorsa reeskont oranını yükseltecek ve rezervlerin büyümesini kısıtlayarak (dolayısıyla mevduat artışını da kısıtlayarak) bankaların Fed'den borçlanmalarını caydıracaktır.

Tarihsel olarak bakıldığında Fed, para arzını kontrol etmek için reeskont oranını hiç kullanmamıştır. 2003 öncesinde reeskont oranını genellikle bankaların piyasadaki borçlanmalarında ödemek zorunda oldukları oranın altında belirlemiştir. Bu, bankaların Fed'den borçlanmasını teşvik etse de Fed, bankalar üzerine çeşitli şekillerde koymuş olduğu baskılarla bu borçlanmayı caydırıcı kılmıştır. Bu baskı bazen **ikna yolu** şeklinde adlandırılmıştır. Fed 9 Ocak 2003'de yeni bir yönteme geçtiğini ilan etmiştir. Bundan böyle reeskont oranı artık bankaların piyasadaki borçlanmalarında ödemek zorunda oldukları oranın üzerinde belirlenecek ve ikna yolu kullanılmayacaktır. Şuan bankalar istediklerinde Fed'den borçlanabilse de olağan dışı durumlar ha-

[7] Aslında bankalar para arzını kısmak için asla vadesinden önce kredilerini "geri çağırmazlar". İlk olarak, Fed nerdeyse her zaman yavaş bir şekilde para arzını artırmaktadır çünkü reel ekonomi daima büyümektedir ve ileride de göreceğimiz gibi büyüme dolaşımda daha fazla paranın olmasını gerektirir. Bu nedenle "daraltıcı para politikasından" söz ettiğimizde aslında Fed'in paranın büyüme hızını yavaşlattığını söylüyoruz yoksa para arzını düşürdüğünü söylemiyoruz. İkinci olarak, Fed rezervleri düşürmüş olsa bile (genişlemesini durdurmak yerine) daha önceden verilmiş krediler vadesinde geri dönerken bankaların Fed'in bu hareketine karşılık yeni kredilerinin hacmini düşürerek uyum göstereceği konusunda da hiçbir şüphe yoktur.

TABLO 25.3 Ticari Bankanın Fed'den Borçlanmasının Para Arzı Üzerindeki Etkisi (Milyar Dolar)

Panel 1: Fed'den Borçlanan Ticari Bankanın Bulunmadığı Durum

Federal Rezerv				Ticari Bankalar			
Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler	
Kamu Kâğıdı	$160	$80	Rezerv	Rezerv	$80	$400	Mevduat
		$80	Dolaşımdaki Para	Kredi	$320		

Not: Para Arzı (M1) = dolaşımdaki para + mevduatlar = $ 480

Panel 2: Ticari Bankanın Fed'den 20 dolar Borçlandığı Durum

Federal Rezerv				Ticari Bankalar			
Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler	
Kamu Kâğıdı	$160	$100	Rezerv (+$20)	Rezerv (+$20)	$100	$500	Mevduat (+$300)
Kredi	$20	$80	Dolaşımdaki Para	Kredi (+$100)	$420	$20	Fed'e Olan Borç (+$20)

Not: Para Arzı (M1) = dolaşımdaki para + mevduatlar = $ 580

ricinde piyasadan borçlanmanın daha ucuz olması nedeniyle bankaların Fed'den borçlanmaları çokta beklenir bir durum değildir. Dolayısıyla buradan Fed'in, para arzını düzenli bir şekilde değiştirmek için reeskont oranını bir araç olarak kullanmadığı açıkça görülmektedir.

ikna yolu Geçmişte üye bankaların Fed'den yoğun bir şekilde borçlanmalarını caydırmak için Fed tarafından bu bankalar üzerine kurulmuş olan baskı.

Açık Piyasa İşlemleri

Diğerleriyle kıyaslandığında Fed'in para arzını kontrol etmekte kullandığı en önemli aracı **açık piyasa işlemleridir**. Kongre Fed'e kamu kâğıtlarını açık piyasada alıp-satma yetkisi vermiştir. Fed bir kamu kâğıdı aldığında bunun karşılığını, para arzında bir artışa yol açacak ve bankacılık sistemindeki rezerv miktarını *artıracak* bir çek yazarak ödemektedir. Fed bir tahvil sattığında ise özel veya tüzel kişiler bunun karşılığını bankacılık sistemindeki rezerv miktarını *düşürecek* bir çek yazarak ödemektedirler.

açık piyasa işlemleri Açık piyasada Fed'in kamu kağıtlarını alıp-satması. Sistemdeki rezerv miktarını dolayısıyla para arzını artırmak veya azaltmak için kullanılan araç.

Açık piyasa işlemlerinin ve rezerv kontrollerinin işleyişini anlayabilmek için bazı temel kavramların üzerinde durulması gerekmektedir.

Kamu Kâğıtlarının Ticaretini Yapan İki Kamu Kurumu

Fed'in, kamu kâğıtlarını - kamu tahvillerini ve bonolarını- alıp satabiliyor olması bir karışıklığa neden olabilmektedir. Finans piyasalarında çeşitli nedenlerden dolayı aslında kamunun iki kurumu birden işlem yapmaktadır, bu akılda tutulmalıdır.

Öncelikle Hazine Departmanının, vergilerin toplanmasından ve federal hükümetin ödemelerinden sorumlu olduğu unutulmamalıdır. Kamu işçilerine ödenen ücretler, donanmaya alınan yeni bir gemi için General Dynamics'e yapılacak olan ödeme, emeklilere yapılan sosyal güvenlik ödemleri ve bunun gibi tüm ödemeler hazine tarafından kontrol edilen hesaplar üzerinden gerçekleştirilir. Vergi gelirleri Hazinenin bir kolu olan Devlet Gelir İdaresi tarafından yukarıda bahsedilen hesaplara yatırılır.

Eğer hükümet harcamalarının toplamı vergi gelirlerini aşarsa ilgili kanun gereğince Hazinenin bu fark kadar borçlanması gerekmektedir. Kamu açığının $G - T$ olduğunu, diğer bir ifade ile kamu alımlarından net vergilerin çıkarılmasıyla bu açığın bulunabildiğini hatırlayınız. G ile T arasındaki fark Hazinenin, kamu açıklarını finanse etmek için her yıl borçlanmak zorunda olduğu miktarı göstermektedir. Bu da Hazinenin, açıkları finanse etmek için para *basamayacağı* anlamına gelmektedir. Hazine, tahvil veya bono ihraç ederek ya da faiz ödemesi gerektiren borç senetleri çıkararak borçlanabilmektedir. Bu kamu kağıtları, yada *BS'ler,* bireylere ve kurumlara satılmaktadır. Çoğu kez Amerikan vatandaşlarının yanı sıra yabancı ülkeler de bu kâğıtları satın almaktadırlar. Bölüm 24'de de ifade edildiği gibi özel kesim tarafından elde tutulan kamu kâğıtlarının toplam miktarı aynı zamanda *federal hükümetin özel kesime olan borçlarıdır*.

Fed ile Hazine aynı şey değildir. Fed Kongrenin, Amerikan hükümetine ait ve *itfası yapılmamış* (daha önceden ihraç edilmiş) kamu kâğıtlarının açık piyasada alım satımı ile yetkilendirilmiş yarı bağımsız bir devlet dairesidir. İlk olarak kamu açıklarını finanse etmek için hazine tarafından çıkarılmış olan tahvil ve bonolar daha sonra sürekli olarak vatandaşlar, firmalar, bankalar, emeklilik fonları vb. gibi kurumlar arasında yeniden birbirine satılmakta ve bunların ticareti yapılmaktadır. Daha sonrada göreceğimiz gibi bu ticarete Fed'in de dahil olması sistemdeki rezerv miktarını etkilemektedir.

Bazı kamu kâğıtlarının Fed tarafından satın alınmış olması nedeniyle hükümetin borçlarının bazıları hükümetin kendisine olan borçlarıdır. Federal Rezerv Sisteminin en büyük varlığının kamu kâğıtları olduğunu hatırlayınız. Bu kâğıtlar ilk başta Hazine tarafından açıkları finanse etmek amacıyla çıkarılmış olan tahvil ve bonolardan başka bir şey değildir. Bu kâğıtlar, büyüyen ekonomide Fed'in, para arzını artırmak için doğrudan açık piyasa alımları yoluyla elde ettiği kâğıtlardır.

Açık Piyasa İşlemlerinin İşleyişi Açık piyasa işlemleri para arzını nasıl etkilemektedir? Sayfa 506'daki Tablo 25.1'e tekrar bakınız. Sizinde gördüğünüz gibi Fed'in varlıklarının büyük bir kısmı şuana kadar hakkında konuşmakta olduğumuz kamu kâğıtlarından oluşmaktadır.

Fed'in para arzını kısmak istediğini varsayın. Eğer Fed, bilançosunun yükümlülükler tarafındaki banka rezervlerini azaltırsa bu durum (zorunlu rezerv oranını karşılayabilmek için) bankaları, mevduatlarını azaltmaları yönünde zorlayacaktır. Bu mevduatlar para arzının bir parçası olduğu için para arzı da azalacaktır.

Fed elindeki kamu kâğıtlarının bir kısmını satarsa ne olur? Fed'in sattığı bu kâğıtlar artık başkalarının varlığı haline geldiği için Fed'in sahip olduğu kamu kâğıtlarının sayısının azalması gerekir. Bu kâğıtları satın alanlar bunların ödemesini nasıl yaparlar? Bu kâğıtları satın alanlar Fed adına bankadaki hesapları üzerinden bir çek yazarak bu ödemeyi yaparlar.

Tablo 25.4'ü kullanarak bu işlemin nasıl gerçekleştiğini daha ayrıntılı bir şekilde inceleyelim. Panel 1'de başlangıç olarak Fed, 100 milyar dolarlık kamu kâğıdını elinde bulundurmaktadır. Fed'in yükümlülükleri 20 milyar dolarlık mevduatlardan (bunlar aynı zamanda ticari bankaların rezervleri olan mevduatlardır) ve 80 milyar dolarlık dolaşımdaki paradan oluşmaktadır. Zorunlu rezerv oranının yüzde 20 olması halinde 20 milyar dolarlık bir rezerv ile ticari bankalarda 100 milyar dolarlık bir mevduat büyüklüğüne ulaşılabilirler. Bu örnekte ticari bankacılık sistemi aşırı rezervlerinin tamamını krediye dönüştürmüştür. Panel 1 aynı zamanda Jane Q. Public adında bir vatandaşın da finansal durumunu göstermektedir. Jane'in 5 milyar dolarlık bir varlığı (bankada bulunan yüklü bir miktardaki bir çek hesabı) var ve hiç borcu yoktur, dolayısıyla Jane'nin net varlığı 5 milyar dolardır.

TABLO 25.4 Açık Piyasa İşlemleri (Panel 2 ve Panel 3'deki Parantez içindeki Rakamlar Bu Paneller ile Panel 1'in Farkını Göstermektedir)

Panel 1

Federal Rezerv				Ticari Bankalar				Jane Q. Public			
Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler	
Kamu Kağıdı	$100	$20	Rezerv	Rezerv	$20	$100	Mevduat	Mevduat	$5	$0	Borç
		$80	Dolaşımdaki para	Kredi	$80					$5	Net Varlık

Note: Money supply (M1) = currency + deposits = $180.

Panel 2

Federal Rezerv				Ticari Bankalar				Jane Q. Public			
Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler	
Kamu Kağıdı	$95	$15	Rezerv	Rezerv	$15	$95	Mevduat	Mevduat	$0	$0	Borç
(–$5)			(–$5)	(–$5)			(–$5)	(–$5)			
		$80	Dolaşımdaki para	Kredi	$80			Kamu Kağıdı	$5	$5	Net Varlık
								(+$5)			

Not: Para arzı (M1) = dolaşımdaki para + mevduat = $175.

Panel 3

Federal Rezerv				Ticari Bankalar				Jane Q. Public			
Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler		Varlıklar		Yükümlülükler	
Kamu Kağıdı	$95	$15	Rezerv	Rezerv	$15	$75	Mevduat	Mevduat	$0	$0	Borç
(–$5)			(–$5)	(–$5)			(–$25)	(–$5)			
		$80	Dolaşımdaki para	Kredi	$60			Kamu Kağıdı	$5	$5	Net Varlık
				(–$20)				(+$5)			

Not: Para arzı (M1) = dolaşımdaki para + mevduat = $155.

Şimdi ise Fed'in 5 milyar dolarlık bir kamu kağıdını Jane'e sattığını varsayın. Jane bu kamu kâğıtlarının bedelini bankadaki hesabından üzerinden bir çek yazarak ödemektedir. Bu işlemin ardından Fed, Jane'in bankasının Fed'de bulunan rezerv hesabından 5 milyon dolar düşecektir. Bu işlemde sonrasında herkesin son durumu panel 2'de gösterilmiştir. Burada para arzının (dolaşımdaki para ve mevduat toplamının) 180 milyar dolardan 175 milyar dolara düşmüş olduğuna dikkat ediniz.

Tabi ki süreç burada bitmemiştir. Mevduatlar 100 milyar dolardan 95 milyar dolara düşerken Fed'in kamu kâğıdı satışının bir sonucu olarak rezerv miktarı 20 milyar dolardan 15 milyar dolara düşmüştür. Zorunlu rezerv oranının yüzde 20 olduğu bir durumda bankaların, rezerv olarak 0,20 x 95 milyon dolara, diğer bir ifade ile 19 milyon dolara sahip olması gerekmektedir. Banklar sahip olmaları gereken zorunlu rezervin 4 milyar dolar [19 milyar dolar (bankaların sahip olması gereken zorunlu rezerv miktarı) ile 5 milyar dolar (şuan sahip oldukları rezerv miktarı) arasındaki fark] kadar altındadırlar. Bankaların, Federal kurallara uyabilmeleri için kredilerini ve mevduatlarını azaltmaları germektedir[8].

Ticari bankaların kredilerinin 20 milyar dolar düşmüş olduğu son denge durumu panel 3'de gösterilmiştir. Panel 1 ile panel 3 arasında mevduatlardaki değişimin 25 milyar dolar (Fed'in 5 milyar dolarlık kamu kâğıdı satışlarının rezervlerde yol açtığı değişimin 5 katı büyüklüğünde bir değişim) olduğu gözden kaçırılmamalıdır. Bu durum daha önceki para arzı analizi ile tamamen uyumludur. Para arzındaki değişim (- 25 milyar dolar) para çarpanı (5) ile rezervlerdeki değişimin (- 5 milyar dolar) çarpımına eşittir.

Şimdi de Fed'in bir kamu kâğıdı *satın alması* durumunda neler olacağını inceleyelim. Fed'in sizden satın alacağı 100 dolarlık bir Hazine bonosuna sahip olduğunuzu varsayın. Fed bu kâğıtlar karşılığında size 100 dolar verecektir ve daha sonra siz de Hazine bonolarını Fed'e teslim edeceksiniz. Daha sonra ise siz bu 100 doları alıp mevduat olarak bankanıza yatıracaksınız. Bu durum bankanızın rezervlerini 100 dolar artıracak ve parasal genişlemeye ilişkin yeni bir zincirleme hareket başlatacaktır. Yüzde 20 zorunlu rezerv oranında bankanız artık bu 100 dolar ile 80 dolarlık kredi verebilir. Eğer bu 80 dolar tamamen harcanır ve tekrar banka kasasına dönerse banka bu 80 doların 64 dolarını tekrar kredi olarak verecektir ve bu süreç böyle devam edip gidecektir. (Bununun için Figure 25.3'e bakınız). Fed bireylerin ellerindeki kamu kâğıtlarını satın alarak para arzını genişletebilir, aksi şekilde bu kâğıtları satarak da para arzını daraltabilir.

New York Federal Rezerv Bankası'ndaki Açık Piyasa Masası her iş günü Fed ile piyasalar arasında aracılık görevi gören genellikle büyük çaptaki menkul kıymet kurumlarına milyon dolarlar değerindeki menkul kıymetleri satmakta ve bu kâğıtları satın almaktadır. Bu açık piyasa işlemlerinin etkilerini şu şekilde özetleyebiliriz:

- Fed'in yapmış olduğu açık piyasa alımları, rezervlerde bir artışa ve para çarpanı ile rezervlerdeki değişimin çarpımına eşit miktarda bir para arzı artışına yol açmaktadır.
- Fed'in yapmış olduğu açık piyasa satışları rezervlerde bir azalışa ve para çarpanı ile rezervlerdeki değişimin çarpımına eşit miktarda bir para arzı azalışına yol açmaktadır.

Çeşitli nedenlerden dolayı para arzını kontrol etmede Fed tarafından tercih edilen araç, açık piyasa işlemleridir. Bu nedenlerden ilki, açık piyasa işlemleri daha yüksek bir hassasiyetle kullanılabilir. Eğer Fed'in para arzını çok küçük bir miktarda değiştirmesi gerekiyorsa bu durumda Fed az miktardaki bir kamu kâğıdını alıp-satabilir. Eğer para arzını büyük miktarda değiştirmek istiyorsa bu seferde büyük miktarda kamu kâğıdı alım-satımı yapabilir. İkinci neden ise açık piyasa işlemlerinin son derece esnek olmasıdır. Eğer Fed gidişatı tersine çevirmek isterse çok kolay bir şekilde kamu kâğıtları alımı işleminden satışı işlemine geçiş yapabilir. Sonuncu neden ise açık piyasa işlemlerinin para arzı üzerindeki etkilerinin büyük oranda kestirilebilir olmasıdır. Bankaların zorunlu rezerv miktarlarını karşılamak zorunda olmaları nedeniyle 100 dolarlık bir kamu kâğıdının satımı rezervleri 100 dolar düşürecektir, bu rezervlerdeki düşüş ise 100 dolar x para çarpanı kadar para arzını düşürecektir.

Fed para arzını artırmak istediğinde kamu kâğıtlarını satın almak için parayı nereden bulur? Fed çok kolay bir şekilde para yaratabilir! Aslında Fed 100 dolarlık kamu kâğıdı almış olduğu bankaya, Fed'deki rezerv(mevduat) hesabında şuan daha önce olduğundan 100 dolar daha fazla rezervi olduğunu söyler. Bu da Fed'in ya da herhangi bir merkez bankasının gücünün dayanak noktasıdır. Fed istediği kadar para yaratabilme kabiliyetine sahiptir. Birleşik Devletlerde Fed kamu kâğıtlarını satın almak için para yarattığında bu gücünü kullanır.

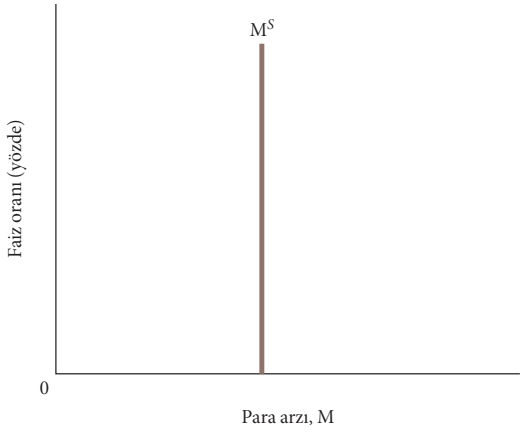
[8] Bir kere daha bankalar gerçekte asla kredilerini geri çağırmazlar. Eski krediler vadesinde geri dönerken yeni kredi verme oranı yavaşlatılarak kredi ve mevduatların azaltılması olasıdır.

Para Arzı Eğrisi

Şuana kadar Fed'in, ekonomideki rezerv miktarını kontrol ederek para arzını nasıl kontrol ettiğini öğrenmiş olduk. Eğer Fed belirli bir anda para miktarını 1350 milyar dolara çıkarmak isterse reeskont oranını, zorunlu rezerv oranını ya da açık piyasa işlemlerini kullanarak bu hedefe ulaşmayı planlayabilir. (Daha önceden anlatıldığı gibi Fed para politikası aracı olarak neredeyse hep açık piyasa işlemini kullanmaktadır). Fed, para arzını istediği düzeyde belirleyebilmektedir, bu nedenle ekonomideki diğer değişkenlerden bağımsız bir para arzı değeriyle konuya başlangıç yapmakta fayda vardır. Diğer bir ifadeyle Fed'in tercih ettiği para arzı miktarının şimdilik faiz oranı, enflasyon, işsizlik ve toplam çıktı düzeyinden bağımsız olduğunu varsayacağız. Bu varsayımdan Bölüm 28'de vazgeçilmiştir. Bölüm 28'de enflasyon ve işsizlik gibi değişkenlere bağlı olarak Fed tarafından belirlenmiş bir hedef faiz oranını tutturmak için uygulamada Fed'in, para arzı miktarını nasıl belirlediğini göreceğiz. Fakat bu durum ise bu hikâyenin bir sonraki aşamasına sıçrayış yapmak demektir.

Eğer Fed'in belirlediği para arzı miktarı faiz oranından bağımsız ise bu durumda para arzı eğrisini şekil 25.5'deki gibi dik bir doğru şeklinde çizebiliriz. Bundan dolayı 28. bölüme kadar para arzı eğrisinin dik olduğunu varsayacağız.

ŞEKİL 25.5
Para Arzı
Fed'in para arzı kararı faiz oranından bağımsız olduğu için para arzı eğrisi dik bir doğrudur. Fed açık piyasa işlemleriyle para arzını istediği düzeyde belirleyebilir.



İleriye Bakış

Bu bölümde para piyasasının sadece arz tarafı ile ilgilenildi. Paranın ne demek olduğu, bankaların kredi vererek nasıl para yarattığı ve Fed'in para arzını nasıl kontrol ettiği konuları üzerinde duruldu. Bir sonraki bölümde ise para piyasanın talep tarafı ile ilgilenilecektir. Burada para talebini inceleyecek ve para arz ve talebinin denge faiz oranını nasıl belirlediğini göreceğiz.

ÖZET

PARAYA GENEL BİR BAKIŞ *s. 493*

1. Paranın ayırt edici üç özelliği bulunmaktadır: (1) *ödeme aracı ya da mübadele aracı*; (2) *değer biriktirme aracı* ve (3) *hesap birimi*. Para kullanmanın alternatifi malların doğrudan doğruya başka mallarla değişimidir, yani takastır. Çok çeşitli miktarda malın bulunduğu bir ekonomide takas işlemi oldukça maliyetlidir ve etkin bir yol değildir.
2. Mal para başka amaçla kullanıldığında kendisine ait bir değeri olan ve aynı zamanda para olarak da kullanılabilen - örneğin altın ve sigara gibi - şeylerdir. Fiyat para, *para olarak kullanılmadıklarında* kendilerine ait bir değeri olmayan şeylerdir. Fiyat paranın toplum tarafından kabulünün sağlanabilmesi için hükümetler, kâğıt parayı yasal para olarak ilan edebilme güçlerini kullanırlar ve para arzını hızlı bir şekilde artırarak paranın kıymetini düşürmeyecekleri sözünü verirler.
3. Paranın çeşitli tanımları bulunmaktadır. Dolaşımdaki para, vadesiz mevduatlar, seyahat çekleri ve çeke tabi mevduat hesapları M1'i yani *işlem parasını* - doğrudan bir şeyleri satın almak için kullanılan parayı - oluşturmaktadır. Bunlara tasarruf ve para piyasası hesaplarının (*para benzerlerinin*) eklenmesiyle M2, diğer bir ifadeyle *geniş para* tanımı elde edilmektedir.

BANKALAR NASIL PARA YARATIR *s. 498*

4. Zorunlu rezerv oranı, bir bankanın rezerv olarak ulusal merkez bankasında, Federal Rezerv'de, tutması gereken, mevduatının belirli bir yüzdesidir.
5. Bankalar kredi vererek para yaratırlar. Bir banka, müşterisine kredi verdiğinde o müşteri hesabına bir mevduat açmış olmaktadır. Bu mevduat ise para arzının bir parçasıdır. Bankalar sadece *aşırı rezervleri* olduğu zamanlarda - zorunlu rezerv oranının gerektirdiği rezerv miktarının üzerinde re-

zervleri olması halinde - para yaratabilirler.

6. ***Para çarpanı*** rezervlerdeki her bir dolarlık bir artış karşısında para arzının ne kadar artacağını gösteren katsayıdır. Para çarpanı ise 1 / zorunlu rezerv oranına eşittir.

FEDERAL REZERV SİSTEMİ *s. 503*

7. Fed'in en önemli fonksiyonu ulusal para arzını kontrol etmektir. Fed'in bunun yanında başka fonksiyonları da bulunmaktadır. Interbank ödemelerini denkleştirmek, bankacılık uygulama ve standartlarına ilişkin düzenlemelerin birçoğundan sorumlu olmak ve finansal kaynak bulmakta sıkıntı çeken bankalar için son borç mercii görevini görmektedir. Aynı zamanda Fed, Birleşik Devletler Hükümetinin bankası olarak da hareket etmektedir.

FEDERAL REZERV PARA ARZINI NASIL KONTROL EDER *s. 506*

8. Fed'in, para arzını nasıl kontrol ettiğini anlamadaki en kritik unsur rezervlerin buradaki rolü ile ilgilidir. Eğer Fed para arzını artırmak isterse, bankalara ek mevduat yaratma imkânı sağlayacak fazladan rezerv yaratır. Para arzını düşürmek isterse de rezerv miktarını azaltır.
9. Para arzını kontrol etmek için Fed'in üç aracı bulunmaktadır. (1) *zorunlu rezerv oranını* değiştirmek, (2) *reeskont oranını* (üye bankaların Fed'den borç alırken ödedikleri faizi) değiştirmek ve (3) *açık piyasa işlemleri* (daha önceden çıkarılmış olan kamu kağıtlarının alımı ve satımını) yapmak. Fed para arzını artırmak için reeskont oranını düşürerek ya da kamu kağıdı satın alarak ek rezerv yaratabilir ya da zorunlu rezerv oranını düşürerek daha önceden belirli bir rezerv karşılığında yaratılmış olan mevduatların miktarını artırabilir. Para arzını azaltmak için ise reeskont oranını yükselterek ya da kamu kağıdı satarak rezervleri azaltabilir ya da zorunlu rezerv oranını düşürebilir.
10. Fed'in para arzına ilişkin kararları faiz oranından bağımsız ise arz eğrisi dik bir doğrudur.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

takas, *p. 494*
mal paralar, *p. 496*
paranın kıymetini düşürmek, *p. 496*
reeskont oranı, *p. 508*
aşırı rezerv, *p. 501*
Federal Açık Piyasa Komitesi (FAPK), *p. 504*
Federal Rezerv Bankası (Fed), *p. 500*
fiyat ya da itibari para, *p. 496*
finansal aracılar, *p. 498*
yasal ödeme aracı, *p. 496*
son borç mercii, *p. 505*
paranın likidite özelliği, *p. 494*
M1 *ya da* işlem parası, *p. 497*
M2 *ya da* geniş para, *p. 497*
mübadele aracı *ya da* ödeme aracı, *p. 494*
para çarpanı, *p. 503*
ikna yolu, *p. 509*
para benzerleri *p. 497*
Açık Piyasa Masası, *p. 504*
açık piyasa işlemleri, *p. 509*
zorunlu rezerv oranı, *p. 500*
rezerv, *p. 500*
bankaya akın edilmesi, *p. 499*
değer biriktirme aracı, *p. 494*
hesap birimi, *p. 494*

1. M1 ≡ Bankalar dışında tutulan para + vadesiz mevduatlar + seyahat çekleri + çeke tabi diğer mevduat hesapları
2. M2 ≡ M1 + tasarruf hesapları + para piyasası hesapları + diğer para benzerleri
3. Varlıklar ≡ Yükümlülükler + Net Varlık
4. Aşırı Rezerv ≡ mevcut rezerv - zorunlu rezerv
5. Para Çarpanı $\equiv \frac{1}{\text{zorunlu rezerv oranı}}$

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Ragu Cumhuriyeti'nin para biriminin adı rag'dır. Ragu Hazinesi, bütçe açığını finanse edebilmek için 2009 yılı boyunca tahvil satışı yapmıştır. Hazine her biri 100 rag'lık nominal değere sahip olan 10 yıllık hazine tahvillerinden toplamda 50.000 tane satmıştır. Toplam bütçe açığı 5 milyon rag'dır. Ayrıca Ragu Merkez bankasının zorunlu rezerv oranının yüzde 20 olduğunu ve aynı yıl içerisinde merkez bankasının açık piyasa işlemleriyle 500.000 rag değerinde daha önceden çıkarılmış olan tahvillerden satın aldığını varsayın. Son olarak da Ragu'nun borçlarının, ya özel sektöre (halka) ya da merkez bankasına olan borçlar olduğunu varsayın.

a. Hazinenin tahvil satışı yapmasının ve merkez bankasının Ragu'nun borç kağıtlarını satın almasının Ragu'nun toplam borcu ve özel sektöre olan borcu üzerindeki toplam etkisi nedir?

b. Hazinenin yapmış olduğu tahvil satışının Ragu'daki para arzı üzerindeki etkisi nedir?

c. Bankacılık sisteminde herhangi bir serbest rezervin bulunmadığı varsayımı altında merkez bankasının tahvil satın almasının para arzı üzerindeki etkisi nedir?

2. 2000 yılında Federal hükümetin bütçesi fazla verdiği için federal hükümetin borçları azalmakta idi. Bütçe fazlasının, vergilerin (T) hükümet harcamalarını (G) aşması anlamına geldiğini hatırlayınız. Söz konusu bütçe fazlası (T-G) o yıl hükümet tahvillerinin geri satın alınması için kullanılmış ve bu da federal hükümetin borçlarını düşürmüştür. Daha önce bu bölüm içerisinde de anlatıldığı gibi para arzını artırmanın en temel yöntemi açık piyasa işlemleriyle hükümet tahvillerinin

satın alınmasıdır. Bu durumda Söz konusu bütçe fazlasının bonoların geri alınmasında kullanılmasının para arzı üzerindeki etkisi nedir? Para arzı açısından Fed'in açık piyasa alımı yaparak tahvil satın alması ile hazinen, vergi gelirlerini kullanarak tahvil satın alması arasında ne fark vardır?

3. Bir bankanın bilançosunda yer alan aşağıdaki ifadelerin bir varlık mı yoksa yükümlülük mü olduğunu belirtiniz. Her birinin neden varlık veya yükümlülük olarak tanımladığınızı açıklayınız.

   Kasadaki nakit para

   Mevduat hesapları

   Tasarruf Hesapları

   Rezervler

   Krediler

   Merkez Bankasında Tutulan Rezervler

4. **[*s. 495, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** İkinci dünya savaşı sırasında savaş esirleri için sigaranın para yerine kullanıldı bilinmektedir. Google'da *sigara* anahtar sözcüğünü kullanarak bir araştırma yapınız ve yukarıda anlatılan duruma nasıl gelindiğini ve bunun nasıl işlediğini açıklayan bir yazı yazınız.

5. Eğer Japonya Merkez Bankası başkanı 2009 yılında para arzını artırmak isteseydi aşağıdakilerden hangileri bunu gerçekleştirebilirdi? Cevabını açıklayarak yaz.

   Zorunlu rezerv oranını yükseltmek

   Zorunlu rezerv oranını düşürmek

   Reeskont oranını artırmak

   Reeskont oranını azaltmak

   Kamu kâğıtlarını açık piyasadan satın almak

   Açık piyasada kamu kâğıtlarını satmak

6. Madison Cumhuriyetinde zorunlu rezerv oranının belirlenmesini de içeren bankacılık düzenlemesinin Madison Kongresinin sorumluluğunda olduğunu varsayınız. Madison Merkez Bankası açık piyasa işlemleri yaparak para arzının ayarlanmasından sorumludur. 2006 yılının Nisan ayında para arzı 52 milyon hurls olarak tahmin edilmiştir. Bu dönemde bankaların rezervleri 6,24 milyon hurls ve zorunlu rezerv oranı yüzde 12 dir. "Aşırı rezervlerinin tamamını krediye dönüştürmüş olan" bankacılık endüstrisi rezerv oranın düşürülmesi için Kongrede lobi faaliyetlerinde bulunmuştur. Kongre bu isteği kabul etmiş ve zorunlu rezerv oranını yüzde 10'a düşürmüştür. Bunun para arzı üzerindeki potansiyel etkisi nedir? Merkez bankasının para arzının artırılmaması gerektiğine karar verdiğini varsayınız. Bu durumda Kongrenin para arzını artıracak bu kararını etkisiz kılmak için hangi karşı tedbir alınabilir?

7. 2000 yılı başında ABD'deki 1.148 milyar dolarlık para arzı (M1) şunlardan oluşmaktadır: 523 milyar dolarlık dolaşımdaki para, 8 milyar dolarlık seyahat çeki ve 616 milyar dolarlık çeke tabi mevduat. Fed'in, zorunlu rezerv oranını yüzde 10'dan yüzde 11'e yükselterek para arzını düşürmeye karar vermiş olduğunu varsayın. Başlangıçta tüm bankaların mevduatlarının tamamını krediye dönüştürmüş olduklarını (aşırı rezerv olmadığını) ve bankların dışında tutulan para miktarının değişmeğini varsaysaydık para arzında zorunlu rezerv miktarındaki değişimden kaynaklı ne kadarlık bir değişim söz konusu olacaktı?

8. Medivalia'nın kralı olarak ordunun masraflarını karşılamakta sürekli olarak zorluk çekmektesin. Baş büyücü ekonomistin sana aşağıdaki planı tavsiye etmektedir: " Buyruğun altındakilerden vergi toplarken ödemelerin altın sikkeler halinde yapılmasında ısrarcı ol. Bu altınları götür, erit ve daha sonra içlerine yüzde 10 oranında madeni alaşım katarak bu sikkeleri yeniden bas. Bu durumda ilk duruma göre yüzde 10 daha fazla paraya sahip olacaksın" Bu plan hakkında ne düşünüyorsun? Bu plan işler mi?

9. M2 neden M1'den daha istikrarlı bir para ölçüsüdür? Bu durumu M1 ve M2 tanımlarını kullanarak kendi cümlelerinle anlat.

10. Aşağıdaki ifadelere katılıp katılmadığınızı belirtiniz. Cevaplarınızı açıklayınız.

    a. Birleşik devletler hazinesinin, bütçe açığını finanse edebilmek amacıyla tahvil ihraç etmesi ve bunları satması halinde para arzı değişmemektedir çünkü Hazinenin elde etmiş olduğu her dolar kamu harcaması şeklinde tekrar dolaşıma dönmektedir. Fakat Fed'in, tahvil satması halinde bu durum geçerli değildir.

    b. Para çarpanının değeri marjinal tasarruf eğilimine bağlıdır.

*11. Fed sisteme yeni rezervler eklediğinde bu yeni rezervlerin bir kısmı yabancı bankalara veya yabancı yatırım fonlarına giderek ülkeyi terk etmektedir. Ayrıca, bu yeni rezervlerin bir kısmı banka kasası yerine insanların cebine veya yastık altına gitmektedir. Bu "sızıntılar" para çarpanının değerini düşürmekte ve bazen Fed'in, para arzını tam bir şekilde kontrol etmesini zorlaştırmaktadır. Bu durumun neden doğru olduğunu açıklayınız.

12. Bir bankanın bilançosu Aşağıda verilmiştir:

VARLIKLAR		YÜKÜMLÜLÜKLER	
Rezerv	500 $	3500 $	Mevduat
Kredi	3000		

Zorunlu rezerv oranı yüzde 10'dur.

a. Bankanın, 3.500 dolarlık mevduatı karşılığında ne kadarlık rezerv tutması gerekmektedir?

b. Aşırı rezerv ne kadardır?

c. Banka, kredilerini ne kadar artırabilir?

d. Bir mevduat sahibinin bankaya gelerek 200 dolar nakit para çektiğini varsayın. Bankanın, rezervlerinden çekerek bu ödemeyi yaptığını varsayarak banka bilançosunun yeni halini gösterin. Bankanın şuan aşırı rezervi bulunmakta mıdır? Banka, zorunlu rezerv oranını karşılayabilmekte midir? Eğer karşılayamıyorsa ne yapabilir?

---

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.

Para Talebi ve Denge Faiz Oranı

26

Önceki bölümde para arzını ele almıştık, bu bölümde para *talebini* ele alacağız. Bu bölüm ve önceki bölümün hedeflerinden biri makroekonomide faiz oranının nasıl belirlendiğini açıklamaktır. Faiz oranının nasıl belirlendiğinin anlaşılmasından sonra Federal Rezerv'in (FED) para arzını değiştirme kabiliyeti ile faiz oranını nasıl etkilediği hususuna geri döneceğiz.



Faiz Oranları ve Tahvil Fiyatları

Faiz, borç alanların borç verenlere fonlarını kullanması karşılığında ödediği bir ücrettir. Firmalar ve hükümetler tahvil ihraç ederek borçlanırlar ve borç verenlere satın aldıkları tahviller karşılığında faiz öderler. Hanehalkları da gerek banka ve gerekse finansal şirketlerden doğrudan veya ipotekli ev kredisi (mortgage) ile borçlanma imkânına sahiptir.

Bazı kredi türleri oldukça basittir. Bankadan krediyi çektikten bir yıl sonra geri ödemek üzere 1,000$ borçlanabilirsiniz. Bankanın bu kredi işlemini 100$ ile ücretlendirmesi durumunda kredi üzerinden alınan faiz oranı yüzde 10 olacaktır. Şimdi çekilen 1000$ yıl sonunda 1,100$ olarak geri ödenecektir-anapara 1,000$ artı 100$ faiz. Bu basit durumda faiz oranı yapılan faiz ödemesinin yalnızca kredi miktarına bölünmesi ile elde edilen yüzde 10'dur.

Tahviller daha karmaşık bir kredi türüdür. Tahvillerin bir takım özellikleri vardır. Birincisi belirli bir itibari değer, genellikle 1,000$'ın katları üzerinden çıkarılırlar. İkincisi tahvillerde borçlananın borç verene itibari değeri ödediği bir geri ödeme tarihi vardır. Üçüncüsü tahvil bulundurana her yıl belirli miktarda sabit bir ödeme yapılır. Bu ödeme kupon olarak adlandırılır.

XYZ şirketinin 2 Ocak 2008'de 1,000 $ itibari değere sahip ve her yıl için 100 $ kupon ödenmek üzere 15 yıl vadeli bir tahvil ihraç ettiğini varsayalım. Söz konusu tarihte şirketin tahvili tahvil piyasasında sattığını varsayalım. Tahvil satış fiyatı piyasada belirlenen fiyat olacaktır. Tahvilin piyasa tarafından belirlenen fiyatının 1,000 $ olduğunu varsayalım. (Firmalar tahvilleri ihraç ederken kupon ödeme miktarını tahvilin piyasa fiyatının itibari değerine eşit olacak şekilde belirlemeye çalışırlar.) Borç veren XYZ'ye 1000 $ değerinde bir çek gönderecek ve bunun karşılığında XYZ borç verene 14 yıl boyunca her ocak ayında 100 $ ödeyecektir. Daha sonra 2 Ocak 2023'te XYZ borç tahvilin itibarı değeri 1000$ artı 100 $ kupon ödemesini içeren ve borcu sona erdiren bir çek gönderecektir. Bu örnekte borç verenin 1,000 $'lık yatırımı karşılığında her yıl elde ettiği faiz oranı yüzde 10'dur. Ancak XYZ tarafından ihraç edilen tahvillerin piyasa fiyatı 900 $ olsaydı, borç verenin elde edeceği faiz oranı yüzde 10'un üzerinde olacaktı. Buna göre borç veren ödediği 900 $ karşılığında 100 $ alır. Bu da yaklaşık yüzde 11.1'lik bir faiz oranına karşılık gelmektedir.

Piyasadaki tahvillerin piyasa tarafından belirlenen fiyatının faiz oranı ile ters yönlü ilişkili olması bu bölümde kullanacağımız temel ilişkilerden biridir. Tahvil kupon ödemesinin zamana göre değişmemesi tahvil fiyatının faiz oranındaki hareketlerden bağımsız olduğu

BÖLÜM İÇERİĞİ

Faiz Oranı ve Tahvil Fiyatları *s. 515*

Para Talebi *s. 517*
- İşlem Güdüsü
- Spekülasyon Güdüsü
- Toplam Para Talebi
- Gelir ve Fiyat Düzeyinin Para Talebi Üzerindeki Etkileri

Denge Faiz Oranı *s. 523*
- Para Piyasasında Arz ve Talep
- Faiz Oranını Etkilemek için Para Arzının Değiştirilmesi
- Y'deki artış ve Para Talep Eğrisinde Kayma

İleriye Bakış: Federal Rezerv ve Para *s. 525*

Ek A: ABD Ekonomisinde Çeşitli Faiz Oranları *s. 528*

Ek B: Para Talebi: Sayısal Bir Örnek *s. 529*

Faiz borç alanların borç verenlere fonlarını kullanması karşılığında ödediği ücrettir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Profesör Serebryakov İktisadi Bir Hata Yaptı



Chekhov'un oyunu *Vanya Amca*'da, emekli bir profesör olan, ama iktisat profesörü olmadığı kesin olan, Alexander Vladimirovitch Serebryakov hanehalkını bir açıklama yapmak için toplar. Emekliliğinden sonra kasabasındaki pansiyona çekilir, fakat orada yaşamaktan hoşnut değildir. Ne yazık ki, pansiyon ona şehirde yaşamaya izin verecek kadar yeterli gelir sağlayamamaktadır. Hanehalkını toplar ve aşağıdaki teklifi sunar:

Detayları bir kenara bırakarak, ana hatları ile size bir teklif sunuyorum. Pansiyon, ortalama olarak sermaye değeri üzerinden yüzde 2'den fazla kazandırmıyor. Satmayı teklif ediyorum. Paramızı uygun menkul değerlere yatırırsak, yüzde 4-5 kazanabiliriz ve hatta bu durumda Finlandiya'da bir villa almak için birkaç bin ruble bile ayırabiliriz.

Bu fikir hanehalkı, özellikle onu bir süreliğine kaybetmiş olan Vanya Amca tarafından iyi karşılanmadı, ve Bunun için Profesör Serebryakov'u öldürmeye teşebbüs etti, ancak hiç kimse bunun iktisadi açıdan iyi bir teklif olmadığı üzerinde durmadı. Bu bölümün başında da değinildiği gibi tahvil alırsanız ve faiz oranı yükselirse, tahvil fiyatı düşer. Profesör Serebryakov'un fark edemediği şey üzerinden yüzde 2 kazandığı pansiyon sermaye değeri uygun menkul değerlerin faiz oranı yüzde 5 olduğunda satabileceği değer değildir. Rusya'daki bir yatırımcı bu menkul kıymetlerden yüzde 5 kazanıyorsa, neden sadece yüzde 2 kazandıran bir emlak satın alsın? Emlakın fiyatı yatırımcıya getirisi yüzde 5 oluncaya kadar düşmek zorundadır. Durumu daha da kötüleştirmek için, pansiyonun menkul kıymetlerden daha riskli bir yatırım olduğunu kabul edebiliriz, öyle olsaydı, yatırımcının ekstra riskini telafi etmek için emlakın getirisinin yüzde 5'ten daha fazla olması gerekirdi. Bu durum kuşkusuz emlak fiyatlarının daha da düşmesine neden olurdu. Kısaca, bu profesörün emlakın cari olarak getirdiğinden daha fazla kazanabileceği bir plan değildir. Belki de Vanya Amca iktisada giriş dersi alsaydı ve bunu bilseydi, buna daha az sinirlenecekti.

anlamına gelmez. XYZ tahvili ihraç ettikten sonra, faiz oranının yükseldiğini varsayalım, bu durumda XYZ'ye benzer bir şirket 15 yıllık bir tahvili 1000 $ başlangıç fiyatından satabilmek için kuponu 200 $ olarak belirlemek zorunda kalacaktır. Bu tahvili 1000 $ ödeyerek almanın kupon ödemesi daha fazla olduğu için XYZ'nin tahvilini almaktan daha iyi bir anlaşma olduğu açıktır. XYZ tahvili sahibi, tahvilini satmak isterse, hangi fiyattan satabilir? Kişiler 1,000 $'a diğer tahvili satın alarak daha fazla kazanabileceklerinden, tahvili 1000$'a satamayacağı açıktır. Yatırımcıların XYZ tahvili veya diğer tahvili satın almak arasında kayıtsız kalmaları için XYZ'nin tahvil fiyatı düşmelidir. Diğer bir deyişle faiz oranı yükseldiğinde, piyasadaki tahvillerin fiyatları düşer.

Tahvil piyasasının faiz oranını değil doğrudan tahvil fiyatlarını belirlemesi dikkat edilmesi gereken önemli bir noktadır. Veri piyasa fiyatı, itibari değer, vade ve kupon ödemesi altında, tahvil faiz oranı veya elde edilen getiri hesaplanabilir. Dolayısıyla faiz oranı *dolaylı olarak* tahvil piyasası tarafından belirlenmektedir. Genel olarak her tahvil az da olsa farklı faiz oranına sahip olmasına rağmen, bu ve bundan sonraki bölümlerde basitleştirici bir varsayım olarak tek bir faiz oranının olduğunu varsayacağız. (Bölüm sonundaki Ek A'da çeşitli faiz oranlarına ilişkin bazı detaylara yer verilmektedir.) İlerleyen analizde sadece bir tür tahvilin olduğu varsayılacaktır. Faiz oranı da bu tahvilden elde edilen piyasa faiz oranıdır.

Para Talebi

Para talebini hangi faktör ve güçlerin belirlediği makro iktisattaki temel sorunsallardan biridir. Daha sonra da göreceğimiz gibi faiz oranı ve milli gelir düzeyi (Y) hanehalkı ve firmaların tutmak istedikleri para miktarını etkilemektedir.

İlerlemeden önce, sorun yaratabilecek bir noktayı vurgulamak durumundayız. Para talebi ile ilgili konuştuğumuzda, bu sorularla ilgilenmiyoruz: ne kadar nakite sahip olmayı arzularsınız? Ne kadar gelir elde etmek istersiniz? Ne kadar bir servete sahip olmak istersiniz? (Bu soruların verilecek muhtemel cevap "mümkün olduğu kadar çok"tur.) Biz bunun yerine finansal varlıklarınızın ne kadarını, faiz getirisi olan tahvil gibi menkul değerler karşısında, faiz getirisi olmayan *para şeklinde* tutmak tercihiniz ile ilgileniyoruz. Finansal varlıkların toplam miktarını veri olarak alıyoruz. Burada bizi ilgilendiren asıl şey söz konusu varlıkların para ve faiz getirisi olan menkul kıymetler arasında nasıl dağıtılacağıdır.

İşlem Güdüsü

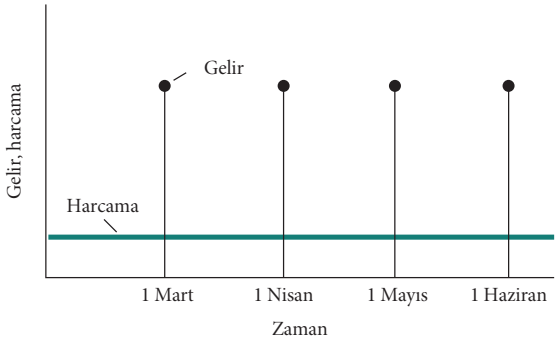
Elde tutulan para miktarı, paranın likitidesi ve diğer varlıklardan elde edilecek faiz getirisi arasındaki değiş-tokuşa bağlıdır. Faiz getirili varlıklar yerine para tutmanın en önemli nedeni paranın satın almada sağladığı kolaylıktır. İktisatçılar bunu **işlem güdüsü** olarak adlandırırlar. Bu nedenle para bulundurmanın gerekçesi tartışmanın temelinde yer almaktadır.[1]

İşlem Güdüsü Kişilerin para tutmasının asıl nedeni satın almada kullanmaktır.

Para talebi ile ilgili analizimizi daha anlaşılır hale getirmek için, bazı basitleştirici varsayımlara ihtiyacımız bulunmaktadır. İlk olarak hanehalkının para ve tahvil olma üzere sadece iki tür varlığa sahip olduğunu varsayıyoruz. Tahvil ile faiz getirisi olan bütün menkul kıymetler kastedilmektedir. Daha önce de belirtildiği üzere piyasada sadece bir tür tahvil ve dolayısıyla piyasa tarafından belirlenen tek bir faiz oranı bulunmaktadır. "Para" ile faiz getirisi olmayan dolaşımdaki nakit ve vadesiz hesapta tutulan mevduatlar kastedilmektedir.[2]

İkinci olarak, hanehalkının gelirinin "toplu olarak eline geçtiği" varsayılmaktadır. Gelir aylık olarak her ayın başında elde edilmektedir. Ancak, harcamalar zamana yayılmıştır; tüm ay boyunca eşit oranda harcama yapıldığı varsayılmaktadır- diğer bir deyişle, her gün aynı miktarda harcama yapılmaktadır (Şekil 26.1). Para giriş ve çıkışlarının arasındaki zamanlama uyumsuzluğu gelir ve **harcamanın eşzamansızlığı** olarak da adlandırılmaktadır.

Gelir ve Harcamanın Eş zamansızlığı hanehalkının para girişi ile harcamalar neticesindeki para çıkışları arasındaki zamanlama uyumsuzluğu.



◀ ŞEKİL 26.1 Gelir ve Harcamanın Eşzamansızlığı
Gelir ayda bir elde edilir, ancak harcama sürekli olarak yapılır.

Son olarak, aylık harcamanın o ayda elde edilen gelire eşit olduğu varsayılmaktadır. Bu varsayım mantıklıdır, çünkü burada değer biriktirme amacı ile para talebinden ziyade işlemler amacı ile para talebi ile ilgileniyoruz.

---

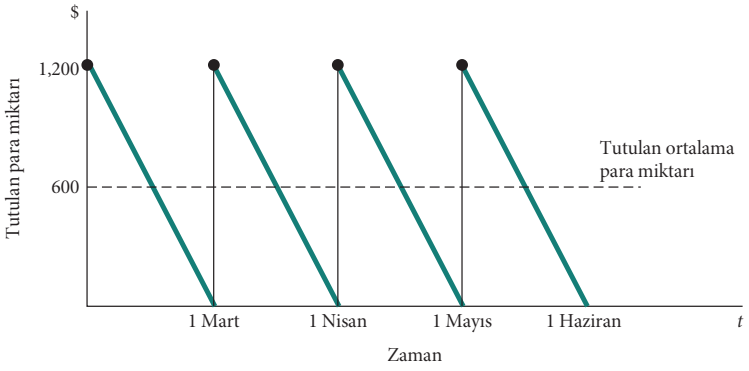
[1] Burada ele aldığımız model iktisatta William Baumol ve James Tobin adlı iki iktisatçı tarafından bağımsız olarak türetilmiş olduğundan Baumol-Tobin modeli olarak bilinmektedir.

[2] Vadesiz mevduat hesaplarına faiz ödenmediğini varsaymamıza rağmen, gerçekte çoğu için ödenmektedir. Neyse ki, burada varsaymamız gereken tek şey, vadesiz mevudat faiz oranının tahvil faiz oranlarından daha az olmasıdır. Tahvil faiz oranının yüzde 10 ve vadesiz mevduat hesap faiz oranının yüzde 5 olduğunu varsayalım. (Vadesiz mevduata tahvilden daha az faiz ödenmektedir. Aksi takdirde herkes servetini vadesiz hesapta tutup, tahvil bulundurmayacaktı çünkü vadesiz mevduat tutmak daha avantajlı olacaktı.) Tahvil veya para tutma konusundaki tercihe gelince her iki varlık arasındaki faiz farkı önemli hale gelir. Kişiler para yerine tahvil tutmaları karşılığında elde edecekleri ekstra faiz geliri ile ilgilenirler. Basitleştirici bir varsayım olarak, izleyen tartışmalarda vadesiz mevduat faiz oranının sıfır olduğunu varsayıyoruz.

Söz konusu varsayımlar altında, rasyonel davranan bir birey aylık gelirinin ne kadarını para ve ne kadarını faiz getirili tahvil olarak tutacaktır? Jim'in tüm maaşını vadesiz bir hesaba yatırdığını farz edelim. Jim'in ayda 1200 $ kazandığını varsayalım. Jim'in banka hesabının durumu Şekil 26.2'de verilmiştir. Aybaşında Jim'in hesabındaki para 1200 $'dır. Zaman geçtikçe Jim çek yazmak suretiyle veya satın aldığı şeyler için para çekerek hesabındaki parayı bitirmektedir. Ayın sonunda, Jim'in hesabındaki para sıfıra kadar düşmekte, gelecek ayki maaşını aldığında tekrar banka hesabına yatırmakta ve yukarıdaki süreç tekrar başlamaktadır.

▶ ŞEKİL 26.2 Jim'in Aylık Vadesiz Hesap Bakiyesi: 1. Strateji

Jim ayın başında maaşının (1.200$) tümünü vadesiz mevduat hesabına yatırabilir ve bakiyesini ay sonu itibariyle sıfır olacak şekilde idare edebilir. Bu durumda, ortalama bakiyesi 600$ olacaktır.



Burada hesaplamamızda yararı olabilecek istatistiklerden biri Jim'in hesabının ortalama bakiyesidir. Jim parasının her gün 40 $'lık kısmını harcamaktadır (günlük 40 $ çarpı 30 aylık= 1200$). Hesabının ortalama bakiyesi başlangıçtaki bakiyesi ile 1200$ dönem sonundaki bakiyesi toplamının 2'ye bölünmesi ile elde edilir, (1200 $ + 0)/2 = 600 $. Ayın ilk yarısında, hesabında ortalamasının 600$ üzerinde bir paraya sahiptir ve ayın ikinci yarısında ise ortalama bakiyeden daha düşük paraya sahiptir.

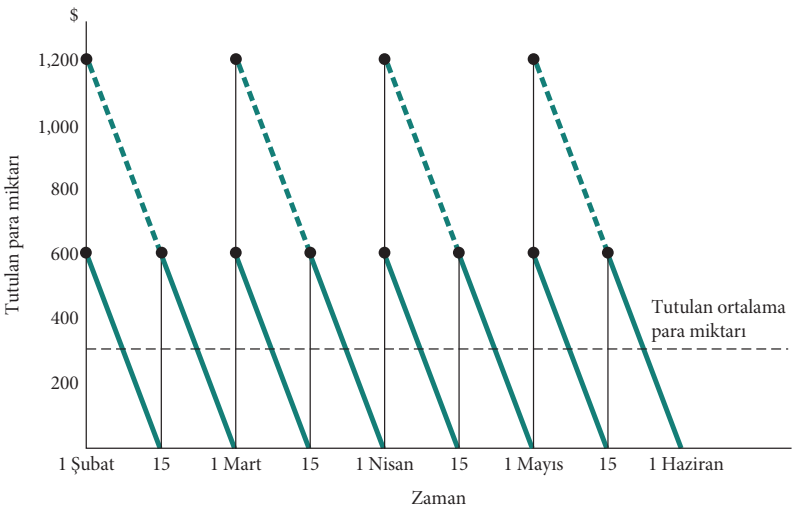
Jim'in söz konusu stratejisinde yanlış giden bir şey var mıdır? Evet. Jim yukarıda anlatılan stratejiyi izlediği takdirde, fonlarından elde edeceği faiz getirisinden vazgeçmektedir, fonlarının bir kısmını vadesiz hesabında tutmak yerine faiz getirili tahvillerde tutması kazançlı olabilirdi. Daha fazla faiz getirisi elde etmek için fonlarını nasıl idare edebilir?

Jim maaşının tümünü vadesiz mevduata yatırmak yerine, maaşının yarısını vadesiz mevduat hesabında tutabilir ve diğer yarısı ile tahvil satın alabilir. Bu sayede, ayın ortalarına doğru vadesiz mevduatındaki para azalacaktır. Günlük 40$'lık harcama miktarı ile vadesiz mevduat hesabında başlangıçta yer alan 600 $ ancak 15 gün idare edecektir. Bu durumda Jim tahvilini ayın ortalarına doğru satmak durumunda kalacak ve tahvil satışından elde ettiği 600$'ı ayın ikinci yarısındaki harcamalarını karşılamak üzere vadesiz mevduat hesabına yatıracaktır.

Bu stratejiyi izlemesi durumunda Jim'in tuttuğu para miktarı (vadesiz mevduat bakiyesi) Şekil 26.3'te verilmiştir. Jim 600 $'a tahvil satın alma stratejisi izlediğinde, vadesiz hesabındaki ortalama para miktarını azaltacaktır. Kesikli yeşil çizgiler (Eski strateji) düz yeşil çizgilerle (600 $'a tahvil satın alma stratejisi) karşılaştırıldığında, Jim'in hesap bakiyesi ilk stratejidekinin tam olarak yarısıdır.[3]

600$'a tahvil alma stratejisi akılcı gözükmektedir. Bu stratejinin temel amacı bazı fonları para olarak atıl bırakmaktan ziyade faiz getirisi elde etmek için tahvil olarak bulundurmaktır. Niçin orada durması gerekir? Jim için diğer bir olasılık ayın başında sadece 400 $'ı vadesiz hesapta tutmak ve 400$ üzerinden iki tahvil almaktır. Hesabındaki 400$ her gün 40$ harcaması durumunda sadece 10 gün yetecektir, böylece 10 gün sonra tahvillerden birini satmak zorunda kalacak ve satıştan elde edilen 400$'ı vadesiz mevduat hesabına yatıracaktır. Bu strateji Jim'in tuttuğu ortalama para miktarını(vadesiz mevduat hesap bakiyesi) azaltacak dahası, tuttuğu aylık para miktarını düşürerek, faiz getirili tahvillerin ortalama miktarını yükseltecektir.

[3] Jim'in ayın ilk yarısı için ortalama bakiyesi (aybaşındaki bakiye+ay sonundaki bakiye)/2, veya (600$+0$)/2=300$'dır. Ayın ikinci yarısı için ortalaması da 300$'dır. Tüm ay için ortalama bakiyesi de 300$'dır.



ŞEKİL 26.3
Jim'in Aylık Vadesiz Mevduat Hesap Bakiyesi: 2. Strateji
Jim maaşının yarısını vadesiz mevduatta tutup diğer yarısı ile tahvil almayı da tercih edebilir. Jim tahvili ayın ortasında satar ve ikinci aydaki faturalarını ödemek için 600$'ı vadesiz hesabına yatırır. Bu stratejiyi izlemesi durumunda Jim'in ortalama para tutma miktarı 300$ olacaktır.

Jim'in daha da ileri gidebileceğini düşünebilirsiniz. Neden tüm servetini (faiz kazancı elde edecek şekilde) tahvil olarak tutarak, her satın almada tahvilden paraya transfer etmesin? Tahvillerin satımı, fonların vadesiz hesaba transfer edilmesi ve bankaya ulaşım maliyetsiz olsaydı, Jim asla yanında para bulundurmazdı. Bir şey için nakit ödemede bulunmak veya çek yazmak, bankaya gitmek veya bankayı aramak için hesabına belli bir miktar para bulunduracak ve işlemi tamamlamak için nakit çekmek veya çek yazmak zorunda kalacaktı. Bunu sürekli bir şekilde yaptığı takdirde, faiz getirisi olmayan varlıkları tutmadığı için fonlarından elde edebileceği maksimum faiz gelirini sağlayacaktı.

Uygulamada, paranın bu şekilde yönetilmesi maliyetlidir. Komisyon ücreti ve tahvil alım satımından kaynaklanan diğer maliyetler bulunmaktadır ve bankada ve ATM'de kuyrukta beklerken zaman harcanması gerekmektedir. Aynı zamanda varlıkları faiz getirisi olmayan formda tutmak potansiyel faiz geliri kaybı nedeni ile maliyetlidir.

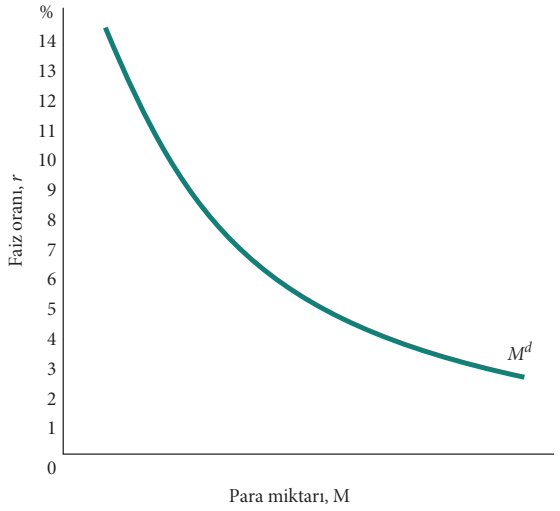
Burada iktisattaki temel ikilemlerden biri ile karşı karşıyayız. Paradan daha fazla tahvil tercih etmesi Jim'in faiz gelirini arttıracaktır (çünkü vadesiz mevduat hesabında tutmak zorunda olduğu paradan her seferinde ne kadar çok vazgeçerse o kadar fazla tahvil tutma imkânına sahip olabilecektir), fakat bu paranın yönetim maliyetini arttıracaktır (daha az tahvil alım satımı, banka kuyruğunda daha az bekleme, bankaya daha az gitme gibi). Söz konusu ikilem veri iken, Jim'e hem tahvil faiz getirisini hem de tahvilden paraya kayış için katlanılan maliyeti dikkate alan maksimum kazancı sağlayacak, bir ortalama para balans düzeyi vardır. Bu düzey onun *optimal balansıdır*.

Faiz oranı Jim'in tahvilden paraya, paradan tahvile geçiş sayısını ve dolayısıyla tutmak istediği ortalama para balansını nasıl etkiler? Faiz oranındaki artışın optimal para balansını neden düşürdüğü kolaylıkla anlaşılabilir. Faiz oranı sadece yüzde 2 olsaydı, nakit veya vadesiz hesap yerine tahvil tutarak likitideden vazgeçmek için çaba harcamaya değmeyebilirdi. Ancak, faiz oranı yüzde 30 olsaydı, tahvil yerine para tutmanın alternatif maliyeti oldukça yüksek olacaktı ve bu durumda insanların fonlarının çoğunu tahvil olarak tutmalarını ve (money balance) para balanslarını yönetmek için hayli zaman harcamalarını bekleyebilirdik. Faiz oranı para tutmanın (ve dolayısıyla faiz getirili tahvil tutmamanın) alternatif maliyetini temsil eder. Faiz oranı arttıkça para tutmanın alternatif maliyeti artar ve insanlar daha az para tutmak ister. Faiz oranları yüksek olduğunda, kişiler tahvilin yüksek getirisinden faydalanmak ister, böylece daha az para tutmayı tercih ederler. Bölüm sonunda yer alan Ek B'de bu temel kurala ilişkin detaylı bir örnek sunulmaktadır.

Faiz oranının paranın "fiyatını" temsil ettiği para talebi eğrisi, Şekil 26.4'te M^d olarak verilen eğriye benzeyecektir. Yüksek faiz oranlarında, tahvil paradan daha caziptir, böylece kişiler daha az para tutarlar çünkü tuttukları her dolar için daha fazla faiz gelirinden vazgeçmeleri gerekir. Şekil 26.4'teki eğri portakal veya ayakkabıya ait sıradan bir talep eğrisinde ol-

duğu gibi aşağıya doğru eğimlidir. Faiz oranı ile talep edilen para miktarı arasında ters yönlü bir ilişki vardır.[4]

ŞEKİL 26.4
Para Talebi Eğrisi
Talep edilen para miktarı (Hanehalkı ve firmalar tarafından tutulmak istenen para miktarı) faiz oranının bir fonksiyonudur. Faiz oranı para tutmanın alternatif maliyeti olduğundan, faiz oranındaki artışlar firmalar ve hanehalklarının tutmak istedikleri para miktarını düşürür ve faiz oranındaki düşüşler firmalar ve hanehalklarının tutmak istedikleri para miktarını arttırır.



Spekülasyon Güdüsü

Spekülasyon güdüsü
Para yerine tahvil tutmanın nedenlerinden biridir: faiz getirili tahvillerin fiyatı faiz oranı ile ters yönlü ilişkili olduğundan, yatırımcılar faiz oranları yüksek olduğunda faiz oranlarında düştüğünde satma beklentisi ile yatırımcılar tahvil tutmayı tercih ederler.

Hanekalkının tutmak istediği para miktarının faiz oranı düştüğünde artması, faiz oranı yükseldiğinde azalmasını açıklamaya yönelik bir takım teoriler geliştirilmiştir. Bu bölümün başında da değinilen teorilerden biri faiz oranlarının tahvil fiyatları ile ters yönlü ilişkili olduğunu ifade eden hanehalkı beklentilerini içermektedir.

Tahvil yerine para tutmak isteğinizi düşünelim. Eğer piyasa faiz oranları normal düzeyinden yüksek ise, gelecekte düşmesini beklersiniz. Faiz oranları düşerse, faiz oranları yüksek iken satın aldığınız tahvilin fiyatı artacaktır. Faiz onların yüksek ise, nakit tutmanın alternatif maliyeti artacaktır ve bu durumda nakit yerine tahvil tutmak için bir **spekülasyon güdüsü** vardır. Faiz oranlarının ileride düşeceğini öngördüğünüz için tahvil fiyatları yükselecektir.

Benzer şekilde, faiz oranları normal den düşük ise, ileride artmasını bekleyebilirsiniz. Faiz oranında yükselme piyasadaki tahvillerin fiyatında bir düşmeye neden olacaktır. Böylece, faiz oranları düşük iken, tahvil yerine para tutmak daha iyidir. Faiz oranları düşük iken, nakit bulundurmanın fırsat maliyeti düşük olmakla beraber, daha fazla para bulundurmak için de bir spekülatif güdü vardır. Faiz oranlarının yükselerek tahvil fiyatlarını düşürmesini beklerken neden paranızı tahvile yatırasınız ki?

Toplam Para Talebi

Şimdiye kadar hanehalkının para talebi üzerinde durduk. Ancak ekonomideki toplam para talebi hanehalkı ve **firmaların nakit** ve vadesiz mevduat talebinin toplamıdır.

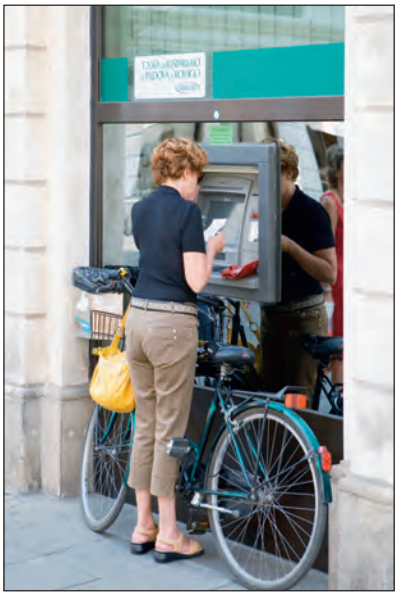
Firmaların karşı karşıya olduğu ikilem Jim'inki ile aynıdır. Hanehalkında olduğu gibi firmalar da paralarını idare etmek zorundadır. Maaşların ödenmesi, satın almalar, satışlardan elde edilen nakit ve çekler ve ödenecek maaşları, yapılacak satın almaları bulunmaktadır, buna karşılık satışlardan gelir elde ederler. Böylece, Jim örneğinde olduğu gibi, firmalar sıradan işlemlerini gidermek için paraya ihtiyaç duyarlar.

Ancak, firmalar ve aynı zamanda hanehalkı varlıklarını faiz getirisi elde edecek şekilde tutma imkânına da sahiptir. Firmalar, paralarının bir kısmını nakitte, bir kısmını vadesiz

[4] Burada sunulan para talebi teorisi kişilerin gelir ve harcamalarının zamanlamasını tam olarak bildiğini varsaymaktadır. Gerçekte bunlar bazı belirsizliklere sahiptir. Örneğin, bazı gelir ödemeleri beklenmedik bir şekilde birkaç gün veya hafta ertelenebilir, ve beklenmedik harcamalar ortaya çıkabilir (Örneğin su tesisatının tamir maliyeti gibi). Kişiler bu tip belirsizliklerin olduğunu bildiklerinden, gelirdeki beklenmedik ertelemeler ve beklenmedik harcamalara karşı bir önlem olarak, işlem güdüsü tarafından tam olarak önerilenden daha fazla para tutmayı tercih ederler. Paranın bu nedenle tutulması kimi zaman ihyiyat güdüsü olarak adlandırılır.

UYGULAMADA İKTİSAT

ATM'ler ve Para Talebi



20 yıl önce sıradan bir üniversite öğrencisi cuma öğleden sonralarının önemli bir kısmını hafta sonu aktiviteleri için yeterli parası olup olmadığını öğrenmek için bankaya gitmek için harcardı. Bugün ABD'deki veya Yurtdışındaki sıradan bir öğrenci, ileriyi planlamak zorunda değildir. ATM'ler (automated teller machines) sayesinde banka hesabınıza 7 gün 24 saat ulaşabilirsiniz. ATM'lerin yayılmasının para talebi üzerinde ne gibi etkileri olmuştur?

İtalya ATM'lerin yayılmasının para talebi üzerindeki etkilerini araştıran büyük bir örnek olay çalışması yapmıştır. İtalya'da vadesiz hesapların hemen hemen tümüne faiz ödenmektedir. Faiz ödenmeyen tek şey ise nakittir. Bu bölüm çerçevesinde bakıldığında İtalyan vadesiz mevduat hesapları faiz getirili "tahvil" ve nakit ise faiz getirisi olmayan "para" olarak görülebilir. Diğer bir deyişle, vadesiz hesaba yatırmak yerine nakit taşımanın bir faiz oranı maliyeti söz konusudur. Üç iktisatçı tarafından-College London Üniversitesin'den Orazio Attansio, İtalya Sassari Üniversitesi'nden Luigi Guiso, ve İtalya Salerno Üniversite'sinden Tullio Jappelli—ATM'lerin yayılmasının nakit talebi (faiz getirisi olmayan para) üzerinde ne gibi etkileri olduğunu görmek için bu kurumsal gerçekten faydalanmışlardır.

Böyle bir etkinin neden olabileceğini düşünüyoruz? 20 yıl önceki üniversite öğrencisinin durumunu tekrar düşünelim. Cuma günü hafta sonu beklenmeyen harcamaları olması ihtimaline karşı daha fazla nakit çekebilir. ATM'lerin her yere yayılması ile, nakit ne zaman ihtiyaç duyulursa çekilebilir. Bu veri bir tüketim düzeyini desteklemek için gerekli olan nakit miktarının ATM'lerin yayılması ile birlikte düşmesi gerektiği anlamına gelir. ATM'lerin kullanımının ilk altı yılında Attansio, Guiso, ve Jappelli'nin elde ettiği bulgular da bunu desteklemektedir. 1989'da ATM kullanımı, yaklaşık olarak nüfusun yüzde 15'i, nispi olarak düşüktü. 1995 itibari ile ATM kullanımı nüfusun yaklaşık yüzde 40'ına kadar ulaştı. Bu dönemde tutulan nakit miktarına ne oldu? Tutulan nakit miktarının toplam tüketime oranı yüzde 3.8'den yüzde 2.8'e düştü. Bu çalışma, kitaptaki tartışmalarımızdan da beklediğimiz gibi, nakit talebinin vadesiz hesaba ödenen faiz oranındaki değişmelere duyarlı olduğunu bulmuştur. Faiz oranı yükseldikçe, daha az nakit tutulur. Diğer bir deyişle, vadesiz mevduat faizleri arttığında, kişiler ATM'lere daha sık giderler ve her seferinde daha az para çekerler, bu sayede genel olarak yüksek faiz getirisi sağlayan vadesiz hesaplarda daha fazla para tutarlar.

[1] *Orazio Attansio, Luigi Guiso, and Tullio Jappelli, "The Demand for Money, Financial Innovation and the Welfare Costs of Inflation: An Analysis with Household Data," Journal of Political Economy, April 2002.*

mevduatta ve geri kalanı da tahvil olarak tutarak varlıklarını hanehalklarının yaptığı gibi yönetirler. Faiz oranının artması firmalar ve hanehalkı için paranın fırsat maliyetini arttırır ve bu da para talebini düşürür.

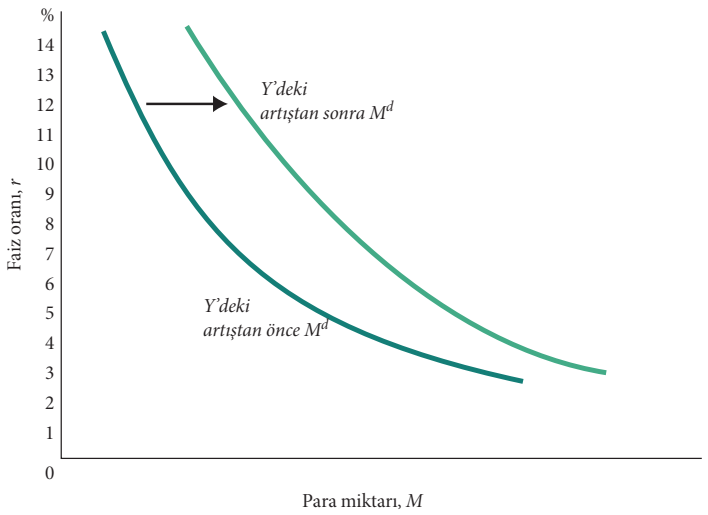
Aynı ikilem nakit için de geçerlidir. Rutin işlemlerimizi gerçekleştirmek için, binlerce dolar yerine cebimizde biraz para ile dolaşırız. İhtiyacımız olacağını düşündüğümüz kadar taşırız, çünkü para taşımanın - soyulma ve vazgeçilen faiz geliri gibi bazı maliyetleri vardır. Herhangi bir anda para talebi -nakit ve vadesiz mevduat talebi ortaya çıkabilir. Hanehalkı ve firmalar günlük işlemlerini gerçekleştirmek amacıyla para tutsalar da, taleplerinin bir sınırı vardır. Hanehalkı ve firmaların her ikisi için, her hangi bir anda talep edilen para miktarı faiz oranı tarafından belirlenen para tutmanın alternatif maliyetine bağlıdır.

Gelir ve Fiyat Düzeyinin Para Talebi Üzerindeki Etkileri

Şekil 26.4'teki para talebi faiz oranının bir fonksiyonudur. Ancak faiz oranının yanında tutulmak istenen para miktarını etkileyen başka faktörler de vardır. Bunlardan biri o dönemde yapılan işlemlerin dolar cinsinden değeridir. Jim'in gelirinin arttığını varsayalım. Her ay için 1200 $ yerine daha fazla harcama yapacaktır. Bunun için daha fazla para tutmak zorunda kalacaktır. Nedeni basittir: daha fazla şey satın almak için daha fazla para gerekir.

Jim için geçerli olan durum ekonominin geneli için de geçerlidir. Ekonomideki toplam para talebi yapılan işlemlerin dolar cinsinden toplam hacmine bağlıdır. Ekonomideki işlemlerin dolar cinsinden toplam hacmi iki şeye bağlıdır: işlemlerin toplam sayısına ve ortalama işlem miktarına. Ekonomideki toplam işlem sayısına ilişkin veri olmamasına rağmen, bunun mantıklı bir göstergesi olarak toplam çıktı (Gelir) (Y) kabul edilebilir. Toplam çıktıdaki artış-reel Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH)- daha fazla aktivite olduğunu ima eder. Firmalar daha fazla çıktı üretip satarlar, daha fazla insan maaş alır, hanehalkının gelir düzeyi yükselir. Kısacası işlemler artacak hanehalkı ve firmalar birlikte işlemlerini yerine getirmek için daha fazla para tutacaklardır. Böylelikle, çıktıdaki (gelirdeki) bir artış para talebini arttıracaktır. Şekil 26.5 Y'deki artış nedeni ile para talebi eğrisindeki kaymayı göstermektedir. Veri bir faiz oranında, daha yüksek bir çıktı düzeyi işlem sayısının ve para talebinin artması anlamına gelmektedir. Y arttığında para talebi eğrisi sağa kayar. Benzer şekilde Y'deki düşüş işlem sayısının ve düşmesi ve para talebinin azalması anlamına gelmektedir. Y'deki azalma ile birlikte para talebi eğrisi sola kayar.

ŞEKİL 26.5
Toplam Çıktı (Gelir) (Y)'daki bir artış Para Talep Eğrisini Sağa Kaydırır
Y'deki artış ekonomik aktivitenin arttığını ima eder. Firmalar daha fazla üretip satarlar, ve hanehalkları daha fazla gelir elde edip daha fazla harcarlar. İşlemler artınca paraya olan ihtiyaç artar. Sonuçta, firmalar ve hanehalkları veri faiz oranında tuttukları para miktarını arttırırlar.



Firmaların ve hanehalkının günlük işlemleri için kullandıkları para miktarı her bir işlemin *dolar cinsinden* miktarına da bağlıdır. Her işlemin ortalama miktarı da fiyatlara diğer bir deyişle fiyat düzeyine bağlıdır. Tüm fiyatlar, emeğin fiyatı (ücret haddi) dâhil ikiye katlanırsa, firmalar ve hanehalkları günlük işlemlerini gerçekleştirmek için, her işlem iki kat fazla para gerektireceğinden, daha fazla paraya ihtiyaç duyacaktır. Öğle yemeğinizin fiyatı 3.50 $'dan 7.00 $'a yükselirse daha fazla para taşımaya başlarsınız. Ay sonu fatura ödemeleriniz her zamankinin iki katı fazla gelirse, vadesiz mevduatınızda daha fazla para tutarsınız. Fiyat düzeyindeki artış, para talebi eğrisini sağa kaydırır ve fiyat düzeyindeki azalış da para talebi eğrisini sola kaydırır. İşlem sayısı değişmese bile, işlemleri gerçekleştirmek için gerekli olan para miktarı değişecektir.

Para talebi ile ilgili değindiğimiz her şey Tablo 26.1'de özetlenmiştir. İlk olarak faiz oranı para tutmanın firmalar ve hanehalkları açısından fırsat maliyeti olduğundan, faiz oranındaki artış talep edilen para miktarını düşürür; faiz oranındaki düşme talep edilen para miktarını arttırır. Dolayısıyla talep edilen para miktarı faiz oranının negatif bir fonksiyonudur.

Para talebi aynı zamanda veri bir zamandaki işlemlerin dolar cinsinden hacmine de bağlıdır. İşlemlerin dolar cinsinden hacmi toplam çıktıya (gelir), Y ve fiyat düzeyine, P bağlı-

dır. Para talebinden gelire ve fiyat düzeyine doğru olan ilişkilerin her ikisi de pozitiftir. Y'deki veya P'deki artışlar para talebi eğrisini sağa kaydırır; Y veya P'deki azalışlar ise para talebi eğrisini sola kaydırır.

TABLO 26.1 Para Talebinin Belirleyicileri

1. Faiz Oranı : (Talep edilen para miktarı faiz oranının negatif bir fonksiyonudur.)
2. İşlemlerin dolar hacmi
   a. Toplam çıktı (gelir): Y (Y'deki artış para talep eğrisini sağa kaydırır.)
   b. Fiyat düzeyi: P (P'deki artış para talebi eğrisini sağa kaydırır.)

Denge Faiz Oranı

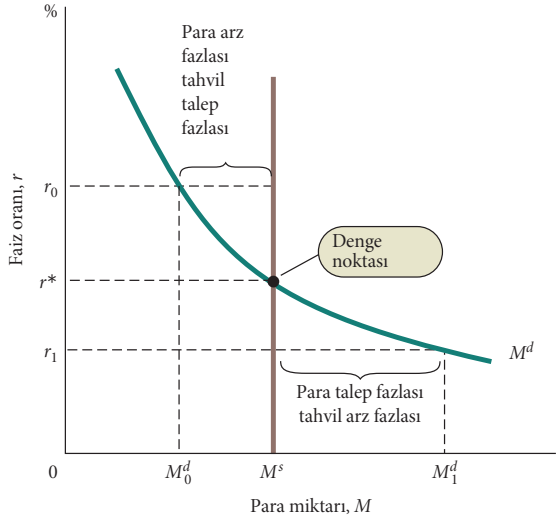
Artık iktisattaki temel sorulardan birini ele almak için hazırız: Ekonomide faiz oranı nasıl belirlenmektedir?

Para piyasası olarak adlandırdığımız finansal piyasalar ABD'de gayet iyi çalışmaktadır. Hemen hemen tüm finansal piyasalar temizlenmektedir- diğer bir deyişle arz ve talep edilen miktarın eşitlendiği bir dengeye ulaşırlar. Denge faiz oranı para piyasasında, talep edilen para miktarı ile arz edilen para miktarının bir eşitlendiği noktada belirlenir. Bu açıklama basit gözükmekle birlikte daha dikkatli bir şekilde ele alınmayı gerektirir.

Para Piyasasında Arz ve Talep

Bölüm 25'te Fed'in para arzını ekonomideki rezerv miktarını belirleyerek kontrol ettiğini belirtmiştik. Fed'in para arzının faiz oranına bağlı olmadığını varsaydığımız için para arz eğrisi dik bir doğru idi. (s.512'deki Şekil 25.5'i yeniden inceleyiniz) Diğer bir deyişle sabit bir para arzı hedefini gerçekleştirmek için Fed'in üç aracı (zorunlu rezerv oranı, reeskont oranı ve açık piyasa işlemleri) kullandığını varsaymıştık.

Şekil 26.6 şekil 25.5'teki dik para arz eğrisi ile aşağı eğimli para talep eğrisi bir arada ele alınmaktadır. Sadece r^* faiz oranında dolaşımdaki para miktarı (para arzı) para talebine eşittir. r^*'ın neden denge faiz oranı olduğunu anlamak için faiz oranına hangi güçlerin yön verdiği sorusunu sormamız gerekir. Aşağıdaki tartışmada Fed'in para arzını sabitlediğinde aynı zamanda tahvil arzını da sabitlediğini dikkate alalım. Hanehalkı ve firmaların vermesi gereken karar fonlarını hangi oranda faiz getirisi olan tahvil yerine, faiz getirisi olmayan parada



ŞEKİL 26.6
Para Piyasasında Uyum Süreci

Para piyasasındaki denge para arzı para talebine, ve dolayısıyla tahvil arzı tahvil talebine eşit olduğunda sağlanır. r_0'da tahvil fiyatları artacaktır (ve dolayısıyla faiz oranı düşer) ve r_1'de tahvil fiyatları düşecektir (ve dolayısıyla faiz oranı yükselir).

tutacaklarına karar vermektir. Şekil 26.6'daki denge faiz oranı r^*'da hanehalkı ve firma tahvil talebi arzına eşittir.

Şekil 26.6'da r_0 gibi denge faiz oranından daha yüksek bir faiz oranını düşünelim. Söz konusu faiz oranında hanehalkı ve firmalar Fed'in arz ettiğinden daha fazla tahvil ve daha az para tutmak isterler. Tahvile piyasa değerinden daha yüksek fiyat önerirler ve faiz oranı düşer. Tahvil piyasası tahvil fiyatları r^* denge faiz oranına denk gelecek kadar düştüğünde dengeye gelir. Şekil 26.6'da r_1 gibi denge faiz oranından daha düşük bir faiz oranında ise hanehalkı ve firmalar Fed'in arz ettiğinden daha az tahvil ve daha fazla para tutmak isterler. Tahvile piyasa değerinden daha düşük fiyat önerirler ve faiz oranı yükselir. Tahvil piyasası tahvil fiyatları r^* denge faiz oranına karşılık gelecek kadar yükseldiğinde dengeye gelir.

Faiz Oranını Etkilemek İçin Para Arzının Değiştirilmesi

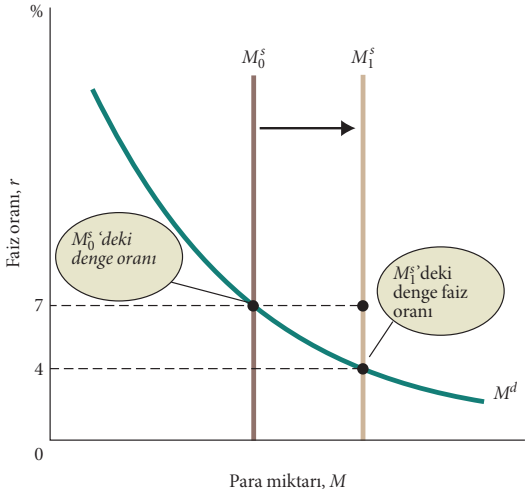
Para piyasasındaki dengeyi kavradıktan sonra, Fed'in faiz oranını nasıl etkilediğini inceleyebiliriz. Cari faiz oranının yüzde 7 olduğunu ve Fed'in faiz oranını düşürmek istediğini varsayalım. Bunun için para arzını arttıracaktır. Şekil 26.7 böyle bir genişlemenin nasıl çalıştığını göstermektedir. M^S'yi arttırmak için, Fed rezerv karşılıklarını düşürebilir, reeskont oranını azaltabilir veya açık piyasa işlemleri yoluyla piyasadan ABD hükümetinin (menkul kıymetlerini) tahvillerini alabilir. Tüm bu uygulamalar sistemdeki rezerv miktarının artmasına neden olur. Bankalar daha fazla kredi verirse para arzı daha da genişleyebilir. (Bunun nedenini hatırlamıyorsanız Bölüm 25'i yeniden inceleyiniz.). Şekil 26.7 başlangıç para arzı eğrisi M_0^S'ten sağa M_1^S'e kayar. M_1^S'teki tahvil arzı M_0^S'tekinden daha azdır.

Para arzı M_0^S'ten M_1^S'e genişledikçe, tahvil arzı azalır, bu da tahvil fiyatlarının yükselmesine yol açar. M_1^S'te tahvillerin denge fiyatına karşılık gelen faiz oranı yüzde 4'tür. Böylece yeni denge faiz oranı yüzde 4 olacaktır.

Fed faiz oranını arttırmak isterse, para arzını daraltır. Bunun için rezerv karşılık oranını arttırabilir, reeskont oranını yükseltebilir veya ABD menkul kıymetlerini açık piyasada satabilir. Fed hangi aracı tercih ederse etsin sonuç daha düşük bir rezerve ve daha düşük bir para arzı olacaktır. Şekil 26.7'deki para arz eğrisi sola kayar ve denge faiz oranı yükselir. (Bir alıştırma olarak, bu durumun grafiğini çiziniz ve faiz oranının neden yükseldiğini açıklayınız.)

ŞEKİL 26.7 Para Arzındaki Artışın Faiz Oranı Üzerindeki Etkisi

Para arzının M_0^S'dan M_1^S'e yükselmesi faiz oranını yüzde 7'den yüzde 4'e düşürür.



Y'deki Artış ve Para Talep Eğrisinde Kayma

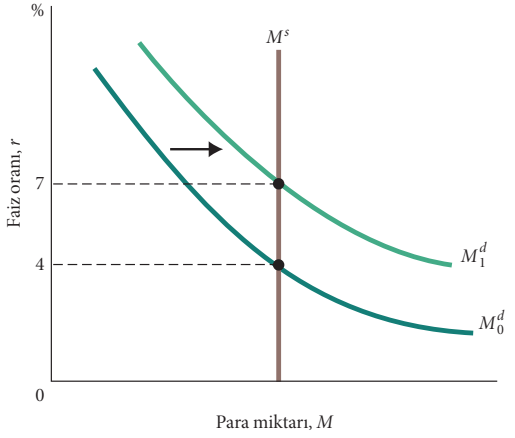
Para arzındaki artış denge faiz oranını etkileyen tek faktör değildir. Para talebindeki artış da aynı etkilere yol açabilir.

Para talebinin faiz oranının yanında işlem hacmine bağlı olduğunu hatırlayalım. İşlem hacminin kaba bir ölçüsü olarak toplam çıktı düzeyini Y'yi kullanıyoruz. Para talebi ile Y arasındaki ilişkinin pozitif olduğunu hatırlayalım- Y'deki artış daha reel ekonomik aktivitenin artığını ima etmektedir. Daha fazla üretim yapıldıkça, gelir artacak ve ekonomide daha fazla işlem olacaktır. Sonuçta, hanehalkı ve firmalar tarafından talep edilen para toplamda artacaktır. Y'deki bir artış para talebi eğrisini sağa kaydıracaktır.

Şekil 26.8 böyle bir kaymayı göstermektedir. Y'deki artış para talebinin M_0^d'den M_1^d'ye kaymasına neden olur. Bunun sonucunda denge faiz oranı yüzde 4'ten yüzde 7'ye yükselir. Y'deki düşme M^d'yi sola kaydırır ve denge faiz oranı düşer.

Para talebi fiyat düzeyi değiştiği zaman da kayar. Fiyat düzeyi yükselirse, kişiler günlük işlemlerini yerine getirmek için daha fazla para bulundurmak isterler. Bu durumda denge faiz oranı da yükselir. Fiyat düzeyindeki artış, Y'deki artışta olduğu gibi para talebini arttırır. Bunun sonucunda denge faiz oranı yükselir.

Fiyat düzeyi *düşerse*, para talebi eğrisi sola kayar çünkü kişiler işlemleri için daha az para tutmak isterler. Ancak, arz edilen para miktarı değişmediği için, denge faiz oranı düşer. Fiyat düzeyindeki düşme de denge faiz oranının düşmesine yol açar. Bu ilişkiyi Bölüm 28'de daha ayrıntılı bir şekilde inceleyeceğiz.



ŞEKİL 26.8
Gelirdeki Artışın Faiz Oranı Üzerindeki Etkisi
Toplam çıktıdaki (Gelir) artış para talebi eğrisinin M_0^d'den M_1^d'ye kaymasına faiz oranının yüzde 4'de yüzde 7'ye yükselmesine neden olur.

İleriye Bakış: Federal Rezerv ve Para Politikası

Artık Fed'in arz edilen para miktarını değiştirerek faiz oranını değiştirebileceğini biliyoruz. Fed para miktarını arttırırsa faiz oranı düşer. Fed para miktarını azaltırsa, faiz oranı yükselir.

Bununla birlikte, Fed'in *neden* faiz oranını değiştirmek istediğine ve faiz oranları değiştiğinde ekonomiye neler olacağına henüz değinmedik. Fakat nedenine dair bir ipucumuz var: A düşük faiz oranı harcamayı, özellikle yatırımı özendirir; yüksek faiz oranı ise harcamayı düşürür. Fed faiz oranını değiştirerek, toplam çıktıyı (geliri) değiştirebilir. Gelecek bölümde, mal ve para piyasaları ile ilgili anlattıklarımızı birleştireceğiz ve faiz oranının mal piyasasında toplam çıktının denge düzeyini (gelir) *(Y)* nasıl etkilediğini ele alacağız.

Fed'in mal ve aynı zamanda para piyasalarındaki olaylar üzerinde etkili olabilmek için bu gücünü kullanması hükümetin para politikasının temelini oluşturur. Fed ekonomiyi daraltmak için para arzını daraltması ve faiz oranlarını yükseltmesi iktisatçılar **sıkı para politikası** olarak adlandırılır. Diğer taraftan, Fed'in ekonomiyi canlandırmak için para arzını genişletmesi ve faiz oranlarını düşürmesi, **gevşek para politikası** olarak bilinir. Ekonominin Fed'in davranışları üzerindeki etkilerini Bölüm 28'de ele alacağız.

Sıkı para politikası Para arzını daraltarak ve faiz oranlarını yükselterek ekonomiyi baskı altına almayı hedefleyen Fed politikalarıdır.

Gevşek para politikası Para arzını arttırarak ve faiz oranlarını düşürerek ekonomiyi canlandırmayı hedefleyen Fed politikalarıdır.

ÖZET

FAİZ ORANLARI VE TAHVİL FİYATLARI *s. 515*

1. ***Faiz*** borç alanların borç verenlere bunların fonlarını kullanım karşılığı ödedekleri ücrettir. Faiz oranları ve bono fiyatları negatif ilişkilidir. Birleşik Devletlerde birçok faiz oranı olmasına rağmen basitlik açısından biz ekonomide tek bir faiz oranı olduğunu varsayıyoruz.

PARA TALEBİ *s. 517*

2. ***Para talebi*** faiz oranına negatif şekilde bağlıdır. Faiz oranları ne kadar yüksekse parayı tutmanın fırsat maliyeti (vazgeçtiğimiz faiz) o kadar yüksek olacaktır ve insanlar daha az para tutmak isteyeceklerdir. An increase in the interest rate reduces the quantity demanded for money, and the money demand curve slopes downward.
3. Ekonomideki işlem hacmi para talebini etkiler. Dolar işlem hacmi hem toplam işlem sayısı hem de ortalama işlem miktarına bağlıdır.
4. Ekonomideki işlem sayısının makul bir göstergesi toplam çıktı (Gelir) (Y)'dir. Y artınca, ekonomik faaliyet artar, daha fazla mal üretilir ve satılır ve daha fazla kişi maaş alır- ekonomide daha fazla işlem gerçekleşir. Y'deki artış para talebinin sağa kaymasına neden olur. Bu etki ortaya çıkmasının nedeni hanehalkı ve firmaların artan işlemlerini gerçekleştirmek için daha fazla paraya ihtiyaç duymasıdır. Y'deki azalma ise para talep eğrisini sola kaydırır.
5. Fiyat düzeyindeki değişmeler herbir işlemin dolar cinsinden miktarını etkiler. Fiyat düzeyindeki artış hanehalkı ve firmalar harcamaları için daha fazla paraya ihtiyaç duyacaklarından para talebini arttırır (para taleb eğrisi sağa kayar). Fiyat düzeyindeki düşme ise para talebini azaltır (para talep eğrisi sola kayar).

DENGE FAİZ ORANI *s. 523*

6. Arz edilen para miktarı ile talep edilen para miktarının birbirine eşitlendiğini nokta ekonomideki denge faiz oranını belirler. Para arz fazlası hanehalkı ve firmaların daha fazla tahvil almalarına neden olur, faiz oranlarını düşürür. Para talebi fazlası hanehalkı ve firmaların tahvillerini elden çıkarmasına neden olur, faiz oranlarını yükseltir.
7. Fed denge faiz oranı para arzını değiştirmek için kullanıldığı üç araç ile etkileyebilir— gerekli rezerv oranı, iskonto oranı, veya açık piyasa işlemleri.
8. Fiyat düzeyindeki artış para talebinde artışa neden olmasından ötürü Y'deki artışa benzer. Bunun sonucunda denge faiz oranı yükselir. Fiyat düzeyindeki düşüş para talebinin azalmasına yol açar ve denge faiz oranını düşürür.
9. Sıkı para politikası ekonominin daralması için para arzının daraltılması ve böylece faiz oranlarının arttırılmasını içeren Fed politikalarını ifade eder. Gevşek para politikası, ekonominin canlandırılması için para arzının genişletilmesi ve böylece faiz oranlarının düşürülmesini içeren Fed politikalarını ifade eder. Fed bu iki politikadan hangisinin uygulanması hakkında neden ve zamana dayalı olarak seçim yapar .

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Gevşek para politikası, *s. 525*
Faiz, s. *515*
Gelir ve harcamanın eşzamansızlığı s. *517*
Spekülasyon güdüsü, *s. 520*
Sıkı para politikası, *s. 525*
İşlem güdüsü, *s. 517*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdaki ifadelere katılıp katılmadığınızı belirtiniz ve nedenlerini açıklayınız.

a. Reel ekonomi genişlediğinde (Y artınca) para talebi de genişler. Sonuçta, hanehalkı para arzındaki genişlemeden daha fazla nakit bulundurur.

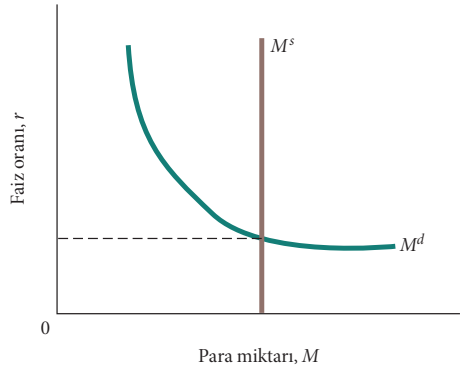
b. Enflasyon, fiyat düzeyindeki bir artış, para talebinin azalmasına neden olur. Enflasyon paranın değersizleşmesine neden olduğundan hanehalkı daha az para tutar.

c. FED açık piyasadan tahvil satın alırsa ve aynı zamanda bir durgunluk yaşanıyorsa, faiz oranları kesinlikle artacaktır.

2. 2003 boyunca enflasyonun bir problem olduğu ile ilgili endişeleri bir kenara bıraktık. Aksine deflasyondan, fiyat düzeyindeki düşmeden, endişelenmeye başladık. FED'in para arzını sabit tuttuğunu varsayın. Enflasyonun faiz oranları üzerinde ne gibi bir etkisi olması beklenir?

3. **[*s. 521, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Haftada kaç kez ATM kullanıyorsunuz? ATM'ler olmasaydı, daha fazla para taşır mıydınız? Vadesiz hesabınızda daha fazla para bulundurur muydunuz? günde kaç kere nakit para kullanıyorsunuz?

4. Aşağıdaki grafikteki gibi para talebi eğrisinin düşük bir faiz oranında yataya yakın olduğunu varsayalım. Bu durumda, çok düşük bir faiz oranında, halk tahvil tutmayı karlı bulmaz, dolayısıyla para talebi oldukça yüksek olur. Birçok kimse 2003'te ABD ekonomisinin bu durumda olduğunu düşünüyor. Fed para arzını arttırma kararı alırsa bunun faiz oranları üzerinde ne gibi bir etkisi olur?



5. 1993 yılının dördüncü çeyreğinde, reel GSYİH Birleşik Devletler'de yıllık yaklaşık yüzde 7 büyüdü. 1994'te, ekonomi ılımlı bir enflasyonla genişlemeye devam etti. (*Y* yüzde 4 oranında arttı ve *P* yaklaşık yüzde 3'e yükseldi.) 1994'ün başlarında, birincil faiz oranı (bankaların en iyi, en risksiz müşterilerine verdiği faiz oranı) yaklaşık bir yıl süresince yüzde 6'da kaldı. 1995 başı itibariyle, birincil faiz oranı yaklaşık yüzde 8.5'e yükseldi.
   a. Para arz ve talep eğrilerini kullanarak, para arzında değişme olmadığını varsayarak, Y ve P'deki artışın faiz oranı üzerindeki etkilerini gösteriniz.
   b. Faiz oranının Federal Rezerv'in para arzını arttırması, para arzını para talebindeki artıştan daha yavaş arttırdığı durumda bile yükselebileceğini ayrı bir grafik üzerinde gösteriniz.

6. Aşağıdaki politikaları para arz ve talep eğrileri kullanarak gösteriniz.
   a. Durgunluk döneminde Fed'in açık piyasadan tahvil satın alması
   b. Hızlı bir enflasyonist döneminde, Fed'in gerekli rezervleri arttırması
   c. Yüksek enflasyon döneminde Fed'in faiz oranını sabit tutacak şekilde hareket etmesi
   d. GSYİH büyümesinin olmadığı ve sıfır enflasyonun olduğu bir dönemde Fed'in ıskonto oranını düşürmesi.
   e. Hızlı bir GSYİH büyümesinin olduğu bir dönemde, Fed'in gerekli rezerv oranını arttırması.

7. Durgunluk döneminde, Fed para arzını arttırmak için müdahalede bulunmasa bile faiz oranları düşebilir. Neden? Grafik kullanarak açıklayınız.

8. 1997 yazında Kongre ve başkan federal bütçenin denkleştirilmesi ile ilgili bir bütçe paketi üzerinde anlaşma sağladı. Başkan Clinton tarafından *1997 Vergi mükellefi Yardım Yasası* olarak Ağustos'ta onaylanan anlaşma, önemli vergi ve harcama indirimlerini içermekteydi. Vergi indirimlerinin hemen uygulamaya geçmesi planlanmışken, harcama kesintilerinin 1999'dan başlayarak 2002'ye kadar uygulanması planlanmıştı. Bu nedenle, 1998'de, paket iktisatçılar tarafından biraz genişletici bulunmuştu. Bu paket reel çıktının /gelirin büyümesi ile sonuçlansaydı, Fed'in para arzını (veya para arzı büyüme oranını) sabit tutması durumunda faiz oranına ne olmasını beklerdiniz? Fed faiz oranını arttırmak isteseydi ne yapardı? Faiz oranını düşürmek isteseydi ne yapardı? Grafiklerle gösteriniz.

9. Bir ülkeye ait para talebi aşağıdaki gibi verilmiştir
$$M^d = 10{,}000 - 10{,}000r + Y$$
Burada M^d dolar cinsinden para talebi, r faiz oranı (yüzde 10 faiz oranı için r=0.1) *Y* ise milli gelirdir. *Y*'nin başlangıçta 5,000 olduğunu varsayınız.
   a. Her alternatif faiz oranına(dikey eksende) karşı talep edilen para miktarını (yatay eksende) grafikle gösteriniz.
   b. Fed tarafından belirlenen para arzının M^s \$ 10,000 olduğunu varsayalım. a şıkkında çizdiğiniz grafiğe para arz eğrisini ekleyiniz. Denge faiz oranı nedir? Cevabı nasıl elde ettiğinizi açıklayınız.
   c. Gelirin $Y = 5{,}000$'den $Y = 7{,}500$'e yükseldiğini varsayalım. a şıkkındaki para talebi eğrisine ne olur? Eğer gerekli ise yeni bir eğri çiziniz. Merkez bankası para arzını değiştirmezse denge faiz oranına ne olur?
   d. Merkez bankası denge faiz oranını b şıkkındaki aynı düzeyde tutmak isterse, veri bir milli gelir düzeyinde para arzını ne kadar arttırmak veya azaltmak zorundadır.
   e. Para arzının 10,000 \$'da sabit iken c şıkkındaki kaymanın meydana geldiğini buna rağmen faiz oranında bir değişmenin gelmediğini varsayalım. Bu durumu açıklayabilecek ne gibi bir olay olması muhtemeldir?

10. **[*s. 516, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** 2007'nin sonu ve 2008'in ortaları arasında Fed ekonomideki toplam harcamaları teşvik etmek ve durgunluğu engellemek amacıyla faiz oranlarında indirime gitti. Faizlerdeki düşme borçlanmanın maliyetini azaltır ve firmaları borçlanmaya ve yatırıma teşvik eder. Faiz indirimlerinin ekonomide işlem gören tahvillerin (özel ve hükümet) değeri üzerinde de etkileri oldu. Faiz oranı değiştiğinde tahvillerin değerinin neden değiştiğini kısa fakat anlaşılır bir şekilde açıklayınız. federal reserve.gov sitesini ziyaret ediniz "Economic Research & Data" kısmına tıklayınız ve daha sonra "Flow of Funds." kısmına tıklayınız son duyuruları inceleyiniz ve bilanço tablosu Tablo B.100'ü bulunuz. Hanehalkları tarafından tutulan Kredi Piyasası Araçlarının büyüklüğü nedir?

EK A

ABD EKONOMİSİNDE ÇEŞİTLİ FAİZ ORANLARI

Ekonomide çeşitli faiz oranları olmasına rağmen, bir arada hareket etme eğilimindedirler. Burada aralarındaki bazı farklara değineceğiz. İlk olarak değişik vadelerdeki menkul kıymet faiz oranları arasındaki ilişkiyi inceleyeceğiz. Daha sonra ABD ekonomisindeki belli başlı faiz oranlarına kısaca değineceğiz.

FAİZ ORANLARININ VADE YAPISI

Faiz oranlarının vade yapısı farklı vadelerdeki menkul kıymetlere ait faiz oranları arasındaki ilişkidir. Bu kavram şu soruları içermektedir: farklı faiz oranları birbiri ile nasıl ilişkilidir? 2 yıl vadeli menkul kıymetin (iki yıl sonunda ana para ve faiz gelirini ödemeyi taahhüt eden borç senedi) 1 yıl vadeli menkul kıymetten (bir yıl sonunda ana para ve faiz gelirini ödemeyi taahhüt eden borç senedi) yıllık bazda daha az mı faiz ödemesi vardır? 2 yıl vadeli menkul kıymetin faiz oranı yükselirse, 1 yıl vadeli menkul kıymetin faiz oranı ne olur?

Paranızla iki yılın sonunda geri tahsil etmek üzere 2 yıllık bir yatırımda bulunmak istediğinizi varsayalım. Hükümet tahvili almak istediğinizi kabul edelim. Bu analiz için seçeneklerinizi 2 ile sınırlandırdık: (1) Bugün 2 yıl vadelii bir menkul kıymet alabilir ve bunu 2 yıl sonunda parasını geri alacak şekilde elinizde tutabilirsiniz (2 vadeli menkul kıymetin faiz oranının faiz oranının yıllık yüzde 9 olduğunu varsaydık), veya (2) bugün 1 yıl vadeli menkul kıymet alabilirsiniz. 1 yılın sonunda, menkul kıymetin parasını geri alıp; sonra başka bir 1 yıllık vadeli menkul kıymet alabilirsiniz. İkinci yılın sonunda, ikinci menkul kıymetin parasını alacaksınız. 1 yıl vadeli menkul kıymete ait faiz oranının yüzde 8 olduğunu varsayın.

Hangi seçeneği tercih ederdiniz? Şu anda bu soruyu cevaplayabilmek için gerekli veriniz yok. Seçenek (2)'yi değerlendirmek için, ikinci yılda satın alacağınız 1 yıl vadeli menkul kıymetin faiz oranını bilmeniz gerekir. Bu oran ikinci yıla kadar bilinmeyecektir. Şimdi tüm bildiğiniz 2 yıl vadeli menkul kıymet faiz oranı ve 1 yıl vadeli menkul kıymet faiz oranıdır. Karar vermek için 1 yıl vadeli menkul kıymetin faiz oranı ile ilgili beklentilerinizi oluşturmanız gerekir. 1 yıl vadeli menkul kıymete ait faiz oranının ikinci yılda değişmeyeceğini beklediğiniz takdirde, 2 yıl vadeli menkul kıymeti seçmeniz gerekir. 2 yıl vadeli menkul kıymet üzerinden yıllık yüzde 9 faiz getirisi elde ederken, 1 yıl vadeli menkul kıymetten ancak yüzde 8 getiri elde edebilirsiniz. 1 yıl vadeli menkul kıymet faiz oranının yüzde 12'ye yükseleceğini öngörüyorsanız, ikinci seçeneği seçmeniz gerekir. 2 yıl için beklenen getiri oranı yaklaşık yüzde 10 olacaktır ki, 2 yıl vadeli menkul kıymetin seçilmesi durumunda elde edilecek yüzde 9'luk faiz getirisinden daha iyidir. 1 yıl vadeli menkul kıymet faiz oranının yüzde 10 olarak beklenmesi durumunda ise hangi seçeneğin seçileceği önem arz etmez. Her iki seçenekten 2 yılda elde edilecek getiri oranı yaklaşık olarak yüzde 9 olacaktır.

Artık tartışmamızın odak noktasını değiştirip asıl ilgilendiğimiz noktaya, 2-yıllık faizin nasıl belirlendiğine, gelebiliriz. 1-yıllık faiz oranının Fed tarafından ayarlandığını ve yüzde 8 olduğunu varsayalım. Ayrıca kişilerin şimdiden bekledikleri 1-yıllık oranın yüzde 10 olduğunu varsayalım. Bu durumda 2 yıllık faiz oranı nedir? "faiz oranlarının vade yapısının beklenti teorisi" olarak adlandırılan teoriye göre 2-yıllık faiz oranı cari 1 yıllık faiz oranı ile cari dönemde birinci yılın sonunda beklenen 1 yıllık faiz oranlarının ortalamasına eşittir. Bu örnekte, 2 yıllık faiz oranı yüzde 9'dur (yüzde 8 ile yüzde 10'un ortalaması).

Birinci seçenekteki 2 yıllık faiz oranı, ikinci seçenekteki bir yıllık faiz oranlarının ortalamasından daha düşük olsaydı, kişiler hangi menkul kıymeti tutmaları gerektiği konusunda kayıtsız olmayacaklardı. Sadece kısa vadeli bir yıllık menkul kıymetleri tercih edeceklerdi. 2 yıllık menkul kıymete alıcı bulmak için satıcılar 2 yıllık menkul kıymet faiz oranını bir yıllık menkul kıymetin bu yılki faiz oranı ile gelecek yılki faiz oranının ortalamasına eşit oluncaya kadar arttırmak zorunda kalacaktı. 2 yıllık menkul kıymet faiz oranı kişiler 2 yıllık ve 1 yıllık menkul kıymet arasında kayıtsız kalıncaya kadar yükselmeye devam edecekti.[1]

Fed'in davranışına geri dönelim. Fed'in para arzını değiştirerek kısa vadeli faiz oranını değiştirebileceğini biliyoruz, bunun yanında uzun dönemli faiz oranlarını da etkileyebilir mi? Bu sorunun cevabı bir dereceye kadardır. 2 yıllık oran cari 1 yıllık oran ile beklenen bir yıllık oranın ortalaması olduğundan, Fed 2 yıllık oranı cari 1 yıllık oran üzerindeki etkisi ölçüsünde etkiler. Aynı şey 3 yıllık ve ötesindeki oranlar için de geçerlidir. Kısa dönemli cari faiz oranı Fed'in uzun dönemli faiz oranlarını etkilemesini salayan bir araçtır.

Bunun yanında, Fed'in davranışları kişilerin kısa vadeli faiz oranı ile ilgili bekleyişlerini doğrudan etkiler, bu da daha sonra uzun dönemli faiz oranlarını etkileyebilir. Fed başkanı Kongre'den önce kısa vadeli faiz oranlarındaki bir artışın gündemde olduğunu ifade ederse, kişilerin kısa vadeli faiz oranlarının gelecekte artacağına ilişkin beklentileri yükselir. Bu beklentiler cari uzun dönem faiz oranlarına da yansıtılır.

FAİZ ORANI TÜRLERİ

ABD'de geniş ölçüde izlenen faiz oranlarından bazıları aşağıda verilmiştir.

3 AYLIK HAZİNE BONOSU FAİZ ORANI

Vadesi bir yılın altında olan kamu menkul kıymetleri, Hazine bonosu olarak adlandırılır. 3 aylık hazine bonosu faiz oranı en fazla takip edilen kısa vadeli faiz oranıdır.

DEVLET TAHVİLİ

Vadesi bir yıl veya üzerinde olan kamu menkul kıymetleri, devlet tahvili olarak adlandırılır. 1- yıllık, 2 yıllıktan başlamak üzere 30 yıla kadar tahviller bulunmaktadır. Farklı vadelere sahip olan tahviller farklı faiz oranlarına sahiptir. Farklı vadeye sahip faiz oranları arasındaki ilişki bu ekin ilk kısmında da tartıştığımız gibi faiz oranlarının vade yapısıdır.

FEDERAL FONLAR ORANI

Bankalar sadece Fed'den değil birbirlerinden de borçlanırlar. Bankalardan biri fazla rezerve sahipse, Federal Fonlar Marketi yolu ile bu rezervlerini diğer bankalara ödünç verebilir. Bu piyasadaki faiz oranı, bankaların diğer bankaların rezervlerini ödünç almaları karşılığında talep ettikleri faiz federal fonlar oranı olarak adlandırılır.

---

[1] Daha uzun vadeler için oranların gelecekteki değerleri ortalamaya eklenmelidir. Örneğin 3 yıllık bir menkul kıymet için gelecek yıla ait bir yıllık oranın şimdiki beklenen değeri, 2 yıl sonraki 1 yıllık oranın şimdiki beklenen değerinin cari dönemdeki 1 yıllık orana eklenerek ortalamasının alınması gerekir.

Federal fonlar piyasası gerçekte New York City'deki bir merkezdir. Ülkenin her yerinden, fazla rezervi olup ödünç vermek isteyen bankalar ve rezerve ihtiyacı olan bankalar masada toplanır ve faiz oranı üzerinde pazarlık ederler. Fed'deki kredi hesabının vadesi fiziksel anlamda herhangi bir para hareketi olmamasına rağmen değişir.

Her iş günü sonunda gerçekleşen söz konusu ödünç alma ve verme işlemi genellikle 1 gün ("gecelik") içindir, yani federal fonlar oranı 1 günlük orandır. Fed'in Açık piyasa işlemleri yoluyla en yüksek etkiye sahip olmasını sağlayan faiz oranıdır.

FİNANSMAN BONOSU ORANI

Firmalar fon sağlamak için bir takım alternatiflere sahiptir. Hisse senedi satabilirler, tahvil ihraç edebilirler veya bankadan borçlanabilirler. Büyük firmalar kısa dönemli ve belirli bir faiz oranı veren kısa vadeli firma borçlanma senetlerinden olan finasman bonosu ihraç ederek kamudan doğrudan borçlanabilirler. Finansman bonosu faiz oranı firmanın finansal durumuna ve borçlanma senedinin vade tarihine bağlıdır.

BİRİNCİL FAİZ ORANI

Bankalar müşterilerinin risklilik algılamalarına bağlı olarak farklı müşterilerine farklı faiz oranı uygulayabilirler. Otomobil kredinize General Motors'ın 1 milyon $'lık finansman yatırımından daha yüksek bir faiz oranı ödemeyi beklersiniz. Aynı zamanda hiçbir garantiye sahip olmayan kişisel bir krediye, ev veya araba gibi varlıkların teminat olarak kullanıldığı kredilerden daha fazla faiz oranı ödersiniz.

Birincil oran bankaların müşterileri için faiz oranlarını belirlerken sıklıkla kullandığı referans bir orandır. Düşük riskli bir şirket birincil oranın altındaki bir orandan bile borçlanabilir. Daha az bilinen bir şirket ise "birincil artı üç bölü dört" olarak bilinen bir oran üzerinden borçlandırılır, birinci oran, örneğin yüzde 10 ise, firma faiz ödemesini yüzde 10.75 üzerinden yapacaktır. Birincil oran fonların bankaya maliyetine bağlı olarak değişir; ekonomideki değişmelere göre aşağı ve yukarı yönlü hareket eder.

AAA ŞİRKET TAHVİL ORANI

Şirketler yatırımlarının önemli bir kısmını kamuya tahvil satarak finanse ederler. Şirket tahvilleri çeşitli tahvil alım satımında aracılık edenler tarafından risklerine göre sınıflandırılmaktadır. General Motor tarafından çıkarılan tahvillerin yeni bioteknoloji araştırma firması tarafından çıkarılan tahvillere oranla daha az geri ödenmeme riski vardır. Tahviller finansman bonosundan tek önemli bir yönle ayrılırlar: Tahviller daha yüksek vadeye sahiptir.

Tahviller öğrencilere benzer şekilde notlandırılırlar. En yüksek not AAA'dır, ikinci en yüsek not AA'dır, diğer notlar da buna benzemektedir. AAA olarak notlandırılırmış tahvile ait faiz oranı en düşük riske sahip firmaların çıkardıkları tahvillere uyguladıkları faiz oranı AAA şirket tahvil faiz oranıdır.

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Aşağıdaki tabloda ABD'ye ait 3 önemli faiz oranının 1980 ve 1993'teki değerleri verilmektedir:

	1980 (%)	1993 (%)
Üç Aylık ABD Hazine Bonosu	11.39	3.00
Uzun dönemli ABD devlet tahvili	11.27	6.59
Birincil oran	15.26	6.00

Gözlemlediğiniz aşırı farklılıkların nedenini açıklayınız. Özellikle (1)1980'de faiz oranlarının 1993'ten daha yüksek olması (2) uzun vadeli faiz oranının kısa dönemli faiz oranından 1993'te daha yüksek, ancak 1980'de daha düşük olması hakkında yorumda bulununuz.

EK B

PARA TALEBİ :RAKAMSAL BİR ÖRNEK

Bu ek optimal para yönetimi davranışının nasıl türetileceğine dair rakamsal bir örnek sunmaktadır.

Faiz oranının, fonları faiz getirili tahvil yerine faiz getirisi olmayan vadesiz hesaplarda tutmanın alternatif maliyetini temsil ettiğini daha önce belirtmiştik. Tahvilden paraya geçişin maliyetleri olduğunu da görmüştük. Söz konusu maliyetler veri iken amacımız, bir bireyin tutması gereken optimum para miktarını belirlemektir. Tutulan paranın optimal ortalama düzeyi para yönetiminden elde edilen karı maksimize eden miktardır. Tutulan ortalama tahvil miktarından faiz geliri elde edilir, ancak para yönetiminden elde edilen net karın bulunması için geçiş başına maliyetin geçiş sayısı ile çarpılması ve faiz gelirinden düşülmesi gerekir.

Faiz oranının 0.05 (yüzde 5), tahvil satım maliyetinin 2$ olduğunu[1], satışlardan elde edilen kazancın da vadesiz mevduat hesabına yatırıldığını varsayalım. Bireyin gelir düzeyinin 1,200$ olduğunu ve gelirini elde ettiği dönem içinde eşit bir şekilde harcadığını farz edelim. Bu durum Tablo 26B.1'in üst yarısında gösterilmiştir. Tutulan ortalama para miktarının optimum değeri tablonun 6. sütununda verilen

[1] Bu örnekte tahvil alımındaki 2 $'lık maliyet dikkate alınmamıştır.

TABLO 26B.1 Optimum Para Tutma Miktarı Optimum Money Holdings

1	2	3	4	5	6
Geçiş Sayısı[a]	Ortalama Para Tutma Miktarı[b]	Ortalama Tahvil Tutma Miktarı[c]	Kazanılan Faiz[d]	Geçiş Maliyeti[e]	Net Kar[f]
			r = 5 yüzde		
0	$600,00	$ 0,00	$ 0,00	$0,00	$ 0,00
1	300,00	300,00	15,00	2,00	13,00
2	200,00	400,00	20,00	4,00	16,00
3	150,00*	450,00	22,50	6,00	16,50
4	120,00	480,00	24,00	8,00	16,00

Varsayımlar: Faiz oranı r=0,05. Paradan tahvile geçiş maliyeti işlem başına 2$'dır.

			r = 3 yüzde		
0	$600,00	$ 0,00	$ 0,00	$0,00	$0,00
1	300,00	300,00	9,00	2,00	7,00
2	200,00*	400,00	12,00	4,00	8,00
3	150,00	450,00	13,50	6,00	7,50
4	120,00	480,00	14,40	8,00	6,40

Varsayımlar: Faiz oranı r=0,03. Paradan tahvile geçiş maliyeti işlem başına 2$'dır.

*Optimum para tutma miktarı. [a]Tahvil satım sayısı [b]600/(1. Sütun + 1) şeklinde hesaplanmıştır. [c]600 - 2. Sütun şeklinde hesaplanmıştır. [d]$r \times$ 3. Sütun şeklinde hesaplanmıştır, burada r faiz oranıdır. [e]$t \times$ 1. sütun şeklinde hesaplanmıştır, burada t geçiş başına maliyettir (2$). [f]4. Sütun - 5. Sütun şeklinde hesaplanmıştır.

en yüksek karın sağlandığı değerdir. Faiz oranı yüzde 5 olduğunda, tutulan ortalama para miktarının optimum değeri 150$'dır (Dolayısıyla birey tahvilden paraya üç geçiş yapmıştır).

Tablo 26B.1'in alt kısmında aynı hesaplamalar yüzde 5 faiz oranı yerine yüzde 3 faiz oranı için yapılmıştır. Bu durumda, optimum para tutma miktarı 200$'dır (Dolayısıyla kişi/hahehalkı tahvilden paraya üç yerine 2 kez geçiş yapmıştır). Faiz oranındaki düşme tutulan optimum para miktarının artmasına yol açmıştır. Kişilerin optimal davrandığı varsayımı altında, para talebi faiz oranının negatif bir fonksiyonudur: faiz oranı düştükçe, daha fazla para tutulur, faiz oranı arttıkça, daha az para tutulur.

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.



1. Sherman Peabody her ayın başında eline geçmek üzere, 1.500$ aylık maaş almaktadır. günlük 50$ olacak şekilde maaşının tümünü harcamaktadır. (Bir ayda 30 gün olduğunu varsayın.) Tahvil faiz oranı aylık yüzde 10'dur. Tahvil satımı Peabody'e her seferinde 4$'a mal olmaktadır.

a. Mr. Peabody'nin ne kadar para tutması gerektiğini açıklayınız.

b. Peabody'nin optimal para tutma miktarını hesaplayınız. (İpucu: Bu ekteki Tablo 26B.1 gibi bir tablo oluşturmak çözüme katkısı olabilir Sonuçları en yakın 0.50$'a yuvarlayabilirsiniz ve sadece 100$'ın yukarısında olan ortalama para tutma miktarını dikkate alınız).

c. Faiz oranının yüzde 15'e yükseldiğini varsayın. Peabody'nin yeni faiz oranındaki optimal para tutma miktarını bulunuz. Faiz oranı yüzde yirmiye yükselirse ne olur?

d. b ve c seçeneklerine verdiğiniz cevapları faiz oranının dikey eksende talep edilen para miktarının yatay eksende olduğu bir grafikte çiziniz. Grafikteki eğrinin aşağı yönlü eğimli olmasının nedenini açıklayınız.

27 Mal ve Para Piyasalarında Toplam Talep



Bölüm 23 ve 24'de, para piyasası veya faiz oranından bahsetmeden mal ve hizmet piyasasını —**mal piyasasını**— tartıştık. Mal piyasasında toplam çıktı (gelir) (Y) denge düzeyinin nasıl belirlendiğini anlattık. Planlanan yatırım harcamaları (I), hükümet harcamaları (G) ve net vergilerin (T) muayyen düzeyleri için ekonomideki denge çıktı düzeyini belirledik.

Bölüm 25 ve 26'da, mal piyasasından hemen hiç bahsetmeden para piyasasında denge faiz oranının nasıl oluştuğunu açıklayarak finansal piyasayı veya **para piyasasını** tartıştık.

Ne var ki, mal ve para piyasaları bağımsız olarak işlemez. Amerikan merkez bankası (Fed) para arzını arttırdığı ve faizleri düşürdüğü zaman bu muhtemelen ev, otomobil ve diğer herhangi bir malın talebini etkiler. Benzer şekilde hane halkı oluşum oranı artıp ev talebini arttırdığında, para piyasasında denge muhtemelen değişecektir. Para piyasasında olanlar mal piyasasında olup biteni ve mal piyasasında olanlar da para piyasasında olup biteni etkiler. Yalnızca iki piyasayı birlikte inceleyerek, *her iki* piyasada da dengenin varlığı ile tutarlı toplam çıktı (gelir) (Y) ve faiz oranı (r)değerlerini bulabiliriz.

Her iki piyasaya da eşanlı olarak bakmak, maliye politikasının para piyasasını nasıl etkilediğini ve para politikasının mal piyasasını nasıl etkilediğini de ortaya kor. Bu bölümde yapacağımız iş budur. İki piyasanın birbirini nasıl etkilediğini saptayarak, hükümet kağıtlarının (hazine bonoları) açık piyasa işlemleriyle satın alınmasının (ki bu para arzını genişletir), toplam çıktı denge düzeyini nasıl etkilediğini göstereceğiz. Benzer şekilde maliye politikası tedbirlerinin faiz oranını nasıl etkilediğini göstereceğiz.

Mal ve para piyasaları birleştirildiğinde, toplam çıktı düzeyi ve fiyat seviyesi arasındaki ilişki toplam talep (AD) adı verilen bir eğriyle özetlenebilir. AD eğrisi üzerinde her nokta belli bir fiyat seviyesi için hem mal hem para piyasasında dengeyi yansıtır. Bu bölümün son kısmında, AD eğrisini mal ve para piyasalarındaki ilişkilerden elde edeceğiz. Daha sonra AD eğrisi bir sonraki bölümde fiyat düzeyini belirlemede kullanılacaktır.

Planlanan Yatırım ve Faiz Oranı

Basitleştirmek amacıyla şu ana kadar, planlanan yatırımların sabit olduğunu varsaydık, ama şimdi bu varsayımı gevşetmek zorundayız. Pratikte, planlanan yatırımlar pek çok faktöre bağlıdır, fakat burada biz sadece bir tanesi üzerine odaklanacağız: faiz oranı. Bölüm 23'te hane halkı davranışını inceleyen teoride, tüketimin sadece gelire bağlı olduğunu ve bu bölümdeki firma teorisinde, yatırımların yalnızca faiz oranına bağlı olduğunu ileri sürdük. Faiz oranı yükseldiğinde yatırımın düştüğünü göreceğiz.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Planlanan Yatırım ve Faiz Oranı *s. 531*
- Planlanan Yatırımı Belirleyen Diğer Etmenler
- Planlanan Toplam Harcama ve Faiz Oranı

Mal ve Para Piyasalarında Eşanlı Denge *s. 534*

Mal ve Para Piyasalarında Politika Etkileri *s. 535*
- Genişletici Politika Etkileri
- Daraltıcı Politika Etkileri
- Makroekonomik Politika Karması

Toplam Talep (AD) Eğrisi *s. 539*
- Toplam Talep Eğrisi: Bir Uyarı
- Negatif-Eğimli Toplam Talep Eğrisinin Diğer Nedenleri
- Toplam Harcama ve Toplam Talep
- Toplam Talep Eğrisinde Kaymalar

İleriye Bakış: Fiyat Düzeyini Belirleme *s. 543*

Ek: *IS-LM* Diyagramı *s. 545*

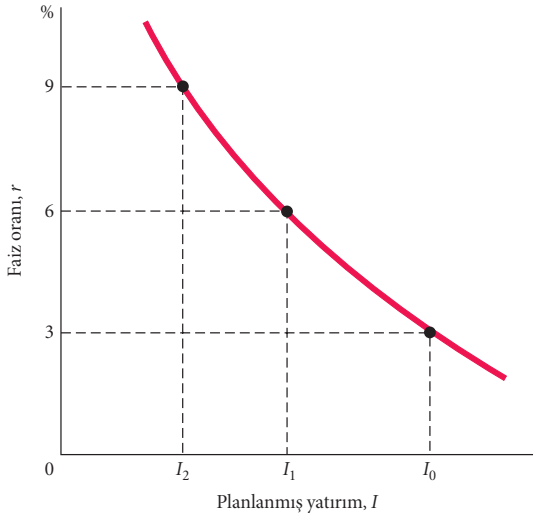
mal piyasası Mal ve hizmetlerin alınıp satıldığı ve denge toplam çıktı düzeyinin belirlendiği piyasa.

para piyasası Finansal araçların el değiştirdiği ve denge faiz oranının belirlendiği piyasa.

Yatırımın firmanın yeni sermaye satın almasıyla—yeni makineler ve tesisler— ilgili olduğunu hatırlayınız. Bir firmanın bir projeye yatırım yapmaya karar verip vermemesi projeden beklenen karların maliyetlerini karşılayıp karşılamadığına bağlıdır. Yatırım projelerinin maliyetlerinden birisi faiz maliyetidir. Yeni bir tesis veya yeni bir dondurma dükkanı açan bir firmayı düşününüz. İmalatçı bir firma yeni bir fabrika kurduğu zaman, fabrikanın kurulduğu sırada müteahhite de ödeme yapılması zorunludur. Bir girişimci yeni bir dondurma salonu açmaya karar verdiği zaman, donduruculara, masalara, sandalyelere, ışıklı aksesuarlara ve işaret levhalarına ihtiyaç vardır. Kurulduğunda bunlar içinde ödeme yapmak zorunludur. Bu tür projeleri gerçekleştirmek için ihtiyaç duyulan para genellikle borç alınır ve uzunca bir döneme yayılarak geri ödenir. Bu nedenle, bir yatırım projesinin gerçek maliyeti kısmen faiz oranına—borç almanın maliyetine bağlıdır. Faiz oranı yükseldiği zaman, borç almak daha pahalı hale gelir ve muhtemelen daha az projeye girişilir; faiz oranının yükselmesi, *ceteris paribus (bütün diğer şeyler aynı olmak koşuluyla),* muhtemelen planlanan yatırım harcamaları düzeyini azaltır. Faiz oranı azaldığında, borç almanın maliyeti azalır ve daha fazla sayıda yatırım projesine girişilmesi beklenir; faiz oranının düşmesi, *ceteris paribus*, muhtemelen planlanan yatırım harcamaları düzeyini arttırır.

Faiz oranı ve planlanan yatırım arasındaki ilişki Şekil 27.1'deki aşağı-eğimli talep eğrisiyle ifade edilmektedir. Daha yüksek faiz oranı için, planlanan yatırım düzeyi daha düşüktür. Yüzde 3'lük bir faiz oranında planlanan yatırım I_0'dır. Faiz oranı yüzde 3'ten 6'ya yükseldiği zaman planlanan yatırım da I_0'dan I_1'e düşer. Ancak faiz oranı düştüğünde, daha fazla sayıda proje karlı hale gelir ve böylece daha fazla yatırıma girişilir. Şekil 27.1'deki eğri bazen "yatırımın marjinal etkinliği" eğrisi olarak da bilinir.

ŞEKİL 27.1
Planlanan Yatırım Şedülü
Planlanan yatırım harcaması faiz oranının negatif bir fonksiyonudur. Faiz oranında yüzde 3'ten yüzde 6'ya bir artış planlanan yatırımları I0'dan I1'e düşürür.



Planlanan Yatırımı Belirleyen Diğer Etmenler

Planlanan yatırımın sadece faiz oranına bağlı olması varsayımı, tıpkı tüketimin sadece gelire bağlı olması varsayımı gibi bariz bir basitleştirmedir. Pratikte, bir firmanın ne kadar yatırım yapacağı kararı, diğer şeyler yanında, gelecekteki satışlarına dair beklentisine bağlıdır. Eğer bir firma gelecekte satışlarının artacağını bekliyorsa, ilerideki yükselen satış düzeyini karşılayabilmek için sermaye stokunu şimdiden arttırmaya—yatırım yapmaya— başlayabilir. Girişimcilerin ekonominin gelecekteki yönüne dair iyimserlik veya kötümserlikleri şu andaki planlanan yatırımlar üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir. Keynes girişimcilerin hislerini tanımlamak için *hayvani güdüler (animal spirits)* deyimini kullandı ve bu hislerin yatırım kararlarını etkilediğini ileri sürdü..

Bu konuya, firmanın (ve hanehalkının) davranışlarını daha yakından incelediğimiz Bölüm 31'de geri döneceğiz, fakat şimdilik planlanan yatırımın basitçe faiz oranına bağlı olduğunu varsayacağız.

Planlanan Toplam Harcama ve Faiz Oranı

Planlanan toplam harcamanın (*AE*) nasıl faiz oranına bağlı olduğunu anlamak için planlanan yatırımın faiz oranına bağlı olduğu gerçeğini kullanabiliriz. Planlanan toplam harcamanın tüketim, planlanan yatırım ve hükümet harcamaları toplamı olduğunu hatırlayınız. Bu sembollerle aşağıdaki gibi ifade edilebilir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Faiz Oranları ve Yatırım Harcaması



Bu metin faiz oranı (r) ve firmaların yatırım harcaması arasında (I) negatif bir ilişki olduğu fikrini tartışmaktadır. Daha yüksek faiz oranı, sermaye harcamalarını finanse etmek için borç alan firmalar açısından daha yüksek bir maliyet ve dolayısıyla daha yüksek bir sermaye maliyeti demektir. Benzer şekilde, daha düşük bir faiz oranı muhtemelen ilave yatırım harcamasını canlandıracaktır.

Simon Gilchrist, Fabio Natalucci ve Egon Zakrajsek tarafından yapılan yeni bir çalışma, faiz oranlarının firmaların davranışı üzerinde çok güçlü bir etkisi olduğunu belirtmektedir.

"Faiz oranı yükseldiği zaman sabit sermaye yatırım harcamasının azalması mefhumu parasal aktarım mekanizmasının merkezinde yatan, teorik anlamda sarih (açık ve net) bir ilişkidir. Bununla birlikte, yatırım harcamaları arasında sağlam negatif bir ilişkinin varlığını gerçek verilerde ispatlamak zordur. Bu makalede biz uzun zamandır süregelen ampirik bir anomaliyi yeniden ele alıyoruz. Bunu reel sektörde faaliyet gösteren 900'den fazla büyük Amerikan şirketi için yeni bir veri seti oluşturarak yapıyoruz. Sonuçlarımız yatırım harcamalarının faiz oranlarındaki değişmelere son derece duyarlı—hem ekonomik hem de istatistiksel olarak—olduğunu işaret etmektedir"[1].

Araştırmacıların tahminlerine göre, bir firmanın borçlanmasına uygun faiz oranında yüzde birlik bir artışı yatırım harcamasında yüzde birden fazla bir düşüşe neden olmaktadır.

2007'de Amerika'da faiz oranları düşüyordu ve çok sayıda kişi faiz oranlarındaki bu düşüşün 2008'de bir durgunluğu önleyeceğine inandı. Amerikan Başkanının Ekonomik Danışmanlar Konseyi (President's Council for Economic Advisors) başkanı Ed Lazear Başkanın yıllık Ekonomi Raporunda şunları yazdı:

"2007'nin dört çeyreği boyunca, teçhizat ve yazılıma yönelik reel iş yatırımları %3,7 oranında büyüdü. Bu yatırımların 2007 boyunca en hızlı büyüyen bileşenleri bilgisayar yazılımı ve iletişim teçhizatını içerdi. . . . İş yatırımı büyümesinin 2008'de de kesiksiz devam edeceği tahmin edilmektedir. . . ."

[1] Simon Gilchrist, Fabio Natalucci, and Egon Zakrajsek, "Interest Rate and Investment Redux," Federal Reserve Board of Governors, March 2007; Economic Report of the President, February 2008.

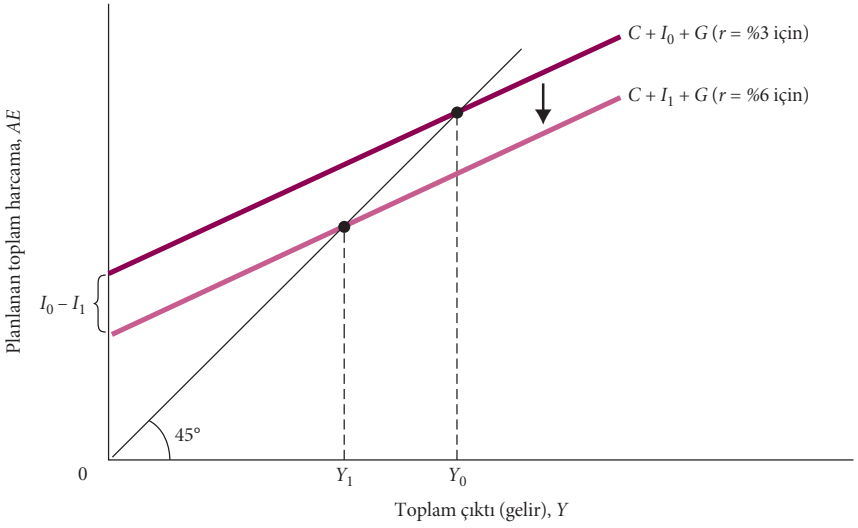
$$AE \equiv C + I + G$$

I' nın her biri farklı faiz oranına tekabül eden pek çok olası düzeyi olduğunu biliyoruz. Faiz oranı değiştiği zaman, planlanan yatırımlar değişir. Bu yüzden, faiz oranında (r) bir değişme toplam planlanan harcamada da ($C + I + G$) değişikliğe yol açacaktır.[1]

Şekil 27.2, faiz oranı yüzde 3'ten yüzde 6'ya çıktığı zaman planlanan toplam harcamalara ne olacağını gösterir. Daha yüksek faiz oranında, planlanan yatırım daha düşüktür; bu yüzden planlanan toplam harcama *aşağı-doğru* kayar. Bölüm 23 ve 24'den toplam harcamanın bir bileşeninin azalması durumunda denge gelir düzeyi (Y) üzerinde daha da büyük bir etkiye (veya "çarpan etkisine")sahip olacağını hatırlayınız. Faiz oranı yükseldiği zaman, planlanan yatırım (ve planlanan toplam harcama) düşer ve denge çıktı düzeyi planlanan yatırımdaki düşüşten daha da fazla düşer. Şekil 27.2'de faiz oranı yüzde 3'ten yüzde 6'ya yükseldiği zaman, denge *geliri* Y_0'dan Y_1'e düşer.

[1] Bölüm 31'de makro iktisatta hane halkı davranışına daha yakından baktığımız zaman, tüketim harcamalarının (C) ayrıca, düşük faiz oranlarınca uyarıldığını ve yüksek faiz oranlarınca yavaşlatıldığını göreceğiz.

ŞEKİL 27.2 Mal Piyasası ve Para Piyasası Arasındaki Bağlantılar
Planlanan yatırım faiz oranına bağlıdır ve para talebi toplam çıktıya bağlıdır.



Faiz oranındaki değişmenin denge çıktı düzeyi üzerindeki etkilerini özetleyebiliriz. Faiz oranındaki değişmenin etkileri şunları içermektedir:

- Yüksek bir faiz oranı (r) planlanan yatırımı (I) yavaşlatır.
- Planlanan yatırım planlanan toplam harcamanın (AE) bir parçasıdır.
- Bu yüzden, faiz oranı yükseldiğinde, planlanan toplam harcama (AE) gelirin her düzeyi için düşer.
- Nihayet, planlanan toplam harcamalardaki bir azalma, denge çıktı (gelir) düzeyini planlanan yatırımdaki başlangıçtaki azalmanın çarpanı kadar düşürür.

Bu etkiler uygun kısaltmalarla şu şekilde ifade edilebilir:

$$r \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow AE \downarrow \rightarrow Y \downarrow$$
$$r \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow AE \uparrow \rightarrow Y \uparrow$$

Mal ve Para Piyasalarında Eşanlı Denge

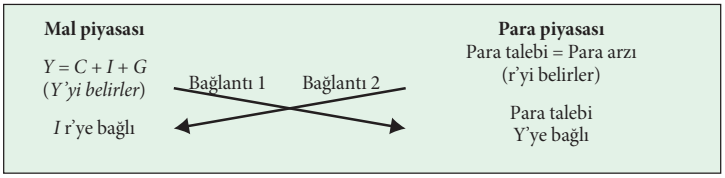
Şimdi mal ve para piyasalarının nasıl birbirine bağlı olduğunu anlamak kolaydır. Faiz oranındaki (r) bir yükselmenin mal piyasasında çıktıyı (Y) düşürdüğünü çünkü r'deki bir artışın planlanan yatırımı düşürdüğünü henüz gördük. Bu ilk bağlantıdır.

İkinci bağlantı s. 525 Şekil 26.8'den görülebilir. Gelir (Y) arttığı zaman, bu para talebi eğrisini sağa kaydırır ve bu da sabit bir para arzı karşısında faiz oranını arttırır. Böylece, şunu yazabiliriz:

$$Y \uparrow \rightarrow M^d \uparrow \rightarrow r \uparrow$$
$$Y \downarrow \rightarrow M^d \downarrow \rightarrow r \downarrow$$

Başka bir deyişle, Y'de bir artış para piyasasında r'yi arttırır ve Y'de bir düşüş r'yi azaltır.

Şekil 27.3 iki piyasa arasındaki bağlantıları özetlemektedir. Bu Şekil veri olmak üzere, esasında incelemeyle işimizin bittiği söylenebilir. Belirli bir faiz oranı için, denge çıktı düzeyi mal piyasasında belirlenebilir. Çıktı belli ise, denge faiz oranı para piyasasında belirlenebilir. İki piyasayı birlikte ele almak denge Y ve r değerleri çiftinin belirlenmesine olanak tanır. Y'nin denge değeri r'nin denge değeri ile tutarlıdır. Belirli bir çift değer için her iki piyasada da denge söz konusudur. Bu genel denge bölümün sonundaki Ek'te biçimsel olarak elde edilmektedir.



ŞEKİL 27.3 Faiz Oranında bir Yükselmenin Planlanan Toplam Harcama Üzerindeki Etkisi
Faiz oranında yüzde 3'ten yüzde 6'ya bir artış planlanan toplam harcamaları azaltır ve böylece denge geliri Y0'dan Y1'e düşürür.

Mal ve Para Piyasalarında Politika Etkileri

Mal ve Para piyasaları arasındaki bağlantıları incelemenin kullanışlı bir yolu maliye ve para politikası değişikliklerinin ekonomi üzerindeki etkilerini ele almaktır. Politika değiştiği zaman, çıktı (Y) ve faiz oranı (r) düzeylerine ne olacağını incelemek istiyoruz. Üç politika değişkeni hükümet harcamaları (G), net vergiler (T) ve para arzıdır (M^S).

Genişletici Politika Etkileri

Toplam çıktıyı (gelir) (Y) arttırmayı hedefleyen herhangi bir hükümet politikasına genişletici politika denir. **Genişletici bir maliye politikası** toplam çıktıyı (geliri) (Y) arttırmayı amaçlayan hükümet harcamalarında bir artış (G) veya net vergilerde bir (T) azalmadır. **Genişletici bir para politikası** ise toplam çıktıyı (gelir) (Y) arttırmaya yönelik para arzında bir artıştır.

genişletici maliye politikası Toplam çıktıyı (geliri) (Y) arttırmayı hedefleyen hükümet harcamasında bir artış veya net vergilerde bir düşüş.

genişletici para politikası Toplam çıktıyı (geliri) (Y) arttırmayı hedefleyen para arzında bir artış.

Genişletici Maliye Politikası: Hükümet Harcamalarında (G) bir Artış veya Net Vergilerde (T) bir Düşüş

Bölüm 24'ten bildiğiniz gibi hükümet harcamaları (G) ve net vergiler (T) hükümetin maliye politikasının iki aracıdır. Hükümet ya hükümet harcamalarını *arttırarak* veya net vergileri *azaltarak* ekonomiyi canlandırabilir —toplam çıktıyı (geliri) arttırabilir— Bir vergi indiriminin etkisi G'deki bir artışın etkisinden biraz daha küçük olsa da, her ikisi de Y'nin denge düzeyi üzerinde bir çarpan etkisine sahiptir.

Hükümet harcamalarında (G) 10 milyar dolarlık bir artışı düşününüz. Harcamadaki bu artış firmaların stoklarının planlanandan daha küçük olmasına neden olur. Planlanmamış stok düşüşleri üretimi canlandırır ve firmalar çıktıyı (Y) arttırır. Ancak, daha fazla çıktı daha fazla gelir demek olduğu ve bir kısmı daha sonra harcandığı için, tüketim harcamaları (C) da ayrıca artar. Stoklar yine planlanandan düşük olacak ve çıktı daha da çok artacaktır. Çıktının nihai denge düzeyindeki yükselme başlangıçtaki hükümet harcamaları artışının birkaç misli kadar olacaktır.

Fakat bu çarpan hikayesi eksiktir. Bu bölüme kadar, planlanan yatırımların (I) belli bir düzeyde sabit olduğunu varsaydık, fakat şu anda planlanan yatırımın faiz oranına bağlı olduğunu biliyoruz. Şimdi faiz oranının belirlendiği para piyasasını öğrendiğimiz için, yatırım değiştiği zaman çarpana ne olacağını tartışabiliriz.

Firmaların hükümet alımlarındaki artışa tepki olarak çıktıyı ilk yükseltmeye başladıkları noktadaki çarpan hikayemize geri dönelim. Toplam çıktı (Y) arttıkça, para piyasasında bir etki hissedilmeye başlar—çıktıdaki (Y) artış para talebini (M^d) artırır. (Şu an için merkez bankasının para arzını [M^s] sabit tuttuğunu varsayınız.) Talep edilen paranın arz edilenden daha büyük olması ile ortaya çıkan dengesizlik faiz oranının artmasına neden olur. G'deki artış hem Y'yi hem de r'yi arttırır.

r'deki artışın bir yan etkisi vardır—daha yüksek bir faiz oranı planlanan yatırım harcamalarının (I) azalmasına neden olur. Planlanan yatırım harcamaları planlanan toplam harcamanın ($C + I + G$) bir bileşeni olduğu için, I'daki azalma G'deki artışla ortaya çıkar. Hükümet harcamalarındaki bir artış planlanan toplam harcamayı ve toplam çıktıyı arttırır, fakat planlanan yatırımdaki bir düşüş planlanan toplam harcamayı ve toplam çıktıyı *azaltır*.

Hükümet harcamalarındaki artışların özel yatırımda azalmaya neden olan bu eğilimine **dışlama etkisi** denir. Para arzında, gelirdeki ve para talebindeki artışı karşılayacak herhangi bir genişleme olmadan, planlanan yatırım yükselen faiz oranınca kısmen dışlanır. Hükümet

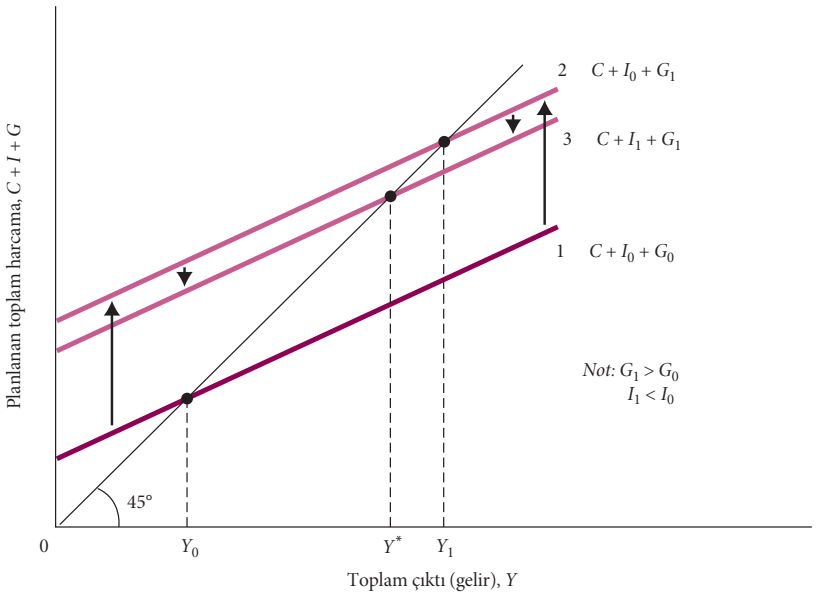
dışlama etkisi Hükümet harcamalarındaki artışın özel yatırım harcamalarında azalmalara yol açma eğilimi.

harcamalarındaki artıştan kaynaklanan ilave harcama, planlanan yatırım harcamalarındaki düşüş tarafından bir ölçüde dengelenir. Çıktı gene de artar, fakat *G'deki artışın çarpan etkisi faizdeki yükselmenin planlanan yatırım üzerindeki negatif etkisi sebebiyle azalmıştır.*

Bu dışlama etkisi Şekil 27.4'te gösterilmektedir. Hükümet harcamalarında G_0'dan G_1'e bir artış planlanan toplam harcama eğrisini ($C + I_0 + G_0$) yukarı doğru kaydırır. Y_0'dan Y_1'e (Y)'deki bir artış para talebinin yükselmesine ve bu da para piyasasında bir dengesizliğe yol açar. Aşırı para talebi faiz oranını yükseltir ve I'nın I_0'dan I_1'e düşmesine yol açar. I'daki düşüş planlanan toplam harcama eğrisini geri aşağıya çeker ve bu da denge gelir düzeyini Y^*'a düşürür. (Dengeye $Y = AE$ olduğunda erişildiğini hatırlayınız.) Özel yatırımın artan hükümet harcamalarınca bir parça dışlanması olasılığı ekonomik analiz yanında siyasi bir tartışmanın da konusudur. Belli bir miktar dışlama olduğu sürece, toplam çıktıyı arttırmanın bir yolu olarak hükümet harcamalarında bir artış, GSYİH içinde özel sektör (yani firma) yatırımlarının payının azalmasına yol açacaktır. Amerika'da seçmenler ve politikacılar arasında sağlıklı bir ekonomide, özel yatırım ve kamu harcamaları için doğru karışımın ne olduğuna dair ciddi görüş ayrılıkları söz konusudur.

▶ ŞEKİL 27.4 Dışlama Etkisi

Hükümet harcaması G'de, G_0'dan G_1'e bir artış planlanan toplam harcama doğrusunu (şedülü) 1'den 2'ye kaydırır. Sonra, dışlama etkisiyle planlanan yatırımda meydana gelen düşüş (artan faiz oranından kaynaklanan) planlanan toplam harcama doğrusunu 2'den 3'e kaydırır.



Dışlama etkisinin ve hükümet harcamaları çarpanının büyüklüklerinin birkaç etmene bağlı olduğuna dikkat ediniz. Öncelikle, merkez bankasının para arzını değiştirmediğini varsaydık. Bunun yerine Fed'in *G*'deki artışın faiz oranı üzerindeki etkisini telafi etmek için para arzını genişlettiğini varsaysaydık, çarpan daha büyük olurdu. Bu durumda, daha yüksek para talebi daha yüksek para arzıyla karşılanır ve faiz oranı yükselmezdi. Faiz oranında bir artış söz konusu olmayınca dışlama etkisi de olmazdı.

İkinci olarak, dışlama etkisi **planlanan yatırımın** faiz oranındaki değişikliklere olan **duyarlılığına** veya **duyarsızlığına** bağlıdır. Dışlama etkisi daha yüksek faiz oranının planlanan yatırım harcamalarını azaltması sebebiyle oluşur. Ne var ki, yatırım faiz oranı dışında da bazı etmenlere bağlıdır ve bazen faiz oranı değişikliklerine oldukça duyarsızdır. Faiz oranı arttığında, eğer planlanan yatırım düşmezse, dışlama etkisi yoktur. Bu etkiler aşağıda özetlenmiştir.

planlanan yatırımın faiz duyarlılığı veya duyarsızlığı Planlanan yatırım harcamasının faiz oranı değişikliklerine tepkisi. Faiz duyarlılığı planlanan yatırım harcamasının faiz oranındaki değişikliklere tepki olarak büyük çapta değişmesi anlamına gelir; faiz duyarsızlığı ise faiz oranındaki değişiklere karşın, planlanan yatırımda çok az veya hiç değişiklik olmaması anlamına gelir.

Genişletici bir maliye politikasının etkileri:

$$G \uparrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow M^d \uparrow \rightarrow r \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow Y$$

faiz oranının (r) yükselmediği duruma kıyasla daha az artar

Tamamen aynı muhakeme net vergilerdeki değişiklikler içinde geçerlidir. Bir vergi indiriminin denge çıktı düzeyi üzerindeki nihai etkisi para piyasasının nasıl tepki verdiğine bağlıdır. Vergi indiriminin *Y*'de meydana getirdiği genişleme faiz oranında bir yükselmeye ve böylece de planlanan yatırım harcamasında bir azalmaya yol açacaktır. *Y*'deki nihai artış bu yüzden faiz oranının artmadığı duruma kıyasla daha küçük olacaktır.

Genişletici Para Politikası: Para Arzında bir Artış Şimdi merkez bankasının, açık piyasa işlemleri yoluyla para arzını arttırmaya karar verdiği zaman ne olacağını ele alalım. Başlangıçta, açık piyasa işlemleri sisteme yeni rezervler enjekte eder ve arz edilen para miktarını arttırır (para arz eğrisi sağa kayar). Arz edilen para miktarı şu anda hane halkınca elde tutulmak istenen miktarı aştığından denge faiz oranı düşer. Faiz oranı düştüğü zaman, planlanan yatırım harcaması (ki planlanan toplam harcamanın bir parçasıdır) artar.

Planlanan yatırım harcamasında artış planlanan toplam harcamanın şu andaki toplam çıktıdan daha büyük olduğu anlamına gelir. Firmalar stoklarda planlanmamış düşüşlerle karşılaşır ve çıktıyı (*Y*) arttırır. Para arzında bir artış faiz oranını düşürür ve Y'yi arttırır. Ancak, *Y*'nin daha yüksek seviyesi para talebini arttırır (para talebi eğrisi sağa kayar) ve faiz oranının para talebinin artmaması durumundaki kadar düşmesine engel olur.

Parasal genişlemeyi takip eden olaylar silsilesini gözden geçirirseniz, merkez bankası tarafından ekonomiye rezervler enjekte edilmesi ile çıktının artması arasındaki bağlantıyı görebilirsiniz. İlk olarak, arz edilen para miktarındaki artış faiz oranını aşağıya iter. Sonra, daha düşük faiz oranı planlanan yatırım harcamalarının artmasına sebep olur. Üçüncü olarak, artan planlanan yatırım harcamaları daha yüksek planlanan toplam harcama demektir ve bu da firmalar stoklardaki planlanmamış düşüşleri karşıladıkça daha yüksek çıktı anlamına gelir. Nihayet, çıktıdaki artış para talebinde bir artışa neden olur (para talebi eğrisi sağa kayar) ve bu da faiz oranının, para talebi artmasaydı düşeceğinden, daha az düşmesine neden olur.

Genişletici bir para politikasının etkileri:

$$M^s \uparrow \rightarrow r \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow Y \uparrow \rightarrow M^d \uparrow \rightarrow r$$

$$\hookrightarrow \text{para talebinin } (M^d) \text{ artmadığı duruma kıyasla daha az düşer}$$

Para politikasının mal piyasasını etkileme gücü bu bağlantının her bir zincirinde ne kadar tepki oluştuğuna bağlıdır. Belki de en önemli bağlantı *r* ve *I arasındaki bağlantıdır. Para politikası ancak I* faiz oranındaki (*r) değişikliklere karşılık verirse etkili olabilir.*[2] Faiz oranı düştüğü zaman, eğer firmalar giriştikleri yatırım projesi sayısını hızla yükseltirse, genişletici para politikası ekonomiyi canlandırmada başarılı olur. Fakat düşük bir faiz oranında dahi, firmalar yatırım yapmaya isteksiz ise, genişletici para politikası sınırlı bir başarıya sahip olacaktır. Başka bir deyişe, para politikasının etkinliği yatırım fonksiyonunun eğimine bağlıdır. Eğer bu fonksiyon, yatırımın faiz oranına karşı son derece düşük duyarlılığını gösteren hemen hemen düşey bir fonksiyon ise bu zincirdeki orta bağlantı zayıf olacak ve bu da para politikasının etkisizliğini teslim edecektir.

Daraltıcı Politika Etkileri

Toplam çıktıyı (gelir) (*Y*) azaltmayı hedefleyen herhangi bir hükümet politikasına *daraltıcı* politika denir Genişletici politika ekonomiyi canlandırmak için kullanılırken, daraltıcı politika yavaşlatmak için kullanılır.

Daraltıcı Maliye Politikası: Hükümet Harcamalarında (*G*) bir Azalma veya Net Vergilerde (*T*) bir Artış **Daraltıcı maliye politikası** toplam çıktıyı (*Y*) azaltmayı hedefleyen hükümet harcamalarında (*G*) bir düşüş veya net vergilerde (*T*) bir artıştır. Bu politikanın etkileri genişletici bir maliye politikası etkilerinin tersidir.

daraltıcı maliye politikası Toplam çıktıyı (geliri) (Y) küçültmeyi hedefleyen hükümet harcamasında bir düşüş veya net vergilerde bir artış.

Hükümet harcamalarında bir düşüş veya net vergilerde bir artış toplam çıktının (*Y*), para talebinin (M^d) ve faiz oranının (*r*) azalmasına neden olur. Daraltıcı maliye politikasına eşlik eden *Y*'deki azalma, para piyasasını dikkate almadığımızda meydana gelen azalmadan daha küçüktür. Çünkü *r*'deki düşüş aynı zamanda planlanan harcamanın (*I*) *artmasına* neden olur. *I*'daki bu artış planlanan toplam harcamada, *G*'deki düşüşten kaynaklanan azalma-

[2] Bölüm 31'de tartıştığımız gibi, ayrıca tüketim de (*C*) faiz oranına (*r*) bağlı olabilir ve buda para politikasının etkinliğini daha da arttırır.

nın bir kısmını telafi eder (Bu aynı zamanda çarpan etkisinin, para piyasasını dikkate almadığımız durumdakine göre, daha küçük olduğu anlamına gelir). *G*'deki bir düşüş veya *T*'*deki bir artışın etkileri aşağıda gösterildiği gibi temsil edilebilir.*

Daraltıcı bir maliye politikasının etkileri:

$$G \downarrow \text{ veya } T \uparrow \rightarrow Y \downarrow \rightarrow M^d \downarrow \rightarrow r \downarrow \rightarrow I \uparrow \rightarrow Y$$

faiz oranının (r) düşmediği duruma kıyasla daha az azalır

daraltıcı para politikası Toplam çıktıyı (geliri) (Y) küçültmeyi hedefleyen para arzında bir düşüş.

Daraltıcı Para Politikası: Para Arzında bir Azalma

Daraltıcı para politikası toplam çıktıyı (Y) azaltmayı hedefleyen para arzında bir azalmadır. Hatırladığınız gibi, planlanan yatırım harcamaları düzeyi faiz oranının negatif bir fonksiyonudur. Faiz oranı daha yüksek oldukça, planlanan yatırımda daha düşük olacaktır. Daha az planlanan yatırım oldukça da planlanan toplam harcama ve denge çıktı düzeyi de (Y) daha düşük olacaktır. Daha düşük denge gelir düzeyi para talebinde bir düşüşe yol açar ve bu da faiz oranındaki artışın, mal piyasasını dikkate almadığımız duruma kıyasla, daha düşük olacağı anlamına gelir.

Daraltıcı para politikasının etkileri:

$$M^s \downarrow \rightarrow r \uparrow \rightarrow I \downarrow \rightarrow Y \downarrow \rightarrow M^d \downarrow \rightarrow r$$

para talebinin (M^d) azalmadığı duruma kıyasla daha az yükselir

Makroekonomik Politika Karması

Para ve maliye politikalarını ayrı ayrı ele almamıza rağmen, bu politikaların eşanlı olarak kullanılabileceği aşikar olmalıdır. Örneğin, hem hükümet harcamaları (G) hem de para arzı (M^s) eşanlı olarak arttırılabilir. *G*'deki bir artışın kendi başına, *Y* ve *r'nin* her ikisini de arttırırken, M^s'deki bir artışın tek başına *Y*'yi arttırdığı fakat *r'yi düşürdüğünü görmüş bulunuyoruz. Bu nedenle, eğer hükümet r'yi değiştirmeden Y'yi* arttırmak istiyorsa bunu hem *G* hem de M^s'i uygun miktarlarda arttırarak yapabilir.

politika karması Para ve maliye politikalarının belli bir anda birlikte kullanımı.

Politika karması para ve maliye politikalarının belirli bir zamanda birlikte kullanımda olmasına işaret eder. Hükümet harcamalarında bir azalma ve para arzında bir artış içeren bir politika karması özel yatırımı hükümet harcamasına tercih eder. Bunun sebebi daha yüksek para arzı ve hükümet harcamalarındaki bir azalmanın, ikisinin de faiz oranının düşmesine yol açacağı ve bununda planlanan yatırımda bir artışa neden olmasıdır. Bunun tersi genişletici bir maliye politikası ve daraltıcı bir para politikası içeren bir politika karması için doğrudur. Bu karışım hükümet harcamasını yatırım harcamasına yeğler. Böyle bir politika artan hükümet harcaması ve azalan para arzının etkisine sahiptir. Sıkı para ve genişletilmiş hükümet harcaması faiz oranını yukarı ve planlanan yatırımı da aşağıya çeker.

Neyin "en iyi" politika karması veya "en iyi" çıktıyı teşkil ettiğine dair bir kural yoktur. Bu mesele üzerinde, diğer pek çok meselede olduğu gibi, iktisatçılar (ve diğerleri) anlaşamazlar. Bir kişinin belli bir çıktı bileşimine ilişkin tercihi—diyelim ki, birisi çok küçük hükümet harcamasıyla özel harcamaya çok büyük ağırlık verdi—kısmen o kişinin ekonomide devletin uygun rolünün ne olacağına dair meselelerdeki duruşuna bağlıdır.

Tablo 27.1 değişik politika karışımlarının önemli bazı makro iktisadi değişkenler üzerindeki etkilerini özetlemektedir. Eğer tabloda gösterilen etkilerin her birinin altında yatan mantığı açıklayabiliyorsanız, mal ve para piyasaları arasındaki bağlantıları iyi kavradığınız kanaatine varabilirsiniz.

TABLO 27.1 Makro İktisadi Politika Karmasının Etkileri

		Maliye Politikası: Genişletici (↑ G veya ↓ T)	Maliye Politikası: Daraltıcı (↓ G veya ↑ T)
Para Politikası	Genişletici (↑ M^s)	Y ↑, r?, I?, C ↑	Y ?, r ↓, I ↑, C?
	Daraltıcı (↓ M^s)	Y ?, r ↑, I ↓, C?	Y ↓, r?, I?, C ↓

Not:
↑ : Değişken artıyor.
↓ : Değişken azalıyor.
?: Politikalar değişkeni farklı yönlere itmektedir. Ek bilgi olmadan değişkenin ne yöne hareket edeceğini belirleyemeyiz.

Toplam Talep (*AD*) Eğrisi

toplam talep Mal ve hizmetler için ekonomideki talebin tamamı.

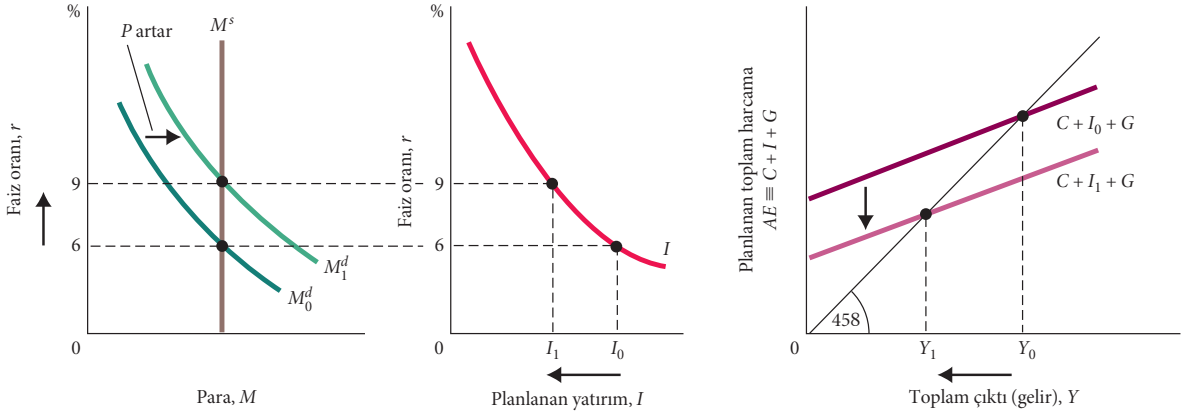
Mal ve para piyasalarında dengeyi belirledik. Şimdi toplam talep eğrisini (*AD*) elde edebiliriz. Toplam talep ekonomideki mal ve hizmetler için talebin tamamıdır. *AD* eğrisi ekonomideki farklı fiyat düzeyleriyle eşleşen toplam çıktı denge düzeylerini göstermektedir. *AD* eğrisi bir sonraki bölümde fiyat seviyesini (*P*) belirlemede anahtar bir rol oynar. Toplam talep eğrisi maliye politikası değişkenlerinin—hükümet harcamaları (*G*) ve net vergiler (*T*)—ve para politikası değişkeninin (M^S) aynı kaldığı varsayımıyla elde edilir. Başka bir deyişle, hükümet fiyat seviyesindeki değişikliklere tepki olarak ekonomiyi etkilemek için herhangi bir hareket içine girmez.

Toplam talebi elde etmek için, fiyat seviyesi (*P*) değiştiğinde, para ve mal piyasalarının her ikisini de dikkate alarak toplam çıktıya (*Y*) ne olduğunu inceliyoruz. Fiyat seviyesinde dışsal bir artışla başlayalım. Şimdilik fiyat artışının nereden geldiğini düşünmeyiniz. Bu fiyat artışının sonucunda ne olur? Bir önceki bölümden, diğer her şey aynı olmak kaydıyla, bir fiyat artışının para talebini sağa kaydırdığını biliyoruz. Bunu Şekil 27.5(a)'da gösterdik. Merkez bankasının para arzı seçiminin faiz oranından bağımsız olduğunu varsaydığımız için, para arz eğrisi düşey bir doğru olarak gösterilmiştir. Grafikte fiyat artışının faiz oranını, para talebindeki kaymanın bir sonucu olarak, yüzde 6'dan yüzde 9'a yükselttiğini görüyoruz. Bu yeni daha yüksek faiz oranı diğer bazı şeylerin değişmesine neden olur. Şekil 27.5(b) faiz oranı artışının planlanan yatırım üzerindeki etkisini göstermektedir. Daha yüksek ödünç alma maliyetleriyle, planlanan yatırımlar I_0'dan I_1'e düşer. Fakat planlanan yatırım toplam harcamanın (*AE*) bileşenlerinden birisi olduğu için, planlanan yatırımdaki düşüş Şekil 27.5(c)'de gördüğümüz gibi AE eğrisini aşağıya kaydırır. Daha düşük *AE* stokların planlanandan büyük olduğu anlamına gelir, firmalar üretimi azaltır ve *Y* Y_0'dan Y_1'e düşer. Böylece, fiyat seviyesinde bir artış toplam çıktı (gelir) düzeyinin düşmesine yol açar.

Fiyat seviyesi düştüğü zaman durum tersine döner. Daha düşük fiyat seviyesi para talebini sola kaydırarak, faiz oranının düşmesine yol açar. Düşük faiz oranı planlanan yatırım harcamalarını canlandırarak, planlanan toplam harcamaları arttırır ve bu da *Y*'de bir artışa yol açar. Dolayısıyla, fiyat seviyesinde bir düşüş toplam çıktı düzeyinin (gelirin) artmasına yol açar.

toplam talep (AD) eğrisi Toplam çıktı (gelir) ve fiyat düzeyi arasında negatif ilişkiyi gösteren bir eğridir. AD eğrisi üzerindeki her nokta mal ve para piyasalarının her ikisinin de dengede olduğu noktadır.

Toplam çıktı (gelir) ve fiyat düzeyi arasındaki Şekil 27.6'da gösterilen bu negatif ilişki **toplam talep** (***AD***) eğrisi olarak adlandırılır. Toplam talep eğrisi üzerindeki her nokta mal *ve* para piyasalarının her ikisinde de dengeyi temsil eder. *AD* eğrisini mal ve para piyasaları arasındaki bağlantıların analiziyle elde ettik. Toplam talep eğrisi üzerindeki *Y*'nin her değeri belli bir fiyat seviyesi için hem mal hem de para piyasasının dengede olduğu bir değere karşılık gelir.



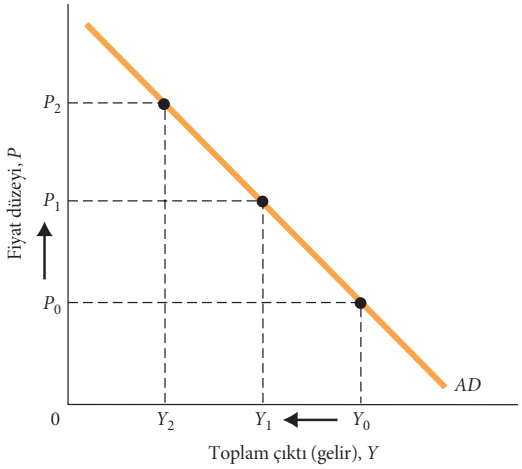
a. Fiyat üzeyindeki (*P*) bir artış para talebini M_0^d'den M_1^d'ye çıkarır Para arzının da değişmemesi durumunda faiz oranı yüzde 6'dan yüzde 9'a çıkacaktır.

b. Artan faiz oranı planlanan yatırımı I_0'dan I_1'e düşürür.

c. Planlanan yatırımlardaki azalma, planlanan toplam harcamayı azaltır ve denge çıktı (gelir) miktarını Y_0'dan Y_1'e düşürür.

▲ **ŞEKİL 27.5 Fiyat Düzeyindeki bir Artışın Ekonomi Üzerindeki Etkisi—G, T ve Ms'in değişmediği Varsayımıyla**
Bu Şekil P arttığı zaman Y'nin azaldığını gösterir.

▶ **ŞEKİL 27.6 Toplam Talep (AD) Eğrisi**
AD eğrisi boyunca bütün noktalarda, mal piyasası ve para piyasasının her ikisi de dengededir. Politika değişkenleri G, T ve Ms sabittir.



Toplam Talep Eğrisi: Bir Uyarı

Toplam talep eğrisinin neyi temsil ettiğini anlamanız önemlidir. Toplam talep eğrisi basit bireysel talepten veya piyasa talebinden daha karmaşıktır. *AD* eğrisi bir piyasa talep eğrisi *değildir* ve ekonomideki bütün piyasa taleplerinin toplamı da değildir. Niçin böyle olduğunu anlamak için, basit, aşağı eğimli hane halkı talep eğrisinin altındaki mantığı anımsayınız. Bir talep eğrisi, *ceteris paribus,* olası her fiyatta talep edilen çıktı miktarını gösterir (bireysel bir hane halkı tarafından veya tek bir piyasada.) Basit talep eğrisini çizerken, *diğer malların fiyatlarının* ve *gelirin* sabit olduğunu varsayıyoruz. Bu varsayımların bir sonucu olarak, bir belli malın fiyatı yükseldiği zaman talep edilen miktarının düşmesinin nedeni diğer fiyatların *artmamasıdır*. Bu yüzden söz konusu mal diğer mallara kıyasla daha pahalı hale gelir ve hane halkları diğer malları fiyatı yükselen mal yerine ikame ederek karşılık verirler. Üstelik bir malın fiyatı yükseldiği zaman eğer gelir artmıyorsa, reel gelir düşer. Bu da ayrıca fiyatı yükselen maldan daha düşük bir miktarın talep edilmesine neden olabilir.

Genel fiyat seviyesi yükseldiği zaman iş başkadır. Genel fiyat seviyesi yükseldiği zaman, çoğu fiyat—pek çok ücret oranı da (çoğu kişinin geliri) dahil olmak üzere—birlikte yükselir. Bu nedenle, *AD eğrisini çizmek için, ceteris paribus,* varsayımını kullanamayız. Basit bir talep eğrisinin niçin aşağı eğimli olduğunu açıklayan mantık, aynı zamanda *AD* eğrisinin de aynı şekilde niçin negatif eğimli olduğunu açıklamada başarısızdır. Fiyat düzeyi arttığında daha yüksek fiyat düzeyi para talebinin (M^d) yükselmesine neden olduğu için toplam talep düşer. Sabit bir para arzı ile faiz oranı para piyasasında dengeyi yeniden tesis etmek için yükselecektir. *Toplam çıktının düşmesine neden olan şey yüksek faiz oranıdır. AD* eğrisi genel fiyat seviyesi ile toplam talep arasındaki ilişkiyi, aynı zamanda firmaların ve hane halklarının mal ve para piyasalarındaki davranışlarını da dikkate alarak izini sürer.

Basit bir bireysel veya piyasa talep eğrisini anlamak için para piyasası hakkında herhangi bir şey bilmenize gerek yoktur. Ancak, *toplam* talep eğrisinin neyi temsil ettiğini anlamak için mal piyasası ve para piyasası arasındaki etkileşimi anlamanız zorunludur. Şekil 27.6'daki *AD* eğrisi şu ana kadar mal ve para piyasaları hakkında öğrendiğimiz her şeyi şekillendirmektedir.

Aşağı Eğimli (Negatif Eğimli) bir Talep Eğrisi için Diğer Nedenler

Para arzı ve para talebinin faiz oranı üzerindeki etkilerine ilave olarak, aşağı eğimli *AD* eğrisinin altında iki diğer neden yatmaktadır. Bunlar tüketim bağlantısı ve reel varlık (servet) etkisidir.

Tüketim Bağlantısı Tüketimin (*C*) faiz oranına bağlı olduğunu Bölüm 22'de belirtmiştik (ve Bölüm 31'de ayrıntılı olarak tartışacağız.) Diğer şeyler aynı olmak kaydıyla, faiz oranı düştüğünde tüketim harcamaları artma ve faiz oranı arttığında da azalma eğilimindedir—aynen planlanan yatırımda olduğu gibi. Bu eğilim mal piyasası ve para piyasası arasında bir başka bağlantıdır. Eğer para piyasasında faiz oranını değiştirecek herhangi bir şey olursa, mal piyasasında tüketim ve planlanan yatırımın her ikisi de etkilenir.

Tüketim bağlantısı *AD* eğrisinin aşağı eğimli olması için başka bir bağlantı sağlar. Fiyat seviyesinde bir artış para talebini arttırır ve bu faiz oranının artmasına, faiz oranındaki artış tüketimin (ve aynı zamanda planlanan yatırımın) azalmasına ve bu da toplam çıktının(gelirin) azalmasına yol açar. Tüketimde ilk baştaki düşüş (faiz oranındaki yükselmeden kaynaklanan) çıktıdaki genel düşüşe katkıda bulunur. Planlanan yatırım daha yüksek bir faiz oranından daha düşük bir toplam çıktıya uzanan bağlantının yükünü tek başına taşımaz. Daha yüksek bir faiz oranından dolayı azalan tüketimde bu etkiye katkı sağlar.

Reel Varlık (Servet) Etkisi Ayrıca, Bölüm 23'te tüketimin varlığa da bağlı olduğunu belirtmiştik (ve Bölüm 31'de ayrıntılı olarak tartışacağız.) Diğer şeyler aynı olmak kaydıyla, hanehalkları daha çok servete sahip oldukça daha çok tüketeceklerdir. Servet diğer şeyler yanında elde tutulan parayı, hisse senetlerini, bonoları ve konutları içermektedir. Eğer hane halkı varlığı azalırsa, bu şu anda ve ileride daha az tüketime yol açacaktır.

Fiyat seviyesi servetin bazı türleri üzerinde bir etkiye sahiptir. Diyelim ki, vadesiz hesabınızda veya para piyasası fonlarında $1.000 tutuyorsunuz ve fiyat düzeyi yüzde 10 yükseliyor. $1.000 ile alabileceğiniz malların fiyatlarının hepsi yüzde 10 yükseldiği için ilgili hesap veya fondaki varlığınız şimdi yüzde 10 daha düşüktür. Söz konusu varlığınızın satın alma gücü (veya "reel değeri") yüzde 10 azalmıştır.

reel (servet) varlık *veya* reel balans etkisi Reel varlıkta fiyat düzeyindeki bir değişim sonucu oluşan değişmenin tüketimde sağladığı değişme.

Fiyat seviyesinde bir yükselme, genel fiyat seviyesi yükselince hisse ve konut fiyatlarına ne olacağına bağlı olmasına rağmen, hisse senetlerinin ve konutların reel değerini düşürebilir. Eğer hisse ve konut fiyatları genel fiyat düzeyiyle aynı oranda artarsa, hisselerin ve evlerin gerçek değerleri değişmeyecektir. Eğer fiyat seviyesinde bir artış servetin gerçek değerini azaltırsa, bu aşağı eğimli *AD* eğrisi için bir başka nedendir. Eğer gerçek servet düşerse, bu tüketimde bir azalmaya ve bu da toplam çıktıda (gelirde) bir düşüşe neden olacaktır. Bu suretle, genel fiyat düzeyinde bir artış olduğu zaman, bu **reel varlık (servet) etkisi** veya **reel balans etkisi** vasıtasıyla fiyat düzeyi ve çıktı arasında negatif bir ilişki söz konusu olur.

Toplam Harcama ve Toplam Talep

Şu ana kadar olan makro iktisat tartışmalarımız boyunca hanehalkları (C), firmalar (I) ve hükümetçe (G) yapılan toplam harcamalara planlanan toplam harcama demiştik. Dengede, planlanan toplam harcama ($AE \equiv C + I + G$) ve toplam çıktı (Y) eşittir:

$$\text{denge koşulu: } C + I + G = Y$$

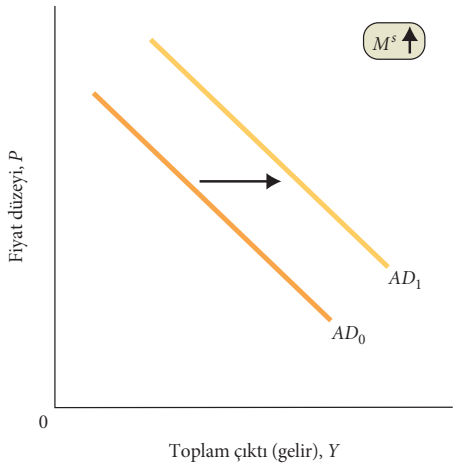
Planlanan toplam harcama toplam taleple nasıl ilişkilendirilebilir? Toplam talep eğrisi boyunca her noktada, talep edilen toplam miktar toplam planlanan harcamaya ($C + I + G$) *birebir eşittir. Bunu s. 540'da* Şekil 27.5 ve 27.6'da görebilirsiniz. Fiyat düzeyi yükseldiğinde, bizi talep eğrisi boyunca yukarı doğru hareket ettiren planlanan toplam harcamadaki azalmadır.

Ancak, toplam talep eğrisi sadece planlanan toplam harcamadan daha fazlasını temsil etmektedir. *AD* eğrisi üzerinde her nokta veri bir fiyat düzeyi için toplam planlanan harcamanın mal piyasası ve para piyasasındaki denge ile tutarlı *belirli* bir düzeyini temsil etmektedir. Şekil 27.6'da toplam talep eğrisinin yatay eksenindeki değişkenin *Y olduğuna dikkat ediniz. AD* eğrisi boyunca her noktada $Y = C + I + G$*'dir*.

Toplam Talep Eğrisinde Kaymalar

Şekil 27.6'daki toplam talep eğrisi politika değişkenleri G, T, ve M^s'in sabit olduğu varsayımına dayanmaktadır. Eğer bu değişkenlerden herhangi birisi değişirse, toplam talep eğrisi kayacaktır.

Arz edilen para miktarında bir artışı düşününüz. Eğer para miktarı her hangi bir veri fiyat düzeyi için arttırılmış ise, faiz oranı düşecek ve planlanan yatırım harcamalarının (ve planlanan toplam harcamanın) yükselmesine yol açacaktır. Sonuç veri fiyat düzeyinde çıktıda bir artıştır. Şekil 27.7'nin gösterdiği gibi, arz edilen para miktarında bir artış belirli bir fiyat düzeyinde toplam talep eğrisini sağa kaydırır.



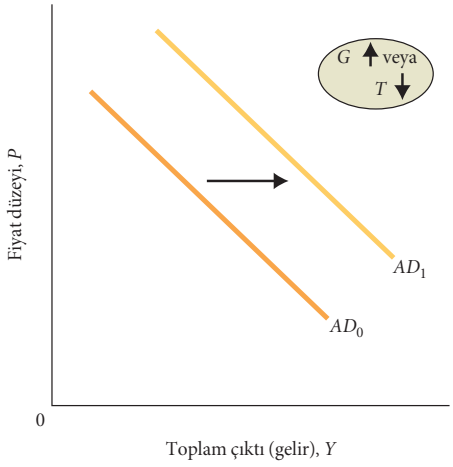
ŞEKİL 27.7 Para Arzındaki bir Artışın AD Eğrisi Üzerindeki Etkisi

Para arzında (M^s) bir artış toplam talep eğrisinin AD_0'dan AD_1'e kaymasına sebep olur. M^s'deki bir artış faiz oranını düşürür, bu düşüş planlanan yatırımı (ve böylece planlanan toplam harcamayı) arttırdığı için toplam talepte bu kayma meydana gelir. Nihai sonuç her bir olası fiyat seviyesi için çıktıda bir artıştır.

Hükümet harcamalarında bir artış veya net vergilerde bir azalış da toplam çıktıyı (geliri) olası her fiyat düzeyinde arttırır. Eğer para arzı sabit tutulursa bu artışın bir kısmı dışlama etkisine tabi olmasına rağmen çıktı yinede artacaktır. Kamu harcamalarında bir artış planlanan toplam harcamayı doğrudan arttıracak ve bu da çıktıda artışa yol açacaktır. Net vergilerde bir düşüş tüketimde bir artışa yol açacak, bu planlanan toplam harcamayı arttıracak ve buda toplam çıktıda bir artışa yol açacaktır. Şekil 27.8'in gösterdiği gibi, hükümet harcamalarında (satın almalarda) bir artış veya net vergilerde bir düşüş toplam talep eğrisini sağa kaydıracaktır.

Aynı muhakeme arz edilen para miktarındaki bir azalma, hükümet satın almalarında bir düşüş ve net vergilerde bir artış içinde geçerlidir. Bunların hepsi toplam talep eğrisini sola kaydırır.

Şekil 27.9 M^s, G ve T'deki değişiklere karşın toplam talep eğrisinin nasıl kaydığını özetlemektedir. *AD* eğrisini anladığınızı test etmek için Şekil üzerinden parça parça giderek, her bir bileşenin toplam talepte yaratacağı kaymanın gerekli adımlarını açıklayınız.



▲ **ŞEKİL 27.8 Hükümet Harcamalarında bir Artış veya Net Vergilerde bir Düşüşün AD Eğrisi Üzerindeki Etkisi**

Hükümet harcamalarında (G) bir artış veya net vergilerde (T) bir düşüş, toplam talep eğrisinin AD_0'dan AD_1'e kaymasına neden olur. G'deki artış planlanan toplam harcamayı arttırır ve bu da her bir olası fiyat düzeyinde çıktıda bir artışa neden olur. T' deki bir düşüş tüketimin artmasına neden olur. Tüketimdeki artış sonra planlanan toplam harcamayı arttırır ve bu da her bir olası fiyat düzeyinde çıktıda artışa neden olur.

Genişletici para politikası	**Daraltıcı para politikası**
M^s ↑ →*AD* eğrisi sağa kayar	M^s ↓ →*AD* eğrisi sola kayar
Genişletici maliye politikası	**Daraltıcı maliye politikası**
G ↑ →*AD* eğrisi sağa kayar	*G* ↓ →*AD* eğrisi sola kayar
T ↓ →*AD* eğrisi sağa kayar	*T* ↑ →*AD* eğrisi sola kayar

◀ **ŞEKİL 27.9 Toplam Talep Eğrisini Kaydıran Etmenler**

İleriye Bakış: Fiyat Düzeyini Belirleme

Mal ve para piyasalarındaki toplam çıktı (gelir) ve faiz oranı tartışmamız şimdi tamamlandı. İki piyasanın birlikte nasıl çalıştığını iyi kavramış olmanız gerekir. *AD* eğrisi bu analizin eğri üzerindeki her bir noktanın belli bir fiyat düzeyi için mal ve para piyasalarının her ikisinde de dengeye karşılık geldiği kullanışlı bir özetidir. Ancak, henüz fiyat düzeyini belirlememiş bulunuyoruz. Bu bir sonraki bölümün işidir.

ÖZET

1. *Mal piyasası* ve *para piyasası birbirinden bağımsız işlemez.* Para piyasasında olanlar mal piyasası üzerinde ve mal piyasasında olanlarda para piyasası üzerinde etkilere sahiptir.

PLANLANAN YATIRIM VE FAİZ ORANI *s. 531*

2. Faiz oranı yatırım projelerinin maliyetini etkilediği için planlanan yatırım ve faiz oranı arasında negatif bir ilişki vardır. Faiz oranı yükseldiği zaman planlanan yatırım düşer ve faiz oranı düştüğü zaman planlanan yatırım artar.
3. Faiz oranının her değeri için farklı bir planlanan yatırım harcaması düzeyi ve farklı bir denge çıktı düzeyi vardır.

MAL VE PARA PİYASALARINDA EŞANLI DENGE *s. 534*

4. Faiz oranı ve planlanan yatırım arasında negatif bir ilişki olduğu için mal piyasasında faiz oranı ve çıktı arasında negatif bir ilişki vardır. Sabit bir para arzı için para piyasasında faiz oranı ve çıktı arasında pozitif bir ilişki vardır. Çünkü çıktı arttığında, para piyasasında dengeye ulaşabilmek için faiz oranı da artmak zorundadır.
5. Mal ve para piyasalarının birleştirilmesi mal ve para piyasalarının her ikisinde de faiz oranı ve çıktının denge değerlerini belirler.

MAL VE PARA PİYASALARINDA POLİTİKA ETKİLERİ *s. 535*

6. *Genişletici bir maliye politikası* toplam çıktıyı (geliri) (*Y*) arttırmayı amaçlayan hükümet harcamalarında bir artış (*G*) veya net vergilerde bir (*T*) azalmadır. Hükümet harcamalarında bir artışa dayanan genişletici bir maliye politikası *dışlama etkisine* yol açma eğilimindedir: Çünkü artırılmış hükümet harcamaları ekonomide daha çok işlem (değişim, alım-satım) ve böylece daha yüksek bir para talebi demektir ve dolayısıyla faiz oranı yükselecektir. *G*'deki bir artış-

tan kaynaklanan toplam harcamalardaki bir artış daha yüksek faiz oranına eşlik eden planlanan yatırımdaki bir düşüşle kısmen dengelenecektir.

7. Hükümet harcamaları çarpanını etkileyen dışlama-etkisi iki şeye bağlıdır: merkez bankasının arz edilen para miktarını değiştirmediği varsayımı ve *planlanan yatırımın* faiz oranındaki değişikliklere *duyarlılığı veya duyarsızlığı*.
8. *Genişletici bir para politikası* toplam çıktıyı (geliri) (*Y*) arttırmaya yönelik para arzında bir artıştır. Para arzında bir artış daha düşük bir faiz oranına, daha yüksek bir planlanan yatırıma, daha yüksek bir planlanan toplam harcamaya ve nihayet daha yüksek bir denge toplam çıktı (gelir) (*Y*) düzeyine yol açar. Genişletici politikalar ekonomiyi durgunluktan çıkarmak için kullanılmaktadır.
9. *Daraltıcı bir maliye politikası* toplam çıktıyı (geliri) (*Y*) azaltmayı hedefleyen hükümet harcamalarında bir düşüş veya net vergilerde bir artıştır. Hükümet harcamalarında bir düşüş veya net vergilerde bir azalış toplam çıktıda (gelirde) (*Y*), para talebinde ve faiz oranında bir azalmaya yol açar. Ancak, *Y*'deki azalma daha düşük faiz oranından kaynaklanan ilave planlanan yatırımla bir ölçüde dengelenir.
10. *Daraltıcı para politikası* toplam çıktıyı (geliri) (*Y*) azaltmayı hedefleyen para arzında bir azalmadır. Azaltılmış para arzından kaynaklanan daha yüksek faiz oranı planlanan yatırımlarda bir düşüşe ve daha düşük bir denge gelir seviyesine neden olur. Ancak, daha düşük denge çıktı düzeyi para talebinde bir azalmayı beraberinde getirir. Bu da faiz oranındaki artışın mal piyasasının dikkate alınmaması durumuna kıyasla daha sınırlı olacağı anlamına gelir. Daraltıcı politikalar enflasyonla savaşmak için kullanılmaktadır.
11. *Politika karması* para ve maliye politikalarının belirli bir zamanda birlikte kullanımda olmasıdır. Neyin en iyi politika karması veya en iyi çıktıyı teşkil ettiğine dair bir kural yoktur. Bir kişinin belli bir çıktı bileşimine ilişkin tercihi kısmen o kişinin ekonomide devletin uygun rolünün ne olacağına dair meselelerdeki duruşuna bağlıdır.

TOPLAM TALEP (AD) EĞRİSİ *s. 539*

12. *Toplam talep* ekonomideki mal ve hizmetler için talebin tamamıdır. *Toplam talep (AD) eğrisi* toplam çıktı (gelir) ve fiyat düzeyi arasındaki negatif ilişkiyi tanımlar. *AD* eğrisi üzerindeki her nokta belli bir fiyat seviyesi için mal piyasası ve para piyasasının her ikisinin de dengede olduğu noktadır. *AD* eğrisi ekonomideki bütün piyasa taleplerinin toplamı *değildir*.
13. Toplam talep eğrisi boyunca her noktada, belli bir fiyat düzeyi için ekonomide talep edilen toplam miktar tam olarak toplam planlanan harcamaya eşittir.
14. Belli bir fiyat düzeyi için, arz edilen para miktarında bir artış, hükümet satın almalarında (harcamalarında) bir artış veya net vergilerde bir azalış toplam talep eğrisini sağa kaydırır. Arz edilen para miktarında bir azalış, hükümet satın almalarında (harcamalarında) bir düşüş veya net vergilerde bir artış toplam talep eğrisini sola kaydırır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

toplam talep, *s. 539*
toplam talep (*AD*) eğrisi, *s. 539*
daraltıcı maliye politikası, *s. 537*
daraltıcı para politikası, *s. 538*
dışlama etkisi, *s. 535*
genişletici maliye politikası, *s. 535*
genişletici para politikası, *s. 535*
mal piyasası, *s. 531*
planlanan yatırımın faiz duyarlılığı *veya* duyarsızlığı, *s. 536*
para piyasası, *s. 532*
politika karması, *s. 538*
reel (servet) varlık *veya* reel balans etkisi, *s. 541*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. 5 Haziran 2003'te Avrupa Merkez Bankası Avrupa'daki kısa-dönem faiz oranlarını yüzde yarım düşürerek yüzde 2'ye indirdi. Bankanın o tarihteki başkanı Willem Duisenberg ileride bankanın faiz oranlarını daha da düşürebileceğini önerdi. Faiz indirimi Avrupa ülkeleri çok yavaş büyüdüğü veya durgunlukta olduğu için yapıldı. Banka bu hareketinin ekonomi üzerinde nasıl bir etki yaratacağını umdu? *C*, *I*, ve *Y* üzerinde nasıl bir sonuç doğuracağı umuldu? Detaylı olarak açıklayınız.
2. **[*s. 533, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** 2007'de Federal Reserve (Amerikan Merkez Bankası veya kısaca FED) firmalarca yapılan yatırım harcamasını canlandırmak için bir dizi faiz oranı indirimine başladı. Aynı zamanda, yatırımın bir bileşeni olan konut inşaatları çok hızlı bir şekilde düşüyordu. 2007 ve 2009 arasında ne olduğunu görmek için www.census.gov adresine girip "Housing and New Construction" üzerine tıklayınız. Ayrıca, www.bea.gov adresine giderek cari GSYİH serilerine bakıp 2007 ve 2009 arasında sabit konut ve konut dışı yatırım harcamalarına ne olduğuna bakınız. Faiz oranlarında düşme yanında o yıllarda başka hangi etmenler yatırım harcaması düzeyini etkilemiş olabilir? Federal Reserve'in amacına ulaştığını düşünüyor musunuz? Açıklayınız.
3. 1997'nin üçüncü çeyreği boyunca Japon GSYİH'sı yıllık yüzde 11'i aşan oranda düşüyordu. Çoğu 1997 baharında, bütçeyi dengelemek için Japonya'daki vergilerde meydana gelen büyük artışı suçladı. Yavaş büyüyen bir ekonomiyle, vergilerdeki bir artışın durgunluğu nasıl hızlandırabileceğini açıklayınız. Eğer Japon Merkez Bankası başkanı olsaydınız, ne yapardınız? Uygulamaya koyacağınız politika yatırım düzeyi üzerinde ne etki yaratırdı?
4. Bazı iktisatçılar yatırımcıların "hayvani güdülerinin" ekonomideki yatırım düzeyini belirlemede çok önemli olduğunu, faiz oranlarının önemli olmadığını ileri sürmektedir. Bunun

doğru olduğunu—yatırımın hiçbir şekilde faiz oranlarına bağlı olmadığını—varsayınız.

a. Şekil 27.1 nasıl farklı olurdu?

b. Faiz oranı değiştiğinde planlanan toplam harcamalar düzeyine ne olurdu?

c. Para ve maliye politikalarının nispi etkinliği hakkında ne farklı olurdu?

5. Aşağıdaki senaryoların her biri için denge çıktı (Y) ve faiz oranı (r) düzeyleri üzerindeki etkilerini öngörünüz ve bu etkilerin nasıl oluştuğunu açıklayanız:

a. 2005 boyunca, Federal Reserve ekonomiyi yavaşlatmak için para politikasını sıkılaştırıyordu. Aynı zamanda Amerikan Kongresi büyük bir bireysel vergi indirimini yasalaştırdı.

b. 2003 yazı boyunca Amerikan Kongresi 3 yıl içindeki üçüncü vergi indirim yasasını geçirdi ve Başkan George W. Bush'da onayladı. Çoğu vergi indirimi 2005 yılı içinde geçerli oldu. Fed'in M^s'i değiştirmediğini varsayınız.

c. 1993 yılında Amerikan hükümeti vergileri arttırdı. Aynı anda Fed genişletici bir para politikası uyguluyordu.

d. 2005 yılında Irak'taki durum Amerika'daki tüketici güveninin sert bir şekilde düşmesine ve tüketimin azalmasına neden oldu. Fed'in para arzını sabit tuttuğunu varsayınız.

e. Fed ekonomiyi canlandırmak için para arzını arttırmaya çalışır fakat fabrikalar yüzde 65 kapasite ile çalışmaktadır ve iş alemi gelecek hakkında kötümserdir.

6. Amerika'da bazen Federal Açık Piyasa İşlemleri Komitesi (Federal Open Market Committee veya kısaca FOMC) faiz oranını "izlemek" için politikalar tasarlar. Bunun anlamı FOMC'un faiz oranını sabit tutmak için tasarlanmış politikalar takip etmesidir. Eğer gerçekte, Fed faiz oranını sabit tutmak için faizdeki artış ve azalışları dengeleyecek şekilde davranıyorsa, aşağıdaki olayların meydana gelmesi durumunda Fed'in özel olarak nasıl hareket edeceğini beklersiniz? (Cevaplarken, her bir olaylar setinin Y, C, S, I, M^S, M^d ve r üzerindeki etkilerini belirtiniz).

a. Yatırımcının güveninde beklenmedik bir artış yeni tesis, makine, araç ve gereç siparişlerinde ciddi bir artışa neden olur.

b. Büyük bir New York bankası iflas eder ve insanların kaygılanmasına yol açıp (bankadaki mevduatlarının sigortalı olmasına dahi güvenmeyerek) diğer bankalardan çok büyük miktarlarda nakit çekip yastık altına koyarlar.

7. Orta Antartika'daki en büyük ülke Paranoia'da ani bir penguen saldırısı söylentisi dolaşmaya başlar. Bu haber geleceğe ilişkin beklentilerin tamamen sarsılmasına neden olur. Sonuç olarak yatırım harcaması planlarında ciddi bir düşüş ortaya çıkar.

a. Bu tür bir olayın Paranoia ekonomisi üzerindeki etkilerini merkez bankasının veya hazinenin herhangi bir tepki vermediğini varsayarak detaylı olarak açıklayınız (M^s, T, ve G hepsi sabit kalmaktadır.) Mal piyasası ve para piyasasındaki uyarlamaları tartıştığınızdan emin olunuz.

b. Yatırımdaki düşüşü dengelemek için Paranoia Kralı hükümet harcamalarını arttırma çağrısında bulunur. Programa kaynak sağlamak için maliye bakanı üç seçenek önermiştir:

(1) Harcamaları vergilerde eşit miktarda bir artışla finanse etmek

(2) Vergi gelirlerini sabit tutarak, hazine bonoları çıkartıp halktan borçlanmak

(3) Vergi gelirlerini sabit tutarak, harcamaları yeni para basarak finanse etmek

Üç finans seçeneğini ele alıp, bu seçenekleri en genişletici olandan en az genişletici olana kadar sıralayınız. Sıralamanızı açıklayınız.

8. Bir durgunluk döneminde niçin yatırım düşük faiz oranlarına olumlu (pozitif) tepki vermeyebilir? Bir genişleme döneminde niçin yatırım yüksek faiz oranlarına negatif tepki vermeyebilir?

9. Fiyat düşük olduğunda, insanlar daha çok satın alabildiği ve toplam talep yükseldiği için toplam talep eğrisi aşağı eğimlidir. Fiyatlar arttığı zamanda, insanlar daha az satın alabilir ve toplam talep düşer. Bu toplam talep eğrisinin şekli için iyi bir açıklamamıdır? Niçin veya niçin değil?

EKLER

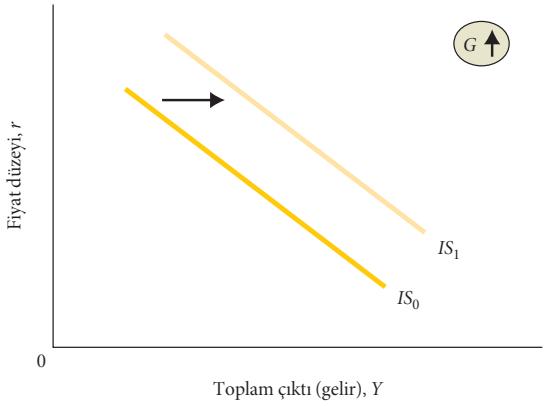
IS-LM DİYAGRAMI

Mal ve para piyasalarında toplam çıktı (gelir) ve faiz oranının belirlenmesini grafiksel olarak tasvir eden kullanışlı bir yol vardır. Bu diyagramda *IS* ve *LM* olmak üzere iki eğri söz konusudur. Bu ekte bu iki eğriyi elde edecek ve hükümet harcamaları (G) ile para arzında (M^s) meydana gelen değişmelerin toplam çıktı (gelir) ve faiz oranı denge değerlerini nasıl etkilediğini görmede kullanacağız. Burada tanımladığımız etkiler ana metinde tanımladığımız etkilerle aynıdır; burada bu etkileri grafiksel olarak gösteriyoruz.

IS EĞRİSİ

Mal piyasasında her bir faiz oranı için toplam çıktının (gelirin) (Y) bir denge düzeyi olduğunu biliyoruz. Belli bir r değeri için denge Y değerini belirleyebiliriz. r yükseldiği zaman Y düşer ve r düştüğü zaman artar. Bu yüzden Y ve r denge değerleri arasında *negatif* bir ilişki vardır. Bu negatif ilişkinin nedeni planlanan yatırım ve faiz oranı arasında negatif bir ilişki olmasıdır. Faiz oranı yükseldiği zaman, planlanan yatırım (I) düşer ve I'daki bu düşüş *Y'nin denge değeri üzerinde bir düşüşe yol açar.* Y ve r arasındaki negatif ilişki

Şekil 27A.1'de gösterilmiştir. Bu eğri **IS eğrisi**[1] olarak adlandırılır. *IS* eğrisi üzerindeki her nokta belli bir faiz oranı için mal piyasasında dengeyi temsil eder.



▲ ŞEKİL 27A.1 IS Eğrisi

IS eğrisi üzerindeki her nokta belli bir faiz oranı için mal piyasasında denge noktasına karşılık gelir. Hükümet harcaması (G) arttığı zaman, IS eğrisi sağa IS_0'dan IS_1'e kayar.

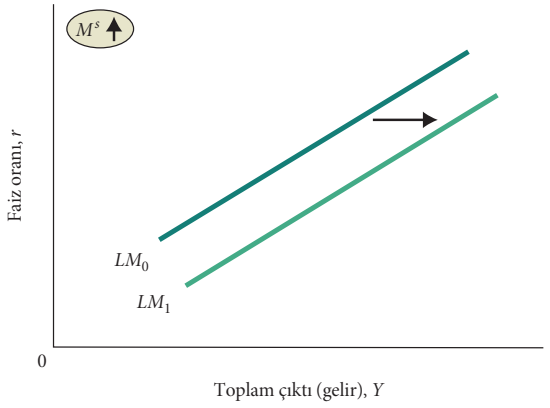
Ayrıca, mal piyasasına ilişkin daha önceki analizlerimizden faiz oranı sabit olmak kaydıyla hükümet harcamaları (*G*) arttığında, *Y*'nin denge değeri artar. Bu *G* arttığı zaman *IS* eğrisinin sağa kaydığı anlamına gelir. *r*'nin aynı ve *G*'nin daha yüksek bir değeri ile *Y*'nin denge değeri daha büyüktür; *G* düştüğü zaman, *IS* eğrisi sola kayar.

LM EĞRİSİ

Para piyasasında her bir toplam çıktı (gelir) (*Y*) değeri için denge bir faiz oranı (*r*) vardır. *r*'nin denge değeri talep edilen para miktarının arz edilen para miktarına eşit olduğu noktada oluşur. Veri bir *Y* değeri için para piyasasında *r*'nin denge değerini belirleyebiliriz. Ayrıca, Şekil 27.5'den *Y* yükseldiği zaman *r*'nin denge değerinin yükseldiğini ve *Y* düştüğü zamanda düştüğünü biliyoruz—*r* ve *Y'nin denge değerleri arasında pozitif bir ilişki*. Bu pozitif ilişkinin sebebi para talebi ve *Y* arasındaki pozitif ilişkidir. *Y* arttığı zaman, ekonomide artan iş (alış-veriş veya değişim) hacmini karşılamak için para talebi artar. Para talebinde bir artış *r*'nin denge değerini arttırır—böylece *r* ve *Y*'nin denge değerleri arasında pozitif bir ilişki oluşur.

r ve *Y*'nin denge değerleri arasındaki pozitif ilişki Şekil 27A.2'de gösterilmiştir. Bu eğri *LM* **eğrisi**[2] olarak adlandırılır. *LM* eğrisi belli bir toplam çıktı (gelir) değeri için para piyasasında dengeyi temsil eder.

Ayrıca, para piyasası analizimizden sabit bir *Y düzeyi ile* para arzı (M^s) arttığı zaman, *r*'nin denge değerinin azaldığını biliyoruz. Bunun anlamı Şekil 27A.2'de görüldüğü gibi, M^s arttığında *LM* eğrisinin sağa kaymasıdır.

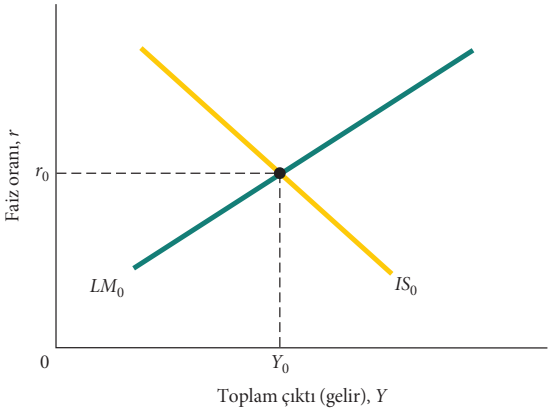


▲ ŞEKİL 27A.2 LM Eğrisi

LM eğrisi üzerinde her nokta belli bir toplam çıktı (gelir) düzeyi için para piyasasında denge noktasını temsil eder. Para arzı (M^s) artışları LM eğrisini sağa LM_0'dan LM_1'e kaydırır.

IS-LM DİYAĞRAMI

Şekil 27A.3 *IS* ve *LM* eğrilerini bir grafik üzerinde birlikte göstermektedir. İki eğrinin kesiştiği nokta mal ve para piyasalarının *her ikisinin de* dengede olduğu noktadır. Mal piyasasında denge vardır çünkü söz konusu nokta *IS* eğrisi üzerindedir ve para piyasasında denge vardır çünkü nokta *LM* eğrisi üzerindedir.

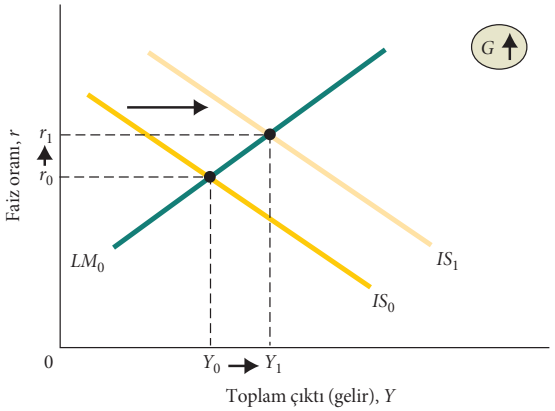


▲ ŞEKİL 27A.3 IS-LM Diyagramı

IS ve LM eğrilerinin kesiştiği nokta mal piyasası ve para piyasasının, her ikisinin de dengede olduğu noktaya karşılık gelir. Toplam çıktı ve faiz oranının denge değerleri Y_0 ve r_0'dır.

[1] *I* harfi yatırımı ve *S* harfi de tasarrufu temsil eder. *IS* mal piyasasında, dengede planlanan yatırımın tasarrufa eşit olduğu gerçeğine işaret eder.
[2] *L* harfi likiditeyi, paranın bir özelliğini temsil eder. *M* harfi parayı temsil eder.

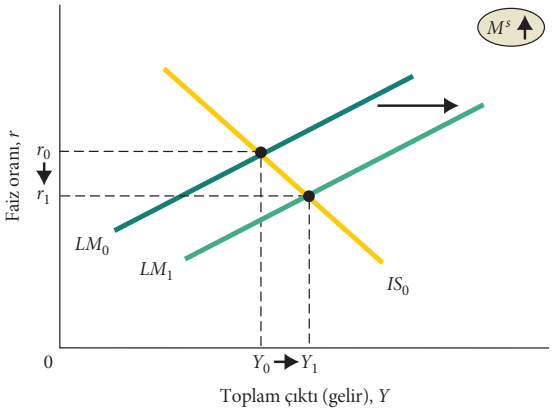
Şu anda yapacağımız sadece iki iş kalmıştır. Birincisi denge Y ve r değerlerinin G'deki değişmeler tarafından nasıl etkilendiğidir—maliye politikası. Bu kolaydır. G'deki artışın IS eğrisini sağa kaydırdığını henüz görmüş bulunuyoruz. Böylece, G'deki bir artış daha yüksek Y ve r denge değerlerine yol açar. Bu durum Şekil 27A.4'te gösterilmiştir. Bunun tersine, G'deki bir düşüş daha düşük Y ve r denge değerlerine yol açar. Çünkü daha düşük G düzeyi IS eğrisini sola kaydırır. (Net vergiler, T'deki değişmeler için etkiler benzerdir.)



▲ **ŞEKİL 27A.4 Hükümet Harcamalarında (G) bir Artış**

G arttığı zaman IS eğrisi sağa kayar. Bu Y ve r denge değerlerinin her ikisini de arttırır.

İkinci işimiz Y ve r denge değerlerinin *M^s'deki değişmelerden nasıl etkilendiğini görmektir*—para politikası. Bu da kolaydır. M^s'deki artışın LM eğrisini sağa kaydırdığını henüz görmüş bulunuyoruz. Bu nedenle, M^s'deki bir artış daha yüksek Y ve daha düşük r denge değerlerine yol açar. Bu Şekil 27A.5'te gösterilmiştir. Bunun tersine, daha düşük bir para arzı LM eğrisini sola kaydırdığı için, M^s'deki bir düşüş bizi daha düşük bir Y ve daha yüksek bir r denge değerlerine götürür.



▲ **ŞEKİL 27A.5 Para Arzında (Ms) bir Artış**

Ms arttığı zaman, LM eğrisi sağa kayar. Bu Y'nin denge değerini arttırır ve r'nin denge değerini azaltır.

IS-LM diyagramı iki eğrideki kaymalar yoluyla para ve maliye politikası değişikliklerinin denge toplam çıktı (gelir) ve faiz oranı üzerindeki etkilerini görmenin kullanışlı bir yoludur. İki eğrinin *ardında* yatan ekonomik teoriyi hep aklınızda tutunuz. Ne zaman hangi eğrinin kayacağını ezberlemeyiniz; eğrilerin *niçin* kaydığını anlayabilecek ve açıklayabilecek durumda olunuz. Bunun anlamı hane halklarının ve firmaların mal ve para piyasalarındaki davranışlarına geri gitmektir.

IS-LM diyagramını, örneğin toplam çıktıda (gelirde) artışa ama faiz oranında hiçbir artış olmamasına neden olan, nasıl bir para ve maliye politikası karışımının olabileceğini görmede kullanmak kolaydır. Eğer hem G hem de M^s artarsa, her iki eğride sağa kayar ve bu kaymalar denge faiz oranında bir değişiklik yaratmayacak şekilde kontrol edilebilir.

ÖZET

Bir *IS eğrisi* mal piyasasında toplam çıktının (gelirin) (Y) denge değeri ile faiz oranı arasındaki negatif ilişkiyi tanımlar. Bir *LM eğrisi para piyasasında* faiz oranının denge değeri ile toplam çıktı (gelir) (Y) arasındaki pozitif ilişkiyi tanımlar. *IS* ve *LM* eğrilerinin kesiştiği nokta mal piyasası ve para piyasasının her ikisinde de dengenin söz konusu olduğu noktadır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

IS eğrisi Mal piyasasında toplam çıktının (gelirin) (Y) denge değeri ile faiz oranı arasındaki negatif ilişkiyi tanımlayan bir eğri. *s. 546*

LM eğrisi *Para piyasasında* faiz oranının denge değeri ile toplam çıktı (gelir) (Y) arasındaki pozitif ilişkiyi tanımlayan bir eğri. *s. 546*

PROBLEMLER

1. Aşağıdaki durumların her birini *IS-LM* eğrileri ile gösteriniz:
   - **a.** Para arzının merkez bankasınca sabit tutulması kaydıyla *G*'de bir artış.
   - **b.** Merkez bankasınca faiz oranlarını sabit tutacak ölçüde M^s'*in* arttırılması kaydıyla *G*'de bir artış.
   - **c.** Merkez Bankası M^s'yi genişletirken *G*'de bir düşüş ve *T*'de bir artış.
   - **d.** Bir enflasyon dönemi boyunca merkez bankası M^s'i sabit tutarken *G*'de ve *T*'de bir artış.

Toplam Arz ve Denge Fiyat Seviyesi

28



2008 yılı yaz mevsiminde hem Amerika'da hem de Avrupa'da fiyatlar genel seviyesinde artışlarla karşılaşıldı. Avrupa Merkez Bankası Başkanı (ECB) Jean Claude Trichet merkez bankasının enflasyonu kontrol altına almak için önlemler aldığını bir dizi bildiri yayınlayarak duyurdu. Enflasyon konusunda çok da hassas olmayan Federal Rezerv Bankası (Fed) başkanı Ben Bernanke de fiyatlar genel seviyesindeki artışa dikkat çekti. Fiyat artışının nedenleri nelerdir ve enflasyon ekonomi için neden bir problem konumundadır? Trichet ve Bernanke enflasyonu kontrol altına almak için ne tür araçların kullanımı önermişlerdir? Bu bölümün ana konuları bunlar olacaktır.

Fiyatlar genel seviyesindeki artışların nedenlerinin belirlenmesi hususu makro ekonominin temel problemlerinden biridir. 2008 yazında Trichet ve Bernanke'nin de vurguladığı gibi, enflasyon –fiyatlar genel seviyesinin artması- makro iktisatçıların ve hükümet yetkililerinin çözüm aradığı temel konulardan bir tanesidir. Bölüm 22'de enflasyonun nasıl ölçüldüğünü ve maliyetini tartışmakla birlikte, enflasyonun *nedenlerinden* hiç bahsetmedik. Basitlik sağlamak amacıyla Bölüm 23 ile 27 arasındaki analizlerde fiyat düzeyi sabit kabul edilmiştir. Bu kabul bize, fiyatlarda meydana gelen değişmenin yol açtığı karışıklığı devre dışı bırakarak para ve mal piyasaları arasındaki ilişkiyi tartışma olanağı sağladı. İki piyasa arasındaki ilişkiyi bildikten sonra şimdi fiyatlardaki değişmenin de etkilerini incelemeye hazırız.

Toplam talep eğrisinin elde edilişini Bölüm 27'de gördük. Bu bölümde öncelikle toplam arz eğrisini inceleyeceğiz. Toplam arz ve toplam talep eğrileri verildiğinde denge fiyat seviyesi iki eğrinin kesiştiği noktada oluşur. Denge fiyat seviyesi belirlendikten sonra, uygulanacak para ve maliye politikalarının denge fiyatını nasıl etkileyebileceğini analiz edebiliriz.

Toplam Arz Eğrisi

Toplam arz, bir ekonomide arz edilen mal ve hizmetlerin toplamıdır. İktisatçılar arasında toplam talep eğrisinin nasıl türetildiğine dair çok küçük bir anlaşmazlık varken, toplam arz eğrisinin nasıl türetildiği hakkındaki anlaşmazlık çok daha büyüktür. Enflasyon ve işsizlik gibi makro iktisadi sorunlarla başa çıkabilmek için önerilen politikaların farklı olmasının en önemli faktörlerinden biri, toplam arz eğrisinin şeklinin nasıl olduğuna dair ekonomistler arasındaki görüş ayrılıklarıdır.

Toplam Arz Eğrisi; Bir Uyarı

Toplam arz eğrisi (AS), bir ekonomideki firmaların tamamı tarafından arz edilen toplam çıktı miktarı ile fiyat düzeyi arasındaki ilişkiyi gösterir. Toplam arz eğrisini daha iyi anlamak için öncelikle ekonomideki firmaların bireysel davranış biçimleri hakkında bir şeyler bilmeye ihtiyacımız vardır.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Toplam Arz Eğrisi *s. 549*
- Toplam Arz Eğrisi ; Bir Uyarı
- Kısa Dönem Toplam Arz Eğrisi
- Kısa Dönem Toplam Arz Eğrisindeki Kaymalar

Denge Fiyat Seviyesi *s. 553*

Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisi *s. 554*
- Potansiyel GSYİH

Para ve Maliye Politikasının Etkileri *s. 556*
- Uzun Dönem Toplam Arz ve Politika Etkileri

Enflasyonun Nedenleri *s. 558*
- Talep Çekişli Enflasyon (Talep Enflasyonu)
- Maliyet İtişli ya da Arz Yönlü Enflasyon
- Beklentiler ve Enflasyon
- Para ve Enflasyon
- Tamamen Parasal Bir Olgu Olarak Sürekli Enflasyon

Federal Rezerv Bank'ın (FED) Tutumu *s. 562*
- Faiz Oranlarının Kontrolü
- Fed'in Ekonominin Durumuna Tepkisi
- 1970'den bu yana FED'in Davranış Biçimi
- Enflasyon Hedeflemesi

İleriye Bakış *s. 568*

toplam arz ekonomideki mal ve hizmet arzının toplamı

toplam arz (AS) eğrisi ekonomideki bütün firmalar tarafından üretilen toplam çıktı ile fiyat düzeyi arasındaki ilişkiyi gösteren eğri.

Toplam arz eğrisini türetmek için ekonomideki firmaların arz eğrilerinin birlikte toplamını almak mantıklı görülebilir. Fakat, bir ekonomideki toplam çıktı düzeyi (gelir) - işte bu arz eğrisidir- ile fiyat düzeyi arasındaki ilişkinin arkasında yatan mantık, bireysel firmaların arz eğrilerinin arkasında yatan mantıktan çok farklıdır. Toplam arz eğrisi, bir piyasa arz eğrisi olmadığı gibi ekonomideki bireysel arz eğrilerinin basit bir toplamı da değildir. (Benzer bir uyarının bir önceki bölümde toplam talep eğrisiyle ilgili olarak ta yapıldığını hatırlayınız). Bunun sebebi, birkaç firmanın (bazı tartışmalarda birçok firmanın) piyasada belirlenen fiyatlara tepki vermeyişidir.(kabul etmeyişidir). Bunun yerine söz konusu firmalar fiyatlarını kendileri *belirlerler*. Sadece tam rekabet piyasalarındaki firmalar piyasa güçleri tarafından belirlenen fiyatlara cevap verirler. (kabul ederler) Diğer piyasalardaki firmalar (eksik rekabet piyasaları), maliyetlerini ve kendilerine yönelen talebi dikkate almak suretiyle hem üretim miktarı hem de fiyatları belirlerler. Fiyat belirleyici bu tür firmalar, aynı anda hem fiyat hem de üretim miktarlarını seçebildiklerinden dolayı bireysel arz eğrisine sahip olmazlar. Bireysel arz eğrisini türetebilmek için bizim herhangi bir firma için kafamızda fiyat oluşturmamız ve firmanın bu fiyattan ne kadar üreteceğini bilmemiz gerekir. Eğer firma fiyat belirleyici konumda ise bunu yapamayız. Şayet, aksak rekabet piyasalarındaki firmaların arz eğrileri mevcut değilse biz toplam arz eğrisini oluşturabilmek için onları birbirine ekleyemeyiz.

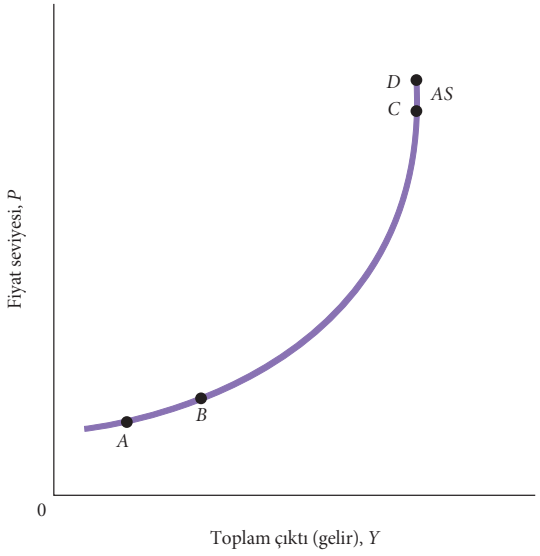
Çeşitli fiyat seviyeleri ile toplam çıktı arasındaki ilişki hakkında ne söylenebilir? Ekonomide bulunan birçok firmanın hem fiyat hem de çıktı miktarını belirleme gücü olduğundan dolayı toplam arz eğrisinin geleneksel anlamdaki ***arz*** kavramıyla örtüşmediği açıktır. Bu durumda söz konusu eğri "fiyat-çıktı tepki" eğrisi olarak adlandırılabilir mi - ki bu eğri belirli şartlar altında ekonomideki bütün firmaların fiyat ve üretim kararlarının izlerini taşır.

Bu eğri nasıl bir şey olabilir?

Kısa Dönem Toplam Arz Eğrisi

Birçok tartışmada toplam arz eğrisinin (ya da fiyat/çıktı tepki eğrisi) en azından kısa dönemde pozitif eğimli olduğu kabul edilir. (Kısa- uzun dönem ayırımını bu bölümde daha sonra detaylı olarak ele alacağız) Ek olarak, yine tartışmalarda, toplam çıktının çok düşük olduğu durumlarda – örneğin, ekonominin durgunluk dönemlerinde- toplam arz eğrisinin neredeyse yatay, yüksek çıktı düzeylerinde, -örneğin ekonominin genişleme dönemlerinde- neredeyse dikey olduğu kabul edilir. Bu tür eğri Şekil 28.1. de görülmektedir.

ŞEKİL 28.1 Kısa Dönem Toplam Arz Eğrisi
Kısa dönemde toplam arz eğrisi (fiyat/çıktı tepki eğrisi) pozitif eğimlidir. Toplam çıktının düşük olduğu durumlarda eğri oldukça yataydır. Ekonomi tam kapasiteye doğru yaklaştıkça eğri dikleşir. Tam kapasite durumunda dik hale gelir.



Kısa dönemde AS eğrisi niçin pozitif eğimli olabilir? Nedenlerden biri, ücretlerin, talepteki değişme neticesindeki fiyatları geriden takip etmesi olabilir. Toplam talepte bir artış olduğunu göz önüne alalım ve eksik rekabet piyasasının geçerli olduğunu varsayalım. Firmaların çıktılarına olan talepteki kaymalar toplam talebi artırır. Eğer firmaların marjinal maliyet eğrileri bir kayma göstermiyorsa firmalar, fiyatları ve çıktı miktarlarını artırmak suretiyle karlarını

artırabilirler.[1] Diğer bir ifadeyle ekonominin genelindeki toplam talep artışları, fiyat düzeyinin ve çıktının artmasına neden olacaktır. Bu sebeple kısa dönem AS pozitif eğimlidir.

Bu kabuldeki temel varsayım firmaların marjinal maliyet eğrilerinin yer değiştirmediğidir. Bu durum ücretlerin nerede devreye gireceğini de açıklar. Firmaların üretim sürecinde kullandığı temel girdi olan emeğin maliyeti toplam maliyet içinde oldukça yüksek bir paya sahiptir. Eğer fiyatlarda meydana gelen hızlı artışın nedeni ücretler değilse firmalar, ücret artışlarını dikkate almaksızın fiyatlarını artırabilecekleri belli bir zaman periyoduna sahip olurlar. Gerçekte ücretler fiyatları geriden takip etme eğiliminde değillerdir. İlerleyen bölümde ücretlerin kısa dönemde neden yapışkan olabileceğine dair sebepleri tartışacağız. Bu bölümdeki temel vurgu, eğer ücretler kısa dönemde yapışkansa bunu anlamı ücretler fiyatları geriden takip eder. Buda kısa dönemde AS'nin pozitif eğimli olmasının sebebidir. Firmaların talep eğrileri, marjinal maliyet eğrilerinde bir kayma olmaksızın yer değiştirecektir.

Tam bu noktada uyarıcı anlamda bir ek yapmalıyız. Üretim sürecinde kullandığı girdileri, fiyatlarını yükselten diğer firmalardan karşılama durumunda olan bazı firmaların üretim maliyetleri, kendilerine yönelen talep artışından sonra kısa dönemde bile hemen artabilir. Örneğin Dell marka bilgisayarda kullanılan bir chip, Intel ya da AMD tarafından üretilmektedir. Bu firmaların çıktısına yönelen talep süreklilik arz ederken, üretim maliyetleri artış gösterirse resim biraz karışır. Çünkü bu firmaların çıktılarını kullanan firmaların da marjinal maliyetleri bu durumda otomatik olarak artacaktır. Pozitif eğimli AS eğrisini türetirken biz, bu türdeki maliyet artışlarının ücret artışlarıyla çok küçük bir ilişki içinde olduğunu kabul edeceğiz. Bu hikayede ücretler toplam maliyetin büyük bir kısmını oluşturmakta ve ücret değişiklikleri fiyat değişikliklerini arkadan takip etmektedir. Bu da bize pozitif eğimli kısa dönem AS eğrisini türetme imkanı verir.

Şimdiye kadar kısa dönem AS eğrisinin neden pozitif eğimli olabileceğini açıkladık. Ancak, Şekil 28.1 de görüldüğü gibi eğrinin neden yatay ve dikey kısımlardan oluştuğunu açıklamadık. Bunu açıklayabilmek için kapasite kullanımı konusuna geri dönmeliyiz. Kapasite kullanımı, firmanın sahip olduğu emek ve sermaye faktörlerinin ne kadarını kullandığını gösterir.

Firmaların kapasite kullanım oranları düşük olduğunda, üretim artışlarını maliyetlerinde çok yüksek bir artış olmadan gerçekleştirebilirler. Diğer taraftan, firmalar tam kapasite kullanımı durumuna yaklaştıklarında, bunu yapabilmek oldukça zordur. İşte, kısa dönem AS eğrisinin yatay ve dikey kısımlardan oluşmasının nedeni firmaların farklı kapasite kullanımında olmalarıdır.

Öncelikle Şekil 28.1 deki A ve B noktaları arasını yani kısa dönem AS eğrisinin yatay kısmını ele alalım. Burada ekonomide düşük düzeyde üretim yapılmaktadır ve firmalar muhtemelen fazla kapasiteye sahiptirler. Yani firma elinde mevcut üretimi için gerekli olandan daha fazla emek ve sermaye tutmaktadır. Bölüm 31'de, firmaların ellerinde gereğinden fazla emek ve sermaye tutmasının sonuçlarını tartışacağız. Firmaların sahip olduğu sermaye mallarını (makine-ekipman) kısa sürede ellerinde çıkartmaları (satmaları) çok zor olabilir. Eğer elden çıkartılacak sermaye mallarının yenisini yerine koymak çok pahalı ise firmalar, ekonomide durgunluk olup üretimlerini azaltmaları durumunda bile sahip oldukları sermaye mallarını elde tutma yolunu tercih edebilirler. Doğal olarak firma bu durumda sermaye stokundan tam olarak faydalanamaz. Firmalar ellerinde sermaye tutma yolunu daha çok, durgunluğun kısa süreceği ve gelecekte yüksek düzeyde üretim için daha çok sermayeye ihtiyaç duyacaklarını düşündükleri durumlarda seçerler. Aynı şekilde firmalar benzer sebeplerden dolayı ellerinde gereğinden fazla emek tutabilirler. Muhtemelen işçilerin hem moral hem de yönetim maliyetleri onlara geçici olarak yol vermenin maliyetinden daha yüksek olacaktır. Elde daha fazla emek ve sermayenin olması halinde, talep artışları karşısında üretimi bir birim daha artırmanın maliyeti çok yüksek olmayacaktır. Bu durumda olan bir firma fiyatlarını artırmak yerine öncelikle üretimini büyük oranda artıracaktır. Şekil 28.1 de de görüldüğü gibi A'dan B'ye doğru gidildikçe, fiyat düzeyinde çok küçük bir artış olurken üretim miktarı büyük oranda artacaktır. Kısa dönem AS (fiyat/çıktı tepki eğrisi) eğrisi, fazla kapasitenin barındırıldığı çıktı düzeylerinde oldukça yatay olacaktır.

Eğer talep sürekli olarak artarsa bazı şeyler değişecektir. Firmaların kapasitelerini daha fazla kullandıkça talep artışlarına verecekleri cevap, üretimlerini artırma seçeneğinden çok fiyatları artırma seçeneğine kayacaktır. Talep artışı sonunda firmalar ellerinde tuttukları emek ve sermayenin tamamını kullanacaklar, diğer bir deyişle ellerinde fazla emek ve sermaye stoku tutmayacaklardır. Bu durumda firmalar, üretim kapasitelerini hızlı bir şekilde değiştirmek istedik-

[1] Bu durum mikro iktisat için standart bir sonuçtur. Aksak rekabet piyasasında çalışan bir firmanın marjinal maliyet eğrisi değişmiyorsa olası talep artışları karşısında fiyat ve üretim düzeyi artar. Rekabetçi piyasalarda ise çıktı fiyatları piyasada belirlenir ve firma belirlenen bu fiyat karşısında ne kadar üretimde bulunacağına karar verir. Toplam talep artışı karşısında çıktı fiyatları da artıyorsa ve eğer firmaların maliyetlerinde bir değişme olmuyorsa üretim düzeyi artırılır. Üretimde ve fiyatlarda meydana gelen bu artış, kısa dönem AS eğrisinin pozitif eğimli olmasına neden olur.

lerinde birtakım kısıtlarla karşı karşıya kalacaklardır. Kısa dönemde firmaların üretim kararları, üretimde kullanılan bazı sabit faktörler tarafından belirlenir. İmalat sanayi firmaları kısa dönemde makine-ekipman gibi fiziki üretim araçlarını kolayca arttıramazlar. Kısa dönemde çiftçiler kullandıkları toprağın sabitliği kısıtı altındadırlar. Makine-ekipman gibi faktörleri 2 yada 3 kat arttırmanın doğuracağı maliyet sebebiyle firmalar kolayca sermaye stoklarını genişletemezler. Ayrıca bu maliyet artışları ilave çıktının marjinal maliyetini de artırır. Bu durumda talep artışları, firmaların üretimi artırmak yerine fiyatları artırması ile karşılaşacaktır. Bazı durumlarda ise firmaların artık kapasitelerini genişletmesi mümkün olmadığı için talep artışları sadece fiyat artışı ile karşı karşıya kalacaktır. Bu durum Şekil 28.1'de C ve D noktaları arasında görülmektedir. C'den D'ye gidildikçe toplam üretimde bir artış olmamakta sadece fiyatlar düzeyinde yüksek artışlar yaşanmaktadır.

Kısa Dönem Toplam Arz Eğrisinde Kaymalar

Yukarıda yapılan tartışma kısa dönem AS eğrisini nelerin kaydırdığı konusuna açıklık getirici özelliktedir. Şöyle ki; herhangi bir sebepten dolayı firmaların marjinal maliyet eğrilerinde bir kayma olursa kısa dönem AS eğrisi de kayar. Ücret oranlarının değişmesi kısa dönem AS eğrisinin kaymasına neden olur. Aslında, uzun dönem arz eğrisini türetirken, fiyat artışları sonucunda oluşan ücret artışlarının kısa dönem AS eğrisinin gidiş yönünü döndürdüğü (sola doğru) gerçeğini göz önüne almalıyız. Talepte bir değişme yokken firmaların marjinal maliyet eğrilerinin sola doğru kayması fiyatları artırırken çıktı miktarının düşmesine neden olur.

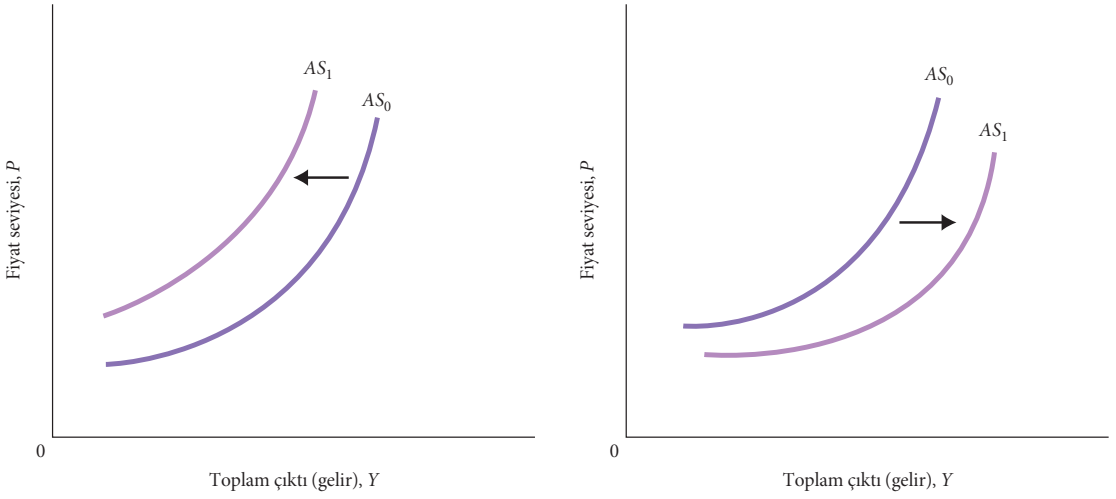
Firmaların üretim sürecinde işgücünden başka bir diğer önemli girdi de enerjidir. Petrol fiyatlarında olduğu gibi birçok enerji türünde fiyatlar dünya piyasalarında belirlenir. Kısa dönem AS eğrisinin enerji fiyatlarının sabitliği varsayımı altında türetildiğini düşünebiliriz.(sabit ücret varsayımında olduğu gibi) Diğer bir ifadeyle, kısa dönem AS eğrisini türetirken enerjiyi işgücü gibi kabul edebiliriz. Eğer böyle kabul edersek, ücret oranlarında olduğu gibi, petrol fiyatlarında meydana gelecek bir değişiklik de kısa dönem AS eğrisini kaydıracaktır. Petrol fiyatlarında meydana gelecek bir artış firmaların marjinal maliyet eğrilerini sola kaydıracak ve sonuçta kısa dönem AS eğrisi de sola kayacaktır.

Maliyet şoku ya da arz şoku Maliyetlerdeki bir değişmenin kısa dönem toplam AS eğrisini kaydırması

ABD'nin enerji kullanımında petrolün payı çok büyük olduğu gibi petrol fiyatlarındaki sürekli dalgalanmalar da etkilidir. 2005 yaz sezonu boyunca petrolün varil fiyatı 35$'dan 70$'a çıkarak ikiye katlandı. Yıl boyunca yaşanan büyük fırtınalar petrol arzında önemli bir aksama ortaya çıkarmazken fiyatlar 60$'a geri döndü. Buna karşılık, 1973-74'te ve 1979'da petrol fiyatları önemli ölçüde arttı ve fiyatlar yüksek seviyelerde kaldı. 2008'in yazında petrol fiyatları varil başına 140$'ın üzerine çıktı. Petrol fiyatlarındaki bu değişiklik kısa dönem AS eğrisinin kaymasının en önemli sebeplerindendir.

Şekil 28.2(a)'da kısa dönem AS eğrisinin sola doğru kayışı görülmektedir. Bu kaymanın sebebi, enerji fiyatlarındaki ya da ücretlerdeki artış olabilir. Şekil 28.2.(b)'de ise kısa dönem AS eğrisinin sağa doğru kayışı görülmektedir. Bu kaymanın sebebi de enerji fiyatlarındaki ya da ücretlerdeki düşüş olabilir. Maliyetlerdeki bir değişiklik nedeniyle meydana gelen bu kaymalar **maliyet şoku** ya da **arz şoku** olarak adlandırılır. Bu bölümün başında da değinilen hem FED'in hem de Avrupa Merkez Bankası başkanlarının dile getirdiği 2008 yılında yaşanan endişelerdeki artışın kaynağı, 2008'in ilk yarısında yaşanan petrol fiyatlarındaki yüksek oranlı artışlardı. Bu oldukça büyük bir maliyet şoku idi.

Kuraklık ya da sel baskını gibi doğal afetler de AS eğrisini sola kaydırır. Belirli bir fiyat düzeyinde firmaların üretimleri, üretim teçhizatları zarar gördüğü için azalabilir. Bu durumda ekonomideki temel kaynaklar azalmış olur. Belirli bir zaman sürecinde teknolojide yaşanan gelişmelerden ve işgücündeki artışlardan dolayı AS eğrisinin sağa kaydığı düşünülebilir. Kısa dönem AS eğrisinin dikey kısmının ekonominin maksimum üretim kapasitesini temsil ettiğini tekrar hatırlayalım. Maksimum üretim miktarı, ekonomide mevcut olan işgücü miktarı ve mevcut teknoloji düzeyi tarafından belirlenir. İşgücü miktarı, çalışma çağına giren nüfusun artması gibi doğal yollarla artabileceği gibi diğer bazı nedenlerle de artar. Örneğin; 1960'lardan bu yana kadın işgücü oranı çok hızlı bir şekilde artmaktadır. Kadın işgücü arzındaki bu artış AS eğrisini sağa doğru kaydırmıştır. Ayrıca, göçler de AS eğrisini sağa kaydırır. 1970'lerde Almanya ciddi bir işgücü açığı ile karşılaştı, kapılarını büyük çoğunluğu Türkiye'den gelen misafir işçilere açtı. Birleşik Devletler de gerek yasal gerekse yasal olmayan yollarla Meksika, Orta ve Güney Amerika ülkeleri ve Asya'dan gelen göçmen deneyimi yaşamıştır. (Bölüm 32'de ekonomik büyümeyi detaylı olarak ele alacağız)



a. Toplam arzda azalma

AS eğrisinin AS_0'dan AS_1 şeklindeki sola doğru kayışı maliyetlerdeki bir artıştan kaynaklanabilir—örneğin, ücretlerdeki veya enerji fiyatlarındaki bir artış

b. Toplam arzda artış

AS eğrisinin AS_0'dan AS_1 şeklindeki sağa doğru kayışı maliyetlerdeki bir azalıştan kaynaklanabilir—örneğin ücretlerdeki ve enerji fiyatlarındaki bir azalma

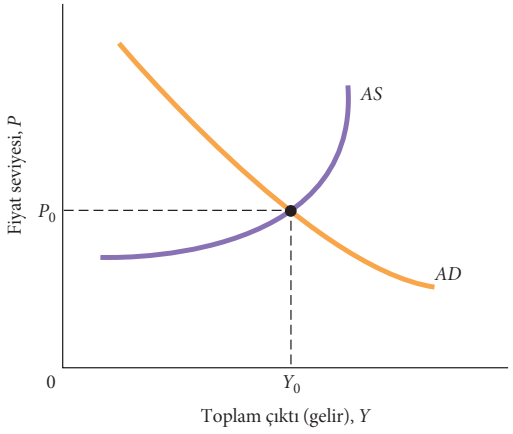
▲ **ŞEKİL 28.2 Kısa Dönem Toplam Arz Eğrisinin Kayması**

Denge Fiyat Seviyesi

denge fiyat seviyesi
Toplam arz ve toplam talep eğrilerinin kesiştiği noktada oluşan fiyat seviyesi

Ekonomide denge fiyat seviyesi, AD eğrisi ve AS eğrisinin kesiştiği noktada gerçekleşir. Şekil 28.3'te gösterildiği gibi bu kesişme noktasında denge fiyat seviyesi P_0 ve denge toplam çıktı (gelir) seviyesi Y_0 dır.

Şekil 28.3 basit gözükmekle birlikte, çeşitli makroekonomik sorunların analiz edilmesinde güçlü bir araçtır. Öncelikle, AS ve AD eğrilerinin kesişmesi ne anlama gelir bunu inceleyelim. Toplam talep eğrisi üzerindeki her bir nokta, mal ve para piyasasında dengeyi göstermektedir. Toplam arz eğrisi üzerindeki her bir nokta ise, ekonomideki tüm firmaların her bir fiyat düzeyinde arz etmek istedikleri çıktı miktarını göstermektedir. Demek ki, AS ve AD eğrilerinin kesiştiği nokta, mal ve para piyasasındaki denge ile ekonomideki firmalar tarafından fiyat/çıktı kararının belirlendiği noktayı göstermektedir.



◀ **ŞEKİL 28.3 Denge Fiyat Seviyesi**
AD üzerindeki her bir noktada hem para piyasası hem de mal piyasası dengededir. AS üzerindeki her bir nokta ekonomideki bütün firmaların fiyat/çıktı kararlarının temsilcisidir. P_0 ve Y_0, para piyasası ile mal piyasasının dengesi ile ekonomide bulunan firmaların fiyat çıktı kararlarını oluşturdukları dengedir.

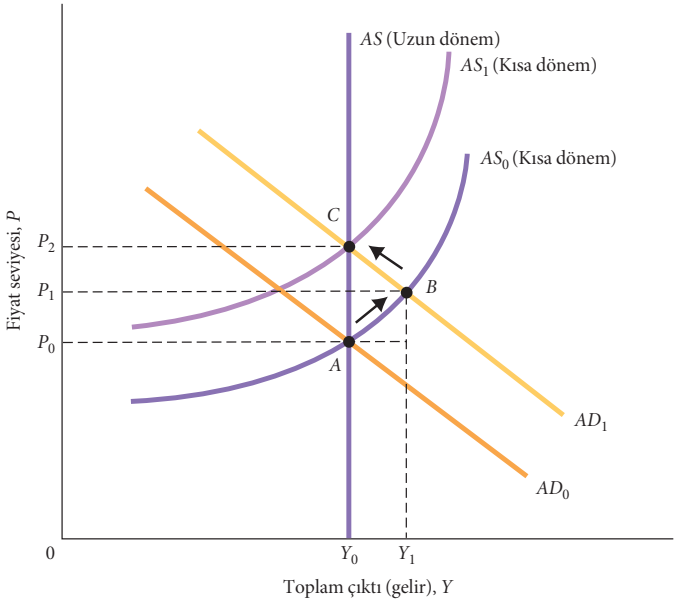
Biz AS/AD yaklaşımını, para ve maliye politikasının ekonomi üzerindeki etkileri ile enflasyonun nedenlerini analiz etmek için kullanacağız. Örneğin, Trichet ve Bernanke, eğer enflasyon konusunda endişeliyseler ne yapabilirler? Bu tarz sorulara cevap vermek için AS eğrisine geri dönülerek uzun dönemdeki şeklinin tartışılması gerekmektedir.

Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisi

Biz kısa dönem AS eğrisini, ücret değişimlerinin fiyat değişimlerini gecikmeli olarak takip ettiği varsayımı altında türettik. Ancak bu varsayım, fiyat artışlarından sonra, ücretlerin hiçbir zaman artmayacağı anlamına gelmez. Ücretler zamanla yükselen fiyatlara kendisini adapte ederler. İşçiler, kendi ücretleri konusunda firmalarla müzakere ederken, fiyatlarda yakın dönemde meydana gelmiş değişimleri dikkate alırlar. Eğer ücretler uzun dönemde kendisini fiyatlara tamamen uydurursa (adapte ederse), bu durumda uzun dönem AS eğrisi dikey bir konuma gelecektir. Niçin böyle olduğunu Şekil 28.4'te görebiliriz. Başlangıçta ekonomi P_0 fiyat seviyesinde ve Y_0 çıktı seviyesinde dengededir. (AD_0 ve AS_0'ın kesiştiği A noktasında). Şimdi, AD eğrisinin AD_0'dan AD_1'e doğru kaydığını düşünelim. Bu kayma sonucunda kısa dönemde hem fiyat hem de toplam çıktı düzeyi artarak, sırasıyla P_1 ve Y_1'e yükselir. (AD_1 ve AS_0'ın kesiştiği B noktası) Y'nin, pozitif eğimli AS_0 eğrisi üzerindeki bu hareketi, yani Y_0'dan Y_1'e yükselmesi, ücretlerin fiyatlara kıyasla gecikmeli hareket ettiğini ortaya koymaktadır.

ŞEKİL 28.4 Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisi

AD eğrisi AD_0'dan AD_1'e kaydığında, başlangıç denge fiyat seviyesi P_0'dan P_1'e, çıktı seviyesi Y_0'dan Y_1'e yükselir. Uzun dönemde ücretlerin tepkisiyle AS eğrisi AS_0'dan AS_1'e kayar. ücretler tam tepki verdiğinde üretim Y_0'a geri dönecektir. Y_0, bazen potansiyel GSYİH olarak adlandırılır. (s.554)



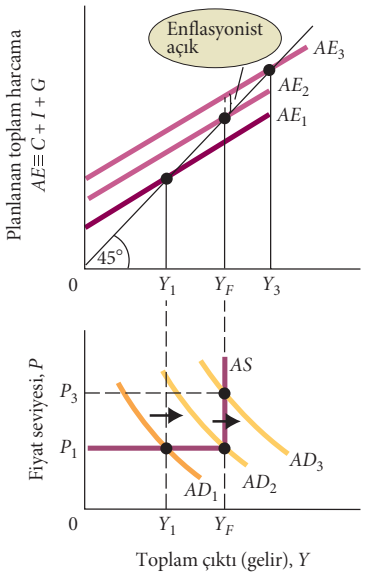
Bu durumda, ücretler arttığı için kısa dönem AS eğrisi sola doğru hareket eder. Eğer ücretler fiyatlara tamamen uyum sağlarsa (adapte olursa), AS eğrisi zamanla AS_0'dan AS_1'e doğru hareket edecek (Şekil 28.4'te) ve çıktı seviyesi tekrar Y_0 düzeyine geri gelecektir (AD_1 ve AS_1'in kesiştiği C noktası). Bu şekilde ücretler fiyatlara tamamen uyum sağladığında uzun dönem AS eğrisi dik bir doğru şeklini alacaktır.

Şekil 28.4'e bakarak, AS eğrisinin şekli konusundaki tartışmaların, politik konular için neden çok önemli olduğunu görebilirsiniz. Eğer uzun dönem AS eğrisi şekilde çizildiği gibi dikeyse, AD eğrisini sağ tarafa kaydıran faktörler, - kamu harcamalarındaki artış gibi politikalar- sonuçta fiyatların artmasına sebep olurlar. Eğer aynı zamanda kısa dönem AS eğrisi de oldukça dik bir konumdaysa, AD eğrisindeki kaymaların etkisi, kısa dönemde dahi, toplam çıktıdaki artıştan ziyade, fiyat düzeyindeki artışlarda hissedilecektir. Diğer taraftan eğer AS eğrisi yatay bir doğru şeklinde ise AD'deki kaymalar en azından kısa dönemde, toplam çıktı üzerinde daha büyük etkiye sahip olabilir. Politikaların bu tür etkilerini bu bölümde daha sonra detaylı bir şekilde tartışacağız.

UYGULAMADA İKTİSAT

Basit "Keynesyen" Toplam Arz Eğrisi

AS eğrisinin şekli konusunda oldukça fazla anlaşmazlık mevcuttur. Toplam arz eğrisi konusundaki görüşlerden biri olan temel Keynesyen görüş, herhangi bir anda ekonominin açıkça tanımlanabilen bir kapasiteye veya maksimum kapasite üretime sahip olduğuna inanır. Y_F ile gösterilen bu maksimum çıktı mevcut emek gücü, cari sermaye stoku ve mevcut teknoloji durumu ile tanımlanır. Ekonomi maksimum kapasitenin altında üretim yaptığında eğer planlanan toplam harcamalar artarsa stoklar planlanandan daha az olacak ve firmalar üretimi artıracak ancak fiyat seviyesi değişmeyecektir. Firmalar eksik kapasitede çalışmakta ve konjonktürel işsizlik bulunmaktadır. Genişleme fiyatlarda yukarı doğru bir baskı yaratmaz. Bununla birlikte, ekonomi maksimum seviyede (Y_F) veya ona yakında üretimde bulunduğu zaman, planlanan toplam harcamalar artarsa, stoklar planlanandan daha az olacaktır, fakat firmalar üretimlerini artıramayacaklardır. Sonuçta, fiyat seviyesinde bir artış veya enflasyon oluşacaktır.



Planlanmış toplam harcama AE_1 ve toplam talep AD_1 ile denge üretimi Y_1'dir. Planlanmış toplam harcamaların AE_2'ye kayması ve buna bağlı olarak AD eğrisinin AD_2'ye kayması üretimi artırır ancak fiyat seviyesi P_1'de kalır. Eğer planlanmış toplam harcamalar ve toplam talep Y_F'yi aşarsa bununla birlikte bir enflasyonist açık oluşur ve fiyat seviyesi P_3'e yükselir.

Bu yaklaşım şekilde gösterilmiştir. Diyagramın üst yarısında toplam çıktı (gelir) (Y) ve planlanan toplam harcamalar (C+I+GAE), başlangıç denge durumları, AE_1, Y_1 ve P_1 dir. Şimdi bir vergilerde bir indirimin veya kamu harcamalarında bir artışın planlanan toplam harcamaları artırdığını varsayalım. Böyle bir artış AE eğrisini AE_1'den AE_2'ye ve toplam talep eğrisi AD_1'den AD_2'ye, denge üretim seviyesini de Y_1'den Y_2'ye kaydıracaktır (Genişletici bir politikanın AD eğrisini sağa doğru kaydırdığını hatırlayınız). Başlangıçta biz düşük kapasitede üretim yaptığımız için (Y_1, Y_F'den daha düşüktür), fiyat seviyesi etkilenmeyecek ve P_1 seviyesinde kalacaktır.

Şimdi AE'nin daha fazla artması durumunda neler olacağını düşünelim. Planlanan toplam harcamaların AE_2'den AE_3'e, toplam talebin de AD_2'den AD_3'e kaydığını varsayalım. Eğer ekonomi düşük kapasite üretimde bulunuyorsa, denge üretim seviyesi Y_3'e yükselir. Bununla birlikte, ekonominin üretimi maksimum üretim seviyesi olan Y_F'yi aşamaz. Stoklar planlanan seviyesin altında olduğu için, firmalar, emeğin ve sermayenin tam kullanımı durumu ile karşı karşıya kalırlar. Bu yüzden de üretimlerini artıramazlar. Sonuç olarak, toplam arz eğrisi Y_F seviyesinde dikey olur ve fiyat seviyesi P_3'e yükselir.

Planlanan toplam harcamalar ve tam kapasitede toplam üretim arasındaki farklılık bazen *enflasyonist açık* olarak tanımlanır. Şeklin üst yarısında enflasyonist açık görülebilir. Y_F'de planlanan toplam harcamalar (AE_3 ile gösterilen) Y_F den daha büyüktür. Toplam arz miktarı toplam talep miktarına eşit olana kadar fiyat seviyesi P_3'e yükselir.

Toplam arz eğrisi konusunda çok farklı garip fikirler olmasına rağmen, çoğu iktisatçı onu gerçekçi bulmaz. Bütün ekonominin aniden spesifik üretim seviyesinde kapasite duvarıyla karşılaşması muhtemel değildir. Üretim genişliyorken, bazı firmalar ve endüstriler diğerlerinden önce kapasitelerini artıracaklardır.

Potansiyel GSYİH

Kısa dönem AS eğrisinin bile bazı çıktı düzeylerine dikey hale geldiğini hatırlayalım. Kısa dönem AS eğrisinin bir kısmının dik bir doğru şeklinde olması, belirli bir zaman periyodunda bir ekonomide gerçekleştirilebilecek üretim miktarının fiziki bir sınırının olmasından kaynaklanmaktadır. Fiziki sınır, tüm fabrikaların sürekli olarak çalışması, işçilerin fazla mesai yapması ve ekonomide konjonktürel işsizliğin olmaması halidir.

Sayfa 554'teki Şekil 28.4'te görüldüğü üzere, kısa dönem AS eğrisinin dikey kısmının Y_0'ın sağ tarafında olduğuna dikkat edelim. Eğer kısa dönem AS eğrisinin dikey kısmı, "kapasiteyi" temsil ediyorsa uzun dönem AS eğrisinin temsil ettiği çıktı düzeyi olan Y_0'ın doğal seviyesi nedir? Y_0, uzun dönemde enflasyona maruz kalmadan sürdürülebilmesi mümkün olan toplam çıktı düzeyini temsil eder. Y_0, bazen "**potansiyel çıktı**" bazen de "**potansiyel GSYİH**" olarak adlandırılır. Çıktı miktarı, çeşitli şartlar altında Y_0'ın üzerine çıkabilir. Fakat bu durumda, ücretler üzerinde yukarıya doğru bir baskı oluşur. Ekonomi kısa dönem kapasitesine yaklaştıkça firmaların daha fazla insanı işgücüne dahil etmeye çalışmaları ve işçileri daha fazla mesai yapmaya teşvik etmelerinden dolayı ücret oranları artış eğilimine girmektedir. Ücretlerdeki bu artış, kısa dönemde AS eğrisini sola hareket ettirmekte (Şekil 28.4'de AS_0'dan AS_1'e) ve çıktı düzeyini de Y_0'a geri döndürmektedir.

potansiyel üretim veya potansiyel GSYİH uzun dönemde enflasyona maruz kalmadan sürdürülebilir toplam üretim seviyesi

Potansiyel Çıktının Altında Kısa Dönem Dengesi Şimdiye kadar, eğer kısa dönemde toplam arz ve toplam talep eğrileri Y_0'ın sağında kesişirlerse (Şekil 28.4'te görüldüğü gibi), ücretlerin yükseleceği ve yükselen ücretlerin de kısa dönem AS eğrisini sola kaydırarak toplam çıktı düzeyini Y_0'a geri döndüreceği ortaya konuldu. Çeşitli iktisatçılar, ekonominin hangi düzeyde üretim yapacağı ya da potansiyelin üzerinde olup olmadığının nasıl belirleneceği konusunda farklı görüşlere sahip olmakla birlikte, enflasyona maruz kalmadan gerçekleştirilebilecek maksimum üretim düzeyi (kısa dönem toplam arz eğrisinin dikey kısmının altında) konusunda ortak görüşe sahiptirler.

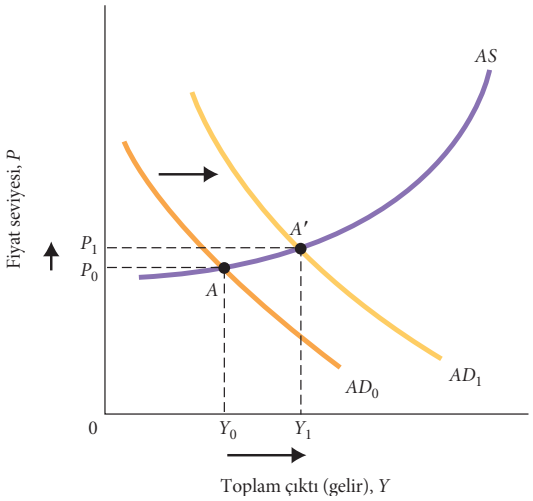
Peki, Y_0'ın *sol* tarafında gerçekleşen kısa dönem hakkında ne biliyoruz? Eğer kısa dönem toplam arz ve toplam talep eğrisi, potansiyel çıktı seviyesinin altında bir çıktı seviyesinde kesişirseler ne olur? Burada iktisatçılar tekrar bir anlaşmazlık içerisindedirler. Toplam arz eğrisinin uzun dönemde dikey bir konuma sahip olduğunu savunan iktisatçılar, kısa dönem dengenin Y_0'ın altında gerçekleştiği zaman, çıktı miktarının artış eğiliminde olacağına inanmaktadırlar. - tıpkı, kısa dönem dengenin Y_0'ın üzerinde gerçekleşmesi halinde çıktının düşüş eğiliminde olacağına inandıkları gibi. Bu tartışma, ekonominin tam istihdam seviyesi altında aşırı kapasitede çalıştığı ve yüksek işsizliğin varlığı halinde ücretlerin muhtemelen *düşeceği* ile ilgilidir. Ücretlerdeki bir azalış, toplam arz eğrisini *sağa* kaydırarak fiyat seviyesinde düşüşe ve toplam çıktı seviyesinin de azalarak Y_0 düzeyine geri dönmesine neden olur. Bu otomatik uyarlanma (düzeltme) yalnızca, ekonomide aşırı kapasite ve işsizlik varken ücretlerin düşmesi halinde çalışır. Ücret uyarlamaları (ayarlamaları) işsizliğin ele alındığı 29. Bölümde daha detaylı bir şekilde tartışılacaktır.

Para ve Maliye Politikasının Etkileri

Şimdi, para ve maliye politikasının etkilerini incelemek için AS/AD yaklaşımını kullanmaya hazırız. Öncelikle bu politikaların kısa dönem etkilerini dikkate alacağız.

Kamu harcamaları (G) ve net vergilerin (T) iki maliye politikası değişkeni olduğunu hatırlayalım. Para politikasının değişkeni de para arzıdır(M^s). Genişletici bir politikanın amacı, G ve M^s düzeyini artırmak veya T'yi azaltmak suretiyle, ekonomiyi uyarmaktır. *Daraltıcı* bir politikanın amacı ise, G ve M^s'yi azaltmak ve T'yi artırmak yoluyla ekonominin işleyişini yavaşlatmaktır. Bu bölümün başlarında genişletici bir politikanın AD eğrisini sağa, daraltıcı bir politikanın ise AD eğrisini sola kaydırdığından bahsettik. Acaba bu politikalar, fiyat seviyesinin ve toplam çıktı (gelir) seviyesinin denge düzeyini nasıl etkiler?

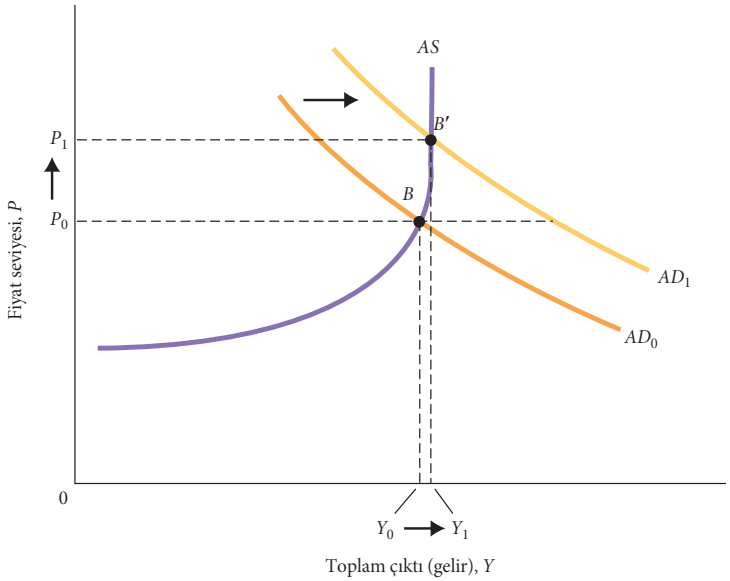
Bir politika değişiminin etkileri araştırılırken, başlangıç itibariyle ekonominin (kısa dönem) AS eğrisi üzerinde nerede olduğunun bilinmesi dikkat edilmesi gereken bir konudur. Şekil 28.5'te A noktasında gösterildiği gibi, eğer ekonomi başlangıçta AS eğrisinin yatay olan kısmındaysa, AD eğrisini sağ tarafa kaydıran bir genişletici politika, çıktı düzeyine oranla fiyat düzeyinde küçük bir artışla sonuçlanacaktır. Denge Y miktarındaki artış (Y_0'dan Y_1'e), denge fiyat seviyesindeki artıştan (P_0'dan P_1'e) çok daha büyüktür. Bu sonuç genişletici politikanın iyi çalıştığını gösterir. Çıktı düzeyindeki sağlanan artış fiyatları çok küçük oranda artırmıştır.



ŞEKİL 28.5 Ekonominin AS Eğrisinin Düz Kısmında Olduğu Zaman Toplam Talep Eğrisinin Kayması

Toplam talep eğrisi para arzındaki artış, vergi indirimi veya kamu harcamalarındaki artış gibi birçok sebepten dolayı sağa doğru kayabilir. Eğer kayma olduğunda ekonomi AS eğrisinin düz kısmında bulunuyorsa, sonuçta üretimde bir artış olurken fiyat seviyesi de A dan A' ya kayacak şekilde küçük bir artış gösterir.

Eğer ekonomi başlangıçta, Şekil 28.6'da B noktasında gösterildiği gibi, AS eğrisinin düşey kısmında yer alıyorsa, genişletici bir politika, denge çıktı düzeyinde küçük (Y_0'dan Y_1'e), denge fiyat seviyesinde ise büyük bir artışla (P_0'dan P_1'e) sonuçlanacaktır. Bu durumda genişletici politika iyi çalışmıyor demektir. Sonuç, çok yüksek fiyat artışı karşısında oldukça küçük bir çıktı artışıdır. Bu durumda çarpan etkisi sıfıra yaklaşır; başlangıç itibariyle tam kapasiteye yakın olan çıktı düzeyini artırma girişimleri daha yüksek düzeyde fiyat artışıyla sonuçlanır.



ŞEKİL 28.6 Ekonomi Tam Kapasiteye Yakın Çalıştığı Zaman Toplam Talep Eğrisinin Kayması

Ekonomi tam kapasiteye yakın çalışıyorken toplam talep eğrisinde bir kayma olursa, sonuçta üretim B noktasından B' noktasına çok az bir artış gösterirken fiyat seviyesi artacaktır.

Şekil 28.5 ve Şekil 28.6, bir politikanın sonuçlarının, politika uygulanmadan *önce* ekonominin nerede bulunduğuna bağlı olduğunu ve bunun bilinmesinin ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. Firmaların çoğu, tam kapasitenin altında çalıştıkları zaman, ekonomi AS eğrisinin yatay kısmına yakın bir yerde üretimde bulunur. Bu durumda ekonomideki firmalar, talepte meydana gelen artışı, çıktı miktarını fiyatlara oranla daha fazla artırarak karşılarlar. Aksine, ekonomi AS eğrisinin dik kısmında yer alması halinde ise, firmalar tam kapasiteye yaklaşır ve talepteki artışı, çıktı miktarına oranla fiyatları çok daha fazla artırarak karşılarlar.

Ekonominin AS eğrisinin dik kısmı üzerinde olması halinde nelerin olacağını görmek için, para arzı sabitken G'de meydana gelen bir artışın etkilerinin incelenmesi gerekmektedir. Ekonomi bu durumdayken, G'de bir artış olması halinde Y'de hemen hemen hiçbir artış olmayacaktır. Diğer bir ifadeyle, genişletici bir maliye politikası ekonomiyi uyarmada başarısız olacaktır. Bunu anlamak için, 27. Bölüme geri dönülüp AD eğrisinin arka planında nelerin olduğunu yeniden gözden geçirmek gerekir.

G'nin artmasıyla meydana gelen ilk olgu, firmaların stoklarında beklenmedik bir düşüşün olmasıdır. Çünkü ekonomi AS eğrisinin dik kısmındayken, firmalar tam kapasite üretim miktarına yakın bir üretim gerçekleştirirler ve üretimlerini çok fazla artıramazlar. Sonuç olarak, Şekil 28.6'da görüldüğü gibi, fiyat seviyesinde önemli artışlar gerçekleşir. Fiyat düzeyindeki yükseliş

sonucunda para talebindeki artış (para arzı sabitken) faiz oranının artmasına ve planlanan yatırımların azalmasına sebep olur. Sonuçta, *ekonomide yatırımlar üzerinde hemen hemen tam dışlama etkisi oluşur*. Firmaların tam kapasiteyle üretim yapmaları durumunda, G'deki artışın, planlanan yatırımlardaki azalış ve dışlama etkisi ile ortadan kaldırıldığı ana kadar fiyat ve faiz oranları yükselmeye devam edecektir.

Uzun Dönem Toplam Arz ve Politika Etkileri

Şu ana kadar para ve maliye politikalarının kısa dönem etkileri üzerinde duruldu. Ancak şu noktanın da bilinmesi gerekir ki, eğer AS eğrisi uzun dönemde dik bir konumdaysa ne para nede maliye politikası uzun dönemde toplam çıktı üzerinde etkili olamaz. Sayfa 554'teki şekil 28.4'e geri dönüp bakınız. Para ve maliye politikası AD eğrisini kaydırır. Eğer uzun dönem AS eğrisi dik bir konumdaysa, çıktı düzeyi her zaman Y_0 seviyesine geri döner. Bu durumda politika yalnızca fiyat seviyesini etkiler ve kamu harcamalarındaki değişikliğin uzun dönem toplam çıktı üzerindeki çarpan etkisi sıfır olur. Ayrıca bu koşullar altında vergi çarpanı da sıfır olur.

Politikanın uzun dönemde toplam çıktı üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucu muhtemelen şaşırtıcıdır (endişe vericidir). Acaba, iktisatçıların çoğu uzun dönem toplam arz eğrisinin dikey olduğu konusunda hemfikir midir? Kısa dönemde AS eğrisinin pozitif eğimli olması durumunda çoğu ekonomistler ücretlerin, çıktı fiyatlarını gecikmeli olarak takip ettiği konusunda hemfikirdirler. Aynı zamanda bu iktisatçılar arasında uzun dönemde AS eğrisinin büyük olasılıkla daha dik olacağı konusunda da bir fikir birliği vardır. Fakat uzun dönem ne kadar uzundur? Daha uzun gecikme süresi, para ve maliye politikalarının çıktı üzerinde potansiyel olarak daha büyük etki yaratması anlamına gelmektedir. Eğer ücretler, çıktı fiyatlarını 3 veya 6 aylık bir gecikmeyle takip ederse, politikalar çıktı üzerinde çok az bir etkiye sahip olur. Eğer uzun dönem 3 veya 4 yıl ise, politikalar çıktı üzerinde ciddi etkilere sahip olabilir. Bir çok makroekonomik çalışma, ücretler ve çıktı fiyatları arasındaki gecikmenin uzunluğu üzerinde odaklanmaktadır. Yani, uzun dönemin uzunluğu, makroekonomideki en önemli tartışma konularından bir tanesidir.

Ekonomik dengenin potansiyel çıktı seviyesinin (Şekil 28.4'te Y_0) altında olup olmadığı üzerindeki diğer bir anlaşmazlık noktası ise, kendi kendini düzeltme (yani, kamu müdahalesi olmadan) durumudur. Hatırlatalım ki, AS eğrisinin uzun dönemde dikey olduğunu savunan iktisatçılar, ekonomideki durgunluğun ücretler üzerinde aşağı yönlü bir baskı yaratacağı ve bu baskının da kısa dönem AS eğrisini sağa hareket ettirerek toplam çıktının Y_0 düzeyine geri dönmesine neden olacağını ileri sürmektedirler. Bununla birlikte, bazı iktisatçılar ise, ücretlerin söz konusu bu durgunluk döneminde aşağıya *düşmeyeceğini* ve ekonominin potansiyel çıktı düzeyinin altında bir denge noktasında sabit (çakılı) kalacağını öne sürmektedirler. Bu durumda, yeniden tam istihdamı sağlamak için para ve maliye politikaları gerekli olmaktadır. Bu konudaki tartışmaya, 29. Bölümde tekrar dönülecektir.

33. Bölümde incelenecek olan "Yeni Klasik" yaklaşımında, fiyat ve ücretlerin tamamen esnek olduğu ve değişen şartlara çok hızlı bir şekilde adapte (uyum gösterdiğini) olduğu kabul edilmektedir. Örneğin, Yeni Klasik iktisatçılar, ücret oranı değişimlerinin, fiyat değişimlerini gecikmeli olarak takip etmediklerine inanmaktadırlar. Yeni Klasik bakış açısı, kısa dönemde dahi, dikey bir AS eğrisinin varlığı ile uyumludur. Yelpazenin diğer tarafında ise, toplam arza "Keynesyen" bakış açısı yer almaktadır. Uygulamada İktisat başlığı altında "'Temel 'Keynesyen' Toplam Arz Eğrisi" içinde ele alındığı gibi, bu bakış açısını benimseyenlere göre, tam kapasite çıktı seviyesinde AS eğrisinde bir kıvrılma (bükülme) söz konudur.

Enflasyonun Nedenleri

Bu kısımda enflasyon konusu ele alınacak ve enflasyonun nedenlerini incelemek için AS/AD yaklaşımı kullanılacaktır.

Talep Enflasyonu (Talep Çekişli Enflasyon)

talep çekişli enflasyon (talep enflasyonu)
Toplam talepteki bir artışla başlayan enflasyon

Toplam talepteki bir artışla ortaya çıkan enflasyon talep enflasyonu olarak adlandırır. Talep enflasyonunun nasıl meydana geldiği Şekil 28.5 ve Şekil 28.6'ya bakılarak anlaşılabilir. Her iki şekilde de, enflasyon ilk olarak, fiyatların P_0'dan P_1'e yükselmesine neden olan, toplam talepte AD_0'dan AD_1'e doğru bir hareketle başlar (Aynı zamanda çıktı da Y_0'dan Y_1'e yükselir). Şekil 28.6'da görüldüğü gibi, eğer ekonomi toplam talep artışı süresince, AS eğrisinin dikey kısmında yer alıyorsa toplam talep artışı, çıktı düzeyinden ziyade daha çok fiyat seviyesinde bir artışa neden olacaktır. Şekil 28.5'te görüldüğü gibi, ekonomi AS eğrisinin düz kısmında yer alıyorsa talep artışı, bu sefer fiyat düzeyine oranla çıktı düzeyini artırmada çok daha etkili olacaktır.

Hatırlayalım ki, uzun dönemde fiyat seviyesindeki ilk artış, ücretlerin çıktı fiyatlarındaki artışa yanıt verdiği ana kadar, AS eğrisini sola doğru kaydıracaktır. Şekil 28.4'te gösterildiği gibi, eğer, uzun dönemde AS eğrisi dikey bir konumda ise, ücretlerdeki artış, kısa dönem AS eğrisini sola kaydırarak AS_0'dan AS_1 konumuna getirecek, fiyat seviyesini de daha yüksek bir düzeye P_2'ye çıkartacaktır. Eğer uzun dönem AS eğrisi dikey ise, toplam talepteki AD_0'dan AD_1'e kayış, uzun dönemde fiyatların P_0'dan P_2'ye yükselmesiyle sonuçlanacak ve çıktı düzeyinde bir artış olmayacaktır.

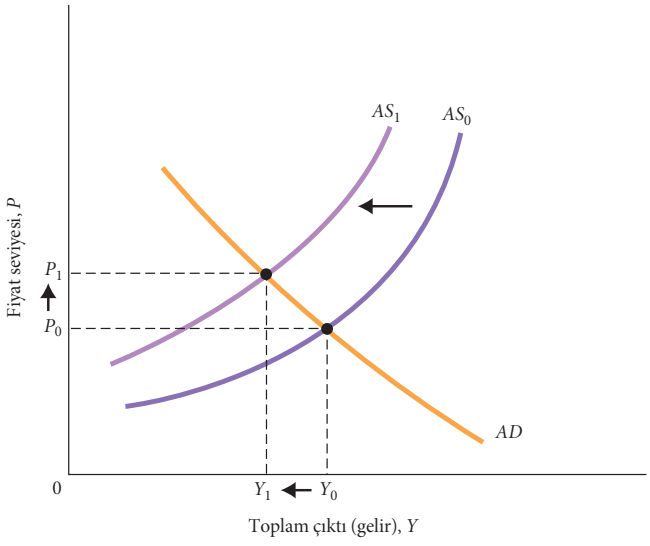
Maliyet İtişli ya da Arz Yönlü Enflasyon

Enflasyon, maliyetlerdeki bir artış sonucunda görülen ve **maliyet enflasyonu veya arz yanlı enflasyon** olarak adlandırılan bir şekilde de ortaya çıkabilir. Son otuz yıl içinde çeşitli dönemlerde dünyada petrol fiyatları şiddetli bir şekilde artmıştır. Petrol, hemen hemen bütün iş alanlarında kullanıldığı için maliyetlerde de artmıştır.

Maliyet itişli enflasyon veya arz yanlı enflasyon maliyetlerdeki bir artışın neden olduğu enflasyon.

Şekil 28.7'de görüldüğü gibi, maliyetlerdeki bir artış (bir maliyet şoku), AS eğrisini sola kaydırır. Eğer, hükümetin arz eğrisindeki kaymaya, para ve maliye politikalarını değiştirerek müdahale etmediğini varsayarsak, AD eğrisi kaymayacaktır. Arz eğrisindeki bu kayma, denge fiyat seviyesinin yükselmesine (P_0'dan P_1'e) ve toplam çıktı seviyesinin düşmesine (Y_0'dan Y_1'e) neden olacaktır. Bölüm 20'de anlatılanlardan, fiyatlar yükselirken çıktının azalmasının **stagflasyonu** oluşturduğunu hatırlayalım- diğer bir ifadeyle, ekonomide eş anlı olarak daralma ve enflasyonun olması, stagflasyon demektir. Şekil 28.7, stagflasyonun olası bir nedeninin maliyetlerdeki artış olduğunu ifade etmektedir.

Stagflasyon üretimdeki azalama ile fiyatlardaki artışın birlikte gerçekleşmesi durumu.



◀ ŞEKİL 28.7 Maliyet Enflasyonu veya Arz Yanlı Enflasyon
Maliyetlerdeki bir artış AS eğrisini sola doğru kaydırır. Hükümetin bu kaymaya tepki göstermediğini varsayarsak, AD eğrisi yer değiştirmez, fiyat seviyesi artar ve üretim düşer.

Bir an için para ve maliye politikasına dönerek, Şekil 28.7'den izlendiği gibi, hükümet genişletici bir politika (G veya M'de bir artış veya T'de bir azalış) uygulamaya koyarak, maliyetlerdeki artışa (maliyet şokuna) müdahale ettiğini düşünelim. Bu müdahale ile AD eğrisi sağa doğru kayar ve yeni AD eğrisi ile yeni AS eğrisi daha yüksek bir çıktı seviyesinde kesişir. Ancak bu politika ile, yeni AS ve AD eğrilerinin P_1'den daha yüksek bir fiyat seviyesinde çakışması problemi ortaya çıkabilir (Şekil 28.7). Maliyet şokları bu nedenle, politika yapıcılar için bir kötü haber niteliğindedir. Maliyet şokları sonucunda ortaya çıkan üretim azalışlarını önlemenin tek yolu herhangi bir politika uygulaması yapmaksızın fiyat artışlarına olumlu bakmaktır. Bu durum şekil 28.8'de görülmektedir.

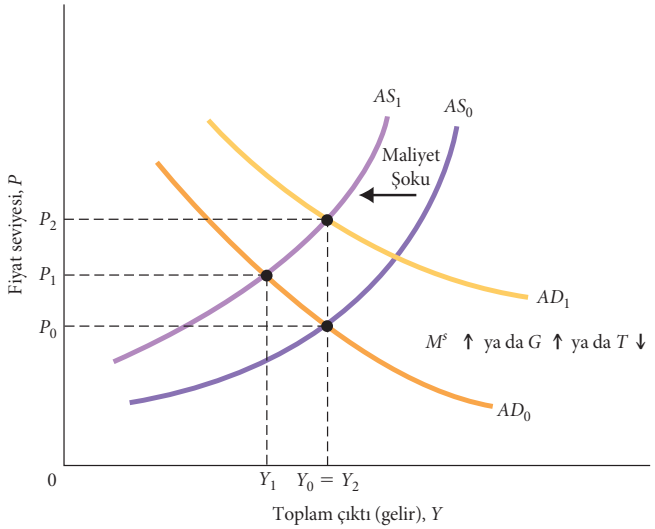
Beklentiler ve Enflasyon

Firmalar fiyat/çıktı kararlarını verirken, gelecekteki fiyat *beklentileri* alacakları mevcut kararları etkileyebilir. Eğer bir firma, rakiplerinin fiyat yükselteceği beklentisine sahipse, bu düşünceyle kendi fiyatlarını yükseltebilir.

Aksak rekabet piyasasında faaliyet gösteren ve tost makinesi üreten bir firmayı ele alalım. Bu tost makinesi üreticisi firma, tost makinesinin perakende satış fiyatının ne olacağını belirlemek zorundadır. Bu firma eğer, diğer tost makinesi üreticilerinden çok daha yüksek fiyat belirlerse müşterilerinin çoğunu kaybedecektir. Tersine diğer tost makinesi üreten rakiplerinden

▶ ŞEKİL 28.8 Maliyet Şokları Politika Yapıcıları İçin Kötü Haberdir

Para ve maliye politikalarında herhangi bir değişiklik yok iken oluşan bir maliyet şoku toplam arz eğrisini AS_0'dan AS_1'e, üretim düzeyini Y_0'dan daha düşük düzeyi temsil eden Y_1'e kaydırır ve fiyat seviyesi P_0'dan P_1'e yükselir. Para ve maliye politikaları AD eğrisinde AD_0'dan AD_1'e kaymayı sağlamak için gerektiği şekilde değiştirilebilir. Bu politika toplam üretimi (Y) tekrar artırırken fiyat seviyesinin P_2'ye yükselmesine neden olur.



daha düşük bir fiyat belirlerse daha fazla müşteri kazanacak fakat birim satış gelirinde büyük kayba uğrayacaktır. Bu firmanın optimum fiyat seviyesi - karını maksimize eden fiyat seviyesi-, muhtemelen rakiplerinin ortalama fiyat seviyelerinden çok ta farklı olmayacaktır. Eğer bu firma, kendi fiyatını belirlemeden önce, rakiplerinin tahmini fiyatlarını bilmiyorsa ki genel durum budur, o zaman rakiplerinin fiyatının ne olacağı konusundaki beklentisini temel alarak kendi fiyatını belirlemelidir.

Enflasyonun yılda yaklaşık %10 arttığını farz edelim. Bu durumda bizim firmamız, rakiplerinin, fiyatlarını bu yıl içinde yaklaşık %10 artıracağı beklentisiyle, kendi ürettiği tost makinesinin fiyatını yaklaşık %10 artıracaktır. Bu davranış biçimi beklentilerin, sisteme nasıl entegre edildiğini ortaya koymaktadır. Eğer tüm firmalar, diğer firmaların fiyatlarını %10 artıracağı beklentisine sahiplerse, kendi fiyatlarını yaklaşık %10 oranında artıracaktır. Her firma fiyat artışını beklenildiği şekilde sonlandırır.

Beklentilerin fiyat seviyesini etkileyebileceği konusu tartışmalıdır. Beklentiler, enflasyonist bir sarmalın durdurulmasını zorlaştıran bir atalete yol açabilir. Eğer fiyatlar yükselmekte ise ve kişilerin beklentileri *uyumcu* ise - kişiler beklentilerini geçmiş fiyatlama davranışlarını temel alarak şekillendiriyorsa- talep yavaşlarken veya daralırken bile firmalar fiyatlarını arttırmaya devam edebilir. AS/AD diyagramı açısından, firmaların fiyatlarını arttıracak enflasyonist beklentilerdeki bir artış AS eğrisini sola kaydırır. Hatırlayınız ki, AS eğrisi firmaların fiyat/üretim tepkilerini temsil eder. Eğer firmalar enflasyonist beklentilerdeki bir değişimden dolayı fiyatlarını arttırırlarsa sonuç, AS eğrisinin sola kaymasıdır.

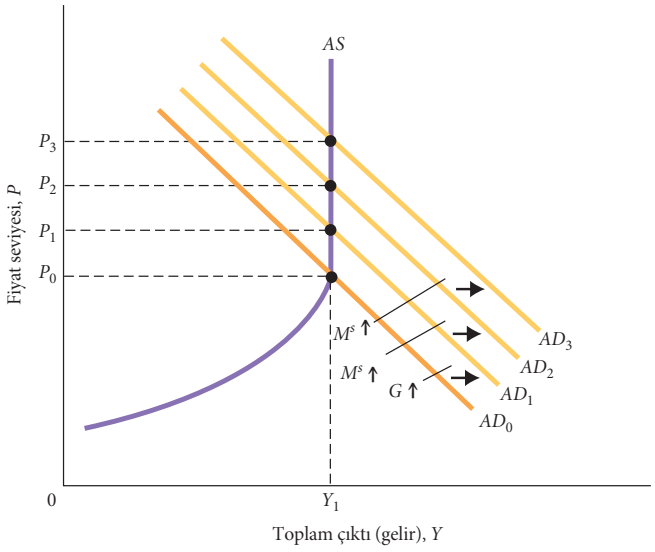
Enflasyon beklentilerine önem verildiğinden, birçok ülke merkez bankaları beklentileri hakkında müşterilerine anket yapar. Büyük Britanya'da, örneğin, İngiltere Bankası tarafından yapılan bir müşteri anketi enflasyon beklentilerinde 2008 Şubat'ında % 3.9'dan 2008 Mayısına yüzde 4.9'a varan bir artış tespit etmiştir. Merkez bankasının amaçlarından biri de bu beklentileri düşük tutmaya çalışmaktır.

Para ve Enflasyon

Para arzındaki artışın toplam fiyat seviyesinde bir artışa neden olduğunu görmek kolaydır. Şekil 28.5 ve 28.6'da görüldüğü gibi, para arzındaki (M^s) bir artış AD eğrisini sağa doğru kaydırır ve daha yüksek bir fiyat seviyesine neden olur. Bu basit bir talep enflasyonudur.

Ne var ki para arzı, uzun süreli varlığını devam ettirebilen ve bu nedenle "sürekli" enflasyon olarak adlandıracağımız olan enflasyon yaratmada rol oynayabilir. Para arzı sabitken (M^s), hükümet harcamalarında (G) bir artış olduğunu varsayalım. Para arzı sabit olduğu için, G'deki bu artış Fed tarafından onaylanmamış demektir. G'deki artış AD eğrisini sağa doğru kaydırır ve fiyat seviyesinin yükselmesine neden olur. Bu durum Şekil 28.9'da AD_0'dan AD_1'e kayma olarak gösterilmiştir. (Şekil 28.9'da, ekonominin AS eğrisinin dikey kısmı üzerinde olduğu varsayılmıştır.)

Fiyat seviyesi yükseldiğinde neler olduğunu hatırlayınız. Yüksek fiyat seviyesi para talebinde artışa neden olur. Para arzı sabitken, talep edilen para miktarındaki bir artış ile faiz oranları yükselecektir ve planlanan yatırım (I) harcamalarında bir azalmaya neden olacaktır. Yeni denge daha yüksek G, daha düşük I, daha yüksek bir faiz oranı ve daha yüksek bir fiyat seviyesine tekabül eder.



ŞEKİL 28.9 G'deki Artıştan Kaynaklanan Sürekli Enflasyon ve Fed Uyarlamaları

Para arzı sabitken G'de bir artış AD eğrisini AD_0'dan AD_1'e kaydırır. Şekilde görülmemesine rağmen, bu artış, faiz oranlarında bir yükselmeye ve planlanmış yatırımlarda bir dışlama etkisinin ortaya çıkmasına neden olur. FED para arzını artırarak faiz oranlarını değiştirmeme politikasını sürdürürse, AD eğrisi gittikçe sağa kayacaktır. Sonuç sürekli enflasyon, belki de hiperenflasyon olur.

Şimdi örneğimizi bir adım ileri götürelim. Fed'in genişlemeci mali politikaya olumlu baktığını (biraz önce açıkladığımız G deki artış) ve faiz oranlarını sabit tutmak için para arzını genişletmeye karar verdiğini düşünelim. Yüksek fiyat seviyesi, para talebini artırdığı için Fed, faiz oranını sabit tutmak ve yüksek faiz oranlarının dışlama etkisini bertaraf etmek amacıyla para arzını genişletir.

Para arzı genişletildiğinde, AD eğrisi tekrar sağa, AD_1'den AD_2'ye kayar. Para arzındaki artışın neden olduğu AD eğrisindeki bu kayma, fiyatları daha da yükseltir. Yüksek fiyatlar, sırasıyla, para arzında daha fazla bir artışı gerektiren para talebini artırır, vs.

Ekonomi, AS eğrisinin dik kısmında faaliyette iken Fed faiz oranlarını sabit tutmaya çalışırsa ne olur? Bu durum fiyatlar genel seviyesinde çok hızlı bir artış süreci olan hiperenflasyona yol açabilir. Eğer planlanan yatırımın düşmesine izin verilmezse(çünkü faiz oranı sabit tutuluyor) ve daha fazla üretim için ikna edilemezse, G'yi arttırmak mümkün değildir. Fed faiz oranlarını sabit tutmak için ekonomiye daha ve daha fazla para pompaladığı için fiyat düzeyi artışını sürdürecektir.

Tamamen Parasal Bir Olgu Olarak Sürekli Enflasyon

Hemen hemen tüm iktisatçılar, AD eğrisini sağa kaydıracak veya AS eğrisini sola kaydıracak şeyin fiyat seviyesindeki bir artışa neden olabileceği konusunda anlaşırlar. Bunlar; genişletici mali politika uygulamaları, parasal genişleme, maliyet şokları, beklentilerdeki değişimleri vs. içerir. Genel olarak üzerinde anlaşılan diğer bir konu ise, *sürekli* bir enflasyonun Fed'in yaptığı uyarlamalar sonucunda oluştuğudur. Bu bağlamda sürekli enflasyonun tamamıyla parasal bir olgu olduğu düşünülebilir.

Bu tartışma, ilk kez monetaristler tarafından ortaya konulmuş (izleyen Bölüm 33'te anlatılacak), ve geniş kabul görmüştür. Biraz önce bizim de vurguladığımız gibi genişleyen para arzının AD eğrisini nasıl sürekli kaydırdığını göstermek kolaydır, Eğer para arzı sabitse AD eğrisinde diğer nedenlerle meydana gelen kaymaların nedenlerini göstermek o kadar kolay değildir. Bir olasılık, vergilerde artış olmadan hükümet harcamalarında sürekli artırılmasıdır, ancak bu süreç sonsuza kadar devam edemez. Vergiler olmadan harcamaları finanse etmek için hükümet borçlanmak zorundadır. Para arzında herhangi bir genişleme olmadan, hükümet tahvillerinin arzındaki artıştan dolayı faiz oranları önemli ölçüde yükselecektir. Kamu (toplum), harcamalardaki artışı finanse etmek için çıkarılan hükümet tahvillerini almaya istekli olmalıdır. Bir noktada, faiz oranı çok yüksek olmasına rağmen, kamu(toplum) daha fazla tahvil almaya isteksiz olabilir.[2] Bu noktada hükümet vergisiz finanse edilen harcamalardaki artışı artık Fed'in işbirliği olmadan yapamaz. Eğer bu doğruysa sürekli bir enflasyon Fed'in işbirliği olmadan ortaya çıkamaz.

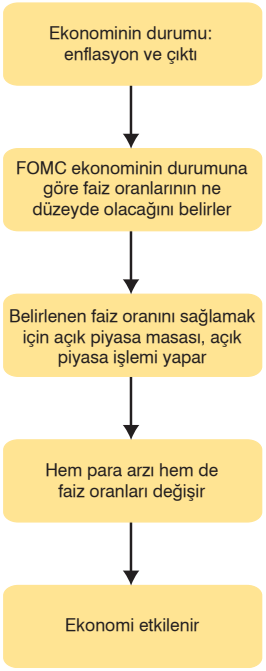
[2]Bu kamunun para talebinin artık faiz oranlarına bağlı olmadığını ifade eder. Hatta faiz oranları çok yüksek olsa bile, kamu reel para balansının daha fazla düşürmek için ikna olmaz. Kamunun reel para balanslarını ne kadar düşüreceği hususunda ikna olabileceği bir limit vardır.

Fed'in Tutumu

Biz bu kitapta şimdiye kadar faiz oranını (r) etkileyen para arzındaki(M^s) değişimlerden ibaret olan para politikasından bahsettik. Bölüm 25'de gördük ki, Fed (1) zorunlu rezerv oranını değiştirerek, (2) reeskont oranını değiştirerek ve (3)açık piyasa işlemleri yaparak (hükümet menkul değerlerini alarak ve satarak) para arzını değiştirebilir. Biz aynı zamanda, Fed'in para arzını değiştirmesindeki temel uygulamanın açık piyasa işlemleri yapmak olduğunu vurguladık. Bu değişkenleri kullanmak suretiyle Fed, para arzını istediği düzeyde tutabilir.

Bu bölümde daha önce yaptığımız gibi, hikâyeyi daha gerçekçi yapmak için para politikası hikâyesine iki anahtar nokta eklememiz gerekir. İlk nokta *pratikte Fed para arzından çok faiz oranını kontrol eder*. **İkinci nokta** *Fed'in seçtiği faiz oranı düzeyi ekonominin durumuna bağlıdır*. Biz ilk önce bu iki noktayı açıklayacağız ve sonra 1970'den sonraki gerçek Fed politikalarının tartışmasına döneceğiz. Şekil 28.10 pratikte fed nasıl davranır sorusunun altını çizer. Gelecek tartışmalar için bu şekli akılda tutmak yararlı olacaktır.

ŞEKİL 28.10
FED Davranışı



Faiz Oranını Kontrol Etmek

Bölüm 26, sayfa 524'deki Şekil 26.7, Fed para arzını arttırdığında faiz oranının düştüğünü gösterir. Para arzı sağa doğru kaydığı zaman, para talebi eğrisi üzerinde denge faiz oranı aşağı doğru hareket eder. Fed tarafından hükümet menkul kıymetlerinin alınıp satılması durumunda aynı anda iki etki oluşur: para arzı değişir ve faiz oranı değişir. Eğer Fed menkul kıymet satın alırsa, bu satın alım para arzını arttırır ve faiz oranını düşürür. Eğer Fed menkul kıymet satarsa, bu satış para arzını düşürür ve faiz oranını yükseltir. Faiz oranındaki değişimin ne kadar olacağı para talebi eğrisinin şekline bağlıdır. Para talebi eğrisi ne kadar dikse, faiz oranındaki değişim o kadar fazla olur.

Bunun anlamı, eğer Fed para arzının belirli düzeyde tutmak istiyorsa, bu düzeyin gerektirdiği faiz oranı her ne ise onu kabul etmelidir. (Tekrar, faiz oranı değeri para talebi eğrisinin şekline bağlıdır.) Bunun tersine, eğer Fed faiz oranını belirli bir değerde sağlamak istiyorsa, bunun belirttiği para arzı miktarı her ne ise onu kabul etmelidir. Eğer, örneğin Fed düşük bir faiz oranı istiyorsa, istediği faiz oranına ulaşana kadar hükümet menkul kıymetlerini satın almaya devam etmelidir. Fed, hükümet menkul kıymetlerini satın alırken, para arzı artacaktır. Kısaca, Fed bir para arzı değeri seçebilir ve sonuç faiz oranını kabul eder veya bir faiz oranı değeri seçebilir

ve sonuç para arzını kabul eder. Pratikteki ilk anahtar nokta budur, Fed faiz oranı düzeyini seçer ve para arzı sonuçlarını kabul eder, tersinden ziyade.

Neden Fed para arzından ziyade faiz oranını kontrol etmek istiyor olabilir? Pratikte, faiz oranları ekonomik aktiviteleri direkt olarak etkiler, örneğin firmaların yatırım kararlarını etkileyerek. Faiz oranı kontrolü ile Fed ekonomi için önemli değişkenlerin anahtarı üzerinde daha fazla kontrol sağlar. Para arzı üzerinde odaklanma Fed'i anahtar süreçten bir adım ayırır.

Federal açık piyasa komitesi (FOMC) her 6 haftada bir toplanır ve faiz oranı belirler. Bu belirleme, New York Federal Rezerv Bankasındaki Açık Piyasa Masasına, hükümet menkul kıymetlerini istenilen faiz oranı sağlanıncaya kadar almada ve satmada yol gösterir.

FOMC faiz oranı değerini doğu saati ile öğleden sonra 2:15'de toplandığı gün açıklar. Bu dünya çapında finansal piyasalar için bir anahtar zamandır. 2:14'de, binlerce insan bilgisayar ekranlarının başında yüce bir yerden bir kelime için beklemeye başlar. Eğer açıklama bir sürprizse tahvil piyasası ve borsa üzerinde anında ve çok geniş etkilere sahip olabilir.

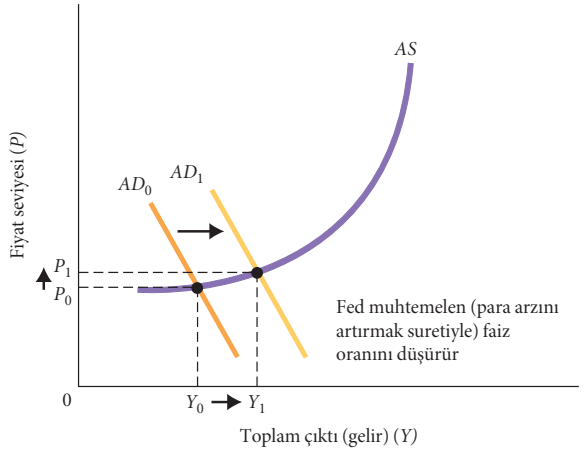
Bu kısmın geri kalan bölümünde, faiz oranlarında bir değişiklik şeklinde uygulanan para politikasından bahsedeceğiz. Aklınızda bulundurun, kesinlikle, bu para politikası aynı zamanda para arzını da değiştirir. Para arzı artışı olarak veya faiz oranı düşüşü olarak genişlemeci para politikasından bahsedebiliriz. Pratikte faiz oranı Fed'in hedefi olduğu için faiz oranının düşürülmesinden bahsedeceğiz. Her ne kadar bundan bahsedeceksek de genişlemeci para politikası Fed'in hükümet menkul kıymetlerini alması ile sağlanır.

Fed'in Ekonominin Durumuna Tepkisi

FOMC, her 6 haftada bir faiz oranının değerini belirlemek için toplandığında, değerini bir vakum ortamında belirlemez. Makroekonomide önemli bir soru faiz oranı kararının etkilerinin neler olduğudur. Yanıt için, Fed'in ana hedefini göz önünde tutmamız gerekir. Fed sonuçta neyi başarmaya uğraşır?

Fed'in ana hedefleri yüksek seviyede üretim ve istihdam ile düşük bir enflasyon oranıdır. Fed'in bakış açısından, en iyi durum sıfıra yakın bir enflasyon oranı ile bir tam istihdam ekonomisidir. En kötü durum ise *stagflasyondur*—yüksek işsizlik ve yüksek enflasyon.

Eğer ekonomi düşük bir üretim/düşük enflasyon konumundaysa üretim, toplam arz eğrisinin(AS) nispeten düz kısmında olacaktır (Şekil 28.11). Bu durumda, Fed faiz oranını düşürerek (yani para arzını arttırarak) fiyat seviyesi üzerinde az bir etkiyle üretimi arttırabilir. Genişletici para politikası toplam talep (AD) eğrisini sağa doğru kaydıracak, fiyat seviyesinde küçük bir değişiklik ile üretimde artış sağlanacaktır. Düşük enflasyon ve düşük üretim durumunda Fed'in faiz oranını düşürmesi (para arzını arttırarak) olası bir durumdur.



ŞEKİL 28.11 Düşük üretim/Düşük Enflasyona FED'in Cevabı

Düşük üretim/ düşük enflasyon dönemi esnasında, ekonomi nispi olarak AS eğrisinin düz kısmındadır. Bu durumda Fed, muhtemelen faiz oranlarını düşürecektir.(para arzını genişletmek suretiyle) Bu, AD eğrisini sağa AD_0'dan AD_1'e kaydıracak ve fiyat seviyesinde çok az bir artışla üretimde bir artışa yol açacaktır.

UYGULAMADA İKTİSAT

Federal Rezervin 2008'deki Davranışı



Amerika Birleşik Devletleri, konut ve mortgage piyasasında başlayan problemle 2008 yılında ciddi bir bunalım yaşamıştır. 2003-05 yıllarında konut fiyatları hızlı bir şekilde yükselmiştir. Bankalar bazı insanlara çok düşük kredi oranlarıyla mortagage kredisi vermiş, bu durum diğer insanların ödeme gücü olmamasına rağmen onları da kredi kullanmaya teşvik etmiştir. Bu tür aktivitelerde çok az düzenlemelerin olması yatırımcıların büyük riskler almasına neden olmuştur. Konut fiyatları 2005 yılının sonlarında düşmeye başlayıp 2008 yılına kadar devam edince dünya çapında bir finansal kiriz dönemi başlamıştır.

Federal rezerv 2008 yılında yaşananlara birçok yönden cevap vermiştir. 25. Bölüm 505. sayfada tarif ettiğimiz gibi Mart 2008'de FED, finansal kurumlardan başka ticari bankalara da borç vermeye başlamış ve Bear Stearn'sın JP Morgan'a olan yükümlülükleri için 30 milyar $ garanti etmiştir. 07.09.208 tarihinde Fannie Mae ve ABD'de mortgage piyasasının değeri olan 12 trilyon $'ın yarısını garanti eden ya da yöneten Freddie Mac'in yönetimine katıldı. FED, 17 Eylül'de iflastan kaçınmasına yardımcı olması için AIG sigorta şirketine 85 milyar $ verdi. FED 700 milyar $'lık düşük faizli kredileri ödemek için kongre düzenledi, 3 Ekim tarihinde teklif imzalanarak yürürlüğe girdi.

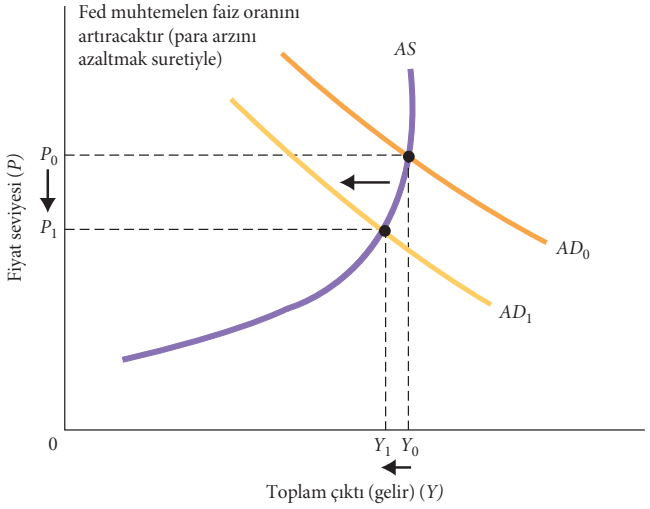
Aynı zamanda FED 2008 yılında faiz oranlarını hızlı bir şekilde düşürdü. 22 Ocak 2008'de direkt kontrol ettiği hedef faiz oranı olan devlet tahvilleri faiz oranını %0.25'den 3.50'ye düşürdü. 30 Ocakta ise faiz oranın %3.0'e Mart 18'de %2.25'e Ekim 29'da ise %1'e düşürdü.

FED bu uygulamaları niçin yaptı? FED'in hem enflasyon hem de üretimden endişe duyduğunu, biz parçadan biliyoruz. 2008 yılının başlarında enflasyon bir endişe yaratıyordu çünkü gıda, mal ve özellikle petrol fiyatları yükseliyordu. Fakat üretim daha büyük bir endişe yaratıyordu. Konut fiyatlarındaki düşüş konut yatırımlarının da düşmesine neden oluyordu. Konut piyasalarında yaşanan problemlerin diğer piyasalara sıçrayacağı ve üretimde ciddi olumsuzluklara yol açacağı endişesi 2008'de giderek artıyordu. FED faizleri düşürerek bunlara cevap verdi. FED 2008'deki krizi yatıştırmaya çalışmasına rağmen, eleştirmenler FED'e 2003-05 dönemindeki gevşek düzenlemelerin krize neden olduğu hakkında bazı eleştiriler ileri sürmüşlerdir.

Yüksek üretim ve yüksek enflasyon zamanlarında bu uygulamanın karşıtı doğrudur. Bu durumda, ekonomi toplam arz eğrisinin(AS) nispeten dik kısmında olur (Şekil 28.12) ve Fed üretim üzerinde küçük bir etki ile faiz oranını arttırabilir (yani para arzını azaltır). Üretim üzerinde küçük bir etkiyle, fiyat seviyesinde düşmeye neden olacak daraltıcı bir para politikası, AD eğrisini sola doğru kaydıracaktır.[3] Yüksek enflasyon ve yüksek üretim zamanlarında Fed'in faiz oranını arttırması (para arzını azaltarak) olasıdır. Bu tartışmada hükümet politikalarının muhtemel etkilerinin belirlenmesinde, AS eğrisinin şeklinin rolünü tekrar görürüz.

Stagflasyon çözümü daha zor bir problemdir. Eğer Fed faiz oranını düşürürse, üretim artacaktır, fakat enflasyon da öyle olacaktır (zaten halen çok yüksek durumdadır). Eğer Fed faiz oranını arttırırsa, enflasyon oranı düşecektir, fakat üretim de öyle olacaktır(zaten halen çok düşük). (Bunun niçin doğru olduğunu görmek için AS/AD diyagramlarını çizebilmelisiniz.) Fed bir değiş-tokuş ile yüz yüzedir. Bu durumda, Fed'in kararları göreceli olarak enflasyonla üretime nasıl ağırlık verdiğine bağlıdır. Eğer yüksek enflasyonu düşük üretimden daha çok sevmiyorsa, faiz oranını arttıracaktır; eğer düşük üretimi yüksek enflasyon daha çok sevmiyorsa, faiz oranı-

[3]Uygulamada, fiyat seviyesi nadiren düşer. Bu durumda FED'in başardığı şey enflasyon artış oranlarında bir azalışı gerçekleştirmedir.. Yani, fiyat seviyesindeki yüzde artışta bir azalma- fiyatlar genel seviyesinde bir azalış değil. Burada tartışma, fiyat seviyesi ile enflasyon oranı arasındaki farka kayıyor. Bu fark gelecek bölümde daha fazla tartışılır.



ŞEKİL 28.12 Yüksek Üretim/ Yüksek Enflasyona FED'in Cevabı

Yüksek üretim/yüksek enflasyon dönemi esnasında, ekonomi nispi olarak AS eğrisinin dik kısmındadır. Bu durumda Fed, muhtemelen faiz oranını artıracaktır. (para arzını azaltmak suretiyle) Bu, AD eğrisini sola AD_0' dan AD_1'e kaydıracak ve üretimde küçük bir azalışla birlikte fiyat seviyesinde yüksek bir düşüşe neden olacaktır.

nı düşürecektir. Pratikte, Fed muhtemelen yüksek enflasyonu düşük üretimden daha çok sevmez, fakat Fed'in nasıl davranacağı Fed başkanının inançlarına bağlıdır.

Fed bazen "rüzgara karşı koyma" olarak adlandırılan ve ekonominin genişlemesi durumunda, çok hızlı genişlemeye karşı ekonomiyi korumak üzere faiz oranını kademeli olarak yükseltmek amacıyla açık piyasa işlemlerini kullanır. Bunun tersine, ekonomi daraldığı durumda Fed, daralmayı azaltmak (ve sonunda bitirmek) için faiz oranını kademeli olarak düşürür.

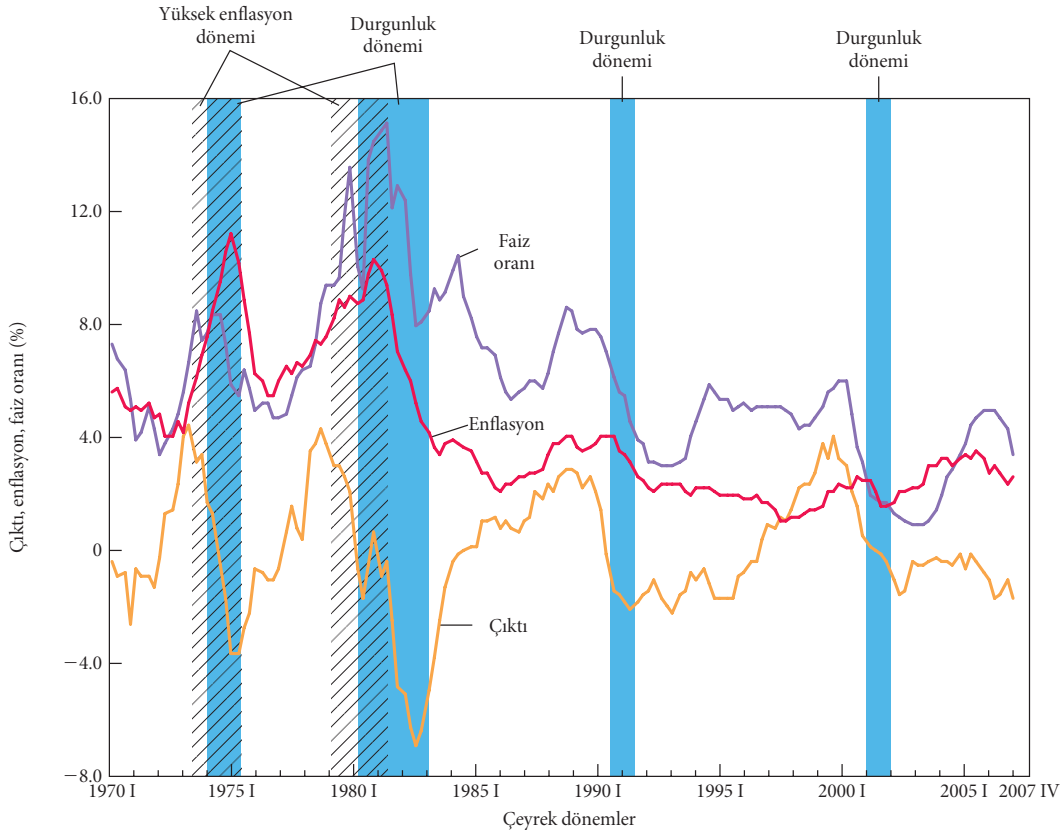
1970'den Beri Fed'in Tutumu

Şekil 28.13, 1970'den beri Fed davranışlarını tanımlamakta kullanılabilen üç değişkeni göstermektedir. Faiz oranı, Fed'in gerçekte kontrol ettiği federal devlet tahvilleri oranını takip eden 3 aylık hazine bonosu oranıdır. Basitleştirmek için biz Fed'in kontrol ettiği oran olarak 3 aylık hazine bonosu oranını alacağız ve buna "faiz oranı" diyeceğiz. Enflasyon, 4 çeyrek boyunca GSYİH deflatöründeki yüzde değişmedir. Bu değişken aynı zamanda sayfa 412, şekil 20.6'da gösterilmiştir. Çıktı, reel GSYİH'nin kendi trendinden sapmasının yüzdesidir. (Reel GSYİH sayfa 410, şekil 20.4'de gösterilmiştir.) Kendi trendinden sapmalarının yüzdesine bakarak reel GSYİH'daki dalgalanmaları görmek kolaydır.

Bölüm 20'den anımsayın, 1970'den sonraki dört dönemi "durgunluk dönemleri" ve iki dönemi "yüksek enflasyon dönemleri" olarak adlandırmıştık. Bu dönemler şekil 28.13'de vurgulanmıştır. Durgunluk ve yüksek enflasyon dönemleri 1970'lerin son yarısı ve 1980'lerin başları ile önemli derecede örtüşmektedir. 1981 sonrası, artık yüksek enflasyon dönemi yoktur ve oldukça kısa iki durgunluk dönemi vardır. Yani 1970'den sonraki dönemin başlarında stagflasyon vardır fakat son kısımda yoktur.

Bu bölümün başlarından biliyoruz ki stagflasyon politika yapıcılar için kötü haberdir. Fed, çıktının durumunu daha kötüleştirmek pahasına enflasyonu azaltmak için faiz oranını yükseltmeli mi ya da enflasyonu daha da kötüleştirmek pahasına çıktının büyümesine yardımcı olmak için faiz oranını indirmeli mi? Gerçekte Fed ne yaptı? Şekil 28.13'de görebilirsiniz ki, Fed enflasyon yüksek olduğunda – üretim düşük olsa bile genellikle faiz oranlarını yükseltti. Özellikle, 1979-1983 döneminde üretimin düşük olmasına rağmen faiz oranı çok yüksekti. Bu dönemde Fed yüksek faiz oranlarına sahip olmasaydı, durgunluk muhtemelen daha az şiddetli olurdu, fakat bu kez enflasyon daha kötü olurdu.

1983'de enflasyonun yüzde 4 gerilemesinden sonra Fed, üretimi artırmak amacıyla faiz oranını düşürmeye başladı. 1988'de enflasyon biraz hızlanmaya başladığı ve üretim güçlü olduğu için Fed faiz oranını arttırdı. 1990-1991 durgunluğu boyunca faiz oranını düşürmekte harekete geçti ve 2001 durgunluğunda tekrarladı. Hazine bonosu oranı 2003'de yüzde 1'in altına geriledi.



▲ **ŞEKİL 28.13 Üretim, Enflasyon ve Faiz Oranları 1970 I-2007 IV**

FED genellikle iki enflasyon döneminde yüksek enflasyon oranlarına ve 1980'lerin ortalarından itibaren düşük faiz oranlarına sahipti. O, 1990 IV- 1991 I ve 2001 I – 2001 III resesyonunda faiz oranları kararlı bir şekilde düştü. Üretim, RGSYİH'nın trend değerinden RGSYİH'nın yüzde olarak sapmasıdır. Enflasyon, GSYİH Deflatöründe yüzde değişimin 4 çeyrek ortalamasıdır. Faiz oranları 3 aylık Hazine bono oranıdır.

Fed daha sonra rotayı tersine çevirdi ve 2006'da faiz oranını yaklaşık yüzde 5 yükseltti. 2007'nin sonlarına yakın Fed rotayı tekrar ters çevirdi ve geleceği beklenen bir durgunlukla mücadele için faiz oranlarını düşürmeye başladı.

1970'den sonraki dönemde Fed davranışını böylece özetlemek oldukça kolaydır. Fed genellikle 1970'ler ve 1980'lerin başında enflasyonla mücadele ettiği için yüksek faiz oranlarına sahiptir. 1983'den sonra enflasyon tarihsel standartlara göre düşüktü ve Fed bu dönemde üretimdeki dalgalanmaları düzeltmeye odaklanmıştır.

Enflasyon Hedeflemesi

enflasyon hedeflemesi Bir para otoritesinin, enflasyon oranlarını belirli bir dönemde belirli bir aralıkta (bantta) sürdürme amacıyla uygun faiz oranlarını seçmesi.

Dünyada bazı parasal yetki kurumları (parasal otorite) **enflasyon hedeflemesi** üzerinde çalışmaktadırlar. Eğer bir parasal otorite bir enflasyon hedef değeri açıklar (genellikle bir yıl ve ya daha fazla bir düzlemde) ve sonra hedef değeri etrafında belirtilen bant içindeki gerçek enflasyon oranını tutmak amacıyla kendi faiz oranı değerini seçer. Örneğin, hedef değeri yüzde 1-3 bant ile yüzde 2 olabilir. Sonra parasal otorite gerçek enflasyon oranını yüzde 1 ve yüzde 3 arasında tutmaya çalışacaktır. Bir yıl veya daha fazla bir düzlem ile birlikte parasal otorite enflasyonu her ay yüzde 1 ve yüzde 3 arasında tutmayı beklemez. Çünkü her ay enflasyon oranını hareket ettiren, parasal otoritenin kontrol edemediği (örneğin hava) birçok geçici faktör vardır. Fakat bir yıl ve ya daha fazlası üzerinde beklenti, enflasyon oranı yüzde 1 ile yüzde 5 arasında olacaktır şeklindedir. Örneğin, 2008'de Macaristan'da merkez bankası yüzde 3 orta vadeli enflasyon hedefi koymuştur. Birleşik Krallıkta maliye bakanı enflasyon hedefini belirler.

UYGULAMADA İKTİSAT

Dünya Genelinde Gıda Fiyatlarındaki Artış Merkez Bankalarını Endişelendirmektedir



Dünyadaki bazı merkez bankaları (Örneğin Avrupa Merkez Bankası (ECB)) enflasyon hedeflemesi yapar. Oysa diğerleri (Örneğin FED) enflasyon hedeflemesi yapmaz. Bununla birlikte bütün merkez bankaları, hatta FED, enflasyondan endişe duyar. Aşağıdaki makale diğerleri arasında ECB'nin ve Çin Merkez bankasının, 2008'de gıda fiyatlarındaki artış nedeniyle olası enflasyon baskısı hususundaki endişelerini gösterir. Üçüncü paragrafta da açıkça görüldüğü üzere ECB başkanı Jean Claude Trichet bunu gerçekleştirmenin iyi yolunun enflasyonu uzak tutmak olduğunu ifade etmektedir.

Gıda Fiyatları Merkez Bankalarını Endişelendirmektedir.

Wall Street Journal

Basel, İsviçre-- Dünyadaki merkez bankaları, dünya genelinde enflasyonun geleceğinin tartışıldığı toplantıda gıda ve mal fiyatlarındaki artışın doğuracağı risklere dikkat çektiler.

The Bank for International Settlements (BIS) ın düzenlediği global ekonomi toplantılarında da başkanlık yapan Avrupa Merkez Bankası Başkana Jean-Claude Trichet pazartesi günü muhabirlere "Küresel düzeyde enflasyon riskinin çok önemli olduğunu" konusunda açıklamalar yaptı. Global düzeydeki politika yapıcıları çoğunlukla merkez bankalarının merkez bankası olarak ifade edilen BIS'te birer ay arayla toplanır.

Şu andaki durumu, Merkez bankalarının saygı duyulma konusunda hoşnutluk içinde olma zamanı değildir diyen Tricket, enflasyonun mevcut seviyesinin geçici olması gerektiğini ifade etti.

ECB'nin Perşembe günkü toplantısında faiz oranlarını, yüksek enflasyon ve yavaşlayan büyüme riskini dengelemek için mücadele eden politika yapıcılarına yardımcı olmak amacıyla %4 düzeyinde tutması beklenmektedir.

Finlandiya'nın ECB Yönetim Kurulu üyesi Erki Liikanen gıda fiyatlarının iki nedenden dolayı her yerde mevzuu olduğunu vurgulamıştır: Birincisi, enflasyon üzerindeki etkisi ve ikincisi, dünyadaki genelindeki fakir insanların durumu üzerindeki etkisi.
Bazı politika yapıcıları para politikasının kontrolden çıkmış yiyecek fiyatlarını yavaşlatmada çok az olabileceğini dile getirdi. Ancak, Leh Merkez Bankası Başkanı Slawomir Skrzypek, O küresel bir problemdir... bu problemi çözmek için para politikasının kullanılamayacağını beyan etti.

Çin People's Bank Başkanı Zhou Xiaochuan, geçmişte faiz oranlarının fiyat artışlarıyla mücadelede için tek yol olduğunu, ancak Çin Merkez Bankası olarak hiçbir zaman tek seçenekle sınırlı kalmadıklarını, enflasyonu kontrol etmede başarılı olmak için faiz oranlarını kullanmanın seçeneklerden biri olduğunu ifade etti. Ama bu araçları veya o araçları tercih etsek de etmesek de hala bazı seçeneklerimiz vardır diye ekledi.

Kaynak: Nina Koeppen, 6 Mayıs 2008

Bu bölümün başlangıcındaki tartışmada Fed'in ekonominin durumuna olan tepkisi konusunda, Faed'in hem enflasyonu hem de çıktı ile ilgilendiğini varsaydık. Üretim düşük olduğunda, diğer şeyler dengede iken, Fed'in ekonomiyi harekete geçirmek için faiz oranını düşürmesi beklendiği iddia edildi. Eğer aynı zamanda enflasyon yüksek ise (stagflasyon) Fed bir değiş-tokuş ile karşı karşıyadır ve faiz oranını yükseltmesi ve ya düşürmesi göreceli olarak enflasyonla üretime nasıl ağırlık verdiğine bağlıdır. Enflasyon hedeflemesi durumunda bütün ağırlık enflasyon üzerindedir. Böylece enflasyon hedeflemesi az önce tartıştığımız Fed davranışının özel bir

durumudur-yani, Fed'in bütün ilgisinin enflasyon oranını bir düzlem üzerinde bir bant içinde tutacak faiz oranında odaklandığı durum.

Enflasyon hedeflemesinin iyi bir fikir olup olmadığı hakkında tartışmalar mevcuttur. Fed'de Alan Greenspan ve ondan önce başkanlık yapanlar enflasyon hedeflemesi ile meşgul olmazken, 2006'da Ben Bernanke'nin başkanlığa atanmasından sonra Amerika'da üzerinde konuşulan bir konu haline geldi. Bernanke, geçmişte uygulanan enflasyon hedeflemesi lehinde ifadeler kullanırken kamuoyu Bernake döneminde Fed'in bu uygulamaya devam edip etmeyeceğini merakla beklemeye başladı. Şekil 23.13'te, Fed'in durgunluğu tahmin ederek 2007 yılında uygulamaya başladığı faiz oranlarını düşürme operasyonu hiçte enflasyon hedeflemesi gibi görünmemektedir.

İleriye Bakış

23 ve 24.'üncü bölümlerde toplam çıktı ve gelir seviyesindeki denge kavramı, çarpan fikri ve maliye politikasının temellerini tartıştık. Bu iki bölümde yalnızca mal piyasası çalışmalarına odaklandık.

25 ve 26.'ncı bölümlerde para arzı ve talebi, denge faiz haddi ve para politikasının temellerini tartışarak para piyasasını analiz ettik. 27. bölümde mal ve para piyasası analizlerini bir araya getirip toplam talep eğrisini türettik.

Bu bölümde toplam arz eğrisini tanıttık. Toplam arz ve talep eğrilerini kullanarak ekonominin denge fiyat düzeyini belirleyebilir ve enflasyonun nedenlerinin bazılarını anlayabiliriz.

İşsizlik hakkında ve emek piyasasının makro iktisattaki fonksiyonlarından hala çok az bahsedebildik. Gelecek bolüm, 3. büyük piyasa olan emek piyasası ve işsizlik problemini kullanarak her şeyi bileştirecektir.

ÖZET

TOPLAM ARZ EĞRİSİ *s. 549*

1. *Toplam arz,* bir ekonomideki mal ve hizmet arzlarının toplamından oluşur. ***Toplam arz (AS) eğrisi***, bir ekonomideki tüm firmalar tarafından arz edilen çıktıların miktarının toplamıyla genel fiyat seviyesi arasındaki ilişkileri yansıtır. AS eğrisi bir piyasa eğrisi ve bir ekonomideki bireysel arz eğrilerinin basit toplamı değildir. Bu sebepten ötürü AS eğrisini bir ekonomide belirli anda tüm piyasalarda fiyat ve üretim kararlarını yansıtan "fiyat/çıktı tepki" eğrisi olarak düşünmek faydalıdır.
2. Kısa dönem AS eğrisinin şekli makro ekonomide çok tartışmalı bir alandır. Birçok iktisatçı, toplam çıktı seviyesinin çok düşük düzeylerinde AS eğrisinin oldukça düz, toplam çıktı seviyesinin çok yüksek düzeylerinde AS eğrisinin dik ya da dike çok yakın olduğu görüşündedirler. Bu nedenle AS eğrisinin eğimi arttıkça ve dik bir şekil aldıkça ekonominin kapasitesi maksimum çıktı düzeyine ulaşır.
3. Bireysel firmalarının marjinal maliyet eğrisini etkileyen herhangi bir şey AS eğrisini kaydırabilir. Bunun için iki ana faktör ücret oranları ve enerji fiyatlarıdır.

DENGE FİYAT SEVİYESİ *s. 553*

4. *Ekonomideki denge fiyat seviyesi* AS ve AD eğrilerinin kesiştiği noktada oluşur. AS ve AD eğrilerinin kesişmesi mal ve para piyasalarının dengeye geldiğine işaret eder ve bu denge seviyesinde ekonomideki firmalar fiyat/çıktı kararlarını oluştururlar.

UZUN DÖNEM TOPLAM ARZ EĞRİSİ *s. 554*

5. Eğer uzun dönemde ücretler fiyatları belirliyorsa uzun dönem AS eğrisi dikey olacaktır.
6. Toplam çıktı seviyesinin uzun dönemde enflasyona yol açmadan sürdürülebilinmesi potansiyel çıktı veya potansiyel GSYİH olarak adlandırılır.

PARA ve MALİYE POLİTİKASININ ETKİLERİ *s. 556*

7. Eğer ekonomi başlangıçta AS eğrisinin yatay kısmında ise, genişletici bir politikanın uygulanması - AD eğrisini sağa kaydıracak- ve denge noktasındaki çıktı artışına kıyasla çok küçük bir oranda denge fiyat seviyesinin yükselmesi ile sonuçlanacaktır. Eğer ekonomi başlangıçta AS eğrisinin dik olduğu kısımda ise, genişletici bir politikanın uygulanması AD eğrisini sağa kaydıracak ve denge noktasındaki çıktının çok az, denge fiyat seviyesinin çok yüksek oranda artışı şeklinde sonuçlanacaktır.
8. AS eğrisi uzun dönemde düşey ise ne para nede maliye politikası uzun dönem çıktı seviyesini etkileyemeyecektir. Bu

nedenle uzun dönemin gerçek süresi makroekonomideki en önemli sorulardan biridir.

ENFLASYONUN NEDENLERİ *s. 558*

9. *Talep çekişli enflasyon* toplam talepteki artışlardan kaynaklanan enflasyondur. *Maliyet itişli ya da arz yanlı enflasyon ise,* enerji fiyatları gibi maliyetlerin artmasından kaynaklanan enflasyondur. Maliyetlerdeki bir artış *stagflasyona* da yol açabilir. -ekonomide enflasyon ve daralma ile aynı anda yaşanır.

10. Enflasyon ekonomik sistem içindeki beklentiler sayesinde de oluşabilir. Eğer fiyatlar yükseliyorsa ve insanlar beklentilerini fiyatların geçmiş dönemindeki davranışlarına göre oluşturuyorsa firmalar fiyatları talepleri daralsa bile arttırmaya devam edecektir.

11. Fiyat seviyesi yükseldiğinde para talebi de yükselir. Eğer ekonomi AS eğrisinin dik olduğu kısımdaysa ve FED para arzını arttırarak faiz haddi sabit tutmayı arzuluyorsa bu durum fiyat seviyesinin çok hızlı arttığı bir dönem olan *hiperenflasyon* süreciyle sonuçlanır.

FED'İN TUTUMU *s. 562*

12. Pratikte Fed, para arzından ziyade faiz haddini kontrol eder. Fed ekonominin seviyesine bağlı olarak bir faiz haddi belirler. Fed yüksek çıktı ve düşük enflasyon düzeyini arzular. Fed, düşük çıktı ve düşük enflasyon dönemlerinde faiz oranlarını düşürürken, yüksek çıktı ve yüksek enflasyon dönemlerinde faiz oranlarını yükseltir.

13. 1970 ve 1980'lerde Fed enflasyonla mücadele için genellikle faiz oranlarını yükseltmiştir. 1983 yılından beri enflasyonun düşük düzeyde seyretmesi Fed'i çıktıdaki dalgalanmalarla mücadele etmeye odaklandırmıştır.

14. Enflasyon hedeflemesi parasal otoritenin yalnızca enflasyon oranını dikkate aldığı bir durumdur. Enflasyon hedeflemesi, özel bir bantta enflasyonu sürdürme amacı için faiz oranın seçilmesidir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

toplam arz, s. 550
toplam arz (AS) eğrisi, s.550
maliyet itişli veya arz yanlı enflasyon, s.559
maliyet şokları veya arz şokları, s. 552
talep çekişli enflasyon, s. 558 (talep enflasyonu?)
denge fiyat seviyesi, s. 553
enflasyon hedeflemesi, s. 566
potansiyel çıktı veya potansiyel GSYİH, s. 556
stagflasyon, s. 559

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. 2000 yılının ilk yarısında Japonya da, merkez bankası (Bank of Japan) talebi teşvik edebilmek için faiz haddini sıfıra yakın bir düzeyde sürdürdü. Aynı zamanda hükümet kamu harcamalarını arttırdı ve vergi oranlarını azalttı. Japonya'nın GSYİH'sı fiyat seviyesinde bir yükseliş olmadan mutlak olarak yavaşça büyümeye başladı. Bu bilgilere göre Japon ekonomisinin AS ve AD modeline göre pozisyonunu gösteriniz. 2000 yılında kısa dönemde AS eğrisi neredeydi?

2. 2008 yılında dünyada piyasalarında petrol fiyatları hızlı bir şekilde yükseldi. Bu yükselişin fiyat seviyesine ve reel GSYİH'ye etkisinin ne olacağını düşünürsünüz? Cevaplarınızı AS ve AD modeli ile gösteriniz. Eğer Fed para arzını sabit tutarsa faiz haddi üzerindeki etkisi ne olacaktır? Detaylı açıklayınız.

3. AS ve AD eğrilerini kullanarak aşağıdaki olayların fiyat ve denge GSYİH (Y) seviyesine etkilerini *kısa dönem* için tartışınız.

- **a.** Tam kapasite seviyesine yakın olan ekonomide kamu alımları sabitken bir vergi indiriminin yapılması.
- **b.** Sanayide aşırı kapasitenin olduğu ve yüksek işsizliğin yaşandığı bir dönemde para arzının arttırılması
- **c.** Fed'in enflasyonla uyum sağlayarak faiz haddini sabit tutmaya teşebbüs ettiğini varsayarak Orta Doğu'da bir savaş kaynaklı petrol fiyatlarının artması
- **d.** Çıktıdaki düşüşü durdurmak için Fed'in davranışlarıyla desteklenen kamu harcamalarının kesilmesi ve vergilerin yükseltilmesi

4. 1999 ve 2000 yılları boyunca, Amerika Birleşik Devletlerinde üretimin potansiyel GSYİH düzeyinde ya da onun üstünde olup olmadığı tartışması yapıldı. Kimi ekonomistler ekonominin potansiyel GSYİH üzerinde bir seviyede olduğunu ve enflasyonist baskıların oluştuğundan korkuyorlardı. Bu ekonomistler Fed'in para politikasını sıkılaştırmasını ve faizleri yükselterek ekonomiyi yavaşlatmasını savunuyorlardı. Diğer ekonomistler ise ucuz ürünlerin dünya genelinde yaygınlaşmasının girdi fiyatlarını düşürdüğünü ve bu nedenle fiyatların yükselmeden sürdürülebildiğini savunuyorlardı.

AS ve AD eğrileri ve diğer yararlı grafikleri kullanarak, aşağıdakileri örneklendiriniz.

- **a.** Fed'in davranışları sonucunda fiyatlar 2000 yılında hızlı bir biçimde yükselmeye başlamıştır. Fed'in para arzındaki büyümeyi yavaşlatmak için geç davranır (para arzını kısmak) faiz haddi yükselir ve ekonomi potansiyel GSYİH seviyesine geri döner.
- **b.** Dünya genelindeki bolluk azalır ve bu durumda toplam talebin genişletilmesine rağmen Amerika Birleşik Devletleri'nde fiyatlar seviyesinin *düşmesiyle* **(deflasyon) sonuçlanır.**

5. **[*s. 555, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** *Uygulamada iktisat,* sabit sermaye stoğu ve işgücü arzı kısıtlarıyla elde edilen maksimum üretim seviyelerinden birini ifade eden basit Keynesyen toplam arz eğrisini tanımlar. Firmaların düşük kapasite ile çalışması durumunda talepte meydana gelen bir artışın, girdi ve çıktı fiyatlarını değiştirmeden üretim seviyesini yükselteceği, aksine firmaların aşırı kapasite ile çalışmaları durumunda talepte meydana gelecek bir artışın ise fiyat seviyesini yükselteceği varsayımına dayanır. Fakat gerçekte kısa dönemde toplam arz eğrisi ne düz ne de diktir. Eğri dikleştikçe diyagram üzerinde soldan sağa doğru hareket ederiz. Nedenini açıklayın? Hangi şartlar AS eğrisinin çok düz ve çok dik kısmında dengeye gelinmesine yol açar?

6. AS ve AD eğrilerini kullanarak, girdi fiyatlarının çıktı fiyatlarını gecikmeli olarak takip ettiğini varsayarak aşağıdaki olayların uzun dönem fiyat düzeyi ve GSYİH seviyesi üzerindeki etkilerini açıklayınız.
   - **a.** GSYİH potansiyelin üzerinde iken para arzının artırılması
   - **b.** GSYİH, potansiyel yada üzerindeyken para arzında ve kamu harcamalarında azalmanın olması
   - **c.** Başlangıçta ekonomi potansiyel GSYİH düzeyinde iken, orta doğuda çıkan bir savaş yüzünden enerji fiyatları geçici olarak yükselmiş, Fed ise enflasyonla uyumlu şekilde para arzını artırmıştır..

7. Birinci bölümde tartışılan iki ayrı kapasite kısıtı: (1) var olan ekipman ve fabrikaların gerçek fiziki kapasitesi, kısa dönem AS eğrisinin dikey kısmında gösterilmiş olan, (2) potansiyel GSYİH, uzun dönem dikey AS eğrisine yol açan. İkisi arasındaki farklılığı açıklayın? Hangisi daha büyüktür, tam kapasite GSYİH veya Potansiyel GSYİH, Niçin?

8. A ülkesinde tüm ücret sözleşmeleri enflasyona endekslenmiştir. Yani her ay ücretler yaşam koşulları maliyetlerindeki (fiyat seviyesindeki artışları gösteren) artışları yansıtacak biçimde ayarlanır. B ülkesinde ise yaşam koşulları maliyetleri ücretlere yansıtılmaz fakat işgücü tamamıyla sendikalıdır. Sendikal sözleşmeler 3 yıllıktır. Genişlemeci bir para politikası hangi ülkenin toplam üretimi üzerinde daha fazla etki yapar? AS ve AD eğrilerini kullanarak açıklayın.

9. 2001 yılı boyunca Amerika ekonomisi bir durgunluğa girmiştir. Gelecek birkaç yıl için Fed ve Kongreler ekonomiyi canlandırmak için para ve maliye politikasını kullandı. Faiz oranı verilerini elde ediniz. (örneğin kredi faizi veya devlet tahvilleri faiz oranı) Fed'in uygulamalarının sonuçlarını görebilir misiniz? Fed genişlemeci politikaya ne zaman başlamıştır? Toplam federal harcamaları verilerini elde edin, vergi gelirleri ve bütçe açıkları (www.commerce.gov adresini deneyiniz). Maliye politikası ne zaman genişlemeci olmuştur? Hangi politika daha fazla politika gecikmelerine maruz kalmıştır?

10. Fed'in "rüzgara karşı politika" eğilimini açıklayınız? Fed'in politikaları ekonomiyi dengeye mi yoksa dengesizliğe mi götürme eğilimindedir?

11. **[*s. 567, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Uygulamada iktisat yiyecek fiyatlarının 2008 yılında dünya genelinde arttığını açıklar. Yiyecekler geniş bir ölçümle hane halkının reel gelirini etkilediğinden ötürü fiyat artışları ücretlerin de artmasına neden olacak bu durumda toplam arz eğrisi üzerinde bir etki yaratacaktır. Merkez bankaları enflasyonun genelleşeceği görüşlerinden çok endişe duymaktadırlar. Enflasyonu engelleyebilmek için Fed neler yapabilecektir? Ekonomi için sonuçlar nasıldır? AD eğrisin bu politikaya cevabının ne olacağını gösteriniz? Özellikle işsizlik ve istihdam üzerindeki etkileri ne olacaktır? Siz merkez bankası kurulu üyesi olarak para arzının arttırılmasına yada azaltılmasına nasıl karar verdiniz?

15. **[*s. 564, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** FED'in iki amacı yüksek üretim ve istihdam ile düşük bir enflasyon oranıdır. Düşük üretim ve düşük enflasyon dönemlerinde FED'in faiz oranları düşürerek para arzını artırması muhtemeldir. Yüksek üretim ve yüksek enflasyon dönemlerinde ise FED'in faiz oranları artırarak para arzını daraltması muhtemeldir. 2008 yılında ABD ekonomisinde ne olmuştur? www.bea.gov adresine girip enflasyon verisi CPI^ye tıklayın ve GDP verisi bulmak için yine aynı adrese girin. 2008 yılındaki üretim düzeyi ve enflasyon nedir? 2008 yılındaki ekonomik dürüm için FED'in cevabı ne olacaktır. www.federalrezerve.gov adresi girin, FED'in 2008 yılı boyunca oluşturduğu reeskont oranlarındaki değişimi gösteren veriyi bulun. FED'in ekonomiyi dengelemek için yaptığı uygulamalar nelerdir? FED'in uygulamalarının sonuçları nedir?

Makro İktisatta Emek Piyasası

29



Önceki bölümlerde hanehalklarının, firmaların, devletin ve dünyanın geri kalanının etkileşimde olduğu üç piyasayı geniş olarak ele aldık, bu piyasalar: (1) 23. ve 24. Bölümlerde ele alınan *mal piyasası*; (2) 25. ve 26. bölümlerde incelenen *para piyasası*; ve son olarak da (3) *emek piyasası*dır. 22. Bölümde Amerikan emek piyasasının bazı özelliklerini ve işsizlik oranının nasıl hesaplandığını açıkladık. Daha sonra 28. Bölümde, toplam arz eğrisiyle birlikte emek piyasasını ele aldık. Emek bir girdi olduğu için, emek piyasasında meydana gelen bütün değişiklikler toplam arz eğrisinin (AS) şeklini etkilemektedir. Eğer ücretler fiyatların sabit kalmasına neden oluyorsa, AS eğrisi yukarı yönlü (pozitif eğimli) olacak; eğer ücretler tamamen esnekse ve her zaman artıyorsa, fiyatlar da aynı oranda artıyorsa, AS eğrisi dikey olacaktır.

Bu bölümde, emek piyasasının makro iktisattaki rolünü yakından inceleyeceğiz. İlk olarak ücretlerin her zaman, emek arz ve talebini eşitleyerek emek piyasasını dengeye getireceğini öngören klasik görüşü ele alacağız. Daha sonra emek piyasasının neden her zaman dengede olamayabileceği ve işsizliğin neden oluştuğu sorularına yoğunlaşacağız. Son olarak ise, makro iktisat'ın üç temel konusundan biri olan işsizlik ile enflasyon arasındaki ilişkiyi inceleyeceğiz. İşsizlikle ilgili olarak 22. Bölümdeki " İşsizliğin Maliyeti" adlı makaleyi tekrar okuyabilirsiniz (s. 440-442).

Şüphesiz, işsizlik işsizlerin ve toplumun üzerine ağır maliyetler yüklemektedir. 2008'de Amerika Birleşik Devletleri'nde yedi milyondan fazla insan iş arayışında olup, yarı-zamanlı iş bile bulamamaktaydı.

Emek Piyasası: Temel Kavramlar

22. Bölümde incelediğimiz işsizlik oranının hesaplanışını yeniden hatırlayalım. Her ayın ilk cuma günü, işi olan *(E)* ve iş arayan ancak bulamayan işsiz *(U)* birey sayısının tahminini sağlayan hanehalkı anket sonuçları açıklanır. İş gücü *(LF)*, çalışan ve işsiz birey sayılarının toplamıdır:

$$LF = E + U$$

İşsizlik oranı, işgücü içerisindeki işsiz bireylerin yüzdesidir:

$$\text{işsizlik oranı} = \frac{U}{LF}$$

Ancak, bir kişinin işsiz sayılması için o kişinin herhangi bir işe sahip olmaması ve aktif bir şekilde iş arıyor olması gerektiğini bir kez daha hatırlatalım. Kişi iş aramayı bıraktığında *işgücü dışında* kabul edilir ve artık işsiz olarak sayılmaz.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Emek Piyasası: Temel Kavramlar *s. 571*

Klasik Görüşe Göre Emek Piyasası *s. 572*
- Klasik Emek Piyasası ve Toplam Arz Eğrisi
- İşsizlik Oranı ve Klasik Görüş

İşsizliğin Mevcudiyetinin Açıklanması *s. 574*
- Yapışkan Ücretler
- Etkin Ücret Teorisi
- Eksik Bilgi
- Asgari Ücret Kanunu
- Tartışmaya Açık Bir Soru

Kısa Dönem İşsizlik-Enflasyon İlişkisi *s. 578*
- Philiphs Eğrisi: Tarihsel Bir Bakış Açısı
- Toplam Arz ve Toplam Talep Analizleri ve Philiphs Eğrisi
- Beklentiler ve Philiphs Eğrisi
- Enflasyon ve İşsizlik Arasında Kısa Dönemde Değiş-Tokuş Var mıdır?

Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisi, Potansiyel Çıktı ve Doğal İşsizlik Oranı *s. 583*
- Enflasyonu Hızlandırmayan İşsizlik Oranı (NAIRU)

İleriye Bakış *s. 586*

işsizlik oranı İşgücü içerisindeki işsiz insan yüzdesidir.

Geçici (friksiyonel) işsizlik İşgücü piyasasının normal işleyişinden kaynaklanan işsizlik oranıdır; kısa dönemde niteliklere uygun iş bulmadaki problemleri ifade eder.

yapısal işsizlik Belirli sektörlerde ciddi iş kayıplarına neden olan ve ekonominin yapısındaki değişikliklere bağlı olarak oluşan işsizlik oranıdır.

Dönemsel (konjonktürel) işsizlik Durgunluk ya da küçülme dönemlerinde oluşan işsizlik oranıdır.

Şunu da unutmamak gerekir ki eğer ekonomi tam kapasiteyle çalışıyorsa, işsizlik oranı asla sıfır olmaz. Ekonomi dinamik bir yapıya sahiptir. Öğrenciler okullarından mezun olurlar ve iş hayatına atılırlar, bazı işletmeler zarar edip iflas ederken bazıları büyürler, insanlar işgücüne katılıp çıkabilir ve kariyerlerinde değişiklik yapabilirler. İnsanlar için doğru işi bulmak, işveren için ise doğru işçileri bulmak uzun zaman alabilir. Yani **geçici** (**friksiyonel**) ve **yapısal işsizlik** bir bakıma kaçınılmaz ve aslında çoğu zamanda arzu edilen bir durumdur. (Eğer bu terimler size yabancı geldiyse, 22.Bölüme yeniden göz atınız.)

Bu bölümde, resesyon ve depresyon dönemlerinde işsizlikte meydana gelen artış olan **dönemsel (konjonktürel) işsizlik** üzerinde duracağız. Ekonomi daraldığında işsiz insan sayısı ve işsizlik oranı artar. ABD, işsizliğin yüksek oranlarda olduğu dönemleri çok kez tecrübe etmiştir. Örnek olarak, Büyük Buhran sonrasında işsizlik oranı hemen hemen 10 yıl çok yüksek seviyelerde devam etmiştir. 1982 yılının Aralık ayında ise, 12 milyondan fazla insan işsizdi ve bu da işsizlik oranında %10.8'e tekabül ediyordu.

Ekonomi küçüldüğünde, istihdam oranının düşmesinin nedeni aslında bellidir. Firmalar üretimlerini kıstıklarında, daha az işçiye ihtiyaç duyarlar bu yüzden de bazı çalışanlar işten çıkarılırlar. Yani toplam çıktı azaldığında istihdam da düşme eğilimine girer, toplam çıktı arttığında ise artış eğilimine girer. *Ancak, emek talebindeki düşüş işsizlik oranının artacağı anlamına gelmez.* Eğer piyasalar 3. ve 4. bölümlerde anlattığımız gibi işlerse, emek talebindeki düşüş, ilk önce emek fazlasının oluşmasına yol açacaktır. Sonuç olarak ücret oranları, emek arzı ile emek talebi eşitlenip emek piyasasında yeniden denge kuruluncaya kadar düşecektir. Bu yeni düşük ücret oranında, iş arayan herkes iş sahibi olacaktır.

Eğer talep edilen emek miktarı ve arz edilen emek miktarı ücret oranlarının düşüşü ve yükselişi ile dengeye geliyorsa, bu durumda geçici ve yapısal işsizliğin üzerinde seyreden bir işsizlik söz konusu olmamalıdır. Bu, Keynes öncesi Klasik İktisatçıların görüşüdür. Diğer iktisatçılar ise, ücretlerin sadece emek talebindeki düşüşlere yavaşça uyum sağladığına inanırlar; bunun sonucunda da ekonomiler, gayri iradi işsizlik sorunları ile karşı karşıya kalabilirler.

Klasik Görüşe Göre Emek Piyasası

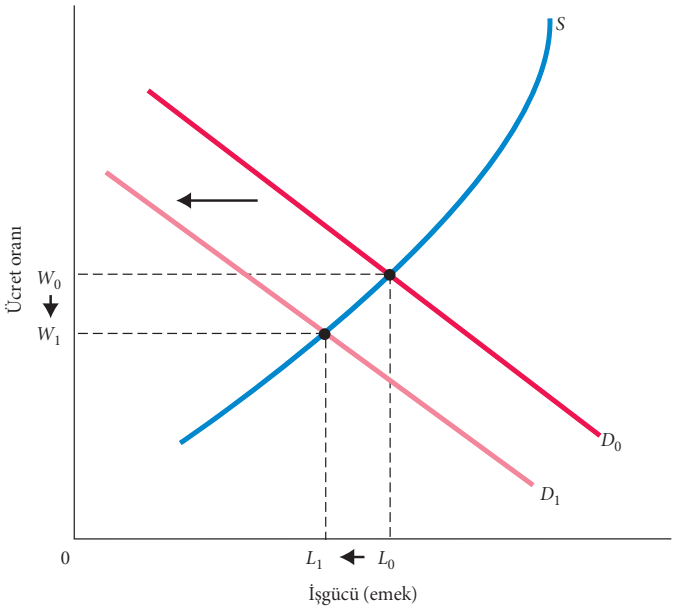
Emek talebi eğrisi Her ücret seviyesinde firmaların istihdam etmek istedikleri emek miktarını gösteren eğridir.

Emek arzı eğrisi Her ücret seviyesinde hanehalklarının arz etmek istedikleri emek miktarını gösteren eğridir.

Klasik görüşün emek piyasasına bakışı Şekil 29.1'de gösterilmiştir. Klasik iktisatçılar ücret oranlarının talep edilen emek miktarı ile arz edilen emek miktarını eşitleyecek şekilde uyumlanacağı ve böylece işsizliğin oluşmayacağı varsayımını kabul ederler. Bu dengenin nasıl sağlanabileceğini görmek için Şekil 29.1'deki arz ve talep eğrilerini kullanabiliriz. D_0 eğrisi **emek talebi eğrisi**dir. Bu eğri üzerindeki her nokta, her veri ücret oranında firmaların istihdam etmek istedikleri emek miktarını temsil etmektedir. Her firmanın ne kadar işçi talep edecekleri kararı, firmaların kendi kar maksimizasyonu kararlarının bir parçasıdır. Bir firma, ürettiği ürünleri hanehalklarına sattığı zaman kar elde eder. Bu kar için firmalar işçi kiralayacaklardır. Yani bir firmanın kiralayacağı emek miktarı işçilerin ürettikleri çıktının değerine bağlıdır.

Ayrıca Şekil 29.1 *S* olarak isimlendirilen **emek arzı eğrisi**ni de göstermektedir. Arz eğrisinin üzerindeki her nokta, hanehalklarının her ücret seviyesinde arz etmek istedikleri emek miktarını temsil etmektedir. Hanehalklarının ne kadar emek arz edecekleriyle ilgili karar, hanehalklarının tüketici seçimi probleminin bir parçasıdır. Her hanehalkı üyesi piyasadaki ücret oranına, çıktıların fiyatına ve boş zamanının değerine (evde oturmanın değeri veya çocuk büyütmenin değeri de dahil) bakar ve böylece emek arzı miktarını belirler. İşgücüne dahil olmayan bir hanehalkı üyesi, zamanının piyasa dışı aktivitelerde daha değerli olduğuna karar vermiş demektir.

İşgücüne katılmayan bu bireyler potansiyel çalışanlara göre, zamanlarını kullanmalarının değerinin daha yüksek olduğunu düşünürler. Az gelişmiş ülkelerdeki hanehalklarını düşünelim. Birçok hanehalkı için ücret için çalışmanın alternatifi çiftçiliktir. Eğer emek piyasasında ücret oranı düşükse, birçok insan kendisi için tarım (çiftçilik) yapmayı tercih edecektir. Bu durumda, bu insanların çiftçilikle ürettiklerinin değerinin, ücret için çalışacakları zaman ürettiklerinin değerinden daha büyük olması gerekir. Eğer bu geçerli değilse, ücretler yükselecek ve daha çok insan işgücüne katılacaktır.



ŞEKİL 29.1 Klasik Emek Piyasası
Klasik iktisatçılar emek piyasasının her zaman dengeye geleceğine inanırlar. Eğer talep eğrisi D_0 dan D_1e kayarsa, denge ücret oranı W_0'dan W_1'e düşer. W_1 ücret seviyesinde iş isteyen tüm bireyler iş bulurlar.

Şekil 29.1 'de ilk başta emek piyasası W_o ve L_o noktalarında dengededir. Şimdi klasik iktisatçıların, emek talebi düştüğünde neler olacağıyla ilgili düşüncelerini hatırlayalım. Emek talebi eğrisi D_o'dan D_1'e kayar. Yani talep eğrisi, L_1 ve W_1 noktalarında emek arzı eğrisiyle çakışır. Böylece yeni denge daha az insanın istihdam edildiği daha düşük bir ücret seviyesinde oluşur. Ancak emek talebindeki düşüş herhangi bir işsizliğe sebep olmamaktadır. Az sayıda çalışan insan var ama W_1 ücret seviyesinde çalışmayı arzu eden bütün insanlar istihdam edilmiştir.

Klasik iktisatçılar emek piyasasının işleyişini - emek arzı ve talebi hareketlerini - hem hanehalklarının hem firmaların hem de toplumun bakış açısından optimal olarak görmektedirler. Hanehalkları mevcut olan üretimden daha fazlasını isterlerse, çıktı talebi ve böylelikle çıktı fiyatları yükselecek, emeğe olan talep artacak, ücret oranları yükselecek ve daha fazla işçi işgücüne katılacaktır (Düşük ücret seviyesinde işgücüne dahil olmamayı tercih eden bazı bireyler yükselmiş olan ücret seviyesinde işgücüne katılacaktır). Dengede, fiyatlar ve ücretler, hanehalklarının boş zaman ve piyasa dışı işler için harcadıkları zamanın değeri ile istihdam edildiklerinde elde ettikleri değer arasındaki değiş-tokuşu yansıtır. Denge noktasında, çalışmayan insanlar, piyasada oluşan ücretten çalışmamayı *tercih* edenlerdir. Bu mantığa göre her zaman ekonomi *tam istihdam* seviyesindedir. Klasik iktisatçılar, piyasanın kendi dinamiklerine bırakılırsa optimal sonucu sağlayacağına ve devletin piyasanın daha iyiye gitmesi için yapabileceği hiç bir şey olmadığına inanırlar.

Klasik Emek Piyasası ve Toplam Arz Eğrisi

Klasiklerin emek piyasasına ilişkin görüşleri ile 28. Bölümde incelediğimiz dikey *AS* eğrisi teorisiyle nasıl bir bağlantısı vardır? Ücretlerin emek piyasasını dengesizliğini ortadan kaldıracak şekilde uyumlanma göstereceğine ilişkin klasik bakış açısı, ücretlerin fiyat değişimlerine hızlıca cevap vereceği görüşüyle tutarlıdır. Hatırlayacağınız gibi, *AS* eğrisinin uzun dönemde dikey olduğu görüşü, ücretin uyum gösterme (dengeye gelme) niteliğini de içerir. Eğer kısa dönem *AS* ve toplam talep (*AD*) eğrileri potansiyel çıktının (Şekil 28.4 deki Y_o'ın) üzerinde bir noktada kesişiyorlarsa, ücretler yükselecek, AS eğrisi sola kayacak ve *Y*, Y_o seviyesine geri dönecektir. Benzer olarak, eğer kısa dönem *AS* ve *AD* eğrileri Y_0'ın solunda kesişiyorlarsa, işsizlik ve atıl kapasite ücretlerin düşmesine neden olacak, AS eğrisini sağa kaydıracak ve *Y*'yi Y_o seviyesine geri yükseltecektir. Ayrıca *AS* eğrisi dikey ise, para ve maliye politikaların ekonomideki çıktı seviyesini ve istihdamı etkileyemeyeceğini hatırlayınız. Ücret oranlarının işgücü piyasasını dengeye getirmek için hızlıca uyum gösterebileceği görüşünü savunanlar, aynı zamanda *AS* eğrisinin dikey olduğuna (ya da dikey duruma çok yakın olduğuna) ve para ve maliye politikalarının çıktı ve istihdam üzerinde etkisinin küçük ya da hiç olmadığına inanırlar. Bu kısma daha sonra tekrar değineceğiz.

İşsizlik Oranı ve Klasik Görüş

Eğer, klasik iktisatçıların varsaydıkları gibi emek piyasası iyi işliyorsa, işsizlik oranının yüksek seyrettiği zamanlarda bu oranı nasıl hesaplayabiliriz?

Mevcut ücret seviyesinde çalışmayı isteyip de iş bulamayan milyonlarca insanın olduğu zamanlar gözlemlenmiştir. Peki, bu durumu klasik görüşün emek piyasasıyla ilgili varsayımlarıyla nasıl uzlaştırabiliriz?

Bazı iktisatçılar bu soruya işsizlik oranının ekonominin işlerliğini ölçmek için iyi bir ölçüt olmadığını savunarak cevap verirler. Ekonomi dinamik bir yapıya sahiptir ve herhangi bir dönemde bazı sektörler genişler bazıları daralır. Bir marangozun inşaat sektöründeki daralma nedeniyle işsiz kaldığını düşünelim. Bu kişi çalıştığı dönemde muhtemelen başka sektörlerdeki meslekler için uygun olmayan nitelikler kazanmıştır. Eğer bu kişi marangoz olarak çalışırken senede 40,000$ kazanıyorsa başka bir sektörde sadece 30,000$ kazanma ihtimali vardır. Başka bir sektör için uygun nitelikleri kazanarak tekrar 40,000 $ kazanabilir ama bu yeni yetenekleri edinmesi uzun zaman alacaktır. Peki, bu marangoz 30,000 $ kazanabileceği işe başlayacak mıdır? Başlamaması için en az iki sebebi vardır. İlki, bu kişinin inşaat sektöründeki daralmanın geçici olduğu ve işini geri kazanacağı inancıdır. İkincisi ise, bu kişinin başka bir sektörde 30,000$ den daha fazlasını kazanacağını düşünüp böyle bir işi arama yolunu seçmesidir. Eğer bu marangoz yılda 30,000 $'dan daha fazlasını kazanabileceği işi aramaya devam ederse, aktif olarak iş aradığı için işsiz olarak sayılacaktır. Bu durum, işgücü piyasasının uygun şekilde çalışmadığı anlamına gelmiyor. Yılda 30,000 $ kazanabileceği ücret seviyesinde çalışmayı tercih etmeyen bu kişinin inşaat sektörü dışındaki bir işte oluşturabileceği değer 30,000 $'dan fazla değilse bu kişinin yılda 30,000 $ kazanabileceği bir ücret seviyesinde iş bulabileceğini bekleyemeyiz. Bu durumda pozitif işsizlik oranı işgücü piyasasının işlerliğini ölçmek hususunda yeterli bir gösterge değildir.

Ekonomide değişen sektörlerin sayısı zaman içinde dalgalanıyorsa, bu dönemlerde diğer dönemlere göre marangoz örneğindeki gibi birçok insan işten ayrılacaktır. Bu değişiklik ölçülmüş işsizlik oranının da dalgalanmasına neden olacaktır. Bazı iktisatçılara göre işgücü piyasası uygun şekilde işlese bile bazı dönemlerde hesaplanan işsizlik oranı yüksek olabilir. Mevcut ücret seviyesindeki arz edilen emek miktarı ile bu ücret seviyesindeki talep edilen emek miktarı eşittir. Mevcut ücret seviyesinden daha yüksek bir seviyede çalışmak isteyen kişilerin varlığı, işgücü piyasasının uygun şekilde işlemediği anlamına gelmez. Bir piyasada artan eğimli bir arz eğrisi varsa (bu eğri, işgücü piyasasında genellikle bu şekildedir), denge fiyatının üzerindeki bir fiyat seviyesinde arz edilen miktarı, her zaman denge fiyatında arz edilen emek miktarından daha fazladır.

İşsizliğe bu açıdan bakan iktisatçılar işsizlik oranını büyük bir problem olarak görmemektedirler. İşsizliğin varlığına ilişkin başka görüşler de vardır şimdi bunlara değinelim.

İşsizliğin Mevcudiyetinin Açıklanması

İşsizlik önemli bir makro iktisadi problem olduğu için, hatta bazı iktisatçılara göre en önemli sorun olduğu için, işsizliğin varoluşunun nedenlerini incelememiz gerekir. Bu nedenler arasında yapışkan ücretler, teşvik primleri, eksik bilgi ve asgari ücret kanunu yer almaktadır.

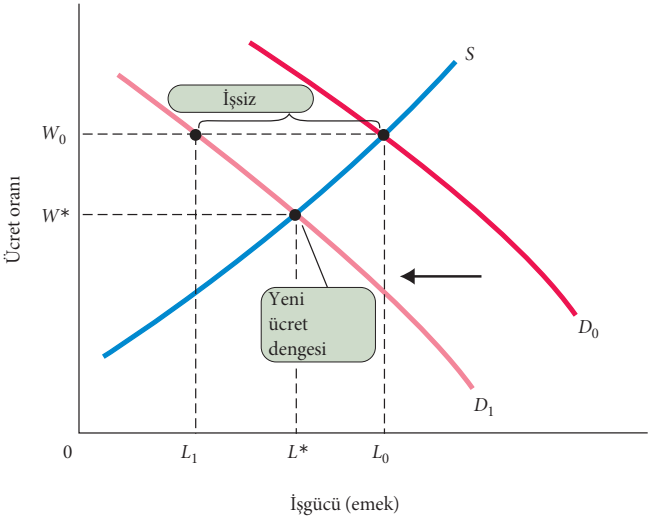
İşsizlik için yaptığımız bu açıklamaların her biri, emek talebi düştüğünde ücret oranlarının tamamen dengeye gelemeyeceği görüşüne odaklanır. Ücret oranları gerektiği kadar düşmediğinden bu ücret seviyelerinde çalışmak isteyen insanların sayısı, bu insanlara uygun iş miktarını aşacak şekilde artacaktır. Bu durum işsizlikten ne anlaşılması gerektiğini gösterir.

Yapışkan Ücretler

yapışkan ücretler İşsizliğin mevcudiyetine getirilen, ücretlerin aşağıya doğru esnemeyeceğini ifade eden terim.

İşsizliğe (geçici ve yapısal işsizliğin altında ve üstünde kalan işsizliğe) getirilen açıklamalardan birisi ücretlerin aşağıya doğru **yapışkan** olmasıdır. Yani, denge ücreti belli bir seviyede sabitlenip kalır ve işçi talebi düştüğünde düşmez. Denge ücret oranının W_o noktasında yapıştığı ve talep D_0'dan D_1'e düştüğünde ücretlerin W seviyesine düşmediğini gösteren grafik Şekil 29.2 de çizilmiştir. L_0 W_o ücret seviyesinde hanehalklarının arz etmek istediği emek miktarını, L_1 ise aynı ücret seviyesinde firmaların istihdam etmek istedikleri emek miktarını

temsil eder. Bu durumda $L_0 - L_1$, W_o ücret seviyesinde çalışmak isteyip de iş bulamayan insanların sayısını ifade eder.



ŞEKİL 29.2 Yapışkan Ücretler
Eğer ücretler W_0 seviyesinde sabitlenirse, yeni denge ücret seviyesi olan W* a düşüş yerine talepte D_0 dan D_1e doğru bir kayma meydana gelir.Bu da işsizliğin L_0 - L_1 e eşit olmasıyla sonuçlanacaktır.

İşsizliğe getirilen yapışkan ücret açıklaması beraberinde başka bir soruyu da getirmektedir: *Neden* ücretler yapışkandır ve *neden* ücretler yüksek işsizlik dönemlerinde piyasayı dengeye getirmek için düşme eğilimine girmezler? Bu soruya birçok cevap getirilmiştir ancak üzerinde uzlaşılan bir cevap henüz mevcut değildir. Bu uzlaşı eksikliği, makro iktisadın değişip duran yapısının bir nedenidir. İşsizliğin varlığı hala bir bulmaca olmaya devam etmektedir. Ücretlerin işgücü piyasasını dengeye getirmek için neden düşmeyebileceğini açıklamak için ekonomistler tarafından getirilen önemli teorileri tartışacak olmamıza rağmen, net bir sonuca varamıyoruz. Bu soru hala tartışmaya açık bir soru olmaya devam etmektedir.

Sosyal ya da Örtülü Sözleşmeler Aşağıya doğru yapışkan ücretler için getirilen açıklamalardan biri de firmaların, ücretleri düşürmeyecekleri yönünde işçilerle **sosyal** ya da **örtülü** diye adlandırabileceğimiz sözleşmeler içine girmiş olmalarıdır. Derin resesyon, deregülasyon ya da iflas tehditleri gibi aşırı durumlar firmaların ücret kesintisine gitmelerinde önemli bir neden olarak görünmektedir. Ücret düşüşleri havayolu endüstrisinde 1980'li yıllarda sektörün serbestleştirilmesi sonrasında ortaya çıktı ve son zamanlarda, bazı ABD imalat firmaları kendilerini dış rekabet nedeniyle iflas tehlikesi ile karşı karşıya buldular. Bu genel kuralın istisnaları da vardır. Ekonomik olmaktan çok sosyolojik nedenlerden dolayı, ücret düşüşleri tabu olarak görünmektedir. Yeni yapılmış bir çalışmada, Yale Üniversitesi'den Truman Bewley yüzlerce yöneticiye ücret oranlarını neden aşağıya çekmedikleriyle ilgili anket uygulamıştır. En yaygın yanıt, ücret düşüşlerinin işçilerin moral ve motivasyonlarını kırdığı ve bunun da işçilerin verimliliğini olumsuz yönde etkilediği düşüncesi olmuştur. Yani tabuyu yıkmak ve ücretler düşürmelerine gitmek bu anlamda maliyetli olabilir.

Sosyal, ya da örtülü, sözleşmeler Firmaların ücretleri düşürmeyeceklerine dair firmalar ile çalışanlar arasındaki görüşülmeden var olan sözleşmeler.

İşsizliğe göreli ücret açıklaması, işçilerin ücret konusunda diğer firma ve sektörlerde çalışan işçilerin ücretleriyle ilgilendikleri ve bu işçiler diğerlerinin daha az ücret düşüşlerine tabi tutulduklarını bildikleri sürece ücret düşüşlerini kabul etmekte isteksiz olabileceklerini ifade eder. Çünkü herhangi bir işçi grubuna, diğer bütün çalışanlarla eşit koşullarda olduklarının güvencesini vermek zordur, muhtemelen işçiler ücretlerindeki herhangi bir düşüşe karşı çıkacaklardır. İşte firmalarla işçiler arasında, firmaların işçilerine diğer firmalarda çalışanlara kıyasla durumlarını kötüleştirecek herhangi bir şey yapmayacaklarına dair örtülü bir anlaşma vardır.

işsizliğe getirilen göreli ücret açıklaması Yapışkan ücretler (aynı zamanda işsizlik için) için getirilen açıklama: Eğer çalışanlar ücretleriyle ilgili diğer firma ya da sektör çalışanlarına kıyasla endişelere sahipse, diğer çalışanların da benzer ücret kesintisine tabi tutulduklarını bilmelerine rağmen bu kesintiyi kabul etmekte isteksiz olurlar.

Açık Sözleşmeler İşçiler —özellikle sendikaya bağlı olanlar—1 ve 3 yıl arasında iş sözleşmesi imzalarlar. Bu sözleşmeler işçilerin her sözleşme yılı için ücretlerini garanti altına almalarıdır. Ücretler bu şekilde ekonomik koşullara bağlı olarak aşağı ya da yukarı yönlü dalgalanmalara maruz kalmaz. Ekonomide aşağı yönlü bir hareket olursa ve firmalar daha az işçi talep ederlerse ücretler bu sözleşmeler sayesinde düşmeden sabit kalırlar. Bunun yerine, bazı işçiler işten çıkarılır.

Açık sözleşmeler bazı ücretlerin neden yapışkan olduğunu açıklamasına rağmen, daha derin bir soru da göz önüne alınmalıdır. Sözleşmenin imzalandığı anda işçi ve firmalar, öngörülemeyen olayların, sözleşme ile belirlenen ücretlerin çok yüksek ya da çok düşük bir

UYGULAMADA İKTİSAT

Resesyon Dönemlerinde Lisansüstü Eğitim Başvuruları



2008 yılının başlarında, ABD ekonomisinin küçüldüğüne işaret eden birçok gösterge mevcuttu. Mezun olmak üzere olan birçok üniversite öğrencisi için, ekonomiyle ilgili tahminler yapmak kişisel bir girişim halini almaya başlamıştı. Bunun nedeni, dar gelirli gruba sağlanan düşük faizli konut kredilerinde ortaya çıkan problemler nedeniyle bazı iktisatçıların tahmin ettiği gibi ekonominin resesyona girmesi durumunda mezunların iş beklentilerinin zayıflayacak olmasıydı. İzleyen makalede öngörüldüğü gibi birçok öğrenci kendilerini resesyon ihtimalinden kısmen korumak için lisansüstü eğitim programlarına başvurma yolunu seçmişlerdir. Bazı iktisatçılara göre GRE'ye— lisansüstü eğitim hakkı kazanabilmek için gerekli olan standart test—başvuranların sayısı, resesyon ihtimalinin belirdiği dönemlerde büyük oranda artmaktadır. Ekonomiye ilişkin tahminlerine dayanarak, genç mezunlar lisansüstü eğitime ne zaman başlayacaklarını planlamaktadırlar.

Resesyon Dönemlerinde Lisansüstü Eğitim Programları Alternatif Bir İmkan Sunar

Oklahoma Daily (U. Oklahoma)

(U-WIRE) NORMAN, Okla. – Dengeleri bozulmuş bir ekonomi, öğrencilerin mezun olduklarında iş bulmalarını zorlaştırabilir ancak mezunlar için umut vadeden bir seçenek vardır: Lisansüstü eğitim.

OU Kariyer Hizmetleri müdürü Bette Scott, Kariyer Hizmetlerinde bulunduğu süre boyunca resesyonun mezun olan öğrencilerin, belirsiz bir iş piyasasına girmektense eğitimlerini sürdürmek istemelerine neden olduğunu söylemektedir.

Scatt, genelde iş piyasasında yavaşlama görüldüğünde daha çok öğrencinin lisansüstü eğitime devam ettiğini, ekonominin büyüdüğü dönemlerde ise lisansüstü eğitim başvurularının düştüğünü belirtmiştir.

Resesyon gayri safi yurtiçi hasıladaki iki çeyrek üst üste gerçekleşen düşüştür. Halihazırda geçerli bir durum olmasa da, %0,4 olan işsizlik oranının %5'e yükselmesi ve borsadaki aksaklık gibi göstergeler iktisatçıların "resesyon oluşabilirdi" şeklinde düşünmelerine neden olmuştur. Washington Üniversitesi araştırmacılarına göre, 2001 ve 2003 yılları arasında yaşanan son resesyon sırasında, lisansüstü eğitim başvuruları artmıştır. Fen bilimleri ve mühendislik alanlarında lisansüstü eğitime başlayanların sayısı,1998 yılındaki resesyona göre %31 oranında artış göstermiştir.

Washington Üniversitesi profesörlerinden William Zumeta "Yüksek refahın olduğu dönemler, insanları lisansüstü eğitimden uzaklaştırmaktadır ancak ekonomideki bu balon patladığında bu durum geçici bir süreliğine tam tersine dönmektedir" demiştir. Araştırmacıların bulduğu başka bir gösterge ise lisansüstü eğitim için sınava girenlerin sayısında meydana gelen %9 oranındaki artıştır, bu da çeşitli lisansüstü programları için daha çok insanın hazırlandığını göstermektedir.

Lisansüstü eğitim öğrenciler için bir seçenek değilse, Scott bu öğrencilerin iş ararken rasyonel davranmaları gerektiğini düşünüyor. Ayrıca öğrencilerin daha önce aramadıkları işleri aramakta daha istekli olacaklarını, ancak hangi iş mevcutsa onu denemeleri gerektiği tavsiyesinde bulunmaktadır.

Scott medyada, resesyona dair yer alan abartılı haberlere rağmen istihdamda büyük bir dalgalanma görmediğini belirterek "Bizim işyerimizde henüz yeni mezunların ise girdiklerini görmüyoruz aslına bakılırsa, kariyer fuarlarına katılmak isteyen işverenlerin sayısı çok yüksek" açıklamasını yapmıştır. Yine de, 2007 Aralık ayında Oklahoma'daki işsizlik oranı 2006 yılındaki %4 değerinden, %4.5'e yükselmiştir. Scott, Oklahoma'nın coğrafi yapısının ekonomik sıkıntılarla mücadelede önemli bir avantaj olduğunu ve geçmişte bu problem kendilerine ulaşmadan önce, doğu ve batı kıyısında her zaman daha kötü şekilde hissedildiğini belirtmiş, kıyı bölgelerinde resesyon belirgin hale geldiğinde, Kariyer hizmetleri Ofisi'nin de duruma ayak uyduracağını ifade etmiştir.

Scott şu anda işsizlikte bir çöküş görünmese de yarın durumun farklılaşabileceğini ancak bu durum birdenbire değişmeden önce bunu fark edebileceklerini vurgulamıştır.

American Student Loan Providers 'ın yönetici müdürü Kevin Bruns, aynı trendin ögrenci kredilerinde de geçerli olduğunu ve resesyon dönemlerinde yaygın olan düşüncenin eğitime geri dönüş olduğunu söylemiştir.

Kaynak: Jerry Wofford, 8 Şubat, 2008

seviyede kalmasına yol açabileceğini kesinlikle bilmektedirler. Peki, neden işçi ve firmalar bu yolla kendilerini bağlamaktadırlar? Bu soruya getirilen bir açıklama müzakerenin maliyetli olması görüşüdür. Çünkü sendikalar ve firmalar arasındaki müzakere süreci üretime harcanacak zamandan çalacaktır ve ücretler için yapılan pazarlıklar maliyetli olacaktır. Sözleşmeler de bu maliyetlere artık 1 -, 2 - veya 3 yıllık aralıklardan daha fazla katlanmamanın bir yöntemidir.

Açık sözleşmeler Çalışanların ücretlerini genelde 1 ve 3 yıllık dönemler için garantiye alan iş sözleşmeleridir.

Yani bu yöntem, uzun zaman periyotları için işçilerle firmaları sözleşmeyle bağlamak ile ücret görüşmelerinin maliyetleri arasında bir değiş-tokuştur. Müzakerelerin maliyetlerini minimize eden sözleşme uzunluğu (pratikte gözlemlediğimiz) 1 ve 3 yıl arasındadır.

Çok yıllı bazı sözleşmeler beklenmedik olaylara karşı sözleşmede yer alan **yaşam maliyeti düzenlemeleri (COLAs)** ile hazırlanır. Bu düzenlemeler, ücretleri yaşam maliyetindeki değişikliklere bağlar: Enflasyon oranındaki bir artış durumunda, ücret artışı da fazla olur. Birçok yaşam maliyeti düzenlemelerinin fiyatlardaki artıştan daha az bir ücret artışı sağlamasına rağmen,bu düzenlemeler beklenmedik enflasyona karşı işçileri korumaktadır.

yaşam maliyeti düzenlemeleri (COLAs) Ücretleri yaşam maliyetindeki değişikliklere bağlayan sözleşme hükümleridir. Bu hükümlere göre enflasyon oranında artış meydana gelmesi durumunda ücretlerde de daha fazla yükseliş olacaktır.

Etkin Ücret Teorisi

İşsizlikle ilgili başka bir açıklama da işçi verimliliğinin ücretlerle birlikte artacağını savunan **etkin ücret teorisi**dir. Bu teoriye göre, firmalar çalışanlarını teşvik etmek için talep edilen emek miktarı ile arz edilen emek miktarının eşit olduğu noktadaki ücret seviyesinin *üstündeki* bir ücret seviyesinden ödeme yapmak isteyeceklerdir.

etkin ücret teorisi Bu teori, işçilerin verimliliklerinin ücret oranlarındaki artışlarla sağlanabileceğini savunur. Eğer durum böyleyse firmalar piyasayı dengeye getiren ücret oranının üzerinde bir ücret ödemeye istekli olacaklardır.

Etkin ücret teorisinin temel argümanı, çalışanlara piyasa ücret seviyesini aşan bir ücret ödenmesiyle işçilerin verimliliklerinin artacak olmasıdır. Bazı iktisatçılar bu yüksek ücret ödemelerini hediye değişimine benzetmektedir: firmalar piyasa ücretinin üzerindeki bir seviyeden ücret ödeyecek ve bunun karşılığında da işçiler tersi durumda olabileceğinden daha çok ya da daha verimli bir şekilde çalışacaklar. Bu koşullar altında, firmaların verdiği ücret seviyesinde çalışmak isteyip, iş bulamayan insanlar olacaktır. Gerçekten de etkin ücret teorisinin işleyebilmesi için firmalar tarafından verilen ücretin piyasa ücreti seviyesinden yukarıda olması gerekmektedir.İşgücü piyasalarıyla ilgili ampirik çalışmalar, firmaların piyasayı dengeye getiren ücret seviyesinden daha yüksek bir seviyede işçilerine ödeme yapmasının potansiyel faydalarının olduğunu tespit etmiştir. Bunlar arasında işçilerin morallerinin yükselmesi ve "işten kaçmanın" azalması sayılabilir. Etkin ücret teorisinin işsizlikte artmaya neden olması ihtimaline rağmen, tarif ettiği davranışların zaman içinde işsizlikte gözlemlenen geniş konjonktürel dalgalanmaların çoğunu hesaplaması olası değildir.

Eksik Bilgi

Şimdiye kadar firmaların emek piyasasını dengeye getirecek olan ücret seviyesini tam olarak bildiklerini varsaydık. Firmalar ücretleri bu seviyede belirlemeyi tercih etmeyebilirler ancak en azından piyasayı dengeye getirecek ücret seviyesini bilmektedirler. Pratikte ise, firmalar

piyasa dengesini sağlayan ücret seviyesiyle ilgili yeterli bilgiye sahip olmayabiliyorlar. Bu durum, firmaların "*eksik bilgiye sahip olmaları*" olarak adlandırılır. Firmalar eksik ya da hatalı bilgiye sahip olduklarında ücret seviyesini - emek piyasasını dengeye getirmekten uzak bir şekilde - yanlış bir düzeyde belirleyebilirler.

Bir firma ücretlerini çok yüksek bir seviyede belirlerse firmanın istihdam etmek istediğinden daha fazla işçi, bu firma için çalışmayı isteyecektir. Bu durum da bazı potansiyel çalışanların işten çıkarılmalarıyla sonuçlanacak bu da tabi ki işsizlik anlamına gelecektir. Bu açıklamaya getirilen itirazlardan biri, bu durumun sadece kısa bir dönem için işsizliğin oluşmasına neden olduğu düşüncesidir. Yani firma bu ücret seviyesinin hatalı olduğunu fark ettikten sonra en kısa zamanda piyasayı dengeleyen doğru ücret seviyesine göre ücretlerini ayarlamayacak mıdır? Bu düzeltmeden sonra işsizlik neden hala *mevcudiyetini korusun*?

Eğer ekonomi bu kadar karmaşık bir yapıya sahip olmasaydı firmaların hatalarını düzeltmeleri birkaç aydan uzun sürmezdi. Her ne kadar firmalar geçmişteki hatalarından ders alıp bunları düzeltmeyi deneseler bile ekonomide sürekli yeni olaylar gelişir. Sürekli değişim -sıklıkla değişen denge ücret seviyesi de dahil- ekonominin karakteristik özelliği olduğu için firmalar ücretleri piyasayı dengeye getirecek olan seviyede ayarlamakta zorluk çekmektedirler. İşgücü piyasası borsa ya da fiyatların her gün belirlendiği buğday piyasası gibi değildir. İşgücü piyasasında, binlerce firma ücretlerini ayarlamakta ve milyonlarca işçi de bu ücret seviyelerine çalışarak karşılık vermektedirler. Bu karmaşık yapı nedeniyle dengeden uzaklaşan ücretlerin yeniden dengeyi sağlayacak seviyelere getirilmesi ciddi zaman alabilmektedir.

Asgari Ücret Kanunu

asgari ücret kanunları
Ücret oranlarına bir taban düzenlemesi getiren kanunlardır yani herhangi bir işçi için saatlik asgari ücret oranıdır.

Asgari ücret kanunu işsizliğin küçük bir oranını açıklamaktadır. Bu yasalar, işgücünün her çeşidi için saatlik asgari ücret olan taban ücret oranları ayarlarlar. 2008 yılında ABD'de saat başına asgari ücret 6,55 $ idi. Piyasayı dengeye getiren ücret oranı 6,55 $'ın altında olan bazı işçi grupları işsiz kalacaklardır. Şekil 29.2'ye göre asgari ücret W_0 ve piyasayı dengeye getiren ücret W^* ise, işsiz sayısı $L_0 - L_1$ olacaktır.

Diğer bireylere nispeten daha az iş deneyimine sahip olan gençler, asgari ücret uygulamalarından zarar görmesi en muhtemel gruptur. Eğer bazı gençler saat başına sadece 5,90 $'lık bir çıktı üretebiliyorsa, hiçbir firma bu gençleri 6,55 $'lık bir ücret seviyesinden istihdam etmek istemeyecektir. Yani bu durumda bu gençler saat başına 0,65 $ bir kayba maruz kalacaklardır. Belli bir düzenlemeye tabi tutulmamış bir piyasada bu gençlerin piyasayı dengeye getiren 5,90 $ ücret seviyesinden iş bulmaları mümkün olabilecektir. Ancak düzenlemelerin olduğu piyasalarda, eğer asgari ücret yasaları ücretlerin 6,55 $ ın altına düşmesini engellemekteyse, bu genç işçilerin iş bulmaları mümkün olmaz ve istihdam dışında kalırlar. Bu düzenlemeden zarar görebilecek diğer bir grupta niteliksiz işgücü ve yeni göç etmiş bireylerden oluşur.

Asgari ücret uygulamasına karşı olan bu düşünceye cevaben,1996 yılında toplanan kongrede çocuk ve genç işçiler için asgari ücretin altındaki ücret düzenlemesini gerçekleştirildi. Yasa işverenlere, genç işçileri en fazla 90 gün için 4,25 $ lik bir "fırsat ücreti" seviyesinde istihdam etmelerine izin vermekteydi.

Tartışmaya Açık Bir Soru

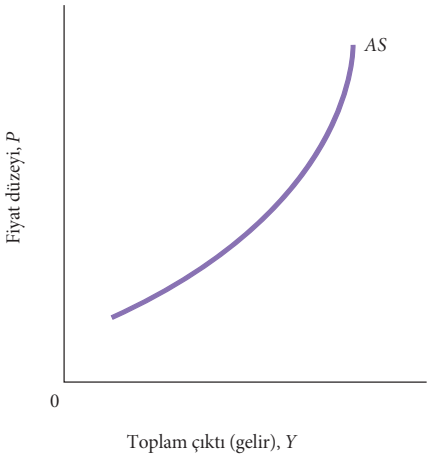
Şu ana kadar gördüğümüz gibi, emek piyasasının neden dengeye gelemediğine dair birçok açıklama mevcuttur. Şimdiye kadar belirlediğimiz teoriler mutlaka birbirlerini dışlamak ya da birbirlerini çürütür nitelikte değillerdir, çünkü her birinde doğruluk unsurları mevcuttur. Emek piyasası karmaşık bir yapıya sahiptir ve işsizliğin neden var olduğu sorusunun basit ve kesin cevapları yoktur. Mevcut birçok makro iktisadi çalışma doğrudan ya da dolaylı olarak bu soruya değinmiştir ve bu soru araştırmaların heyecan verici kısımlarından biridir. Bu soruyla ilgili hangi düşüncelerin galip geleceği ise cevabı net olmayan, tartışmaya açık bir sorudur.

Kısa Dönem İşsizlik-Enflasyon İlişkisi

2008 Haziranında Fed başkanı Ben Bernanke, hem "enflasyondaki yükselme eğilimi riski" hem de "işsizlikte beklenmeyen artış" konularına değindiği bir konuşma yapmıştır. İşsizlik ve enflasyon makro iktisat ve Ben Bernanke gibi karar alıcılar için en önemli iki konudur. Peki bu ikisi arasındaki ilişki nasıldır? Enflasyonla mücadele yolu seçilirken, kaçınılmaz olarak işsizlikte artış oluşmayacak mıdır? Şimdi biz bu soruyu ele alacağız.

Toplam çıktı (gelir) (*Y*) ile işsizlik oranı (*U*) arasındaki ilişkiyi inceleyerek başlayalım. Bir ekonomide toplam çıktının artırılması için, firmalar istenilen çıktıyı üretebilecek daha fazla işçi istihdam etmek zorundadırlar. Yani, daha fazla çıktı daha fazla istihdam anlamına gelir. İstihdamdaki artış daha çok insanın çalışması ve işsizlik oranının düşmesi demektir. *Y*'de meydana gelen artış *U*'daki *düşüşe* karşılık gelecektir. Yani *U* ve *Y ters orantılıdır*: *Y* arttığında işsizlik oranı düşer ve Y düştüğünde İşsizlik oranı yükselir.

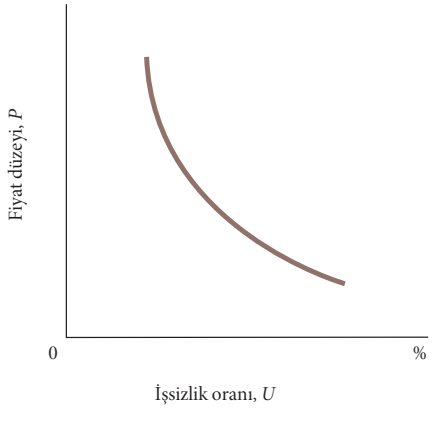
Peki, toplam çıktı ile fiyatlar genel seviyesi arasındaki ilişki nasıldır? Şekil 29.3'deki *AS* eğrisi, *Y* ile fiyatlar genel seviyesi (*P*) arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Bu ikisi arasında doğru orantı vardır yani *P* yükseldiğinde *Y* de yükselme, *P* düştüğünde *Y*'de de düşüş gözlemlenir.



ŞEKİL 29.3 Toplam Arz Eğrisi
AS eğrisi fiyat seviyesi (P) ile toplam çıktı (gelir) (Y) arasındaki pozitif ilişkiyi gösterir.

Bir önceki bölümden hatırlayacağınız üzere, *AS* eğrisinin şekli firmaların davranışları ve talepteki yükselmeye karşı verdikleri tepkiye göre belirlenmektedir. Toplam talepte artış meydana gelirse (toplam talep eğrisi sağa kayarsa) ve ekonomi tam kapasiteden uzak işlemekteyse (ekonomi *AS* eğrisinin neredeyse düz kısmında faaliyet göstermekteyse), çıktıda bir artış meydana gelecek fakat fiyat seviyesi çok fazla değişmeyecektir. Ancak eğer ekonomi *AS* eğrisinin dik kısmında faaliyet göstermekteyse-yani tam kapasiteye yakın çalışmaktaysa- talepte meydana gelen artış fiyat seviyesini yükseltecek fakat ekonomi tam kapasiteyle çalıştığı için üretim miktarında büyük bir artış meydana gelmeyecektir.

Şimdi toplam talepte artış meydana getirecek bir olayı takiben ekonomide nelerin gerçekleşeceğini ele alalım. İlk olarak, firmaların stoklarında beklenmeyen bir düşüş yaşadıklarını varsayalım. Firmalar bu duruma üretimlerini artırarak cevap vereceklerdir ve daha fazla işçi çalıştıracak böylece işsizlik oranında düşüş meydana gelecektir. Eğer ekonomi tam kapasiteyle faaliyet göstermiyorsa fiyat seviyesinde küçük bir artış oluşacaktır. Eğer toplam talep büyümeye devam ederse, ekonominin üretimi artırma yeteneği sınıra ulaşacaktır. Toplam talep eğrisi, *AS* eğrisinin sağına doğru kaydıkça, fiyat seviyesi giderek yükselecek ve çıktı miktarı sınıra dayanmaya başlayacaktır. *AS* eğrisinin dikey hale gelmeye başladığı noktada, çıktı miktarı daha fazla artamaz. Eğer üretimde büyüme olmazsa işsizlik oranı artık düşük seviyelere itilemeyecektir. İşsizlik oranı ile fiyat seviyesi arasında ters orantı vardır. Ekonominin üretim kapasitesinin sınırına yaklaşmasına cevaben işsizlik oranında düşüş meydana gelirken, Şekil 29.4'de gösterildiği gibi fiyatlar genel seviyesi de büyük oranda artar.



ŞEKİL 29.4 Fiyat Seviyesi İle İşsizlik Oranı Arasındaki ilişki
Bu eğri fiyat seviyesi(P) ile işsizlik oranı (U) arasındaki negatif ilişkiyi gösteren eğridir. İşsizlik oranı düşerken fiyat seviyesi gittikçe artar.

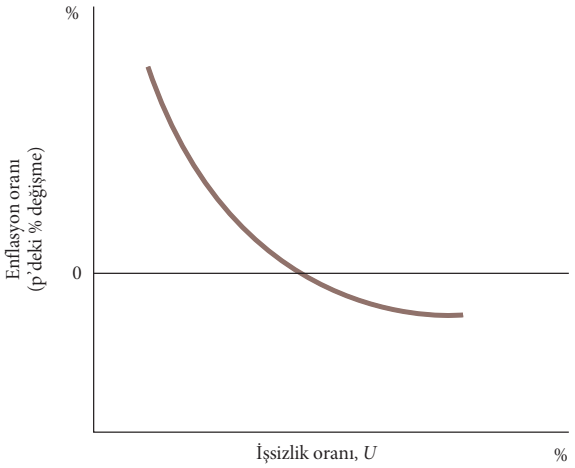
Enflasyon oranı Fiyat seviyesindeki yüzdelik değişim

Phillips Eğrisi Enflasyon oranı ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi gösteren eğridir.

AS eğrisi fiyat seviyesi ile toplam çıktı arasındaki yani dolaylı olarak da fiyat seviyesi ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi gösterir. Politika formülasyonlarında ve uygulamalarında, iktisatçılar *AS* eğrisi üzerinde, **enflasyon oranı**-fiyat seviyesindeki yüzdelik değişim- ve işsizlik oranı üzerinde durduklarından daha az dururlar. Burada fiyat seviyesi ile fiyat seviyesindeki yüzdelik değişimin aynı olmadığını belirtelim. Şekil 29.5 deki enflasyon oranı ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi ifade eden eğri, İngiltere ile ilgili yaptığı araştırmada bu ilişkiyi ilk kez inceleyen İngiliz iktisatçı A.W.Philiphs'ten adını almış ve böylece **Philiphs eğrisi** olarak adlandırılmıştır. Az önce *AS* eğrisini kullanarak fiyat seviyesi ve toplam çıktı üzerinde yaptığımız analiz bize Philiphs eğrisinin başlarda neden enflasyon ve işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi açıklama konusunda önemli bir yöntem iken, yakın tarihlerde açıklayıcılığını nasıl yitirdiğini görmemize imkân sağlamaktadır.

ŞEKİL 29.5 The Phillips Eğrisi

Phillips Eğrisi enflasyon oranı ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi gösteren eğridir.



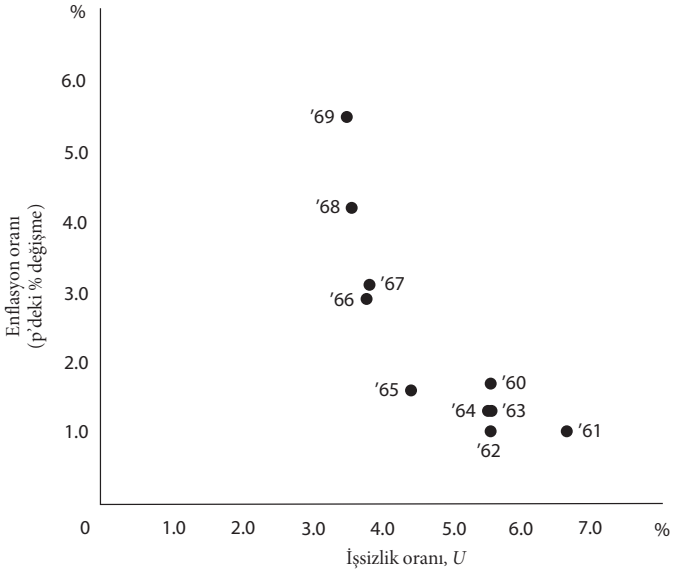
Phillips Eğrisi: Tarihsel Bir Bakış Açısı

1960'lara ait verileri içeren şekil 29.6'dan da görüldüğü gibi 1950'ler ve 1960'larda işsizlik oranı ile enflasyon oranı arasında son derece düzgün bir ilişki vardı. Noktalar, negatif eğimli (aşağıya doğru eğimli) bir eğri oluşturacak şekilde yani genelde yüksek işsizlik oranı -düşük enflasyon oranı şeklinde dağılmıştır. Şekil 29.6'daki Philiphs eğrisi enflasyon ve işsizlik oranı arasındaki değiş-tokuşu göstermektedir. Bu değiş-tokuş, enflasyon oranını düşürmek için daha yüksek bir işsizlik oranını ya da işsizlik oranını düşürmek için daha yüksek bir enflasyon oranını kabul etmek gerektiği anlamına gelmektedir.

ŞEKİL 29.6 İşsizlik ve Enflasyon, 1960–1969

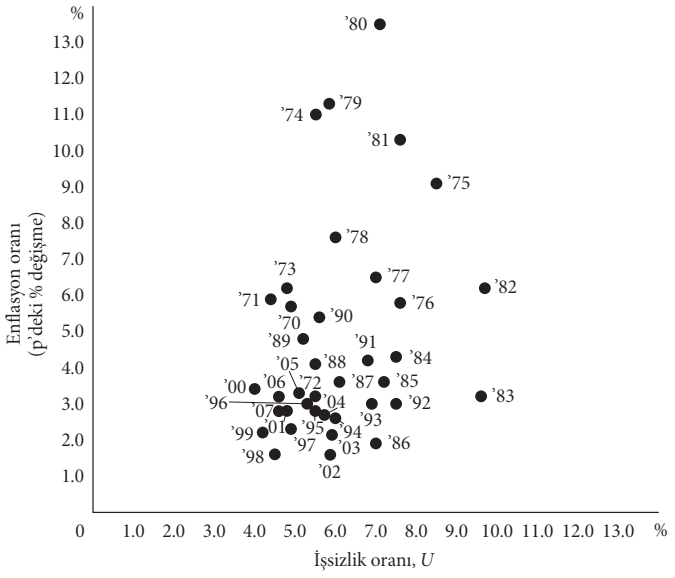
1960'lar boyunca enflasyon ve işsizlik arasında net bir değiş-tokuş gözlemlenmektedir. Bu dönemdeki politika tartışmaları bu değiş-tokuş etrafında toplanmıştır.

Kaynak: Tablo 22.5'e bakınız.



1960'lar ve 1970'lerin başında yazılan kitaplar Philiphs eğrisini enflasyonun temel açıklaması olarak görüyordu. Bu görüşe göre enflasyon, işsizlik oranında meydana gelen değişimlere cevaben ortaya çıkmaktaydı. Bu nedenlerden dolayı,1960'lardaki politika tartışmaları Philiphs Eğrisi etrafında toplanmıştır. Karar alıcıların rolü ise bu eğri üzerindeki uygun noktayı bulmaktı. Muhafazakarlar genelde düşük enflasyon oranına denk gelen noktayı seçmeyi ve bunun karşılığında daha yüksek bir işsizlik oranını kabul etmeyi tercih ediyorlardı. Liberaller ise genelde işsizlik oranını düşük seviyede tutmak için yüksek enflasyonu kabul etmek üzerinde fikir birliğine varmışlardı.

Ancak işsizlik ve enflasyon arasındaki ilişkinin gerçekte bu kadar basit olmaması nedeniyle Philiphs eğrisi 1970-1980'lerde çöktü. Bu değişiklik 1970 ve 2007 arasındaki işsizlik oranı ile enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi gösteren şekil 29.7'de görülmektedir. Bu grafikteki noktalar enflasyon ve işsizlik arasında belirli bir ilişki olmadığına işaret etmektedir.



ŞEKİL 29.7 İşsizlik ve Enflasyon, 1970–2007

1970lerden itibaren işsizlik ile enflasyon arasındaki ilişkinin pek fazla bir anlam ifade etmediği ortaya çıkmıştır.

Kaynak: Tablo 22.5'e bakınız.

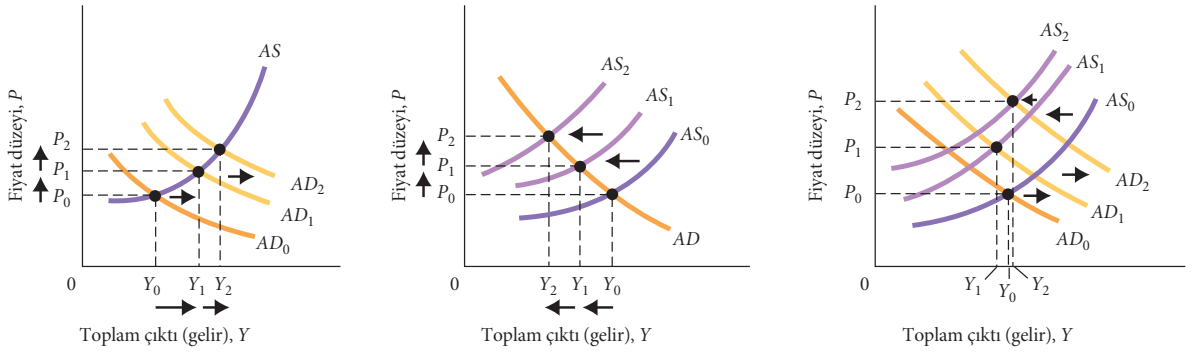
Toplam Arz ve Toplam Talep Analizi ve Philiphs Eğrisi

Philiphs Eğrisinin 1950 ve 1960'lardaki istikrarını ve daha sonra bu istikrarın çöküşünü nasıl açıklayabiliriz? Bu soruyu cevaplayabilmek için *AS/AD* analizine geri dönmemiz gerekmektedir.

AS eğrisi sabitken *AD* eğrisi yıldan yıla değişiklik gösterirse, her yıl için *P* ve *Y* değerleri Şekil 29.8'de görüldüğü gibi *AS* eğrisi üzerinde değişim gösterecek ve *P* ile *Y* değerleri arasındaki ilişki pozitif eğimli olacaktır. Buna paralel olarak, işsizlik (çıktının artmasıyla birlikte düşen işsizlik) ile enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi gösteren eğri de negatif eğimli olacaktır. Başka bir ifadeyle, işsizlik ile enflasyon oranı arasında negatif bir ilişki görmeyi beklemekteyiz.

Ayrıca eğer *AD* eğrisi sabitken *AS* eğrisi yıldan yıla değişiklik gösterirse işsizlik ve enflasyon arasındaki ilişki farklı olacaktır. Şekil 29.8(*b*)'de görüldüğü gibi *AS* eğrisindeki sola doğru kayma, fiyat seviyesinde (*P*) yükselişe ve toplam çıktıda (*Y*) *düşüşe* neden olacaktır. *AS* eğrisi sola kaydığında, ekonomi hem enflasyonda hem de işsizlik oranında (çıktının azalması işsizliğin artması anlamına geldiği için) *yükselme* yaşar. Diğer bir deyişle, *AS* eğrisi yıldan yıla değiştiğinde işsizlik ile enflasyon oranı arasında pozitif bir ilişki görmeyi bekleriz.

Eğer *AS* ve *AD* eğrileri aynı anda kayarlarsa, *P* ve *Y* arasında sistematik bir ilişkinin gözlenmesi zorlaşır [Şekil 29.8(c)]. Philiphs Eğrisinde 1960'lar ve sonrası dönemde meydana gelen tutarsızlığa getirilen açıklama da, hem *AS* hem *AD* eğrilerinde aynı anda değişimin görülmesidir. Peki, bu nasıl mümkün olmuştur?



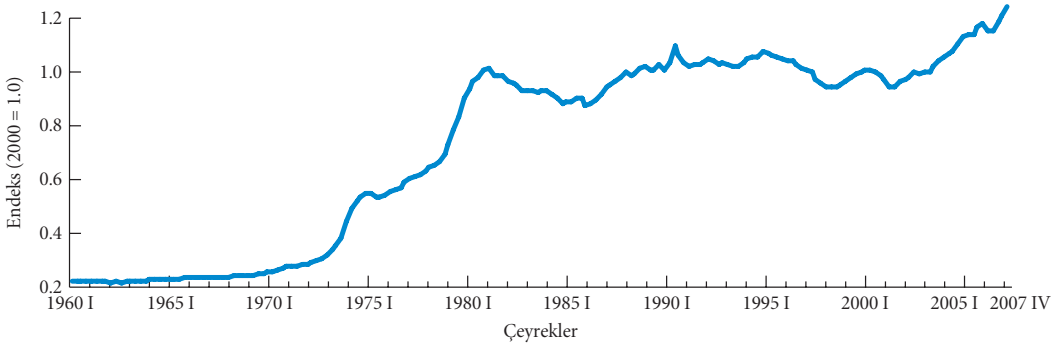
a. *AS sabit iken AD kayar P ve Y arasında pozitif ilişki var*

b. *AD sabit iken AS kayar (P ile Y arasında negatif ilişki var)*

c. Eğer AD ve AS'nın her ikisi de kayarsa P ile Y arasında sistematik bir ilişki yoktur.

▲ **ŞEKİL 29.8 Toplam Talepte ve Toplam Arzda Meydana Gelen Değişikliklere Bağlı Olarak Fiyat Seviyesinde ve Toplam Çıktıda Ortaya Çıkan Değişiklikler**

İthalat Fiyatlarının Rolü *AS* eğrisinin kaymasına neden olan bir önceki bölümde değindiğimiz bazı ana faktörler başta petrol fiyatları olmak üzere enerji fiyatlarıdır. ABD, petrolünün çoğunu ithal ettiğinden, ABD'nin ithalat fiyat endeksi, dünya petrol fiyatıyla önemli bir ilişkiye sahipti. Yani ABD'nin ithalat fiyat endeksinde meydana gelen değişim AS eğrisinde değişime yol açmaktadır. 1960 yılının 1.çeyreği ile 2007 yılının 4. çeyreği arasındaki döneme ait ithalat fiyatları Şekil 29.9'da gösterilmiştir. Gördüğünüz gibi, ithalat fiyatlarının 1960 ve 1970 yılları arasında yaşadığı değişim çok küçüktür.1960'larda AS eğrisinde ithalat fiyatlarındaki değişime bağlı olarak büyük bir değişim yaşanmamıştır. 1960'larda girdi fiyatlarında da önemli bir değişim oluşmadığı için 10 yıl boyunca AS eğrisinde yalnızca küçük değişimler meydana gelmiştir. 1960'larda ana değişim toplam talepte meydana gelmiş, böylece AD eğrisindeki kayma, AS eğrisi üzerindeki başka bir noktayı belirlemiştir.



▲ **ŞEKİL 29.9 İthalat Fiyatları, 1960 I–2007 IV**

İthalat fiyatları 1960'lar ve 1970'lerin başlarında çok küçük oranlarda değişmiştir. Bu fiyatlar 1974'de büyük oranda artmış ve 1979-1980 döneminde bu artış tekrarlanmıştır.1981 ve 2002 yılları arasında ithalat fiyatları çok küçük oranda değişmiştir. 2002'den itibaren ise yeniden yükselmiştir.

Şekil 29.9 ithalat fiyatlarının 1970'lerde önemli ölçüde yükseldiğini gösteriyor. Bu yükseliş 10 yıl boyunca AS eğrisinde geniş kaymalara yol açmış, fakat AD eğrisi de 1970'ler boyunca değişim göstermiştir. Her iki eğrinin de kayması, P ve Y değerlerinin grafik üzerindeki her alana yayılmasına neden olmuş ve bu iki değer arasında sistematik bir ilişkinin gözlemlenemediğini ispatlamıştır.

İthalat fiyatlarıyla ve AS - AD eğrileriyle ilgili bu durum 1960'lar ve 1970'ler boyunca Philiphs Eğrisinin geçerliliğini korumasına neden olmuştur. Phillips Eğrisi,1960'lar boyunca ekonomideki değişimin temel kaynağının, maliyetlerdeki değişim değil de talepteki değişim olmasından dolayı istikrarlıydı. 1970'lerde hem talepte hem maliyetlerde hareketlilik başladığı için enflasyon ile işsizlik oranı arasında kesin bir ilişki gözlenmemiştir. Özet olarak

Philips Eğrisiyle ilgili göze çarpan nokta, 1960'lar boyunca tutarlı olan eğrinin 1960'lardan sonra bu özelliğini yitirmiş olmasıdır.

Beklentiler ve Philiphs Eğrisi

Philiphs eğrisinin açıklayıcılığını sürdürememesinin bir nedeni de "beklentiler"dir. 28.Bölümde gördüğümüz gibi eğer bir firma diğer firmaların fiyatlarını artırmalarını bekliyorsa, bu firma kendi ürününün de fiyatını artırabilir. Eğer bütün firmalar bu yolu izlerlerse, fiyatlarda yükseliş beklenmiş olduğu için gerçektende bu yükseliş gerçekleşecektir. Benzer olarak, eğer gelecekte enflasyonun yüksek olması bekleniyorsa müzakerelerle belirlenmiş olan ücretler, enflasyon beklentisinin düşük olduğu duruma göre daha yüksek olacaktır. Ücret enflasyonu, gelecekteki fiyat enflasyonu beklentilerinden etkilenir. Ücretler girdi maliyetleri arasında yer aldığından, firmalar yüksek ücret maliyetlerine cevap olarak fiyatları yükseltirler. Firmaların, ücret sözleşmelerini etkileyen fiyat beklentileri en sonunda kendi ürünlerinin fiyatlarını etkiler.

Enflasyon oranı beklentilere bağlıysa, Phillips Eğrisi beklentiler değiştikçe kayacaktır. Örneğin, enflasyon beklentilerinin artması, işsizlik oranı değişmese bile enflasyon oranın yükselmesiyle sonuçlanacaktır. Bu durumda Phillips Eğrisi sağa doğru kayacaktır. Eğer enflasyon beklentileri düşerse, Philiphs Eğrisi sola doğru kayacaktır— veri herhangi bir işsizlik seviyesinde çok düşük bir enflasyon oranı mevcut olacaktır. Enflasyonist beklentilerin oldukça istikrarlı olduğu 1950'ler ve 1960'larda da durum böyle idi. Bu dönemin büyük kısmında enflasyon oranı makul seviyelerdeydi ve insanlar böyle kalmasını bekliyordu. Değişken olmayan enflasyon beklentileri, Phillips Eğrisi'nde önemli bir kayma gözlemlenmemesine neden olmuş, bu da o dönemde Philiphs Eğrisi'nin istikrarını açıklamaya yardımcı olmuştur. 1960'ların sonlarına doğru enflasyonist beklentiler, Vietnam Savaşı nedeniyle uygulanan sıkı ekonomi politikasının yol açtığı enflasyon sonucunda öncelikle artmaya başlamıştır. Enflasyon beklentileri petrol fiyatlarındaki büyük artışların bir sonucu olarak 1970'li yıllarda daha da yükselmiştir. Değişen bu beklentiler Phillips eğrisinde de değişmelere yol açmış ve bu da eğrinin 1970'ler boyunca istikrarlı olamamasının başka bir nedenidir.

Kısa Dönemde İşsizlik ile Enflasyon Oranı Arasında "Değiş-tokuş" Var mıdır?

Phillips Eğrisi'nin 1970'lerde açıklayıcılığını yitirmesi kısa vadede enflasyon ve işsizlik arasında hiçbir değiş-tokuşun olmadığı anlamına mı geliyor? Hayır tam olarak böyle değil: Bu sadece işsizliğin, enflasyon dışındaki başka faktörler tarafından da etkilendiği anlamına gelmektedir. Gelir ya da diğer faktörler değiştiğinde fiyat ve talep edilen miktar arasındaki ilişkiyi gösteren standart talep eğrisi kaydığına göre demek ki işsizlik ile enflasyon arasındaki ilişki de diğer faktörler değiştiğinde değişir.

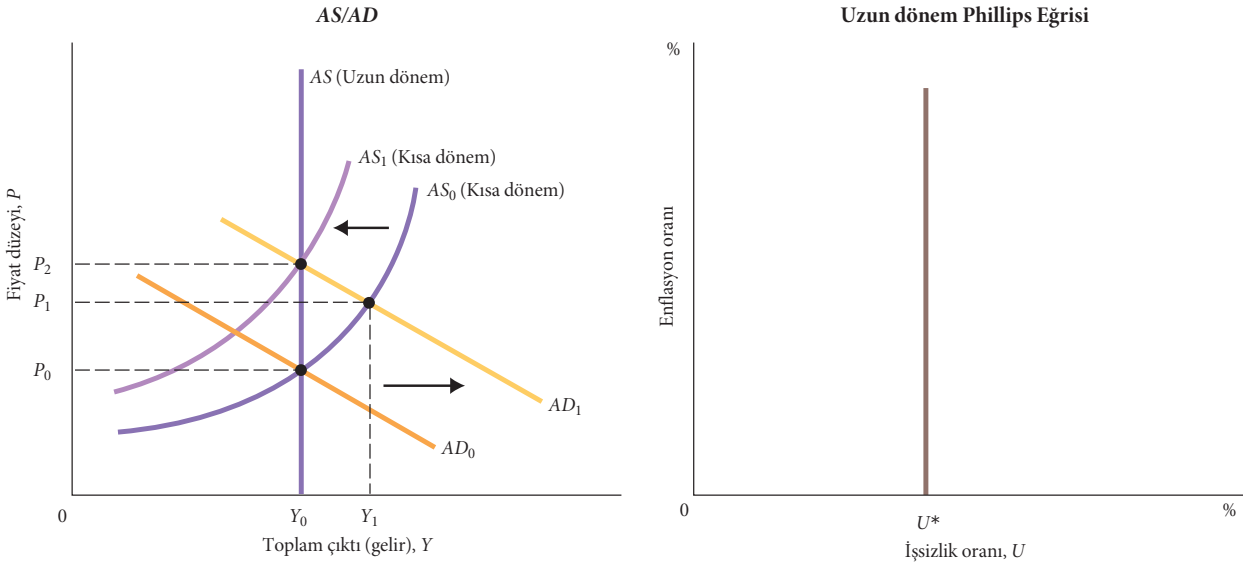
Örnek olarak 1975'de hem enflasyon hem de işsizlik oranı çok yüksekti. Daha önce de açıklandığı gibi bu stagflasyon kısmen, toplam arz eğrisini sola kaydıran petrol maliyetlerinden ve kısmen de yüksek işsizlik oranına rağmen fiyatların yükselmesine neden olan, sürekli enflasyon beklentilerinden kaynaklanmıştır. 2008 yazında Fed Başkanı Ben Bernanke de dahil birçok iktisatçı, aynı anda yüksek olan enflasyon ve işsizlik oranından endişe duymaya başlamışlardır. 1975'deki bu duruma cevaben Federal Rezerv Bankası (Fed) AD eğrisini sola doğru kaydıran ve daha yüksek bir işsizlik oranına yol açan daraltıcı para politikasını uygulama kararı almıştır.1977'de enflasyon oranı %11'in üzerindeki bir seviyeden %6'lara inmiştir. Böylece işsizlikteki yükseliş enflasyonda düşüşü sağlamıştır, bu da bu iki değişken arasında bir "değiş-tokuş"un mevcudiyetini yansıtmaktadır.

İşsizlik ve enflasyon arasında kısa dönem bir değiş-tokuş vardır ancak işsizlik dışında enflasyonu etkileyen başka faktörler de vardır.

Uzun Dönem Toplam Arz Eğrisi, Potansiyel Çıktı ve Doğal İşsizlik Oranı

28. Bölümden hatırlayacağımız üzere birçok iktisatçı uzun dönemde AS eğrisinin dikey olduğuna inanmaktadır. Bu durum Şekil 29.10 da gösterilmiştir. İlk baştaki dengenin, AD_0 ile uzun dönem toplam arz eğrisinin kesiştiği noktada oluştuğunu varsayalım. Şimdi toplam talep eğrisinde AD_0'dan AD_1'e doğru bir kayma olduğunu düşünelim. Eğer ücretler fiyatların

sabit kalmasına neden oluyorsa toplam çıktı Y_0'dan Y_1'e yükselecektir (Bu kısa dönem *AS* eğrisi üzerinde gerçekleşen bir harekettir).



▲ ŞEKİL 29.10 Uzun Dönem Phillips Eğrisi: Doğal İşsizlik Oranı

AS eğrisi uzun dönemde dikey olduğundan bu eğri Philiphs Eğrisi olarak görülebilir. Uzun dönemde Philiphs Eğrisi doğal işsizlik oranına karşılık gelir yani potansiyel çıktı seviyesindeki uzun dönem sabit çıktı kavramıyla tutarlı olan potansiyel çıktı seviyesindeki işsizlik oranıdır. U* doğal işsizlik oranını temsil eder.

Daha uzun bir dönemde ise ücretlerde de artış gözlemlenebilir. Örnek olarak, gelecek yılın iş sözleşmeleri, ücret artışlarının bu yılın yaşam maliyeti standartlarının gerisinde kalacağı şekilde düzenlenebilir. Eğer uzun dönemde ücretler dengeyi bulabiliyorsa, AS eğrisi AS_0'den AS_1'e kayacak ve toplam çıktıyı Y_0 seviyesine geri döndürecektir. Eğer ücretler, sonunda çıktı fiyatlarındaki artış yüzdesiyle aynı oranda yükselirse, firmalar toplam talepteki artıştan önce ürettikleri miktarla aynı oranda üreteceklerdir.

28. Bölümde Y_0'ın bazen *potansiyel çıktı olarak* adlandırıldığını söylemiştik. Kısa dönemde toplam çıktı Y_0'ın üzerine çıkarılabilir. Toplam çıktı Y_0'ı aştığında, girdi fiyat ve maliyetlerinde yukarı yönlü bir baskı vardır. İşsizlik oranı zaten düşükken firmalar fabrikalarının üretim kapasitelerinin sınırlarıyla karşı karşıya gelmeye başlamaktadırlar. Toplam çıktının Y_0'ın üzerinde olduğu seviyelerde, maliyetler yükselecek, AS eğrisi sola doğru kayacak ve fiyat seviyesi yükselecektir. Yani, potansiyel çıktı; uzun dönemde enflasyon olmadan sağlanabilen toplam çıktı seviyesidir. Bu, doğrudan Phillips Eğrisiyle ilişkilidir. Uzun dönem potansiyel çıktı seviyesinde AS eğrisinin dikey olduğuna inanan iktisatçılar aynı zamanda uzun dönem **doğal işsizlik** seviyesinde Phillips Eğrisinin dikey olduğuna inanırlar. 22. Bölümden hatırlayacağınız gibi doğal işsizlik oranı ekonominin işleyişinin normal bir parçası olarak oluşan işsizlik oranını temsil eder. Bu bazen geçici işsizlik ile yapısal işsizliğin toplamı şeklinde hesaplanır. Dikey Phillips Eğrisinin ardındaki mantık; işsizliğin doğal seviyesinden aşağı indiği herhangi bir dönemde ücretlerin yükselişe geçmesi yani maliyetlerin artmasıdır. Bu da işsizliği tekrar doğal seviyesine geri çıkaracak olan *daha düşük* bir çıktı seviyesine yol açar. Doğal işsizlik seviyesinde ekonomi "tam istihdam seviyesinde" olarak düşünülebilir.

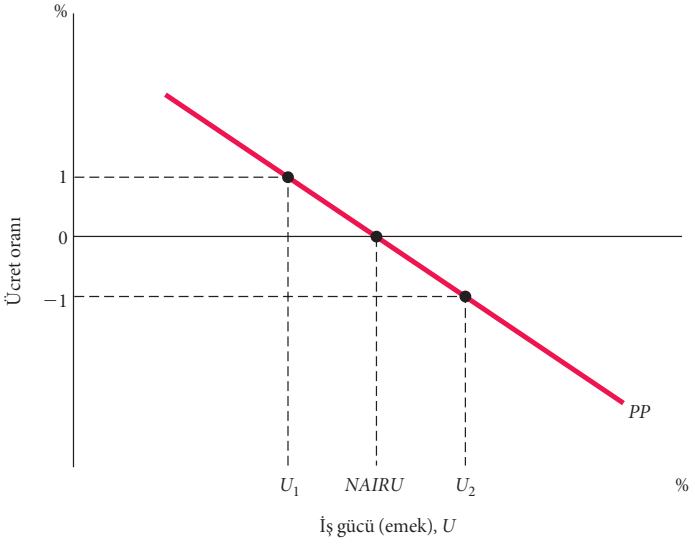
doğal işsizlik oranı
Ekonominin normal işleyişinden kaynaklanan işsizlik oranıdır. Bazı durumlarda geçici ve yapısal işsizlik oranlarının toplamı olarak alınır.

Enflasyonu Hızlandırmayan İşsizlik Oranı (NAIRU)

Şekil 29.10'da uzun dönem dikey Phillips eğrisi dikey eksende enflasyon oranı ve yatay eksende işsizlik oranının olduğu bir grafikle gösterilmiştir. Doğal işsizlik oranı U^* dır. Uzun dönem dikey Phillips Eğrisi savunucularına göre, gerçek işsizlik oranı ekonominin doğal işleyişinden dolayı doğal işsizlik oranı olan U^* ya doğru hareket eder.

İlgilendiğimiz bir başka grafik de enflasyon değişimini dikey eksende ve işsizlik oranını da yatay eksende gösteren Şekil 29.11 dir. Birçok iktisatçı enflasyon ve işsizlik oranındaki değişim arasındaki ilişkinin şekildeki *PP* eğrisi ile ifade edildiğini savunurlar. PP eğrisinin 0 eksenini kestiği noktadaki işsizlik oranı **enflasyonu hızlandırmayan işsizlik oranı** (NAIRU) olarak adlandırılır. Eğer gerçek işsizlik oranı NAIRU noktasının solunda ise enflasyon oranındaki değişim pozitif olacaktır. Şekilde gösterildiği gibi, U_1 noktasında enflasyon oranındaki değişim 1 dir. Bunun tersi olarak da, eğer gerçek işsizlik oranı NAIRU noktasının sağında ise enflasyon oranındaki değişim negatif olacaktır: U_2 noktasında enflasyon oranındaki değişim −1 dir.

NAIRU Enflasyonu Hızlandırmayan işsizlik Oranı



◀ ŞEKİL 29.11 NAIRU Diyagramı

NAIRU noktasının solunda, fiyat seviyesi hızlanan ivmelidir (enflasyon oranında pozitif değişim); NAIRU noktasının sağında fiyat seviyesi yavaşlayan ivmelidir (enflasyon oranında negatif değişim). Sadece işsizlik oranının NAIRU noktasına eşit olduğu noktada fiyat seviyesindeki değişim sabit orandadır (yani enflasyon oranında değişim yoktur)

İşsizlik oranının NAIRU noktasından U_1 seviyesine düştüğünü ve birçok dönem boyunca bu seviyede kaldığını düşünelim. Ayrıca NAIRU noktasında enflasyon oranının %2 olduğunu varsayalım. İlk dönem enflasyon oranı %2'den %3'e yükselecektir.

Sonraki dönemde enflasyon oranı %3'den %4'e yükselecek ve bu şekilde devam edecektir. Gerçek işsizlik oranı NAIRU noktasının altındayken fiyat seviyesi artan ivmeli olacaktır -yani enflasyon oranındaki değişim pozitif olacak. Tam tersi durumda, gerçek işsizlik oranı NAIRU noktasının üzerinde ise fiyat seviyesi azalan ivmeli olacaktır-yani enflasyon oranındaki değişim negatif olacak-[1]

Şekil 29.11'deki *PP* eğrisi Şekil 29.3'deki *AS* eğrisine benzemektedir—*AS* eğrisini kaydıran maliyet şokları gibi faktörler aynı zamanda *PP* eğrisini de kaydırabilmektedir—. Sayfa 560 daki Şekil 28.8, AS eğrisinde kaymaya yol açabilen çeşitli faktörleri özetlemektedir ve işte bu faktörler *PP* eğrisiyle de bağlantılıdır. PP eğrisindeki arzu edilen kayma, sola doğru olandır çünkü bu durmda PP eğrisi daha düşük bir işsizlik seviyesinde 0 ekseni ile kesişir, yani NAIRU daha düşük bir seviyededir. Kimi iktisatçılara göre bu olumlu değişimin muhtemel kaynaklarından biri ücret ve diğer girdi maliyetlerini aşağı çeken yabancı rekabetin artmasıdır.

1995 yılından önce NAIRU teorisinin savunucuları ABD için NAIRU değerinin %6 civarında olduğunu tespit etmişlerdir. 1995'in sonlarında, işsizlik oranı %5.6'ya düşmüş ve 2000 yılında %3.8'e gerilemiştir. Eğer NAIRU %6 oranında olsaydı, enflasyon oranında 1995 yılından başlayan bir artış görülmesi mümkün olurdu. Aslında, 1995 ve 2000 yılları arasında enflasyonda düşüş meydana gelmiştir. Enflasyonda sürekli bir artış gözlenmemesinden başka bir de bu oran daha yüksek yeni bir değere bile çıkmamıştır. Bu dönemde işsizlik oranı düşerken NAIRU teorisinin savunucuları işsizlik oranındaki gerçek düşüşe bağlı olarak tahminlerini de düşürmüşlerdir. Bu yeniden ölçümlendirme, artan dış rekabet gibi PP eğrisinde değişimlerin devam etmekte olduğu tespitiyle doğrulanabilir. Eleştirilere göre ise bu yöntem

[1] NAIRU gerçekte yanlış adlandırılmıştır. Enflasyon oranı, hızlandırıcı ya da yavaşlatıcı bir etkiye maruz kalmaktan ziyade her dönem belli bir oranda değişmektedir.

NAIRU teorisini amaçsız hale getirmektedir. NAIRU tahminleri verilerle uyumlu olarak değişiklik göstermiyorsa bu teori gerçekten test edilmiş olabilir mi?

Makro iktisatçılar şu anda NAIRU teorisi altında tahminlenmiş denklemlerin uygun yaklaşımlar olup olmadıklarını tartışıyorlar. Kesin cevaplar vermek için ise uzun bir araştırma sürecine ihtiyaç vardır.

İleriye Bakış

Bu bölüm, makro iktisat'ın nasıl işlediğine ilişkin temel analizimizi sonuçlandırmaktadır. Önceki yedi bölümde üç çeşit piyasadaki-mal piyasası, para piyasası ve emek piyasası- hanehalkarının ve firmaların davranışlarını inceledik. Toplam çıktının (gelir), faiz oranının ve fiyat seviyesinin ekonomide nasıl belirlendiğini gördük ve makro iktisadi değişkenlerin en önemli ikisi olan enflasyon oranı ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi inceledik. 30. Bölümde, bir dizi önemli politika konularını inceleyebilmek için şu ana kadar öğrendiğimiz her şeyi kullanacağız.

ÖZET

EMEK PİYASASI: TEMEL KAVRAMLAR *s. 571*

1. Ekonomi dinamik bir yapıya sahip olduğundan, *geçici* ve *yapısal işsizlik* kaçınılmazdır ve bazı durumlarda istenen bir durumdur. *Dönemsel (konjonktürel) işsizlik* zamanları makro iktisat politikalarını belirleyenler için önemli konulardır.
2. Genelde istihdam, toplam çıktı düştüğünde düşme eğilimine toplam çıktı arttığında yükselme eğilimine girer.

KLASİK GÖRÜŞE GÖRE EMEK PİYASASI *s. 572*

3. Klasik iktisatçılar işgücü piyasasında arz ve talep etkileşiminin dengeyi de beraberinde getirdiğini ve geçici ve yapısal işsizliğin üzerinde bir işsizliğin oluşmadığını savunurlar.
4. Emek piyasasına dair Klasik görüş, dikey toplam arz eğrisi teorisi ile tutarlıdır.

İŞSİZLİĞİN MEVCUDİYETİNİN AÇIKLANMASI *s. 574*

5. Bazı iktisatçılara göre işsizlik oranı işgücü piyasasının işlerliğini ölçmek için uygun bir gösterge değildir. İstihdamın bir parçası olarak görülen işsiz insanların iş fırsatı bulup da istedikleri ücret seviyesi olmadığı için çalışmadıklarını da göze almak gerekir. Ve bazı işsiz insanlar da kendi istekleriyle çalışmayabilirler. Ama bu durum işgücü piyasasının aksak işlediği anlamına gelmez.
6. Klasik görüşün işgücü piyasasıyla ilgili tezlerine itiraz eden iktisatçılar ise işsizliğin neden oluştuğuna dair birkaç neden öne sürmüşlerdir. Aşağı yönlü *yapışkan ücretler*, *sosyal (örtülü)* ya da *açık sözleşmelerle* ücretlerin düşmemesini sağlar. Eğer denge ücret oranı düşerse ancak bu sözleşmelerle ücretlerin düşmesi engelleniyorsa sonuç işsizlik olacaktır.
7. *Etkin ücret teorisi,* çalışanların verimliliklerinin ücret oranlarını artırmakla mümkün olacağını savunur. Eğer bu doğruysa firmalar arz edilen emek miktarı ile talep edilen emek miktarının eşit olduğu denge ücret seviyesinin üzerinde bir ücret ödemeye istekli olacaklardır. Dengenin üzerindeki her ücret seviyesinde işgücü arzı fazlası ve dolayısıyla işsizlik oluşacaktır.
8. Eğer firmalar eksik bilgiyle çalışıyorlarsa piyasayı dengeye getiren ücret seviyesini bilemeyebilirler. Sonuç olarak, ücret oranlarını yanlış belirleyebilir ve işsizliğe sebep olabilirler. Ekonomi karmaşık bir yapıda olduğu için firmalar için hatalarını düzeltmek uzun süre alabilir.
9. Ücretlere bir taban getiren *Asgari ücret kanunları*, gençlerin ve niteliksiz işgücünün işsiz kalmasına yol açan temel etkenlerden biridir. Eğer bazı grup çalışanlar için piyasayı dengeye getiren ücret seviyesi asgari ücretin altında ise bu gruptan bazıları işsiz kalacaktır.

KISA DÖNEMDE ENFLASYON ile İŞSİZLİK ORANI ARASINDAKİ İLİŞKİ *s. 578*

10. İşsizlik oranı (U) ile toplam çıktı (gelir) (Y) arasında negatif bir ilişki vardır: Y yükseldiğinde, U düşer. Y azaldığında, U yükselir.
11. İşsizlik oranı ile fiyat seviyesi arasındaki ilişki negatiftir: İşsizlik oranı düştükçe ve ekonomi kapasitesinin sınırına doğru yaklaştıkça fiyat seviyesi gittikçe artar.
12. *Phillips Eğrisi*, *enflasyon oranı* ile *işsizlik oranı* arasındaki ilişkiyi gösterir. 1950'ler ve 1960'lar boyunca, bu ilişki istikrarlıydı ve işsizlik ile enflasyon arasında bir değiş-tokuş gözlemlenmekteydi. İthalat fiyatlarının yükselmesinin (toplam arzda kayma meydana gelir) sonucu olarak enflasyon ile işsizlik oranı arasındaki bu ilişki 1970'lerde düzensiz bir hale gelmiştir. Enflasyon ve işsizlik oranları arasında kısa dönemde bir değiş-tokuş mevcuttur ancak işsizlik dışında başka faktörler de enflasyonu etkilemektedir.

UZUN DÖNEM TOPLAM ARZ EĞRİSİ, POTANSİYEL ÇIKTI VE DOĞAL İŞSİZLİK ORANI *s. 583*

13. Uzun dönemde AS eğrisinin dikey olduğuna inanan iktisatçılar aynı zamanda uzun dönem *doğal işsizlik seviyesinde* Phillips Eğrisinin dikey olduğuna inanırlar. Bu doğal işsizlik oranı genelde geçici ve yapısal işsizlik oranlarının toplamıdır. Eğer Philiphs Eğrisi uzun dönemde dikeyse, devlet politikalarının enflasyona yol açmadan işsizliği nasıl azaltabileceği sorusu zorlaşmaktadır.

14. *NAIRU* teorisi işsizlik oranının NAIRU noktasının altında olduğunda fiyat seviyesinin artan ivmeye sahip olacağını ve işsizlik oranı NAIRU noktasının altında ise azalan ivmeye sahip olacağını söylemektedir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

yaşam maliyeti düzenlemeleri (COLAs), *s. 577*
dönemsel (konjonktürel) işsizlik, *s. 572*
etkin ücret teorisi, *s. 577*
açık sözleşmeler, *s. 577*
geçici (friksiyonel) işsizlik, *s. 572*
enflasyon oranı, *s. 580*
emek talep eğrisi, *s. 572*
emek arzı eğrisi, *s. 572*
asgari ücret kanunları, *s. 578*
NAIRU, *s. 585*
Doğal işsizlik oranı, *s. 584*
Phillips Eğrisi, *s. 580*
işsizliğe getirilen göreli ücret açıklaması, *s. 575*
Sosyal, *ya da* örtülü, sözleşmeler, *s. 575*
yapışkan ücretler, *s. 574*
yapısal işsizlik, *s. 572*
işsizlik oranı, *s. 572*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. 2000 yılının Nisan ayında, ABD'nin işsizlik oranı 30 yıldan beri ilk defa %4'ün altına inmiştir. Aynı zamanda, enflasyon da çok düşük seviyelerde kalmıştır. Enflasyon ile işsizlik oranı arasında gelişebilecek olan "değiş-tokuş" için bir açıklama getirebilir misiniz? Bu değiş-tokuşu hangi faktörler etkileyebilir? Hangi faktörler bu "değiş-tokuşu" kötüleştirir?

2. **[*s. 576, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** *Uygulamada iktisat bölümünde yer alan makale* istihdamda meydana gelecek düşüşün ABD'deki lisansüstü eğitim başvuruları üzerindeki muhtemel etkilerini anlatmaktadır. İşgücü İstatistikleri Bürosu tarafından işsizlik oranının nasıl ölçüldüğüne göz atınız (Bölüm 22, ss. 435–437) 2008 Temmuz ayı itibariyle toplam iş gücü 155 milyon idi. Bu sayının 146 milyonu istihdama katılmış görünmekte iken geriye kalan 8.8 milyon ise işsizdi ve işsizlik oranı da % 5.7 idi. Bir sonraki yıl 60,000 öğrencinin iş aramak ya da çalışmak yerine eğitimlerine devam ettiklerini ancak işgücü ya da istihdam edilenlerin sayısında herhangi bir değişiklik meydana gelmediğini düşünelim. Bu durumda işsizlik ve işsizlik oranında meydana gelen değişimin boyutunu tahmin ediniz.

3. Son iki yılın işsizlik ve enflasyon oranının aylık verilerini bulunuz.(Bu veriler www.bls.gov adresinden ya da the *Survey of Current Business* veya *Monthly Labor Review* or *Employment and Earnings* den bulunabilir.

- **a.** Bu verilerde nasıl bir trend gözlemlenmektedir? Bu gözlemlerinizi toplam arz ve toplam talep eğrilerini kullanarak açıklayınız.
- **b.** Bulduğunuz bu 24 aylık verileri, işsizlik oranının x ekseninde, enflasyon oranının ise y ekseninde yer aldığı bir grafikte gösteriniz. Bu iki değişken arasında değiş-tokuş olduğuna dair bir kanıt var mıdır?

4. 2008 yılında, Ruba yüksek işsizlik oranıyla mücadele etmekteydi. Yeni devlet başkanı, Clang, Laurel Tiedye'yi baş ekonomist olarak atadı. Tiedye ve ekibi Çalışma Bakanlığı'ndan elde ettikleri verileri kullanarak, aşağıdaki emek arz ve talep eğrilerini tahmin etmişlerdir:

$$Q_D = 100 - 5W$$
$$Q_S = 10W - 20$$

Q, emek arz ve talep miktarını ve W ise Ruba'nın para birimi olan slugs cinsinden ücretleri ifade etmektedir.

- **a.** Ruba'da geçerli yasaya göre hiçbir işçi bir saatlik olarak 9 slug ücret seviyesinin altında çalıştırılmamalı. Bu ülkedeki arz edilen emek miktarını, işsiz sayısını ve işsizlik oranını tahmin ediniz.
- **b.** Başkan Clang, Çalışma Bakanı Robert Small'un itirazı üzerine ücret oranlarının piyasada belirlenmesine izin verecek düzenlemelerin yer alacağı kanun değişikliğini önermiştir. Eğer bu bir yasa geçmiş olsaydı ve piyasa hemen dengeyi sağlayabilseydi, toplam istihdamda, işgücünde ve işsizlik oranında ne gibi değişimler meydana gelirdi? Bu değişimleri grafiksel olarak gösteriniz.
- **c.** Ruba'nın işgücü piyasası yasada gerçekleştirilen böyle bir değişime hemen uyum sağlayacak mıdır? Nedenleriyle birlikte açıklayınız.

5. Aşağıdaki politikalar, zamanında işsizlikle mücadele edebilmek için savunulmuştur. Her bir politikanın nasıl işlediğini ve her bir politikanın hangi işsizlik türleri için(geçici, yapısal ya da dönemsel işsizlik) uygun olduğunu açıklayınız.

- **a.** Uygun iş ilanları ile iş arayanların buluşturulması hizmeti
- **b.** Gençler için daha düşük asgari ücret uygulaması
- **c.** İstihdama katılabilmek amacıyla yeni yetenek ve nitelik kazanmak isteyen işçiler için düzenlenen mesleki eğitim
- **d.** İşsiz insanlar için kamuda istihdam yaratmak.
- **e.** Mevcut uygun işler ve ücret oranlarıyla ilgili bilgilendirme sağlanması.
- **f.** Devlet başkanının ulusal televizyon kanallarında firmaları ve işçileri gelecek yıl enflasyon oranının düşük seviyelerde olacağına ikna etmek amacıyla konuşma yapması.

6. Patronunuzun size %10 oranında bir ücret artışı sağladığını varsayalım. Bu ücret artışından sonra artış öncesine göre ekonomik durumunuzun kötüleşmesi mümkün müdür?

7. Aşağıdaki uygulamaların iş gücüne katılım oranlarını, emek arzını ve işsizlik oranını nasıl etkileyeceğini açıklayınız.
   - **a.** Emekli yaşlılar ABD nüfusunun çok geniş bir bölümünü oluşturduğundan, bu kesime yardımın sürmesi için meclis ve devlet başkanının sosyal güvenlik vergilerini artırma kararı almaları.
   - **b.** İşverenlerin, çalışanları için ücretsiz çocuk bakımı servisleri sağlamaları için, çocuk bakımı programlarının yasalaştırılması.
   - **c.** ABD hükümetinin, ABD'ye yapılan göçlerle ilgili kısıtlamaları azaltması.
   - **d.** "Refah sistemi" nin ortadan kalkması.
   - **e.** Devletin, firmalar tarafından yeni sermaye alımlarını sübvanse etmesi (yatırımlara vergi teşviki sağlanması).

8. Aşağıda verilen durumları grafik kullanarak gösteriniz:
   - **a.** Phillips Eğrisinin, dikey uzun dönem toplam arz eğrisine dayandığı varsayımı.
   - **b.** Enflasyonist beklentilerdeki değişimlerin Philiphs Eğrisi üzerindeki etkileri.
   - **c.** Getirilen asgari ücret yasası nedeniyle oluşan işsizlik.

9. 2 yıl için bulunduğunuz ülke ya da bölgenin işsizlik oranlarını ve "üretim işçilerinin saatlik ortalama kazançlarını" bulunuz. İşsizlik oranında artış mı yoksa azalış mı meydana gelmiştir? Ücret oranlarındaki değişimler nasıldır? İşsizliğin seyri ücretlerde meydana gelen hareketleri açıklayabilir mi?

10. Enflasyon-işsizlik arasındaki ilişkiyi gösteren Philiphs Eğrisinin durağan olduğunu varsayalım. Bu iki değişken arasındaki değiş-tokuşun değeri ABD ile Japonya'da aynı mıdır? Eğer değilse, bu iki değişken arasındaki değiş tokuşun farklı olmasına neden olan faktörler neler olabilir?

Politika Zamanlaması, Açık Hedeflemesi ve Menkul Kıymetler Piyasası Etkileri

30



2008 yılı ABD'de ulusal seçim yılıydı ve yazın sonları ile sonbaharın başlarına doğru çoğu anket, başkanlık seçiminde ekonominin durumunun temel siyasi sorun olacağını göstermekteydi. Neredeyse yılın her günü, çoğu gazetenin ilk sayfasında bazı makro iktisadi sorunlara yönelik en az bir yazı yayınlanmaktaydı. Hem finansal kurumlar hem de hane halkı yatırımcıları tarafından verilen finansal yatırım kararlarının çoğu, makro iktisadın durumundan etkilenir.

Bu bölümde, makroekonomide üç temel sorunu incelemek için hâlihazırda öğrendiğimiz araçları kullanırız. Birincisi, ekonomide gördüğümüz zaman gecikmeleri tarafından etkilenen maliye ve para politikasının kullanımının nasıl olduğudur? Ekonomiyi istikrara kavuşturmaya çalışıyorsak, özellikle de maliye politikası aracı kullanırken, zamanlamayı doğru ayarlamak kolay değildir. Gecikme süreleri, bizim politika araçları seçimimizi nasıl etkileyecektir? İkinci olarak, son yıllarda ABD, büyük bütçe açıkları vermektedir. Bu açıkların büyüklüğünün hedeflenmesine dayanan politika inisiyatiflerini uygulamaya çalıştığımız zaman ne olur? Açık hedeflemesi, daha geniş düşünüldüğünde, istikrar politikalarını nasıl etkiler? Üçüncü olarak ise, finansal piyasalar ile makro iktisat arasındaki bağlantıya bakacağız. Federal Rezerv'in başkanı Ben Bernanke'nin, gelecek sefer para politikası hakkında büyük bir duyuru yapacağının planlandığı, bağlantılı finansal sitelerin birinde belirtilmiştir. Çoğu kez, başlıca menkul kıymetler indekslerinin Bernanke'nin açıklamalarına tepki verdiğini göreceksiniz. Bunun neden doğru olabilir ve en çok ne zaman böyle bir tepki görmeyi bekleyebiliriz? Bu bölümde ele alacağımız sorular bunlardır.

Para ve Maliye Politikalarına İlişkin Gecikme Süreleri

Para ve maliye politikalarının hedeflerinden biri, ekonominin istikrarıdır. Şekil 30.1'de gösterilen, toplam çıktı (Y) için iki olası zaman patikasını ele alalım. Patika B'de (açık mavi çizgi), GSYİH' deki dalgalanmalar, Patika A'dakilerden (koyu mavi çizgi) daha küçüktür. **İstikrar politikasının** bir amacı, A yerine (A'daki gibi değil de), B gibi bir patika boyunca ekonomiyi hareket ettirmeye çalışmak için, çıktıdaki dalgalanmaları gidermektir. İstikrar politikası aynı zamanda fiyat istikrarı ile de ilişkilidir. Buradaki hedef, genel fiyatlar düzeyini tümüyle bir artıştan korumak değil, bunun yerine hükümetin istihdam ve çıktının yüksek ve istikrarlı seviyelerine ilişkin diğer amaçları veri iken, yaklaşık yüzde ikilik bir hedef oranına mümkün olduğunca yakın bir enflasyon oranına ulaşmaktır.

İstikrar hedeflerine ulaşmak kolay değildir. Farklı türlerde **zaman gecikmelerinin** varlığı veya istikrar politikalarına ekonominin tepkilerine ilişkin gecikmeler, ekonominin kontrol edilmesini zorlaştırabilir. İktisatçılar, genellikle üç tür zaman gecikmesinden bahsederler: tanıma gecikmesi, uygulama gecikmesi ve tepki gecikmesi.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Para ve Maliye Politikasına İlişkin Zaman Gecikmeleri *s. 589*
- İstikrar
- Tanıma Gecikmeleri
- Uygulama Gecikmeleri
- Tepki Gecikmeleri

Maliye Politikası: Açık Hedeflemesi *s. 593*
- Harcama Kesintilerinin Açıklar Üzerine Etkileri
- Ekonomik İstikrar ve Açık Azalımı
- Özet

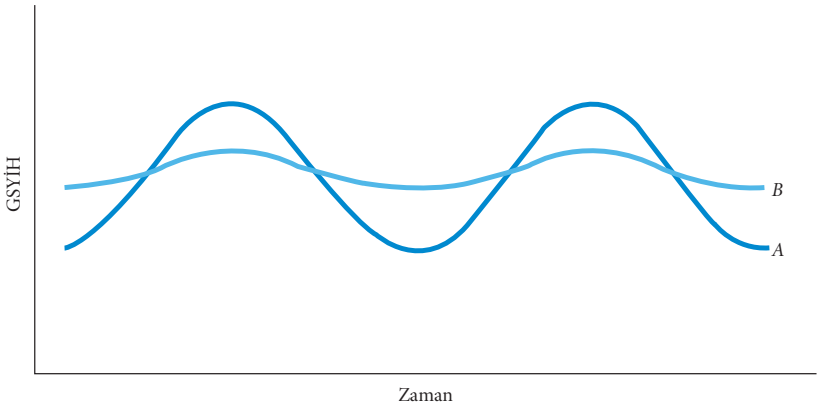
Menkul Kıymetler Piyasası ve Ekonomi *s. 597*
- Hisse Senetleri ve Tahviller
- Hisse Senedini Fiyatının Belirlenmesi
- 1948'den Bugüne Menkul Kıymetler Piyasası
- Ekonomiye Menkul Kıymetler Piyasasının Etkileri

istikrar politikası Hem para hem de maliye politikası, istihdam ve çıktıdaki dalgalanmaları düzleştirme ve fiyatları mümkün olduğunca istikrarlı tutma amaçlarını tanımlar

zaman gecikmesi İstikrar politikalarına ekonominin tepkisindeki gecikmeler.

ŞEKİL 30.1 GSYİH İçin İki Olası Zaman Patikası

Patika A, patika B'den daha az istikrarlıdır- zaman içinde daha fazla değişir. Diğer şeyler eşitken, toplum patika B'yi patika A'ya tercih eder.



İstikrar

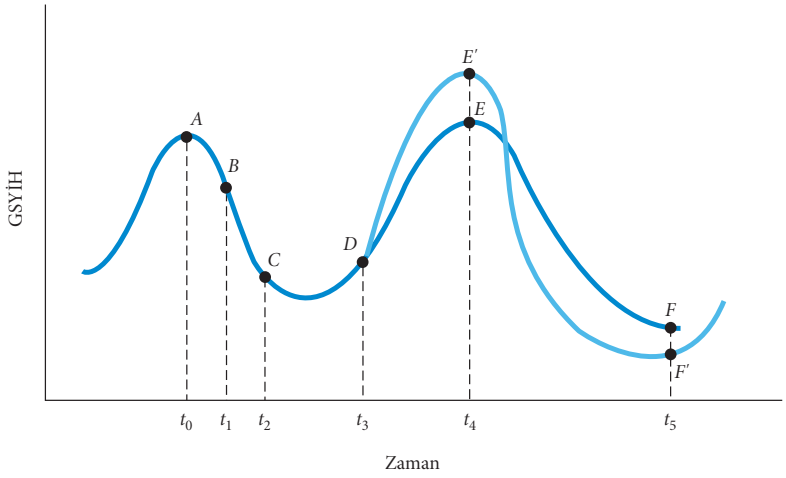
Şekil 30.2, hükümetin ekonomiyi istikrarlı hale getirmeye çalışırken karşılaşabileceği zamanlama problemlerini göstermektedir. Ekonominin, zirveye ulaştığını ve A noktasında (t_0 zamanında) resesyona sürüklenmeye başladığını varsayalım. Politika yapıcılar, GSYİH'daki azalmayı, B noktasına inene kadar (t_1 zamanı) gözlemleyemezler. Ekonomiyi harekete geçirmeye başladıkları zaman ise (C noktası, t_2 zamanı) resesyon iyice ilerlemiş ve ekonomi neredeyse dibe vurmuştur. Politikalar, sonunda etkili olmaya başladığındaysa (D noktası, t_3 zamanı) ekonomi, hâlihazırda iyileşme yoluna girmiştir. Politikalar, ekonomiyi istikrar politikası olmaksızın ekonominin bulunabileceği E noktasından daha büyük bir dalgalanmanın görüldüğü E' noktasına doğru iterler. Bazen D noktasından sonra politika yapıcılar, ekonominin çok hızlı bir şekilde genişlediğini anlamaya başlayabilirler. Daraltıcı politikaları uyguladıkları ve bu politikalar etkilerini hissettirdiği zaman, ekonomi zayıf düşmeye başlar. Bundan dolayı daraltıcı politikalar, GSYİH'yı F noktası yerine F' noktasına doğru itmesiyle sonuçlanır.

Çeşitli zaman gecikmeleri nedeniyle, t_0 zamanında başlatılmış olması gereken genişletici politikalar, artık daha fazla ihtiyaç olmadığı t_3 zamanına kadar bir etki göstermeye başlamaz. Şekil 30.2'deki açık mavi çizgi, "istikrar" politikalarının bir sonucu ekonominin nasıl hareket ettiğini gösterir. Koyu mavi çizgiyse, ekonomi kendi gidişatını sürdürmeye bırakıldığında ve hiçbir bir istikrar politikası girişimine bulunulmadığında, GSYİH'nin zaman patikasını gösterir. Bu durumda istikrar politikası, geliri daha kararsız yapar- bu politika E yerine E' bir zirve geliri ve F yerine F' bir dip geliri ile sonuçlanır.

İsitikrar politikasının muhalifleri, Şekil 30.2'deki durumun, hükümet ile ekonominin geri kalanı arasındaki etkileşimin tipik bir örneği olduğunu savunmaktadır. Bu iddia, mutlaka doğru değildir. İstikrar politikasının iyi veya kötü olup olmadığına karar vermeden önce, çeşitli gecikme türlerin doğası hakkında daha fazlasını bilmemiz gerekir.

ŞEKİL 30.2 Olası İstikrar Zamanlama Problemleri

Zaman gecikmesi nedeniyle, ekonomiyi istikrara kavuşturma çabaları istikrarı bozucu olabilir. A noktasında etkisinin başlaması gereken genişlemeci bir politika, ekonomi zaten canlanma döneminde ise, D noktasına kadar gerçekte bir etki göstermeye başlamayabilir. Nitekim politika ekonomiyi E' ve F' (E ve F yerine) noktalarına itmektedir. Gelir, hiçbir politika uygulanmaması durumuna göre, daha geniş bir şekilde değişir.



Tanıma Gecikmeleri

Politika yapıcıların ani bir yükselişi veya ani bir düşüşü farketmeleri zaman alır. Çoğu önemli veri - örneğin, milli gelir ve ürün hesaplamaları- yalnızca çeyreklik olarak mevcuttur. Bu hesaplamalar için öncül tahminlerin bile derlenip hazırlanması, genelde birkaç hafta sürer. Eğer ekonomi 1 Ocak'ta ani bir düşüşe geçerse, resesyon, Nisan sonunda ilk çeyreklik verilerin kullanılabilir hale geldiği ana kadar fark edilmeyebilir.

Dahası, önceki ulusal gelir ve ürün hesaplamaları verileri yalnızca, çeşitli veri kaynaklarının eksik derlenmesine dayanan öncü verilerdir. Bu tahminler, daha iyi veriler kullanılabilir olduğunda, sıklıkla olduğu gibi, değişebilir. Bu durum, ilk tahminlerin yorumlanmasını zorlaştırır ve **tanıma gecikmesine** neden olur.

tanıma gecikmesi politika yapıcılar için bir çöküşün veya patlamanın varlığını tanıma zamanı

Uygulama Gecikmeleri

İstikrar politikası için gecikmelerin yarattığı problemler, iktisatçılar ve politika yapıcıların, ekonominin ani bir yükselişte veya ani bir düşüşte olduğunu fark ettikleri anda sona ermezler. Ekonominin harekete geçirilmesi ve yönetilmesi ihtiyacı duyduğunu herkes bilse de, özellikle de maliye politikasını içeren durumlarda, arzulanan politikanın yürürlüğe konması zaman alır. **Uygulama gecikmeleri** ortaya çıkar.

uygulama gecikmesi ekonominin bir çöküş veya patlamada olduğunun ekonomistler ve politika yapıcılar tarafından tanınmasının ardından arzulanan politikanın uygulanmaya konması zamanı

Kongre her yıl, federal hükümetin gelecek yılki bütçesi için karar alır. Bu bütçeye göre ayarlanmış vergi kanunları ve harcama programlarının yürürlükte iken değiştirilmesi oldukça zordur. Yılın ortasına doğru, ekonominin resesyona girdiği ve bir mali teşvike ihtiyacı olduğu açık hale gelirse, yapılabilecekler sınırlıdır. Kongre, daha fazla harcamaya veya vergilerde bir kesintiye müsaade etmedikçe, maliye politikasında değişiklikler mümkün değildir.[1]

Para politikası, maliye politikasındaki değişmeleri yavaşlatan kısıtlama türlerinin daha azıyla karşı karşıyadır. Bölüm 25'te gördüğümüz gibi, Fed'in para arzının veya faiz oranının kontrolü için kullandığı temel araç, kamu menkul kıymetlerinin alım ve satım işlemlerinin yapıldığı açık piyasa işlemleridir. Bu menkul kıymetlerin konu olduğu işlemler, oldukça gelişmiş piyasalarda gerçekleşir ve eğer Fed tercih ederse, çok bir zaman döneminde çok büyük miktarda kamu menkul kıymeti alıp satabilir. Para politikası için uygulama gecikmesi, genelde maliye politikasına göre daha kısadır. Fed, para arzını artırmak istediği zaman, açık piyasa işlemleri ile kamu menkul kıymetlerini satın alır. Bu uygulama, para stokunu (Fed'de tutulan banka rezervlerini) hemen artırır ve para arzında bir genişleme başlar.

Tepki Gecikmeleri

Makro iktisadi bir problemin fark edilmesinden ve bu problemin düzeltilmesi için uygun politikaların uygulamaya konulmasından sonra bile, ekonominin kendi işleyişi nedeniyle ortaya çıkan **tepki gecikmeleri** vardır. Hükümet, bir politika biçimlendirip, bunu uygulamaya koyduktan sonra bile, ekonominin yeni koşullara uyum sağlaması için zaman gerekir. Her ne kadar para politikası, maliye politikasına göre daha hızlı uyarlanabilir ve uygulanabilir olsa da, tepki gecikmeleri nedeniyle, ekonomideki etkilerinin hissedilmesi uzun sürer. En önemli olan, bir problemin ilk ortaya çıktığı zaman ile düzeltici politikaların hissedilme zamanı arasındaki toplam gecikmedir.

tepki gecikmesi ekonomi için yeni bir politika uygulamaya konulmasının ardından uyum sağlaması zamanı, ekonominin kendi kendine işlemesi nedeniyle olan gecikme.

Maliye Politikası için Tepki Gecikmeleri Maliye politikasında tepki gecikmesinden bahsetmenin bir yolu kamu harcamaları çarpanı yoluyla olabilir. Bu çarpan, kamu harcaması veya net vergilerdeki belirli bir değişmenin neden olduğu GSYİH'daki değişimi ölçer. Çarpanın tam değerine ulaşması zaman alır. Sonuç, maliye politikasının uygulamaya başlandığı zaman ile GSYİH'da tam değişikliğin gerçekleştiği zaman arasında bir gecikmedir.

Maliye politikasında tepki gecikmesinin nedeni -çarpan sürecinde gecikme- basittir. Kamu harcamasında veya bir vergi kesintisindeki bir artıştan ilk birkaç ay sonrası dönemde, ilave kamu harcamasından veya onların harcamaları artıracak vergi kesintisinden doğrudan faydalanan firmalar ve bireyler için yeterli zaman yoktur. Ne bireyler ne de firmalar, harcama planlarını anında değiştiremezler. Onlar, bu değişiklikleri uygulamaya koyuncaya kadar, ilave kamu harcaması, ilave özel harcamaları harekete geçirmez.

[1] Bununla birlikte otomatik istikrar araçlarının varlığını unutmayınız (Bölüm 24). Birçok programın kendisi, daralma döneminde otomatik bir şekilde (yürütmenin veya kongre kararına gerek olmaksızın) harcamaları artırıcı veya vergi gelirlerini azaltıcı konjonktür karşıtı özellikler içerir.

UYGULAMADA İKTİSAT

2008'deki Maliye Politikası Üzerine



Şubat 2008'de Birleşik Devletlerde üretimdeki olası daralma endişesi Kongre'yi bir ekonomik teşvik kanunu geçirmeye itti (s.486'daki *Uygulamada İktisat* kutusuna bakınız). Bu teşvikin büyük bir kısmı, 2008'in ikinci çeyreğinde harcanabilir kişisel gelirde yaklaşık 78 milyar dolarlık ve üçüncü çeyreğinde yaklaşık 15 milyar dolarlık artış sağlayacak olan bir vergi iadesi şeklindeydi. Hiç şüphesiz bu durum yardımcı olurken, genişleyici bir para politikası ile birleştiğinde bile, bu emlak yatırımlarındaki düşüşün ve dünya çapındaki finansal krizin talep üzerindeki negatif etkisini tamamen dengelemek için yetersizdi (s.564'teki *Uygulamada İktisat*'ye bakınız).

Henry Paulson tarafından yönetilen B.D. hazinesi daha fazla teşvik için masrafa yol açtı. 19 Eylül 2008'de, Paulson bir finansal kurtarma planı önerdi. Plan, temelinde Kongre'den zor durumdaki finansal kuruluşlara destek olmak için 700 milyar doları kullanma izni istemekteydi. Hazinenin planı borç verme yeteneklerini kolaylaştırmak için finansal kuruluşlardan riskli ipotekli (bazen "zehirli" olarak adlandırılan) emlak kâğıtlarını satın almayı içeriyordu. 29 Eylül'de, B.D. Temsilciler Meclisi dramatik bir şekilde 700 milyar dolarlık "kurtarma" kanun taslağını 228'e 225 bir oyla geçirmekten yenik düştü. Kanunun bu parayı "Ana Cadde" üzerindeki vergi mükelleflerinden "Wall Street'teki" şişman kedilere transfer edileceğine ilişkin endişe söz konusu idi. Kurtarma taslağı aceleyle gözden geçirildi ve 1 Ekim'de Senato'dan, ardından Beyaz Saray'dan geçerek ve 3 Ekim'de de Başkan tarafından imzalandı.

Politika, birkaç hafta içinde, zehirli kâğıtları almadan vazgeçilerek, Federal hükümetin finansal kuruluşlardan doğrudan hisse satın alması (ortak haline gelinmesine) şeklinde değişti. Çeşitli Avrupa hükümetleri kendilerinin sorunlu finansal kuruluşları için benzer planlar uygulamaya geçirdiler.

Ekim'de, belki vergi kesintisi veya kamu harcamalarında artış şeklinde, daha fazla mali teşvik önlemlerinin alınması yönünde konuşmalar vardı. Bununla birlikte, 2009'de Federal hükümetin bütçe açığının olası büyüklüğü artan bir endişe oluşturmaktaydı. Önemli bir daralma olmadan, bütçe açığı yaklaşık 400 milyar dolar olacağı öngörülmekteydi. Bir daralmayla, bütçe açığı vergi geliri kayıpları nedeniyle muhtemelen yaklaşık 200 milyar dolar yükselebilirdi. Bunun tepesinde, kurtarma harcamaları 400 milyar dolarlık bir diğer ek yük getirebilirdi. Eğer bunların hepsi gerçekleşmiş olsaydı, bütçe açığı yaklaşık 1 trilyon dolar olabilirdi. Fed ile birlikte, Federal hükümetin mali bölümü 2008'de dünya çapındaki finansal krizin etkilerini azalmak için uğraştı, fakat eleştirmenler, 2003-2005'deki düzenleme yetersizliğinin de krizin suçuna ortak olduğunu ifade etmektedirler.

Kamu alımlarındaki değişiklikler, toplam harcamaların bir bileşenidir. G arttığında, toplam harcamalar doğrudan artar; G düşerse toplam harcamalar doğrudan azalır. Kişisel vergiler değiştirildiği zaman, bununla birlikte bir ek adım devreye girerek, diğer bir gecikmeye yol açar. Bir vergi kesintisinin herkes için kişisel gelir vergisini düşürdüğünü varsayalım. Her bir hane halkı, kendi vergi kesintisinin ne kadarlık kısmını harcamaya ve ne kadarlık kısmını tasarrufa ayıracağına karar vermelidir. Bu karar, ek adımı oluşturur. Vergi kesintisi, ilave harcamaya dönüşmeden önce hane halkları, genellikle biraz zaman alan, harcamalarının artırılması adımına geçmelidirler.

Kurumlar vergisi kesintisiyle daha ileri bir karışıklık ortaya çıkar. Firmalar, artan vergi sonrası karları ile ne yapacaklarına karar vermelidirler. Eğer artan karlarını hane halklarına temettü olarak öderlerse, sonuç kişisel bir vergi kesintisiyle aynı olur. hane halkları, ilave fonlarını harcamaya mı yoksa tasarrufa mı dönüştüreceklerine karar vermelidirler. Firmalar, ilave karlarını koruyabilir ve onları yatırım için de kullanabilir, ancak yatırım, planlama ve zaman gerektiren toplam harcamanın bir bileşenidir.

Uygulamada, vergilerdeki veya kamu harcamalarındaki bir değişikliğin ekonomide tam etkisini göstermesi yaklaşık bir yıl alır. Bu tepki gecikmesi, eğer bugün resesyonla mücadele adına harcamaları artırırsak, bunun tam etkisinin 12 ay içerisinde hissedilmeyeceği anlamına gelir ve o zaman da, ekonominin durumu çok daha farklı olabilir.

Para Politikası için Tepki Gecikmeleri Para politikası, planlanan yatırımları etkileyen faiz oranlarındaki değişme yoluyla işler. Faiz oranları, ileride Bölüm 31'de tartışacağımız gibi, tüketim harcamalarını da etkileyebilir. Şimdilik, daha düşük faiz oranlarının genellikle tüketim harcamalarını harekete geçirdiğini ve daha yüksek faiz oranlarının tüketim harcamalarını azalttığını bilmek yeterlidir.

Faiz oranlarındaki değişikliklere karşı tüketim ve yatırımın tepkisi zaman alır. Faiz oranları, bir gece içinde yüzde 5 düşse bile, firmalar yatırım harcamalarını anında artıramazlar. Firmalar, genellikle yatırım planlarını, birkaç önceden yaparlar. Eğer General Motors (GM), faiz oranlarındaki bir azalmaya daha fazla yatırım ile tepki vermek isterse, şirket için, bir yeni fabrika veya montaj hattı için planların gündeme gelmesi, -belki bir yıla kadar- zaman alacaktır. Bu tür planlar hazırlanırken, GM yeni yatırımlar için biraz harcama da yapabilir. Faiz oranlarındaki azalmanın etkisi, kendisini epey bir zaman hissettirmeyebilir.

Para politikası için tepki gecikmeleri, maliye politikası için tepki gecikmelerinden bile daha uzundur. Kamu harcamaları değiştiğinde, artan kamu alımlarının bir sonucu olarak firmaların satışlarında doğrudan bir artış olur. Bununla birlikte, faiz oranları değiştiği zaman, firmaların satışları, hane halkları tüketim harcamalarını ve/veya firmalar yatırım harcamalarını değiştirinceye kadar, değişmez. Hanehalkları ve firmaların, faiz oranındaki değişikliklere karşı tepkisi zaman alır. Bu bağlamda, faiz oranı değişiklikleri, vergi oranı değişiklikleri gibidir. Firmaların satışlarında meydana gelen değişme, hane halklarının ve firmaların mal alışlarında değişiklik yapmalarını beklemelidir.

Özet İstikrar kolaylıkla başarılamaz. Politika yapıcılar için, bir problemin varlığını fark etmek zaman alır, problemin çözümünü uygulamak daha fazla zaman alır ve hane halkları ve firmaların uygulanan istikrar politikasına tepki vermeleriyse bir o kadar daha zaman alır. Para politikası, vergilere veya kamu harcamalarına göre daha hızlı ve daha kolay ayarlanabilirdir, bu da onu, ekonomiyi istikrara kavuşturma yolunda yararlı bir araç yapar. Bununla birlikte ekonominin, parasal değişikliklere tepkisi, muhtemelen maliye politikasındaki değişikliklere tepkisinden daha yavaş olacağından, vergiler ve harcamalardaki değişiklikler de makroekonominin yönetilmesinde yararlı bir rol oynayabilir.

Olumlu bir notla bitirmek gerekirse, Kongre ve başkan, 2007'nin sonunda fark edilen, Nisan 2008'de uygulamaya konulacak olan bir teşvik paketini Şubat 2008'de geçirerek, 2008'deki olası bir resesyona hızlıca tepki verdi. Paketin esas bölümü, Nisan'da başlayacak olan yaklaşık 120 Milyar Dolarlık bir vergi indirimi olmuştur. Bu beklenen bir resesyona oldukça hızlı bir maliye politikası tepkisi olmuştur.

Maliye Politikası: Açık Hedeflemesi

2002'den 2008'e kadar her yıl, ABD hükümeti, bütçe açığı verdi. Bu dönemler boyunca ABD ekonomisinin iyi durumuna rağmen, sürekli hale gelen bu açıklar birçok gözlemciyi kaygılandırdı. Gerçekte, bu son dönem ve açıkların önceki dönemleri boyunca, bazı politika yapıcıları hükümetin, öncelikli bir politika hedefi olarak, açıkları azaltmaya odaklanması gerektiğini öne sürdü. Açık hedeflemesinin ekonominin geneli üzerine etkileri neler olabilirdi?

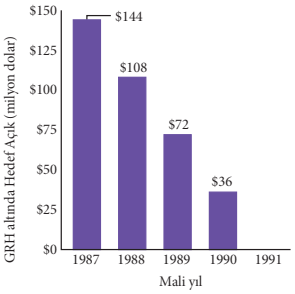
Sayfa 484'deki Şekil 24.6'da görebileceğiniz gibi, açık ilk olarak, 1980'lerin başında bir politika endişesi olarak ortaya çıktı. 1980'lerde hükümet, açıkça, vergilerden elde ettiğinin çok daha fazlasını harcamaktaydı. 1986'da açık, GSYİH'nın % 4.7'sine ulaştığında, başkan Reagan, GRH olarak da bilinen (adını üç kongre sponsorundan alan) **Gramm-Rudman-Holling Yasası**'nı imzaladı ve ABD Kongresi'nden geçti.

Gramm-Rudman-Hollings Kanunu
1986'da ABD Kongresinden geçen ve Başkan Reagan tarafından onaylandı, Bu kanun, 1991 için sıfırlık bir açık için, her yıl federal açığın 36 milyar $ azaltılmasını gerektirmekteydi.

GRH, federal açığın her yıl düzenli bir miktar düşürülmesi için bir hedef belirledi. Şekil 30.3'ün gösterdiği gibi, açığın 1987 ile 1991 arası her yıl 36 milyar $ düşürülerek bütçenin 1991 mali yılı için sıfır açık vermesi kararlaştırılmıştı. GRH mevzuatında ilginç olan şey ise, hedeflerin yalnızca önerilerden oluşmamasıydı. Eğer Kongre, vergiler ve harcama programları hakkında aldıkları kararlar sonucunda, hedeflenen miktardan daha fazla bir bütçe açığı ile karşılaşırsa, GRH otomatik harcama kesintileri gerektirmekteydi. Kesintiler, çoğu federal harcama programları arasında orantılı olarak bölünmüştü, öyle ki toplam harcamanın %5'ini oluşturan bir program, toplam harcama kesintisinin % 5'ine eşit bir indirime katlanmak durumundaydı.[2]

[2] Sosyal güvenlik gibi programlar, kesintilerden muaf tutuluyor veya farklı bir şekilde ele alınıyordu. Federal borçların faiz ödemeleri de kesintilerden korunmuştu.

ŞEKİL 30.3
Gramm-Rudman-Hollings Altında Açık Azaltma Hedefleri
1986'da geçen GRH yasası, bütçe açığını her yıl 36 milyar $ azaltılmasını öngörmekteydi. Eğer plan çalışmış olsaydı, 1991'e kadar sıfır bütçe açığı başarılabilinecekti.



1986 yılında ABD Anayasa Mahkemesi, GRH'nin kanun taslağının bir kısmının anayasaya aykırı olduğunu ilan etti. Aslında Mahkeme, Kongre tarafından "otomatik" harcama kesintilerinin vuku bulmasından önce onaylanması gerektiğini ifade etti. Yasa, Anayasa Mahkemesi'nin kararı doğrultusunda 1986'da ve yeni hedefler oluşturularak 1987'de yeniden değiştirildi. Bu yeni hedefler, açığın 1991 yerine 1993'de sıfıra ulaşmasını içermekteydi. Hedefler 1991'de yeniden revize edildi ve sıfır açığa ulaşma yılı 1993'den 1996'ya değiştirildi.

Uygulamada bu hedefler, hiçbir zaman başarıya ulaşamadı. Zaman yavaş yavaş ilerledikçe ve revize edilmiş hedefler dahi tamamıyla gerçekdışı kalınca, 1980'lerin sonunda artık, GRH mevzuatı ciddiye alınmamaktaydı.

Sayfa 484'teki Şekil 24.6'nın gösterdiği gibi, açık problemi 1990'larda devam etmiştir. 1993'te başa geçen başkan Clinton'un hedeflerinden biri açığı düşürmek olmuştur. Attığı ilk adım, 1993 tarihli, Kapsamlı Bütçe Uzlaşma Yasası'dır. Kongre eliyle güç bela yapılan yasa, 1994 ile 1998 arasındaki 5 mali yıl içerisinde açığı, 254.7 milyar $'ı federal harcamalardaki kısıntılardan, 250.1 milyar $'ı da vergilerdeki artışlardan olmak üzere, 504.8 milyar $'a düşürmeyi hedeflemekteydi. Vergi artışlarının çoğu, yüksek gelirli vergi verenlere yüklenmişti.

1990'ların ortasında, Kongre'yi 1980'lerde yaptığından korumak amacıyla, *denk bütçe değişikliği* kabulü yönünde bazı görüşler de bulunmaktaydı. Denk bütçe değişikliği, Beyaz Saray'dan 1995'lerin başında geçti ancak, Senato'dan bir oy nedeniyle geçmeyi başaramadı. 1993 tarihli Kapsamlı Bütçe Uzlaşma Yasası'nın geçmesi ve güçlü bir ekonominin 1998'e kadar denk bütçeye yol açmasının yeterli olduğu görüldü. 2000'e kadar geniş bir bütçe açığının varlığını Şekil 24.6'dan görebilirsiniz. 1998 ve 2001 arasında, federal hükümet, borçlarını kapama sürecine girmişti ve borcun tamamen ödenebileceğinden bahsedilmekteydi. Ancak fazla, 2002'de açığa dönüştü bu yüzden federal hükümet yeniden açıklar konusunda endişelenmeye başladı. Bugünkü açıkları göz önüne aldığımız zaman, hükümetin 1980'lerin sonunda ve 1990'ların başında açık problemiyle başa çıkmak için ele aldığı GRH mevzuatı ve denk bütçe değişikliği olarak adlandırılan yaklaşımların yeniden gözden geçirilmesi yararlı olur. Politika uygunluğuna ek olarak, bu materyal, oldukça önemli bir öğrenme aracıdır. Eğer GRH mevzuatının ve denk bütçe değişikliğinin makroekonomik sonuçlarını anlarsanız, makroekonomist olma yolunda önemli bir yol almışsınız demektir.

Harcama Kesintilerinin Açık Üzerine Etkileri

Denk bütçe değişikliği veya diğer açık azaltma tedbirlerine yönelik koşulların, açığın 20 milyar $ azaltılması gerektiğini dikte ettiğini varsayalım. Bu hedefe ulaşmak için kamu harcamalarında ne kadar bir kesinti yapılmalıdır? Harcamalardaki kesintinin, açık miktarı -20 milyar $- kadar olması gerektiğini düşünüyor olabilirsiniz (Bu, GRH'nin dikte ettiği ifadedir: Açığın eğer, belli bir miktarda kesinti yaratması gerekiyorsa, otomatik harcama kesintileri bu miktara eşit olmalıydı). Bu yaklaşım makul görünebilir. Kişisel harcamanızı bir yılda 100 $ azaltırsanız, kişisel açığınız, harcama kesintiniz olan100 $'lık bir azalma gösterecektir.

Ne var ki hükümet, bireysel bir hane halkı değildir. Kamu harcamalarında bir kesinti, AD eğrisini sola kaydırır ve bu da toplam çıktıda (gelir) (Y) bir azalmayla ve ekonomide bir daralmayla sonuçlanır. Ekonomi daralınca, hem hane halkının vergilenebilir geliri hem de firmaların karları düşer. Bu etki sırasıyla, kişisel gelir vergisinin ve kurumlar vergisinin düşeceği anlamına gelir.

Bu olaylar, açığın büyüklüğünü nasıl etkiler? Açığın, kamu harcamalarındaki değişikliklere tepkisini tahmin etmek için iki adım izlememiz gerekir. Birincisi, kamu harcamalarındaki 1 $'lık değişikliğin GSYİH'yı ne kadar değiştireceğine karar vermeliyiz. Bu, kamu harcaması çarpanının büyüklüğünü bilmemiz gerektiği anlamına gelir (kamu harcaması çarpanının, kamu harcamalarındaki 1 $'lık artışın (veya azalışın), GSYİH'da (Y) neden olduğu artışı (veya azalışı) ölçtüğünü anımsayalım). Ampirik kanıtlara dayanarak, kamu harcamaları çarpanı için 1 yılın sonunda 1.4 civarında bir değer makul görünmektedir. Bu, aynı zamanda bi-

zim de kullanacağımız değerdir. Kamu harcamalarındaki 1 milyar $'lık bir azalış, 1 yılın sonunda GSYİH'yı 1.4 milyar $ azaltacaktır.

Sonrasında, GSYİH değiştiğinde açığa ne olacağını anlamamız gerekir. GSYİH azaldığında -ekonomi daraldığından- vergilenebilir gelir ve şirket kazançlarının düşeceğini, sonuçta da vergi gelirlerinin düşeceğini hâlihazırda belirtmiştik. Buna ek olarak, kamu harcamalarının bazı kalemleri, ekonomi daraldığında artmaya eğilimlidir. Örneğin, işsizlik sigortası yardımları (bir transfer ödemesidir), ekonomi daraldıkça artar, çünkü daha fazla insan işsiz kalır ve yardımlardan yararlanabilir hale gelir. Hem vergi gelirlerindeki düşüşler ve hem de kamu harcamalarındaki artışlar, açığın artmasına neden olur. Açık, GSYİH azaldığında artmaya ve GSYİH arttığında azalmaya eğilimindedir.

Açık tepki endeksi (DRI), GSYİH'daki 1 $'lık değişmenin, açığı ne kadar değiştirdiğini gösterir. DRI'nın -0.22 olduğunu varsayalım. Bu, GSYİH'daki her 1 milyar $'lık azalış için, açığın -0.22 milyar arttığını gösterir. Bu rakam, uygulamada gerçekleşene yakınmış gibi görünmektedir. Şimdi, çarpanı ve DRI'yı kullanarak bu bölümün başında sorulan sorunun cevabını verebiliriz. Kamu harcamasının açığı azaltmak için gerekli tam miktar olan 20 milyar $ azaltıldığını varsayalım. Bu, çarpanın değeri 1.4 iken, GSYİH'yı 1.4*20 milyar $ veya 28 milyar $ azaltacaktır. DRI değeri -0.22 iken, GSYİH'daki 28 milyar $'lık azalış, açığı 0.22*28 milyar $veya 6.2 milyar $ artıracaktır. Biz başlangıçta kamu harcamasını (ve bu yüzden bu kaynaktan açığı azaltarak) 20 milyar $ kestiğimiz için, harcama kesintisinin açığı azaltmak için net etkisi 20 milyar $-6.2 milyar $=13.8 milyar $ olmaktadır.

açık tepki indeksi (DRI) GSYİH'daki 1$'lık bir değişmesiyle açıktaki değişmenin miktarı.

20 milyar $'lık bir kamu harcaması kesintisi, açığı 20 milyar $ azaltmaz. Açığı 20 milyar $ azaltmak için, yaklaşık 30 milyar $'lık bir kamu harcaması kesintisinin yapmamız gerekir. Kamu harcaması çarpanının değerini 1.4 ve DRI'nin değerini -0.22 olarak alarak, 30 milyar $'lık bir harcama kesintisinin GSYİH'yı 1.4*30 milyar $ veya 42 milyar $ azalttığını görürüz. Bu, açığı 0.22*42 milyar $ veya 9.2 milyar $ artırır. Açık üzerindeki net etki,-30 milyar $ (kamu harcama kesintisinden) +9.2 milyar $= (azaltılması gereken 20 milyar $'dan biraz daha büyük) -20.8 milyar $'dır. Bu da, harcama kesintisinin, başarmak istediğimiz açık azalmasından yaklaşık %50 fazla olması gerektiği anlamına gelir. Kongre, GRH mevzuatı altında, GRH'nin otomatik harcama kesintilerine izin verdiği halde, açık hedeflerine ulaşmakta sıkıntılar yaşamıştı.

Çare Para Politikası mı? Kongre, işlemesi mümkün olmayan bir kanunu geçirerek, makroekonomi hakkında böylesine kötü bir şekilde mi bilgilendirildi? Diğer bir deyişle, bir harcama kesintisinin, yalnızca açıkta arzu edilen büyüklükte bir azalma ihtiyacında olduğunu varsaymanın mantıklı göründüğü bir takım koşullar mevcut mudur? Eğer kamu harcaması çarpanı sıfır olursa, kamu harcaması kesintileri ekonomiyi daraltmayacaktır ve açıktaki azalma, kamu harcamasındaki kesintiye eşit olacaktır.

Kamu harcaması çarpanı herhangi bir zamanda sıfır olabilir mi? GRH yasa tasarısı geçmeden önce, bazıları bunun mümkün olabileceğini iddia etmekteydi. İddia şunu söylemekteydi: hane halkları ve firmalar, büyük kamu açıkları konusunda endişelenirse ve bu endişeleri nedeniyle tüketim ve yatırımlarını durdururlarsa, GRH'nin kanunlaşması, onları daha iyimser yapabilecek ve bu sayede tüketime ve daha fazla yatırıma teşvik edebilecekti. Bu artan tüketim ve yatırım, azalan kamu harcamalarının etkisini telafi edebilecek ve net sonuç, sıfır çarpan etkisi olacaktı.

GRH kanun taslağı lehine olan bir başka tartışma da, Fed ve para politikası üzerine kuruludur. Genişletici bir para politikasının AD eğrisini sağa kaydırdığını biliyoruz. Kamu harcamalarındaki bir kesinti, AD eğrisini sola kaydıracağından, Fed'in harcama kesintisine yeterli düzeyde karşılık vererek; toplam çıktıyı (gelir) herhangi bir değişiklikten korumak adına, AD eğrisini tekrar eski yerine (sağa) kaydırması gerekir. Bazıları Fed'in ancak GRH kanun taslağının kabul edilmesinden sonra bu yönde davranabileceğini, çünkü Fed'in sonunda Kongre'nin "işi düzene sokacağını" gördüğünü iddia eder.

G'deki azalışı tamamıyla telafi etmesi ve dolayısıyla sıfır çarpanla sonuçlanması için faiz oranındaki azalmanın ne kadar olması gerekir? İlk GRH kanun taslağı zamanında yapılan çalışmalar, sıfır çarpan -kamu harcamasındaki bir kesintinin toplam çıktı (gelir) üzerinde etkisinin olmaması- için gerekli olan faiz oranındaki azalışın epey fazla olacağını göstermekteydi. Fed, çarpanın sıfır olması için faiz oranı değişiklikleri hakkında uçuk bir davranış üzerinde çalışmak zorunda olacaktı. Sıfır çarpan, hane halkları ve firmalar üzerinde yenilenmiş iyimserlik yoluyla veya Fed tarafında oldukça saldırgan bir davranış yoluyla ortaya çıkabilir, ancak bu her iki durum da, akla pek yatkın olmadığından, beklenen şey, çarpan, muhtemelen sıfırdan büyük olacaktır. Bu yüzden, açığı belirli bir miktarda azaltmak ile kamu harcamalarındaki kesintinin bu miktardan fazla olması gerektiği beklenen bir şeydir.

Ekonomik İstikrar ve Açığın Azalması

Sonuç olarak, açığın veri bir miktarda azaltılması, kamu harcamalarında bu miktardan daha büyük bir azalışı gerektirmektedir. Ne var ki, açık hedeflemesi analizimizden öğrenmemiz gereken tek nokta bu değildir. Şimdi, açık hedeflemesinin, ekonominin çeşitli uyarıcılara tepki verme yolunu ters bir şekilde etkileyeceğini göstereceğiz.

GRH'nin, denk bütçe değişikliğinin ve benzeri açık hedeflemesi ölçütünün olmadığı bir dünyada, Kongre ve başkan her yıl, ne kadar harcama yapılacağına ve ne kadar vergi toplanacağına karar verir. Federal hükümet açığı, bu kararların ve ekonominin durumunun bir sonucudur. Oysa GRH veya denk bütçe değişikliği ile açığın büyüklüğü önceden belirlenir. Vergiler ve kamu harcaması, gereken açık hedefine ulaşmak için ayarlanmak zorundadır. Bu durumda açık, artık, verginin ve harcama kararlarının bir neticesi olmaktan çıkar. Bunun yerine vergiler ve harcama, açık kararının bir sonucu haline gelir.

Kongre'nin bir açık hedefi seçmesi ve kamu harcamasıyla vergileri bu hedefe göre ayarlayıp ayarlamaması ile ne kadar harcayıp ne kadar vergi koyacağına karar vermesi ve böylece açığın kendi kendini ayarlaması arasında ne fark vardır? Fark oldukça önemli olabilir. Bazı *negatif talep şokları* nedeniyle, AD eğrisinin sola doğru kaydığını göz önüne alalım. **Negatif bir talep şoku**, tüketimde veya yatırım planlarında olumsuz bir kaymaya veya ABD ihracatında bir azalmaya yol açacak bir şeydir.

negatif talep şoku tüketim veya yatırım planlarında negatif bir kaymaya neden olan veya ABD ihracatında bir azalmaya yol açan şeyler

otomatik istikrar araçları Federal bütçedeki hâsıla ve harcamalar kalemlerinin, GSYİH'yı istikrara kavuşturmak için, ekonomiyi otomatik olarak değiştirmesi

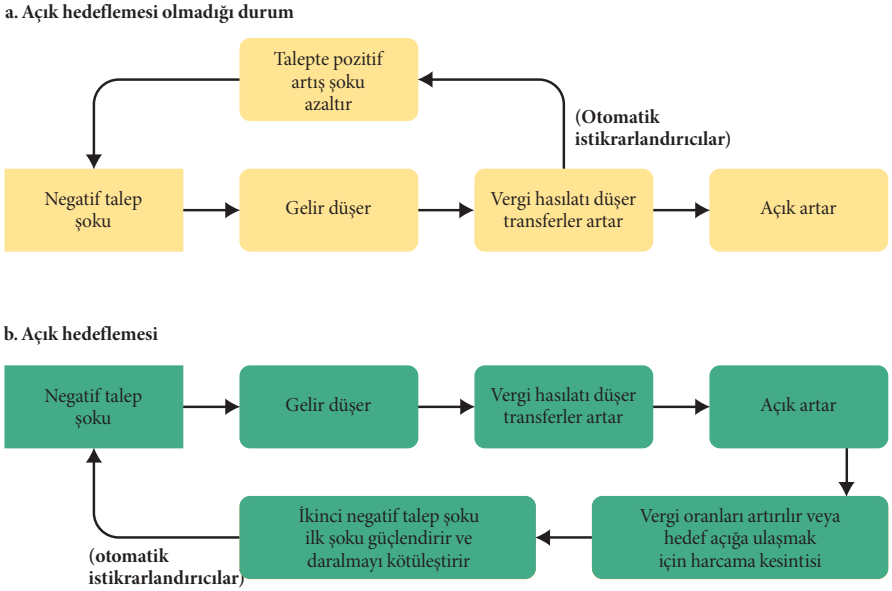
Otomatik istikrar bozucular Federal bütçedeki hâsıla ve harcama kalemlerinin, GSYİH'yı istikrarsızlaştırmak için, ekonomiyi otomatik olarak değiştirmesi

AD eğrisinde sola doğru bir kaymanın toplam çıktıyı (gelir) azalttığını biliyoruz, bu, kamu açıklarının artmasına neden olur. Açık hedeflemesinin olmadığı bir dünyada, daralma döneminde açıktaki artış, ekonomi için bir **otomatik istikrar sağlama** görevi görür (bu nokta anlaşılmadıysa, Bölüm 24 yeniden gözden geçirilebilir). Vergi gelirlerinde daralmaya bağlı azalma ve transfer ödemelerinde artış, vergi sonrası gelirde düşüş ve negatif talep şokundan kaynaklanan tüketici harcamasını azaltma eğilimindedir. Bu yüzden toplam çıktıda (gelir) negatif talep şokunun neden olduğu azalma, açığın büyümesi ile bir şekilde küçültülür (Şekil 30.4.a)

Açık hedeflemesinin olduğu bir dünyada, açığın artmasına izin verilmez. Vergi artışlarının ve kamu harcamaları kesintilerinin bazı kombinasyonlarına, açıkta bir artış olması halinde, açığı telafi etmek üzere ihtiyaç duyulacaktır. Vergilerde ve harcama kesintilerinde artışların bizzat kendilerinin daraltıcı olduklarını biliyoruz. Ekonomide daralma, bu yüzden, açık hedeflemesi olmasaydı gerçekleşecek durumdan daha büyük olacaktır, çünkü negatif talep şokunun ilk etkisi, açığın artmasını engellemek için gerekli olan, kamu harcamasında bir kesinti veya vergilerde artış yoluyla kötüleşir. Şekil 30.4.b'nin gösterdiği gibi, açık hedeflemesi bir **otomatik istikrar bozucu** olarak hareket eder. Bu da ekonominin daralma dönemlerinde vergilerin artırılması ve hükümet harcamalarının kesintiye uğramasını gerektirir. Bu, daralmayı başlatan şoku etkisizleştirmekten ziyade, onu pekiştirir.

ŞEKİL 30.4 Bir Otomatik İstikrarsızlığa Neden Olan Açık Hedeflemesi

Açık hedeflemesi ekonominin negatif talep şoklarına tepki yolunu değiştirir çünkü açığın artmasına izin vermez. Sonuç, daha küçük bir açık, fakat gelirde olandan daha büyük bir azalma olur.



Özet

GRH yasasının, denk bütçe değişikliğinin ve benzer açık hedeflemesi ölçütlerinin bazı istenmeyen makroekonomik sonuçlara sahip olduğu açıktır. Açık hedeflemesi, ekonomi hâlihazırda problem yaşıyorken, bir de harcamalarda kesintileri ve vergilerde artışları gerektirir. Bu olumsuzluk, Kongre'nin, açıklar arttığı zaman, bunu göz ardı etmesi gerektiği anlamına gelmez. Onun yerine negatif talep şoklarının yaşandığı dönemlerde, açık hedeflemesi ölçütlerinin yaptığı gibi, ekonominin harcamadaki kesintilere bağlanması, ekonomiyi yönetmenin iyi bir yolu olmadığı anlamına gelir.

Menkul Kıymetler Piyasası ve Ekonomi

On yıl önce yazılmış başlangıç seviyesindeki makro iktisadi metinler, az ya da çok, borsayı (menkul kıymetler piyasasını) yok sayarlardı. Makroekonomide borsanın etkileri giriş seviyesindeki tartışmalarda bir kenara bırakılacak kadar küçüktü. Bu 1990'larda değişti. 1995'lerde başlayan borsaların patlamasının (hızlı genişlemesi) ekonomi üzerinde büyük bir etkiye sahip olduğunu göreceğiz. 1990'ların ortasında ekonomi bir hayli büyüdü ve çoğu bunun yeni bir ekonominin varlığı veya yeni bir çağ olduğuna inanmaya başladı. 1990'ların son yarısındaki büyümenin ne kadarı borsa patlaması ile ilgilidir? Ekonomi gerçekten de yeni bir çağa mı girdi? Bu kısımda bu soruları cevaplamaya çalışacağız.

Hisse Senetleri ve Bonolar

Firmaların yatırımlarını finanse etmek için para ödünç alma veya para toplamalarının üç temel yolunu kısaca tartışarak başlamak yararlı olacaktır. Firmalar, pratikte finansal piyasaları nasıl kullanırlar?

Bir firma yeni bir fabrika kurmak veya makineler satın almak için büyük miktarda bir satın alma işlemi gerçekleştirmek istediğinde, bunu genellikle, kendi fonlarıyla karşılayamaz. Bu durumda, yatırımı "finanse etmek" gerekmektedir. Bunun bir yolu bankadan ödünç almaktır. Banka firmaya ödünç para verir, firmalar fabrika veya makine satın almak için parayı kullanır ve firma faizi ile birlikte krediyi zamanı içerisinde bankaya geri öder.

Firma için para ödünç almanın bir diğer yolu da firma adına bono ihraç etmektir. Eğer bir firmadan bir bono satın alırsanız, firmaya bir borç veriyorsunuz. 26. Bölümün başında bonolar tartışılmıştır.

Hisse senedi bir firmanın belli bir kısmının sahipliğini onaylayan bir sertifika

Bir firma için bir yatırımı finanse etmenin üçüncü bir yolu, **hisse senedi** paylarını ihraç etmektir. Bir firma hisse senetlerinin yeni paylarını ihraç ettiğinde bu onun borcuna eklenmez. Yerine firmanın fonlarla desteklenmesini kabul eden hissedarlarına borç olarak yüklenir. Bu hissedarlar tahvil hamillerinden farklı işlem görürler ve kiralanan miktar kadar borçlanırlar.

Adi hisse senedi çoğu zamanda bir işletmenin bir şirketin hissedarlık payını gösteren bir belgedir. Örneğin, Lincoln Elektrik Cleveland merkezli kaynak ve kesim araçları yapan bir şirkettir. Şirketin onbinlerce hissedarına bölünmüş 41 milyon adi hisse senedi bulunmaktadır, bu hissedarların bazıları özel bireyler bazıları ise Carleton Koleji gibi kurumlar iken bazıları da firmaların işçileri olabilmektedir. Hissedarlar şirketin karlarından pay almaya hak kazanmışlardır. Karlar doğrudan hissedarlara ödenirse, bu ödemeye temettü denir. Son yıllarda Lincoln Elektrik 54 milyon Dolarlık kar elde etmiştir. Bu da hisse başına 1,31 dolarlık kar demektir. Bunun 0,43 doları hissedarlara temettü payı olarak ödenmiştir ve geri kalanı da yatırımlarda kullanılmak üzere muhafaza edilmiştir.

sermaye kazancı bir varlığın değerindeki bir artış

gerçekleşen sermaye kazancı bir varlığın sahibi gerçekte ona ödediğinden daha çok bir miktara satması durumunda oluşan kazanç

Değerinde artış gösteren bir hisseye sahip hissedar **sermaye kazançları** olarak adlandırılan kazancı hak eder. **Gerçekleşmiş sermaye kazançları** (veya kayıpları) hisse senetleri de dâhil olmak üzere varlıkların değerindeki artışlar (veya azalışlar) olup, hane halkları bu kazançları bu varlıkları sattıkları zaman elde ederler. Vergi yönetmeliği altında işlemi oldukça karmaşık olmasına ve birkaç yılda bir değişmelere tabii tutulmasına rağmen, hükümet gerçekleşmiş sermaye kazançlarını gelir olması için net kayıplar olarak görür. Bir hisse payı sahibinin toplam kazancı, elde edilen temettüler ile sermaye kazanç veya kayıplarının toplamına eşittir.

Hisse Senedinin Fiyatının Belirlenmesi

Hisse senedi fiyatını ne belirler? Eğer borsadaki bir hisse 25 dolardan satılıyorsa neden bir kişi buna daha fazla para ödemek ister? Belirttiğimiz gibi borsadaki bir hisseyi aldığınızda bir firmanın bir parçasını almış olursunuz. Eğer firma kar elde ederse bu payı hisse sahiplerine dağıtabilecektir. Eğer bu payları hisse sahiplerine dağıtmıyorsa fakat kar elde ediyorsa insanlar bu karları gelecekte ödeyeceği beklentisine gireceklerdir. Kar payları hisse senetleri için önemlidir çünkü kar payları firmadan hisse senedi sahibinin aldığı gelirler şeklindedir.

Dolayısıyla hisse senetlerinin fiyatını etkilemesi muhtemel bir şey, insanların ilgili senetten gelecekteki kar payı beklentileridir. Diğer unsurlar sabitken gelecekte kar payları beklentisi ne kadar büyükse, hisse senedinin cari fiyatı da o kadar büyük olacaktır.

Hisse senedinin fiyatını belirleyen diğer bir önemli unsurda zaman içinde beklenen kar payı ödemesidir. Şimdiden itibaren 4 sene sonra ödenecek 2 dolarlık kar payı, gelecek sene ödenecek 2 dolarlık kar payından daha az değerlidir. Diğer bir deyişle kar payı ne kadar sonra ödenmesi bekleniyorsa, "ıskonto edilmesi" o kadar büyük olacaktır. Gelecekte beklenen kar paylarının miktarı faiz oranına bağlı olarak ıskonto edilir. Faiz oranları ne kadar fazlaysa kar paylarının beklenen gelecek değerleri o kadar fazla ıskonto edilecektir. Eğer faiz oranı yüzde 10 ise bugün 100 dolar yatırdığımızda, bir yıl sonra 110 dolar alırız. Gelecek sene bana 110 dolar ödeyecek birine bugün 100 dolar veririm. Fakat bunun yerine faiz oranı sadece yüzde 5 olursa gelecek yıl 110 dolar alabilmek için bugün 104,76 dolar ödemeliyim, çünkü yüzde 5'lik bir faiz oranında bugünkü 104,76 dolarlık seçim bir yılın sonunda da 110 dolar üretir. Böylece faiz oranları daha düşük olduğunda, 110 dolarlık söz için daha fazla ödeme yapmak zorunda kalıyorum. Diğer bir deyişle faiz oranı düşük olduğunda 110 doları daha az "ıskonto ederim".

Faiz oranı dışında dikkate alınması gerekli diğer bir unsurda riskin ıskontosudur. İnsanlar aynı beklenen değerler için belirli olmayanları belirli sonuçlara tercih ederler. Örneğin ben bir bahisteki kesin 50 dolarlık kazancı, 100 dolarlık %50 alma, %50 almama şansım olan getiriye tercih ederim. Yüzde elli şansla bahisten hiçbir şey kazanmama şansım olan bahisin beklenen getirisi 50 dolardır fakat ben kesin olan 50 doları tercih ederim. Aynı durum gelecek kar payları içinde geçerlidir. Eğer A ve B şirketleri için gelecek yıl hisse başına 2 dolar kar payı beklentim olsun fakat B firması daha geniş olanaklara sahip olsun (daha riskli), bu durumda A firmasını tercih edeceğim. Diğer bir şekilde söylemek gerekirse B firmasının beklenen gelecekteki kar paylarının A firmasınınkinden daha fazla "ıskonto" edeceğim çünkü B firmasının sonuçları daha belirsizdir.

Böylece bir hisse senedinin fiyatı beklenen gelecek kar paylarının ıskonto değerine eşit olmalıdır ve ıskonto değeri de faiz ve riske bağlı olduğunu söyleyebiliriz. Eğer herhangi bir nedenle (firmadan pozitif sürpriz bir haber ilanı olsun) beklenen gelecek kar payları artarsa bu hisse senedi fiyatında artışa neden olacaktır. Eğer faiz oranı düşerse, bu azalma hisse senedi fiyatında da artışa neden olacaktır. Sonuç olarak eğer bir firmanın algılanan riski düşerse bu algı firmanın hisse fiyatını arttırmalıdır.

Bazı borsa analistleri, menkul kıymetler piyasası "köpüklerinden" bahsederler. Yapılan tartışmaları takiben bir köpük ne olabilir? Bir firmanın gelecek kar paylarına ilişkin beklentileriniz ve ıskonto oranı veri iken, firma hisse senedini hisse başına 20 dolar değer biçtiğinizi varsayalım. Bir hisse için 20 dolardan fazla ödendiği durum olabilir mi? Tabiî ki, hisseyi alır sonra satarsınız; hisse senetlerini sonsuza dek elde tutmazsınınız. Eğer hisse senedi şu anda 25 dolardan satılıyorsa ki bu da bizim aldığımız 20 dolardan fazla fakat siz bu senedin gelecek birkaç ayda 30 dolara yükseleceğini düşünüyorsunuz, o zaman bu senedi gelecekte daha yüksek fiyattan satma düşüncesiyle şimdi alabilirsiniz. Eğer diğer kişilerde aynı şekilde düşünüyorsa, hisse senedi fiyatları yükselecektir.

Bu durumda gelecekteki kar paylarının ıskonto edilmiş değerinden çok, gelecekte diğerlerinin hisse senetlerine ne kadar ödeyecekleri konusundaki görüşünüz önemlidir. Eğer herkes herkesin fiyatın artacağını tahmin edeceğini tahmin ederse fiyat yukarı doğru çıkacaktır. Birisi bu sonucu köpük olarak görebilir çünkü hisse senedi fiyatı insanların diğer insanların ne beklediği tahminine dayanmaktadır.

Bir firmanın hisse senetleri hızlı bir şekilde artıyorsa insanların gelecekteki kar payları ile ilgili beklentilerdeki artışın nedeninin ne olup olmadığı veya bunun bir köpük olup olmadığını anlamak zordur. Çünkü gelecekteki kar payları ile ilgili insanların beklentileri direkt gözlemlenemez, alternatif teorileri test etmek zordur.

Dow Jones Endüstriyel Ortalama aktif olarak ticaret yapan 30 büyük firmanın hisse senedi fiyatlarının dayandığı bir indeks. Menkul kıymetler piyasası performansını takip etmek için en eski ve en çok bilinen indekstir.

NASDAQ Bileşik NASDAQ Menkul Kıymetler Piyasasında faaliyette bulunan 5000'den fazla firmanın hisse senedi fiyatlarının dayandığı bir indeks. NASDAQ piyasası, adını Menkul Kıymetler Alıcı ve Satıcılar Otomatik Kotasyon Sistemi Ulusal Birliğinden almaktadır.

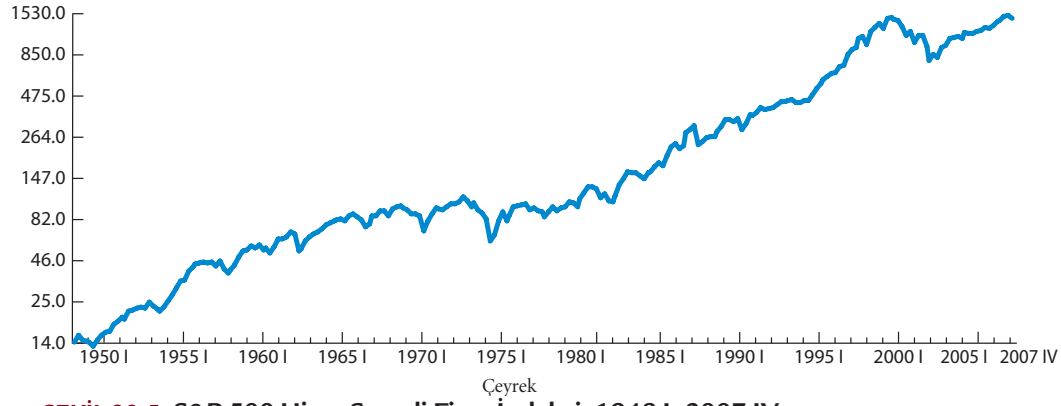
Standard ve Poor 500 (S&P 500) piyasa değeri en büyük 500 firmanın hisse senedi fiyatlarının dayandığı bir indeks.

1948'den Bugüne Menkul Kıymetler Piyasası

Eğer menkul kıymetler piyasasını (borsayı) takip ediyorsanız, iki hisse senedi fiyat endeksinin çok dikkat çektiğini bilirsiniz: **Dow Jones Endüstriyel Ortalama** ve **NASDAQ Bileşik** endeksleri. Makroekonomik bir bakış açısıyla bu endeksler çok az sayıda benzer firmayı kapsamaktadır. Birisi, toplam piyasa değeri, ekonomide bütün firmaların piyasa değerlerine yakın firmaları içeren bir indeksten hoşlanabilir. Bu nedenle en iyi ölçüm **S&P 500** olarak adlandırılan **Standart and Poor'un 500** hisse senedi fiyat endeksidir. Bu endeks ekonomideki çoğu şirketin piyasa değerini kapsamaktadır.

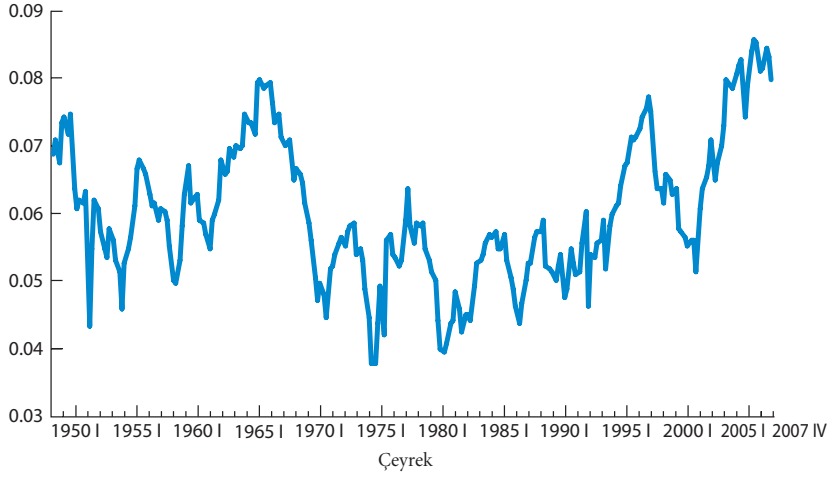
S&P 500 endeksi şekil 30.5'te 1948I-2007IV için çizilmiştir. Bu grafikte ki 1995-2000 arasında endeksteki büyük artış neden kaynaklanmıştır? 31 Aralık 1994 ile 31 Mart 2000

arasında S&P 500 endeksi yüzde 226 artmıştır, yıllık yüzde 25'lik bir artış. Bu B.D tarihindeki, 1920'lerdeki patlamadan daha da fazla, şu ana kadar en büyük hisse senedi patlamasıdır. Bu patlama hane halklarının servetine kabaca 14 trilyon dolarlık, yaklaşık yıllık 2,5 trilyon dolarlık ek sağlamıştır.



▲ **ŞEKİL 30.5 S&P 500 Hisse Senedi Fiyat İndeksi, 1948 I–2007 IV**

Bu patlamaya ne neden oldu? Sayfa 566'daki şekil 28.13'den görebileceğiniz gibi 1990'ların son yarısında faiz oranları çok değişmedi, bu yüzden patlama faiz oranlarındaki çok büyük düşüşler ile açıklanamayabilir. Belki karlar bu dönemde kayda değer artış gösterdi ve bu büyüme gelecekte beklenen kar paylarında büyük bir artışa yol açtı. Biz önceki tartışmalardan beklenen gelecekteki kar payları artarsa hisse senedinin fiyatının artacağını biliyoruz. Şekil 30.6 1948I-2007IV için vergi sonrası kârların GSYİH'ya oranını göstermektedir. 1990'ların son yarısında olağandışı bir şey olmadığı, şekilde açıkça görülmektedir. Vergi sonrası karların GSYIH'ya oranının 1995'lerin ortasından 1997'nin ortasına kadar artmıştır, fakat 2000'den sonra genelde düşmüştür. Böylece insanların gelecekteki kar payları ile ilgili çok yüksek beklentiye girmelerini sağlayacak şekilde yüksek kar dalgalanmaları gözükmemektedir.



◀ **ŞEKİL 30.6 Vergi Sonrası Karların GSYİH'ya Oranı, 1948 I–2007 IV**

1990'ların son yarısında hisse senetlerinin algılanan riskliliği düşmüş olabilir. Bu değişim hisse senetleri için daha düşük ıskonto oranlarına ve dolayısıyla, diğer şeyler sabitken, daha yüksek hisse senedi fiyatlarına yol açmış olabilir. Bu olasılık tamamen saf dışı bırakılamamasına rağmen, algılanan riskin düştüğüne dair güçlü bağımsız bir kanıt yoktur.

Bu nedenle hisse senetleri patlaması tam bir bilmecedir ve çoğu insan bunun basit bir köpük olduğunu tahmin etmektedir. Bazı nedenlerle hisse senedi fiyatları 1995'de hızla yükselmeye başlamış ve insanlar diğer insanların fiyatlardaki artışın devam edeceği beklentisinde olduklarını tahmin etmişlerdir. Böylece beklentileri takiben beklentilerin daha da artmasına yol açmıştır. Köpük olduğuna inananlar, hisse senedi fiyatlarının büyük ölçüde düştüğü 2000'de ilk düşmeye başladığını not etmektedirler. Bu sadece hisse senedi fiyatlarının yatay bir seyir izlemesi değil, hızlı bir düşüşe girmesidir. Köpük görüşünde olan insanlar bunu köpüğün patlaması olarak değerlendirmişlerdir.

Amerika'da firmaların çoğunun piyasa değerini içeren S&P500 endeksinden bahsettiğimizi hatırlayın. Sadece birkaç internet şirketinden bahsetmiyoruz. Tüm hisse senetleri pi-

yasası 5 yıl boyunca %25 artmıştır. Sonraki bölümde bu artışın refah ve ekonomi üzerindeki etkilerini göreceğiz.

Menkul Kıymetler Piyasasının Ekonomi Üzerindeki Etkisi

Bölüm 23'te bahsettiğimiz gibi tüketim harcamalarını etkileyen önemli faktörlerden biri servettir. Diğer şeyler sabitken, bir aile ne kadar fazla servete sahip olursa, o kadar çok harcar. Bunu daha detaylı olarak gelecek bölümde tartışacağız, fakat şu anda bize gerekli olan servetteki bir artışın tüketici harcamasını arttırdığını not etmektir. Menkul kıymetlerin fiyatlarındaki bir artış yatırımları da etkileyebilir. Eğer bir firma bir yatırım projesi tasarlıyorsa, bu yatırımı finanse etmenin yollarından biri ilave hisse senedi ihracıdır. Firmanın menkul kıymetlerinin fiyatı ne kadar yüksekse, firma her ilave hisseden o kadar fazla para elde edebilir. Böylece menkul kıymetlerinin fiyatı ne kadar yüksek ise, firma muhtemelen daha çok yatırım projeleri gerçekleştirecektir. Bir yatırım projesinin hisse senedi cinsinden maliyeti, hisse senedinin fiyatı ne kadar yüksek olursa, o kadar daha düşük olur. İşte bu yolla, menkul kıymetler piyasasındaki bir patlama yatırımları arttırabilir.

Menkul kıymetler piyasasının ekonomi üzerine olan etkisi göreceli olarak doğrudandır. Eğer menkul kıymetlerin fiyatı artarsa, hane halkının serveti artar, ardından tüketici harcaması da artar. Ayrıca yatırım, artar; çünkü firmalar yatırım projelerini finanse etmek için hisse başına daha çok para toplarlar. Kabaca bir parmak hesabı olarak, menkul kıymetlerin değerinde 1 dolarlık değişim, tüketici ve yatırım harcamasında yıllık yaklaşık 0,03 ve 0,04 dolarlık değişime yol açar. Biz 0,04$ katsayısını gelecekteki tartışmalarda kullanacağız.

Ekim 1987 Çöküşü 1990'ların sonundaki patlamayı açıklamadan önce, bir çöküşü, genellikle Ekim 1987 çöküşü olarak bilinen, durumu açıklamak faydalı olur. Birleşik Devletlerdeki menkul kıymetlerin değeri, Ağustos 1987 ile Ekim 1987'nin sonu arasında yaklaşık bir trilyon dolar düştü. Bir günde -19 Ekim 1987- menkul kıymetlerin fiyatları neredeyse 700 milyar dolar düştü. Eğer biz menkul kıymetlerin fiyatında 1 dolarlık düşüşün tüketici ve yatırımcı harcamasının her yıl 0,04 dolarlık azalma ile sonuçlandığını varsayarsak, 1987'deki servette 1 trilyon dolarlık düşüşün, 1988'de harcamanın seviyesini 40 milyar dolarlık daha düşük olacağını ima ettiğini görebiliriz. Gayrisafi yurtiçi hâsılanın (GSYİH) seviyesi, 1987'de 4 trilyon dolar civarındaydı, harcamadaki 40 milyar dolarlık bir azalma GSYIH'nın %1'i civarındadır. Burada bir çarpan etkisi de devreye girebilir. Harcamadaki bir azalma, toplam çıktıda (gelirde) bir azalmaya yol açar ki, bu da harcamada daha fazla bir azalmaya neden yol açar. GSYİH'daki toplam düşüş, 40 milyar dolarlık ilk düşüşten çok fazla olabilir. Eğer çarpan 1,4 ise, GSYİH'daki toplam düşüş 1,4x40 milyar dolar = 56 milyar dolar veya yaklaşık GSYİH'nın yüzde 1,4'ü olur.

GSYIH'nın yüzde 1,4'ü büyük bir miktar olmasına rağmen, bu çöküşün bir daralmaya neden olabileceğini bekleyecek kadar büyük değildir. Bölüm 32'de tartışacağımız hayat boyu teoremi, bunun nedenini açıklamamıza yardım eder. Eğer hane halkları yaşam boyu kararlar alıyorlarsa ve hayatları boyunca mümkün olduğunca düz bir tüketim patikasına sahip olmak istiyorlarsa, servetteki bir düşüşe tüketimlerini her yıl azıcık düşürerek cevap vereceklerdir. Hane halkları, cari yıldaki tüketimlerini servetteki düşüşün miktarı kadar azaltmayacaklardır.

Neden insanlar, bir çöküşten sonra, ekonominin daralmaya girebileceğin veya daha kötüsü bir depresyona girebileceğini tahmin ederler? Sebep tamamen beklentilerle ilgilidir. Eğer hane halkları ve firmalar, çöküşten sonra ekonominin hızla daralacağı beklentisine girerlerse, tüketimlerini ve yatırımlarını aksi duruma göre muhtemelen daha fazla kesebileceklerdir. (Bu tepki, Keynes'in hayvani güdülerinin işlemesidir.) Bu beklentiler, kendi kendini besler bir konumda olacağı için, düşen beklentilerden kaynaklanan tüketimde ve yatırımdaki kesintiler nedeniyle ekonomiyi durgunluğa sokabilecektir.

Bununla beraber, ekonomi 1988'de resesyona girmedi. Çöküşü takiben beklentiler sert bir şekilde değişmedi. Fed, herhangi büyük bir negatif reaksiyona neden olmamak için, çöküşün ardından para politikasını gevşetti. Üç aylık hazine bonosu faiz oranı, Ekim ve Kasım 1987 arasında yüzde 6,4'den yüzde 5,8'e düştü. Ek olarak, menkul kıymetlerin değerleri zaman içinde aşamalı bir şekilde çöküş öncesi durum seviyesine yükseldi. Çünkü servetteki ilk düşüş geçici bir hale dönüştü, negatif servet etkisi olması gereken kadar büyük olmadı.

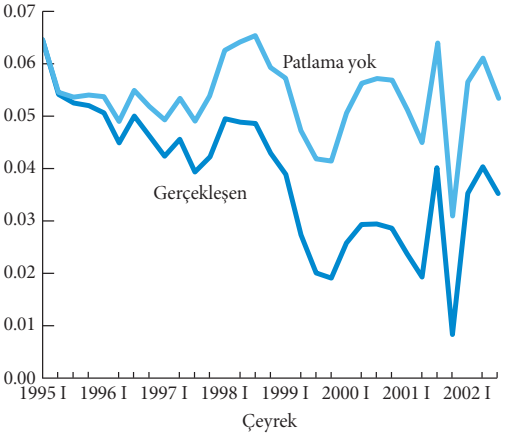
1995-2000 Patlaması Daha önce de belirttiğimiz gibi, 1995 ve 2000 arasında, menkul kıymetlerin değeri yılda yaklaşık 2,5 trilyon dolar arttı. Eğer menkul kıymetlerin fiyatlarında 1 dolarlık bir artış, yılda tüketim ve yatırımda 0.04 dolarlık bir artışa neden olduğunu varsayarsak ve çarpanı da 1,4 olarak kullanarak, harcamada ilave edilen artış, 0.04x2,5 trilyonx1.4, her yıl 40 milyar dolardır. 1998'de GSYİH 9 trilyon dolar civarındaydı ve dolayısıyla 140 milyar dolarlık bir artış GSYİH'nin yüzde 1.5'dir.

GSYIH'nın yıllık artış hızı, 1995'in sonundan 2000'nin ortasına kadar yüzde 4.5 olmuştur. Nitekim önceki rakamlar, yüzde 4.5'in yaklaşık yüzde 1.5'i menkul kıymetler piyasasındaki patlamadan kaynaklandığını göstermektedir. Diğer bir deyişle, eğer bir patlama olmamış olsaydı, büyüme oranı yüzde 4.5 yerine muhtemelen yüzde 3 civarında olabilecekti. Servetlerinde büyük bir artış olmasa da, hane halkları basitçe yapabileceklerinden daha fazla harcamış ve firmalar, menkul kıymetlerin fiyatı çok fazla değişmediği duruma göre yapabileceklerinden daha fazla yatırım yapmışlardır.

Şekil 30.7-30.13'te menkul kıymetler piyasasının etkilerinin daha ayrıntılı bir analizi sunulmaktadır. Bu analiz, eğer menkul kıymetler piyasasında herhangi bir patlama olmasaydı, ekonominin[3] neye benzeyebileceğini görmek için ekonominin bir modelini kullanmaktadır. Her bir şekilde, "gerçekleşen" çizgisi, değişkenin 1995 I-2002 III döneminde değişkenin gerçek değerlerini göstermektedir. Bu değerler menkul kıymetler piyasası patlamasını yansıtmaktadır (çünkü patlama gerçekten gerçekleşti!). "Patlama yok" çizgisi, menkul kıymetler fiyatlarının normal oranlarda arttığı varsayımının geçerli olduğu durumda elde edilen model tahminlerinin değerlerini göstermektedir. Patlamanın olmadığı durumda, menkul kıymetlerin fiyatında 1995 ve 2000 arasında ne aşırı artış ne de fiyatlarda 2000'den sonra çok büyük düşüş vardır.

Yedi şekildeki grafikler ilginçtir. Bu grafikler, menkul kıymetler patlamasının olmamış olması durumunda, B.D. ekonomisinin 1990'ların son yarısında normal olmayan bir görünüş sergilemeyeceğini göstermektedir. "Yeni ekonomi" veya "yeniçağ" diye bir şey konuşuluyor olmayacaktı. Aşağı yukarı her şey olduğu gibi olacaktı. Şimdi şekilleri bir bir tartışacağız. Makro iktisat hakkında bu zamana kadar öğrendiğiniz veri iken, çeşitli sonuçların nedenlerini anlayabilmelisiniz.

Şekil 30.7, patlama olmadığı durumda, kişisel tasarruf oranının oldukça daha yüksek olduğunu gösterir. Değerler tarihi marjın daha fazla altında değillerdir. Bu tüketim üzerinde servet etkisinin işlemesindendir. Servette büyük artışın olmadığı durumda, hane halkları daha az tüketir.

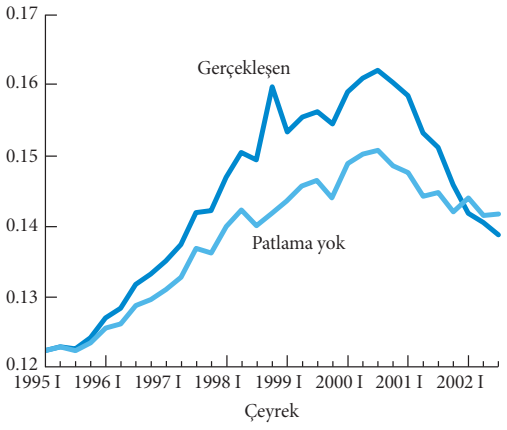


ŞEKİL 30.7 Kişisel Tasarruf Oranı, 1995 I–2002 III

Şekil 30.8, patlama olmadığı durumda, yatırımında az olduğunu gösterir. Firmalar, bina ve araçlara daha az yatırım yaparlar, çünkü onlara maliyeti, ihraç edilen ilave hisse senetleri anlamında daha yüksektir (hisse başına fiyat daha düşüktür.) Çoğu insan 1990'ların sonunda yatırımın oldukça yüksek olduğuna inanır, 2000 ve 2001'deki büyük düşüşlere yol açan bir fenomendir. Şekil 30.8, bunun çoğunun menkul kıymetler piyasasında patlama olmadığında gerçekleşmeyeceğini gösterir.

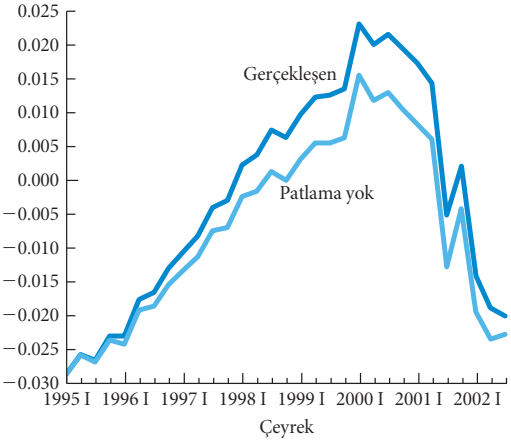
[3] Ray C. Fair, *Estimating How the Macroeconomy Works* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2004).

ŞEKİL 30.8
Yatırım- Çıktı Oranı, 1995 I–2002 III



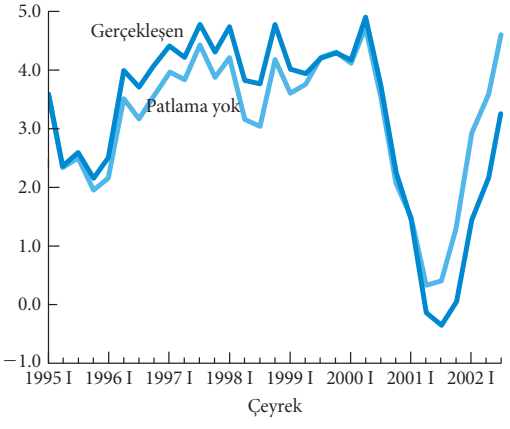
Şekil 30.9, eğer menkul kıymetler piyasası patlaması olmasaydı, federal hükümet fazlalarının 1990'ların sonunda ve 2000'de o kadarda yüksek olmayabileceğini gösterir. Bunun neden böyle olduğu açıktır. Patlamanın olmadığı durumunda, vergilendirilebilir gelir ve karlar azdır ve dolayısıyla vergi gelirleri daha düşüktür. Ayrıca işsizlik yardımları üzerine harcama daha büyüktür, çünkü (göreceğimiz gibi) işsizlik daha yüksektir.

ŞEKİL 30.9
Federal Hükümet Bütçe Açıklarının GSYİH'ya Oranı, 1995 I–2002 III

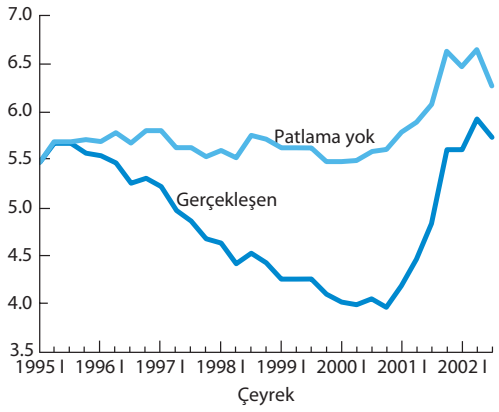


Şekil 30.10, reel büyümenin 1990'ların sonunda patlamanın olmadığı durumundakinden daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bu şekil, büyüme oranı etkilerini, yüzde 4'lük servet harcaması tepkisinin basit kullanımından ve s. 600'deki 1.4'lük çarpandan, daha doğru bir şekilde verir. 2001 ve 2002'de patlama yok iken büyüme oranın daha yüksek olduğunu Şekil 30.10'dan not ediniz, çünkü patlama olmadığı durumda bu iki yılda menkul kıymetler piyasası da büyük düzeltmeleri yoktur.

ŞEKİL 30.10
Reel GSYİH Büyüme Oranı, 1995 I–2002 III

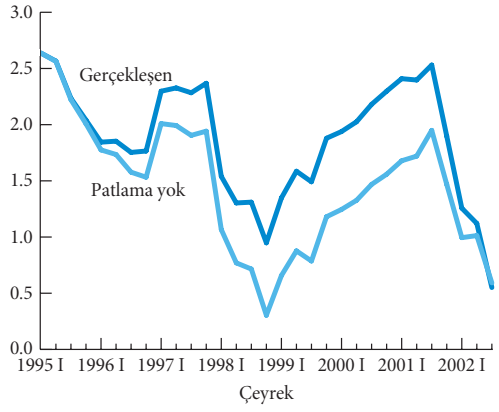


Şekil 30.11, 1990'ların son yarısında işsizlik oranındaki yüzde 5.5'den yüzde 4'e düşmesinin nedeninin menkul kıymetler piyasası patlamadan olduğunu gösterir. Patlama olmasaydı, işsizlik oranı yüzde 5,5'te kalacaktı.



ŞEKİL 30.11
İşsizlik Oranı, 1995 I–2002 III

Şekil 30.12, patlama olmadığı durumda, enflasyonun daha düşük olabileceğini gösterir. Basit sebebi, çıktı daha az olacağı ve böylece talep baskısı az olacağıdır. Her iki durumda, enflasyon oranı tarihi değerlerinden yüksek değildir.

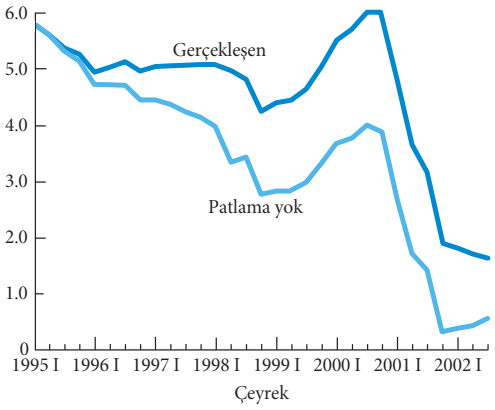


ŞEKİL 30.12
Enflasyon Oranı, 1995 I–2002 III

Son olarak Şekil 30.13, 3 aylık hazine bonosu oranını çizer. Son bölümden hatırlanırsa, bu oran Fed'in davranışını yansıtır. Fed, aslında oranın ne olması istediğiyle ilgili her 6 hafta karar verir ve bu değeri gerçekleştirmek için açık piyasa işlemlerini kullanır. Şekil, 1990'ların sonunda patlama olmasaydı, faiz oranının daha düşük olacağını gösterir. Patlama olmaksızın, reel büyüme daha düşük ve işsizlik daha yüksek olabilecek ve Fed buna daha düşük faiz oranları ile cevap verecekti.

Fed Politikaları ve Menkul Kıymetler Piyasası Şekil 30.13, Fed politikasının nasıl menkul kıymetler piyasası ile ilgili ilişkili olduğunu düşündürdüğü için kullanışlıdır. Fed'in menkul kıymetler piyasasından etkilenip etkilenmediği zaman zaman yükseltilen politika sorularıdır. Fed faiz oranlarını değiştirerek menkul kıymetler fiyatlarını etkilememeye çalışmalımıdır? Şekil 30.13, gerçekte Fed'in menkul kıymetler piyasasından etkilendiğini ifade etmektedir. Menkul kıymetler piyasası patlaması olmasaydı, Fed faiz oranlarını olandan daha yüksek tutacaktı. Bunun neden böyle olduğu açıktır. Eğer Fed, en nihayetinde çıktıyı, işsizliği ve enflasyonu önemsiyorsa ve eğer menkul kıymetler piyasası bu değişkenleri etkileyebiliyorsa, Fed dolaylı yoldan menkul kıymetler piyasasından etkilenecektir. Diğer bir deyişle, Fed, en nihayetinde önemsediği şeyleri - yani, işsizlik ve enflasyon- etkileyen menkul kıymet piyasasını bir noktaya dikkate alır.

ŞEKİL 30.13
3-Aylık Hazine Bonosu Oranı, 1995 I–2002 III



Patlama Sonrası Ekonomi Şekil 30.5, menkul kıymetler fiyatlarında 2000'in dördüncü çeyreği ile 2002'nin üçüncü çeyreği arasında oldukça büyük bir düşüş göstermektedir. Bu dönemde, menkul kıymetler piyasası nedeniyle hane halkı servetinde yaklaşık 7 trilyon dolar düşüş gerçekleşmiştir. 1990'ların son yarısında menkul kıymetler piyasasındaki patlamanın hane halkı servetini yaklaşık 14 trilyon dolar artırdığını ve bu artışın yaklaşık yarısının 2000 IV-2002 III döneminde tersine döndüğünü daha önce belirtmiştik.

1990'ların sonundaki menkul kıymetler piyasası patlamasının, olmamış olması durumuna göre, ekonominin daha çok genişlemesine yol açtığı veri iken, 2000-2002'de menkul kıymetler piyasası düzeltmesinin daha az genişletici bir ekonomiye yol açlığının görülmesi olasıdır. Durum gerçekte tamda budur: hane halkı servetindeki 7 trilyon dolarlık bir düşüş ekonomi üzerinde negatif bir etki yaratmıştır. 2001'de iki çeyrekte büyüme negatif olmuş ve 2002'de büyüme oranı ılımlı olmuştur. Ekonomi, 2003'ün ortasına kadar, iyi bir büyümeye başlayamamıştır.

Genişlemeci bir para ve maliye politikasının olduğu bir dönemde 2001 ve 2002'de ekonominin ağır hareket etmesi oldukça dikkate değerdir. Sayfa 566'daki Şekil 28.13, Fed'in bono oranının bu dönemde tarihinin belki en genişlemeci olan yüzde 4'ün üzerinde düşürttüğünü gösterir. Sayfa 483-484'te Şekil 24.4 ve 24.5, mali politikasının da oldukça genişletici olduğunu gösterir. Bush yönetiminde vergi oranları azaltıldı ve hükümet ve transfer harcamaları oldukça arttırıldı. Bu büyük genişletici politikalara rağmen, ekonomi özellikle iyi işlemiyordu ve bunun ana sebeplerinden biri menkul kıymetler piyasası düşüşü nedeniyle hane halkı servetindeki azalma idi. Herhangi bir menkul kıymetler piyasası düzetmesi olmadan, aynı parasal ve mali politikaların olduğu durumda, ekonomi 2001 ve 2002'de gerçekleşenden daha hızlı büyüyebilirdi.

Bir ekonomide menkul kıymetler piyasasının önemi şimdi daha net olmalıdır. 2000-2002'nin ekonomik durgunluğunda ve 1990'ların son yarısındaki ekonomik patlamasında büyük bir rol oynadı. İşte bu makroekonomik iktisada giriş derslerinin neden menkul kıymetler piyasasını daha fazla göz ardı edemeyeceğidir.

Patlama sonrası B.D. ekonomisi hakkında ilginç olan bir nokta, 2003'den 2005'e kadar ev değerlerinin rolüdür. Şekil 30.5 s. 599'dan görülebileceği gibi, menkul kıymetler piyasası bu dönemde canlanmaya başlamış, fakat daha da önemlisi emlak piyasası patlamıştır. Pek çok ev sahibi, evlerinin değerinin fırladığını görmüştür. Pek çok kişi, düşük faiz oranlarından yararlanarak "emlak kâğıdı" alarak bu artışa tepki vermiş ve bu da onların mal ve hizmet üzerine yaptığı harcamaları artırmıştır. Böylece tüketim, emlak servetindeki artış tarafından uyarılmış, canlanmanın olmasına yardımcı olmuştur. Dolayısıyla hem menkul kıymetler piyasası serveti hem de emlak refahı ekonomi üzerinde etkili olmaktadır.

Bazıları 2005'den beri emlak piyasası balonunun her an patlayacağına inandılar. Ev fiyatları artmaya devam mı edebilir mi veya en azından düşmeyebilir mi? veya birkaç sene önce menkul kıymetler piyasasında yaşandığı gibi, ekonomi büyük ve hızlı fiyat düşüşleri yaşayacak mı? Gerçekte 2006'da, ülkenin büyük çoğunluğunda düşüşlerle, ev fiyatlarında büyük düzetmeler başlamıştır. Bu ipotekli konut (mortgage) piyasasına ve 2007'deki reel çıktı büyümesine büyük bir darbe vurmuştur. Dolayısıyla bu emlak servetinin (burada ev fiyatlarındaki düşmenin emlak servetini düşürmesi) ekonomi üzerine önemli etkilerinin olduğuna bir diğer örnektir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Köpükler ve Rasyonel Yatırımcılar?



Metinde tartıştığımız gibi 1990'ların son yarısındaki B.D. hisse senedi fiyatlarındaki büyük artışlar bir bilmecedir. Bununla beraber 2002 ile 2006 arasındaki B.D. ev fiyatlarındaki artışta bir yapbozdur. Son zamanlarda, pek çok ülke varlık fiyatları büyük artışlar göstermiştir. İlginç bir soru, hızlı fiyatlardaki bu hızlı yükselişlerin irrasyonel tüketici ve yatırımcılar nedeniyle oluşan köpüklerin olup olmadığı veya rasyonel yatırımcıların yanlışlarını geç anlamaları sonucu geri dönüş hareketlerinden kaynaklanıp kaynaklanmadığıdır. Bu soru hem akademisyenleri hem de politikacıların ilgisini çekmektedir. Temel politika sorusu, Fed varlık fiyatlarını göz ardı mı etmelidir yoksa faiz oranlarını kullanarak onları kontrol mü etmelidir. Takip eden makale mevcut köpükleri ve bu köpüklerin Fed'in davranışları üzerindeki etkilerini tartışmaktadır.

Bernanke'nin Köpük Laboratuarı: Manyaklar Ekonomisi

Wall Street Journal

PRINCETON, N.J.—İlk olarak teknoloji hisseleri köpüğü gelmiştir. Daha sonra ev ve kredi köpükleri oldu. Çin hisseleri roket gibi fırlamıştır. Şimdi, fiyatlar petrolden mısıra kadar her üründe uçmaktadır, bazıları mallarda bir köpüğün olduğunu iddia emektedir.

Fakat köpükler nasıl ve neden oluşurlar? Geleneksel olarak ekonomistler olayın içyüzünü kavrayamamışlardır. İkinci Dünya Savaşı'ndan 1990'ların ortasına kadar, bakacakları herhangi bir B.D. yatırım manyaklığı yoktu. Köpüklerin çalışılması, iktisat tarihçilerinin 17. yüzyıl Hollanda lale köpük fiyatlarını ve benzerlerini incelememelerinden ibaretti.

İnternet patlaması bunu değiştirmeye başladı. Princeton ekonomisti Harrison Hong, "Canlı izliyorsunuz, hareketli izliyorsunuz, temellerden bağımsız değer biçilen birçok örnek gözler önüne seriliyor" diyor. Şimdi, finansal köpüklerin çalışılması revaçtadır.

Bunun merkezi Wall Street'in 40 mil güneyindeki Princeton, şimdi ulusun Federal Rezerv yöneticisi olarak ana köpük takipçisi emekli Profesör Ben Bernanke tarafından tutulan genç bilim adamlarının grubuna ev sahipliği yapmaktadır. Grup Bay Hong, Silikon Vadisinde yetişen Vietnam asıllı biri, mesleğe fizikçi olarak başlayan çok başarılı bir Çinli (Wei Xiong); ve ailesinin doğramacılık işini devralması için yetiştirilen bir Alman (Markus Brunnermeier)'den oluşmaktadır. Sonuçları arasında:

Köpükler, yatırımcıların internetin doğuşu gibi büyük ekonomik gelişmenin anlamı hakkında derin bir anlaşmazlığa düştüğünde ortaya çıkar. Çünkü aşağı yukarı dalgalanan fiyatlar üzerinde bahse girmek zordur, güçlü yatırımcılar piyasayı yönlendirmektedir.

Bir defa gitmeye başladıklarında, finansal köpükler ticaretteki büyük artışlarla belli olur, bu onların kolay belirlenmesini sağlar.

Manyaklar pek çok akıllı insan köpükten şüphelense de devam eder, çünkü onlardan hiç biri ona saldırmak için gerekli baruta sahip değildir. Sadece şüpheci yatırımcılar köpük zirvedeyken eş anlı hareket eder-tahmin edilmesi imkânsız anlarda-

Sonuç olarak bunların hepsi ve daha fazlası, Princeton takımı, Fed'in köpükleri engellemeye çalışması gerektiğini ve bunu yapabileceğini ileri sürmektedir, fiyatlar artana kadar bekleyip daha sonra köpük patlayınca temizlemeye girişen eski yönetici Alan Greenspan'ın yaklaşımından ziyade.

Bay Bernanke'nin 1999'da Chicago Üniversite'sinde işe aldığı ve eğittiği 60 yaşındaki teorisyen Jose Scheinkman, eğer teknoloji hisseleri çöküşü bunu açığa çıkarmadıysa, ev ve kredi köpüklerinin hasarı mutlaka ortaya çıkaracağını ileri sürmektedir. Bay Scheinkman, "gelişmiş ekonomiler, finansal sistemin sağlığına aşırı bağımlıdır. Bu köpükler, B.D. ekonomisini finanse edecek finansal sitemin kapasitesini yok etmektedir" demektedir.

Fed aktif yaklaşımlar gösterdiğini bazıları düşünmektedir. Programlı Perşembe akşamı konuşmalarında, Fed yöneticisi Frederic Mishkin'e göre, köpükleri indirmek için kör araçlardan faiz oranı yeterli bir araç değildir, eğer manyaklığı çok kolay kredilerin beslediği görünüyorsa, politikacılar köpüğün "boyutunu küçültecek düzenleyici önlemler" almalıdırlar.

Köpük tartışmalarında piyasa fiyatlarının toplanmış bilginin çoğunu yansıtması anlaşmazlığa sebep olmaktadır. Köpüklerin varlığını tartışan ekonomistler, örneğin internet patlamasında fiyatların artması yeni kurulan internet firmalarının Microsoft'a dönüşme ihtimaline karşı verilen rasyonel bir cevaptı. Fakat bu ekonomistlerin sayıları azalmaktadır.

Kaynak: Justin Lahart, May 16, 2008

ÖZET

PARA VE MALİYE POLİTİKALARINA İLİŞKİN ZAMAN GECİKMELERİ *s. 589*

1. İstikrar politikası, çıktı ve istihdamdaki dalgalanmaları düzeltmek ve fiyatları mümkün olduğunca sabit tutmak için gerekli hedefleri içeren, hem maliye hem de para politikasını tanımlar. İstikrar hedeflerine ulaşmak, belirli zaman gecikmelerinin varlığından veya ekonominin makroekonomik politikalara tepkisindeki gecikmelerden dolayı pek de kolay değildir.
2. *Tanıma gecikmesi*, politika yapıcıların ekonomide ani bir yükselişin veya düşüşün varlığını farkettikleri ana kadar geçen zamanı ifade eder. *Uygulama gecikmesi*, iktisatçılar ve politika yapıcıların ekonominin ani bir yükseliş veya düşüşte olduğunu farkettikten sonra, arzulanan politikanın yürürlüğe konması için geçen zamanı ifade eder. *Tepki gecikmesi* ise, yeni politikanın uygulamaya konulmasından sonra, ekonominin yeni koşullara uyum sağlaması için geçen zamanı ifade eder. Diğer bir deyişle bu gecikme, ekonominin kendi işleyişinden kaynaklanan bir gecikmedir. Genel olarak para politikasının uygulanması, maliye politikasına göre daha hızlı olsa da; maliye politikası genelde para politikasından daha kısa bir tepki gecikmesine sahiptir.

MALİYE POLİTİKASI: AÇIK HEDEFLEMESİ *s. 593*

3. 1986 mali yılında, Başkan Reagan, 1991 mali yılı için sıfır açığı hedefleyen ve her yıl 36 milyar $ federal açığı azaltmaya koyulan Gramm-Rudman-Holling Yasası'nı (GRH) imzaladı ve yasa Kongre'den geçti. Eğer Kongre hedeflenen miktardan daha büyük bir açık içeren bir bütçeyi geçirirse, yasa otomatik harcama kesintilerini talep etmekteydi. Anayasa Mahkemesi kararı, daha sonra bu koşulu bozdu ve her yıl için fiili değerler hiçbir zaman belirlenen hedeflere yaklaşamadı. 1993 yılı Kapsamlı Bütçe Uzlaşma Yasası ve güçlü bir ekonomi sayesinde, federal açık 1998'de ortadan kaldırıldı.
4. Açık, GSYİH düştüğünde artma ve GSYİH yükseldiğinde azalma eğilimi içerisindedir. *Açık tepki endeksi (DRI)*, GSYİH'de 1 $'lık bir değişimin açıkta meydana getirdiği değişiklik miktarını ifade eder.
5. Açığın azaltılması için gereken mutlak miktarda bir harcama kesintisinin yapılabilmesi için, kamu harcaması çarpanının sıfır olması gerekir. GRH geçirilmeden önce bazıları, sıfır kamu harcamaları çarpanının, hanehalklarının yeniden iyimser hale gelmesiyle veya Fed'in faiz oranlarını düşürmek için oldukça agresif bir davranış sergilemesiyle başarılabileceğini savunmaktaydı. Ampirik kanıtlar, her iki durumun da pek akla yatkın olmadığını göstermektedir. Öyleyse açığı mutlak bir miktarda azaltmak için, kamu harcamaları kesintisi, açığı azaltmak için gereken bu miktardan daha fazla olmalıdır.
6. Açığı ortadan kaldırmak veya düşürmek için otomatik harcama kesintilerini gerektiren açık hedefleme ölçütleri, ekonominin dengesini bozan bir etkiye sahip olabilirler, çünkü bu ölçümler, otomatik stabilizatörlerin çalışmasına engel olurlar.

MENKUL KIYMETLER PİYASASI VE EKONOMİ *s. 597*

7. Bir firma, bir yatırım projesini, bankalardan ödünç alarak, tahvil ihraç ederek veya yeni hisse senedi ihraç ederek, finanse edebilir. Hisse senedine sahip olan insanlar, firmanın bir kısmına da sahip olmuş olur.
8. Menkul kıymetin fiyatı, beklenen gelecek temettülerin iskonto edilmiş değerine -ki iskontoya ilişkin faktörler, faiz oranlarına ve riske bağlı- eşit olmalıdır.
9. Menkul kıymetin fiyatı, beklenen gelecek temettülerin iskonto edilmiş değerini aşarsa piyasada bir köpük meydana gelir. Bu durumda önemli olan, diğer insanların menkul kıymetlerin gelecekte ne kadardan satılabileceği beklentisi hakkında, insanların beklentisinin ne olduğudur.
10. ABD tarihinde en büyük menkul kıymet piyasası patlaması, 1995 ile 2000 yılları arasında, S&P 500 endeksi her yıl yüzde 25 arttığında, meydana geldi. Patlama, hanehalkı servetine 14 trilyon $ ekledi.
11. 1995-2000 yılları arasında neden bir menkul kıymetler piyasası patlaması olduğu, bir bilmece olarak durmaktadır. Kazançlarda, böylesi bir patlamayı öngörecek herhangi bir olağandışı durum bulunmamaktaydı. Çoğu insan, patlamanın, sadece bir köpük olduğuna inanmaktadır.
12. 1995-2000 yılları arasındaki patlama ve ardından stok fiyatlarında meydana gelen büyük düşüş, milyonlarca insanın hayatında önemli etkiler yaratmıştır. Çoğu insan, patlama yılları boyunca fazla harcama yapmış ve patlama sona erdi-

ğinde ciddi anlamda bundan etkilenmiştir.

13. Menkul kıymetler fiyatları arttığında, hanehalkının serveti artar ve bu da tüketim harcamalarında artışa yol açar. Firmalar, yatırım projelerini finanse etmek için pay başına daha fazla para toplayabileceklerinden yatırımlar da artar. Bir parmak hesabı olarak, stokların değerinde meydana gelen 1 $'lık bir değişiklik, tüketici ve yatırımcının harcamalarında her yıl yaklaşık 0.03 $ - 0.04 $'lık bir değişikliğe neden olur.

14. 1995-2000 yılları arasında ekonomideki patlama, menkul kıymetler piyasası patlaması tarafından körüklenmiştir. Tahminler, herhangi bir menkul kıymetler piyasası patlaması meydana gelmeseydi, ekonominin, 1990'ların son yarısında tarihsel seyri içerisinde, olağandışı görünmeyeceğini göstermektedir.

15. 2001-2002'de ekonomi, patlamayı takiben yapılan stok piyasası "düzeltmesi" olmaması durumunda olacağından daha ağır bir seyir izlemiştir.

16. 2003-2005'de konut fiyatlarında meydana gelen patlama, canlanmanın sürmesine yardımcı oldu ve 2006-2007'de konut fiyatlarındaki düşüş, ekonomi üzerinde ciddi bir negatif etki meydana getirdi.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

otomatik istikrarsızlandırıcılar, *s. 596*
otomatik istikrarlandırıcılar, *s. 596*
sermaye kazancı, *s. 597*
açık tepki endeksi (DRI), *s. 595*
Dow Jones Endüstriyel Ortalaması, *s. 598*
Gramm-Rudman-Hollings Yasası, *s. 593*
uygulama gecikmesi, *s. 591*
NASDAQ Bileşik, *s. 598*
negatif talep şoku, *s. 596*
gerçekleşen sermaye kazancı, *s. 597*
tanıma gecikmesi, *s. 591*
tepki gecikmesi, *s. 591*
istikrar politikası, *s. 589*
Standard ve Poor's 500 (S&P 500), *s. 598*
hisse senedi, *s. 597*
zaman gecikmeleri, *s. 589*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Temmuz 2003'de, S&P 500 endeksi 1,000 idi.

a. S&P 500 endeksi nedir?

b. S&P bugün neredediir?

c. Temmuz 2003'te $10,000 yatırmış olsaydınız ve yatırımınız S&P 500 indeksi ile değer olarak aynı oranda artmış olsaydı, bugün ne kadarınız olurdu?

d. Hane halkı sektörünün toplam menkul kıymetler miktarı yaklaşık 12 trilyon dolar olsun ve tüm menkul kıymetler piyasası S&P ile aynı oranda aşağı/yukarı hareket etsin. Bulgular, menkul kıymetler piyasasının tüketici harcamaları üzerindeki "servet etkisinin" yıllık servetin yaklaşık % 4'ü olduğunu göstermektedir. Temmuz 2003'ten bu yana menkul kıymetler piyasasındaki hareketlerin bir sonucu olarak, harcamalarınızda ne kadar artış veya azalış beklerdiniz? Çarpanın 2 ve GSYİH'nın 10,000 milyon dolar olduğu durumda, bütün bunların hepsi doğruysa, gelecek yıl için ne kadar fazla/az GSYİH tahmin ederdiniz?

2. 1997 yılında, Asya'da menkul kıymetler piyasası çökmüştür. Hong Kong'da düşüş % 30 civarındayken. Tayland'da % 62 düşüş ve Malezya'da % 60 düşüş olmuştur. Japonya ve Kore de benzer büyük düşüşler yaşamışlardır. Bu olaylar bu ülke ekonomilerinin kendisine ne gibi etkilere yaratmıştır? Cevabınızı açıklayınız. Bu olayların B.D. ekonomisini hangi yollarla etkilemesini beklersiniz? Asyalıların Amerikan mallarına harcamasını nasıl etkilemiş olabilir? Bu ülkelerde yatırım yapan Amerikalılar hakkında ne düşünüyorsunuz?

3. Ekonomi daralırken kamu açıklarının neden arttığını açıklayınız.

4. Size aşağıda 2001 yılı için ekonomi hakkında bilgiler verilmektedir: (hepsi milyar dolar cinsinden):

Tüketim fonksiyonu:	$C = 100 + (0.8 \times Y_d)$
Vergiler:	$T = -150 + (0.25 \times Y)$
Yatırım fonksiyonu:	$I = 60$
Harcanabilir Gelir:	$Y_d = Y - T$
Kamu harcamaları:	$G = 80$
Denge:	$Y = C + I + G$

İpucu: Açık $D = G - T = G - [-150 + (0.25 \times Y)]$ şeklindedir.

a. Denge geliri bulunuz. Hükümet bütçe açığının (kamu harcamaları ile vergi gelirleri arasındaki fark) 5 milyar dolar olduğunu gösteriniz.

b. Kongre, Bu yıl açığın sıfır olmasını gerektiren Foghorn-Leghorn (F-L) değişikliğini kabul eder. Eğer Kongre tarafından onaylanan bütçe sıfırdan daha büyük bir açık verirse, açık hedefi harcamanın kesilmesiyle karşılanmak zorundadır. Harcamaların 5 milyar $ azaltıldığını (75 milyara dolara indiğini) varsayalım. Denge GSYİH için yeni değer nedir? Yeni açık ne kadardır? Dikkatlice açığın neden sıfır olmadığını açıklayınız.

c. Açık tepki indeksi nedir ve nasıl tanımlanır? Bu örnekte DRI'nın neden 0.25'e eşit olması gerektiğini açıklayınız. Bu bilgiyi kullanarak, sıfır açığa ulaşmak için harcamadan ne kadar kesinti yapmak zorundayız?

d. F-L değişikliğinin olmadığını ve planlanan yatırımın $I = 55$'e düştüğünü varsayalım. GSYİH'nın yeni değeri ne olur? Kamu bütçe açığının yeni değeri nedir? Eğer F-L değişikliği uygulamada olur ve açık hedefine ulaşmak için harcama kısılırsa, GSYİH'ya ne olur? (İpucu: Bütçeyi dengeye getirmek için harcama 21.666 milyar dolar kısılmalıdır.)

5. Bazı eyaletlerin bütçelerini dengelemeleri istenmektedir. Bu ölçüt istikrar sağlayıcı mıdır yoksa istikrar bozucu mudur? Tüm eyaletlerin aynı anda denk bütçe felsefesi ile hareket ettiğini ve ekonominin durgunluğa girdiğini varsayılsın. Bu felsefenin federal hükümet açığının büyüklüğüne etkileri ne olurdu?
6. İstikrar politikalarının uygulamanın neden zor olduğunu açıklayınız. İstikrar politikaları gerçekte nasıl istikrar bozucu olabilir?
7. **[*s. 605, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** 2000-2005 emlak patlaması 10 milyar $'ın üzerinde bir servet yaratmıştır. Birçoğu, bu servetin harcanmasının 2000'lerin başındaki ciddi daralmayı engellediğini iddia etmektedir. Eğer insanlar, bu yeni emlak servetinin yıllık %4'ünü emlak hisse borçlanmalarına harcarlarsa veya basitçe az tasarruf ederlerse, yıllık tüketim harcamalarındaki artış ne olur? (hesaplarını dikkatlice yapınız). Sonuç olarak GSYİH büyümesine ne olur?
8. **[*s. 592, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Şubat 2008'de, Kongre, 2008 Ekonomik Teşvik Kanunu geçirdi ve başkan imzaladı. Bu teşvik paketinde, vergi iade çekleri kişi başına 600 $'a kadar (1.200 $ çift kişi başına) ve çocuk başına ilave 300$ içermekteydi. Toplam değeri 100 milyar $'ın üzerinde olan bu çekler, 2008 Mayıs'ında ehil alıcılara gönderilmeye başlandı. www.bea.gov'a gidiniz ve Kişisel Gelir ve Harcamalar üzerine tıklayınız. 2008 için kişisel tüketim harcamalarındaki yüzde değişime bakınız (Tablo 2.3.1). Vergi iade çeklerinin ekonomi üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu görünür mü? Bu iadelerin zamanlamasının uygun olduğunu düşünür müsünüz? kişisel tüketim harcama verisi ve metindeki zaman gecikmeleri bilgilerini kullanarak, kısaca açıklayınız.

Makro Ekonomide Hanehalkı ve Firma Davranışı: Daha İleri Bir Bakış*

31

BÖLÜM İÇERİĞİ

Hanehalkları: Tüketim ve Emek Arz Kararları *s. 609*

- Ömür Boyu Tüketim Teorisi
- Emek Arz Kararları
- Faiz Oranının Tüketim Üzerindeki Etkisi
- Hükümetin Tüketim ve Emek Arzı Üzerindeki Etkisi: Vergiler ve Transferler
- Hanehalkları Üzerinde Olası Bir İstihdam Kısıtı
- Hanehalkı Davranışının Bir Özeti
- 1970'den Bu Yana Hanehalkı Sektörü

Firmalar: Yatırım ve İstihdam Kararları *s. 618*

- Beklentiler ve Hayvani Güdüler
- Kar Maksimizasyonu
- Aşırı Emek ve Aşırı Sermaye Etkileri
- Stok Yatırımı
- Firma Davranışının Bir Özeti
- 1970'den Bu Yana Firma Sektörü

Verimlilik ve Konjonktür *s. 624*

Üretim ve İşsizlik Arasında Kısa Dönemli İlişki *s. 625*

Çarpanın Büyüklüğü *s. 626*



Bölüm 23'ten 29'a kadar mal (çıktı), para ve emek piyasalarında hanehalkı, firma ve hükümet arasındaki karşılıklı ilişkiyi inceledik. Makro iktisat karmaşıktır ve buradaki karşılıklı ilişki hakkında daha öğrenilecek çok şey vardır. Tartışmalarımızı mümkün olduğu kadar az karmaşık tutabilmek için hanehalkları ve firmaların basit davranışları olduğunu –ekonomide iki temel karar verici olduğunu- varsaydık. Hanehalkı tüketiminin (C) sadece gelire bağlı olduğunu ve firmaların planlanan yatırımının (I) sadece faiz oranına bağlı olduğunu varsaydık. Hanehalkının tüketim ve emek arzı kararlarını ve firmaların da yatırım ve istihdam kararlarını eşanlı olarak ele aldıklarını dikkate almadık.

Mademki ekonomideki temel karşılıklılık ilişkisini anladık artık bu varsayımları yumuşatmak durumundayız. Bu ünitenin ilk bölümünde, hanehalkının tüketim ve emek arzı kararları üzerindeki etkilerin daha gerçekçi bir portresini çizeceğiz. İkinci bölümde firmaların yatırım ve istihdam kararları üzerindeki etkilerin daha ayrıntılı ve gerçekçi bir portresini çizeceğiz. Daha sonra makro iktisadi konuları analiz etmek için öğrendiklerimizi uygulayacağız.

Hanehalkları: Tüketim ve Emek Arzı Kararları

Analizimizin büyük bir kısmı için tüketimin sadece gelire bağlı olduğunu varsaydık. Her ne kadar bu varsayım başarılı (yararlı) bir başlangıç noktası ise de hanehalklarının tüketim kararlarının tam bir tanımını yapmaktan uzaktır. Daha gerçekçi bir durum ortaya koymak için diğer tüketim teorilerini de ele almalıyız.

Ömür Boyu Tüketim Teorisi

Ömür boyu tüketim teorisinin temel düşüncesi; bireylerin ömür boyu tüketim planlarını yapmalarıdır. Esas çalışma yıllarında öncesine ve sonrasına kıyasla daha fazla kazanma ihtimalleri olduğunu düşünerek bireyler, tüketim kararlarını ömür boyu gelirlerine yönelik beklentileri çerçevesinde verirler. İnsanlar esas çalışma yıllarında kazandıklarından daha az tüketme -bu yıllarda tasarruf ederler- ve önceki ve sonraki yıllarda ise kazandıklarından daha fazla tüketme eğilimindedirler –bu yıllarda tasarruf etmezler veya tasarruflarını kullanırlar.

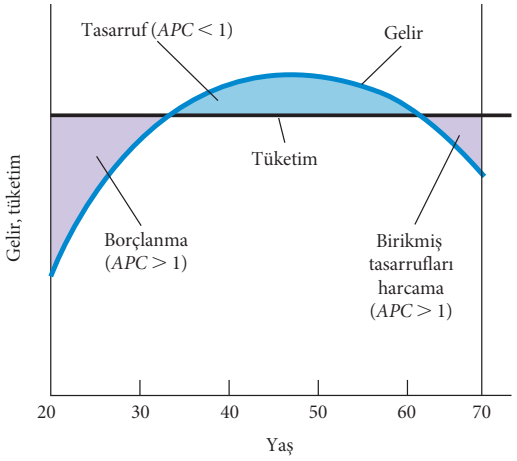
* Bu bölüm biraz daha ileri bir seviye içindir, fakat ilginç bir çok bilgi içermektedir.

Ömür Boyu Tüketim Teorisi Hanehalkı tüketim teorisidir. Hanehalkları ömür boyu gelirlerine ilişkin beklentilerine dayanarak ömür boyu tüketimde bulunurlar.

Tıp fakültelerinde okuyan öğrencilerin öğrencilik yıllarında gelirleri çoğunlukla çok düşüktür, ancak bu öğrencilerin yaşamlarına baktığınızda pek azının bu gelir seviyesinin öngördüğü yoksulluk içinde yaşadığını görebilirsiniz. Bunun yerine o dönemde borçlanırlar ve durumları iyileştiğinde geri ödemeyi planlarlar

ŞEKİL 31.1 Ömür Boyu Tüketim Teorisi

İnsanlar, ilk çalışma yıllarında kazandıklarından daha fazlasını tüketirler. Bu, emeklilik yılları için de doğrudur. Bu iki dönem arasında insanlar, aldıkları borçları ödemek ve emeklilik için para biriktirmek amacıyla tasarruf yaparlar (kazandıklarından daha az tüketirler).



Temsili bir bireyin ömür boyu geliri ve tüketim kalıbı Şekil 31.1'de gösterilmektedir. Görebileceğiniz gibi bu birey, ömrünün ilk yıllarında düşük, orta yaşlarda yüksek ve ilerleyen yıllarında (emekliliğinde) yine düşük gelire sahiptir. Emekliliğinde geliri sıfır değildir çünkü kendi emek gelirinin dışında başka gelir kaynakları da vardır (sosyal güvenlik ödemeleri, faiz kazancı ve kar payları vb.)

Şekil 31.1'de belirtilen tüketim yolu, bir bireyin ömrü boyunca sabittir. Bu, uç bir varsayımdır, fakat ömür boyu tüketim seviyesinin, gelir seviyesinden daha istikrarlı olduğu noktasına işaret etmektedir. Kariyerimizin ilk yıllarında gelirimizden daha fazlasını tüketiriz. Bunu, gelecekteki gelir karşılığında borçlanarak, otomobil kredisi alarak, ev satın almak için ipotekli konut kredisine başvurarak veya kolej parasını ödemek için borçlanarak yaparız. Gelirimiz arttığında bu borç geri ödenir ve tüketimimizi önemli ölçüde düşürmeden gelirimizin bir kısmıyla geçmiş borçlarımızı ödemeyi başarabiliriz. Emeklilik yıllarımız için ise tersi doğrudur. Bu dönemde yine gelirimiz düşüktür. Esas çalışma dönemlerimizde, kariyerimizin parlak yıllarında kazandığımızdan daha az tükettiğimiz için emeklilik süresince uygun bir hayat standardını sürdürmemize izin verecek bir "birikim" (folluk; nest egg) yapabiliriz.

Servetteki dalgalanmalar da ömür boyu gelir döngüsünün önemli bir unsurudur. Pek çok genç hanehalkı, gelecekte daha yüksek gelir elde etme beklentisiyle borçlanır. Bazı hanehalkları aslında negatif servete sahiptir – varlıklarının değeri, borçlarından daha düşüktür. Esas çalışma yıllarındaki, diğer bir ifadeyle kariyerinin parlak yıllarındaki bir hanehalkı geliri düştüğü zaman, borçlarını ödemek amacıyla ve daha sonraki yıllar için servet biriktirmek amacıyla tasarruf eder. Borçlardan daha fazla varlığa sahip olunan böyle bir durumda hanehalkları *pozitif servete* sahiptir. Bir ücretli, emekli olduğunda birikmiş servetini tüketecektir. Genel olarak servet negatif başlar, pozitife döner ve ömrün sonuna doğru sıfıra yaklaşır. Bu nedenle servet, hanehalkının kümülatif tasarrufu ile ve tasarruf yapamaması çok yakından ilişkilidir.

Ömür boyu tüketim teorisi (sürekli gelir teorisi) ile Keynesçi tüketim teorisi arasındaki temel farklılık; ömür boyu tüketim teorisinin, tüketim ve tasarruf kararlarının sadece cari gelire değil aynı zamanda gelecek gelir beklentilerine de bağlı olduğunu kabul etmesidir. 2. Dünya Savaşı'nın hemen ardından hanehalklarının tüketim davranışı, açık bir şekilde ömür boyu tüketim teorisini desteklemektedir. Savaşın bitiminde, ücret kazancı elde edenlerin savaşla ilgili işlerinden çıkmalarıyla gelir düşmüştür. Ancak tüketim harcamaları Keynesyen teorinin öngördüğü gibi aynı ölçüde düşmemiştir. İnsanlar er geç diğer sektörlerde iş bulacaklarını beklemişler ve tüketim harcamalarını bu dönemde elde ettikleri daha düşük geçici gelirlerine uydurmamışlardır.

Sürekli Gelir Bir bireyin gelecekteki beklenen gelir akımının ortalama seviyesidir.

Sürekli gelir terimi, bazen bir bireyin gelecekte elde edilmesi beklenen gelir akımlarının ortalama seviyesini ifade etmek için kullanılır. Geliriniz şu anda yüksek olmasa bile geliri-

nizin gelecekte yüksek olacağı beklentisi içindeyseniz sürekli gelirinizin yüksek olduğu söylenebilir. Bu kavramla, cari tüketim kararlarının cari gelir yerine muhtemelen sürekli gelire göre verildiğini belirterek ömür boyu tüketim teorisini özetleyebiliriz[1]. Bunun anlamı şudur: Eğer vergi oranı değişikliği gibi politika değişikliklerinin geçici değil de sürekli oldukları bekleniliyorsa, bu politikanın hanehalkı davranışı üzerinde etkisi muhtemelen daha fazla olacaktır.

2001 ve 2008 yıllarında ABD'de uygulanan bir kerelik vergi indirimi, sürekli gelir hipotezinin ilginç bir testine imkan tanımıştır. Her iki yılda da vergi indirimi bir kerelikti. Örneğin, 2008'de ilgili vergi mükellefi için vergi indirimi, 300 dolardan 600 dolara çıkmıştı. Bu indirimin tüketimi ne kadar etkileyeceğini beklerdiniz? Daha önce açıkladığımız basit Keynesçi model, marjinal tüketim eğiliminin 600 dolara uygulanacağını söyler. Eğer marjinal tüketim eğilimi 0.8 ise 600 dolar vergi iadesinin 480 dolar daha fazla harcama oluşturmasını bekleriz. Buna karşılık sürekli gelir hipotezi, 600 doları bireyin sürekli geliri çerçevesinde değerlendirir. Bir bireyin ömür boyu gelirinin bir parçası olarak düşündüğümüzde 600 dolar ılımlı bir rakamdır ve bu nedenle bireylerin indirime yanıt niteliğinde harcamalarını sadece ılımlı bir şekilde arttırmalarını bekleriz. Matthew Shapiro ve Joel Slemrod tarafından 2001 vergi indirimi üzerine yapılan bir çalışma tüketicilere yönelik anketlere dayanmakta ve pek çok bireyin harcamalarını arttırmak yerine borçlarını azaltmak için indirimleri kullanmayı planladıklarını ortaya koymaktadır.

Ömür boyu tüketim teorisi her ne kadar hanehalkının tüketim davranışını anlamamıza katkıda bulunsa da, hala bazı açılardan eksiktir. Eksik olan ise hanehalklarının bir diğer temel kararıdır: emek arzı kararı

Emek Arz Kararı

Ekonomide arz edilen emek miktarı büyük bir öneme sahiptir. Arz edilen emek miktarının arttırılması, milli gelirin/üretimin arttırılma yollarından biridir ve çalışan sayısı arttıkça kişi başına potansiyel üretim artar.

Şimdiye kadar emek arzını neyin belirlediği hakkında çok az şey söyledik. Elbette demografik faktörler anahtar rol oynar. 2008'de doğan çocuk sayısı, 2028'de 20 yaşında olan potansiyel çalışan sayısının belirlenmesini sağlayacaktır. Ayrıca yasal/yasal olmayan yollarla sağlanan göç de önemli rol oynamaktadır

Davranış da önemli rol oynar. Hanehalkları, çalışıp çalışmama ve ne kadar çalışma konusunda karar verirler. Bu kararlar, tüketim kararlarıyla yakından ilişkilidir çünkü pek çok hanehalkı harcamalarını, ücret ve maaşlarıyla karşılarlar. Hanehalkları, emek arzı ve tüketim kararlarını eşanlı olarak alırlar. Tüketim emek arzından ayrı düşünülemez, çünkü emeğini satarak elde ettiğin geliri tüketim harcamalarında kullanırsın.

Bölüm 3'de tartıştığımız gibi ücret ya da maaş karşılığında emek arz etmenin alternatifi, boş zaman geçirme ve diğer piyasa dışı faaliyetlerdir. Piyasa dışı faaliyetler çocuk büyütme, okula gitme, evde oturma veya –gelişmekte olan bir ekonomide- kendi geçimi için çiftçilik yapmaktır. Bir hanehalkı tarafından arz edilen emek miktarını belirleyen faktörler nelerdir? Bu faktörler arasında ücret oranı, fiyatlar, servet ve emek dışı gelir sayılabilir.

Ücret Oranı Değişen bir ücret oranı, emek arzını etkileyebilir ama bu etkinin negatif/pozitif olduğu belisizdir. Ücret oranındaki bir artış hanehalkını iki yoldan etkiler. Birincisi, çalışmak, dinlenme-boş zaman geçirme veya diğer piyasa dışı faaliyetlere nazaran daha çekici hale gelir. Çünkü artık boş zaman geçirmek için ayrılan her saat daha yüksek bir ücretten vazgeçmek demektir, boş zamanın fırsat maliyeti daha yüksektir. Sonuçta daha yüksek ücretin arz edilen emek miktarını -işgücünü arttırmasını bekleyebilirsin. Bu, *ücret oranının yükselmesinin ikame etkisi* olarak adlandırılır.

Diğer yandan çalışan aile bireyleri, ücret oranı artışıyla birlikte açıkça daha iyi duruma gelmişlerdir. Daha önce çalıştıkları saat kadar çalıştıklarında daha fazla gelir elde edeceklerdir. Dinlenmenin -boş zamanın normal bir mal olduğunu varsayarsak, daha yüksek gelirli bireyler, daha az çalışarak zamanın bir kısmını daha dinlenmeye -boş zamana ayırabilir. Bu da *ücret oranının yükselmesinin gelir etkisi*dir.

---

[1] Bu konuda öncü bir çalışma Milton Friedman tarafından yapılmıştır (A Theory of The Consumption Function, Princeton NJ: Princeton University Press, 1957). 1960'ların ortalarında Franco Modigliani ömür boyu tüketim teorisinin formülasyonunu içeren ve bu çalışmayla yakından ilişkili bir çalışma yapmıştır.

Ücret oranları yükseldiğinde ikame etkisi bireylerin daha çok çalışacağını, gelir etkisi ise daha az çalışacağı söylemektedir. Nihai etki, bu etkilerden hangisinin daha güçlü olduğuna bağlıdır. Veriler, pek çok durumda ikame etkisinin kazandığını desteklemektedir. Diğer bir ifadeyle daha yüksek ücretler çoğunlukla arz edilen emek miktarının artmasına ve daha düşük ücretler de çoğunlukla arz edilen emek miktarının azalmasına yol açmaktadır.

Fiyatlar Fiyatlar da tüketim/emek arzı kararlarında önemli bir rol oynamaktadır. Ücret oranındaki artışın muhtemel etkileriyle ilgili tartışmalarımızda aynı anda mal ve hizmet fiyatlarının artmadığını varsaydık. Eğer ücret oranı ve tüm diğer fiyatlar eşanlı olarak artarsa durum farklı olacaktır. Bu durumu açıklığa kavuşturmak için nominal ücret oranı ile reel ücret oranı ayrımını yapmamız gerekir.

Nominal ücret oranı Cari dolar cinsinden ücret oranıdır.

Reel ücret oranı Nominal ücret oranının satın alınabileceği mal ve hizmet miktarıdır.

Nominal ücret oranı, cari dolar cinsinden ücret oranıdır. Nominal ücret oranını fiyat seviyesindeki değişikliklerden arındırdığımızda **reel ücret oranını** elde ederiz. Reel ücret oranı, ücretlerin mal ve hizmet cinsinden satın alabileceği miktarı ölçer. İşçiler nominal ücretlerini önemsemezler –bu ücretin satın alma gücünü (reel ücreti) önemserler.

İndianapolis'teki nitelikli işçilere 2008'de saat başına 20 dolarllık bir ücret oranı ödendiğini düşünelim. Şimdi 2009'da %10'luk bir artışla ücretlerinin 22 dolara çıktığını varsayalım. Mal ve hizmetlerin fiyatları 2009'da 2008'deki gibi olsaydı reel ücret oranı %10 artacaktı. 2009'daki bir çalışma saati (22 dolar), 2008'deki bir çalışma saatinden (20 dolar) %10 daha fazla satın alır. 2008-2009 arasında tüm mal ve hizmetlerin fiyatları da %10 artsaydı ne olurdu? Bir saatlik ücretlerin satın alma gücü değişmemiş olur. Reel ücret oranı artmamıştır. 2009'da 22 dolarla, 2008'deki 20 dolarla alınan kadar mal ve hizmet miktarı satın alınmıştır.

Reel ücret oranını ölçmek için nominal ücret oranını bir fiyat endeksiyle deflate ederiz. 22. Bölümde gördüğümüz gibi tüketici fiyat endeksi ve GSYİH fiyat endeksini de dahil olmak üzere kullanabilecek çeşitli endeksler vardır[2]

Şimdi ömür boyu tüketim teorisinden bildiklerimizi, buradaki ücret/fiyat açıklamalarına uygulayabiliriz. Ömür boyu tüketim teorisine göre insanların karar verirken ileriye doğru baktıkları varsayılıyordu, hatırlayalım. Bunu reel ücret oranına uyarlarsak, bu yaklaşım hanehalklarının cari tüketim ve emek arzı kararlarını alırken cari reel ücret oranının yanı sıra gelecekteki beklenen reel ücret oranlarını da dikkate aldıklarını ifade eder. Örneğin, gelecekte reel ücret oranlarının artacağını bekleyen tıp öğrencilerini düşünün. Bu beklenti, açıkça ne kadar mal ve hizmet satın alınacağı veya yarı zamanlı bir işe girip girmeyeceği gibi konularla ilgili cari kararlarını etkiler.

Servet ve Emek Dışı Gelir Ömür boyu tüketim teorisi, servetin ömür boyunca dalgalanma gösterdiğini ifade eder. Hanehalkları gençlik dönemlerinde biriken borçlarını ödemek için ve emeklilik dönemlerinde kendilerine katkı sağlamak için çalışma yılları boyunca servet biriktirirler. Servetin bu rolü açıktır ama servetin varlığı başka bir soruyu gündeme getirir. Yaşamlarında aynı aşamada olan ve gelecekteki ücret oranları, fiyatlar vb. hakkında benzer beklentilere sahip olan iki hanehalkı düşünelim. Bu hanehalklarının yaşamayı bekledikleri süre aynıdır ve her ikisi de çocuklarına aynı miktarı bırakmayı planlamaktadırlar. Sadece servetlerinde farklılaşmaktadırlar. Bir miras nedeniyle hanehalkı 1, hanehalkı 2'den daha fazla servete sahiptir. Hangi hanehalkı yaşamının geri kalanında daha yüksek bir tüketim seviyesine sahip olabilir? Hanehalkı 1. Çünkü onun yaşamının geri kalanı boyunca harcayabileceği daha fazla serveti vardır. Diğer şartlar sabitken (yaşamlarında hangi aşamada oldukları dahil) bir hanehalkının daha fazla serveti varsa şimdi ve gelecekte daha fazla tüketecektir

Emek dışı veya ücret dışı gelir Çalışma dışındaki her türlü kaynaktan –miras, faiz, kar payı, transfer ödemeleri, vb.- elde edilen gelirdir.

Şimdi bir hanehalkının servetinde belki de bir uzak akrabadan kalan miras nedeniyle ani ve beklenmedik bir artış olduğunu düşünelim. Hanehalkının tüketim kalıbı nasıl etkilenecektir? Hanehalkı tüketimini hem şimdi hem de gelecekte arttıracaktır. Çünkü bu mirası ömrünün geri kalanındaki ihtiyaçlarını karşılamak için kullanacaktır.

Servetteki bir artış aynı zamanda emek dışındaki gelirde bir artış olarak değerlendirilebilir. **Emek dışı** veya **ücret dışı gelir**, çalışma dışında elde edilen kaynaklardan –miras, faiz,

[2] Reel ücret oranını hesaplamak için nominal ücret oranını fiyat endeksine böleriz. 1994'de saat başı ücretin 10 dolardan 2006'da 18 dolara çıktığını ve aynı dönemde fiyat seviyesinin %50'ye çıktığını varsayalım. 1994'ü baz yıl alırsak fiyat endeksi 1994'te 1.00 ve 2006'da 1.50 olur. Reel ücret oranı, W/P'dir. W nominal ücret, P ise fiyattır. 1994'ü baz yıl alırsak 1994'te reel ücret oranı 10 dolar (10 dolar/1.00), 2006'da 12 dolardır (18 dolar/1.50).

kar payı, refah ödemeleri ve sosyal güvenlik ödemeleri gibi transfer ödemeleri- sağlanan gelirdir. Servette olduğu gibi emek dışı gelirdeki beklenmedik artış hanehalkının tüketimi üzerinde pozitif bir etki yapacaktır.

Peki, servetteki veya emek dışı gelirdeki bir artışın emek arzı üzerindeki etkisi nedir? Gelirdeki bir artışın, boş zaman geçirme (dinlenme) dahil normal malların tüketiminde bir artışa yol açtığını zaten biliyoruz. Bu nedenle servet veya emek dışı gelirdeki beklenmedik bir artış, tüketimde veya boş zaman geçirmede (dinlenmede) bir artışa neden olur. Boş zaman geçirme (dinlenme) isteği arttıkça emek arzı düşmek zorundadır. Böylece servet veya emek dışı gelirdeki beklenmedik bir artış, emek arzında bir *azalışa* yol açar. Bu nokta açığa kavuşturulmalıdır. Eğer Milli Piyango'dan 1 milyon dolar kazanırsanız veya borsada büyük bir kazanç elde ederseniz, gelecekte muhtemelen normalde çalışmanız gerekenden daha az çalışırsınız.

Faiz Oranının Tüketim Üzerindeki Etkisi

Daha önceki bazı bölümlerden hatırlayacağımız gibi faiz oranı bir firmanın yatırım kararını etkiler. Daha yüksek faiz oranı, daha düşük planlanan yatırım seviyesine yol açar, tersi de doğrudur. Bu, para ve mal piyasaları arasında kilit bir bağlantıdır ve para politikasının toplam planlanan harcamaları etkileme yollarından biridir.

Şimdi bu bağlantı üzerinden konuyu genişletebiliriz: Faiz oranı aynı zamanda hanehalkı davranışını da etkiler. Faiz oranındaki bir azalışın tüketim üzerindeki etkisini düşünün. Faiz oranındaki bir azalış tasarruf yapmanın getirisini azaltır. Faiz oranı, %10'dan %5'e düşerse tasarruf edilen her bir dolar için yıllık 10 ¢ yerine 5 ¢ kazanırsınız. Bunun anlamı, bu gün bir dolar harcamanın alternatif maliyetinin düşmesidir. Faiz oranı düştüğünde gelecekteki tüketim yerine cari tüketime yöneleceksiniz: Bu gün daha fazla tüketir, daha az tasarruf edersiniz. Faiz oranındaki bir artış, bugün daha az tüketip daha çok tasarruf etmenizi sağlar. Bu etki, *ikame etkisi* olarak adlandırılır.

Ayrıca faiz oranı değişikliklerinin tüketim üzerinde *gelir etkisi* de vardır. Eğer bir hanehalkı pozitif servete sahipse ve bu servetten faiz geliri elde ediyorsa, faiz oranındaki bir düşüş faiz gelirinde de bir düşüşe yol açar. Bu, emek dışı gelirde bir azalıştır ve biraz önce gördüğümüz gibi bu durumdan tüketim negatif etkilenecektir. Pozitif servete sahip olan hanehalkları için gelir etkisi ikame etkisinin tam tersi yönünde işler. Diğer yandan eğer hanehalkı bir borçlu ise ve borcu için faiz ödüyorsa, faiz oranındaki bir azalış faiz ödemelerinde bir azalışa yol açacaktır. Bu durumda hanehalkı daha iyi duruma gelmiştir ve daha çok tüketecektir. Bu durumda gelir ve ikame etkileri aynı yönde işler. ABD'de toplam hanehalkı sektörüne baktığımızda pozitif servete sahip olduklarını ve toplamda gelir ve ikame etkilerini ters yönlerde işleyeceğini söyleyebiliriz.

Sonuç olarak, veriler göstermektedir ki, ikame etkisi gelir etkisinin önüne geçmektedir, böylece de faiz oranının tüketim üzerinde negatif bir etkisi oluşmaktadır: Faiz oranı artışları, tüketimin azalmasına yol açar. Ancak gelir etkisinin zaman içinde arttığına yönelik kanıtlar da vardır. ABD hanehalkları ABD hükümet borcunun çoğunluğuna sahiptir ve bu borcun hacmi son 25 yılda önemli ölçüde artmıştır. Bu, faiz oranlarındaki veri bir değişikliğin öncesine göre şu anda hükümetin faiz ödemelerinde (ve dolayısıyla hanehalkının faiz gelirlerinde) daha büyük değişimlere, diğer bir ifadeyle de daha büyük gelir etkisine yol açacağı anlamına gelir. Net etki açısından ifade etmek gerekirse, gelir etkisindeki bu artışlar nedeniyle faiz oranındaki yükselme tüketimin daha az düşmesine neden olacaktır.

Hükümetin Tüketim ve Emek Arzı Üzerindeki Etkileri: Vergiler ve Transferler

Hükümet hanehalkı davranışını temel olarak gelir vergisi oranları ve transfer ödemeleri yoluyla etkiler. Hükümet gelir vergisi oranlarını arttırdığında, vergi sonrası reel ücretler düşer ve tüketim azalır. Hükümet gelir vergisi oranlarını azalttığında vergi sonrası reel ücretler artar ve tüketim artar. Gelir vergisi oranlarındaki bir değişme ayrıca emek arzını da etkiler. Genel olarak varsaydığımız gibi ikame etkisi ağır basarsa, gelir vergisi oranlarındaki bir artış vergi sonrası ücreti ve dolayısıyla emek arzını azaltacaktır. Gelir vergisi oranlarındaki bir azalış emek arzını arttıracaktır.

Transfer ödemeleri, sosyal güvenlik ödeneği, harp gazileri ödeneği ve refah ödeneği gibi ödemelerdir. Transfer ödemelerindeki bir artış, emek dışı gelirde bir artıştır ki bunun tüketim üzerinde pozitif ve emek arzı üzerinde negatif bir etkisi olduğunu görmüştük. Böylece transfer ödemelerindeki artışlar tüketimi arttırır ve emek arzını azaltırken transfer ödemelerindeki azalışlar tüketimi azaltır ve emek arzını arttırır. Tablo 31.1 bu sonuçları özetlemektedir.

TABLO 31.1 Hükümetin Hanehalkı Tüketimi ve Emek Arzı Üzerindeki Etkileri

	Gelir Vergisi Oranları		Transfer Ödemeleri	
	Artış	Azalış	Artış	Azalış
Tüketim üzerindeki etki	Negatif	Pozitif	Pozitif	Negatif
Emek üzerindeki etki	Negatif*	Pozitif*	Negatif	Pozitif

*Eğer ikame etkisi ağır basarsa.
Not: Eğer geçici değil de sürekli olduğu beklenirse etkiler daha büyüktür.

Hanehalklarının Olası Bir İstihdam Kısıtı

Emek arz kararıyla ilgili tartışmamızı, hanehalkları her dönemde ne kadar çalışacaklarını seçme özgürlüğüne sahiplermiş gibi ilerlettik. Eğer hanehalkının bir ferdi cari ücret seviyesinden haftada 5 saat daha fazla çalışmaya karar verirse kişinin 5 saat daha fazla *çalışabildiğini* –iş uygunsa- varsaydık. Daha önce çalışmayan birinin cari ücret seviyesinden çalışmaya karar vermesi halinde de bu kişinin *iş bulabildiğini* varsaydık

Bu varsayımların geçerli olmadığı zamanlar da vardır. İşsizlik oranlarının %25'e ulaştığı Büyük Bunalım dönemi, 1930'larda makro iktisadın doğmasına yol açmıştır. 1970'lerin ortalarından itibaren ABD, milyonlarca işsizin çalışacak iş bulamadığı dört resesyon dönemi yaşamıştır.

İşsizlik söz konusu olduğunda, bazı hanehalkları davranışları üzerinde ek bir kısıt hissederler. Bazı insanlar cari ücret seviyesinden haftada 40 saat çalışmaya istekli olabilir ama sadece yarı-zamanlı iş bulabilirler. Diğerleri bir iş bile bulamayabilirler.

Çalışmak istediği kadar çalışamayan bir hanehalkı nasıl tepki verir? Daha az tüketir. Eğer cari ücret oranınız saat başına 10 dolar ise ve normal olarak haftada 40 saat çalışıyorsanız, haftalık normal ücret geliriniz 400 dolardır. Eğer ortalama vergi oranınız %20 ise vergi sonrası ücret geliriniz haftalık 320 dolardır. Bu gelirin büyük bir kısmını büyük bir ihtimalle o hafta içinde harcarsınız. Eğer çalışma imkanınız yoksa, bu gelir sizin için geçerli olmayacak ve harcayacak daha az geliriniz olacaktır. Elbette bir şeyler harcayacaksınız. Bazı şekillerde emek dışı gelir elde edebilirsiniz. Alıp satabildiğiniz tahviller ve tasarruf mevduatları gibi varlıklara sahip olabilirsiniz. Ayrıca işsizlik süreniz boyunca borçlanabilirsiniz de. Her halükarda hafta boyunca harcayacağınız bir şeyler olacaktır. Fakat bu harcamanızın yukarıda belirtilen 320 dolarlık gelirinizin olduğu duruma göre daha az olacağı kesindir.

Cari ücret seviyesinde istediği ölçüde çalışamayan bir hanehalkı, istediği kadar çalışabilen bir hanehalkının vereceği karardan daha farklı bir karar süreciyle karşı karşıyadır. Kısıt altındaki hanehalkının çalışma kararı esasında bir zorunluluktur. Hanehalkı çalışabildiği kadar - haftada belli saatler ya da belki de hiç- çalışır. Ancak bu miktar, eğer daha fazla çalışma alternatifi olsaydı cari ücret oranında çalışmayı seçebilen hanehalkının aldığı miktardan daha azdır. İş bulabildiği takdirde bir hanehalkının cari ücret oranlarında çalışmak istediği miktar **kısıtlanmamış emek arzı** olarak adlandırılır. Veri bir dönemde cari ücret oranlarında bir hanehalkının aslında çalıştığı miktar ise **kısıtlı emek arzı** olarak adlandırılır.

kısıtlanmamış emek arzı Bir hanehalkının iş bulabilmesi halinde veri dönemde cari ücret oranından çalışmak istediği miktardır.

kısıt altında emek arzı Bir hanehalkının veri dönemde cari ücret oranından gerçekte çalıştığı miktardır.

Bir hanehalkının kısıtlı emek arzı, kontrol edebildiği bir değişken değildir. Hanehalkının arz ettiği emek miktarı, ekonominin işleme tarzının dışarıdan ona dayattığı bir miktardır. Ancak hanehalkının tüketimi onun kontrolündedir. O halde hanehalkı daha az çalıştıkça – hanehalkının kısıtlı emek arzı daha küçük oldukça- tüketiminin daha düşük olduğunu görmüş olduk. Emek arzı üzerindeki kısıtlar, işsizlik söz konusu olduğunda tüketimin önemli bir belirleyenidir.

Keynesçi Teorinin Gözden Geçirilmesi Keynesçi teoriye göre cari gelirin cari tüketimi belirlediğini hatırlayalım. Şimdi biliyoruz ki, tüketim kararı emek arz kararıyla yakından ilişkilidir ve bu ikisi reel ücret oranına bağlıdır. En azından tam istihdam durumunda tüketimin sadece gelire bağlı olduğunu düşünmek doğru değildir. Ancak işsizlik söz konusu olduğunda Keynes doğruya yaklaşır. Çünkü gelir, hanehalkları tarafından belirlenmez. İşsizlik olduğunda gelir seviyesi (en azından işçilerin gelir seviyesi) yalnızca firmalar tarafından alınan istihdam kararlarına bağlıdır. Cari ücret oranında çalışmaya istekli olan işsizler vardır ve bunların geliri aslında firmaların istihdam kararlarıyla belirlenir. Bu gelir cari tüketimi etkiler. İşte bu görüş Keynesçi teori ile tutarlıdır. Keynesçi teorinin işsizlik süreçleriyle ilgili olduğunun düşünülmesinin bir nedeni de budur. Elbette bu durum, teorinin ortaya konduğu dönem için geçerlidir.

Hanehalkı Davranışının Bir Özeti

Bu, makro iktisatta hanehalkı davranışı tartışmamızı tamamlamaktadır. Hanehalkı tüketimi daha çok cari gelire dayanır. Hanehalkı tüketim ve emek arzını eşanlı olarak belirler ve bu kararlarını verirken zamanlararası karar verir, ileriye bakar.

Aşağıdaki faktörler hanehalkı tüketim ve emek arz kararlarını etkilemektedir:

- Cari ve gelecekte beklenen reel ücret oranları
- Servetin başlangıç değeri
- Cari ve gelecekte beklenen emek dışı gelir
- Faiz oranları
- Cari ve gelecekte beklenen vergi oranları ve transfer ödemeleri

Eğer hanehalkı emek arzı kararı verirken kısıtlı ise gelir doğrudan firmaların istihdam kararlarıyla belirlenir. Bu durumda 'gelirin' tüketimi etkilediğini (geleneksel olarak Keynesçi yolla) söyleyebiliriz.

1970'den İtibaren Hanehalkı Sektörü

Hanehalkı davranışını daha iyi anlamak için toplam hanehalkı değişkenlerinin bir kısmının zaman içinde nasıl değiştiğini inceleyelim. 1970 I-2007 IV dönemini tartışacağız (Roma rakamlarının çeyrek dönemleri ifade ettiğini, bir başka deyişle 1970 I'in 1970'in ilk çeyreği olduğunu hatırlayın). Bu süre içinde dört durgunluk dönemi olmuştur: 1974 I–1975 IV, 1980 II–1983 I, 1990 III–1991 I, ve 2001 I–2001 III. Her bir dönemde hanehalkı değişkenleri nasıl davranmıştır?

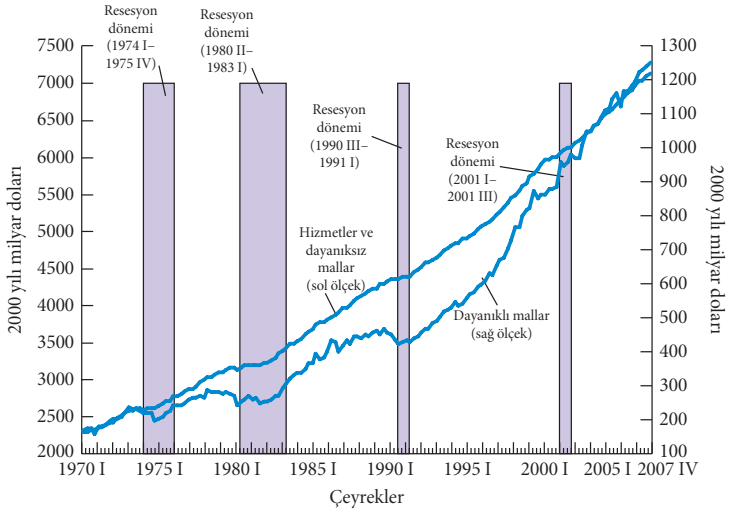
Tüketim Hanehalkı sektörünün toplam tüketimiyle ilgili veriler, milli gelir muhasebesinde yer alır. Tablo 21.2 (sayfa 420)'de gördüğümüz gibi 2007'de kişisel tüketim harcamaları GSYİH'nın %70.3'üne karşılık gelmektedir. Tüketim harcamalarının üç temel kategorisi hizmetler, dayanıksız mallar ve dayanıklı mallardır.

Şekil 31.2'de dayanıklı mallara ve dayanıksız mallara yönelik (birliştirilmiş şekilde) zaman boyunca tüketim harcamalarıyla ilgili verilerin çizimi görülmektedir. Değişkenler reel ifadelerdir. Hizmetler ve dayanıksız mallara yönelik harcamaların dayanıklı mallara yönelik harcamalardan daha 'düzgün' olduğunu görebilirsiniz. Örneğin; hizmetlere ve dayanıksız mallara yönelik harcamalardaki azalış, dört durgunluk dönemi boyunca dayanıklı mallara yönelik harcamalardaki azalıştan çok daha düşüktür.

Dayanıklı mallara yönelik harcamalar neden hizmetlere ve dayanıksız mallara yönelik harcamalardan daha fazla dalgalanır? Zor dönemlerde bireyler dayanıklı mal alımlarını erteleyebilir. Bu mallara yönelik harcamalar en fazla değişen harcamalardır. Zor dönemlerde yeni bir otomobil ya da yeni bir çamaşır makinesi almak zorunda değilsinizdir. Durumunuz iyiye gidene kadar işlerinizi eski Chevy veya Maytag'ınızla görebilirsiniz. Geliriniz azaldığında ise günlük ihtiyaçlarınızı veya sağlık hizmet maliyetlerini ertelemek o kadar kolay değildir. Dayanıksız malların bir kısmı (yeni giysiler gibi) diğerlerine (gıda gibi) göre daha kolay ertelenebildiği için bu mallar orta bir kategori olarak değerlendirilebilir.

ŞEKİL 31.2 1970 I-2007 IV Döneminde Tüketim Harcamaları

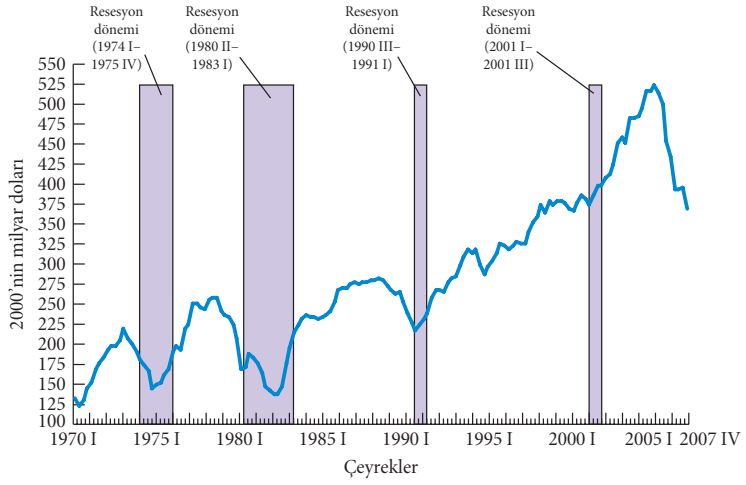
Zaman içinde hizmetlere ve dayanıksız mallara yönelik harcamalar dayanıklı mallara yönelik harcamalardan daha 'düz'dür.



Konut Yatırımı Hanehalkı sektörünün diğer önemli bir harcaması da şekil 31.3'de görülebileceği konut yatırımları (diğer bir ifadeyle yeni bir konut alımı)dır. Bu değişken en azından iki nedenle büyük dalgalanma gösterir. Konut yatırımı, tüm hanehalkı harcamaları arasında en kolay ertelenebilir olanıdır. Ayrıca konut yatırımı genel faiz oranları seviyesine duyarlıdır ve faiz oranları da zaman içinde önemli ölçüde dalgalanır. Faiz oranları düşük iken konut yatırımı yüksektir, tersi de doğrudur.

ŞEKİL 31.3 1970 I-2007 IV Döneminde Hanehalkı Sektörünün Konut Yatırımı

1970'den itibaren dört durgunluk dönemi boyunca konut yatırımları düşmüştür. Dayanıklı mallara yönelik harcamalar gibi konut yatırım harcamaları da ertelenebilir.



Emek Arzı 22. ve 29. bölümlerde belirttiğimiz gibi bir birey çalıştığında veya son birkaç hafta boyunca aktif olarak iş aradığında işgücünün bir parçası olarak değerlendirilir. İşgücünün çalışma çağındaki nüfusa -16 ve üzeri- oranı i*şgücüne katılma oranı*dır.

İşgücünü üç kategoriye ayırmak aydınlatıcı olacaktır: 25-54 yaş arası erkekler, 25-54 yaş arası kadınlar ve 16 ve üzeri yaş grubundaki tüm diğer çalışanlar. 25-54 yaş arası genellikle 'esas yaşlar' olarak adlandırılır çünkü bu yaşlardaki bireylerin çalışma hayatının zirvesinde olduğu varsayılır. Bu üç grup için katılım oranları şekil 31.4'de gösterilmiştir.

Şekilde görüldüğü gibi 25-54 yaş arasında bir çok erkek, işgücüne katılma oranı 1970'den itibaren yavaş bir şekilde düşmesine (1970 I'de 0.961'den 2007 IV'de 0.909'a) rağmen işgücü içinde yer almaktadır. (0.909 gibi bir oran işgücü içinde bu yaş grubu içindeki erkeklerin yüzdesini ifade eder.) Diğer yandan 25-54 yaşlarındaki kadınlar için katılım oranı 1970-1990 yılları arasında –1950'de 0.501'den 1990 I'de 0.741'e- önemli ölçüde artmıştır. Bu artış her ne kadar ekonomik faktörlerle açıklansa da sosyal tutum ve davranışlardaki ve tercihlerdeki değişikliğin de etkisini dikkatten kaçırmamak gerekir. 1990'dan itibaren 25-54 yaş arası kadınlar için katılım oranı çok az değişmiştir. 2007 IV'de bu oran kadınlar için 0.755 idi ve erkeklerin bu yıldaki oranı 0.909'un hala altında seyretmektedir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Emlakla İlgili Sorunlar Ekonominin Geri Kalanına Yayıldı

2007 ve 2008 yıllarında konut fiyatları ABD'nin büyük bir kısmında düşmüştür. Pek çok hanehalkı için konut, servetlerinin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Dolayısıyla konut fiyatlarındaki bir düşüş, hanehalkının servetinde önemli bir azalışa dönüşmektedir. Bu bölümdeki açıklamalar şunu göstermektedir ki; -aşağıdaki makalede görüldüğü gibi- konutla ilgili servette bir azalışını sonucu bir başka hanehalkının tüketiminde bir azalıştır. Makale, kısa bir süre önceki konut piyasasındaki durgunluğu ve bunun ABD ekonomisi üzerindeki etkilerini, ABD Merkez Bankası'nın faiz oranı azalışlarıyla bu etkileri karşılamaya çalışmasını ele almaktadır.

Konut Fiyatlarındaki Düşme Hız Kazanmaktadır: Mortgage Oranları Üzerinde Fed'in Çabalarının Etkileri Önemsizdir (suskundur)

Wall Street Journal



Milli ekonominin karşı karşıya olduğu en büyük tehditlerden ikisi olan iki öncü barometreye -kararsız tüketici harcamaları ve sıkı kredi piyasaları- göre ABD konut fiyatlarındaki azalış dördüncü çeyrekte hızlanmıştır.

S & P / Case-Shiller ulusal konut fiyatları endeksi dördüncü çeyrekte bir yıl öncesine göre %8.9 düşmüştür ve bu düşüş 20 yıllık verilerin içinde en yüksek olanıdır. Ayrıca Office of Federal Housing Enterprise Oversight Endeksi –ki bu endeks sadece konut kredisi devleri Fannie Mae ve Freddie Mac tarafından garanti edilen mortgage ile satın alınan konutları izlemektedir- %0.3'ün altına düşmüştür. Bu durum, 16 yıllık dönemde ilk yıldan yıla azalıştır.

Daha düşük konut fiyatları, tüketicilerin kendilerini daha az zengin hissetmelerine ve dolayısıyla daha az harcama yapma isteğinde olmalarına neden olarak ekonominin büyümesini tehdit etmektedir. Bunlar ayrıca konut sahiplerinin, diğer alımları finanse etmek için konutlarının değeri karşılığında borçlanabilme yeteneğini de zedelemektedir. Ayrıca düşük konut fiyatları, bankaların teminatlarının değerini aşındırmakta ve bankaların borç verme standartlarını sıkılaştırmasına neden olarak sonuçta ekonomik büyümeyi azaltmaktadır.

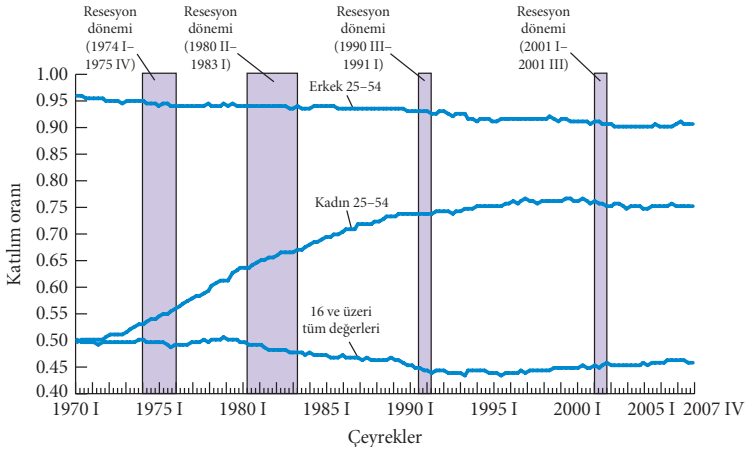
Üst düzey bir Fed yetkilisi, emlak çöküşünün ve bunun ekonomi üzerindeki genişleyen etkisinin muhtemelen Fed'i daha yüksek faiz oranı düşüşlerine yol açacak şekilde Fed'in sapmalı politikasına devam edeceğini belirtmiştir. ABD Fed Başkan Yardımcısı Donald Kohn dün North Carolina'da yaptığı bir konuşmada 'Emlak piyasasındaki düzeltmeler devam edecek gibi görünmektedir' demiştir. Kohn 'iki yıl boyunca 'kontrol altında tutulmasından' sonra ekonomik gerilemenin 'diğer sektörlere de yayılacak gibi göründüğünü' belirtti. Ayrıca konut piyasasının beklenenden daha fazla bozulması halinde 'borç verenlerin kredileri daha da azaltabileceğini' ekledi.

Emlak piyasası çöküşü ayrıca tüketicilerin duyarlılığını arttırmış ve ekonomiyi daraltacak şekilde harcamalarda daha fazla azalışa yol açmıştır. New York temelli bir araştırma grubu olan Conference Board dün tüketici güven endeksinin Ocak ayında 87.3'ten Şubat ayında hızla 75.0'a düştüğünü açıklamıştır. Endeks dikkatle izlenmektedir. Çünkü tüketici harcamaları ABD ekonomisinin itici gücüdür.

Waltham, Mass'da Global Insight'da bir ekonomist olan Patrick Newport 'Tüketici harcaması tokat gibi çarpacak' demiştir ve 'Tokat ne kadar büyükse konut fiyatları da o kadar düşecek' diye eklemiştir.

Kaynak: Kelly Evans, Serena Ng ve Ruth Simons, Şubat 27, 2008

Şekil 31.4 ayrıca 16 yaş ve üzeri tüm bireyler için katılım oranını göstermektedir. Bu oran bazı konjonktürel özellikler taşımaktadır –bu oran durgunluk dönemlerinde düşme eğilimine girer ve genişleme dönemlerinde daha az düşme ya da artma eğilimine girer. Bu özellikler 22. Bölüm'de tartışılan *cesaretli kırılmış işçi* etkisini ortaya koymaktadır. Durgunluk dönemlerinde bazı kişiler bir iş bulma konusunda cesaretini kaybederler. İş aramayı bırakırlar ve bu durumda işgücünün bir parçası olarak değerlendirilmezler. Genişleme dönemlerinde ise tekrar cesaretlenirler. Bir kez iş aramaya başladıklarında yine işgücünün bir parçası olarak değerlendirilirler. 25-54 yaş grubundaki kadın ve erkekler işgücüne açıkça dahil olduklarından bunlar için cesareti kırılmış işçi etkisi oldukça düşüktür.



▶ ŞEKİL 31.4 25-54 Yaş Grubu Erkekler İçin, 25-54 Yaş Grubu Kadınlar İçin, 16 ve Üzeri Tüm Diğerleri İçin İşgücüne Katılım, 1970 I-2007 IV

1970'den bu yana 25-54 yaş grubundaki erkekler için işgücüne katılım oranı yavaşça düşmektedir. Bu yaş grubundaki kadınlar için oran çarpıcı biçimde artmaktadır. 16 yaş ve üzeri tüm diğerleri için oran 1979'dan bu yana düşmektedir ve durgunluk dönemlerinde düşme eğilimi göstermektedir (cesareti kırılmış işçi etkisi).

Firmalar: Yatırım ve İstihdam Kararları

Makroekonomide hanehalkının davranışına daha yakından baktıktan sonra şimdi de firmaların –ekonomideki bir diğer temel karar alma birimi- davranışına yakından bakalım. Firma davranışını daha önce tartışırken planlanan yatırımın sadece faiz oranına bağlı olduğunu varsaymıştık. Ancak planlanan yatırımın başka pek çok belirleyicisi vardır. Şimdi bunları ve firmaların istihdam kararlarını etkileyen faktörleri tartışalım. Tekrar mikro iktisat teorisine dönüş, bize makro iktisadın nasıl çalıştığıyla ilgili bazı bilgiler verebilir.

Bir piyasa ekonomisinde firmalar bugün tüketiciler için hangi mal ve hizmetler ürettiğini, gelecekte neler üreteceğini, işin niteliğine uygun kaç tane işçi çalıştıracağını ve ne kadar yatırım yapılacağını belirlerler. Makroekonomik terimlerle ifade edersek firmaların kararı çıktı, emek talebi ve yatırımı birlikte belirlemektir.

Beklentiler ve Hayvani Güdüler

Yatırım kararlarında zaman anahtar bir faktördür. Sermayenin birçok yılı içine alan bir yaşam süresi vardır. Bir gökdelen inşa etmeye karar veren bir yatırımcı, onlarca yıl boyunca çeşitli zorluklara (deprem, sel, fırtına) karşı duracak bir yatırım yapmaktadır. Fabrikayı nereye kuracağına karar verirken imalatçı firma, büyük bir ihtimalle uzun bir zaman hizmet edecek sermayeyi satın almak için büyük miktarda kaynak taahhüdünde bulunmaktadır. Ayrıca bir fabrika kurma kararı ya da büyük miktarda teçhizat satın alma kararı, çoğunlukla gerçek proje tamamlanmadan yıllar önce yapılmaktadır. Ancak küçük işletme bilgisayarlarının alınması birkaç gün alırken, büyük ABD şehirlerinde çarşının geliştirilmesine yönelik planlama süreci onlarca yıl alabilir.

Bu nedenlerle yatırım kararları geleceğe bakmayı ve beklentiler oluşturmayı gerektirir. Firmalar beklentilerini oluştururken çeşitli faktörleri değerlendirirler. Öncelikle ürünlerine yönelik talep konusunda, rakiplerinin planlarının ne olduğu konusunda ve makro iktisadın genel durumu konusunda bilgi toplarlar. Eğer bir firma gelecekte ürününden daha fazla satmayı beklemiyorsa üretim kapasitesini muhtemelen arttırmayacaktır. Odalarını karlı bir oranda dolduracağını beklemiyorsa Hilton, yeni bir otel inşa etmeyecektir. Ford ekonominin uzun bir durgunluğa gireceği beklentisinde ise yeni bir fabrika açmayacaktır.

Geleceği tahmin etme, tehlikeleri de beraberinde getirir. Pek çok olay öngörülemez. Bu nedenle yatırımlar her zaman eksik bilgiyle yapılır. Keynes bu duruma 1936 yılında dikkati çekmiştir:

> Yapılması gereken beklenen hasılat tahminlerimizin dayandığı bilgilerin aşırı riskli olması, çok ilgi çekici bir noktadır. Dolayısıyla bazı yıllar bir yatırımın hasılatına etki eden faktörlerle ilgili bilgilerimiz genellikle çok yüzeyseldir ve çoğunlukla göz ardı edilebilir. Açıkça konuşmak gerekirse bir tren yolunun, bir bakır madeninin, bir tekstil fabrikasının, patentli bir ilacın ticari itibarının, bir Atlantik yolcu gemisinin, Londra'da bir binanın 10 yıllık hasılatını tahmin etmek için bilgimizin çok az olduğunu ya da hiç olmadığını itiraf etmek zorundayız.

Keynes bu düşünce ile pek çok yatırım faaliyetinin **girişimcilerin hayvani güdüleri** olarak adlandırdığı psikolojiye dayandığı sonucuna varmaktadır:

Girişimcilerin hayvani güdüleri Yatırımcılarının duygularını tanımlamak için Keynes tarafından kullanılan bir terimdir.

> Kararlarımız . . . sadece hayvani güdülerin sonucunda alınabilir. Bu nedenle yatırımların geleceğini tahminlerken hislerimizi ve hatta spontan faaliyetlerin büyük ölçüde dayandığı tepkileri bile dikkate almalıyız[3].

Keynes'in ifade ettiği gibi gelecekle ilgili beklentiler, büyük bir belirsizliğe dayandığından, çoğunlukla değişebilir. Bu nedenle hayvani güdüler, yatırımı GSYİH'nın oynak bir unsuru yapar.

Hızlandıran Etkisi Beklentiler, en azından kısmen, planlanan yatırım harcamasının seviyesini belirler. Eğer iş adamları iyimser ise herhangi bir faiz seviyesinde yatırım seviyesi muhtemelen yüksektir. İşadamları kötümser ise planlanan yatırım seviyesi daha düşük olacaktır.

Bir olasılık da şudur ki; toplam çıktı (Y) yükseldiğinde beklentiler iyimser ve toplam çıktı düştüğünde beklentiler kötümserdir. Herhangi bir veri faiz oranı seviyesinde üretim hızla arttığında, üretimin yavaş arttığı ya da düştüğü duruma göre beklentiler daha iyimser olabilir ve planlanan yatırım daha yüksek olabilir. Bunun neden böyle olduğunu görmek kolaydır. Firmalar geleceğin iyi olacağı beklentisi içindeyseler üretim kapasitesine şimdiden ekleme yapmayı planlayabilirler. Geleceğe yönelik tahminin bir göstergesi de cari büyüme oranıdır.

Gerçekte durum böyle iken nihai sonuç **hızlandıran etkisi** olacaktır. Eğer toplam hasıla (gelir) (Y) artıyorsa Y'nin seviyesi düşük bile olsa yatırım artacaktır. Daha yüksek yatırım harcaması daha sonra toplam hasıla artışını 'hızlandırarak' hasılada ek bir artışa yol açar. Y düşüyorsa beklentiler kötümserdir ve Y'nin seviyesi yüksek bile olsa ileride toplam hasıladaki azalışı hızlandıracak şekilde yatırım harcamaları kısılacaktır.

Hızlandıran Etkisi Büyümeyi hızlandıracak şekilde toplam üretim arttığında yatırımların artmasına yönelik veya küçülmeyi hızlandıracak şekilde toplam üretim azaldığında yatırımların azalmasına yönelik eğilimdir.

Kar Maksimizasyonu

Firmalar üretimi arttırmaya karar verdiklerinde belki de yeni hayvani güdüler nedeniyle girdilerini arttırmaya ihtiyaç duyacaklardır. **Girdilerden** kastımız; firmaların satın aldığı ve üretime dönüştürdüğü mal ve hizmetlerdir. Firmaların iki önemli girdisi sermaye ve emektir. (Diğer girdiler enerji, hammadde ve yarı mamul mallardır.) Her dönemde firmalar üretim yaparken ne kadar sermaye ve emek kullanacaklarına karar vermelidirler.

Girdiler Firmaların satın aldıkları ve üretime dönüştürdükleri mal ve hizmetlerdir.

Zamanın herhangi bir noktasında firmanın belirli bir sermaye stoku vardır. *Sermaye stoku*, firmanın sahip olduğu fabrika ve binalar, iş yapmak için ihtiyaç duydukları teçhizat ve mamul veya yarı mamul mal stoklarıdır. Firmalar makine satın alarak ve yeni fabrikalar kurarak sermaye stoklarına ekleme yaparlar. Sermaye stokuna bu tür bir eklemeye **fabrika ve teçhizat yatırımı** denir.

Fabrika ve Teçhizat Yatırımı Firmaların veri bir dönemde ek makine, fabrika veya bina alımlarıdır.

Sermaye yatırımıyla ilgili kararlara ek olarak firmalar istihdam kararları da alırlar. Her bir dönemin başında bir firmanın belli sayıda işçisi vardır. Cari duruma ve yapılan planlamaya bağlı olarak firma, ek işçi mi istihdam edeceğine yoksa bazı işçileri işten çıkarma yoluyla emek gücünü mü azaltacağına karar vermek zorundadır.

[3] John Maynard Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money (1936), Firrst Harbinger Ed.(New York: Harcourt Brace Jovanovich,1964), ss.149,152

Analizimize başlarken firmaların karlarını maksimize etmek için sermaye yatırımı ve istihdam seviyeleriyle ilgili kararlar aldıklarını varsayalım. Bir firmanın almak zorunda olduğu en önemli kar maksimizasyonu kararlarından biri üretimi nasıl yapacağıdır. Pek çok durumda firma, alternatif üretim yöntemlerinden ve teknolojilerden birini seçmelidir. Genellikle farklı teknolojiler, farklı sermaye ve emek kombinasyonları gerektirir.

Gömlek imal eden bir fabrika düşünün. Gömlekler, işçilerin kumaş parçalarını keserek bunları dikmesi yoluyla tamamen el ile yapılabilir. Ancak kompleks makinelerle çok az insan eli değerek kesilen, dikilen ve üretilen gömlekler de vardır. Bu iki uç örnek arasında düzinelerce alternatif teknoloji vardır. Gömlekler el ile dikilebilir veya elektrikli dikiş makineleri yoluyla dikilebilir.

Üretimde kullanacakları emek ve sermaye miktarı ile ilgili firmaların kararları birbirleriyle yakından ilişkilidir. Eğer firmalar karlarını maksimize edeceklerse üretim maliyetini minimize eden teknolojiyi seçeceklerdir. Diğer bir ifadeyle firmaların en etkin teknolojiyi seçeceklerini varsaymak mantıklıdır.

En etkin teknoloji, sermaye ve emeğin nispi fiyatına bağlıdır. Üretimini arttırmaya karar veren Filipinler'deki bir gömlek fabrikası, büyük miktarda nispeten ucuz emek arzıyla karşılaşır. Filipinler'de ücret oranları oldukça düşüktür. Sermaye teçhizatı ithal edilmek zorundadır ve çok pahalıdır. Filipinler'deki gömlek fabrikası, muhtemelen **emek yoğun teknolojiyi** -sermayeye kıyasla daha fazla emeği- tercih edecektir. Emek yoğun teknolojiler kullanıldığında, genişleme sermayeye olan talebi ılımlı bir şekilde, emeğe olan talebi ise önemli ölçüde arttırır.

Emek-yoğun teknoloji Sermayeye kıyasla daha fazla emek kullanan üretim teknolojisidir.

Üretimini genişletmeye karar veren Almanya'daki bir gömlek fabrikası muhtemelen daha fazla miktarda sermaye teçhizatı satın alır ve nispeten daha az yeni işçi çalıştırır. Muhtemelen **sermaye-yoğun teknolojiyi** –emeğe kıyasla daha fazla sermayeyi- tercih edecektir. Almanya'daki ücret oranları oldukça yüksektir. Hatta pek çok meslek itibariyle ABD'deki ücretlerden daha yüksektir. Ancak sermaye ise çok fazladır. Firmaların emek talebi ve yatırım kararları, büyük ölçüde emek ve sermayenin nispi maliyetlerine bağlıdır. Üretim genişlemesinin, istihdam ve yatırım talebi üzerindeki nispi etkisi ücret oranına ve sermayenin maliyetine bağlıdır

Sermaye-yoğun teknoloji Emeğe kıyasla daha fazla sermaye kullanan üretim teknolojisidir.

Aşırı Emek ve Aşırı Sermaye Etkileri

Uygulamada firmalar zaman zaman **aşırı emek (işgücü)** ve/veya **aşırı sermaye** olarak adlandıracağımız durumlarla karşılaşırlar. Firma eğer istihdam ettiği emeğin (veya sermayesinin) miktarını azaltabilirse ve hala aynı miktarda üretim yapabilirse aşırı emek (veya sermaye) tutmaktadır. Bir firma neden ihtiyacından fazla işçi istihdam etmek veya sermayeye sahip olmak ister? Hem emek hem de sermaye maliyetlidir –firma işçilerine ücret ödemek zorundadır ve makine ve binalara bağladığı fonların faizinden vazgeçer. Firma neden gelir sağlamayan maliyetlere katlanmak ister?

Aşırı emek, aşırı sermaye Firmanın cari üretim seviyesini gerçekleştirmesinde ihtiyaç duyulmayan emek ve sermayedir.

Bunun nedenini anlamak için bir firma düşünün ki, bu firmanın satışlarında ani ve büyük bir azalış ortaya çıksın ama firma sadece birkaç ay süren düşük satış seviyesinden sonra satışların tekrar artacağı beklentisinde olsun. Bu durumda firma, muhtemelen envanter stokundaki büyük artıştan kaçınmak için satıştaki değişikliğe karşı üretimi azaltır. Üretimdeki bu azalışın anlamı; firmanın daha düşük bir seviyede üretim yapmak için daha az emeğe ve sermayeye ihtiyaç duyması nedeniyle bazı makinelerden ve işçilerden vazgeçebilmesidir

Ancak bazı şeyler o kadar basit değildir. Emek gücünü ve sermaye stokunu hızla azaltmak, firma için maliyetli olabilir. Emek gücündeki ani azalışlar, işçi ahlakını zedeleyebilir ve personele yönelik idari harcamaları arttırabilir. Sermaye stokundaki ani azalışlar da kullanılmış makinelerin satışındaki güçlük nedeniyle avantajlı olmayabilir. Bu tür maliyetler genellikle **uyum maliyetleri** olarak adlandırılır. Çünkü bunlar yeni üretim seviyesine uyumun getirdiği maliyetlerdir. Ayrıca üretim artışına bağlı olarak uyum maliyetleri de vardır. Örneğin; yeni işçileri toplamak ve eğitmek çoğunlukla maliyetlidir.

Uyum maliyetleri Firmanın, üretim seviyesini değiştirdiğinde katlandığı maliyetlerdir –örneğin; işçi çıkarmanın idari maliyetleri veya yeni işçi almanın eğitim maliyetleri-.

Uyum maliyetleri bazen firmanın üretimi düştüğünde emek gücünü ve sermayesini azaltmamayı seçecek kadar büyük olabilir. Bazen firma, cari üretim seviyesini gerçekleştirmede ihtiyacından daha fazla emek ve sermayeye sahip olmayı tercih eder. Çünkü basitçe bunlardan kurtulmak bunları elde tutmaktan daha maliyetlidir. Uygulamada aşırı emek, normal faaliyet düzeylerinde çalışmayan işçiler şeklinde ortaya çıkar (örneğin; daha fazla kahve molası ve daha fazla aylak zaman). Bu aşırı emeğin bir kısmı, üretim tekrar arttığında verimlilik daha yüksek olsun diye yeni eğitime ihtiyaç duyabilir.

Herhangi bir anda aşırı emek ve sermayenin varlığı, muhtemelen gelecekteki yatırım ve istihdam kararlarını etkiler. Satışlarında ve üretiminde bir azalış nedeniyle zaten aşırı emek ve sermaye kullanmak durumunda olan bir firma düşünün. Üretim tekrar arttığında firma, aksi durumda istihdam edeceği işçiden veya yeni sermayeden daha fazlasına ihtiyaç duymayacaktır. Firmanın önceden ne kadar fazla aşırı sermayesi varsa gelecekte o kadar az yeni sermayeye yatırım yapması muhtemeldir. Ne kadar fazla aşırı emeği varsa, gelecekte o kadar az yeni işçi alması muhtemeldir.

Stok Yatırımı

Şimdi stok yatırımı kararlarıyla ilgili kısa tartışma yapalım. **Stok yatırımı**, firmanın stoklarındaki değişimdir. Her ne kadar stok yatırımı, firmanın sermaye stokuna ekleme yaptığı bir diğer yol olsa da stok yatırım kararı, fabrika ve teçhizat yatırımı kararından oldukça farklıdır

Stok yatırımı Firmanın stoklarındaki değişmelerdir.

Stokların Rolü Firmanın satışları ile üretimi arasındaki farkı hatırlayın. Malın dayanıksız olması veya firmanın hizmet üretmesi haricindeki durumlarda firma eğer malları stoklarda tutabilirse, veri dönem içinde ürettiği mal miktarından daha farklı bir mal miktarı satabilir. Firma, ürettiğinden daha fazla sattığında stoklar azalır, ürettiğinden daha az sattığında stoklar artar.

Eğer bir firma, stoklarında 100 şemsiyeyle döneme başlarsa, dönem boyunca 15 şemsiye üretirse ve aynı aralıkta 10 şemsiye satarsa dönem sonunda stoklarında 105 (100+15-10) şemsiyesi olur. Stoklardaki bir değişiklik aslında yatırımdır. Çünkü stoklar, firmanın sermaye stokunun bir parçası sayılır. Bu örneğimizde dönem boyunca stok yatırımı pozitif bir sayıdır: 5(105-100) şemsiye. Üretilen mal sayısı satılandan düşük olduğunda, örneğin 5 üretilip 10 satıldığında stok yatırımı negatiftir

Optimal Stok Politikası Şimdi firmaların stok kararlarını değerlendirebiliriz. Firmalar cari dönemde ne üretip sattıkları kadar gelecekte ne üretip satacaklarıyla da ilgilidirler. Zamanın her bir anında firma, cari dönemde ve gelecekteki dönemlerde ne kadar satacakları hakkında bazı fikirlere sahiptir. Beklentiler ve malın ne kadarının önceden stokta olduğuyla ilgili bilgi veri iken, firma cari dönemde ne kadar üreteceğine karar vermelidir.

Stoklar firma için maliyetlidir. Çünkü yer kaplarlar ve faiz geliri sağlayabilecek fonları firmalar stoklara bağlamış olurlar. Buna rağmen eğer firmanın stokları çok düşük ise özellikle talep beklenmedik bir şekilde artığında firma ürününe olan talebi karşılamada güçlük çekebilir. Firma satış imkanlarını kaybedebilir. Stokların çok düşük ve çok yüksek değerleri arasında **arzulanan** veya **optimal stok seviyesi** olarak adlandırılan bir nokta vardır. Bu seviye, stokları küçük bir miktar azaltmanın ek maliyetinin (kayıp satışlarda) ek kazancına (faiz gelirinde veya azalan depolama maliyetlerinde) eşit olduğu seviyedir.

Arzulanan veya optimal stok seviyesi Stokları bir miktar azaltmanın ek maliyetinin (kayıp satışlarda) ek kazanca (faiz gelirinde veya azalan depolama maliyetlerinde) eşit olduğu seviyedir.

Stok maliyetlerinden başka maliyeti olmayan bir firma, belli bir dönem içinde her zaman mevcut stoklarını dönem sonunda arzulanan stoka eşitleyecek şekilde, gerekli olan mal miktarını üretmeyi amaçlayacaktır. Eğer stoklar arzulanan miktarın altına düşerse, firma stoku arttırmak için satmayı beklediğinden daha fazla üretecektir. Eğer stoklar arzulanan seviyenin üzerinde artarsa, firma stoku azaltmak için satmayı beklediğinden daha az üretecektir.

Stok maliyetleri yanında firmanın katlandığı başka maliyetler de vardır. Özellikle üretimdeki büyük ve ani değişiklikler çok maliyetli olabilir. Çünkü belli bir üretim seviyesine ulaşmak için üretim sürecini değiştirmek çoğunlukla saptırıcı etkiler doğurur. Eğer üretim arttırılıyorsa daha fazla emek istihdam etmenin ve sermaye stokunu arttırmanın uyum maliyetleri ortaya çıkabilir. Üretim azaltılıyorsa işçileri işten çıkarmanın ve sermaye stokunu azaltmanın uyum maliyetleri ortaya çıkabilir.

Stok tutmanın ve üretim seviyesini değiştirmenin her ikisi de maliyetli olduğundan firmalar bunlar arasında değiş-tokuşla karşı karşıyadır. Uyum maliyetleri nedeniyle firma muhtemelen satış yoluna kıyasla üretim yolunu düzleştirecektir. Bunun anlamı, firmanın her dönemde farklılıkları ortadan kaldırmak için stoklarındaki değişiklikler yoluyla muhtemelen üretimini satışından daha az dalgalandırmasıdır. Ancak firmanın optimal stok seviyesinden çok fazla uzaklaşmaması da gerektiğinden, üretimdeki dalgalanmalar tamamen ortadan kalkmaz. Satışlardaki dalgalanmalar kadar olmasa da üretim hala dalgalanma eğilimindedir.

Burada iki farklı noktayı daha ele almak gerekir. Birincisi; eğer bir firmanın stokları bek-

lenmedik ve alışılmadık bir şekilde yüksekse, muhtemelen firma yüksek stoklarını düşürmek için gelecekte daha az üretme eğiliminde olur. Başka bir deyişle satışlara kıyasla üretim düzleştirildiği için zamanın herhangi bir noktasında satışlar beklenmedik şekilde yüksek yada düşük olduğundan stoklar da beklenmedik şekilde yüksek yada düşük olabilir. Beklenmedik yüksek stok gelecekte üretim üzerinde negatif etki yapacaktır ve beklenmedik düşük stok gelecekte üretim üzerinde pozitif etki yapacaktır. Stoklardaki beklenmedik bir artış gelecekte üretim üzerinde negatif bir etki yapar ve stoklardaki beklenmedik bir azalış gelecek üretim üzerinde pozitif bir etki yapar.

İkincisi; firmalar gelecekteki satışlarını tam olarak bilmezler. Gelecekteki satışlarına yönelik beklentileri vardır ve bu beklentiler tamamen karşılanmayabilir. Bunun önemli sonuçları vardır. Eğer satışlar beklenenden daha düşük olursa stoklar beklenenden daha yüksek olacaktır ve gelecekte daha az üretim olacaktır. Ayrıca *gelecekteki* satış beklentileri, *cari* üretim üzerinde muhtemelen önemli bir etki yapar. Eğer firma gelecekte satışlarının yüksek olacağı beklentisinde ise planlanmış üretimini buna göre uyumlaştıracaktır. Uzun bir dönem boyunca firma her ne kadar satışlarına kıyasla üretimini düzleştirse de sattığı kadar üretmek zorundadır. Aksi takdirde sonuçta stoklar ortadan kalkar. Firmanın planlanmış üretim seviyesi, gelecekte beklenen satış seviyesine bağlıdır. Eğer firmanın gelecekteki satış seviyesine ilişkin beklentileri düşerse, firma cari dönemdeki gerçek üretimi dahil olmak üzere planlanmış üretim seviyesini muhtemelen düşürür. Cari üretim gelecekte beklenen satışlara bağlıdır.

Üretim muhtemelen geleceğe ilişkin beklentilere bağlı olduğundan hayvani güdüler burada rol oynayabilir. Eğer firmalar, gelecekle ilgili daha iyimser olmaya başlarlarsa cari dönemde daha fazla üretirler. Keynes'in hayvani güdülerin yatırımı etkilediği görüşü de muhtemelen üretim ile ilgilidir.

Firma Davranışının Bir Özeti

Aşağıdaki faktörler firmaların yatırım ve istihdam kararlarını etkilemektedir:

- Firmaların gelecek üretim ile ilgili beklentileri
- Ücret oranı ve sermayenin maliyeti (faiz oranı sermayenin maliyetinin önemli bir unsurudur)
- Eldeki aşırı sermaye ve aşırı emek miktarı

Üretim, satışlar ve stok yatırımları arasındaki ilişkiyle ilgili hatırlanması gereken en önemli noktalar ise şunlardır

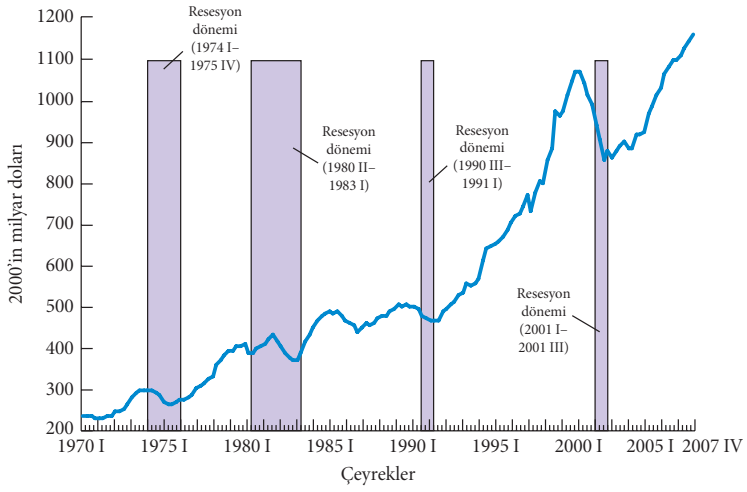
- Stok yatırımı –stoklardaki değişme- üretim ve satışlar arasındaki farka eşittir.
- Stoklardaki beklenmedik bir artış, gelecek üretim üzerinde negatif etki yapar.
- Cari üretim, beklenen gelecek satışlara bağlıdır.

1970'den İtibaren Firma Sektörü

Firma davranışıyla ilgili tartışmamızı bitirmek için şimdi 1970 I-2007 IV dönemi için bazı toplam yatırım ve istihdam değişkenlerini inceleyeceğiz.

Fabrika ve Teçhizat Yatırımı Firma tarafından yapılan fabrika ve teçhizat yatırımı Şekil 31.5'de gösterilmektedir. Yatırımlar için, 1970'lerden sonraki dört durgunluk dönemi iyi geçmemiştir. Bu gözlem, yatırımın kısmen üretime bağlı olduğu gözlemi ile tutarlıdır. Sayfa 410'daki şekil 20.4'de reel GSYİH'yla ilgili ve Şekil 31.5'de yatırımla ilgili inceleme, GSYİH yavaş arttığında genellikle yatırımın yavaş arttığını ve GSYİH hızlı arttığında yatırımın hızlı arttığını göstermektedir

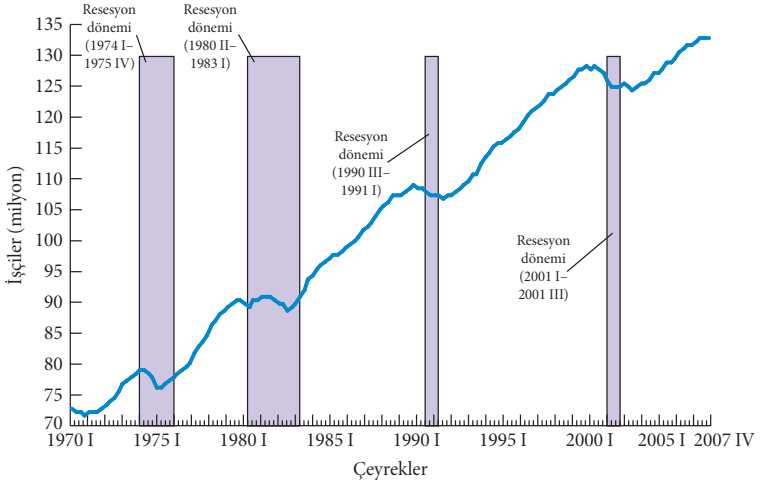
Şekil 31.5 ayrıca yatırımın önemli ölçüde dalgalandığını göstermektedir. Bu durum sürpriz değildir. Girişimcilerin hayvani güdüleri muhtemelen oynaktır ve eğer hayvani güdüler yatırımı etkiliyorsa yatırımlar da oynak olacaktır



ŞEKİL 31.5
Firma Sektörünün Fabrika ve Teçhizat Yatırımları, 1970 I-2007 IV
1970'den itibaren fabrika ve teçhizat yatırımları dört durgunluk döneminde de azalmıştır.

Fabrika ve teçhizat yatırımının oynaklığına rağmen, konut yatırımlarının fabrika ve teçhizat yatırımlarından daha fazla dalgalandığı gerçeği halen geçerliliğini korumaktadır (Şekil 31.3 ve 31.5'i karşılaştırarak bunu görebilirsiniz). Fabrika ve teçhizat yatırımı GSYİH'nın en oynak unsuru değildir.

İstihdam Firma sektöründeki istihdam, dört durgunluk döneminde de istihdamın düştüğünü ifade eden Şekil 31.6'da gösterilmektedir. Bu durum istihdamın kısmen üretime bağlı olduğu teorisiyle uyumludur. Aksi takdirde ekonomide büyümeye karşı istihdam da zaman içinde büyümüş olurdu. Firma sektöründe istihdam 1970 I'de 72.7 milyondan 2007 IV'de 132.8 milyona çıkmıştır.

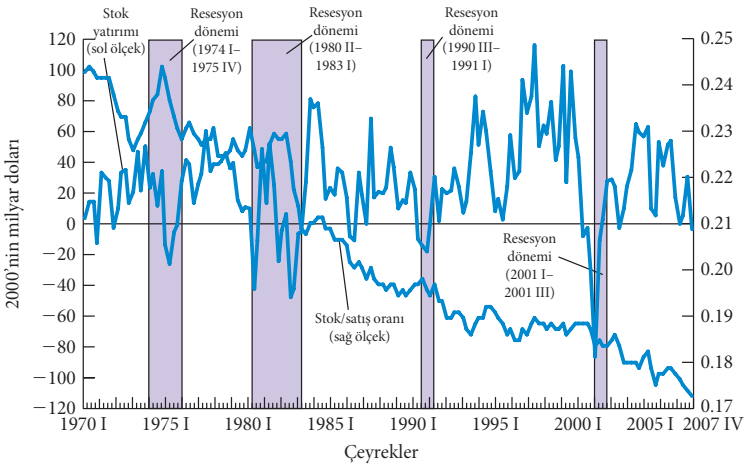


ŞEKİL 31.6
Firma Sektöründe İstihdam, 1970 I-2007 IV
1970'den itibaren ABD ekonomisinin yaşadığı dört durgunluk döneminde istihdamdaki artış genellikle negatif olmuştur.

Stok Yatırımı *Stok yatırımı*nın, üretim düzeyi ile satış düzeyi arasındaki fark olduğunu hatırlayalım. Ayrıca bir kısım stok yatırımının çoğunlukla planlanmamış olduğunu da hatırlayalım. Bu durum, gerçekleşen satış düzeyinin beklenen satış düzeyinden farklı olması halinde ortaya çıkar.

Firma sektörünün stok yatırımı şekil 31.7'de gösterilmektedir. Ayrıca bu şekilde stokların satışlar düzeyine oranı –*stok/satışlar oranı*- gösterilmektedir. Şekil, stok yatırımının çok oynak olduğunu –konut yatırımından ve fabrika ve teçhizat yatırımından daha oynak olduğunu – göstermektedir. Şüphesiz bu oynaklığın bir kısmı, bir dönemden diğerine büyük ölçüde dalgalanma eğilimi olan planlanmamış stok yatırımı unsuruna bağlıdır.

Stok/satışlar oranı yüksek olduğunda gerçekleşen stoklar muhtemelen arzulanan stoktan daha fazladır. Böyle bir durumda firmalar talebi olduğundan daha yüksek tahminle-



ŞEKİL 31.7 Firma Sektörünün Stok Yatırımı ve Stok/Satış Oranı, 1970 I-2007 IV

Stok/satış oranı firma sektörünün stoklarının satışlarına oranıdır. Stok yatırımı çok oynaktır.

mişlerdir ve satışlara kıyasla çok fazla üretim yapmışlardır. Firmalar muhtemelen stoklarını azaltmak için gelecekte daha az üretim yapmak isteyeceklerdir. Bu trendin çeşitli örneklerini şekil 31.7'de görebilirsiniz –en açık örnek 1974-75 döneminde yaşanmıştır-. 1974 sonunda stoklar satışlara kıyasla çok yüksek olmuştur ki bu durum, 1974 yılı sonunda muhtemelen firmaların arzulanmayan stoka sahip olduğunun bir göstergesidir. 1975 yılında firmalar, sattıklarından daha az üreterek bu istenmeyen stoklardan kurtulmuşlardır. Böylece 1975 yılında stok yatırımları çok düşük olmuştur. Açıkça 1975 yılı, firmaların yıl başında stokları çok yüksek olmasaydı üretimin daha yüksek olacağı bir yıldır. 2001 yılında stok yatırımında çok büyük bir azalış olmuştur.

Ortalama olarak stok/satışlar oranı zaman içinde azalmaktadır ki bu durum, firmaların stokların yönetiminde daha etkin olmaya başladıklarının bir kanıtıdır. Firmalar, satışlarına kıyasla gittikçe daha az stok tutabilmekte (diğer şartlar eşitken) ve böylece daha etkin hale gelmektedirler.

Verimlilik ve Konjonktür (Devrevi Dalgalanma)

Verimlilik *veya* emek verimliliği Çalışma saati başına üretimdir. Bir saatte ortalama bir işçi tarafından gerçekleştirilen üretim miktarıdır.

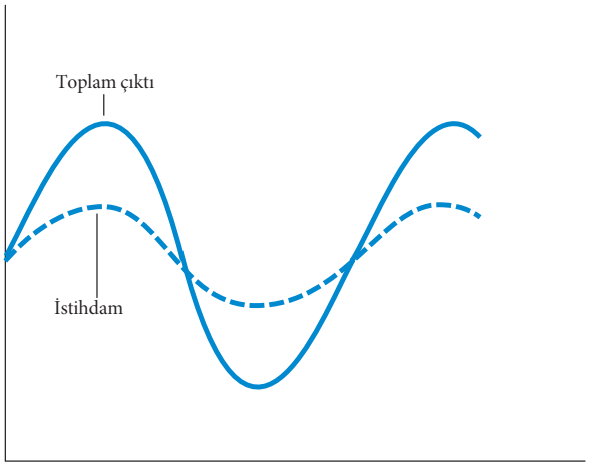
Şimdi verimlilikteki hareketleri incelemek için firma davranışıyla ilgili öğrendiklerimizi kullanabiliriz. Bazen **emek verimliliği** olarak da adlandırılan **verimlilik**, çalışma saati (işçi) başına üretim olarak tanımlanır. Eğer üretim Y ve ekonomide çalışılan saat sayısı H ise verimlilik Y/H'dir. Basit olarak ifade edilirse verimlilik, ortalama bir işçinin bir saatte ne kadar üretim yaptığını ölçer.

Verimlilik, genişleme dönemlerinde artma, daralma dönemlerinde ise azalma eğilimiyle konjonktür boyunca dalgalanmaktadır. Firmaların bazı durumlarda aşırı emek (fazla işçi) tutması, verimliliğin neden üretimle aynı yönde dalgalandığını açıklamaktadır.

Şekil 31.8, hipotetik bir ekonominin zaman içinde istihdam ve üretim kalıbını göstermektedir. İstihdam, konjonktür boyunca üretim kadar dalgalanmamaktadır. Yüksek üretim dönemlerinde daha yüksek verimliliğe ve düşük üretim dönemlerinde daha düşük verimliliğe yol açan da bu kalıptır. Ekonomide genişleme dönemlerinde üretim istihdamdan daha yüksek oranda artar ve üretim/işçi oranı artar. Daralma dönemlerinde ise üretim istihdamdan daha hızlı düşer ve üretim/işçi oranı azalır

Ekonomi daralma dönemindeyken aşırı emeğin varlığı Y/H oranıyla ölçülen verimliliğin bu dönemlerde düşme eğiliminde olması anlamına gelir. Bu trend, durgunluk dönemlerinde emeğin önceki dönemden daha az verimli olduğu anlamına mı gelmektedir? Tam olarak değil. Bu sadece firmaların ihtiyaç duyduklarından daha fazla emek istihdam etmeyi seçmeleri anlamına gelmektedir. Bu nedenle bazı işçiler istihdam ediliyor kabul edilseler de bazı dönemlerde aslında çalışmamaktadırlar. Bu işçiler, üretim yapmak için daha az potansiyelleri olduğu anlamında daha az verimli değillerdir; çalışıyor *sayıldıkları* zamanın bir kısmında çalışmamaktadırlar.

Uzun Dönemde Verimlilik Ekonomilerin zaman içinde nasıl ve niçin büyüdüğünü açıklamayı hedefleyen uzun dönemli ekonomik davranış teorileri, çoğunlukla *çalı-*



ŞEKİL 31.8
Konjonktür Dönemi Boyunca İstihdam ve Üretim
Genellikle konjonktür dönemi boyunca istihdam, üretim kadar dalgalanmaz. Sonuçta ölçülen verimlilik (üretim/emek oranı), genişleme dönemlerinde artma, daralma dönemlerinde ise azalma eğilimindedir.

*şan başına düşen üretim*le veya *kişi başına düşen GSYİH* ile yakından bağlantılı olarak ölçülen verimlilik üzerinde odaklanmaktadırlar. Bu şekilde tanımlanan verimlilik, uzun dönem boyunca bir ekonominin performansının anahtar endeksidir. Buna karşılık verimlilik göstergeleri kısa dönem boyunca ekonominin durumunu incelemede kullanılırken aldatıcı olabilir. Çünkü konjonktürel dalgalanmalar verimlilik ölçümünün anlamını saptırabilir. Durgunluk dönemlerinde çalışan başına üretim düşer. Çünkü firmalar daralma sırasında aşırı emek (fazla işçi) tutarlar. Genişleme dönemlerinde çalışan başına üretim artar. Çünkü firmalar aşırı emeğin tekrar çalışmasını sağlarlar. Bu durumların hiç biri ekonominin uzun dönemli potansiyel üretimiyle ilişkili değildir. Bir sonraki bölümde uzun dönemli büyümeyi tartışacağız.

Üretim ile İşsizlik Arasında Kısa Dönemli İlişki

Üretim ve işsizlik arasındaki ilişkiyi incelemek için hanehalkı ve firma davranışıyla ilgili öğrendiklerimizi de kullanabiliriz. Bölüm 29'da *AS/AD* şekli ve Phillips Eğrileri arasındaki ilişkileri tartıştığımızda çıktı (*Y*) ve işsizlik oranı (*U*) arasında ters yönlü bir ilişki olduğunu belirtmiştik. Üretim arttığında işsizlik oranı azalır ve üretim düştüğünde işsizlik oranı artar. Bir dönem, iki değişken arasındaki kısa dönemli ilişkinin oldukça istikrarlı olduğuna inanılmıştı. **Okun Kanunu** (ilişki üzerinde ilk çalışan ABD'li iktisatçı Arthur Okun'dan sonra) kısa dönemde reel GSYİH'daki her %3'lük artış için işsizlik oranının yaklaşık %1 azaldığını ifade etmiştir. Phillips eğrisiyle birlikte Okun Kanunu da 'kanuna' dönüşmedi. Ekonomi, iki makroekonomik değişken arasında bu tür bir basit ve istikrarlı bir ilişkinin olduğunu gösteremeyecek kadar karmaşıktır

Okun Kanunu Arthur Okun tarafından ortaya atılan bu teoriye göre kısa dönemde reel GSYİH'daki her %3'lük artış için işsizlik oranı %1 azalır. Daha sonraki araştırmalar ve veriler, Okun Kanunu'nun öngördüğü gibi üretim ve işsizlik arasındaki ilişkinin dengeli olmadığını göstermiştir.

Her ne kadar üretim ve işsizlik arasındaki kısa dönemli ilişki Okun'un inandığı kadar basit bir ilişki değilse de kısa dönemde üretimde %1'lik bir artışın, işsizlik oranında %1'den daha düşük bir azalışa yol açma eğiliminde olduğu doğrudur. Başka bir deyişle üretimdeki değişiklikler ile işsizlik oranındaki değişiklikler arasında çok sayıda "patinaj" vardır

İlk patinaj, üretimdeki (çıktıdaki) değişiklik ile ekonomideki iş sayısındaki değişiklik arasındadır. Üretim %1 arttığında kısa dönemde iş sayısı %1 oranında artma eğiliminde olmayabilir. Bunun iki nedeni vardır: Birincisi, bir firma üretimindeki artışın bir kısmını birim iş başına çalışılan saat sayısını arttırarak karşılayabilir. Firma her hafta işgücünü 40 saat çalıştırmak yerine fazla mesai ödeyebilir ve işgücünü haftada 42 saat çalıştırabilir. İkincsi, eğer firma üretim artışı sırasında aşırı emeğe sahipse, bu üretim artışının bir kısmını da aşırı emeği tekrar çalışmaya başlatarak sağlayabilir. Her iki nedenle iş sayısı, üretim artışından daha düşük bir oranda artma eğilimindedir.

İkinci patinaj, iş sayısındaki değişme ile *istihdam edilen işçi sayısı*ndaki değişme arasındadır. Eğer iki işiniz varsa iş verilerinde iki kez sayılırsınız ama istihdam edilen kişi verilerinde sadece bir kez var sayılırsınız. Bazı kişilerin iki işi olduğundan istihdam edilen kişi sayısından daha fazla iş vardır. İş sayısı arttığında yeni işlerin bir kısmı, işsiz olanlar yerine daha önceden bir işi olan kişiler tarafından doldurulur. Bunun anlamı, istihdam edilen insan sayısındaki artışın, iş sayısındaki artıştan düşük olmasıdır. Bu üretim ve işsizlik arasında bir patinajdır. Çünkü işsizlik oranı, iş sayısından değil istihdam edilen insan sayısından elde edilen verilere göre hesaplanır

Üçüncü patinaj, işgücünün üretim artışına gösterdiği tepkiyle ilgilidir. *E*'nin istihdam edilen kişi sayısı, *L* ise işgücü içinde yer alanların sayısı ve u'nun da işsizlik oranı olduğunu düşünelim. Bu terimlerle işsizlik oranı;

$$u = 1 - E/L$$

olur. İşsizlik oranı 1 eksi istihdam oranı (E/L)'dır.

Cesareti kırılmış işçi etkisi Çalışmak isteyen ama iş bulamayan kişilerin cesaretlerinin kırılması ile iş aramayı bırakması ve işsizler arasına girmesi halinde ölçülen işsizlik oranında ortaya çıkan azalıştır.

Bölüm 22'de işsizlik oranının nasıl ölçüldüğünü tartıştığımızda **cesareti (umudu) kırılan işçi etkisi**ni de açıkladık. Cesareti kırılan işçi, çalışmak isteyen ama iş aramaktan vazgeçen kişidir. Üretim arttığında iş umutları daha da artmaya başlar ve iş aramaktan vazgeçen kişiler tekrar iş aramaya başlar. Bunu yaptıklarında tekrar işgücünün bir parçası sayılmaya başlarlar. Üretim arttığında işgücü de artar çünkü cesareti kırılan işçiler, işgücüne geri dönerler. Üretim arttığında işsizlik oranının beklendiği kadar düşmemesinin bir diğer nedeni budur

Bu üç patinaj, üretimdeki değişiklikler ile işsizlik oranındaki değişiklikler arasındaki ilişkinin karmaşık olduğunu göstermektedir. Her üçü de kısa dönemde işsizlik oranındaki değişmenin üretimdeki yüzde değişmeden daha düşük olmasını sağlar. Ayrıca bunlar, üretimdeki değişmeler ile işsizlik oranındaki değişmeler arasındaki ilişkinin istikrarlı olmadığını gösterirler. Örneğin; ilk patinajın büyüklüğü üretim arttığında ne kadar aşırı emek tutulduğuna bağlıdır ve üçüncü patinajın büyüklüğü de üretim arttığında daha başka neyin işgücünü etkilediğine (reel ücret oranlarındaki değişiklikler gibi) bağlıdır. Üretim ve işsizlik arasındaki ilişki, üretim değiştiğinde ekonominin durumuna bağlıdır.

Çarpanın Büyüklüğü

Nihayet bu bölümdeki ve daha önceki bölümlerdeki unsurları, çarpanın büyüklüğünü değerlendirmek için bir araya getirebiliriz. Bölüm 23'de basit çarpanı türettikten sonra yapacağımız analizin çoğunun, çarpanın büyüklüğünü azaltıcı etki oluşturacağını belirtmiştik. Şimdi neden böyle olduğunu özetleyebiliriz

1. *Otomatik istikrarlandırıcılar* vardır. Bölüm 24'ün Ek'inde vergilerin sabit olma yerine gelire bağlı olması halinde (genellikle uygulamada olduğu gibi) çarpanın büyüklüğünün azaldığını görmüştük. Ekonomi genişlediğinde ve gelir arttığında, toplanan vergilerin miktarı artar. Vergilerdeki artış, genişlemenin bir kısmını azaltır (daha düşük çarpan etkisi oluşur). Ekonomi daraldığında ve gelir azaldığında, toplanan vergi azalır. Vergilerdeki bu azalış, daralmayı azaltmaya yardımcı olur. Bazı transfer ödemeleri de ekonominin durumuna katkı sağlayarak otomatik istikrarlandırıcı olarak kullanılır ve çarpanın değerini azaltır. İşsizlik yardımları daralma dönemlerinde artan ve genişleme dönemlerinde azalan transfer ödemelerinin en iyi örnekleridir

2. *Faiz oranı* vardır. Bölüm 27'de kamu harcamaları artarsa ve para arzı değişmezse faiz oranı yükseleceğini ve bunun da planlanan yatırımları ve çıktıyı (geliri) azaltacağını gördük. Planlanan yatırımın bu şekilde *dışlanması*, çarpanın değerini azaltır. Bu bölümde daha önce gördüğümüz gibi faiz oranındaki artışlar ayrıca tüketim üzerinde negatif etkiye yol açar. Tüketim de aynı planlanan yatırımın etkilendiği şekilde dışlanır ve bu etki çarpanın değerini daha fazla düşürür.

3. *Fiyat seviyesi*nin tepkisi vardır. 27. Bölüm'de ayrıca genişletici politikaların fiyatlar genel seviyesini arttırdığını gördük. Bu fiyat tepkisi nedeniyle çarpan daha küçük olur. Ekonomi *AS* eğrisinin dik kısmında iken çarpan özellikle küçüktür. Burada genişletici politikanın en önemli etkisi, fiyatları arttırmasıdır.

4. *Aşırı sermaye* ve *aşırı emek* vardır. Firmalar aşırı emek ve aşırı sermaye tuttuklarında, herhangi bir üretim artışının bir kısmı istihdam ve yatırımı arttırmak yerine aşırı emek ve sermayeyi çalışmaya geri koşmaktan kaynaklanabilir. Bu çarpanın değerini azaltır. Çünkü (1) yatırım artışları eğer aşırı sermaye söz konusu olmasaydı olacak olandan daha düşük olur ve (2) tüketim eğer istihdam (ve dolayısıyla hanehalkı gelirleri) daha fazla artsaydı olacak olandan daha az artar.
5. *Stoklar* vardır. Satışlardaki ilk etaptaki artışların bir kısmı, üretimi arttırmak yerine stoklardan karşılaanabilir. Kısa dönemde firmalar stokları azalttıklarından çarpanın değeri daha düşüktür. Çünkü üretim talepteki değişikliklere hızla karşılık vermez.
6. İnsanların gelecekle ilgili *beklentiler*i vardır. İnsanlar ileriye bakar ve sürekli değişmelere daha çok geçici değişmelere daha az tepki verirler. Geçici olarak algılanan politika değişikliklerinin çarpan etkileri, sürekli olarak algılanan politika değişikliklerinin çarpan etkilerinden daha düşüktür

Uygulamada Çarpanın Büyüklüğü Uygulamada çarpan muhtemelen 1.4 civarında bir değere sahiptir. Çarpanın büyüklüğü ayrıca harcama artışının ne kadar önce başladığına da bağlıdır. Örneğin; kamu harcamalarındaki artışın ilk çeyreğinde, çarpan sadece 1.1 civarındadır. Eğer kamu harcaması 1 milyar dolar artarsa GSYİH ilk çeyrek boyunca 1.1 milyar dolar artacaktır. İkinci çeyrekte, çarpan yaklaşık 1.3 civarında olacaktır. Böylece üçüncü ya da dördüncü çeyrekte çarpan 1.4 civarında en yüksek değerine ulaşacaktır.

Burada hatırlanması gereken temel noktalardan biri, hükümetin bir para ya da maliye politikası değişikliğine gitmesi halinde ekonominin bu değişikliğe tepkisinin büyük ve hızlı olmayacağıdır. Tüm etkilerin hissedilmesi zaman alır ve son tahlilde etkiler, 23. Bölüm'de tartıştığımız basit çarpandan çok daha düşük olur

23. Bölüm'den beri açıklanan bu unsurları değerlendirilmek için, 23. Bölüm'deki basit modele yapılan her bir ilaveyle çarpan değerinin nasıl etkilendiğini tek tek incelemek gerekir. 23. Bölüm'den itibaren oldukça yol aldık ve bu tekrar tüm parçaları bir araya getirmemize yardımcı olabilir.

ÖZET

HANEHALKLARI: TÜKETİM VE EMEK ARZ KARARLARI *s. 609*

1. *Ömür boyu tüketim teorisi*, hanehalklarının ömür boyu tüketim kararlarını ömür boyu gelirlerine yönelik beklentilerini dikkate alarak aldıklarını ifade eder. Genel olarak hanehalkları esas çalışma yıllarında gelirlerinden daha az tüketirler ve erken çalışma yıllarında ve emekliliklerinde gelirlerinden daha fazla tüketirler.
2. Hanehalkları, tüketim ve emek arzı kararlarını eşanlı olarak verirler. Tüketim emek arzından ayrı değerlendirilemez. Çünkü emeğini satarak elde ettiğin gelir, tüketim yapmana imkan vermektedir.
3. Ücret gelirinin satın alacağı mal ve hizmet miktarı ile boş zaman (dinlenme) ve diğer piyasa dışı faaliyetler arasında bir değiş-tokuş vardır. Ücret oranı, hanehalkının bu değiş-tokuşa nasıl tepki verdiğini belirleyen anahtar değişkendir
4. Ücret oranındaki değişikliklerin hem gelir hem de ikame etkileri vardır. Kanıtlar, ikame etkisinin pek çok kişi için daha baskın olduğunu göstermektedir. Bunun anlamı, toplam emek arzının ücret oranındaki bir artışa pozitif yönde karşılık vermesidir.
5. Ücret oranı arttığında tüketim artar.
6. *Nominal ücret oranı*, cari para birimi cinsinden ücret oranıdır. *Reel ücret oranı* ise nominal ücretin satın alabileceği mal ve hizmet miktarıdır. Hanehalkları tüketim ve emek arzı kararlarını verirken cari reel ücret oranlarının yanı sıra gelecekte beklenen reel ücret oranlarını da dikkate alırlar.
7. Diğer her şeyi (yaşam süresindeki aşama da dahil) sabit tutarsak, hanehalkının ne kadar fazla serveti varsa bu gün ve gelecekte o kadar fazla tüketecektir.
8. *Emek dışı gelir*de (çalışmanın dışında herhangibir kaynağın birinden –miras, faiz ve kar payı- elde edilen gelirde) beklen-

meyen bir artış hanehalkının tüketimi üzerinde pozitif etki yapacak ve emek arzında bir azalışa yol açacaktır

9. Her ne kadar toplam etkisinin yönü gelir ve ikame etkilerinin nispi büyüklüklerine bağlı olsa da, faiz oranı tüketimi de etkiler. Gelir etkisinin şu anda daha önce olduğundan daha büyük olduğu yönünde kanıtlar vardır ve bu durum para politikasını daha önce olduğundan daha az etkin hale getirir

10. Hükümet hanehalkı davranışını temelde gelir vergisi oranları ve transfer ödemeleri yoluyla etkiler. Eğer ikame etkisi daha baskınsa vergi oranlarındaki bir artış vergi sonrası geliri, tüketimi ve emek arzını azaltır; vergi oranlarındaki bir azalış, vergi sonrası geliri, tüketimi ve emek arzını arttırır.

11. İşsizlik dönemlerinde hanehalkının emek arzı kısıt altındadır. Hanehalkları cari ücret oranlarından belli bir saat süresince çalışmak isteyebilirler ama firmalar tarafından bunu yapmalarına izin verilmeyebilir. Bu durumda gelir seviyesi (en azından işçinin geliri) firma tarafından verilen istihdam kararlarına bağlıdır. Hanehalkları eğer çalışma konusunda kısıt altında ise daha az tüketirler.

FİRMALAR: YATIRIM VE İSTİHDAM KARARLARI *s. 618*

12. Beklentiler yatırım ve istihdam kararlarını etkiler. Keynes, yatırımcıların hislerini ifade etmek için *girişimcilerin hayvani güdüleri (animal spirits)* terimini kullanmıştır.

13. Herhangi bir faiz oranı seviyesinde beklentiler daha iyimser olabilir ve üretimin daha yavaş arttığı veya düştüğü döneme kıyasla üretim hızla arttığı zaman, planlanan yatırım muhtemelen daha yüksek olacaktır. Sonuç, genişleme dönemlerinde ekonominin daha hızlı genişlemesine ve durgunluk dönemlerinde daha hızlı daralmasına neden olan *hızlandıran etkisi*dir

14. Firmalar *girdiler* satın alır ve bunları çıktılara dönüştürürler. Her dönemde firmalar üretim yaparken ne kadar sermaye ve emek (iki temel girdi) kullanacaklarına karar vermelidirler. Firmalar fabrika ve teçhizata veya stoka yatırım yapabilirler.

15. Çıktı pek çok farklı teknoloji kullanılarak üretilebildiği için, firmalar sermaye ve emekle ilgili kararları eşanlı olarak almalıdırlar. *Emek-yoğun* bir *teknik*, sermayeye kıyasla daha büyük miktarda emek kullanır. *Sermaye-yoğun* bir *teknik*, emeğe kıyasla daha büyük miktarda sermaye kullanır. Hangi teknolojinin kullanılacağı ücret oranına ve sermayenin maliyetine bağlıdır

16. *Aşırı emek ve sermaye*, firmanın cari çıktı düzeyini gerçekleştirmek için ihtiyaç duymadığı emek ve sermayedir. Aşırı emek ve sermayeyi tutmak, işçi çıkarmaktan ya da kullanılmış teçhizatı satmaktan daha etkin olabilir. Firmanın ne kadar fazla aşırı sermayesi varsa gelecekte yeni sermayeye yatırım yapma eğilimi o kadar düşük olur. Firmanın ne kadar fazla aşırı emeği varsa gelecekte yeni işçi istihdam etme eğilimi o kadar düşük olur.

17. Bir firma için stok tutmak maliyetlidir. Çünkü stoklar yer kaplarlar ve faiz getirisi sağlayabilecek fonları bağlamış olurlar. Eğer talep artarsa stok tutmamak firmanın satış imkanlarını kaçırmasına yol açabilir. Arzulanan veya optimal stok seviyesi, stoku az miktarda azaltmaktan doğan ek maliyetin (kayıp satışlarda) ek kazanca (faiz gelirinde ve azalan depolama maliyetlerinde) eşit olduğu noktadır.

18. Stoklardaki beklenmedik bir artış, gelecekteki üretim üzerinde negatif etki yapar ve stoklardaki beklenmedik bir azalış, gelecekteki üretim üzerinde pozitif etki yapar.

19. Bir firmanın planlanmış üretim yolu, firmanın gelecekte beklenen satışların seviyesine bağlıdır. Eğer bir firmanın gelecek satışlarla ilgili beklentileri azalırsa, cari dönemdeki gerçekleştirdiği üretimi de dahil olmak üzere firmanın planlanan üretim seviyesi muhtemelen azalır.

VERİMLİLİK VE KONJONKTÜR *s. 624*

20. *Verimlilik* veya *emek verimliliği*, çalışılan saat –bir saatte ortalama bir işçi tarafından yapılan üretim miktarı- başına yapılan üretimdir. Verimlilik genişleme dönemlerinde artma ve daralma dönemlerinde düşme eğilimine girer, diğer bir ifadeyle konjonktür hareketi boyunca dalgalanır. İşçilerin daralma dönemlerinde daha az verimli olması, üretim yapmak için daha az potansiyele sahip oldukları anlamına gelmez; aşırı emeğin bulunduğu ve işçilerin kendi kapasitelerinde çalışmadıkları anlamına gelir.

ÜRETİM İLE İŞSİZLİK ARASINDA KISA DÖNEMLİ İLİŞKİ *s. 625*

21. Üretim ve işsizlik arasında negatif bir ilişki vardır: Üretim (Y) arttığında işsizlik oranı (U) düşer ve üretim düştüğünde işsizlik oranı artar. *Okun Kanunu* kısa dönemde GSYİH'da her %3'lük artış için işsizlik oranının %1 civarında azaldığını ifade etmektedir. Okun Kanunu bir 'kanun' değildir –iki makroekonomik değişken arasında dengeli bir ilişki kurulamayacak kadar ekonomi karmaşıktır-. Genel olarak üretim ve işsizlik arasındaki ilişki, üretimin değiştiği zamanda ekonominin durumuna bağlıdır

ÇARPANIN BÜYÜKLÜĞÜ *s. 626*

22. Çarpanın gerçek değerinin, basit çarpan modelinin beklediği büyüklükten daha küçük olmasının çeşitli nedenleri vardır: (1) Otomatik istikrar sağlayıcılar, daralmayı engellemeye ve genişlemeyi sınırlamaya yardımcı olur. (2) Kamu harcamaları arttığında artan faiz oranı, planlanmış yatırımları ve tüketim harcamasını dışlar. (3) Genişletici politikalar fiyat seviyesini arttırır. (4) Firmalar bazen aşırı sermaye ve aşırı emek tutarlar. (5) Firmalar üretimi arttırmak yerine stokları azaltma yoluyla artan talebi karşılayabilirler. (6) Hanehalkları ve firmalar değişikliklerin sürekli olmak yerine geçici olduğu beklentisi içinde iseler davranışlarını daha az değiştirirler.

23. Uygulamada, çarpanın büyüklüğü maksimum 1.4 civarında olmaktadır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

hızlandıran etkisi, *s. 619*
uyum maliyetleri, *s. 620*
girişimcilerin hayvani güdüleri, *s. 619*
sermaye-yoğun teknoloji, *s. 620*
kısıtlı emek arzı, *s. 614*
arzulanan ya da optimal stok seviyesi, *s. 621*
cesareti kırılmış işçi etkisi, *s. 626*
aşırı sermaye, *s. 620*
aşırı emek, *s. 620*
girdiler, *s. 619*
stok yatırımı, *s. 621*
emek-yoğun teknoloji, *s. 620*
tüketimin ömür boyu gelir teorisi, *s. 610*
nominal ücret oranı, *s. 612*
emek dışı ya da ücret dışı gelir, *s. 612*
Okun Kanunu, *s. 625*
sürekli gelir, *s. 610*
fabrika ve teçhizat yatırımı, *s. 619*
verimlilik ya da *emek verimliliği*, *s. 624*
reel ücret oranı, *s. 612*
kısıtsız emek azrı, *s. 614*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. ABD'de Ekim 2004 ve Ekim 2005 arasında reel GSYİH 3.6 oranında artmış, buna karşılık tarım dışı işler ise sadece 1.4 oranında artmıştır. İşçilerin sayısında oransal bir artış olmadan üretimin artması nasıl mümkün olmuştur?

2. **[*s. 617, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** 2006'dan başlayarak ABD'de ev fiyatları önemli ölçüde düşmüştür. 2008'in ortalarından itibaren konut fiyatları, tüm ülkede ortalama %15 oranında düşmüştür. Pek çok iktisatçı emlak servetindeki bu azalışın, tüketim harcamalarını azaltacağı ve ekonomiyi yavaşlatacağı konusunda şüpheye düşmüşlerdir. 2007'de hanehalkının tuttuğu gayrimenkul miktarı (özellikle tek kişilik evler ve müşterek mülkiyet) 20 trilyon dolarda kalmıştır. 2000'de 11 trilyon olmuştur. 'www.federalreserve.gov' sitesini ziyaret edin ve önce 'Ekonomik Araştırma ve Veriler"i daha sonra da 'Kaynak Akışı'nı tıklayın. En son verilere bakın ve Tablo B.100'de bilançoyu bulun. 2008'den bu yana hanehalkının tuttuğu gayrimenkullerin değerine ne olmuştur? Artmış mıdır yoksa azalmış mıdır? Ne kadar? Eğer gayrimenkul tutmada %3'lük bir artış sonucunda tüketim harcaması artıyorsa konutların değerlerindeki 5 trilyon dolarlık bir artıştan ne kadar ek yıllık tüketim ortaya çıkar? 2007 yılındaki seviyelerinde %15'lik azalmanın nasıl bir etki yapmıştır? Bazı iktisatçılar konutların harcama üzerindeki etkisinin asimetrik olduğunu tartışmaktadırlar. Diğer bir ifadeyle emlak değerleri arttığında harcama artmakta ama emlak değerleri düştüğünde harcama azalmamaktadır. Bu tür bir asimetri için bir açıklama geliştirin.

3. 2005 yılı boyunca ABD Merkez Bankası enflasyon oranındaki bir artışı engellemek için faiz oranlarını arttırmıştır
   a. Faiz oranlarının yükselmesinin hanehalkı ve firma davranışı üzerinde ne tür doğrudan etkileri vardır?
   b. Faiz oranlarının yükselmesinin bir sonucu piyasadaki tahvillerin değerinin (hem özel hem de devlet tahvilleri) önemli ölçüde düşmesidir. Faiz oranlarının yükselmesinin halk tarafından tutulan sabit oranlı tahvillerin değerini neden azalttığını açıklayın.
   c. Bazı iktisatçılar, daha yüksek faiz oranlarının tüketim üzerindeki servet etkisinin, daha yüksek faiz oranlarının yatırım üzerindeki doğrudan etkisi kadar önemli olduğunu tartışmaktadır. İktisatçıların 'tüketim üzerindeki servet etkisi' ile ne kastettiğini açıklayın ve *AS*/*AD* eğrileriyle gösterin.

4. 2005 yılında Cumhurbaşkanı Bush'un vergi reformu komisyonu, vergilerde bir indirim önermiş ve Kongre de kabul etmiştir. İndirimlerden biri; yüksek gelirli grupların gelir vergisi oranlarındaydı. Cumhuriyetçiler, çalışmanın ödülünün (vergi sonrası net ücret oranı), yükselmesinin çalışma gayretini ve emek arzını arttırdığını savunmuşlardı. Vergi indirimlerini eleştirenler ise bu eleştirinin temelsiz olduğunu çünkü 'eleştirinin vergi indiriminin (net ücret artışı) gelir etkisini göz ardı ettiğini' belirtmişlerdir. Bu eleştirilerin ne anlama geldiğini açıklayın.

5. Aşağıdaki iki tüketim fonksiyonunu çizin:

$$(1) C = 300 + .5Y$$
$$(2) C = .5Y$$

   a. Her bir fonksiyon için gelir 100 dolar, 400 dolar ve 800 dolar olduğunda ortalama tüketim eğilimini (APC) hesaplayın ve şekil üzerinde gösterin.
   b. Her bir fonksiyonda gelir arttıkça APC ne olmaktadır?
   c. Her bir fonksiyon için APC ve marjinal tüketim eğilimi arasındaki ilişki nedir?
   d. İlk tüketim fonksiyonu için 50,000 dolar gelire sahip bir aile, 20,000 dolar gelire sahip olan bir aileye göre gelirinin daha az kısmını tüketmektedir; üstelik bir dolar geliri yüksek gelirli gruptan alıp düşük gelirli gruba verdiğimizde iki ailenin toplam tüketimi değişmemektedir. Bunun nasıl mümkün olduğunu açıklayın

6. 1990'lı yılların sonlarında konut fiyatları tüm ülkede durmadan artmıştır.
   a. Emlak değerlerindeki artış/azalışlar, emlak sahiplerinin tüketim davranışı üzerinde ne tür bir etkiye yol açar? Açıklayın.
   b. Konut piyasasındaki olaylar, tüketim harcaması üzerindeki etkileri yönüyle ekonominin geri kalan kısmını hangi yollardan etkileyebilir? Belirtiniz

*7. Adam Smith 45 yaşındadır. 20,000 dolar varlığa (servete) sahiptir ve borç veya yükümlülükleri yoktur. 20 yıl daha çalışacağını ve hiçbir şey kazanmadığında bundan sonra 5 yıl yaşayacağını bilmektedir. Çalışma hayatının geri kalanı için yıllık maaşı 14,000 dolardır (hiç vergi yoktur). Hayatının geri kalanında tüketimini öyle dağıtmak istemektedir ki; her yıl aynı miktarda tüketsin. Toplamda mevcut serveti yanında bundan sonraki 20 yıl için elde edeceği gelirden daha fazlasını tüketememektedir. Faiz oranının sıfır olduğunu ve Smith'in çocuklarına hiç miras bırakmamaya karar verdiğini varsayalım

a. Adam bu yıl ve gelecek yıl ne kadar tüketecektir? Bu cevabınıza nasıl ulaştınız?

b. 45 yaşında iken 70 yaşına kadar geçen süre için Adam'ın gelirini, tüketimini ve servetini bir grafik üzerinde gösterin. Servetindeki yıllık artış ile yıllık tasarrufu (gelir eksi tüketim) arasındaki ilişki nedir? Adam'ın serveti hangi yıl azalmaya başlar? Neden? Öldüğünde ne kadar serveti vardır?

c. Adam'ın yıllık 100 dolar vergi indirimi aldığını ve dolayısıyla bundan sonraki çalışma hayatı için gelirinin yıllık 14,100 dolar olduğunu düşünün. Tüketimi, bu yıl ve gelecek yıl ne kadar artacaktır?

d. Şimdi de Adam'ın 1 yıl sadece 100 dolarlık vergi iadesi aldığını –gelirinin bu yıl 14,100 dolar olduğunu ve takip eden tüm yıllarda 14,000 dolar olacağını- varsayalım. Tüketimine bu yıl ne olacaktır? Gelecek yıllarda ne olacaktır?

8. Bir hanehalkının tüketim ve emek arzı kararlarının neden birbiriyle ilişkili olduğunu açıklayın. Bu karşılıklı ilişki, tüketim ile gelirin ilişkisi üzerinde nasıl bir etki yapmaktadır?

9. Beklentiler, yatırım talebi üzerinde neden böyle önemli bir rol oynamaktadır? Eğer bu durum açıklıyorsa, yatırımın neden bu kadar oynak olduğunu nasıl açıklamaktadır?

10. Satışlar dalgalanırken bile bir firma, üretim düzleştirmesini nasıl gerçekleştirir? Üretim düzleştirmesinin faydaları nelerdir? Maliyetleri nelerdir?

Uzun Dönem Büyüme

32



1975 yılında Sahra-altındaki Afrika ülkelerinin kişi başı GSYİH'sı 1.928$ idi. 2005 yılına dek bu rakam 1.768$'a düşmüştür. Aynı dönemde Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri kişi başı GSYİH 905$'dan 4,595$'a çıkarmıştır. Asya ülkelerinin çoğu hızlı bir büyüme yaşarken, tüm ölçütler Sahra-altı ülkelerinin çoğunun ekonomilerinin zayıflamakta olduğunu göstermektedir. Bu farklılıkları nasıl açıklayabiliriz? Çin, bazılarının tahmin ettiği gibi, diğer bir ekonomik süper güç olmak üzere büyümeye devam edecek midir? Sahra-altı Afrika ülkelerinin bir kısmında gözlemlediğimiz en son ekonomik gelişmenin devam etmesi olası mıdır? Amerika Birleşik Devletleri bile zaman içerisinde büyümede büyük farklılıklar yaşamıştır? 19. yüzyılın ortalarında ABD'nin ekonomik büyüme oranı %5'in üzerinde idi. 20. bölümden de anımsayacağınız üzere 1930'lar da ABD'de %2'den daha az ekonomik büyüme oranı görülmüştür. Çin ve diğer Asya ülkeleri hızla büyürken birçok gözlemci ABD'nin buna ayak uydurup uyduramayacağını merak etmektedir. Bu sorular ekonomik büyüme çalışma alanının temel sorularını oluşturmaktadır.

Birinci bölümden anımsayacağınız gibi **ekonomik büyüme** bir ekonominin toplam çıktısı artınca gerçekleşir. Endüstri Devrimi ile Batı dünyasında başlayan ve bugüne dek devam eden reel çıktıdaki sürekli ve hızlı artış iktisatçıların bu döneme **modern ekonomik büyüme** dönemi adını vermelerine yol açmıştır.

Yaşam koşullarının iyileşmesi ekonomik büyüme sayesinde gerçekleşir; ancak ekonomik büyüme beraberinde değişimleri de getirmektedir. Kimi malların modası geçerken yeni mallar üretilmektedir. Büyüme insanları fakirlikten kurtarıp yaşam koşullarını iyileştirdiği için, bazı insanlar büyümeyi bir toplumun temel hedefi olarak görmektedir. Kimilerine göre ise ekonomik büyüme geleneksel değerleri yok edip istismara, çevrenin tahrip edilmesine ve yozlaşmaya yol açmaktadır.

Bu bölümün ilk kısmı ayrıntılı bir şekilde ekonomik büyümeyi tanımlamakta ve dünyadaki ekonomik büyümenin kaynaklarını ortaya koymaktadır. Daha sonra Amerika Birleşik Devletlerinin büyüme tablosu daha yakından ele alınacaktır. Amerika Birleşik Devletlerinin 19. yüzyıldan bu yana ekonomik büyümesini gözden geçirdikten sonra, kamu politikasının büyüme sürecindeki rolü ele alınacaktır. Söz konusu bölüm, dünya ekonomisi açısından büyüme ve çevre konulu bir tartışma ile sonlanacaktır.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Büyüme Süreci: Tarımdan Endüstriye *s. 632*

Ekonomik Büyümenin Kaynakları *s. 634*
- İşgücü Arzındaki Artış
- Fiziki Sermayedeki Artışlar
- Beşeri Sermayedeki Artışlar
- Verimlilikteki Artışlar

Birleşik Devletlerdeki Büyüme ve Verimlilik *s. 639*
- ABD Ekonomisindeki Büyümenin Kaynakları
- İşgücü Verimliliği: 1952 I–2007 IV

Birleşik Devletlerdeki Ekonomik Büyüme ve Kamu Politikası *s. 642*
- Önerilen Kamu Politikaları

Büyüme, Çevre ve Sürdürülebilirlik Konusu *s. 646*

ekonomik büyüme Bir ekonominin toplam çıktısının artması.

modern ekonomik büyüme Batı dünyasında Endüstri Devrimi ile başlayan hızlı ve kesintisiz olarak çıktı miktarındaki artış dönemi.

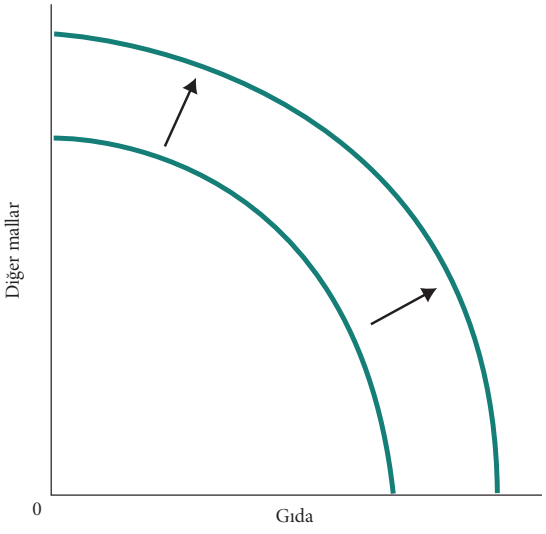
Büyüme Süreci: Tarımdan Endüstriye

Büyüme sürecini anlamanın ve bunun nedenlerini tanımlamanın en kolay yolu basit bir ekonomiyi ele almaktır. İkinci bölümden anımsayacağınız gibi Colleen ve Bill ıssız bir adaya düşmüşlerdi. İlk başta birkaç basit aletleri ve sahip oldukları beşeri sermayeleri vardı. Ağaçlardan meyve ve yemiş toplamış ve küçük bir kulübe inşa etmişlerdi. Onların GSYİH'ları temel gıda ve bir barınaktan oluşmaktaydı.

Zaman içerisinde koşullar iyileşti. İlk yıl toprağın bir kısmını ıslah ederek adada yetişen bazı sebzeleri ekip biçmeye başladılar. Bazı aletler ve yağmur sularını biriktirmek için küçük bir depo yaptılar. Tarım üretiminde yetkinleştikçe kaynaklarını—zamanlarını—daha büyük ve daha rahat bir ev inşa etmek için harcadılar.

Colleen ve Bill iki biçimde sermaye birikimi yapmaktaydı. Birinci olarak, daha iyi bir ev, aletler, bir su sistemi, belki de kıyıdan uzakta avlanmalarına yardımcı olacak bir kayık gibi mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan fiziki malları—*fiziksel sermayeyi*—oluşturdular. İkinci olarak, bilgi, beceri, yetenek gibi *beşeri sermayeyi* edindiler. Deneme yanılma yöntemi ile ada, adanın toprağı, iklimi hakkında birçok şey öğrendiler ve bu adada neyin işe yarayıp neyin yaramadığını keşfettiler. Her iki sermaye türü de onları daha etkin kılarak verimliliklerini artırdı. Yaşamları için gerekli olan yiyeceği üretme, daha az zaman aldığı için başka şeyler üretmeye veya boş zamanlarını geçirmeye daha fazla zaman ayırabiliyorlardı.

Colleen ve Bill ne üretebilecekleri konusunda her zaman bir sınırlama ile yüz yüzeydiler. Bu sınırlar teknik bilgilerinin düzeyi ve ellerindeki kaynaklar tarafından belirlenmekteydi. Zaman içerisinde seçenekleri artırdılar, yeni teknolojiler geliştirdiler, sermaye birikimi sağladılar ve işgücünü daha verimli hale getirdiler. İkinci bölümde, bir toplumda mevcut teknolojiyle var olan tüm kaynakların tam ve etkin olarak kullanılıp kullanılmadığını ve üretilen tüm olası çıktı birleşimlerini gösteren *üretim olanakları eğrisini* (*ppf*) tanımladık. Şekil 32.1'de görüldüğü gibi, ekonomik büyüme bu sınırları genişletir ve toplumun üretim olanakları eğrisini sağa doğru kaydırır.



ŞEKİL 32.1
Ekonomik Büyüme bir Toplumun Üretim Olanakları Eğrisini Yukarı ve Sağa Doğru Kaydırır
Üretim olanakları eğrisi bir toplumun kıt kaynakları tamamen ve en etkin şekilde kullanıldığında (istihdam edildiğinde) elde edilebilecek tüm çıktı kombinasyonlarını gösterir. Ekonomik büyüme toplumun üretim olanakları eğrisini genişletir, yani ppf'i yukarı ve sağa doğru kaydırır.

Tarımdan Endüstriye: Endüstri Devrimi İngiltere'deki Endüstri Devriminden önce dünyadaki büyük toplumlar tarım toplumuydu. Şehirler ve kasabalar gelişigüzel olarak dağılmıştı ve neredeyse herkes kırsal bölgelerde yaşamaktaydı. İnsanlar zamanlarının büyük bir kısmını yiyecek ve diğer temel ihtiyaç mallarını üretmek için harcamaktaydı. Daha sonra 1750'lerde İngiltere'de başlayan teknik değişim ve sermaye birikimi tarım ve tekstil olmak üzere iki önemli endüstri alanında verimliliği önemli ölçüde artırdı. Yeni ve daha etkin çiftçilik yöntemleri geliştirildi. Dokuma endüstrisinde yeni buluşlar ve yeni makineler daha az kaynakla daha fazla malın üretilebileceği anlamına geliyordu. Yeni teknolojide olduğu gibi, fiziksel sermaye araçları ve bunun sonucunda ortaya çıkan daha üst düzey verimlilik Colleen ve Bill'in diğer projeler ve yeni ürünler üzerinde çalışmasına olanak sağlarken, İngilizler tarımsal üretimden sanayi üretimine geçtiler. Her iki durumda da büyüme yeni ürünler, daha fazla çıktı ve daha geniş seçenek yelpazesi anlamına gelmekteydi.

Bu değişiklikler, geçmişte temel ihtiyaçları karşılamak üzere yapılan çiftçilik yapmayı sürdüren 18. yüzyıl İngiltere'sindeki işçi ve köylülerin, şehirli işçiler gibi daha iyi bir yaşam sürebilecekleri anlamına geliyordu. Kırsal kesimde yaşayan tarım toplumu çok hızlı bir şekilde şehirli endüstri toplumuna dönüştü.

Tarımdan endüstriye geçiş Asya'daki gelişmekte olan ülkelerde daha yakın zamanda gerçekleşmiştir. Örneğin Çin ve Vietnam'da gerçekleşen günümüz büyümesinin arkasında bir büyüme stratejisi olarak imalat malları ihracatına odaklanma vardır. Vietnam'ı ziyaret eden bir kişi endüstrileşme hızı karşısında şaşkına döner.

Modern Toplumda Büyüme Günümüzde ekonomik büyüme gelişmiş dünyada devam etmektedir. Süreç aynı olmasına karşın görünüm farklılık göstermektedir. Colleen ve Bill'in bir kayık yapmak ve alet tasarlamak için zaman harcadığı gibi gelişmiş ekonomiler verimliliği artırmak için hala sermaye yaratmaktadır. Tıpkı bir küreğin daha büyük bir çukur kazmayı mümkün hale getirmesi gibi yeni baz istasyonları da cep telefonu kapsamı alanını genişletecektir. Bilim adamları on yıl öncesine kadar hayalini bile kuramadıkları araçlar kullanarak Alzheimer hastalığını tedavisi üzerinde çalışmaktadır. Web'de yer alan araçlar, tek başına bir avukatın bir saat içerisinde bir davaya ilişkin olarak uzman kişilerin görüşlerine ulaşmak için yüzlerce belgeyi incelemesine olanak vermektedir. Oysa bu iş birkaç yıl öncesine kadar bir düzine avukatın haftalarını alırdı. Her durumda, istediğimiz ve ihtiyacımız olan şeyi üretmede daha yetkin hale gelmekte ve istediğimiz, ihtiyaç duyduğumuz yeni şeyleri üretmek için daha fazla kaynak serbest kalmaktadır. Colleen ve Bill için bir kayıkla daha kısa sürede daha fazla balık avlamak daha iyi bir beslenme biçimidir. Bu durum günümüzde yüksek hızda çalışan ve ucuz renkli çıktı veren yazıcı, daha iyi tıbbi olanaklar, özellikleri daha fazla olan bir cep telefonu anlamına gelebilir.

Temel yapı taşları aynıdır. Büyüme daha fazla bir işgücü ve daha verimli işçilerden ortaya çıkmaktadır. Yüksek verimlilik araçlardan (sermaye), daha iyi eğitim almış ve üst düzey becerilere sahip işgücünden (beşeri sermaye), giderek artan bir şekilde yenilik ve teknik değişimden (üretimin yeni teknikleri) ve yeni geliştirilmiş ürün ve hizmetlerden kaynaklanmaktadır.

Büyüme Kalıpları ve Rakiplere Yetişme Olasılığı Tablo 32.1 çok sayıdaki gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için GSYİH'nın büyüme tahminlerini sunmaktadır. Bu sayılara baktığınızda dikkatinizi çekmesi gereken nokta gelişmiş ülkelere göre Çin ve Hindistan'ın yüksek büyüme oranlarıdır. Bazı ekonomistler, daha fakir ve az gelişmiş ülkeler gelişmeye başladığında gelişmiş ülkelere yetişmeye çalışacakları için tipik olarak daha yüksek büyüme oranlarına sahip olmaları gerektiği görüşündedir. Bu görüş ülkelerin ulusal gelirleri arasındaki uçurumun zaman içerisinde kapanacağı önerisini getirdiğinden dolayı *yakınsama teorisi* olarak adlandırılmaktadır. Aslında, 50 yılı aşkın bir süre önce, ekonomi tarihçisi Alexander Gerschenkron az gelişmiş ülkelerin daha gelişmiş ülkelerin teknolojilerini ödünç alarak sıçrama yapabilecekleri olgusunun tanımı olarak *geri-kalmışlık avantajları* terimini ortaya atmıştır. Bu düşünce tabloda gösterildiği gibi Çin ve Hindistan'ın günümüzdeki deneyimleriyle örtüşmektedir. Öte yandan Afrika'daki büyüme oranları daha iddiasızdır. Zimbabwe gibi bir ülke için reel GSYİH büyümesi dünyanın birçok ülkesine nazaran dezavantaj yaratacak şekilde düşüktür. Neden bazı ülkelerin yakınsama içindeymiş gibi göründüğünü ve diğerlerinin çok arkada kaldığını anlamak politik, ekonomik ve sosyal çıkarlar açısından ele alınması gereken bir konudur. Şimdi ekonomik büyümenin kaynaklarına bir göz atalım.

Rakiplere Yetişme Büyüme teorisi az gelişmiş ülkelerin büyüme oranının gelişmiş ülkelerin büyüme oranını geçeceğini ve az gelişmiş ülkelerin rakiplerine yetişeceğini iddia etmektedir.

TABLO 32.1 Reel GSYİH'nın Büyümesi: 1999–2007

Ülke	Yıllık Ortalama Büyüme Oranları, 1999–2007
Birleşik Devletler	2,7
Japonya	1,5
Almanya	1,5
Fransa	2,1
Birleşik Krallık	2,7
Çin	9,6
Hindistan	7,0
Afrika (kıta)	4,5
Güney Afrika Cumhuriyeti (2002–2007)	3,9
Kamerun (2002–2007)	4,0
Zimbabwe (2002–2007)	1,0

Kaynak: Başkanlık Ekonomik Raporu, 2008.

Ekonomik Büyümenin Kaynakları

Ekonomik büyüme, (1) toplum daha fazla kaynak elde ettiğinde veya (2) mevcut kaynakları daha etkin bir biçimde kullanmanın yollarını bulduğunda ortaya çıkmaktadır. Ekonomik büyümenin yaşam standartlarını artırması için, büyüme oranının nüfus artış oranını aşması gerekmektedir. Ekonomik büyüme genel olarak *kişi başına düşen reel GSYİH'deki artış* olarak tanımlanmaktadır.

Ekonomik büyümeye katkıda bulunan etmenler tartışılırken **toplam üretim fonksiyonunu** göz önüne almak yararlı olacaktır. Tek bir firmanın üretim fonksiyonu, girdileri ve çıktıları arasındaki ilişkinin ifadesidir. Toplam üretim fonksiyonu için çıktı, ulusal çıktı veya GSYİH'dir. Daha basit bir ifade ile GSYİH (çıktı) (Y) ekonomide (toprak miktarının sabit tutulduğu düşünülerek) mevcut olan işgücü (L) ve sermaye miktarına (K) bağlıdır.[1] GSYİH'yi hem işgücünün hem de sermayenin bir işlevi olarak düşünürseniz, GSYİH'deki artış aşağıdaki yollarla meydana gelebilir:

toplam üretim fonksiyonu Girdiler ile ulusal çıktı düzeyi ya da Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla arasındaki ilişkinin matematiksel gösterimi.

1. İşgücündeki artış.
2. Fiziki ya da beşeri sermayedeki artış.
3. Verimlilikteki (her bir sermaye veya işgücü birimi tarafından üretilen ürün miktarı) artış.

İşgücü Arzındaki Artış

Adada yaşayan Colleen ve Bill'e başka biri daha katılsaydı ne olacağını düşünelim. Bu kişi de işe katılacak ve üretim yapacaktı, böylece GSYİH artacaktı. İşgücünün bir parçası olmamış bir kişinin çalışmaya başlayıp, zamanını ve enerjisini çömlek üretmek için kullanmaya başladığını varsayalım. Reel çıktı bu durumda da artardı. İşgücü arzındaki bir artış daha fazla çıktıya yol açabilir.

İşgücü arzı arttığında *kişi başına çıktının* artıp artmaması başka bir konudur. Eğer işgücü arttığında sermaye stoku sabit kalırsa yeni işçinin mevcut işçiye göre daha az üretken olması muhtemeldir. Bu etkiye *azalan getiri* (*verim*) denmektedir. Bu durum Thomas Malthus, David Ricardo ve geçmişteki diğer ekonomistleri üzerinde düşünmeye iten bir konudur.

19. yüzyılda İngiltere'de yaşayan Malthus ve Ricardo, sabit miktardaki toprağın azalan verime yol açacağını biliyorlardı. Toprak arzının tamamen sabit olduğu bir durumda, üretim olanakları eğrisi sadece nüfusun artması durumunda sağa doğru ötelenebilirdi. Tarımsal çıktıyı arttırmak için insanlar daha az verimli olan toprakları işlemek veya toprağı daha yoğun bir şekilde ekip biçmek zorunda kalacaklardı. Her iki durumda da nüfustaki her bir artışın verimi azalacaktı. Hem Malthus hem Ricardo nüfus, toprağın üretim kapasitesini aştığı için karamsar bir gelecek tahmininde bulunmuşlardı. Her iki ekonomistin de göz ardı ettiği noktalar teknolojik değişim ve sermaye birikimi olmuştur. Yeni ve daha iyi tarım teknikleri tarımsal verimliliği öylesine artırmışlardır ki günümüzde Amerikan nüfusunun %3'ünden daha az bir kısmı şu an ülkenin tüm nüfusu için yetecek gıdayı sağlamaktadır.

Azalan verim aynı zamanda ulusun sermaye stoku işgücünden daha yavaş bir şekilde büyüdüğünde ortaya çıkabilir. Sermaye işçinin verimliliğini artırmaktadır. Küreği olan bir kişi olmayana göre daha büyük bir çukur kazmakta, kazı makinesi olan bir kişi ise her ikisinden de daha fazla iş yapmaktadır. Eğer bir toplumun tesis ve donanım stoku büyümezse ve üretim teknolojisi değişmezse eklenen işçiler aynı derecede üretken olmayacaktır; çünkü ellerinde çalışacakları makineleri yoktur.

emek verimliliği İşçi saati başına çıktı; 1 saat içinde ortalama bir işçi tarafından üretilen çıktı miktarı.

Tablo 32.2 sermaye stoku veya teknolojik değişimle ilgili bir artış olmadan işgücündeki büyümenin nasıl çıktı büyümesine yol açarken üretkenliğin azalmasına ve daha düşük yaşam standartlarına yol açabileceğini ortaya koymaktadır. İşgücü arttıkça, birinci dönemdeki 300 birimin ikinci dönemde 320 birime, üçüncü dönemde ise 339 birime yükselirken **işgücü verimliliği** (saatte işçi başına çıktı) azalmaktadır. Saatte işçi başına çıktı Y/L, işgücü verimliliğinin ölçümüdür.

Yeni işçilerin işgücüne katılarak mevcut işçilerin yerini alacağı ve bu durumun işsizliğe yol açacağı korkusu uzun zamandır vardır. Yeni işçiler birçok yerden gelebilir. Bu kişiler göçmenler, ilk işlerini arayan gençler veya işgücüne ilk kez katılan daha yaşlı kişiler olabilir. 1947 ve 2007 yılları arasında işgücüne katılan kadınların sayısı 17 milyondan 71 milyona sıçrayarak 4 katına çıkmıştır. Tablo 32.3 İkinci Dünya Savaşından bu yana ABD'de işgücü %157,7

[1] Takip eden tablolarda yer alan tüm sayılar basit üretim fonksiyonu $Y = 3 \times K^{1/3} L^{2/3}$'dan türetilmiştir.

TABLO 32.2 Emek Artışından Dolayı Ekonomik Büyüme—Daha Fazla Hâsıla ancak Azalan Getiri ve Düşük Emek Verimliliği

Dönem	Emek Miktarı L (Saat)	Sermaye Miktarı K (Birim)	Toplam Çıktı Y (Birim)	Ölçülen Emek Verimliliği Y/L
1	100	100	300	3,0
2	110	100	320	2,9
3	120	100	339	2,8
4	130	100	357	2,7

oranında artarken 16 yaşın üstündeki kurumsal olmayan sivil nüfusun (cezaevinde ya da akıl hastanesinde bulunmayan) %127,8 oranında arttığını göstermektedir. Buna karşın ABD ekonomisi işgücü açısından dikkate değer bir genişleme başarısı göstermiştir. Ekonominin yanı sıra sermaye stoku da yeterli hızda genişlediği sürece işgücüne yeni katılımlar mevcut işçilerin yerini almamaktadır.

TABLO 32.3 İstihdam, Emek Gücü ve Nüfus Büyümesi, 1947–2007

	Kurumsal Olmayan Sivil Nüfus 16 Yaşın üstünde (Milyon)	Sivil Emek Gücü		İstihdam (Milyon)
		Sayı (Milyon)	Nüfusun Yüzdesi	
1947	101,8	59,4	58,3	57,0
1960	117,3	69,6	59,3	65,8
1970	137,1	82,8	60,4	78,7
1980	167,7	106,9	63,7	99,3
1990	189,2	125,8	66,5	118,8
2000	212,6	142,6	67,1	136,9
2007	231,9	153,1	66,0	146,0
Yüzde değişim, 1947–2007	+127,8%	+157,7%		+156,1%
Yıllık oran	+1,4%	+1,6%		+1,6%

Kaynak: Başkanlık Ekonomik Raporu, 2008, Tablo B-35.

Fiziki Sermayedeki Artışlar

Sermaye stokundaki bir artış işgücünde bir artış olmasa da çıktıyı artırabilir. Fiziki sermaye hem işgücü verimliliğini artırır hem de doğrudan hizmetler sağlar.

Sermayenin nasıl doğrudan hizmet sağladığını görmek kolaydır. Bill ve Colleen'in adasında neler olduğunu düşünün. İlk birkaç yıl içerisinde, hemen tüketilmek üzere gerekli olan diğer şeyler için harcanabilecek zamanı kullanarak bir ev inşa ettiler. Barınma amaçlı bir evde oturarak Colleen ve Bill diğer şeylere zaman harcayabilir. Aynı şekilde, bir yılda üretilen sermaye ekipmanı gelecek yıllarda bir ürünün değerine katkı sağlayabilir. Örneğin yıllar önce inşa ettiğimiz köprü ve tünellerden hala yararlanmaktayız.

Üretimde kullanılan sermayenin işgücü verimliliğini de nasıl artırdığını görmekte son derece kolaydır. Bilgisayarlar daha önceleri imkânsız ya da tamamlanması yıllar alacak olan işleri neredeyse anında yapmamızı sağlamaktadır. Az bir mürettebat ile bir uçak birkaç saatte yüzlerce kişiyi binlerce kilometre uzağa taşıyabilir. Bir ırmak üzerinde kritik bir bölgede yer alan bir köprü uzun yoldan gidildiğinde malların ve insanların taşınmasında harcanacak olan binlerce iş saatinin tasarruf edilmesine yardımcı olabilir. Yeni teknoloji on yıl önce hayal etmesi imkânsız iletişim olanaklarının kapısını açmaktadır. Cep telefonlarının en büyük gelişme sahası Afrika'dadır. Teknoloji telefon hizmetlerinin coğrafi olarak uzak alanlara ulaşmasına imkân vererek köylerin verimliliğini artırmaktadır. Açık bir şekilde görülmektedir ki özel ve kamu yatırımcılarının sermaye üretimine kaynak ayırmasını teşvik eden sermayenin sağladığı bu hizmetlerdir.

Tablo 32.4 sermayedeki artışın işgücünde bir artış olmaksızın çıktıyı nasıl yükseltebileceğini göstermektedir. Bu rakamlarla ilgili bir kaç durumu gözlemleyelim. Öncelikle eklenen sermaye ölçülen verimliliği artırır; Bir işçinin saat başına çıktısı (Y/L) sermaye miktarı (K) arttıkça 3,0' dan 3,1'e, 3,2'den son olarak 3,3'e yükselir. İkinci olarak, sermaye için azalan verim kuralı işler. 10 birim yükselen sermaye öncelikle çıktıyı 10 birim artırır—birinci dönemdeki 300'den ikinci dönemde 310'a. Ancak, 10 birimlik ikinci bir artış çıktı da sadece 9 birimlik bir artışa yol açarken üçüncü bir artış 8 birimlik bir yükselme sağlar.

TABLO 32.4 Sermaye Artışından Kaynaklı Ekonomik Büyüme—Daha Fazla Çıktı, Eklenen Sermayeye Azalan Getiri, Yüksek Emek Verimliliği

Dönem	Emek Miktarı L (Saat)	Sermaye Miktarı K (Birim)	Toplam Çıktı Y (Birim)	Ölçülen Emek Verimliliği Y/L
1	100	100	300	3,0
2	100	110	310	3,1
3	100	120	319	3,2
4	100	130	327	3,3

Tablo 32.5 1960'dan bu yana Amerika Birleşik Devletlerindeki konut dışı özel sermaye stokunun değerini göstermektedir. Sermaye stokundaki artış gayri safi yatırım ve amortisman arasındaki farka eşittir. (unutmayalım ki kimi sermaye çeşidi bir sene içinde eskirken kimileri de yıldan yıla yıpranır). 1960 ve 2006 yılları arasında ekipman stoku yılda %4,4 oranında, yapı stoku ise yılda % 2,4 oranında artmıştır.

TABLO 32.5 Sabit Özel Konut dışı Net Sermaye Stoku, 1960–2006 (2000 yılı milyar doları)

	Ekipman	Yapılar
1960	645,7	2.273,3
1970	1.108,5	3.094,8
1980	1.910,0	4.047,7
1990	2.613,3	5.304,5
2000	4.090,5	6.301,6
2006	4.841,8	6.776,9
Yüzde değişim, 1960–2006	+649,9%	+198,1%
Yıllık oran	+4,4%	+2,4%

Kaynak: Bugünün İş Dünyasının Keşfi, Eylül 2007, Tablo 15, s. 32 ve yazarların tahminleri.

Tablo 32.3 ve Tablo 32.5'i karşılaştırarak, 1960'dan bu yana ABD'de sermayenin işgücünden daha hızlı artığını görebilirsiniz. Modern ekonomik büyüme yaşayan bütün ekonomilerde, sermaye işgücünden daha hızlı bir oranda genişlemektedir. Bir başka deyişle, sermayenin işgücüne oranı (K/L) artmakta ve durumda artan verimliliğin bir diğer kaynağını oluşturmaktadır.

Sermayeyi Çekmede Kurumların Rolü Bir ülkenin ekonomik büyümesindeki sermayenin rolü, doğal olarak neyin bir ülkenin sermaye stokunu belirlediği sorusunun sorulmasına yol açar. Modern açık ekonomide sermaye bir ülkede yaşayanların tasarruflarından ve/ veya yabancıların yatırımlarından kaynaklanabilir. **Doğrudan Yabancı Yatırım** başka ülkede yaşayanlar tarafından bir ülkenin herhangi bir işletmesine yapılan yatırımdır. Doğrudan Yabancı Yatırım Güneydoğu Asya'nın büyük bölümünde büyüme için gerekli olan sermayeyi sağlamada son derece önemli olmuştur. Örneğin Vietnam'da hızlı büyümeye doğrudan yabancı yatırım neden olmuştur. Çok yakın zamanda, Afrika'nın çeşitli bölümlerinde ve Asya'nın diğer bölgelerinde Çin'in, yaptığı doğrudan yabancı yatırımın izlerine tanık olduk.

doğrudan yabancı yatırım (DYY) Bir ülkenin yerleşikleri haricindeki kişiler tarafından o ülkenin şirketlerine yatırım yapılması.

Ekonomi bilimindeki son çalışmalar yabancı yatırımları ve yurtiçi tasarrufları teşvik eden sermaye dostu bir ortam yaratmada kurumların oynadığı rol üzerine odaklanmıştır. LaPorta, Lopez de Silanes, Shleifer ve Vishny gibi yazarlarca kaleme alınan bir dizi makale (Fransız'ların aksine) İngiliz Medeni Hukuku ile yasama yapan ülkelerin paydaşlara en güçlü korumayı sağladığını, daha iyi işleyen bir yargılama sistemi sunduğunu ve bu ülkelerde ku-

rulan hükümetlerin daha az yozlaşmış olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun bir sonucu olarak, bu finansal ve hukuksal kurumlar sermaye yatırımını teşvik ederek büyümeyi artırmaktadır. Zayıf kurumlara sahip yozlaşma içinde olan ve yatırımcılar ile kredi verenler için yetersiz korumanın olduğu ülkeler sermayeyi kendine çekmede daha büyük mücadele vermektedir. Dünya Bankası zayıf kurumsal yapıya sahip ülkelere *kırılgan ülkeler* adını vermektedir.

Dünya Bankasının kırılgan ülkelerinin çoğu Sahra-altı ülkeleridir. Çoğu gözlemci Sahra-altı ülkelerindeki göreceli durgunluğun kısmen göreceli olarak zayıf kurumlardan kaynakladığına inanmaktadır. Çatışmalardan kaynaklanan yozlaşma ve yatırım riskinin yanı sıra iş yapmanın yüksek maliyetleri, Zimbabwe gibi ülkeleri yerli ve yabancı sermaye için daha az çekici kılmaktadır. Etnik ve dilsel farklılıklarında bu durumda payı vardır.

Öte yandan, son 30-40 yıldır Çin'in büyümesi zayıf kurumların büyümeyi tamamen durduramayabileceği fikrini ortaya koymaktadır. 1978'den başlayarak Çin hükümeti kar amaçlı özel firmaları ekonomiye sokan bir dizi reform yapmıştır. Bu reformlardan beri yıllık %9'luk bir ortalama ile son derece hızlı bir büyüme gerçekleşmiştir. Bu büyüme, mülkiyet hakları korunumu ve finansal kurumların nispeten zayıf olmasına rağmen başarılmıştır. Borsalar sadece 1990'dan bu yana sistemde yer almaktadır. Şangay Borsası ve ShenZhen Borsası ülkenin ekonomisi göz önüne alındığında küçük kalmaktadır. Kredilerin çoğu dört devlet bankası tarafından kontrol edilmektedir. 1980'lerin başında, yozlaşma bir sorun olmayı sürdürüyordu. Günümüzde birçok gözlemci, Çin'in büyüme mucizesinin devam ettirilebilmesi için daha iyi kurumların gerekli olduğuna inanırken (hükümet açık bir şekilde bu yolda ilerlemektedir), Çin'in başlangıçtaki büyüme hamlesi nispeten zayıf bir dizi kuruma rağmen yapılabilmiştir.

Beşeri Sermayedeki Artışlar

Beşeri sermayeye yatırım ekonomik büyümenin bir başka kaynağıdır. Sağlıklı insanlar sağlıksız insanlara göre daha verimli iken, belirli becerilere sahip kişiler, becerilerden yoksun kişilere göre daha verimlidir.

Yeniden Sahra-altı ülkelerini ele alalım. Dünya Bankası, 2007 yılında okul çağında olup okula gitmeyen 72 milyon çocuk olduğu tahmininde bulunmuştur. Bu çocukların %37'si kırılgan Afrika ülkelerinde yer almaktaydı. Bu bölgede beşeri sermaye açısından yaşanan bir diğer önemli sorun sağlıktır. HIV/AIDS enfeksiyon oranları özellikle Güney Afrika'da oldukça yüksek olmaya devam etmektedir. Ayrıca, başka hastalıkların aksine HIV/AIDS, çalışma çağındaki kişileri etkilemektedir. Güney Afrika'nın çeşitli bölgelerinde son 20 yıldır yaşam beklentisinin kısaldığı gözlenmektedir. Sağlık konularının Afrika'nın büyümesi üzerindeki etkilerini ölçmeye yönelik ilginç bir çalışma IMF'den Simon Johnson ve MIT'den Daron Acemoglu'nun dâhil olduğu çok sayıdaki ekonomist tarafından yürütülmektedir.

Beşeri sermaye çeşitli yollarla elde edilebilir. Bireyler, üniversiteye giderek ya da mesleki eğitim programlarını tamamlayarak kendilerine yatırım yapabilir. Firmalar, meslek-içi eğitim yoluyla beşeri sermayeye yatırım yapabilir. Hükümetler, okullaşma ve meslek eğitimini sağlamak ve sağlığı iyileştirmek üzere oluşturdukları programlarla beşeri sermayeye yatırım yapmaktadır.

Tablo 32.6 1940'dan bu yana Birleşik Devletlerdeki eğitim düzeyinin büyük ölçüde arttığını göstermektedir. En az 4 yıllık Üniversiteye devam eden nüfus yüzdesi 1940 yılındaki %5'in altındaki seviyeden 2006 yılında %28'e çıkmıştır. 1940 yılında, her 4 kişinin birinden daha azı liseyi bitirirken, 2006'da bu oran %85,5 olarak kaydedilmiştir.

TABLO 32.6 25 Yaş üstündekilerin Okula Devam Süresi, 1940–2006

	5 Okul Yılından Daha Az Olanların Yüzdesi	Lise Eğitimi En Az 4 Yıl ya da Daha Çok Olanların Yüzdesi	Üniversite Eğitimi En Az 4 Yıl ya da Daha Çok Olanların Yüzdesi
1940	13,7	24,5	4,6
1950	11,1	34,3	6,2
1960	8,3	41,1	7,7
1970	5,5	52,3	10,7
1980	3,6	66,5	16,2
1990	NA	77,6	21,3
2000	NA	84,1	25,6
2006	NA	85,5	28,0

NA = veri yok.

Kaynak: Birleşik Devletler İstatistik Özeti, 1990, Tablo 215 ve 2008, Tablo 217.

Verimlilikteki Artışlar

Girdilerin *miktarındaki* artışlarla açıklanamayan büyüme, yalnızca bu girdilerin *verimliliğindeki* artışla tanımlanabilir: her girdi birimi daha fazla çıktı üretiyor olmalıdır. Bir **girdinin verimliliği**, teknolojik değişim, bilgi düzeyindeki diğer ilerlemeler ve ölçek ekonomilerinin de dâhil olduğu etmenler tarafından belirlenir.

girdinin verimliliği Birim girdi başına üretilen çıktı.

buluş Bilgide ilerleme.

yenilik Yeni bilginin yeni bir ürün üretiminde ya da var olan bir ürünün daha verimli üretiminde kullanılması.

Teknolojik Değişim Endüstri Devrimi kısmen yeni teknolojik değişimlerden doğmuştur. Yeni dokuma teknikleri—örneğin çark ve iplik eğirme makinesinin icadı—dönüm noktasıydı. 1980'lerin başında Amerika'yı yayılan ileri teknoloji dalgası yarı-iletken teknolojisinin hızla gelişmesi ve yayılmasından kaynaklanmıştır. Hindistan'da 1960'lardaki bol üretim sağlayan tohumlar tarımda bir yeşil devrimin oluşmasına yardımcı olmuştur.

Teknolojik değişim üretimi iki aşamada etkiler. Birinci olarak bilgi düzeyinde bir ilerleme veya **buluş** söz konusudur. Ancak kullanılmadığı takdirde, tek başına bilgi hiçbir işe yaramaz. Yeni bilgi, yeni bir ürünü veya var olan bir ürünü daha etkin bir şekilde üretmek için kullanılırsa, **yenilik** olur.

Teknolojik değişim doğrudan ölçülemeyebilir. Bazı çalışmalar—örneğin yeni patent sayısını vererek—teknik değişim oranının göstergeleri konusunda veri sunmaktadır; fakat bunlar tatmin edici değildir. Yine de, verimliliği artıran teknolojik değişikliklerin çevremizde olduğunu biliriz. Kablosuz teknoloji iş yaşamında devrim yaratmış, hibrid tohumlar toprağın verimliliğini artırmış, daha etkin ve güçlü hava araçları hava taşımacılığını rutin ve ucuz hale getirmiştir.

Yeni ürün ve teknolojiye yönelik buluş ve yeniliğin dışında, bilgi düzeyindeki diğer ilerlemeler de verimliği artırabilir. Bunlardan bir tanesi yönetimsel bilgidir. Örneğin, 1980'lerin başında son derece yüksek sermaye maliyeti nedeniyle, firmalar, stoklarını yönetmeyi çok daha iyi öğrenmiştir. Birçoğu, çok daha düşük envanter stoku ile üretim ve dağıtım kanallarını tutmayı başarmıştır. Envanter stoku, bir firmanın sermaye stokunun parçasıdır ve bu stoku azaltmak maliyetleri aşağıya çekerken verimliliği artırır. Bu, *sermaye-tasarruf eden* yeniliğe bir örnektir. Bizim robot kullanımı gibi düşünmeye daha alışık olduğumuz gelişmeler ise *emek-tasarruf eden* gelişmelerdir.

Yönetimsel bilgiye ek olarak, iyileştirilmiş personel yönetim teknikleri, muhasebe teknikleri, veri yönetimi ve benzerleri üretimi daha etkin kılar, maliyetleri azaltır ve ölçülen verimliliği artırır.

Ölçek Ekonomisi *Dışsal ölçek ekonomis*i endüstrilerin büyümesi sonucu ortaya çıkan maliyet tasarruflarıdır. Ölçek ekonomisine yol açan fiziksel büyüme çeşitli sebeplerden ortaya çıkabilir. Örneğin, büyüyen bir endüstri içinde yer alan firmalar yeni alanlara tesis inşa ettiklerinde ulaşım maliyetini düşürebilirler. Araştırma Geliştirme (AR-GE) harcamaları ve mesleki eğitim programlarıyla bağlantılı bazı ölçek ekonomileri olabilir.

Verimliliğe Etki Eden Diğer Unsurlar Teknolojik değişimin yanı sıra bilgi düzeyindeki diğer ilerlemeler, ölçek ekonomileri ve diğer güçler verimliliğe etki edebilir. 1970'ler ve 1980'ler boyunca Birleşik Devletler hükümeti yol açtıkları hava ve su kirliliğini azaltmaları konusunda birçok firmaya yaptırımlar getirmiştir. Bu yaptırımlar sermaye ve işgücünü ölçülebilen çıktının üretiminden uzaklaştırmış, dolayısıyla azalan bir ölçülebilen üretim olmuştur. Benzer şekilde yakın zamanda Mesleki Güvenlik ve Sağlık Yasası (OSHA) tarafından uygulanan yükümlülükler firmaların, işçileri iş kazaları ve potansiyel sağlık sorunlarına karşı daha iyi korumalarını zorunlu hale getirmiştir. Bu yasalar aynı zamanda kaynakları ölçülebilen çıktıdan uzaklaştırmıştır.

Bu tip olumsuz etkiler, azalan verimlilikten ziyade bir ölçüm problemidir. Çevre Koruma Kurumu (EPA) hava ve su kalitesini düzenler, çünkü temiz hava ve suyun toplum için büyük bir önemi vardır. Bu değeri oluşturmak için seferber edilen kaynaklar boşa harcanmamaktadır. Toplum tarafından bir değeri olan üretilen çıktının hatasız ölçümü çevre kalitesini ve sağlıklı bir yaşamı içermektedir.

Çin ekonomisinde son zamanlarda yaşanalar verimlilik üzerindeki diğer bir dizi etkene dikkati çekmektedir. IMF için çalışan Zuliu Hu ve Mohsin Khan Çin'deki piyasa reformlarının takip eden 20 yıl içindeki üretim kazanımlarının büyük rolünün önemini vurgulamışlardır. Reformlardan sonraki dönemlerde verimlilik büyüme oranları, yılda yaklaşım %4'lük bir ortalama ile 3'e katlanmıştır. Hu ve Khan verimlilik kazanımlarının temel olarak iş dünyasının özel sektöre açılmasıyla kar motivasyonunun ortaya çıkmasından kaynaklandığını savunmaktadır.

Verimlilikte, iklim ve coğrafyada rol oynamaktadır. MIT'den Daron Acemoglu, IMF'den Simon Johnson ve Harvard Üniversitesinden James Robinson, Afrika'nın coğrafya ve iklimi-

nin ilk sömürgeci yerleşimciler arasında yüksek ölüm oranları yaratarak kalkınmadan ziyade sömürgeci istimlâk stratejine yol açtığını iddia etmektedir. Bunun sonucunda, bu sömürgeci stratejinin yarattığı zayıf kurumlar bölgedeki ekonomik kalkınmanın daha da ilerlemesini engellemiştir. Büyüme ve kalkınmada coğrafyanın rolü ekonomik araştırmalar içinde heyecan verici bir alandır.

Birleşik Devletlerdeki Büyüme ve Verimlilik

Birleşik Devletlerdeki modern ekonomik büyüme 19. yüzyılın ortasında başlamıştır. İç savaştan sonra demiryolları tüm ülkede yaygınlaşmış ve ekonomi şaha kalkmıştır. Tablo 32.7 1871'den bu yana seçilen dönemler için Birleşik Devletlerdeki reel çıktının büyüme oranını göstermektedir. 1871 ve 1909 yılları arasında büyüme oranı son derece yüksektir—1871-1889 döneminde %5,5, 1889-1909 döneminde %4 dür. Büyüme oranı 1909-1929 döneminde %2,8'e kadar gerilemiş, Büyük Bunalım yıllarının da dâhil olduğu 1929-1940 yılları arasında %1,6'ya kadar düşmüştür. 2. Dünya savaşını da içeren 1940-1950 döneminde büyüme oranı %5,6'lık yüksek bir orana ulaşmıştır. Daha sonra 1950'lerde %3,5'e, 1960'larda %4,2'ye yükselmiş, bundan sonra da yaklaşık %3,2 düzeyinde seyretmiştir.

TABLO 32.7 Birleşik Devletlerde Reel GSYİH Büyümesi, 1871–2000

Dönem	Yıllık Ortalama Büyüme Oranı	Dönem	Yıllık Ortalama Büyüme Oranı
1871–1889	5,5	1950–1960	3,5
1889–1909	4,0	1960–1970	4,2
1909–1929	2,8	1970–1980	3,2
1929–1940	1,6	1980–1990	3,2
1940–1950	5,6	1990–2000	3,2

Kaynaklar: Birleşik Devletlerin Tarihsel İstatistikleri: Sömürgecilik Zamanından 1970'e, Tablolar F47–70, F98–124;
A.B.D. Ticaret Bakanlığı, Ekonomik Analizler Bürosu.

ABD Ekonomisindeki Büyümenin Kaynakları

Washington'daki Brookings Enstitüsü'nde çalışan Edward Denison uzun yıllar Birleşik Devletlerdeki büyüme süreci üzerine çalışmalar yapmış ve çeşitli etkenlerin göreceli önemini sınıflamıştır. Tablo 32.8 Denison'in çalışma sonuçlarından bazılarını sunmaktadır. Denison 1929-1982 yılları arasındaki dönem boyunca Birleşik Devletlerin çıktısının büyümesinin yaklaşık yarısının üretim faktörlerinden, diğer yarısının ise verimlilikteki artışlardan kaynaklandığını belirtmektedir. İşgücündeki büyüme tüm büyümenin yaklaşık %20 'sine karşılık gelirken, sermaye stokundaki büyüme (hem beşeri hem fiziki) %33'e tekabül etmiştir. Sermaye stokunun büyüme rakamları arasında yer alan beşeri sermaye (eğitim ve meslek-içi eğitim) toplamın (toplam büyümenin) %19'una karşılık gelirken, fiziki sermaye için bu rakam %14'tür. Bilgi düzeyinin büyümesi, faktör verimliliğindeki artışlara katkı sağlayan en önemli etmen olmuştur.

TABLO 32.8 Birleşik Devletlerde Büyümenin Kaynakları, 1929–1982

	Her bir Kaynağın Yüzde Büyümeye Katkısı			
	1929–1982	1929–1948	1948–1973	1973–1979
Girdilerdeki artışlar	53	49	45	94
Emek	20	26	14	47
Sermaye	14	3	16	29
Eğitim (insan sermayesi)	19	20	15	18
Verimlilikteki artışlar	47	51	55	6
Bilgide artış	31	30	39	8
Diğer faktörler[a]	16	21	16	-2
Reel milli gelirdeki yıllık büyüme oranı	2,8	2,4	3,6	2,6

[a]Ölçek ekonomisi, hava durumu, hava kirliliği azaltması, iş güvenliği ve sağlık, toplusözleşme anlaşmazlıkları ve diğerleri.

Kaynak: Edward Denison, Amerikan Ekonomik Büyümesindeki Eğilimler, 1929–1982 (Washington: Brookings Enstitüsü, 1985). Brookings Enstitüsü'nün izni ile yeniden basılmıştır.

Büyümeyi sağlayan kaynakların göreceli önemi yıllar içinde büyük farklılıklar göstermiştir. Örneğin 1929 ve 1948 yılları arasında, fiziki sermaye diğer dönemlerde olduğundan çok daha önemsizdi. Her dönem şu ya da bu nedenle, genel eğilimin dışında süreçler yaşanmıştır. 1929-1948 yılları arasındaki dönem, Büyük Buhran ve 2. Dünya savaşının getirdiği belirsizlikleri ve büyük değişimleri içinde barındırmıştır. 1948'den 1973'e kadar olan dönemde ekonomi sıra dışı bir istikrar ve genişleme dönemi yaşamıştır.

Harvard Üniversitesinden Profesör Dale Jorgenson ve çok sayıda meslektaşı, 1970'lerden bu yana Birleşik devletlerin büyüme kaynaklarına bakarak, özel tipteki bir sermayenin, yani bilgisayar, yazılım ve iletişim ekipmanında dâhil olduğu bilgi teknolojisi (IT) sermayesinin katkılarını ortaya koyan benzer bir hesaplama yapmıştır. Sonuçlar Tablo 32.9'da verilmektedir. Bu rakamların gerçekte ifade ettiği şeyler son derece karmaşık olmasına rağmen, açık bir şekilde bir dizi eğilimi ortaya koymaktadır. Verimliliğin katkı sağladığı genel büyüme oranının artmakta olduğunu ve son yıllarda bilgi teknolojisinin büyük bir paya sahip olduğunu görebilirsiniz.

TABLO 32.9 ABD Büyümesinin Kaynakları, 1995–2004

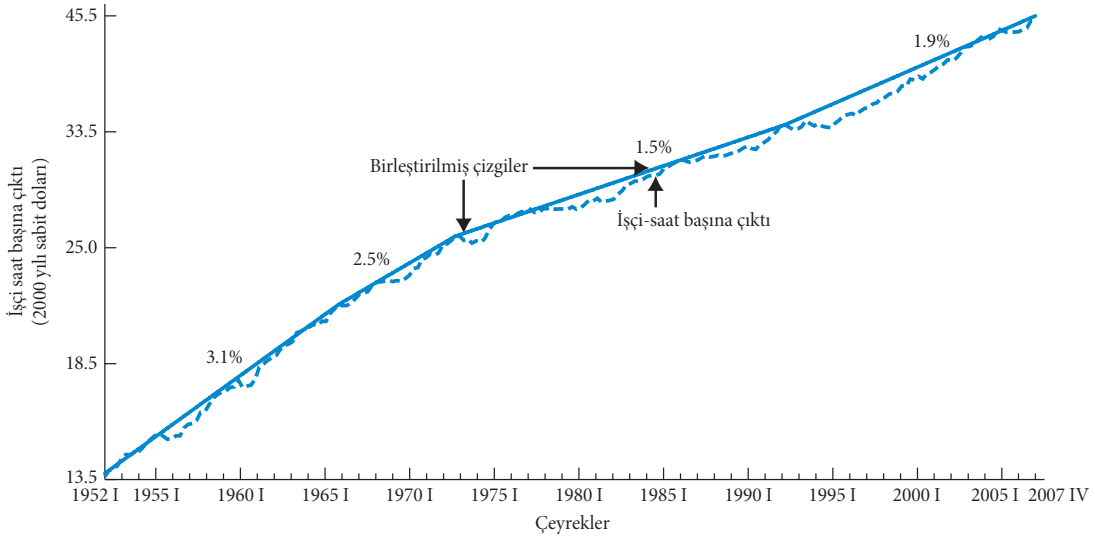
	Yüzde Katkı 1995–2004	
Girdilerdeki artışlar		71,6
Emek	20,6	
Sermaye	50,7	
IT sermayesi	22,8	
IT dışı sermaye	27,9	
Verimlilikteki artışlar		28,4

Kaynak: Information Technology and the American Growth Resurgence. Dale W. Jorgenson, Mun S. Ho and Kevin J. Stiroh (Cambridge, MA: MIT Press, 2005). Yeni veriler yazarlar tarafından sağlanmıştır.

İşgücü Verimliliği: 1952 I–2007 IV

Sayfa 447'deki şekil 22.2'de 1952 I-2007 IV dönemi için iş gücü verimliliğinin bir grafiğini sunmuştuk. Şimdi tekrar bu şekle geri dönelim. Şekil 32.2 aynı şeklin tekrarıdır. Şekildeki verimlilik ölçütü işgücü saati başına çıktıyı ifade etmektedir. Kalın çizginin verimlilikteki kısa dönemli oynakları pürüzsüz hale getirmek için çizildiğini unutmayınız. Ekonomik durgunluk sırasında firmalar fazla emek gücünü istihdam etmeye devam ettikleri için ölçülen verimliliğin konjonktür dalgası ile aynı şekilde hareket ettiğini bir önceki bölümde gördük. Bu bölümde konjonktür dalgalanmaları ile ilgilenmiyoruz. Şekil 32.2'de birleştirilmiş çizgiler iş çevrimlerinin ihmal edildiğinin bir göstergesidir.

1970'lerin sonları ile 1980'lerin başlarında "verimlilik problemi" ile ilgili olarak daha fazla tartışma vardı. 1980'lerin başında basılan bazı ekonomi ders kitapları 1970'lerin son-



▲ **ŞEKİL 32.2 İş Gücü Saat Başına Çıktı (Verimlilik), 1952 I–2007 IV**

UYGULAMADA İKTİSAT

Sağlık Hizmetlerinde Verimlilik



Birleşik Devletlerde sağlık hizmetleri GSYİH içinde giderek artan bir paya sahiptir. Bazı insanlar için sağlık hizmetleri masraflarının bir kısmı işveren tarafından karşılanır. Dolayısıyla bu firmalar sağlık hizmetlerinin verimliliğini artırmak için çok güçlü nedenlere sahiptir. Ancak sağlık hizmetlerinde verimlilik büyümesini ölçmek her zaman zor olmuştur. İmalat sanayinde, üretim maliyetlerini azaltmak için genellikle sermaye harcamaları yapmaya çalışırız. Sağlık hizmetlerinde, sermaye yatırımları çoğu kez maliyet azalışları yerine hizmetlerin kalitesinde artışa yol açar. Örneğin kalp ritmini düzenleyen yeni tıbbi aletler genellikle ölüm oranını düşürmekle birlikte yüksek maliyetlere yol açarlar. Az sayıda yatırım, imalat sanayinden alışık olduğumu verimlilik büyümesi gibi doktorların aynı kalitede sağlık hizmetini daha ucuza vermesini sağlar. Aşağıdaki makalenin önerdiği gibi, firmalar sağlık hizmetleri maliyetlerini azaltmak için önleyici hizmetleri artırmak ve sigara içmeyi durdurma ve egzersiz yapmak gibi sağlıklı kalma hizmetlerini desteklerler. Bir başka ifade ile firmalar maliyetleri azaltmak için üretim fonksiyonunu değiştirmeye çalışırlar.

Firmaların Sağlık Klinikleri Maliyetleri Azalttı

Wall Street Journal

Çalışanların daha sağlıklı yaşam biçimlerini uygulamasını teşvik etmek için, Amerikalı işverenler son zamanlarda çalışanlara işyeri kliniklerinde sağlık koçluğu hizmetleri önermektedirler.

Amerikalı işverenler sağlık hizmetleri sağlama işinden kurtulma fikrini sevebilir. Yine de artan sayıda şirket daha erken aşamalarda sağlık meselesi ile ilgilenerek para tasarruf edebileceklerini ve çalışanların verimliliklerini artırabileceklerini fark ediyorlar.

Watson Whatt'ta kıdemli danışman olan Marne Bell "işyeri-içi klinikler büyük değişikliklere uğruyor" diyor. "Şimdi önleyici sağlık hizmetleri daha çok vurgulanıyor".

Şantiye içindeki kliniklerin, iş kazalarından kaynaklanan yaralanmaları tedavi etmek amacıyla olanaklar sunan imalat şirketlerin yegâne mekânı olduğu günler gerilerde kalmıştır. Her 10 büyük işverenden üçü—finans firmalarından saç bakımı şirketlerine kadar—işyeri kliniğine sahiptir ve temel sağlık hizmetlerinden seyahat ilaçlarına, hamilelik desteğinden beslenme danışmanlığına kadar her şeyi sunuyorlar. Walt Disney şirketi bir ilke imza atarak Walt Disney World çalışanları için 6 milyon dolara mal olan 15,000 metrekare büyüklüğünde sağlık merkezi açmıştır.

Watson Wyatt ve Sağlık Üzerine Ulusal İş Grubunun yakın zamanda yaptığı bir ankete göre sağlık taramaları ve bağışıklık kazandırma gibi önleyici hizmetler, kliniklerin içinde bulunduğu son dalganın en genel özelliğidir. 10 klinikten 4'ü eczane hizmeti sunmakta ve ilaç kullananlara reçetelerindeki ilaçları sağlamaktadır.

Artan sağlık hizmetleri ile yüz yüze kalan Harrah's Entertainment şirketi ilk sağlık merkezini üç yıl önce New Jersey'de eyaletinde bulunan Atlantik City'de açtı. O günden beri Harrah's Entertainment adlı kumarhane-eğlence şirketi en yenisi Las Vegas'ta olmak üzere dört tane daha benzeri tesis açtı. Ocak 2007'de açılan bu son tesiste yer alan 7,000 metre karelik klinikte akut ve birincil sağlık, beslenme danışmanlığı ve fizyoterapi hizmetleri veriyordu. Aynı tesisin alt katında 12.000 metre karelik spor salonu vardı.

Harrah'ın sosyal haklar başkan yardımcısı Jeff Shovlin "Çalışanlarımızın sağlık hizmetleri maliyetlerini karşılayamayacak bir noktaya geleceğimizin fark ettik" diyor ve "Anladık ki maliyetleri kontrol etmenin tek yolu çalışanlarımıza sağlıklı olma ve sağlıklı kalma konusunda yardım etmekti" diye devam ediyordu.

Kaynak: Victoria E. Knight, Nisan 9, 2008

larında ortaya çıkan verimlilikteki azalmayı tartışan özel bölümlere yer ayırmaktaydı. Ocak 1981'de, Kongre'nin Bütçe Ofisi *Verimlilik Problemi: Eylem için Alternatifler* adında bir rapor yayınladı.

Şekil 32.3' den açıkça görülebileceği gibi, 1970'lerde verimlilik büyümesinde bir yavaşlama olmuştur. Verimlilik büyümesi 1950'lerde ve 1960'ların ilk yarısında kaydedilen %3,1'lik orandan 1960'ların ikinci yarısında %2,5'e ve 1970'lerin başından 1990'lara dek olan dönemde %1,5'e düşmüştür. 1970'lerin sonu ve 1980'lerin başında kaydedilen verimlilik yavaşlamasına ilişkin birçok açıklama ortaya konmuştur. Bazı iktisatçılar, dünyanın diğer kısımlarına kıyasla Birleşik Devletlerdeki düşük tasarruf oranına dikkat çekmiştir. Başka iktisatçılar ise bu durumu Birleşik Devletlerdeki iş yaşamına ilişkin çevre ve hükümet düzenlemelerine bağlamışlardır. Bazıları ise ülkenin AR-GE'ye olması gerektiği gibi harcama yapmadığı konusunu ortaya atmışlardır. Son olarak, kimi iktisatçılar yüksek enerji maliyetlerinin verimliliği artıran yatırımlar yerine enerji tasarruf eden yatırımlara yapılmasına yol açtığını ifade etmişlerdir (bu bölümün ilerleyen sayfalarında bu faktörlerin her birinin büyümeyi nasıl etkilediğini tartışacağız).

Bu etmenlerin çoğu 1980'lerde ve 1990'larda giderek etkisini yitirse de sayfa 640'da verilen şekil 32.2'den de görüleceği gibi, verimlilik 1990'lardan 2007 yılına kadar yalnızca % 1,9 oranında artmıştır. Geçmişte yapılan bu tartışmanın bugün oldukça modası geçmiştir. 21.yy. ın ikinci on yıllık dönemine girerken ilginç olan soru, İnternet ve kablosuz araçların süre gelen büyümesinin, verimlilik büyümesini 1950 ve 1960'lardaki değerlerine tekrar ulaştırıp ulaştıramayacağı veya 1950 ve 1960'ları kapsayan dönemin verimlilik büyümesi konusunda olağanüstü bir dönem olup olmadığıdır.

Birleşik Devletlerdeki Ekonomik Büyüme ve Kamu Politikası

Birçok kaygıya neden olan 1970'lerdeki verimlilik düşüşü hükümetin ekonomik büyümeyi desteklemekteki rolü konusunda ulusal düzeyde uzun bir tartışmayı beraberinde getirmiştir. Bu tartışma bir çok Amerikalının, Birleşik Devletlerin Asya ülkeleri kadar başarılı olmadığı konusundaki artan kaygıları ile beraber kısmi olarak daha da yoğunlaşmıştır.

Önerilen Kamu Politikaları

Birleşik Devletlerdeki büyüme oranını artırmak için pek çok strateji önerilmiş ve bazıları yasalaştırılmıştır. Bu stratejiler eğitim kalitesini yükseltme, tasarruf oranlarını artırma, yatırımı teşvik etme, AR-GE'yi artırma, regülâsyonu azaltma ve bir endüstri politikası gütmeye yönelik olarak hedeflenen politikaları içermektedir.

Eğitimin Kalitesini Artırmaya Yönelik Politikalar Denison çalışması, Birleşik Devletlerdeki büyümeye eğitimin ve meslek-içi eğitimin (beşeri sermaye üretiminin) katkısının 1929'dan bu yana yaklaşık %20'lerde seyrederek göreceli olarak sabit kaldığını ortaya koymuştur.

Devlet tarafından sağlanan eğitimin kalitesi 1970'lerin başından beri bir kaygı unsurudur. Giderek artan bir biçimde, ülkede devlet tarafından sağlanan eğitimin eşitsiz kalitesi ve özellikle fakir çocukların eğitimsel başarısındaki büyük uçurum konusu üzerinde yoğunlaşılmıştır. Eğitim eşitsizliklerine ilişkin algıya kısmi bir yanıt olarak 2001'de Bush yönetimi Hiçbir Çocuk Arkada Kalmayacak Yasasını (No Child Left Behind Act) çıkarmıştır. Artan sayıdaki sınavlar ve (eyaletlere ve yerel hükümetlere federal hükümet tarafından zorunlu hale getirilen geniş kapsamlı politkalarla) "havuç ve sopa" politikalarıyla eyaletlerin öğrenci performansına ilişkin hesap verebilirliğini artıran bu yasama son derece tartışmalıdır. Eğitimsel performanstaki ilerlemelerin nasıl ölçüleceği ve iyi sonuç almak için ne gibi teşvikler yaratılabileceği konusunda büyük bir anlaşmazlık söz konusudur. Yine de Birleşik Devletlerde geleceğin refahı ve büyümesi için eğitimi iyileştirmenin önemi konusunda partizan olmayan yaygın bir görüş oluşmuştur. Son birkaç yılda, üniversite öğrencilerine verilen burslara ve kredilere ayrılan federal para miktarı konusunda da Kongre'de çekişme yaşanmıştır. Ancak şu anda izlenen politikalar ne olursa olsun, eğitime federal, eyalet ve yerel düzeydeki yapılan tüm harcamalar, ulusun beşeri sermaye stokunun oluşturulması gerekliliğine vurgu yapmaktadır.

1997'de çıkarılan "Vergi Mükellefine Yardım" yasası eğitime odaklanan hükümler içermekteydi. Öncelikle, UMUT (HOPE) Burs kredisi vergi mükellefinin herhangi bir aile üyesi adına orta öğretim sonrası eğitim masrafları için 1500 dolara kadar kredi talep etme imkânı vermekteydi. Eğitim Bireysel Emeklilik Hesabı gibi diğer bazı hükümler eğitim harcamaları amacıyla kullanıldığı sürece tasarruf hesaplarının vergisiz kazanç elde etmesine izin veriyordu.

Tasarruf Oranını Artırmaya Yönelik Politikalar Bir ekonomideki sermaye birikimi miktarı, nihayetinde bu ekonominin tasarruf oranıyla sınırlanmaktadır. Bir ekonomide ne kadar çok tasarruf varsa, yatırım için o kadar çok fon vardır. Pek çok kişi Birleşik Devletlerdeki vergi ve Sosyal Güvenlik Sisteminin tasarrufa karşı önyargılı olduğu görüşünü savunmaktadır. Bazı kamu maliyesi ekonomistleri tasarruf üzerindeki vergi yükünü azaltmak için gelir vergisi yerine tüketim vergisi sistemine geçmeye sıcak bakmaktadırlar.

Diğer bazıları ise emeklilik gelirini garanti eden Sosyal Güvenlik Sisteminin insanların tasarruf etme isteğini azalttığını iddia etmektedir. Bireysel emeklilik fonları, çalışanların hesaplarına tasarruf yapmaktadır. Bu tasarruflar hisse senedi ve tahvil piyasasında yatırılmakta ve firmalara sermaye yatırımı için sunulmaktadır. Bunun aksi olarak, Sosyal Güvenlik ödemeleri cari vergi gelirlerinden ödenmektedir. Bu nedenle, Sosyal Güvenlik özel tasarrufların yerini aldığı takdirde ulusal tasarruf oranının azalacağı iddiası ortaya konmaktadır. Vergilerin ve Sosyal Güvenliğin hangi kapsamda tasarruf oranını azalttığına dair bulgular henüz açıklığa kavuşmuş değildir.

1997 Vergi Mükelleflerinin Yükünü Azaltma Yasasının bir hükmü, tasarrufu desteklemek amacıyla yeni emeklilik hesapları çeşitlerine (Roth Emeklilik Hesapları adı ile de anılmaktadır) olanak tanımıştır. Bireyler, özel tanımlanmış bireysel emeklilik hesaplarına yılda 2000 dolara dek para yatırabilmekte ve bu tasarrufları için gelir vergisi ödememektedirler. Hesaptan paranın geri alınması 59,5 yaşından sonra başlayabilmekte ya da ilk ev alımları için kullanılırsa vergiden muaf tutulmaktadır.

Yatırımı Teşvik Etmek için Uygulanan Politikalar Büyüme oranının artması için tasarrufların yeni yatırımları finanse etmek üzere kullanılması gerekir. 1961'de yavaş büyüyen ekonomiyi canlandırma çabası çerçevesinde, Başkan Kennedy *Yatırım Vergi Kredisi* (ITC) önermiş ve Kongre onaylamıştır. ITC kredisi yeni sermaye ekipmanına yatırım yapan firmalar için bir vergi indirimi sağlamıştır. Pek çok durumda indirim yatırımın %10'una denk düşen kısmın doğrudan kredi olarak verilmesi şeklinde olmuştur. Yüz bin dolar tutarında bir bilgisayar sistemine yatırım yapan bir firmanın vergi yükümlülüğü on bin dolar tutarında indirilebiliyordu. ITC yıllar içinde periyodik olarak değiştirildi ve 1986 yılında kaldırılana kadar uygulamada kaldı. Birçok eyalet uyguladıkları eyalet şirket vergilerini dengelemek amacıyla ITC'yi benimsemiştir.

1982 yılında yatırımı teşvik eden çok sayıda hüküm içeren Federal Ekonomik İyileşme Vergisi Yasası tasarlandı. Bunların arasında vergilendirilebilir karları hesaplamak için yapay olarak hızlı amortisman oranları kullanma fırsatı vererek firmalara vergilerini azaltma olanağı sağlayan *Hızlandırılmış Maliyet İyileştirme Sistemi* (ACRS) vardı. Bu kurallar karmaşık olmasına karşın, etkileri ITC'nin yarattığı etkilerle benzerlik gösteriyordu. Hükümet etkin bir şekilde tesis ve ekipman yatırımı yapan firmaların sermaye maliyetlerini azaltmıştır.

2003 İş ve Büyüme için Vergi Azaltma Uzlaşma Yasası adıyla yasalaşan Bush vergi planı, hem emek arzını hem de yatırımı teşvik etmeyi amaçlıyordu. Planın en önemli öğesi temettü ve sermaye kazanımlarının vergilendirilmesinde büyük bir indirim gerçekleştirilmesiydi. Uzun dönem sermaye kazanımları özel vergi uygulamalarına tabi iken, temettüye özünde genellikle alelade gelir olarak davranıldı. 2003 yasası ile her ikisi de indirilmiş oran olan %15 ile vergilendirildi. Buna ek olarak, yasa vergi oranlarını vergi mükelleflerinin çoğu için genel anlamda düşürdü. En yüksek oran 2003 yılından itibaren %35'e çekildi.

2005 yılında Başkan vergi reformu federal danışma kurulundan raporunu aldı. Kurulun raporunun adı *Basit, Adil ve Büyüme-Yanlı: Amerika'nın Vergi Sistemini Düzeltmek için Öneriler* idi. Rapor doğrudan ekonomik büyümeyi amaçlayan pek çok öneri içeriyordu. Bunların arasında firmalara satın aldıkları fiziksel sermayeye zamana yayılan amortisman uygulamak yerine doğrudan harcama olarak gösterilmesine izin verilmesi, faizler üzerinde vergilerin azalması, şirket alternatif en az vergi kuralının kaldırılması ve genel olarak vergilerin azaltılması vardı. Bu hükümlerden hangilerinin yasa olacağı ise ancak zaman içinde belli olacaktır.

Araştırma ve Geliştirmeyi Artıracak Politikalar 2006 yılında Birleşik Devletlerde AR-GE harcamaları 340 milyar dolardı. Araştırma ve geliştirmenin iki büyük fonlayıcısı % 67 pay ile endüstri (özel sektör) ve % 28 pay ile hükümet idi. Özel sektörün AR-GE yatırımlarının arkasında bu yatırımların yüksek getirisi hiç kuşkusuz büyük teşvik nedeniydi. Yapılan ilk çalışmalar AR-GE yatırımlarının getirisinin oldukça yüksek—%30 civarlarında—olduğuna işaret etmektedir.[2] Hükümetin yüksek AR-GE yatırımı onun bu yatırım-

[2] Bakınız M. Nadiri, "Contributions and Determinants of Research and Development Expenditures in the U.S. Manufacturing Industries," içinde: *Capital Efficiency and Growth*, George M. von Furstenberg, ed. (Cambridge, MA: Ballinger Press, 1980).

UYGULAMADA İKTİSAT

Verimlilik Değişikliklerini Gerçekten Ölçebilir miyiz?



Hükümet verimlilik değişiklikleri ile ilgili istatistikleri yayınladığında, çoğu insan bu verileri "doğru" kabul eder. Gerçekte bu verilerin nasıl oluşturulduğu konusunda çok şey bilmesek de, bu ölçümlerin elde edebileceğimizin en iyisi olduğunu varsayarız.

Böyle olduğu halde bu veriler sık sık tartışma konusudur. Bazıları Birleşik Devletlerde üretilen ürünlerin çeşitliliği ve teknolojik değişimin son zamanlarda artan hızı nedeniyle verimlilik artışlarını doğru ölçmenin artarak zorlaştığını iddia etmektedir. Son on yıllarda gözlenen verimlilik artışı düşüşü ölçüm hatası olabilir.

Bu argümanlar sezgisel düzeyde bir anlam ifade etmektedir. Verimlilik büyümesini ölçmenin göreli daha kolay olduğu tarım sektöründe bile yanlış ölçüm olasılığı mevcuttur. Soya fasulyesinin çıktısı kile cinsinden ölçülebilir; ve emek, sermaye ve arazi girdileri herhangi bir ciddi ölçüm problemi çıkarmayabilir. Zaman içinde çiftçilik teknikleri geliştikçe, çiftçiler yeni ve daha yeni makinelere kavuştukça dönüm başına ürün ve işgücü başına ürün arttı ve artmaya devam etti. Ancak bugün bioteknoloji var. Genetik mühendisliği soya fasulyesinin protein yönünden daha zengin ve daha hastalık dirençli olmasını mümkün kılıyor. Teknoloji gelişti ve "çıktı" arttı ancak kaba çıktı ölçümü yaklaşımları verinin bu sonucu yansıtmasında başarılı olamadı.

Benzer bir problem bilgisayarlarda mevcuttur. Siz eğer kişisel bilgisayarları sayarsanız ve üretimde kullanılan girdilerin maliyetini ölçerseniz, hiç kuşkusuz bazı verimlilik artışları gözlemleyebilirsiniz. Ancak 2008 yılında 1000 doların altında bir fiyata üretilen bilgisayarların işlemcileri 10 yıl önce üretilen bilgisayarlardan kelimenin tam anlamıyla binlerce kez daha hızlı işlem yapma kapasitesine sahiptir. Eğer bilgisayarın çıktısını üretilen adet yerine kullanıcılarına verdikleri gerçek hizmet cinsinden ölçmüş olsaydık, çok yoğun verimlilik gelişmesi bulurduk. Problem şu ki bugün kullandığımız pek çok ürün birkaç yıl önce kullandığımız benzer ürünlerden nitelik (kalite) olarak çok farklı ve standart verimlilik ölçümleri bu tür çoğu kalite değişikliklerini ihmal ediyor.

Servis sektöründe problemler çok daha fazladır çünkü çıktıyı ölçmek genellikle çok zordur. Bilgi teknolojisinin hukuksal hizmetler için ne yaptığını düşünürsek problemi anlamak çok kolaylaşır. Çok değil 15 yıl önce, hukuki bir davayı savunmak için araştırma yapan bir avukat eski davaları ve kamu dokümanlarını incelerken belki de yüzlerce saat zaman geçirmek zorunda kalırdı. Bugünün avukatları bilgisayarlarına bağlanıp muazzam hukuki veritabanında birkaç saniye içinde anahtar sözcük araştırması yapabilirler. Bu tür zaman- ve emek-tasarruf eden verimlilik artışları resmi veri içinde yer almamaktadır.

Teknoloji ve verimlilik konusunda lider uzmanlardan birisi ABD ekonomisinin sadece %31'i için tatminkâr çıktı ve verimlilik ölçümlerinin mevcut olduğunu tahmin etmektedir. Peki, bu yavaş verimlilik büyümesinin bir problem olmadığı anlamına mı gelir? Bu meselede iktisatçılar anlaşamama konusunda anlaşmışlardır. [a]

[a]Bu argüman en açık şekilde Ocak 1994 yılında Harvard Üniversitesinden Profesör Zvi Grilliches'in Amerikan Ekonomi Derneği başkanlık konuşmasında ortaya konmuştur. Konuşmanın tam metni "Productivity, R&D, and the Data Constraint" başlığı altında *American Economic Review* dergisinin Mart 1994 sayısında yayınlanmıştır. Karşı görüş en iyi Profesör Dale Jorgenson tarafından *Productivity* adlı eserde ortaya konmuştur (Harvard Üniversitesi Yayınları, 1995).

ların uzun dönemli büyümede oynadığı rolü nasıl gördüğünü yansıtmaktadır. Tablo 32.8'in gösterdiği gibi, bilgi artışı (birikimi) Birleşik Devletlerde 1929 ile 1982 arasındaki toplam büyümenin yüzde 31'ini oluşturmaktadır. Tablo'da gösterilmemekle birlikte, 1953'den 1973'e kadar süren yüksek AR-GE harcamaları yıllarında bu katkı yüzde 40'a ulaşmıştır.

Büyümede yeniliğin hayati önemi göz önüne alındığında, Birleşik devletlerde zaman içinde araştırma konusunda neler yapıldığına bir göz atmak ilginç olacaktır. Araştırmaya ne kadar girdi (kaynak) sağlandığını belirlemek için yaygın olarak kullanılan bir ölçüt GSYİH'nın ne kadarının AR-GE'ye harcandığıdır. Birleşik Devletler 1960'ların başındaki %2,9'luk oranın ardından 2007 yılında GSYH'nın %2,6sını AR-GE'ye harcamıştır. Ayrıca, zaman içersinde araştırma finansman dengesi hükümetten sanayiye doğru kaymıştır. Sanayi araştırmaları daha çok uygulamaya yönelik olduğundan, bazı gözlemciler daha fazla finansman sağlanmadığı takdirde Birleşik Devletlerin teknolojide avantaj kaybına uğrayacağından kaygı duymaktadır. 2007'de Ulusal Bilimler Akademisi durumu şöyle ifade etmektedir:

> Birçok insanın Birleşik Devletlerin bilim ve teknolojisi konusunda her zaman dünya lideri olarak kalacağını varsaymasına karşın, bu denli önemli beyinler ve fikirler dünya üzerinde yer aldığı sürece bu durum devam etmeyebilir. Korkumuz, üstünlük duygusu ile bilim ve teknolojideki liderliğin yitirilebileceği gerçeği ve başarılma olasılığı varsa bile bu durumdan kurtulma güçlüğüdür.[3]

Daha öncede ifade ettiğimiz gibi, yakınsama teorisi yeni gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerin teknolojisini kullanarak sıçrama yapabileceği fikrini ortaya atmaktadır. Gerçekte, bir şeyleri gerçekleştirmenin daha iyi yolları keşfedildiğinde bundan bütün ülkeler yararlanmaktadır. Yenilik ve bu yeniliğin yayılması üretim olanakları eğrisini dışa doğru iter. Ancak, bir keşfe önderlik eden bir ülkenin sadece bir süre için bundan avantaj sağlayabildiğine dair bazı kanıtlar söz konusudur.

Birleşik Devletlerin avantajını yitirebileceğine dair ne tür kanıtlarımız var? GSYİH'daki payı açısından, Birleşik Devletler 2006 yılında OECD ülkeleri arasında 7. sırada yer almaktadır. Patentleme verilerine baktığımızda, durum daha cesaret vericidir: üçlü (triadik) patentler olarak bilinen ve Birleşik Devletler, Japonya ve Avrupa Birliğinde eş zamanlı olarak alınan patentler için Avrupa Birliğinden 1989'da liderliği devralan Amerikalı yatırımcılar ana kaynakları teşkil etmektedir Çıktı açısından ABD hala çok güçlü gözükmektedir.

Endüstri Politikası 1980lerde çok sayıda karar alıcı, imalat sektörlerindeki sermaye tahsisatı konusunda üst düzeyde hükümet katılımını istemiştir. Clinton hükümetinde Çalışma Bakanı olan Robert Reich'ın da dâhil olduğu endüstri politikasını destekleyenler, diğer ülkelerin hükümetlerinin, özel teşvikler ve hızlı yatırımlarla endüstrilere yönelmiş oldukları için ABD'nin de küresel rekabette geri kalmamak için aynı şekilde davranması gerektiğini savunmuşlardır.

Hiç şüphe yok ki gelişmekte olan ülkelerde hükümet tarafından desteklenen bazı yatırımlar yaygındır. Örneğin büyük bir şeker ihracatçısı olan Tayvan 2004 yılında azalan fiyatlar ve dünya talebiyle karşı karşıya kalmıştır. Buna karşılık, hükümet stratejik bir yatırımla desteklenen bilinçli bir karar vererek ihracat piyasası için dünya standartlarında orkide endüstrisi geliştirmiştir. Bugün Tayvan orkide endüstrisinde bir liderdir.

Orkidelere ve başka yerlerdeki hükümetin piyasa müdahaleleri öykülerine rağmen, birçok iktisatçı günümüzde hedeflenen endüstriyel politikanın daha ziyade daha az gelişmiş ülkeler için yararlı olduğunu düşünmektedir. Harvard Kennedy School'dan Dani Rodrik, stratejik alanlardaki yatırımların bir dizi ekonomik faaliyet üzerinde basamaklama etkisi yaratabildiği az gelişmiş ekonomiler için endüstrileşme politikasının yararlı olduğu fikrini ortaya atmıştır. Tayvandaki orkide örneğinde olduğu gibi bir ekonomi için yeni olan sektör faaliyetlerinin söz konusu olduğu durumda bireysel girişimcinin alacağı riskler son derece büyüktür ve bazı hükümet programları yararlı olabilir. Aynı zamanda, bu girişimciler az gelişmiş ülkelerdeki karar vermeyi zorlaştıran ve politik etkilere açık hükümet politikası programlarının masraflarına karşı çok duyarlıdır. Elbette Birleşik Devletler'de birçok iktisatçı ve politika belirleyicisi, büyümeyi artırmanın bir rolü olarak eğitime ve araştırmaya yatırım yapılmasından yanadır.

---

[3] National Academies, "Rising Above the Gathering Storm: Energizing the Employing America for a Brighter Future," National Academies Press, 2007.

Büyüme, Çevre ve Sürdürülebilirlik Konusu

2000 yılında Birleşmiş Milletler, gelişmekte olan ülkelerin gerçekleştirmesi için bir dizi zamana dayalı ve niceliksel hedeflerden oluşan Milenyum Kalkınma Hedeflerini oybirliği ile kabul etmiştir Tahmin edileceği gibi, bu hedeflerin içinde eğitim ve ölüm ile gelir büyümesi ölçümleri yer almaktaydı. Ancak BM kararı bir dizi çevresel ölçütleri de içermekteydi. Temiz hava, temiz su ve çevre korumayla ilgili belirli ölçütler geliştirilmiştir. Tablo 3.2, 2005 BM endeksinde yer alan bir dizi gelişmekte olan ülke sıralaması sunmaktadır.

TABLO 32.10 Dünya Bankası Ülke Politikaları ve Kurumsal Değerlendirmesi İçinde Çevre Skorları 2005 Skorları (en az = 1, en çok = 6)

Arnavutluk	3
Angola	2,5
Bhutan	4,5
Kamboçya	2,5
Kamerun	4
Gambiya	3
Haiti	2,5
Madagaskar	4
Mozambik	3
Papua Yeni Gine	1,5
Sierra Leone	2,5
Sudan	2,5
Tacikistan	2,5
Uganda	4
Vietnam	3,5
Zimbabve	2,5

Kaynak: Dünya Bankası, "Çevresel Sürdürülebilirlik için Politikalar ve Kurumlar."

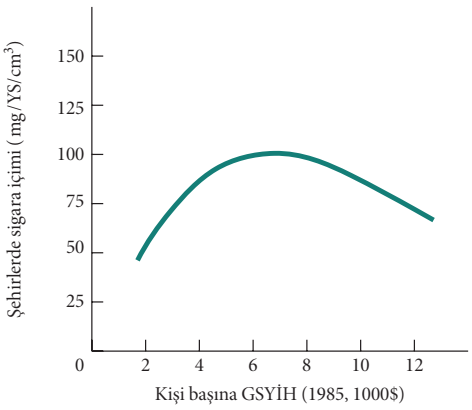
Kalkınma hedeflerinde çevre konularının dile getirilmesi, bir ülkenin uzun vadeli büyümesinde çevresel altyapının önemini ortaya koymaktadır. Ayrıca, çevresel konular, büyüme sürecinde çevresel bozulma olacağına dair kaygıları dile getirmektedir. Küresel ısınmanın ispatlanması çevre ve büyüme konusundaki bazı uluslararası kaygıları artırmıştır. Çevre ve büyüme arasındaki ilişkiler karmaşık olup iktisatçılar arasında hala devam eden bir tartışmadır.

Çevre ve büyüme konusundaki klasik çalışma 1990'ların ortasında Gene Grossman ve Alan Krueger[4] tarafından yapılmıştır. Ülkeler geliştikçe hava ve suyu kirleten maddeler ürettikleri iyi bilinen bir gerçektir. Çin'in yakın zamanda gerçekleştirdiği büyüme bu eğilimin önemli bir örneğidir. Ancak Grossman ve Krueger büyüme ilerleyip ülkeler zenginleştikçe kirliliğin azalma eğilimi gösterdiğini ortaya koymuşlardır. Büyüme ve kirlilik arasındaki ilişki kişi başına gelir cinsinden ölçüldüğünde ters U şeklindedir. Şekil 32.3 bir hava kirliliği ölçümüne ilişkin olarak Grossman ve Krueger'in ispatını göstermektedir.

Ters *U* şeklini nasıl açıklarız? Temiz su ve temiz hava ekonomistler tarafından *normal mallar* olarak adlandırılır. Bir başka deyişle, insanlar zenginleştikçe bu mallardan daha fazla tüketmek isterler. Daha önce Keynesyen modelde toplam tüketimin gelirle birlikte arttığını görmüştünüz. Bu durum gerçekleşirken, mikro iktisat da bu ilişkinin birçok bireysel mal tipi için de doğru olduğunu ortaya koymuştur. Temiz su ve temiz hava talebinin gelir düzeyiyle birlikte arttığı görülmektedir. Ülkeler geliştikçe, ülke halkları giderek artan bir düzeyde söz konu alanda iyileşme talep etmektedir. Bu nedenle, büyümeyle birlikte artmış olan endüstrileşme başlangıçta çevreye zarar verirken, çevre kalitesi uzun vadede iyileşme gösterir.

Grossman ve Krueger bu ters U biçimini çok sayıda ülkede bulmuştur. İktisat tarihçileri, endüstrileşmenin en parlak döneminde İngiltere'nin kuzeyinin çok ciddi bir hava kirliliği sıkıntısı çektiğini anımsatmaktadırlar. Bazılarınız Elizabeth Gaskell'ın Kuzey ve Güney (*North*

[4] Gene Grossman ve Alan Krueger, "Economic Growth and the Environment," *Quarterly Journal of Economics*, May 1995.



ŞEKİL 32.3 Kişi Başı Reel GSYİH ve Kentsel Hava Kirliliği Arasındaki İlişki

Hava kirliliğinin bir ölçütü de şehirlerdeki dumandır. Duman yoğunluğu ve kişi başı reel GSYİH arasındaki ilişki ters U şeklindedir: şehirler geliştikçe, önce duman artar ve sonra azalır.

Kaynak: Gene Grossman ve Alan Krueger, *QJE*, Mayıs 1995.

and South) adlı romanında yer aldığı gibi 19.yüzyıl İngiliz romanlarından hava kirliliği betimlemelerini anımsayabilir.

Büyüme, kişi başına gelirde bir artışa yol açtıkça çevre kirliliği azalıyorsa, neden kaygı duyalım? Öncelikle, Grossman ve Krueger'in ifade ettiği gibi, ters *U* tarihsel deneyimi temsil etmektedir ancak bu durum kaçınılmaz değildir. Özellikle kamuoyu, hükümetleri ve büyük ölçüde ekonomiyi teknolojiye doğru yönlendiriyorsa, bu durum etkili bir halk gücünü ve sorumlu bir hükümeti gerektirir. Burada da büyüme konusunda kurumların önemini görmekteyiz. Bugün yaşanan yüksek miktardaki emisyon geri dönüşü mümkün olmayan sonuçlar doğurduğunda ikinci bir durum ortaya çıkmaktadır. Bazı iktisatçılar, Çin ve Vietnam gibi ülkelerin emisyonlarını azaltacak kadar kalkınması beklenirse, bunun çok geç kalınmış bir şey olacağını savunmaktadırlar. Birçoğu ise küresel ısınmanın bu konuda güzel bir örnek olduğunu düşünmektedir.

Yakın zamanda baş gösteren bir başka sorun, ülke sınırlarını aşan kirlilik kaynaklarıdır. Küresel ısınmayla bağlantılı karbon salınımı yüksek orandaki endüstrileşmenin bir yan ürünü olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir diğer sorun yine ülke sınırlarını aşan hava kirliliği sorunlarıdır. Sovyetler Birliği'nin en parlak endüstrileşme döneminde esen rüzgârların çoğu Sovyetlerin yarattığı kirliliğin büyük bir kısmını Finlandiya'ya taşımıştır. Ülkelerin büyüme ve çevre kontrolü düzeylerine ilişkin yaptıkları seçimler diğer ülkelerin çıkarlarına etki etmektedir. Ne var ki, kişi başı GSYİH'nın farklı düzeylerine sahip ülkelerin çevre kontrolüne ilişkin ortak standartlar konusunda hem fikir olmaları kolay bir şey değildir. Daha önce de ortaya koyduğumuz gibi, yiyecek ve barınma ihtiyacı daha iyi koşullarla sağlandığında temiz havaya karşı talep gelirle birlikte artmaktadır. Çevre kontrolünün en üst düzeyinin belirlenmesine ilişkin olarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında tartışmaların olduğu gerçeği hiçbir iktisatçıyı şaşırtmamalıdır. Gelişmiş ülkelerdeki tüketicilerin gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik faaliyetten elde ettikleri kazanımlar göz önüne alındığında bu tartışmalar daha da karmaşıklaşmaktadır. Örneğin Çinli işyerleri tarafında yapılan karbon salınımı Avrupa'ya ve Amerika Birleşik Devletlerine taşınan ve satılan malların üretiminden kaynaklanmaktadır. Böylece, söz konusu tüketiciler bu hava kirliliğinden daha ucuza ürün tüketerek fayda sağlamaktadır.

Kaynak Çıkarımına bağlı Büyüme Stratejilerinin Sürdürülebilirliği

Güney Doğu Asya ülkelerinin çoğunun büyümesi, ihracata dayalı imalata dayanmaktadır. Büyümesini topraktan kaynak çıkarımına dayandıran ülkeler için başka bir dizi potansiyel sürdürülebilirlik meselesi söz konusudur. Afrika ülkelerinin çoğu bir kategoride yer almaktadır. Nijerya büyük ölçüde petrole dayanırken, Güney Afrika ve Kongo elmas ve diğer değerli taşların önemli bir üreticisidir. Çıkarma yöntemleri elbette çevresel sorunlar ortaya koyabilir. Ayrıca birçok kişi doğal kaynakların çıkarımına dayalı büyümenin ekonomik olarak sürdürülebilir olup olmadığını sorgulamaktadır. Petrol veya madenler bittiğinde ne olur? Bu sorunun yanıtı son derece karmaşıktır ve çıkarma sürecinde elde edilen karın nasıl kullanıldığına bağlıdır. Doğal kaynaklar iyi bir eğitimi olmayan iş gücüyle çıkarılabildiği için, diğer kalkınma biçimleri daha çok bir beceri gerektiren iş gücüne dayansa da, altyapıdaki kamu yatırımı özellikle önem kazanmaktadır. Çıkarılan doğal kaynaklardan elde edilen gelirin yol, okul gibi altyapıya yatırımlarına harcandığı ve halkın sağlık koşullarının ile eğitim düzeyinin artırılması için kullanıldığı ölçüde büyümenin kaynağı başka yönlere kaydırılabilir.

Doğal kaynak tabanın, büyüme üzerinde doğal kısıtlamalar getirip getirmeyeceği Malthus'tan bu yana tartışılmaktadır. Bu bölümün başında, İngiltere'deki nüfus artışının top-

rağın verim kapasitesini geçeceğine dair Malthus'un kaygılarından söz etmiştik.

1972de bir grup kaygılı vatandaştan oluşan Roma Kulübü, *Büyümenin Sınırları* başlıklı bir çalışma yapmak üzere MIT'den bir grup araştırmacıyla anlaşma yapmıştır.[5] Kitap kalınlığındaki nihai rapor, günümüzdeki nüfus artışı ile yiyecek, endüstriyel çıktı ve kaynak tüketimini göz önüne alan bilgisayar simülasyonlarının sonuçlarını ortaya koymuştur. Bu verilere göre, 2000 yılından sonraki bir zamanda sınıra gelinecek ve tüm dünya ekonomisi çökecektir.

> Bu çöküş yenilenemeyen kaynakların tüketilmesiyle gerçekleşmektedir. Endüstriyel sermaye stoku son derece fazla miktarda kaynak girdisi gerektiren bir düzeye kadar yükselmiştir. Bu büyüme sürecinde, var olan kaynak düzeylerinin büyük bir kısmını tüketmektedir. Kaynaklar fiyatları arttıkça ve madenler tükendikçe giderek daha fazla miktardaki sermaye, gelecekteki büyüme için gerekli olan yatırıma daha az pay ayrılarak kaynak elde etmek için kullanılmalıdır. Sonuç olarak, yatırım, amortismanı karşılamaya yetmez ve endüstriyel temel çöker. Bu çöküş kendisi ile beraber endüstri girdilerine (örneğin suni gübre, zirai ilaç, hastane laboratuarları, bilgisayarlar ve özellikle mekanizasyon için enerji gibi) bağlı olan hizmet ve tarım sistemlerini de çökertir. Nihayetinde, ölüm oranı besin ve sağlık hizmetlerinin yokluğu nedeniyle yukarı çekildiğinde nüfus azalacaktır.[6]

Bu iddia, bu bölümün başında belirttiğimiz, neredeyse 200 yıl kadar önce Thomas Malthus tarafından önerilen iddia ile benzeşmektedir. 1970'lerin başında çoğu kişi, Roma Kulübünün varsayımlarının gerçekleşmiş olduğunu düşünmekteydi. Enerji arzının sınırlarına karşın, dünya yükselişe geçmiş gibi görünüyordu. O yıllardan bu yana yeni rezervler bulunmuş, yeni enerji kaynakları keşfedilmiş ve geliştirilmiştir. Bugün, küresel ısınma ve biyolojik çeşitlilik konuları birçok kişinin büyüme sürecini sorgulamasına yol açmaktadır. Çevresel amaçlar ile daha fakir ülkelerdeki insanların yaşamları açısından önemli olan büyümeden elde edilen belirgin kazançlar arasında nasıl bir denge kurulmalıdır? Bu dengenin varlığının farkına varmak ve bu dengeyi sağlamak adına politikalar üretmeye çalışmak karar vericilerin temel görevlerinden birisidir.

---

[5] Donella H. Meadows et al., *The Limits to Growth* (Washington, DC: Potomac Associates, 1972).
[6] Meadows et al., pp. 131–132.

ÖZET

1. *Modern Ekonomik Büyüme* Batı dünyasında Endüstri Devrimi ile başlayan ve kişi başı reel çıktının hızlı ve sürekli arttığı dönemi ifade eder.

BÜYÜME SÜRECİ: TARIMDAN ENDÜSTRİYE s. 632

2. Bütün toplumlar sahip oldukları kaynaklar ve teknolojiler tarafından belirlenen sınırlara sahiptir. Ekonomik büyüme bu sınırları genişletir ve toplumun üretim olanakları eğrisini yukarı ve sağa doğru kaydırır.
3. Ülkelerin büyüme oranlarında ciddi farklılıklar vardır. Bazı ülkeler--özellikle Güneydoğu Asya'dakiler--gelişmiş ülkelere yetişiyor gibi gözükmektedir.
4. Az gelişmiş fakir ülkelerin yüksek büyüme oranı gerçekleştirmesi ve daha gelişmiş ülkelere yetişme süreci yakınsama olarak adlandırılmaktadır.

EKONOMİK BÜYÜMENİN KAYNAKLARI s. 634

5. Eğer çıktıdaki büyüme nüfustaki büyümeyi aşarsa ve eğer ekonomik sistem insanların istediklerini üretiyorsa, büyüme yaşam standartlarını artıracaktır. Büyüme (1) toplum daha fazla kaynağa ulaşabilirse ya da (2) toplum var olan kaynakları daha etkin kullanmanın yollarını bulabilirse gerçekleşir.
6. *Toplam Üretim Fonksiyonu* iş gücü ve sermaye stoku girdileri ile toplam milli hâsıla arasındaki ilişkiyi gösterir.
7. *Ekonomik büyümeye* çeşitli faktörler katkı yapar: (1) İş gücü arzındaki artış; (2) fiziki sermayedeki—fabrika ve ekipman—ve/veya beşeri sermayedeki—eğitim, meslek-içi eğitim, ve sağlık—artış; (3) teknolojik değişiklik ve bilgideki ilerlemeler (örneğin yönetimsel yetenekler) ve/veya ölçek ekonomisi sonucu ortaya çıkan verimlilik artışı.
8. Fikri mülkiyet hakları ve yasal kurumlar gibi kurumsal değişikliklere ek olarak teşvikler daha fazla sermaye çekerek ve verimliliği iyileştirerek ekonomik büyümeye katkı yapabilir.

BİRLEŞİK DEVLETLERDEKİ BÜYÜME VE VERİMLİLİK *s. 639*

9. Birleşik Devletlerin modern ekonomik büyüme süreci 19.yy'ın ortalarında başlar. Son 100 yıl içinde, reel çıktının yıllık ortalama büyüme oranı yüzde 3 olmuştur. 1929 ve 1982 arasında, Birleşik Devletler çıktısındaki büyümenin yarısı üretim faktörlerinin artışından yarısı ise verimlilik artışından kaynaklanmıştır.

10. Birleşik Devletlerde verimliliğin büyüme oranında yavaşlama olduğu yönünde artan endişeler mevcuttur. *Emek verimliliği* büyüme oranı 1950'ler ve 1960'lardaki yüzde 3,3'lerden 1990'larda yüzde 1,9'a düşmüştür.

BİRLEŞİK DEVLETLERDEKİ EKONOMİK BÜYÜME VE KAMU POLİTİKASI *s. 642*

11. Reel çıktının büyüme hızını artırmak için çok sayıda kamu politikası uygulanmıştır. Bu politikalar arasında eğitimin kalitesini artırmak, tasarrufu özendirmek, yatırımı teşvik etmek ve araştırma ve geliştirmeyi artırmak vardır. Bazı iktisatçılar *endüstri politikası* olarak adlandırılan, hükümetin imalat sektörü sermaye dağılımında daha fazla rol oynamasının da gerekli olduğunu savunmuşlardır.

BÜYÜME, ÇEVRE VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KONUSU *s. 646*

12. Ülkeler geliştikçe ve endüstrileştikçe, çevre problemleri yaygınlaşır. Ancak gelişme daha da ilerledikçe, bu ülkelerin pek çoğu çevre kalitesinde iyileşmeler yaşar.

13. Doğal kaynakların bir ülkenin büyümesinin önüne koyduğu engeller yüzlerce yıldır tartışılmıştır. Kaynakların çıkarılmasına bağlı büyüme stratejileri bir ülkenin büyümesinde çok özel zorluklar çıkarabilir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Toplam üretim fonksiyonu, *s. 634*
yetişmek, *s. 633*
ekonomik büyüme, *s. 631*
doğrudan yabancı yatırım (DYY), *s. 636*
yenilik, *s. 638*
buluş, *s. 638*
işgücü verimliliği, *s. 634*
modern ekonomik büyüme, *s. 631*
üretim faktörü verimliliği, *s. 638*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerin büyüme oranlarını yakalamasının bir yolu da gelişmiş ülkelerin teknolojisini edinmektir. Ancak, ortalama olarak, gelişmekte olan ülkelere göre gelişmiş ülkeler sermaye-zengin ve emek-kıt ülkelerdir. Sermaye arzının kıt olduğu ve marjinal olarak istihdam edilmiş büyük bir emek gücünün bulunduğu tipik bir gelişmekte olan ülkenin gelişmiş bir ülke ile teknoloji "alışverişinde" bulunduğunda ne gibi teknoloji çeşitleri bulabileceğini düşününüz. İpucu olarak, Japonlar robotbilim alanını geliştirdiler ve örneğin bunu montaj hattı makinelerine uyguladılar. Bu makineler pahalı işçileri sermaye (robot) ile değiştirerek üretimin toplam maliyetini azaltmak için tasarılandılar. Bu robot teknolojisini transfer etmek ve kullanmak hangi yönlerden gelişmekte olan bir ülkeye yardımcı olur? Maliyetleri nelerdir?

2. Tablo 1, 2 ve 3 üç varsayımsal ekonomi hakkında bazı veriler sunmaktadır. Emeğin verimliliğini ve çıktının büyüme oranını hesaplayarak tabloları tamamlayınız. Veriler ekonomik büyümenin nedenleri hakkında ne söylemektedir? (*İpucu*: *L* ve *K* ne kadar hızlı büyümektedir?)

3. *The Economist* dergisinin en son sayılarından birini bulunuz. Her sayının en arkasında "ekonomik göstergeler" adında bir bölüm vardır. Bu bölüm çok sayıda ülke için en yeni büyüme verisini listeler. Bu en yeni verilere göre dünyadaki hangi ülkeler en hızlı büyüyen ülkelerdir? Dünyadaki hangi ülkeler daha yavaş büyümektedir? *The Economist* içindeki hikâyeler arasında kısa bir yolculuk yaparak gözlemlediğiniz kalıplar için bir açıklama olup olmadığını bulunuz. Dünyadaki genel ekonomik koşullar hakkında kısa bir deneme yazınız.

4. 2005 sonbaharında, başkanın vergi reformu komisyonunun nihai raporunu yayınladı. Komisyon marjinal vergi oranlarında genel bir indirim; temettüler, sermaye kazançları ve faiz gelirleri üzerindeki ve daha önemlisi sermaye ekipmanları yatı-

TABLO 1

DÖNEM	L	K	Y	Y/L	ÇIKTININ BÜYÜME ORANI
1	1.052	3.065	4.506		
2	1.105	3.095	4.674		
3	1.160	3.126	4.842		
4	1.218	3.157	5.019		

TABLO 2

DÖNEM	L	K	Y	Y/L	ÇIKTININ BÜYÜME ORANI
1	1.052	3.065	4.506		
2	1.062	3.371	4.683		
3	1.073	3.709	4.866		
4	1.084	4.079	5.055		

TABLO 3

DÖNEM	L	K	Y	Y/L	ÇIKTININ BÜYÜME ORANI
1	1.052	3.065	4.506		
2	1.062	3.095	4.731		
3	1.073	3.126	4.967		
4	1.084	3.157	5.216		

rım harcamaları üzerindeki vergi oranlarının azaltılmasını talep etmiştir. Bu hükümlerin "büyüme-taraftarı" olduğu savunuldu. Yukarıda yapılan tekliflerin hangi yollarla ekonomik büyümeyi desteklemesini beklersiniz?

5. Daha önceki bölümlerde ekonominin dengede olması için toplam harcamaların ($C + I + G$) toplam çıktıya eşit olması gerektiğini öğrendiniz. Ayrıca tüketim harcamaları arttığı zaman $C + I + G$'nin arttığını, stokların azaldığını ve toplam çıktının arttığını gördünüz. O halde eş zamanlı olarak tüketim harcamalarını artıran ve tasarrufu azaltan politikalar daha yüksek GSYİH seviyelerine yol açar. Bu bölümde, daha yüksek tasarruf oranlarının, daha düşük tüketim harcamaları ile bile, uzun dönem GSYİH büyümesi için anahtar olduğunu iddia ettik. Her iki iddia nasıl doğru olabilir?

6. Kongre'ye seçildiğinizi ve Beyaz Saray'da vergi meselelerinde karar veren Yöntemler ve Araçlar (Ways ve Means) komitesinde yer aldığınızı varsayınız. Komite vergi politikalarında önemli değişiklikler yapacak bir yasa teklifini tartışmaktadır. İlk olarak, yatırımları teşvik etme çabası kapsamında kurumlar vergisi önemli oranda azaltılacaktır. Yasa teklifi %15 oranında yatırım vergi kredisi öngörmektedir—firmalar uygulamaya koydukları yatırım projelerinin değerinin %15'i oranında vergilerini azaltabilecektir. Yasa teklifi, vergi gelirlerinin azalmasını önlemek için, tüketici mallarının fiyatlarını artıracak ve tüketimi azaltacak ulusal düzeyde bir satış vergisi yükleyecektir. Bu yasa tasarısının ne gibi ödünleşimler içerdiğini düşünüyorsunuz? Olumlu ve olumsuz yanları nelerdir? Siz nasıl oy verirdiniz?

7. **[*s. 641, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Eğitim, sağlık gibi alanlar maliyetleri azaltmak için verimlilik artışı sağlamanın zor olduğu alanlardır. Okuduğunuz üniversitedeki son yirmi yıllık okul ücreti oranları verisini toplayınız ve TÜFE'yi kullanarak elde edilen toplam enflasyon ile karşılaştırınız. Ne gözlemliyorsunuz? Verimliliği artırıcı bazı önlemler önerebilir misini

8. İktisatçılar bugünkü yüksek bütçe açıklarının gelecekte ekonominin büyüme oranını azaltacağı konusunda genellikle hemfikirdir. Niçin? Yüksek bütçe açıklarının oluşmasının nedenleri önemli midir? Bir başka ifade ile açığın daha az vergiler, artan savunma harcamaları, daha fazla işyerinde eğitim programları ve benzeri nedenler yüzünden ortaya çıkması önemli midir?

9. Niçin ekonomik büyüme gelirin daha az adil dağıtılmasına yol açabilir? Eğer bu varsayım doğru ise, fakirin ekonomik büyümeden fayda sağlaması nasıl mümkün olabilir?

10. **[*s. 644, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Aşağıda yer alan her bir öğe için çıktı miktarını nasıl ölçersiniz? Eğer verimliliği ölçmek için işçi başına çıktı ya da 1 saatlik emek başına çıktı gibi basit bir ölçü kullansaydınız, aşağıdaki her bir sektör için verimliliği artıran şeyler neler olabilirdi?

   a. Otomobil sektörü

   b. Hububat

   c. Müzisyenler

   d. Sigorta sektörü

   e. Sağlık sektörü

Makro İktisattaki Tartışmalar: Parasalcılık, Yeni Klasik Teori ve Arz-Yönlü Ekonomi

33

BÖLÜM İÇERİĞİ

Keynesyen İktisat *s. 651*

Parasalcılık (Monetarizm) *s. 652*
- Paranım Dolaşım Hızı
- Paranın Miktar Teorisi
- Tamamen Parasal bir Olgu Olarak Enflasyon
- Keynesyen/ Parasalcı Tartışma

Yeni Klasik Makro İktisat *s. 655*
- Yeni Klasik Makro İktisatın Gelişimi
- Rasyonel Beklentiler
- Rasyonel Beklentiler Teorisini Değerlendirmek
- Reel İş Çevrimi Teorisi

Arz-Yönlü İktisat *s. 660*
- Arz-Yönlü İktisatın Değerlendirilmesi

Alternatif Makro İktisadi Modellerin Sınanması *s. 662*



Bu kitap boyunca makro iktisat bilimi içinde pek çok anlaşmazlıklar ve sorular olduğunu gördük. Örneğin, iktisatçılar toplam arz eğrisinin kısa dönemde ya da uzun dönemde dik (düşey) olup olmadığı konusunda anlaşamazlar. Hatta bazı iktisatçılar toplam arz eğrisi kavramının faydalı olup olmadığı konusunda şüphelidirler. Devrevi (konjonktürel) işsizliğin olup olmadığı ve eğer varsa nedenleri konusunda farklı görüşler mevcuttur. İktisatçılar parasal ya da mali politikaların etkin olup olmadığı konusunda anlaşmazlık içindedirler. Yine tüketim ve yatırım harcamalarının temel belirleyicileri konusunda iktisatçılar farklı görüşleri savunmaktadırlar.

Bazı anlaşmazlık konularını önceki bölümlerde kısaca da olsa tartıştık. Bu bölümde makro ekonominin nasıl işlediği konusunda farklı görüşleri daha detaylı olarak tartışacağız.

Keynesyen İktisat

John Maynard Keynes'in 1936 yılında basılan *General Theory of Employment, Interest, and Money* (İstihdam, Faiz ve Para'nın Genel Teorisi) adlı çalışması ekonominin en önemli çalışmalarından biri olmaya devam etmektedir. Önceki 10 bölümde tartıştığımız konuların ağırlıklı bir kısmı Keynes sonrası araştırmaların sonucu olmakla birlikte, bu konu ve bulguların çoğu Keynes tarafından inşa edilen yapının üzerinde yükselmektedir.

Keynesyen iktisat tam olarak nedir? Bir anlamda, Keynesyen iktisat tüm makro iktisatın temelidir. Toplam talep kavramını ve para piyasası ile mal piyasası arasında bağlantıyı vurgulayan ilk Keynes olmuştur. Keynes ayrıca yapışkan (esnek olmayan) ücret problemi olasılığını vurgulamıştır. Bu bölümdeki hemen hemen tüm tartışmalar Keynes tarafından önerilen toplam çıktı (hasıla)/ toplam harcamalar çerçevesi içinde anlaşılabilir.

Son zamanlarda, *Keynesyen* kavramı daha dar anlamda kullanılmaya başlanmıştır. Keynes müdahaleci bir hükümet olması gerektiğine, hükümetin enflasyon ve işsizlik ile mücadelede bir rolü olduğuna ve makro ekonomiyi yönetmek için para politikaları ve mali politikalar uygulamak gerektiğine inanmıştır. Bu nedenle makro iktisatta aktif hükümet müdahalesi taraftarlarını ifade etmek için *Keynesyen* terimi kullanılır.

1970'ler ve 1980'ler sırasında, makro ekonomiyi pratikte yönetmenin kâğıt üstünde yönetmekten daha zor olduğu açık bir şekilde görüldü. 1970'lerin ve 1980'lerin enflasyon problemi ile

1974'den 1975'e ve 1980'den 1982'ye durgunlukların ciddiliği pek çok iktisatçının aktif hükümet müdahalesi fikrini sorgulamasına neden oldu. Bunların bazıları sadece bürokrasinin zamanında hareket etme yeteneğini sorguluyordu. Diğerleri ise, parasal ve mali politikanın etkin yönetilse bile ekonomi üzerinde *hiçbir etkisi olmadığını* iddia eden teorik saldırılardı.

Hükümet müdahalesine emin bir şekilde karşı çıkan iki önemli okul gelişti: monetarizm (parasalcılık) ve yeni klasik ekonomi.

Parasalcılık (monetarizm)

Parasalcılar ve Keynesyenler arasındaki tartışma farklı insanlara farklı anlam ifade ettiği için karmaşıktır. Eğer parasalcıların temel mesajının "para önemlidir" olduğunu göz önüne alırsak, o zaman hemen hemen tüm iktisatçılar hemfikir olacaktır. Toplam arz/ toplam talep (*AS*/*AD*) hikâyesine, örneğin, para arzındaki bir artış *AD* eğrisini sağa kaydırarak toplam çıktının (*Y*) ve fiyat seviyesinin (*P*) artmasına yol açacaktır. Dolayısıyla, para politikası gelir ve fiyat seviyesi üzerinde etkilidir. Ancak parasalcılık genellikle para önemlidir kavramının ötesinde geçecek şekilde değerlendirilmektedir.

Paranın Dolaşım Hızı

paranın dolaşım hızı Bir dolarlık bir paranın, ortalama olarak, bir yıl içinde el değiştirme sayısı; Nominal GSYİH'nın para stokuna oranı.

Parasalcı mantığı anlamak için **paranın dolaşım hızını** anlamanız gerekir. Dolaşım hızını bir doların bir yıl içinde ortalama olarak kaç kez el değiştirdiği biçiminde düşününüz.

Varsayalım ki 1 Ocak günü 5$'a bir tükenmez kalem aldınız. Kırtasiye dükkânının sahibi sizden aldığı 5$'ı hemen harcamaz. Varsayalım ki 1 Mayısa kadar tutmuş ve o tarihte bir düzine çörek almış olsun. Çörek dükkânı sahibi 5$'ı (ve cebindeki diğer paranın bir miktarını) 1 Temmuz tarihinde 100 galon benzin alana kadar harcamaz. Benzin istasyonu sahibi parayı 1 Eylül tarihinde nişanlısına bir nişan yüzüğü almak için kullanır. 5$ artık o yılın kalan 3 ayında kullanılmaz ve 5$ o yıl içinde dört kere el değiştirdiği için, dolaşım hızı 4'tür. Dolaşım hızının 4 olması 5$'lık banknotun her bir sahibinde ortalama 3 ay ya da çeyrek yıl kaldığı anlamına gelir.

Pratikte, dolaşım hızı[1] yerine ekonomideki işlemlerin toplam değeri yerine gayri safi yurtiçi hâsıla (GSYİH) kullanırız çünkü GSYİH verisi hazırdır. Paranın gelir dolaşım hızı (*V*) nominal GSYİH'nın para stokuna (*M*) oranına eşittir:

$$V \equiv \frac{GDP}{M}$$

Eğer bir yıl içinde 6 trilyon dolar değerinde nihai mal ve hizmet üretilirse ve eğer para stoku 1 trilyon dolar ise, paranın dolaşım hızı 6 trilyon $ ÷ 1 trilyon $, ya da 6'dır.

Nominal GSYİH'nın reel hâsıla (gelir) (*Y*) ve genel fiyat seviyesinin (*P*) çarpımı olduğuna dikkat edersek, bu tanımı bir miktar genişletebiliriz:

$$GSYİH \equiv P \times Y$$

Bu değeri yerine koyarsak:

$$V \equiv \frac{P \times Y}{M}$$

ya da

$$M \times V \equiv P \times Y$$

Tam bu noktada durup tanımımızın ekonominin işleyişi ile ilgili bize herhangi bir bakış açısı katıp katmadığını sorgulamak anlamlıdır. Yanıt hayır'dır. Çünkü biz *V*'yi GSYİH'nın para arzına oranı olarak tanımladık; dolayısıyla, $M \times V = P \times Y$ ifadesi bir özdeşliktir, yani tanım gereği doğrudur. Bu denklem "bekâr evlenmemiş birisidir" ifadesinden daha faydalı bir bilgi taşımamaktadır. Bu tanım, örneğin *M* değiştiğinde $P \times Y$'nin nasıl etkileyeceği konusunda bir şey söylememektedir. $P \times Y$'nin nihai değeri *V*'ye ne olduğuna bağlıdır. Eğer *M* arttığında *V* düşerse, $M \times V$'nin çarpımı aynı kalabilir; bu durumda *M*'deki değişiklik nominal gelirde hiçbir etki-

[1] GSYİH'nın ara mallarda (örneğin ekmek yapılmak için fırıncıya satılan un) ya da mevcut varlıklarda (örneğin kullanılmış arabanın tekrar satılması gibi) gerçekleşen işlemleri dâhil etmediğini anımsayınız. Ancak, eğer bu işlemler para kullanılarak yapılırsa, bir yıl içinde paranın kaç kez el değiştirdiğini etkilemektedir. Paranın dolaşım hızını hesaplamak için bir ekonomide gerçekleşen işlem sayısı yerine kullanılan GSYİH hatalar içeren bir ölçümdür.

ye yol açmamış olacaktır. Parasalcılığa ekonomik içerik kazandırmak için paranın miktar teorii adı verilen monetarizmin basit bir versiyonu kullanılır.

paranın miktar teorisi Teori M × V ≡ P × Y özdeşliğine ve paranın dolaşım hızının (V) sabit (ya da hemen hemen sabit) olduğu varsayımına dayanmaktadır.

Paranın Miktar Teorisi

Paranın miktar teorisinin kilit varsayımı paranın dolaşımı hızının zaman içinde (hemen hemen) sabit olduğudur. Eğer $\overline{V}$ 'nin V'nin sabit değerini gösterdiğini varsayarsak, miktar teorisi denklemi aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$M \times \overline{V} = P \times Y$$

Dikkat edilirse eşitlik işareti özdeşlik işaretinin yerini aldı çünkü denklem artık bir özdeşlik değildir. Denklem eğer dolaşım hızı sabit ise (ve *V*'ye eşit ise) doğrudur; ama tersi doğru değildir. Eğer denklem doğru ise, nominal GSYİH'yı açıklamak için kolay bir yol sunmaktadır. Federal Rezerv tarafından belirlendiği için politika değişkeni olarak değerlendirebilecek veri *M* için, nominal GSYİH $M \times V$'dir. Bu durumda, para politikasının etkileri açıktır. *M*'deki değişiklikler nominal GSYİH değerinde aynı yüzde değişikliklere yol açar. Örneğin eğer para arzı iki katına çıkarsa, nominal GSYİH da iki katına çıkar. Eğer para arzı değişmez ise, nominal GSYİH da değişmez.

Paranın dolaşım hızının gerçekten sabit olup olmadığı kilit noktadır. İlk iktisatçılar paranın dolaşım hızının daha çok insanlara hangi sıklıkla ödeme yapıldığı ve bankalar arasındaki işlemlerin bankacılık sistemi tarafından nasıl takas edildiği gibi kurumsal nedenlerle belirlendiğine inanmışlardır. Bu etmenler ancak yavaş yavaş değiştiği için ilk iktisatçılar dolaşım hızının özünde sabit olduğunu düşünmüştür.

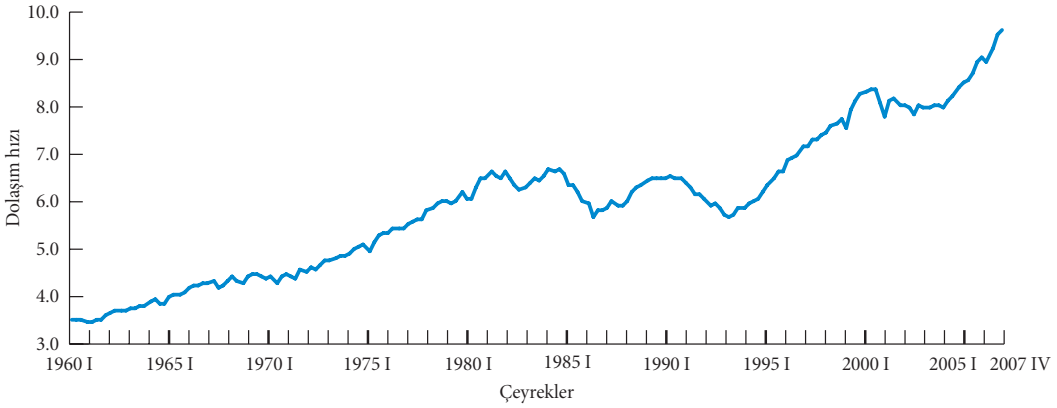
Para piyasasında denge olduğunda, arz edilen para miktarı ile talep edilen para miktarı birbirine eşittir. Bu paranın miktar teorisindeki *M*'in hem arz edilen para miktarına hem de talep edilen para miktarına eşit olduğu anlamına gelebilir. Eğer paranın miktar teorisi denklemi paranın talep denklemi olarak görülürse, denklem para talebinin faiz oranına değil nominal gelire (GSYİH, ya da $P \times Y$) bağlı olduğunu söyler.[2] Eğer faiz oranı değişirken nominal gelir değişmez ise, denklem talep edilen para miktarının değişmeyeceğini söylemektedir. Bu sonuç 26. bölümde işlediğimiz ve para talebinin hem gelire hem de faiz oranına bağlı olduğunu söyleyen para talebi teorisi ile çelişir.

Paranın Miktar Teorisinin Sınanması Paranın miktar teorisini sınamak için bir yol ABD ekonomisinin yakın zaman verilerini kullanarak para talebini ele almaktır. Kilit nokta şudur: Para talebi faiz oranına bağlı mıdır? Çok sayıda uygulamalı çalışma bu soruya olumlu yanıt vermektedir. Para talebi denklemleri tahmin edildiğinde (ya da veri ile prova edildiğinde) faiz oranı genellikle bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Para talebi sadece nominal gelire bağlı olarak görülmemektedir.

Miktar teorisini sınamanın bir başka yolu dolaşım hızının zaman içindeki hareketini çizerek nasıl davrandığını görmektir. Şekil 33.1 1960 I–2007 IV zaman aralığı için paranın dolaşım hızını göstermektedir. Veri, dolaşım hızının sabit olmaktan uzak olduğunu göstermektedir. Dolaşım hızının uzun dönemli eğilimi vardır—ki ortalama olarak bu zamanlarda yükselmektedir—. Ancak, bu eğilim etrafında dalgalanmalar da mevcuttur ve bazıları oldukça büyüktür. Dolaşım hızı 1980 üçüncü çeyreğinde 6,1'den 1981 üçüncü çeyreğinde 6,7'ye çıkmış; 1983 birinci çeyreğinde 6,3'e inmiş; 1984 üçüncü çeyreğinde 6,7'ye yükselmiş; ve 1986 dördüncü çeyreğinde 5,7'ye inmiştir. Dolaşım hızının ondalık kısmındaki birkaç puanlık değişiklikler çok küçük görülebilir; ancak aslında çok büyüktürler. Örneğin, 1986 dördüncü çeyreğinde para arzı 799 milyar dolar idi. Eğer bu miktardaki bir para arzı için dolaşım hızı 0,3 değişirse, ve eğer para arzı sabit ise, nominal GSYİH'daki değişim ($P \times Y$) 240 milyar dolar olacaktır. Bu değer 1986 yılında GSYİH'nın %5'ine eşittir.

Parasalcı teorilar üzerindeki anlaşmazlık şu ana kadar ki tartışmalarımızın gösterdiğinden daha ince detaylara sahiptir. İlk olarak, para arzının pek çok tanımı vardır. Şekil 33.1'de yer alan grafik için M1 para arzı değişkeni kullanılmıştır. Ancak para arzının daha farklı bir ölçümü daha pürüzsüz bir şekil üretebilir. Örneğin, 1970'lerin sonuna doğru para piyasası hesapları ortaya çıkınca pek çok kişi tasarruflarını (fonlarını) vadesiz mevduattan bu hesaplara aktarmıştır. Bu değiştirme nedeniyle M1 azalırken GSYİH değişmediği için dolaşım hızı—GSYİH'nın M1'e oranı—artmış olmalıdır. Şimdi varsayalım ki para arzını (hem vadesiz mevduatları hem de para piyasası hesaplarını birlikte dikkate alan) M2 ile ölçmüş olalım. Bu durumda vadesiz mevduatlardaki azalma bire bir para piyasası hesaplarındaki artış ile dengelenecek ve M2 değişmeyecektir.

[2] Bölüm 27'deki ilave kısım göz önüne alınır, bu *LM* eğrisinin 90° dik olduğu anlamına gelir.



▲ **ŞEKİL 33.1 Paranın Dolaşım Hızı, 1960 I–2007 IV**
1960'dan 2000'e kadar dolaşım hızı sabit değildi. Uzun dönemli bir eğilim vardır—dolaşım hızı artmaktadır. Ayrıca bazıları oldukça büyük olan dalgalanmalar vardır.

GSYİH ve M2'de değişme olmaksızın, paranın dolaşım hızı değişmeyecektir. Dolaşım hızının sabit olup olmaması kısmi olarak para arzını nasıl ölçtüğümüze bağlı olabilir.

İkinci olarak, para arzındaki değişikliklerin nominal GSYİH üzerindeki etkileri gecikmeli gerçekleşebilir. Varsayalım ki bugün para arzında %10 bir artış yaşamış olalım ancak nominal GSYİH'nın %10 artması bir yıl almış olsun. Eğer bugünkü para arzının bugünkü GSYİH'ya oranını ölçersek, dolaşım hızının yüzde 10 azalmış gibi görünecektir. Ancak bugünkü para arzını para arzındaki değişikliklerin nominal gelir üzerindeki etkilerinin tam gerçekleştiği 1 sene sonraki GSYİH ile karşılaştırdığımızda, dolaşım hızı sabit olacaktır.

Paranın miktar teorisi üzerindeki tartışma asıl olarak uygulamaya dönüktür (ampiriktir). Bu tartışma gerçek dünyanın gerçekliklerine ve bu gerçekliklerin teorinin öngörüleri ile uyuşup uyuşmadığına bakılarak çözülebilir. *V*'nin sabit olduğu bir para arzı ölçütü ve para arzındaki değişme ile onun nominal GSYİH üzerindeki etkisini ölçebilen uygun bir gecikme zamanı ölçütü var mı? Eğer varsa, parasalcı yaklaşım makro ekonominin nasıl çalıştığını ve para arzındaki değişikliklerin nominal GSYİH üzerindeki oransal etkilerini anlamak için faydalıdır. Eğer yoksa, başka bir teori kullanmak daha uygundur (bu bölümün sonunda alternatif teoriların sınama sonuçlarını tartışacağız).

Tamamen Parasal bir Olgu Olarak Enflasyon

Şu ana kadar sadece nominal çıktı ($P \times Y$) üzerine konuştuk. Bir parasalcının (para arzındaki değişim nedeniyle) nominal çıktıdaki değişimi *P*'deki değişim ve *Y*'deki değişim olarak nasıl ayıracağı üzerine bir şey söylemedik. Bu konu için de bütün parasalcıların inandığı genel bir yanıt (doğru) vermek mümkün değildir. Bazıları değişikliğin sadece *P*'de olduğuna inanırken bazıları hiç olmazsa bazen *Y*'de de değişiklik olduğuna inanmaktadır. Eğer tüm değişiklikler *P*'de olursa, o zaman para arzındaki değişiklikler ile fiyat seviyesindeki değişiklikler arasında oransal bir ilişki söz konusudur. Örneğin, *M*'deki yüzde 10 değişiklik, eğer *Y* sabit kalıyorsa, *P*'de yüzde 10 değişikliğe yol açacaktır. Bu durumda enflasyon (*P*'deki artış) her zaman sadece parasal bir gerçekliktir. Para arzı değişmedikçe fiyat genel seviyesi değişmez. *M*'deki değişikliklerin sadece *P*'yi etkileyeceği ve *Y*'yi etkilemeyeceği görüşüne "tam (katı) parasalcı" görüş adını vermekteyiz.

Tam parasalcı görüşün gerçeğin iyi bir tahmini (yaklaştırması) olduğu konusunda ciddi görüş ayrılıkları vardır. Örneğin tam parasalcı görüş 28. bölümde gördüğümüz *AS/AD* modelinde tam dik olmayan *AS* eğrisi ile bağdaşmamaktadır. Tam dik olmayan *AS* eğrisi durumunda *AD* eğrisini sağa kaydıran *M*'deki artış hem *P* hem de *Y*'yi artırmaktadır (niçin böyle olduğunu tekrar gözden geçiriniz).

Ancak hemen hemen tüm iktisatçılar süre giden enflasyonun—pek çok dönem boyunca devam eden enflasyonun—tamamen parasal nedenlerden kaynaklandığı konusunda hemfikirdir. *AS/AD* bağlamında, Fed (ABD Merkez Bankası) para arzını enflasyona "uydurmadığı" sürece, enflasyon süresiz olarak devam edemez. Şimdi bunu gözden geçirelim.

Vergilerde paralel bir artış olmadan hükümet harcamalarının (*G*) sürekli arttığı bir durumu ele alın. *G*'deki artışlar *AD* eğrisini sürekli sağa kaydırır ve bu fiyat seviyesinin (*P*) artmasına yol açar (bu durumun şimdi bir grafiğini çizmek faydalı olabilir). Sabit para arzı altında *P*'deki artış yükselen faiz oranına yol açar; ancak bu durumun devam etmesinin bir sınır vardır. Hükümet, vergiler değişmediği için, *G*'deki artışları tahvil çıkararak finanse etmek zorundadır; ve halkın, faiz oranları ne kadar yükselirse yükselsin, tutmak istediği tahvil sayısında bir sı-

nır vardır. Halkın daha fazla tahvil tutmak için ikna edilemediği noktada hükümet harcamalarını finanse etmek için daha fazla borç alamayacaktır. Hükümet harcamaları sadece Fed (ABD Merkez Bankası) para arzını artırmak istediği zaman (yani bazı hükümet tahvillerini satın aldığında) devam edebilir (ki bu da enflasyonist etkilere sahiptir). Para arzında artışlar olmadan enflasyon süresiz olarak devam edemez.

Keynesyen/ Parasalcı Tartışma

1960'larda Keynesyenler ve parasalcılar arasındaki tartışma muhtemelen makro ekonomide temel ihtilaf idi. Sonra gelen alt bölümde göreceğimiz gibi yeni klasik makro iktisadın yükselişi ile birlikte bu 1970'lerde değişti. Ancak tarihsel perspektiften bu tartışmayı gözden geçirmek faydalıdır.

Parasalcılığın önde gelen sözcüsü Chicago Üniversitesinden Milton Friedman idi. Friedman dâhil pek çok parasalcı, ekonomideki çoğu istikrarsızlık için ABD Merkez Bankasını suçlamış ve Birleşik Devletlerin zaman zaman karşılaştığı yüksek enflasyonun eğer sadece Fed para arzını bu kadar hızlı artırmamış olsaydı engellenebileceğini iddia etmişlerdir. Parasalcılar Fed'in ekonomiyi "para arzını kötü zamanlarda artır ve iyi zamanlarda daralt " politikasıyla yönetme" yeteneği konusunda şüpheciydiler. 30. bölümde tartıştığımız iddia bu yönetim anlayışına karşı oldukça yaygındı. Ancak zamansal gecikmeler ekonominin canlandırılması ve daraltılması çabalarının ters tepmesine yol açabilir.

Bunun yerine Friedman sabit ve düşük hızda para büyümesi politikasını, daha açık olmak gerekirse, para arzının reel çıktının/ gelirin (Y) büyüme hızında büyümesi gerektiğini savunmuştur. Bir başka ifadeyle, FED'in enflasyona değil reel büyümeye eşlik eden sabit bir politika izlemesi gerektiğini iddia etmiştir.

Öte yandan, pek çok Keynesyen, ekonomideki istikrarsızlıkları azaltmak, enflasyon ve işsizlikle savaşmak için eşgüdümlü para ve mali politika araçlarının kullanılmasını savunmuşlardır. Ancak bütün Keynesyenler aktif federal hükümeti savunmamıştır. Bazıları para stokundaki değişmelerin sadece fiyat genel seviyesini etkilediğine inanan tam parasalcı duruşu reddetmişler; hem para hem de mali politikaların etki yarattığına inanmışlardır. Buna rağmen, onlar, *aynı zamanda*, hükümet için takip edilecek en iyi politikanın müdahaleci olmamak olduğu görüşü savunmuşlardır.

1970'lerin deneyimlerinden sonra şimdilerde bütün iktisatçılar para ve mali politikası araçlarının yeterince ince ayara sahip olmadıklarında hemfikirdir. Genişletici ve daraltıcı para ve mali politikaların ekonomiye ince ayar yapacağı nosyonu artık ebediyen yoktur. Yine de pek çok iktisatçı, 1970'lerin deneyiminin istikrar politikalarının daha büyük ekonomik yıkımları engellemeye yardım ettiğine inanmaktadır. Bu iktisatçılar 1975 ve 1982 yıllarında hükümet vergileri azaltmamış ve para arzını artırmamış olsaydı gerçekleşen durgunlukların çok daha kötü etkileri olacağını iddia etmektedir. Aynı iktisatçılar, 1974-75 ve 1979-1981 tarihleri arasında gerçekleşen enflasyona hükümetin sıkı para politikası ile direnmemesi durumunda, ilgili dönemlerde enflasyonun çok daha yüksek olmuş olacağı fikrini savunmaktadır.

Daha önce belirttiğimiz gibi, Keynesyenler parasalcılar arasındaki tartışma yeni klasik makro iktisatın gelişmesi ile birlikte hafiflemiştir. Şimdi bu akımı inceleyelim.

Yeni Klasik Makro İktisat

Keynesyen ve bağlantılı teorilere itiraz bazen yeni klasik makro iktisat olarak adlandırılan bir okuldan gelmiştir.[3] Parasalcılık ve Keynesyenizm gibi, bu terim de belirsizdir. Hiçbir iki yeni klasik makro iktisatçı tamamen aynı düşünmemekte ve hiçbir model bu okulu temsil etmemektedir. Aşağıdaki tartışma yeni klasik görüşlerin özünü nakletmektedir.

Yeni Klasik Makro İktisatın Gelişimi

Yeni klasik makro iktisat iki farklı ama birbiriyle ilişkili kaynaktan gelişmiştir. Bu kaynaklar var olan ya da geleneksel makro iktisatın teorik ve ampirik eleştirileridir.

Teorik düzeyde, geleneksel modellerin beklentilere yaklaşımı artan memnuniyetsizlik kaynağı olmuştur. Keynes'in kendisi beklentilerin ("hayvansal güdüler" formunda) ekonomik davranışta çok önemli bir rol oynadığını kabul etmiştir. Sorun, geleneksel modellerin beklentilerin çok basit yollarla oluşturulduğunu varsayması olmuştur. Örneğin, genel kabul görmüş bir varsayım insanların gelecekteki enflasyon ile ilgili beklentilerini şu andaki enflasyonun devam edeceği varsayımı ile oluşturmaları olmuştur. Eğer yanılmış oldukları ortaya çıkarsa, insanlar beklentilerini orijinal enflasyon tahmini ve gerçekleşen enflasyon arasındaki farkın belirli kısmı ka-

[3] *Yeni-klasik* terimi kullanılmaktadır çünkü bu grupta yer alan iktisaçıların varsayımlarının ve sonuçlarının çoğu Keynes'den önce yazan klasikleri anımsatmaktadır.

dar yeniden düzenlemekteydi. Varsayın ki gelecek yıl enflasyonun %10 olmasını bekliyorsunuz. Gelecek yıl geldiğinde, enflasyon oranı %5 gerçekleşmiş olsun; dolayısıyla 5 puanlık bir hata yapmış olun. Bir sonraki yılın enflasyonunu önceki yılın beklentiniz olan yüzde 10 ve gerçekleşen yüzde 5'lik enflasyonun ortalamasını olarak %7,5 olarak öngörebilirsiniz.

Beklentilere bu şekilde yaklaşmak ile ilgili sorun mikro iktisatın varsayımları ile uyuşmamasıdır. Bu yaklaşım, yanlış öngörünün bir maliyeti olmasına rağmen, insanların daha iyi öngörüler yapmalarını sağlayacak bilginin sistematik olarak görmezlikten gelinmesini gerektirir. Eğer, mikro iktisadi teorinin varsaydığı gibi, insanlar mutluluklarını ve firmalar karlarını ençokluyorlarsa (maksimum yapıyorlarsa), beklentilerini daha akıllıca oluşturmaları gerekir. Basit bir yaklaşımla geleceğin geçmiş ya da bugün gibi olacağını varsaymak yerine geleceği daha aktif şekilde öngörmeye çalışmalıdır. Bir başka ifadeyle, ileriye bakan rasyonel hanehalklarından ve firmalardan oluşan mikro iktisadi bakış açısı ile örtüşmemektedir.

Ampirik seviyede, 1970'lerde ABD ekonomisi stagflâsyon içindeydi. Stagflâsyonun eşzamanlı yüksek işsizlik ve artan fiyatlar olduğunu anımsayınız. 1960'ların Phillips Eğrisi teorisi talep baskısının fiyatları yukarı ittiğini öngörüyordu; o halde talep düşük olduğunda—örneğin yüksek işsizlik zamanlarında—fiyatlar sabit olmalı (ya da belki de azalmalı). Yeni klasik teoriler Phillips Eğrisi tarafından öngörülen ve 1970'lerde açıkça çöken basit enflasyon-işsizlik ödünleşimini açıklama çabasında olmuştur. 1930'ların Büyük Buhran'ının Keynesyen iktisadın gelişmesine sebep olması gibi 1970'lerin stagflâsyonu da yeni klasik iktisadın formülasyonunun doğmasına yardımcı olmuştur.

Rasyonel Beklentiler

Önceki bölümlerde hanehalklarının ve firmaların gelecek ile ilgili beklentilerinin üzerinde durduk. Bir firmanın yeni bir fabrika kurması kararı gelecekteki satış beklentilerine bağlıdır. Bir hanehalkının bugün yaptığı tasarruf miktarı gelecekteki faiz oranları, ücretler ve fiyat beklentilerine bağlıdır.

rasyonel-beklentiler hipotezi İnsanların "gerçek modeli" bildiğini ve gelecek ile ilgili beklentilerini bu modeli kullanarak oluşturduklarını ileri süren hipotez.

Beklentiler nasıl oluşur? İnsanlar her şeyin bugün olduğu gibi mi devam edeceğini varsayar (bugün yağmur yağıyorsa yarın da yağmur yağacağını öngörmek gibi)? İnsanlar gelecek ile ilgili tahminleri için hangi bilgileri kullanırlar? Bu ve benzeri sorular modern makro ekonomik düşünce ve araştırmanın merkezi haline gelmiştir. **Rasyonel beklentiler hipotezi** beklentiler hakkında çok güçlü bir düşünme yolu önermektedir.

Varsayalım ki enflasyonu tahmin etmek istiyoruz. Benim enflasyon beklentilerim "rasyoneldir" ne anlama gelmektedir? Rasyonel beklentiler hipotezi insanların enflasyona yol açan gerçek modeli—enflasyonun ekonomide nasıl belirlendiğini—bildiklerini ve insanların gelecekteki enflasyonu tahmin etmek için bu modeli kullandıklarını varsaymaktadır. Eğer ekonomide rastgele, beklenmeyen olaylar olmasaydı ve eğer insanlar enflasyona yol açan gerçek modeli biliyor olsalardı, onların gelecekteki enflasyon oranları ile ilgili tahminleri kusursuz olurdu. Model doğru olduğu için, hatalara izin vermezdi ve dolayısıyla bu modeli kullanan insanlar (tahminlerinde) hatalar yapmazdı.

Ancak enflasyonu etkileyen pek çok olay rastgele olduğu için onları tahmin etmek mümkün değildir. "Gerçek" model ile *ortalama olarak* enflasyonu doğru tahmin etmemizi sağlayan modeli ifade ediyoruz. Rastgele olaylar bazen enflasyona pozitif etki yaparlar; o zaman enflasyon oranı olduğundan düşük tahmin edilir. Bazen rastgele olaylar enflasyona negatif etki yaparlar; o zaman enflasyon oranının olduğundan yüksek tahmin edildiği anlamına gelir. Ortalamada, model doğrudur. Bu nedenle, rasyonel beklentiler öngörüleri her zaman tam doğru olmasa bile ortalamada doğrudur.

Nedenini anlamak için 100 kere yazı-tura atılan hilesiz bir paranın kaç kere tura geleceğini tahmin etmek zorunda olduğunuzu varsayalım. Bu durumda doğru model paranın herhangi bir yazı-tura atılışında %50 ihtimal ile tura geleceğidir. 100 kere tekrarlanan yazı-tura atımının sonucu rastgele olduğu için tam olarak doğru tahmin ettiğinizden emin olamazsınız. Eğer doğru modeli—ve paranın hilesiz olduğunu—biliyorsanız, rasyonel beklentiniz 100 kere tekrarlanan yazı-tura atma işleminin sonucunda 50'sinin tura olacağıdır. Tam olarak haklı çıkmanız zordur—gerçek tura sayısı 50'den biraz daha yüksek ya da düşük olabilir; ancak *ortalamada*, haklı çıkacaksınızdır.

Bazen beklentilerini oluştururken "var olan tüm bilgiyi" kullanmaları durumunda insanların rasyonel beklentileri olduğu söylenir. Bu tanım belirsizdir çünkü "var olan tüm bilgi" teriminin ne anlama geldiği her zaman çok açık değildir. Bu tanım eğer "var olan tüm bilgi" ile insanların gerçek modeli bildikleri ve kullandıkları anlatılmak isteniyorsa eksiksizdir. Gerçek modelden daha fazla ve iyi bilgiye sahip olmayız!

Eğer insanlar bilgiyi maliyet ödenmeden elde edilebiliyorlarsa bu elde edilebilir bilgiyi kul-

lanmayı başaramadıklarında, rasyonel davranmıyorlar demektir. Öngörünün doğruluğunu artıran bilginin ihmal edilmesi, bu bilgiyi elde etmek için katlanılan maliyet doğru karar almanın yararlarını aşmadığı sürece, rasyonel değildir. Çünkü yanlış öngörüde bulunmanın genellikle maliyeti vardır.

Rasyonel Beklentiler ve Piyasa Dengesi (Piyasaların Temizlenmesi)

Eğer firmalar rasyonel beklentilere sahipse ve firmalar fiyatları ve ücretleri bu temelde oluşturuyorsa, ortalama olarak, fiyatlar ve ücretler mal ve emek piyasasında dengeyi sağlayacak şekilde oluşturulacaktır. Bir firma rasyonel beklentilere sahipse, yaptığı üretimin talep eğrisini ve karşı karşıya olduğu emek arz eğrisini, rastgele şokların bu eğrileri bozduğu durumlar hariç, bilmektedir. Bu nedenle firma, ortalama olarak, piyasayı temizleyen (dengeyi sağlayan) fiyat ve ücreti belirleyecektir. Firma gerçek modeli bilmektedir ve ücretleri istediği işçi sayısından daha farklı sayıda işçiyi kendisine çekecek şekilde belirlemeyecektir. Eğer bütün firmalar aynı şekilde davranırsa, ücretler öyle şekilde belirlenecektir ki toplam arz edilen emek miktarı, ortalama olarak, firmaların talep ettiği emek miktarına eşit olacaktır.

Bölüm 29'da emek piyasasında dengesizlik (işsizlik biçiminde veya aşırı emek talebi biçiminde) olabileceğini, çünkü firmaların beklenti hataları nedeniyle ücret belirlemesinde hatalar yapabileceklerini iddia etmiştik. Eğer, ortalama olarak, firmaların hatası sıfır ise, denge olacaktır. Beklentiler rasyonel olduğu zaman, dengesizlik rastsal ve beklenmeyen şoklar nedeniyle sadece geçici olarak ortaya çıkabilir—ki bu çok önemli bir sonuçtur. Eğer doğru ise, herhangi bir piyasada dengesizlik sadece geçicidir çünkü firmalar, ortalama olarak, piyasanın temizlenmesini (piyasada dengenin gerçekleşmesini) sağlayan ücretler ve fiyatları belirlerler.

Beklentilerin rasyonel olması varsayımı ekonomiye olan bakışımızı radikal olarak değiştirmektedir. İşsizliğin uzun süre boyunca sürdüğü ve çarpan etkisinin olduğu bir dünyadan (ortalama olarak) bütün piyasaların temizlendiği (dengelendiği) ve tam istihdamın olduğu bir dünyaya geçiş yapıyoruz. Bu dünyada hükümetin istikrar politikalarına ihtiyaç yoktur. İşsizlik hükümetlerin endişelenmesi gereken bir sorun değildir; eğer işsizlik varsa, beklenmeyen şoklardan dolayıdır ve ortalamada sıfırdır. Hükümet açısından, emek piyasasında sonucu değiştirmeye çalışmak muz piyasasında sonucu değiştirmekten daha fazla nedene sahip değildir. Ortalamada, fiyatlar ve ücretler piyasayı temizleyen seviyede belirlenmiştir.

Lucas arz fonksiyonu Çıktının (Y) gerçek fiyat seviyesi ile beklenen fiyat seviyesi arasındaki farka bağlı olduğu fikrine dayanan arz fonksiyonu.

fiyat sürprizi Gerçek fiyat seviyesi ile beklenen fiyat seviyesi arasındaki fark.

Lucas Arz Fonksiyonu Chicago Üniversitesinden Robert E. Lucas'ın adıyla anılan Lucas arz fonksiyonu yeni klasik makro ekonomik teorinin önemli kısımlarından birisidir. Bu fonksiyon, aşağıda göreceğimiz gibi, şaşırtıcı bir politika sonucunu ortaya koymaktadır. Fonksiyon aldatıcı biçimde basittir. Teori, reel çıktının (Y) gerçek fiyat seviyesi (P) ve beklenen fiyat seviyesi (P^e) arasındaki farkın bir fonksiyonu olduğunu söylemektedir:

$$Y = f(P - P^e)$$

Gerçek fiyat seviyesi ile beklenen fiyat seviyesi arasındaki fark ($P - P^e$) fiyat sürprizi'dir. Bu fonksiyonun politika etkilerini ele almadan önce arkasındaki teoriye bakalım.

Lucas insanların ve firmaların üretimde uzman fakat tüketimde bilgili olduklarını varsayarak işe başlamıştır. Eğer bir tanıdığınız işçi ise, büyük olasılıkla sadece bir tek şey satıyordur: emek. O kişi eğer bir hukukçu ise, sadece yasal hizmetler satıyordur. Buna karşılık, insanlar düzenli olarak—benzinden dondurmaya ve tuzlu krakere kadar—çok sayıda mal satın almaktadır. Aynı şey firmalar için de doğrudur. Pek çok şirket az sayıda çeşitten oluşan ürün yelpazesi üretiminde yoğunlaşmayı tercih ederken, genellikle hammadde, emek, enerji ve sermaye gibi çok sayıda girdi satın alırlar (kullanırlar). Lucas'a göre satın alma ve satma arasındaki bu ayrışma asimetri yaratmaktadır. İnsanlar sattıkları şeylerin fiyatları hakkında satın aldıkları şeylerin fiyatından daha fazla bilgiye sahiptirler.[4]

Her dönemin başında, bir firma o dönemin ortalama fiyatı hakkında bir beklentiye sahiptir. Eğer gerçek fiyat seviyesi farklı bir değer olarak oluşursa, o zaman fiyat sürprizi olur. Varsayalım ki ortalama fiyat beklenenden daha yüksek olsun. Firma gerçek fiyat seviyesini yavaşça öğrendiği için bütün fiyatların yükseldiğini öğrenmeden önce biraz zaman geçmektedir. Oysa firma kendi ürününün fiyatının yükseldiğini *çok çabuk* öğrenmektedir. Firma, kendi fiyatının—yanlış olduğu bir süre sonra ortaya çıkacaktır—diğer fiyatlara göre yükseldiğini algılamakta ve bu daha fazla üretmesine yol açmaktadır.

Benzer bir iddia işçiler için de doğrudur. Pozitif fiyat sürprizi olduğu zaman işçiler ilk başta kendi fiyatlarının—ücretlerinin—diğer fiyatlara göre arttığına inanırlar. İşçiler kendi reel ücretlerinin arttığına inanır. Teoriden biliyoruz ki reel ücretlerdeki bir artış muhtemelen işçile-

[4] Bunun niçin doğru olması gerektiği tam olarak açık değildir, ve yeni klasik okulu eleştiren bazıları bunun gerçek dışı olduğunu iddia etmişlerdir. Bazıları ayrıca Lucas arz fonksiyonunu çok basit olduğu için eleştirmişlerdir. Onlara göre toplam hâsılayı sürprizlerin yanında pek çok diğer şey de etkilemektedir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Beklentiler Nasıl Oluşturulur?



Makro ekonomistler ve politika yapıcılar arasındaki bir tartışma da insanların ekonominin gelecekteki durumu ile ilgili beklentilerini nasıl oluşturduklarıdır. Özellikle ilgi enflasyon beklentilerinin oluşumu üzerinedir.. Enflasyonun ekonomide yayılmasının bir yolu şudur: eğer bireyler enflasyon olacağını bekliyorlarsa o zaman bu beklentileri nedeniyle daha yüksek ücretler talep eder, bu da devamında enflasyonda artışa yol açabilir. 2008 yılında bir grup merkez bankası başkanı enflasyonist beklentilerin canlanıyor olması olasılığı ile endişelenmeye başladı. Örneğin Thomas Hoenig, Kansas City Federal Rezerv başkanı, 6 Mayıs 2008 yılında şöyle söyledi: "Daha büyük bir endişe bu fiyat artışlarının 1970'lerden ve 1980'in ilk yıllarından beri görmediğim bir enflasyon psikolojisi yaratmaya başlamasıdır".

Gerçekte beklentiler nasıl oluşturulur? Beklentiler bazı makro ekonomistlerin inandığı gibi ekonominin nasıl çalıştığının doğru şekilde anlaşıldığını yansıtacak şekilde rasyonel midir? Ya da beklentiler daha mekanik ve basit yollarla mı oluşturulur? İngiltere Merkez Bankasından (Bank of England) Ronnie Driver ve Richard Windram tarafından yakın zamanda yayınlanan bir araştırma yazısı bu konuya biraz ışık tutmaktadır. 1999'dan beri, İngiltere Merkez Bankası her yıl dört kere 2000 İngiliz tüketici ile onların gelecek enflasyon ve gelecek faiz oranları beklentileri hakkında görüşme/ anket yapmaktadır. Anketlerin sonuçları tüketicilerin gelecek enflasyon tahminlerini geçmişte yaşadıkları enflasyona bakarak oluşturma eğiliminde olduklarını göstermektedir. Ayrıca, tüketicilerin hissettikleri geçmiş enflasyonun ne olduğu ile hükümet tarafından yapılan gerçek tahminler arasında bazı farklılıklar vardır. Bir başka ifade ile, tüketiciler gerçek hükümet sayılarından (istatistiklerinden) çok kendi (enflasyon) deneyimlerinden daha fazla etkilenmektedir ve geleceğe dair (enflasyon) beklentilerini geçmiş deneyimlerine dayandırmaktadırlar. Tüketiciler çoğunlukla, geçmişi algılamış oldukları şekilde geleceğe ilişkin beklenti içine girerler. Tüketicinin enflasyon algılamasını etkilediği gözüken iki önemli faktör benzin fiyatları ve medyanın fiyat artışları hakkındaki haberlerinin yoğunluğudur. Bütün bunlar, en azından anket yapılan İngiliz tüketiciler için, enflasyon beklentilerinin oluşturulmasının bazı ekonomi teoricılarının önerdiğinden daha az karmaşık bir süreç olduğunu ortaya koymaktadır. Bu araştırma ayrıca her ikisi de 2008'de gerçekleşen, tüketicilerin beklentilerini etkileyen benzin fiyatları artışının ve medyanın enflasyon ilgisinin, 2008 yılında tüketici enflasyon beklentilerinde artışa olabileceğini ortaya koymaktadır. Thomas Hoenig endişelerinde haklı olabilir.

rin daha fazla çalışmasını teşvik eder.[5] Gerçekte reel ücret artmamıştır; ancak işçilerin bu sonuca varması zaman alır. Bu esnada, işçiler sahip oldukları çalışma zamanından daha fazlasını emek piyasasına arz ederler. Bu artış, fiyatların beklenmedik şekilde kendi beklenilen fiyat seviyesinden daha yüksek olması durumunda ekonominin daha fazla çıktı üretmesi anlamına gelir.

Lucas arz eğrisinin mantıksal temeli budur. Fiyat seviyesindeki beklenmedik artışlar işçileri ve firmaları göreli fiyatların değiştiği biçiminde düşünmelerini sağlayarak kandırır ve onların tercih ettiği emek ve mal arz miktarlarını değiştirmelerine yol açar.

Lucas Arz Fonksiyonunun Politika Etkileri Lucas arz fonksiyonu ve beklentilerin rasyonel olması varsayımının birlikte değerlendirilmesi, beklenen politika değişikliklerinin reel hâsıla üzerinde hiçbir etkisinin olmamasını gerektirmektedir. Para politikasında bir değişiklik olduğunu düşünün. Genelde, bu değişikliğin ortalama fiyat seviyesinde bazı etkileri olacaktır. Eğer bu politika değişikliği topluma duyurulursa, insanlar fiyat üzerindeki etkisini bileceklerdir çünkü onlar rasyonel beklentilere sahiptir (ve para politikasındaki değişikliklerin fiyatı hangi yollarla etkilediğini bilmektedirler). Bu para politikasındaki değişikliğin gerçek fiyat seviyesini ve beklenen fiyat seviyesini aynı yolla etkilediği anlamına gelmektedir. Yeni fiyat seviyesi ve beklenen fiyat seviyesi arasındaki fark sıfırdır—fiyat sürprizi yoktur. Bu tür bir durumda, reel çıktıda değişiklik olmayacaktır çünkü Lucas arz fonksiyonu reel çıktının sabit değerinin sadece fiyat sürprizi olduğu zaman değiştiğini tespit etmektedir.

[5] Bu ancak ikame etkisinin gelir etkisine başat olduğu varsayılır ise doğrudur. (bakınız Bölüm 32).

Genel sonuç, ilan edilmiş *herhangi* bir politika değişikliğinin—mali politika ya da diğer herhangi bir politika—reel çıktı üzerinde etkisi olmayacaktır çünkü politika değişikliği hem gerçek hem de beklenen fiyat seviyesini aynı yönde etkilemektedir. Eğer insanlar rasyonel beklentilere sahipse, bilinen politika değişiklikleri fiyat sürprizleri üretemez—ve reel çıktı artmaz. Hükümet politikasındaki herhangi bir değişikliğin reel çıktıyı etkilemesinin tek yolu bu değişikliğin çoğunluğun bilmeyeceği şekilde gizli tutulmasıdır. Hükümet politikası reel çıktıyı sadece insanlara sürpriz yaparsa etkileyebilir. Aksi takdirde etkileyemez. Lucas arz fonksiyonu ile birleştirilmiş bir rasyonel beklentiler teorisi hükümete ekonomide çok küçük bir rol vermektedir.

Rasyonel Beklentiler Teorisinin Değerlendirilmesi

Bütün bunları anlamak için ne yapacağız? Yeni klasik makro iktisat açısından kilit nokta rasyonel beklentiler teorisinin ne kadar gerçekçi olduğudur. Eğer bu teori gerçek beklentilerin oluşturulma biçimine yaklaşabiliyorsa, dengesizliğin varlığı konusunda en azından kısmen yanlış beklenti hatasına dayanan herhangi bir teoriyi sorgulamaktadır. Rasyonel beklentiler varsayımı lehinde ortaya atılan iddialar mikro ekonomi teorisi açısından inandırıcı gibi görünmektedir. Beklentiler rasyonel değil ise, muhtemelen faydalanılmayan kar fırsatları vardır—pek çok ekonomist bu tür fırsatların çok az ve kısa vadeli olduğuna inanmaktadır.

Rasyonel beklentilere yönelik *karşı* sav ise hanehalklarının ve firmaların çok şey bilmek zorunda olmalarıdır. Bu sav, temel karar alma birimlerinin rasyonel beklentiler oluşturmak için ihtiyaçları olduğu kadar bilebildiklerini düşünmenin gerçekçi olmadığını ifade etmektedir. İnsanlar rasyonel beklentiler oluşturmak için gerçek modeli (ya da gerçek modelin iyi bir yaklaşık versiyonunu) bilmelidirler; ve bu bilgiye sahip olmak çok şey beklemek demektir. Firmalar ve hanehalkları gerçek modeli öğrenme yeteneğine sahip olsa bile, bu bilgiyi öğrenmek için zaman ayırmak ve gerekli bilgiyi toplamak maliyetli olabilir. Gerçek modeli (ya da onun iyi bir yaklaşık versiyonunu) öğrenmekten elde edilen kazanım maliyetine değmeyebilir. Bu anlamda, etrafta faydalanılmamış kar fırsatları olmayabilir. Bilgi toplamak ve iktisadi modelleri öğrenmek, öngörüleri iyileştirmeden beklenen kazanım veri olarak alındığında, endişe etmeye değmeyecek kadar çok maliyetli olabilir.

Beklentilerin rasyonel olması varsayımı mikro iktisatın faydayı maksimum yapma ve karı maksimum yapma önermeleri ile tutarlı görünmekle birlikte, rasyonel beklentiler teorisi daha aşırı ve talepkârdır çünkü hanehalklarının ve firmalar tarafından daha fazla bilinmesi (bilgi sahibi olunması) gerektirmektedir. Karı maksimum yapmaya odaklanan bir firmayı ele alınız. Firma, bir şekilde, ilgili değişkenlerin gelecek değerlerinin bir beklentisini oluşturmaktadır; ve bu beklentiler veri olmak kaydıyla, kar maksimizasyonu açısından ne yapması gerektiğini belirlemektedir. Veri beklentisi kümesi için, karıençoklamak (maksimum etmek) çok zor olmayabilir. İlk başta doğru beklenti kümesini oluşturmak zor olabilir. Bunun için firmaların ekonominin bütünü için olasılıkla bildiklerinden daha fazla şey bilmeleri gerekir; dolayısıyla firmaların beklentilerinin zorunlu olarak rasyonel olması gerçekçi değildir. Söz konusu sav, firmaların, tıpkı bizim gibi, anlaması zor bir dünyada el yordamıyla yollarını bulmaya çalıştıklarını, ellerinden gelenin en iyisini yapmaya çalıştıklarını ama her zaman hata yapmayı önleyecek kadar anlayamadıklarını öne sürerek devam etmektedir.

Son tahlilde, konu görgüldür (ampirik). Görgül sınamalar rasyonel beklentiler teorisini doğrulamakta mıdır? Bu soruyu yanıtlamak kolay değildir. Yanıtlamak için şu anda pek çok çalışma yapılmaktadır. Henüz kesin yanıt verecek sonuçlar olmasa da, bu durum makro ekonomiyi heyecan verici araştırma alanlarından birisi yapmaktadır.

Reel İş Çevrimi (Devrevi Hareketler) Teorisi

Yeni klasik makro iktisat içinde yakın zamanda yapılan çalışmalar tam fiyat ve ücret esnekliği (piyasa temizliği) ve rasyonel beklentiler varsayımları altında iş çevrimlerinin varlığının açıklanıp açıklanamayacağı üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu yaklaşım **reel iş çevrimi** (devrevi hareketler veya konjonktürel hareketler) adı ile anılmaktadır. Bölüm 28'de tartıştığımız gibi, eğer fiyatlar ve ücretler esnek ise, *AS* eğrisi kısa dönemde bile 90° diktir. Eğer *AS* eğrisi dik ise, *AD* eğrisini kaydıran olay ya da olağandışı şeyler (örneğin para arzındaki ve hükümet harcamalarındaki değişiklikler, ya da tüketici ye da yatırımcı davranışını etkileyen şoklar) reel çıktı üzerinde hiç etkili olmayacaktır. Ancak reel çıktı zaman içinde dalgalanmaktadır. Bulmaca bu dalgalanmalar eğer *AD* eğrisini kaydıran politika değişiklikleri ve diğer şoklara bağlı değilse nasıl açıklanacağıdır. Bu bulmacayı çözmek reel iş çevrimi teorisinin temel konularından (misyonlarından) birisidir.

reel iş çevrimi teorisi İş çevrimleri dalgalanmalarını tam fiyat ve ücret esnekliği ve rasyonel beklentiler varsayımları altında açıklama girişimi. Teknoloji ve diğer şokların üzerinde durmaktadır.

Açıktır ki, reel çıktıdaki dalgalanmalar eğer *AD* eğrisindeki kaymalardan kaynaklanmıyorsa (çünkü *AS* eğrisi 90° diktir), o halde *AS* eğrisindeki kaymalar bu dalgalanmaların sorumlusu olmalıdır. Ancak, bu kaymalara neyin neden olduğu ve neden dönemler boyunca etkili kaldık-

ları hakkında inandırıcı açıklamalar yapmak gerekir. Sorun emek piyasası dikkate alındığında özellikle zordur. Eğer fiyatlar ve ücretler tamamen esnek ise, o zaman friksiyonel işsizlik dışında işsizlik asla olmamalıdır. Örneğin, ABD işsizlik oranı 1982 yılında %9,7 ve 1999 yılında %4,2 olarak ölçülmüştür. Güçlük neden 1982'den 1999'a kadar daha fazla sayıda insanın çalışmamayı tercih ettiğini açıklamaktır.

Erken reel iş çevrimi teorisyenleri üretim teknolojisine göre şokları vurgulamışlardır. Varsayalım ki belirli bir yılda emeğin marjinal verimliliğinin azalmasına yol açan negatif bir şok gerçekleşmiş olsun. Bu değişiklik reel ücretin düşmesine ve arz edilen emek miktarında azalmaya yol açmaktadır. İnsanlar daha az çalışır çünkü negatif teknoloji şoku çalışmaya daha düşük getiri sağlamaktadır. Pozitif şok olduğu zaman tam tersi gerçekleşmektedir: emeğin marjinal verimliliği artmakta, reel ücret yükselmekte, ve insanlar daha çok çalışmayı tercih etmektedir. Bu erken araştırma bazılarının beklediği kadar başarılı değildi çünkü emek arzının zaman içindeki hareketini açıklamak için gerçekçi olmayan büyük şoklara ihtiyaç duymaktaydı.

Bu ilk çalışmalardan itibaren, iktisatçılar emek ve sermaye verimliliğine diğer şok kaynaklarını araştırmaya devam etmiştir; bu alanda çalışmalar aktif olarak devam etmektedir. Şu ana kadar, hepsinin olmasa bile bazı değişkenlerin dalgalanmaları oldukça iyi bir şekilde açıklanmıştır. Bazıları bu çalışmaların akıbetinin kaçınılmaz şekilde başarısızlık olduğunu, çünkü teoriın gerçekçi olmayan tam esnek fiyat ve ücret varsayımına dayandığını iddia ederken diğerleri hala umut beslemektedir. Reel iş çevrimi teorıı makro ekonomideki cari belirsizlik durumunun bir diğer örneğidir.

Arz-Yanlı İktisat

Bölüm 23'deki basit çarpandan Bölüm 28'e kadar süren mal piyasasındaki denge tartışmalarımızda temel olarak *talep* üzerinde odaklandık. Arz, toplam harcamalardaki (ki toplam talebe yakından bağlıdır) değişikliklere göre artar ve azalır. Mali politika, vergi politikası ve hükümet politikası aracılığıyla toplam harcamaları etkileyerek çalışır. Para politikası, faiz hadlerinde artışlar ve azalışlar aracılığıyla yatırım ve tüketim harcamalarını etkileyerek çalışır. Tartıştığımız bu teorilar "talep-eksenli"dirler.

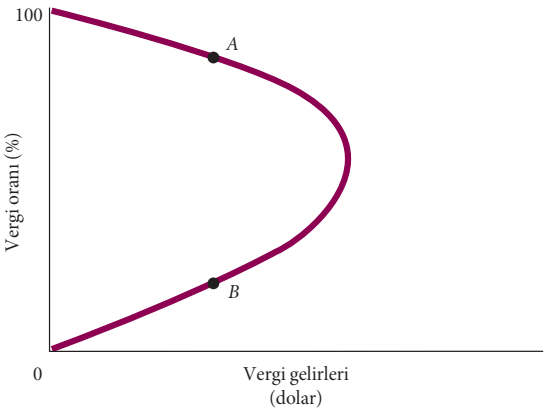
1970'ler ABD ekonomisi için zor yıllar olmuştur. Birleşik Devletler 1974-1975 aralığında kendisini yüksek işsizlik ve enflasyon anlamına gelen stagflâsyon içinde bulmuştur. O günlerde politika uygulayıcılarının iş devrevi dalgalanmayı kontrol etmekte kudretsiz olduğu gibi bir izlenim söz konusuydu.

Bu başarısızlıkların sonucu olarak, Ortodoks ekonomi ateş altına girmiştir. Ortodoks ekonomiye bir saldırı da *arz-yanlı iktisadı* yorumlayan gruptan gelmiştir. Arz yanlıların argümanı basit idi. Temel olarak, Ortodoks makro iktisat teorisinin bütün dikkatini talebe vermesi iktisatçıların dikkatini ABD ekonomisinin gerçek probleminden başka yöne çektiğini söylemişlerdir. Arz yanlıları gerçek problemin çalışmayı, tasarruf etmeyi ve yatırım yapmaya teşviki azaltan yüksek vergi oranları ve ağır düzenlemeler olduğunu söylemişlerdir. Onlara göre ihtiyaç duyulan şey, talebin uyarılması değil, *arzı* uyaracak daha yararlı teşviklerdir.

Onların argümanına göre eğer vergiler azaltılırsa, insanlar evlerine daha fazla maaş çeki götürebilirler; dolayısıyla daha fazla çalışırlar ve tasarruf yaparlar. Eğer işletmeler karlarının daha fazlasını kendilerinde tutarlarsa ve kendilerini hükümet düzenlemelerinden uzak tutabilirlerse, daha fazla yatırım yapacaklardır. Bu eklenen emek arzı ve yatırım (yani sermaye arzı), aynı zamanda hem enflasyonu hem de işsizliği azaltacak olan mal ve hizmet arzını genişlemesine yol açacaktır. Arz-yanlılar ekonominin sıkıntılarının çözümünün ekonominin *arz tarafında* olduğu sonucuna bağlamışlardır.

Yaklaşımın en uç noktası olarak, arz-yanlılar arz-yanlısı politikaların harekete geçirici etkilerinin ciddi vergi kesintileri sonrası vergi gelirlerini *artıracak* kadar güçlü olması olasılığı olduğunu iddia etmiştir. Vergi oranları daha düşük olsa bile, daha fazla sayıda insan çalışıyor, gelir elde ediyor ve firmalar daha fazla kar elde ediyor olacaktır. Dolayısıyla, *vergi tabanındaki* (karlar, satışlar, ve gelir) genişleme vergi oranlarındaki azalmayı aşacak ve hükümet gelirlerinin artmasına yol açacaktır.

Laffer Eğrisi Şekil 33.2 arz-yanlı iktisatın anahtar diyagramını göstermektedir. Düşey eksen vergi oranını ve yatay eksen vergi gelirlerini ifade etmektedir. Bu eğrinin gerisindeki varsayıma göre, vergi oranı belirli bir eşik değerini aşarsa, arzın reaksiyonu o kadar güçlü olur ki vergi oranı arttıkça vergi gelirlerinde azalmaya yol açar. Elbette 0 ile 100 arasında öyle bir vergi oranı vardır ki vergi geliri maksimumdadır. Vergi oranı sıfır olduğu zaman çalışma isteği yüksektir ancak vergi geliri yoktur (sıfırdır). Vergi oranı 100 olduğu zaman emek arzı tahminen sıfır olacaktır çünkü insanlara gelirlerinin herhangi bir kısmını kendilerinde tutmalarına izin verilmemektedir. Azami (maksimum) gelir yaratan oran sıfır ile 100 arasındaki bir yerdedir.



ŞEKİL 33.2
Laffer Eğrisi
Laffer eğrisi hükümetin topladığı vergi geliri miktarının vergi oranının fonksiyonu olduğunu gösterir. Vergi oranları yüksek olduğu zaman, orandaki bir artışın vergi gelirlerini düşürebileceğini göstermektedir. Benzer bir şekilde, aynı koşullar altında, vergi oranlarındaki bir indirim gelirlerinin artmasına yol açacak şekilde yeterince ek ekonomik aktivite yaratabilir.

1980'lerdeki büyük tartışma ABD'deki vergi oranlarının ülkeyi Şekil 33.2'deki eğrinin üst mü yoksa alt mı kısmına yerleştirdiğidir. Arz-yanlısı okul Birleşik Devletlerin *A* noktasına yakın bir yerde olduğunu ve vergilerin azaltılması gerektiğini iddia etmiştir. Diğerleri, Birleşik Devletlerin *B* noktasına yakın olduğu ve vergi indirimlerinin daha düşük vergi gelirine yol açacağı fikrini savunmuşlardır.

Şekil 33.2'deki grafik **Laffer Eğrisi** olarak adlandırılır ve Amerikalı ekonomist Arthur Laffer'in adını taşır. Arthur Laffer'in bu şekli ilk olarak bir kokteylde bir peçetenin arka yüzüne çizdiği rivayet edilir. Laffer eğrisinin 1981 yılında Reagan yönetimi tarafından çıkarılan ve bireyler ve işletmeler için önemli vergi indirimleri getiren Ekonomik İyileşme Vergi Kanununun geçmesinde etkisi olmuştur. Üç yıl içinde bireysel gelir vergisi oranlarında %25'e varan indirimler yapılmıştır. Sermaye yatırımını teşvik etmek için kurumlar vergisi keskin bir şekilde indirilmiştir. Yeni kanun firmalara vergisel nedenlerle sermayelerini hızlı amortismana tabi tutmalarına izin vermiş (sermayeden yapılan) ve büyük indirimler vergilerin öncesinden çok daha düşük olmasına yol açmıştır.

Laffer eğrisi Laffer eğrisi, vergi oranı düşey eksende ve vergi geliri yatay eksende ölçülürken, bir eşik vergi oranı tanımlamaktadır. Eğer oran bu değeri aşarsa arzın vereceği tepki vergi gelirlerinde düşüşe yol açacaktır.

Arz-Yanlı İktisatın Değerlendirilmesi

Arz-yanlısı ekonomi taraftarları Reagan'in vergi politikalarının ekonomiyi harekete geçirmekte etkili olduğunu iddia etmiştir. 1981'deki vergi indirimlerinin uygulamaya konulmasının hemen ertesinde ekonominin genişlediğine ve 1980-1982 durgunluğunun sonuna gelindiğini işaret etmiştir. Buna ek olarak, 1980 ve 1981'deki yüksek oranlardan sonra enflasyonun keskin şekilde düştüğünü vurgulamıştır. Bir yıl hariç, federal vergi gelirlerinin, vergi oranlarındaki kesintiye rağmen, 1980'ler boyunca artmaya devam ettiğini belirtmişlerdir.

Arz-yanlısı politikaları eleştirenler, bu gerçekleri yadsımamakla birlikte ekonominin nasıl iyileştiğine dair alternatif bir açıklama önerirler. Reagan'ın vergi indirimleri ABD ekonomisinin Büyük Depresyondan beri yaşadığı en derin durgunluğun tam ortasında yasalaşmıştır. İşsizlik oranı 1982'nin son çeyreğinde yüzde 10,8'e ulaşmıştır. Bu görüşe göre enflasyondaki azalmanın nedeni arz-yanlısı politikalar değil durgunluk olmuştur. Arz-yanlı ekonomi eleştirilerinden birisi de vergi indirimlerinin emek arzını artırmasının ihtimal dâhilinde olmamasıydı. Buna ek olarak, ekonomi teorisi vergi indirimlerinin emek arzında *azalmalara* dahi yol açabileceğini göstermekteydi. Bölüm 31'de yaptığımız gelir ve ikame etkisi tartışmalarını anımsayınız. Daha yüksek bir vergi-sonrası ücret oranının çalışılan her saat için daha fazla ödül ve böylece daha fazla çalışmak için teşvik sağlamak anlamına geldiği doğru olmasına rağmen, vergi indirimi aynı zamanda aynı çalışma saati için daha fazla gelir anlamına gelir. Hanehalkları aynı miktarda parayı daha az saat çalışarak kazanabilecekleri için, *daha az* çalışmayı tercih edebilirler. Fazla gelirin bir kısmını boş zaman için harcayabilirler. 1980'lerde yapılan araştırmalar vergi indirimlerinin emek arzını bir dereceye kadar artırdığını, ancak bunların mütevazı artışlar olduğunu göstermektedir.

Durgunluktan çıkış konusundaki açıklama nedir? Niçin tam da arz-yanlı vergi indirimlerinin yürürlüğe girdiği 1982'nin sonlarında reel çıktı çok hızlı biçimde artmaya başlamıştır? Bu konuda iki açıklama öne sürülmüştür. İlk olarak, arz-yanlı vergi indirimleri ekonomiyi harekete geçiren büyük *talep*-yönlü etkilere sahipti. İkincisi, vergi indirimlerinin uygulamaya konulması ile aynı zamanda Fed para arzını pompalamış ve faiz oranlarını aşağıya indirmiştir. Para arzı 1981 ile 1983 arasında yaklaşık %20 genişlemiş, ve faiz oranları aşırı düşüş göstermiştir. 1981 yılında ortalama 3-aylık ABD hazine kâğıdı %14 faiz ödemekteydi. 1983 yılında bu oran %8,6'ya inmiştir.

Kuşkusuz, geleneksel teori büyük bir vergi indiriminin önce harcanabilir gelirde ve devamında (toplam harcamaların bir parçası olan) tüketim harcamalarında artışa yol açacağını ile-

ri sürmektedir. Buna ek olarak, (daha düşük faiz oranı ile sağlanan) planlanmış yatırımlardaki bir artış üretim kapasitesinde ve uzun dönem arzda bir ilaveye yol açsa bile, aynı zamanda kısa dönemde sermaye malları harcamasında (yeni fabrika ve ekipman yatırımı gibi) artışa yol açmaktadır.

1981-1982 durgunluğundan çıkışın nedeni ister arz-yanlı genişleme, ister talep-yanlı etkileri olan arz-yanlı politikalar olsun, bir şey açıktır: Arz-yanlıların aşırı vaatleri gerçekleşmemiştir. Başkan Reagan, Laffer eğrisi ile gösterilen etkiden dolayı, hükümetin harcamalarını karşılayabileceğini (hatta savunma harcamalarını keskin şekilde artırabileceğini), vergi oranlarını indirebileceğini, *ve* bütçeyi denk tutabileceğini iddia etmiştir. Ancak gerçek bu değildi. Hükümet gelirleri vergi kesintileri olmasaydı gerçekleşecek olan gelir seviyesine göre keskin şekilde düşmüştür. 1982'den sonra federal hükümet büyük bütçe açıkları ile yüz yüze kalmıştır; 1983 ile 1992 arasında ulusal borçlara yaklaşık 2 trilyon dolar daha eklenmiştir.

Alternatif Makro İktisadi Modellerin Sınanması

Makro iktisatta neden bu kadar çok anlaşmazlık olduğunu merak ediyor olabilirsiniz. Niçin makro iktisatçılar rakip modelleri sınamasınlar ve hangisinin daha iyi performans gösterdiğini belirlemesinler?

Makro iktisadi modelleri standardize etme biçimindeki farklılıklar bir sorundur. Eğer bir model fiyat seviyesini veri alırsa ya da model içinde açıklanmaz ise ve diğeri almaz ise fiyat seviyesini veri alan model çıktıyı tahmin etmede daha iyidir. Fiyatları veri alan model, deyim yerindeyse, avans ile başlamış olur.

Bir başka problem rasyonel beklentiler teorisinin sınanmasında ortaya çıkmaktadır. Eğer insanlar rasyonel beklentilere sahipse, beklentilerini oluşturmak için gerçek modeli kullanmakta olduklarını anımsayınız. Öyleyse, bu varsayımı sınamak için gerçek modele ihtiyacımız vardır. Hangi model gerçek model olarak alınırsa alınsın, onun gerçekten gerçek model olduğu konusunda emin olmak mümkün değildir. Bu nedenle, rasyonel beklentiler hipotezinin herhangi bir sınaması bir *birleşik* sınamadır: (1) beklentiler rasyonel olarak oluşturulmaktadır ve (2) kullanılan model gerçek modeldir. Eğer hipotez sınama sonucu reddedilirse, bu beklentilerin rasyonel olmamasından daha çok model yanlış olduğu için olabilir.

Makro ekonomistler için bir başka problem çok az miktarda veri mevcut olmasıdır. Ampirik çalışmaların çoğu 1950 yılında başlayan verileri kullanmaktadır; ki bu 2008 yılı itibariyle 59 yıllık (236 çeyreklik) veri demektir. Bu çok sayıda veri gibi gözükmekle birlikte, aslında değildir. Makro iktisadi veri oldukça "pürüzsüzdür". Bu tipik bir değişkenin çeyrekten çeyreğe ya da yıldan yıla çok fazla değişmediği anlamına gelir. Örneğin, bu 59-yıllık dönemde oluşan devrevi dalgalanmaların sayısı çok küçüktür: sadece 8. Farklı makro iktisadi hipotezleri sekiz devrevi gözleme dayanarak sınamak kolay değildir ve sonuçlar ihtiyatla yorumlanmalıdır.

Az sayıda gözlem problemine örnek vermek için, 'ithalat fiyatları yurtiçi fiyatları etkiler' hipotezini sınadığınızı düşünün. 1950 ve 1960'larda ithalat fiyatları çok az değişmiştir. Bu nedenle, 1960 sonunda ithalat fiyatlarının yurtiçi fiyatlar üzerindeki etkisini tahmin etmek çok zor olurdu. İthalat fiyatlarındaki değişme herhangi bir etki göstermek için yeterince büyük değildi. Eğer ithalat fiyatları değişmezse, ithalat fiyatlarındaki değişmenin yurtiçi fiyatlarındaki değişmeyi açıklamaya katkısı olduğunu gösteremeyiz. 1970'lerin sonunda durum değişikti, çünkü o zaman ithalat fiyatları oldukça değişkendi. 1970'lerin sonu için, ama daha öncesi için değil, ithalat fiyat etkisinin çok iyi tahminleri vardı. Ampirik makro iktisatta bu çeşit probleme tekrar ve tekrar karşılaşılır. Pek çok durumda, çok şey söylemek için yeterince gözlem yoktur ve bu yüzden anlaşmazlık için yeterince boşluk vardır.

Bölüm 1'de ekonomide kontrollü deney yapmanın zor olduğunu söyledik. İktisatçılar, ekseriyetle tarihsel verinin insafına bırakılmış durumdadır. Eğer deney yapma şansımız olsaydı, ekonomi hakkında muhtemelen daha kısa zamanda daha çok öğrenebilirdik. Yazık ki, beklemeliyiz. Zaman içinde, makro iktisatta bugünkü anlaşmazlık derecesi ciddi biçimde daralmış olacaktır.

ÖZET

KEYNESYEN İKTİSAT *s. 651*

1. Geniş anlamda, Keynesyen iktisat modern makro iktisatın temelidir. Dar anlamda, Keynesyen devletin ekonomiye aktif müdahalesini savunan iktisatçıları ifade eder.

PARASALCILIK (MONETARİZM) *s. 652*

2. Parasalcı analiz bir yıl içinde bir doların kaç defa el değiştirdiğini anlatan *paranın dolaşım hızına* büyük önem atfeder. Paranın dolaşım hızı nominal GSYİH'nın para stoku oranı-

na eşittir: $V=GDP/M$ ya da $V=(P \times Y)/M$. Alternatif olarak, $M \times V = P \times Y$.

3. *Paranın miktar teorii* dolaşım hızının sabit (ya da hemen hemen sabit) olduğunu varsayar. Bu varsayım para arzında yaşanan değişikliklerin nominal GSYİH'da aynı yüzdelikte değişikliklere yol açmasını gerektirir. Paranın miktar teorisi denklemi $M \times \overline{V} = P \times Y$. Bu denklem para talep denkleminin faiz oranına bağlı olmadığını ifade etmektedir..
4. Çok sayıda iktisatçı enflasyonun tamamen parasal bir olgu olduğuna inanmaktadır. Fed, para arzını artırarak destek vermediği sürece enflasyon süresiz olarak devam edemez.
5. Çoğu Parasalcı ekonomideki istikrarsızlığın büyük kısmı için federal hükümeti suçlamakta ve hükümetin makro ekonomiyi yönetme yeteneği hakkında şüpheci davranmaktadır. Bu Monetaristler para arzının reel hâsılanın (gelir) ortalama büyüme hızında artması gerektiğini iddia etmektedirler (Y) —Fed enflasyona değil reel büyümeye göre para arzını artırmalıdır.

YENİ KLASİK MAKRO İKTİSAT *s. 655*

6. *Yeni klasik makro iktisat* iki farklı ama ilgili kaynaktan gelişmiştir. Bunlar, geleneksel makro iktisatın teorik ve ampirik eleştirisidir. Teorik düzeyde, geleneksel modellerin beklentilere yaklaşımı konusunda artan hoşnutsuzluk söz konusuydu. Ampirik düzeyde, 1970'lerde ABD ekonomisinin yaşadığı stagflâsyon pek çok insanın Phillips Eğrisinin aksamasını açıklamak için alternatif teorilere yönelmesine yol açmıştır.
7. *Rasyonel-beklentiler teorisi* insanların ekonomik değişkenleri üreten gerçek modeli bildiklerini varsaymaktadır. Örneğin, rasyonel beklentiler teorisi insanların ekonomide enflasyonun nasıl belirlendiğini bildiğini ve gelecekteki enflasyon oranlarını tahmin etmek için bu modeli kullandıklarını varsaymaktadır.
8. *Lucas arz fonksiyonu* reel çıktının(Y) gerçek fiyat seviyesi ile reel fiyat seviyesi arasındaki farka, yani *fiyat sürprizine*, bağlı olduğunu varsaymaktadır. Beklentilerin rasyonel olması varsayımı ile birleştirilen bu fonksiyon beklenen politikaların reel çıktı üzerinde hiç etkisi olmadığını gerektirmektedir.
9. *Reel devrevi dalgalanmalar teoirsi* tam fiyat ve ücret esnekliği ve rasyonel beklentiler varsayımları altında devrevi dalgalanmaları açıklamaya çalışan bir çabadır. Teori teknoloji şoklarının ve diğer şokların üzerinde durmaktadır.

ARZ-YANLI İKTİSAT *s. 660*

10. *Arz-yanlı iktisat* arzı uyaran teşvikler üzerinde yoğunlaşmaktadır. Arz-yanlı iktisatçılar eğer vergileri düşürürsek işçilerin daha çok çalışacaklarına ve tasarruf yapacaklarına ve firmaların daha çok yatırım ve üretim yapacaklarına inanmaktadır. Yaklaşımın en uç noktası olarak, arz-yanlılar teşvik etkisinin büyük vergi kesintileri sonrası vergi gelirlerini artıracak kadar güçlü olmasının ihtimal dâhilinde olduğunu iddia etmektedirler.
11. *Laffer eğrisi* vergi oranları ile vergi gelirleri arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Arz-yanlı iktisatçılar Laffer eğrisini vergilerde kesintiye giderek daha yüksek vergi geliri yaratmanın mümkün olduğunu iddia etmek için kullanmaktadır. Ancak bu Reagan yönetimi sırasında ortaya çıkan sonuç ile örtüşmemektedir. Reagan döneminde azalan vergi oranları vergi gelirlerini ciddi miktarda azaltmış ve 1980'ler boyunca federal borcun muazzam artışına katkıda bulunmuştur..

ALTERNATİF MAKRO İKTİSADİ MODELLERİN SINANMASI *s. 662*

12. Ekonomistler hangi makro iktisadi modelin en iyi olduğu konusunda çeşitli nedenlerle anlaşmazlık içindedir: (1) Makro iktisadi modeller standardize edilmesi çok zor şekillerde farklılaşmaktadır; (2) rasyonel beklentiler varsayımını sınarken, gerçek model olarak alınan modelin gerçek model olduğu konusunda emin olamayız; ve (3) mevcut veri miktarı oldukça küçüktür.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Laffer eğrisi, *s. 661*
Lucas arz fonksiyonu, *s. 657*
fiyat sürprizi, *s. 657*
paranın miktar teorisi, *s. 653*
rasyonel beklentiler hipotezi, *s. 656*
devrevi dalgalanmalar teorisi, *s. 659*
paranın dolaşım hızı, *s. 652*

$$V \equiv \frac{GDP}{M}$$
$$M \times V \equiv P \times Y$$
$$M \times \overline{V} = P \times Y$$

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Tablo 2000 yılında beş ülke için para arzı büyüme oranını ve reel GSYİH büyüme oranını vermektedir:

a. Eğer bir monetarist olsaydınız, bu beş ülkede enflasyon oranı hakkında ne öngörüde bulunurdunuz?

b. Eğer bir Keynesyen olsaydınız ve aktif merkez bankaları varsaysaydınız, aynı veriyi nasıl yorumlardınız?

	PARA ARZININ BÜYÜME HIZI (M1)	REEL GSYİH'NİN BÜYÜME HIZI
Avustralya	+ 9.3	+4.4
İngiltere	+ 7.6	+4.4
Kanada	+18.7	+4.9
Japonya	+ 9.0	+0.7
Birleşik Devletler	+ 0.2	+5.1

2. Bu bölümde tartışılan üç teorinin ciddi bir vergi kesintisinin olası etkileri ile ilgili öngörülerini Şekil 1'de yer alan üç grafik basitleştirilmiş bir şekilde sunmaktadır.
   a. Aşağıdaki her bir teoriyi bir grafik ile eşleştiriniz: (1) Keynesyen iktisat, (2) arz-yanlı iktisat, (3) rasyonel beklentiler/ monetarizm. Üç grafiğin arkasındaki mantığı açıklayınız.
   b. Hangi teoriyi en inandırıcı buluyorsunuz? Açıklayınız.

3. **[*s. 658, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Varsayalım ki mezun olduktan sonra nerede yaşamak istediğinizi düşünüyorsunuz. Yeni işinize yakın bir apartman binasında tıpatıp birbirinin aynı iki daire var—bunlardan birisi kiralık ve diğeri ise satılık. Veri maaşınız ile her ikisini karşılayabilecek durmdasınız. Satın mı alırdınız yoksa kiralar mıydınız? Karar alırken nasıl davranırdınız? Beklentileriniz karar alırken bir rol oynar mıydı? Detaylandırınız. Bu beklentilerin nereden geldiğini düşünüyorsunuz? Beklentiler hangi yollarla bir bütün olarak konut piyasasında etkide bulunabilir?

4. 2000 yılında ünlü bir iktisatçının şöyle dediği duyuldu, "Arz-yanlı iktisat ile ilgili sıkıntı şudur: vergi indirimlerine gidildiğinde hem arz hem de talep etkileri olur ve siz bu etkileri birbirinden ayıramazsınız". Bu yorumu açıklayınız ve 1997 vergi indirimlerini ya da 1981 Reagan vergi indirimlerini örnek olarak kullanınız.

5. Yeni klasik iktisatın köşe taşı beklentilerin "rasyonel" olması kavramıdır. Yaşadığınız yerde tek ailenin oturduğu evlerin fiyatlarının önümüzdeki yıllarda nasıl değişeceğini bekliyorsunuz? Beklentilerinizi neye dayandırıyorsunuz? Düşünme biçiminiz rasyonel beklentiler kavramı ile tutarlı mı? Açıklayınız.

6. Bir monetarist olduğunuzu ve aşağıdaki bilginin verildiğini düşününüz: Para arzı 1,000$'dır. Paranın dolaşım hızı 5'dir. Nominal gelir nedir? Reel gelir nedir? Para arzı iki katına çıkarsa nominal gelire ne olur? Bu durumda reel gelire ne olur?

7. Bill Clinton Ocak 1993 tarihinde başkanlık koltuğuna oturduğunda, iki önemli ekonomik sorunla karşılaştı: büyük federal bütçe açığı ve 1990 ile 1991 arasındaki durgunluğun çok yavaş iyileşmesi nedeniyle yüksek işsizlik. İlk mesajında, başkan bütçe açığını azaltmak için harcamalarda kesinti ve önemli vergi artışları istedi. Harcamalardaki kesintilerin önemli bir kısmı savunma bütçesindeydi. Ertesi gün Federal Rezerv (ABD Merkez Bankası) Yönetim Kurulu başkanı Alan Greenspan başkanın planını desteklediği sinyalini verdi. Başkanın orijinal planının pek çok unsuru 1993 yılında geçen bütçe açığını azaltma yasa teklifinde yer aldı.
   a. O zaman bazıları Fed'in desteği olmadan Clinton planının yıkım olacağını söyledi. Bu iddiayı açıklayınız.
   b. Arz-yanlı iktisatçılar ve monetaristler plan nedeniyle ve plana Fed'in verdiği destek nedeniyle çok endişelendiler. Bir monetarist ve arz-yanlı iktisatçı ne gibi spesifik sorunlar nedeniyle endişelendirmiş olabilir?
   c. Varsayalım ki 1995 ve 1996 yılında gerçekleşen olaylarla ilgili olarak rapor yazmak üzere St. Louis Federal Rezerv Bankası tarafından işe alındınız. Clinton planının etkin olup olmayacağı ya da plan ile ilgili eleştirilerin şüphe uyandıracak haklılığa sahip olup olmadığı konusunda hangi spesifik kanıtlar arardınız?

8. Yeterince fiyat ve ücret esnekliğine sahip bir ekonomide tam istihdam hemen hemen her zaman sağlanır. Bu ifadenin niçin doğru olduğunu açıklayınız.

9. 1980 başkanlık kampanyası sırasında Ronald Reagan vergileri indireceğine, ulusal savunma harcamalarını artıracağına, ve bütçeyi denkleyeceğine söz verdi. 1980 yılındaki New Hampshire önseçiminde, George Bush bu politikayı "voodoo ekonomisi" (büyü ekonomisi) olarak adlandırdı. Hem Reagan hem de Bush arz-yanlı iktisatın erdemlerini öne sürüyorlardı. Bu iki kişinin anlaşmazlık noktasını açıklayınız.

*10. Hipotetik (farazi) bir ekonomide ücretler üzerinde t oranında uygulanan basit bir oransal vergi vardır. Ekonomide pek çok iş mevcuttur; dolayısıyla eğer insanlar emek piyasasına girerse iş bulabilmektedirler. Vergilerden elde edilen toplam hükümet gelirini aşağıdaki gibi tanımlarız:

$$T = t \times W \times L$$

Denklemde t = vergi oranı, W = brüt ücret, ve L = toplam emek arzıdır. Net ücret oranı

$$W_n = (1 - t)\ W$$

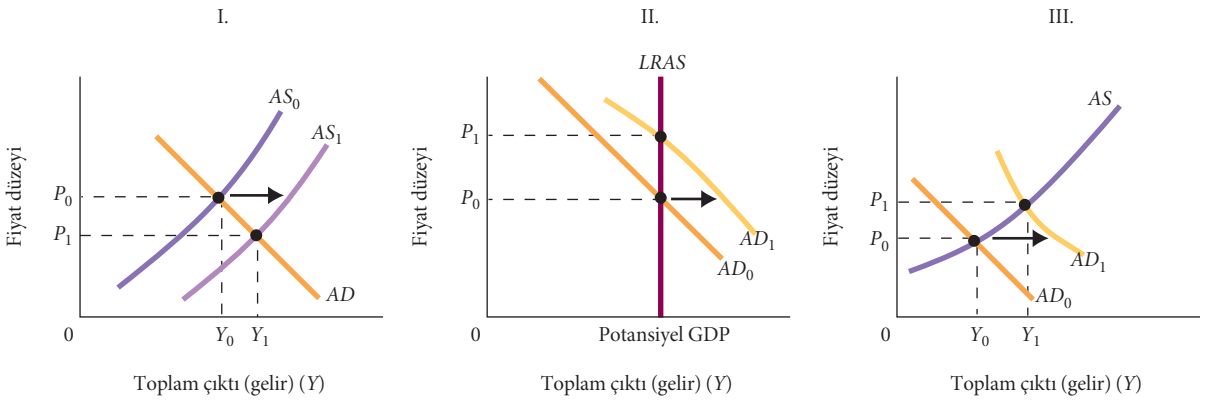
şeklindedir.

Emek arzının esnekliği aşağıdaki şekilde tanımlanır:

Varsayalım ki t 0.25'den 0.20'ye indirilsin. Bu indirimin (ücretlerden toplanan) vergiden gelen toplam hükümet gelirlerini *artırması* için emek arzı ne kadar esnek olmalıdır? (brüt ücreti sabit varsayınız). Yanıtınız arz-yanlı tarafın iddia ettiği vergi indirimleri vergi gelirlerini artırabilir tezi hakkında ne ima etmektedir?

---

*Not: Yıldız işaretiyle (*) gösterilen problemler daha zordur.



▲ ŞEKİL 1

Uluslararası Ticaret, Mukayeseli Üstünlük ve Korumacılık

34

BÖLÜM İÇERİĞİ

Ticaret Fazlaları ve Açıkları *s. 666*

Ticaretin Ekonomik Temelleri: Mukayeseli Üstünlük *s. 667*
- Mutlak Üstünlüğe Karşı Mukayeseli Üstünlük
- Ticaret Hadleri
- Döviz Kurları

Mukayeseli Üstünlüğün Kaynakları *s. 674*
- Heckscher-Ohlin Teoremi
- Gözlemlenen Ticaret Akımları için Diğer Açıklamalar

Ticaret Engelleri: Tarifeler, İhracat Sübvansiyonları ve Kotalar *s. 675*
- A.B.D. Ticaret Politikaları, GATT ve WTO

Serbest Ticaret veya Korumacılık? *s. 678*
- Serbest Ticaret Savı
- Koruma Savı

Ekonomik Uzlaşma *s. 684*



Geçtiğimiz 40 yıl boyunca, uluslararası hareketler ABD ekonomisi için artan öneme sahip olmuştur. İthalat ABD GSYİH'sının sadece yüzde 7'sini oluşturuyordu. Bu oran şimdi yüzde 17'ler civarındadır. 2007'de, Birleşik Devletler her ay ortalama 195 milyar $ mal ve hizmet ithalatı gerçekleştirdi. Birleşik Devletler'in gözlemlediğimiz artan ticareti dünyada karşılığını bulmaktadır. 1980'den 2005'e dünya ticareti reel anlamda 5 kattan fazla büyümüştür. Bu eğilim özellikle yeni sanayileşen Asya ekonomilerinde hızlıdır, üstelik Malezya ve Vietnam gibi birçok gelişmekte olan ülkeler kendi ticari açıklıklarını hızla artırmaktadırlar.

ABD ekonomisinin "uluslararasılaşma" veya "küreselleşmesi" özel ve kamu sektöründe, girdi ve çıktı piyasalarında ve firmalar ile hane halklarında meydana gelmiştir. Bir zamanlar yaygın olmasa da, yabancı ürünler yediğimiz kap kacaktan sürdüğümüz arabalara kadar her yerdeler. Çin malı tekstil ürünleri ve Hindistan malı yazılımlar yaygınlaşmaktadır. Birleşik Devletler'de satılan kesik çiçeklerin birçoğunun Afrika ve Güney Afrika'da yetiştiğini öğrenmek size şaşırtıcı gelebilir. Bununla birlikte, birçok ürün bugün çeşitli sayıdaki ülkelerde meydana getirilmektedir. 1. Üniteye dönülürse, *Uygulamada Ekonomi* sunumunda tarif edilen Apple'ın iPod üretimiydi. Bir iPod, dünyaya yayılmış Kore, Japonya, Çin ve Birleşik Devletler gibi devletlerde üretilen 451 parçadan oluşur. iPod'un altında şu bilgi yer alır: "Çin de birleştirilmiş; Kaliforniya'da tasarlanmıştır". Suzuki arabalarını Macaristan'da üretir ve Romanya ve Slovakya'dan işçi çalıştırır. Honda, Japon motosikletlerini 1997 yılında 64 işçi ile Marysvill, Ohio'da üretmeye başladı. Bu şirketin şimdi Honda otomobillerini bir araya getiren 12,000'den fazla çalışanı vardır. Bose'un üssü Birleşik Devletler'dedir fakat elektronik parçaları Meksika'da bir araya getirilir.

Birleşik Devletler, aynı zamanda milyarlarca dolar değerinde tarım ürünleri, uçak ve sanayi makinesi ihraç eder. Kore, ABD'den önemli miktarda sığır eti ithal eder. Ek olarak, Birleşik Devletler, büyük miktarlarda hizmet ihraç ve ithal eder. Pakistanlı bir öğrenci Amerikan kolej

TABLO 34.1
A.B.D. Ticaret Dengesi (İhracat Eksi İthalat), 1929–2007 (Milyar Dolar)

	İhracat Eksi İthalat
1929	+0,4
1933	+0,1
1945	−0,8
1955	+0,5
1960	+4,2
1965	+5,6
1970	+4,0
1975	+16,0
1976	−1,6
1977	−23,1
1978	−25,4
1979	−22,5
1980	−13,1
1981	−12,5
1982	−20,0
1983	−51,7
1984	−102,7
1985	−115,2
1986	−132,7
1987	−145,2
1988	−110,4
1989	−88,2
1990	−78,0
1991	−27,5
1992	−33,2
1993	−65,0
1994	−93,6
1995	−91,4
1996	−96,2
1997	−101,6
1998	−159,9
1999	−260,5
2000	−379,5
2001	−367,0
2002	−424,4
2003	−499,4
2004	−615,4
2005	−714,6
2006	−762,0
2007	−708,0

Kaynak: ABD Ticaret Bakanlığı, Ekonomik Analiz Birimi.

ticaret fazlası Bir ülkenin ihracatının ithalatından fazla olma durumu.

ticaret açığı Bir ülkenin ithalatının ihracatından fazla olma durumu.

veya üniversitesine kayıt yaptığı zaman veya Şili'de hasta bir kadın A.B.D. hastanesinde tedavi gördüğünde veya bir Kenyalı kendisine emlak anlaşmasında yardımcı olması için Miami'den avukat tuttuğunda veya Endonezyalı bir turist New York şehrinde restoranda yediğinde Birleşik Devletler hizmet ihraç eder. Benzer olarak, Birleşik Devletler'den bir öğrenci yurt dışında İskoçya'da eğitiminin ilk yılını aldığında veya bir turist Singapur'da bir otelde kaldığında veya Jamaika'dan spa masajı aldığında, Birleşik Devletler hizmet ithal eder.

Fakat bir dönemin ticaret yapısını gözlemlediğimizde taşlar yerine oturmaz. Tekstil ve hazır giyim örneğini ele alalım. 2000'lere yakın tarihlerde, Meksika, tekstil ve konfeksiyonda Birleşik Devletler'in toplamda hemen hemen yüzde 15 A.B.D. ithalatının bu kategorideki ana tedarikçisiydi. 2006 ile birlikte, Çin, A.B.D. tekstil ve hazır giyim ithalatının yüzde 29 oranı ile liderliği Meksika'dan devraldı. A.B.D. ithalatının en büyük dördüncü ve beşinci kaynağı Dominik Cumhuriyeti ve Honduras, yerlerini sırasıyla Bangladeş ve Endonezya'ya bıraktı. 2004'te, ilk kez Hindistan bu kategoride Birleşik Devletler'e ihracat yapan ilk beş ihracatçıdan biri haline geldi.

Mal ve hizmetlerin (çıktılar) sınırlar arası akmasına ek olarak, sermaye ve işgücü gibi girdiler de bunu yapar. Kuşkusuz, finansal varlıkları yurtdışından almak çok kolaydır. Milyonlarca Amerikalı'nın dövizli hisse senetlerindeki kendi payları veya yabancı ülkeler tarafından çıkarılan bonolara yatırımları vardır. Aynı zamanda, milyonlarca yabancı, A.B.D. hisse ve tahvil borsalarına para yatırırlar.

Yeni bir olgu olan dış kaynak da küresel emek piyasasının yapısını değiştiriyor. Şimdi artık, yazılım şirketinin Bend, Oregon'daki bir kullanıcısından gelen müşteri hizmetleri telefonlarının Bangalor, Hindistan'a yönlendirilmesi ve hırslı bir Hindistanlı kadın veya erkeğin internet üzerinden tüketiciyi yönlendirmesi oldukça kolay ve sıklıkla rastlanılan bir durumdur. İnternet, gerçekte işgücünün uluslararası sınırlar arasında kolaylıkla akmasına olanak sağlıyor.

A.B.D. ekonomisi ile dünyanın geri kalan ülkelerinin ekonomilerinin birbirinden ayrılmaz bağları, ekonomi disiplini üzerinde derin bir etkiye sahip ve bu disiplinin içyüzünü kavramanın en önemli temelini oluşturmaktadır: Büyüklükleri dikkate alınmaksızın, bütün ekonomiler diğer ülkelere bir ölçüde bağımlı ve kendi sınırları dışındaki olaylardan da etkilenmektedirler.

Sizi uluslararası ekonomiden daha fazla haberdar etmek için, bu ünite uluslararası ticaret ekonomisini ele alacaktır. İlk olarak, Birleşik Devletler'in son dönemdeki ithalatının ihracatından fazla olması eğilimini tanımlayacağız. Daha sonra, ticaretin basit mantığını araştıracağız. Neden Birleşik Devletler veya diğer ülkeler uluslararası ticaret ile uğraşmalıdırlar? Son olarak, tartışmalı bir konu olan korumacılığa değineceğiz. Bir ülke, bazı sanayilerini, ithalata kota koyarak veya vergi koymak anlamına gelen tarifelerle mi korumalıdır? Bir ülke yerel sanayisinin uluslararası pazarda rekabet eder hale gelmesine yardım için sübvansiyon mu sağlamalıdır?

Ticaret Fazlaları ve Açıkları

1970'lere kadar, Birleşik Devletler'in ihracatı genellikle ithalatından fazla olmuştur. Bir ülkenin ihracatı ithalatından fazla olduğu zaman, **ticaret fazlası** var demektir. Eğer ülkenin ithalatı ihracatından fazla ise, bu durumda **ticaret açığı** var demektir. Tablo 34.1'de gösterildiği üzere Birleşik Devletler ekonomisi 1976 yılına kadar ticaret fazlası verdi. Bu 1976 yılında değişti ve 1976 yılından itibaren Birleşik Devletler'de ticaret açığı var oldu. Bu açık 1987 yılında en yüksek seviyesine ulaşmış ve 145.2 milyar $ olmuş, 1991'de 27.5 milyar $'a düşmüş ve ardından önemli ölçüde artarak 2005 yılı itibarı ile 700 milyar $'ın üstüne çıkmıştır.

1980'lerin orta ve sonlarında yaşanan büyük ticaret açıkları bugünlerde devam eden siyasi tartışmalara yol açmıştır. Dış rekabet ABD piyasalarını kötü vurmuştur. Daha az pahalı yabancı mallar—aralarında çelik, tekstil ve otomobilin bulunduğu— ABD üreticilerini saf dışı bırakmaya başlamış ve önemli endüstrilerdeki binlerce iş kaybedilmiştir. Pittsburgh, Youngstown ve Detroit işsizlik probleminde başı çeken şehirlerdir. Daha yakın zamanda, Hindistan dış kaynaklı yazılım gelişmeleri beyaz yakalı işçilerin şikâyet etmelerine neden olmuştur.

Ticaret kaynaklı işten çıkarmalara doğal tepki ABD endüstrileri için korumacılıktır. Birçok insanın başkan ve Kongreden isteği, işlerini koruyabilmeleri için, vergi uygulamaları ve ithalat kısıtlamaları ile yabancı malların daha pahalı ve az bulunabilen hale gelmelerinin sağlanmasıdır. Bu tartışma yeni değildir. Yüzlerce yıldır, endüstriler hükümetlere korumacılık için dilekçe vermekte ve toplumlar serbest ve açık ticaretin artı ve eksi yönlerini tartışmaktadırlar. Geçen yüzyıl ve yarısındaki korumacılığa karşı en önemli tartışma ilk kez 2. Ünite'de işlenen mukayeseli üstünlükler teorisidir.

Ticaretin Ekonomik Temeli: Mukayeseli Üstünlük

Muhtemelen ondokuzuncu yüzyılın erken dönemlerinde en çok bilinen tartışma İngiliz Parlamentosu'nda yaşanan serbest ticaret konusudur. O dönemde, parlamento üzerinde toprak sahibi soyluların –toprak sahiplerinin– kontrolü vardı. Yıllar boyunca, tahıl ithalat ve ihracatı tarifeleri, sübvansiyonlar ve kısıtlamaların tümü Mısır Kanunları olarak adlandırılmıştır. Tahıl ithalatını azaltmak ve ihracatı teşvik için Mısır Kanunları'nın amacı gıdaların fiyatlarını yüksek tutmaktı. Toprak sahiplerinin gelirleri, şüphesiz, kendi topraklarında üretilen ürünlerin fiyatlarından elde edilene bağlıydı. Açıkçası, Mısır Kanunları, gücü elinde tutanın avantajına çalışmaktaydı.

Mısır Kanunları On dokuzuncu yüzyılın başlarında ithalatı azaltmak ve tahıl ihracatını desteklemek için İngiliz Parlamentosu tarafından yasalaştırılan tarifeler, sübvansiyonlar ve kısıtlamalardır.

Sanayi Devrimi ile birlikte, zengin sanayi kapitalistleri sınıfı ortaya çıktı. Sanayi sektörü çalışanlarına en azından yaşamalarına yetecek kadar para vermek zorundaydılar ve asgari geçim ücreti de daha çok gıda fiyatlarına bağlıydı. Tahıl ithalatına uygulanan tarifeler ve ihracat için sübvansiyonlar gıda ve tahıl fiyatlarını artırıp, kapitalistlerin ödemek zorunda oldukları maaşları artırıyor ve kendi kazançlarından kesmelerine neden oluyordu. Politik savaş yıllarca sürdü. Buna rağmen, zaman geçtikçe, toprak sahiplerinin Lortlar Kamarası'ndaki güçleri azaldı. 1848'de zıtlaşmalar sona erince, Mısır Kanunları feshedildi.

Feshin bir yanında, işadamı, iktisatçı, Parlamento üyesi ve modern iktisadın atalarından biri olarak David Ricardo yer almaktaydı. Ricardo'nun ana çalışması, *Ekonomi Politiğin ve Vergilendirmenin İlkeleri*, Parlamentoya girmeden iki yıl önce 1817 yılında yayınlandı. Ricardo'nun Mısır Kanunları'na karşı tartıştığı **mukayeseli üstünlük teorisi,** ticaretin ülkelerin hangi ürünü en iyi üretiyorlarsa o üründe uzmanlaşmaları gerektiğini söylüyordu. Teoriye göre uzmanlaşma ve serbest ticaret tüm ticaret ortakları için, hatta mutlak olarak daha az verimli üreticileri için bile, kazançlı olacaktı (reel ücretler artacak). Politika yapıcılar tarifelerin Afrika'da Sahara'nın alt kısmındaki tarımsal gelişmeler üstündeki etkileri ve Hindistan'da yazılımdaki gelişmelerin dış kaynaklı kazanç ve kayıpları üzerinde tartışa dursunlar, bu temel argüman bugün bile hala serbest ticaretin kalbinde yer almaktadır.

mukayeseli üstünlük teorisi Ricardo'nun teorisine göre uzmanlaşma ve serbest ticaret tüm ticaret ortakları için, hatta mutlak olarak daha az verimli olanlar için bile, kazançlı olacaktır (reel ücretler artacak).

Mukayeseli üstünlük teorisini anlamanın en kolay yolu iki-kişiden oluşan bir toplumu incelemektir. İkinci ünitedeki ıssız adada mahsur kalan Bill ve Collen'i ele alalım, bunların her hafta yerine getirmek zorunda oldukları iki görevleri var: yemek için yiyecek toplamak ve ev inşa etmek için kütük kesmek. Eğer Collen gün içinde Bill'den daha fazla kütük keserse ve Bill daha çok meyve toplarsa, uzmanlaşma açıkça her ikisi için de kazançlı olacaktır.

Bill'in yavaş ve acemi olduğunu ve Collen'in kütük kesme ve yiyecek toplamada daha başarılı olduğunu varsayalım. Ricardo'nun üstünde durduğu nokta, hala uzmanlaşmalarına değer olduğudur. İş bölümü yapmaktan ziyade uzmanlaşmaları onların daha fazla üretebilmelerini sağlar. Şimdi biz dönüp güçlü fikir mukayeseli üstünlüğün uluslararası ticarette uygulanmasına bakacağız.

Mutlak Üstünlüğe karşı Mukayeseli Üstünlük

Bir ülke bir malı üretmede diğer ülkeye göre daha az kaynak kullanıp o malı üretiyorsa, o ülkenin diğer ülke üzerinde **mutlak üstünlüğü** var demektir. Varsayalım ki A ülkesi ve B ülkesi buğday üretiyorlar, fakat A'nın iklimi buğday üretimi için daha uygun ve işçileri daha üretken. A ülkesi dönüm başına B ülkesinden daha fazla üretecek, yetiştirmek ve piyasaya dağıtmak için daha az işçi kullanacaktır. Bu durumda, A ülkesinin buğday üretiminde B ülkesi üzerinde mutlak üstünlüğü vardır.

mutlak üstünlük Bir ülke bir malı üretmede diğer ülkenin o malı üretirken kullandığından daha az kaynak kullanıyorsa o ülkenin diğer ülke üstünde o malı üretmede avantajı olur.

Bir ülke mal üretiminde, eğer o malın üretimi *diğer malların cinsinden* daha az maliyetli ise **mukayeseli üstünlüğe** sahiptir. Varsayalım ki C ve D ülkelerinin ikisi de buğday ve mısır üretirler ve C ülkesi iki malda da mutlak üstünlüğe sahiptir—yani, C'nin iklimi D'den daha iyi ve C'nin aynı miktarda buğday ve mısır üretmek için ihtiyaç duyduğu kaynaklar daha azdır. Şimdi C ve D toprağa ekmek üzere buğday ve mısır arasında seçim yapmak zorundadır. Daha fazla buğday üretmek için, ya ülke mısır üretiminden toprak transfer etmelidir ki buğday üretimini artırsın ya da mısırı daha fazla üretmek için buğday üretiminden toprak transfer etmelidir. İki ülkede de buğday üretmenin maliyeti mısır ölçeği ile hesaplanabilir ve mısırın maliyeti de buğday ölçeği ile hesaplanabilir.

mukayeseli üstünlük Bir ülkenin diğer ülkeye kıyasla bir malın üretiminde elde ettiği avantaj. Bu avantaj söz konusu mal bu ülkede diğer ülkeye kıyasla diğer mallar cinsinden daha düşük maliyetle üretilebildiğinde ortaya çıkar.

Varsayalım C ülkesinde, buğday ölçeğinin fırsat maliyeti 2 ölçek mısır olsun. Bu, fazladan bir ölçek buğday üretmek için C 2 ölçek mısırdan vazgeçmek zorundadır. Aynı zamanda, D ülkesinde bir ölçek buğday üretmek için sadece 1 ölçek mısırdan vazgeçmek gerekir. C ülkesinin iki üründe de mutlak üstünlüğü olmasına rağmen, D ülkesinin buğday üretmede mukayeseli üstünlüğü vardır, çünkü buğday üretmenin fırsat maliyeti D'de daha azdır. Bu koşullar altında, Ricardo'nun iddiası, D eğer buğday üretiminde uzmanlaşırsa kazanç elde edebilir.

Karşılıklı Mutlak Üstünlükten Kazançlar Ricardo'nun mantığını daha detaylı anlatmak için, Avusturalya ve Yeni Zelanda'nın her birinin belirli sayıda toprağı olduğunu ve dünyanın geri kalanıyla ticaret yapmadığını varsayalım. Sadece iki mal olsun—ekmek yapmak için buğday ve giysi için pamuk. Bu şekilde iki ülkeli/iki mallı dünya yoktur, fakat bu uygulama birçok ülke ve birçok mal için genişletilebilir.

Devam etmek için, Yeni Zelanda'da ve Avusturalya'da yaşayan insanların tercihleri için bazı varsayımlarda bulunmamız gerekir. Eğer iki ülkenin de halkı çıplak olarak etrafta gezerlerse, pamuk üretmeye gerek kalmaz, o zaman tüm topraklarda buğday üretebilirler. Buna rağmen, iki ülkede de yaşayanların yiyecek ve giyecek tercihlerinin benzer olduğunu varsayalım: iki ülke nüfusunun da pamuk ve buğday ürettiğini ve yiyecek ve giyecek tercihleri için iki ülkede de eşit miktarda buğday ve pamuk tüketildiğini varsayalım.

Son olarak, her ülkenin ekmek için sadece 100 dönüm toprağı olduğunu varsayıyoruz ve bu topraklardan elde edilen ürünler Tablo 34.2'de gösterilmiştir. Yeni Zelanda 1 dönüm toprak üzerinde Avusturalya'nın ürettiğinin 3 katı buğday üretebilir ve aynı alan üzerinde Avusturalya Yeni Zelanda'nın ürettiğinden 3 kat fazla pamuk üretir. Yeni Zelanda buğday üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir ve Avusturalya pamuk üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir. Bunun gibi durumlarda, biz iki ülkenin de *ortak mutlak üstünlüğü var deriz.*

TABLO 34.2 Dönüm başına Buğday ve Pamuk Hâsılatı

	Yeni Zelanda	Avusturalya
Buğday	6 ölçek	2 ölçek
Pamuk	2 balya	6 balya

Eğer ticaret yoksa ve her bir ülke kendi topraklarını eşit miktarda pamuk ve buğday üretimi için bölüştürüyorsa, her ülke 150 ölçek buğday ve 150 balya pamuk üretir. Yeni Zelanda pamuk için 75 dönüm ayırır fakat buğdaya sadece 25 dönüm ayırırken Avusturalya tersini yapar (34.3).

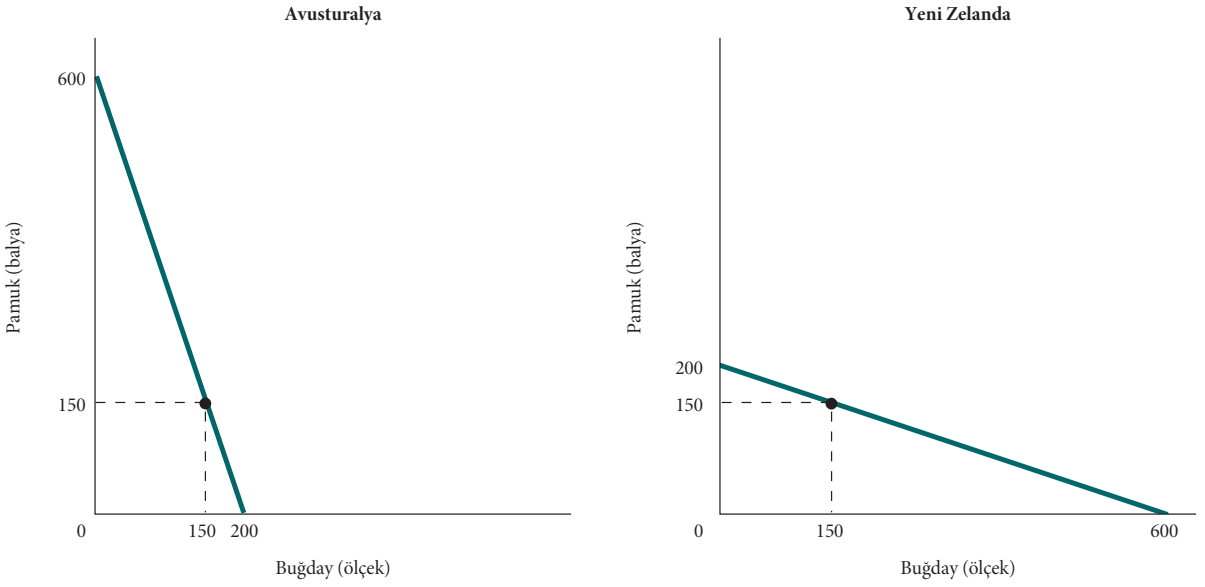
TABLO 34.3 Ticaretin Olmadığı, Karşılıklı Mutlak Üstünlük ve Üretime Hazır 100 Dönüm Arazi Varsayımları Altında Toplam Buğday ve Pamuk Üretimi

	Yeni Zelanda	Avusturalya
Buğday	25 dönüm × 6 ölçek/dönüm 150 ölçek	75 dönüm × 2 ölçek/dönüm 150 ölçek
Pamuk	75 dönüm × 2 balya/dönüm 150 balya	25 dönüm × 6 balya/dönüm 150 balya

Her bir ülke için aynı bilgileri grafik şeklinde üretim olanakları eğrileri şeklinde gösterebiliriz. Ticaret öncesi iki ülkenin durumunu gösteren Şekil 34.1'de her bir ülke kendi kaynak ve üretkenliği tarafından sınırlandırılır. Eğer Avusturalya tüm topraklarını pamuğa ayırırsa 600 balya pamuk (100 dönüm × 2 ölçek/dönüm) üretir ve hiç buğday üretmez, eğer tüm topraklarını buğday üretmeye ayırırsa; 200 ölçek buğday (100 dönüm × 2 ölçek/dönüm) ve hiç pamuk üretmez. Tersi de Yeni Zelanda için geçerlidir. 2. Ünite'yi tekrar hatırlayacak olursak, bir ülkenin üretim olanakları eğrisi, veri kaynak ve teknoloji durumunda, üretebileceği malların tüm kombinasyonlarını verir. Her ülke kendi üretim olanakları eğrisi boyunca bir nokta seçmek durumundadır.

İki ülke de bir ürünü üretmede mutlak üstünlüğe sahip olduğu zaman, uzmanlaşmanın ve ticaretin ikisi için de kazançlı olacağını görmek kolaydır. Avusturalya pamuk üretmeli ve Yeni Zelanda da buğday üretmelidir. Yeni Zelanda 600 ölçek verim alır. 300 ölçek buğdaya karşılık 300 balya pamuk anlaşması her iki ülkenin de buğday ve pamuk tüketimini iki katına çıkarır (Hatırlayınız, ticaret öncesi, her bir ülke 150 ölçek buğday ve 150 ölçek pamuk tüketiyordu). Ticaret sonrası her bir ülkenin tüketmek için 300 buğday ve 300 balya pamuğu olacak (Son üretim ve ticaret şekilleri Tablo 34.4 ve Şekil 34.2'den sağlanabilir). Ticaret iki ülkenin de kaynak ve verimlik sınırları ötesine geçmesine izin verir.

Bir ülke bir ürünü üretmede teknolojik olarak üstün ve diğer ülke de farklı bir malın üretiminde teknolojik olarak üstün ise uzmanlaşma ve ticaretin avantajları daha kolay görülür. Buna rağmen, biz bir ülkenin her *iki* malın üretiminde de mutlak üstünlüğe sahip olduğu duruma dönelim.

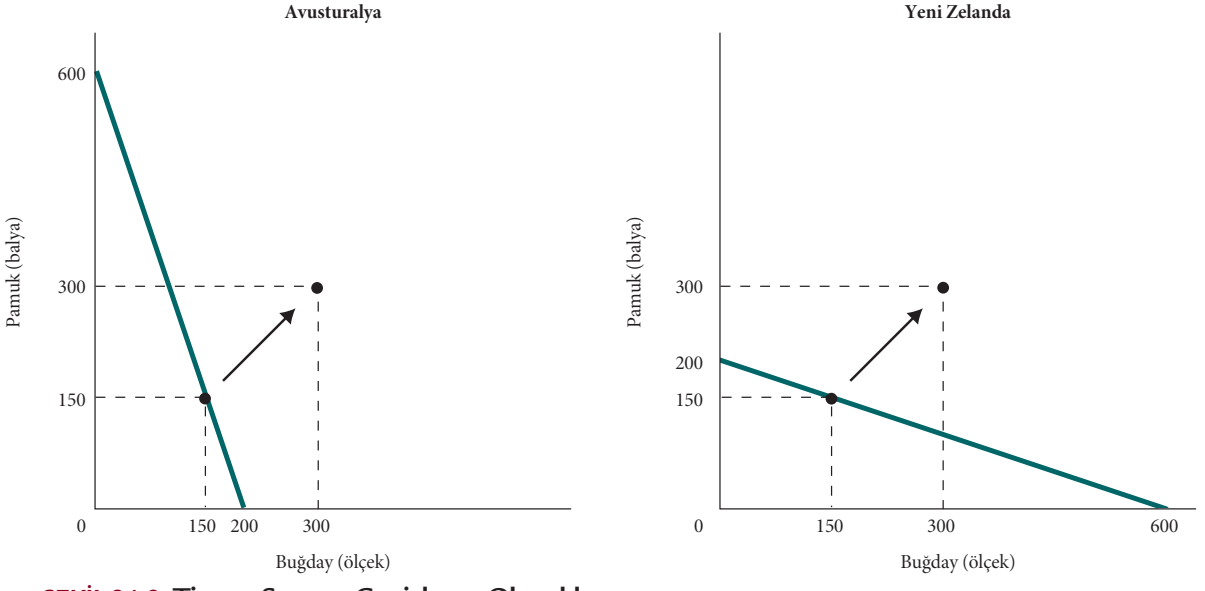


▲ ŞEKİL 34.1 Ticaret Öncesi Avusturalya ve Yeni Zelanda'nın Üretim Olanakları Eğrileri

Ticaret olmadan, ülkeler kendi kaynakları ve verimlilikleri tarafından sınırlandırılırlar.

TABLO 34.4 Uzmanlaşmanın Ardından Buğday ve Pamuk Üretim ve Tüketimi

	Üretim			Tüketim	
	Yeni Zelanda	Avustralya		Yeni Zelanda	Avustralya
Buğday	100 dönüm × 6 ölçek/dönüm = 600 ölçek	0 dönüm = 0	Buğday	300 ölçek	300 ölçek
Pamuk	0 dönüm = 0	100 dönüm × 6 balya/dönüm = 600 balya	Pamuk	300 balya	300 balya



▲ ŞEKİL 34.2 Ticaret Sonrası Genişleyen Olanaklar

Ticaret iki ülkenin de kendi kaynak kısıtlarının ötesine geçmelerini sağlar—kendi bireysel üretim olanakları eğrilerini ötesine.

Mukayeseli Üstünlükten Kazançlar Tablo 34.5 Yeni Zelanda ve Avusturalya için farklı toprak hâsılatlarını içerir. Şimdi Yeni Zelanda'nın pamuk ve buğday üretiminin ikisinde de dönüm başına buğdayda 6 kat üstün ve Avusturalya'nın 1 dönüm pamuğuna karşılık 2 kat fazla pamuk ile hatırı sayılır mutlak üstünlüğe sahiptir. Ricardo *uzmanlaşma ve ticaretin hala karşılıklı kazançlı* olduğunu iddia etmektedir.

TABLO 34.5 Dönüm başına Buğday ve Pamuk Hâsılatı

	Yeni Zelanda	Avustralya
Buğday	6 ölçek	1 ölçek
Pamuk	6 balya	3 balya

Bir kere daha, tercihler iki ülkede de buğday ve pamuk tüketimini işaret etmektedir. Ticaret olmadığında, Yeni Zelanda iki ürün arasında mevcut 100 dönümünü eşit olarak böler veya 50/50, Sonuç 300 balya pamuk ve 300 ölçek buğdaydır. Avusturalya topraklarını 75/25 olarak böler. Tablo 34.6 Avustralya'nın son üretiminin 75 balya pamuk ve 75 ölçek buğday olarak gerçekleştiğini gösterir. (Hatırlayınız, biz her ülkenin halkının eşit miktarda pamuk ve buğday tükettiğini varsaymıştık). Tekrar herhangi bir ticaret olmadan, her ülke kendi üretim olanakları eğrisi tarafından sınırlandırılır.

TABLO 34.6 Hiç Ticaretin olmadığı ve Üretime Hazır 100 Dönüm Arazi Bulunduğu Varsayıldığında Toplam Buğday ve Pamuk Üretimi

	Yeni Zelanda	Avustralya
Buğday	50 dönüm × 6 ölçek/dönüm 300 ölçek	75 dönüm × 1 ölçek/dönüm 75 ölçek
Pamuk	50 dönüm × 6 balya/dönüm 300 balya	25 dönüm × 3 balya/dönüm 75 balya

İki ülkenin ticaret temsilcilerinin toplantısında olduğumuzu hayal edelim. Özel danışman olarak David Ricardo'dan ticaretin iki ülke için de kazançlı olduğunu göstermesi istensin. Tablo 34.7'den takip edebileceğiniz üzere o sunumunu 3 etaba böler.

TABLO 34.7 Bir Ülke Çifte Mutlak Üstünlüğe Sahip Olduğunda Ticaretten Kazancın Farkına Varması

	AŞAMA 1			AŞAMA 2	
	Yeni Zelanda	Avusturalya		Yeni Zelanda	Avusturalya
Buğday	50 dönüm × 6 ölçek/dönüm 300 ölçek	0 dönüm 0	Buğday	75 dönüm × 6 ölçek/dönüm 450 ölçek	0 dönüm 0
Pamuk	50 dönüm × 6 balya/dönüm 300 balya	100 dönüm × 3 balya/dönüm 300 balya	Pamuk	25 dönüm × 6 balya/dönüm 150 bales	100 dönüm × 3 balya/dönüm 300 balya

	AŞAMA 3	
	Yeni Zelanda	Avustralya
	100 ölçek (ticaret)	
Buğday	350 ölçek	→ 100 ölçek (ticaret sonrası)
	200 balya (ticaret)	
Pamuk	350 balya	← 100 balya (ticaret sonrası)

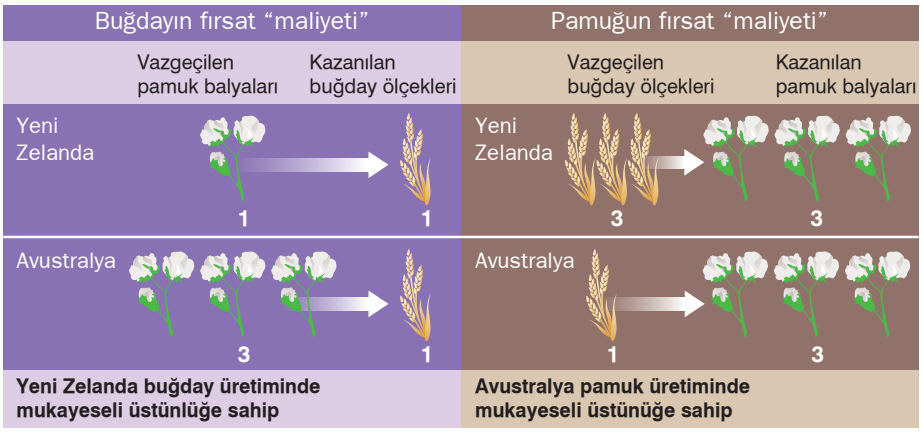
1. etapta Avusturalya tüm topraklarını pamuk üretimine aktarır. Hiç buğdayı olmayacak ve 300 balya pamuğu olacaktır. Yeni Zelanda buğdayda tam uzmanlaşmayı tamamlayamaz çünkü 300 balya pamuğa ihtiyacı var ve Avustralya'dan yeterli pamuk alamaz. Bunun sebebi, biz her ülkenin eşit miktarda pamuk ve buğday tükettiğini varsaydığımız içindir.

İkinci etapta, Yeni Zelanda pamuktan 25 dönüm buğdaya aktarır. Şimdi Yeni Zelanda'nın 150 balya pamuk üretebilecek 25 dönümü ve 450 ölçek buğday üretecek 75 dönümü var.

Son olarak, iki ülkenin ticareti söz konusudur. Biz Yeni Zelanda'nın 200 balya pamuk karşısında Avustralya'ya 100 ölçek buğday gönderdiğini varsayalım. Ticaret sonrası, Yeni Zelanda'nın 350 balya pamuğu ve 350 ölçek buğdayı; Avustralya'nın 100 balya pamuğu ve 100 ölçek buğdayı var. İki ülke de ticaret öncesi durumlarından daha iyi durumdadırlar (Tablo 34.6) ve ikisi de kendi üretim olanakları eğrilerinin ötesine hareket ederler.

Ricardo'nun Planı Neden Çalışır? Ricardo'nun şemasının neden çalıştığını anlamak için, mukayeseli üstünlüğün tanımına dönelim.

Pamuk üretmenin gerçek maliyeti, üretiminden vazgeçilen buğday miktarıdır. *Maliyeti bu yönden düşündüğümüz zaman Yeni Zelanda'da dönüm başına daha çok pamuk üretildiği halde pamuğu Avusturalya'da üretmek Yeni Zelanda'da üretmekten daha az maliyetlidir*. İki ülkedeki 3 balya pamuğun "maliyetini" ele alalım. Fırsat maliyeti bakımından, Yeni Zelanda'da 3 balya pamuğun maliyeti 3 ölçek buğdayken; Avustralya'da, 3 balya pamuğun maliyeti 1 ölçek buğdaydır. 3 balya 1 dönüm Avustralya toprağında yetiştiğinden, 3 balya elde etmek için bir Avustralyalı buğdaydan pamuk üretimine 1 dönüm toprak aktarmalıdır. Bir dönüm toprak 1 ölçek buğday ürettiğinden, 1 dönüm pamuk kaybetmek 1 ölçek buğday kaybına neden olur. *Avusturalya pamuk üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahiptir çünkü buğday bakımından, fırsat maliyeti Yeni Zelanda'dan daha düşüktür. Bu, Şekil 34.3'te gösterilmiştir.*



ŞEKİL 34.3 Mukayeseli Üstünlük Daha Düşük Fırsat Maliyeti Anlamına Gelir
Pamuğun gerçek fırsat maliyeti buğdayın üretmekten vazgeçilen miktarıdır. Yeni Zelanda'da 3 balya pamuk üretmenin maliyeti 3 ölçek buğdaydır (yarım dönüm toprak buğdaydan pamuğa aktarılmak zorunda—Tablo 34.5'e bakınız). Buna rağmen, Avustralya'da 3 balya pamuğun maliyeti sadece 1 ölçek buğdaydır. Avustralya'nın pamuk üretiminde Yeni Zelanda üstünde mukayeseli üstünlüğü vardır ve Yeni Zelanda'nın da buğday üretiminde Avustralya üstünde mutlak üstünlüğü vardır.

Bunun tersine Yeni Zelanda'nın buğday üretiminde mukayeseli üstünlüğü vardır. Yeni Zelanda'da 1 birim buğday üretmek 1 birim pamuk maliyeti iken Avusturalya'da 1 birim buğdayın maliyeti 3 birim pamuktur. Ülkeler mukayeseli üstünlüğe sahip oldukları mallarda uzmanlaşmaya gittikleri zaman kendi toplam çıktılarını maksimize ederler ve kaynaklarını çok daha etkin olarak bölüştürürler.

Ticaret Hadleri

Ricardo ticaret ortaklarına buğday ve pamuk takası için birçok seçenek sunabilir. İki ortak için de kazançlı olan bizim analizimiz; yüzde cinsinden, Avusturalya için daha iyidir. Diğer anlaşmalar Yeni Zelanda için daha avantajlı olabilir.

Bir ülkenin ithalat malları için yerli malları ticaretini yapabileceği orana **ticaret hadleri** denir. Ticaret ortakları arasında ticaretten elde edilecek kazançların nasıl bölüştürüleceğini ticaret hadleri belirler. Az önce ele alınan durumda, anlaşmaya varılan ticaret hadleri 2 balya pamuğa karşılık 1 ölçek buğday idi. Bu ticaret hadleri 1 ölçek buğdaya karşılık 2 balya pamuk alabilen Yeni Zelanda için kazançlıdır. Kendi toprağını buğdaydan pamuğa aktarmış olsaydı sadece 1 balya pamuk elde ederdi. 2 balya pamuk karşılığında 1 ölçek buğday elde etmesini sağlayan aynı ticaret haddi Avustralya'ya kazanç sağlar.

ticaret hadleri Bir ülkenin ithal malları için yerel ürünlerin ticaretinin yapılabileceği oran.

Eğer ticaret hadleri her bir ölçek buğday için 3 balya pamuk olarak değişseydi, bundan sadece Yeni Zelanda kazançlı çıkacaktı. Bu ticaret hadlerinde, ticaretten kazancın *tümü* Yeni Zelanda'ya akar. Bu hadler Avustralya'ya hiçbir kazanç sağlamaz çünkü yerel buğday üretmenin fırsat maliyeti: tamamen *ticaret maliyeti ile aynıdır: 1 ölçek buğdayın maliyeti 3 balya pamuktur. Eğer ticaret hadleri diğer yöne dönerse*—her bir ölçek buğday için 1 balya pamuk—sadece Avusturalya kazançlı çıkar. Yeni Zelanda'nın hiçbir kazancı olmaz çünkü o bu oranda zaten buğday için pamuk ikame edebilir. Bir ölçek yerel buğday için, buna rağmen, Avusturalya 3 balya

pamuktan vazgeçmek zorunda ve bire bir ticaret hadleri buğdayı Avusturalya için daha az maliyetli yapar.

Ticaretin gerçekleşebilmesi için iki tarafın da kazancın olması gerekir, bu durumda ticaret hadleri pamuğun buğdaya oranı 1:1 ve 3:1 arasında yer aldığında hem Avusturalya hem de Yeni Zelanda kazançlı çıkacaktır.

Döviz Kurları

Örnekler, ticaretin iki taraf için de kazançla sonuçlanabileceğini gösterdiğinden dolayı kullanılmıştır. Ticaret serbest olduğunda—hükümet kuruluşları tarafından engellenmemiş— ticaretin tarzı veya ticaret akımları binlerce ithalatçı ve ihracatçıların ve milyonlarca hanehalkı ve firmaların bağımsız kararlarının sonucudur.

Hanehalkları Toyota veya Chevrolet alıp almama konusunda karar verirler ve özel firmalar da Birleşik Devletler'de üretilen makine teçhizatı veya Tayvan'da üretilen makine teçhizatı, Almanya'da üretilen ham çeliği mi yoksa Pittsburgh'ta üretilen ham çeliği mi alıp almama konusunda karar verirler.

Fakat ticaret nasıl oluşur? Bir vatandaş diğer ülkede üretilen bir malı satın almadan veya diğer ülkedeki birine satmadan önce döviz takasını dikkate alması gerekir. Boston'daki bir satıcıdan Toyota alan Shane'i ele alalım. Ödemeyi dolar cinsinden yapar, fakat arabayı yapan Japon işçileri maaşlarını yen cinsinden alırlar. Arabayı alan ile üreten arasında bir yerde döviz takası yapılmalıdır. Bölgesel dağıtımcı büyük ihtimalle ödemeyi dolar cinsinden alır ve hâsılatı Japonya'ya havale etmeden önce yene çevirir.

Tüketici, yabancı ülkede üretilen malı satın almak için, o ülkenin parasını satın almak zorundadır. Shane'in Toyota'sının dolar cinsinden fiyatı arabanın yen olarak fiyatına ve doların yen cinsinden fiyatına bağlıdır. Eğer başka bir ülkeye seyahat etmişseniz döviz hareketlerini büyük ihtimalle oldukça iyi bilirsiniz.

Mayıs 2008'de, İngiliz sterlininin değeri 1.97 $'dı. Şimdi Londra'da akşam yemeğinde olduğunuzu farz edin. Menüdeki kaliteli bir şişe şarap 15 sterlindir. Alıp almayacağınıza nasıl karar vereceksiniz? Doların Birleşik Devletlerde ne alabileceğini bilirsiniz, o halde bu fiyatı dolara çevirmek zorundasınız. Her bir sterlin 1.97$ değerinde olduğuna göre, 15 sterlin, 1.97$ × 15 = $29.55 mal olur.

döviz kuru İki paranın mübadele edildiği (değiş-tokuş yapıldığı) oran. Bir paranın diğeri cinsinden fiyatı.

ABD'deki tüketicilere çekici gelen yabancı mallar ve A.B.D. mallarının yabancılara çekici gelmesi, iki kurun ticaretinin yapıldığı oran olan, **döviz kuruna** bağlıdır. Eğer sterlinin fiyatı 1.20$'a düşerse aynı şişe şarap 18$'a mal olur.

Yüz binlerce bağımsız alıcı ve satıcının —hanehalkları ve firmaların— davranışları sonucunda ticaretin modelini anlamak için döviz kurlarını belirleyen faktörler hakkında bir şey bilmek zorundayız. Burada, buna rağmen, iki şey gösterebiliriz. Öncelikle, herhangi bir çift ülke için bu ülkelerin ikisinin de uzmanlaşmadan ve mukayeseli üstünlüklerden otomatik olarak kazanç elde edecekleri bir döviz kuru aralığı vardır. İkinci olarak, döviz kuru içinde, hangi ülkenin ticaretten daha kazançlı çıkacağını döviz kuru belirleyecektir. Kısaca, döviz kuru ticaret hadlerini belirler.

İki-Ülkeli/İki-Mallı Dünyada Ticaret ve Döviz Kuru

Öncelikle iki-ülke/iki-mal modelini ele alalım. Birleşik Devletler ve Brezilya'nın sadece iki mal ürettiğini varsayalım—işlenmiş kereste ve çekme çelik. Tablo 34.8 yerel tüketicilerin gördüğü cari fiyatları verir. Brezilya'da kereste fiyatı 3 Real(R) ve çeliğin fiyatı metre başına 4 R'dir. Birleşik Devletler'de, kerestenin maliyeti her adım (0,3048 m) için 1$ ve çeliğin maliyeti metre başına 2$'dır.

Farz edelim ki ABD ve Brezilyalı alıcıların kendi ihtiyaçlarını kendi ülkelerinden satın alma veya ithal etme seçenekleri olsun. Onların seçimleri döviz kurlarına bağlıdır. Şimdilik, iki ülke arasındaki ulaştırma masraflarını yok sayıyor ve Brezilya ve ABD mallarının aynı kaliteye sahip olduklarını varsayıyoruz.

TABLO 34.8 Kereste (Her adım için) ve Çekilmiş Çeliğin (Metre Başı) Birleşik Devletler ve Brezilyadaki Yerel Fiyatları

	Birleşik Devletler	Brezilya
Kereste	$1	3 Real
Çekilmiş Çelik	$2	4 Real

Varsayımımıza döviz kurunun 1$ = 1 R olduğunu kabul ederek başlıyoruz. ABD alıcılarının bakış açılarından ne Brezilya çeliği ne de Brezilya kerestesi bu döviz kurunda rekabetçi değildir. Birleşik Devletler'de bir dolarla bir adım uzunluğunda kereste alıp Real'e çevirirsek sadece bir ayağın üçte birini satın alabiliriz. Brezilya kerestesinin fiyatının Amerika kerestesine oranı 3$ çünkü gerekli 3 R'yi almak için 3$ gerekir. Benzer olarak, Birleşik Devletler'de 2$, bir metre çekilmiş çelik alır, fakat aynı 3$ sadece yarım metre Brezilya çeliği alır. Brezilya çeliğinin Amerika çeliğine oranı 4$, yerel çelik üretimi fiyatının iki katıdır.

Bu döviz kurunda, buna rağmen, Brezilyalılar ABD'de üretilen çelik ve keresteyi Brezilya'da üretilen çelik ve keresteden daha az pahalı bulurlar. Kerestenin yerel—Brezilya— maliyeti 3 R'dir, fakat 3 R ile 3$ satın alınır ki bu fiyata Birleşik Devletlerde 3 katı daha fazla kereste alınır. Benzer olarak, çeliğin yerel —Brezilya—maliyeti 4 R'dir, fakat 4 R ile 4$ satın alınır bu fiyata A.B.D. yapımı çelikten 2kat fazla alınır. 1$ = 1 R eşit olduğu döviz kurunda, Brezilya çelik ve kereste ithal edecek ve Birleşik Devletler hiçbir şey ithal etmeyecektir.

Buna rağmen, döviz kurunun 1 R = 0.25$ olduğunu varsayalım. Bunun anlamı 1 dolar 4 R satın alır. Bu döviz kurunda, Brezilyalılar yerel kereste ve çelik satın alırlar ve Amerikalılar iki malı da ithal ederler. Bu döviz kurunda, Amerikalılar bir adım uzunluğundaki ABD kerestesi için 1$ ödemek zorunda fakat aynı miktardaki keresteyi Brezilya'dan 0.75$'a eşit maliyetle elde edebilir. (Çünkü 1 R'nin maliyeti 0.25$'dır, 3 R 0.75$ için harcanabilir). Benzer şekilde, Birleşik Devletler'de metresi 2$ maliyeti olan çelik bir Amerikalı'ya Brezilya'da yarı fiyatına mal olur çünkü 2$ 8 R satın alır ki bu 2$ 2 metre Brezilya çeliği satın alır. Aynı zamanda, Brezilyalılar ithalat ile ilgilenmiyorlar çünkü iki mal da Brezilyalı üreticiden alındığında daha ucuzdur. Bu durumda, Birleşik Devletler iki malı da ithal eder ve Brezilya hiçbir şey ithal etmez.

Şimdiye kadar döviz kurları 1$ = 1 R ve 1$ = 4 R olduğunda ticaret akımının sadece tek yönlü olduğunu gördük. Şimdi ise döviz kurlarını $1 = 2 R veya 1 R = $0.50 olması durumunu deneyelim. Öncelikle, Brezilyalılar keresteyi Birleşik Devletler'den alacaklar. Brezilya kereste maliyeti her adım için 3 R'dir, fakat 3 R 1.50$ satın alır bu da 1.5 adım uzunluğunda ABD kerestesini almak için yeterlidir. Birleşik Devletler'deki alıcılar Brezilya kerestesini çok pahalı bulacaklar, fakat Brezilya Birleşik Devletler'den kereste ithal edecektir. Aynı döviz kurunda, buna rağmen hem Brezilyalı ve hem de ABD alıcıları Brezilya ve ABD çeliği arasında farksız olacaklar. ABD alıcıları için, yerel üretim çeliğin maliyeti 2$'dır. Çünkü 2$ 4 R satın alır, bir metre Brezilya'dan ithal çeliğin maliyeti de 2$'dır. Brezilyalı alıcılar yerel üretim veya ithal olsun 2 R maliyetle zaten bu çeliği bulurlar. Bundan dolayı, çelikte ticaret olmaması muhtemeldir.

Eğer döviz kuru değişir de, $1 2.1 R satın alırsa ne olur? ABD kerestesi hem Brezilyalılar'a hem de Amerikalılara hala daha ucuz olduğu halde Brezilya çeliği ABD alıcılarına daha iyi görünmeye başlar. Birleşik Devletler'de üretilen çeliğin metre başına maliyeti 2$'dır, fakat 2$ 4.2 R alır ki bu fiyata Brezilya'da bir metre daha fazla çelik alınır. 1$ 2 R'den daha fazla aldığında ticaret çift yönlü akmaya başlar: Brezilya kereste ithal edecek ve ABD çelik ithal edecek.

Eğer Tablo 34.9 dikkatlice analiz edilirse, göreceksiniz ki döviz kuru 1$ = 2 R ve1$ = 3 R arasında yer aldıkça ticaret çift yönlü akar. Diğer bir taraftan belirtilirse, Reallin fiyatı 0.33$ ve 0.30$ arasında olursa ticaret çift yönlü akacaktır.

TABLO 34.9 Döviz Kurları Tarafından Belirlenen Ticaret Akımları

Döviz Kuru	Real'in Fiyatı	Sonuç
$1 = 1 R	$ 1.00	Brezilya kereste ve çelik ithal eder.
$1 = 2 R	.50	Brezilya kereste ithal eder.
$1 = 2.1 R	.48	Brezilya kereste ithal eder; Birleşik Devletler çelik ithal eder.
$1 = 2.9 R	.34	Brezilya kereste ithal eder; Birleşik Devletler çelik ithal eder.
$1 = 3 R	.33	Birleşik Devletler çelik ithal eder.
$1 = 4 R	.25	Birleşik Devletler kereste ve çelik ithal eder.

Döviz Kurları ve Mukayeseli Üstünlük Eğer yabancı döviz kuru piyasası döviz kurlarını dolar başına 2 ve 3 R arasında bir yere taşırsa, ülkeler otomatik olarak ayarlayacak ve mukayeseli üstünlük gerçekleşecektir. Bu döviz kurlarında, ABD alıcıları tüm çeliklerini Brezilya'dan almaya başlarlar. ABD çelik endüstrisi kendisini sorunun içinde bulur. Fabrikalar kapanır ve ABD işçileri Brezilya çeliğine karşı korumacılık için tarife lobisi yapmaya başlarlar. Aynı zamanda, ABD kereste endüstrisi Brezilya'dan gelen güçlü bir ihracat talebinin körükleme-

siyle oldukça iyi durumdadır. Kereste üreten sektör gelişir. Kaynaklara, sermaye ve işgücü dâhil, kereste üretimi cazip gelir.

Brezilya'da bunun tersi meydana gelir. Brezilya kereste endüstrisi de ihracat talebi erimesinde dolayı zarar görür ve Brezilyalılar daha ucuz olan ABD ithal mallarına dönerler. Brezilya'da, kereste şirketleri hükümete başvurup kendilerini ucuz ABD kerestesinden korumasını isterler. Buna rağmen, Brezilyadaki çelik üreticileri mutlulular. Onlar sadece yerel çelik talebinin yüzde yüzünü karşılamakla kalmazlar, aynı zamanda ABD alıcılarına da çelik satarlar. Çelik endüstrisi gelişir ve kereste endüstrisi daralır. İşgücü dâhil kaynaklar çeliğe akar.

Bu gelişme ve daralma senaryolarını akılda tutarak mukayeseli üstünlüğün orijinal tanımına tekrar bakalım. Eğer biz fiyatların kullanılan kaynakları yansıttığını varsayarsak ve kaynaklar da bir sektörden diğer sektöre aktarılabilirse, biz iki ülkede çelik/kereste fırsat maliyetini hesaplayabiliriz. Birleşik Devletler'de çekme çeliğin üretiminde kullanılan kaynaklar bir adım kereste üretiminde kullanılan kaynakların iki katıdır. Varsayalım ki kaynaklar aktarılabilir, bir metre çeliğin fırsat maliyeti 2 adım kerestedir (Tablo 34.8). Brezilya'da bir metre çelik için kullanılan kaynakların maliyeti 4 R iken bir birim kereste 3 R'ye mal olur. Bir metre çelik üretmenin anlamı dörtte üç (veya bir tam üçte bir) adım keresteden vazgeçmektir. Brezilya'da bir metre çeliğin (kereste cinsinden) fırsat maliyeti daha düşük olduğundan Brezilya'nın çelik üretiminde mukayeseli üstünlüğü vardır diyebiliriz.

Bunun tersi, iki ülkedeki kerestenin fırsat maliyetini ele alalım. Birleşik Devletler'de kereste üretiminin artması her bir adım kereste için yarım metre çelikten vazgeçmeyi gerektirir—bir metre çelik üretmek için 2$ değerinde kaynak kullanılırken bir adım kereste üretmek sadece 1 $ kaynak gerektirir. Bununla beraber, Brezilya'da üretilen her bir adım kereste bir metrenin dörtte üçü kadar çelikten feragat etmeyi gerektirir. Birleşik Devletler'de kerestenin fırsat maliyeti düşük olduğu için Birleşik Devletler'in kereste üretiminde mukayeseli üstünlüğü vardır. Eğer döviz kuru doğru aralıkta yer alırsa, serbest piyasa, her iki ülkeyi kaynaklarını mukayeseli üstünlüğünün bulunduğu sektörlere kaydırması için yönlendirecektir. Bir ülkenin ancak mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu malları dünya piyasalarında rekabet edebilir.

Mukayeseli Üstünlüğün Kaynakları

Uzmanlaşma ve ticaret, mutlak anlamda verimsiz üreticiler için bile, tüm ticaret ortakları açısından kazançlı olabilir. Eğer piyasalar rekabetçi ve eğer döviz piyasası mal ve hizmet mübadelesine bağlı ise ülkeler mukayeseli üstünlüğe sahip oldukları malların üretiminde uzmanlaşacaklardır.

Şimdiye kadar, mukayeseli üstünlüğün kaynakları hakkında herhangi bir şey söylemedik. Bir ülkenin ağır imalatta mı yoksa tarımda mı mukayeseli üstünlüğe sahip olduğunu ne belirler? Dünyada gözlemlenen mevcut ticaret akımlarını ne açıklar? Uluslararası ticaret üzerine çeşitli teoriler ve ampirik çalışmalar bazı cevaplar ortaya çıkardı. İktisatçıların birçoğu mukayeseli üstünlüğün temel kaynağı olarak **faktör donanımına**—bir ülkenin işçi, toprak ve doğal kaynaklarının miktarı ve kalitesi—bakarlar. Faktör donanımları dünya ticaret modellerinin önemli bölümünü açıklar görünmektedir.

faktör donanımları Bir ülkenin emek, toprak ve doğal kaynaklarının miktarı ve kalitesi.

Heckscher-Ohlin teoremi Bir ülkenin var olan mukayeseli üstünlüğünü faktör donanımı ile açıklayan teori: Eğer bir ülke nispeten iyi donanımlı olduğu girdilerini mukayeseli üstünlüğü olan ürünün üretiminde yoğun olarak kullanırsa, o ülke o malın üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahiptir.

Heckscher-Ohlin Teoremi

Yirminci yüzyılın ilk yarısında yazan iki İsveçli iktisatçı Eli Heckscher ve Bertil Ohlin, Ricardo'nun mukayeseli üstünlük teorisini faktör donanımlarına bağlamışlardır. Teorinin varsayımı, malların farklı girdi oranları kullanılarak üretilebileceği ve bu girdilerin her bir ekonomide sektörler arasında hareketli olabileceği fakat bu faktörlerin ekonomiler *arasında* hareketli olmadığıdır. Bu teoriye göre, bir ülke nispeten iyi donanımlı olduğu girdilerini o malın üretiminde ağırlıkla kullanırsa o ülke o malın üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahip olur.

Bu fikir basittir. Önemli miktarda verimli toprağa sahip olan bir ülke muhtemelen tarımda mukayeseli üstünlüğe sahiptir. Büyük miktarda birikmiş sermayeye sahip olan bir ülke muhtemelen ağır imalatta mukayeseli üstünlüğe sahiptir. İnsan sermayesi ile iyi donanımlı bir ülke muhtemelen yüksek teknik ürünlerde mukayeseli üstünlüğe sahiptir.

Gözlemlenen Ticaret Akımları için Diğer Açıklamalar

Mukayeseli üstünlük ülkelerin ticaret yapmasında tek neden değildir. Birçok ülkenin neden aynı tür malları ithal ve ihraç ettiklerini açıklamaz. Örneğin Birleşik Devletler otomobiller ithal ve ihraç eder.

Nitekim ülke içindeki endüstriler yerli piyasayı ele geçirmek için mallarını farklılaştırırlar, bu endüstriler ayrıca dünya çapında var olan çok çeşitli zevkleri tatmin etmek için de ürünlerini farklılaştırırlar. Örneğin Japon otomobil endüstrisi, ABD otomobil üreticilerinin gerçekleştirdiğinden çok uzun zaman önce küçük, yakıt tasarruf eden arabalar üretmeye başlamıştır. Bunu yaparken, Japon otomotiv endüstrisi bir müşteri kitlesi ve marka sadakati yaratan ürünler oluşturacak uzmanlık geliştirmiştir. Daha çok Almanya'da üretilen BMW ve İsveç'te üretilen Volvo'ların birçok ülkede kendi sadık müşterileri vardır. Ülke içinde birçok ürün farklılaştırması muhtelif tercihlere doğal bir karşılık olduğu gibi ayrıca ülkeler arasındaki çeşitli tercihlere karşı da doğal bir karşılıktır.

Bu fikir, mukayeseli üstünlük teorisi ile tutarsız değildir. Eğer gelişmiş Japon becerileri ve bilgisi yakıt idareli arabalar üretmede avantaj sağlarsa bu bilgi diğer üreticilerde bulunmayan çok özel bir sermaye çeşidi olarak düşünülebilir. Volvo şirketi *iyi niyet* olarak adlandırılan maddi olmayan sermaye şeklinde bir yatırım yaptı. Yılların getirdiği kalite ve güvenden kaynaklanan ünden meydana gelen bu iyi niyet, Volvo'nun uluslararası piyasada satış yapmasını sağlayan mukayeseli üstünlüğün bir kaynağıdır. Bazı ekonomistler, *elde edilmiş mukayeseli üstünlüklerden* gelen kazancı *doğal mukayeseli üstünlüklerden* gelen kazançtan ayırırlar.

Uluslararası ticaret için bir diğer açıklama; firmalar dünya piyasası için üretim yaptıkları zaman ölçek ekonomileri bulunabilir fakat daha sınırlı yerel piyasa için üretim yapıldığında bulunamaz. Fakat birçok endüstride küçük ölçeklerde ölçek ekonomileri etkisi tükendiğinden, ölçek ekonomilerinin dünya ticareti için ikna edici bir açıklama oluşturmaları ihtimal dâhilinde gözükmemektedir.

Ticaret Engelleri: Tarifeler, İhracat Sübvansiyonları ve Kotalar

Ticaret engelleri—*ticarete mani olarak da adlandırılır*—birçok şekiller alabilir. En yaygın üç tanesi, tarifeler, ihracat sübvansiyonları ve kotalardır. Bunların tümü de ekonomideki bazı sektörleri dış rekabete karşı savunan **korumanın** şekilleridirler.

Koruma Ekonominin bir sektörünün dış rekabetten korunma uygulaması.

ithalatlar üzerine konan vergidir. Birleşik Devletler'de ithalatlar üzerine konan ortalama tarife yüzde 5' **Tarife** ten azdır. Bazı korunan malların çok daha yüksek tarifeleri vardır. Örneğin, 2008'de lastik ayakkabının tarifesi yüzde 61 ve tuna konservesini tarifesi de yüzde 35'ti.

tarife İthalat üzerine konan vergi.

İhracat Sübvansiyonları—ihracatı desteklemek için yerel firmalara yapılan devlet ödemeleri—ticaret engelleri gibi işlem yapabilirler. Ricardo'nun çabalarını kamçılayan Mısır Kanunları hükümlerinin bir tanesi de tahılın fiyatının belirli bir seviyeden aşağıya indiğinde İngiliz hükümeti tarafından çiftçilere otomatik olarak ihracat sübvansiyonu ödenmesidir. Sübvansiyon yerel fiyatların yüksek tutulmasını sağlar. Fakat dünya piyasasını ucuz sübvanse edilmiş)tahılla doldurur. Sübvanse edilmeyen yabancı çiftçiler yapay olan düşük fiyatlardan dolayı uluslararası piyasalardan dışlanırlar.

İhracat sübvansiyonları Hükümetin ihracatı teşvik etmek için yerel firmalara yaptığı ödemeler.

Tarım sübvansiyonları bugünkü uluslararası ticaret görünümünün bir parçası olarak kalırlar. Birçok ülke kendi çiftçilerini tarımsal malların ihracatını yüksek düzeyde sübvanse ederek memnun etmektedir. Birçok ülkedeki tarım lobisinin politik gücü ticaret engellerini azaltmayı amaçlayan günümüz uluslararası ticaret müzakereleri üstünde önemli rol oynar. Gelişmiş ülkelerde yaygın olan tarım sübvansiyonları, küresel piyasalarda rekabet etmeye çabalayan daha az gelişmiş ülkeler için ana tartışma noktası haline gelmiştir. Afrika ülkelerinin birçoğu özellikle, tarım toprağında mukayeseli üstünlüğe sahiptir. Buna rağmen, dünya piyasasına ihracat için tarım mallarının üretiminde, Avrupa ve Birleşik Devletler'de bulunan yüksek sübvansiyonlu çift-

liklerde üretilen gıdalarla rekabet etmek zorundadırlar. Fransa gibi ülkeler, Fransa'nın kırsal mirasını korumaya yardımcı olması için özellikle yüksek tarım sübvansiyonlarına sahiptirler. Buna rağmen, bu sübvansiyonların bir etkisi, dünyadaki daha fakir ülkelerin rekabetini daha zor hale getirmesidir. Bazılarının tartıştığı üzere, eğer gelişmiş ülkeler kendi tarım sübvansiyonlarını kaldırırlarsa bunun bazı Afrika ülkelerine, aldıkları hayırsever yardım programlarından çok daha büyük etkisi olurdu.

damping Bir firmanın veya endüstrinin dünya pazarında kendi üretim maliyetinin altında fiyatlardan ürünlerini satması.

Damping sübvansiyonlarla yakından alakalıdır. Bir firma veya endüstri kendi ürünlerini dünya pazarına üretim maliyetinin altında sattığında damping oluşur. Dampingden doğan masraflar, sıklıkla haksız rekabete maruz kaldığını hisseden yerel üretici tarafından alınır. Birleşik Devletler'de, damping iddiaları önce Uluslararası Ticaret Komisyonu'na götürülür. Örneğin 2007 yılında küçük bir üretici Çin ve Almanya'yı damping ile suçladı. 2006'da, Avrupa Birliği Çin ayakkabılarına karşı damping masrafı aldı. Dampingin gerçekten var olup olmadığının tespiti zor olabilir. Yerel üreticiler, yabancı firmaların Birleşik Devletler'in içine ürünlerini yığıp, Amerikalı rekabetçileri saf dışı bıraktıktan sonra fiyatlarını artırdıklarını ve bundan dolayı tüketicilerin zarar gördüklerini tartışıyorlar. Diğer yandan yabancı ihracatçılar kendi maliyetlerinin düşük olduğundan dolayı fiyatlarının düşük olduğunu ve damping olmadığını iddia ediyorlar. Çin ayakkabılarının maliyetini hesaplamak kolay değildir. Örneğin Çin ayakkabısı iddiasında, Çin hükümetinin vurguladığı; ayakkabılar emek yoğun üründür ve Çin'in düşük ücretlerinde çok ucuza ayakkabı üretebilmek şaşırtıcı değildir. Diğer bir deyişle Çinlilerin iddiasına göre ayakkabı örneği yıkıcı dampingden ziyade mukayeseli üstünlük teorisinin çalıştığını gösterir.

kota İthalatların miktarı üzerine konan limit.

Kota, ithalatın miktarının sınırlandırılmasıdır. Kota zorunlu da olabilir gönüllü de ve yabancı devletlerle kanunen de saptanabilir veya müzakere sonucu da olabilir. En iyi bilinen gönüllü kota veya "gönüllü kısıtlama", 1981'de Japonya hükümeti ile yapılan müzakere sonucu saptanandır. Japonya, Birleşik Devletler'e otomobil ihracatını 1980'de 1.82 milyon birimden 1.68 milyon birime yüzde 7.7 düşürmek için anlaşmaya vardı. Bugün yeryüzündeki birçok kota ticareti sınırlandırır. Son zamanların muhtemelen en iyi bilinen durumu 2005 Ağustosunda Avrupa Birliği tarafından yürürlüğe konan ve Çin'den ithal edilen tekstil üzerine konan tekstil kotasıdır. Çin bir önceki yıl anlaşmaya varılan kotayı aştığı için AB Çin üretimi tekstil ürünlerinin Avrupa'ya girişini bloke etti; sonuç olarak 100 milyondan fazla giysi Avrupa gümrüklerinde yığıldı.

A.B.D. Ticaret Politikaları, GATT ve WTO

Smoot-Hawley tarifesi ABD tarihinin (yüzde 60) en yüksek tarifelerini ayarlayan 1930'ların ABD yüksek tarife yasası. Uluslararası ticaret savaşını fitilledi ve sıklıkla ele alındığı şekliyle 1930'lardaki dünya çapındaki bunalımın nedenlerinden biri olarak ticarette azalmaya neden oldu.

Birleşik Devletler kendi tarihinde şimdiye kadar ortalamada yüzde 50'yi aşan tarifelerle yüksek tarifeli devlet olmuştur. En yüksek etkisi olan Büyük Buhran'ın ardından gelen ve 1930'da ortalama tarife oranını yüzde 60'a yükselten **Smoot-Hawley tarifesidir**. ABD ticaret ortakları kendi başlarına tarifelerle misilleme yaptıkları zaman Smoot-Hawley tarifesi uluslararası ticaret savaşını fitilledi. Birçok iktisatçının söylediği; bunu takip eden günlerde ticaretteki düşüş 1930'lardaki dünya buhranının nedenlerinden biriydi.[1]

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Antlaşması (GATT) Dış ticaretin liberalizasyonunu desteklemek için Birleşik Devletler ve diğer 22 ülke tarafından 1947'de imzalanan uluslararası antlaşma.

1947'de ABD diğer 22 ülke ile birlikte ticarete konan engelleri azaltmak için anlaşmaya vardılar. Ayrıca dış ticaretin liberalizasyonunu desteklemek için bir organizasyon kuruldu. İlk olarak geçici düzenlemeler olarak düşünülen **Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)**, günümüzde devam etmekte olup, oldukça da etkilidir. Uruguay Müzakeresi GATT tarafından sponsor edilmiş, son zamanların en yakın dünya ticaret turu konuşmaları, 1986'da Uruguay'da başladı. İlk olarak 116 ülke ile 15 Aralık 1993'te başladı ve 1994'teki seçimlerin ardından büyük tartışmalarla ABD kongresi tarafından resmi olarak kabul edildi. Uruguay Müzakeresi'nin Final Anlaşması'nda müzakereler, tarihteki en kapsamlı ve karmaşık çok taraflı ticaret anlaşmasıdır.

Dünya Ticaret Örgütü (WTO) Ülkeler arasındaki ticaret antlaşmalarının müzakere formu.

1995'te, GATT'ın parçası olarak, **Dünya Ticaret Örgütü (WTO)** kuruldu. WTO, ülkeler arasındaki ticaret kurallarını kararlaştırmak için tasarlanan müzakere oturumudur. Ülkeler arasında ticareti kolaylaştırmaya yardımcı olur, ortaya çıkan ticaret anlaşmazlıklarını müzakere eder ve ticaret anlaşmalarına aracılık yapar.

Doha Gelişim Gündemi Dünya Ticaret Örgütü'nün ticaret ve gelişme konularına odaklanma girişimi.

WTO serbest ticareti geliştirmek için kurulmuş olsa da, farklı ticaret durumlarıyla karşı karşıya gelen üye ülkelerin açıkça birbirinden farklı güdüleri olmaktadır. Son yıllarda, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki farklar artmıştır. 2001'de Doha, Katar'daki WTO toplantısında ticaret ve gelişim alanlarını kesiştiren bazı konularla başa çıkmak için WTO yeni girişimini lanse etti; **Doha Gelişim Gündemi**. 2007'de, Doha Gelişim Gündem'i bu ünitede daha önce tanıttığımız tarım ve çiftçilik sübvansiyonları konuları ile uğraşmaya devam etti. Başı Afrika'nın

[1] Özellikle Charles Kindleberger'in, *The World in Depression 1929–1939* (Londra: Allen Lane, 1973) bakınız.

alt-Sahara'nın çektiği az gelişmiş ülkeler, Birleşik Devletler ve Avrupa Birliği tarafından ödenen tüm tarım sübvansiyonlarını ortadan kaldırmaya çalışmaktadırlar. Kendi bölümü için AB geniş serbest ticaret paketinin bir parçası olarak az gelişmiş ülkeleri daha iyi çevre politikalarına doğru yönlendirmeye çalışmıştır.

Birleşik Devletler'deki hareket, tarifeler ve kotalardan uzak ve daha serbest ticarete yöneliktir. 1934'ün Karşılıklı Ticaret Anlaşmaları Sözleşmesi, Başkan'ı, Birleşik Devletler'ini temsilen ticaret anlaşmaları müzakerelerinde yetkili kıldı. Ticaret müzakerelerinin parçası olarak Başkan, bireysel ticaret ortaklarına *en çok kayırılan ülke statüsü* verebilir. En çok-kayırılan ülke statüsündeki ülkelerden ithalatlar müzakere sonucu kararlaştırılan en düşük tarife oranından vergilendirilir. Buna ek olarak, son yıllarda, birkaç başarılı tarife düşürme müzakereleri turları ticaret engellerini bugüne kadarki en düşük seviyeye indirdi.

Daha serbest ticarete yönelik bu genel eğilime rağmen son 50 yıl içindeki birçok Amerikan Başkanı bir ekonomik sektörü veya diğerini korumak için bazı istisnalar yaptılar. Eisenhower ve Kennedy Japon tekstillerinin ithalatını sınırladı; Johnson Teksas sığır eti üreticilerini korumak için et ithalatını sınırladı; Nixon çelik ithalatını sınırladı; Reagan Japonya'dan otomobilleri sınırladı. 2002'nin başlarında, George W. Bush AB'den ithal edilen çelik üzerine yüzde 30 tarife koydu. 2003'te WTO bu tarifelerin adil olmadığına karar verdi ve AB'nin ABD malları üzerine misilleme tarifeler uygulamasına izin vermiştir. Ondan sonra kısaca, çelik tarifeleri en azından AB çeliği üstündeki tarifeler eski durumuna getirilmiştir. Günümüzde, Birleşik Devletler'in enerji kaynağı olarak mısır bazlı etanol ile rekabet eden şeker bazlı etanola yüksek tarifeleri vardır.

Ekonomik Entegrasyon İki veya daha fazla ülke serbest ticaret bölgesi oluşturmak için bir araya geldikleri zaman **ekonomik entegrasyon** oluşur. 1991'de Avrupa Topluluğu (AT veya Ortak Pazar) dünyadaki en büyük serbest-ticaret bölgesini şekillendirmeye başlamıştır. Ekonomik entegrasyon süreci, o Aralıkta 12 kurucu üye (Birleşik Krallık, Belçika, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, Lüksemburg, Danimarka, Yunanistan, İrlanda, İspanya ve Portekiz) Maastricht Anlaşması'nı imzaladıkları zaman başladı. Anlaşma sınır kontrollerinin sonu, ortak para ve tüm tarifelerin sona ermesi ve parasal ve politik ilişkilerin koordinasyonu için çağrıldı. **Avrupa Birliği'nin (AB)**, burada AB olarak adlandırılacak olan, 27 üye ve 3 katılımcısı vardır. (liste için Özete bakınız, s. 685). 1 Ocak 1993'te, üye ülkeler arasındaki tüm tarifeler ve ticaret engelleri kaldırıldı. Sınır kontrol noktaları 1995'in ilk dönemlerinde kapatıldı. Vatandaşlar şimdi üye ülkeler arasında pasaportları olmaksızın seyahat edebilmektedirler.

ekonomik entegrasyon İki veya daha fazla ülke serbest ticaret bölgesi oluşturmak için bir araya geldiklerinde meydana gelir.

Avrupa Birliği (AB) 27 ülkeden oluşan Avrupa ticaret bloğu.

Birleşik Devletler AB'nin bir parçası değildir. Buna rağmen 1988'de Birleşik Devletler (Başkan Reagan altında) ve Kanada (Başbakan Mulroney altında) tarifeler ve kotalar dâhil tüm ticaret engellerini kaldıran **ABD-Kanada Serbest Ticaret Anlaşması** iki ülke arasında imzalanmıştır.

1992'de George H.W.Bush yönetiminin son günlerinde Birleşik Devletler, Meksika ve Kanada **Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)**'nı imzaladılar. Tüm Kuzey Amerika'nın serbest ticaret bölgesi olarak kurulması için üç ülke anlaşmaya vardı. Anlaşma 10 yıldan 15 yıla periyotlar üzerinde tüm tarifleri ve birçok yatırımlar üzerindeki sınırlandırmaları kaldırdı. 1992 yılındaki başkanlık kampanyaları boyunca, NAFTA ateşli bir şekilde tartışıldı. Bill Clinton ve George Bush'un ikisi de anlaşmayı desteklediler. Meksika'dan gelecek ithalatlardaki artıştan dolayı etkilenebilecek endüstri işçi birlikleri (otomobil endüstrisi gibi) anlaşmaya karşı çıkarken, anlaşmanın sonucunda Meksika'ya ihracatları artacak endüstriler—örneğin, makine alet endüstrisi—desteklediler. Bir diğer kaygı; Meksika şirketleri, ABD şirketlerinin olduğu gibi aynı çevre yönetmeliklerine tabii değildirler, yani ABD firmaları bu nedenden Meksika'ya taşınabilirler.

A.B.D.-Kanada Serbest Ticaret Antlaşması 1998'de iki ülke arasındaki ticaret engellerini ortadan kaldırmak için Birleşik Devletler ve Kanada'nın mutabık kaldıkları antlaşma.

Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması (NAFTA) Tüm Kuzey Amerika'yı serbest ticaret bölgesi olarak meydana getirmek için üç ülkenin de anlaştığı, Birleşik Devletler, Meksika ve Kanada'nın imzaladığı anlaşma.

NAFTA ABD Kongresi tarafından 1993'ün sonlarında onaylandı ve 1994'ün ilk gününde yürürlüğe girdi. ABD Ticaret Departmanı NAFTA'dan dolayı Birleşik Devletler ve Meksika arasındaki ticaretin 1994'te yaklaşık 16 milyar $'a yükseldiğini hesapladı. Ek olarak, Birleşik Devletler'den Meksika'ya ihracat 1994 yılı boyunca Meksika'dan yapılan ithalatı geride bıraktı. 1995'te buna rağmen, pezonun değerinin çarpıcı bir şekilde düşmesinden dolayı anlaşmaya gölge düştü. Meksika'ya ABD ihracatı aniden durdu ve Birleşik Devletler'in Meksika ile ticaretinde meydana gelen ticaret fazlası, yerini büyük bir ticaret açığına devretti. Bazı tarifeleri istisna tutacak olursak, NAFTA'nın tüm taahhütleri 2003 itibarı ile tam olarak uygulandı ve üç ülkenin hepsi de 8-yıllık uygulamayı başarılı olarak ilan eden raporu imzaladılar. Rapor "Sekiz yıllık ticaret genişlemesi, işgücü artışı ve yatırım ve üç ülkede de vatandaşlar için fırsatların çoğalması NAFTA'nın çalıştığını ve çalışmaya devam edeceğini gösterir." sonucuna varıyor. 2007'de NAFTA ülkeleri arasındaki ticaret 930 milyar $'a ulaşmıştır.

UYGULAMADA İKTİSAT

Ticaret Engelleri 2008'e Damgasını Vurdu

Uluslararası ekonomideki değişmelerin sonucunda ticaret engelleri bazen artar bazen azalır. 2008'de, düşen arz ve artan talep bileşimi dünya çapında tarım fiyatlarını önemli ölçüde artırmıştır. Tarım lobisi tarafından ticaret engellerinin sürdürülmesi için temkinli bir şekilde sürdürülen tartışmalar, karşılanabilir gıda arzına ihtiyaçtan dolayı dengelemiş ve tarife engelleri düşmüştür. Aşağıdaki makale bu konuda nelerin yaşandığını açıklamaktadır.



Yüksek Gıda Fiyatları Tarifeler Üzerinde Karmaşa Yaratır

Wall Street Journal

BRÜKSEL—Dünyanın düşük maliyetli gıda için mücadele etmesi hükümetin ticareti kontrol için uyguladığı uzun süreli tarım tarifelerini parçalamaktadır—ve gecikmiş küresel ticaret anlaşmalarını başlatma kararı aldırmaya çalışanlara parlak bir öneri sunmaktadır.

Bazı ülkeler, buğday, pirinç ve sıvı yemeklik yağı gibi temel gıdaların daha cazip hale gelmeleri için ithalat gümrük vergilerine yüksek kesinti uyguluyorlar. Geleneksel olarak dünyanın korunmuş gıda pazarlarının en açık sözlü savunucusu, Avrupa, yakın tarihlerde ilk kez tahıl ithalat gümrük vergilerini kaldırdı. Diğerleri—göze çarpan Çin—yerel pazarlarını iyi stoklanmış tutmak için ihracat gümrük vergilerini artırdı.

Şimdiye kadar, mevcut durum gelişmiş dünyadaki çiftçilerin aldığı sübvansiyonların yeniden düşünülmesini mecbur kılmadı. Fakat bazıları bunun yüksek küresel gıda fiyatlarının kaçınılmaz sonuçları olduğunu söylüyorlar. Avrupa Birliği ticaret temsilcisi Peter Mandelson, "Pazarın durumu şimdi çiftçiler üzerinde daha az baskı olduğu anlamındadır" diyor.

Pazar talebini karşılamak için tarifelerde manipülasyon yapılması yeni değildir. 1970'lerin erken dönemlerinde Sovyetler Birliği soya fasulyesi, buğday ve diğer ekinlerin kıtlığından sıkıntı çekti. Batı güçleri Moskova'nın çok fazla mahsul almasını durdurmak için çok katı ihracat tarifeleri ve kotaları uyguladı. II. Dünya Savaşı'nın ardından zayıf düşen Avrupa güçleri kendi yıpranmış tarım sektörlerini ithalat ve sübvansiyonlarla korudular.

Eğer gıda fiyatlarında keskin bir düşüş olursa tarifeler üstündeki global değişim tersine dönebilir. Bu yıl daha iyi hava koşulları Avrupa ve Avustralya'da mahsullerde artış beklentisine neden olmasına rağmen, BM ve diğer kurumlar fiyatların yüksek kalacağını öngörmektedir.

AB tarım sözcüsü Michael Man "Ticaret ve ticaret politikası basit bir gerçeğe uyum sağlıyor" diyor. "Biz çok fazla gıdaya alışkınız ve şimdi çok azına sahibiz".

Kaynak: John W. Miller, Şubat 12, 2008. — Chicag'dan Lauren Etter'in bu makaleye katkıları vardır.

Serbest Ticaret veya Korumacılık?

Bütün zamanların büyük ekonomik tartışmalarından biri serbest ticarete karşı koruma ikilemi etrafında döner. Biz argümanları her biri için kısaca özetledik.

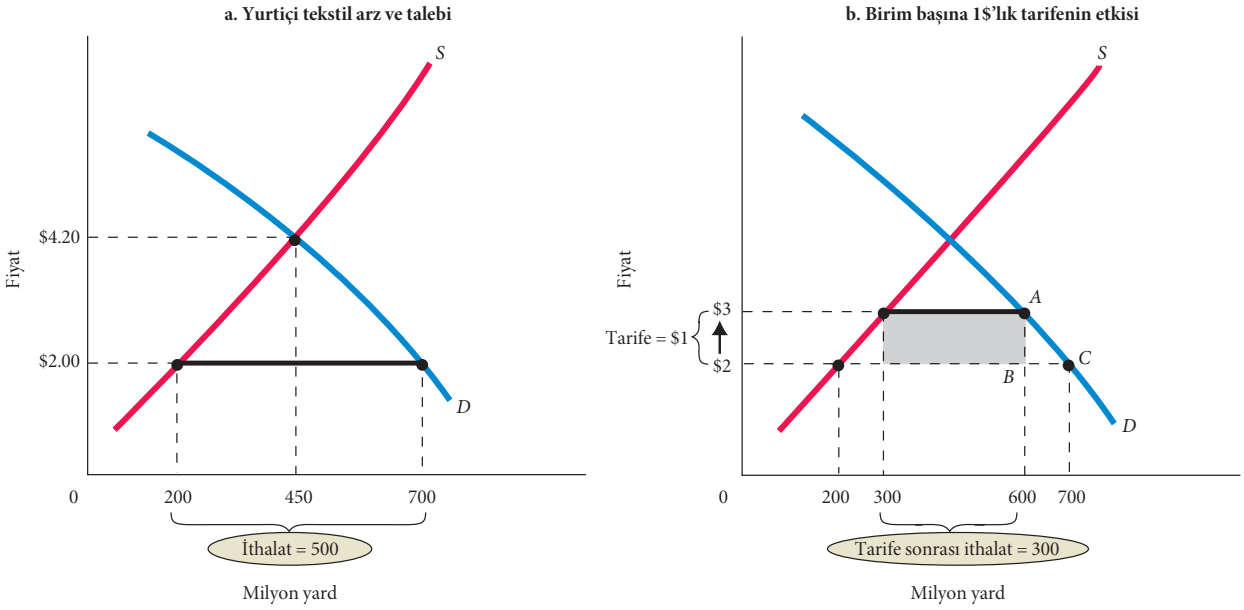
Serbest Ticaret Savı

Bir açıdan, mukayeseli üstünlük teorisi serbest ticaretin bir durumudur. Ticaretin tüm ülkeler için potansiyel yararları vardır. Bir malın alıcıları için net fiyatı yerel üretilen alternatifinin net fiyatının altında olmadıkça bir mal ithal edilmez. Önceki örneğimizde Brezilyalılar yerel üre-

tim çeliğe aynı fiyatı ödemeye devam ettikleri halde A.B.D. kerestesini kendilerininkinden daha az pahalı buldukları zaman satın aldılar. Amerikalılar daha az pahalı Brezilya çeliğini aldılar, fakat yerel keresteyi aynı düşük fiyattan almaya devam ettiler. Bu koşullar altında, sonuç olarak *Amerikalılar ve Brezilyalılar'ın ikisi de daha çok tükettiler.*

Aynı zamanda, Birleşik Devletler'de kaynaklar (emek dâhil) çelik üretiminden çıkıp kereste üretimine geçmiştir. Brezilya'da kaynaklar (emek dâhil) kereste üretiminden çıktılar ve çelik üretimine geçtiler. İki ülkenin de kaynakları daha etkin kullanıldı. Dünya etrafındaki malların ve hizmetlerin serbest hareketleri ile çatışan tarifeler, ihracat sübvansiyonları ve kotalar mukayeseli üstünlükten kazancı azaltır veya yok eder.

Bunu göstermek için arz ve talep eğrilerini kullanabiliriz. Şekil 34.4'ün tekstil için yerel arzı ve talebi gösterdiğini varsayalım. Ticaretin yokluğunda piyasa, fiyat 4.20$ olduğunda dengeye gelir. Dengede 45 milyon yarda tekstil üretilir ve tüketilir.



▲ ŞEKİL 34.4 Ticaretten Kazançlar ve Tarife Uygulamalarından Kayıplar

1$'lık bir tarife piyasa fiyatlarını yükseltir tüketiciler yarda başına 2$'dan yarda başına 3$'a karşı karşıya gelirler. Hükümet b'nin içinde gri ile gölgelendirilmiş alana eşit hasılalar toplar. Verimlilik kaybının iki bileşeni vardır. İlki, tüketiciler daha düşük maliyetle üretilebilecek mallar için daha yüksek fiyat ödemek zorundadırlar. İkincisi, marjinal üreticiler tekstil sektörüne girerler ve diğer mallardan uzaklaşırlar, bunun sonucunda da yerel üretimde etkinsizlik oluşur. ABC üçgeni içinde b ile gösterilen alan tarife sonucunda oluşan net ağırlık kaybı veya yük fazlasıdır.

Şimdi varsayalım ki tekstil dünya fiyatı 2$'dan piyasada bulunabilir. Bu yabancı kaynaklardan tekstil almak için Amerikalılar'ın ödemek zorunda oldukları dolar cinsinden fiyattır. Eğer 2$ sınırsız miktarda tekstil bulunabileceğini varsayarsak ve yerli ve yabancı tekstiller arasında kalite farkı yoksa, hiçbir yerel üretici 2$'dan fazla fiyat belirleyemez. Ticaret engelleri olmadığında dünya fiyatı fiyatını Birleşik Devletler'de ayarlar. Birleşik Devletler'deki fiyatlar 4.20$'dan 2.00$'a düştüğünde tüketicilerin talep miktarları 450 milyon yarda'dan 700 milyon yarda'ya yükselir, fakat yerel üreticilerin az miktarı 450 milyon yarda'dan 200 milyon yarda'ya düşer. 500 milyon yarda'lık fark, ithal edilen tekstil miktarıdır.

Serbest ticaret için yapılan tartışma; her ülke mukayeseli üstünlüğünün bulunduğu mal ve hizmetlerin üretiminde uzmanlaşmalıdır. Eğer yabancı üreticiler tekstilleri yerel üreticilerden çok daha düşük fiyata üretebilirlerse mukayeseli üstünlükleri vardır. Tekstilin dünya fiyatı 2$'a düştüğünde yerel (ABD) arz miktarı düşer ve kaynaklar diğer sektörlere transfer olur. İhracat endüstrisi veya yerel endüstri olabilecek bu diğer sektörler, Şekil 34.4a'da gösterilmemiştir. Fiyat 2$ olduğu zaman kaynakların daha etkin dağıldığı açıktır. Yabancı üreticilerin daha düşük maliyete üretebildiklerini Birleşik Devletler yerel kaynaklarını kullanarak niye üretsin? ABD kaynakları en iyi üretilen şeylerin üretimine kaydırılmalıdır.

Şimdi ticaret engeli uygulandığında tekstilin yerel fiyatının ne olacağını ele alalım. Şekil

34.4b ithal tekstillerin üzerine yarda başına 1$ uygulandığı tarife ayarlamasının etkisini gösterir. Tarife, tekstilin yerel fiyatını 2$ + 1$ = 3$'a yükseltir. Sonuç, ticaretten bazı kazançlar kaybolur. İlk olarak, tüketiciler aynı ürün için daha fazla fiyat ödemeye zorlanırlar. Tekstil talebinin miktarı serbest ticaret altında 700 milyon yarda'dan 600 milyon yarda'ya düşer çünkü bazı tüketiciler yüksek fiyat ödemek istemezler. Şekil 34.4b'de ABC üçgeni olarak adlandırılan üçgene dikkat ediniz. Bu, tarifeden kaynaklanan net ağırlık kaybı veya yük fazlasıdır. Tarife yokluğunda bu eklenmiş 100 birim tekstilin her birinin maliyeti 2$'ı aştığındaki kazancı oluşturur.

Aynı zamanda, tekstilin yüksek fiyatı 2$'dan kazanç elde edemeyen tekstil üretiminde bazı marjinal yerel üreticileri çeker. (Hatırlayalım ki yerel üreticiler tarife ödemezler). Fiyatlar 3$'a çıktığında üreticiler tarafından arz edilen miktar 200 milyon yarda'dan 300 milyon yarda'ya yükselir. Sonuç, ithalatta 500 milyon yarda'dan 300 milyon yarda'ya düşer.

Son olarak, tarife koymak, hükümetin Şekil 34.4b'deki karalanmış alana eşit bir gelir elde etmesi demektir. Bu karalanmış alan birim başına tarife oranı (1$) çarpı tarife yürürlüğe girdikten sonra ithalat birimi sayısıdır (300 milyon yarda). Bundan dolayı, tarifeden elde edilen 300 milyon$'dır.

Tarifenin en son neticesi nedir? Yerel üreticiler tarife yürürlüğe girmeden önce birim başına sadece 2$ gelir elde etmektelerdi şimdi daha yüksek fiyattan alıyorlar ve daha büyük kazançlar elde ediyorlar. Buna rağmen, daha yüksek olan bu kazançlar verim azaldığında kazanılır. Ticaret engelleri bir ülkenin uzmanlaşmadan yararlarının semeresini almasını engeller, nispeten verimsiz üretim tekniklerini uygulamaya iter ve tüketicileri, korunan ürüne diğer durumda ödeyeceğinden daha yüksek fiyatlar vermeye iter.

Koruma Savı

Bu tartışma tarifeler ve kotalar için de geçerlidir. A.B.D. tarihi boyunca, birçok endüstri tarafından kongre komiteleri önünde defalarca dile getirilen korumacılık yanlısı görüşler dikkate alındığında tüm koruma taleplerinin aynı tartışma temelleri üzerine oturduğu gözlenir. İzleyen kısımda en çok duyulan koruma talepleri açıklanmaktadır.

Koruma İşlerin Kaybını Engeller Koruma için temel tartışma; dış rekabetten dolayı Amerikalılar'a maliyetinin kendi sahip oldukları işleri kaybetmeleridir. Amerikalılar ithal Toyota aldıkları zaman A.B.D.'de üretilen arabalar satılmaz. Bunu yerel otomotiv endüstrisinde işten çıkarmalar takip eder. Amerikalılar Çin tekstilini satın aldıklarında Amerikalı işçiler işlerini kaybedebilirler. Amerikalılar Kore'den veya Tayvan'dan ayakkabı veya tekstil aldıklarında Maine ve Massachusetts'teki fabrika ve bunun yanında Güney Carolina ve Georgia'dakiler de işlerini kaybeder.

Yabancı üreticilerden mallar aldığımızda yerel üreticinin zarar gördüğü bir gerçektir. Buna rağmen, daralan sektörlerde işten çıkarılan işçilerin eninde sonunda genişleyen sektörlerde yeniden çalışacaklarına inanmak için neden yoktur. Örneğin, tekstildeki dış rekabet bu endüstrideki A.B.D. işlerinin kaybı anlamına gelir. 40 yıldan daha uzun bir süredir İngiltere'deki binlerce tekstil işçisi tekstil fabrikalarının kapanması ile işlerini kaybettiler. Bununla beraber, yüksek teknoloji endüstrilerinin genişlemesi ile birlikte Massachusetts'teki işsizlik oranı 1980'lerin ortalarında ülke içindeki en düşüklerden birine geriledi ve New Hampshire, Vermont ve Maine'de ise patladı. 1990'ların başından itibaren yüksek teknoloji ürünleri imalatının yurtdışına kaymasıyla birlikte Yeni İngiltere bu durumdan ciddi zarar gördü. Fakat 1990'ların sonları itibarı ile ekonomisi tekrardan patladı. Bu kez bunun arkasında olan gelişmeler "Yeni Endüstriyel Evrim" olarak adlandırıldı: Internet temelli ticaretin yükselişi.

Uyum maliyetsiz değildir. Diğer bir endüstrinin (ülkenin başka bir tarafında da bulunuyor olabilir) yaymakta olduğu bilgi, artık kullanılmayan (eskimiş) iş becerilerine sahip olan ya da çalıştığı firması aniden iflas eden ya da kapatılan bir tesisinde olması nedeniyle emeklilik gelirinden mahrum olan kişi için bir sorundur. Endüstri-bazlı işsizlik, eskimiş iş becerileri ve dış rekabet sonucu yaşanan iflas önemlidir.

Bu sorunlar iki yoldan irdelenebilir. İthalatları yasaklayabilir ve serbest ticaret kazançlarından vazgeçebilir, böylece dışarıda daha etkin üretebilecek endüstrilerdeki yerel işçileri korumak için yüksek fiyatlar ödemeyi kabullenebilir veya serbest ticaret mağdurlarına yapıcı biçimde yardım edebilir, geleceği olan işler için onların tekrardan eğitilmelerine yardım edebiliriz. Bazı durumlarda, genişleyen bölgelerde insanların yerlerini yeniden konumlandırmak da düşünülebilir. Bazı programlar ticaretten elde edilen kazançtan vazgeçmeksizin doğrudan bunu gerçekleştirecek değişimi ele alırlar.

UYGULAMADA İKTİSAT

Dilekçe

Birçok iktisatçı serbest ticaret lehine tartışmalar yaparken, bazı grupların da muhtemelen serbest ticaretten kayıpları olduğunun farkına varmak önemlidir. Kayıpları olan grupların yüzlerce yıldır ticarete karşı argümanları vardır. Aşağıdaki makalede ondokuzuncu yüzyılın Fransız hiciv sanatçısı Frederic Bastiat'ın güneşin sağladıklarının mum üreticileri üzerine haksız rekabeti hakkında şikâyetinin yazısını bulacaksınız. Göreceksiniz ki yazar, tarifeye karşı, güneş üstüne kota uygulanmasını öneriyor.

Mumların, İnce mumların, Fanusların, Çakmakların, Sokak Lambalarının, Mum Söndürücü Aletlerin ve Ateş Söndürücülerinin İmalatçılarından ve Mum Yağı, Yağ, Reçine, Alkol Üreticilerinden ve Genel olarak Işıklandırma ile Bağlantılı Her şey.

Temsilciler Meclisinin Onurlu Üyelerine

Beyefendiler:

Sizler doğru yoldasınız. Sizler soyut teorileri reddettiniz ve bolluk ve düşük fiyatlara az saygı gösterdiniz. Büyük ölçüde üreticilerin kaderi ile birlikte kendinizle ilgilendiniz. Onu dış rekabetten özgür bırakmayı dilediniz, yani yerel piyasayı, yerel endüstri için saklamak istediniz.



Güneşin ortadan kaybolması mumlara olan talebi artıracaktır. Mum üreticileri haksız rekabetten korunmalı mıdır?

Biz size sizin—ne olarak adlandıralım onu? Sizin teoriniz? Hayır, hiçbir şey teoriden daha aldatıcı olamaz. Sizin doktriniz? Sizin sisteminiz? Sizin prensipleriniz? için mükemmel bir fırsat sunmaya geldik. Fakat siz doktrinleri sevmezsiniz, sizin sistem korkularınız vardır, prensiplere gelince, politik ekonominin içinde herhangi birinin varlığını reddettiniz; bundan dolayı biz bunu sizin adetleriniz olarak adlandıracağız —sizin adetleriniz, teoriden ve prensiplerden yoksun.

Işık üretiminde bizden çok daha iyi koşullarda çalışan bir rakibin yıkıcı rekabetinden mağduruz, o yerel piyasayı çok düşük fiyatlarla dolduruyor; var olduğu andan itibaren, bizim satışlarımız durdu, tüm tüketiciler ona döndü ve sayısız şubeleri olan Fransız endüstrisinin dalları tamamen durgunlaştı. Güneşten başkası olmayan bu rakip, bizim üstümüzde acımasızca savaş yürütmektedir, bizim şüphemiz onun İngiltere tarafından bize karşı (bugünlerde mükemmel diplomasi!) kışkırtıldığıdır, çünkü özellikle o kibirli adaya saygısından bize kendini göstermiyor. [Britanya'nın sisli ada ününe atıf yapıyor.]

Biz size iyilikle pencereleri, tavan pencerelerini, çatı pencerelerini, iç ve dış kepenkleri, pencere kanatlarını, aydınlık camlarını ve pencere storlarını—kısaca tüm açıklıkları, delikleri, yarıkları ve çatlakları güneşin içeriye giremeyeceği şekilde kapatmayı gerektirecek bir yasa geçirmenizi talep ediyoruz ki ülke, o ülke ki bizi bugün eşit olmayan bir savaşın içine terk etti.

Kaynak: Frederic Bastiat (1801'den 1850'ye), Yeni Avustralyalı. İzin alınarak tekrar basılmıştır.

Bazı Ülkeler Haksız Ticaret Uygulamaları Yaparlar ABD firmalarının endüstriyi monopolleştirme girişimleri Sherman ve Clayton yasaları uyarınca yasal değildir. Eğer güçlü bir şirket fiyatları maliyetin altına çekerek piyasada rekabeti ortadan kaldırırsa Adalet Bakanlığı'nın Anti tröst Bölümü tarafından kendisine hemen karşı dava açılır. Ancak tartışma şöylece sürer: ABD firmasının yıkıcı fiyat uygulamasına veya endüstriyi ya da piyasayı monopolleştirmesine izin vermeyip, serbest ticaret adına aynı şeyi Alman şirketi veya Japon şirketinin yapmasına izin verip destekleyecek miyiz? Bu meşru bir tartışmadır ve son yıllarda önemli destek kazanmıştır. Büyük bir uluslararası şirket veya bir ülke stratejik olarak yerel bir firmaya veya endüstriye karşı davranışlar sergilerse, biz nasıl karşılık vermeliyiz? Serbest ticaret, herkes kurallara uyarsa belki de en iyi çözümdür, fakat bazen karşı koymak zorundayız. WTO günümüzde bu tür anlaşmazlıkların müzakere yeridir.

Ucuz Yabancı Emek Haksız Rekabet Yaratır Diyelim ki bir ülke işçilerine düşük ücret ödeyerek tekstilde "mukayeseli üstünlük" elde etsin. ABD tekstil şirketleri, ABD şirketlerinin ödediğinin çeyreğinden daha az ödeyen bu şirketlerle nasıl rekabet edecektir? Bu tür sorular Çin veya Hindistan firmaları ile rekabet edenler tarafından sıklıkla sorulur.

İlk olarak, rekabetçi bir ekonomide ücretlerin verimliliği yansıttığını hatırlayınız: çıktının emek birimlerine yüksek oranı. Birleşik Devletler'deki işçiler daha çok ücret alırlar çünkü onların verimliliği daha yüksektir. Birleşik Devletler'in işçi başına sermayesi daha çoktur; yani, ortalama bir işçi daha iyi makine ve teçhizatla çalışır ve onun işçileri daha iyi eğitilmiştir. İkinci olarak, ticaret akımları mutlak üstünlüğe göre değil mukayeseli üstünlüğe göredir: hatta bir ülkenin her şeyi üretmede daha etkin olması durumunda dahi tüm ülkeler ticaretten kazanç elde eder.

Koruma Ulusal Güvenliği Sağlar İşlerin kaybedilmesini engellemenin dışında, ekonominin belli sektörleri diğer nedenler için korumaya başvurabilirler. Çelik endüstrisi yıllardır korumanın ulusal savunma için yaşamsal öneme sahip olduğunu savunmaktadır. Savaş halinde, Birleşik Devletler çelik gibi yaşamsal ürünlerde yabancı ülkelere bağımlı olmak istemez. Diğer ülkenin mukayeseli üstünlüğünün farkına varsak bile kendi kaynaklarımızı korumak isteyebiliriz.

Fiilen ulusal savunma tartışmasına girmeden koruma talep eden bir endüstri olmamıştır. Makas endüstrisi lehine geçmişte verilen bir bilirkişi ifadesi "ulusal bir acil durum ve ithalatın kesilmesi durumunda Birleşik devletler ulusal savunması açısından birçok endüstri için makas kaynağından mahrum kalacaktır" sözleriyle konuyu yorumlamıştır. Buradaki soru yukarıdaki makas endüstrisi örneğindeki tartışmanın haklılığı temelinde değil, ancak her bir endüstrinin bu tartışmayı yapması durumunda ortaya çıkabilecek durumla ilgilidir.

Koruma Bağımlılığı Engeller Ulusal savunma tartışması ile yakından ilişkili bir iddiaya göre ülkeler, özellikle küçük veya gelişmekte olan ülkeler, birçok unsur için çok ağırlıkla bir veya birden fazla ticaret ortağına bel bağlayabilirler. Eğer küçük bir ülke büyük ülkenin mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu bazı önemli ham madde, yiyecek veya enerji için büyük ülkenin bu gücüne bel bağlarsa, küçük ülkenin politik olarak tarafsız kalması zor olabilir. Serbest ticarete yönelik bazı eleştiriler, Birleşik Devletler, Rusya ve Çin gibi büyük ülkelerin küçük ülkelerle bu tür bağımlılıklar yaratmak için bilinçli olarak ticaret yaptıklarını öne sürmektedir.

Bu nedenle, küçük, bağımsız ülkeler bilinçli olarak politik bağımlılığa itecek ticaret ilişkilerinden kaçınmalı mıdır? Bu yöndeki adımlar ülkenin gelişmekte olan yerel endüstrilerinin mukayeseli üstünlüğünün bulunmadığı alanları içerebilir. Eğer öyleyse bu durum söz konusu endüstriyi dış rekabetten koruma anlamına gelir.

Çevresel Kaygılar Son yıllarda çevre konusundaki kaygılar kimi kişileri serbest ticaretin avantajlarını sorgulamaya itti. Örneğin bazı çevre grupları WTO'nun serbest ticaret politikalarının çevreye zarar verebildiğini ileri sürmektedir. Tartışmanın merkezi, fakir ülkelerin kirlilik yaratan endüstriler için çelik ve otomotiv fabrikalarını daha az çevre kontrolleri ile birlikte yürütmelerinden dolayı bir cennet haline geldiğidir.

Bu konular oldukça karmaşık olup, serbest ticaret ve çevre arasındaki etkileşim konusunda iktisatçıar arasında önemli uyuşmazlıklar vardır. Örneğin sülfür dioksit konusunda yapılan güncel bir çalışmanın bulgularına göre uzun dönemde serbest ticaret, ülkelerin gelirlerini artırmak yoluyla kirliliği azaltır. Bunun nedeni daha zengin ülkelerin çevreyi iyileştirici politikaları tercih etmeleridir.[2] Bu nedenle serbest ticaret ve artan kalkınma kirlilik düzeyinin artışına neden olsa da uzun dönemde refah artışı çevre için bir kazançtır. Birçok kişi kirlilik kontrolü ile yetersiz beslenme ve sağlık sorunları arasında karmaşık değiş tokuşların bulunduğunu ileri sürmektedir. Birleşik Devletler ve Avrupa'nın her ikisi de kalkınmalarının ilk zamanlarında daha hızlı ekonomik büyüme ve gelir artışı ile daha temiz ve havayı değiş tokuş etmiştir. Ancak bazılarına göre gelişmiş ülkelerin kendi tercihlerini daha zor değiş tokuşlar karşısında olan diğer ülkelere zorlamaları adil değildir.

Bununla birlikte, küresel iklim değişimi ile ilgili kaygılar bu alanda yeni bir görüşe yol açmıştır. Birleşik Krallıkta bulunan Tyndall İklim Değişimi Araştırmaları Merkezi tarafından gerçekleştirilen güncel bir çalışmanın bulguları 2004 yılında Çin tarafından atmosfere salınan sera gazının % 23 kadarının ihraç mallarının üretimi sırasında gerçekleştiğini göstermiştir. Diğer bir deyişle, bu sera gazı salınımı Çin halkının gelir düzeyinin artışıyla birlikte talebine bağlı olarak ortaya çıkmamakta, Çin'in ihracat mallarının çoğunun gittiği Birleşik Devletler ve Avrupa'nın tüketiminin sonucu oluşmaktadır. Karbon salınımının etkilerinin küresel olduğu ve tüm ülkelerin salınımı kontrol için kendilerini bağlayıcı anlaşmalara yanaşmadıkları bir dünyada, gelişmiş ülkeler için Çin ile ticaret kirliliği azaltmak için verilen sözleri tutmaktan kaçınmak yolunda bir çıkar yol olabilmektedir. Bazıları, yüksek kirliliğe neden olan ürünleri üreten ülkelere uygulanacak cezalar önermektedir. Buna göre uluslararası iklim kontrolü anlaşmalarını imzalamayan bu ülkelerden yapılacak ithal ürünlerin fiyatları yer küreye verdikleri zararı yansıtmalıdır.[3] Ancak, bu politikaların uygulanması oldukça karmaşık olmaya adaydır. Bu nedenle kimileri, ticaret ve çevre konularının birlikte ele alınmasının yanlış olacağını ileri sürmektedir. Bu kitabın kapsadığı diğer alanlarda da, neyin doğru yanıt olduğu konusunda iktisatçılar arasında görüş farklılıkları hala vardır.

Koruma Bebek Endüstrileri Muhafaza Eder Belli bir ülkedeki genç endüstriler başka ülkelerdeki gelişmiş endüstrilerle rekabette zorluklar yaşayabilir. Dinamik bir dünyada, korunan bir **bebek endüstri**, kazanılmış, ve fakat gerçek, mukayeseli üstünlükleri nedeniyle zamanla olgunlaşıp dünya ölçeğinde güçlü bir endüstri haline gelebilir. Eğer böyle bir endüstri daha yaşamının başında kösteklenir ve dünya piyasalarından dışlanırsa sözü edilen mukayeseli üstünlük hiç bir zaman gelişemeyebilir.

bebek endüstri Genç endüstrinin uygun mukayeseli üstünlüğü geliştirmek için diğer ülkelerin sağlam endüstrilerinin rekabetinden korunmaya ihtiyacı olabilir.

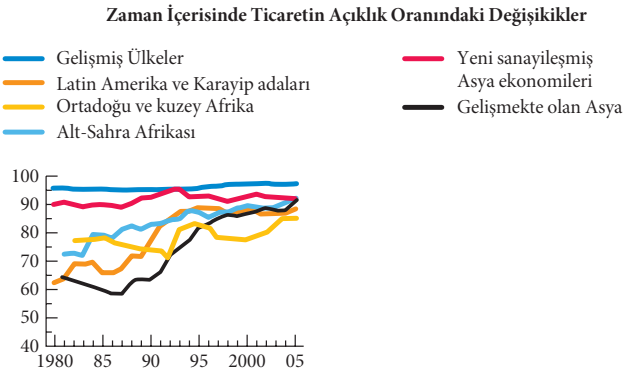
Ancak yine de bebek endüstrileri koruma çabaları geri tepebilir. 1991 Temmuz'unda Birleşik Devletler hükümeti Japonya'dan yapılan aktif-matris likit kristal görünüm ekranı (laptop bilgisayarlarda "düz-panel görünüm" ekranı olarak da adlandırılır) ithalatına % 62.67 tutarında bir tarife uyguladı. Ticaret Bakanlığı ve Uluslararası Ticaret Komisyonu Japon üreticilerin ekranları Birleşik Devletler pazarında maliyet fiyatının altında sattığını ve bu dampingin yerli laptop üreticilerinin piyasada kalıp faaliyetlerini sürdürmelerini tehdit ettiğini doğruladı. Tarife bebek ABD endüstrisini korumak amacıyla ve Japon laptop ekranları ile rekabet edene dek konulmuştu.

Maalesef, ABD laptop bilgisayar üreticileri ve bu ürünleri satın alan tüketiciler için tarifenin endüstri üzerinde istemeden ortaya çıkan (yine de öngörülebilir) etkileri oldu. ABD laptop ekranları Japon muhataplarına göre daha düşük kalite olarak tanındıklarından dolayı tarifenin uygulanması ABD laptop bilgisayar imalatçılarını üç seçenekle karşı karşıya bıraktı: (1) ABD üreticilerinde bulunan ekranları kullanmak ve dış rekabet karşısında *daha-kaliteli* nihai ürünlerinin satışındaki azalmaya seyirci kalabilirdi, (2) nihai ürünü gerçekleştirmek için gereken yüksek-kaliteli ekranların tarifelerini ödeyip *düşük-fiyatlı* dış rekabet karşısında nihai ürünlerinin satışındaki azalmaya seyirci kalabilirdi ya da (3) kendileri için en kazançlı olan şeyi yapabilirdi - tarifeden kaçınabilmek için üretim olanaklarının tamamını ülke dışına kaydırabilirdi. Apple ve IBM'in yaptıkları işte bu son seçenekti. Sonunda, tarifenin uygulanması nedeniyle (daha yüksek üretim maliyeti ve daha yüksek laptop bilgisayar fiyatları yüzünden) yalnızca laptop endüstrisi ve tüketicileri değil aynı zamanda ABD ekran endüstrisi de özellikle kendisine yardım olması için tasarlanan bu politikadan zarar gördü.

[2] Werner Antweiler, Brian Copeland, ve M. Scott Taylor, "Is Free Trade Good for the Environment?" *AER*, Eylül, 2001.
[3] Judith Chevalier, "A Carbon Cap That Starts in Washington," *New York Times*, Aralık 16, 2007.

Serbest ticaret savı çerçevesinde tüm dünyada artan sayıda ülke dünya piyasasına katıldı. Şekil 34.5 tüm dünyada 1980–2005 döneminde tarifelerin izlediği seyri göstermektedir. Şekildeki çizgiler ticaret açıklık indeksini temsil eder (indeks 100'den tarife oranlarının çıkarılmasıyla hesaplandığından yüksek sayılar düşük tarife anlamına gelir). Tüm dünyada son 25 yıl içerisinde özellikle gelişen piyasalarda hızlı tarife indirimleri gözlenmektedir.

ŞEKİL 34.5 Dünya Çapında Ticari Açıklık (Endeks 100 eksi bölgedeki ortalama verimlilik oranıdır.)



Kaynak: Uluslararası Para Fonu, *2007 World Economic Outlook.*
Ticaretin açıklığı, 100 eksi bölgedeki ortalama efektif tarife oranı şeklinde hesaplanmıştır.

Ekonomik Uzlaşma

Sizler artık uluslararası ticaretin ekonominin yapısı içerisine nasıl yerleştiği hakkında bazı şeyler biliyorsunuz.

Uluslararası ekonomide serbest ticaret yanlıları ve korumacılar arasındaki tartışma kritik bir öneme sahiptir. Bir yanda David Ricardo tarafından ondokuzuncu yüzyılın ilk döneminde şekillendirilen mukayeseli üstünlük teorisi vardır. Bu görüşe göre, tüm ülkeler uzmanlaşma ve ticaretten kazanç elde eder. Ticaretten kazançlar reeldir ve büyük olabilir; serbest uluslararası ticaret reel gelirleri artırır ve yaşam standardını yükseltir.

Diğer yanda ise iş kayıpları ve işçilerin dış rekabetten korunması için tartışan korumacılar bulunmaktadır. Dış rekabet bazı belirli sektörlerde iş kaybına neden olabilmesine rağmen ekonomide net iş kaybına neden olması ihtimal dâhilinde değildir ve işçiler zamanla genişleyen sektörlerde istihdam edileceklerdir. Dış ticaret ve tam istihdam konuları birlikte incelenir. Birçok konudaki anlaşmazlıklarına rağmen ekonomistlerin büyük çoğunluğu serbest ticaret lehindedir.

Ö Z E T

1. Büyüklükleri dikkate alınmaksızın, bütün ekonomiler diğer ülkelere bir ölçüde bağımlı ve kendi sınırları dışındaki olaylardan da etkilenmektedirler.

TİCARET FAZLALARI VE AÇIKLARI *s. 666*

2. 1970'lere kadar, Birleşik Devletler genel olarak ithal ettiğinden daha fazla ihraç etti— *ticaret fazlası verdi.* 1970'lerde Birleşik Devletler ihraç ettiğinden daha fazla ürün ithal etti— *ticaret açığı.*

TİCARETİN EKONOMİK TEMELLERİ: MUKAYESELİ ÜSTÜNLÜK *s. 667*

3. On dokuzuncu yüzyılda David Ricardo'dan kalma *mukayeseli üstünlük teorisi*, uzmanlaşma ve serbest ticaretin tüm ticaret ortakları için, hatta mutlak olarak daha az verimli olanlar için bile, kazançlı olacağını söyler.
4. Bir ülke bir malı üretmede diğer ülkeye göre daha az kaynak kullanıp o malı üretiyorsa, o ülkenin diğer ülke üzerinde **mutlak üstünlüğü** var demektir. Bir ülke mal üretiminde, eğer o malın üretimi diğer malların cinsinden daha az maliyetli ise *mukayeseli üstünlüğe* sahiptir.
5. Ticaret, ülkelere kendi kaynak ve verimlilik sınırlarının ötesine geçmesine olanak tanır. Ülkeler mukayeseli üstünlüğe sahip oldukları mallarda uzmanlaşmaya gittikleri zaman kendi toplam çıktılarını maksimize ederler ve kaynaklarını çok daha etkin olarak bölüştürürler.

6. Ticaret serbest olduğunda ticaretin tarzı veya ticaret akımları binlerce ithalatçı ve ihracatçıların ve milyonlarca özel hanehalkı ve firmaların bağımsız kararlarının sonucudur.
7. ABD'deki tüketicilere çekici gelen yabancı mallar ve A.B.D. mallarının yabancılara çekici gelmesi, iki kurun ticaretinin yapıldığı oran olan, *döviz kuruna* bağlıdır.
8. Herhangi iki çift ülke için bu ülkelerin ikisinin de uzmanlaşmadan ve mukayeseli üstünlüklerden otomatik olarak kazanç elde edecekleri bir döviz kuru aralığı vardır. Bu aralık içinde döviz kuru, hangi ülkenin ticaretten daha kazançlı çıkacağını döviz kuru belirleyecektir. Bu da bizi, ticaret hadlerini döviz kuru tarafından belirlendiği sonucuna götürür.
9. Eğer döviz kuru doğru aralıkta yer alırsa (bu ülkeler arasında mal akımını kolaylaştıran bir aralıkta) serbest piyasa, her iki ülkeyi kaynaklarını mukayeseli üstünlüğünün bulunduğu sektörlere kaydırması için yönlendirecektir. Bir ülkenin ancak mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu malları dünya piyasalarında rekabet edebilir.

MUKAYESELİ ÜSTÜNLÜĞÜN KAYNAKLARI *s. 674*

10. *Heckscher-Ohlin teoremi* mukayeseli üstünlük ve ticaret akımlarını açıklamak için *nispi faktör donanımlarını* dikkate alır. Bu teoriye göre, bir ülke nispeten iyi donanımlı olduğu girdilerini o malın üretiminde ağırlıkla kullanırsa o ülke o malın üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahip olur.
11. Nispeten girdilerin kısa bir listesi—doğal kaynaklar, bilgi sermayesi, fiziki sermaye, toprak ve kalifiye ve kalifiye olmayan emek—şaşırtıcı şekilde dünya ticaret yapılarının büyük bir kısmını açıklar. Buna rağmen, mukayeseli üstünlük teorisinin daha basit versiyonu neden birçok ülkenin aynı malları hem ithal hem de ihraç ettiğini açıklayamaz.
12. Bazı teoriler mukayeseli üstünlüklerin kazanılabileceğini tartışmaktadır. Nitekim ülke içindeki endüstriler yerli piyasayı ele geçirmek için mallarını farklılaştırırlar, bu endüstriler ayrıca dünya çapında var olan çok çeşitli zevkleri tatmin etmek için de ürünlerini farklılaştırırlar. Bu teori mukayeseli üstünlük teorisi ile tutarlıdır.

TİCARET ENGELLERİ: TARİFELER, İHRACAT SÜBVANSİYONLARI, VE KOTALAR *s. 675*

13. Ticaret engelleri birçok şekil alabilir. En yaygın üç tanesi *tarifeler, ihracat sübvansiyonları* ve *kotalardır*. Tümü de korumanın farklı türleri olup bunlar yoluyla ekonomin bazı sektörleri dış rekabetten korunur.
14. Tarih boyunca Birleşik Devletler yüksek-tarifeli ülke olmasına rağmen, şu anki genel eğilim tarifelerden ve kotalardan uzak durma yönündedir. *Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması(GATT)*, Birleşik Devletler ve diğer 22 ülke tarafından 1947'de imzalandı, etkisi bugün devam ediyor; amacı dünya ticareti için engelleri azaltmak ve onları aşağıda tutmaktır. 1988'de imzalanan *A.B.D.-Kanada Serbest Ticaret Anlaşması* ve 1992'de George H. W. Bush yönetiminin son günlerinde Birleşik Devletler, Meksika ve Kanada arasında imzalanıp 1994'te etkisini gösteren *Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması* diğer önemli anlaşmalardır.
15. GATT tarafından kurulan Dünya Ticaret Örgütü (WTO) ülkeler arasında ticaret anlaşmazlıklarını gidermeye yönelik müzakere forumu olarak hareket eder.
16. *Avrupa Birliği (AB)* 27 ülkenin serbest-ticaret bloğu olarak oluştu: Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Holanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç ve Birleşik Krallık. Diğer üçü üyelik için başvuruda bulundular: Hırvatistan, Makedonya Cumhuriyeti ve Türkiye. Birçok ekonomist serbest ticaretin avantajları, yeniden birleşmiş bir Almanya ve blok olarak hareket etme yeteneğinin Avrupa Birliğini uluslararası piyasadaki en güçlü oyunculardan birisi yapacağına inanmaktadır.

SERBEST TİCARET VEYA KORUMACILIK *s. 678*

17. Bir açıdan, mukayeseli üstünlük teorisi serbest ticaretin bir savıdır. Ticaret engelleri bir ülkenin uzmanlaşmadan yararlarının semeresini almasını engeller, nispeten verimsiz üretim tekniklerini uygulamaya iter ve tüketicileri korunan ürüne diğer durumda ödeyeceğinden daha yüksek fiyatlar vermeye iter.
18. Koruma savı bir dizi öneriye dayanır. Bunlardan biri dış rekabetin yerel iş kayıpları ile sonuçlanacağıdır. Fakat daralan sektörlerde işten çıkarılan işçilerin eninde sonunda genişleyen sektörlerde tekrardan çalışacaklarına inanmak için neden yoktur. Buna rağmen, bu uyum süreci maliyetsiz olmaktan uzaktır.
19. Koruma için diğer tartışmalar; ucuz yabancı işgücünün haksız rekabet yarattığı; bazı ülkelerin haksız ticaret uygulamaları yaptıkları; bu serbest ticaretin çevreye zarar verebileceği; korumanın ulusal güvenliği sağladığı, bağımlılığı azalttığı ve *bebek endüstrileri* koruduğudur. Bu tartışmalara rağmen, birçok ekonomist serbest ticaret yanlısıdır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

mutlak üstünlük, *s. 667*
mukayeseli üstünlük, *s. 667*
Mısır Kanunları, *s. 667*
Doha Gelişim Gündemi, *s. 676*
damping, *s. 676*
ekonomik entegrasyon, *s. 677*
Avrupa Birliği (AB), *s. 677*
Döviz kuru, *s. 672*
ithalat sübvansiyonları *s. 675*
faktör donanımları, *s. 674*
Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), *s. 676*
Heckscher-Ohlin teoremi, *s. 674*
bebek endüstri, *s. 683*
Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA), *s. 677*
koruma, *s. 675*
kota, *s. 676*
Smoot-Hawley tarifesi, *s. 676*
tarife, *s. 675*
ticaret hadleri, *s. 671*
mukayeseli üstünlük teorisi, *s. 667*
ticaret açığı, *s. 666*
ticaret fazlası, *s. 666*
ABD-Kanada Serbest Ticaret Anlaşması, *s. 677*
Dünya Ticaret Örgütü (WTO), *s. 676*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. Almanya ve Fransa'nın her birinin sadece iki mal ürettiğini varsayın, silahlar ve tereyağı. İkisinin de üretimleri yalnız emek kullanılarak gerçekleşiyor. İki ülkenin de tam istihdamda olduğunu varsayarak, size aşağıdaki bilgiler verilmiştir:

Almanya: 1 silah üretmek için 10 birim emek gerekir
1 pound tereyağı üretmek için 5 birim emek gerekir
Toplam İşgücü: 1,000,000 birim

Fransa: 1 silah üretmek için 15 birim emek gerekir
1 pound tereyağı üretmek için 10 birim emek gerekir
Toplam İşgücü: 750,000 birim

a. Ticaret olmadığı durumda her ülke için üretim olanakları eğrilerini çiziniz.

b. Eğer ulaştırma masrafları yok sayılırsa ve ticaret yapılıyorsa, Fransa ve Almanya ticarette iş yaparlar mı? Açıklayınız.

c. Eğer ticaret anlaşması müzakere edilmişse hangi oranda (margarin birimi cinsinden silah sayısı) mübadele için anlaşırlar?

2. Birleşik Devletler ve Rusya her biri sadece kürk başlık ve buğday üretirler. Yerel fiyatlar aşağıdaki tabloda verilmiştir:

	RUSYA	BİRLEŞİK DEVLETLER	
Kürk Başlık	10 Ru	7$	Şapka Başına
Buğday	15 Ru	10$	Ölçek Başına

1 Nisanda, Zürich kuru, kur oranını 1$ = 1 Ru olarak belirledi.

a. Hangi ülkenin kürk başlık üretiminde mutlak üstünlüğü vardır? Buğday?

b. Hangi ülkenin kürk şapka üretiminde mukayeseli üstünlüğü vardır? Buğday?

c. Ticaretle uğraşan iki ülke sadece Birleşik Devletler ve Rusya ise kur oranlarının arz ve talep kanunları tarafından serbest olarak belirlendiğini varsayarak hangi ayarlamaları öngörürsünüz?

3. Aşağıdaki tablo Birleşik Devletler için 2005 yılının ilk yarısı boyunca ithalat ve ihracat mallarını göstermektedir.

	Ocak–haziran 2005 (MİLYAR DOLAR)	
	İHRACAT	İTHALAT
Toplam	439.0	795.1
Uçaklar	15.5	6.1
Giysi	2.1	35.8
Ham petrol	.3	81.6
Taşıtlar	35.4	95.1
Tarım malları	30.6	29.8

Malları üretmede Birleşik Devletlerin kendi ticaret ortaklarına nispeten mukayeseli üstünlüğü hakkında ne (herhangi bir) sonuca varırsınız? Giyim ve uçaklardaki büyük eşitsizlik hakkında ne gibi bir hikâye söyleyebilirsiniz?

4. Aşağıdaki tablo, Illinois ve Kansas'ta dönüm başına ürün için en son verileri vermektedir.

	BUĞDAY	SOYA FASULYESİ
Illinois	48	39
Kansas	40	24

Kaynak: A.B.D. Tarım Bakanlığı, *Mahsul Üretimi.*

a. Eğer Illinois ve Kansas'ta çiftçilerin aynı miktarda emek, sermaye ve gübre kullandıklarını varsayarsak hangi eyalet buğday üretiminde mutlak üstünlüğe sahiptir? Soya fasulyesi üretiminde?

b. Eğer buğdayın toprağını saya fasulyesine aktarırsak bir ölçek fazla soya fasulyesi üretmek için Illinois'de kaç ölçek buğdaydan vazgeçmek gerekir? Kansas'ta?

c. Hangi eyalet buğday üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahiptir? Soya fasulyesi üretiminde?

d. Aşağıdaki tablo aynı yıl içinde her eyalet için ekilmiş toprağın milyon dönüm cinsinden dağılımını vermektedir.

	EKİLEN toplam ARAZİ (dönüm)	Buğday	Soyafasulyesi
Illinois	22.9	1.9	9.1
		(8.3%)	(39.7%)
Kansas	20.7	11.8	1.9
		(57.0%)	(9.2%)

Bu veriler c şıkkındaki cevabınızla tutarlı mıdır? Açıklayınız.

5. Birleşik Devletler'i ticaret engelleri olmayan 50 ayrı ekonomiden oluşan bir küme olarak düşünebilirsiniz. Bu açık çevrede her bir eyalet en iyi ürettiği üründe uzmanlaşır.

a. Sizin eyaletiniz hangi ürün veya ürünlerde uzmanlaşır?

b. Bu ürünlerin bir veya daha fazlasının üretiminin arkasında yatan mukayeseli üstünlüğün kaynaklarını tanımlayabilir misiniz? (Örneğin, doğal kaynak, bol ucuz emek, veya kalifiye işgücü)?

c. Sizin eyaletinizin neden bu yolla uzmanlaştığını mukayeseli üstünlük teorisinin ve Heckscher-Ohlin teoreminin açıklamaya yardımcı olduğunu düşünüyor musunuz?

6. Avustralya ve Birleşik Devletler beyaz ve kırmızı şarap üretirler. Her bir şarabın yerel cari fiyatları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

	AVUSTRALYA	BİRLEŞİK DEVLETLER
Beyaz Şarap	5 AU$	10 US$
Kırmızı Şarap	10 AU$	15 US$

Döviz kurunun 1 AU$ = 1 A.B.D.$ olduğunu varsayalım.

a. Her ülkenin içindeki fiyat oranları kaynak kullanımını yansıtıyorsa hangi ülke kırmızı şarabı üretmede mukayeseli üstünlüğe sahiptir? Beyaz şarabı?

b. Başka ticaret ortakları olmadığı ve yabancı para tutmanın tek sebebinin yabancı ürünler almak olduğunu varsayın. Kur iki ülke arasındaki ticaret akımının çift yönlü olmasını sağlayacak mı? Açıklayınız.

c. Kurda ne gibi ayarlamalar bekliyor olabilirsiniz? Spesifik olunuz.

d. Kur ayarlandıktan sonra Avustralya ve Birleşik Devletlerarasındaki ticaret akımı hakkında ne gibi öngörüde bulunabilirsiniz?

7. Bazı ampirik ticaret ekonomistleri ülkelerin hem İthalatçı hem de ihracatçı olduklarını belirtirler. Örneğin Birleşik Devletler hem gömlek İhracatı hem de ithalatı yapar. Bunu nasıl açıklarsınız?

8. **[*s. 681, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** s. 678'deki *Uygulamada İktisat'ı* yeniden inceleyiniz. Aslında 2008 boyunca dünya piyasalarında yiyecek fiyatları arttı, birçok ülke yiyecek üstündeki tarifeleri ve diğer ticaret engellerini azalttı. Bu niçin oldu? Yiyeceğin fiyatı arttığı zaman kim kazançlı çıktı ve kim zarar gördü? Yiyecek üstündeki tarifelerin kesilmesi kimin lehine ve bu tarifelerin sürdürülmesi kimin lehinedir? Eğer sizin cevabınızı destekleyen kanıt varsa görmek için nytimes.com ve online.wsj.com gibi gazete arşivlerinize gidiniz.

9. **[*s. 681, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Başkan, Kongre'ye ticaret anlaşmasını onaylaması için sunduğunda birçok yerel endüstri onaylama ile mücadele etti. 2005'te Birleşik Devletler Merkez Amerika-Dominik Cumhuriyeti Serbest Ticaret Anlaşması'nı (CAFTA-DR) müzakere ediyordu. 2004 ve 2005'teki CAFTA-DR'ye karşı ABD politik karşıtlık üzerine kısa bir yazı yazınız. Birleşik Devletler içindeki hangi endüstriler ticaret anlaşmasına karşı çıktılar? Bu endüstrilerin savundukları ile mum üreticileri tarafından oluşturulan savunmaları kıyaslamak adil mi?

Açık-Ekonomi Makro İktisadı: Ödemeler Dengesi ve Döviz Kurları

35

BÖLÜM İÇERİĞİ

Ödemeler Dengesi *s. 690*

- Cari İşlemler Hesabı
- Sermaye Hesabı
- Borçlu Bir Ülke Olarak ABD

Açık Ekonomide Denge Üretim (Gelir) Düzeyi *s. 693*

- Uluslararası Sektör ve Planlanan Toplam Harcama
- İthalat - İhracat ve Ticaretin Yansıma Etkisi
- İthal - İhraç Fiyatları ve Fiyatların Yansıma Etkisi

Esnek Döviz Kuru Rejiminin Olduğu Açık Ekonomi *s. 697*

- Döviz Kuru Piyasası
- Döviz Kurlarını Etkileyen Faktörler
- Döviz Kurlarının Ekonomi Üzerindeki Etkisi

Karşılıklı Bağımlığın Söz Konusu Olduğu Bir Dünya Ekonomisi *s. 706*

Ek: 1900'den Günümüze Dünya Para Sistemleri *s. 709*



Son 40-50 yıldır dünya ekonomileri giderek artan bir biçimde karşılıklı olarak birbirine bağımlı hale gelmektedir. Hiçbir ekonomi bir boşluk içinde hareket edememekte ve bir ülkedeki ekonomik olaylar diğer ülkelerin ekonomileri üzerinde önemli etkilere sahip olabilmektedir.

Uluslararası ticaret, bugünün dünya ekonomisinin temelini oluşturmaktadır. Şu anda ABD ithalatı, ABD Gayri Safi Yurtiçi Hasılası (GSYİH)'nın yaklaşık % 15'ini oluşturmaktadır ve her gün uluslararası sermaye piyasalarına milyar dolarlar akmaktadır. 34. bölümde uluslararası değişimin temel sebeplerini incelemiştik. Ülkeler, kendilerinin üretemediği mal ve hizmetleri elde etmek ya da kendilerinden daha düşük maliyetle üretilen mal ve hizmetlerin avantajlarından faydalanmak için birbirleri ile ticaret yapmaktadır. Ulusal ekonomiler ile dünyanın diğer ekonomileri arasındaki çeşitli bağlantıları s.405'de yer alan Şekil 20.3'deki akış diyagramından da görebilirsiniz. Yabancı ülkeler, ABD'ye mal ve hizmet arz ederken, ABD de dünyanın diğer ülkelerine mal ve hizmet arz etmektedir.

Makro iktisadi açıdan uluslararası bir işlem ile ulusal bir işlem arasındaki temel fark, para birimlerinin birbiri ile değiş tokuş edilmesidir. Farklı para birimlerine sahip ülkelerdeki bireyler, bir diğer ülkeden mal aldığında ya da sattığında, mutlaka bir para değişimi söz konusudur. Brezilyalı kahve ihracatçıları, Brezilya'da ABD doları harcayamazlar —Bu ihracatçılar Brezilya reali'ne ihtiyaç duyarlar. ABD'li bir buğday ihracatçısı da bir ABD şirketinden traktör satın almak ya da depolama faaliyetlerine ilişkin kira ödemek için Brezilya reali'ni kullanamaz. Herhangi bir şekilde gerçekleştirilen uluslararası değişim, ticaret ortaklarının kendi paralarının değişimine izin veren bir şekilde yapılmalıdır.

34. bölümden bildiğiniz üzere, iki ülke arasındaki ticaretin yönü **döviz kurlarına** - bir ülke parasının diğer ülke parası cinsinden fiyatına - bağlıdır. Eğer Japon Yen'i çok pahalı ise (bu durumda dolar ucuz olur), hem Japonlar hem de Amerikalılar, Amerikan üreticilerinden satın alma işlemi gerçekleştirir. Eğer Yen çok ucuz ise (bu durumda dolar pahalı olur) hem Japonlar hem de Amerikalılar Japon üreticilerinden mal satın alırlar. Döviz kurunun belirli değerleri içinde, ticaret her iki yönde olabilir, her ülke karşılaştırmalı olarak üstün olduğu malların üretiminde uzmanlaşır ve ticaret her iki tarafa da karşılıklı olarak yarar sağlar. Çünkü döviz kurları, uluslararası ticaretin akışına karar veren bir faktördür, bu da çok önemlidir: 1900'lerden bu yana, dünya para sistemi, uluslararası anlaşmalar ve olaylar ile çeşitli zamanlarda değişime uğramıştır. 20.yy'ın başlarında hemen hemen tüm paralar, altına bağlanmıştı. Değerleri, altının belli bir ons miktarına sabitlenmişti. Bu sistem, paraların (döviz kurlarının) uluslararası ticaretteki değerini belirlemekteydi.

döviz kuru Bir ülke parasının, bir başka ülke parası cinsinden ifadesidir; ulusal para birimlerinin biri biri ile ticaretinin yapılığı oran.

1944 yılında, İkinci Dünya Savaşı'nın sonuna gelindiği, uluslararası para sisteminin kaosta olduğu bir zamanda, 44 ülkeyi temsil eden bir grup uzman, New Hampshire-Bretton Woods'ta resmi olmayan bir toplantı düzenledi ve bir dizi anlaşma yaptı. Bu anlaşmalardan biri, her ülkenin belirlemiş olduğu para değerini sürdürmek için, gerektiğinde paraların alım-satımı yolu ile ülkelerin döviz piyasasına müdahalesini öngören bir sabit kur sisteminin kurulması idi.

1971 yılında ise ABD'nin de içinde bulunduğu pek çok ülke resmi olarak sabit kur sistemini uygulamaktan vazgeçti, arz ve talebe göre paranın değerinin belirlendiği yeni bir sistemi uygulamaya başladı. Örneğin, hükümet müdahalesinin olmadığı bir piyasada, İngiliz poundu'nun dolar cinsinden fiyatı, doları pound ile değiştirmek isteyenler (pound talep edenler) ile pound'u dolar ile değiştirmek isteyenlerin (pound arz edenler) karşılıklı etkileşimine göre belirlenir. Eğer talep edilen pound miktarı, arz edilen miktarı aşarsa, poundun fiyatı yükselecektir, tıpkı fıstık ve ataşın benzer koşullar altında fiyatının yükselmesi gibi. 1900'lerden bu yana oluşan çeşitli para sistemlerinin ayrıntılı bir tartışmasına, bu bölümün ek kısmında yer verilmektedir.

Bu bölümde, açık-ekonomi makro iktisadı olarak adlandırılan kısmı daha ayrıntılı bir biçimde inceleyeceğiz. Öncelikle, bir ulusun diğer uluslar ile olan işlemlerine ilişkin kaydı ifade eden *ödemeler dengesini* tartışacağız. Daha sonra da mal, hizmet ve sermayenin uluslararası değişimine izin verildiğinde, bu değişimlerin nasıl analiz edileceğini açıklayacağız.

Ödemeler Dengesi

Kimi zamanlar yabancı para birimlerinin tümünü - euro, İsviçre frankı, Japon yen'i, Brezilya real'i vb. gibi paraları - "döviz" olarak elimizde tutarız. Döviz, çok basit biçimde bir ülke parası (ABD örneğinde dolar) dışındaki diğer tüm paraları ifade etmektedir. ABD vatandaşları, diğer ülkelerin paraları cinsinden fiyatları belirlenmiş olan şeyler (örneğin Avusturya mücevheri, Meksika'da tatil ya da Japon Sony Şirketi tarafından çıkartılan hisse senedi ya da tahviller gibi şeyler) satın almak istediklerinde ABD'nin döviz talebi yükselir. ABD vatandaşları bu harcamaları yapmak istedikleri her zaman öncelikle döviz satın alır, sonra da harcamasını yapar.

döviz Veri bir ülke parası dışında kalan tüm paralardır.

Döviz arzı nereden gelir? Cevabı basittir: ABD (ABD vatandaşları ya da ABD firmaları) dövizi, mal, hizmet ya da varlıkları bir başka ülkeye sattığında kazanır. Tıpkı Meksika'nın ABD'li turistlerin Cancun'u ziyaret ettiklerinde döviz kazanması gibi. Meksikalı turistler ABD'ye Disney Dünyası'nı ziyaret etmek için geldiklerinde, ABD döviz kazanır (bu örnekte Meksika Pesosu). Benzer şekilde Suudi Arabistan'ın, General Motors'un hisse senetlerini satın alması ya da Miami'de Kolombiyalıların emlak satın alması ABD'nin döviz arzını artırır.

Bir ülkenin diğer ülkeler ile mal, hizmet ve varlık biçiminde oluşan işlemlerine ilişkin kayıt, o ülkenin **ödemeler dengesini** oluşturur. Ödemeler dengesi, aynı zamanda bir ülkenin döviz kaynaklarının (arz) ve döviz kullanımlarının (talep) kaydıdır.[1]

Cari İşlemler Hesabı

Ödemeler dengesi iki ana hesaba ayrılır; *cari işlemler hesabı* ve *sermaye hesabı*. Bu hesaplar, ABD'nin 2007 yılına ait ödemeler dengesini veren Tablo 35.1'de gösterilmektedir. Burada öncelikle cari işlemler hesabı ile ilgili açıklamalara yer vereceğiz.

ödemeler dengesi Bir ülkenin, diğer ülkeler ile olan ile olan mal, hizmet ve varlıklarla ilgili işlemlerinin kaydıdır; aynı zamanda bir ülkenin döviz kaynakları (arz) ile döviz kullanımlarının (talep) kaydını ifade eder.

Cari işlemler hesabının ilk kalemini, ABD'nin mal ticareti oluşturur. Bu kalem, bilgisayar çipleri, patates cipsi ve ABD müzisyenlerinin CD'lerinin ihracatı ile İskoç viskisi, Çin oyuncakları ve Meksika petrolünün ithalatını içerir. ABD ihracat yaparak döviz kazanır ve bu, cari işlemler hesabı için bir alacak (+) işlemidir. ABD, ithalat için döviz kullanır ve bu işlem de bir borç (-) işlemidir. 2007 yılında ABD, ihraç ettiğinden 815.4 milyar dolar daha fazla mal ithalatı yapmıştır.

Cari işlemler hesabının bir sonraki kalemi, hizmetlerdir. Diğer pek çok ülke gibi, ABD de diğer ülkelerden hizmet satın alır ve onlara hizmet ihraç eder. Örneğin, gemi ile İngiltere'ye buğday taşıyan bir ABD firması, bir İngiliz sigorta şirketi ile sigorta sözleşmesi yapabilir. Hollandalı çiçek yetiştiricisi, çiçeklerini bir Amerikan havayolu şirketi ile ABD'ye taşıyabilir. Birinci örnekte, ABD hizmet ithalatı yapmakta ve bu yüzden dövizini kullanmaktadır; ikinci

[1] Ödemeler dengesi ile bilanço arasındaki farkı unutmayın. Bir ülke ya da firmanın bilançosu belli bir zamana kadar olan varlık ve yükümlülüklerini gösterir. Buna karşılık ödemeler dengesi, genellikle bir aylık, dört aylık ya da bir yıl olan akımları ölçer. Ödemeler dengesi, bu ismine rağmen bir bilanço değildir.

örnekte ise yabancılara hizmet satmakta ve döviz kazanmaktadır. 2007 yılında ABD, ithal ettiğinden 106.9 milyar dolar daha fazla hizmet ihracatı yapmıştır.

TABLO 35.1 ABD Ödemeler Dengesi, 2007

ABD'ye döviz kazandıran tüm işlemler cari işlemler hesabına alacak olarak (+) olarak geçer; ABD'nin döviz kaybına sebep olan tüm işlemler de cari işlemler hesabına borç (-) olarak işlenir.

Cari Hesap	Milyar Dolar
Mal ihracatı	1,149.2
Mal ithalatı	–1,964.6
(1) Net Mal ihracatı	–815.4
Hizmet İhracatı	479.2
Hizmet İthalatı	–372.3
(2) Net hizmet ihracatı	106.9
Yatırımlardan elde edilen gelir	782.2
Yatırımlara ödenen gelir	–707.9
(3) Net yatırım geliri	74.3
(4) Net transfer ödemeleri	–104.4
(5) Cari İşlemler Dengesi (1 + 2 + 3 + 4)	–738.6
Sermaye Hesabı	
(6) Yurtdışı özel ABD varlıklarındaki değişim (artış, negatif (-)	–1,183.3
(7) ABD'deki yabancı özel varlıklardaki değişim	1,451.0
(8) Yurtdışı ABD hükümet varlıklarındaki değişim (artış, negatif (-))	–23.0
(9) ABD'deki yabancı hükümet varlıklarındaki değişim	412.7
(10) Sermaye hesabı dengesi (6 + 7 + 8 + 9)	657.4
(11) Net sermaye hesabı işlemleri	–2.2
(12) İstatistiksel fark	83.6
(13) Ödemeler dengesi (5 + 10 + 11 + 12)	0

Kaynak: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, Nisan 2008.

ticaret dengesi Bir ülkenin mal ve hizmet ihracatından mal ve hizmet ithalatının düşülmesi ile bulunur.

ticaret açığı Bir ülkenin mal ve hizmet ihracatının, mal ve hizmet ithalatından az olması durumunda oluşur.

Bir ülkenin mal ve hizmet ihracatı ile mal ve hizmet ithalatı arasındaki fark, o ülkenin **ticaret dengesini** gösterir. Mal ve hizmet ihracı, mal ve hizmet ithalatından daha az ise o ülkenin **ticaret açığı** vardır. 2007 yılında ABD'nin dış ticaret açığı 708.5 milyar dolardır (815.4 milyar - 106.9 milyar dolar) ve oldukça büyük bir ticaret açığına sahiptir.

Cari işlemler hesabının üçüncü kalemini yatırım gelirleri oluşturur. ABD vatandaşları ellerinde yabancı varlıklar (hisse senetleri, tahviller ve gayrimenkul) bulundurabilirler. ABD'li varlık sahiplerine kar payı, faiz, kira ve kar olarak ödenenler ABD için bir döviz kaynağıdır. Tam tersine, yabancıların, ABD'de tuttukları varlıklar üzerinden kar payı, faiz ve kar elde etmeleri halinde de döviz kaybı söz konusudur. 2007 yılında yabancılardan alınan yatırım gelirleri, yabancılara ödenen yatırım gelirlerini 74.3 milyar dolar aşmıştır.

Tablo 35.1'deki dördüncü kalem net transfer ödemeleridir. ABD'nin yabancılara yapmış olduğu transfer ödemeleri, dövizin bir diğer kullanımını gösterir. Bu transfer ödemelerinin bazıları, özel kesim (ABD vatandaşları) tarafından bazıları da ABD hükümeti tarafından gerçekleştirilir. Afrika'daki bir yardım kuruluşuna bir çek gönderebilirsiniz. Aynı zamanda ABD'deki pek çok göçmen de ülkelerinde yaşan ailelerini desteklemek üzere yardım amaçlı para gönderebilirler. Tersine, bazı yabancılar da ABD'ye transfer ödemesi yapabilirler. *Net* transfer kalemi, ABD'den yabancılara ve yabancılardan ABD'ye yapılan ödemeler arasındaki farkı gösterir.

cari işlemler dengesi Net mal ihracatına net hizmet ihracı, net yatırım geliri ve net transfer ödemelerinin eklenmesi ile bulunur.

Eğer net mal ihracatını, net hizmet ihracatını, net yatırım gelirini ve net transfer ödemelerini toplarsak, **cari işlemler dengesine** ulaşırız. Cari işlemler dengesi, bir ulusun yabancı mal ve hizmetlere ne kadar ödediği, ne kadar yatırım gelir ödemesi yaptığı, ne kadar transfer ödemesi gerçekleştirdiği ile aynı kalemler için diğer uluslardan elde ettikleri arasındaki far-

kı gösterir. Eğer denge negatif ise, 2007 yılında ABD'de olduğu gibi, bir ülke yabancı mal ve hizmetlere (yatırım gelirleri ve transferler için ödenenler dahil) diğer ülkelere yaptığı mal ve hizmet ihracatından (yatırım gelirleri ve transferlerden elde edilenler dahil) kazandığından daha fazla harcama yapmaktadır. Eğer bir ulus, yabancı mal, hizmet, yatırım geliri ödemeleri ve transferlere, kazandığından daha fazla harcıyorsa diğer ülkelere göre bu ülkenin net refahı azalır. Cari işlemler hesabının net kalemi, bir ulusun yurtdışı varlıklarından dünyanın geri kalanına olan yükümlülüklerinin çıkartılması ile bulunur. Ödemeler dengesinin sermaye hesabı, bu varlık ve yükümlülüklerdeki değişimlerin kaydedildiği hesaptır. Artık, sermaye hesabını anlatabiliriz.

Sermaye Hesabı

Cari işlemler hesabına kaydedilen her bir işlem için, sermaye hesabına kaydedilen bir dengeleme işlemi bulunur. Bir Amerikan vatandaşının, Japon arabası için harcama yaptığını düşünün. Yen/Dolar kurunun 1 dolar=100 yen olduğu düşünüldüğüne arabanın fiyatı 20.000 dolar ise, bu arabanın fiyatı aynı zamanda 2 milyon yendir. Amerikan vatandaşı (muhtemelen bir otomobil dealer'ı) 20.000 dolar karşılığında 2 milyon yen alarak bu arabayı satın alır. Bu örnekte, cari işlemler hesabında yer alan ABD ithalatı 20.000 dolar artmış ve aynı zamanda sermaye hesabında yer alan ABD'deki yabancı varlıklar da (bu örnekte elinde dolar bulunduran Japonlar) 20.000 dolar artmıştır. ABD'nin net refahı da, diğer ülkelere göre 20.000 dolar azalmıştır. Fark edilmesi gereken önemli bir nokta ABD'deki ithalat artışının ABD'de yabancı varlıklarda bir artışa neden olmasıdır. ABD ithalat için ödeme yapar ve yapılan bu ödeme (bu örnekte dolar ile) ABD'de yabancı varlıklarda bir artışı gösterir. Tersine, ABD'nin ihracatındaki bir artış, ABD'nin dış varlıklarında bir artış ile sonuçlanır çünkü yabancılar ABD ihracı için ödeme yaparlar.

sermaye hesabı dengesi ABD'de (belli bir dönem) şu hesapların toplamıdır: ABD vatandaşlarının yurtdışı varlıklarındaki değişim, ABD'deki yabancı bireylerin varlıklarındaki değişim, ABD hükümetinin varlıklarının yurtdışındaki değişimi, ABD'deki yabancı hükümet varlıklarındaki değişim.

Tablo 35.1 ABD'nin yurtdışı varlıklarını özel varlıklar (6.satır) ve kamu varlıkları (8.satır) olarak ayrı bir şekilde göstermektedir. Benzer biçimde, ABD'deki yabancı varlıklar, yabancı özel (7.satır) ve yabancı kamu (9.satır) olarak ayrı bir biçimde göstermektedir. 6,7,8 ve 9. satırların toplamı s**ermaye hesabının dengesini** verir (10.satır). Bir sonraki kalem, net sermaye işlemleri olarak adlandırılır (satır 11). Oldukça küçük bir değere sahiptir ve ABD hükümetin borç afları gibi işlemlerini içerir. Bu çeşit işlemler sermaye hesabını etkiler ama cari işlemler hesabını etkilemez. Bu kalemin olmadığı varsayıldığında, verilerin toplanmasında ölçüm hataları da yok ise sermaye hesabı dengesi, negatif cari hesap dengesine eşit olur. Çünkü yukarıda da daha önce bahsedildiği gibi cari işlemler hesabındaki her işlem için sermaye hesabında bir dengeleyici hesap vardır. Sermaye hesabı dengesini bir başka açıdan düşünürsek, ülkenin diğer ülkelere göre net refah pozisyonundaki değişimi ifade eder. Sermaye hesabı dengesi pozitif olduğu zaman ülkede bulunan yabancı varlıklardaki değişme, ülkenin yurtdışında bulunan varlıklarındaki değişiminden büyük olması anlamına gelir ki bu da ülkenin net refahının azalması anlamına gelir.

Tablo 35. 1 2007 yılı için ABD'nin cari işlemler dengesinin -738.6 milyar dolar olduğunu göstermektedir. Bu, ABD'nin dünyanın diğer ülkelerinden daha fazla harcama yaptığı anlamına gelir. Eğer cari işlemler dengesinin doğru olarak ölçüldüğü düşünülürse, diğer ülkelere göre ABD'nin net refah pozisyonu 2007 yılında, 738.6 milyar dolar ve 11. satırdaki 2.2 milyar doların da eklenmesi ile 740.8 milyar dolar azalmış olur. Sermaye hesabı dengesi (10. satır) gerçekte 657.4 milyar dolardır, bu yüzden istatiksel hata olarak adlandırılan ölçüm hatası 2007 yılında 83.6 milyar dolar olur (12. satır). Ödemeler dengesi (13. satır) cari işlemler dengesi, sermaye hesabı dengesi, net sermaye hesabı işlemleri dengesi ve istatistiksel hatanın toplamından oluşur. Dolayısıyla bu her zaman sıfırdır.

Tablo 35.1'den dikkat edileceği üzere, ABD'nin net refah pozisyonu 2007 yılında azalmış olsa bile, ABD'nin yurtdışı varlıklarındaki değişim önemli miktarda artmıştır (1.183,3 milyar dolar özel varlıklar ve 23.0 milyar dolar kamu varlıkları). Ancak, ABD'nin yabancı varlıklarında daha büyük bir artış vardır (1.451 milyar dolar özel ve 412 milyar dolar kamu). Bu nasıl olabilir?. Bu net değişim (ABD'deki yabancı varlıklardaki değişimden, ABD'nin yurt dışı varlıklarındaki değişimin çıkartılması ile bulunur) negatif cari işlemler dengesine eşittir (istatistiksel hatadan ayrı olarak) ve ABD'nin sadece yurt dışı varlıklarındaki değişimi göstermez. Yabancı kamu varlıklarındaki 412.7 milyar dolarlık artışın çoğu da Japonlar ve Çinliler tarafından biriktirilen dolarlardan oluşmaktadır.

Sermaye hesabına kaydedilen çoğu işlem, cari işlemler hesabı ilgili değildir. Bir ABD vatandaşının İngiliz menkul kıymeti için harcama yaptığını düşünün. Bu işlem ABD'li vatan-

daşın pound almak üzere dolar satmasını ve İngiliz menkul kıymetini satın almak için de poundu kullanmasını gerektirir. Bu işlemden sonra ABD'nin yurt dışı varlıkları (ABD şimdi daha fazla İngiliz menkul kıymeti bulundurmaktadır) ve ABD'deki yabancı varlıklar artmıştır (yabancılar şimdi daha fazla dolar bulundurmaktadır). İngiliz menkul kıymetine yapılan harcama Tablo 35.1'in 6. satırında eksi (-) bir işlem olarak ve dolar bulunduran yabancılardaki artış ise 7. satırda artı (+) olarak kaydedilmiştir. Bu iki işlem birbirini dengeler. Bu duruma genelde bir varlığın diğer ülkelerdeki bir varlık ile değiştirildiğinde rastlanır. Son yıllarda, petrol zengini Orta Doğulu birçok işadamı New York ve San Francisco gibi ABD şehirlerindeki konutlar için harcama yapmıştır. Emlak yatırımları ABD'de yabancı varlıkları artırmış (emlak varlıklarını) ve ABD 'de yurtdışı varlıklarını artırmıştır (Orta Doğu'dan yabancı dövizleri).

Borçlu Bir Ülke Olarak ABD

Eğer bir ülke diğer ülkelere göre pozitif net refah pozisyonuna sahipse, o ülke için borç veren ülke denilebilir. Tam tersine eğer bir ülke negatif net refah pozisyonuna sahip ise, o ülkenin borç alan bir ülke olduğu söylenebilir. Pozitif cari işlemler dengesine sahip olan ülkenin net refah pozisyonunun arttığını, negatif cari işlemler dengesine sahip ülkenin de net refahının azaldığını hatırlayalım. Bir ülkenin net refah pozisyonundaki değişimin tek yolunun ülkenin cari işlemler dengesinin sıfır olmadığı durumda olabileceğine dikkat edilmelidir. Basitçe döviz ile bir emlağın değişimi gibi, bir varlığın bir diğeri ile değişimi, bir ülkenin net refah pozisyonundaki bir değişim değildir. Bir ülkenin net refah pozisyonunun değişmesinin diğer bir biçimi, tüm geçmiş cari işlemler dengelerinin toplanması ile bulunur.

1970'lere kadar ABD, genel olarak cari fazlaya sahipti ve bu nedenle net refah pozisyonu da pozitifti. Ödünç veren bir ülke idi. Bu durum, 1970'lerin ortalarında değişmeye başladı ve 1980'lerin ortalarında ABD büyük cari açıklar vermiştir. Bu dönem boyunca ABD, diğer ülkelere göre net refah pozisyonuna sahip bir ülke durumundan negatif pozisyona sahip bir ülke konumuna dönüşmüştür. Diğer bir değişle, ABD ödünç veren bir ülke konumundan borç alan bir ülke konumuna geçtmiştir. Cari açıklar 1990'lı yıllara kadar devam etti ve ABD şimdi dünyanın en büyük borç alan ulusudur. 2006 yılında, ABD'de bulunan yabancı varlıklar, 16.3 trilyon dolar, ABD'nin yurtdışı varlıkları 13.8 trilyon dolardı.[2] ABD'nin net refah pozisyonu böylece -2.5 trilyon dolardır. Bu büyük negatif pozisyon ABD'nin 1980'ler, 1990'lar ve 2000'ler de yabancı mal ve hizmetler için (yatırım gelirleri ve transfer ödemeleri dahil) diğer ülkelere yaptığı mal ve hizmet satışlarından (yatırım gelirleri ve alınan transferler dahil) daha fazla harcama yaptığını göstermektedir.

Açık Ekonomide Denge Üretim (Gelir) Düzeyi

Buraya kadar söylediğimiz her şey tanımsal niteliktedir. Şimdi analizimize dönelim. Acaba ticaret ve sermaye akımlarına nasıl karar verilmektedir? Ülke ekonomileri üzerinde hangi etkilere sahip olmaktadır? Bu tartışmayı daha basit hale getirmek için, döviz kurlarının sabit olduğunu varsayıyoruz. Daha sonra bu varsayımı kaldıracağız.

Uluslararası Sektör ve Planlanan Toplam Harcama

Çarpana ilişkin daha önceki açıklamalarımız hanehalkının tüketim davranışını (C), firmaların planlanan yatırım davranışlarını (I) ve hükümet harcamalarını(G) içermektedir. Bu üç unsurun toplamını planlanan toplam harcama (AE) olarak tanımlamıştık.

Uluslararası sektörü analiz etmek için, diğer ülkelere yapılan mal ve hizmet ihracatı ile ithalatını dikkate almalıyız. Eğer, mal ve hizmet ihracımızı *EX* olarak adlandırdığımızda *EX*'in, toplam üretim ve gelirin bir unsuru olduğu daha açık bir biçimde görülecektir. Bir ABD tıraş bıçağının Meksikalı bir alıcıya satılması, Pittsburgh'da satılan benzer bir tıraş bıçağı gibi ABD üretiminin bir parçasıdır. İhracat basitçe, hanehalkı, firmalar ve hükümetin değil, diğer ülkeler tarafından ulusal üretimin talep edilmesidir.

İthalat (IM) ne demektir? İthalatın *ulusal üretimin (Y) bir parçası olmadığını* hatırlayalım. Bu tanımla, ithalat ülke tarafından üretilen değil, ülkenin onları dış ülkelerden alması-

[2] ABD Ticaret Departmanı, *Survey of Current Business*, April 2008, Tablo F.1.

dır. Aynı zamanda, hanehalkı toplam tüketim harcamaları, firmaların toplam yatırım harcamaları ve toplam hükümet harcamalarının ithalatı içerdiğini hatırlayalım. Bu nedenle, toplam üretimi doğru hesaplamak için, ithalatı oluşturan tüketim, yatırım ve hükümet harcamalarının bir kısmını çıkartmalıyız. Planlanan toplam harcama şu şekilde ifade edilebilir:

Açık bir ekonomide planlanan toplam harcama:

$$AE \equiv C + I + G + EX - IM$$

Son iki unsur *(EX-IM)* beraberce ülkenin net mal ve hizmet ihracatını gösterir.

net mal ve hizmet ihracı (*EX - IM*) Bir ülkenin toplam ihracat ve toplam ithalatı arasındaki farktır.

İthalat Miktarının Belirlenmesi Bir ülkede ithalat ve ihracatın miktarını ne belirler? Şimdilik ithalatın, gelirin (Y) bir fonksiyonu olduğunu varsayalım. Bu sorunun cevabı basittir: ABD'nin geliri artarsa, ABD vatandaşları Amerikan arabası ve yer fıstığı yağı, Kore çeliği ve DVD player gibi pek çok şey satın alabilirler. Gelir artarsa, ithalat yükselme eğilimine girer. Cebirsel olarak,

$$IM = mY$$

Gelir Y ve m pozitif sayılardır. (*m'nin* 1'den küçük olduğu varsayılır; aksi takdirde gelirdeki 1 $'lık artış, 1 $'dan daha fazla ithalatta bir artış oluşturur ki bu gerçekçi olmaz) 23. bölümden hatırlanacağı üzere marjinal tüketim eğilimi (MPC) gelirdeki 1 $'lık değişimden kaynaklanan tüketimdeki değişimi ölçer. Benzer bir şekilde, MPM ya da m olarak gösterilen **marjinal ithalat eğilimi** de gelirdeki 1 $'lık değişimden kaynaklanan ithalattaki değişimi ölçer. Eğer m = 0.2 ya da yüzde 20 ise ve gelir 1.000 $ ise o zaman ithalat (IM) 0.2 ile 1000 $'ın çarpımı olan 200 $'a eşittir. Eğer gelir 100 $'dan 1100 $'a artarsa, ithalattaki değişim m (gelirdeki değişim), 0.2 ile 100$'ın çarpımı 20 $'a eşit olacaktır.

marjinal ithalat eğilimi (*MPM*) Gelirdeki 1 dolarlık değişimin sebep olduğu ithalattaki değişimdir.

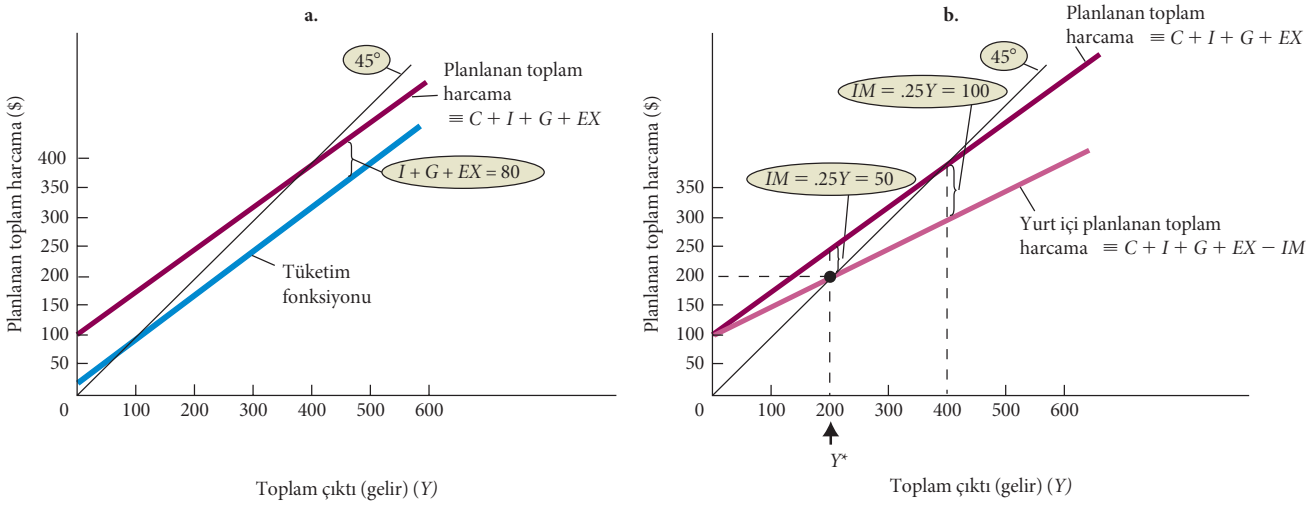
Şimdilik, ihracatının veri olduğunu varsayıyoruz. (Bu ihracatın dolaylı da olsa ekonominin durumundan etkilenmediğini ifade eder) Bu varsayım, daha sonra ilerleyen kısımda kaldırılacaktır.

Dengenin Çözümü İthalatın nasıl belirlendiği ilişkin varsayım veri iken, denge gelirini bulabiliriz. Bu işlem Şekil 35.1'de gösterilmektedir. Şekil 35.1'deki tüketim fonksiyonundan (mavi çizgi) başlarsak, kademeli bir şekilde planlanan toplam harcamanın (kırmızı çizgi) unsurlarını oluşturabiliriz. Basitlik açısından planlanan yatırımın, hükümet harcamalarının ve ihracatın sabit ve gelire bağlı olmadığını varsaydığımızda, gelirin her düzeyindeki tüketime I, G ve EX'in sabit miktarlarını ekleyerek kolaylıkla mavi çizgiden kırmızı çizgiye hareket edebiliriz. Bu örnekte, I + G + EX'i 80'e eşit alıyoruz.

Fakat $C + I + G + EX$, yurtiçi üretimin bir parçası olmayan ithalatı da içermektedir. Yurtiçinde üretilen mallara yapılan harcamaları hesaplamak için, her gelir düzeyindeki ithal edilen miktar çıkartılmalıdır. Şekil 35.1(b)'de, m = 0.25 olarak varsayıyoruz, bu toplam gelirin % 25'inin yabancı ülkelerde üretilen mal ve hizmetlere yapılan harcamalar olduğunu ifade eder. Bu varsayım altında ithalat, toplam gelirin sabit bir unsurudur. Bu nedenle daha yüksek gelir düzeyinde yabancı mal ve hizmetler için daha fazla harcama yapılır. Örneğin, Y = 200, ise IM = .25 Y'dir ya da 50'dir. Benzer şekilde, Y = 400 ise, IM = .25 Y yani 100'dür. Şekil 35.1 (b) planlanan yurtiçi toplam harcama eğrisini göstermektedir.

Planlanan yurtiçi toplam harcamanın yurtiçi toplam üretime (gelire) eşit olduğu noktada dengeye ulaşılır. Bu durum sadece şekil 35.1(b) de tek bir çıktı düzeyi olan Y^* = 200'de geçerlidir. Eğer Y, Y^* 'nin aşağısında yer alsaydı, planlanan harcama üretimi aşardı, stoklar planlanandan daha aşağıda olurdu ve üretim yükselirdi. Y^* 'nin üzerindeki düzeyde ise, üretim planlanan harcamayı aşardı, stoklar planlanandan daha büyük olurdu ve üretim daha düşük olarak gerçekleşirdi.

Açık Ekonomi Çarpanı Bunların tamamı çarpanın büyüklüğüne ilişkin bazı sonuçlar içermektedir. 23.bölümde incelediğimiz çarpanı hatırlayalım ve hükümet harcamalarında (G) sürekli bir artış olduğunu düşünelim. İlk başta, G'deki artış, toplam üretimden daha büyük planlanan toplam harcamaya sebep olacaktır. Yurtiçi firmalar, kendi stoklarını planlanandan daha küçük bulacak ve böylece üretimlerini artıracaklardır, artan üretimde daha fazla gelir demektir. Daha çok işçi istihdam edilir ve karlar artar. Artan gelirin bir kısmı tasarruf edilir ve bir kısmı da harcanır. Artan tüketim harcaması stoklarda planlanandan daha



▲ **ŞEKİL 35.1 Açık Ekonomide Denge Üretimin Belirlenmesi**

a. planlanan toplam harcamalara ulaşmak için planlanan yatırım harcamaları (*I*),hükümet harcamaları (*G*), toplam ihracat (*EX*) ve tüketim (*C*) toplamıştır. Bununla birlikte, *C* + *I* + *G* + *EX* ithalat üzerindeki harcamaları da içermektedir. **b**.gelirin her düzeyinde ithal edilen miktar, planlanan toplam harcamalarından çıkartılmaktadır. Denge üretim *Y** = 200'de oluşur, bu nokta planlanan toplam harcamaların 45 derece doğrusunu kestiği noktadır.

düşük ve üretimi artıracak şekilde stokların yeniden dolaşımına yol açar. Denge üretim, hükümet harcamalarındaki başlangıçtaki artışın çoğalan etkisi ile artacaktır. Bu çarpanı ifade eder.

23 ve 24. bölümlerde, basit çarpanın 1/(1 — *MPC*), ya da (1/*MPS*) olduğunu göstermiştik. Bu, hükümet harcamalarındaki sürekli artışın Δ*G'ye eşit olacağını bunun da* Δ*G* [1/(1 — *MPC*)] kadar toplam üretimde (gelir) bir artışa yol açacağı anlamına gelmektedir. Eğer *MPC*, 0 .75 olsaydı, hükümet harcamaları 10 milyar dolar yükselir ve denge gelir 4 x 10 milyar dolar ya da 40 milyar dolar artardı. Çarpan ise [1/(1 — .75)] = [1/.25] = 4.0 olurdu.

Açık ekonomide, G'nin artması ile yaşanan gelirdeki artışın bir kısmı, yurtiçinde üretilen mal ve hizmetler yerine ithalat üzerindeki harcamalardır. İthalat için harcanan gelir, yurt içi geliri (Y) artırmaz çünkü ithal mal, diğer ülkeler tarafından üretilmektedir. Çarpanı hesaplamak için, artan gelirin ne kadarının yurtiçi tüketimi artırmak için kullanıldığının bilinmesine ihtiyaç vardır (Tüm ithalatın tüketim malı olduğunu varsayıyoruz. Pratikte, ithalatın bir kısmı yatırım malıdır ve bir kısmı hükümet tarafından alınan mallardan oluşur.) Diğer bir ifadeyle, *yurtiçi* malın marjinal tüketim eğiliminin bilinmesi gereklidir. Yurtiçi tüketim, *C* — *IM'dir.* Bu nedenle, yurtiçi malın marjinal tüketim eğilimi, tüm mallar için marjinal tüketim eğiliminden *(MPC)* ithalatın marjinal tüketim eğiliminin *(MPM)* çıkartılması ile bulunur. Yurtiçi malın marjinal tüketim eğilimi (*MPC* — *MPM*)'dir. Sonuç olarak;

açık ekonomi çarpanı = 1 / (1 – (MPC – MPM)) dir.

Eğer *MPC* 0.75 ve *MPM* 0.25 ise, çarpan, 1/0.5 ya da 2.0. Bu çarpan, ithalatın içine alınmadığı hesaplamadan daha küçüktür, bu da 1/0.25 ya da 4.0'dır. Hükümet harcamalarındaki (ya da yatırımlarındaki) sürekli bir artışın gelir üzerindeki etkisi —ki bu çarpandır —açık ekonomide kapalı bir ekonomiden daha küçüktür. Nedeni hükümet harcamaları (ya da yatırım) arttığında gelir ve tüketim artar, fazla tüketim harcamasının bir kısmı yurtiçinde üretilen mal ve hizmetlere değil, yabancı ürünler için kullanılır.

İthalat-İhracat ve Ticaretin Yansıma Etkisi

Daha basit bir anlatım için şimdiye kadar ithalatın düzeyinin gelire bağlı olduğunu ve ihracatın da sabit olduğunu varsaydık. Gerçekte, ithalat üzerindeki harcamalar gelir dışındaki faktörlere bağlıdır ve ihracat da sabit değildir. Şimdi daha gerçekçi bir çerçevede düşüneceğiz.

İthalatın Belirleyicileri Hanehalkının tüketim davranışını ve firmanın yatırım davranışını etkileyen aynı faktörler muhtemelen ithalat talebini de etkileyecektir çünkü ithal edilen malların bir kısmı tüketim malı, bir kısmı da yatırım malıdır. Örneğin, tüketim harcamalarını artıran her şey muhtemelen ithalat talebini de artıracaktır. 23. ve 26. bölümlerde vergi sonrası reel ücret, vergi sonrası ücret dışı gelir ve faiz oranı gibi faktörlerin tüketim harcamalarını etkilediğini, aynı zamanda ithalat üzerindeki harcamaları etkilediğini görmüştük. Benzer şekilde, yatırım harcamalarını artıran her şey, muhtemelen ithalat talebini de artıracaktır. Örneğin, faiz oranlarındaki bir indirim hem yurtiçinde üretilen mallara hem de yurt dışında üretilen mallara yapılan harcamaları teşvik edecektir.

İthal mallara yapılan harcamaların belirlenmesinde ayrıca, yurtiçinde ve yurt dışında üretilen malların nispi fiyatları da düşünülmelidir. Eğer yabancı malların fiyatları yurtiçi malların fiyatlarına oranla düşerse, bireyler yurtiçi mallara oranla yabancı mallardan daha fazla tüketeceklerdir. Japon arabaları Amerikan arabalarına oranla daha ucuz ise, Japon arabaları tüketimi daha fazla olacaktır.

İhracatın Belirleyicileri Şimdi ihracatın sabit olduğu varsayımını kaldıralım. Diğer ülkelerin ABD'nin ihraç ettiği mallara olan talep, diğer ülkelerin ABD'den ithal ettikleri mallara olan talep ile aynı şeyi ifade etmektedir. Almanya'nın ithal mallarının ABD üretimi olması gibi. Yine Fransa, İspanya ve diğer ülkeler içinde aynı durum geçerlidir. Almanya'da ithalat üzerindeki toplam harcamalar, biraz önce tartıştığımız değişkenler dışındaki faktörlerin yani ABD'deki değişkenler yerine Almanya'daki değişkenlerin bir fonksiyonudur. Bu diğer ülkeler için de geçerlidir. ABD'nin ihracat mallarına olan talep, diğer ülkelerin ekonomik faaliyetlerine — diğer ülkelerin reel ücretleri, refahı, ücret dışı gelir, faiz oranları vb. gibi — bağlı olduğu kadar diğer ülke mallarının fiyatları ile ABD'deki mal fiyatlarına da bağlıdır. Yabancı üretim arttığı zaman, ABD'nin ihracatı da artma eğiliminde olacaktır. Aynı zamanda, ABD fiyatları diğer ülke fiyatlarına göre düşükse ABD'nin ihracatı artma eğilimi gösterecektir.

ticaretin yansıma etkisi Bir ülkenin ekonomik faaliyetindeki artış eğiliminin ekonomik faaliyetlerde dünya çapında bir artışa yol açması ve sonra bunun geri dönerek ülkede ekonomik faaliyeti artırmasıdır.

Ticaretin Yansıma Etkisi Şimdi **ticaretin yansıma etkisini** tartışmak için ihracat ve ithalat talebi hakkındaki bildiklerimizi birleştirebiliriz. ABD'nin ihracatının arttığını, diğer bir ifade ile diğer ülkelerin birdenbire ABD bilgisayarlarını diğer ülkelerde üretilen bilgisayarlara göre tercih ettiğini varsayalım. Artan ihracat ABD'deki üretimin (gelirin) artmasına yol açacak bu da ABD'nin ithalatında bir artışa yol açacaktır. Burası, ticaretin yansıma etkisinin başladığı noktadır. Çünkü ABD'nin ithalatı bir başka ülkenin ihracatıdır, ABD'nin fazladan ithalat talebi diğer ülkelerin ihracatını artırır. Diğer ülkelerin ABD'ye ihracatı arttığı zaman bu ülkelerin aynı zamanda üretimleri ve gelirleri yükselir bu da diğer ülkelerin ithalat talebinde bir artışa yol açar. Diğer ülkelerin ithalat talebi ABD'den kaynaklanır, bu yüzden ABD'nin ihracatı artar. ABD'nin ihracatındaki artış, ABD'nin ekonomik faaliyetlerini daha fazla teşvik eder, ABD'nin ithalat talebinde daha yüksek bir artış başlatır ve bu şekilde devam eder. ABD'nin ithalatındaki artış, diğer ülkelerin ihracatını artırır bu, diğer ülkelerin ekonomilerini teşvik eder ve onların ithalatını artırır, bu ABD'nin ihracatını artırır, ABD ekonomisini teşvik eder ve ABD'nin ithalatını artırır ve bu şekilde devam eder. Bu ticaretin yansıma etkisidir. Diğer bir ifadeyle, ABD'nin ekonomik faaliyetindeki artış, dünya genelinde ekonomik faaliyette bir artışa yol açar, bu daha sonra ABD'ye yönelik yansıma etkisine yol açar.

İthalat- İhracat Fiyatları ve Fiyatların Yansıma Etkisi

İthalatın fiyatından söz ettik ancak ithal fiyatlarını etkileyen faktörleri tartışmadık. İthal fiyatları düşünüldüğünde iş çok daha karmaşık bir hal almaktadır, çünkü birden fazla para birimi söz konusudur. "İthal fiyatları" hakkında konuştuğumuzda, dolar, yen, İngiliz poundu, Meksika pezosu vb. gibi paralar cinsinden belirlenmiş olan fiyatlar mı anlaşılmalıdır? Bir ülkenin ihracatının, diğer bir ülkenin ithalatı olması nedeniyle aynı soru ihracat fiyatı için de

geçerlidir. Meksika oto parçalarını ABD'ye ihraç ettiği zaman, Meksikalı üreticiler,oto parçalarının peso cinsinden fiyatıyla ilgilenirler çünkü Meksika'daki işlemler için peso kullanılır. ABD'li tüketiciler de oto parçalarının dolar cinsinden fiyatıyla ilgilenirler, çünkü ABD'deki işlemler için de dolar kullanılır. İki fiyat arasındaki bu ilişki dolar/peso arasındaki döviz kurunu gösterir.

Meksika'da enflasyonun söz konusu olduğunu ve radyatör fiyatının 1000 peso'dan 1200 peso'ya çıktığını varsayalım. Eğer dolar/peso döviz kuru değişmeden kalırsa, örneğin 1 peso 0.10 $ ise, dolar cinsinde ifade edildiğinde bir Meksika radyatörün ihraç fiyatı, 100 dolardan 120 dolara yükselecektir. Çünkü Meksika'nın ABD'ye ihracatı, diğer bir ifadeyle ABD'nin Meksika'dan ithalatıdır. Meksika'nın ABD'ye gerçekleştirdiği ihracatın dolar fiyatındaki artış, ABD'nin Meksika'dan yaptığı ithalatın fiyatında bir artış anlamına gelmektedir. Bu nedenle Meksika'nın ihraç fiyatı, dolar/peso kurunda değişiklik olmadan artarsa, ABD'nin yaptığı ithalatın fiyatı yükselecektir. Zira, diğer ülkelerin ihraç fiyatı, ABD ithal fiyatlarını etkiler.

Bir ülkenin ihraç fiyatları o ülkedeki genel fiyat düzeyi ile yakın bir ilişki halinde hareket eder. Eğer Meksika, fiyatlarda genel bir artış yaşıyor ise, bu değişim muhtemelen hem ihraç edilen hem de ihraç edilmeyen yurtiçindeki tüm malların fiyatlarındaki bir artışı yansıtacaktır. Yurtdışı enflasyonun genel düzeyinin, ABD'nin ithal ettiği malların fiyatlarını etkilemesi mümkündür. Eğer yurtdışı enflasyon oranı yüksek ise, ABD'nin ithal ettiği malların fiyatlarının artması muhtemeldir.

Fiyatların Yansıma Etkisi Bir ülkede yurtiçi fiyatlarda bir artış yaşadığı zaman, ihraç fiyatlarının artacağını biliyoruz. Aynı zamanda bu durum, bir ülkenin ithal ettiği malların fiyatlarının artması halinde yurtiçinde üretilen malların fiyatlarının buna ilişkin olarak artması durumunda da geçerlidir. Bu etkinin oluşabileceği en azından iki yol bulunmaktadır.

İlki, ithal girdi fiyatlarındaki bir artışın, ülkenin toplam arz eğrisini sola kaydırmasıdır. 28. bölümde, bir maliyet şokuna karşı makro iktisadi tepkinin nasıl olacağı anlatılmıştı. Bir maliyet artışının sebep olduğu toplam arz eğrisindeki sola doğru bir değişim, toplam üretimde bir düşüşe ve fiyatlarda da bir yükselmeye sebep olmakta idi (Stagflasyon).

İkincisi, ithalat fiyatlarının yurtiçi fiyatlara oranla artması halinde hanehalkının, yurtiçinde üretilen mal ve hizmetleri ithal mallar ile ikame etme eğilimi gösterecek olmasıdır. Bu durum, toplam talep eğrisinin sağa doğru kayması ile aynı şeydir. Eğer yurtiçi ekonomi, toplam arz eğrisinin yukarı doğru eğimli olan kısmında faaliyet gösteriyor ise, yurtiçi fiyatlar genel düzeyi toplam talepteki artışa tepki olarak yükselecektir. Tam rekabet firmaları piyasada oluşan fiyatların yükseldiğini görürken, akset rekabet firmaları da mallarına ilişkin bir talep artışı olduğunu göreceklerdir. Burada anlatılanlar, örneğin ABD'de üretilen otomobil fiyatlarının, ithal arabalarının fiyatları ile yakın bir şekilde hareket ettiğini söylemektedir.

Henüz, öykünün sonuna gelmedik. Bir ülkenin —örneğin Meksika'nın— yurtiçi fiyat düzeyinde bir artış yaşadığını varsayalım. Bu durum, ABD'nin Kanada'ya (ve diğer tüm ülkelere) yaptığı ihracat fiyatını artıracaktır. Kanada'nın Meksika'dan yaptığı ithalatın fiyatındaki artış, Kanada'nın iç fiyatlarında bir artışa yol açacaktır. Kanada aynı zamanda Meksika'ya ihracat yapmaktadır. Kanada'nın fiyatlarındaki artış, Kanada'nın Meksika'ya yaptığı ihracatın fiyatında bir artışa sebep olur bu da daha sonra Meksika'nın fiyat düzeyini artırır.

Bu durum, **fiyatların yansıma etkisi** olarak adlandırılır ve enflasyonun ihraç edilebilir olması açısından mantıklıdır. Bir ülkenin fiyat düzeyindeki bir artış, diğer ülkenin fiyatlarının yükselmesine neden olabilir, bu durum yansıma etkisi ile ilk ülkedeki fiyat düzeyinin artırır. İhraç ve ithal fiyatlarına bağlı olarak, yurtiçi fiyat artışı kendi üzerinde yansımaya neden olur.

Ancak, bu tür bir tartışmanın sabit döviz kuru varsayımı altında şekillendiğini unutmayalım. Gerçek dünya, esnek döviz kuru altında çok daha karmaşıktır, şimdi bu konu ile ilgilenelim.

fiyatların yansıma etkisi Bir ülkede iç fiyatlardaki artış, ülkenin kendi ihracatı ve ithalatı üzerinde yansıma etkisine sahip olabilir. Bir ülkede fiyat düzeyindeki bir artış, diğer ülkelerdeki fiyatları yukarı doğru itmesi ve bu etkinin daha sonra ilk ülkede fiyat düzeyinin artmasına sebep olmasıdır.

Esnek Döviz Kuru Rejiminin Olduğu Açık Ekonomi

Bretton Woods anlaşması ile düzenlenen sabit döviz kurları 1971 yılına kadar uluslararası parasal düzenlemelere büyük oranda hizmet etmiştir. 1971 sonrasında ABD ve diğer pek çok ülke sabit döviz kurunu **dalgalı** ya da **piyasada oluşan döviz kurları** lehine terk etmeye

dalgalı veya piyasada belirlenen döviz kurları Döviz kurlarının, arz ve talep güçlerince belirlenmesidir.

karar vermiştir. Hükümetler, hala döviz kuru hareketlerinin "düzenli" olması, güçlü bir yapıya kavuşması için döviz piyasalarına müdahalelerde bulunmaktadırlar. Döviz kurları bugün büyük ölçüde düzenlenmemiş arz ve talep güçlerince belirlenmektedir.

Bir ekonominin diğer ülkeler ile nasıl etkileşimde olduğunu anlayabilmek, döviz kurlarının sabit olduğunu varsaydığımız durumdaki kadar basit değildir. Döviz kurları, yurtiçi fiyatlardan ziyade ithal malların fiyatını belirler ve döviz kuru yapılacak ithalat ve ihracat miktarları üzerinde de önemli etkiye sahiptir. Doların değerinin İngiliz poundu karşısında % 20 düştüğünü varsayalım. Bu durumda dolar ile daha az pound alınırken, pound ile daha çok dolar satın alınır. Pound ile daha çok dolar alan İngiliz yerleşikleri ve daha az pound alan ABD yerleşikleri, ABD mal ve hizmetlerini çok daha cazip bulurlar. Döviz kuru hareketleri ithalat, ihracat ve ülkeler arasındaki sermaye hareketleri üzerinde önemli etkilere sahiptir.

Döviz Piyasası

Dalgalı döviz kuru sistemi altında döviz kurunu belirleyen nedir? Bu soruya cevap verebilmek için, sadece ABD ve İngiltere gibi iki ülkenin olduğunu varsayıyoruz. Sadece iki ülkeli bir dünyayı anlamak daha kolay ve pek çok durum için çoklu ticari ortağın olduğu bir dünya için de genelleme yapabiliriz.

Pound Arzı ve Pound Talebi Hükümetler, vatandaşlar, bankalar ve şirketler her gün poundu dolarla, doları da pound ile değiştirmektedirler. Her iki ülkede de pound talep edenler, doları pound ile değiştirmek isteyen dolar sahipleridir. Pound arz edenler, poundu dolar ile değiştirmek isteyenler de pound sahipleridir. Döviz piyasasındaki doların (poundun) arzını, ABD'nin (İngiltere'nin) para arzı ile karıştırılmaması gerekir. ABD'nin para arzı, şu anda dolaşımda olan tüm paraların arzıdır. Döviz piyasasında doların arzı, belli bir dönemde doları pound ile değiştirmek isteyen ve elinde dolar olanların miktarıdır. Döviz piyasasında dövizin arz ve talebi, *döviz kurunu* belirler; para talebi ve toplam yurtiçi para arzı da *faiz oranını* belirler.

Doların pound ile değiştirilmek istenmesinin sebebi, İngiltere'de üretilen bir mal ya da hizmeti satın almaktır. ABD, Jaguar otomobilleri ya da İskoç viskileri ithalatına pound ile ödeme yapmalıdır. İngiltere'de trenle seyahat etmek, otelde kalmak, restaurantta yemek için doların pound ile değiştirilmesi gereklidir. Bir ABD şirketi, İngiltere'de bir fabrika inşa edersе fabrika için pound ile ödeme yapmalıdır. Aynı zamanda, bazı bireyler İngiliz hisse senedi ya da tahvili satın almak isteyebilir. Kesin olarak ifade etmek gerekirse, İngiliz hükümeti ya da İngiliz şirketi tarafından çıkarılan tahvilin satın alınması, ABD vatandaşlarının ödünç vermesi anlamına gelir yine bu işlem de dövizin değişimini gerektirir. İngiliz tahvil satıcısına yapılacak olan ödeme eninde sonunda pound şeklinde yapılmalıdır.

Piyasanın arz tarafında ise durum tersine işlemektedir. Burada genellikle elinde pound olan ve dolar almak isteyen İngiliz vatandaşları bulunmaktadır. Yine, buradaki ortak sebep ABD'de üretilen bir mal ya da hizmeti satın almaktır. Eğer Bir İngiliz ithalatçı Georgia'da üretilen Golf arabalarını ithal etmeye karar verir ise üretici ödemeyi dolar olarak kabul etmelidir. New York'u ziyaret eden İngiliz turistler taksiye binebilir, restaurantta yemek yiyebilir veya Ellis adasına tura gidebilirler. Tüm bu yapılan işlemler dolar gerektirir. Bir İngiliz firması Los Angeles'ta bir ofis kompleksini inşa ettiği zaman sözleşme sahibine dolar ile ödeme yapılır.

Döviz alım-satımı ile uğraşanlara ek olarak bazı birey ve kurumlar da spekülatif sebepler ile para tutarlar. Eğer ABD dolarının pounda göre değerinin düşeceğini düşünüyorsanız, varlığınızın bir kısmını pound olarak tutmak isteyebilirsiniz. Tablo 35.2 ABD ve İngiltere örneklerinde döviz arz ve talep edenlerin ana kategorilerinin bazılarını özetlemektedir.

Şekil 35.2 döviz piyasasındaki pound talep eğrisini göstermektedir. Poundun fiyatı (döviz kuru) düştüğü zaman, daha az dolar ödeyerek İngiliz mal ve hizmetleri satın alınır, Liverpool'da bir bina inşa edilir, Londra'ya seyahat edilir vb. gibi. Düşük net fiyatlar (dolar açısından) İngiliz yapımı ürünlerin talebini ve İngiltere'ye yapılacak olan seyahat sayısını artırır. Eğer İngiltere'de fiyatlar (pound açısından) değişmezse, yabancılar tarafından talep edilen İngiliz mal ve hizmet miktarındaki bir artış, talep edilen pound miktarını artıracaktır. Döviz piyasasında pound talep eğrisi negatif bir eğime sahiptir.

Şekil 35.3 döviz piyasasında pound arz eğrisini göstermektedir. Yüksek döviz kurunda

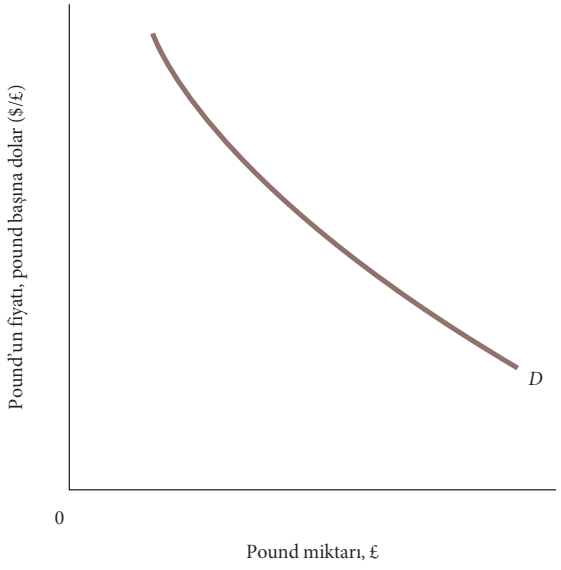
TABLO 35.2 Uluslararası Döviz Piyasalarında Bazı Alıcı ve Satıcılar: ABD ve İngiltere

Poun Talebi (Dolar Arzı)

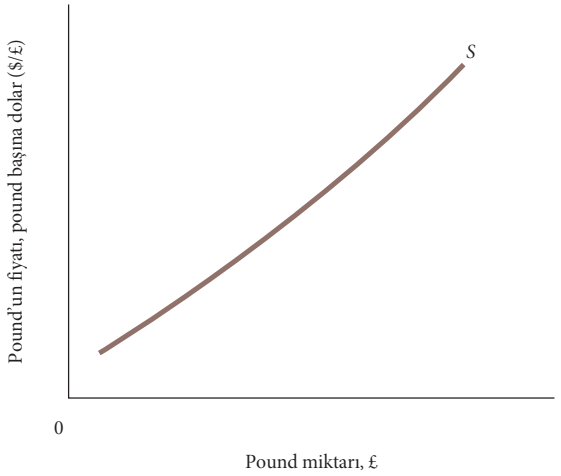
1. Firmalar, hanehalkları veya hükümetlerin ABD'ye İngiliz mallarını ithal etmeleri ya da İngiliz üretimi mal ve hizmetlerini satın almak istemeleri
2. İngiltere'de seyahat eden ABD vatandaşları.
3. İngiliz hisse senedi, tahvil ya da diğer finansal araçları satın almak isteyen dolar sahipleri
4. İngiltere'de yatırım yapmak isteyen ABD şirketleri
5. Pounda karşı doların değerinde düşme bekleyen spekülatörler

Pound Arzı (Dolar Talebi)

1. Firmalar, hanehalkları veya hükümetlerin İngiltere'ye ABD mallarını ithal etmeleri ya da ABD üretimi mal ve hizmetlerini satın almak istemeleri
2. ABD'de seyahet eden İngiliz vatandaşları
3. ABD'de hisse senedi, tahvil veya diğer finansal araçları satın almak isteyen pound tutanlar
4. ABD'de yatırım yapmak isteyen İngilliz şirketleri
5. Pounda karşı doların değerinde yükselme bekleyen spekülatörler.



ŞEKİL 35.2 Döviz Piyasasında Pound Talebi
Poundun fiyatı düştüğü zaman, İngiliz yapımı mal ve hizmetler, ABD alıcılarına daha ucuz görünür. Eğer İngiliz fiyatları sabit olursa, ABD alıcıları daha çok İngiliz mal ve hizmeti satın alacaktır ve pound talep miktarı yükselecektir.



ŞEKİL 35.3 Döviz Piyasasında Pound Arzı
Poundun fiyatı yükseldiği zaman, İngilizler her bir pound için daha çok dolar temin eder. Bu, ABD üretimi mal ve hizmetlerin İngiliz alıcılarına daha az pahalı görünmesi anlamına gelir. Böylece, arz edilen pound miktarı muhtemelen döviz kuru ile artacaktır.

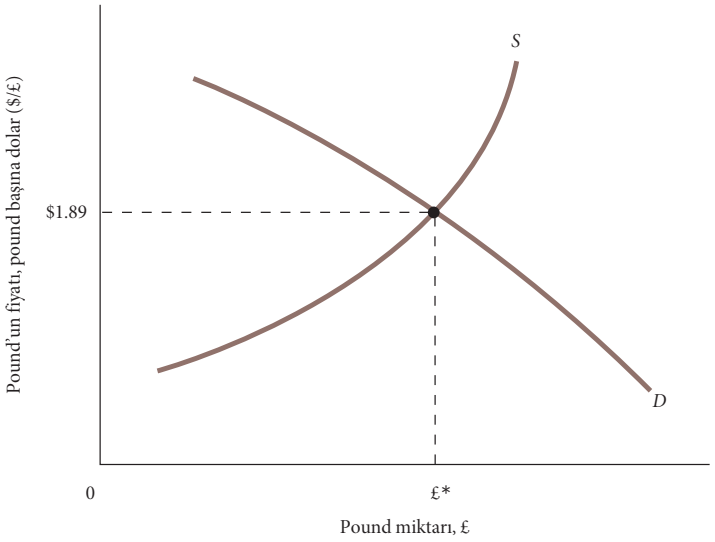
her bir pound, daha fazla dolar satın alır ve ABD'de üretilen mal ve hizmetlerin fiyatı İngiliz mallarının fiyatına oranla düşer. Bir İngiliz, poundun fiyatı yüksek olduğu zaman (doların değeri düşük olduğu zaman) ABD yapımı malları almak isteyecektir. ABD mal ve hizmetleri için İngiliz talebindeki artış, muhtemelen arz edilen pound miktarını artıracaktır. Döviz piyasasında pound arzını temsil eden eğri de pozitif eğimli bir eğridir.

Paranın değerlenmesi Bir paranın değerinin diğer bir para karşısında artmasıdır.

Paranın değerinin düşmesi Bir paranın değerinin diğer bir para karşısında azalmasıdır.

Denge Döviz Kuru Döviz kurunun dalgalanmasına izin verildiğinde döviz kurunun değerine de, diğer fiyatlarda olduğu gibi aynı yol ile karar verilir: Denge döviz kuru, talep edilen döviz miktarının, arz edilen döviz miktarına eşit olduğu noktada oluşur. Bu durum Şekil 35.4'te gösterilmektedir. Pounda yönelik aşırı talep (arz edilen miktarı aşan talep miktarı) poundun fiyatının yükselmesine neden olacaktır ve pound dolara göre **değerlenecektir**. Aşırı pound arzı ise poundun fiyatının düşmesine neden olacaktır ve pound dolara göre **değer kaybedecektir**[3].

ŞEKİL 35.4 Denge Döviz Kuru
Döviz kurları dalgalandığında, döviz kuruna arz ve talep güçleri karar verir. Poundun talebindeki artış, dolar karşısında poundun değerinin düşmesine yol açacaktır.



Döviz Kurunu Etkileyen Faktörler

Artık, döviz kurunu etkileyen faktörleri tartışmak için yeterli bilgiye sahibiz. Tablo 35.2'de bireylerin davranışlarını değiştiren her şey arz ve talep eğrilerinin değişmesine sebep olur ve döviz kurunun buna bağlı olarak ayarlanmasını sağlar.

Satın alma Gücü Paritesi: Tek Fiyat Kanunu İki ülke arasında malların ulaşım maliyeti küçük ise, her iki ülkede benzer bir malın fiyatının hemen hemen aynı olması beklenir. Örneğin, basket toplarının fiyatı, Kanada ve ABD'de aşağı yukarı aynı olmalıdır.

Tek fiyat kanunu Ulaşım maliyetleri düşük ise, farklı ülkelerdeki benzer bir malın fiyatı, hemen hemen aynı olmalıdır.

Bunun nedenini anlamak zor değildir. Basket toplarının fiyatı Kanada'da daha ucuz ise, Kanada'da topları düşük fiyattan alan kişi, ABD'de yüksek fiyattan satacaktır. Bu, Kanada'da arzı azaltır ve fiyatları yukarı iterken, ABD'de de arzı arttırır ve fiyatları aşağı iter. Bu süreç, fiyat farklılığı dolayısıyla kar fırsatları olduğu sürece devam eder. Çok düşük ulaşım maliyeti olan bir mal için **tek fiyat kanununun** oluşmasını bekleriz. Bu durumdaki bir malı nereden alırsak alalım fiyatı aynı olmalıdır.

[3] Şekil 35.3 döviz piyasasında pound arz eğrisinin pozitif eğilimli olduğunu göstermesine rağmen, belirli koşullar altında eğri geriye dönebilir. Poundun fiyatının 1.50 dolardan 2 dolara çıktığını farz edin. İngiliz ithalatçının her ay ulaşım maliyetleri dahil 15.000 dolardan 10 Chevrolet aldığını düşünün. 1 pound 1.50 dolardan değiştiğinde, alıcı her ay döviz piyasasına 100.000 pound arz edecektir.—100,000 pound 150.000 dolar getirir ki bu 10 araba almak için yeterlidir. Şimdi, daha ucuz dolar ile alıcının 12 araba satın aldığını farz edin. 12 araba toplam 180.000 dolara mal olacaktır; fakat 2 dolar, 1 pounda eşittir, alıcı sadece her ay 90.000 pound harcayacaktır. Poundun fiyatı yükselirse piyasada pound arzı düşer. Bu görünen paradoksun sebebi basittir. ABD mallarını satın almak için bir İngiliz ithalatçının ihtiyaç duyduğu pound miktarı, hem satın aldığı mal miktarına hem de malların pound fiyatına bağlıdır. Değeri düşmüş paradan kaynaklanan fiyatlardaki yüzde azalış, talep edilen ithal miktarındaki yüzde artıştan daha büyük olduğu için eğer ithal talebi elastik değilse, ithalatçılar daha az pound harcayacaktır ve döviz piyasasında arz edilen pound miktarı düşecektir. Pound arzı, ABD ithalat talebi elastik olduğu sürece yukarı doğru eğimli olacaktır.

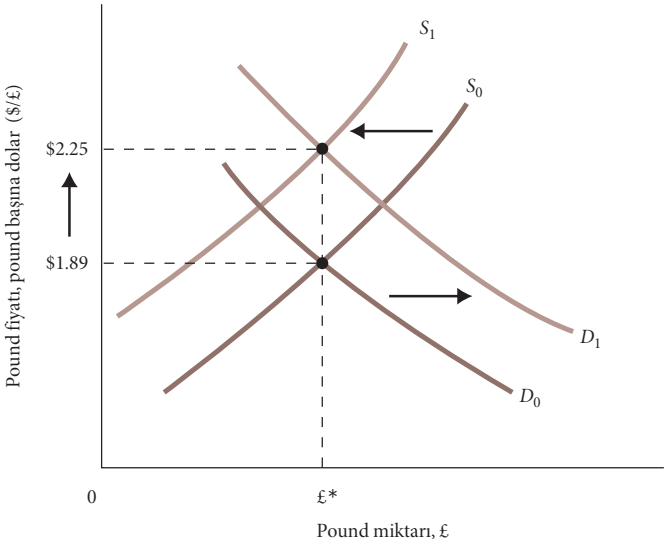
Eğer tek fiyat kanunu tüm mallar için uygulanır ve her bir ülke aynı mal sepetini tüketirse, iki ülke arasındaki döviz kuruna basitçe her iki ülkedeki nispi fiyat düzeylerine göre karar verilir. Bir basket topunun fiyatı ABD'de 10 $, Kanada'da 12 $ ise ABD-Kanada arasındaki döviz kuru 1 ABD doları=1.20 Kanada dolarına eşit olacak şekilde gerçekleşmelidir. Bunun yerine, kur bire bir olsaydı, ABD'den basket topları satın alınır ve Kanada'da satılırdı. Bu durum, Kanada'da ABD doları talebini artırır, bu suretle Kanada doları açısından fiyatlar, 1.2 Kanada doları 1 ABD dolarına eşit olacak şekilde yükselirdi. Bu noktada hiç kimse basket topunun uluslararası değişiminden kar sağlayamaz ve bu süreç sona erer.[4]

Döviz kuru teorisinde, farklı ülkelerde benzer malların fiyatlarının aynı olacak şekilde ayarlanması **satın alma gücü paritesi teorisi** olarak bilinir. Teoriye göre, ABD'de satın alınan tuzun fiyatı, Meksika'da 10 kat daha fazla ise, denge döviz kuru 1 dolar, 10 peso şeklinde gerçekleşmelidir.

Satın alma gücü paritesi teorisi Döviz kurlarının farklı ülkelerde benzer malların fiyatlarının aynı olacak şekilde ayarlandığını ifade eden uluslararası değişim teorisi.

Pratikte, pek çok malın ulaşım maliyeti oldukça fazladır ve tek fiyat kanunu bu mallar için uygulanamaz (Saç kesimi bu duruma iyi bir örnek olarak gösterilir. İngiliz saç kesim hizmeti almak için bir ABD vatandaşının ulaşım maliyetleri gerçekten bu kişi havayolu pilotu olmadıkça oldukça fazladır) Aynı zamanda, birbiri ile potansiyel olarak ikame edilebilen birçok ürün tam olarak benzer değildir. Örneğin, bir Rolls Royce ve Honda, her ikisi de arabadır fakat İngiliz poundu ile yen arasındaki döviz kurunun, iki fiyatın birbiri ile eşitlenmesi şeklinde beklenmesi için hiçbir sebep yoktur. Ayrıca, ülkeler, farklı mal sepetlerini tüketirler bu yüzden toplam fiyat düzeyinin tek fiyatı izlemesini bekleyemeyiz. Bununla birlikte, diğer ülkeye göre bir ülkedeki yüksek bir enflasyon oranı iki ülke parası arasındaki kur üzerinde baskı yapar ve görece yüksek enflasyon sahip ülkenin parasının değerinin düşmesi yönünde genel bir eğilim oluşturur.

Şekil 35.5 İngiltere'deki fiyat düzeyine oranla ABD'deki fiyat düzeyinde bir artışın gerçekleşmesi sonucunda oluşan muhtemel ayarlanmayı göstermektedir. Nispi fiyatlardaki bu değişim, her iki ülkedeki vatandaşları etkileyecektir. ABD'deki yüksek fiyatlar, ithalatı göreli olarak daha ucuz hale getirir. ABD vatandaşları, İngiltere'den yaptıkları ithalatı artırır, poundun talep eğrisi sağa doğru D_0'dan D_1'e kayar. Aynı zamanda, İngilizler için ABD malları daha pahalı hale gelir ve ABD'nin ihracat talebi azalır. Sonuç olarak, Poundun arzı S_0'dan S_1'e doğru kayar. Poundun fiyatındaki bir artış ile sonuçlanır. Nispi fiyatlardaki değişimden önce, 1 pound 1.89 $ iken, değişimden sonra 1 pound 2.25 $ olmuştur. Pound değerlenmiş, doların değeri düşmüştür.



◀ ŞEKİL 35.5 Döviz Kurlarının Nispi Fiyatlardaki Değişime Cevap Vermesi

ABD'de yüksek fiyat düzeyi, ithalatı göreli olarak daha ucuz hale getirir. ABD vatandaşları, muhtemelen İngiltere'den yapılan ithalat harcamalarını artıracaktır. Pound talebi de sağa doğru D_0 'dan D_1' e kayacaktır. Aynı zamanda, İngilizler ABD mallarının daha pahalı olduğunu görecekler ve ABD ihracatına yönelik taleplerini azaltacaklardır. Pound arzı sola doğru S_0 'dan S_1 ' e değişecektir. Pound değerlenecek ve dolar daha az değerli olacaktır.

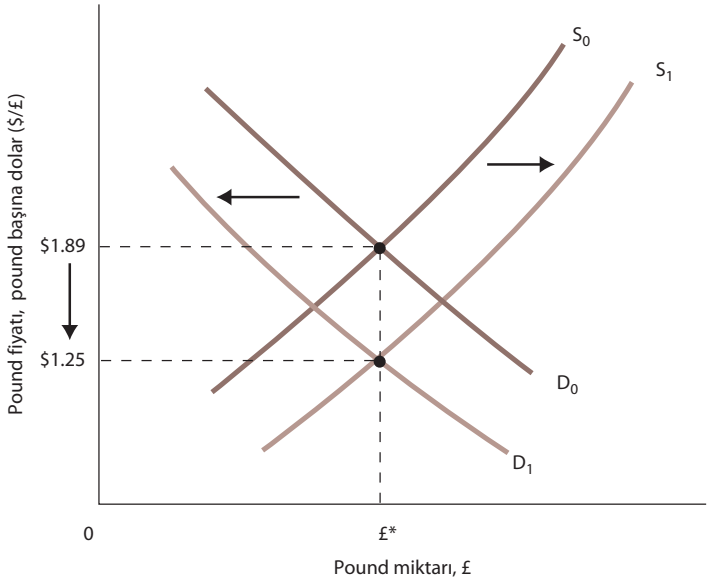
Nispi Faiz Oranları Bir ülkenin döviz kurunu etkileyen diğer bir faktör, o ülkenin faiz oranının diğer ülkelerinin faiz oranına göre düzeyidir. Eğer ABD'nin faiz oranı % 6,

[4] Tabiki, kurun 1 ABD doları, 2 Kanada dolarına eşit olması durumunda, bireyler Kanada'da basket topu satın alır (12 kanada doları, 6 ABD doları) ve ABD'de onları satardı. ABD doları talebi azalır ve fiyatı 2 Kanada dolarından 1.20 Kanada doları olana dek azalırdı.

İngiltere'nin faiz oranı % 8 ise, ödünç vermek isteyen bireyler ABD menkul kıymetleri yerine İngiliz menkul kıymetlerini satın almak için hareket geçerler. Bir ülkedeki bireyler için diğer bir ülkeden menkul kıymet satın almaları bazen zor olmasına rağmen, uluslararası bankalar ve yatırım şirketleri için bu iş oldukça kolaydır. Eğer faiz oranları ABD'de İngiltere'den daha düşük ise, bankalar ve firmalar fonlarını daha yüksek gelir getiren fonlara yönelteceklerinden ABD menkul kıymetlerinden çıkan fonlar İngiliz menkul kıymetlerine doğru bir hareket oluşturacaktır .

Bir ABD bankası İngiliz menkul kıymetlerini nasıl satın alır? Dolar karşılığında İngiliz poundu alır ve poundları İngiliz menkul kıymetlerini satın almak için kullanır. Bankanın pound satın alması, döviz kuru piyasasında poundun fiyatını yükseltir. Pound için artan talep, poundun fiyatını artırır (ve doların fiyatını düşürür). İngiltere'deki faiz oranının ABD'deki faiz oranına oranla yüksek olması, doların değerini düşürür.

Şekil 35.6 ABD faiz oranlarındaki yükselmenin dolar-pound kuru üzerindeki etkisini göstermektedir. ABD'deki yüksek faiz oranları İngiliz yatırımcılarını çeker. ABD menkul kıymeti satın almak isteyen İngiliz, dolara ihtiyaç duyar. Poundun arzı, S_0 'dan S_1'e doğru sağa kayar. Aynı nispi faiz oranları, ABD bankalarının, firmalarının ve hanehalkının portföy seçimini de etkiler. İç piyasada daha yüksek bir faiz oranı olması, ABD'li yerleşiklerde İngiliz menkul kıymetlerini satın almak için daha az istek uyandırır. Pound talebi düşer, aynı anda pound arzı artar ve talep eğrisi D_0 'dan D_1'e sola doğru kayar. Bu durum, poundun değerinin düşmesi, doların değerinin yükselmesi ile sonuçlanır. Poundun fiyatı, 1.89 dolardan 1.25 dolara düşer.



▶ ŞEKİL 35.6 Döviz Kurlarının Nispi Faiz Oranlarındaki Değişime Tepki Vermesi

Eğer ABD faiz oranları İngiliz faiz oranlarına göre yükselirse, elinde pound olan İngiliz vatandaşları, ABD menkul kıymet piyasasına yönelir. ABD'de tahvil satın almak için, İngiliz alıcılar poundu dolar ile değiştirmelidir. Pound arzı, sağa doğru S_0 'dan S_1 'e kayacaktır. Bununla birlikte, ABD vatandaşları, İngiliz menkul kıymetlerine daha az ilgi gösterirler çünkü faiz oranları burada daha yüksektir. Pound talebi, sola D_0 'dan D_1'e kayar. Poundun değer düşer, dolar güçlenir.

Döviz Kurlarının Ekonomi Üzerindeki Etkisi

Şimdi dalgalı döviz kurlarının etkilerinden bazılarını tartışabiliriz. Yeniden söylemek gerekirse, döviz kurunun sabit olduğu durumda, hanehalkı gelirlerinin bir kısmı ithalata harcanır ve çarpan, diğer duruma göre daha küçük olur. İthalat, vergiler ve tasarruflar gibi döngüsel akımdan bir sızıntıdır. İhracat ise döngüsel akıma bir katkıdır; ABD mal ve hizmetleri için yurtdışından yapılan harcamaları temsil eder ve üretimi teşvik eder.

Döviz kurlarının dalgalı olduğu durumda, dünya ekonomisi daha karmaşık bir hal alır. Birincisi, ithalat ve ihracat düzeyi döviz kurlarına olduğu kadar, gelir ve diğer faktörlere de bağlıdır. Döviz kurunun ayarlanmasına yol açan olaylar, ithalat ve ihracatı da değiştirecektir. İthalat ve ihracattaki değişim, daha sonra reel GSYİH'yı ve fiyat düzeyini etkileyebilir. Üstelik, döviz kurları, ekonomideki değişimlere göre ayarlanabilir. Hükümetin genişletici para politikası ile ekonomiyi canlandırmaya karar verdiğini düşünün. Bu durum, faiz oranlarını ayrıca döviz kurlarını da etkileyecektir.

Döviz Kurlarının İthalat, İhracat ve Reel GSYİH Üzerindeki Etkisi

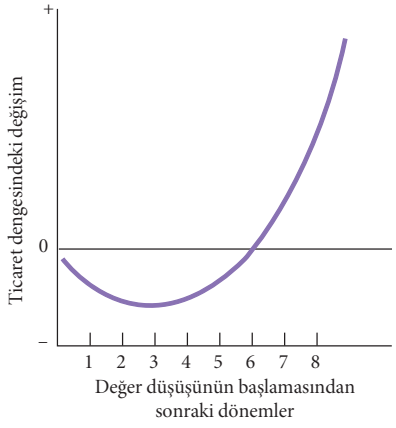
Daha önceden de bildiğimiz gibi, bir ülke parası değer kaybettiği zaman (değeri düştüğü zaman) o ülkenin ithal fiyatları yükselir ve ihraç fiyatları (yabancı paralar açısından) düşer. ABD doları ucuzladığı zaman, ABD ürünleri, diğer ülke ürünlerine göre daha rekabetçi olur ve yabancı yapımı mallar ABD vatandaşları için daha pahalı olur.

Bir ülke parasının değerinin düşmesi, ekonomisinin canlanmasına yardım eder. Örneğin, 1985-1988 yılları arasında olduğu gibi ABD dolarının değerinin düştüğünü farz edin. Eğer yabancı alıcılar, ABD malları üzerindeki harcamalarını arttırır ve yurtiçi alıcılar ABD üretimi malları ithalat ile ikame ederlerse, yurtiçi üretim üzerindeki toplam harcamalar artacak, stoklar düşecek, reel GSYİH (Y) artacaktır. Bir ülke parasının değerinin düşmesi, o ülkenin GSYİH'ını muhtemelen artıracaktır.[5]

Döviz Kurları ve Ticaret Dengesi: J Eğrisi Bir ülke parasının değerinin düşmesi o ülkenin ihracatını artırma ve ithalatını düşürme eğiliminde olduğundan, bu durumun aynı zamanda ülkenin ticaret açığının da azaltabileceğini düşünebilirsiniz. Gerçekte ise değer düşüşünün ticaret dengesi üzerindeki etkisi belirsizdir.

Birçok iktisatçı, bir paranın değerinin düşmeye başlamasıyla ticaret dengesinin ilk birkaç çeyrekte (muhtemelen 3 ile 6 çeyrek arasında) kötüleşmesinin olası bir durum olduğuna inanır. Daha sonrasında ise, dış ticaret dengesi düzelebilir. Bu etki şekil 35.7'de grafik olarak gösterilmektedir. *J* harfine benzeyen ve şekilde yer alan bu eğri ticaret dengesindeki hareketi belirtir ve bazen ***J* eğrisi etkisi** olarak da adlandırılır. Ulusal paranın değer kaybetmesinin ardından *J* eğrisi üzerinde ticaret dengesi önce kötüleşmekte daha sonra iyileşmektedir.

J-eğrisi etkisi Bir paranın değerinin düşmesinin ardından, bir ülkenin ticaret dengesinin, önce kötüleşir, sonra düzelir. Bu etkiyi gösteren grafik, J harfine benzemektedir, bu nedenle J eğrisi etkisi olarak adlandırılır.



ŞEKİL 35.7 Paranın Değerindeki Bir Düşüşün Ticaret Dengesi Üzerinde Etkisi (J Eğrisi)
Başlangıçta, bir ülke parasının değerinin düşmesi, ticaret dengesini kötüleştirebilir. İthalat fiyatları üzerindeki negatif etki, başlangıçta ihracattaki başlangıçta ihracatta meydana gelen artışın ve ithalatta meydana gelen azalışın pozitif etkilerini bastırabilir.

J eğrisi nasıl oluşur? Yeniden ifade etmek gerekirse, ticaret dengesi mal ve hizmet ihracatı ile ithalat arasındaki farka eşittir:

ticaret dengesi = (ihracatın dolar fiyatı x ihracat miktarı)
– (ithalatın dolar fiyatı x ithalat miktarı)

Bir paranın değerinin düşmesi, eşitliğin sağ tarafındaki kalemleri şu şekilde etkilemektedir: İlk olarak, ihraç miktarı artar, ithal miktarı azalır; her ikisi ticaret dengesi üzerinde *pozitif* bir etkiye sahip olur (ticaret açığı düşer ya da ticaret fazlası artar) İkincisi, muhtemelen ihracatın dolar fiyatı, en azından başlangıçta çok değişmeyecektir. İhracatın dolar fiyatı, ABD'deki fiyatlar genel düzeyi değiştiği zaman değişir, fakat yurtiçi fiyat düzeyi üzerinde paranın değerinin düşmesinin ilk etkisi muhtemelen büyük olmayacaktır. Üçüncü olarak, ithalatın dolar fiyatı artar. 1 ABD $'ı ile daha önceye göre daha az yen,euro vb. gibi paralar alınacağı için ABD'de ithalat pahalı hale gelir. İthalatın dolar fiyatındaki bir artış, ticaret dengesi üzerinde negatif bir etkiye sahip olur.

[5] Sebebi, bazı ülkelerin, belli zamanlarda döviz piyasasına müdahale etme, paralarının değerini düşürme ve ekonomilerini canlandırma eğiliminde olmasıdır. Eğer ülkeler paralarının değerini aynı zamanda daha düşük belirler ise, bu ülkelerin her biri için gelirde bir kazanım söz konusu olmaz. Belli zamanlarda döviz kuru farklı olmasına rağmen, böyle bir durum Büyük Buhran'ın erken zamanlarında oluşmuştu. Pek çok ülke, umutsuz bir durumda ihraç satışlarını ve istihdamını sürdürmek için, rekabetçi devalüasyonlar ile komşuyu zora sokma (*beggar-thy-neighbor)* olarak adlandırılan politikaları uygulamıştır.

Bu son durumu bir örnek ile kesinleştirebiliriz: Döviz kuru, 1 $=120 yen'den, 1 $= 100 yen'e düştüğünde bir Japon arabasının dolar fiyatı 10.000 $'dan 12.000 $'a yükselir ve 1.200.000 yen'e eşit olur. Para değerinin düşmesi ile ABD, daha önce Japon arabası için (dolar ile) yaptığı harcamaları sonlandırır. Artık ABD daha az Japon arabası alacaktır. Fiyat etkisinden daha büyük bir miktar etkisine yol olacak şekilde araba sayısı düşer mi ya da tam tersi gerçekleşir mi? İthalatın değeri artar ya da azalır mı?

Ticaret dengesi üzerindeki net etki her iki yönde de olabilir. Değer düşüşü, ihracatı canlandırır ve ithalatı kısar, fakat aynı zamanda ithalatın dolar fiyatını artırır. Bu başlangıçta negatif bir etki yaratıyor gibi görünür. İthalat fiyatı üzerinde, değer düşüşünün etkisi genelde çok çabuk hissedilir, buna karşın ihracat ve ithalat miktarlarının fiyat değişimine tepkisi daha uzun zaman alır. Kısa dönemde, ithalatın değeri, ihracatın değerinden daha fazla artar bu yüzden ticaret dengesi kötüleşir. İlk etki negatif olabilir fakat ihracat ve ithalat bu etkiye tepki verdiğinde net etki pozitife dönecektir. İhracat ve ithalatın talep esnekliği ne kadar büyük ise, ticaret dengesindeki iyileşme de o kadar çabuk olacaktır.

Döviz Kurları ve Fiyatlar Bir ülke parasının değerinin düşmesi o ülkenin fiyat düzeyinin artmasına yol açar. Bunun iki sebebi vardır: İlki, bir ülke parası daha ucuz olduğu zaman, o ülkenin ürünleri dünya piyasasında daha rekabetçi olur bu yüzden ihracat yükselir. Ayrıca, yurtiçi alıcılar daha pahalı olan ithal ürünler ile yurtiçi ürünleri ikame ederler. Bu durum, yurtiçinde üretilen mal ve hizmetler için planlanan toplam harcamaları artırır ve toplam talep eğrisi sağa doğru kayar. Sonuç daha yüksek fiyat düzeyi ya da daha yüksek çıktı düzeyidir ya da ikisi birden gerçekleşir. (Bu sonucu görmek için *AS/AD* şeklini çizebilirsiniz) Eğer ekonomi, tam istihdama yakın ise, bu durum yüksek fiyatlar ile sonuçlanacaktır. İkincisi, paranın değerinin düşmesi, ithal ürünleri daha pahalı hale getirir. Eğer maliyetler artarsa, toplam arz eğrisi sola doğru kayar. Eğer toplam talep değişmeden kalırsa, bu durum fiyat düzeyinde bir artışla ile sonuçlanır.

Esnek Döviz Kuru Rejimi Altında Para Politikası Artık bu bölümde her şeyi bir araya getirelim ve ilk olarak para politikasının ekonomiyi canlandırmak daha sonra da daraltmak için kullanıldığını düşünelim.

Ekonominin tam istihdam düzeyinin aşağısında yer aldığını ve FED'in para arzını artırmak için karar verdiğini varsayın. Muhtemelen FED, açık piyasa alımı yoluyla ABD hükümetinin menkul kıymetlerini satın alarak sistemdeki rezerv hacmini genişletebilir. Bunun sonucu faiz oranlarındaki bir azalmadır. Faiz oranlarının düşmesi planlanan yatırım harcamalarını ve tüketim harcamalarını canlandırır.

Bu ek harcamalar, stokların planlanandan daha düşük olmasına neden olur ve toplam üretim (gelir) (*Y*) artar, fakat iki ek etki oluşur: (1) Faiz oranlarının düşmesi döviz piyasası üzerinde bir etki yaratır. Daha düşük faiz oranı yabancıların ABD menkul kıymetlerine yönelik talebinin düşmesi anlamına gelir, bu yüzden dolar talebi düşer. (2) ABD yatırım yöneticileri, yabancı menkul kıymetleri (nispi olarak daha yüksek faiz oranı ödeyen menkul kıymetleri) satın alacaklardır, bu yüzden dolar arzı yükselir. Her iki olay da doların değerini aşağıya doğru iter.

Eğer parasal büyümenin amacı yurtiçi ekonomiyi canlandırmak ise, daha ucuz dolar iyidir, çünkü daha ucuz dolar daha çok ABD ihracatı ve daha az ithalat anlamına gelir. Eğer tüketiciler, ABD üretimi malları ithalat yerine ikame ederlerse, hem artan ihracat ve hem de azalan ithalat, yurtiçi ürünler için daha fazla harcama anlamına gelir, bu yüzden aslında çarpanda bir artış söz konusudur.

Şimdi enflasyonun sorun yarattığını ve FED'in sıkı para politikası ile enflasyonu düşürmek istediğini farz edin. Burada yine dalgalı döviz kurları yardım edecektir. Sıkı para politikası, daha yüksek faiz oranını beraberinde getirir. Daha yüksek faiz oranı, toplam harcamaları ve çıktıyı azaltıp, fiyat düzeyini düşürerek yatırım ve tüketim harcamalarını azaltır. Daha yüksek faiz oranı, ABD finans piyasalarına yabancı alıcıları çeker, doların değeri yükselir bu da ithalat fiyatlarını azaltır. İthal fiyatlarındaki azalma, toplam arz eğrisinin sağa kaymasına neden olur, enflasyon ile savaşa yardım eder.

Esnek Döviz Kuru Rejimi Altında Maliye Politikası Bir ekonominin dışa açık olması ve esnek döviz kurları, her zaman politika yapanlar lehine işlemez. Ekonomiyi canlandırmak için vergilerin azaltıldığı bir politikayı düşünün. Kongrenin üretimi artırmak için temel bir vergi indirimi uyguladığını farz edin. Bu durum, hanehalkı harcamaları artırır,

UYGULAMADA İKTİSAT

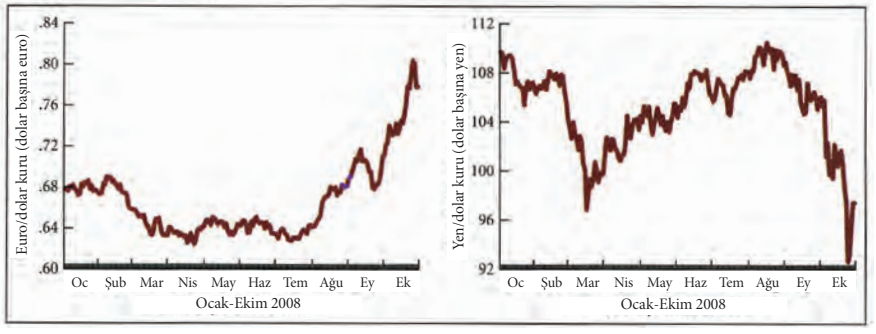
2008 Yılında Döviz Kurları

2008 yılında döviz kurlarında önemli değişimler yaşanmıştır. Aşağıda Ocak-Ekim 2008 arasındaki euro/dolar ve yen/dolar döviz kurlarının hareketi grafik olarak gösterilmektedir.

Euro/dolar grafiği 2008 yılı ortalarına kadar doların düşük seviyelerde olduğuna işaret etmektedir. 22 Nisan'da döviz kuru 0,625'dir. Bu, 1 doların 0,625 euro satın alabildiği anlamına gelmektedir ya da 1 euro (1/0,625 = 1,60) 1,60 dolar satın almaktadır. Bu bölümden de hatırlanacağı üzere, bir para ucuz olduğu zaman, ülkede enflasyon hakkında endişeler olabilir. Bu durum, 2008 yazında ABD'de yaşanan bir durumdur. Bazıları ithal fiyatlarındaki yükselmeden dolayı, ucuz doların enflasyonda bir artışa yol açtığını düşünmekteydi. (Euro, dolara göre pahalı olduğu için Avrupa'dan ithalat pahalıydı). Ağustos ayında tekrardan doların değeri yükselmeye başladı, Ekim sonuna doğru yaklaşık 0,8 euro'ya kadar çıktı. Dolar, 22 Nisan'daki düşük değerinden % 28 artış yaşamıştır.

Doların değerinde niçin büyük bir artış vardı ? Bölümden de bildiğimiz üzere nispi faiz oranları döviz kurlarını etkileyebilir ve bu etki dolardaki artışı açıklar. 2008 yazının sonuna doğru, Avrupa'nın ekonomik sıkıntı yaşadığı iyice ortaya çıktı ve Avrupa Merkez Bankası talebi canlandırmak için faiz oranlarını düşürmüştür. ABD'ye oranla düşük olan Avrupa faiz oranı, doların euro'ya göre değerlenmesine yol açmıştır.

Yen/dolar grafiğindeki ilginç olan nokta ise, 2008 yılının Eylül ayında başlayan doların yen'e göre büyük değer kaybıdır. Yine faiz oranları burada rol oynamaktadır. 2008 yılında Japonya'da faiz oranı sıfıra çok yakındı. Japonya dışında faiz oranları yüksek olduğundan, bireyler Japonya'dan yen borç alıyorlar, yen'i de dolar, euro, pound ve diğer paraları satın almak için kullanıyorlardı. Aynı zamanda daha yüksek getiriye sahip diğer paralar üzerinden olan menkul kıymetleri satın alıyorlardı. (Bu faaliyet "carry trade" olarak adlandırılmaktadır) Bu yatırım faaliyeti –diğer şeyler aynı kalmak kaydı ile- yen/dolar döviz kuru üzerinde pozitif etkiye sahipti. Çünkü, yen ile dolar almak isteyenler artmıştı. ABD ve Avrupa'da 2008 sonbaharında faiz oranları düştü, bu da carry trade'i daha az karlı hale getirdi. Carry trade daraldığı için, dolar ile yen satın almak isteyenlerin talebi arttı (Bireyler dolardan kaçıp, yen'e dönmeyi denediler). Sonuçta yen değerlendi (doların değeri düştü). Bu yüzden yine 2008 sonbaharında yen'in değerlenmesinin de ana sebebi, nispi faiz oranı etkisi olmuştur.



ancak yapılan tüm harcamalar yurtiçi ürünlere yapılmaz - bazıları ABD ekonomisinin dışına sızar ve çarpan küçülür.

Gelir arttığı için, para talebi (M^d) de artar — döviz piyasasındaki dolar talebi değil insanların işlem amaçlı olarak para tutmak istedikleri para miktarı artar. FED'in tam uyumu gerçekleşmezse, faiz oranları yükselecektir. Daha yüksek faiz oranı, ABD menkul kıymetlerinin yabancılar tarafından talebini artırır. Talepteki bu artış, doların fiyatını yükseltir, daha da öte vergi indiriminin etkisini azaltır. Eğer doların değeri yükselirse, ABD ihracatı dünya piyasalarında daha az rekabet eder hale gelir ve ihracat miktarı düşer. Benzer şekilde, güçlü dolar, ithalatı ucuzlatır ve ABD vatandaşları yabancı mallar için daha çok, ABD malları için daha az harcama yaparlar, yinelenen bu etki çarpanı azaltır.

23 ve 24. bölümlerdeki çarpan konusuna bir uyarı daha vardır. FED'in tam uyumu gerçekleşmediğinde, çarpanın azalmasına üç faktör etkide bulunur: (1) para talebindeki artıştan kaynaklanan daha yüksek bir faiz oranı özel yatırım ve tüketimi dışlayabilir; (2) büyümeden kaynaklanan gelirdeki artışın bir kısmı ithalat üzerindeki harcamalara gidecektir; ve (3) daha yüksek bir faiz oranı doların değerinin yükselmesine neden olur, ihracatı azaltıp, ithalatı teşvik eder.

Sabit Döviz Kuru Rejimi Altında Para Politikası Bugünün dünyasındaki başlıca ülkelerinin çoğu esnek döviz kuruna sahiptir (bu açıdan düşünüldüğünde euro bölgesi ülkeleri tek bir ülke gibidir). Bir ülke sabit döviz kuruna sahip olduğu zaman para politikasının rolünün ne olabileceği sorusu ilginçtir. Cevabı, hiç rolü yoktur. Bir ülke için döviz kurunu sabit tutabilmek, örneğin ABD doları için söylersek, o ülkenin faiz oranı ABD'nin faiz oranına göre değişmez. Eğer ülkenin para otoritesi, ekonomiyi canlandırmak istediği için faiz oranını düşürürse, o ülke parasının değeri düşecektir (ABD faiz oranının değişmediği varsayılıyor) Bireyler, bu durumda bu ülkenin parasını satıp, dolar satın alır ve ABD menkul kıymetlerine yatırım yaparlar çünkü bu ülkenin faiz oranı, ABD faiz oranına göre düşmüştür. Diğer bir ifadeyle, para otoritesi, döviz kuru değiştirmeden faiz oranını ABD faiz oranına göre değiştiremez. Para otoritesi, ABD'nin insafındadır, döviz kurunu dolara karşı sabit tutmak istediğinde, faiz oranını değiştirmek için bağımsız bir politikaya sahip olamaz.

Bu sınırlama, 1999 yılında Avrupa ülkelerinin ortak bir para birimi olan Euro'ya geçiş yapmaları ile kendi bağımsız para politikalarından vazgeçtikleri anlamına gelmektedir. Şimdi, Euro bölgesi ülkeleri için sadece tek bir para politikası vardır ve buna da Avrupa Merkez Bankası (ECB) tarafından karar verilmektedir.

Bir ülkedeki bir olayın o ülkenin faiz oranını değiştirebilmesi ve döviz kurunu sabit tutabilmesi, sermaye kontrolü olup olmamasına bağlıdır. Sermaye kontrolünün uygulanması o ülkenin döviz piyasalarında bireylerin kendi parasını almasını ya da satmasını önlediği ya da sınırladığı anlamına gelir. Örneğin bir ülke vatandaşının, o ülke parasını kullanarak dolar satın alması önlenebilir. Sermaye kontrollerinin özellikle büyük ülkelerde ve uzun süreli uygulanması zordur.

Karşılıklı Bağımlılığın Söz Konusu Olduğu Bir Dünya Ekonomisi

Dünya ekonomisinde ülkelerin artan bağımsızlığı politikacıların karşılaştığı sorunları zorlaştırmaktadır. ABD'yi kendi kendine yeterli bir ülke olarak düşünmekteydik. 40 yıl önce, ABD sınırları dışındaki ekonomik olaylar görece ABD ekonomisi üzerinde daha az etkiye sahipti. Bu durum çok uzun sürmedi. Son 40 yılın olayları ABD ekonomisinin performansının ABD sınırları dışındaki olaylara ağırlıklı olarak bağlı olduğunu göstermektedir.

Bu ve daha önceki bölüm, açık ekonomi makro iktisadı için çok sınırlı bir çerçeve sağlamaktadır. Ekonomi üzerine çalışmaya devam ederseniz, bizim sunduğumuz bu temel öyküye daha fazlası eklenecektir. Bir sonraki bölümde gelişmekte olan ülkelerin sorunları tartışılacaktır.

ÖZET

1. ***Uluslararası*** bir işlem ile yurtiçi işlem arasındaki temel farklılık iki ülke para birimlerinin değişimidir: Farklı ülkelerdeki bireyler birbirlerinden alım satım yaptıklarında mutlaka paraların değişimi söz konusu olur.
2. *Döviz kuru,* bir ülke parasının diğer ülke parası cinsinden fiyatıdır.

ÖDEMELER DENGESİ *s. 690*

3. Döviz Kuru bir ülke parası dışındaki diğer tüm paralardır. Bir ulusun diğer uluslarla, mal, hizmet ve varlıklara ilişkin işlemlerinin kaydı o ülkenin ödemeler dengesidir. Ödemeler dengesi aynı zamanda bir ülkenin döviz kaynakları (arz) ile döviz kullanımlarının (talep) kaydıdır.

AÇIK EKONOMİDE DENGE ÜRETİM (GELİR) DÜZEYİ *s. 693*

4. Açık ekonomide gelirin bir kısmı yurtiçinde üretilen mallar yerine yabancı ülkelerde üretilen mallara harcanır. Açık ekonomide, planlanan yurtiçi toplam harcamayı ölçmek için toplam ihracatı ekleyip, toplam ithalatı çıkartıyoruz:

$$C + I + G + EX - IM.$$

Yurtiçi toplam üretim (gelir) (Y) planlanan yurtiçi toplam harcamaya eşit olduğunda açık ekonominin dengesi sağlanmıştır.

5. Açık ekonomide, çarpan $1/[1 - (MPC - MPM)]$ eşittir, MPC marjinal tüketim eğilimidir ve MPM marjinal ithalat eğilimidir. *Marjinal ithalat eğilimi*, gelirdeki 1 $'lık değişimin sebep olduğu ithalattaki değişimdir.

6. Gelire ek olarak, ithalat düzeyini etkileyen diğer faktörler vergi sonrası reel ücret oranı, vergi sonrası ücret dışı gelir, faiz oranları, yurtiçi ve yurtdışında üretilen malların nispi fiyatlarıdır. İhracat talebine, diğer ülkelerin ekonomik faaliyetine ve nispi fiyatlara göre karar verilir.
7. ABD'nin ekonomik faaliyetindeki artış, dünya çapında ekonomik faaliyette bir artışa yol açar, daha sonra yansıma ile ABD'ye döner. ABD ithalatındaki bir artış, diğer ülkelerin ihracatını artırır, ekonomilerini canlandırır ve ithalatlarını artırır, bu ABD ihracatını artırır, ABD ekonomisini canlandırır ve ABD ithalatını artırır ve bu şekilde devam eder. Bu ticaretin yansıma etkisidir.
8. Diğer ülkelerin ihraç fiyatı ABD'nin ithal fiyatını etkiler. Yurtdışı enflasyonun genel düzeyi, ABD'nin ithal ettiği malların fiyatlarını etkiler. Eğer yurt dışı enflasyon oranı yüksek ise, ABD'nin ithal ettiği şeylerin fiyatları yükselir.
9. Bir ülkenin ihracatı diğer bir ülkenin ithalatı olduğu için ihracat fiyatındaki bir artış diğer ülkelerin ithalat fiyatlarını artırır. Diğer ülkelerin ithalat fiyatlarındaki artış onların yurtiçi fiyatlarında — ve onların ihraç fiyatlarında - ***bir artışa yol açar.*** Özetle, ihracat fiyatları ithalat fiyatlarını etkiler, tersi de geçerlidir. Fiyatların yansıma etkisi enflasyonun ihraç edilebilir olduğunu göstermektedir; bir ülkedeki fiyat düzeyindeki bir artış diğer ülkelerin fiyatlarını artırır, bu durum ilk ülkedeki enflasyonun artmasına yol açar.

ESNEK DÖVİZ KURU REJİMİNİN OLDUĞU AÇIK EKONOMİ *s. 697*

10. Denge döviz kuru, döviz piyasasında yabancı bir paranın talep edilen miktarının, arz edilen miktarına eşitlendiğinde oluşur.
11. Bir paranın değerinin düşmesi, bir ulusun parasının diğer bir ülkenin parası karşısında değer kaybetmesi halinde gerçekleşir. Bir paranın değerinin yükselmesi, bir ulusun parasının diğer bir ülkenin parası karşısında değerinin artmasıyla gerçekleşir.
12. Tek fiyat kanuna göre, eğer ulaşım maliyetleri küçük ise, farklı ülkelerde benzer malın fiyatı hemen hemen aynı olmalıdır. Farklı ülkelerde benzer malların fiyatlarının aynı olmasını sağlayan döviz kuru teorisi satın alma gücü paritesi teorisi olarak bilinir. Uygulamada, ulaşım maliyetleri birçok mal için önemlidir ve tek fiyat kanunu bu mallar için uygulanamaz.
13. Bir ülkede diğer ülkeye göre yüksek olan enflasyon oranı her iki ülkenin para birimi arasındaki kur üzerinde baskı yapar. Yüksek enflasyonlu ülkelerin paralarının değerinin düşmesi yönünde bir eğilim oluşur.
14. Doların değerinin düşmesi ABD'nin ihracatını daha ucuz (bu yüzden yurtdışında daha rekabetçi) ve ithalatını daha pahalı (tüketicilerin yurtiçinde üretilen mal ve hizmetleri alması teşvik edilir) yaparak ABD GSYİH'sını artırır.
15. Bir ulusun parasının değerinin düşmesinin onun ticaret dengesi üzerindeki etkisi açık değildir. Kısa dönemde bir paranın değerinin düşmesi ticaret açığını artırabilir çünkü ithal fiyatları yükselir. Fiyat artışları talep edilen ithal miktarında bir düşüşe sebep olmasına rağmen, ithal fiyatları üzerinde değer düşmesinin etkisi genellikle hızlı hissedilir, fakat ithal ve ihraç miktarlarının fiyat değişimine tepki vermesi zaman alır. İlk etki muhtemelen negatif olacaktır; fakat ihracat ve ithalatın tepkisinden sonra net etki pozitife dönecektir. Ulusal paranın değer kaybetmesinin bir sonucu olarak ticaret açığında artma daha sonrada azalma şeklinde gerçekleşen eğilim *J eğrisi etkisi* olarak bilinmektedir.
16. Bir ülke parasının değerinin düşmesi onun fiyat düzeyini iki sebeple artırır. İlki, bir paranın değerinin düşmesi, planlanan toplam harcamaları artırır, bu etki toplam talep eğrisini sağa doğru kaydırır. Eğer ekonomi, tam istihdama yakın ise, bu durum daha yüksek fiyat ile sonuçlanır. İkincisi, değer düşüşü ithal girdileri daha pahalı hale getirir. Eğer maliyetler artarsa, toplam arz eğrisi sola doğru kayar. Eğer toplam talep değişmeden kalırsa, bu durum, fiyat düzeyinde bir artışa neden olur.
17. *Döviz kurları esnek olduğunda ABD'nin genişletici para politikası faiz oranlarını düşürür ve planlanan yatırım ve tüketim harcamaları canlandırır.* Daha düşük faiz oranı, yabancıların ABD'nin menkul kıymetlerine olan talebi azaltır ve ABD'li yatırım fonu yöneticilerinin yabancı menkul kıymetlere olan taleplerini yükseltir. Sonuç olarak, dolar değer kaybeder. ABD'nin daraltıcı para politikası ise doların değerini artırır.
18. Esnek döviz kurları her zaman politikacıların lehine çalışmaz. Genişletici maliye politikası doların değerini yükseltir ve çarpan katsayısını azaltır.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

Paranın değer kazanması,,s. *700*
ödemeler dengesi, *s. 690*
ticaret dengesi, *s. 691*
sermaye hesabı dengesi, s. *692*
cari işlemler dengesi, s. *691*
paranın değer yitirmesi, s. *700*
döviz kuru, *s. 689*
dalgalı, diğer bir ifade ile piyasada belirlenmiş döviz kurları, *s. 697*
döviz. *s. 690*
J-eğrisi etkisi, *s. 703*
Tek fiyat kanunu s.*700*
Marjinal ithalat eğilimi (*MPM*), *s. 694*
net mal ve hizmet ihracatı (*EX* — *IM*), *s. 694*
fiyat yansıma etkisi, *s. 697*
satın alma gücü paritesi teorisi,s. *701*
ticaret açığı, s. *691*
ticaretin yansıma etkisi, s. *696*
Açık ekonomide planlanan toplam harcama: $AE \equiv C + I + G + EX - IM$
Açık ekonomi çarpanı = 1 / (1- (MPC - MPM))

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

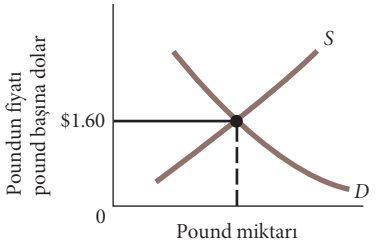
1. Haziran 2008'de, Euro 1.50 $'dan işlem görmekteydi. Web ya da günlük bir gazeteden Euro'nun fiyatının bugün ne olduğunu kontrol edin. Bu değişime yönelik hangi açıklamaları yapabilirsiniz? Faiz oranları ve ekonomik büyümenin ne olduğunu kontrol ettiğinizden emin olun.

2. Aşağıdaki grafiğin 2008 yılında dalgalı döviz kurunun olduğu döviz piyasasındaki gelişimi verdiğini düşünün.

a. Talep eğrisini sağa kaydırabilen üç olguyu belirtin.

b. Eğer var ise bu üç olgudan hangisi aynı anda arz eğrisini de sola kaydırabilir?

c. Döviz kuru dalgalı olduğunda bu üç olgunun her birinin dış ticaret dengesi üzerinde hangi etkileri yaratır?



3. *The Economist* dergisini temin edin. "Financial Indicators." bölümünü açın. "Trade, exchange rates and budgets." başlıklı tabloya bakın. Hangi ülke son yıllarda ve geçen ayda en büyük dış ticaret açığına sahiptir? Hangi ülke son yıllarda ve geçen ayda dış ticaret fazlasına sahiptir? Cari işlemler açığı/fazlası tüm ticaret dengesi ile nasıl karşılaştırılır? Bu farklılığı nasıl açıklayabilirsiniz?

4. ABD doları ile Japon yeni arasındaki döviz kuru serbest dalgalanmaktadır—her iki ülkenin hükümeti de kendi paralarına müdahale etmemektedir. ABD'nin Japonya ile ilgili ithalatından dolayı büyük dış ticaret açığı olduğunu ve ABD'nin, Japonya'dan ithal edilen ürünlere kota uyguladığını düşünün. Bu ithalatın azalması ile sonuçlanır.

a. Japon ürünlerine yapılan harcamalardaki azalma ABD yapımı mallara yapılan harcamaları artırır. Niçin? Bu durumun ABD üretimi ve istihdamı ile Japon üretim ve istihdamı üzerindeki etkisi ne olur?

b. ABD'nin üretimi (geliri) artarsa, ABD'nin Japonya'dan yapımı olduğu ithalatta ne gibi bir değişiklik olur? Eğer kotalar başlangıçta Japonya'dan yapılan ithalatı 25 milyar $ azaltırsa, ithalattaki son azalma niçin 25 milyar $ dan daha az olur?

c. Kotaların Japonya'dan yapılan ithalatı 15 milyar dolar azaltmada başarılı olduğunu düşünün. Yen talebi nasıl olacaktır? Niçin?

d. Dolar-yen arasındaki kur ne olur? Niçin? (*İpucu:* Aşırı yen arzı ya da aşırı dolar talebi var) Her bir paranın değerindeki değişimi, ABD'nin üretimi ve istihdamı üzerinde hangi etkileri yaratır? Dış ticaret dengesi ne olur? (J eğrisi gibi komplikasyonları görmezden gelin)

e. Japon ithalatı üzerinde kotanın makro ekonomik etkileri düşünüldüğünde, kota ABD'de üretim ve istihdamı azaltabilir mi? Ya da hiç bir etkiye sahip olmaz mı? Açıklayın.

5. Döviz kurunun sabit ya da dalgalı olması durumunda aşağıdaki olaylardan her birinin cari işlemler dengesi ve döviz kuru üzerindeki etkileri nasıl olur?

a. ABD hükümetinin vergileri azaltıp, gelirleri artırması.

b. ABD'de enflasyon oranının artması, fiyatların ABD'nin ticaret yaptığı ülkelerden daha fazla yükselmesi.

c. ABD genişletici para politikası uyguluyor. Faiz oranları düşer (şimdi diğer ülkelerden daha düşük) ve gelir yükselir.

d. Tekstil şirketlerinin "Amerikan malı alın" kampanyası başarılı olmuştur ve ABD tüketicileri ABD'de üretilen ürünleri ithal ürünler yerine tercih etmişlerdir.

6. Aşağıdaki model Hypothetica ekonomisini tanımlanmaktadır:

(1) Tüketim fonksiyonu: $C = 100 + .8Y_d$

(2) Planlanan yatırım : $I = 38$

(3) Hükümet harcamaları: $G = 75$

(4) İhracat: $EX = 25$

(5) İthalat: $IM = .05\ Y_d$

(6) Harcanabilir Gelir : $Y_d \equiv Y - T$

(7) Vergiler: $T = 40$

(8) Planlanan toplam harcama:

$$AE \equiv C + I + G + EX - IM$$

(9) Denge Gelirin tanımı: $Y = AE$

a. Hypothetica'da denge gelir ne kadardır? Bütçe açığı ne kadardır? Cari işlemler dengesi ne kadardor?

b. Eğer hükümet harcamaları 80 ($G = 80$)'e çıkarsa denge geliri ne olur? Kamu harcama çarpanını kullanarak açıklayın. İthalat ne olur?

c. Şimdi ithalat üzerine konulan kota ile ithalat miktarının 40 ile ($IM = 40$) sınırlı olduğunu farz edin. Eğer kamu harcamaları tekrar 70'den 80'e artarsa denge geliri ne olur? Kamu harcamalarındaki aynı artış ikinci olayda niçin daha büyük etki yapar? Çarpanın değeri değişirse ithalat miktarı ne olur?

d. İhracat $EX = 25$ olursa, cari işlemler dengesinin sıfır olması için gelir ne olmalıdır? (*İpucu:İthalat gelire bağlıdır, öyleyse ithalatı ihracata eşitleyen gelir ne kadar olmalıdır?)* cari işlemler hesabını dengelemek için kamu harcamalarını ne kadar kısmalıyız? (İpucu: Gelirdeki ne kadar azalmaya ihtiyaç olduğuna karar vermek için bu sorunun ilk bölümünde verdiğiniz cevabı kullanın. Sonra bu miktardaki bir geliri azaltmak için ihtiyaç duyulan kamu harcamalardaki azalmayı hesaplamak için çarpanı kullanın.

EKLER

1900'LARDAN GÜNÜMÜZE DÜNYA PARA SİSTEMLERİ

20. yy'ın başlarından beri, dünya çok sayıda farklı para sistemleri altında yönetilmektedir. Bu ek bölüm bu para sistemlerinin her birinin tarihini özetlemekte ve dünyanın nasıl işlediğinin bir açıklamasını yapmaktadır.

ALTIN STANDARDI

1914'den önce altın standardı döviz kurunun belirlenmesinde temel sistemdi. Tüm paralar, altın üzerinden fiyatlamaktaydı.— her para biriminin bir ons altın karşısındaki değeri belirtilmişti. Tüm paralar altına sabitlendiğinden, döviz kurları kolaylıkla belirlenebilirdi. Örneğin, 1 ons altın, 20 ABD dolarına eşit olsun.; aynı 1 ons altın 4 pound (İngiliz poundu) ile değiştirilirdi. Çünkü 20 $ ve 4 £'un her biri 1 ons altına eşitti. Dolar ile pound arasındaki döviz kuru 20 $ / £4, ya da 5 $, 1 £'a eşitti.

Altın standardının etkin olabilmesi için, belirlenen fiyattan ülkelerin altını alıp satma istekli olmaları sağlanmalıydı. Ülkeler paralarının altına bağlı sabit değerlerini sürdürdükçe ve her bir ülke altın alıp satmaya istekli oldukça döviz kurları sabitlenir. Belirlenmiş döviz kurundan İngiltere'de üretilen şeyleri satın almak isteyen ABD vatandaşlarının sayısı, ABD'de üretilen şeyleri satın almak isteyen İngiliz vatandaşlarının sayısına eşitse, iki ülkenin paraları kolaylıkla değiştirilecektir. Eğer ABD vatandaşları ani bir şekilde yurtiçi viski yerine ithal İskoç içmeye karar verirlerse ne olurdu? Eğer İngilizler, ABD mallarını almaya istekli olmasalar bile ABD dolarını kabul etmeye devam edeceklerdir zira dolar, altına bağlıdır. Altında sonradan hemen pounda dönüştürebilir.

Bir ülkenin ödemeler dengesi dengede olduğu sürece, altın ülkeye girip çıkmaz ve ekonomi dengede olur. Eğer ABD vatandaşları, İngilizlerin ABD'den satın aldığından daha fazla İngiltere'den satın alsalar bile ABD ödemeler dengesi açık verebilir ve ABD altın stokları düşmeye başlayabilir. Buna karşılık, İngiltere altın biriktirmeye başlar çünkü ihracatı ithalatından daha fazladır.

Altın standardı altında, altın para arzının önemli bir unsurudur.[1] Bir ülkeye altının girişi ülkenin para arzının genişlemesine sebep olur, altının çıkışı da para arzının daralmasına neden olur. Eğer altın, ABD'den İngiltere'ye akarsa, İngiliz para arzı genişler ve ABD para arzı daralır.

Şimdi önceki bölümlerden para arzındaki bir değişimin etkisini hatırlayalım. İngiltere'de genişleyen para arzı, İngiliz faiz oranlarını düşürecektir ve toplam talebi canlandıracaktır. Sonuç olarak, İngiltere'de toplam çıktı (gelir) ve fiyat düzeyi artacaktır. Daha yüksek İngiliz fiyatları ABD vatandaşlarının İngiliz mallarını almasını engelleyecektir. Aynı zamanda İngiliz vatandaşları daha çok gelire sahip olacak ve daha düşük ithal fiyatları ile karşılaşacak ve ABD'den daha fazla ithalat yapacaklardır.

Atlantik'in diğer kıyısında ABD vatandaşları yurtiçi para arzının daralması ile karşılaşacaklardır. Bu durum yüksek faiz oranlarına, toplam talebin düşmesine, daha düşük fiyatlara ve üretimin (çıktının) düşmesine neden olacaktır. Bu etki ABD'de daha düşük İngiliz malı talebine yol açacaktır. Böylece, altının giriş ve çıkışından kaynaklanan nispi fiyatlar ve gelirdeki değişimler otomatik olarak ticareti dengeye yeniden getirecektir.

ALTIN STANDARDI İLE İLGİLİ SORUNLAR

Altın standardına ilişkin iki temel sorun vardır. Bunlardan ilki, bir ülkenin uyguladığı altın standardının para arzı üzerindeki kontrolünün sınırlı olmasıdır. Sebebi, daha önce gördüğümüz gibi, ödemeler dengesinin fazla verdiği zaman (altın girişi) para stokunun artması, açık verdiği (altın çıkışı) zaman para stokunun azalmasıdır. Ödemeler dengesi açığı yaşayan bir ülke, sorunu para arzının daralmasına yol açan acılı bir süreç ile düzeltebilir. Bu daralma ekonomik faaliyetlerde bir durgunluğa sebep olur ve bu durgunluk sadece gelir ve istihdamdaki azalmadan sonra ödemeler dengesini düzeltebilir. Ülkeler altın rezervlerini korumak üzere harekete geçebilirler (sık sık da harekete geçmişlerdir) ve geçmişteki bu ihtiyatlı hareketleri, ticaret açığı düzelten ayarlama mekanizmasının çalışmasını önlemiştir.

Para arzının artırılması altının başka herhangi bir dezavantajı olmamasına bağlıdır. Yeni altın alanları (California 1849 ve Güney Afrika 1886), keşfedildiğinde dünya altın arzı (dolayısıyla para) artmıştır. Fiyat düzeyi yükselmiş, gelir artmıştır. Yeni altın keşfedilmediğinde, para arzı değişmeden kalmış, fiyatlar ve gelir düşmeye başlamıştır.

Başka Reagan, 1981'de seçildiğinde geldiğinde, altın standardına dönülmesinin düşünülmesi için bir komisyon kurdu. Son komisyon raporu, böyle bir hareketin karşısında tavsiyelerde bulundu. Bu tavsiyenin arkasında yatan sebebin önemli bir kısmı, altın standardının, altın üreten uluslara önemli oranda ekonomik güce sahip olma imkânı verecek olması idi.

SABİT DÖVİZ KURLARI VE BRETTON WOODS SİSTEMİ

II. Dünya Savaşı'nın bitmesine yakın, Amerika ve Avrupa'dan bir grup iktisatçı, altın standardının zorluklarından kaçınmak ümidiyle döviz kurlarının belirlenmesine ilişkin yeni kuralları formüle etmek için bir araya geldiler. New Hampshire kasabasında delegelerin toplantısından sonra oluşturdukları kurallar Bretton Woods sistemi olarak bilinir. Bretton Woods sistemi, (birbiri ile uyumlu olması gerekmeyen) iki temele dayanmaktadır. Birincisi, ülkeler diğer bir ülke ile sabit kuru sürdüreceklerdir. Paralarının doğrudan altına bağlı olmasının yerine, 1 ons altının 35 dolara eşit olduğu ABD dolarına bağlanacaktı. Örneğin, İngiliz poundu yaklaşık 2.40 dolar idi. Bu nedenle bir ons altın yaklaşık 14.6 pound değerindeydi. Anlaşılacağı üzere, tam sabit döviz kur sistemi 1924 öncesi altın standardında olduğu gibi çalışmaktadır.

[1] Ulusal para birimlerinin altına bağlı olduğu günlerde, altın miktarındaki değişimler para arzını iki biçimde etkilemekteydi. Dolaşımdaki altın liraların miktarındaki bir değişim para arzı üzerinde direkt bir etkiye sahipti; dolaylı etki ise altının, piyasadaki kağıt paranın karşılığı olmasından kaynaklanmaktaydı. Merkez bankasının tuttuğu altın miktarındaki azalma, altın karşılığında basılan kağıt para miktarındaki bir azalma anlamına geliyordu.

Bretton Woods sisteminin ikinci temeli, uluslararası ekonominin işlemesine ilişkin yeni bir yöntemi getirmiş olmasıydı. Ödemeler dengesinde *önemli dengesizlik* yaşayan ülkelerin döviz kurlarını değiştirmelerine izin verilmiştir (önemli dengesizlik ifadesi belirsiz bir ifadeydi ancak büyük ve sürekli cari hesap açığı olarak yorumlanabilir). Döviz kurları, gerçekte Bretton Woods sistemi altında sabitlenmemişti; kurlar, sadece söylenildiği gibi "daha sonraki bildirime kadar" sabitlenmişti.

Cari işlemler hesabına ilişkin ciddi problemler yaşayan ülkelerin döviz değerlerini değiştirmelerindeki amaç, ciddi bir resesyondan kaçınmaktı zira altın standardı da bu koşullar altında oluşabilirdi. Bununla birlikte, I. Dünya Savaşı ile II. Dünya Savaşı arasındaki yıllarda Avrupa ekonomilerinin deneyimi, ülkelere istediklerinde döviz kurlarını değiştirme özgürlüğünün (tam serbestisinin) verilmesi iyi bir düşünce olmadığını göstermiştir.

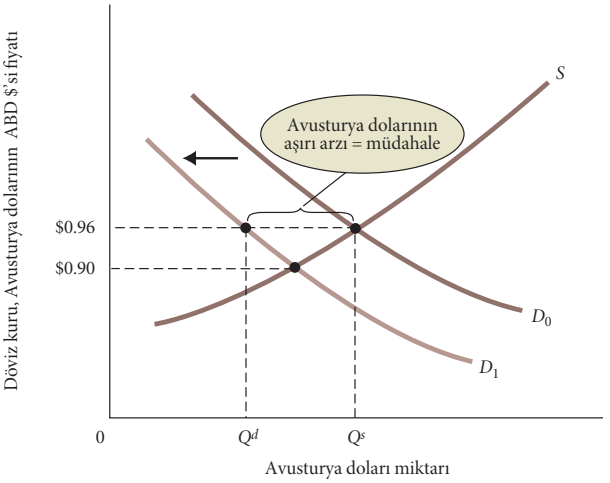
Büyük Depresyon süresince, pek çok ülke ulusal üretim ve istihdamı korumak için rekabetçi devalüasyonlar yapmıştır. Bu, ülkelerin ihracatı -üretim artışının ve istihdamın bir kaynağı olarak- mümkün olan en düşük döviz kuru düzenlemeleri ile teşvik etmeyi denemeleri anlamına geliyordu. Bu suretle, yabancı mallar karşısında ihraç ürünlerini rekabetçi bir hale getiriyorlardı. Ne yazık ki, bu tür politikalar, sorunlara sebep olmaktaydı. Poundun Fransız frankı karşısında devalüasyonu, İngilizlerin Fransa'ya ihracatını teşvik etmeye yardım edebilirdi; ancak Fransız üretim ve istihdamının azalmasına yol açan fazla İngiliz ihracatına, Fransa, muhtemel olarak pound karşısında frankı devalüe ederek karşılık verecekti. Tabi ki böyle bir hareket, poundun ilk devalüasyon etkisini ortadan kaldıracaktır.

Bu tür döviz kuru hareketlerinin çözmek için Bretton Woods anlaşması Uluslararası Para Fonunu (IMF) yaratmıştır. Görevi, geçici cari işlem hesabı problemleri yaşayan ülkelere yardım etmekti.[2] Aynı zamanda, bir ülkenin döviz kurunu değiştirmesine izin verilmeden önce "önemli dengesizlik" oluştuğunun onaylaması öngörülmüştü. IMF, sanki bir tür uluslararası ekonomi trafiği polisi idi, görevi de tüm ülkelerin kurala göre oynamasını sağlamak ve gerektiğinde acil yardım yapmaktı.

"Tam" Sabit Döviz Kurları

Tam sabit kur sistemi altında, hükümetler paralarını bir diğer para birimi ile değiştirecek sabit bir kur belirler ve sonra bu kuru sürdürmek üzere anlaşırlar. Gerçek bir sabit kur sistemi, döviz kurlarının daima aynı kaldığı düşünülen altın standardındaki gibi bir sistemdir. Çünkü paralar, altına karşısında çok geri kalmaz, sabit ya da standart değildir, bir diğerine göre göreli değeri vardır. Bu nedenle döviz kurlarını bir diğerine göre ayarlayan otomatik olmayan mekanizma altın standardındaki gibi bir mekanizmadır.

Sonuç olarak, tam sabit kur sistemi altında hükümetler, belirlenen değerlerde kurları sürdürmek için döviz kuru piyasasına zaman zaman müdahale etmelidirler. İktisatçılar, döviz kuruna devletin müdahalesini döviz kurunu manipüle etme amacıyla dövizin alınıp satılması olarak tanımlamaktadır. Ne çeşit bir müdahale sabit kur sistemi altında oluşabilir ve bu nasıl çalışır? Müdahalenin nasıl işlediğini Şekil 35A.1'e bakarak anlayabiliriz. Başlangıçta, Avusturya doları piyasası dengededir. 0.96 sabit döviz kurunda doların arzı tam olarak dolar talebine eşittir. Döviz kurunun bu düzeydeki değerini devam ettirebilmek için herhangi bir hükümet müdahalesine gerek yoktur. Şimdi Avusturya şarabının antifiriz sonucu bozulduğunu ve ABD vatandaşlarının California şarabı istediklerini varsayın. Avusturya ürününden kaçışa yol açan bu ikame ABD'nin Avusturya doları talep eğrisini sola doğru kaydırır: ABD her döviz kurunda (Avusturya dolarının maliyeti) daha az Avusturya doları talep eder çünkü da önce olduğundan daha az harcama yapmaktadır.



▲ **ŞEKİL 35A.1 Döviz Piyasasında Hükümet Müdahalesi**

Eğer Avusturya dolarının fiyatı tam olarak serbest olmayan piyasada düzenlenirse, talep D_0 olduğu zaman 1 Avusturya doları, 0.96, talep D_1 olduğu zaman 0.90 olurdu. Eğer hükümet 0.96 değerini sürmeye söz verirse, aşırı Avusturya dolar arzının (Qs - Qd) hepsini satın almalıdır.

Eğer Avusturya dolarının fiyatı, serbest piyasada oluşuyorsa, talep eğrisindeki değişme, Avusturya dolarının fiyatında bir değişime neden olur, tıpkı buğdayın fiyatının, buğdayın aşırı arzında düşmesi gibi. Hatırlayacaksınız, Avustruya ve ABD hükümetleri döviz kurunu 0.96 da sürdürmek için sözleşmişlerdi. Bunu gerçekleştirmek için ya ABD hükümeti ya da Avusturya hükümeti (ya da ikisi) Avusturya dolarının aşırı arzının tümünü, fiyatının düşmesini önlemek için satın almak zorundadır. Bu bakımdan, sabit döviz kuru politikası, arzulanan seviyede paranın fiyatını (döviz kurunu) sürdürmek için para arzı ve talebi arasındaki her farklılığı kapatmak üzere hükümetlerin sözleşmesidir. Hükümetler, son merci arz (ya da talep) eden olarak hareket ederek, sabit bir fiyattan özel sektörün talep ettiği döviz kuru miktarını arza eşitlenmesini sağlayacaktır.

[2] Bu fikir IMF'in cari işlemler açığı olan ülkeye kısa dönemli borç vermesine dayanıyordu. Borçlar, derin resesyona neden olmadan, döviz rezervlerini tüketmeden veya paranın devalüe edilmesiyle ülkenin cari işlemler sorununu kademe kademe düzeltilebilirdi.

BRETTON WOODS SİSTEMİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

II. Dünya Savaşı'ndan sonra geliştirildiği için, sabit döviz kuru sistemi, 1971 de terk edilmeye yol açacak bazı kusurlara sahipti.

Birincisi, uluslararası finans kurallarına ilişkin temel bir asimetri inşa etmesiydi. Büyük ve sürekli cari işlemler açığı - Bretton Woods anlaşmaları bunu "önemli dengesizlik" olarak ifade etmiştir- veren ülkeler paralarını devalüe etmek ve/veya ekonomilerini daraltacak önlemler almak zorundaydı. Her iki alternatifte hoş değildi çünkü devalüasyon fiyatların yükselmesi anlamına geliyordu ve daralma da işsizliğin yükselmesi demek oluyordu. Bununla birlikte, cari işlemler açığına sahip olan ülkenin seçeneği yoktu çünkü döviz rezervlerindeki stoklarını kaybediyordu. Bir ülkenin döviz stokları tükendiği zaman, döviz kurunu değiştirmek zorundaydı çünkü daha ileri bir müdahale (döviz rezervlerinin bazılarından tümünün satılıp bitirilmesi) imkansızdı.

Cari işlemeler fazlası olan ülkeler, döviz rezervlerini artırdıkları için durumları farklı idi. Bu ülkelere ekonomilerini teşvik etmeleri ve/veya cari işlemler hesaplarını dengelemek için paralarını revalüe etmeleri önerilmekteydi, fakat bunu uygulamak zorundu değillerdi. Bu ülkeler kolaylıkla oldukça bol olan kendi paraları ile dövizin aşırı arzının tamamını satın alıp sabit döviz kurunu sürdürebilirlerdi.

Uygulamada bu, bazı ülkelerin -özellikle Almanya ve Japonya'nın- büyük ve kronik cari işlemler fazlasına doğru gittikleri anlamına gelmekte idi ve problemi düzeltmek için bir adım atmak zorunlulukları da yoktu.

Vietnam Savaşı'ndaki harcamalar ile ekonomisini teşvik eden ABD, 1960'lı yıllarda büyük ve devamlı cari açık (sermaye çıkışları) yaşıyordu, bu aynı zamanda diğer ülkelerin cari fazla vermesi anlamına geliyordu. Bununla birlikte Bretton Woods sistemi altında ABD eşsiz bir pozisyondaydı. 1 ons altın, 35 ABD dolarına sabitlenmişti. Diğer ülkeler, döviz kurlarını ABD dolarına (ve dolaylı olarak altına) sabitlemişlerdi. Sonuç olarak, ABD hiçbir zaman altına karşı parasını hiçbir şekilde devalüe edemedi. Eğer 1ons altın 35 dolardan 40 dolar olacak şekilde devalüe edilseydi, dolar-yen kuru bu durumdan etkilenmediğinden, yen (1 dolar 200 yen'e bağlı idi, dolar ile paralel hareket ederdi (1 ons altın 7000 yen'den 8000 yen'e çıkardı)., Japonya ve Almanya açısından cari işlemler açıklarının düzeltilmesi için bu iki ülkenin döviz kurlarını dolara göre ayarlaması gerekmekteydi. Her iki ülkede çeşitli sebeplerden bunu yapmakta isteksiz değillerdi. Sonuç olarak ABD'ni cari işlemler açığı kronik olarak 1960'lı yılların sonuna kadar devam etti.

Bretton Woods sistemi ile ilgili ikinci bir sorun, devalüasyona ancak bir ülkenin kronik cari işlemler açığına sahip olması ve döviz rezervlerinin tehlikeli bir biçimde tükenmesi koşulu ile izin vermesiydi. Bu devalüasyonların önceden tahmini oldukça zordu ve eğer ciddi cari işlemler sorununu çözülecekse genellikle oldukça büyük olmalı idi. Bu durum spekülatörlerin cari işlemler açığı olan ülkelere yönelik hareketlerine sebep oluyordu.

Bu gibi sorunlar er geç ABD'nin 1971 yılında Bretton Woods sistemini terk etmesine yol açtı. ABD hükümeti doların değerinin altına bağlı olması uygulamasını sürdürmeyi reddetti. Böylece tüm paraların fiyatı, kendi düzeylerinde serbestçe belirlenecekti.

Sabit kur sistemine alternatif sistem, piyasa güçlerine cevap vermede serbest veya esnek hareket eden döviz kuruna imkan veren bir sistemdir. Esnek döviz kuru sistemleri genellikle ikiye ayrılmaktadır. *Serbest dalgalı kur sisteminde* hükümetler döviz kuru piyasasında müdahalede bulunmazlar. Kurları manipüle etme amacıyla paraları alıpsatmazlar.[3] *Yönetimli dalgalı kur sistemde*, hükümetler eğer piyasalar bozuluyorsa - hükümetin arzu ettiğinden daha fazla dalgalanma var ise müdahale ederler. Günlük dalgalanmalar küçük olsa bile hükümetler, paranın değerinin çok arttığını ya da azaldığını düşünüyorlarsa buna her zaman müdahale edebilirler.

1971'deki Bretton Woods sisteminin çöküşünden bu yana, dünya döviz kuru sistemini "yönetimli dalgalanma" olarak tanımlarlar. Bu sistemin önemli özelliklerinden biri döviz kurlarında çoğu zaman büyük dalgalanmaların olmasıdır. Örneğin, 1971'de 347 olan yen-dolar kuru, 1978 yılında 210 1988'de 125, 1995'de 80 olmuştur. Uluslararası ekonomide önemli etkilere sahip olan önemli değişiklikler olmuştur ki bunların bir kısmına bu yazıda yer verilmektedir.

[3] Bununla birlikte, hükümetler, zaman zaman ihtiyaçları için (döviz kurunu etkilemek dışında) döviz alıp satabilirler. Örneğin, ABD hükümeti, Londra'da bir ABD elçilik binası için arsa satın almak üzere İngiliz pounduna ihtiyaç duyabilir. Amacımız için, bu davranışı yok sayıyoruz, çünkü katı anlamda bir müdahale değildir.

ÖZET

1. Altın standardı 1914 öncesi döviz kurunu belirleyen ana sistemlerdendir. Tüm paraların değeri altına göre belirlenmekteydi. Altın standardı ile ilgili zorluklar, II.Dünya Savaşı sonrası Bretton Woods anlaşmasına yol açtı. Bu sistem altında, ülkeler sabit kur rejimini uyguladışar ve paralarının değerini ABD dolarına sabitlediler. Cari işlemler hesabında "önemli dengesizlik" yaşayan ülkelere döviz kurlarını değiştirme izin verilmiştir.
2. Bretton Woods sistemi, 1971'de terke dildi. O zamandan beri dünya döviz kuru sistemi, yönetimli dalgalanma rejimlerinden biridir. Bu sistem altında, hükümetler, eğer döviz piyasaları arzuladıklarından daha fazla dalgalanıyor ise müdahale ederler.

PROBLEMLER

1. Atlantis parası wimp'tir. 2008 yılında, Atlantis, ABD ihracattaki beklenilmeyen bir azalmanın sonucu olarak ödemeler dengesi açığı yaşadı. ABD vatandaşları Atlantis mallarına yönelik harcamalarını kıstılar. Atlantis'in sabit döviz kuru sistemi altında işlediğini farz ederek;
   a. İhracattaki bir düşme wimps piyasasını nasıl etkiler. Açığı grafik ile açıklayınız.
   b. Atlantis hükümeti, wimp'in değerini sürmek için (kısa dönemde) nasıl bir sözleşme yapmalıdır?
   c. Eğer Atlantis, gerçekte tam istihdamda (potansiyel GSYİH) olsa idi, bu olayların ekonomi üzerindeki etkilerini ne olurdu? Cevabınızı açıklayınız.
   d. Atlantis baş ekonomisti tam istihdamı sağlamak üzere genişleyici para politikasını önermektedir; ticaret bakanı bir vergi indirimi (genişletici maliye politikası) önermektedir. Veri bir sabit kuru sistemi altında, Atlantis'in cari işlemler hesabı üzerinde bu iki politika seçeneğinin etkilerini anlatınız.
   e. Bu iki ülke, dalgalı kur sistemi altında olsaydı, **a**, **b**, ve **c'de cevaplarınız nasıl değişirdi?**

Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Geçiş Ekonomilerinde Ekonomik Büyüme

36



Bu metinde temel odak noktamız olan ülkeler, kaynak dağılımında ağırlıklı olarak piyasalara dayanan modern sanayileşmiş ekonomilere sahip olanlardır; fakat Somali ve Haiti gibi ekonomik problemlerle yüz yüze olan ülkelerde durum nedir? Üzerinde çalışmakta olduğumuz aynı ekonomik prensipleri bu az gelişmiş ülkelere de uygulayabilir miyiz?

Evet. Ekonomik analizlerin tümü kıtlık şartları altında seçim yapma sorununu inceler ve insanların istek ve ihtiyaçlarının karşılanması sorunu Somali ve Haiti için ne kadar gerçekse Birleşik Devletler, Almanya ve Japonya için de o kadar gerçektir. Ekonomik analizleri maddesel refah seviyeleri ya da yönetildikleri politik ideolojilerine bakılmaksızın bütün devletler için geçerli kılan kıtlığın evrenselliğidir.

Temel arz-talep araçları, tüketiciler ve şirketler üzerine ortaya atılmış teoriler ve piyasa yapısı ile ilgili olan teorilerin hepsi dünyanın gelişmekte olan devletlerinin karşı karşıya olduğu ekonomik problemleri anlamamıza katkı sağlar. Fakat bu ülkeler daha zengin ve daha gelişmiş ülkelerin yaşadığından oldukça farklı ekonomik problemler yaşarlar. Gelişmekte olan bir ülkede bir iktisatçı kronik yiyecek kıtlığı, çok yüksek nüfus büyümesi ve üç hatta dört haneli rakamlara çıkan yüksek enflasyon gibi konular üzerine kafa yormak durumunda kalabilir. Birleşik Devletler ve diğer sanayileşmiş ülkelerin bu tip sorunlarla karşılaşması çok nadirdir.

Ekonomik yönetim araçları da devletten devlete değişiklik gösterir. Birleşik Devletlerin oldukça gelişmiş finansal piyasa kurumları ve hükümetin makro-ekonomiyi bir dereceye kadar kontrol etmesine olanak tanıyan güçlü bir merkez bankası vardır. Bazı gelişmekte olan ülkelerde ise sınırlı bir müdahale bile imkânsızdır. Birleşik Devletlerde tasarrufu teşvik etmek, belirli türde yatırımları teşvik etmek veya gelir dağılımını yeniden düzenlemek için vergi yasalarını değiştirmek mümkündür. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda, ne makul bir kişisel gelir vergisi ne de etkili vergi politikaları mevcuttur.

Üstesinden gelinmesi gereken ekonomik sorunlar ve politika enstrümanları ülkeden ülkeye değişse de, bu sorunlar hakkındaki muhakeme kolaylıkla bir durumdan diğerine aktarılabilir. Bu bölümde, ekonomik analizlerin sağlayabileceği görüşlerin bir kısmını anlamak maksadıyla gelişmekte olan ülkelere mahsus sorunların bir kısmını ele alacağız.

BÖLÜM İÇERİĞİ

Gelişmekte Olan Ülkelerde Hayat: Nüfus ve Yoksulluk *s. 714*

Ekonomik Gelişme: Kaynaklar ve Stratejiler *s. 715*

- Ekonomik (iktisadi) Gelişmenin Kaynakları
- Ekonomik Gelişme Stratejileri
- Büyüme ya da Gelişme: Politika Döngüsü
- İki Gelişme Örneği: Çin ve Hindistan

Ekonomik Gelişmedeki Meseleler *s. 724*

- Nüfus Büyümesi

Piyasa Ekonomisine Geçiş *s. 726*

- Başarılı Bir Geçiş İçin Temel Altı Şart

Gelişmekte Olan Ülkelerde Hayat: Nüfus ve Yoksulluk

2008'de, dünya nüfusu 6.6 milyar kişiyi aştı. 200'den fazla olan dünya ülkelerinin çoğu gelişmekte olan dünyaya dâhil ve bu ülkelerde dünya nüfusunun yaklaşık dörtte üçü yaşıyor.

1960'ların başlarında, dünyadaki ülkeleri kategorilere ayırmak oldukça kolaydı: *Gelişmiş ülkeler* kategorisine Avrupa'nın çoğu, Kuzey Amerika, Japonya, Avusturalya ve Yeni Zelanda dâhildi; dünyanın geri kalanı da *gelişmekte olan ülkeler* kategorisine dâhildi. Gelişmekte olan ülkeler Batı'nın sanayileşmiş ülkelerinden (*Birinci Dünya*) ve eski Sosyalist Blok'un Doğu Avrupa ülkelerinden (*İkinci Dünya*) ayrı olduklarını belirtmek için genellikle *Üçüncü Dünya* diye adlandırılırdı.

2008'de ise, dünyayı belirgin üç bölüme ayırmak o kadar kolay değildi artık. Hızlı ekonomik ilerleme sayesinde gelişmekte olan ülkelerin bazıları gelişmiş ekonomilere daha yakın hale geldiler. Hala "gelişmekte" oldukları düşünülen Arjantin ve Şili gibi ülkeler genellikle orta-gelirli ya da yeni sanayileşmiş ülkeler olarak anılmaktaydı. Afrika'nın Sahra'nın altında kalan kısmındaki çoğu ülke ve Güney Asya'daki bazı ülkeler gibi diğer ülkelerdeki ekonomik gelişme durdu ve dünyanın geri kalanındaki ekonomik gelişmelerin o kadar gerisinde kaldılar ki bu ülkeleri tanımlamak için *Dördüncü Dünya* tabiri kullanılmaya başlandı. Genellikle gelişmekte olan ülkeler olarak tanımlanmalarına rağmen Çin ve Hindistan çok hızlı bir şekilde ekonomik süper güçler olma yolundalar. Bazı eski Sovyetler Birliği cumhuriyetlerinin ve diğer eski Komünist Doğu Avrupa ülkelerinin akıbetinin ne olacağı ise henüz belli değil. Piyasa ekonomisine geçiş aşamasında bu ülkelerin birçoğunda üretim ciddi bir şekilde düştü. Örneğin, 1990-1997 arasında, reel gayri safi milli hasıla (GSMH) geçiş ekonomilerinde yaklaşık yüzde 40 oranında, Rusya ve Orta Asya'da ise yüzde 50'den daha fazla bir oranda düştü. Fakat 2000 sonrası, Rus ekonomisi daha hızlı büyümeye başladı -bu büyüme kısmen artan enerji fiyatları sayesinde oldu - ve 2008 itibariyle Rus ekonomisinin bazı bölümleri büyük bir gelişme gösteriyordu.

Her ne kadar gelişmekte olan ülkeler hem yaşam standartları hem de kendilerine mahsus büyüme tecrübeleriyle gözle görülür bir çeşitlilik gösterseler de, bariz farklılıklar hala onları gelişmiş ülkelerden ayırmaya devam ediyor. Gelişmiş ülkelerde ortalama maddesel refah (ortalama bir kişinin tükettiği gıda, kıyafet, barınak ve benzeri mallar) seviyesi daha yüksek. Ülkeler arası maddesel refah seviyesinin genel bir endeksi olarak çoğunlukla gayri safi milli gelir (GSMG) kullanılmaktadır. Alım gücünün dolara dönüştürülmesi gibi daha doğru bir metot kullanılarak hesaplanan gayri safi milli hasıla bir ülkenin gelirini ölçmek için kullanılan yeni bir ölçümdür. Tablo 36.1' de endüstriyel piyasa ekonomilerinde kişi başına düşen gayri safi milli hasılanın düşük ve orta gelir ekonomili gelişmekte olan ekonomilerdeki gayri safi milli hasılayı geçtiği gösterilmiştir.

Ekonomik gelişmenin diğer özellikleri temel sağlık ve eğitimde olan gelişmelerdir. Vatandaşların sahip olduğu politik ve ekonomik özgürlük derecesi de gelişmiş bir ülke olmanın bir parçası olabilir. Bu kriterlerden bazılarını hesaplamak kolaydır. Tablo 36.1' de daha kolay ölçülen bazı gelişme endekslerine göre farklı ekonomi türleriyle ilgili veriler sunulmuştur. Tabloda da görülebileceği üzere, endüstriyel piyasa ekonomileri, hangi gelişme göstergesi seçilirse seçilsin, daha yüksek bir yaşam standardının keyfini sürmektedirler.

TABLO 36.1 Ekonomik Gelişme Göstergeleri

Ülke Grubu	Nüfus, 2006	Kişi Başına Gayri Safi Milli Gelir, 2006 (dolar cinsinden)	Okuryazarlık oranı (15 yaş üstü yüzde)	Bebek ölümleri, 2006 (5 yaşın altında 1,000 doğum başına)	1,000 kişi başına Internet kullanıcısı, 2005
Düşük-gelirli	2,4 milyar	650	60,8	114	44
Alt orta-gelirli	2,3 milyar	1.778	88,9	39,8	86
Üst orta-gelirli	810 milyon	5.913	93,1	29,9	194
Yüksek-gelirli	1,0 milyar	36.487	98,7	6,9	523

Kaynak: Dünya Bankası, www.worldbank.org.

Tüm bu istatistiklerin altında gelişmekte olan ülkelerdeki insanların çok zor bir hayat sürdükleri gerçeği yatmaktadır. Çoğu kişi yetersiz gelir sebebiyle ancak temel ihtiyaçlarını karşılayabilir durumda. Öğünlerde yenilen şeyler çoğunlukla aynı; bölgenin başlıca gıda ürünlerinden ibaret şeyler - pirinç, buğday ya da mısır. Barınma şartları ilkel. Birçok insan zemini toprak olan ve sağlıklı olmayan küçük bir odayı başkalarıyla paylaşıyor. Nüfusun büyük çoğunluğu zirai işlerin oldukça zor ve fazlasıyla zaman alıcı olduğu kırsal alanlarda yaşıyor. Ailelerin sahip olduğu araziler küçük olduğu ve ellerinde sadece en kaba tarım aletleri olduğu için üretkenlik (işçi başına üretilen ürün) düşük. Düşük üretkenlik demek kişi başına ortaya çıkarılan ürünün başkalarına satacak hiçbir ürün kalmayıp bir çiftçinin kendi ailesini geçindirmesi için zar zor yetişmesi demektir. Okul çağındaki çocuklar düzenli eğitim alma şansına sahip olabilirler, fakat okur-yazar olmama hala genç ve yaşlı herkes için kronik bir problem olma halini devam ettiriyor. Bebek ölümleri Birleşik Devletlerdekinin 20 katı. Parazit enfeksiyonlarının oldukça yaygın ve yıkıcı olmasına rağmen, 5,000 kişiye sadece bir doktor düşüyor. Bütün bunların yanı sıra, gelişmekte olan ülkelerin birçoğu iç ve dış savaşlarla mücadele ediyor.

Gelişmekte olan ülkelerde hayat yoksulluk şartlarıyla sürekli bir mücadele şeklinde geçiyor ve çoğu insan için gelecekte yaşam standardında bir iyileşme olma ihtimali zayıf. Tüm genellemelerde olduğu gibi burada da istisnalar var. Bazı ülkelerin durumu diğerlerine göre daha iyi ve elit tabaka her zaman gözle görülür bir lüks içinde yaşıyor. Hindistan Dünya Bankası'nın düşük gelirli ülkeler listesinde yer alıyor, fakat büyük şehir merkezlerinden biri olan, dünyanın en büyük film endüstrisi Bollywood'un vatanı olan Mumbai dünyanın ilk on ticaret merkezlerinden biri.

Gelişmekte olan dünyayı zenginlik değil yoksulluk yönetiyor. Yapılan son çalışmalar gelişmekte olan ülkelerdeki nüfusun yüzde 40'ının yıllık gelirinin yeterli beslenme ihtiyaçlarını karşılayamayacak seviyelerde olduğunu ortaya çıkardı. Gelişmiş ülkeler dünya nüfusunun yaklaşık dörtte biri kadar olsalar da, dünyadaki ürünlerin (çıktıların) dörtte üçünü tükettikleri tahmin ediliyor. Bu demek oluyor ki gelişmekte olan ülkelerde dünya nüfusunun dörtte üçü yaşıyor fakat gelirleri dünyadaki toplam gelirin sadece dörtte biri. Bundan çıkaracağımız sonuç kısaca gezegenimizdeki nüfusun çoğunun yoksul olduğudur.

2005'te Birleşik Devletlerde ailelerin en fakir 5'te birlik kısmı (alt yüzde 20) toplam gelirin yüzde 3.4'ünü alırken, en zengin 5'te birlik kısım yüzde 50'sini alıyordu. Dünya gelir dağılımındaki eşitsizlik çok daha fazla. Dünya nüfusuna baktığımızda, ailelerin en fakir 5'te birlik kısmı toplam dünya gelirinin yaklaşık yüzde 5'ini kazanırken, en zengin 5'te birlik kısım yüzde 79'unu kazanmaktadır.

Ekonomik Gelişme: Kaynaklar ve Stratejiler

18. ve 19. yüzyıllarda Adam Smith ve David Ricardo'dan bu yana iktisatçılar ekonomik büyüme ve gelişmeyi anlamaya çalışıyor, ancak gelişmekte olan ülkeler açısından ele alınan gelişme ekonomisi çalışmalarının tarihi o kadar eskilere dayanmıyor. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki jeopolitik mücadeleler gelişmekte olan ülkelere ve onların ekonomik sorunlarına olan ilgiyi artırmıştı. Bu dönemde yeni bir alan olan gelişim ekonomisinin cevap bulmaya çalıştığı soru şuydu: Neden bazı ülkeler fakirken diğerleri zengin? İktisatçılar ülkelerin gelişiminin önünde duran engelleri ve gelişmelerine katkı sağlayacak ön şartları anlayabilirlerse, ekonomik ilerlemeyi sağlayacak stratejiler belirleyebilirler.

Ekonomik Gelişme Kaynakları

Her ne kadar tüm ülkelere uyarlanabilecek genel bir ekonomik gelişme teorisi ortaya çıkmadıysa ve muhtemelen hiç çıkmayacaksa da, yoksul bir ülkenin ekonomik gelişimini sınırlayan bazı temel faktörler olduğu öne sürülmüştür. Bunlar yetersiz sermaye oluşumu, insan kaynakları ve girişimcilik yeteneği eksikliği, sosyal sermaye eksikliği ve hâlihazırda gelişmiş olan ülkelere bağımlı olmanın getirdiği sınırlamalardır.

Sermaye Oluşumu Gelişmekte olan ülkelerdeki çıktı (ürün) seviyesinin düşük olmasının bir açıklaması, gerekli girdi miktarındaki yetersizliktir. Gelişmekte olan ülkelerin farklı ve çeşitli kaynak varlıkları vardır - örneğin Kongo doğal kaynaklar açısından oldukça zenginken, Bangladeş kaynaklar açısından fakirdir. Gelişmekte olan ülkelerin neredeyse tamamında diğer kaynaklara, özellikle iş gücü kaynaklarına kıyasla fiziki sermaye eksikliği mevcuttur. Kısıtlı sayıda olan fiziki sermaye (fabrikalar, iş makineleri, tarım araçları ve diğer üretim sermayeleri) iş üretkenliğini sınırlamakta ve milli çıktıyı geriye çekmektedir.

Yine de, sermaye kısıtlarını düşük üretimin sebebi olarak göstermek durumu yeterince açıklamıyor. Gelişmekte olan ülkelerde sermayenin neden bu kadar kısıtlı bir şekilde arz edildiğini bilmemiz gerekiyor. Bu durumun birçok açıklaması mevcut. Bunlardan bir tanesi, **yoksulluk kısır döngüsü hipotezidir.** Bu hipoteze göre, yoksul bir ülke hali hazırda düşük olan yaşam standardını muhafaza etmek için gelirinin çoğunu tüketmek durumundadır. Milli gelirin çoğunu tüketmek demek kısıtlı tasarruf demektir ve bu da düşük seviyelerde yatırım demektir. Yatırım olmazsa sermaye stoku büyümez, gelir düşük seviyelerde kalır ve böylece kısır döngü tamamlanmış olur. Yoksulluk kendi kendini üretir hale gelir

yoksulluk kısır döngüsü hipotezi Bu hipoteze göre, Yoksul ülkeler büyümelerini sağlamaya yetecek kadar sermaye biriktirmek için yeterince tasarruf edip ve yatırım yapamadıklarından, yoksulluk kendi kendini üretir haldedir.

Kısır döngü savı ile ilgili bir sıkıntı şudur ki, eğer bu hipotez doğru olsaydı, hiçbir ülke gelişemezdi. Örneğin, Japonya'da 1990'daki kişi başına düşen GSMH bugünün gelişmiş ülkelerinin birçoğundan oldukça aşağı seviyelerdeydi. Kısır döngü savının gözden kaçırdığı nokta her ülkenin tüketim ihtiyaçlarının üzerinde yatırım için kullanabileceği biraz ekstra sermayesi olduğudur. Bu ekstra sermaye çoğunlukla ülkenin en zengin ailelerinin göze çarpan tüketim alışkanlıklarından belli olur. Tek başına yoksulluk sermaye kısıtlılığını açıklamak için yeterli değildir ve yoksulluk mutlaka kendi kendini üretir de denemez.

Gelişmekte olan bir ekonomide, sermaye kısıtlılığı, sermaye birikimi için gerekli gelirin mutlak kısıtlılığından ziyade vatandaşların tasarruf etme ve üretken bir şekilde yatırım yapma güdülenmelerinde bir eksiklikle daha çok alakalıdır. Gelişmekte olan ülkelerdeki zenginlerin çoğu tasarruflarını kendi ülkeleri yerine Avrupa ya da Birleşik Devletlerde değerlendirmektedir ve bu da daha riskli bir politik iklim ortaya çıkarmaktadır. Birleşik Devletlere aktarılan tasarruflar gelişmekte olan ülkelerde fiziki sermayenin büyümesini engellemektedir. **Sermaye kaçışı** tabiri hem insan sermayesi hem de finansal sermayenin (yurtiçi tasarruf), gelişmekte olan ülkeleri başka bir yerden daha yüksek oranda geri dönüş veya daha az riskli geri dönüş arayışı içinde bırakması gerçeğine karşılık gelen bir tabirdir. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerdeki hükümet politikaları - örneğin, tavan fiyat belirleme, ithal kontrolleri ve hatta kişisel mal varlığına tamamıyla el koyma gibi politikalar - yatırımcıların cesaretini kırmaktadır. Son dönemlerde muhasebe sistemleri ve mal varlığı hakkı kuralları gibi finansal kurumların yurtiçi sermaye oluşturmayı teşvik etmedeki rolü giderek daha fazla dikkat çekmektedir.

Sermaye kaçışı Hem insan sermayesi hem de finansal sermayenin (yurtiçi tasarruf), gelişmekte olan ülkeleri başka bir yerden daha yüksek oranda geri dönüş veya daha az riskli geri dönüş arayışı içinde bırakması gerçeğine karşılık gelen bir tabirdir.

Sermaye kısıtlılığının sebepleri ne olursa olsun, bütün ekonomilerde üretken sermayenin yokluğunun gelirdeki artışı engellediği açıktır. Sermaye varlığı ekonomik gelişme için gerekli olan fakat *yeterli* olmayan bir koşuldur. Gelişmekte olan ülkelerin arazileri çalışmayan fabrikalar ve terk edilmiş iş makineleriyle doludur. Ekonomik ilerleme için başka unsurlar gereklidir.

İnsan Kaynakları ve Girişimcilik Yeteneği Sermaye, çıktı üretmesi beklenen yegâne üretim faktörü değildir. Emek (işgücü) de eşdeğer bir öneme sahiptir. Üretken olmak için öncelikle iş gücünün sağlıklı olması gerekir. Hastalık günümüzde dünyanın çoğunda gelişim karşısındaki en başta gelen tehdit unsurudur. Bugün dünyadaki en yıkıcı sağlık problemi HIV/AIDS virüsüdür. Sadece 2005'te AIDS' den ölen insan sayısı 3.1 milyondu ve 4.9 milyon kişi de HIV virüsü kapmıştı. 2005 yılının sonunda, virüs taşıyan insan sayısı 40 milyondan fazlaydı. Toplamda 25 milyondan fazla kişi öldü. Hastalığın son 50 yılda gelişme adına yaşanan her şeyi başa döndürmesi tehdidiyle karşı karşıya olan Afrika'nın Sahra'nın aşağısında kalan bölümünde AIDS en başta gelen ölüm sebebidir. AIDS' in ötesinde, iş gücü gelişimini etkileyen diğer iki unsur da sağlık ve beslenmedir. Beslenme ve sağlık programları, üretkenlik ve daha yüksek gelir temini için insan sermayesine yapılan yatırımlar olarak görülebilir.

Fakat tek mesele sağlık değildir. Tablo 36.1' e tekrar bakarsanız düşük gelirli ülkelerin sadece bebek sağlığı açısından değil aynı zamanda okur yazarlık oranları açısından da yüksek gelirli ülkelerin gerisinden geldiğini göreceksiniz. Üretken olmak için, iş gücünü oluşturan insanların eğitilmesi gerekir. Resmi eğitim ve hizmet içi eğitim gibi daha bilindik insan sermayesine yatırım formları gereklidir. Mesela çiftlik yönetiminde temel okuryazarlık kadar uzmanlık eğitimi de hem işçinin kendisi hem de ekonomi için yüksek dönütler ortaya çıkarabilir. Gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda insan kaynaklarının ekonomik ilerleme açı-

sından kısmen de olsa en belirleyici unsur olduğuna inanılması sebebiyle, eğitim hükümet giderlerinin en büyük kategorisi haline gelmiştir. Buna rağmen, gelişmekte olan ülkelerin birçoğunda bir çok çocuk, özellikle kız çocukları sadece birkaç yıl resmi eğitim almaktadır.

Tıpkı finansal sermaye gibi insan sermayesi de en yüksek ve en güvenli bir getiri peşindedir. Her yıl gelişmekte olan ülkelerden, birçoğu hükümetleri tarafından desteklenen binlerce öğrenci Amerikan üniversitelerinden ve yüksek okullarından mühendis, doktor, bilim adamı, ekonomist ve benzeri mesleklerin uzmanları olarak mezun olmaktadır. Mezun olduktan sonra bu insanlar oldukça zor bir seçim yapmak zorunda kalıyor: Birleşik Devletlerde kalıp yüksek bir maaşla çalışmak veya ülkelerine dönüp çok daha düşük maaş alacakları bir işe razı olmak. Birçoğu Birleşik Devletlerde kalmayı tercih ediyor. Bu **beyin göçü** en zeki en yetenekli kişilerin gelişmekte olan ülkelerin elinden kayıp gitmesine sebep oluyor. Son zamanlarda ekonomistler yeni göçmenlerin daha az gelişmiş ülkelerdeki ailelerine gönderdikleri bir nevi tazminat olan *para transferleri* üzerinde çalışmalar yapmaya başladılar. Ölçmek zor olsa da, bu göçmen havalelerinin yılda yaklaşık 100 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Göçmen havaleleri geride kalan ailelerin barınma ve eğitim gibi ihtiyaçları için fon oluşturuyor, fakat bu havaleler aynı zamanda küçük çaplı işler için yatırım sermayesi olarak ta kullanılabiliyor. 2007'de, Birleşik Devletlerde sayıları yılda yüzde 20 oranında artmakta olan gayri meşru göçmenlerin Meksika'ya gönderdikleri havalelerin, göçmen yasalarının uygulanması konusundaki sıkı denetimler sebebiyle azalmaya başladığı görülmüştür.

beyin göçü Gelişmekte olan ülkelerdeki yetenekli kişilerin eğitim almak için gelişmiş ülkelere gidip mezuniyetten sonra da orada kalmayı tercih etme eğilimidir.

Risk almaya istekli yenilikçi girişimciler tüm ekonomilerde temel bir insan kaynağıdır. Gelişmekte olan bir ülkede yeni üretim teknikleri icat etmeye pek gerek kalmaz çünkü bu teknikler teknolojik olarak ileride olan ülkelerdeki teknolojilerden kolaylıkla adapte edilebilir. Fakat ekonomik aktiviteleri organize edip yürütme konusunda istekli ve becerikli girişimci sayısı çok az gibi görünüyor. Görünen o ki otorite mevkilerinin teminatı söz konusu olunca aile ve politik bağlantılar yetenekten daha önemli hale geliyor. Açıklama ne olursa olsun, ekonomik aktivite başlatma ve yürütme kabiliyetine sahip insan kaynağı olmadıkça gelişme devam edemez.

Sosyal Sermaye Gelişmekte olan bir ülkede yaşamış herkes bazen bir mektup göndermenin, şehir içi (yurtiçi) bir telefon görüşmesi yapmanın ya da ülke içinde seyahat etmenin ne kadar zor olabileceğini bilir. Bu problemlere su hizmetiyle ilgili problemler, sık elektrik kesintileri - o da elektriği olan birkaç yerde -etkisiz sivrisinek ve haşere kontrolü de eklenince, en basit en temel hükümet işlerinin ve hizmetlerinin bile ne kadar da kötü olabileceğini hemen görebilirsiniz.

Her ekonomide, gelişmekte ya da diğer türlü olsun, şartların doğal tekeli teşvik ettiği (kamu hizmeti endüstrilerinde olduğu gibi) ve kamu mallarının temin edilmesi gerektiği durumda hükümet oldukça fazla müdahale etme şansına ve sorumluluğuna sahiptir. Gelişmekte olan bir ekonomide, hükümet temel bir alt yapı - yol, güç üretimi ve sulama sistemleri - oluşturmaya ağırlık vermelidir. **Sosyal sermaye** olarak tabir edilen bu tip projelerin neden özel sektör tarafından başarılı bir şekilde üstlenilemeyeceğini açıklayan birçok iyi sebep sıralamak mümkün. Öncelikle, bu projelerin birçoğu ölçekli ekonomilerle işler, yani etkili bir şekilde üstesinden gelmek için çok büyük olmaları gerekir. Bu durumda da herhangi bir özel şirketin ya da şirketler grubunun yürütmesi için çok büyük/geniş çaplı olabilirler.

sosyal sermaye Yollar, güç üretimi ve sulama sistemleri gibi temel alt yapı projeleri

İkinci olarak, sosyal fayda projeleri özel sektör tarafından üstlenilemez çünkü özel acentelerin yeterli dönüş alıp (kazanç edinip) bu tip projeleri karlı hale getirmeleri mümkün değildir. Bu *bedavacı problem'i gelişmiş ülke ekonomilerinde çok yaygındır.* Milli savunmayı ele alalım: Bir ülkedeki tüm insanlar bunun için para ödeyip ödemediklerine bakılmaksızın milli savunmadan yararlanır. Milli savunmayı özel iş olarak yapmaya kalkışan biri tüm parasını kaybeder. Senin savunma nüfuzun/gücün beni de koruyacaksa ben neden milli savunmaya para vereyim ki? Eğer benim gücüm seni de koruyacaksa sen neden para veresin ki? Gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri gelişmeyi teşvik etmek için önemli ve işe yarar şeyler yapabilirler, fakat bu çabalarının çoğu özel sektörün asla karışmaması gereken alanlar üzerine yoğunlaşmalıdır. Eğer bu konularda hükümet mümkün olduğunca çabuk harekete geçmezse, ekonomik gelişme sosyal sermaye eksikliği yüzünden yeterli miktarda olmayabilir. Son zamanlarda etkisiz hükümet bürokrasilerinin ekonomik gelişmeyi zora sokmadaki rolü üzerinde oldukça fazla ekonomi çalışması yapılmıştır. Afrika'nın Sahra aşağısındaki, Asya'daki ve Latin Amerika'daki birçok az gelişmiş ülkede, vergi kazançlarıyla veya hükümet yatırımlarıyla elde edilmiş sadece çok küçük bir GSMH mevcuttur. Sayfa 718'deki *Pratikte Ekonomi*'de de öne sürüldüğü gibi yolsuzluk seviyesi de oldukça önemlidir ve ülkeden ülkeye çeşitlilik göstermektedir.

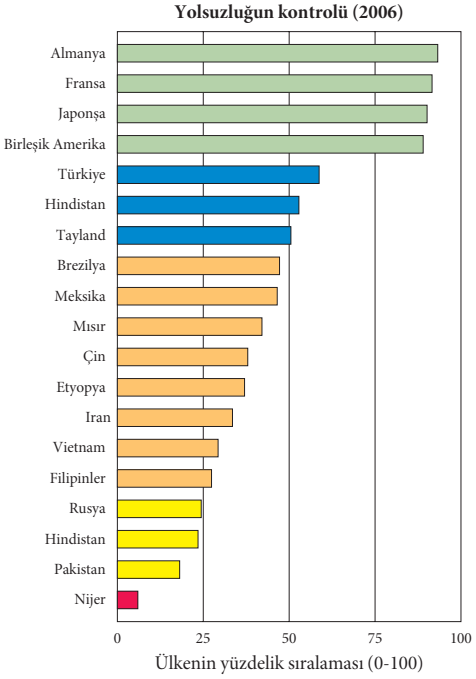
UYGULAMADA İKTİSAT

Yolsuzluk

Birçok kişi bazı ülkelerdeki ekonomik gelişmeyi engelleyen faktörlerden birinin hükümetteki yolsuzluk ve yetersizlik seviyesi olduğunu öne sürmektedir. Yolsuzluk ve yetersizlik seviyelerini ölçmek zor olabilir. Bazı araştırmacılar bu konuda araştırmalar ve deneyler yapmışlardır. Ray Fisman[1] Endonezya'da politik bağlantıların piyasanın işleyişine müdahalesini oldukça farklı bir şekilde incelemiştir.

1967'den 1998'e kadar, Endonezya Başkan Suharto tarafından yönetilmişti. Suharto'nun başta olduğu dönemlerde çocukları ve uzun süredir yanında olan müttefikleri Endoneya'daki birçok şirkette hak sahibi oldular. Fisman Suharto'ya bağlı bu şirketlerin Suharto beklenmedik bir şekilde hastalandığında ayrılan şirketler karşısında borsadaki fiyatlarının ne olduğuna bakmak gibi zekice bir fikir buldu. Fisman hastalık söylentilerinden sonra bu yandaş şirketlerin değerlerinde büyük ve önemli düşüşler yaşandığını gördü. Bu bize neyi açıklıyor? Bir şirketin borsa fiyatı, şirketin ne kadar kar edeceği konusunda yatırımcıların görüşlerini yansıtmaktadır. Suharto'ya bağlı bu şirketlerin durumunda, borsa fiyatlarındaki düşüş bize yatırımcıların bu şirketlerin iyi durumda olduğunu düşünmesinin en büyük sebebinin şirketin kendisindeki iyi işleyişten ziyade şirketin aile bağlantıları olması olduğunu göstermektedir. Yolsuzluğun ekonomi için zararlı olmasının bir nedeni çoğunlukla toplumdaki en yanlış en etkisiz şirketlerin mal üretir hale gelmesine sebep olmasıdır.

Aşağıdaki tablo Dünya Bankası'nın dünya çapında bazı ülkelerdeki yolsuzluk seviyeleriyle ilgili değerlendirmeleri verilmiştir. Ülkeler en sıkı yolsuzluk denetimi olan ülkelerde -Almanya ve Fransa - en düşük yolsuzluk denetimi olan ülkelere - Pakistan ve Nijerya- doğru sıralanmıştır. Gördüğünüz gibi, Endonezya listenin sonlarındadır.



Kaynak: D. Kaufmann, A. Kraay, and M. Mastruzzi, 2007: Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996–2006.

Not: Burada sunulan yönetim göstergeleri, endüstriyel ve gelişmekte olan ülkelerden araştırmaya katılan birçok girişimci, vatandaş ve uzmanın sunulan yönetimin kalitesi hakkındaki toplu görüşleridir. Bu veriler araştırma kurumları, düşünce grupları, hükümete bağlı olmayan organizasyonlar ve uluslar arası organizasyonlardan toplanmıştır. Ortaya çıkan toplam göstergeler Dünya Bankası'nın, yöneticilerinin ve temsil ettikleri ülkelerin resmi görüşlerini yansıtmamaktadır.

[1] Raymond Fisman, "Estimating the Value of Political Connections," *The American Economic Review*, September 2001.

Ekonomik Gelişme Stratejileri

Nasıl ki hiçbir teori tek başına ekonomik ilerleme eksikliğini açıklayamaz, tek bir gelişme stratejisinin de tüm ülkelerde başarılı olması mümkün değildir. Geçmiş yıllarda birçok alternatif gelişme stratejileri önerilmiştir. Bu teoriler birbirlerinden çok farklı olsalar da, gelişen bir ekonominin her zaman tavizler vermek zorunda kalacağı konusunda uzlaşıyorlar. İnsan kaynaklarının ve fiziksel kaynakların yetersiz miktarda olması seçimler yapılmasını zorunlu hale getiriyor; örneğin, tarım ve sanayi, ithalat ve ihracat ve merkezi planlama ve serbest piyasa arasında yapılan seçimler.

Tarım mı Sanayi mi? Üçüncü Dünya ülkelerinin çoğu politik bağımsızlığını kazanmaya İkinci Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında başladı. Gelişmekte olan dünyanın problemlerine bir çözüm olarak sanayileşmenin ilerletilmesi geleneği bu zamanlara dayanır. Hindistan'ın ilk başlardaki 5-yıllık kalkınma programı imalatı ilerletmeyi öngörüyordu; Etiyopya' da (fazlasıyla yoksul bir ülke) mevcut hükümetin de benzer amaçları var.

Sanayinin tarıma kıyasla birçok gözle görülür cazip unsuru vardır. Birincisi, eğer sermaye kısıtlılığının ekonomik büyümeyi sınırladığı doğruysa, fabrikalar inşa etmek ülkenin sermaye stokunu artırmak adına atılacak önemli bir adım olur. İkincisi ve belki de en önemlisi, daha gelişmiş ekonomilerin başlıca özelliklerinden biri tarımdan imalata (makineleşmeye) ve modern hizmetlere doğru yaptıkları yapısal geçiştir. Tablo 36.2' de gösterildiği üzere, kişi başına düşen gelir arttıkça tarımın GSMH' deki payı düşmektedir. Hizmetlerin payı, özellikle de ekonomik gelişimin ilk safhalarında, aynı şekilde artmaktadır.

TABLO 36.2 Seçilmiş Bazı Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ekonomilerde Üretim Yapısı, 2003

Ülke	Kişi Başına Gayri Safi Milli Gelir (GSMG)	Gayri Safi Milli Hasıla Yüzdesi		
		Tarım	Sanayi	Hizmetler
Tanzanya	$ 375	45	17	37
Bangladeş	480	20	28	52
Çin	2.010	12	47	41
Kolombiya	2.740	12	34	54
Tayland	2.990	10	46	44
Brezilya	4.730	5	31	64
Kore (Cumh.)	17.690	2	23	75
Japonya	38.410	2	30	68
ABD	44.970	2	23	75

Kaynak: Dünya Bankası, Dünya Gelişim Göstergeleri, 2008; A.B.D. ve Japonya için verilen sektörel rakamlar 2003 yılı içindir.

Birçok ekonomide tarım bir tarafa bırakılıp sanayinin peşine gidilmiştir. Fakat birçok ülkede sanayileşme başarısız olmuştur ya da hayal kırıklığı yaratmıştır - yani beklenen faydayı sağlamamıştır. Tecrübe göstermiştir ki gelişmiş ülkelerin yapılarını aynen almak başarılı bir gelişmeyi garantilemez.

1970'lerin başından beri, tarım sektörüne olan ilgi gözle görülür şekilde artmıştır. Tarımsal gelişme stratejileri birçok fayda sağlamıştır. Bazı tarımsal projeler (büyük barajlar ve sulama ağları inşa etmek gibi) çok fazla sermaye gerektirse de, diğer birçok proje (daha iyi tarım teknikleri eğitimine katkı sağlayacak hizmetler ve küçük-ölçekli gübreleme programları gibi) düşük sermayelidir ve çok fazla ithalat gerektirmezler. Bu tip programlar bireyi etkileyebilir ve bu programların faydaları kırsal alanlara yönelik olduğu için ülkenin en yoksul ailelerine katkı sağlaması da kuvvetle muhtemeldir.

Son 30 yıldaki tecrübeler bu yaklaşımlar arasında oluşturulacak bir dengenin en iyi sonucu ortaya çıkaracağını göstermiştir- yani hem tarıma hem de sanayiye önem vermek önemli ve etkilidir. Çinliler bu iki yönlü gelişme yaklaşımını "iki ayak üzerinde yürümek" şeklinde tabir ederler.

İhracat mı Yoksa İthalat İkamesi mi? Gelişmekte olan ülkeler endüstriyel aktivitelerini genişletirken, ne tip bir strateji takip edeceklerine karar vermek zorundadırlar ve genellikle iki alternatiften birini seçmek durumunda kalırlar: ihracat ikamesi ya da ithalatı geliştirme.

ithalat ikamesi İthal malların yerini tutacak mallar üretebilen yerel endüstrilerin teşvikini öngören endüstriyel bir ticaret stratejisi

İthalat ikamesi ithal malların yerini alabilecek malları üretebilecek yerel sanayileri geliştirmek amacıyla kullanılan bir endüstriyel ticaret stratejisidir. Örneğin, eğer yurt dışından suni gübre ithal ediliyorsa, ithalat ikamesi yurtiçi gübre sanayisinin ithal suni gübrenin yerini alacak ürünler üretmesini ister. Bu strateji 1950'lerde Güney Amerika ülkelerinde büyük önem kazanmıştır. O dönemde gelişmekte olan ülkelerin çoğu tarım ve mineral ürünleri, uluslararası piyasada belirsiz ve tutarsız bir seyir gösteren malları ihraç etmekteydi. Bu koşullar altında, ithalat ikamesi politikalarının gerekliliği anlaşılabilir bir şeydi. Yeni yurtiçi sanayileri teşvik etmek için tarife ve kota koruması ve makine ithalatı için devlet yardımı gibi özel hükümet faaliyetleri oluşturuldu. Ayrıca birçok ülkeye yurtiçinde faaliyetler göstermek üzere çok uluslu kurumlar davet edildi.

Çoğu iktisatçı ithalat ikamesi stratejilerinin denendiği hemen her yerde başarısız olduğuna inanır. Yurtiçi sanayilerin yüksek tarifelerle (genellikle yüzde 200 oranında) uluslar arası rekabetten çekilmesi büyük ekonomik yetersizliklerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Mesela Peru yaklaşık 29 milyonluk bir nüfusa sahip ve bu nüfusun sadece çok küçük bir kısmı bir otomobil parasını karşılayacak durumda. Bu duruma rağmen, bir zamanlar ülkede her biri yılda ancak birkaç bin araba üreten beş veya altı farklı otomobil üreticisi vardı. Otomobil üretiminde önemli ölçekli ekonomiler olduğu için araba başına düşen maliyet olması gerekenin çok üstündeydi ve başka daha üretken bir aktivite için kullanılabilecek değerli kaynaklar araba üretmek için heba edilmiş oldu.

Ayrıca, ithalat ikamesini artırmak üzere tasarlanmış politikalar genellikle iş yaratmayı kısıtlayan ve ihracat aktivitelerine zarar veren çok fazla sermaye gerektiren üretim metotlarını teşvik etmiştir. Peru gibi bir ülkenin otomobil ihraç etmesi mümkün değildi çünkü otomobilleri dünya piyasasındaki fiyatların çok daha üstünde bir fiyata üretebiliyordu. Daha kötüsü, ithalat ikamesi politikaları, traktör ve suni gübre gibi ürünlerde düşük fiyatlı ithal ürünler yerine pahalı yerli ürünlerin kullanılmasını teşvik etmiştir. Bu politikalar dünya piyasasında başarılı bir şekilde rekabet edebilecek sektörleri zorlamıştır. Örneğin, Peru şeker endüstrisinin yerli üretim yüksek maliyetli gübre kullanmak zorunda kalması öyle bir noktaya geldi ki uluslar arası piyasadaki rekabet gücü düştü çünkü üretim fiyatları suni bir şekilde artırılmıştı.

ihracat artırımı ihracatı teşvik etmek için tasarlanan bir ticaret politikası

İthalat ikamesine bir alternatif olarak, bazı ülkeler ihracatı artırma stratejilerini kullanmıştır. **İhracat teşviki** ihracatı artırma politikasıdır. Endüstriyel bir piyasa ekonomisi olarak Japonya, gelişmekte olan dünyada ihracatın sağlayabileceği ekonomik başarının çok çarpıcı bir örneğidir. Japonya 1960-1990 arasında kişi başına yıllık ortalama yaklaşık yüzde 6'lık bir reel GSMH büyüme oranına sahipti. Bu başarı, kısmen yabancı tüketicilere yönelik endüstriyel üretim sayesinde olmuştur.

Gelişmekte olan dünyadaki birçok ülke Japonya'nın başarısını taklit etmeyi denedi. 1970 civarında başlamak üzere, Hong Kong, Singapur, Kore ve Tayvan (iki "büyük ejderha"nın, Çin ve Japonya'nın arasındaki "dört küçük ejderha") üretilmiş mallar için ithalat artırımı stratejisini takip etmeye başladılar. Bugün bu ülkelerin büyüme oranları Japonya'daki oranları geçmiştir. Brezilya, Kolombiya ve Türkiye gibi diğer ülkeler de dışarıya dönük bir ticaret politikası takip etmede nispeten başarılı olmuşlardır.

Hükümetin ihracat artırımı desteği genellikle gelişmiş ekonomilerde üretilen ürünlerle rekabet edebilecek ihracatlara imkân vermeye elverişli bir kambiyo oranını muhafaza etmek şeklinde olmuştur. Örneğin, birçok kişi Japonya'nın 1970'ler boyunca yenin değerini suni bir şekilde düşük tuttuğunu savunuyor. Çünkü "ucuz" yen ucuz Japon malları anlamına geldiği için, Birleşik Devletlerde Japon mallarının (özellikle otomobillerin) satışı fark edilir oranda arttı. Hükümetler ayrıca ihracat sanayilerine maddi yardımda da bulunmuştur.

Dünya piyasalarında ihraç mallar satarak büyüyen veya büyümeye çalışan ülkeler için büyük bir mesele de serbest ticarettir. 2003'te, Birleşik Devletler ve Avrupa kendi tarım üreticilerini yerli çiftçilerin dünya piyasalarında büyük bir avantaj sahibi olmalarını sağlayacak şekilde büyük devlet yardımları yaparak korumakla suçlanmıştı. Özellikle Afrika ülkeleri Avrupa ve Birleşik Devletler tarafından kendi tarım ürünleri üzerine uygulanan tarifeler-

de, bu tarifelerin Afrika'nın dünya piyasasında rekabet kabiliyetini ciddi bir şekilde azalttığını öne sürerek, indirim yapılmasını istediler.

Merkezi Planlama mı Piyasa mı? Ekonomik gelişme sağlama stratejisinin bir parçası olarak, bir ülke ekonomisinin nasıl yönlendirileceğine karar vermek zorundadır. Temel seçimleri, piyasa-odaklı bir ekonomik sistem ve merkezden planlanan bir ekonomik sistem arasında olacaktır.

1950'lerde ve 1960'lara girerken, milli planlama gerektiren gelişme stratejileri geniş destek gördü. Merkezden planlanan bir ekonomi olan Sovyetler Birliği'nin hızlı ekonomik büyümesi, az gelişmiş tarımsal reform hareketi yanlısı bir ülkenin nasıl hızlı bir şekilde modern endüstriyel bir güce dönüşebileceğine bir örnek teşkil etmişti. (Bu stratejinin dehşet veren maliyetleri ise - sıkı disiplin, yoğun insan hakları ihlali ve çevresel zarar- daha az biliniyordu.) Ayrıca, gelişmekte olan dünyadaki birçok mal ve ürün piyasasındaki az gelişmişlik, birçok uzmanı piyasa gücünün bir ekonomiyi güvenilir bir şekilde yönlendiremeyeceğine ve hükümet müdahalesinin gerekli olduğuna inandırmıştı. Birleşik Devletler bile, piyasada serbest girişim taraftarı olmasına rağmen, birçok gelişmekte olan ülkede erken merkezi planlama çabalarına destek vermişti

Bugün planlama, gelişmekte olan ülkelerde birçok şekilde tezahür etmektedir. Bazı ülkelerde merkezi planlama sonucu piyasa-tabanlı ürünlerin/sonuçların yerini fiyat, ürün ve istihdam gibi ekonomik değişkenler üzerinde doğrudan, yönetim tarafından belirlenen kontroller almıştır. Diğer ülkelerde, milli planlama, bir ülkenin ekonomik geleceği için kaba bir tasarım olarak genel 5 veya 10 yıllık amaçların oluşturulması işleminden pek az fazlasına karşılık gelmektedir.

Planlamanın ekonomik cazibesi, teorik olarak tasarrufları üretken yatırıma yönlendirme ve ekonomideki özel aktörlerin aksi takdirde üstlenemeyeceği ekonomi aktivitelerini koordine etme becerisinden kaynaklanmaktadır. Fakat merkezi planlama aslında teknik olarak zor, uygulaması çok fazla politikleşmiş bir kâbustur. Gelişmekte olan ülkelerin birçoğundaki kısıtlı insan kaynağı ve istikrarsız politik ortam düşünüldüğünde, planın yürütülmesi bir yana planlama yapılması bile oldukça çetin bir iştir.

Çoğu merkezi planlama çabasının boşa çıkması, gelişmekte olan ekonomilerde daha az hükümet müdahalesi ve daha fazla piyasa yönelimi ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Fiyat kontrollerinin kaldırılması, devletin işlettiği ticari kurumların özelleştirilmesi ve ithalat üzerindeki sınırlamaların azaltılması, temel amacı uluslararası kambiyo oranlarını istikrarlı hale getirmek ve uluslar arası ticari faaliyetlerini finanse etme konusunda problem yaşayan ülkelere kredi vermek olan **Uluslararası Para Fonu (IMF)** ve ekonomik gelişmeyi destekleme projeleri için ülkelere kredi veren **Dünya Bankası** gibi uluslar arası acentelerin önerdiği piyasa-odaklı reformlara örnek olarak verilebilir.

Uluslararası Para Fonu (IMF) Temel amacı uluslararası kambiyo oranlarını istikrarlı hale getirmek ve uluslar arası ticari faaliyetlerini finanse etme konusunda problem yaşayan ülkelere kredi vermek olan uluslararası bir

Dünya Bankası Ekonomik gelişmeyi destekleme projeleri için ülkelere kredi veren bir uluslararası acente

Her iki organizasyona da üyelerin katkıları ekonomilerinin büyüklüğüyle belirlenmektedir. Dünya Bankası fonunun sadece yüzde 20'si üyelerin katkılarından oluşmaktadır; yüzde 80'lik kısmı geçmiş yıl karları ve sermaye piyasasındaki yatırımlardan gelmektedir. Gelişmekte olan dünya kıt kaynakların dağıtımını belirleyen piyasa güçlerinin değerini giderek daha fazla fark etmektedir. Fakat hükümetlerin rolü hala çok büyük. Önümüzdeki yıllarda gelişmekte olan ülke hükümetlerin planlamanın piyasadan daha önemli olduğu ve piyasanın planlamadan daha önemli olduğu durumları belirlemeleri gerekecektir.

Mikro-finans: Yeni Bir Fikir 1970'lerin ortalarında, Bangladeşli genç bir iktisatçı olan Muhammad Yunus Bangladeş'te Grameen Bankası'nı kurdu. Vanderbilt Üniversitesi'nde eğitim veren ve eski bir Middle Tennessee State University profesörü olan Yunus, bu bankayı gelişmekte olan dünyaya mikrofinansı tanıtmak için bir araç olarak kullanmıştır. 2006'da Yunus çalışmaları sebebiyle Nobel Barış Ödülü'nü aldı. Mikrofinans hiçbir teminat istemeden çok düşük miktarlarda borç verme ve çok düşük miktarda tasarruf mevduatlarını kabul etme işidir.[2] Amaçlanan şey gelişmekte olan dünyanın en yoksul kısımlarındaki girişimcilerin sermaye piyasasına dâhil edilmesidir. 2002 itibariyle, 2,500'den fazla kurum bu küçük kredileri vererek 60 milyondan fazla insana hizmet etmekteydi. Borç alanların 3'te 2'si yoksulluk sınırının altında yaşayan yoksulların en yoksul kesimiydi.

Yunus, Bangladeş'te ekonomi dersleri verdiği sıralarda girişimcilik isteği olan yoksul kişilere kendi parasından kredi vermeye başladı. Çok küçük miktarda paralarla bile köylülerin bambu dokumacılığı veya kuaförlük gibi küçük çaplı işler yapmaya başlayabildiklerini gördü. Geleneksel bankalar bu kişilerin kar getirmediğini düşünüyordu. Miktarlar çok düşüktü ve hangi potansiyel borçlunun iyi bir risk olacağına karar vermek oldukça pahalıya mal

[2] Mikrofinansla ilgili kapsamlı bir açıklama Beatriz Armendariz de Aghion and Jonathan Morduch'ın *The Economics of Microfinance,(Mikrofinans Ekonomisi)* (MIT Press, 2005.)' a bakınız.

oluyordu. Hiçbir teminatı olmayan bir borçlu konusunda güvenilebilecek tek şey o kişinin karakteri hakkında bilgi sahibi olmaktı ama bu da bir banka için öğrenebilmesi zor olan bir şeydi. Fakat köylüler birbirlerinin karakteri hakkında oldukça fazla şey biliyorlardı. Bu düşünce Yunus'un mikrofinans girişiminin temelini oluşturmuştu. Köy içinde bir iş kurmak için kredi almaya istekli kişilerin beş kişiden oluşan kredi verme gruplarına katılmaları istendi. Daha sonra iki potansiyel borçluya kredi verildi, daha sonra diğer iki kişiye ve son olarak ta gruptaki son kişiye kredi verildi. Herkes kredi aldığı miktarı geri ödedikçe, bir sonraki gruba kredi veriliyordu. Fakat ilk kredi alanların geri ödeme yapamadığı durumlarda, grubun geri kalan üyelerine verilecek krediler iptal ediliyordu. Bu ne işe yarıyor? Toplum baskısını teminat haline getiriyor. Dahası, bu akran kredi verme mekanizması bir kez anlaşıldıktan sonra köylüler sadece güvenilir olan borçluların olduğu gruplara katılmayı tercih ediyorlar. Akran kredi verme mekanizması bir önceki bölümde izah edilen hatalı (eksik) bilgi problemini ortadan kaldırmak için kullanılan bir yöntemdir.

Grameen modeli hızla büyüdü. 2002 itibariyle, Grameen iki milyon üyeye kredi veriyordu. Otuz ülke ve otuz Birleşik Devletler ülkesi Grameen modelinden aynen alınmış mikrofinans kredi verme sistemi kullanmaktadır. Geleneksel banka kredilerine kıyasla, mikrofinans kredileri çok daha düşüktür, geri ödemeler hemen başlar ve kredilerin büyük bir kısmı (çoğu kere başlıca bankaların yeterince hizmet vermediği) kadınlara verilmektedir. Giderek artan kanıtlar yoksul kadınlar için fırsatlar oluşturmanın, çocukların refahını artırmak açısından erkeklere verilen fırsatlara kıyasla daha güçlü açılımları olduğunu göstermektedir. Yunus'un mikrofinansı ortaya atmasından bu yana mikrofinans alanı oldukça değişmiş olsa da ve bazı kişiler mikrofinansın gelişme ve ekonomik büyümeyi canlandırmada ne kadar büyük bir rol oynayacağını sorgulasa da, mikrofinans birçok insanın dünyadaki yoksulların girişimcilik imkânları hakkındaki görüşlerini değiştirmiştir.

Büyüme ya da Gelişme: Politika Döngüsü

Buraya kadar *büyüme* ve *gelişme* kelimelerini sanki aynı anlama geliyorlarmış gibi kullandık, fakat durum her zaman öyle olmayabilir. Bir ülkenin çok yüksek seviyelerde gelir elde ettiği (büyüme) ancak vatandaşlarının çoğuna çok az ya da hiçbir kar tahsis edilmediği (gelişme) bir durumu hayal etmemiz zor değil. Dolayısıyla, sorulması gereken soru ekonomik büyümenin mutlaka ekonomik gelişmeyi de beraberinde getirip getirmediğidir.

Geçmişte, gelişme stratejilerinin çoğu kişi başına düşen gelirin büyüme oranını artırmayı amaçlardı. Ekonomik büyümenin getireceği karın toplumun tüm üyelerine yayılacağı teorisine dayanarak birçok strateji hala aynı şeyi amaçlıyor. Eğer bu teori doğruysa, büyümenin gelişmeyi artırması gerekir.

1970'lerin başlarında, büyüme ve gelişme arasındaki ilişki giderek daha fazla sorgulanır olmuştu. 1974 yılında Dünya Bankası'nın yaptığı bir çalışmanın sonucu şöyleydi:

> Artık hepimizce malumdur ki az gelişmiş ülkelerde on yıldan fazla bir süredir devam eden hızlı büyüme, nüfuslarının üçte birlik kısmına bile neredeyse hiçbir fayda sağlamamıştır… Büyüme politikaları ilk on yıllık gelişme sürecinde beklentilerin üzerinde bir başarıya ulaşmışken, bir sosyal amaç olarak toplam büyüme fikrinin giderek daha fazla sorgulanır hale gelmesi bir çelişkidir.

Dünya Bankası'nın bu çalışması, kişi başına düşen GSMH' deki artışların beslenme, sağlık ve eğitim gibi gelişme göstergelerinde önemli bir iyileşmeyi garanti etmediğini göstermiştir. Kişi başına düşen GSMH artmış da olsa, bundan elde edilen kazanç nüfusun çok küçük bir azınlığına fayda sağlamıştır. Bu çok sınırlı başarı, doğrudan yoksulluk sorunlarına yönelik yeni gelişme stratejilerinin önünü açmıştır. Bu tip yeni stratejiler sanayiden ziyade tarıma önem vermiş, gelir ve refah (özellikle arazi) yurtiçi dağılımlarının yeniden düzenlenmesini öngörmüş ve yiyecek ve barınma gibi temel ihtiyaçları karşılamaya yönelik programları teşvik etmiştir.

yapısal düzenleme Gelişmekte olan ülkelerde (1) özelleştirme ya da gider azaltma yoluyla kamu sektörlerinin küçültülmesi, (2) bütçe açıklarının azaltılması, (3) enflasyonun kontrol altına alınması ve (4) vergi reformuyla özel tasarruf ve yatırımların teşvik edilmesi için tasarlanan bir dizi program.

1970'lerin sonları ve 1980'lerin başlarındaki yüksek petrol fiyatları, dünya çapında gerileme ve Üçüncü Dünya borçları sebebiyle ortaya çıkan uluslararası makroekonomik krizler dikkatleri yoksulluğu ortadan kaldırmak için tasarlanan programlardan doğrudan uzaklaştırmıştı. Daha sonra 1980'ler ve 1990'lar boyunca, politika odağı 180 derece değişti. Dünya Bankası ve Birleşik Devletler yardım göndermek için ön şart olarak gelişmekte olan ülkelerden "yapısal düzenleme" talep etmeye başladılar. *Yapısal düzenleme* programları, özelleştirme yoluyla kamu sektörünü küçültme ve/veya giderleri azaltma, bütçe açıklarını büyük oranda azaltma, enflasyonu kontrol altına alma ve vergi reformlarıyla özel tasarruf ve yatırımları teşvik etmeyi gerektirmektedir.

UYGULAMADA İKTİSAT

Cep Telefonları Hindistan'daki Balıkçıların Kârını Artırdı



Kerala Hindistan'da yoksul bir bölgesindeki bir şehirdir. Nüfus için başlıca protein kaynağı olması ve bir milyondan fazla kişiye istihdam sağlaması itibariyle, balıkçılık endüstrisi yerel ekonominin en büyük kısmını oluşturmaktadır. Her gün balıkçı tekneleri açılırlar ve döndüklerinde teknenin kaptanının balıkları satmak için nereye götüreceğine karar vermesi gerekir. Bu kararı vermek biraz zordur: ne kadar balık tutacaklar, balık satılacak yere başka hangi tekneler gelecek, bir yerde kaç tane alıcı olacak? Ayrıca, yakıt fiyatları oldukça yüksek ve zamanlamayı ayarlamak zor, bu yüzden bir tekne kıyıya geldiğinde, balıkçılara daha iyi bir pazar yeri bulmak için pek bir para kalmıyor. Bu bölgede yapılan son bir çalışmada, Robert Jensen[1] 1997 Kasım ayının bir salı sabahında Badagara'da 11 balıkçının balık yüklerini rıhtımda hiçbir alıcı bulamadıkları için çöpe boşalttıklarını gördü. Fakat onların bihaber olduğu 15 kilometre ötede 27 tane alıcı pazar yerinden, balık alamadan elleri boş olarak dönüyorlardı.

1997'de başlayıp takip eden birkaç yıl boyunca Hindistan'ın bu bölgesinde cep telefonu hizmeti verilmeye başlandı. 2001 itibariyle balıkçı filosundaki çoğu kişinin cep telefonu vardı; bu telefonlarla kıyıdaki farklı farklı satıcıları arıyorlar ve alıcıların nerede olduğunu öğreniyorlardı. Sonuç ne oldu? Telefonların ortaya çıkmasıyla toplam avın ortalama yüzde 5 ila 8' civarında olan hebaya giden balık oranı oldukça azaltılmış oldu. Ayrıca, basit arz-talep yasalarından da tahmin edebileceğimiz şekilde balık piyasası rotası üzerindeki farklı köylerdeki balık fiyatları daha önce olduğundan daha birbirine yakındı. Jensen daha az ziyanla balıkçıların karının ortalama yüzde 8 oranında arttığını ve ortalama balık fiyatının yüzde 4 oranında düştüğünü gördü.

Aslında, cep telefonları az gelişmiş ülkelerde fiyat ve miktar bilgisi sağlayarak ve böylece ham üreticilerin hem de tüketicilerin daha iyi ekonomik kararlar verebilmelerini sağlayarak piyasaların işleyiş şeklini iyileştirmiştir.

[1]Robert Jensen, "The Digital Provide: Information Technology, Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector," *The Quarterly Journal of Economics,* August 2007.

İki Gelişme Örneği: Çin ve Hindistan

Çin ve Hindistan hızlı gelişen ekonomilere iki ilginç örnektir. Kişi başına gelirin hala düşük olması iki ülkenin de gelişmiş ülkeler karşısında tipik olarak gelişmekte olan ülke olarak adlandırılması anlamına gelse de, birçok kişi bunun yakın gelecekte değişeceğini düşünüyor. 1978'den 2003'e kadar olan 25 yıllık dönemde, Çin yılda ortalama yüzde 8 oranında büyüdü ki bu oran dünyadaki tüm ülkelerdeki orandan daha hızlı bir büyüme oranıdır. Hindistan'ın atağa geçmesi daha yakın bir dönemde, son 5 yılda oldu ama yine de yılda yüzde 8 ila 9 aralığında bir büyüme oranı elde etti. Birçok uzman Hindistan ve Çin'in 21. yüzyılda dünya ekonomisini yönlendireceğini öngörüyor.

Bu birbirinden oldukça farklı iki ülke gelişmelerini nasıl elde ettiler? Kurumları ele alalım: Hindistan demokratik bir ülke, bir yasa düzeni tarihi var ve İngilizce konuşma geçmişi var—tüm faktörler gelişmesi için bir avantaj teşkil ediyor. Çin'de hala otoriter bir politika var ve mal varlığı hakları hala tam düzene oturtulmuş değil—bu özelliklerin ikisinin de bir zamanlar büyümeyi engellediği düşünülüyordu. Hem Çin hem de Hindistan serbest piyasa ekonomisini benimsediler; Çin daha önde giderken Hindistan bazı tarihsel düzenleme teşkilatlarını fes etme konusunda çalışmalar yaptı.

Peki ya sosyal sermaye? Hindistan da Çin de hala çok yoğun bir nüfusa sahip. Çin dünyanın nüfusu en fazla olan ülkesiyken, Hindistan daha küçük bir kara parçası üzerinde yerleşik olduğundan dünyada nüfus yoğunluğunun en fazla olduğu ülkedir. Fakat gelişmekte olan ülkelerin çoğunda olduğu gibi, her iki ülkedeki doğum oranları düşmüştür. Çin'de

okuryazarlık oranı ve ortalama yaşam süresi oldukça yüksektir; bu kısmen önceki dönemlerden kalan bir mirastır. Diğer taraftan Hindistan'da okuryazarlık oranı ve ortalama yaşam süresi Çin'den düşüktür. İnsan sermayesi açısından Çin, en azından şimdilik, daha öndedir.

İki ülke tarafından kullanılan büyüme stratejileri nelerdir? Çin birkaç yıl önce Polonya'nın benimsediği yaklaşımın tam tersi, faydacı ve kademeli bir gelişme yaklaşımı benimsemiştir. Çin'in bu yaklaşımı *moshi guohe* ya da "Üstüne basılacak taşları test ederek dereyi geçme" olarak adlandırıldı. Sektör açısından, Çin'in büyümesinin en büyük bölümü üretimle hızlandırılmıştır. Üretime odaklanmak son 10 yılda Çin'de enerji tüketimi ve çevresel meselelerin bu kadar hızla artmasının bir sebebidir. Hindistan'da hizmetler, özellikle de yazılım endüstrisindeki hizmetler büyümeyi beraberinde getirmiştir. Kısacası, gelişme için tek bir reçetenin olmadığı açıktır.

Ekonomik Gelişmedeki Meseleler

Gelişmekte olan ülkelerin her birinin kendine özgü bir kültürel, siyasi ve ekonomik geçmişi vardır ve dolayısıyla her biri kendilerine has problemlerle yüz yüze kalırlar. Yine de her ülkenin kendine has bir şekilde karşılaşacağı ortak ekonomik meselelerden bahsetmek mümkündür. Bu meseleler hızlı nüfus büyümesi ve bununla nasıl başa çıkılacağıdır.

Nüfus Büyümesi

Gelişmekte olan ülkelerde nüfusun yılda yaklaşık yüzde 1.7 oranında büyüdüğü tahmin edilmektedir. (Bunu endüstriyel piyasa ekonomilerindeki sadece yüzde 0.5 oranındaki nüfus büyümesiyle karşılaştırırsanız, durum daha net olacaktır.) Eğer Üçüncü Dünya'nın nüfus büyüme oranı yüzde 1.7'de kalırsa, 41 yıl içinde nüfusu ikiye katlanır; 1990'daki 4.1 milyarlık seviyeden 2031'de 8 milyar üzerinde bir seviyeye çıkar. Diğer taraftan, sanayileşmiş ülkelerin nüfuslarını ikiye katlamaları 139 yılı alacaktır. Bu rakamları bu kadar endişe verici yapan şey, gelişmekte olan ülkelerin mevcut ekonomik sorunlarını göz önünde bulundurduğumuzda, o kadar çok insanı nispeten bu kadar kısa sürede bünyelerine dahil edebilecekleri tahayyül etmek zordur.

Nüfus büyümesi konusundaki endişeler yeni değildir. Thomas Malthus (İngiltere'nin ilk siyasi ekonomi profesörü olmuştu) gözlemlediği nüfus büyümesi konusundaki endişelerini 200 yıl önce ifade etmişti. Malthus nüfusların geometrik olarak sabit bir büyüme hızıyla büyüdüğünü —dolayısıyla artışın mutlak boyutunun her yıl daha da fazla olduğunu—fakat arazilerdeki azalan marjinal verimlilik sebebiyle gıda kaynaklarının daha yavaş bir şekilde büyüdüğünü savunurdu.[3] Bu iki durum sonucunda Malthus, nüfus büyümesi yavaşlatılmadığı takdirde dünyada insanlarının giderek daha yoksullaşacağını öngörmüştür.

Avrupa ve Amerika açısından Malthus'un korkuları asılsız çıktı. Malthus tarımsal verimlilikte çığır açan teknolojik değişiklikleri ve bunun sonucunda Avrupa ve Kuzey Amerika'da ortaya çıkan nüfus büyüme oranlarındaki düşüşü öngörmemişti. Yine de Malthus'un tahmini yerinde bir tahmin sayılabilirdi, sadece biraz daha geliştirilmesi gerekiyordu. Gelişmekte olan dünyadaki bugünkü koşullar onun öngörülerine uyuyor mu? Bazı modern gözlemciler Malthus yaklaşımının doğru olduğunu ve dünya nüfusunun eninde sonunda dünya kaynaklarının destekleyemeyeceği bir seviyeye kadar büyüyeceğini düşünse de, bazıları da teknolojik değişiklik ve demografik geçişlerin (daha yavaş nüfus büyümesi oranlarına geçişler) global refahın daha fazla artmasını sağlayacağı kanaatindeler.

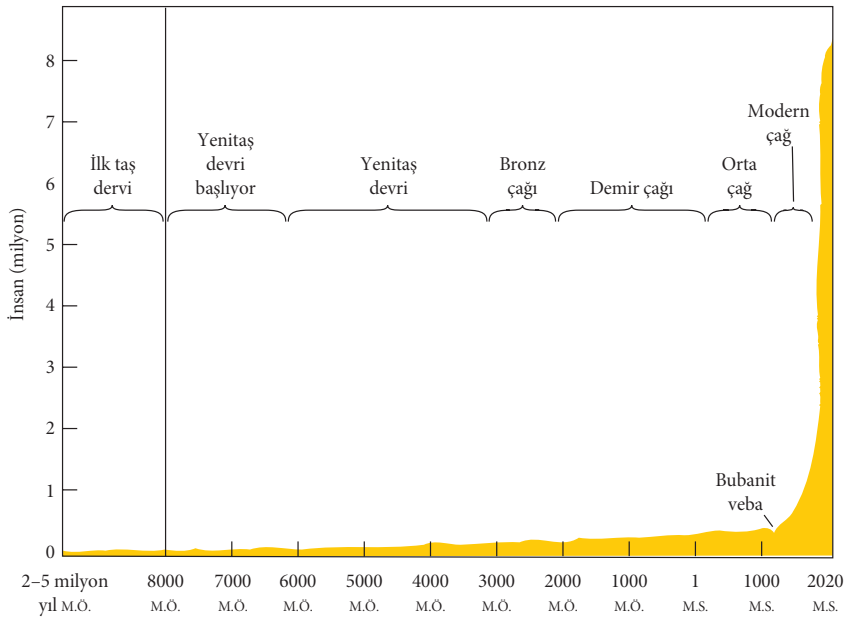
Hızlı Nüfus Büyümesinin Sonuçları Hızlı nüfus büyümesinin ekonomik sonuçları hakkında tahmin edebileceğinizden çok daha az şey biliyoruz. Konvansiyonel akıl, bizi gelişmekte olan ülkelerdeki "nüfus patlaması" nın korkutucu ekonomik sonuçları konusunda uyarıyor fakat bu tahminlerin mevcut kanıtlarla ispatlanması zor. Örneğin, Birleşik Devletlerdeki hızlı ekonomik büyüme tarihsel standardına göre nispeten hızlı bir nüfus büyümesini de beraberinde getirmişti. Yeni sanayileşmiş ülkelerin çoğundaki ekonomik ilerleme ille de nüfus büyümesinin yavaşlatılmasıyla elde edilmemiştir. Ancak Şekil 36.1'de de açıkça görüldüğü üzere, bugünün en yoksul ülkelerinin birçoğunda yaşanan nüfus büyümesi dünya tarihinde eşi benzeri görülmemiş oranda bir büyümedir. M.S.1 yılından 1600'lerin

[3] Marjinal üretkenliği azaltma yasası, sabit bir kaynak miktarına (arazi), giderek daha fazla artan bir değişken kaynak ilavesi (iş) olduğunda çıktıdan giderek daha az kazanç edileceğini söyler.

ortalarına kadar, nüfus yılda yaklaşık sadece 0.04 oranında yavaş bir büyüme göstermişti. O günden bu yana ve özellikle 1950'den bu güne oranlar birdenbire yükseldi. Bugün gelişmekte olan ülkelerde nüfus yılda yüzde 1.5 ila 4.0 oranında büyümektedir.

20. yüzyıl öncesinde bu tip büyüme oranları hiç olmadığı için, bu oranların gelecekte ekonomik büyüme üzerinde ne gibi etkileri olacağını kimse bilmiyor. Fakat temel ekonomik endişelerden biri bu kadar hızlı nüfus büyümesinin yatırımları azaltacağı ve iş verimliliği ve geliri de aşağı seviyelerde tutacağıdır. Hızlı nüfus büyümesi, üretken çalışan yetişkin sayısına kıyasla daha fazla (ekonomik olarak) bağımlı çocuk ortaya çıkararak nüfusun yaş kompozisyonunu da değiştirmektedir. Çocukların o andaki tüketim ihtiyaçlarını karşılamak gelecek için yatırım yapmaktan daha öncelikli hale geleceği için, böyle bir durum tasarruf oranlarını ve dolayısıyla yatırımı azaltabilir.

Bazı otoritelerin de öne sürdüğü gibi hızlı nüfus büyümesi ille de tasarruf oranlarının düşmesine sebep olmaz ama yine de başka ekonomik problemler söz konusu olacaktır. Nüfus patlamasının devam etmesi durumunda, bebeklerin beslenmesinden düzenli eğitime kadar geniş bir yelpazede yayılan programlar vasıtasıyla insan sermayesinin iyileştirilmesi becerisi ciddi şekilde kısıtlanabilir. Bu tip programlar çoğunlukla devletin sorumluluğunda-



ŞEKİL 36.1 M.S. 2020 için Öngörülen Dünya Nüfusu Büyümesi

Binlerce yıl boyunca nüfus yavaş bir şekilde büyümüştür. M.S.1 yılından 1600'lerin ortalarına kadar, nüfus yılda yaklaşık 0.04 oranında bir büyüme göstermişti. Sanayi Devrimi'nden beri nüfus tarihte eşi görülmemiş bir oranda büyümektedir.

dır ve zaten zayıf olan bir hükümetin her türden kamu malı ve hizmetine talebi hızla artıran nüfus baskılarının yükü altında hizmetlerini iyileştirmesi beklenemez. .

Örneğin Uganda'nın 2008'de yüzde 3.6 olan nüfus büyüme oranı dünyadaki en büyük büyüme oranlarından biridir. 2003'te 25.8 milyon olan nüfusu, 2007'de 5 milyon kişi artmıştır. Bu oldukça korkutucu bir durumdur ve kişi başına GSMH' nin 300$ olduğu Uganda'nın bu kadar kısa bir zaman diliminde nüfusunun zaten düşük olan yaşam standardını iyileştirmek bir tarafa, aynı şekilde muhafaza etmek için bile gereken fiziksel sermaye ve insan sermayesini sağlayabilmesi hayal bile edilemez.

Hızlı Nüfus Büyümesinin Nedenleri Nüfus büyümesini ölümler ve doğumlar arasındaki, yani **doğurganlık oranları** ve **ölüm oranları** arasındaki ilişki belirler. **Nüfus artışı doğal oranı,** doğum oranı ve ölüm arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır. Örneğin, doğum oranı yüzde 4 ve ölüm oranı yüzde 3 ise nüfus yılda yüzde 1 oranında büyüyor demektir.

Tarihsel olarak bakarsak, nüfus büyümesi, yüksek doğurganlık oranlarına rağmen, yüksek ölüm oranları sebebiyle düşük seviyelerde seyretmiştir. Yani, aileler çok çocuk yapıyorlardı ancak ortalama yaşam süresi düşüktü ve birçok çocuk (ve yetişkin) erken yaşlarda ölüyordu. Avrupa ve Kuzey Amerika'da beslenmede, kamu sağlığı programlarında (özellikle içme suyu ve temizlikle ilgili olanlar)ve tıbbi uygulamalarda gerçekleşen iyileşmeler ölüm oranlarını düşürmüş ve dolayısıyla daha hızlı bir nüfus büyümesini ortaya çıkarmıştır. Bunun neticesinde doğurganlık oranları da düşmüştür ve nüfus büyümesi daha düşük ve istikrarlı bir orana dönmüştür.

doğurganlık oranı Doğum oranı. (Bir yıldaki doğum sayısı bölü nüfus) × 100'e eşittir.

ölüm oranı (Bir yıldaki ölüm sayısı bölü nüfus) × 100'e eşittir.

nüfus artışı doğal oranı Doğum oranı ve ölüm oranı arasındaki fark.

Son 30 yılda kamu sağlığı programları ve iyileştirilen beslenme koşulları, gelişmekte olan ülkelerde ölüm oranlarında keskin düşüşler yaşanmasını sağlamıştır. Fakat doğurganlık oranlarında aynı hızda bir düşüş olmamıştır ve bunun sonucu olarak ta yüksek doğal nüfus büyümesi oranları olmuştur. Nüfus büyümesinin azaltılması bir dereceye kadar doğum oranlarının azaltılmasına bağlıdır fakat doğurganlık oranlarını düşürmek için girişimde bulunurken farklı kültürlerin doğurganlık konusunda hissiyatının ve tavrının nasıl olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

Aile planlaması ve modern doğum kontrol yöntemleri doğurganlığın azaltılmasında önemli mekanizmalardır, ancak tek başlarına denendikleri ülkelerde oldukça sınırlı bir başarı sağlamışlardır. Aile planlama stratejilerinin başarılı olması için bu stratejilerin faydalanacak olan insanlar için akla yatkın olması gerekir. Bu tip stratejileri planlayanların gelişmekte olan ülkelerde ailelerin neden bu kadar çok çocuk yaptıklarını anlamaları gerekir.

Büyük bir oranda, gelişmekte olan ülkelerde insanlar geniş aileleri olmasını isterler çünkü buna ihtiyaçları olduğuna inanırlar. Ekonomistler çocuk yapma isteğini ortaya çıkaran faktörleri inceleyerek gelişmekte olan ülkelerin doğurganlık yapılarını anlamak için çalışmalar yapmışlardır. Tarımsal reform hareketi yanlısı toplumlarda, çocuklar tarımsal iş kaynağı olarak görülürler ve aile gelirine önemli katkılar sağlarlar. Kamu yaşlıları desteği ve sosyal güvenlik programı olmayan toplumlarda da çocuklar kendilerini geçindiremeyecek kadar yaşlı olan ebeveynleri için bir gelir kaynağı olabilirler. Yüksek bebek ölümleri sebebiyle çocukların çok daha değerli hale gelmesi göz önünde bulundurulduğunda, ailelerin yeterli sayıda çocuğun hayatta kalması için çok çocuk yapmaya çalışmaları hiç de şaşırtıcı değildir.

Ailelerin sahip olmak istedikleri çocuk sayısında kültürel ve dini sebeplerin de etkisi vardır fakat geniş aile sahibi olmanın ekonomik sebepleri çok daha güçlüdür. Doğurganlık oranları ancak çocuk sahibi olmanın maliyetleri ve kazançları arasındaki ilişki değiştiğinde düşer. Bir ekonomide kadınlara sağlanan istihdam fırsatları arttıkça çocuk yetiştirme imkânı maliyetlerini (kadınlara çocuk yetiştirmekten daha yüksek değerde bir alternatif vererek) artırır ve çoğunlukla da düşük doğum oranını beraberinde getirir. Üç çocuktan daha az çocuğu olan ailelere eğitim masraflarının desteklenmesi gibi hükümet teşvikleri de benzer bir etki yaratabilir. Genellikle, gelirin artmasının doğurganlık oranını düşürdüğü görülmektedir ve bu da ekonomik gelişmenin nüfus büyüme oranlarını düşürdüğü anlamına gelmektedir.

Nüfus büyümesi konusundaki ekonomik teoriler yoksul aileler tarafından verilen doğurganlık kararlarının kontrolsüz ve bilgisizce yapılmış olarak görülmemesi gerektiğini söylerler. Bir aile çok çocuk sahibi olmayı içinde bulunduğu koşullar sebebiyle ekonomik olarak hayatta kalabilmek için akıllıca bir strateji olarak görebilir. Fakat bu çok çocuk sahibi olmanın toplumun tamamı için de net bir kazanç olduğu anlamına gelmez.Bir aile fazla sayıda çocuk sahibi olmaya karar verdiğinde, bu toplumun geri kalanı için maliyetler ortaya çıkaracaktır; bu çocuklara eğitim verilmesi ve sağlık hizmetleri vb. sağlanması gerekir. Başka bir deyişle, bir aileye mantıklı gelen bir şey ülkenin tamamı için negatif etkiler ortaya çıkarabilir. Nüfus büyüme oranını yavaşlatmak isteyen her ülkenin, aile planlama programlarının yanı sıra daha az çocuklu ailelere ekonomik teşvik gibi çalışmalar da yapması gerekli olabilir.

Piyasa Ekonomisine Geçiş

Son 30- 40 yılda birçok ülke planlı bir ekonomiden bir piyasa ekonomisine geçiş yapmıştır. Rusya ve eski Komünist Doğu Avrupa ülkeleri 1980'lerin sonunda bu geçişlerin yolunu açmıştır. Bu ülkelerin birçoğu için geçiş döneminin ilk zamanları zor olmuştur ve geçişlerin optimal hızı ve ekonomik reformların çoğunlukla beraberinde getirdiği sosyal rahatsızlıkla baş etme yolları konusunda ateşli tartışmalara yol açmıştır.

Örneğin, 1992- 2002 yılları arasında Polonya'da kişi başına düşen gelir yüzde 51 oranında artarken, Ukrayna'da yüzde 63 oranında azalmıştır. Eski Sovyetler Birliği ülkeleri piyasa ekonomilerine geçişte özellikle sıkıntılar yaşamışlardır. Ekonomistler geçiş kolaylığındaki bu farklılıkları reform stratejilerine (hızlı ya da yavaş), ülkenin kaynak varlığına ve kurumlardaki farklılıklara bağlamışlardır.

Daha yakın yıllarda, Çin ve Vietnam da ekonomik kararlar için merkezi planlamadan çok piyasaya dayanır bir hale gelerek geçiş ekonomileri topluluğundaki yerlerini almışlardır. Hindistan'ın da, son 10 yılda çoğu hükümet mülkiyetini ortadan kaldırıp piyasa ticari işlemlerini belirleyen kurallar hazırlaması sebebiyle, bazen bir geçiş ekonomisi olduğu düşünülmektedir.

Başarılı Bir Geçişin Altı Temel Şartı

Ekonomistler genelde piyasa-tabanlı bir sisteme başarılı bir geçiş için altı temel şart konusunda uzlaşırlar: (1) makroekonomik istikrarın sağlanması; (2) ticaretin liberalleştirilmesi ve fiyatların serbestleştirilmesi; (3) devlet malı olan kurumların özelleştirilmesi ve yeni özel sanayinin geliştirilmesi; (4) mal varlığı ve sözleşme kanunları ve muhasebe sistemleri gibi piyasayı destekleyen kurumların oluşturulması; (5) işsizlik ve yoksulluk sorunlarını önlemek için bir sosyal güvenlik ağı ve (6) dış yardım. Şimdi tüm bu unsurları tek tek ele alacağız.

Makroekonomik İstikrar Sağlanması Geçiş döneminde olan birçok ülke enflasyonla ilgili problemler yaşamıştır fakat hiçbiri Rusya'dan daha kötü bir duruma düşmemiştir. Ekonominin kötüye gitmesiyle, hükümet çok ciddi bütçe sorunlarıyla karşı karşıya kaldı. Kazanç akışı azaldığı ve harcama taahhütleri arttığı için büyük bütçe açıkları ortaya çıktı. Aynı zamanda, yeni kurulan cumhuriyetlerin her biri kendi merkez bankalarını kurdular. Bu merkez bankalarının her biri hükümet harcamalarını karşılamak ve önemli kurumların ayakta kalmalarını sağlamak amacıyla "ruble kredileri" vermeye başladılar. Ülke genelinde bir ödeme yolu olarak kullanılan bu kredilerin verilmesi, para arzında aşırı bir büyümeye yol açtı.

Daha en başlarda bile, artan para arzı çok az ürünün peşine çok fazla para gittiği anlamına geliyordu. Piyasa dengesi seviyesinin çok altında belirlenen hükümet kontrollü fiyatlar durumu daha da kötüleştirdi. Parasal genişleme ve fiyat kontrollerinin ortaya çıkardığı birleşim korkunçtu. Kontrollü fiyatlarda mal satan devlet malı dükkânlar boştu. İnsanlar günlerce kuyruklarda beklediler ve daha düşük resmi fiyatlarla ürün alma çabaları boşa çıkınca da çoğunlukla çileden çıktılar. Aynı zamanda, satıcılar ürünlerini çok daha yüksek fiyatlara kara borsa da satabileceklerini gördüler ve bu karaborsa günden güne büyüyor, hükümet dükkânlarında satılan ürün kısıtlılığını daha da artırıyordu. Zaman içinde, kara borsadaki fiyatlar giderek daha hızlı artmaya başladığı için rublenin değeri giderek düşüyordu. Rusya 1992'de neredeyse aşırı enflasyonla karşı karşıyaydı. Düzgün bir şekilde işleyen bir piyasa sistemi elde etmek için fiyatların istikrara kavuşturulması gerekir. Bunu yapabilmek için de hükümetin dengeli bir bütçeye geçmek ve para arzını kontrol altına almak için bir yol bulması gerekir. Rusya ve Doğu Avrupa ülkelerinin aksine, Çin ve Hindistan, her ne kadar son zamanlarda Çin'de enflasyon artıyor gibi görünse de, ilk başlarda fiyat kontrolü yapmadıkları için sadece orta seviye bir enflasyon problemi yaşamıştır.

Fiyatların Serbestleştirilmesi ve Ticaretin Liberalleştirilmesi Merkezi planlamadan piyasa sistemine başarılı bir geçiş yapılabilmesi için fiyatların serbestleştirilmesi gerekir. Serbestçe hareket eden bir fiyat sistemi piyasa sisteminin belkemiğini oluşturmaktadır. İnsanlar bir ürüne mevcut üretilen miktardan daha fazla talep gösterirse, ürünün fiyatı artar. Bu yüksek fiyat üreticilerin karını artırır ve mevcut şirketlerin üretimi artırması ve yeni şirketlerin endüstriye girmesi için teşvik oluşturur. Aksi durum söz konusu olduğunda, yani eğer bir endüstri piyasası olmayan ya da insanların artık eskisi kadar rağbet etmediği bir ürün üretiyorsa, sonuç aşırı arz olacaktır ve o ürünün fiyatı düşecektir. Bu sonuç, bazı mevcut şirketlerin üretimi azaltması ve diğer şirketlerin de işi bırakmasını teşvik ederek karı azaltacak ya da zarara neden olacaktır. Kısacası, serbest bir fiyat mekanizması endüstriler arası etkili kaynak dağılımını sağlayacaktır. Fiyatlar serbestleştirilene kadar bu mekanizma işleyemez. Pratikte, geçiş ekonomileri fiyatları serbestleştirme konusunda farklı hızlarda yol almışlardır. Örneğin, Vietnam, piyasa ekonomisine geçerken, tıpkı Polonya gibi, fiyatları çok hızlı bir şekilde serbestleştirmiştir; diğer taraftan Çin, fiyatları devlet kontrolünden çıkarma konusunda daha yavaş yol almıştır.

Ticaretin önündeki engeller de kaldırılmalıdır. Reform yapma niyetinde olan ülkeler sermaye, teknoloji ve fikir ithal edebilmelidir. Ayrıca, dünya piyasasında rekabet gücü olmayan endüstrileri maddi olarak desteklemenin de hiçbir anlamı yoktur. Eğer etkili bir Batı Almanya çelik fabrikasından çelik satın almak, artık çağın gerisinde kalmış bir Rus fabrikasında devlet yardımıyla çelik üretmekten daha ucuza mal oluyorsa, Rus fabrikasının ya modernleştirilmesi ya da kapatılması gerekir. Karşılaştırmalı avantaj teorisinde de ileri sürüldüğü üzere, liberalleştirilen ticaret kesinlikle bir ülkeyi en iyi ürettiği ürünleri üretmeye itecektir.

Fiyatları serbestleştirmek ve sübvansiyonu kaldırmak çok ciddi politik problemler ortaya çıkarabilir. Rusya ve sosyalist dünyadaki geri kalan ülkelerin birçok ürünü adaleti boz-

mamak adına piyasa dengesi seviyelerinin altında fiyatlandırılmıştı. Barınma, gıda ve kıyafet çokları tarafından temel haklar olarak görülüyordu. Bunları, en azından daha önceki fiyatlara göre, daha pahalı hale getirmenin pek takdir görmesi beklenemez. 2008'de Güneydoğu Asya'da pirinç fiyatlarının artırılması Vietnam, Tayland ve Kamboçya'da büyük bir huzursuzluk yaratmıştı. Bütün bunlara ek olarak, etkisiz olan şirketleri devlet yardımı olmadan iş yapmaya zorlamak bu şirketlerin çoğunun işten çekilmesi ve birçok kişinin işini kaybetmesi anlamına gelecektir. Dolayısıyla, fiyat serbestleştirme ve ticaretin liberalleştirilmesi her ne kadar gerekli olsa da politik açıdan oldukça zordur.

Özelleştirme Merkezi mülkiyet sistemlerinde ortaya çıkan problemlerden biri sorumluluk eksikliğidir. Bir özel mülkiyet sistemi altında, mülk sahipleri başarılarının ödülünü alırlar ve başarısızlıklarının da sonuçlarına katlanırlar. Özel mülkiyet, mülkiyetin merkezi olması durumunda mevcut olmayan etkili işleyiş, yenilenme ve çok çalışma gibi motivasyonlar sağlar ve elde edilen kar kişiler arasında bölüştürülür.

ortak mülkiyet trajedisi Ortak mülkiyetin kişiler kendi kararlarının ortaya çıkardığı maliyetlerin tamamını üstlenmeyip faydalarından yüzde yüz yararlanacakları için düzgün özel güdülenmeyi sağlayamayacağı fikridir.

Bu konuyu örneklemek için kullanılan klasik hikâyenin adı **ortak mülkiyet trajedisidir**; hikâyenin özü, bireyler kararlarının maliyetlerini karşılamadıkları ancak tüm haklardan faydalandıkları için ortak mülkiyetin daha etkili iş yapmak için yeterli özel güdülenmeyi sağlayamayabileceği düşüncesidir. Tarımsal bir toplumun 10.000 dönüm otlak alanı olduğunu düşünün. Eğer bu arazi ortak kullanılırsa, bu çiftçilerin hayvanlarını otlatmak için sınırsız hakkı olur ve çiftçilerin her biri hayvanlarını fazlasıyla otlatmak gibi bir isteğe kapılır. Böyle yapan bir çiftçi daha fazla hayvan otlatabilmenin getirdiği tüm avantajlardan faydalanır ancak hayvanları otlatmanın ortaya çıkaracağı tüm maliyetler ortak olarak karşılanacaktır/ herkese mal olacaktır. Bu sistem arazinin etkili kullanılması açısından hiçbir güdülenme yaratmaz. Benzer bir şekilde, eğer sizin çok çalışma ve yöneticilik becerilerinizin etkililiği ve faydalarından diğer kişiler ya da devlet de nasipleniyorsa, çok çalışmak ya da daha etkili olmak için nasıl bir motivasyonunuz olabilir ki?

Ortak mülkiyet trajedisine bir çözüm olarak 18. yüzyılda Britanya'da arazilerin özel mülkler halinde bölünmesi denendi. Bugün birçok ekonomist, devlet malı olan işlerde karşılaşılan motivasyon sorununa çözümün bu işleri özelleştirme ve iş sahiplerinin rekabet etmesine imkan vermede yattığını iddia ediyor.

Özelleştirme, giderek artacak sorumluluk hissinin yanı sıra yeni teşebbüslerin de ortaya çıkabileceği bir atmosfer yaratma anlamına da gelmektedir. Eğer henüz üretilmeyen bir ürün için piyasa talebi varsa, bireysel girişimciler rahatlıkla iş kurabilmeli ve kar edebilmelidir. Sovyetler Birliği'nin var olduğu son aylarda ülkenin her yerinde araba tamir servisleri, restoranlar ve hatta oteller gibi birçok iş yeri açılmıştı.

Tıpkı fiyatların serbestleştirilmesinde olduğu gibi, özelleştirme de politik açıdan birçok zorluk içermektedir. Özelleştirme, koruma altındaki birçok işyerinin dünya fiyatlarıyla rekabet edemedikleri için işten çekileceği ve bunun sonucunda da en azından geçici bir süre birçok kişinin iş kaybedeceği anlamına gelmektedir.

Piyasa-Destek Kurumları 1991 ile 1997 arasında Doğu Avrupa'da piyasa ve yatırım olanakları araştıran Amerikan şirketleri önemli bir güçlükle karşı karşıya geldiler. Amerika'da piyasanın göreli olarak sorunsuz işlemesini sağlayan kurumlar Doğu Avrupa'da bulunmamaktaydı. Örneğin, gelişmiş ekonomilerde kişisel yatırımları üretken sermaye yatırımlarına yönlendiren sermaye piyasası yüzlerce farklı kurumdan meydana gelir: Bankacılık sistemi, risk sermayesi fonları, menkul kıymetler borsası, tahvil piyasası, ticaret borsaları, aracı kurumlar, yatırım bankaları ve diğerleri. Tüm bu kurumlar Amerika'da yüzyılı aşkın bir süre içinde gelişmişlerdir ve Komünist geçmişe sahip bir ülkede bugünden yarına tesis edilmeleri zordur.

Benzer sorunlar Çin ekonomisi için de geçerlidir. Geçtiğimiz on yılda Çin hisse senedi piyasası çok hızlı büyürken, bu büyüme denetim zayıflığı ve şeffaf olamama gibi sorunları da beraberinde getirmiştir. Bu gibi konular batılı şirketlerin yatırıma yönelik cesaretlerini kırmaktadır.

Piyasa destek kurumlarının pek çoğu o kadar temel nitelikler taşırlar ki Amerikalılar bunları doğal unsurlar olarak düşünürler. Özel mülkiyet kurumuna bakalım örneğin; özel mülkiyet devlet yönetimlerinin uygulamakla yükümlü oldukları yasaların güvencesi altındaki bir dizi hak olarak ortaya çıkar. Farz edin ki Fransız oteller zinciri Novotel, Moskova'da ya da Pekin'de yeni bir otel inşa etmeye karar verdi. Novotel bunun için önce bir arazi edinmek zorundadır. Daha sonra, oda kiralanacağı beklentisi doğrultusunda bir yapı inşa edecektir. Yatırım sahibi, bu yatırımları hem onları kullanma hakkına hem de yatırımdan gelecek kar üzerindeki hakka sahip olduğu beklentisiyle yapacaktır. Yapılacak bu tür yatırımlar için söz konusu haklar bir dizi mülkiyet yasasıyla garanti altına alınmak zorundadır. Bu,

kendi girişimlerini gerçekleştirmek isteyen büyük şirketler için de yerel girişimciler için de aynı ölçüde geçerlidir. Çin'in belirsizlikler taşıyan mülkiyet hakları yasası bir sorundur burada. Örneğin, çiftçiler kendi konutlarına sahip olabilirlerken kırsal arazinin bütünü köylülerin ortak mülkiyetindedir. Çiftçiler çiftliği işletme hakkına sahiptirler, ama ona sahip olma hakkına sahip değildirler. Yani arazi devri zor bir konudur.

Benzer biçimde, yasalar sözleşmelerin uygulanmasını sağlamak zorundadır. Amerika'da devasa sayıda yasa kişinin iyi niyetle taahhüt ettiği resmi bir sözleşmenin bozulması halinde neler olacağının belirlenmesiyle ilgilidir. İş ilişkisi üretim taahhüdüne ve ödeme taahhüdüne dayanır. Bozulan bir sözleşmenin yasal güvencesinin olmadığı bir durumda, sözleşme taahhüt edilmemiş olacak, mallar üretilmemiş olacak, hizmetler sağlanmamış olacaktır.

Gelişmiş Piyasa ekonomilerinde fikir mülkiyeti haklarının korunması da ayrı bir önem taşımaktadır. Bir şarkıcı bir kayıt gerçekleştirdiğinde, hem şarkıcı hem de bağlı olduğu stüdyo satış gelirinden kazanç sağlarlar. Apple iPod'u geliştirdiğinde onun patent hakkına sahip olmasından dolayı satış gelirinden kazanç sağlama hakkına da sahip olur. Pek çok az gelişmiş ülkede yabancı yatırımların ve bu yatırımların gerek şimdiki gerekse gelecekteki sahiplerinin fikri mülkiyetini koruyacak ve uygulayacak mekanizmalar bulunmamaktadır. Bu korumasız ortam hem ticareti hem de yurt-içi yaratımları baltalamaktadır. Örneğin, 2007'nin sonlarında, Çin, bu gibi konuların farkına vararak fikir mülkiyetinin korunması için bir dizi yeni yasa hazırlamaya başlamıştır.

Bir diğer temel mesele de – ki temel olmasına rağmen oldukça karmaşık bir görünüm arz eder- muhasebeye ilişkin esasların tesis edilmesidir. Amerika'da muhasebe işlerinin kuralları yasa hükmü taşıyan ve genel olarak kabul edilen bir dizi esasla (GAAP) ifade edilir. Şirketler tahsilâtlarını, harcamalarını ve borçlarını belgelendirmek zorundadırlar; böylelikle hisse sahipleri, vergi memurları ve şirkette çıkarı olan kişiler tarafından performansları izlenebilir ve değerlendirilebilir. Eğer muhasebe dersine aldıysanız, kuralların ne denli ayrıntılı olduğunu bilirsiniz. Yüzlerce farklı kural dizisine göre yönetilen bir ülkede iş yapmaya çalıştığınızı düşünün. Geçiş sürecinde Rusya'da olan tam da buydu işte.

Bir diğer kurum ise sigortadır. Bir girişim yüksek-risk altına girdiğinde kendini korumak için sigorta satın alır. Birkaç yıl önce Uluslararası Af Örgütü (dünyada vatandaşlık haklarının korunması için çalışan ve kar amacı gütmeyen bir kuruluş) ünlü rock şarkıcılarının ve gruplarının katıldığı bir dünya turnesine sponsor olmuştu. Gelgelelim, o zaman Komünist rejime sahip olan Doğu Avrupa Ülkelerinde konser verilmesi organizasyonu sıkıntıya sokuyordu. Çünkü şarkıcıların ve konser ekipmanının sigorta edilmesi konusunda güçlükler ortaya çıkmaktaydı.

Sosyal Güvenlik Ağı Merkezden planlanan sosyalist bir ekonomide, iş piyasası serbestçe işlemez. İş isteyen herkese bir yerde bir iş garanti edilir. Mevcut iş sayısı mevcut işçi sayısını karşılayacak şekilde merkezi bir planla belirlenir. İşsizlik söz konusu değildir. İddia edildiği üzere, bu planlı bir sistemin en büyük avantajlarından biridir. Ayrıca, merkezi bir planlama sistemi herkes için karşılanabilir fiyatlarda ev, gıda ve giyecek temin eder. Hiç işsizlik olmadığı ve ihtiyaçlar çok düşük fiyatlara karşılanabileceği için, işsizlik sigortası, refah ve diğer sosyal programlara da ihtiyaç yoktur.

Serbest iş piyasasına geçiş ve fiyatların liberalleştirilmesi bazı işçilerin işsiz kalacağı ve herkesin ihtiyaçları için daha yüksek fiyatlar ödeyeceği anlamına gelmektedir. Aslında, geçiş sürecinin ilk safhalarında işsizlik oranı çok yüksek olacaktır. Etkisiz olan devlet-malı işyerleri kapanacak; bazı sektörler küçülürken bazı sektörler büyüyecektir. Giderek daha fazla kişi işsiz kalacağı için, geçişi kolaylaştırmak için bir tür sosyal güvenlik ağı oluşturulmadıkça halkın reformları destekleme oranı düşecektir. Bu sosyal güvenlik ağı kapsamında işsizlik sigortası, yoksullara yardım ve gıda ve iskân desteği bulunabilir. Gelişmiş dünyanın deneyimleriyle de sabit olduğu üzere bu tip programlar pahalıdır.

Dış Yardım Bir piyasa sistemine geçişin dış destek ya da biraz dış finansman olmadan yapılabileceğini düşünen neredeyse hiç kimse olmamıştır. Birleşik Devletler, Batı Avrupa ve Japonya'nın kapitalist kurumlarla ilgili bilgi ve deneyimleri Doğu Avrupa ülkeleri için hayati önem teşkil etmektedir. Muhasebe, yönetim ve girişim geliştirme konularındaki temel beceriler gelişmekte olan ülkelere öğretilebilir: birçok kişi bunun herkesin çıkarına olacağını söylüyor.

Gelgelelim, verilmesi gereken finansal desteğin ne dereceye kadar olacağı konusunda pek bir uzlaşmaya varılmış olduğu görülmüyor. Rusya'nın durumunda, Birleşik Devletler milyarlarca dolarlık yardım sağlanması, makroekonomisinin stabilize edilmesi ve en temel ihtiyaçların yurtdışından satın alınması konusunda dünya çapında bir çaba göstermiştir. Çin için böyle bir yardımın gerekli olmadığı düşünülmüştür.

şok terapisi Hızlı fiyat serbestleştirme, ticaret liberalleştirmesi ve özelleştirme taraftarı olan bir sosyalizmden piyasa kapitalizmine geçiş yaklaşımı.

Şok Terapisi mi yoksa Tedricilik mi? Ekonomistler eski sosyalist devletlerin ne yapmaları gerektiği konusunda genellikle aynı fikirde olsalar da bazı reformların sıralaması ve zamanlaması konusunda tartışmalar yaşamışlardır.

Popüler basın bu tartışmaları "şok terapisini" savunanlar (bazen Büyük Patlama yaklaşımı olarak da adlandırılır) ve daha yavaş yavaş gerçekleşen bir yaklaşımı tercih edenler arasındaki bir tartışma olarak tanımlamıştır. **Şok terapisinin** savunucuları geçişte olan ekonomilerin hemen tüm cephelerden harekete geçmesi gerektiğini savunurlar. Mümkün olduğunca hızlı bir şekilde para basmayı durdurmaları, fiyatları serbestleştirip ticareti liberalleştirmeleri, piyasa kurumlarını özelleştirip geliştirmeleri, sosyal bir güvenlik ağı oluşturmaları ve dış yardım almaları gerekir. Bu iddia bunun çok meşakkatli bir süreç olacağı ancak geçişin yaşam standartlarını yükseltmesiyle her şeyin unutulacağı şeklinde devam etmektedir. *Yavaş yavaş gerçekleşen bir geçişin* savunucuları ilk önce piyasa kurumlarının oluşturulması ve daha sonra adım adım fiyatların serbestleştirilmesi ve öncelikle sadece en etkili hükümet kurumlarının özelleştirilmesi gerektiğini savunurlar.

Yavaş yavaş ilerleme taraftarı olanlar, reformun ilk safhalarında hızlı ilerleyen Polonya'nın gözle görülür başarısına dikkatleri çekerler. Rusya'nın geçişin ilk yıllarında yaşadığı tecrübeler, en azından bu ülkedeki değişimin bir dereceye kadar yavaş yavaş yapılması gerektiğini göstermiştir. Teoride stabilizasyon ve fiyat liberalleştirmesi hemen başarılabilecek şeylerdir. Liberalleştirmenin nimetlerinden faydalanmak için öncesinde önemli miktarda özelleştirme yapılmış olması gerekir ve bu zaman alan bir şeydir. Bir keresinde bir uzman özelleştirmenin "hiç parası olmayan insanlara hiçbir değeri olmayan malların satılması" anlamına geldiğini söylemişti. Bazı hesaplamalar Rusya'daki devlet malı kurumların yarısının dünya fiyatları çapında kar edemediğini göstermiştir. Bu kurumların hemen devletten bağlarını koparmak kaosa neden olurdu. Bir anlamda denilebilir ki Rusya'nın yavaş ilerlemekten başka şansı yoktu.

ÖZET

1. Genellikle, gelişmekte olan ülkelerin yüz yüze olduğu ekonomik problemler, sanayileşmiş ülkelerin yüz yüze olduğu problemlerden oldukça farklıdır. Hükümetlerin elindeki politika seçenekleri de farklılık gösterebilir. Yine de, ekonomik analiz araçları A.B.D. ekonomisini anlamada işimize yaradığı gibi az gelişmiş ülkelerin ekonomilerini de anlamamızı sağlar.

GELİŞMEKTE OLAN DEVLETLERDE HAYAT: NÜFUS VE YOKSULLUK *s. 714*

2. Gelişmekte olan ülkelerdeki hayatın merkezinde olan gerçeklik yoksulluktur. Bu ülkeler arasında gözle görülür bir çeşitlilik mevcutsa da, çoğu gelişmekte olan ülkedeki insanların çoğu A.B.D. standartlarına göre aşırı derecede yoksuldur.

EKONOMİK GELİŞME: KAYNAKLAR VE STRATEJİLER *s. 715*

3. Gelişmekte olan ülkelerin hemen hepsi diğer kaynaklara kıyasla fiziksel sermaye, özellikle de iş sermayesi kısıtlılığından muzdariptir. *Yoksulluğun kısır döngüsü hipotezine* göre, yoksul ülkeler tüketimi erteleme, yani tasarruf etme, yatırım yapma maliyetini karşılayamayacağından yoksulluktan kaçamaz. Basit anlamıyla düşünürsek, bu hipotez yanlıştır çünkü bugünün varlıklı ülkelerinin bazıları bir zamanlar şu andaki gelişmekte olan ülkelerin birçoğundan daha yoksuldu. Fakat birçok gelişmekte olan ülkede tasarrufu etkili bir şekilde harekete geçirmek genelde zordur.
4. ***İnsan sermayesi***—iş gücünde var olan eğitim ve beceri stoku—ekonomik gelişmede hayati bir rol oynar.
5. Gelişmekte olan ülkeler kötü kamu sağlığı ve temizlik hizmetlerinden, yetersiz yollara, telefonlara ve yargılama sistemlerine kadar uzanan yetersiz sosyal sermaye yükü altında ezilmektedir. Etkili bir sosyal sermaye sağlamak genelde pahalıya mal olur ve çoğu hükümet çok maliyetli oldukları için birçok faydalı projeyi üstlenecek durumda değildir.
6. Etkisiz ve bozuk bürokrasi de bazı yerlerde ekonomik gelişmeyi zora sokan faktörlerdir.
7. Gelişmiş ekonomiler endüstriyel sektörde istihdam ve kazançtan büyük pay elde etme özellikleriyle tanımlandığı için, birçok gelişmekte olan ülkede gelişme ve sanayileşme eş anlamlıymış gibi algılanmaktadır. Birçok örnekte, gelişmekte olan ülkeler tarımı bir tarafa bırakıp sanayinin peşinden gitmişlerdir ve bunun her ülkede farklı sonuçları olmuştur. Tecrübeler göstermiştir ki tarım ve endüstri arasında oluşturulacak bir denge en iyi sonuçları ortaya çıkaracaktır.
8. Yerel endüstrilerin ithal malların yerini alabilecek ürünler üretmesi taraftarı olan bir ticaret stratejisi olan ithalat ikamesi politikaları bir zamanlar gelişmekte olan ülkelerde çok yaygındı. Genelde, bu tip politikalar, açık ihracat- yönelimli ekonomileri destekleyen politikalar kadar başarılı olamamıştır.
9. Birçok merkezi planlama çabasının başarısızlıkla sonuçlanması, gelişmekte olan ekonomilerde daha az hükümet müdahalesi ve daha fazla piyasa yönelimi ihtiyacını ortaya çıkarmıştır.

10. Mikrofinans—akran borç verme gruplarını kullanarak yoksul borçlulara küçük miktarlarda kredi verme—gelişmekte olan ülkelerde girişimciliği teşvik etmek için kullanılan yeni ve önemli bir araç haline gelmiştir.

11. Çin ve Hindistan son dönem gelişmelerinde oldukça farklı yollar izlemişlerdir.

EKONOMİK GELİŞMEDEKİ MESELELER *s. 724*

12. Hızlı nüfus büyümesi bir çok gelişmekte olan ülkenin özelliğidir. Ebeveynlerin ileriki yaşlarında desteğe ihtiyaç duyabilecekleri ya da çocuklar önemli bir iş kaynağı olabileceği için büyük aile sahibi olmak ekonomik açıdan mantıklı olabilir. Ama çok çocuk sahibi olmak toplumun tamamı için net bir fayda anlamına gelmez. Hızlı nüfus büyümesi zaten aşırı yük altında olan eğitim ve sağlık gibi kamu hizmetlerini daha da müşkül duruma düşürebilir.

PİYASA EKONOMİSİNE GEÇİŞ *s. 726*

13. Ekonomistler genelde sosyalizmden piyasa-tabanlı bir sisteme başarılı bir geçiş için altı temel şart konusunda uzlaşırlar: (1) makroekonomik istikrarın sağlanması; (2) ticaretin liberalleştirilmesi ve fiyatların serbestleştirilmesi; (3) devlet malı olan kurumların özelleştirilmesi ve yeni özel sanayinin geliştirilmesi; (4) mal varlığı ve sözleşme kanunları ve muhasebe sistemleri gibi piyasayı destekleyen kurumların inşası; (5) işsizlik ve yoksulluk sorunlarını önlemek için bir sosyal güvenlik ağı ve (6) dış yardım.

14. Belli reformların sıralaması ve zamanlaması konusunda birçok tartışma mevcuttur. Şok terapisinin altında yatan fikir bir an önce, hızlı fiyat serbestleştirme ve özelleştirme de dahil olmak üzere tüm altı cepheden ilerlemektir; *Yavaş yavaş ilerleme* yaklaşımı ise önce piyasa kurumlarını inşa etmek, sonra yavaş yavaş fiyatları serbestleştirmek ve öncelikle en etkili hükümet kurumlarını özelleştirmektir.

TERİMLERİ VE KAVRAMLARI GÖZDEN GEÇİRME

beyin göçü, *p. 717*
sermaye kaçışı, *p. 716*
ihracat artırımı, *p. 720*
doğurganlık oranı, *p. 725*
ithalat ikamesi, *p. 720*
Uluslararası Para Fonu (IMF), *p. 721*
ölüm oranı, *p. 725*
doğal nüfus artış oranı, *p. 725*
şok terapisi, *p. 730*
sosyal sermaye, *p. 717*
yapısal düzenleme, *p. 722*
ortak mülkiyetler trajedisi, *p. 728*
yoksulluğun kısır döngüsü hipotezi, *p. 716*
Dünya Bankası, *p. 721*

PROBLEMLER

Turuncu renkle ifade edilen problemleri tamamlamak için **www.myeconlab.com** sitesini ziyaret ediniz. Cevaplarınızla ilgili yeterli geri dönüş ve uzman yardımı alabilir ve ek uygulama problemlerini çözebilirsiniz.

1. 2006'da tüm dünyadaki gelişmekte olan ülkelerin karşı karşıya kaldığı en büyük problem hastalıktı. HIV/AIDS virüsü dünya çapında 40 milyondan fazla kişiye ve Bostwana gibi bazı Afrika ülkelerinin yetişkin nüfusunun yüzde 40'ına bulaştı. HIV/AIDS'in bu ülkelerin ekonomileri üzerindeki etkilerini açıklayınız. Ekonomik büyüme kaynakları ve kıt kaynakların kullanımından da bahsediniz.

2. Gelişmekte olan bir ülkenin büyümek için sermayeye ihtiyacı vardır. Çoğu ülkede en başta gelen sermaye kaynağı yurtiçi tasarruflardır, fakat yurtiçi tasarrufları artırma amacı genelde gelir dağılımındaki adaletsizlikleri ortadan kaldırmayı hedefleyen hükümet politikalarıyla çelişmektedir. Adalet ve büyüme arasındaki bu değiş tokuşu yorumlayınız. Küçük yoksul bir ülkenin devlet başkanı olsaydınız bu meseleyi çözmek için ne yapardınız?

3. Herhangi bir ülkenin GSMH'si iki tür mala bölünebilir: sermaye malları ve tüketim malları. Sermaye mallarına ayrılan milli çıktının oranı, bir dereceye kadar, o ülkenin büyüme oranını belirler.

- **a.** Sermaye birikiminin nasıl ekonomik büyümeyi sağlayacağını açıklayınız.
- **b.** Bir piyasa ekonomisinin her dönemde ne kadar yatırım yapılacağını nasıl belirlediğini kısaca anlatınız.
- **c.** Tüketim ya da yatırım arasında bir seçim yapmak gelişmekte olan ülkeler için meşakkatli bir çelişkidir. Bu cümleyi yorumlayınız.
- **d.** Eğer gelişmekte olan bir ülkenin iyiliksever diktatörü olsaydınız, kişi başına düşen GSMH'yi artırmak için nasıl planlar uygulardınız?

4. Dünya Bankası ve IMF 2006'da 18 çok yoksul ülkenin borçlarını resmen iptal etme kararı almıştı ve Afrika Gelişim Bankası 2006'daki yıllık toplantısında aynı şeyi yapma sözü vermişti. İnternete gidin ve bu borçların gerçekten iptal edilip edilmediğini öğrenin. Söz konusu ülkelerin her birinde o yıl ne kadar borç affı oldu? Bu ülkelerin bu durumdan bekledikleri kazançlar nelerdir?

5. Yoksul ülkeler bir yoksulluk kısır döngüsü içinde kapana kısılmış durumdalar. Çıktının büyümesi için sermaye biriktirmeleri gerekiyor. Sermaye biriktirmek için tasarruf etmeleri (ürettiklerinden daha az tüketmeleri) gerekiyor. Yoksul oldukları için, tasarrufa ayıracak neredeyse hiç ekstra çıktıları yok —çıktının tamamı bugünün neslini doyurmak ve giydirmek için kullanılmak zorunda. Dolayısıyla, sonsuza dek yoksul kalmaya mahkûmlar. Bu savdaki her bir adımı yorumlayınız.

6. Açlık sorunu, kötü hava koşulları veya doğal afetler sonucu ortaya çıkan Allah vergisi bir durumdur. Ortaya çıktıktan sonra birazcık rahatlamaları için gıda yardımı göndermekten başka yapabileceğimiz hiçbir şey yok. Böyle bir anlayışın neden doğru olmadığını açıklayınız. Özellikle tarımsal fiyatlandırma politikaları ve dağıtımla ilgili meseleleri göz önünde bulundurunuz.

7. Çin'de, kırsal mülkler köyün ortak malıdır fakat bireysel çiftçiler tarafından uzun-dönem sözleşmeler altında yönetilmektedir. Optimal arazi yönetimi, kullanımı ve dağılımı açısından bu nasıl bir sorun ortaya çıkarabilir?

8. Mikrofinansta kullanılan akran borç verme sistemi kötü seçim problemini çözmek için nasıl kullanılabilir?

9. **[*s. 723, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Gelişmekte olan bir ekonomide piyasa işleyişini iyileştirmek için cep telefonlarının kullanımına başka bir örnek bulunuz.

10. **[*s. 718, Uygulamada İktisat* ile ilgili]** Bir hükümetteki yolsuzluk ve bozulmalar çoğunlukla beraberinde ekonomide etkisizliği getirir. Bu neden doğrudur?

11. Kapitalist bir ekonomide gelir dağılımı sosyalist bir ekonomidekinden daha adaletsiz olur. Bunun sebebi nedir? Adaletsizliği azaltma hedefi ve risk alma ve çok çalışmayı özendirme hedefi arasında bir çelişki mi vardır? Cevabınızı detaylı bir şekilde açıklayınız.

Terimler Sözlüğü

ABD-Kanada Serbest Ticaret Antlaşması 1998'de iki ülke arasındaki ticaret engellerini ortadan kaldırmak için Birleşik Devletler ve Kanada'nın mutabık kaldıkları antlaşma.

Açık piyasa işlemleri Açık piyasada Fed'in kamu kağıtlarını alıp-satması. Sistemdeki rezerv miktarını dolayısıyla para arzını artırmak veya azaltmak için kullanılan araç.

Açık Piyasa Masası Fed tarafından kamu kâğıtlarının alım-satımının gerçekleştirildiği New York Federal Rezerv Bankasındaki ofis.

Açık sözleşmeler Çalışanların ücretlerini genelde 1 ve 3 yıllık dönemler için garantiye alan iş sözleşmeleridir.

Açık tepki indeksi (DRI) GSYİH'daki 1$'lık bir değişmesiyle açıktaki değişmenin miktarı.

Adalet Eşitlik

Ağ dışsallıkları Piyasada satılan veya kullanılan ürünün artmasıyla tüketici için ürünün değeridir.

Ağırlık Bir grup unsur içinde bir unsura atfedilen önem.

Ahlaki risk Sözleşmeye mukabele anlaşmanın taraflarından biri davranışını değiştirir ve böylece davranışının maliyetini sözleşmenin diğer tarafına aktarırsa ortaya çıkar.

Akım şeması Ekonomideki her sektör tarafından yapılan ödemeleri ve kazanılan gelirleri gösteren şekil.

Aksak rekabetçi endüstri Bireysel firmaların kendi çıktılarının fiyatları üzerinde bazı kontrol güçlerine sahip oldukları endüstri türüdür.

Amortisman (aşınma) Değerli bir ekonomik varlığın zaman içinde değer kaybetmesi.

Ampirik ekonomi Ekonomik teorilerin test edilmesi için verileri toplanması ve kullanılmasıdır.

Ara mallar Bir başka firmanın farklı bir üretim aşamasında kullanımı için bir firma tarafından üretilmiş mallar.

Artan maliyetli endüstri Negatif dışsal ekonomilere sahip olan—diğer bir ifadeyle endüstri genişledikçe ortalama maliyetlerin arttığı ekonomilere sahip olan- bir endüstridir. Bu tür bir endüstri için uzun dönem arz eğrisi pozitif eğime sahiptir.

Artan oranlı vergi Gelirin yüzdesi olarak İfade edilen vergi yükünün gelir arttıkça artması.

Arz çizelgesi Bir firmanın bir maldan alternatif fiyatlardan satabileceği miktarları gösteren bir tablodur.

Arz edilen miktar Belirli bir dönemde bir firmanın bir üründen belirli bir fiyattan satmaya istekli olduğu ve satışa sunabileceği miktarın toplamıdır.

Arz eğrisi üzerinde hareket Fiyattaki bir değişim sonucunda arz edilen miktardaki değişmesidir.

Arz eğrisi Bir firmanın bir maldan alternatif fiyatlardan satabileceği miktarları gösteren bir grafiktir.

Arz eğrisinin kayması Bir malın arz edilen miktarı ile fiyatı arasındaki yeni bir ilişkiye bağlı olarak arz eğrisinin konumunun değişmesidir. Kayma orijinal koşullardaki değişim nedeniyle ortaya çıkar.

Arz esnekliği arz edilen bir ürünün miktarının o üründeki bir fiyat değişikliğine duyarlılığı için bir ölçüm. Çıktı piyasasında pozitif olması muhtemeldir.

Arz fazlası *veya* fazla Mevcut fiyatlarda arz edilen miktarın talep edilen miktardan daha büyük olmasıdır.

Arz kanunu Fiyat ve arz edilen miktar arasındaki pozitif ilişkidir: Piyasa fiyatındaki bir artış arz edilen miktarda bir artışa, piyasa fiyatındaki azalış ise arz edilen miktarda bir azalışa neden olacaktır.

Arzulanan *veya* optimal stok seviyesi: Stokları bir miktar azaltmanın ek maliyetinin (kayıp satışlarda) ek kazanca (faiz gelirinde veya azalan depolama maliyetlerinde) eşit olduğu seviyedir.

Asgari ücret kanunları Ücret oranlarına bir taban düzenlemesi getiren kanunlardır yani herhangi bir işçi için saatlik asgari ücret oranıdır.

Asgari ücret Emeğin fiyatı için oluşturulan taban fiyat; firmaların işçilere ödemesine izin verilen en düşük ücrettir.

Asimetrik bilgi Bir işlemin taraflarından birinin işleme ilişkin diğer tarafın sahip olmadığı bir bilgiye sahip olma durumu.

Aşırı emek, aşırı sermaye: Firmanın cari üretim seviyesini gerçekleştirmesinde ihtiyaç duyulmayan emek ve sermayedir.

Aşırı rezerv Bir bankanın mevcut rezervi ile zorunlu rezervi arasındaki fark.

Avrupa Birliği (AB) 27 ülkeden oluşan Avrupa ticaret bloğu.

Azalan maliyetli endüstri Dışsal ekonomilere —diğer bir ifadeyle endüstri büyüdükçe ortalama maliyetlerin azaldığı ekonomilere- sahip endüstridir. Bu tür bir endüstri için uzun dönem arz eğrisi negatif eğime sahiptir.

Azalan marjinal fayda Bir maldan bir dönem içinde daha fazla tükettikçe o malın her bir ilave (marjinal) biriminin daha az ilave tatmin (fayda) sağlaması.

Azalan marjinal fayda yasası, veri bir zaman diliminde, tüketilen herhangi bir malın miktarı ne kadar artarsa, aynı malın her ilave bir birim tüketilen doğan tatmin (fayda) o kadar azalır.

Bağlılık aracı İnsanların gelecekteki davranışlarını kontrol altına al-

mak için belli bir anda eylemde bulunması

Bankaya akın edilmesi Bir bankadan alacağı (mevduatı) olanların çoğunun aynı anda bunları almak istemesi halinde gerçekleşir.

Başabaş noktası Firmanın tam olarak normal getiri oranı kazandığı durum.

Batık maliyet Yapılmak zorunda olan ve bir kez yapılınca da geri paraya çevrilemeyen maliyetlerdir.

Baz yılı Sabit-ağırlık prosedüründe ağırlıklar için seçilen yıl.

Bebek endüstri Genç endüstrinin uygun mukayeseli üstünlüğü geliştirmek için diğer ülkelerin sağlam endüstrilerinin rekabetinden korunmaya ihtiyacı olabilir.

Bedavacılık Kamusal mallara özgün bir sorun: İnsanlar kamusal malların faydalarından bunlara herhangi bir bedel ödemeden zevk alacakları için, genellikle bu mallara ödemede bulunmaya gönüllü olmazlar.

Beklenen değer Her bir olası sonuçla eşleşen ödemelerin, bu sonucun gerçekleşme olasılığı ile çarpımının toplamı.

Beklenen fayda Bütün olası sonuçlardan kaynaklanan faydaların her sonucun gerçekleşme olasılığıyla ağırlıklandırılmış toplamı.

Beklenen getiri oranı Firmanın sermaye yatırımından beklediği yıllık kar oranı

Beş Güç Modeli Michael Porter tarafından geliştirilen ve bir endüstride rekabet ve karlılık düzeylerinin belirleyen beş güç kavramını anlamamıza yardımcı olan bir modeldir.

Beşeri (insan) sermaye İşçilerin eğitim- öğretim, kurs vasıtasıyla edindikleri yetenek ve diğer bilgileri içeren ve firmaya zaman içinde değerli hizmetleri sağlayan soyut sermayenin değer bir biçimidir.

Beşeri sermaye bilgi birimi, insanların sahip olduğu yetenekler ve kabiliyetler; doğuştan kazanılabilir veya eğitim ve staj yoluyla edinilebilir.

Betimsel (tanımlayıcı) ekonomi Olayları ve gerçekleri açıklamak için veri toplama işlemidir

Beyin göçü gelişmekte olan ülkelerdeki yetenekli kişilerin eğitim almak için gelişmiş ülkelere gidip mezuniyetten sonra da orada kalmayı tercih etme eğilimidir.

Bırakınız-yapsınlar ekonomisi Fıransızcada (onların)" bir şey yapmaya müsade etmek". bireylerin ve firmaların herhangi bir merkezi yönlemdirme ve regülasyon olmaksızın kendi çıkarları peşinde oldukları bir ekonomi.

Birbirini destekleme Kongre temsilcilerinin kanun tasarısının belli parçalarının geçmesi için birbirlerine yardım edecekleri konusunda anlaşmaya varıp oy ticareti yapmaları durumunda ortaya çıkar.

Birim esneklik Bir ürünün miktarındaki yüzde değişikliğinin mutlak değer olarak fiyattaki yüzde değişikliğiyle aynı olduğu bir talep ilişkisi (-1 değerinde bir talep esnekliği).

Bono borç alanın zaman içinde borcunu faizi ile birlikte ödemeye taahhüt ettiği anlaşma.

Buluş Bilgide ilerleme.

Bütçe açığı belli bir dönemde hükümet harcamaları ile vergiler arasındaki farktır, $G - T$

Bütçe kısıtı Gelir, servet ve ürün fiyatları veri iken hane halkının tercihlerini belirleyen sınırlar.

Büyük Buhran 1929 da başlayan ve 1930'lar boyunca devam eden ciddi ekonomik daralma ve yüksek oranda işsizlik.

Cari dolar Mal ve hizmetler için ödediğimiz cari fiyatlar.

Cari işlemler dengesi Net mal ihracatına net hizmet ihracı, net yatırım geliri ve net transfer ödemelerinin eklenmesi ile bulunur.

Celler-Kefauver Anlaşması Şirket birleşmeleri dolayısıyla devlete daha fazla yetki tanıyan anlaşma.

Cesareti kırılmış işçi etkisi: Çalışmak isteyen ama iş bulamayan kişilerin cesaretlerinin kırılması ile iş aramayı bırakması ve işsizler arasına girmesi halinde ölçülen işsizlik oranında ortaya çıkan azalıştır.

Ceteris paribus veya diğer tüm değişkenler sabit İki değişken arasındaki ilişki incelenirken, söz konusu değişkenleri etkilemesi muhtemel olan diğer değişkenlerin sabit kabul edilmesi prensibidir.

Clayton Yasası Kongre tarafından 1914 yılında Sherman Yasasını güçlendirmek ve mantık kuralını açıklığa kavuşturmak için geçen bağlayıcı sözleşmeler, fiyat farklılaştırması ve sınırsız birleşmeler gibi davranışları tekelci ve yasadışı davranışlar olarak tanımlayan yasadır.

Coase teoremi Belli koşullar altında dışsallıklar var olduğunda devlet müdahalesi olmadan özel taraflar etkin bir çözüme ulaşabilirler.

Çalışan 16 yaş ve üzeri (1) bir başkası ya da kendi için haftada1 saat ve üzeri ücret karşılığı çalışmış (2) ücret karşılığı olmaksızın bir aile teşebbüsünde 15 saat ve üzeri çalışmış (3) bir işi varken ücretli veya ücretsiz geçici olarak işyerinde bulunmayan kişidir

Çalışanlara yapılan ödemeler Firmalar ve hükümet tarafından hanehalklarına yapılan maaş ve ücret ödemelerini, ayrıca da sosyal sigorta, özel emeklilik fonları gibi işverenlerin maaş ve ücretlere ek olarak yaptığı çeşitli katkı ödemelerini kapsar.

Çarpan Denge çıktı seviyesindeki değişimin herhangi bir dışsal değişkendeki değişime oranını ifade eden kesirdir.

Çıktı büyümesi Ekonominin tümünün büyüme oranı.

Çıktılar Mal ve hizmetlerin hanehalklarına olan değeri

Dalgalı veya piyasada belirlenen döviz kurları Döviz kurlarının, arz ve talep güçlerince belirlenmesidir.

Damping Bir firmanın veya endüstrinin dünya pazarında kendi üretim maliyetinin altında fiyatlardan ürünlerini satması.

Dara kaybı Üretici ve tüketici fazlasında, eksik üretim veya aşırı üre-

timden kaynaklanan toplam kayıptır.

Daralma, durgunluk veya çöküş Üretimin ve istihdamın düştüğü, zirveden dibe doğru iniş dönemi.

Daraltıcı maliye politikası Toplam çıktıyı (geliri) (*Y*) küçültmeyi hedefleyen hükümet harcamasında bir düşüş veya net vergilerde bir artış.

Daraltıcı para politikası Toplam çıktıyı (geliri) (*Y*) küçültmeyi hedefleyen para arzında bir düşüş.

Davranışsal iktisat Karar vermeyi incelerken iktisat ve psikolojinin kavrayışlarını kullanan iktisadın bir dalı

Dayanıklı mallar Araba ve ev aletleri gibi göreceli olarak daha uzun süre kullanılan mallar.

Dayanıksız mallar Gıda ve giyim gibi kısa sürede kullanılan mallar.

Deflasyon Fiyatlar genel düzeyindeki azalış

Değer biriktirme aracı Satın alma gücünü herhangi bir zamandan başka bir zamana aktarmak için kullanılabilen bir varlık.

Değişim ya da ödeme aracı Genellikle satıcılarının kabul ettiği ve alıcılarının da genellikle mal ve hizmet alımında kullandıkları şeyler.

Değişken maliyet Seçilen üretim düzeyine bağlı olan maliyet türü.

Değişken Zamandan zamana veya gözlemden gözleme değişen büyüklüklerdir.

Denge fiyat seviyesi Toplam arz ve toplam talep eğrilerinin kesiştiği noktada oluşan fiyat seviyesi

Denge Arz edilen miktar ile talep edilen miktarın eşit olduğu durumdur. Dengede fiyatın değişme eğilimi yoktur.

Denk bütçe çarpanı herhangi bir açık vermeyecek şekilde hükümet harcamlarındaki değişmenin vergilerdeki değişmeyle dengelendiği durumda denge çıktı düzeyindeki değişmenin, hükümet harcamalarındaki değişmeye oranıdır. Denk bütçe çarpanı 1'e eşittir: *G* ve *T*'deki eşit miktardaki değişmeden kaynaklanan *Y*'deki değişme, *G* ve *T*'deki başlangıç değişmeye eşittir.

Denkleştirici farklılıklar ücretlerde ki farklılıklar iş koşullarında ki farklılıklardan kaynaklanır. riskli işlere genellikle daha yüksek ücretler ödenir çok arzulanan işlere genellikle daha düşük ücretler ödenir..

Denklik her zaman geçerli (doğru) olan bir durumu ifade eder.

Depresyon Uzun süren ciddi durgunluk dönemi

Devede kulak sorunu Kamusal mallara özgün bir sorun: Bazı mal ve hizmetler o kadar maliyetlidir ki sunumu tek bir kişinin ödeyip ödemediğine bağlı değildir.

Devresel açık iktisadi konjonktürdeki bir düşüşten kaynaklanan açıktır.

Dışlama etkisi Hükümet harcamalarındaki artışın özel yatırım harcamalarında azalmalara yol açma eğilimi.

Dışlanamaz Çoğu kamusal malların bir özelliği: Kamusal mal bir kez üretildiğinde hiç kimse bu malın faydasından keyif almadan dışlanamaz.

Dışsal değişken Ekonominin durumuna göre değişiklik göstermeyeceği varsayılan değişken—yani ekonomideki koşullar değiştiğinde dışsal değişken değişiklik göstermez.

Dışsallık Yapılan bir işlemin dışında veya haricinde olan bir birey veya gruba bir maliyet yüklenmesi veya fayda sunulması durumu

Dikey farklılaştırma Herkes açısından ürünü rakip ürünlerden daha iyi yapan bir ürün farkı

Dişe-diş stratejisi (**tit-for-tat stratejisi**) Tekrar eden oyunlarda, bir oyuncunun, rakibi kendisine nasıl davranıyorsa kendisinin de ona aynı şekilde karşılık verdiği stratejilerdir.

Doğal işsizlik oranı Ekonominin doğal işleyişinin sonucu olarak ortaya çıkan işsizliktir. Bazen friksiyonel ve yapısal işsizliğin toplamı olarak kabul edilir.

Doğal monopol Ürünü üretirken büyük ölçek ekonomileri uygulayan endüstri tek bir ürün üreten firma en etkin seviyesindedir..

Doğrudan yabancı yatırım (DYY) Bir ülkenin yerleşikleri haricindeki kişiler tarafından o ülkenin şirketlerine yatırım yapılması.

Doğurganlık oranı Doğum oranı. (Bir yıldaki doğum sayısı bölü nüfus) × 100'e eşittir.

Doha Gelişim Gündemi Dünya Ticaret Örgütü'nün ticaret ve gelişme konularına odaklanma girişimi.

Dolaylı vergiler eksi sübvansiyonlar Lisans ücretleri, satış vergileri, gümrük vergileri gibi vergilerden hükümetin karşılığında hiçbir mal veya hizmet almadan yaptığı ödemeleri ifade eden sübvansiyonların çıkarılması ile edilir.

Dominant (hakim) strateji Oyun teorisinde, rakip ne yaparsa yapsın, stratejilerden birisi firma için daima en iyi sonuç veriyorsa, bu strateji hakim stratejidir.

Dow Jones Endüstriyel Ortalama Aktif olarak ticaret yapan 30 büyük firmanın hisse senedi fiyatlarının dayandığı bir indeks. Menkul kıymetler piyasası performansını takip etmek için en eski ve en çok bilinen indekstir.

Dönemsel işsizlik Durgunluk ya da küçülme dönemlerinde oluşan işsizlik oranıdır.

Döviz Veri bir ülke parası dışında kalan tüm paralardır.

Döviz kuru Bir ülke parasının, bir başka ülke parası cinsinden ifadesidir; ulusal para birimlerinin biri biri ile ticaretinin yapılığı oran.

Duopol İki firmanın bulunduğu oligopoldür.

Durgunluk Toplam üretimin düştüğü bir dönem. Bu dönemde, toplam çıktı düzeyi birbirini izleyen iki çeyrekte düşmektedir

Dünya Bankası Ekonomik gelişmeyi destekleme projeleri için ülkelere kredi veren bir uluslararası acente

Dünya Ticaret Örgütü (WTO) Ülkeler arasındaki ticaret antlaşmalarının müzakere formu.

Düşük mallar Gelir arttığı zaman azalma eğilimi gösteren mallardır.

Eğim Değişkenler Arasındaki İlişkinin Negatif Veya Pozitif Olduğunu Belirleyen Ve X Eksenindeki Değişkende Meydana Gelen Bir Değişime, Y Eksenindeki

Ekonomi kişilerin ve toplumların, daha önceki nesiller ve doğa tarafından kendilerine sağlanmış olan kıt kaynakları kullanma konusunda yaptıkları tercihleri analiz eden bir bilimdir.

Ekonomik büyüme Ekonominin toplam çıktısındaki artıştır. Büyüme toplum yeni kaynaklara sahip olduğunda veya mevcut kaynakları kullanarak daha fazla üretmeyi öğrendiğinde olur.

Ekonomik entegrasyon İki veya daha fazla ülke serbest ticaret bölgesi oluşturmak için bir araya geldiklerinde meydana gelir.

Ekonomik gelir belli bir dönemde bir hane halkının net varlıkları artmaksızın veya azalmaksızın harcayabileceği para miktarı. Ekonomik gelirin kaynakları ücretler, maaşlar, kar payları, faiz gelirleri, transfer ödemeleri ve vb.dir.

Ekonomik teori Sebep sonuç veya aksiyon reaksiyon konusundaki ifadelere veya ifade gruplarına denir.

Ekstra Yük Vergi yükünün toplanan vergi gelirlerini aşan miktarı.

Elde edilen fayda ilkesi Vergi ödeyenlerin kamu harcamalarından elde ettikleri fayda ölçüsünde devlete (vergi olarak) katkıda bulunmaları gerektiğini savunan adalet teorisi

Elmas/su paradoksu Şunları ifade etmektedir: (1) kullanım değeri en büyük olan şeylerin çoğu zaman mübadele değeri yoktur veya çok azdır ve (2) mübadele değeri en büyük olan şeylerin kullanım değeri yoktur veya çok azdır.

Emek arz eğrisi Farklı ücret düzeylerinde arz edilen emek miktarını gösteren eğridir. Eğrinin şekli, ücret düzeylerindeki değişimlere hane halklarının nasıl tepki verdiğine bağlıdır.

Emek arzı eğrisi Her ücret seviyesinde hanehalklarının arz etmek istedikleri emek miktarını gösteren eğridir.

Emek arzı esnekliği Arz edilen işin, iş fiyatındaki bir değişikliğe duyarlılığı için bir ölçüm.

Emek Değer teorisi basitçe söylemek gerekirse, bir malın değerini sadece o malı üretmek için gerekli olan işgücünün miktarına dayandıran teori.

Emek dışı veya ücret dışı gelir: Çalışma dışındaki her türlü kaynaktan –miras, faiz, kar payı, transfer ödemeleri, vb.- elde edilen gelirdir.

Emek piyasası Hanehalklarının emeklerini onları talep eden firmalara ücret karşılığı arz ettikleri girdi/faktör piyasalarıdır.

Emek talebi eğrisi Her ücret seviyesinde firmaların istihdam etmek istedikleri emek miktarını gösteren eğridir.

Emek verimliliği İşçi saati başına çıktı; 1 saat içinde ortalama bir işçi tarafından üretilen çıktı miktarı.

Emek-yoğun teknoloji Sermayenin yerine ağırlıkla insan emeğine dayalı teknolojilerdir.

Endüstri Devrimi On sekizinci yüzyılın sonunda ve on dokuzuncu yüzyılın başlarında İngiltere'de başlayan yeni üretim ve taşımacılık teknolojilerinin ortaya çıkması sonucunda modern fabrikaların oluştuğu ve kırsal alandan kente büyük miktarda göçlerin meydana geldiği döneme verilen isimdir.

Enflasyon Fiyatlar genel düzeyindeki artış.

Enflasyon hedeflemesi Bir para otoritesinin, enflasyon oranlarını belirli bir dönemde belirli bir aralıkta (bantta) sürdürme amacıyla uygun faiz oranlarını seçmesi.

Enflasyon oranı Fiyat seviyesindeki yüzdelik değişim

Esnek talep Talep edilen miktardaki yüzde değişikliğinin mutlak değer olarak fiyattaki yüzde değişikliğinden büyük olduğu bir talep ilişkisi (mutlak değeri 1'den büyük olan bir talep esnekliği).

Esneklik Bir değişkendeki değişikliğe bir başka değişkenin duyarlılığını ölçmek için kullanılan genel bir kavram

Eş-maliyet doğrusu Veri bir toplam maliyet için mevcut sermaye ve emeğe ilişkin tüm bileşimleri gösteren grafik.

Eş-ürün eğrisi Veri bir çıktı miktarını üretmede kullanılan tüm sermaye ve emek bileşimlerini gösteren grafik.

Etkin ücret teorisi Bu teori, işçilerin verimliliklerinin ücret oranlarındaki artışlarla sağlanabileceğini savunur. Eğer durum böyleyse firmalar piyasayı dengeye getiren ücret oranının üzerinde bir ücret ödemeye istekli olacaklardır.

Etkinlik İnsanların istediklerinin en düşük maliyete üretilmesi hali

Fabrika ve Teçhizat Yatırımı Firmaların veri bir dönemde ek makine, fabrika veya bina alımlarıdır.

Faiz borç alanların borç verenlere fonlarını kullanması karşılığında ödediği ücrettir.

Faiz oranı Borcun belirli bir yüzdesi olarak ifade edilen faiz ödemeleri.

Faktör donanımları Bir ülkenin emek, toprak ve doğal kaynaklarının miktarı ve kalitesi.

Faktör fiyatındaki artışın (düşmenin) ürün etkisi Firmanın faktör fiyatlarındaki artış (düşme)'a göre üretimi arttırması (düşürmesi), bu artış (düşme) faktör fiyatlarına talebini de etkiler

Faktör ikame etkisi Firmaların fiyatı artan üretim faktörünü kullanmaktan uzaklaşıp fiyatı düşen faktöre yönelmeleri durumu

Fayda olanakları eğrisi I'nın faydasının ancak J'nin faydasının azalmasıyla artırılabileceği tüm noktaları gösteren iki kişilik bir dünyanın grafiksel gösterimi

Fayda Bir ürünün sağladığı tatmindir.

Faydacı Adalet ''Bir zenginin elindeki bir dolar bir fakirin elindeki bir dolardan daha az değerlidir" düşüncesi. Eğer gelirin marjinal faydası gelirle birlikte düşerse, zenginlerden fakirlere gelir transferi toplam faydayı artıracaktır.

Fayda-maksimizasyon kuralı Tüm mallar için her bir malın marjinal fayda ve fiyat oranlarının eşitlenmesidir.

Federal Açık Piyasa Komitesi (FAPK) Fed'in Guvernörler kurulunda yer alan yedi üyesinden, New York Federal Rezerv Bankasının Başkanı'ndan ve dönüşümlü olarak diğer 11 bölge bankasının başkanlarının dördünden oluşmaktadır. Para arzı ve faiz oranı ile ilgili hedefleri belirler New York'taki Açık Piyasa Masasındaki işlemleri yürütür.

Federal borç federal hükümetin toplam borcu.

Federal bütçe federal hükümetin bütçesidir.

Federal fazla (+) yada **açık (-)** federal hükümetin gelirleri eksi harcamaları.

Federal Rezerv Bankası (Fed) Birleşik Devletlerin Merkez Bankası

Federal Ticaret Komisyonu (FTC) 1914'teki Kongre ile birlikte ticari birleşme yapılarını ve davranışlarını incelemek, hangi kurumların yasal olmayan davranış sergilediklerini belirlemek ve anti tröst yasasına aykırı uygulamaları incelemek için oluşturulan federal düzenleyici bir kuruluştur.

Fırsat maliyeti Bir karar verilirken, vazgeçmek zorunda olduğumuz en iyi alternatif.

Finansal aracılar Elinde para bulunanlar ile paraya ihtiyacı olanlar arasında bir köprü gibi hareket eden bankalar ve diğer kurumlar.

Finansal sermaye piyasası Tasarruf edenlerin ve yatırımcıların aracılar ile bağlantı halinde olduğu sermaye piyasasının bir parçası

Firma bonoları Firmaların borçlandığı zaman çıkardığı bonolar.

Firma Algılanmış bir talebi karşılamak için bir kişinin ya da bir topluluğun, mal veya hizmet üretme kararı aldığında ortaya çıkan organizasyon

Fiyat farklılaştırması Farklı alıcılara farklı fiyatların uygulanmasıdır.

Fiyat liderliği Lider bir firmanın fiyatı belirleyip, diğer daha küçük firmaların bu fiyatı uygulamaları sonucu oluşan bir oligopol şeklidir.

Fiyat sürprizi Gerçek fiyat seviyesi ile beklenen fiyat seviyesi arasındaki fark.

Fiyat tayınlama Talep edilen miktar arz edilen miktardan daha büyük olduğunda, piyasa sisteminin mal ve hizmetleri tüketicilere tahsisi sürecidir.

Fiyat ya da itibari para Esasen kendisinin bir değeri bulunmayan ama para olarak kullanılmak için tasarlanmış olan şeyler.

Fiyatın talep esnekliği talep edilen miktardaki yüzde değişikliğinin fiyattaki yüzde değişikliğine oranı; talep edilen miktarın fiyattaki değişikliklere olan duyarlılığını ölçer.

Fiyatların yansıma etkisi Bir ülkede iç fiyatlardaki artış, ülkenin kendi ihracatı ve ithalatı üzerinde yansıma etkisine sahip olabilir. Bir ülkede fiyat düzeyindeki bir artış, diğer ülkelerdeki fiyatları yukarı doğru itmesi ve bu etkinin daha sonra ilk ülkede fiyat düzeyinin artmasına sebep olmasıdır.

Fiziki ya da somut sermaye Gelecekteki mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan maddi girdiler. Fiziksel sermayenin başlıcaları; işyerleri, taşınmaz ekipmanlar, oturulabilir mekanlar ve envanterlerdir.

Gayri safi milli gelir (GSMG) GSMH'nin enflasyon oranlarına göre ayarlanmış döviz kurlarının çeşitli yıllar boyunca ortalaması kullanılarak Dolar'a dönüştürülmesidir.

Gayri safi milli hasıla (GSMH) üretimin nerede yapıldığına bakılmaksızın, bir ülke vatandaşlarının sahip olduğu üretim faktörleri tarafından belli bir dönemde üretilmiş bütün nihai mal ve hizmetlerin piyasa değeridir.

Gayri safi özel yurtiçi yatırım (*I*) özel (veya hükümet dışı) sektör tarafından yeni ev, üretim tesisi, ekipman, ve stoklar gibi sermayeye yapılan toplam yatırımlar.

Gayri safi yatırım Belli bir dönemde yeni üretilmiş bütün sermaye mallarının (ev, üretim tesisi, ekipman, ve stoklar) toplam değeri.

Gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) Bir ülke içinde yerleşik üretim faktörleri tarafından belli bir dönemde üretilmiş nihai mal ve hizmetlerin toplam piyasa değeri.

Geçici (friksiyonel) işsizlik İşgücü piyasasının normal işleyişinden kaynaklanan işsizlik oranıdır; kısa dönemde niteliklere uygun iş bulmadaki problemleri ifade eder.

Gelir dağılımının marjinal verimlilik teorisi Dengede iken bütün üretim faktörleri marjinal ürün gelirine göre ölçülen verimlilikleri doğrultusunda ödüllendirilir

Gelir ve Harcamanın Eş zamansızlığı hanehalkının para girişi ile harcamalar neticesindeki para çıkışları arasındaki zamanlama uyumsuzluğu.

Gelir yaklaşımı nihai mal ve hizmetlerin üretiminde bütün üretim faktörlerinin elde ettiği geliri -ücretler, kiralar, faiz ve karlar- ölçen bir GSYİH'yı hesaplama yöntemi.

Gelir Bir hanehalkının belirli bir dönemdeki ücret, kar, faiz gelirleri, kiralar ve diğer şekillerdeki kazançlarının ve bir akım değişkendir.

Genel denge Bütün piyasaların aynı anda dengede olması hali

Genel giderlerin dağıtılması Toplam sabit maliyetlerin daha fazla çıktı miktarına bölünme işlemi. Ortalama sabit maliyetler çıktı miktarı arttıkça azalmaktadır.

Genişleme veya patlama Üretimin ve istihdamın arttığı dipten zirveye doğru çıkış dönemi.

Genişletici maliye politikası Toplam çıktıyı (geliri) (*Y*) arttırmayı hedefleyen hükümet harcamasında bir artış veya net vergilerde bir düşüş.

Genişletici para politikası Toplam çıktıyı (geliri) (*Y*) arttırmayı hedefleyen para arzında bir artış.

Gerçekleşen sermaye kazancı bir varlığın sahibi gerçekte ona ödediğinden daha çok bir miktara satması durumunda oluşan kazanç

Gerçekleşen yatırımlar Gerçekleşen yatırım miktarıdır; stoklardaki planlanmamış değişimler gibi öğeleri içerir.

Gevşek para politikası Para arzını arttırarak ve faiz oranlarını düşürerek ekonomiyi canlandırmayı hedefleyen Fed politikalarıdır.

Gini katsayısı Lorenz eğrisinden elde edilen, yaygın bir şekilde kullanılan bir gelir eşitsizliği ölçütüdür. 0'dan en fazla 1'e kadar değer alabilir.

Girdi verimliliği Birim girdi başına üretilen ürün miktarı

Girdi *veya* faktör piyasaları Mal ve hizmetlerin üretmek için kullanılan kaynakların işlem gördüğü piyasalardır.

Girdiler Firmaların satın aldıkları ve üretime dönüştürdükleri mal ve hizmetlerdir.

Girdiler veya kaynaklar Tabiat veya önceki nesiller tarafından sağlanan, insan ihtiyaçlarını tatmin etmek amacıyla doğrudan veya dolaylı biçimde kullanılabilen her şey.

Girdinin verimliliği Birim girdi başına üretilen çıktı.

Giriş engeli Aksak rekabetçi endüstrilerde yeni firmaların endüstriye girmesini ve rekabet etmesini engelleyen faktörlerdir.

Girişimci Firmayı organize eden, yöneten, riskleri alan, yeni fikir veya ürün geliştiren ve firmanın başarısı için çalışan kişidir.

Girişimcilerin hayvani güdüleri: Yatırımcılarının duygularını tanımlamak için Keynes tarafından kullanılan bir terimdir.

Gizli (zımni) anlaşma Eğer taraflar açık bir şekilde miktar veya fiyat belirlemek konusunda anlaşırlarsa buna anlaşma denir, fakat açık bir şekilde anlaşma olmadan böyle bir davranış sergilemeleri olayında *gizli (zımni) anlaşma* denir.

Grafik rakamların ve verilerin iki boyutlu olarak ifade edilmesidir.

Gramm-Rudman-Hollings Kanunu 1986'da B.D. Kongresinden geçen ve Başkan Reagan tarafından onaylandı, Bu kanun, 1991 için sıfırlık bir açık için, her yıl federal açığın 36 milyar $ azaltılmasını gerektirmekteydi.

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Antlaşması (GATT) Dış ticaretin liberalizasyonunu desteklemek için Birleşik Devletler ve diğer 22 ülke tarafından 1947'de imzalanan uluslararası antlaşma.

Hanehalkı Ekonomideki tüketim birimidir.

Harcama yaklaşımı belli bir dönemde nihai mal ve hizmetlere yapılan toplam harcama miktarını ölçen bir GSYİH'yı hesaplama yöntemi.

Harcanabilir ya da **vergi sonrası gelir** (***Yd***) toplam gelir ile net vergiler arasındaki farktır: $Y - T$.

Hazine Bonosu, tahvil Devletin borçlandığı zaman çıkardığı ve bu borcu geri ödeyeceğine ilişkin çeşitli belgeler.

Heckscher-Ohlin teoremi Bir ülkenin var olan mukayeseli üstünlüğünü faktör donanımı ile açıklayan teori: Eğer bir ülke nispeten iyi donanımlı olduğu girdilerini mukayeseli üstünlüğü olan ürünün üretiminde yoğun olarak kullanırsa, o ülke o malın üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahiptir.

Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) Piyasadaki bütün firmaların paylarının karesinin alıp, bunları toplamak suretiyle piyasa yoğunlaşmasının bulunmasını sağlayan bir endeks.

Hesap birimi Tutarlı bir şekilde fiyat belirleme imkanı veren standart bir birim.

Hızlandıran Etkisi: Büyümeyi hızlandıracak şekilde toplam üretim arttığında yatırımların artmasına yönelik veya küçülmeyi hızlandıracak şekilde toplam üretim azaldığında yatırımların azalmasına yönelik eğilimdir.

Hilesiz oyun *veya* hilesiz bahis Beklenen değeri sıfır olan oyun.

Hiperenflasyon Fiyatlar genel düzeyindeki çok hızlı artışlar

Hisse senedi hissesi ölçüsünde hissedara firmanın mülkiyetinden ve dolayısıyla karından pay alma hakkı sağlayan finansal araç.

Hizmetler Hukuki ve tıbbi hizmetler ve eğitim gibi, fiziksel şeylerin üretimini içermeyen satın aldığımız şeyler.

Homojen (Türdeş) ürünler Farklılaşmamış ürünler; birbirine benzer ya da birbirinden farksız ürünler.

Hükümet başarısızlığı Hükümet rant kollayıcıların bir aracı haline geldiğinde ve kaynak tahsisinin hükümet tarafından en etkinsiz şekilde gerçekleştirildiği durumda meydana gelir.

Hükümet harcama çarpanı denge çıktı düzeyindeki değişmenin hükümet harcamasındaki değişmeye oranı

Hükümet tüketimi ve gayri safi yatırımı (*G*) Federal, eyalet ve yerel hükümetlerin nihai mal ve hizmetler için yaptıkları harcamalar.

***IS* eğrisi** Mal piyasasında toplam çıktının (gelirin) (Y) denge değeri ile faiz oranı arasındaki negatif ilişkiyi tanımlayan bir eğri.

İhracat artırımı ihracatı teşvik etmek için tasarlanan bir ticaret politikası

İhracat sübvansiyonları Hükümetin ihracatı teşvik etmek için yerel firmalara yaptığı ödemeler.

İhtiyari maliye politikası hükümet politikasındaki ihtiyari değişmelerin bir sonucu olan vergiler ve harcamadaki değişmelerdir.

İkameler Birbirleri yerine kullanılan mallardır ve birinin fiyatı yükseldiği zaman diğerinin talebi yükselmektedir.

İkinci en iyi ilkesi Şu bir gerçek ki ekonomik kararları bozan her vergi her zaman ekstra yük anlamına gelmez. Daha önce var olan sapmalar varsa, böyle bir vergi aslında etkinliği arttırabilir.

İkna yolu Geçmişte Fed'in üye bankaların Fed'den yoğun bir şekilde borçlanmalarını caydırmak için bu bankaların üzerine kurmuş olduğu baskı.

İmkânsızlık Teorisi Kenneth Arrow tarafından ispat edilen sosyal kararlarda bireysel tercihle-

ri toplamanın her zaman istikrarlı ve keyfi olmayan sonuçlar verecek bir sistem olmadığını gösteren bir önermedir.

İnce ayar Walter Heller tarafından kullanılmış ve devletin enflasyon ve işsizliği kontrol etmedeki rolünü ifade eden terim.

İnelastik talep Fiyattaki değişikliklere büyük miktarda değil ancak biraz duyarlılık gösteren talep. Esnekliksiz talebin rakamsal değeri her zaman sıfır ve -1 arasındadır.

İskonto edilmiş şimdiki değer (PDV) veya şimdiki değer (PV) t zaman sonraki R kadar Dolar'ın şimdiki değeri (PV), güncel faiz oranlarından bugün ödenmesi gereken miktarıdır. t zaman sonra kazanılacak R kadar Dolar'ın şimdiki güncel piyasa değeridir.

İstatistiksel fark Veri ölçme hatası.

İstikrar Ulusal çıktı düzeyinin düzenli bir şekilde düşük enflasyon ve kaynakların tam kullanımı eşliğinde artıyor olması durumudur.

İstikrar politikası Hem para hem de maliye politikası, istihdam ve çıktıdaki dalgalanmaları düzleştirme ve fiyatları mümkün olduğunca istikrarlı tutma amaçlarını tanımlar

İşgücü Çalışan ve işsizlerin toplamıdır.

İşgücüne dahil olmayan Çalışmak istemeyen ya da iş aramaktan vazgeçen bir kişidir

İşgücüne katılım oranı İşgücünün 16 yaş ve üzeri toplam nüfusa oranıdır.

İşgücünün marjinal ürünü (MPL) İlave bir işçinin ürettiği ilave ürün miktarı.

İşlem Güdüsü Kişilerin para tutmasının asıl nedeni satın almada kullanmaktır.

İşletme envanterinde (stoklarında) değişmeler Veri zaman döneminde firmaların stoklarındaki değişim miktarı. Stoklar, firmaların cari dönemde ürettiği ancak daha sonra satmaya niyetlendikleri mallardır.

İşsiz 16 yaş ve üzerinde çalışmayan ancak çalışmaya hazır ve geçmiş 4 hafta içinde iş bulabilmek için özel çaba göstermiş bir kişidir.

İşsizliğe getirilen göreli ücret açıklaması Yapışkan ücretler (aynı zamanda işsizlik için) için getirilen açıklama: Eğer çalışanlar ücretleriyle ilgili diğer firma ya da sektör çalışanlarına kıyasla endişelere sahipse, diğer çalışanların da benzer ücret kesintisine tabi tutulduklarını bilmelerine rağmen bu kesintiyi kabul etmekte isteksiz olurlar.

İşsizlik oranı İşgücü içerisindeki işsiz insan yüzdesidir.

İşsizlik ödeneği Sigorta yaptıran bir işveren için belli bir zaman süresince çalışan işçilerin işten çıkarıldıklarında işçilerin işten çıkarılmaları halinde belli bir zaman dönemi için nakit yardımlar yapan bir eyalet transfer programı.

İthalat ikamesi ithal malların yerini tutacak mallar üretebilen yerel endüstrilerin teşvikini öngören endüstriyel bir ticaret stratejisi

***J*-eğrisi etkisi** Bir paranın değerinin düşmesinin ardından, bir ülkenin ticaret dengesinin, önce kötüleşir, sonra düzelir. Bu etkiyi gösteren grafik, J harfine benzemektedir, bu nedenle J eğrisi etkisi olarak adlandırılır.

Kamu işletmelerinin fazlası Kamu işletmelerinin geliridir**.**

Kamu tercihi teorisi Firmaların yaptığı gibi kamu görevlilerinin ekonomik politikaları belirlemek ve oyuncuların kendi içlerindeki bencilliği düzenlemek için ortaya çıkan bir ekonomik teoridir.

Kamu Yardımları *veya* sosyal yardım (1) gelirleri ve varlıkları çok düşük bir seviyenin altında kalan ve bakmakla yükümlü çocuğu olan ailelere (2)çocuğu olu olmadığına bakılmaksızın çok fakir olan ailelere nakdi yardımlar sağlayan kamu transfer programları.

Kamusal mallar (sosyal veya kolektif mallar) Tüketiminde rekabetin olmadığı ve/veya faydalarından başkalarının dışlanamadığı mallar.

Kamusal malların optimum düzeyde sunumu Toplumun her bir birim malı üretmenin marjinal maliyetinin toplumun bu birim için ödemeyi arzu ettiği toplam ödeme miktarına eşit olduğu düzey.

Kapanma noktası Ortalama değişken maliyet eğrisi üzerindeki en düşük noktadır. Fiyat AVC'nin minimum noktasının altına düştüğünde toplam gelir toplam değişken maliyetleri karşılamaya yetmez. Firma kapanacak ve sabit maliyetlere eşit zarara katlanacaktır.

Kâr (ekonomik kâr) Toplam gelir ve toplam maliyet arasındaki farktır.

Kar payı Firmanın hissedarlara her dönem ödediği kar payı.

Kar Gelir ve maliyetler arasındaki farktır.

Karaborsa Piyasa tarafından belirlenmiş fiyatlarda yasal olmayan ticaretin yapıldığı piyasadır.

Karma mallar kısmen kamusal kısmen özel mallardır. Eğitim sık kullanılan örnektir.

Karne Bir ay içerisinde belirli bir üründen sınırlı bir miktarda alınmasını sağlayan kişiye özel belge.

Karşılaştırmalı avantaj teorisi Uzmanlaşma ve serbest ticaretin tüm taraftarlar için (onlar "mutlak olarak" daha etkin üreticiler olsalar da) faydalı olacağını belirten Ricardo'nun teorisi

Karşılaştırmalı avantaj Eğer bir üretici herhangi bir ürünü daha düşük fırsat maliyetinde üretebiliyorsa, üretici o mal ve hizmetin üretiminde diğer bir üreticiye göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

Kartel Bir grup firmanın bir araya gelip, karşılıklı olarak karlarını artırabilmek için fiyat veya miktar belirleme kararlarını almaları sonucunda oluşan birliktir.

Kartezyen koordinat sistemi birbirlerine dik olarak kesişen iki doğrunun her biri üzerinde farklı değişkenlerin gösterilmesi suretiyle oluşturulan ve en sık kullanılan grafik oluşturma metodudur.

Katma değer Malların bir üretim aşaması sonundaki değeri ile o

üretim aşamasına girdiğindeki maliyeti arasındaki fark.

Kayıt dışı ekonomi alım satım işlemlerinin olduğu ve gelirin yaratıldığı ancak beyan edilmediği ve bunun sonucu GSYİH içinde sayılmayan ekonomik faaliyetler.

Kayıtsızlık eğrisi Aynı toplam faydayı sağlayan *X* ve *Y* mallarının bileşenini temsil eden noktalar kümesidir.

Kaynak tarafı /kullanıcı tarafı Verginin etkisi gelir denkleminin ya bir tarafı ya diğer tarafı ya da her iki taraf açısından hissedilebilir. Bir vergi net gelirin düşmesine neden olabilir (kaynak tarafına verilen zarar), veya mal ve hizmetlerin fiyatının artmasına ve sonuçta gelirin daha az mal ve hizmet satın almasına neden olabilir (kullanıcı tarafına verilen zarar)

Kısa dönem endüstri arz eğrisi Endüstrideki tüm firmaların marjinal maliyet eğrilerinin (AVC 'nin üzerindeki kısımlarının) yatay toplamıdır.

Kısa dönem Şu iki koşulun birden geçerli olduğu zaman periyodudur: Firma sabit bir üretim ölçeğinde faaliyette bulunur (sabit ölçek) ve ne endüstriye yeni firmalar girebilir ne de mevcut firmalar endüstriden çıkarlar.

Kısıt altında emek arzı: Bir hanehalkının veri dönemde cari ücret oranından gerçekte çalıştığı miktardır

Kısıtlanmamış emek arzı: Bir hanehalkının iş bulabilmesi halinde veri dönemde cari ücret oranından çalışmak istediği miktardır.

Kısmi denge analizi Tek tek piyasa, hanehalkı ve firmaların denge şartlarının incelenmesi.

Kıt Sınırlı.

Kira geliri Mülk sahiplerinin kira olarak elde ettikleri gelirdir.

Kişi başına çıktı büyümesi Ekonomide kişi başına çıktıdaki büyüme oranı.

Kişisel gelir Hanehalklarının toplam geliri.

Kişisel tasarruf oranı Kullanılabilir kişisel gelirin tasarruf edilen yüzdesidir. Tasarruf oranı düşük ise hanehalkları gelirlerine göre yüksek bir miktar harcamakta, yüksekse hanehalkları temkinli harcama yapmaktadırlar.

Kişisel tasarruf Belli bir dönemde toplam kişisel harcamalardan sonra kullanılabilir gelirin kalan miktarıdır.

Kişisel tüketim harcamaları (*C*) Tüketiciler tarafından mal ve hizmetlere yapılan harcamalar.

Kompozisyon yanılgısı Olayın bir parçası için doğru olan bir durumun, olayın tümü için de doğru olduğunu varsayan yanlış bir düşünce

Konjonktürel dalgalanmalar Ekonomide, kısa dönemdeki iniş ve çıkışlar.

Konjonktürel (dönemsel) işsizlik Resesyon ve buhran dönemlerinde işsizlikteki artıştır

Konut dışı yatırım Firmalar tarafından makine, alet, üretim tesisi gibi yatırım unsurlarına yapılan harcamalar.

Konut yatırımı Hanehalkları ve firmaların yeni ev ve apartman binalarına yapılan harcamalar.

Koruma Ekonominin bir sektörünün dış rekabetten korunma uygulaması.

Kota İthalatların miktarı üzerine konan limit.

Kullanılabilir kişisel gelir veya vergi-sonrası gelir Kişisel gelir eksi kişisel gelir vergileri. Hanehalklarının harcama veya tasarruf yapma durumunda oldukları gelirin miktarı.

Kumanda ekonomisi Merkezi hükümetin üretim hedeflerini, gelirleri ve fiyatları doğrudan veya dolaylı olarak belirlediği bir ekonomi.

Kuyruk Mal ve hizmetlerden satın alabilmek için sırada beklemek: Bu bir fiyat dışı tayınlama sistemidir.

Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması (NAFTA) Tüm Kuzey Amerika'yı serbest ticaret bölgesi olarak meydana getirmek için üç ülkenin de anlaştığı, Birleşik Devletler, Meksika ve Kanada'nın imzaladığı anlaşma.

Laffer eğrisi Laffer eğrisi, vergi oranı düşey eksende ve vergi geliri yatay eksende ölçülürken, bir eşik vergi oranı tanımlamaktadır. Eğer oran bu değeri aşarsa arzın vereceği tepki vergi gelirlerinde düşüşe yol açacaktır.

***LM* eğrisi** Para piyasasında faiz oranının denge değeri ile toplam çıktı (gelir) (*Y*) arasındaki pozitif ilişkiyi tanımlayan bir eğri.

Lorenz eğrisi yatay eksen boyunca hane halklarının kümülatif yüzdesinin ve dikey eksen boyunca gelirin kümülatif yüzdesinin yer aldığı yaygın bir şekilde kullanılan bir gelir dağılımı grafiği.

Lucas arz fonksiyonu Çıktının (*Y*) gerçek fiyat seviyesi ile beklenen fiyat seviyesi arasındaki farka bağlı olduğu fikrine dayanan arz fonksiyonu.

M1 ya da işlem parası Doğrudan doğruya işlemler için kullanılabilen para.

M2 ya da geniş para M1'e tasarruf hesaplarının, para piyasası hesaplarının ve diğer para benzerlerinin eklenmesiyle elde edilen para tanımı.

Mahkeme Kararı Başkaların zarar veren davranışların devamını yasaklayan mahkeme kararı

Mahkumların açmazı Oyuncuların birbirleriyle anlaşma yapmalarının yasak olduğu ve her oyuncunun kendisini anlaşma yapılması durumdaki sonuçtan daha kötüye götüren bir sonucu dominant strateji olarak seçtiği bir oyundur.

Makro iktisat Ekonominin, gelir, istihdam, çıktı gibi ülke düzeyindeki toplam büyüklükleri inceleyen bir dalıdır.

Maksimin strateji Oyun teorisinde, kazanılabilecek en az karı maksimize etmek için seçilen stratejiye denir.

Mal paralar Farklı amaçla kullanıldıklarında da kendilerine ait değerleri olan şeyler.

Mal piyasası Mal ve hizmetlerin alınıp satıldığı ve denge toplam çıktı düzeyinin belirlendiği piyasa.

Mali engel vergi ödeyenlerin eko-

nominin genişlediği dönemde daha yüksek gelir dilimlerine girmeleri nedeniyle artan ortalama vergi oranlarının ekonomi üzerindeki negatif etkisidir.

Maliye politikası hükümetin harcama ve vergileme politikalarıdır.

Maliyet itişli enflasyon veya arz yanlı enflasyon; maliyetlerdeki bir artışın neden olduğu enflasyon

Maliyet şoku yada arz şoku; Maliyetlerdeki bir değişmenin kısa dönem toplam AS eğrisini kaydırması

Mantık kuralı Kriterleri Yargıtay tarafından 1911 yılında Sherman Yasası hükümleri çerçevesinde belirli bir eylemin yasadışı "mantıksız" veya yasal "mantıklı" olup olmadığını belirlemek için tanıtıldı.

Marjinal dönüşüm oranı (**MRT**) Üretim olanakları eğrisinin eğimi (ÜOE).

Marjinal fayda (***MU***) *Ek bir birim* mal ve hizmet kullanımı veya tüketimi ile kazanılan ilave tatmindir.

Marjinal gelir (MR) Bir firmanın çıktı miktarını bir birim arttırdığında elde edeceği ilave gelir. Tam rekabet piyasasında P= MR.

Marjinal ikame oranı MU_X/MU_Y, bir hanehalkının *X* malına göre *Y* malını ikame etme isteğinin oranıdır.

Marjinal ithalat eğilimi (***MPM***) Gelirdeki 1 dolarlık değişimin sebep olduğu ithalattaki değişimdir.

Marjinal maliyet (MC) 1 birim ilave çıktı üretme sonucunda toplam maliyette oluşan artış. Marjinal maliyetler değişken maliyetteki değişimleri yansıtmaktadır.

Marjinal özel maliyeti (*MPC*) Tüketicilerin belli bir maldan ilave bir birim tüketmek için ödedikleri miktar.

Marjinal sosyal maliyet (*MSC*) Ekstra bir birim mal ve hizmet üretmenin topluma olan toplam maliyeti. *MSC* malı üretmenin marjinal maliyetlerinin toplamına eşittir ve üretim sürecinde ortaya çıkan zarar veren maliyetleri doğru bir şekilde ölçmektedir.

Marjinal tasarruf eğilimi (*MPS*) gelirdeki değişimin tasarrufta ne kadarlık bir değişim oluşturacağını gösteren orandır.

Marjinal teknik ikame oranı Bir firmanın çıktıyı sabit tutarak emek yerine ne kadar sermaye ikame edebileceğini gösteren orandır.

Marjinal tüketim eğilimi (***MPC***) gelirdeki değişimin tüketimde ne kadarlık bir değişime yol açacağını gösteren orandır.

Marjinal ürün geliri (MRP) Firmanın ilave bir işçi daha istihdam ederek elde ettiği ilave gelir, ceteris paribus.

Marjinal ürün Diğer koşullar sabitken ilave bir birim girdiyle üretilebilecek ilave çıktıdır.

Marjinal vergi oranı Elde edilen ekstra gelir üzerinden ödenen vergi.

Marjinal zarar maliyeti (*MDC*) Bir dışsallık düzeyini yükseltmeden kaynaklanan ilave zarar- aktiviteyi bir birim kadar üretmesi. X ürününü üretmek, bir nehirdeki suyu kirletirse, MDC çıktıyı bir birim arttırmaktan dolayı eklenen kirliliğin yüklediği ilave maliyettir.

Marjinalizm Verilen bir karar dolayısıyla oluşan ek maliyetin veya faydanın incelenmesidir.

Mekanizma tasarlama Bir alışverişin iki tarafının çıkarlarını dengeleyen bir sözleşme veya kurumdur. Parça başı ücret, örneğin, tıpkı yöneticilerin de istediği gibi işçilerin daha iyi çalışmaları için teşvikler yaratır. Sağlık hizmetleri sektöründe ortak-ödeme tıpkı sigorta şirketinin de istediği gibi sağlık hizmetlerinin daha dikkatli kullanımını cesaretlendirir.

Mısır Kanunları On dokuzuncu yüzyılın başlarında ithalatı azaltmak ve tahıl ihracatını desteklemek için İngiliz Parlamentosu tarafından yasalaştırılan tarifeler, sübvansiyonlar ve kısıtlamalardır.

Mikro iktisat Sanayilerin nasıl faaliyet gösterdiğini ve bireysel karar alma birimlerin -firmaların ve hane halklarının - davranışlarını incelemektedir.

Milli gelir ve hasıla hesapları Ekonomideki hasıla ve milli gelirin çeşitli bileşenlerini tanımlayan, hükümet tarafından toplanan ve yayınlanan veriler.

Milli gelir Bir ülkenin vatandaşlarının sahip olduğu üretim faktörleri tarafından elde edilmiş toplam gelir.

Minimum etkin ölçek (MES) Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin minimum noktasındaki en küçük hacim.

Model İki veya daha fazla değişken arasında varsayılan ilişkinin formel olarak (genellikle de matematiksel olarak) ifade edilmesidir

Modern ekonomik büyüme Batı dünyasında Endüstri Devrimi ile başlayan hızlı ve kesintisiz olarak çıktı miktarındaki artış dönemi.

Monopol Yakın ikamesi bulunmayan bir ürünü üreten tek bir firmanın olduğu ve yeni firmaların girişine ilişkin engellerin bulunduğu piyasa

Monopolcü rekabet Amerika Birleşik Devletlerde sık karşılaşılan çok sayıda firma, piyasaya giriş serbestisi ve ürün farklılaştırması özelliklerine sahip bir endüstri (piyasa) çeşidi.

Mukayeseli üstünlük teorisi Ricardo'nun teorisine göre uzmanlaşma ve serbest ticaret tüm ticaret ortakları için, hatta mutlak olarak daha az verimli olanlar için bile, kazançlı olacaktır (reel ücretler artacak).

Mukayeseli üstünlük Bir ülkenin diğer ülkeye kıyasla bir malın üretiminde elde ettiği avantaj. Bu avantaj söz konusu mal bu ülkede diğer ülkeye kıyasla diğer mallar cinsinden daha düşük maliyetle üretilebildiğinde ortaya çıkar.

Mutlak üstünlük Bir ülke bir malı üretmede diğer ülkenin o malı üretirken kullandığından daha az kaynak kullanıyorsa o ülkenin diğer ülke üstünde o malı üretmede avantajı olur.

Mülk vergisi Bireyin mal varlığı (taşınmaz) değerinin üzerine konan vergi

Mülk Bir kimse sağlığında veya öl-

düğünde sahip olduğu mal varlığı (taşınmaz).

NAIRU Enflasyonu Hızlandırmayan işsizlik Oranı

NASDAQ Bileşik NASDAQ Menkul Kıymetler Piyasasında faaliyette bulunan 5000'den fazla firmanın hisse senedi fiyatlarının dayandığı bir indeks. NASDAQ piyasası, adını Menkul Kıymetler Alıcı ve Satıcılar Otomatik Kotasyon Sistemi Ulusal Birliğinden almaktadır.

Nash dengesi Oyun teorisinde, tüm oyuncuların, rakiplerinin de ne yapacağını dikkate almak suretiyle (mevcut şartlarda) kendileri için en iyi sonuç doğuracak olan stratejileri seçmesi sonucunda oluşan dengedir.

Negatif ilişki x ve y gibi iki değişkenin var olduğu bir ortamda, x'te meydana gelen bir artışın y'de bir azalma meydan getirmesi veya y'de meydana gelen bir artışın x'te bir azalma meydana getirmesidir. (379) **Orijin** kartezyen koordinat sisteminde yatay ve diken eksenin kesiştiği yerdir

Negatif talep şoku tüketim veya yatırım planlarında negatif bir kaymaya neden olan veya B.D. ihracatında bir azalmaya yol açan şeyler

Net faiz İşletmelerin ödedikleri faizdir.

Net ihracat (*EX* - *IM*) İhracat (A.B.D.'de üretilmiş mal ve hizmetlerin yabancılara satılması) ve ithalat (A.B.D'nin yurtdışından mal ve hizmet alımları) arasındaki farktır. Bu rakam pozitif veya negatif olabilir.

Net işletme transfer ödemeleri İşletmeler tarafından diğerlerine yapılan net transfer ödemeleridir.

Net mal ve hizmet ihracı (***EX*** - ***IM***) Bir ülkenin toplam ihracat ve toplam ithalatı arasındaki farktır.

Net vergiler (***T***) firmalar ve hane halkları tarafından devlete ödenen vergiler eksi devlet tarafından hane halklarına yapılan transfer ödemeleri.

Net yatırım Gayri safi yatırım eksi aşınma.

Nihai mal ve hizmetler Nihai kullanım için üretilmiş mal ve hizmetler.

Nominal GSYİH Cari dolar olarak ölçülen gayri safi yurtiçi hasıla.

Nominal ücret oranı: Cari dolar cinsinden ücret oranıdır.

Normal getiri oranı Firma sahiplerini ve yatırımcıları memnun edecek olan, sermayenin getiri oranıdır. Nispeten düşük riskli firmalar için, düşük riskli devlet tahvillerine yakın bir seviyede olmalıdır.

Normal mallar Gelir arttığında talebi artan gelir azaldığında azalan mallardır.

Normatif ekonomi Ekonomik bir durumu inceleyen ve onun iyi veya kötülüğü konusunda görüş bildiren ve ona göre harekete geçen ekonomik yaklaşıma verilen isimdir. Politika ekonomisi olarak da adlandırılır.

Nüfus artışı doğal oranı doğum oranı ve ölüm oranı arasındaki fark.

Ockham'ın bıçağı Gereksiz görülen konulara analizde yer verilmemesi kuralıdır

Okun Kanunu: Arthur Okun tarafından ortaya atılan bu teoriye göre kısa dönemde reel GSYİH'daki her %3'lük artış için işsizlik oranı %1 azalır. Daha sonraki araştırmalar ve veriler, Okun Kanunu'nun öngördüğü gibi üretim ve işsizlik arasındaki ilişkinin dengeli olmadığını göstermiştir.

Oligopol Birkaç tane dominant firma tarafından kontrol edilen piyasa şeklidir. Üretilen ürünler homojen olabileceği gibi farklılaştırılmış da olabilmektedir.

Optimal üretim tekniği Maliyetleri minimize eden üretim yöntemidir.

Ortak mülkiyet trajedisi Ortak mülkiyetin kişiler kendi kararlarının ortaya çıkardığı maliyetlerin tamamını üstlenmeyip faydalarından yüzde yüz yararlanacakları için düzgün özel güdülenmeyi sağlayamayacağı fikridir.

Ortalama değişken maliyet (AVC) Toplam değişken maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır.

Ortalama sabit maliyet (AFC) Toplam sabit maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır; sabit maliyetlerin birim başına ölçüsüdür.

Ortalama toplam maliyet (ATC) Toplam maliyetin çıktı miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır.

Ortalama ürün Değişken üretim faktörünün her bir birimiyle üretilen ortalama miktardır.

Ortalama vergi oranı Ödenen toplam verginin gelirinize bölümü.

Orta-nokta formülü Fiyattaki yüzde değişikliğini hesaplamak için *P*1 ve *P*2 arasındaki orta nokta değerin taban olarak kullanıldığı ve talep edilen miktardaki yüzde değişikliğini hesaplamak için *Q*1 ve *Q*2 arasındaki orta nokta değerin kullanıldığı daha doğru bir yüzde hesaplama yöntemi.

Otomatik istikrar bozucular Federal bütçedeki hasıla ve harcamalar kalemlerinin, GSYİH'yı istikrarsızlaştırmak için, ekonomiyi otomatik olarak değiştirmesi

Otomatik istikrarlandırıcılar bütçedeki hasıla ve harcamalar kalemlerinin, GSYİH'yı istikrarlı yapmak için, ekonomiyi otomatik olarak değiştirmesi

Oylama paradoksu Çoğunluk kuralı ilkesinin görünürde nasıl çelişkili ve tutarsız sonuçlara neden olduğunun basit bir gösterimidir. İmkânsızlık Teoreminde tanımlanan bir tür tutarsızlığın genel olarak atıfta bulunulan gösterimidir.

Oyun teorisi Firmaların, insanların, hatta devletin kendi faydalarını maksimize etmeye çalışırken, rakiplerinin stratejilerini de dikkate almak suretiyle kendi davranışlarını belirleme işlemine verilen isimdir.

Ödeme (ödül) Olası bir sonuçtan elde edilen miktar.

Ödeme gücü ilkesi Vatandaşların vergi yüküne vergi ödeme gücü doğrultusunda katkıda bulunması gerektiğini savunan vergi teorisi.

Ödemeler dengesi Bir ülkenin, diğer ülkeler ile olan ile olan mal, hizmet ve varlıklarla ilgili işlemlerinin kaydıdır; aynı zamanda bir ül-

kenin döviz kaynakları (arz) ile döviz kullanımlarının (talep) kaydını ifade eder.

Ölçeğe göre artan getiriler ya da ölçek ekonomileri Bir firmanın üretim ölçeğindeki bir artış birim başına üretim maliyetlerinin düşmesine neden olur.

Ölçeğe göre azalan getiriler ya da negatif ölçek ekonomileri Bir firmanın üretim ölçeğindeki bir artış birim başına üretim maliyetlerinin artmasına neden olur.

Ölçeğe göre sabit getiriler Bir firmanın üretim ölçeğindeki artış birim başına üretim maliyetlerini etkilemez.

Ölüm oranı (Bir yıldaki ölüm sayısı bölü nüfus) × 100'e eşittir.

Ömür Boyu Tüketim Teorisi: Hanehalkı tüketim teorisidir. Hanehalkları ömür boyu gelirlerine ilişkin beklentilerine dayanarak ömür boyu tüketimde bulunurlar.

Özel mallar Firmalar tarafından üretilen ve belirli kesimlere arz edilen ürünler.

Özel sektörün tuttuğu federal borç ABD hükümetinin özel sektöre borcu.

Para benzerleri Tasarruf hesapları ve para piyasası hesapları gibi işlem parasının yakın ikameleri.

Para çarpanı Rezervlerdeki her bir dolarlık artış karşısında mevduatların ne kadar artacağını gösteren bir katsayıdır; 1'in zorunlu rezerv oranına bölümüne eşittir.

Para piyasası Finansal araçların el değiştirdiği ve denge faiz oranının belirlendiği piyasa.

Para politikası ülkenin para arzıyla ilgili Amerikan Merkez Bankası'nın davranışıdır.

Paranın değerinin düşmesi Bir paranın değerinin diğer bir para karşısında azalmasıdır.

Paranın değerlenmesi Bir paranın değerinin diğer bir para karşısında artmasıdır.

Paranın dolaşım hızı Bir dolarlık bir paranın, ortalama olarak, bir yıl içinde el değiştirme sayısı; Nominal GSYİH'nın para stokuna oranı.

Paranın kıymetinin düşmesi Arzının çok hızlı bir şekilde artması halinde paranın değerinde meydana gelen düşme.

Paranın likidite özelliği Bir mala değer biriktirme aracı özelliği yanında değişim aracı özelliği de katan parasal bir özellik. Kolayca taşınabildiği ve her an kabul gördüğü için bir mal karşılığında kolaylıkla değiştirilebilmektedir.

Paranın miktar teorisi Teori M x V = P x Y özdeşliğine ve paranın dolaşım hızının (V) sabit (ya da hemen hemen sabit) olduğu varsayımına dayanmaktadır

Parasal gelir Nüfus Bürosu tarafında kullanılan gelir ölçütü. Çünkü ekonomik gelirden daha az kapsayıcıdır çünkü parasal gelir nakit olmayan transfer ödemelerini sermaye kazançları gelirini dışlar.

Pareto etkin ya da Pareto optimalitesi Toplumun bir kısmını zarara uğratmadan diğer kısmında refah artışının yaşanmasının mümkün olmadığı hiç bir değişime gerek duyulmayan durum

Patent Patentli ürün veya buluş süreçlerinde münhasır kullanımı sağlayan bir giriş engelidir..

Phillips Eğrisi Enflasyon oranı ile işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi gösteren eğridir.

Piyasa arzı Bir dönem içerisinde bütün üreticiler tarafından arz edilen toplam miktardır.

Piyasa başarısızlığı Kaynaklar yanlış kullanıldığında ya da etkinsiz bir şekilde kullanıldığında oluşur. Sonuç kayıp ve değer kaybıdır.

Piyasa gücü Aksak rekabetçi bir firmanın mevcut talebi yitirmeden fiyatı yükseltebilme kabiliyetidir.

Piyasa sinyali Bir belirsizlik dünyasında alıcılar ve satıcıların kaliteyi iletmek için gerçekleştirdikleri eylemlerdir.

Piyasa talebi Belirli bir dönemde bir mal veya hizmetin piyasasında alışveriş yapan bütün hanehalkları tarafından o mal veya hizmetten talep edilen toplam miktardır.

Piyasa Alıcı ve satıcıların karşılıklı olarak etkileşim içinde olduğu ve mal ve hizmet değişiminde bulundukları kurum.

Planlanan toplam harcamalar (***AE***) Belirli bir dönemde ekonomide harcanması planlanan ve tüketim ile planlanan yatırım toplamına eşit olan toplam tutar: AE ; $C + I$.

Planlanan yatırımın faiz duyarlılığı *veya* duyarsızlığı Planlanan yatırım harcamasının faiz oranı değişikliklerine tepkisi. *Faiz duyarlılığı* planlanan yatırım harcamasının faiz oranındaki değişikliklere tepki olarak büyük çapta değişmesi anlamına gelir; *faiz duyarsızlığı* ise faiz oranındaki değişiklere karşın, planlanan yatırımda çok az veya hiç değişiklik olmaması anlamına gelir.

Planlanan yatırımlar (***I***) Firmalar tarafından planlanan sermaye stokuna ve envantere yapılan eklemelerdir.

Politika karması Para ve maliye politikalarının belli bir anda birlikte kullanımı.

Post hoc, ergo propter hoc "bundan sonra," "bunda dolayı" Sebep sonuç ilişkisi konusunda düşülen yaygın bir yanılgı: Eğer olay A, olay B'den önce olursa, A'nın B'ye neden olduğunu söylemek her zaman doğru değildir.

Potansiyel üretim veya potansiyel GSYİH: uzun dönemde enflasyona maruz kalmadan sürdürülebilir toplam üretim seviyesi

Pozitif ekonomi Kişisel yorumlara başvurmaksızın, sistemin işleyişini anlamaya yönelik analizler yapan ekonomik yaklaşıma verilen isimdir. Neyin var olduğunu ve nasıl çalıştığını açıklar.

Pozitif ilişki x ve y gibi iki değişkenin var olduğu bir ortamda, x'te meydana gelen bir azalmanın y'de de bir azalma meydan getirmesi veya x'te meydana gelen bir artışın y'de de bir artış meydana getirmesidir.

Pozitif ve negatif dışsal ekonomiler Endüstrinin büyümesi uzun dönem ortalama maliyetleri azaltırsa *pozitif dışsal ekonomiler*, endüst-

rinin büyümesi uzun dönem ortalama maliyetleri arttırırsa *negatif dışsal ekonomiler* vardır.

Rakiplere Yetişme Büyüme teorisi az gelişmiş ülkelerin büyüme oranının gelişmiş ülkelerin büyüme oranını geçeceğini ve az gelişmiş ülkelerin rakiplerine yetişeceğini iddia etmektedir.

Rant kollama davranışı Hane halkı veya firmaların pozitifi kârlarını korumak için yaptıkları faaliyetlerdir.

Rasyonel-beklentiler hipotezi İnsanların "gerçek modeli" bildiğini ve gelecek ile ilgili beklentilerini bu modeli kullanarak oluşturduklarını ileri süren hipotez.

Rawlsçı adalet '' başlangıç pozisyonundan" ortaya çıkan sözleşme toplum sözleşmesinin toplumun en kötü üyesinin refahını maksimize edebilen bir gelir dağılımını gerektirdiği sonucuna varan bir dağıtımcı adalet teorisi.

Reel faiz oranı Kredi faiz oranı ile enflasyon oranının farkı

Reel gelir Fiyatlar ve parasal gelir ile belirlenen ve bir hane halkı için uygun olan gerçek mal ve hizmetlerin satın alacak fırsatlar kümesidir.

Reel iş çevrimi teorisi İş çevrimleri dalgalanmalarını tam fiyat ve ücret esnekliği ve rasyonel beklentiler varsayımları altında açıklama girişimi. Teknoloji ve diğer şokların üzerinde durmaktadır.

Reel ücret oranı: Nominal ücret oranının satın alınabileceği mal ve hizmet miktarıdır.

Reel varlık *veya* balans etkisi Reel varlıkta fiyat düzeyindeki bir değişim sonucu oluşan değişmenin tüketimde sağladığı değişme.

Reeskont oranı Bankaların Fed'den borç aldıklarında ödedikleri faiz oranı.

Rezerv Bir bankanın Federal Rezerv'deki mevduatı ile elindeki nakitin toplamıdır.

Risk primi Riskten-kaçınan bir bireyin risk almamak için ödeyeceği maksimum fiyat.

Risk-sevme Bir kimsenin belirsiz bir sözleşmeyi eşit beklenen değerli belirli bir sözleşmeye tercih etmesini ifade eder.

Riskten-kaçınma Bir kimsenin kesin belli bir ödemeyi eşit beklenen değerli belirsiz bir ödemeye tercih etme istekliliğini ifade eder.

Risk-yansız Bir kimsenin sıfır beklenen değerli bir bahsi kabul etme istekliliğini ifade eder..

Sabit maliyet Firmanın çıktı düzeyine bağlı olmayan maliyet türü. Firma üretim yapmasa bile bu maliyetlere katlanmak zorundadır. Uzun dönemde sabit maliyetler bulunmamaktadır.

Sabit maliyetli endüstri Endüstri büyüdükçe pozitif ya da negatif ölçek ekonomileri sergilemeyen endüstridir. Bu tür endüstriler düz ya da yatay uzun dönem arz eğrilerine sahiptir.

Sabit-ağırlık prosedürü Veri bir baz yılının ağırlıklarını kullanan yöntem.

Saf kar Arzı sabit olan herhangi bir üretim faktörünün kazancı.

Safi milli hasıla (SMH) Gayri safi milli hasıla eksi aşınma; bir ulusun toplam üretimi eksi sermaye stokunun değerini korumak için gereken miktar.

Sağlık yardımları ve sağlık sigortası sağlık ve hastane yardımları sağlayan ayni kamu programları: gelirine bakılmaksızın yaşlılara ve onlardan geriye sağ kalanlar ve belirli derecede maluller için sağlık sigortası ve düşük gelirli insanlar için sağlık yardımı.

Satın alma gücü paritesi teorisi Döviz kurlarının farklı ülkelerde benzer malların fiyatlarının aynı olacak şekilde ayarlandığını ifade eden uluslararası değişim teorisi.

Seçkin müşteriler Talep fazlası olduğunda satıcılardan özel ilgi gören müşterilerdir.

Serbest meslek sahiplerinin geliri Şirketleşmemiş işletmelerin geliridir.

Serbest teşebbüs Karları araştırmada bireylerin özel işletmeler kurma ve çalıştırma özgürlüğü.

Sermaye geliri Sermaye piyasalarına yatırılan tasarruflardan kazanılan gelir.

Sermaye hesabı dengesi ABD'de (belli bir dönem) şu hesapların toplamıdır: ABD vatandaşlarının yurtdışı varlıklarındaki değişim, ABD'deki yabancı bireylerin varlıklarındaki değişim, ABD hükümetinin varlıklarının yurtdışındaki değişimi, ABD'deki yabancı hükümet varlıklarındaki değişim.

Sermaye kaçışı Hem insan sermayesi hem de finansal sermayenin (yurtiçi tasarruf), gelişmekte olan ülkeleri başka bir yerden daha yüksek oranda geri dönüş veya daha az riskli geri dönüş arayışı içinde bırakması gerçeğine karşılık gelen bir tabirdir.

Sermaye kazancı bir varlığın değerindeki bir artış

Sermaye piyasası Hanehalklarının tasarruflarını bir faiz karşılığında veya gelecekte kar elde etmek amacıyla (sermaye mallarını alabilmek için bu fonları talep eden) firmalara arz ettikleri girdi/faktör piyasalardır.

Sermaye stoğu Firmanın bina, envanter ve soyut değerlerinin piyasa değerleri olarak toplamıdır.

Sermaye Halihazırda üretilmiş olup diğer mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan şeyler.

Sermaye-yoğun teknoloji İnsan emeğinin yerine ağırlıkla sermayeye dayalı teknolojilerdir.

Servet *veya* net varlık Bir hanehalkının varlıkları ile borçları arasındaki farktır ve bir stok değişkendir.

Sıkı para politikası Para arzını daraltarak ve faiz oranlarını yükselterek ekonomiyi baskı altına almayı hedefleyen Fed politikalarıdır.

Smoot-Hawley tarifesi ABD tarihinin (yüzde 60) en yüksek tarifelerini ayarlayan 1930'ların A.B.D. yüksek tarife yasası. Uluslararası ticaret savaşını fitilledi ve sıklıkla ele alındığı şekliyle 1930'lardaki dünya çapındaki bunalımın nedenlerinden biri olarak ticarette azalmaya neden oldu.

Son borç mercii Fed'in fonksiyonlarından bir tanesi: Fed, başka herhangi bir kaynaktan fon bulamayan durumu kötüleşmiş bir bankaya fon sağlar.

Sorumluluk kuralları A'nın B'ye vermiş olduğu zararı tazmin etmesi gerektiğini belirten kanunlar

Sosyal Güvenlik Sistemi Sosyal sigorta programlarının federal sistemi. 3 ayrı güven fonu aracılığıyla finanse edilen üç ayrı program içine alır: Yaşlılık ve kazalar sigortası (OASI) programı, malullük sigortası (DI) programı ve sağlık sigortası (HI), veya sağlık sigortası programı.

Sosyal Sermaye Yol, güç üretimi ve sulama sistemleri gibi temel alt yapı projeleri

Sosyal sermaye ya da alt yapı Kamuya hizmet sağlayan sermayedir. Sosyal sermayenin bir çoğu devlet tarafından yapılanlar (yollar, köprüler) ve kamu hizmetleridir (polis ve yangın korunması)

Sosyal tercih Toplumun ne istediğine karar vermesi sorunudur. Tüm toplum için bir tercih yapmak bireysel tercihleri toplama sürecidir.

Sosyal, *ya da örtülü*, sözleşmeler Firmaların ücretleri düşürmeyeceklerine dair firmalar ile çalışanlar arasındaki görüşülmeden var olan sözleşmeler.

Soyut sermaye Gelecekteki mal ve hizmetlere katkısı olan soyut şeylerdir

Spekülasyon güdüsü para yerine tahvil tutmanın nedenlerinden biridir: faiz getirili tahvillerin fiyatı faiz oranı ile ters yönlü ilişkili olduğundan, yatırımcılar faiz oranları yüksek olduğunda faiz oranlarında düştüğünde satma beklentisi ile yatırımcılar tahvil tutmayı tercih ederler

Stagflasyon yüksek enflasyon ve işsizliğin bir arada görüldüğü durum.

Standard ve Poor 500 (S&P 500) piyasa değeri en büyük 500 firmanın hisse senedi fiyatlarına dayalı bir indeks.

Stok yatırımı: Firmanın stoklarındaki değişmelerdir.

Sürekli Gelir: Bir bireyin gelecekteki beklenen gelir akımının ortalama seviyesidir.

Şirket karları Şirketlerin geliridir.

Şok terapisi hızlı fiyat serbestleştirme, ticaret liberalleştirmesi ve özelleştirme taraftarı olan bir sosyalizmden piyasa kapitalizmine geçiş yaklaşımı.

Taban fiyat Alış-verişin altında yapılmasının yasak olduğu en düşük fiyat.

Takas Mal ve hizmetlerin doğrudan doğruya diğer mal ve hizmetlerle değiş tokuşu.

Talebin çapraz fiyat esnekliği talep edilen bir ürün miktarının başka bir üründeki fiyat değişikliğine duyarlılığını ölçmek için kullanılan bir ölçüm.

Talep çekişli enflasyon (talep enflasyonu) Toplam talepteki bir artışla başlayan enflasyon

Talebin gelir esnekliği talebin gelir değişikliklerine duyarlılığını ölçmek için kullanılan bir ölçüm.

Talep çizelgesi Bir hanehalkının bir ürünün çeşitli fiyatlarından almaya istekli olduğu miktarları gösteren tablodur.

Talep edilen miktar belirli bir dönemde bir hanehalkının mevcut fiyatlardan (İstediği kadar alabilme olanağı varken) satın alacağı miktardır.

Talep eğrisi üzerinde hareket Fiyat değişmesi nedeniyle talep edilen miktardaki değişme.

Talep eğrisi Bir hanehalkının bir ürünün çeşitli fiyatlarından almaya istekli olduğu miktarları gösteren grafiktir.

Talep eğrisinin kayması Bir malın talep edilen miktarı ile fiyatı arasındaki yeni ilişkiyle uyumlu olarak talep eğrisinin konumunun değişmesidir. Kayma orijinal koşullarda meydana gelen değişiklik nedeniyle olur.

Talep fazlası *veya* kıtlık Mevcut fiyatlarda talep edilen miktarın arz edilen miktardan daha büyük olmasıdır.

Talep kanunu Fiyat ve talep edilen miktar arasındaki negatif ilişkidir: Fiyat yükseldiğinde talep edilen miktar azalır. Fiyat düştüğünde ise talep edilen miktar artar.

Talep tarafından belirlenen fiyat Arzı sabit olan bir ürünün fiyatı hanehalklarının ve firmaların o ürün için ödemek istedikleri miktar kadardır.

Tam bilgi Hane halkının piyasada bulunan her şeyin kalitesi ve fiyatı hakkında ve firmaların da ücret oranları, sermaye maliyetleri ve çıktı fiyatları hakkında mevcut bütün bilgilere sahip olduğu varsayımı.

Tam esnek Talep fiyattaki küçücük bir fiyat değişikliğinde miktarın sıfıra düştüğü talep.

Tam fiyat farklılaştırması Firmanın alıcılara her birim için ödemeye razı oldukları en yüksek miktarda uygulamayı yaptığı durumda meydana gelir.

Tam ikameler. özdeş mallar.

Tam inelastik talep Talep edilen miktarın fiyattaki değişikliğe hiçbir duyarlılık göstermediği talep

Tam istihdam bütçesi ekonomi, tam istihdam çıktı düzeyinde üretim yaptığında ortaya çıkan federal bütçedir.

Tam rekabet Piyasaya oranla çok sayıda küçük firmaların yer aldığı, üretilen ürünlerin türdeş olduğu ve mevcut olan firmaların fiyatlar üzerinde herhangi bir kontrollerinin olmadığı bir piyasa yapısıdır. Tam rekabet piyasalarında yeni firmaların ya da rakiplerin piyasaya giriş ve çıkış serbestisi bulunmaktadır.

Tam(saf) monopol Hiçbir yakın ikamesi olmayan ürünleri üreten ve kârlar ile ilgili rekabet oluşmaması için endüstriye girişleri engellemek adına belirgin giriş engelleri bulunan tek firmadan oluşan bir endüstridir.

Tamamlayıcılar veya tamamlayıcı mallar "Birlikte hareket eden" mallardır ve birini fiyatındaki azalma diğerinin talebinde artışa neden olur (veya tersi).

Tanıma gecikmesi politika yapıcılar için bir çöküşün veya patlamanın varlığını tanıma zamanı

Tarafsızlık İlkesi Diğer şeylerin değişmediği varsayımı altında, ekonomik kararlar açısından tarafsız olan vergiler (yani vergiler ekonomik kararları bozmazlar) ekonomik karaları bozan vergilere tercih edilirler.

Tarife İthalat üzerine konan vergi.

Tavan fiyat Genellikle hükümet tarafından belirlenen ve satıcıların bir malı satabilecekleri en yüksek fiyattır.

Tek fiyat kanunu Ulaşım maliyetleri düşük ise, farklı ülkelerdeki benzer bir malın fiyatı, hemen hemen aynı olmalıdır.

Tek oranlı vergi Her hanehalkı için vergi yükünün gelirin oranı olarak aynı olduğu vergi.

Teknolojik değişme Yeni üretim metotlarının ve ürünlerin mevcut girdi verimliliklerini ya da marjinal ürünlerini attırması.

Tepki gecikmesi ekonomi için yeni bir politika uygulamaya konulmasının ardından uyum sağlaması zamanı, ekonominin kendi kendine işlemesi nedeniyle olan gecikme.

Tercih kümesi veya fırsat kümesi Bütçe kısıtı ile tanımlanmış ve sınırlandırılmış olan seçenekler kümesidir.

Tercih paftası (haritası) Bir tüketicinin kayıtsızlık eğrileri kümesidir.

Ters seçim Asimetrik bilgi sebebiyle yüksek-kaliteli ürünler veya yüksek-kaliteli tüketicilerin niteliklerini gösteremedikleri için piyasalardan dışlanmaları.

Tersine artan (azalan) oranlı vergi Gelir artarken yüzde olarak İfade edilen vergi yükünün azalması

Tesisin optimal ölçeği Ortalama maliyeti minimize eden fabrika ölçeği.

Ticaret açığı Bir ülkenin ithalatının ihracatından fazla olma durumu.

Ticaret dengesi Bir ülkenin mal ve hizmet ihracatından mal ve hizmet ithalatının düşülmesi ile bulunur.

Ticaret fazlası Bir ülkenin ihracatının ithalatından fazla olma durumu.

Ticaret hadleri Bir ülkenin ithal malları için yerel ürünlerin ticaretinin yapılabileceği oran.

T**icaretin yansıma etkisi** Bir ülkenin ekonomik faaliyetindeki artış eğiliminin ekonomik faaliyetlerde dünya çapında bir artışa yol açması ve sonra bunun geri dönerek ülkede ekonomik faaliyeti artırmasıdır.

Tiebout hipotezi, yerel arazi/ev fiyatlarının ve vergilerin özel malların piyasasında olduğu gibi tüketici tercihlerini yansıttığında etkin karma mallar üretilir.

Toplam arz ekonomideki mal ve hizmet arzının toplamı

Toplam arz (AS) eğrisi ekonomideki bütün firmalar tarafından üretilen toplam çıktı ile fiyat düzeyi arasındaki ilişkiyi gösteren eğri

Toplam çıktı (gelir) (***Y***) toplam çıktı ile toplam gelir arasındaki eşitliği hatırlatan birleşik terim.

Toplam çıktı (üretim) Belli bir dönemde bir ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin toplam miktarı

Toplam davranışlar Tüm hane halklarının ve firmaların davranışların birlikte ele alınması.

Toplam değişken maliyet (TVC) Kısa dönemde çıktı düzeyine bağlı olarak değişen maliyetlerin tümü.

Toplam değişken maliyet eğrisi Bir firmanın çıktı düzeyi ile toplam değişken maliyeti arasındaki ilişkiyi gösteren eğridir.

Toplam fayda Mal ve hizmetin tüketiminden sağlanan tatminin toplam miktarıdır.

Toplam gelir (TR) Bir firmanın kendi ürün satışından elde edeceği toplam miktar: birim fiyatı ile üretmeyi seçtiği çıktı miktarının çarpımına eşittir (Pxq)

Toplam gelir (hasıla) Belirli bir dönemde üretim faktörlerinin tamamından elde edilen toplam gelirdir.

Toplam maliyet (TC) toplam sabit maliyetler ve toplam değişken maliyetlerin toplamı

Toplam maliyet (toplam ekonomik maliyet) (1) Parasal harcama gerektiren maliyetler ile (2) tüm üretim faktörlerinin fırsat maliyetlerinin toplamı

Toplam sabit maliyetler (TFC) ya da genel giderler çıktı miktarı sıfır olsa bile çıktı düzeyine bağlı olmayan tüm maliyetlerin toplamı

Toplam talep (*AD*) eğrisi Toplam çıktı (gelir) ve fiyat düzeyi arasında negatif ilişkiyi gösteren bir eğridir. *AD* eğrisi üzerindeki her nokta mal ve para piyasalarının her ikisinin de dengede olduğu noktadır.

Toplam talep (*AD*) eğrisi Toplam çıktı (gelir) ve fiyat düzeyi arasında negatif ilişkiyi gösteren bir eğridir. *AD* eğrisi üzerindeki her nokta mal ve para piyasalarının her ikisinin de dengede olduğu noktadır.

Toplam talep Mal ve hizmetler için ekonomideki talebin tamamı.

Toplam tasarruf (***S***) Toplam gelirin tüketilmeyen kısmıdır.

Toplam üretim fonksiyonu Girdiler ile ulusal çıktı düzeyi ya da Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla arasındaki ilişkinin matematiksel gösterimi.

Toprak piyasası Hanehalklarının kira karşılığında toprak ve diğer nakdi olmayan mülklerini arz ettikleri girdi/faktör piyasalarıdır.

Transfer harcamaları Devletin, karşılığında mal ve hizmet veya emek satın almaksızın kişilere yaptığı ödemelerdir. Sosyal güvenlik, emeklilik ve mali yardımlar gibi ödemeler.

Transfer ödemeleri Karşılığında hizmetler veya mallar arz etmeden insanlara hükümet tarafından yapılan ödemeler.

Tüketici egemenliği Tüketiciler neyi satın alacaklarına (veya almayacaklarına) ilişkin seçimleri, sonuçta tüketicilerin ne üretileceğini (veya üretilmeyeceğini) üreticilere dikte etme fikridir.

Tüketici fazlası Bir kişinin bir mala ödemeye razı olduğu tutar ile mevcut piyasa fiyatı arasındaki farktır

Tüketici fiyat endeksi (TÜFE) İşgücü istatistik bürosu tarafından her

ay tipik kentli tüketicinin satın aldığı piyasa sepetini temsil eden mal grubunu kullanılarak hesaplanan fiyat endeksi.

Tüketici malları mevcut tüketim için üretilen mallar.

Tüketim fonksiyonu Tüketim ile gelir arasındaki ilişkiyi gösteren fonksiyon.

Tüketimde rekabetin olmaması Kamusal malların bir özelliği: Bir bireyin bir kamusal malın faydasından elde ettiği zevk başka birinin bu malı tüketmesini engellemez.

Türetilmiş talep Kaynakların (girdilerin) talepleri üretiminde kullanıldıkları ürünün talebine bağlıdır.

Uluslararası Para Fonu (IMF) Temel amacı uluslararası kambiyo oranlarını istikrarlı hale getirmek ve uluslar arası ticari faaliyetlerini finanse etme konusunda problem yaşayan ülkelere kredi vermek olan uluslararası bir

Umudu kırılmış çalışan etkisi Kişilerin çalışmak isterken iş bulamamaktan ötürü cesaretlerini kaybederek iş aramayı durdurmaları, böylece işsiz ve işgücü sınıflamasından çıkmasıyla ölçülen işsizlik oranındaki azalıştır.

Uygulama gecikmesi ekonominin bir çöküş veya patlamada olduğunun ekonomistler ve politika yapıcılar tarafından tanınmasının ardından arzulanan politikanın uygulanmaya konması zamanı

Uyum maliyetleri: Firmanın, üretim seviyesini değiştirdiğinde katlandığı maliyetlerdir –örneğin; işçi çıkarmanın idari maliyetleri veya yeni işçi almanın eğitim maliyetleri-.

Uzun dönem endüstri arz eğrisi (LRIS) Endüstri genişledikçe zaman içinde fiyatların ve toplam çıktının değişimini gösteren bir grafiktir.

Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi (LRAC) Kısa dönem maliyet eğrilerini saran bir 'zarf'tır.

Uzun dönem rekabetçi denge P = SRMC = SRAC = LRAC olduğunda ve ekonomik karlar sıfır olur.

Uzun dönem Sabit üretim faktörünün olmadığı zaman periyodudur: Firmalar işletme ölçeğini artırabilir veya azaltabilirler ve yeni firmalar endüstriye girebilir ve bazı firmalar endüstriden çıkabilirler.

Üretici fazlası Mevcut piyasa fiyatı ile firmanın bütün maliyetleri arasındaki farktır.

Üretici fiyat endeksleri (ÜFE'ler) Üreticinin üretim sürecinin her aşamasında karşı karşıya olduğu fiyatların ölçümüdür.

Üretim faktörleri (***veya faktörler***) Üretim sürecine katılan girdiler. Diğer bir ifadeyle kaynaklar.

Üretim fonksiyonu veya toplam üretim fonksiyonu Girdiler ve çıktılar arasındaki ilişkinin rakamsal veya matematiksel ifade edilmesidir. Toplam ürün birimlerini girdilerin bir fonksiyonu olarak gösterir.

Üretim olanakları eğrisi (**ÜOE**) Bir toplumun tüm kaynakları etkin olarak kullanıldığında üretilebilecek mal ve hizmetlerin tüm bileşimlerini gösteren bir grafiktir.

Üretim teknolojisi Girdiler ve çıktılar arasındaki nicel (kantitatif) ilişki.

Üretim Girdilerin bir araya getirildiği, değişim geçirdiği ve çıktıya dönüştürüldüğü süreçtir.

Ürün farklılaştırması Piyasa gücü kazanmak için firmaların uyguladığı bir strateji. Tüketicinin zihninde belirgin olumlu bir kimliğe sahip ürün üreterek gerçekleştirilir.

Ürün karakteri ve fiyatlarla ilgili tam bilginin yoksunluğu

Ürün *veya* çıktı piyasaları Mal ve hizmetlerin işlem gördüğü piyasalardır.

Varlık gelirleri Gerçek mülk ve finansal varlıklar sahipliğinden gelir. Karlar, faiz kar payları ve kira gelirleri şeklinde olur.

Vergi çarpanı denge çıktı düzeyindeki değişmenin, vergilerdeki değişmeye oranı

Vergi matrahı Verginin üzerine konduğu ölçü veya değer.

Vergi oranı yapısı Vergi olarak ödenmek zorunda olduğumuz bir vergi matrahının yüzdesi— örneğin gelirin yüzde 25'i.

Vergi yükünün yansıtılması Vergi yükünün neticede kimin üzerinde olduğu durumu açıklar.

Verginin yansıması Hanehalklarının davranışlarını değiştirdiği durumda veya vergiden kaçınmak için bir şeyler yaptıklarında ortaya çıkar.

Verimler kanunu Değişken girdinin ilave birimleri sabit girdilere eklendiğinde belli bir noktadan sonra, değişken girdinin marjinal ürünü azalır.

Verimli piyasa Ani kar olanaklarının ortadan kalktığı piyasalardır.

Verimlilik büyümesi İşçi başına çıktının büyüme oranı.

Verimlilik *veya* emek verimliliği: Çalışma saati başına üretimdir. Bir saatte ortalama bir işçi tarafından gerçekleştirilen üretim miktarıdır.

X – ekseni kartezyen koordinat sisteminde yatay olan ve üzerinde bir değişken gösterilen doğrudur.

X eksenini kesen nokta grafiğin x eksenini kestiği yerin adıdır

Yarışabilir piyasalar Giriş ve çıkışların çok kolay olduğu piyasalardır.

Y - ekseni kartezyen koordinat sisteminde dikey olan ve üzerinde bir değişken gösterilen doğrudur.

Y eksenini kesen nokta grafiğin y eksenini kestiği yerin adıdır.

Yapısal açık tam istihdamdaki bütçe açığıdır.

Yapısal düzenleme Gelişmekte olan ülkelerde (1) özelleştirme ya da gider azaltma yoluyla kamu sektörlerinin küçültülmesi, (2) bütçe açıklarının azaltılması, (3) enflasyonun kontrol altına alınması ve (4) vergi reformuyla özel tasarruf ve yatırımların teşvik edilmesi için tasarlanan bir dizi program.

Yapısal işsizlik Belirli sektörlerde ciddi iş kayıplarına neden olan ve ekonominin yapısındaki değişikliklere bağlı olarak oluşan işsizlik oranıdır.

Yapışkan fiyatlar Arz edilen miktar ile talep edilen miktar arasındaki

dengeyi sağlayacak şekilde hareket etmeyen fiyatlar.

Yapışkan ücretler İşsizliğin mevcudiyetine getirilen, ücretlerin aşağıya doğru esnemeyeceğini ifade eden terim.

Yasal ödeme aracı Hükümet tarafından borçların ödenmesinde kabulü zorunlu kılınan para.

Yaşam maliyeti düzenlemeleri (COLAs) Ücretleri yaşam maliyetindeki değişikliklere bağlayan sözleşme hükümleridir. Bu hükümlere göre enflasyon oranında artış meydana gelmesi durumunda ücretlerde de daha fazla yükseliş olacaktır.

Yatay farklılaştırma Ürünün bazıları için daha iyi bazıları içinse daha kötü hale gelecek şekilde farklılaşması

Yatırım Firmanın sermaye stokuna yapılan ilavelerdir. Sermaye zaman içinde ölçülse de (stok olarak) yatırım bazı dönemlerdeki akımlardır.Yatırım akımı sermaye stoğunu arttırır.

Yenilik Yeni bilginin yeni bir ürün üretiminde ya da var olan bir ürünün daha verimli üretiminde kullanılması.

Yiyecek pulları maliyetinden daha büyük bir nominal değere sahip olan ve perakende mağazalarda yiyecek almada kullanılan kuponlar.

Yoğunlaşma oranı Bir endüstride çıktı veya işçi sayısı olarak piyasadaki en büyük firmaların paylarıdır.

Yoksulluk Sınırı Fakirleri fakir olmayanlardan ayıran resmi olarak hesaplanan gelir seviyesidir. Tarım Bakanlığının minimum yiyecek sepeti maliyetinin üç katı olarak oluşturulmuştur.

Yoksulluk kısır döngüsü hipotezi Bu hipoteze göre, Yoksul ülkeler büyümelerini sağlamaya yetecek kadar sermaye biriktirmek için yeterince tasarruf edip ve yatırım yapamadıklarından, yoksulluk kendi kendini üretir haldedir.

Zaman gecikmesi İstikrar politikalarına ekonominin tepkisindeki gecikmeler.

Zaman serisi grafiği bir değişkende zaman içerisinde meydana gelen değişmeleri gösteren grafiktir.

Zorunlu rezerv oranı Bir bankanın Federal Rezerv'de tutmak zorunda olduğu toplam mevduatının belirli bir yüzdesi.

Dizin

Not: Anahtar terimler ve onların tanımlandıkları sayfalar kalın punto (bold) olarak verilmektedir. Sayfa nunaralarını takiben yer alan n dipnot bilgilerini göstermektedir.

AAA Şirket tahvil oranı, 529
ABD Havayolları, 5
ABD, 1970-2007, 412
Acemoglu, 638
Açık anlaşmalar, 575, 577, **577**
Açık azaltma, 596
Açık ekonomi çarpanı, 694–695
Açık ekonomi makro iktisadı, 689–706
  denge çıktı düzeyi, 693–697
  esnek döviz kurunun olduğu, 697–706
  ödemeler bilançosu, 690–693
Açık maliyetler, 136
Açık piyasa işlemleri, **509**, 509–511
Açık Piyasa Masası, **504**, 511
Açık tepki endeksi (DRI), **595**
Adalet 75
Adalet bakanlığı antitröst bölümü, 277
  Antitröst yasalar 71
  Clayton Yasası, 278
  mutabakat kararı, 278
  regulation of mergers, 298–300
  Sherman Yasası, 277–278
  trade practices, 682
Adalet Bakanlığı, 298, 255–256
Adil Emek Standartları Yasası , 362
Adil olmayan dış ticaret uygulamaları, 682
Afghanistan, 5
Afrika, 331. *Bakınız ayrıca* Alt-Sahra Afrikası
  Doğrudan yabancı yatırım, 636
  Ekonomik büyüme , 633
  HIV/AIDS in, 5, 637, 716
  İklim ve coğrafya , 638–639
  Tarım, 675–676
Afrikalı Amerikalılar
  İşsizlik oranı 437–438
  yoksulluk oranı, 368
Afrikalı-Amerikalı hanehalkları, 365–366
Ağ (network) dışsallıkları, **272**, 272–273
Ağ (network) etkileri, 272–273
Ağaç endüstrisi, 672–674
Ağırlık, 426
Ağlayan bebekler, 326
Ahlaki tehlike, **355**
AIDS. *Bkz.* HIV/AIDS
Aile planlaması, 726
AirTran, 245
Akerlof, George, 350, 353
akım ölçümler, 223, 384–385
akımlar, vergiler, 379–380
Alabama, 442
Alaska, 374
Albrecht, Karl, 363
Albrecht, Theo, 363
Alcoa, 271
Alkol lisansları, 271
Almanya, 672, 676, 711
  damping, 676
  -de yolsuzluk, 718
  ekonomik büyüme, 633
  işgücü yetersizliği, 552
  ithalat , 696
  kişi başına gayri safi milli gelir, 431
  ücret oranları, 620
Alt-Sahra Afrika'sı, 631, 637, 676, 714. *Ayrıca bkz.* Afrika
Altın standartı, 709
Altın, 505–506, 506*n*
Altyapı, **222**
Amazon.com, 4
Amerika Birleşik Devletleri istatistik özetleri, 10
Amerika Tütün Şirketi, 277–278
Amortisman, **224**, **422**
Angola, 646
Anheuser-Busch, 284–285
Antitröst durumlar, 255
Apple Bilgisayar, 6, 89, 244, 261, 406, 665, 683, 729
Ara mallar, **418**
Araba kiralama firmaları, 296
Araştırma & Geliştirme (ARGE), 283, 297, 300, 638, 643, 645
Arellano, Kristi, 279
Arjantin, 431, 714
Arnavutluk, 646
Arrow, Kenneth, 246, 338
Artan fırsat maliyeti kanunu, 35–36
Artan maliyetli endüstriler, 200, **201**, 245
Artan oranlı vergi, 372, **380**
Artıklar, **63**, 63–64
  Tüketici, 81–82, 83–84
  Üretici, 82–83, 83–84
Arz çizelgesi, **57**
Arz edilen miktar, **57**
  fiyat ve, 57–58
Arz eğrisi boyunca hareket, **59**, 59–60
Arz eğrisi, **57**, 57–58
  bireysel, 61
  eksikliği, monopolde, 268–269
  emek, 124–125, 572–573

kısa dönem endüstri, 183–184, 192
kısa dönem, 172–173, 192
-nin kayması, 59–60
para, 512
piyasa, 61
uzun dönem endüstri, 198–201
üzerinde hareket, 59–60
Arz eğrisinin kayması, **59**, 59–60
Arz esnekliği, **103**
Arz kanunu, **57**, 57–58
Arz şokları, **552**
Arz yanlı enflasyon, **559**
Arz yanlı iktisat, 660–662
değerlendirme, 661–662
Laffer Eğrisi, 660–661
Arz
analizi, 80–81
-daki değişiklikler, 59–60
-daki kaymalar, 64–66
esnekliği, 103
fazlası, 63–64
fiyatlar ve, 78
-ın belirleyicileri, 58–59
kanunu, 57
mal piyasasında/çıktı piyasalarında, 57–61, 66, 68
para piyasalarında, 523–524
piyasa arzı, 61
piyasa etkinliği ve, 81–85
sermaye arzı, 224
toplam, 549, 550
Arzulanan stok (envanter) seviyesi , **621**, 621–622
Asimetrik Bilgi, **349**, 349–355
ahlaki tehlike, **355**
piyasa sinyali, 353–355
ters seçim, 350–351
Asit Yağmuru, 321–322
Asustek, 6
Asya, 15, 331, 552. *Bakınız spesifik ülkeler*
Aşırı arz, **63**, 63–64
Aşırı emek, **620**, 620–621, 627
Aşırı rezerv, **501**
Aşırı sermaye, **620**, 620–621, 627
Aşırı talep, **62**, 62–63
Tavan fiyat , 76
Aşırı üretim, 84, 85
Aşırı yükler, 385, **393**, 393–398
bozulmanın derecesi, 397–398
ikinci en iyi ilkesi, 395
onlar nasıl arttırılar, 393–395
ölçmek, 397–398
AT&T, 300
Atık su bedelleri, 324*n*
Atina, Yunanistan, 329
Atlanta, 367
Atlantik Şehri, 299
Attansio, Orazio, 521
Austuralya, 431, 668–669, 670–671, 714
Avrupa anayasası, 5
Avrupa Birliği (EU), 5, 255, 330, 645, **676**, 677
Avrupa Merkez Bankası (ECB), 549, 567, 706
Avrupa topluluğu, 676
Avrupa. *Bkz. spesifik ülkeler*
kap ve ticaret sistemi, 330
yeraltı ekonomisi, 430
yüksek hızlı trenler 214
Avusturya, 431
Ayni yararlar, 368
Ayres, Ian, 322
Ayrıntılı kesintiler, 383
Azalan getiriler, 160, 204–205, 209, 635
kanun 141–142
Azalan getriler kanunu, **141**, 141–142
Azalan maliyetli endüstri, 200, **201**
Azalan marjinal fayda kanunu, 50, **116**, 116–117, 127, 131, 724*n*
Azalan marjinal fayda, 116–117, 127, **346**, 346–348, 724*n*
kanun, 131
negatif eğimli talep eğrisi , 119–120
Azalan marjinal ürün, 141–142
Azalan marjinal ürün, 160
Azalan oranlı vergi, **381**
Bağımlı çocuklu ailelere yardım, 374
Bağımlılık, 682
Bağış, 376
Bağlanım sözleşmesi, 278
Bağlılık aracı, **307**
Bakır endüstrisi, 285
Bangladeş, 216, 368, 666, 719
Bank of China, 567
Bank of England, 658
Bankalar. *Bakınız Merkez Bankası (Fed)*
akın etmek, 499, 501
krediler, 501, 503*n*
modern, 499–500
özel, 497–498
para yaratmak, 498–503
rezervler, 500
Bankamatikler (ATMs), 521
Bankaya akın, **499**, 501
Basit, Adil ve Pro-Büyüme, 643
Baskın strateji, **291**
Bastiat, Frederic, 680
Başabaş, **178**
Başkanın ekonomik danışmanlar kurulu, 408
Başkanın Federal Vergi Reformu Danışma Paneli Komisyonu, 386, 396
Başkanlık seçimi, 2000, 7
Başkanlık seçimi, 2008
Barack Obama, 413
John McCail, 413
Başlangıç firmaları, 298
Batı Almanya, 306
Batı Avrupa, 351
Batık maliyetler, **3**

Baumol/Tobin model, 517*n*
Bay Area hızlı taşıma, 140
Bayer AG, 255, 288
Baz yıl, **427**, 427–428
Beautiful Mind, (filim), 291
Bebek endüstriler, **683**
Bedavacı problemi, **333**, 371, 717
Beklenen değer, **346**
Beklenen fayda, 346–348, **347**
Beklenen getiri oranı, **231**, 231–234
Beklentiler, 53, 458, 627
  Enflasyon, 559–560
  -in oluşum, 658
  Phillips eğrisi, 583
  Rasyonel , 656–659
  yatırım kararları, 618–619
Belçika, 431, 677
Belirsizlik altında karar vermek, 345–349
Belirsizlik, 345–349
Bell, Clive, 408
Bell, Marne, 641
Ben and Jerry's, 193
Benartzi, Shlomo, 459
Bentham, Jeremy, 48*n*, 370
Berlin Duvarı, 306
Bernanke, Ben, 549, 564, 568, 578, 589, 605–606
Besin etiketleri, 312
Beslenme, 726
Beş Güç Modeli, **284**, 286, 287
Beşeri sermaye, 32, **222**, **361**, 446, 447, 632, 637
Bewley, Truman, 575
Beyaz Ev, 365–366
Beyazlar, -nı işsizlik oranı, 437
Beyin göçü, **717**
Bhutan, 646
Bırakınız yapsınlar ekonomisi, **39**, 39–40, 41
Bilanço, 690*n*
Bilet ayırma, 252–253
Bilgi teknolojisi (IT) sermayesi, 640
Bilimsel araştırma, 13
Bilinçli vatandaşlık, 5, 7
Bin yıllık gelişmenin hedefleri, 646
Bira endüstrisi, 284–285, 299
Birbirini destekleme, **339**
Birdsall, Nancy, 367
Birim esneklik, **92**
Birinci dünya, 714
Birincil faiz oranı, 529
Birleşik Ayakkabı Makinesi, 278
Birleşik devletler v. Amerikan Tütün Şirketi., 278
Birleşik Devletler Çelik, 278
Birleşik Devletler Dış Ticaret Dengesi, 666
Birleşik Devletler Dış Ticaret Politikası, 676–677
Birleşik Devletler Ekonomisi
  büyümenin kaynakları, 639–640
  canlanma sonrası, 604
  dalgalanmalar, 5, 7, 15
  den beri 1970, 410–412
  etkisi, federal bütçe üzerine, 485–487
  faiz oranları, 528–529
  Menkul kıymetler piyasasının üzerine etkisi, 600–606
  özel yatırımlar, 223
  Sermaye stoku, 223
  uluslararasılaşma, 666
Birleşik Devletler Hazine Bakanlığı, 505, 509–510
Birleşik Devletler Hazine Kağıtları, 506, 509–510
Birleşik Devletler v. New Jersey Standart Petrol Şirketi, 278
Birleşik Devletler ve Kanada Serbest Ticaret Anlaşması, **676**
Birleşik Devletler
  anti tröst yasaları, 255
  asgari ücret, 362
  borçlu millet olarak, 693
  büyüme ve verimlilik, 639–642
  depresyon, 402
  ekonomik büyüme ve kamu politikaları, 642–645
  ekonomik büyüme, 631, 633
  fakirlik sınırı, 368
  fakirlik, 368, 368–369
  federal hükümet gelirleri, 380
  gayrisafi milli hasıla, 431
  gelir eşitsizliği, 363–366
  göç, 552
  GSMH, 419
  GSYMH, 419, 420
  harcanabilir kişisel gelir, 18
  ithalat ve ihracat, 665–666
  ödemeler dengesi, 690–693, 691
  resesyon, 402, 408
  sermaye, 234
  toplam çıktı, 1900-2007, 403
  toplam çıktı, 1970-2007, 410
  ulaşım endüstrisi, 216
  üretim yapısı, 719
  yolsuzluk, 718
Birleşik Krallıklar. *Bkz.* Büyük Britanya
Birleşik Oto Çalışanları, 442
Birleşmeler, düzenlenmesi, 298–300
Birleşmiş Milletler, 331
Biyoteknoloji firmaları, 298
Blackstone, 457
Blinder, Alan, 445–446, 446*n*
Bloomsbury grubu, 408
Boeing, 287
Bolivia, 404
Bomar Şirketi, 243
Bono (taahhüt içeren), 407
Bono faizi, 528, 529
Bono fiyatları, 515–516
Bonolar (tahviller) , **225**, 227, 597
  Hazine, 407
  işlem amaçlı ve 517–520
  Şirket, 407
Bonuslar, 356

Borçlu ülke, 693
Bordro vergisi, 373, 379, 380, 388–391
Borjas, George, 367
Bose, 665
Boston Celtics, 252
Boston Red Sox, 13, 252
Boston Scientific, 283, 297
Boş zaman, fiyat, 124
Boş zamanın fiyatı, 124
Bölgesel iktisat, 9
Braniff havayolları, 294
Bretton Woods sistemi, 690, 697–698, 709–711
Brezilya, 431, 672–673, 674, 689, 718, 719
British Havayolları, 293–294
Broome, Richard D., 296
Brunnermeier, Markus, 605
Budweiser, 310
Buffet, Warren, 387
Bunalım, **402**
Burundi, 366
Bush, George H. W., 676
Bush, George W., 7, 372, 386, 396, 483–484, 485, 486, 642, 643, 676
Bürokrasi, 339–340, 370, 471
Bürüt yatırım, **422**, 422
Bütçe açığı hedeflemesi, 593–597
Bütçe açığı, **473**, 509–510
  azaltma, 596
  harcama kesintilerinin etkileri, 594–595
  Konjönktürel, 487
  yapısal, 487
Bütçe fazlası, GSYİH'ya oranı , 602
Bütçe kısıtları, **112**, 112–116, 132, 250
  Denklem, 115–116
  Fırsat seti ve , 114
  Fiyatlar yükseldiğinde ve düştüğünde, 115–116
  Talep eğrisini türetmek , 133
Büyük Buhran, 33, 402, 403, **407**, 407–408, 425
  işsiszlik , 572, 614
  sosyal sonuçlar, 441–442
  tarifeler, 676
  ücret kesintileri, 575
Büyüme *Bkz. Ekonomik büyüme*
  çıktı, 446–448
  kişi başına çıktı, 446
  uzun dönem, 446–448
  verimlilik 446–448
Büyüme teorisi, 446
Büyümenin Sınırları, The, 648
Cagan, Phillip, 446, 446*n*
Cambodia, 646, 728
Cameroon, 633, 646
Canada, 431, 700
Cape Air, 285
Card, David, 362, 367
Cari dolar, **426**
Cari işlemler hesabı dengesi, **691**, 691–692
Cari işlemler, 690–692
Carleton College, 226, 597
Carnegie-Mellon University, 190
Case, Karl E., 253
Cebirsel ifadeler, 12
Celler-Kefauver Yasası, **298**
Central Park, New York, 194
Cep telefonları, 723
Cesareti kırılmış işçi etkisi, **439**, 439–440, 618, **626**
Ceteris paribus, 11–12, **12**, 13, 48, 50
  marjinal ürün geliri, 205, 233
  planlanan yatırım ve faiz oranı, 532
  talep eğrileri, 540
  vergiler ve tarafsızlık prensibi, 393, 393*n*
Chandler, Lester, 442*n*
Chekhov, Anton, 516
Chicago Aslanları, 77–78
Choi, James, 459
Cicerone, Ralph J., 332
Cinsiyet, ekonomi, 9
Cisco Sistemleri, 298
Clayton Yasası, **278**, 298, 682
Clifford, Chris, 312
Clinton, Bill, 7, 372, 374, 483–484, 485, 594
Coase teoremi, **327**, 327–328
Coase, Ronald, 327, 327–328
Coca-Cola, 262, 293, 299, 309, 310, 444
Coğrafya, 638–639
Colletta, Jordan, 144
Colombia, 719
Colorado Senfoni Orkestrası, 46
Columbia Records, 3
Columbia Üniversitesi, 46
Columbia, 431
Coors, 186
Copernicus, Nicholas, 13
Cournot modeli, 289–290
Cournot, Antoine Augustin, 289
CPI piyasa sepeti, 443
Crandall, Robert, 294
Critical care patient monitors, 299
Cutler, David M., 28
Çalışan, **436**, 437
Çalışanlara yapılan ödemeler 423
Çalışma ekonomisi, 9
Çalışma Koşulları, 361
Çarpan denklemi, 465
Çarpan etkileri, 476–481
Çarpan, **463**, 463–467, 470
  açık ekonomi, 694–695
  denk bütçe çarpanı, 480–481, 490
  döviz kurları, 704–705
  hacmi, 626–627
  hükümet harcama çarpanı, 476–478, 481, 490, 595
  maliye politikası, 476–481
  para çarpanı, 503
  türetmek, 490

vergi çarpanı, 478–480, 481, 490, 493
Çek Cumhuriyeti, 431
Çekilişler, 271, 349
Çelik endüstrisi, 275, 672–674, 678–679
Çeşitlilik kollayan, 306
Çevra
Ekonomik büyüme, 646–648
Korumacılık, 682–683
Çevre ekonomi, 9, 319–332
Çevre Koruma ajansı (EPA), 330, 638
Çıktı büyümesi, 402–403, **446**, 446–448
Çıktı etkinliği, 34
-nin dağılımı, 40
Çıktı piyasaları, **46**, 47–48, 47–48, 108, 155, 195
-ında arz, 57–61, 57–61, 66, 68
-ında hanehalkı tercihi, 111–116, 127–128
-ında talep, 48–56, 48–56, 66, 68
ile girdi piyasaları arasındaki bağ ve, 241–242, 287
Çıktı(lar), **26**, 46
alternatif fiyatlar, 216–217
denge düzeyi, 459–463
hanehalkları arasındaki etkin dağılım, 250–251
işçi başına, 446–448, 624–625
işsizlik ile kısa dönem ilişkisi ve, 625–626
kar maksimizasyon düzeyi, 168–169, 172
kirası ve değeri, topraktan üretilenin, 213–215
-nın bileşimi, rekabet piyasalarında, 217
-nın etkin karması, 251–253
-nın piyasa fiyatı, 139
nominal, 427
potansiyel, 584
talep, 216
toplam değişken maliyet ve, 159
toplam, 403, 410, 453
Çıktının piyasa fiyatı, 139
Çift taraflı Ticaret Antlaşması, 676
Çifte vergileme, 384–385
Çiftlik Reel Emlak Piyasası Geliştirme Anketi, 247
Çin, 39
damping, 676
doğrudan yabancı sermaye , 636
ekonomik büyüme, 39, 631, 633, 637
ekonomik gelişme, 723–724
ekonomik reform , 306–307
hisse senedi piyasası, 605
işçi başına çıktı, 143
ithalat, 666
kirlilik, 646–647, 683
kişi başına gayri safi milli gelir, 431
Merkez bankası, 567
oyuncaklar, 310–311
piyasa ekonomisine geçiş , 726, 727, 728, 729
üretim, 719
verimlilik kazançları, 638
yatırım oranları, 234
yolsuzluğun kontrolü, 718
Çoğunluk kuralı, 338, 339
Çoklu hanehalkı gelirleri, 361
Dağılım 70
Dağıtılmamış karlar, 228
Dalgalanan döviz kurları, **697**
Dalgalanan krediler, 225
Dallas Cowboyları, 283
Damping, **676**
Danimarka, 431, 677
Dara kaybı (refah kaybı) 76*n*, **84**, 85. *Bakınız* Aşırı yükler
Daralma, **402**
Daraltıcı maliye politikası, 407, **537**, 537–538, 556
Daraltıcı para politikası, **538**
Das Kapital (Marx), 371
Davranışsal ekonomi, 303, **307**
Dayanıklı mallar, 222*n*, **420**
Dayanıksız mallar, 222*n*, **420**
DeBeers Şirketi, 271
Debreu, Gerard, 246
Dedrick, Jason, 6
Deflasyon, **404**
Değiş-tokuş, 113
emek arzı kararında, 123–124
Değişim aracı, **494**
Değişken sermaye, 158
Değişken maliyetler, **156**, 157–163
Marjinal maliyetler, 159–161
Ortalama, 162–163
toplam, 157–159
Değişken tazminat, 356
Değişkenler, **11**
aralarındaki niceliksel ilişki, 12
arasında korelasyon, 12–13
-i grafiklendirme, 19
Dell Bilgisayar 227, 287
Dell, Michael, 227
Delta, 455*n*
Demografik gruplar, işsizlik oranı , 437–438
Deneme, 13–14
Deneysel iktist, **13–**14
Denge çıktı (gelir) düzeyi, 453
açık ekonomide, 693–697
belirleyicileri 459–463, 474–476
Denge döviz kuru, 700
Denge faiz oranı, 523–525
Denge fiyat düzeyi, 64–66, 68, 459, **553**, 553–554
Denge ücreti, 574–575
Denge, **62**, 242, **459**, 459–463
çarpan ve , 463–467
çözümü, 694
değişmeler , 64–66
emek piyasasında , 388–389
en iyi tepki, 290
genel denge analizi, 242–246
genel, 242
kısa dönem karlar, 192
kısa dönem zararlar, 192–193
kısa dönem, 242

kısa dönem, potansiyel çıktının altında, 556
mal piyasasında, 534–535
Nash, 292
para piyasasında, 534–535
piyasa, 62–66
rekabetçi, 246–254
tasarruf/yatırım yaklaşımı to, 462, 476
uyarlama, 463
uzun dönem rekabetçi, 195
uzun dönem, 242, 314–315
Dengesizlik 463
Denison, Edward, 639, 642
Denk bütçe çarpanı, **480**, 480–481, 490
Denk bütçe değişikliği kabülü, 594
Denklemler, 12
Bütçe kısıtı, 115–116
Denkleştirici farklılıklar, **361**
Denklik, **455**
Devede Kulak sorunu, **333**
Devlet memurları, 339–340
Dış kaynak, 666
Dış ticaret açığı, **666**, **691**
Dış ticaret fazlası, **666**
Dış Ticaret Hadleri, **671**, 671–672
Dış Ticaret, 665, 689
adil olmayan uygulamalar, 682
Amerika ödemeler dengesi, 666
Amerikan politikaları, 676–677
dengesi, 691
döviz kuru, 672–674
elde edilen kazançlar, 29, 30–31
engeller, 675–678, 727
iki ülke iki mal olan dünyada, 672–673
koruma, 680–684
koşullar, 671–672
mukayeseli üstünlüğe karşın mutlak üstünlük, 667–671
mukayeseli üstünlük, 667–674
serbest ticaret tartışması, 678–680
serbestleştirme, 727–728
Dış ticaretin yansıma etkisi, **696**
Dışlama etkisi, **535**, 535–536, 626
Dışlanamaz, **332**
Dışsal değişken, **463**
Dışsal ekonomiler, 198–201, **201**
Dışsal negatif ekonomiler, 198–201, **201**
Dışsal ölçek ekonomileri, 638
Dışsallıklar, **256**, **319**
asit yağmuru ve temiz hava sözleşmesi, 321–322
çevre ekonomisi ve , 319–332
direk düzenleme, 330
içselleştirme, 324–332
Kirlilik haklarının satılması veya açık artırmaya sunulması 329–330
küresel ısınma, 331–332
marjinal sosyal maliyet ve marjinal maliyet fiyatlaması, 320–322
network (ağ), 272
özel seçimler ve dışsal etkiler , 322–324
pazarlık ve müzkare, 327–328
pozitif, 322
vergiler ve sübvansiyonlar, 324–327
yasal kurallar ve prosedürler , 328
Diğer Amerika, (Harrington), 368
Dijital Ekipman Şirketi, 244, 438
Dikey farklılaşma, **308**, 308–309
Dikey vergi adaleti, 384
Ditroit, 666
Dizayn mekanizması, **355**, 355–356
Dizüstü bigisayar ekranları 683
Doğal gaz, 255
Doğal işsizlik oranı, 441, **584**
Doğal kaynaklar, 647–648
Doğal monopoller (tekeller), 255, **270**, 270–271
Doğal nüfus artış oranı, **725**
Doğrudan yabancı yatırım (FDI), **636**
Doğu Almanya, 306, 718
Doğu Asya, 631
Doğum kontrolü, 726
Doğurganlık oranları, **725**
Doha Gelişim Gündemi, **676**
Doha Gelişim Gündemi, 676–677
Dolar faturalar, 496
Dolar, cari, 426
Dolaylı vergi eksi sübvansiyonlar, **423**
Dominik Cumhuriyeti, 666
Donmuş gıdalar, 28
Dot-com patlaması, 231, 605
Dot-com şirketleri, 195, 222
Dot.com crash, 230
Dow Jones Endüstriyel Ortalama, **598**
Dödüncü Dünya, 714
Döngüsel akım diyagram, **405**, 405–406
Döviz kurları, 672–674, **689**, 689–690
Dalgalanan, 697–698
Dalgalı, 697–706, 704, 704–705
Denge, 700
Ekonomi üzerindeki etkileri, 702–706
Etkileyen faktörler, 700–702
fiyatlar, 704
Karşılaştırmalı üstünlük , 673–674
Mali politika, 704–705
nispi faiz oranları, 702
para politikası, 704
piyasa tarafından belirlenen, 697–698
Sabit, 706, 709–711
Ticaret dengesi, 703–704
yabancı döviz piyasası, 698–700
Döviz, 27–29, 30
Draeger's, 307
Duapol, **289**
Duğu Avrupa, 15, 46, 320, 430, 714, 728.
Dukakis, Michael, 13
Duncan, Tim, 361
Dünya Bankası, 127*n*, 234, 366, 430, 637, **721**, 722

Dünya Ticaret Merkezi, 7
Dünya Ticaret Organizasyonu (WTO), **676**
Düşük gelirli ülkeler, 366
Düşük mallar, **52**, 122*n*
Düşük verimlilik, 204
Düz panel ekranlar, 683
e Bay, 39, 63, 252, 421
e-ticaret 222, 230
E-Ticaret, 4
Eastman Kodak, 278
Economist, The, 307
Edgeworth, F. Y., 48*n*
Eğim, 20–21, **22**
  esneklik ve, 90–91
  eş-ürün eğrisinin, 151
  talep eğrilerinin, 49–50
Eğitim Bireysel Emeklilik Hesabı, 642
Eğitim, 337, 353–354, 637, 642, 716–717
Einstein, Albert, 13
Eisenhower, Dwight, 676
Ekonometri, 9
Ekonomi politikası, 14–15
Ekonomi tarihi, 9
Ekonomi, **2**
  alanı, 7–10
  çalışma, 1–2
  çalışmanın nedenleri, 2–7
  fields of, 9–10
  metot , 10–15
Ekonomik aktivite, akım diyagram, 47
Ekonomik aktivitenin döngüsel akımı, 47
Ekonomik amortisman, 422*n*
Ekonomik Analiz Bürosu (BEA), 10, 417
Ekonomik büyüme, **15**, **36**, 36–37, **631**
  ABD'de, 639–645
  gelişmeye karşı, 722
  kamu politikası, 642–645
  kaynaklar, 37–38, 634–639
  modern toplumda, 633
  modern, 631
  sürdürülebilirlik konuları, 646–648
  süreç, 632–633
  uzun dönem, 446–448
  yakalama, 633
Ekonomik entegresyon, **676**
Ekonomik etkinlik, kaynak tahsisi ve, 316
Ekonomik gelir, **363**, 384
Ekonomik gelişme, 9
  büyümeye karşılaştırması, 722
  Çin'de, 723–724
  göstergeler, 714
  Hindistan'da, 723–724
  kaynaklar, 715–717
  konular 724–726
  stratejiler, 719–722
Ekonomik istikrar, 15, 596
Ekonomik Kalkınma Vergisi Kanunu, 643
Ekonomik kar, **136**, 137, 226
Ekonomik kararlar, 4
Ekonomik maliyetler, 136–137, 165
Ekonomik modeller, 11–14
Ekonomik performans, oligopoller, 297–298
Ekonomik sistemler, 38–41
  Bırakınız yapsınlar ekonomisi, 39–40, 41
  Karma sistemler, piyasalar, ve hükümetler, 41
  Kumanda ekonomileri, 39, 41
Ekonomik teoriler, 11–14. *Ayrıca spesifik teorilere bakınız*
Ekonomik, uyarıcı fatura, 486
Ekonominin İlkeleri (Marshall), 48*n*, 122*n*
eksik (aksak) bilgi, **256**, 256–257, 577–578
Eksik (aksak) rekabet endüstrileri, **261**
  anahtar kavramlar, 261–263
Eksik (aksak) rekabet, **254**, 254–255
  biçim, 262–263
Eksik rekabet, 254–255
Eksik üretim, 84, 85
Elde edilen fayda ilkesi, **383**, 383–384
Elektrik, 255
Elektronik hesap makinesi, 242–244
Elmas madenleri, 271
Elmas/su paradoksu, **119**
Emeğin marjinal ürünü (MP_L), **204**, 204–205
Emek arz eğrisi, **124**, 124–125, **572**, 572–573
Emek arz kararı, 122–124, 611–613
Emek arzı
  artma, 634–635
  beri 1970, 616, 618
  Esneklik, 103, 390–391
  hükümet etkileri, 613–614
  Sınırlı, 614
  sınırsız, 614
  tam rekabette, 388–389
Emek arzının esnekliği, **103**
Emek değer teorisi, **371**
Emek dışı gelir, 612, 612–613
Emek piyasası, **47**, 206–212, 452
  bordro vergileri, 388–391
  çok, 212
  Denge, 388–389
  İki değişken üretim faktörü kullanan firmalar, 209–212
  İşsizlik *Bkz.* İşsizlik
  Klasik görüş, 572–574
  Konut piyasası, 245
  Makro iktistta, 406
  Minimum ücretin etkisi, 362
  Tek değişken üretim faktörü kullanan firma, 206–209
  Temel kavramlar, 571–572
  Teşvikler, 356
Emek talep eğrisi, **572**, 572–573
  Tam rekabet piyasasında, 388–389
Emek verimliliği, 143, 447, **624**, 624–625, **634**, 640
Emek yoğun teknoloji, **140**, **620**
Emek
  Aşırı, 620–621, 627

Marjinal ürün , 204–205
Emeklilik fonları, 386, 445, 498, 643
Emeklilik hesapları, 386
Emeklilik planları, 459, 643
EMI, 3, 283
Emisyon ticareti sistemi, 329–330
Emlak (taşınmaz) vergisi 386, 386–387
Emlak (taşınmaz), **386**
Emlak geliri, 363, 364
Emlak vergisi, 379, 386
En çok kayrılan ülke statüsü, 676
En iyi tepki dengesi, 290
Endonezya, 431, 666, 718
Endüstri arz eğrisi, kısa dönem, 183–184
Endüstriye konsantrasyon, 297–298
Endüstriyel devrim, **4**, 125, 632–633, 667
Endüstriyel organizasyon, 9
Endüstriyel politka, 645
Enflasyon hedeflemesi, **566**, 566–568
Enflasyon oranı, **580**, 603
Enflasyon, **404**, 435, 442–446
arz yönlü, 559
beklentiler ve, 559–560
Fed'in tepkisi, 563–565
gelir dağılımı ve, 444–445
hiperenflasyon, 404, 561
işsizik oranı ve, 578–583
maliyet itişli, 559
maliyetler, 444–446
nedenleri, 558–561
öngörülen, 445
öngörülmeyen, 445
para ve, 560–561
parasal olgu olarak, 654–655
stagflasyon, 559, 563, 564–565
sürekli, 654
sürekli, tamamen parasal olgu olarak, 561
talep çekişli, 558–559
tüketici fiyat endeksi, 442–444
yönetimsel maliyetler ve etkinsizlikler, 445
Enflasyonist açık, 555
Enflasyonu hızlandırmayan işsizlik oranı (NAIRU), 584–586, **585**
Enjeksiyonlar, **328**
Envanter (stoklar), 627
optimal, 621–622
rol, 621
Epper, L., 307*n*
Ertenbroch, Klaus W., 307*n*
Erythrocin, 310
Erythromycin, 310
Esnek döviz kurları, 697–706, 704
Esnek talep, **92**
Esneklik, **89**, 89–106
arz, 103
birim, 92
çapraz talep esnekliği, 90, 102
eğim, 90–91
emek arzı, 103, 390–391
hesaplaması, 92–99
kısa ve uzun dönemde, 100–101
lineer talep eğrsi boyunca değişme, 95–97
nokta, 106
talebin belirleyicileri, 99–100
talebin fiyat esnekliği, 90–92
talebin gelir esnekliği, 102
toplam gelir, 97–99
türleri, 91–92
yüzdelerin oranı olarak, 93–94
Eşgüdümlü etkileşim, 300
Eşitlik, **14**–15, 242, **359**
Eşmaliyet doğruları, 151, **153**
Eşmaliyet, 150–153
Eşürün, 150–153, **153**
Ethanol, 247, 299
Ethiopia, 431, 718
Etkin olmayan domuz fıçısı, 339
Etkin piyasalar, **3**
Etkin ücret teorisi, **577**
Etkinlik, **14**, **242**
çıktı, 251–253
kaynak tahsisi, 316
Pareto, 248–249
tahsis, 246–254
tam rekabet, 249–254
Etkinsizlikler, 14, 34
Tüketici kaybı ve, 273–274
Euro, 5
Ev ipotek kesinti, 396–397
Evans, Kelly, 617
Everensel, 283
Evrensel Sağlık kapsamı, 351
Evsizlik, 376
Eyalet vergileri, 396
eyalet, 396
dikey adalet, 384
katma değer, 386
stoklarda, 379–380
Eylül 11, 2001, 5, 7, 245
Fabrika ve teçhizat yatırımı, **619**, 622–623
Facebook, 4
Fair bet, **346**
Fair, Ray C., 601*n*
Faiz oranları koşulları, 528
Faiz oranları, 127, **225**, 225–226, 237, 626
ABD ekonomisinde, 528–529
Bono fiyatları ve, 515–516
bugünki değer ve , 239
denge, 523–525
en düşük faiz oranı, 529
Federal fonların oranı (faizi), 528–529
hükümet bono faizi, 528
iskonto oranı, 508–509
kontrol, Fed, 562–563

nispi, 702
oranı yapısı, 528
para arzı ve, 524
para piyasasında, 407
para talebi ve, 518–519
planlanan toplam harcama, 532–534
planlanan yatırım ve, 531–534
reel, 445
stok fiyatları ve, 598
Ticari kağıt oranı (faizi), 529
tüketim ve tasarruf kararları, 457, 613
türleri, 528–529
üç aylık Hazine bonosu oranı, 528
yatırım harcaması ve, 533
yeni sermaye talebi, 232–233
Faiz, 127, **225**, 225–226, **515**
Fonksiyon, 226–227
net, 423
Faktör donanımı, **674**
Faktör fiyatındaki artışın (düşmenin) ürün etkisi, 212
Faktör fiyatları, 151
-nın gelir etkisi, 212
-nın ikame etkisi, 210–212
Faktör fiyatlarındaki değişimin ürün etkileri, 210–212
Faktör ikame etkisi, **210**, 210–212
Faktör piyasaları. *Bakınız* Girdi/faktör piyasaları
Faktör talep eğrileri, kaymalar, 215–217
Fannie Mae, 228, 617
Fayda maksimizasyon kuralı, **119**, 123
Fayda olanakları eğrisi, 359–360, **360**
Fayda, 50, **116**, 116–120, 127
azalan marjinal kanunu, 50
azalan marjinal, 346–348
beklenen, 346–348
Maksimum yapmak için geliri dağıtmak, 117–118
marjinal, 116–117
toplam, 116, 116–117
Faydacı adalet, **370**, 370–371
Faydacılar, 48*n*
Federal vergi reformu, 396
Federal Açık Piyasa Komitesi (FOMC), **504**, 563
Federal açık, **482**, 483
Federal borç, **484**, 484–485
Federal bütçe, **481**, 481–485
2007'de, 482
ekonominin etkisi , 485–487
Federal Communications Commission (FCC), 272
Federal fazla, **482**, 483
Federal fonların oranı , 528–529
Federal Hediyelik ve Emlak Vergisi, 386, 386–387, 396
Federal hükümet gelirleri, 380
Federal Mevduat Sigorta Şirketi (FDIC), 505
Federal Otoyol Bakım Fonu, 384
Federal Reserve Bank (the Fed), 407, 471, 493, **500**, 503–512. *Bkz.* Ben Bernanke
2008 boyunca eylemler , 564
açık piyasa Işlemleri, 509–511
Açık Piyasa Masası, 504, 511
bankalararsı ödemelerin takası, 505
Bilanço, 505–506
davranış, 562–568
enflasyon, tepki, 563–565
faiz oranları , tarafından kontrol, 562–563
fonksiyonlar, 504–505
hisse senedi piyasası ve, 603
iskonto oranı, 508–509
par arzı , tarafından kontrol, 506–512
para politikası, 525
son borç mercii olarak, 505
tepkisi, ekonominin durumuna, 563–565
yapı, 504
zorunlu rezerv oranı, 507–508
zorunlu rezerv, 500
Federal Reserve banknotları, 506
Federal Sigorta şirketleri birliği (FICA), 373
Federal Ticaret Komisyonu (FTC), 277, **278**, 279
Federal Vergi Reformu Danışma Kurulu, 386, 396
Feige, Edgar L., 430*n*
Fellmeth, Robert c., 296
Fenway Park, 252
Fırsat maliyeti, **2**, 27–30, 78, 79, 113, 121, 137
artan fırsat maliyeti kanunu, 35–36
faiz oranları ve, 232
marjinal maliyetler ve, 251
mukayeseli (karşılaştırmalı) üstünlük ve, 671
negatif eğim ve, 34–35
sosyal, 273
şimdiki ve gelecekte beklenen maliyetler ve faydalar, 31–32
üretim olanakları eğrisi (sınırı), 33
yatırımın, 230, 237–239
Fırsat seti (kümesi), **113**, 114
Fikri mülkiyet hakları, 729
Filipinler, 431, 620, 718
Film gelirleri, 211
Finans, 9
Finansal balonlar (kabarcıklar) 605–606
Finansal aracılar, **498**
Finansal piyasalar . *Bakınız* Para piyasası
Finansal sermaye piyasaları, **127**, **225**, 234
çalışanları 227–228
Kar fırsatları, 193
Finansal yöneticiler, 234
Finanse edilen sistem, 373
Finlandiya, 431, 647
Firma düzeyinde etkinlikler, 185
Firma spesifik yetenekler, 361
Firma teorisi, 48n
Firmalar tarafından istihdam kaararları, 618–624
Firmalar, 45–46, **46**, 48, 107–108, **136**
beri 1970, 622–624
çıktı kararları, 167–173
davranışın özeti, 622
fiyat alıcı , 167

kapanma, 182–183
kar maksimizasyonu, 136–139
kararlar, 109, 136, 138–139, 155
kaynakların etkin dağılımı, 249–250
makro ekonomi de, 404–405, 406
Tahvil ihracı by, 515–516
tarafından çıkan, 192–193
uzun döneme karşı kısa dönem kararlar, 177–178, 184
yatırım ve istihdam kararları, 618–624
yatırım kararları, 229–234
Fisher, Herbert, 385*n*
Fisher, Irving, 385, 385*n*
Fitzgerald, F.Scott, 409
Fiyat alıcı firmalar, 167
Fiyat alıcıları, 246
Fiyat değişimleri
-nin gelir etkisi, 120–121
-nin ikame etkisi, 121–122
Fiyat dışı tayınlama, 75–77
Fiyat düzeyleri, 626
denge, 553–554
işsizlik oranı, 579
toplam talep ve 539–541
Fiyat endeksleri, 442–444
Fiyat esnekliği, hesaplama, 95
Fiyat farklılaştırması, 263, **275**, 275–277, 278
Fiyat liderliği, **288**
Fiyat para, 494, 496, **496**
Fiyat rekabeti, 296
Fiyat sabitleme, 287–288, 296
Fiyat sistemi, tayınlama ve kaynak dağılımları, 73–79
Fiyat sürprizi, **657**
Fiyat tayınlaması, 63, **73**, 73–75
Fiyat Teorisi, 40
Fiyat yansıma etkisi, **697**
Fiyat(lar)
alternatifleri, 216–217
arz edilen miktar ve, 57–58
bütçe kısıtları ve, 115–116
denge, 64–66, 68
deregulasyonu, 727–728
döviz kurları ve, 704
emek arzı kararı ve, 612
girdi, 60, 139
ilgili malların, 59
ithalat, 582–583
kaynak dağılımı ve, 78
-lardaki dalgalanmalar, 442
mal ve hizmetlerin, 52
marjinal maliyet ve, 251
optimum, 560
para talebi ve, 522–523
talebin belirlediği, 74, 212
talep edilen miktar ve, 49–51, 53–55
üzerinde (gizli) anlaşma, 287–288
yıkıcı, 288
Fiyatlama
marjinal maliyet, 320–322
monopollerin, 263–268
monopollü rekabette, 313–315
Fiziki Sermaye, **222**
Fiziki sermaye, **222**, 632, 635–637
Florida, 438
Forbes dergisi, 227
Ford Motor Şirketi 46, 59, 185, 442
Ford, Gerald, 446
Fordlar, 363
Foxconn, 6
Fransa, 5, 214, 431, 633, 677, 718
Freddie Mac, 228, 617
Freeman, Richard, 367
Friedman, Milton, 337, 611*n*, 655
Friksiyonel işsizlik, **441**, **572**
Friver, Ronnie, 658
Froyen, Richard T., 425
Galbraith, John Kenneth, 297
Gambia, 646
Gardner, David, 144
Gaskell, Elizabeth, 646
Gates, Bill, 227, 363
Gayri safi milli hasıla, 430–431
Gayri safi yurtiçi özel yatırım , 420–422, **421**
Gayrisafi mili gelir (GNI), 366, **430**, 430–431, 714
Gayrisafi milli hasıla (GSMH), **419**, 423–424
Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH), 7, **417**, 417–431, 453
açık hedeflemesi, 594–595
bütçe fazlasının oranı, 602
deflatör, hesaplamak, 428
döviz kurları ve reel, 703
gelir yaklaşımı, 423–426
harcama yaklaşımı, 420–423
hesaplamak, 419–426
istikrar, 590
kavramın gelişmesi, 425
kavramın sınırlamaları, 429–431
kişi başına, 624–625
kullanılan mal ve kağıt işlemleri hariç 418–419
nihai mal ve hizmetler, 418
potansiyel, 556
reel büyüme oranı, 602
reel büyüme, 1871-2000, 639
reel büyüme, 1999-2007, 633
reel, hesaplamak, 427–428
reele karşı nominal, 426–429
sabit ağırlıklar ve problemler, 428–429
sosyal refah ve , 429–430
yeraltı ekonomisi ve , 430
yerel üretim faktörleri tarafından dışarıda üretilen çıktının istisna edilmesi, 419
yüzde olarak özel yatırım, 223
yüzde olarak sağlık maliyetleri, 356
Gazete fiyatları, 69
Gazinolar, 299
Gecekteki tüketim, 125, 127

Gecikme süreleri, **589**, 589–593
Cevap gecikmesi, 592–594
İstikrar, 590
Tanıma gecikmesi, 592
Uygulama gecikmesi, 592
Geir dağılımının marjinal verimlilik teorisi, **217**
Gelecekteki beklentiler, 458
Gelir (hasılat)
marjinal, 168
toplam, 136, 168
Gelir dağılımı, 217, 363–369
ABD'de eiştsizlik., 363–366
Afrikalı-Amerikalı hanehalkları, 365–366
Beyaz hanehalkları, 365–366
Değişmeler, 364
Dünya çapında, 366
Enflasyon ve, 444–445
fayda olanakları eğrisi, 359–360
Gini katsayısı, 364–365
kamusal mal olarak, 333, 371–372
Lorenz eğrisi, 364–365
Marjinal verimlilik teorisi, 217
servet dağılımı, 369
tek kişilik hanehalkları, 365–366
yoksulluk, 367–369
Gelir dağılımı, 369–376
Destekleyici güvenlik geliri (SSI), 374
Etkililik, 375–376
finanse etmek, 372–373
gıda pulları, 375
harcama programları, 373–375
işsizlik ödeneği, 374
kamu yardımı, 374
karşıt argümanlar, 369–370
Kazanılmış gelir vergisi kredisi (EIC), 375
konut programları, 375
lehinde argüman, 370–372
programlar ve politikalar, 372–376
Sosyal güvenlik sistemi, 373
Vergiler, 372–373
Yaşlı ve bakıma muhtaç olanlar için sağlık yardımı, 374–375
Yoksullar için sağlık yardımı, 374
Gelir eşitsizliği
ABD'de, 363–366
artışın nedenleri, 366–367
Dünya çapında, 366
göç ve, 366–367
kaynakları, 361–363
gelir etkisi, 120–121, 122*n*, 127, 613, 658*n*
ücret değişimi, 124–125
Gelir tahsisi, faydayı maksimize etmek, 117–118
Gelir ve harcamanın uyumsuzluğu (eş zamansızlığı), **517**
Gelir vergisi, 372–373, 379–383, 386, 483
Gelir yaklaşımı, **419**, 423–426
Gelir, 40, **51**
AAA şirket tahvil oranı, 529
ekonomik, 363, 384
gelir ve harcama arasındaki uyumsuzluk, 517
hanehalkı, 8, 19–20, 47, 51
hanehalkının kaynakları, 360–363
harcanabilir kişisel, 426
harcanabilir, 424, 472, 472–474
kiralık, 423
kişisel, 424, 426
mülk sahipleri', 423
mülkiyetten, 363, 364
nonlabor, 612
para talebi ve , 522–523
para, 364
reel, 114
sermaye, 225–227, 391
sürekli, 610
toplam, 453
ukusal, 8, 21–22, 366, 401, 423, 424
ücretdışı, 612
vergi gelirleri ve, 491–493
vergi sonrası, 426, 472
vergilenebilir, 381, 483
Gelişmekte olan ülkeler. *Bkz. spesifik ülkeler*
çevre konular , 646–647
ekonomik büyümenin kaynakları ve ikilem, 37–38
Ekonomik gelişme, 715–724
kişi başına gelir, 5
nüfus büyümesi , 724–726
nüfus ve yoksulluk, 714–715
piyasa ekonomisine geçiş, 726–730
tarımdan endüstriye geçiş 633
Gelişmiş ülkeler, 714
Gençler
asgari ücretin altında ücret, 578
işsizlik oranı of, 437–438
Genel denge analizi, 242–246
Genel Denge, **242**
-ın biçimsel ispatı, 245–246
talepteki değişmelere piyasanın uyumu, 244–245
teknolojik ilerleme 242–244
Genel Giderler, 156, 156–157
Genel giderlerin dağılımı, **157**
Genel olarak kabul edilmiş muhasebe prensipleri (GAAT), 729
Genel Ticaret ve Tarife AlaşmasıGeneral (GATT), **676**
General Electric Şirketi (GE), 230, 287
General Mills, 255
General Motors (GM), 228, 407, 418, 593
General Theory of Employment, Interest and Money (Keynes), 408, 411, 454, 471, 619*n*, 651
Geniş para, **497**
Genişletici maliye politikası, 407, **535**, 535–537, 556
Genişletici para politikası, **535**, 537
Genişletici, **402**
Gerçek Yatırım, **458**
Gerçekleşmiş sermaye kazançları, **597**

Geri ödememe, 226
Geri ödememeler, 229
Gerikalmışlık avantajları, 633
Gerschenken, Alexander, 633
Getiri oranı, 137, 178
  beklenen, 231–234
  normal, 137–138, 391–392
Gevşek para politikası, **525**
gıda fiyatları, 567, 677
Gıda pulları, 364, 368, **375**
gıda ve İçecek Yönetimi, 312
Giffen paradoksu, 122*n*
Giffen, Robert, 122*n*
Gilchrist, Simon, 533
Gini katsayısı, **364**, 364–365
Girdi fiyatları, 60, 139
Girdi talep eğrileri, 215–217
girdi talepleri, türev, 209
Girdi vermeliliği, **204**, **638**
Girdi/faktör piyasaları, **46**, 47–48, 108, 155
  hanehalkı seçimi, 122–127, 127–128
  kar maksimizasyon şartı, 215
  Mal piyasaları arasında bağlantı ve , 241–242, 287
  Temel kavramlar, 203–206
Girdiler, **26**, 46, **619**
  ikame edilebilir, 204, 210, 216
  talep, 204
  tamamlayıcı, 143, 204, 210, 216
  verimlilik, 204
Giriş engelleri, 168, 195, 254, 269–273, **270**
  ağ (network) etkileri , 272–273
  hükümet düzenlemeleri, 271, 300
  oligopoller ve, 285, 297
  ölçek ekonomileri, 270–271
  patentler, 271
Giriş engelleri. *Bkz.* giriş bariyerleri
Girişimciler, **46**, 225, 619, 716–717
Girişimcilerin hayvani (sezgisel) güdüleri, 532, **619**
Giyim ithalatı, 666
Gizli anlaşma , 287–288
Gizli anlaşma 288
Gizli anlaşmalar, **575**
Glaeser, Edward L., 28
Godfrey, John, 387
Goldin, Claudia, 439
Goldman, Seth, 308
Google, 4, 126, 309
Gore, Al, 322, 332
Göç, 366–367, 717
Gönüllü değişim, 14
Görünmez el, 68
Götürü vergiler, 472
Grafikler, 18–22, **22**
  eğim, 20–21
  karşılaştırmalı üstünlük ve ticaretten olan kazançlar, 30–31
  marjinal maliyetler, 160–161, 162–163
  modeller, 12
  ortalama değişken maliyet, 162–163
  toplam değişken maliyetler, 160–161
  üretim olanakları eğrisi, 32–38
  zaman serileri, 18, 22
Grameen Bank, 721–722
Gramm-Rudman-Hollings Sözleşmesi, **593**, 593–594, 595, 596
Grankow, Gary, 296
Grapes of Wrath, The (Steinbeck), 409
Great Britain, 677
  ekonomik büyüme, 633
  kişi başına gayrisafi milli gelir, 431
  Mısır Kanunları, 667
  para konuları, 5
  pound'un arz talebi 698–700
  Sanayi devrimi, 4, 125, 632–633
Great Gatsby, The (Fitzgerald), 409
Greenspan, Alan, 568, 605
Grevler, 189
GRH. *Bkz.* Gramm-Rudman-Hollings Sözleşmesi
Grilliches, Zvi, 644
Grossman, Gene, 646
GSYİH deflatorü, 428, 435, 442, 443
GSYİH. *Bkz.* Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)
Guiso, Luidi, 521
Güçlü sinyaller, 353–354
Gümrük Vergileri, 675, 675–676
Güney Afrika, 271, 431, 633, 647, 714
Güney Amerika, 552
Güney batı, 283
Güney doğu Asya, 636
Güney Karaloyna, 680
Gürcistan, 680
Häagen-Dazs, 193
Hacizler, 229
Haiti, 646
Halk sağlığı programları, 725–726
Hanahalkı seçimi
  çıktı piyasalarında, 111–116, 127–128, 241
  girdi piyasalarında, 122–128, 241
  Kayıtsızlık eğrileri, 132–133
Hane halkları davranışı teorisi, 48*n*
Hanehalkı geliri, 8, 19–20, 47, 51
  çoklu, 361
  kaynakları, 360–363
Hanehalkı talebi
  belirleyicileri, 51–53, 112
  bütçe kısıtları, 112–116
  değişmeler, 48–49
  faktörler, 48
  fırsat maliyeti, 121
  fiyat ve, 49–51
  gelir etkisi, 120–121
  ikame etkisi ve, 121–122
  piyasa talebi ve, 55–56
Hanehalkı yatırımı, 225*n*

Hanehalkları, 45–46, **46**, 107–108
ABD de gelir dağılımı, 365
Afrikalı-Amerikalı, 365–366
arasında gelir dağılımı, 217
arasında malların etkin dağılımı, 250–251
beri 1970, 615–618
Beyaz, 365–366
davranışın özeti, 615
emek arz kararı, 611–613
istihdam kısıtları, 614–615
karşı karşıya olunan mübadele, 123–124
makro iktisatta, 404–405, 406
net servet, 225
tasarruf ve ödünç almak, 125, 127, 234
tek kişi, 365–366
tercihler, 109
tüketim fonksiyonu, 454
tüketim ve emek arz kararları, 609–618
üretim, 135
Harberger, Arnold, 392
Harcama programları, 373–375
Harcama yaklaşımı, **419**, 420–423
Harcama, gelir ve harcamanın eş zamansızlığı, 517
Harcanabilir gelir, 424, **426**, **472**, 472–474
Haritalar, 11
Harrah'ın Eğlencesi, 641
Harrington, Michael, 368
Harsanyi, John C., 291
Harvard Business School, 311
Harvard Square, 212
Hasarlar
dışsallıklardan, 324–327
ölçmek, dışsallıklardan, 324–325
Hasarlı arabalar, 350–351, 352
Hasbro, 310–311
Hava kirliliği, 256, 321–322, 329, 646–647
Havale, 717
Havaotobüsü, 287
Havayolu endüstrisi, 5, 245, 275, 277, 283, 285, 287, 293–294, 575
Hayat Sigortası şirketleri, 498
Hayır işi , 371–372
Hazine bonosu, **407**
Hazine kağıtları, **407**
Hazine Müsteşarlığı, 509–510
Hazine tahvili, **407**, 506
Heckscher-Ohlin teoremi, **674**, 674–675
Heckscher, Eli, 674
Hediye vergisi, 386–387
Heller, Walter, 408
Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI), **298**, 298–299
Hertz, 296
Hesap birimi, **494**
Hesap makineleri, electronik, 242–244
Hızlandıran etkisi, **619**
Hızlandırılmış maliyet iyileştirme sistemi (ACRS), 643
Hilesiz oyun, **346**
Hiçbir çocuk arkada kalmayacak yasası, 642
Hindi tepesi, 308
Hindi, 431, 552, 718
Hindistan, 37, 723
ekonomik büyüme, 633
ekonomik gelişme, 723–724
emek verimliliği, 143
ithalat, 666
kişi başına gayrisafi milli gelir, 431
piyasa ekonomisine geçiş, 726
yolsuzluğun kontrolü, 718
Hiperenflasyon, **404**, 561
Hisse senedi (pay senedi), **407**
Hisse senedi piyasası, 228, 597
1948 den beri, 598–600
1995-2000 patlaması, 598–599, 601–603
balonlar, 598, 599, 605
Ekim 1987çöküşü, 600
etkileri, ekonomi üzerindeki, 600–606
Fed politikası ve, 603
patlama sonrası ekonomi, 604
Hisse senedi, **226**, **597**
kar payı, 597–598
-nin fiyatının belirlenmesi 597–598
ticareti, 226*n*
vergileri, 379–380
HIV/AIDS, 5, 637, 716
Hizmetler, 255*n*, **420**, 666
Hobbes, Thomas, 369*n*, 371, 385
Hoenig, Thomas, 658
Hollanda, 5, 431, 677
Homojen ürünler , **109**, **167**, 168
Honda, 419, 665
Honduras, 666
Honest Çay, 308
Hong, Harrison, 605
Hoover, Herbert, 425
HOPE Burs kredisi, 642
Hot dog fiyatları, Central Park'ta, 194
Houenipwela, Rick, 495
Houston Dynamos, 27
Houston, 367
Hu, Zulia, 638
Humphrey-Hawkins Act, 440
Hurricane Katrina, 4–5, 99
Hurwicz, Leonid, 355
Hükümet düzenlemeleri
dışsallıklar, 330
giriş engeli olarak, 271, 300
Hükümet başarısızlığı, **275**
Hükümet bütçesi. *Bkz.* Federal bütçe
Hükümet harcaması çarpanı, 476–478, **477**, 481, 490
Hükümet harcaması, açık hedeflemesi 593–597
Hükümet kağıtları, 509–510
Hükümet satın alımları (G), 472–474, 482*n*, 485–486
artış, 535–537
etkilerinde zaman gecikmesi, 591–593
Toplam talep ve, 543

Hükümet sübvansiyonları. *Bkz.* Sübvansiyonlar
Hükümet tahvil oranı, 528
Hükümet tüketimi ve gayrisafi yatırım, 422
Hükümet yetkilileri, 339–340
Hükümet
  bütçe açığı, 473
  denge çıktısı, 474–476
  ekonomideki rolü, 39, 41, 471, 472–476
  federal borç, 484–485
  federal bütçe, 481–485
  makro iktisatta, 404–405, 406, 407
  mali politika ve *Bkz. Mali politika*
  piyasa ve, 341
  prasal değer, 472
  rolü, oligopollerdef , 298–300
  transfer ödemesi, 363
  üretim, 135–136
Hükümetin etkinsizliği, 339–340
Hür (serbest) teşebbüs, **40**
IBM, 683
İcat, **638**
İçsel ekonomiler, 199
İçselleştirme, dışsallıklar, 324–332
IDM, 683
İhracat fiyatları, 696–697
İhracat sübvansiyonları, **675**, 675–676
İhracat teşviki, **720**
İhracat, 665–666
  döviz kurları ve, 703
  -ın belirleyiciler, 696
  net, 423
İhtiyacı olan ailelere geçici yardım (TANF), 374
İhtiyari maliye politikası, **472**
İhtiyat güdüsü, 520*n*
İkame edilebilir girdiler, 216
İkame etkisi, 121–122, 127, 613, 658*n*
  faktör fiyatındaki değişimin, 210–212
  ücret değişiminin, 124–125
İkameler, **52**, 123, 262, 263, 279, 285
  -in varlığı, 99
İkinci Dünya Savaşı , 403, 408, 716
İkinci Dünya Savaşı Sonrası Doğanlar (Baby boomers), 373
İkinci dünya, 714
İkinci el sigara içiciliği, 256, 322
İkinci en iyi ilkesi, **395**
İklim değişimi. *Bakınız* Küresel Isınma
İklim değişiminde hükümetlerarası panel, 322
İklim, 638–639
İkna yolu, **509**
İktisadi bunalım (durgunluk), **402**
İktisadi düşünce tarihi, 9
İktisadi düşünce tarihi,, 9
İktisadi problem, 38
İktisat teorisi, **10**–11, 11–14
İlaç (farmasötik)sanayi, 271, 310
İlaçlar, 310
İleri Mikro Araçlar (AMD), 278, 291
IMF, 638
İmkansızlıklar teorisi, **338**
İnce ayar, **408**
İnelastik talep, **92**
İnsan Kaynakları Geliştirme Merkezi, 10
İnsan kaynakları, 716–717
İnşaat endüstrisi , 245
Intel, 40, 270
Interbank ödemeleri, 505
Internet, 230, 286, 309, 666
Inventec Appliances, 6
IOUs, 500, 506
iPhone, 89
iPods, 6, 244, 261, 309, 406, 665, 729
İpotek azaltma, 396–397
İpotek piyasası, 228–229
İpotekler, 228–229
Irak Savaşı, 7
Iran, 718
IRAs (Bireysel emeklilik hesapları), 386
Irk ve cinsiyet ekonomisi, 9
Irk, ekonomisi, 9
İrlanda, 431, 677
IS eğrisi, 545–547, **547**
IS-LM diyagramı, 545–547
İskonto oranı, 237
İskonto oranı, **508**, 508–509
İspanya, 431, 677
İspanyol, yoksulluk oranı, 368
İstatistiki fark, **424**
İstihdam sözleşmesi, 408, 440
İstihdam, firma sektöründe, 623
İstikrar politikası, **589**, 590, 593
İstikrar, **15**
İstisnalar, 381*n*
İsveç, 431
İsviçre, 431
İş eğitimi, 637
İş İstatistikleri Bürosu (BLS), 10, 19, 435, 442–443, 486
İş kaybı, minimum ücret ve, 362
İş koruma, 680
İş ve Büyüme için Vergi Azaltma Uzlaşma Yasası , 643
İşçiler
  birim çıktı, 446–448, 624–625
  Birim sermaye, 448
  Cesareti kırılmış, 439–440, 618, 626
  misafir, 552
İşgücü katılım oranı, **436**, 436–437, 439, 616, 618
İşgücü, **436**
  Kadınlar, 361, 437, 439, 552, 635
İşgücüne dahil olmayan, **436**
İşlem amacı ile para, 496–497, **497**
İşlem amacı, **517**, 517–520
İşletme envanterlerindeki değişme, **421**, 421–422
İşletme kredileri, 227
İşsiz (istihdam yaratmayan) iyileşme, 7

İşsiz, **436**, 437
İşsizliğe getirilen nispi ücret açıklaması, **575**
İşsizlik oranı, 362, **403**, 403–404, 435, **436**, 571, **572**
1995-2002, 603
Birleşik Devletler., 1970-2007, 412
demografik grup halinde, 437–438
doğal, 441
enflasyon ve, 578–583
eyalet ve bölge olarak, 438
içeriği, 437–440
işsizlik süresi, 440
klasik görüş, 574
umudu kırılmış çalışan etkisi, 439–440
yer altı ekonomisi, 430
İşsizlik tazminatı, 363, 364, **374**
İşsizlik, 15, 33, 362–363, 403–404
-in varlığını açıklamak, 574–578
asgari ücret ve, 578
çıktı ve arasında kısa dönem ilişkisi , 625–626
doğal işsizlik, 584
eksik bilgi ve, 577–578
etkin ücret teorisi ve, 577
friksiyonel, 441, 572
göçün üzerine etkisi, 367
göreli ücret açıklaması, 575
işsizliği arttırmayan, 584–586
kaçınılmazlığı , 440–441
konjonktürel, 441, 572
maliyetleri, 440–442
ölçme, 435–437
sosyal sonuçları, 441–442
süresi, 440
yapısal, 441, 572
yapışkan ücretler ve, 574–577
İşten çıkarmalar, 680
İtalya, 430, 521, 677
İthal ikamesi, **720**
İthalat fiyatları, 582–583, 696–697
İthalat, 665
döviz kurları ve, 703
seviyesini belirlemek, 694
İthalat, belirleyiciler, 696
İtibari para, **496**
iTunes, 3
İyiniyet, 222
İzafiyet (görelilik) teorisi, 13
J-eğrisi etkileri, **703**, 703–704
Japan, 404, 419, 430, 633, 645, 676, 683, 711, 714, 718, 719
Jappelli, Tullio, 521
Jenerik ilaçlar, 310
Jensen, Christopher, 352
Jensen, Robert, 37, 723
JetBlue, 245
Jevons, William, 48*n*
Johnson & Johnson, 283, 297
Johnson, Bruce, 247
Johnson, Lyndon, 370
Johnson, Lyndon, 408
Jordan, 431
Jorgenson, Dale, 644
Kablo monopolü, 272
Kadınlar
işgücünde, 361, 437, 439, 552, 635
yoksullukta , 368
Kahvaltı gevrekleri, 306
Kamu ekonomisi, 9, 379
Kamu işletmelerinin fazlası, **423**
Kamu maliyesi, 379
Kamu mallarının optimal sunum düzeyi, **336**
Kamu politikaları
araştırma ve geliştirme için, 643, 645
eğitim üzerine, 642
ekonomik büyüme ve, 642–645
sanayi politikası, 645
tasarruf oranlarını artırmak için, 643
yatırım teşviki için, 643
Kamu tercihi teorisi, **275**
Kamu tercihi teorisi, 339–340
Kamu yardımları, **374**
Kamusal (sosyal) mallar, 319, **332**, 332–337
gelir dağılımı, 333, 371–372
-ın kamusal sunumu, 333–334
-ın optimal sunumu, 334–336
-ın özellikleri, 332–333
-ın yerel sunumu, 337
karma mallar, 337
Samuelson'un teorisi, 334–336
Tiebout hipotezi, 337
Kamusal mallar, **255**
Kamusal mulkiyet trajedisi, **728**
Kamyon endüstrisi, 275, 285
Kamyon hızları, 146
Kan bankaları, 187
Kantitatif ilişkiler, 12
Kanun ve ekonomi, 9
Kanunlar
Antitröst, 255
Sorumluluk, 328
yanlış, 256
Kapanma noktası, **182**, 182–183
Kapsamlı bütçe uzlaşma yasası, 594
Kar fırsatları, 3, 193, 195
Kar maksimizasyonu yapan firmalar
-da üretim kararı, 167–173
emek piyasası ve, 206–207
girdi piyasalarında, 215
-ın davranışı, 136–139
toprak piyasaları, 213
üretim kararı, 217, 241
Kar maksimizasyonu, 178–180, 619–620
için maliyet ve gelir karşılaştırması, 168–172
için marjinal gelir ve marjinal maliyet karşılaştırması, 207–208
Monopollerde (tekellerde), 266–268

Kar payları, **407**, 597–598
Karaborsa, **77**
Karar yapıcı birimler, 45–46, 107
Kararlar, uzun döneme karşı kısa dönem 138–139
Karbon dioksit emisyonları, 330, 331
Karlan, Dean, 376
Karlar, 3, 46, **57**, **136**, 137, **226**
ekonomik, 226
fonksiyonları, 226–227
kısa dönem, 179, 191–192
normal getiri oranı 137–138, 178
şirket, 391–392, 423
Karma ekonomik sistemler, 41
Karma mallar, **337**
Karşılaştırılabilir risk, 237
Karşılaştırmalı (Mukayeseli) üstünlükler teorisi, **27**–30, **667**
Karşılaştırmalı ekonomik sistemler, 9
Karşılıklı bağımlılık, 706
Karteller, **287**, 287–288
Kartezyen koordinat sistemi, 19, **22**
Kasa mevcudu, 500
Katma Değer Vergisi (KDV), 386
Katma değer, **418**
Katz, Lawrence, 362, 367
Kaufman, D., 718
Kayırılmış tüketiciler, **76**
Kayıtsızlık eğrileri, 130–134, **134**
Kaynak dağılımı, 38
ekonomik etkinlik ve, 316
etkin, 249–250
fiyatlar ve, 78
rekabetçi piyasalarda, 217
Kaynak tarafı, **388**
Kaynaklar, 25–26, **26**
kıtlık, 2, 25
-ın etkin dağılımı, 248
-ın kıtlığı, 34–35
-ın sürdürebilirliliği, 647–648
-ın yanlış dağılım , 34
tayınlma ve dağılım, 73–79
Kaynakların tahsisi. *Bkz. Kaynak tahsisi*
Kazanç matrisi, 291, **293**, 294
Kazançlar, korunan, 228
Kazanılmış Gelir Vergi Kredisi (EIC), 375
Kennedy, John F., 408, 676
Kennedys, 363
Kentsek fakirlik, 368
Kentsel ve bölgesel ekonomi, 9
Kenya, 143
Keynes, John Maynard, 408, 411, 454, 471, 619*n*, 651
Keynesyen İktisat, 651–652
Keynesyen/parasalcı tartışma, 655
Keynesyen tüketim teorisi, 454–458, 611, 615
Khan, Mohsin, 638
Kır evi endüstrisi, 125
Kırılgan ülkeler, 637
Kırsal yoksulluk, 368
Kısa dönem arz eğrileri, 58, 172–173, 192
Kısa dönem arz eğrisi, 550–553
Kısa dönem dengesi, 242
potansiyelin altındaki çıktı düzeyi, 556
Kısa dönem endüstri arz eğrisi, **183**, 183–184, 192
Kısa dönem kararları, 138–139
Kısa dönem karları, 191–192
Kısa dönem kayıpları, 192–193
Kısa dönem koşulları
uzun dönme uyarlanma, 189–195
uzun dönem yönelimleri ve, 178–184
Kısa dönem maliyet eğrileri, 165, 184–185
Kısa dönem maliyetleri, 156–166
Kısa dönem ortalama maliyet eğrileri, 189
Kısa dönem şartlara uzun dönem uyarlamalar, 189–195
Kısa dönem, **139**
kararlar 177–178
-de çıktı ve işsizlik arasındaki ilişki, 625–626
-de fiyat/çıktı düzeyinin belirlenmesi, 313–314
-de karlar, 179
-de talep esnekliği, 99–100, 101
Kısasa Kısas stratejisi, **294**
Kısıt altında emek arzı, **614**
Kısmı denge analizi, **242**
Kıstlanmamış emek arzı, **614**
Kıt, **2**, 25
Kıtlık (arz ve talep), **62**, 62–63
fiyat tabanları ve, 76
Kıtlık, 34–35
iki veya daha fazla kişilik ekonomide, 27–32
tek kişilik ekonomide, 26–27
Kimyasal atık, 256
Kindleberger, Charles, 676*n*
Kira geliri, **423**
Kira kontrol kanunları, 14–15
Kira
saf, 212–213
topraktan üretilen çıktının değeri ve, 213–215
Kirletme hakları, satış ve açık artırma, 329–330
Kirlilik, 256, 324, 646–647
Kişi başına çıktı büyümesi, **446**
Kişi başına gelir, -deki farklılıklar, 5, 366
Kişi başına GSYİH, 624–625
Kişisel gelir, **424**, 426
Kişisel hayrı severlik, 371–372, 376
Kişisel muafiyet, 381
Kişisel tasarruf oranı, **426**, 601
Kişisel tasarruf, **426**
Kişisel Tüketim Harcaması, **420**
Klasik iktisat, 48*n*, 572–574
Klasik modeller, 408
Knight, Victoria E., 641
Koeppen, Nina, 567
Kohn, Donald, 617
Kollektif eylem, 294–295
Kollektif mallar. *Bakınız* Kamusal (sosyal) mallar

Kompozisyon yanılgısı, **13**
Komşuyu zarara sokma poltikaları, 703*n*
Konferans kurulu, 617
Kongo, 647
Kongre Bütçe Ofesi , 642
Konjonktürel açık, **487**
Konjonktürel işsiszlik 441, **572**
Konjönktürel dalgalar, 402–403
  Reel konjönktür teorisi, 659–660
  Verimlilik ve , 624–625
Konsantrasyon rasyosu, **285**
Konser biletleri, 77–78
Konut dışı yatırım, **421**
Konut piyasası, 7, 193, 198–199, 228–229
  fiyatlardaki düşme, 617
  Köpük (balon), 604
  talepteki değişmeler, 244–245
Konut programları, 375
Konut yatırımı, **421**
Konut yatırımı, 616
Kore, 431, 665, 680, 719
Korelasyon, 12–13
Koruma, 666, **675**, 680–684
Koşu sporu dergileri, 306
Kota, **676**
Körfez savaşı, 15, 80
Kraemer, Kenneth L., 6
Kredi değerliliği düşük mortgage krizi, 7
Kredi dereceleri, 225–226
Kredi kartları, 496
Kredi kartları, 497
Kredi, 501, 503*n*
  faiz oranları, 225–226, 515
  ipotek (tut sat), 228–229
  iş, 227
Krueger, Alan, 362, 646
Kuehn, Kurt, 144
Kullanıcı tarafı, **388**
Kullanılmış arabalar, 350–351, 352
Kumanda ekonomileri, **39**, 41
Kumar, 349
Kuruluş sermayesi, 227–228, 231
Kuveyt, 287
Kuyruk, **76**
Kuyumcular, 498–499
Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması, **(NAFTA)**, **676**
Kuzeydoğu Florida Blood, 187
Kuzeydoğu, 438
Kuznets, Simon, 425
Kübalılar, 367
Küresel ısınma, 256, 322, 330, 331–332, 647, 648, 682–683
Küresel işler, 5
Küresellşeme, 665
Kyoto Protokolü, 331
Laffer eprisi, 660–661, **661**
Laffer, Arthur, 661
Lahart, Justin, 606
Landefeld, J. Steven, 425
Las Vegas oyun, 299
Lennar, 244
Levitt House, 306
Levitt, Steve, 322
Liikanen, Erkki, 567
Lincoln Elektrik, 226, 597
Lindblom, Eric, 100
Linden, Greg, 6
Linux, 263
Lipton, 308
Lisans verme 271*n*
Lisansüstü başvuruları, resesyonlarda, 576–577
Lispey, Robert, 446, 446*n*
List, John, 376
Live Nation, 286
LM eğrisi, 546, **547**
Lobicilik 275, 340
Locke, John, 369*n*, 371
LoJack, 322
Londra, 324
Lorenz eğrisi, **364**, 364–365
Los Angeles, 329, 367
Lucas arz fonksiyonu, **657–658**, 658–659
Lueck, Sarah, 486
Lufthansa, 293–294
Lüksemburg, 677
M1 para, 496–497, **497**
M2 para, **497**
Maastricht Anlaşması, 676
Maaşlar, 361–363
Macaristan, 665
Madagascar, 646
Maddi olmayan sermaye, **222**
Madeni paralar, 496
Madonna, 286
Madrian, Bridget, 459
Mahkum ikilemi, **292**, 294, 294–295, 296
Maine, 680
Makro iktisadi politika karması, 538–539
Makro iktisat, **8**, **401**, 401–402
  1970'den beri A.B.D. ekonomisi , 410–412
  açık ekonomi, 689–706
  Akım diyagram, 405–406
  alternatif modeller test etmek, 662
  çıktı büyüme, 402–403
  deflasyon, 404
  enflaston, 404
  hiperenflasyon, 404
  hükümetin rolü , 407
  işsizlik, 403–404
  literatürde, 409
  maliye politikası, 407
  para politikası, 407
  piyasa alanları, 406–407
  tarihi, 407–410

unsurları, 404–407
yeni klasik, 655–660
Makroekonomik değişkenler, 435
Makroekonomik istikrar, 727
Maksimin strateji, **293**
Mal para, 494, **496**, 496
Mal piyasası, 452, **531**
Denge, 534–535
politika etkisi, 535–539
Mal sahipliği, 391
Mal ve hizmetler piyasası, 406
Malezya, 143, 234, 665
Mali engel, **487**
Mali politika, **407**, 471, **472**
2008'de , 486, 592
açık hedeflemesi, 593–597
beri1993, 483–484
çarpan etkileri, 476–481
çarpanlar, türetmek, 490
daraltıcı, 537–538, 556
denk bütçe çarpanı, 480–481
esnek döviz kuru rejimleri, 704–705
etkileri, 556–558
federal bütçe, 481–485
genişleyici, 535–537, 556
hükümet harcaması çarpanı, 476–478
ihtiyari, 472
mal ve para piyasaları etkileri, 535–539
teşvik paketi 2008, 592
vergi çarpanı, 478–480
zaman gecikmeleri, 589–593
Maliyet eğrileri, 166
kısa dönem ortalama, 189
kısa dönem, 165, 184–185
marjinal, 160, 172–173, 183–184, 241
toplam değişken, 158–159
uzun dönem, 177–178, 185
uzun dönem ortalama, 186–188, 190–191, 199–200
Maliyet itişli enflasyon, **55**
Maliyet şokları, **552**, 560
Maliyeti minimize eden denge şartı, 152–153
Maliyetler
açık maliyetler, 136
açık, 136
ayar, 620
batık , 3
beklenen getriri , 231–234
bugün ve gelecekteki bekleneni tartmak , 31–32
değişken, 156, 157–163
ekonomik, 136–137, 165
fırsat. *Bkz.* Fırsat maliyeti
kısa dönem, 156–166
marjinall, 2–3, 159–161, 165
muhasebe 136, 165
ortalama değişken, 162–163, 165
ortalama sabit, 165
ortalama toplam, 163–165, 165
örtülü, 137
sabit, 156, 156–157
toplam 136, 137–138, 156, 163–165, 165
toplam değişken, 165
toplam sabit, 165
uzun dönem, 184–189
üretim, 57, 59
yatırımların beklenen, 230
Mallar
ara, 418
dayanıklı olmayan, 222*n*, 420
dayanıklı, 222*n*, 420
düşük, 52, 122*n*
final, 418
ikame, 52
kamusal (sosyal), 255, 319, 332–337
karma, 337
normal, 51, 53, 121, 646
özel, 255
Sermaye, 32, 221–223
sosyal, 255
tamamlayıcı, 52
tüketici, 32, 34–35
Malthus, Thomas, 4, 48*n*, 635, 647, 648, 724
Manikür salonları, 354–355
Mantık kuralı, **278**
Mariel boat lift, 367
Marinal sosyal maliyet (MSC), **320**, 320–322
Marinal ürün geliri (MRP), **205**, 205–206, 216
Beklenen getiri oranı, 233–234
ücret oranları ve, 207
Marjinal analiz, örnek çalışma, 170–171
Marjinal dönüşüm oranı (MRT), **35**
Marjinal fayda (MU), **116**
azalan ve negatif eğimli talep,, 119–120
azalan verimler kanunu, 50, 116–117, 127, 131
birim dolar, 118
Marjinal gelir (MR), **168**
Emek piyasalarında karları maksimize etmek için marjinal maliyet ile karşılaştırmak, 207–208
piyasa talebi ve monopollerde, 264–266
tam rekabetçi firmalarda, 263
Marjinal ikame oranı, 130, **134**
Marjinal ithalat eğilimi (MPM), **694**
Marjinal maliyet eğrileri, 160, 172–173, 183–184, 241
Marjinal maliyet eğrisi, 160, 172–173
Marjinal maliyet fiyatlaması, 320–322
Marjinal maliyetler **(MC)**, 2–3, **159**, 159–161, 165
Emek piyasalarında karları maksimize etmek için marjinal geliri karşılaştırmak, 207–208
fiyat ve, 251
grafik çizmek, 160–161, 162–163
Ortalama toplam maliyetler 164–165
Marjinal özel maliyet, **323**
Marjinal tasarruf eğilimi (MPS), **455**, 455–456
Marjinal teknik ikame oranı, 150, **153**
Marjinal tüketim eğilimi (MPC), **455**, 455–456

Marjinal ürün, **141**
azalan verimler kanunu, 141–142
ortalama ürün, 142–143
Marjinal vergi oranı, **381**, 381–382
Marjinal zarar maliyeti (MDC), **323**, 323–324, 324, 325
Marjinalizim, **2**–3
Marka imajı, 310
Marka tercihleri, 306
Marshall, Alfred, 10, 48*n*, 49, 50, 122*n*
Martin, Keith, 272
Marx, Karl, 4, 371
Maskin, Eric, 355
Massachusetts Motorlu Arçlar Tescili , 248–249
Massachusetts, 438, 680
Bütçe kesintileri, 248–249
Massachusetts'de bütçe kesintileri, 248–249
Mastruzzi, M., 718
Mattel, 310–311
McCain, John, 413
McDilda, Jim, 326
McDonald's, 89, 102, 332
McGreevy, Patrick, 296
Meadows, Donella, 648*n*
Medtronic, 283, 297
Meksika, 431, 552, 665, 666, 690, 696–697, 718
Menger, Carl, 48*n*
Menu labels, 312
Merkezi planlama, 721
Mesleki Güvenlik ve Sağlık Yasası (OSHA), 638
Mevduat Kurumlarının Serbestleştirilmesi ve Para Politikası Kanunu, 498, 508
Mevduat, 500
Mısır Yasaları, **667**, 675
Mısır, 718
Miami, 367
Michigan Üniversitesi Araştırma Merkezi, 10
Michigan, 438
Microsoft, 4, 40, 227, 254, 255, 261, 278, 297, 363
Mikroekeomi (mikro iktisat), **8**, **401**
Mikrofinans, 721–722
Mill, John Stuart, 370
Miller, John W., 678
MillerCoors, 285
Milli (Ulusal) gelir, 8, 21–22, 366, 401, **423**, 424
Milli (Ulusal) gelir ve hasıla hesapları, **417**, 425
Milli (Ulusal) güvenlik, 682
Minimum etkin ölçek (MES), **186**, 186–187
Minimum gıda bütçesi, 368
Minimum ücret yasaları, **578**
Minimum ücret, **79**, **361, 361–362**
Miras, 363
Misafir işçiler, 552
Mishkin, Frederic, 606
Mississippi, 374
Mitsubishi, 40, 254
Modeller, **11**, 11–14
Modern ekonomik büyüme, **631**
Modigliani, Franco, 611*n*
Mogul, Matthew, 231
Monopolcü rekabet, 255, 262, 303–318, **304**
-de reklam, 309–312
ekonomik etkinlik ve kaynak tahsisi, 316
endüstri özellikleri, 304–305
fiyat ve çıktı kararı, 313–315
ürün farklılaştırması, 305–309, 309–312
Monopoller, **254**, 262
Antitröst politikası, 277–279
-de fiyat ve çıktı kararları, 263–273
-de talep, 263–268
doğal, 270–271
fiyat farklılaştırması, 275–277
giriş engelleri, 269–273
özellikler, 304
rant kollama davranışı, 274–275
saf, 262
sosyal maliyetler, 273–275
tam rekabet ile karşılaştırıldığında, 268–269
Monster.com, 4
Moreno, Julia, 352
Moreno, Manuel, 352
Morgenstern, Oskar, 291
Morton, Fiona Scott, 307*n*
Mozambik, 646
Muhasebe maliyetleri, 136, 165
Muhasebe, 499–500
Mukayeseli (karşılaştırılmalı) üstünlük, 27–31, **29**–30, 38, **667**, 667–674
döviz kurları , 673–674
kazançlar, 670–671
mutlak üstünlük , 667–671
teorisi, 667
-ün fırsat maliyeti ve, 671
-ün kaynakları, 674–675
Muñoz, Sara Schaefer, 326
Mutlak büyüklük, 92*n*
Mutlak değer, 92*n*
Mutlak Üstünlük, **29**, 30, **667**
Karşılıklı kazançlar, 668–669
Mukayeseli (karşılaştırmalı) üstünlük karşılaştırılması, 667–671
Muz ihraç eden ülkeler organizasyonu (OBEC), 97–98
Mülkiyet hakları, 369–370
Müzakereler, 327–328
Müzayedeler, 63
Müzik endüstrisi, 3, 283, 286
Müzük indirme, 244
Myerson, Roger, 355
Nadiri, M., 643*n*
NAIRU (Enflasyonu Hızlandırmayan İşsizlik Oranı), 584–586, **585**
Nakit, 500
Nalebuff, Barry, 308
NASDAQ bileşik, **598**
Nash dengesi, **292**

Nash, John F., 291
Natalucci, Fabio, 533
Neden, 12–13
Negatif dışsallıklar, 256
Negatif eğim, 20–21, 34–35
Negatif ilişki, 19, **22**
Negatif talep şoku, **596**
Neoklasik iktisat, 48*n*
Nepal, 431
Net değer, **51**, 225, 384
Net faiz, **423**
Net gelir, 226. ayrıca bkz Kar
Net ihracat (EX-IM), **423**
Net işletme transfer ödemeleri, 423
Net mal ve hizmet ihracatı (EX-IM), **694**
Net milli hasıla (NNP), **424**
Net vergiler (T), **472**, 472–474, 535–537
Net yatırım, **422**
  (karşıtı) gayrisafi yatırım, 422
Neumann, John von, 246
New Hampshire, 680
New York Jets, 283
New York Şehri, 274, 275, 324
New York Yankees, 13, 252
New Zealand, 362, 668–672, 714
Newport, Patrick, 617
Newton fiziği, 13
Newton, Sir Isaac, 13
Ng, Serena, 617
Nihai mallar ve hizmetler, **418**
Nijerya, 647, 718
Nike, 140
Nine Inch Nails, 286
Nispi faiz oranları, 702
Nixon, Richard, 676
Nokta esnekliği, 106
Nominal çıktı, 427
Nominal GSYİH, 426, **426**
Nominal ücret oranı, **612**
nominal, 612
  firmanın artışa tepkisi, 210
  reel, 612, 612*n*
Nordhaus, William D., 425
Normal getiri oranı, **137**, 137–138, 178, 391–392
Normal mal, **51**, 53, 121, 646
Normatif iktisat, **10**, 242
Norveç, 366, 431
Novotel, 728
Nüfus artışı, 724–726
Nüfus Bürosu, 10
O'Neal, Shaquille, 361
Obama, Barack, 413
Obezite, 312
Ockham'ın Bıçağı (ustrası), **11**
Office Depot, 299
Office of Federal Housing Enterprise Oversight, 617
Ohio, 419, 665
Ohlin, Bertil, 674
Oklahoma, 576–577
Okullar, 337
Okun kanunu, **625**
Okur yazarlık oranları, 716–717
Oligopol, 262, **283**, 283–302
  anlaşma modeli, 287–288
  Cournot modeli, 289–290
  fiyat liderliği modeli, 288
  hükümetin rolü, 298–300
  modelleri, 287–290
  oyun teorisi, 290–296
  -ün ekonomik performansı ve, 297–298
  -ün özellikleri, 304
  -ün piyasa yapısı, 284–287
Oligopolistik endüstriler, 254–255
Olsen, Kenneth, 244
Onay kararı, 278
Online Müzayedeler, 63
OPEC. Bkz. Petrol İhraç eden Ülkeler Organizasyonu (OPEC)
Optimal envanter (stok) seviyesi 621, 621–622
Optimal tesis ölçeği, **189**
Optimal üretim tekniği, 139, 139–140
Optimal vergileme, 395
Optimum fiyat, 560
Oransal vergi, **380**
Organize emek, 189
Organize suç, 5
Orjin, 19, **22**
Orta Amerika, 552
Orta Asya , 714
Orta gelirli ülkeler, 366
Orta nokta formülü, **94**, 94–95
Ortak ödemeler, 357
Ortaklık payı, 597
Ortaklık, 391
Ortalama değişken maliyet (AVS), **162**, 165
  grafikleme, 162–163
Ortalama sabit maliyet (AFC), **157**, 165, 182
Ortalama toplam maliyet (ATC), **163**, 163–165, 165
Ortalama ürün, **142**, 142–143
Ortalama vergi oranı, **381**, 381–382
Oster, Sharon, 307*n*
Ostrom, Carol M., 312
Otomatik istikrarlandırıcılar, **487**, 592*n*, **596**, 626
Otomobil endüstrisi, 245, 309, 438
Otomotaik istikrar bozucular, **596**
Otoriter sistemler, 39
Oylama paradoksu, 338–339, **339**
Oyun teorisi, 290–296, **291**
  çok oyunculu oyunlar, 294–295
  tekrarlanan oyunlar, 293–294
Ödeme (ödül veya kazanç), 346
Ödeme Aracı, **494**
Ödeme gücü ilkesi, **384**
Ödemeler bilançosu, **690**, 690–693

Cari işlemler hesabı, 690–692
Sermaye hesabı, 692–693
Ödülleri eşleştirmek, 376
Ödünç almak 125, 127
Ölçeğe göre artan getririler, **185**, 185–188, 191
Ölçeğe göre azalan getriler, **185**, 188–189
Ölçeğe göre ekonomiler, 638
giriş engeli olarak, 270–271
grafik sunum, 186–188
kan bankalarında, 187
kaynaklar, 185
örnek, 185–186
Ölçeğe göre getiriler
artan, 185, 185–188, 191
azalan, 185, 188–189
sabit, 185, 188, 268, 269
Ölçeğe göre negatif ekonomiler, **185**, 188–189
Ölçeğe göre sabit getiriler, **185**, 188, 268, 269
Ölüm oranları, **725**, 725–726
Öncü, 459
Öngörülen enflasyon, 445
Örtük maliyetler, 137. *Bakınız* Fırsat maliyeti
Özel bankacılık sistemi, 497–498
Özel çıkar grupları, 340
Özel mallar, **255**
Özel mülkiyet hakları, 728
Özel sektörün tuttuğu federal borç, **485**
Özel tüketim vergileri, 381, 386
Özel tüketim vergisi, 380
Özelleştirme, 340, 728
Özgürlük anlaşması, 369–370
Pakistan, 431, 718
Papua Yeni Gine, 646
Para arzı
faiz oranları ve, 524
Fed tarafından kontrol, 506–512
-nda artış, 537
Toplam talep ve, 542
Para benzerleri, **497**
para birimlerinin birbiri ile değişimi, 689
Para çarpanı, **503**
Para geliri, **364**
Para piyasası, 406–407, 452, **532**
-nda denge, 534–535
-nde politika etkileri, 535–539
-nde arz ve talep, 523–524
Para politikası, **407**, 471, **472**
1900'dan beri Para sistemleri, , 709–711
daraltıcı, 538
esnek döviz kurları, 704
etkileri, 556–558
Federal Reserve ve, 564
genişletici, 535, 537
gevşek, 525
mal ve para piysaları etkileri, 535–539
sabit döviz kurları, 706
sıkı, 525
tepki gecikmleri, 593
zaman gecikmeleri, 589–593
Para talebi eğrisi ve -de kaymalar, 524–525
Para talebi
ATM ve, 521
fazi oranları ve, 518–519
gelir ve , 522–523
işlem amaçlı, 517–520
optimal denge, 519
para yönetimi, 517–520
piyat seviyesi ve, 522–523
sayısal örnek, 529–530
spekülasyon amaçlı, 520
Toplam çıktı (gelir) ve, 522–523, 525
toplam, 520–521
Para
arz eğrisi, 511, 512
arzı ölçmek, ABD'de, 496–497
değer biriktirme olarak, 494
değişim aracı olarak, 494
değişim hızı, 652–653, 654
enflasyon ve, 560–561
fiyat (token), 494, 496
geniş, 497
hesap birimi olarak, 494
işlemler, 496–497
kavramı, 493–494
M1, 496–497
M2, 497
mal, 494, 496
-nın miktar teorisi, 653–654
ödeme araçları olarak, 494
özel bankacılık sistemi ve , 497–498
yakın, 497
yaratmak, bankalar tarafından, 498–503
Paranın değer kaybetmesi, **700**
Paranın değer kazanması, **700**
Paranın değer yitirmesi, **496**
Paranın dolanım hızı, **652**, 652–653, 654
Paranın likidite özelliği, **494**
Paranın miktar teorisi, **653**, 653–654
Parasal harcama gerektiren harcamalar, 136
Parasalcılık, 652–655
Keynesyen/parasalcı tartışma, 655
Pareto etkinliği, **248**, 248–249
Pareto optimalitesi, **248**, 248–249
Pareto, Vilfredo, 48*n*, 248
Parkta Shakespeare , 79
Patent, **271**, 645
Patlama, **402**
Pavarotti, Luciano, 361
Pazarlık gücü, 185
Pazarlıklar, 327–328
Pentagon, 7
Pepsi, 293
Perakende satış vergisi, 381
Performans maaşı, 356

Petrol fiyatları, 5, 64, 75–76, 80–81, 99–100, 287, 438
Petrol ihraç eden ülkeler organizasyonu (OPEC), 5, 75, 99, 287
Petrole uygulanan gümrük vergisi, 80–81
Phillips Egrisi, **580**, 580–583, 625
-ne tarihsel bakış, 580–581
beklentiler ve, 583
toplam arz ve toplam talep analizi ve, 581–583
uzun dönem, 584
Phillips, A.W., 580
Picasso, Pablo, 361
Pittsburgh, 666, 672
Piyasa ayarlamaları, talepteki değişmelere, 244–245
Piyasa arzı, **61**
Piyasa başarısızlığı, **254**, **319**
kaynakları, 254–257
Piyasa dengesi, 62–66
Piyasa destek kurumları, 728–729
Piyasa ekonomisi
-e geçiş, 726–730
Dış yardım, 730
Ekonomik gelişme stratejileri, 719–722
fiyat serbestleştirmesi, 727–728
makro iktisadi istikrar, 727
özelleştirme 728
piyasa destek kurumları, 728–729
sosyal güvenlik net, 729
şok terapisi, 730
tedricilik, 730
ticaret liberilizasyonu, 727–728
Piyasa eksenli (yönelimli) sistemler, 721
Piyasa etkinliği, arz ve talep ve , 81–85
Piyasa fiyatları, 48
talep edilen miktar ve , 48–49
Piyasa gücü, **261**, 279
Piyasa payı, 284
Piyasa sınırları, 262–263
Piyasa sinyali, **353**, 353–355
Piyasa talebi, **55**, 55–56
kamusal mallar için, 335–336
Marjinal gelir ve monopollerde , 264–266
özel mallar için, 334
Piyasalar, **39**, 298
çıktı (ürün). *Bkz. Mal piyasaları*
eksik (aksak), 254–255
etkin, 3
girdi (faktör). *Bkz.* Girdi/faktör piyasaları
girdi. *Bkz.* Girdi/faktör piyasası
kara, 77
kısıtlar, 75–78
serbest, 39–40, 41
sermaye, 47, 224–229
tanımlayan, 299
toprak 47, 212–215
tut sat (ipotek), 228–229
yarışabilir, 285
Piyasanın belirlediği döviz kurları, **697**
Piyasayı temizleyen modeller, 408
Plak Şirketleri, 286
Planlanan toplam harcama (AE), **460**, 460–461, 464–465
faiz oranı ve, 532–534
uluslararası sektör ve, 693–695
Planlanan yatırım (I), **458**, 464, 474
faiz oranı ve 531–534
faiz oranına duyarlılık veya duyarsızlık, 536
-ın belirleyicileri, 532
planlanan yatırımın faiz duyarlılığı, **536**
planlanan yatırımın faiz duyarlılığı, **536**
Planlı ekonomiler, 306
Plato, 119*n*
Politik iktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri (Ricardo), 667
Politik sistemler, 39–40
Politika ekonomisi, 10
Politika karması, **538**, 538–539
Pollock, Jackson, 74
Polonya, 567, 727, 730
Pomona Koleji, 166
Pore, Robert, 247
Portakal suyu fiyatları, 67
Portekiz, 431, 677
Porter, Michael, 284
Post hoc yanılgısı, 12–13
Post hoc, ergo propter hoc, **12**–13
Potansiyel çıktı, **556**, 584
Potansiyel GSYİH, **556**
Potansiyel olarak etkin, 248
Pound, arz ve talebi, 698–700
Pozitif dışsallıklar, 322
Pozitif eğim, 20–21
Pozitif iktisat, **10**, 81, 242
Pozitif ilişki, 19, **22**
Proctor & Gamble (P&G), 262, 287
Ptolemy, 13
Putnam, Howard, 294
Radiohead, 283
Rant kollama davranışı, 274–275, **275**, 300, 340
Rasyonel beklentiler hipotezi, 656, **656–659**
piyasa temizlenmesi ve, 657
Rawls, John, 371
Rawls'cı adalet, **371**
Reagan, Ronald, 340, 661–662, 677
Reel Ağlar, 278
Reel balans etkisi, **541**
Reel faiz oranı, **445**
Reel gelir, **114**
Reel iş çevrimi teorisi, **659**, 659–660
Reel servet etkisi, **541**
Reel ücret oranı, **612**, 612*n*
Refah ödemeleri, 364
Refah, **374**
Regan, Ronald, 298
Rekabet, 41
aksak, 254–255
mükemmel, 109, 167–168

oligopollerde, 283–284
uluslararası, 300
Rekabetçi denge, tahsisi etkinliği , 246–254
Rekabetçi piyasalar , kaynak tahsisi ve çıktı karması, 217
Reklam, 309–312
Reklamlar, 354
Renaud, Jean-Paul, 296
Resesyonlar, 7, 362, **402**, 408, 438
2008, 486
işsizlik oranı ve, 438, 614
resesyon dönemlerinde cesareti kırılmış işçi etkisi, 618
resesyon dönemlerinde yüksek lisans başvuruları, 576–577
sosyal sonuçlar, 442
Restaurant işletmesi, 304, 306
Rezervler, **500**, 506–508
Ricardo, David, 4, 27–28, 29–30, 48*n*, 141, 635, 667, 670, 671
Risk alma, 227, 237
Risk pirimi, **348**
Risk sever, **348**
Risk yansız, **348**
Risk
-e ilişkin tutumlar, 348–349
iskonto, 598
kıyaslanabilir, 237
Riskten kaçınma, **348**, 348–349, 371
Roberts, Julia, 211
Robinson, James, 638
Rockefellers, 363
Rodrik, Dani, 645
Roma Kulübü, 648
Romanya, 431, 665
Roosevelt, Franklin D., 425
Roth bireysel emeklilik hesapları (IRAs), 643
Rousseau, Jean-Jacques, 371
Rusya, 331, 714, 718, 726, 727, 729, 730
Rwanda, 431
Ryan Evleri, 244
S&P/Case-Shiller ulusal ev fiyat endeksi, 617
Sabit ağırlık prosedürü, **427**, 427–428
Sabit ağırlıklar, 428–429
Sabit döviz kurları, 706, 709–711
Sabit maliyetler, **156**, 156–157, 180–181
Sabit maliyetli endüstriler, 200, **201**
Sabit oranlı krediler, 225, 228
Sabit üretim faktörü, 139
Saf kira, **212**, 212–213
Saf monopol (tekel), **262**
Sağlık bakımı
teşvikler, 356–357
verimliliği artırmak, 641
Sağlık Bölümü (Bakanlığı) ve İnsan Hizmetleri,, 368, 370
Sağlık problemleri, 716
Sağlık üzerine ulusal iş grubu, 641
Sağlık, değeri, 325
Sakatlık Sigortası (DI) programı, 373
Samuelson teorisi, 334–336
Samuelson, Paul, 334, 425
San Francisco, 304, 306
Sanayileşme, 719–720
Satın alma gücü paritesi teorisi, **701**
Satış elemanları, 356
Satış vergisi, 379, 381, 386
Scheinkman, José, 605–606
Schumpeter, Joseph, 297
Schwarzman, Steve, 457
Scott, Bette, 576
Scott, Peter, 326
Seçim (tercih)
fayda, 116–120
iki veya daha fazla kişinin olduğu ekonomi, 27–32
tek kişinin olduğu ekonomi, 26–27
Seçim, 2008. *Bkz.* Başkanlık seçimi
Selten, Reinhard, 291
Sendikalar, 189
Serbest meslek sahiplerinin geliri, **423**
Serbest piyasalar, 39–40, 41, 251
Serbest ticaret, 6, 27–28, 678–680
Serbestçe dalgalanan sistem, 711
Sermaye birikimi, 216, 229
Sermaye geliri, **225**, 225–227, 391
Sermaye hesabı dengesi, **692**
Sermaye hesabı, 690, 692–693
Sermaye kaçışı (çıkışı), **716**
Sermaye kazançları, 407, 407*n*, **597**
Sermaye oluşumu, 716
Sermaye piyasası, **47**, **224**, 224–229
Finansal, 127
Kar fırsatları ve , 193
Sermaye sahipleri, gelir, 217
Sermaye stoğu, 619
Sermaye stoku, **223**
Sermaye tahsisi, 221, 229
Sermaye varlıkları, amortisman, 224
Sermaye yatırımları, 619
Sermaye yoğun teknoloji, **140**, **620**
Sermaye, **25**, 32, **221**, 221–223, 234, 446
artma, 635–637
arz 224
aşırı, 620–621, 627
bilgi teknolojisi, 640
Birikim 37
Cezbetmek, 636–637
değişken, 158
Emek verimliliği ve , 143
fiziksel, 632, 635–637
girişim, 227–228, 231
insan, 32, 222, 361, 446, 447, 632, 637
işçi başına, 448
Marjinal ürün, 150, 233–234
ölçmek, 223
somut (fiziksel), 222
sosyal genel, 717

sosyal, 222
soyut, 222
talep, 224, 229–234, 238
zaman boyutu, 222, 229
Sermayenin marjinal ürünü, 150
Sermayenin piyasa değeri, 223
Servet dağılımı, 369
Servet eşitsizlikleri, 5, 37
Servet, 40, **51**, 384
emek arz kararı ve, 612–613
hanehalkı, 610
miras, 363
servet, vergi matrahı olarak, 386
Shapiro, Jesse M., 28
Shea, Dennis, 459
ShenZhen Borsası, 637
Sherman Kanunu, 277–278, 682
Sıkı para politikası, **525**
Sınırlamalar
bütçe, 112–116
piyasa, 75–78
Sierra Leone, 646
Sigara içme, 256, 322
-nin esnekliği, 100
Sigara vergileri, 100
Sigorta
Riskten kaçınma , 348–349
Sağlık, 356–357
Ters seçim ve, 351
Simon, Herbert, 190
Simon, Ruth, 617
Singapur, 330
Sinyaller, 353–355
Sivil havacılık yönetim kurulu, 275
Skrzypek, Slawomir, 567
Slovakya, 665
Smith, Adam, 4, 48*n*, 68, 119, 119*n*, 383
Smoot-Hawley tarifesi, **676**
Snapple, 308
Sobe, 308
Solomon Adaları, 495
Son borç mercii, **505**
Sony, 102, 283
Sosyal güvenlik ağı, 729
Sosyal güvenlik sistemi, 364, 369, 370, **373**, 407, 443, 445
Sosyal kanunlar, 50
Sosyal konutlar, 368
Sosyal maliyetler, monopollerin, 273–275
Sosyal mallar, **255**
Sosyal psikoloji, 7
Sosyal refah kaybı, monopollerden, 273–274
Sosyal refah, GSYİH ve, 429–430
Sosyal sermaye, **222**
Sosyal sermaye, **717**
Sosyal sözleşme teorisi, 371
Sosyal sözleşmeler, **575**
Sosyal tercih, **337**, 337–340
hükümet etkinsizliği, 339–340
oylama paradoksu, 338
rant kollama davranışı, 340
Sovyetler Birliği, 5, 15, 252, 647, 714
Soyutlama, 11
Sözleşmeler, 729
bağlamak, 278
Spekülasyon güdüsü, **520**
Spence, Michael, 353
Spor biletleri, 77–78
Stagflasyon, **408**, **559**, 563, 564–565, 656
Standard and Poor's 500 (S&P 500), **598**, 598–599, 600
Standart indirim, 381, 383
Standart Petrol, 277–278
Staples Merkezi, 77
Staples, 299
Steinbeck, John, 409
Steiner, Michelle, 352
Steiner, Stephen, 352
Stents, 283
Stiglitz, Joseph, 353
Stok değeri, 223
Stok ölçekleri, 223, 384–385
Stok yatırımı, **621**, 621–622, 623–624
Stok/satışlar oranı, 623–624
Streisand, Barbara, 78
StubHub, 77, 252
Su , fiyat, 119
Su kirliliği, 256, 320
Suç oranları, 12–13, 14
Sudan, 646
Sudi Arabistan, 287
Sun Microsystems, 298
Suzuki, 665
Sürdürülebilirlik konuları, 646–648
Sürekli enflasyon, 561, 654
Sürekli gelir, **610**, 610–611
Sürüş kısıtlamaları, 329
Swissair, 5
Şangay Borsası, 637
Şili, 666, 714
Şimdiki değer (PV), **240**
hesaplanması, 236–240
Şimdiki iskonto değeri (PDV), 237–240, **240**
Şimdiki tüketim, 125, 127
Şirket bonoları, **407**
Şirket karları, **423**
Şirket vegisi, 372
Şirketler (kurumlar) gelir vergisi, 379, 380, 391–393
Şirketler, 391
Şok terapisi, **730**
T. Rowe Fiayt, 459
Taban fiyatlar, **79**
Tacikistan, 646
Tahmin edilmeyen enflasyon, 445
Tahsisi etkinliği, 14, 246–254
Tail dekorasyonları, 326

Takas, **494**
Talebin çapraz fiyat esnekliği, 90, **102**
Talebin fiyat esnekliği, 90–92, **91**, 93–94
Talebin gelir esnekliği, **102**
Talep çekişli enflasyon, **558**, 558–559
Talep edilen miktar, **48**, 48–49
fiyat ve, 49–51, 53–55
Talep eğrileri, **49**, 49–51, 68
bireysel, 56
boyunca hareket etmek, 53–55
doğru boyunca esneklikteki değişmeler, 95–97
eğim, 49–50
girdi, 215–217
işgücü, 572–573
Kayıtsızlık eğrileri ve bütçe kısıtlarından türetmek, 133
kayması 53–55
nokta esnekliği, 106
piyasa, 55–56
rekabetçi firmalar için, 264
tam esnek, 91
tam inelastik, 91
Toplam, 539–543
Talep eğrisi boyunca hareket, 53–55, **54**
Talep eğrisinin kayması, **53**, 53–55
Talep esnekliği
belirleyicileri, 99–100
ürün farklılaştırması , 313
kısa ve uzun dönemde, 100–101
Talep kanunu, 10, **49**, 49–51
Talep şedülü, **49**
Talep tarafından belirlenen fiyat, 74, **212**
Talep. *Bkz.* Hanehalkı talebi; Para talebi
analiz, 80–81
azalan marjinal fayda ve aşağı doğru eğimli, 119–120
çapraz fiyat esnekliği of, 90, 102
çıktılar, 216
değişmeler, 48–49
değişmelere piyasasının uyum göstermesi, 244–245
-de kayma , 64–66
esnek olmayan , 92
esnek, 92
esneklik, 99–100
fazla (aşırı), 76
fiyat esnekliği, 90–92
fiyatlar ve, 78
gelir esnekliği, 102
kanunu, 10, 49–51
kayması, 53–55
monopollerde, 263–268
para piyasasında, 523–524
piyasa etkinliği , 81–85
piyasa, 55–56
sermaye için, 224, 229–234, 238
tam esnek, 92, 167
tam inelastik, 91
toplam, 539
türetilmiş, 204
ürün/çıktı piyasaları, 48–56, 66, 68
yatırım, 232–233
Tam bilgi, **109**
Tam esnek talep, **92**, 167
Tam fiyat farklılaştırması, **275**
Tam İkameler, **52**
Tam inelastic talep, **91**
Tam istihdam bütçesi, **487**
Tam Istihdam ve Dengeli büyüme sözleşmesi , 440
Tam istihdam, 573
Tam rekabet firmaları
-ında fiyat, 263
-nın kar maksimizasyonu çıkı düzeyi, 168–169, 172
Tam rekabet, **109**, **167**, 167–168
-de arz eğrisi, 268
-de emek arz ve talep eğrileri, 388–389
-in etkinliği, 249–254
monopolle (tekelle) karşılaştırılması , 268–269
özellikleri, 304
reel piyasalarla kıyaslanması, 254
Tamamlayıcı girdiler, 143, 216
Tamamlayıcı güvenlik geliri (SSI), 374
Tamamlayıcı mallar, **52**
Tamamlayıcılar, **52**
Tanıma gecikmeleri, **591**
Tanımlayıcı iktisat, **10**
Tanzanya, 719
Tarım Bölümü, 368
Tarım sübvansiyonları, 675–676, 676
Tarım toplumu, transformasyon, 632–633
Tarım, 15, 34, 36–37, 719–720
azalan verimler kanunu , 141
Çiftçi sübvansiyonları and serbest ticaret, 675–676
ölçek ekonomileri, 185–186
tam rekabet, 168
teknolojik değişme ve, 59
toprak fiyatı artar ve etanol, 247
Tasarruf oranı, 643
Tasarruf paradoksu , 466
Tasarruf, paradoksu, 466
Tasarruflar ve kredi birlikleri, 498
Tasarruflar, 51, 125, 127, 225, 234, 363
-da davranışsal sapmalar, 459
-ların vergilendirilmesi, 385
kişisel tasarruf oranı, 601
kişisel, 424, 426
toplam, 455
Tavan Fiyat, **75**, 75–76
Tayın kuponları, **76**, 76–77
Tayınlama
alternatif mekanizmalar, 75–78
fiyat, 73–75
konserin ve spor biletlerinin, 77–78
Tayland, 718, 719, 727
Tayvan, 254, 645, 672, 680
Tazminat, teşvik, 356
Tedriclik, 730

Tek fiyat kanunu, **700**, 700–701
Tek kişilik hanehalkı, 365–366
Teknoloji
  emek yoğun, 140, 620
  en az maliyet, 151–152, 158–159
  eşürünler, 150
  ölçek ekonomisi durumu, 185
  sermaye yoğun, 140, 620
  tercihi, 145–146
  UPS, 144
  üretim, 140
  vergi konulması ve tercih, 394
Teknolojik değişme, 37, 59, **217**, 638
  ekonomik büyüme, 297–298
  gelir eşitsizliği ve, 366, 367
  hesap makinesi endüstrisinde, 242–244
Teksas, 438
Tekstil ithalat, 666
Tekstil, 679–680
Telefon endüstrisi, 255
Temayül, 310
Temel dengesizlik, 710
Temiz hava yasası, 321–322, 329
Tepki fonksiyonları, 289–290
Tepki gecikmesi, **591**, 592–594
Tercih paftası (haritası), 131, **134**
Tercih seti, **113**
Tercihler, 52–53, 81, 113, 245
Terörist saldırılar, 5, 7, 245
Terörle savaş, 7
Ters seçim, 350–351, **351**
Teşvik paketi 2008, 592
Teşvikler, 355–357
  emek piyasası, 356
  Sağlıkta, 356–357
Teşvikler
  dışsallık, 324–327
  etil alkol, 247
  ihracat, 675–676
  tarım 675–676, 676
Thaler, Richard, 459
TIAA-CREF, 459
Ticaret Bölümü, 10, 223, 425
Ticaret dengesi, 666, **691**
  Döviz kurları ve , 703–704
Ticari kağıt oranı, 529
Ticari bankalar, 497–498, 506*n*
Tiebout hipotezi, **337**
Tiebout, Charles, 337
Tierney, John, 326
Timberlake, Justin, 77, 78
Tiyatro gelirleri, 211
Tobin, James, 425
Toksik artık, 320
Toll Brothers, 244
Toplam arz (AS) eğrisi 549–553, **550**, 579
  Denge fiyat düzeyi ve, 553–554
  kaymalar, 552–553
  Keynesyen görüş , 555
  kısa dönem, 550–553
  Klasik emek piyasası ve , 573
  politika etkileri, 556–558
  uyarı 549–550
  Uzun dönem, 554, 556, 583–584
Toplam arz, 549, **550**
  Phillips eğrisi ve , 581–583
Toplam çıktı (gelir) (Y), **402**, 403, 410, **453**
  Denge, 459–463
  fiyat düzeyleri ve, 550
  IS-LM diyagramı, 545–547
  para talebi ve , 522–523, 525
  Uzun dönem, 584
Toplam davranış, **401**
Toplam değişken maliyet eğrisi, **158**, 158–159
Toplam fayda, **116**, 116–117
Toplam gelir (TR), **136**, **168**
  denkleştirici toplam değişken maliyetler, 180–182
  esneklik ve, 97–99
  tekellerde, 266
Toplam gelir, **453**, 462
Toplam harcama, 460–461, 464–465
  Toplam talep ve , 542
Toplam maliyetler (TC), **136**, 137–138, **156**, 163–165, 165
Toplam net varlık, 386
Toplam sabit maliyet (TFC), **156**, 156–157, 165
Toplam talep (AD) eğrisi, **539**, 539–543, 549–550
  -ni kaydıran faktörler, 543
  aşağı doğru eğimli olmanın nedenleri, 541
  kaymalar 542–543
  politika etkileri , 556–558
  uyarı , 540–541
Toplam talep, **539**
  Phillips eğrisi ve, 581–583
  Toplam harcama ve , 542
Toplam tasarruf (S), **455**
Toplam tüketim fonksiyonu, 455, 456
Toplam üretim fonksiyonu, **140**
Toplam üretim fonksiyonu, **634**
Toplama (kümeleme), 249
Toplum, kavrama, 4–5
Toprak fiyatları, ethanol ve, 247
Toprak piyasası, **47**, 212–215
Toprak sahiplari, gelir 217
Toptan eşya fiyat endeksleri, 443
Tort kanunu 256
Toshiba, 102, 283
Total değişken maliyetler (TVC), **157**, 157–159, 163, 165
  grafikleme, 160–161
  toplam gelir denkleştirici, 180–182
Toyota, 672, 680
Trader Joe's, 363
Trafik sıkışıklığı, 322, 329
Trans yağlar, 312
Transfer ödemeleri, **363**, 364, 370, **405**, 443, 474*n*, 482*n*

net iş, 423
ödemeler dengesi ve, 692
tüketim ve emek arzında etkiler, 613–614
Trichet, Jean-Claude, 549, 567
Trofimov, Yaroslaw, 495
Tut sat (ipotek) kredi krizi, 7
Tüketici artığı, 81–84, **82**, 274
Tüketici egemenliği, **39**, 39–40
Tüketici fiyat endeksi (CPI), 368, 435, **442**, 442–444
Tüketici kayıpları, 273–274
Tüketici malları, **32**, 34–35
Tüketici seçimi. *Bakınız* Hanehalkı seçimi
Tüketici tercihleri, 245
Tüketici zevkleri ve tercihleri, 52–53
Tüketim etkileri, 392
Tüketim Fonksiyonu Teorisi (Friedman), 611*n*
Tüketim fonksiyonu, **454**
Vergileri eklemek, 473–474
Tüketim harcamaları, 482*n*, 483
Tüketim Harcaması Araştırması, 10
Tüketim harcaması, 533*n*
Tüketim vergileri, 386
Tüketim verisi, grafik çizmek, 19–22
Tüketim, 384
-den beri hanehalkı 19709, 615–616
belirleyicileri, 457–458
faiz oranları etkisi, 613
gelece karşı bugün, 125
hükümet etkileri, 613–614
Keynesyen teori, 454–458, 611, 615
toplam talep arasındaki bağlantı , 541
Toplam, 455
vergi tabanı olarak, 385
yaşam dönemi teorisi of, 609–611
Tüketimde rekabetin olmaması, **332**
Tüm diğer şeyler aynı iken, 11–**12**
Tüm gıdalar, 278, 279
Tümdengelim, 381, 381*n*, 383, 396–397
Türetilmiş talep, **204**
Tütün endustrisi, 256, 322
Tyndall İklim Değişikliği Araştırma Merkezi, 683
Uganda, 646, 725
Ukrayna, 726
Ulaşım endüstrisi, 216
Ulusal ekonomik araştırmalar bürosu, 425
Ulusal işgücü davranışları Anketi, 10
Ulusal Savunma, 255
Uluslararası Harvester, 278
Uluslararası ilişkiler, 5
Uluslararası Ticaret Komisyonu, 676
Uluslararası af örgütü, 729
Uluslararası ekonomiler, 9
Uluslararası Para Fonu (IMF), 127*n*, 367, 710, **721**
Uluslararası rekabet, 300
Uluslararası ticaret. *Bkz.* Ticaret
Ulusların Zenginliği (Wealth of Nations (Smith),) 4, 119*n*
UPS, 144
Uruguay Round, 676
Us weekly, 307
Uyarlama maliyetleri, **620**
Uyarlanabilir Krediler, 225
Uygulama gecikmeleri, **591**
Uygunsuz Gerçek, (Gore), 332
Uzmanlaşma, 27–29, 30, 38, 668, 674
Uzun dönem büyüme, 446–448
Uzun dönem denge, 242, 268
Uzun dönem endüstri arz eğrisi (LRIS), 58, 198–201, 200, **201**
Uzun dönem kararlar, 138–139
Uzun dönem maliyet eğrileri, 177–178, 185
Uzun dönem maliyetler, 184–189
Uzun dönem ortalama maliyet eğrileri (LRAC), **186**, 186–188, 190–191, 199–200
Uzun dönem rekabetçi denge, **195**
Uzun dönem toplam arz eğrisi, 554, 556, 558, 583–584
Uzun dönem, **139**
fiyat/çıktı belirlenmesi , 314–315
Kararlar, 177–178
kısa dönem şartları , 178–184
Monopol, 269–273
Talep esnekliği, 99–100, 101
Uyarlama mekanizması, 193, 195
verimlilik, 624–625
Ücret dışı gelir, **612**, 612–613
Ücret oranları, 40, 207, 361
-de farklar, 361–362
-de kesintiler, 575
emek arz kararı ve, 611–612
emek talebi ve, 209
gelir dağılımı ve, 217
gelir ve ikame etkileri , 124–125
göçün etkisi, 367
marjinal ürün ve, 207–208
Ücretler, 361–363
Enflasyona endekslenmiş, 445
Katı, 574–577
Sermaye birikiminin etkisi, 216
Vergi sonrası, 389
Üç aylık hazine bonosu faiz oranı, 528
Üç mallı ekonomi, 427
Üçlü patenler, 645
Üçüncü Dünya, Bkz. gelişen ülkeler
Üniversite kabul süreci, 353
Üniversite maliyetleri , 166
Üretici Artığı, 82–83, **83**, 83–84
Üretici fiyat endeksi (ÜFE), **443**, 443–444
Üretim etkinliği, 33, 34
Üretim etkinsizliği, 33
Üretim faktörleri, **25**, **47**, 59, 419
emek, 206–209
iki değişken kullanan firma, 209–212
kıt, 271
tek değişken kullanan firma, 206–209
Üretim fonksiyonları, **140**, 140–143

iki değişkenli, 143
Üretim kararları, 167–173
aksak (eksik) rekabet firmalarında, 263
monopolcü rekabette, 313–315
monopolde, 263–273
Üretim olanakları eğrisi (sınırı) (ppf), **32**, 32–38, 632, 669
Üretim süreci, 140–143
Üretim süreçleri, 62*n*, 452
Üretim teknolojisi, **140**
Üretim, **25**–26, **135**
-de ölçek ekonomileri, 185–188
-de teknoloji seçimi, 145
faktörleri, 25, 47, 59
hanehalkı, 135
hükümet, 135–136
ikame, 285
-in optimal yöntemi, 139–140
-in sabit faktörü, 139
maliyetler, 57, 59
teknoloji, 139
Ürün farklılaştırması, 285, 304, **305**, 305–309
reklam ve, 309–312
talep elastikiyeti ve, 313
Ürün piyasaları. *Bkz. Çıktı piyasaları*
Ürün sorumluluğu, 328
Ürünler
homojen, 109, 167, 168
ikame, 262–263, 279
marjinal gelir, 205–206
Vadesiz hesap, 496
Vadesiz hesap, 496, 498, 517*n*
Vanya Dayı (Chekhov), 516
Varlıklar, 224, 500
Vergi adaleti, 383–384
Vergi çarpanı, 478–480, **479**, 481, 490, 493
Vergi gelirler, 474
gelir ve, 491–493
Vergi iadesi, 611
Vergi kaçakçılığı, 430
Vergi kanunları, 15
Vergi matrahı, **379**
Vergi muafiyeti kanunu, 642, 643
Vergi oranı yapısı, **379**
Vergi oranları, 372–373, 483–484
Vergi reformu kanunu, 372
Vergi reformu, 396
Vergi sonrası gelir, **426**, **472**
Vergi sonrası ücret, 389
vergi yükü, 372
Vergi yükünün dağılımı, 387–393, **388**
Vergilenebilir gelir, 381, 483
Vergiler, 680
akış şeması, 379–380
artan oranlı, 380
azalan oran, 381
Birleşik Devletlerde genel vergi yükü dağılımı, 393
dışsallıklar ile ilgili, 256, 324–327
dolaylı vergiler eksi sübvansiyonlar, 423
duble, 385–386
ekonomisi, 379–393
ekstra yüklere, 385, 393–398
emlak, 379, 386
emlak, 386–387
Esaslar, 379, 384–386
gelir dağılımı ve, 372–373
gelir, 372–373, 379–383, 386, 483
gelir, matrah olarak, 385–386
gelirin yeniden dağılımı ve, 370
götürü, 472
hediye, 386–387
ikinci en iyi ilkesi, 395
indirimler, 383, 396–397
Kurum, 372, 379, 380, 391–393
marjinal oran, 381–382
net, 472, 472–474, 535–537
optimum, 395
Ortalama oran, 381–382
özel tüketim, 380, 381, 386
satışlar, 379, 381, 386
Sigara, 100
tek oran, 380
Temel kavramlar, 379–383
Tüketim fonksiyonuna ekleme, 473–474
Tüketim, 385, 386
ücret, 373, 379, 380, 388–391
vergilerin etkileri ve emek arzı, 613–614
yatay eşitlik, 384
yerel, 396
Verginin yansıması, **388**
Verimlilik büyümesi, **446**, 446–448
Verimlilik Problemi (CBO), 642
Verimlilik, **624**, 624–625
artışlar, 638–639
artışları, 36
-deki değişimlerin ölçülmesi, 644
düşük, 204
emeğin, 143
emek, 447
sağlık hizmetlerinde, 641
yüksek, 204
Vermont, 374, 680
Vietnam, 633, 636, 646, 647, 665, 718, 726, 727
Viner, Jacob, 190
Von Neumann, John, 246, 291
Wal-Mart, 185, 287, 299, 363
Wald, Abraham, 246
Walras, Leon, 48*n*, 246
Walt Disney World, 641
Walton, Sam, 363
Wang Labaratuarlar, 243, 438
Warner Bros., 286
Warner, 283
Watson Wyatt, 641

Welch, Finis, 362
William of Ockham, 11
Windows işletim sistemi, 272
Windram, Richard, 658
Wine, 195
Wofford, Jerry, 577
Woolf, Virginia, 408
World Wide Web, 4, 39
X-ekseni, 19, **22**
X-kesişimi, 19, **22**
Xbox, 272
Xiaochuan, Zhou, 567
Xiong, Wei, 605
Y-ekseni, 19, **22**
Y-kesişimi, 19, **22**
Yabancı döviz piyasası, 698–700
Yabancı döviz rezervleri, 504*n*
Yabancı **döviz**, **690**
Yabancı emek , 682
Yabancı tasarruflar, 127*n*
Yabani yulaf, 278, 279
Yahoo!, 4
Yakın ikameler, 262, 263, 279
Yakınsama teorisi, 633, 645
Yakıt fiyatları, 75–76, 146
Yansızlık ilkesi, **393**, 395
Yapısal açık, **487**
Yapısal işsizlik, 441, **572**
Yapısal uyumlar, **722**
Yapışkan fakirlik döngüsü hipotezi, **716**
Yapışkan fiyatlar, **401**
Yapışkan ücretler, **574**, 574–577
Yararlar
  dişsal sübvansiyon, 327
  mevcut ve beklenen geleceği tartmak, 31–32
  yatırımlardan beklenen, 230
Yarın için daha çok tasarruf edin, 459
Yarışabilir piyasalar, **285**
Yasal ödeme aracı, **496**
Yaşam boyu tüketim teorisi, 609–611, **610**
Yaşam maliyeti düzenlemesi (COLAs), **577**
Yaşam standardı, 310
Yaşam, değer 325
Yaşlı
  Sosyal güvenlik yararları , 445
  yoksulluk sınırı, 368–369
Yaşlılara ve bakıma muhtaç olanlarına sağlık yardımı , 351, 364, 369, 370, 373, **374**, 375
*Yaşlılık ve Kaza Sigortası (OASI) program*ı, 373
Yatay birleşme klavuzları, 300
Yatay eşitlik, 384, 386
Yatay farklılaştırma, **306**
Yatırım çıktı oranı, 602
Yatırım kararları, 229
  firmalar, 618–624
  yeni sermaye için talep, 229–234
Yatırım talebi, 232–233
Yatırım vergi kredisi (ITC), 643
Yatırım, **32**, **223**
  akım, kar fırsatlarına doğru, 193, 195
  beklenen maliyetler, 230
  beklenen yararlar, 230
  bürüt ve net, 422
  bürüt yerel özel, 420–422
  ev, 616
  faiz oranı ve, 533
  fırsat maliyetleri, 230, 237–239
  maliyetleri ve beklenen getiriyi karşılaştırmak, 231–234
  meskun olmayan, 421
  meskun, 421
  planlanan, 458, 464, 474, 531–534
  reel, 458
  riskler, 237
  stok, 621–622, 623–624
  tesis ve ekipman, 619, 622–623
Yengar, I., 307*n*
Yeni ekonomi, 230
Yeni İngiltere, 438, 680
Yeni klasik makro iktisat , 655–660
  -ın gelişimi, 655–656
  rasyonel beklentiler, 656–659
  reel iş çevrimi (konjonktür) teorisi, 659–660
Yeni Sanayi Devrimi, 680
Yeniden dağılım. *Bkz.* Gelirin Yeniden dağılımı
Yenilik, 36, 227, 310, **638**, 645
Yer altı ekonomisi, **430**
Yerel vergiler, 396
Yeşil yatırım, 231
Yetenekler, 361
Yetişme (catch-up), **633**
Yıkıcı fiyatlama, 288, 682
Yoksullara sağlık yardımı, 351, 364, 368, **374**
Yoksulluk feminizasyonu, 368
Yoksulluk karşıtı proğramlar, 370, 375–376
Yoksulluk rehberleri, 368
Yoksulluk sınırı, **368**
Yoksulluk, 367–369, 714–715, 716
  ABD'de, 368–369, 376
  tanımlama problemi, 368
  yoksulların yüzdesi, demografik gruplara göre, 368–369
Yoksullukla savaş , 368
Yolsuzluk, 717–718
Youngstown, 666
YouTube, 4, 286, 309
Yönetim Kurulu, 503, 504
Yönetimli Dalgalanma, 711
Yunanistan, 329, 431, 677
Yunus dişi, 495
Yunus, Muhammad, 721–722
Yüksek gelirli ülkeler, 366
Yüksek hızlı trenler, 214
Yüksek teknoloji devrimi, 298
Yüksek verimlilik, 204

Yükümlülük kuralları, **328**
Yükümlülükler, 500
Yüzde değişimler, 92, 93–94
  hesaplamalar, 93
  orta nokta formülü, 94–95
Zakrajsek, Egon, 533
Zaman boyutu
  sermayenin, 222, 229
  talep esnekliğinin, 99–100
Zaman serisi garfikleri, 18, **22**
Zaman, 2, 58, 214
  değeri, 76*n*
  yatırım kararları ve, 618–619
Zararlar, 178
  Dara kaybı, 76*n*
  Kısa dönem, 192–193
  Minimize etmek, 180–182
Zengin ülkeler, ekonomik büyümenin kaynağı ve, 37–38
Zevkler, 52–53, 113
Zimbabwe, 445, 496, 633, 637, 646
Zincirleme tüketici fiyat endeksi, 443
Zorunlu karşılık oranı, **500**, 507–508
Zumeta, William, 576

Fotoğraflar

Bölüm 1: sayfa 1, Corbis – Moodboard; sayfa 6, Alamy.com.

Bölüm 2: sayfa 25, Niedorf Photography, Steve/Getty Images Inc. - Image Bank; sayfa 28, Tony Freeman/PhotoEdit Inc.

Bölüm 3: sayfa 45, Sunny Photography.com/ Alamy Images.

Bölüm 4: sayfa 73, ©Judy Griesedieck/CORBIS All Rights Reserved/CORBIS-NY; sayfa 79, Arvind Garg/Alamy Images.

Bölüm 5: sayfa 89, ©Monica M. Davey/EPA/ CORBIS All Rights Reserved/CORBIS-NY; sayfa 100, Paul Sakuma/AP Wide World Photos.

Bölüm 6: sayfa 111, Marija Kasao/vario images GmbH & Co. KG/Alamy Images; sayfa 123, Tanya Constantine/Corbis Royalty Free; sayfa 126, Eros Hoagland/Redux Pictures.

Bölüm 7: sayfa 135, ©Harry Melchert/dba/ CORBIS All Rights Reserved/CORBIS-NY; sayfa 144, Charles Rex Arbogast/AP Wide World Photos; sayfa 146, Kitt Cooper-Smith/Alamy Images.

Bölüm 8: sayfa 155, Tetra Images/Alamy Images Royalty Free; sayfa 170, Jeff Greenberg/ age fotostock/Art Life Images.

Bölüm 9: sayfa 177, Photo Shelter/Levine Roberts Photography; sayfa 187, John Stuart/ Creative Eye/MIRA.com; sayfa 194, Courtesy of Ray Fair and Sharon Oster.

Bölüm 10: sayfa 203, Jon Mitchell/Lightroom/ Digital Railroad Marketplace; sayfa 211, Keith Bedford/Corbis/Reuters America LLC; sayfa 214, Peter/Georgina Bowater/Creative Eye/MIRA.com.

Bölüm 11: sayfa 221, ©Gabe Palmer/Alamy Images; sayfa 231, Ashley Cooper/Alamy Images.

Bölüm 12: sayfa 241, top, Wesley R. Hitt/ Creative Eye/MIRA.com, bottom, Novastock/Stock Connection; sayfa 252, Steve Lipofsky/
Photolibrary.com.

Bölüm 13: sayfa 261, Jeff Scheid/Getty Images, Inc. - Liaison; sayfa 272, J. Emilio Flores/ The New York Times/Redux Pictures; sayfa 279, Justin Sullivan/Getty Images, Inc. AFP.

Bölüm 14: sayfa 283, Peter Widmann/Alamy Images; sayfa 286, Anthony Harvey/AP Wide World Photos.

Bölüm 15: sayfa 303, Kim Karpeles/Alamy Images; sayfa 312, Robert Sullivan/Agence France Presse/Getty Images.

Bölüm 16: sayfa 319, Swerve/ Alamy Images; sayfa 326, Photolibrary.com; sayfa 331, Peter Arnold, Inc.

Bölüm 17: sayfa 345, Dennis MacDonald/ PhotoEdit.Inc.; sayfa 352, Thinkstock.com/ Jupiter Images; sayfa 354, Chris A. Crumley/
Alamy Images.

Bölüm 18: sayfa 359, ©Tony Aruza/CORBIS All Rights Reserved/CORBIS-NY; sayfa 376, Jupiter Images/Brand X/Alamy Images.

Bölüm 19: sayfa 379, David Kohl/AP Wide World Photos; sayfa 387, Alex Wong/Getty Images, Inc.-GINS/Entertainment News & Sports; sayfa 396, © Ron Sachs/CORBIS All Rights Reserved/CORBIS-NY.

Bölüm 20: sayfa 401, Kayte M. Deioma/ PhotoEdit, Inc.; sayfa 409, top, ©Edward Steichen/Conde Nast Archive/CORBIS All Rights Reserved, bottom, Courtesy of the Library of Congress; sayfa 411, National Archives and Records Administration.

Bölüm 21: sayfa 417, Kiichiro Sato/AP Wide World Photos; sayfa 421, David Young-Wolff/ PhotoEdit; sayfa 425, Corbis Royalty Free.

Bölüm 22: sayfa 435, Sara D. Davis/AP Wide World Photos; sayfa 439, Photos.com.

Bölüm 23: sayfa 453, Jeff Greenberg/PhotoEdit, Inc.; sayfa 459, vario images GmbH & Co. KG/
Alamy Images.

Bölüm 24: sayfa 471, George Bridges/MCT/ Newscom; sayfa 486, Scott J. Ferrell/ Congressional Quarterly/Newscom.

Bölüm 25: sayfa 493, John Neubauer/PhotoEdit, Inc.; sayfa 495, Biosphoto/Klein J.L. & Hubert M.L./Peter Arnold, Inc.

Bölüm 26: sayfa 515, Michael Newman/ PhotoEdit, Inc.; sayfa 516, Picture Desk, Inc./
Kobal Collection; sayfa 521, Stock Italia/ Alamy Images.

Bölüm 27: sayfa 531, Alex Segre/Alamy Images; sayfa 533, Jeff Greenberg/PhotoEdit, Inc.

Bölüm 28: sayfa 549, Corbis - Moodboard; sayfa 567, Chitose Suzuki/AP Wide World Photos.

Bölüm 29: sayfa 571, Jeff Greenberg/PhotoEdit, Inc.; sayfa 575, Hannamariah/Shutterstock.

Bölüm 30: sayfa 589, Courtesy of Ray Fair and Sharon Oster; sayfa 605, Shutterstock.

Bölüm 31: sayfa 609, Getty Images - Stockbyte; sayfa 617, Photographers Choice/ Superstock Royalty Free.

Bölüm 32: sayfa 631, PCL/Alamy Images.; sayfa 641, Wesley R. Hitt/Creative Eye/ MIRA.
com; sayfa 644, Mark Richards/PhotoEdit, Inc.

Bölüm 33: sayfa 651, Gary Conner/PhotoEdit, Inc.; sayfa 658, Janine Wiedel Photolibrary/ Alamy Images.

Bölüm 34: sayfa 665, Gautam Singh/AP Wide World Photos; sayfa 678, Luis Liwanag/ Agence France Presse/Getty Images; sayfa 681, Austrian Archives/Corbis/Bettmann.

Bölüm 35: sayfa 401, Jason Lee/Corbis/Reuters America LLC.

Bölüm 36: sayfa 713, Ron Giling/Peter Arnold, Inc.; sayfa 723, Deshakalyan Chowdhury/ Agence France Presse/Getty Images.

MİKROEKONOMİK YAPI

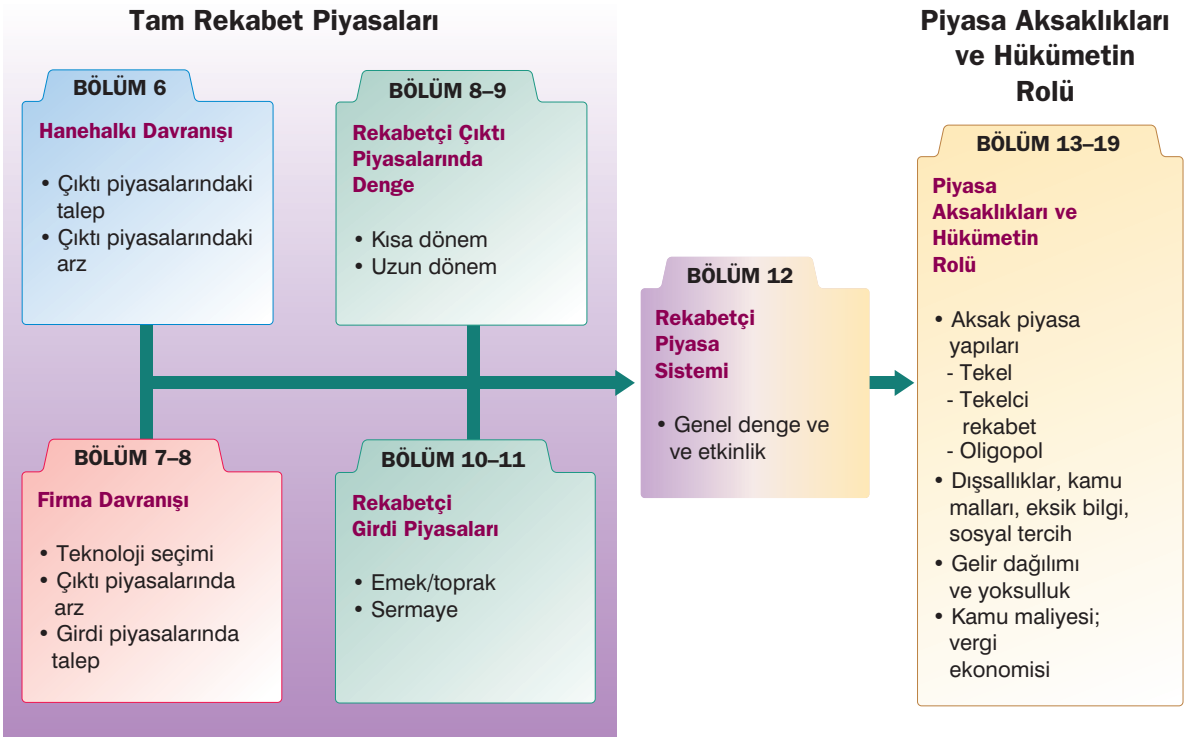
Mikroekonomi bölümlerinin organizasyonu, piyasa ekonomilerinin nasıl çalıştığını anlamanın en iyi yolunun ve temel ekonomik teoriyi anlamanın en iyi yolunun ilk olarak mal (mal ve hizmetler) piyasalarını ve girdi (toprak, emek, ve sermaye) piyasalarını ve iki piyasa arasındaki bağlantıyı içeren basit bir tam rekabetçi piyasa sisteminin incelenmesi ile olacağı yönündeki yazarların inançlarını yansıtmaya devam etmektedir. Sonra yazarlar monopol ve oligopol gibi rekabetçi olmayan piyasa yapılarına yer vermektedirler. Öğrenciler basit bir tam rekabetçi piyasa sistemi modeli ile çalıştıklarında ekonominin parçalarının nasıl "birlikte uyum" içinde olduklarını anlamaya başlarlar. İlk olarak tam rekabeti öğrenmek öğrencilerin piyasa siteminin gücünü görmelerine de neden olur. Öğrencilerin basit tam rekabetçi bir piyasanın mal ve hizmetleri nasıl ürettiğini ve dağıttığını anlayıncaya kadar piyasalardan kaynaklanan piyasaların problemleri kadar etkinliğini de tartışmak mümkün değildir. Aşağıdaki taslak, yapının genel bir görünüşü hakkında size bilgi vermektedir.

6-8. BÖLÜMLER basit rekabetçi piyasalarda karar yapıcı olan hanehalkı ve firmayı incelemektedir.

9-11. BÖLÜMLER firmaların ve hanehalklarının mal (mallar ve hizmetler) piyasalarında ve girdi (emek, toprak ve sermaye) piyasalarında fiyatları, ücretleri ve karları belirlemek için nasıl etkileşim içinde olduklarını göstermektedir.

12. BÖLÜM basit tam rekabetçi piyasaları piyasa aksaklıkları tartışmasıyla ve hükümetin rolüyle ilintilendiren anahtar bir bölümdür.

13-19. BÖLÜMLER rekabetçi olmayan üç piyasa yapısını (monopol, oligopol, ve monopolcü rekabet), dışsallıkları, kamusal malları, belirsizliği, asimetrik bilgiyi, gelir dağılımını, vergilemeyi ve kamu finansmanını içermektedir.



▲ Mikroiktisatın Anlaşılması ve Hükümetin Rolü