





# GENEL EKONOMİ



**Dr Öğr. Üyesi Erdoğan Ekşioğlu**

**2022**

**ORİON KİTABEVİ**

ISBN: 978-625-7294-95-9

© Orion Kitabevi, Eylül-2022

**Genel Ekonomi**

**Yazar**

Dr.Öğr.Üyesi Erdoğan Ekşioğlu

**Baskı**

Meteksan Matbaacılık ve Teknik Sanayi Ticaret A.Ş

Beytepe Köy Yolu No3 06800 Bilkent/Ankara

Çankaya / Ankara

Matbaa Sertifika No:46519

**Orion Kitabevi**

Kültür Mahallesi Ataç Sokak 71/D

Kızılay / ANKARA

Tel: 0312/417 78 35

[orionkitabevi@gmail.com](mailto:orionkitabevi@gmail.com)

[www.orionkitabevi.com.tr-orion@orionkitabevi.com.tr](http://www.orionkitabevi.com.tr-orion@orionkitabevi.com.tr)

## ÖNSÖZ

2022 yılında hazırlanmış olan Genel Ekonomi ders kitabı, iktisadi ve idari bilimler fakültesindeki programlar, mühendislik fakülteleri, eğitim fakülteleri, iletişim fakülteleri ve birçok meslek yüksekokulundaki genel ekonomi dersi müfredat konularını kapsamaktadır. Bu kitap hazırlanırken birçok kaynak taranmış, veriler güncellenmiş ve ders müfredatlarına göre hazırlanmıştır.

Kitapta mikroekonomi olarak; temel ekonomik kavramlar, ulusal ekonomilerin temel sorunları, ekonomik sistemler, fiyat mekanizmasının işleyişi, arz-talep kanunları ve esneklikleri, tüketici ve üretici teorisi, maliyet analizi, piyasalar ve işleyişleri Makroekonomi olarak; makroekonomik kavramlar, ekonomideki döngü, milli gelir kavramları ve dengesi, enflasyon türleri, istihdam ve işsizlik, dış ticarete, döviz piyasası, ödemeler bilançosu, ekonomik büyüme, kalkınma, temel ekonomik gösterge ve indekslere yer verilmektedir.

**Dr. Öğr. Üyesi Erdoğan EKŞİOĞLU**



## İÇİNDEKİLER

### BİRİNCİ BÖLÜM

<b>1. EKONOMİ HAKKINDA BİLGİLER .....</b>	<b>19</b>
<b>1.1. EKONOMİNİN (İKTİSAT) TANIMI .....</b>	<b>19</b>
<b>1.2. EKONOMİDE AKIMLAR .....</b>	<b>20</b>
1.2.1. Merkantalizm .....	21
1.2.2. Fizyokrazi.....	21
1.2.3. Ortodoks Yaklaşım .....	21
1.2.3.1. Klasik İktisat Okulu.....	22
1.2.3.2. Neoklasik İktisat .....	22
1.2.3.3. Keynesyen İktisat .....	23
1.2.3.4. Monetarist (Parasalcı) Okul .....	23
1.2.3.5. Rasyonel Bekleyişler Okulu (Teorisi) .....	24
1.2.3.6. Yeni Keynesyen İktisat .....	24
1.2.4. Heteredoks Yaklaşım.....	25
1.2.5. Post Otistik İktisat Hareketi .....	25
<b>1.3. KİTLİK KANUNU VE TERCİH .....</b>	<b>25</b>
1.3.1. Kıtlık ve Tercih.....	26
1.3.2. Tercih ve Alternatif Maliyet.....	27
<b>1.4. RASYONEL DAVRANIŞ, KARAR ALMA,     MARJİNAL ANALİZ.....</b>	<b>28</b>
1.4.1. Rasyonel Davranış .....	28
1.4.2. Karar Alma .....	29
1.4.3. Marjinal Analiz .....	29
1.4.4. Ekonomik Düşünme Tarzında Yapılan Hatalar.....	30
<b>1.5. ULUSAL EKONOMİLERİN ANA SORUNLARI .....</b>	<b>31</b>
1.5.1. Beş Temel Sorun .....	32
1.5.1.1. Hangi Mallar Ne Miktarlarda Üretilmelidir?.....	32
1.5.1.2. Mallar Hangi Yöntemle Üretilmelidir?.....	34
1.5.1.3. Mallar Kimin İçin Üretilmelidir?.....	35
1.5.1.4. Nerede Üretilecek? .....	36

1.5.1.5. Ne Zaman Üretilecek?.....	36
1.5.2. Diğer İki Sorun .....	36
1.5.2.1. Kaynakların Tam Kullanımı (Tam İstihdam) .....	36
1.5.2.2. Etkinlik.....	38
<b>1.6. EKONOMİK DOKTRİN VE EKONOMİK SİSTEMLER</b>	<b>39</b>
1.6.1. Kapitalizm.....	44
1.6.2. Sosyalizm.....	47
1.6.3. Karma Ekonomi.....	50

## İKİNCİ BÖLÜM

<b>2.EKONOMİNİN TEMEL KAVRAMLARI.....</b>	<b>53</b>
<b>2.1. İHTİYAÇ (GEREKSİNİM).....</b>	<b>53</b>
2.1.1. İhtiyaçların Özellikleri .....	53
2.1.2. İhtiyaçların Çeşitleri .....	55
<b>2.2. MAL VE HİZMET.....</b>	<b>56</b>
<b>2.3. FAYDA .....</b>	<b>58</b>
<b>2.4. DEĞER .....</b>	<b>58</b>
<b>2.5. ÜRETİM.....</b>	<b>59</b>
<b>2.6. ÜRETİM FAKTÖRLERİ .....</b>	<b>60</b>
2.6.1. Doğa-Tabiat (Doğal kaynak).....	60
2.6.2. Emek .....	60
2.6.3. Sermaye.....	61
2.6.4. Girişimci (Müteşebbis).....	61
2.6.5. Teknik Bilgi (Teknoloji) .....	61
<b>2.7. GELİR.....</b>	<b>62</b>
<b>2.8. TÜKETİM .....</b>	<b>62</b>
<b>2.9. TASARRUF.....</b>	<b>63</b>
<b>2.10. YATIRIM .....</b>	<b>63</b>
<b>2.11. İŞ BÖLÜMÜ VE UZMANLAŞMA.....</b>	<b>64</b>
<b>2.12. VERİMLİLİK (PRODÜKTİVİTE) .....</b>	<b>64</b>



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

<b>3.TALEP, ARZ VE PİYASA DENGESİ .....</b>	<b>67</b>
<b>3.1. TALEP .....</b>	<b>67</b>
3.1.1. Talep Çizelgesi, Talep Kanunu ve Talep Eğrisi .....	67
3.1.2. Piyasa Talep Eğrisi .....	69
3.1.3. Talebi Etkileyen Diğer Faktörler ve Talep Fonksiyonu ..	70
3.1.4. Talep Edilen Miktar ve Talepteki Değişme .....	71
3.1.5. Fiyat Dışında Talepte Değişmeye Neden Olan Faktörler	72
<b>3.2. ARZ .....</b>	<b>74</b>
3.2.1. Arz Çizelgesi, Arz Kanunu ve Arz Eğrisi.....	74
3.2.2. Piyasa Arz Eğrisi .....	76
3.2.3. Arz Fonksiyonu ve Etkileyen Faktörler .....	77
3.2.4. Arz Edilen Miktardaki Değişim .....	78
3.2.5. Arzda Değişmeye Neden Olan Faktörler .....	79
<b>3.3. PİYASA DENGESİ .....</b>	<b>80</b>
3.3.1. Piyasa Dengesindeki Değişmeler .....	82
3.3.2. Piyasa Dengesinin Oluşmaması Hali .....	85
<b>3.4. ARZ-TALEP FAZLASI VE RANT .....</b>	<b>87</b>

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

<b>4.ARZ VE TALEP ESNEKLİĞİ.....</b>	<b>90</b>
<b>4.1. TALEBİN FİYAT ESNEKLİĞİ.....</b>	<b>90</b>
4.1.1. Talebin Nokta ve Yay Esnekliği .....	92
4.1.2. Talebin Fiyat Esnekliğini Etkileyen Faktörler.....	95
<b>4.2. TALEBİN GELİR ESNEKLİĞİ .....</b>	<b>96</b>
<b>4.3. ÇAPRAZ TALEP ESNEKLİĞİ .....</b>	<b>97</b>
<b>4.4. ARZ ESNEKLİĞİ .....</b>	<b>98</b>
4.4.1. Arzın Nokta ve Yay Esnekliği .....	99
4.4.2. Arz Esnekliğini Etkileyen Faktörler .....	100

## BEŞİNCİ BÖLÜM

<b>5. FİYAT VE PİYASALAR .....</b>	<b>102</b>
<b>5.1. FİYAT VE ÇEŞİTLERİ .....</b>	<b>102</b>
<b>5.2. PİYASA.....</b>	<b>103</b>
5.2.1. Piyasada Karar Birimleri .....	103
5.2.2. Tam Rekabet Piyasası .....	105
5.2.2.1. Tam Rekabet Piyasasında Piyasa ve Talep Eğrisi .....	106
5.2.2.2. Tam Rekabet Piyasasında Firma Hasılatı .....	106
5.2.2.3. Tam Rekabet Piyasasında Kısa Dönem Dengesi... ..	107
5.2.3. Eksik Rekabet Piyasaları .....	110
5.2.3.1. Monopol (Tekel) Piyasası .....	111
5.2.3.2. Monopolcü (Tekelci) Rekabet Piyasası .....	114
5.2.3.3. Oligopol Piyasası .....	115
<b>5.3. TEŞEBBÜSLERDE BİRLEŞME VE BÜTÜNLEŞME</b>	
<b>ÇEŞİTLERİ.....</b>	<b>116</b>
<b>5.3.1. Kartel .....</b>	<b>116</b>
<b>5.3.2. Tröst .....</b>	<b>118</b>
<b>5.3.3. Diğer Birleşme Şekilleri .....</b>	<b>120</b>

## ALTINCI BÖLÜM

<b>6. TÜKETİCİ DENGESİ.....</b>	<b>122</b>
<b>6.1. KARDİNAL YAKLAŞIM .....</b>	<b>122</b>
6.1.1. Toplam Fayda Marjinal ve Azalan Marjinal Fayda .....	123
6.1.2. Kardinal Yaklaşımda Tüketici Dengesi .....	125
<b>6.2. ORDİNAL YAKLAŞIM.....</b>	<b>126</b>
6.2.1. Farksızlık Eğrileri .....	127
6.2.2. Farksızlık Eğrilerinin Özellikleri .....	128
6.2.3. Bütçe Doğrusu .....	131
6.2.4. Ordinal Yaklaşımda Tüketici Dengesi.....	135
6.2.5. Fiyatlardaki Değişmenin Tüketici Dengesine Etkisi .....	136
6.2.6. Gelirdeki Değişmenin Tüketici Dengesine Etkisi .....	139

## YEDİNCİ BÖLÜM

<b>7. ÜRETİCİ DENGESİ ANALİZİ .....</b>	<b>142</b>
<b>7.1. ÜRETİM FONKSİYONU .....</b>	<b>143</b>
<b>7.2. KISA DÖNEMDE ÜRETİM.....</b>	<b>143</b>
<b>7.3. AZALAN VERİM KANUNU .....</b>	<b>146</b>
<b>7.4. OPTİMAL FAKTÖR BİLEŞİMİ SEÇİMİ.....</b>	<b>147</b>
7.4.1. Eş-Ürün Eğrileri .....	147
7.4.2. Eş-Ürün Eğrilerinin Özellikleri.....	148
7.4.3. Eş Maliyet Doğruları .....	149
7.4.4. En Düşük Maliyetle Üretim .....	151
7.4.5. Üretici Dengesindeki Değişmeler .....	152
7.4.5.1. Faktör Fiyatlarındaki Değişme ve Üretici Dengesi	152
7.4.5.2. Üretici Bütçesindeki Değişme ve Üretici Dengesi	153

## SEKİZİNCİ BÖLÜM

<b>8. MALİYET ANALİZİ.....</b>	<b>154</b>
<b>8.1. KISA DÖNEM ÜRETİM MALİYETLERİ.....</b>	<b>154</b>
8.1.1. Sabit Maliyetler .....	155
8.1.2. Değişken Maliyetler .....	155
8.1.3. Toplam Maliyet .....	156
8.1.4. Marjinal Maliyet .....	157
8.1.5. Kapasite Sorunu.....	159
<b>8.2. UZUN DÖNEM ÜRETİM MALİYETLERİ .....</b>	<b>160</b>
8.2.1. Uzun Dönem Toplam Maliyet .....	160
8.2.2. Uzun Dönem Ortalama Maliyet.....	161
8.2.3. Uzun Dönem Marjinal Maliyet .....	161

## DOKUZUNCU BÖLÜM

<b>9. MAKRO EKONOMİK KAVRAMLAR .....</b>	<b>164</b>
<b>9.1. MAKRO EKONOMİNİN BİLEŞENLERİ.....</b>	<b>164</b>
<b>9.2. MİLLİ GELİR HESAPLARI .....</b>	<b>165</b>
<b>9.3. MİLLİ GELİR VE MİLİ SERVET .....</b>	<b>169</b>

<b>9.4. MİLLİ MUHASEBE KAVRAMLARI</b> .....	<b>169</b>
9.4.1. Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) .....	170
9.4.2. Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH).....	171
9.4.3. Safi Milli Hasıla (SMH).....	172
9.4.4. Milli Gelir (MG).....	173
9.4.5. Şahsi Gelir (ŞG).....	174
9.4.6. Kullanılabilir Gelir (Y).....	175
9.4.7. Toplam Yurt İçi Gelir (TYİG) .....	176
9.4.8. Toplam Yurt İçi Harcamalar (TYİH).....	176

## ONUNCUBÖLÜM

<b>10. MİLLİ GELİR HESAPLAMA YÖNTEMLERİ VE DİĞER KAVRAMLAR</b> .....	<b>178</b>
<b>10.1. MİLLİ GELİR HESAPLAMA YÖNTEMLERİ</b> .....	<b>178</b>
10.1.1. Üretim Yöntemi ile GSYİH .....	178
10.1.2. Gelir Yöntemi ile GSYİH .....	179
10.1.3. Harcamalar Yöntemi ile GSYİH.....	179
<b>10.2. NOMİNAL GSMH VE REEL GSMH</b> .....	<b>180</b>
<b>10.3. NOMİNAL GSMH'NİN REEL GSMH'YA ÇEVİRİLMESİ</b> .....	<b>181</b>
<b>10.4. KİŞİ BAŞINA DÜŞEN GSMH VE MİLLİ GELİR</b> .....	<b>182</b>
<b>10.5. BÜYÜME HIZI</b> .....	<b>186</b>

## ONBİRİNCİ BÖLÜM

<b>11. İSTİHDAM</b> .....	<b>188</b>
<b>11.1. İSTİHDAM İLE İLGİLİ KAVRAMLAR</b> .....	<b>188</b>
<b>11.2. TAM İSTİHDAM</b> .....	<b>189</b>
<b>11.3. EKSİK İSTİHDAM</b> .....	<b>189</b>
<b>11.4. AŞIRI İSTİHDAM</b> .....	<b>190</b>
<b>11.5. İŞSİZLİK VE TÜRLERİ</b> .....	<b>190</b>
11.5.1. İradi İşsizlik .....	191
11.5.2. Gayri İradi İşsizlik .....	191

11.5.3. Friksiyonel İşsizlik (Geçici, Arızı İşsizlik).....	192
11.5.4. Konjonktürel İşsizlik .....	192
11.5.5. Mevsimlik İşsizlik .....	193
11.5.6. Yapısal işsizlik.....	194
11.5.7. Teknolojik İşsizlik .....	195
11.5.8. Gizli İşsizlik.....	195
11.5.9. Doğal İşsizlik .....	196
<b>11.6. İŞSİZLİKLE İLGİLİ GÖRÜŞLER .....</b>	<b>196</b>

## ONİKİNCİ BÖLÜM

<b>12. PARA .....</b>	<b>198</b>
<b>12.1. PARANIN TARİHİ .....</b>	<b>198</b>
<b>12.2. PARANIN FONKSİYONLARI .....</b>	<b>200</b>
12.2.1. Değişim Aracı Olma.....	200
12.2.2. Hesap Birimi Olma.....	202
12.2.3. Tasarruf (Değer Muhafaza) Aracı Olma.....	203
12.2.4. İktisat Politikası Aracı Olması .....	204
<b>12.3. PARANIN ÖZELLİKLERİ .....</b>	<b>205</b>
<b>12.4. PARANIN ÇEŞİTLERİ.....</b>	<b>205</b>
12.4.1. Mal Para.....	206
12.4.2. Madeni Paralar.....	207
12.4.3. Temsili Para .....	209
12.4.4. Banknot .....	210
12.4.5. Kâğıt Para .....	212
12.4.6. Kaydi Para (Banka Parası) .....	213
12.4.7. Elektronik Para .....	215
12.4.8. Para Benzerleri, Kredi Kartları ve Konvertibl Döviz..	216

## ONÜÇÜNCÜ BÖLÜM

<b>13. MİLLİ GELİR DENGESİ.....</b>	<b>218</b>
<b>13.1. PARA TALEBİ .....</b>	<b>218</b>
13.1.1. İşlem Güdüsü .....	218

## **14 | Erdoğan Ekşioğlu**

13.1.2. İhtiyat Güdüsü .....	219
13.1.3. Spekülasyon Güdüsü .....	220
<b>13.2. PARA ARZI .....</b>	<b>221</b>
<b>13.3. PARA PİYASASI .....</b>	<b>222</b>
<b>13.4. MİLLİ GELİR DENGİ SEVİYESİ .....</b>	<b>222</b>
13.4.1. Toplam Talep ve Toplam Talep Doğrusu.....	222
13.4.2. Toplam Arz ve Toplam Arz Doğrusu .....	223
13.4.3. Toplam Talep, Toplam Arz ve Milli Gelirin Denge Seviyesi .....	224
13.4.4. Toplam Talepte Değişme .....	226
13.4.5. Yatırım Çarpanı ve Kamu Harcamaları Çarpanı .....	226

### **ONDÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

<b>14. ENFLASYON- DEFLASYON-STAGFLASYON .....</b>	<b>230</b>
<b>14.1. ENFLASYON.....</b>	<b>230</b>
14.1.1.Enflasyonun Tanımı .....	231
14.1.2. Enflasyonist Açık .....	231
14.1.3. Enflasyonun Çeşitleri .....	232
14.1.3.1. Oran Kriterlerine Göre Enflasyon Çeşitleri .....	232
14.1.3.2. Nedenlerine Göre Enflasyon Çeşitleri .....	232
<b>14.2. STAGFLASYON .....</b>	<b>237</b>
<b>14.3. DEFLASYON.....</b>	<b>237</b>
<b>14.4. DEVALÜASYON .....</b>	<b>239</b>
<b>14.5. ENFLASYONLA MÜCADELE POLİTİKALARI .....</b>	<b>240</b>
14.5.1. Toplam Arzı Artırmaya Yönelik Politikalar .....	240
14.5.2. Toplam Talebi Azaltmaya Yönelik Politikalar.....	241

### **ONBEŞİNCİ BÖLÜM**

<b>15. DIŞ TİCARET TEORİSİ .....</b>	<b>244</b>
<b>15.1. DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ .....</b>	<b>244</b>
15.1.1. Üretimden Kaynaklanan Farklılıkları: .....	244
15.1.2. Mal ve Hizmetlerin Kalite Açısından Farklı Olması...245	

15.1.3. Fiyat Farklılıkları .....	245
15.1.4. Tüketici Zevk ve Tercihleri .....	245
<b>15.2. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ .....</b>	<b>246</b>
15.2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi .....	246
15.2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi .....	247
<b>15.3. DIŞ TİCARETİ AÇIKLAYAN YENİ TEORİLER.....</b>	<b>249</b>
15.3.1. Mevcudiyet (Varlık) Teorisi .....	249
15.3.2. Teknoloji Açığı Teorisi .....	249
15.3.3. Yeni Mal Geliştirme (Ürün Dönemleri) Teorisi .....	250
15.3.4. Yetişkin İşgücü Teorisi .....	250
15.3.5. Tercihlerde Benzerlik Teorisi .....	251
15.3.6. Ölçek Ekonomileri Teorisi .....	251
15.3.7. Monopolcü Rekabet Teorisi .....	252
<b>15.4. DIŞ TİCARET POLİTİKALARI.....</b>	<b>252</b>
15.4.1. Dış Ticaret Politikasının Amaçları .....	252
15.4.2. Dış Ticaret Politikasının Araçları .....	253
15.4.2.1. Gümrük Tarifeleri.....	253
15.4.2.2. Tarife Dışı Araçlar.....	256

## ONALTINCI BÖLÜM

<b>16. DÖVİZ PİYASASI .....</b>	<b>262</b>
16.1. DÖVİZ NEDİR? .....	262
16.2. DÖVİZ PİYASASININ FONKSİYONLARI .....	263
16.3. DÖVİZ KURUNUN OLUŞUMU.....	263
16.4. DÖVİZ TALEBİ .....	264
16.5. DÖVİZ ARZI .....	265
16.6. DÖVİZ KURU SİSTEMLERİ.....	265
16.6.1. Sabit Kur Sistemi .....	265
16.6.2. Esnek Kur Sistemi .....	266
16.7. DÖVİZ ARBİTRAJİ.....	267
16.8. DÖVİZ SPEKÜLASYONU.....	267

## ONYEDİNCİ BÖLÜM

<b>17. ÖDEMELER BİLANÇOSU.....</b>	<b>270</b>
<b>17.1. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN TANIMI .....</b>	<b>270</b>
<b>17.2. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN HESAP GRUPLARI</b>	<b>270</b>
<b>17.3. ÖDEMELER BİLANÇOSU AÇIKLARININ</b>	
<b>NEDENLERİ.....</b>	<b>272</b>
<b>17.4. ÖDEMELER BİLANÇOSU AÇIKLARINI ÖNLEME</b>	
<b>POLİTİKALARI .....</b>	<b>274</b>

## ONSEKİZİNCİ BÖLÜM

<b>18. EKONOMİK BÜYÜME VE KALKINMA.....</b>	<b>276</b>
<b>18.1. EKONOMİK BÜYÜME.....</b>	<b>276</b>
<b>18.2. EKONOMİK KALKINMA.....</b>	<b>277</b>
18.2.1. Kalkınmayı Tanımlayıcı ya da Açıklayıcı Faktörler ...	277
18.2.2. Ekonomik Büyüme ve Kalkınma Arasındaki Farklar .	278
<b>18.3. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER VE EKONOMİK</b>	
<b>KALKINMA.....</b>	<b>278</b>
18.3.1. Ülkelerin Gelişmişlik Düzeylerine Göre	
Tanımlanması Sorunu .....	279
18.3.2. Azgelişmişliğin Uluslararası Gelişmişlik Ölçütü .....	280
18.3.3. Azgelişmişliğin Kaynak Kullanım Potansiyeli.....	280
18.3.4. Azgelişmişliğin Temel ihtiyaçları Karşılanması .....	280
<b>18.4. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KALKINMAYI</b>	
<b>ENGELLEYİCİ FAKTÖRLER .....</b>	<b>285</b>

## ONDOKUZUNCU BÖLÜM

<b>19. TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER VE</b>	
<b>ENDEKSLER.....</b>	<b>290</b>
<b>19.1. TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER.....</b>	<b>290</b>
19.1.1. Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) .....	290
19.1.2. Ekonomik Büyüme.....	292



19.1.3. Cari İşlemler Dengesi .....	292
19.1.4. Bütçe Dengesi .....	294
<b>19.2. TEMEL EKONOMİK ENDEKSLER .....</b>	<b>294</b>
19.2.1. Sanayi Üretim Endeksi .....	295
19.2.2. İmalat PMI Endeksi .....	295
19.2.3. Tüketici Güven Endeksi .....	296
19.2.4. OECD Daha İyi Yaşam Endeksi .....	297
19.2.5. Gelir Dağılımı Endeksi .....	299
19.2.6. Mutlu Gezegen Endeksi .....	301
19.1.7. İnsani Gelişmişlik Endeksi .....	302
19.1.8. CDS (Credit Default Swap) Endeksi .....	303
<b>EKONOMİ SÖZLÜĞÜ .....</b>	<b>304</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>319</b>



## BİRİNCİ BÖLÜM

### EKONOMİ HAKKINDA TEMEL BİLGİLER

#### 1.1. EKONOMİNİN (İKTİSAT) TANIMI

Ekonomi kelimesi Arapça kökenli olup bilinçli, ılımlı hareket anlamına gelmektedir. Türkçeye “tutumluluk” olarak geçmiştir. Ekonomi, eski Yunancada ise oka=ev, nomos=kural; ev yönetimi olarak geçmektedir.

Ekonomi biliminin temelinde kıtlık gerçeği bulunmaktadır. Dünyada ihtiyaçları karşılayan aynı zamanda günün koşullarına göre parasal değer içeren her şey kıttır denilmektedir. Bu nedenle iktisadı “*kıtlık bilimidir*” şeklinde tanımlanmak mümkün olmaktadır. Doğada mevcut olan kaynakların tümü hali hazır buldukları şekliyle insanların ihtiyaçlarını gidermede kullanacak durumda değildir. Bu kaynakların belli bir üretim, değişim ve işleme sonunda insanların kullanımına sunulmaları gerekir. İnsanlar buldukları coğrafi konum, sahip oldukları teknoloji, işgücü ve girişimci ruhu ve sahip olunan sermaye ile üretim süreci hareket almaktadır. Parasal ekonominin yerleşmediği durumda, üretilen mal ve hizmetlerin takas edilerek ihtiyaçların giderilmesi söz konusu olmaktadır. Bu yönden de incelendiğinde mal ve hizmetlerin üretim sonucunda değişimini inceleyen bir bilim dalı olarak da tanımlamak mümkündür.

İhtiyaçların sonsuz olması bir ihtiyacın tatmini sonrası bir başka ihtiyacın ortaya çıkması aynı zamanda ihtiyaçları karşılayabilen kaynakların belli bir sınırı olması nedeniyle insanlar; karşısında bulunan alternatif mal ve hizmetler üzerinden bir tercih yapmak zorunda kalmaktadır. Bu yönüyle de ekonomiye, bir “*tercih bilimidir*” denilmektedir.

Dünyada var olan ülkelerin tümü, kıtlık sorunu ile karşı karşıyadır. İnsanlar, ihtiyaçlarını ülke içerisinde karşılayamama durumunda diğer ülkelerden karşılama yoluna gitmektedir. Bu yönüyle ekonomi, dış ticareti de içerisine alan bir bilim dalına dönüşmektedir. Ülkeler arasında gerçekleşen mal ve hizmet değişimleri günümüzde de çok büyük miktarlar ve meblağlar içerir durumdadır. Ulusal ticaret kadar uluslararası ticarete insan ihtiyaçlarını karşılama bakımından oldukça öneme sahiptir. Mal ve hizmet değişimi yapılırken insanlar, ihtiyaçlarının zorunluluk düzeylerine göre bir sıralama tabi tutmaktadır. Bu sıralama genellikle

sübjektif olmakta, öncelik ilk sıradaki ihtiyaçların karşılanması yolunda olmaktadır.

Günümüz ekonomileri parasal ekonomilerdir. Bu ekonomilerde para en önemli değişim aracı olmaktadır. Dolayısıyla parasal ekonomilerde para kaynağı olarak, bankacılık sektörü önem kazanmaktadır. Bir ekonominin gelişmişliği, ekonomideki sektörlerin gelişmişliğine, aynı zamanda ekonomide mevcut olan sermaye ve servet miktarına bağlı olmaktadır. Bu yönüyle iktisat, para, bankacılık, sermaye ve servetin incelenmesini üstlenen bir bilim dalı olarak da tanımlanmaktadır.

İktisat yanıtını bulmaya çalıştığı soruları çözebilmek için kendi içinde çeşitli bölümlere ayrılmaktadır. En fazla kabul gören; makro ve mikro iktisat ile pozitif ve normatif iktisat bölümleridir.

*Mikro iktisat*, ele alınan mevcut durumun ekonomik analizini yaparak; insanların ekonomik davranışlarını piyasa, endüstri, firma ve birey gibi küçük birimlerle ilişkilerini ve tercihlerini inceleyen bilim dalıdır. Mikro iktisat analiz araçları bir mikroskoba benzemektedir. Mikro iktisadın temel konuları arasında, bireysel ekonomik kararların oluşturulması, fiyat oluşumu, tüketim ve üretim analizleri, maliyet analizi, kaynak dağılımı ve gelir dağılımı yer almaktadır.

*Makro iktisat* ise, ekonomiyi bir bütün olarak ele alarak inceleyen bilim dalıdır. Ekonomik büyüme ve kalkınma, milli gelire ilişkin kavramlar, bankacılık sektörü, para, enflasyon, işsizlik, dış ticaret gibi makroekonomik konuları incelemektedir. Makro iktisadın analiz araçları ise teleskopa benzetilmektedir. Mikro iktisatta piyasalara yönelik olarak tek bir malın fiyatı üzerinde incelemede bulunurken, makro iktisat genel fiyat düzeyi üzerinde durmaktadır. Örneğin, mikro iktisat belirli bir mal veya hizmete yönelik arz ve taleple ilgilenirken, makro iktisat mal ve hizmetlerin toplam arz ve toplam talebi ile ilgilenmektedir.

### 1.2. EKONOMİDE AKIMLAR

Ekonomi, günümüze değin birçok görüş ve yaklaşımların ortaya atıldığı sahne olmuştur. 16. Yüzyılda ticaretin önemini savunan merkantalizm, 18. Yüzyılda insan toplumlarının tabii kanunlarla yönetilmesini savunan fizyokrasi, 1776 yılında Adam Smith tarafından yayınlana ulusların zenginliği kitabından sonra ortaya çıkan klasik iktisat, 1929 büyük buhran sonrası ortaya çıkan Keynesyen iktisat ve sonrasında ortaya çıkan görüş ve akımlar “okul” olarak addedilmiştir. Ortaya çıkan okulların son derece uygun konjonktür yakalaması önemlidir. Okullardan

bahsedilirken tarihi perspektif açısından da bakıldığında ortodoks yaklaşım ve heteradoks yaklaşım olarak ikiye ayrılır.

### 1.2.1. Merkantalizm

Merkantalizm güçlü bir ekonominin temelini ticaret olduğunu devlet, şirket ve bireylerin ekonomik güçlerini biriktirdikleri değerli madenlerin belirlediğini savunur. 16. Yüzyılda batı Avrupa'da oldukça ilgi görmüş ve uygulanmıştır. İhracatı en üst seviyeye, ithalatı ise en az seviyeye indirmek gerektiğini savunan korumacı ve yayılmacı bir sistemdir. Feodal bir yapı vardır. Krallar, asiller, tüccarlar, rahipler ve serfler gruplar vardır. İşgücü açısından yarı köle sistemi vardır. Fransa'nda bu sistem "Colbertizm" olarak adlandırılmıştır.

*Merkantalizm iktisatçıları:* John Hales, John Law, David Hume, Gerard de Malynes, Thomas Mun.

### 1.2.2. Fizyokrasi

Bu görüşe göre ülkelerin zenginliğinin temelini doğa ve tarım sektörü oluşturur. Fizyokratlara göre dünya üzerinde tek bir üretken alan vardır o da tarımdır. Tarım dışındaki diğer tüm sektörler ürün üretmiş gibi görünse de toprak gibi yoktan var edemez. Dünya üzerinde tek üretken sektör tarım olduğundan dolayı vergi sadece tarımdan alınmalıdır görüşünü savunur.

*Fizyokrasi iktisatçıları:* François Quesney, Robert Jacques Turgot, Le Marquis De Mirabau, Abbe Nicolas Baudeau ile Pierre Samuel du Point de Nemours.

### 1.2.3. Ortodoks Yaklaşım

20. Yüzyıla gelindiğinde Klasik, Neoklasik ve Keynesyen ana akım iktisat görüşleri hâkim olmuştur. Ana akım iktisat kavramından kasıt; hâlihazırda sosyolojik anlamıyla hâkim olan, iktisat öğretilerinde dünyada genel olarak yaygın yaklaşımdır. Bu görüşlerin tamamı Ortodoks iktisat olarak adlandırılmıştır. İktisat biliminde Ortodoksiyi Neoklasik paradigma oluşturur.

Veri zamanda kıt kaynakların fırsat maliyetlerini yansıtacak biçimde dağıtılması (etkinlik sorunu) iktisadın kapsam ve içeriğini oluşturur. Yerel ekonomilerde ve küresel ölçekte ekonomiler bu görüşler çerçevesine şekillendirilmiştir. Doğal olarak da ekonomi öğretimi bu şekilde yönlendirilmiş ve iktisat öğretisinin yüzde 95'ine bu ana akım ekonominin görüşleri hâkim olmuştur.

Eleştirel perspektifte bakış açısından bakıldığında ana akım iktisat öğretisinde, matematiğin bir araç değil de amaç olarak kullanılmasının yoğunlaşması, iktisadın sosyal bilim olma olgusundan uzaklaşılmasına yol açmıştır. Aynı zamanda Neoklasik öğreti günümüz toplumlarının ekonomik sorunlarına cevap veremez hale gelmiştir. Her yönüyle mükemmel çalışan, pür rekabeti ve akılcı davranışları savunan piyasa ekonomisi günümüzde birçok yönüyle eleştirilmektedir.

Neoklasik paradigma temelli belli başlı okullar şu şekilde sıralanabilir:

- Klasik İktisat Okulu
- Neoklasik İktisat
- Keynesci İktisat
- Monetarist Okul
- Rasyonel Bekleyişler Okulu (Teorisi)
- Yeni Keynesci İktisat

### 1.2.3.1. Klasik İktisat Okulu

İlk modern iktisadi düşünce okulu olarak kabul edilir. Ekonomiye devletin müdahale etmemesi gerektiğini dolayısıyla, tam serbestlik anlayışını savunur. Bir görünmez el tarafından ekonominin idare edildiği ve dengeye geldiği varsayımı hâkimdir. Klasik İktisatçılara göre üretken faaliyet yalnızca tarım sektörü değildir. Sanayi ve imalat sektörleri de üretken ve verimli sektörlerdir. Üretim sürecindeki en önemli faktör emektir. Sermaye ise birikmiş emekten başka bir şey değildir.

Klasik İktisat Teorisinin temel varsayımlarına göre; bireyler kendi çıkarlarını maksimize etmeye çalışır, üreticiler ve tüketiciler piyasadaki tüm mallar ve bu malların fiyatları hakkında tam bilgiye sahiptir, mal ve faktör piyasalarında tam rekabet koşulları geçerlidir ve ekonomide tam istihdam söz konusudur.

*Klasik İktisat Okulu iktisatçıları;* Adam Smith, David Ricardo, Jean-Baptiste Say, John Stuart Mill, Robert Malthus, Nassau William Senior.

### 1.2.3.2. Neoklasik İktisat

İlerleyen süreçte Klasik iktisada Thorstein Veblen tarafından Neoklasik İktisat adıyla yeni bir isim verilmiştir. 1870 sonrası Avusturya'da Karl Menger, İngiltere'de Stanley Jevons ve İsviçre'de Leon Walras tarafından ortaya atılan marjinal değer teorisi ile başlayan bu gelişmeler ekonomi bilimine yeni

boyutlar kazandırmış; bu ekonomi doktrinleri “Neo-Klasik” düşünce akımının temelini oluşturmuştur. 1929'daki ekonomik buhrandan kurtulma arayışları, Neoklasik kuramın oluşmasını hızlandırmıştır.

Neoklasik iktisatçılar, liberal ve müdahaleci olarak iki büyük gruba bölünmüş olsalar da, paylaştıkları ortak varsayım, toplumun özgür ve eşit bireylerden oluştuğu ve bu bireylerin faaliyetlerini en etkin biçimde uyumlu kılan aracın piyasa olduğudur. Neoklasik teori iktisadın egemen kuram olup matematiği oldukça yoğun kullanır. Neo – klasik iktisatçılar tasarrufların yatırımları belirlediğine inanır. Esas olarak, tam istihdam düzeyinde milli gelir dengesi ve büyüme sorunlarıyla ilgilenmişlerdir. Tüketici için fayda, üretici için kar maksimizasyonunu, temel ilke olarak görmüşlerdir.

**Neoklasik iktisatçılar:** Alfred Marshall, Leon Walras, Irving Fisher, Francis Ysidro Edgeworth, William Stanley Jevons, John Bates Clark Knut Wicksell, A.C. Pigou, Don Patinkin, Vilfredo Pareto.

### 1.2.3.3. Keynesyen İktisat

1929 Büyük Buhran sonrası İngiliz ekonomist John Maynard Keynes'in görüşlerini temel alan bir makroekonomik teoridir. Keynes ekonomisi özel sektörün ağırlıklı olduğu ama devlet ve kamu sektörünün büyük role sahip olduğu bir karma ekonomiyi savunur. Bunun yanında Keynesçi iktisatçılar, tam istihdamı ve fiyat istikrarını hedefleyen kamu politikalarını içeren bir devlet müdahalesini savunmuşlardır.

Keynes'e göre; piyasada egemen olan durum tam istihdam değil eksik istihdamdır. Ekonomiyi otomatik olarak tam istihdama getirecek bir doğal düzen yoktur. Para ise nötr bir değişim aracı değil, önemli bir iktisadi politika aracıdır. Keynesyen teori, ekonomik istikrarın sağlanmasında, devletin etkin rol üstlenmesi gerektiğini ve özellikle durgunluk dönemlerinde, maliye politikası araçları ile müdahalenin önemli olduğunu savunan bir iktisadi görüş niteliğindedir. Keynes, para ve reel ekonomi arasındaki ilişkiyi faiz oranları üzerinden kurmuştur. Para arzındaki değişimler önce para piyasasına yansyarak faiz oranlarını değiştirmekte ve bu değişim yatırımları etkilemektedir.

**Keynesyen İktisatçılar:** John Maynard Keynes.

### 1.2.3.4. Monetarist (Parasalıcı) Okul

1950'li yıllarda Keynes'in temel rakibi Monetarist İktisadi Akım olmuştur. Monetaristler Milton Friedman'ın liderliğinde Keynesgil Teori ve politika karşı etkili eleştiriler yöneltir. Keynesgil tüketim fonksiyonunda para-

nun yeri yoktur ve fiyatlar ile fiyatlar genel düzeyi dikkate alınmamıştır. Monetaristlere göre Keynesgil modelin politika önerileri para arzı ve fiyatlar genel düzeyini ihmal etmiştir. Monetaristler para politikasının ekonomide önemli rol oynadığı düşüncesiyle merkez bankasının para arzı üzerinde kontrol sağlaması gerektiğine inanır. Monetarizm, esasen çağdaş iktisadi sorunlardan biri olan enflasyon konusu üzerinedir ve enflasyonun temel nedeni olarak para arzının hükümetlerce gereksiz yere ve aşırı ölçüde artırılmasını belirtmektedir. Monetaristlere göre, ekonomideki istikrarsızlıkların birçoğu parasal kökenlidir. Bu nedenle para politikasının iktisadi sorunlara karşı, diğer iktisat politikası araçlarından daha etkili olduğunu düşünmektedirler.

*Monetarist İktisatçılar:* Milton Friedman, Anna Schwartz, Phillip Cagan, Richard Selden.

#### **1.2.3.5. Rasyonel Bekleyişler Okulu (Teorisi)**

Rasyonel Beklentiler Teorisi, iktisat teorisine ilk defa John F. Muth tarafından 1961 yılında girmiş olmasına karşın 1970'lerin ortalarından itibaren ağırlıklı olarak ele alınmaya başlamıştır. Rasyonel beklentiler makroekonominin, ekonomik beklentilerini değerlendirmek için sahip olduğu en uygun modellerindendir. İşçilerin, tüketicilerin ve şirketlerin gelecekteki ekonomik durumlar hakkındaki beklentileri, bu modelin önemli bir parçasıdır.

*Rasyonel Beklentiler Okulu İktisatçıları:* John F. Muth, Robert Lucas, Thomas Sargent, N. Wallece.

#### **1.2.3.6. Yeni Keynesyen İktisat**

Keynesyen ekolün beklenti kavramı daha çok uyumcu beklentiler modeline benzemektedir. Yeni keynesyenler bu algıyı da değiştirerek rasyonel beklentiler teorisini benimsemişlerdir. Öngörülme-yen para politikası hasılayı daha fazla etkilediğini, Ahlaki tehlike – Asimetrik bilgi ve Ters seçim durumlarını ortaya koymuşlardır. Piyasalar kendiliğinden temizlenmeyeceğini, müdahalenin zorunlu olduğunu, Para politikası etkili olduğunu ancak maliye politikası daha fazla etkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Histerisiz etkisi, nairu kavramlarını, ücretler ve fiyatların neden yapışkan olduklarını açıklamışlardır.

*Yeni Keynesci İktisatçılar:* Michael Parkin, Joseph Stiglitz, Artur .- Okun, Stanley Fischer, Edmun Phelps, Nicholas Gregory Mankiw, John Taylor, Poul Romer ve George Arthur Akerlof'tur.



#### 1.2.4. Heteredoks Yaklaşım

Heterodoks sözcüğü, "farklı" anlamına gelir. Neoklasik iktisatla çelişen ya da ötesine geçen, ana akım ekonominin dışında kabul edilen ekonomik düşünce okullarına ait görüşleri barındırır. Ortodoks ekonomi politikalarında daha serbest ve girişimciyi teşvik ön plandadır. Heterodoks politikada ise devlet politikaları tercih edilir. Heterodoks programların amacı, enflasyonu hızla ve kalıcı bir şekilde düşürmektir. Bu programlar genellikle yüksek kronik enflasyonun yaşandığı ekonomilerde tercih edilir. Geleneksel heterodoks iktisat okullarında öne çıkanlar Kurumsalçı (eski) okul, Marxist okul, Post-Keynesyen, Avusturya okulu, Feminist iktisat, Neo-Ricardocu okuldur.

#### 1.2.5. Post Otistik İktisat Hareketi

Post Otistik İktisat Hareketi'nin çıkış noktası genel olarak iktisat eğitiminden duyulan hoşnutsuzluktur. Post Otistik İktisat Hareketi, Fransa'da bir grup öğrencinin yayınladıkları bildiri ile 2000 yılının Mayıs ayında kendini duyurmuştur. Öğrenciler yayınladıkları bildiriye, artık kendilerine empoze edilen otistik bir eğitimi istemediklerini belirtmektedir. Buna göre, Neoklasik teori gerçekçilikten ve pratikten uzak anlamına gelen otistik sıfatıyla nitelendirilmekte ve üniversitelerde iktisat eğitimi müfredatının değişmesi talep edilmektedir. Öğrenciler, gerçek yaşamdan kopuk olmayan, iktisadi olayların anlaşılmasını sağlayan ve böylece iktisadi sorunlara etkili ve geçerli çözümler üretebilen "post otistik" bir iktisadın gerekliliğini vurgulamaktadır.

### 1.3. KİTLİK KANUNU VE TERCİH

İnsan ihtiyaçlarının sonsuz olmasına karşılık, bu ihtiyaçları gidermeye yönelik mal ve hizmetlerin miktarı sınırlıdır. Yani kıtlık söz konusudur. Bir başka ifadeyle ihtiyaçlarla mal ve hizmetlerin miktarı arasında bir dengesizlik vardır. Üretilen mal ve hizmetlerin miktarı çok olsa bile sınırsız değildir. Çünkü ekonominin üretim kapasitesinin de bir sınırı vardır. Üretim faktörü olarak kullanılan kaynakların, yani emek, sermaye ve doğal kaynakların da miktarları bellidir.

İhtiyaçlar ile kaynaklar arasındaki bu dengesizlik ister az gelişmiş, ister gelişmiş olsun ya da hangi ekonomik sistemle yönetilirse yönetilsin bütün toplumlar için geçerlidir. Bu nedenle, ihtiyaçlar ile kaynaklar arasındaki bu dengesizlik durumu "*Kıtlık Kanunu*" olarak adlandırılmaktadır. Burada kıtlık ile bir kaynağın yokluğu değil, toplumun ihtiyaçlarına tümüyle cevap verebilecek kadar fazla olmaması anlatılmak

istenmektedir.

Ekonomideki kaynaklarla, toplumların ihtiyaçlarının tamamının karşılanması mümkün olmadığına göre, insanlar sahip oldukları kaynaklarla en fazla fayda sağlamanın bir başka deyişle hayat standartlarını yükseltmenin yollarını ararlar. Bir karar verme ya da çeşitli alternatifler arasından bir seçim yapma sorunuyla karşı karşıyadırlar.

İhtiyaçlar karşısındaki kaynaklar, bol olmayıp kıttır. Dolayısıyla bir ekonomik değer yani fiyat içermektedir. Bu durumda hangi kaynağın hangi mal ve hizmetin üretiminde kullanılacağı, üretilenlerin nasıl blştrleceği ya da refah düzeylerini yükseltmek için tüketicilerin gelirlerini nasıl kullanması gerekeceği gibi konularda karar alınmasına dolayısıyla iktisat bilimine de gerek olmayacaktır. Oysa kaynaklar kıt olduğundan, bunların nasıl ve hangi öncelikte kullanılması gerektiği konularında tercih yapmak zorunluluğu söz konusudur. Bu yönüyle ekonomi, tercihler bilimi olarak da bilinmektedir.

### **1.3.1. Kıtlık ve Tercih**

Kaynakların sınırlı, ihtiyaçların ise sınırsız olması kıtlık sorununu ortaya çıkarmaktadır. Kıtlık nedeniyle bireyler ya da toplumlar istedikleri her Şeye sahip olamamaktadır. Buna karşılık elde edilmek istenilen Őeylerden sadece bir kısmına sahip olma imkânı söz konusudur. Bunu gerçekleştirebilmek için de çeşitli seçenekler arasında tercih ya da tercihler yapılması gerekir. Diğer bir ifadeyle kıtlık sorunu insanları karşısındaki alternatifler arasında bir tercih yapmaya zorlamaktadır. Bu nedenle sahip olunan kaynaklarla en yüksek faydayı sağlayabilmek için ihtiyaçlar arasında önceliğe göre bir sıralama yapılması gerekir. Örneğin; bir kişinin ayakkabı, gömlek ve pantolona ihtiyaç olduğunu ve 100 TL paraya sahip olduğunu varsayalım. Kişinin mevcut parası (kaynağı) ile bu ihtiyaçlarının ikisini birden karşılaması mümkün değildir. Bu nedenle ihtiyaçlarının arasında en önemli olanını karşılamayı tercih edeceğinden diğerlerinden vazgeçmek zorundadır.

Bireyler hayat boyu devamlı tercih yapmak durumundadır. Daha önceden yaptıkları tercihlerin sonuçlarına göre hayatlarını yönlendirir. Bireysel tercihlerin yanı sıra, toplumsal ihtiyaçlara yönelik olarak toplumsal tercihlerin de yapılması gerekir. Örneğin; eğitim, sağlık, savunma, altyapı gibi konularda yapılan yatırımlar öncelik sıralamasına göre gerçekleştirilir. Demokratik ülkelerde toplumsal tercihleri halk adına parlamento yapar.

### 1.3.2. Tercih ve Alternatif Maliyet

Kıtlık sorunu nedeniyle, hangi ihtiyaçların karşılanacağı, hangilerinden özveride bulunulacağı konusunda yapılan tercihler, yapılan tercih dışındaki seçeneklerin ortadan kalkmasına neden olmaktadır. Örneğin; tatil olan pazar gününü değerlendirmek isteyen bir öğrencinin, havuza gidip dinlenme, sinemaya gitme ya da ertesi günkü sınav için ders çalışma gibi üç seçeneği bulunsun. Öğrenci bunların üçünü de aynı zaman dilimi içinde yapamayacağından birini seçmek zorundadır. Ders çalışma alternatifini seçtiğinde, havuza gitme ya da sinemaya gitme seçeneklerinden özveride bulunması gerekir. Ders çalışmanın alternatif maliyeti vazgeçilen havuza gitme ya da sinemaya gitme seçeneğidir. Örnekte de olduğu gibi, kıt kaynağın kullanımıyla ilgili alınan her karar, seçilen alternatifin maliyeti, seçiminden vazgeçilen alternatiftir. Buna, kaçırılan fırsat anlamında "*fırsat maliyeti*" ya da "*alternatif maliyet*" denilmektedir.

Alternatif maliyet sadece bireylerle ilgili değildir. Kıt kaynakların kullanılması amacıyla bir karar alındığında mutlaka bir alternatif maliyet söz konusudur. Bu nedenle, hangi malı tüketmesi gerektiğine karar veren tüketiciler, hangi malı üretmesi gerektiğine karar veren üreticiler ve harcamalarını nasıl bölüşülmesi gerektiğine karar veren devlet için de, alınan bir kararında bir alternatif maliyeti vardır.

**Tüketim Kararlarında Alternatif Maliyet:** Tüketici ne kadar zengin olurlarsa olsun, bütçesinin bir sınırı vardır. Sınırlı olan bu bütçeyle her istediğini satın alamayacak olan tüketici, neleri satın alacağına karar verirken aynı zamanda nelerden özveride bulunacağına da karar vermiş olur. Bu durumda, satın almayı tercih ettiği mal ya da hizmetin alternatif maliyeti, tercih ettiği mala ödediği parayla satın alabileceği halde almaktan vazgeçtiği mal veya hizmettir. Örneğin; bir öğrencinin belli bir süre yaptığı tasarrufla satın almayı istediği iki mal, kazak ve ayakkabı olsun. Kazak ve ayakkabı arasında tercih yapmak durumunda olan öğrenci; eğer kazak almayı tercih ederse, kazağın alternatif maliyeti satın alımından vazgeçilen ayakkabı olur. Bunun tersi de söz konusudur.

**Üretim Kararlarında Alternatif Maliyet:** Tüketim kararlarında, tüketilen her malın bir alternatif maliyeti olduğu gibi, üretimine karar verilen her malın da bir alternatif maliyeti söz konusudur. Bir mal veya hizmetin üretilmesinde kullanılan üretim faktörleriyle başka mal veya hizmetler üretmek mümkündür. Örneğin; bir denizaltı üretmek için yüzlerle ifade edilen emek, milyarlarla ifade edilen sermaye ve doğal

kaynak kullanılır. Diğer taraftan, aynı miktar üretim faktörüyle milyonlarca insana yetebilecek kadar ekmek üretilebilir.

Eğer denizaltı üretimine karar verilmişse, bunun karşılığında milyonlarca ekmek üretiminden vazgeçilmiş olunur. Burada üretiminden vazgeçilen ekmek sayısının alternatif maliyeti bir denizaltıdır. Bunun tersi de doğrudur. Burada önemli olan her birim denizaltı üretme sırasında vazgeçilecek ekmek miktarındaki değişmedir. Eğer denizaltı üretimi bir birim artığında başlangıçtan daha fazla miktarda ekmek üretiminden vazgeçme durumunda kalınıyorsa; *artan fırsat maliyeti* söz konusu olmaktadır.

#### 1.4. RASYONEL DAVRANIŞ, KARAR ALMA, MARJİNAL ANALİZ

İnsanlar ihtiyaçlarını karşılarken ihtiyaçlarının acil veya öncelik durumuna göre, kaynaklarını dağıtmaktadır. Burada parasal kaynağını öyle akılcı bir karar ile dağıtım yapması gerekir ki ihtiyaçlarını maksimum ölçüde karşılayabilsin. Kaynağını en etkin bir şekilde kullanarak ihtiyaçlarının karşılayabilsin.

##### 1.4.1. Rasyonel Davranış

Ekonomik düşünmenin temeli karar alıcıların rasyonel davrandıklarıdır. Karar verenler belirli bir amaç veya hedef belirlemede, tercihlerini bu amaca ulaşma yönünde yapmaktadır. Dolayısıyla karar vericiler kendi çıkarlarına göre hareket etmektedir. Tüketiciler açısından amaç mal ve hizmet alımından elde edilen mutluluğu veya refahı maksimize etmektir. Buradaki rasyonel davranış; tüketicinin elde etmeyi beklediği faydayı en yüksek düzeye çıkartan tercihi yapmasıdır. Örneğin, bir tüketici A marka ürünü B marka ürüne tercih ediyor ve her iki marka da aynı fiyata satılmaktaysa, tüketici tercihini her ortamda A marka ürünü seçmek yönünde kullanmalıdır.

Tüketicilerin satın alma süreci içerisinde her zaman yanlış karar vermeyecekleri rasyonel davranış anlamına gelmemektedir. Tüketici, piyasaya yeni sürülmüş veya kalitesi iyileştirilmiş B marka ürünü denemek isteyebilir. Deneme sonucunda yanlış bir tercihte bulunduğunu görebilir. Bu türden denemeler rasyonel olmayan bir tercih yaptığı anlamına gelmemektedir. Ancak A marka ürünün B marka ürüne göre daha üstün olduğunu tüketici nezdinde belirledikten sonra tüketicinin hala B marka ürünü satın almaya devam etmesi rasyonel olmayan diğer bir ifadeyle irrasyonel bir davranış olmaktadır.

Üreticiler, tüketiciler gibi çıkarlarını maksimize etme doğrusunda

hareket etmektedir. Her üretici birim maldan elde ettiği karı maksimize ederek, amacına ulaşmak istemektedir. Örneğin bir çiftçi 4.000 TL'ye mal ettiği mahsulünü 6.000 TL'den satarsa 2.000 TL lira kar elde ediyorsa, üretici maliyetini düşürerek karını maksimize etme istemesi rasyonel bir davranış olmaktadır.

#### 1.4.2. Karar Alma

İktisadi düşünce, tüketici ve üreticilerin kararlarını nasıl alındıklarına ilişkin varsayımlar içermektedir. Kararlar alınırken bir davranışın olası fayda ve maliyetlerinin göz önüne alındığını kabul edilmektedir. Örneğin, otomobilde emniyet kemerinin bağlanması durumunda birey, olası kaza sonrası yaralanmaktan ve hatta ölümden kurtulmuş olmaktadır. Ancak birey emniyet kemeri bağlamakla vakit kaybı, sıkıntı veya elbisesinin buruşmasından dolayı rahatsızlık duyabilmektedir. Eğer emniyet kemeri bağlamanın faydası maliyetini aşıyorsa birey emniyet kemerini bağlamak isteyecektir. Aksine maliyet faydadan daha büyük olarak değerlendirilmiş ise, birey emniyet kemeri kullanmayı tercih etmeyecektir.

Maliyetler ve fayda algısı bireyden bireye farklılık göstermektedir. Maliyet ve fayda yönünde alınan kararlar da farklılık göstermektedir. Bireylerin kendi lehlerine olacağına dair verdikleri kararlar ve bu kararlarda meydana gelmesi muhtemel değişiklikler mal ve hizmet edinme tercihlerini de etkilemektedir.

#### 1.4.3. Marjinal Analiz

İktisadi düşünme, marjinal analiz yöntemini kapsamaktadır. *Marjinal analiz* kavramı, var olan şartlar değişikliğe uğradığında ortaya çıkması muhtemel durumların incelenmesi şekline tanımlanmaktadır. Örneğin, bir öğrenci ders çalışmak için günde 2 saat yerine 4 saat zaman ayırmaya karar verdiğinde marjinal analize göre hareket ediyor, şekline değerlendirilmektedir. Ders çalışmaya ilave edilen iki saat ayrılmasının sağlayacağı fayda sınavlarda daha yüksek bir not alma olurken; maliyet ise, dinlenmeye veya diğer aktivitelerle daha az zaman ayırma olmaktadır.

Marjinal analiz yapma işlemi yalnız tüketicilere ait olmamakta, üreticiler de karar alma aşamasında marjinal analize bağlı olarak hareket etmektedir. Örneğin, bir çiftçi daha fazla gübre kullandığında elde ettiği miktarın ne kadar arttığına bakmaktadır. Çiftçi bu süreçte daha fazla gübre kullandığında maliyetinin de ne kadar arttığı ve dolayısıyla karının

nasıl etkileneceğine bakmaktadır. Çiftçi, mevcut karında meydana gelmesi muhtemel değişimin durumlarını karşılaştırılarak karar vermektedir.

#### 1.4.4. Ekonomik Düşünme Tarzında Yapılan Hatalar

Ekonomi, ekonomik karar alma konularında marjinal analiz yapabilme ve bu yönde davranış belirlemede yardımcı olmaktadır. Çevrede gerçekleşen ekonomik olayların daha iyi anlaşılmasını sağlamakta, maliyeti yükseltip karı veya faydayı düşüren hatalara düşmelerini engellemektedir. Ekonomik düşünme, karar alma sürecinde dikkate alınması gereken varsayımları içermektedir. İktisadi düşünme önünde engel oluşturan ve sıkça yapılan üç temel hata bulunmaktadır. Bu üç temel hatanın başlıkları; *diğer şartlar sabitken, birlikte değişim-nedensellik ve tümleme yanlılığı* olmaktadır.

*Diğer Şartlar Sabitken (Ceteris Paribus)* : Bu varsayıma göre, bir ekonomik davranış incelemeye alınırken, bu ekonomik davranışı etkileyen değişkenlerden belirlenen bir tanesinin değiştiğini, diğer değişkenlerin ise değişmediği yani sabit kaldığını kabul edilmektedir. Bu varsayım inceleme konularını daha basit ve anlaşılır kılmaktadır. Örneğin, bir sinemada bilet fiyatlarının düşürüldüğünde daha fazla kişiye bilet satılması yönünde bir teori ortaya konarak bilet fiyatlarının yarıya düşürüldüğünde bilet satışlarının iki kat artması beklenebilir. Fiyatın yarıya düşürülmesine rağmen bilet satışlarının iki kat artmadığı sonucu ile karşılaşılabılır veya iki kattan daha fazla bilet satışı gerçekleşebilir. Burada satılması planlanan bilet sayısının fiyat haricinde diğer faktörlerden de etkilenmesi mümkün olabilmektedir. Örneğin sinemanın saati, filimin tercihi, tüketicilerin zevk ve tercihleri bilet satışlarında önemli etki yapabilmektedir. Temelde teori bilet fiyatları düştüğünde satılan bilet adedinin artması yönündedir. Tabii olarak burada diğer değişkenlerde herhangi bir değişiklik olmaz iken geçerli olmaktadır. Sabit ve değişmediği kabul edilen faktörlerden bir veya birkaçının değişmesi durumunda *diğer koşullar sabitken* varsayımı geçerli olamamaktadır.

*Birlikte değişim - nedensellik*: İktisadi düşünmede yapılan hatalarda biri de iki değişken arasındaki değişim ilişkisi ile nedensellik ilişkisinin birbiri ile karıştırılması olmaktadır. Örneğin leyleklerin göç mevsiminde doğan çocuk sayısının da arttığı tespit edilmektedir. Diğer bir ifade ile leyleklerin göçü ile çocuk sayısında artış aynı yöndedir. Buradan yola çıkarak bebekleri leyleklerin getirdiğini söylemek mantıklı olmamaktadır.

**Tümleme Yanılgısı:** Bir toplum bireylerden oluşmaktadır. Bu olgudan yola çıkarak birey için doğru olan bir karar ve davranışın toplum için de doğru olduğu sonucuna ulaşılabilmektedir. Böyle bir genelleme yapma tümleme yanılgısına düşmeye neden olmaktadır. Bir birey olarak doğru kabul gören davranışlar, bir toplum veya grup için doğru olmayabilmektedir. İktisadi düşünme ilkesine göre doğru hareket, bu tür yanlış yargılardan uzak durulmasıdır. Örneğin kırmızı et fiyatları düşerken, toplumda ete yönelik talep artmaktadır, şeklinde bir teori oluşturma doğru bir varsayım olmaktadır. İktisadi düşünme, bireysel davranışlardan ziyade toplumsal davranışlar üzerine kurulmaktadır.

### 1.5. ULUSAL EKONOMİLERİN ANA SORUNLARI

Buraya kadar yapılan açıklamalarda insan ihtiyaçlarının sonsuz, buna karşılık bunları tatmin özelliğine sahip mal ve hizmetlerin (kaynakların) az ve ihtiyaçlara yetmeyecek ölçüde olduğunu ve ekonominin ana sorunlarının da bu iki büyüklük arasındaki çelişkiye ya da açıktan doğduğunu ortaya konulmaktadır. Bir ulusal ekonominin tüm çabasının da bu açığın kapatılması olmaktadır. Çünkü ancak bu şekilde ekonominin bireylerine daha yüksek bir yaşam seviyesi temin etmek mümkün olmaktadır.

Kuşkusuz bir ulusal ekonominin çözümlenmek zorunda olduğu pek çok sorun vardır. Ancak bunlardan üç tanesi, diğerlerine göre çok daha önemli olduğundan bunlara beş temel sorun denilmektedir. Bir ülkede yaşayan insanların refah düzeyi, bu üç temel sorunun en iyi şekilde çözümüne bağlıdır. Bu beş temel sorunu sırasıyla; *hangi mallar ne miktarlarda üretilmelidir? Bu mallar hangi yöntemlerle üretilmelidir? Bu mallar kimin için üretilmelidir? Nerede üretilcek? Ne zaman üretilcek?* Bu beş temel sorunun yanında çözümlenmesi gereken iki sorun daha bulunmaktadır. Bunlar ***tam istihdam*** ve etkinlik sorunudur.

Modern toplumlar ne-nasıl-kimler-nerede- ne zaman, kimin için üretilcek sorularını, kumanda (command) veya piyasa (market) gibi iki farklı mekanizma ile cevaplandırabilir. Kumanda mekanizması yönetiminde söz konusu sorular, siyasal gücü elinde tutan kişi (diktatör) veya organ (meclis) tarafından cevaplandırılır. Kumanda mekanizması, yönetim olarak ***sosyalizm*** denilen sisteme özgüdür. Sosyalist sistemde, ne-nasıl-kimler için üretilcek sorularına yöneticiler tarafından verilen cevapları teknik biçimde ifade eden beş yıllık planlar, kumanda mekanizmasının en önemli örneğini oluşturmaktadır. Piyasa mekanizmasında ise ne-nasıl-kimler için-nerede-ne zaman üretilcek soruları, tüketicilerin fayda maksimizasyonunu, üreticilerin kar maksimizasyonunu amaçlayan iktisadi davranışları ile cevaplandırılır.

Piyasa mekanizması prensip itibariyle *kapitalizm* denilen sisteme özgü bir mekanizmadır.

Almanya'da Hitler ve İtalya'da Mussolini diktatöryel yönetimlerinin kumanda mekanizması uygulamaları, kapitalist sistemde kumanda mekanizmasının uygulandığı istisnai örneklerdir. İktisatçılar kumanda mekanizmasının geçerli olduğu ekonomileri **kumanda ekonomileri (command economies)** ve piyasa mekanizmasının geçerli olduğu ekonomileri, **piyasa ekonomileri (market economies)** diye nitelendirir. İktisadi sorunlar piyasa ekonomilerinde kendi içinde iki farklı biçimde cevaplandırılabilir. Bunlardan birincisinde hükümetler piyasa mekanizmasının işleyişine hiç müdahale etmezler, ne-nasıl-kimler için üretilecek soruları, tamamen fayda ve kar maksimizasyonunu amaçlayan davranışlar doğrultusunda cevaplandırılırlar. Kısaca **bırakınız yapsınlar (laissez-faire)** denilen bu görüşü savunan iktisatçılara göre, piyasa mekanizması iktisadi sorunları en etkin biçimde çözen bir araçtır ve dolayısıyla da hükümetin piyasa mekanizmasına müdahale etmesi söz konusu değildir. Bu yaklaşımı uygulayan piyasa ekonomilerine, **serbest piyasa ekonomileri/bırakınız yapsınlar ekonomileri** denir. Buna karşılık bazı iktisatçılara göre piyasa mekanizmasının ne-nasıl-kimler için üretilecek sorunlarını bazı özel durumlarda doğru biçimde cevaplandırması mümkün değildir: eksik rekabet, dışsallıklar, kamu malları ve asimetrik enformasyon gibi piyasanın yetersiz kaldığı özel durumlarda, hükümetin piyasa mekanizmasına müdahale etmesi gerekir. Bu yaklaşımın benimsendiği piyasa ekonomilerine, **karma ekonomiler** denir. Serbest piyasa ekonomisinin kapitalist ülkelerde 19. yüzyılda benimsenen bir yaklaşım olmasına karşılık, piyasa mekanizmasını temel alan karma ekonomi, kapitalist ülkelerde 20. yüzyılda izlenen çağdaş bir yaklaşımdır.

### 1.5.1. Beş Temel Sorun

Bu beş temel sorun tüm ekonomilerin çözmek kaldıkları temel sorunlar olmaktadır. Bu sorunların sırasıyla çözülmesi gerekmektedir.

#### 1.5.1.1. Hangi Mallar Ne Miktarlarda Üretilmelidir?

Eldeki kaynakların kıt oluşu ve her türlü ihtiyacın gideremeyişi karşısında, bunları bazı ihtiyaçlara ayırıp, diğer bir kısım ihtiyaçlar tatmin edilmiş olarak bırakmak zorundadır. Diğer bir, deyişle tüm ihtiyaçları giderecek mal adedi 100 ise, eldeki kaynaklar 60 adet mal üretmeye ancak yetiyorsa, geri kalan 40 ihtiyaç giderilemeyecektir. Ama bu 60 malı hangi esaslara göre seçecek ve ayrıca her maldan ne miktarlarda üretecek, işte asıl sorun burdur. Bir ulusal ekonomi için, bu soruya cevap vermek yaşamsal bir konudur.

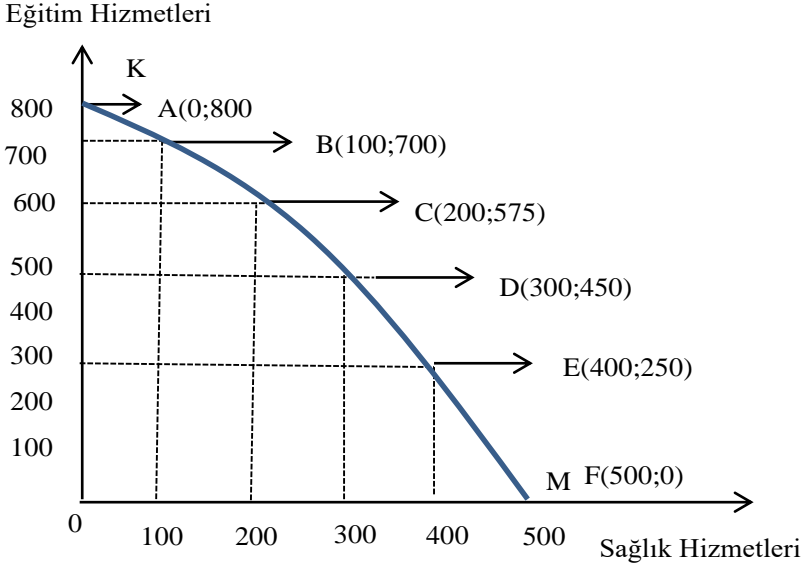


Ülkenin sınırlı kaynakları hangi malların üretimine ayrılmalı? Buna ekonomide *kaynakların dağılımı* sorunu denmektedir. Bu dağılımda bayındırlık işlerine mi önem verilmeli, yoksa savunma giderlerine mi? Eğitim kurumu giderlerine mi öncelik tanınmalı yoksa sağlık hizmetlerine mi? Eldeki kaynaklar her ikisinin birden aynı derecede karşılanmasına yetmediğine göre, biri için verilen karar diğerinden vazgeçmeyi gerektirmektedir. Boşta kaynağı olmayan, belli bir teknoloji düzeyinde ve belli miktarda kaynaklara sahip bir ulusal ekonomide, üretilecek mallan iki gurup mal olarak (Eğitim hizmetleri için gerekli mallar, sağlık hizmetleri için gerekli mallar) kabul ederek durum Şekil:1.1 de incelenmektedir.

Ülkenin toplam kaynaklarının tümü eğitim hizmetleri mallarının üretimine tahsis edilse 0K (800 birim) kadar eğitim hizmeti malı üretilebilmektedir. Buna karşılık hiçbir sağlık hizmeti üretilemeyecektir. Bunun tam tersi kaynakların tümü sağlık hizmetlerinin üretimine ayrılırsa 0M(500 birim) kadar sağlık hizmeti üretilirken hiçbir eğitim hizmeti üretilmemektedir. Bu ekstrem iki durumun dışında daha bir çok seçenek vardır. Bu alternatifleri K ve M noktalarını birleştiren KM eğrisi bize vermektedir. KM eğrisi üzerindeki farklı noktalar her iki maldan yapılan farklı tercih miktarlarını göstermektedir.

A noktasında yapılan tercih B noktasına kaydırılırsa eğitim hizmetleri mallarından (800-700=100 birim) kadar bir fedakârlık yapılarak, bunun yerine sağlık hizmetleri mallarının (0-100=100 birim) kadar artması sağlanmış olmaktadır. Tercih B noktasından C noktasına kaydırılmak istenirse eğitim hizmetleri mallarından (700-575=125 birim) kadar bir fedakârlık yapılarak, bunun yerine sağlık hizmetleri mallarının (100+100=200 birim) kadar artması sağlanmış olmaktadır.

Her 100 birim sağlık hizmeti almak için daha fazla eğitim hizmetinden vazgeçilmek durumu söz konusu olmaktadır. Yukarıdan aşağı doğru inildikçe her 100 birim için daha fazla eğitim hizmetinden vazgeçilmektedir. Her iki malın miktarını aynı zamanda artırmasının mümkün olmamaktadır. Birini artırmak için diğerini azaltmak gerekmektedir. Çünkü veri olan ülke kaynakları her ikisinin birden artırılmasına engeldir. Artan fırsat maliyetlerine dayanan eğri orijine iç bükey olmaktadır. Azalan fırsat maliyetleri söz konusu olduğunda üretim imkânları eğrisi orijine dış bükey bir şekil almaktadır.



Şekil: 1.1. Üretim Olanakları (İmkânları) Eğrisi

KM eğrisine **üretim imkanların eğrisi, üretim olanakları eğrisi, dönüşüm eğrisi veya transformasyon eğrisi** denilmektedir. Üretim imkânları eğrisi, negatif eğimli olması yanında orijine içbükeydir. Eğrinin bu özelliği malların Üretiminde azalan verim yasaının geçerli olduğunu göstermektedir. Bir maldan daha fazla birimler Üretilmek istenirse giderek daha fazla girdi tahsis etmek gerekecektir. Çünkü girdilerin marjinal verimleri azalmaktadır. Ek birimler için daha fazla girdi kullanılması öteki malın üretiminden giderek daha fazla vazgeçilmesi anlamına gelir. Başka deyişle, malların üretiminde azalan verim yasaının geçerli olması, bir malın öteki mal cinsinden fırsat maliyetinin sabit olmaması, üretim arttıkça yükselmesi anlamına gelir. Kısaca kaynakların tam kullanıldığı bir ekonomide üretimi artırılan malın topluma fırsat maliyeti artmaktadır. Azalan verim yasaı ve artan fırsat maliyetleri Neo Klasik iktisatta genel olarak kabul görmektedir. Azalan verim yasaı; bir ürünün kullanım miktarının artmasıyla, ürünün verimliliğinin düşmesini vurgulamaktadır. Sabit fırsat maliyetleri söz konusu olduğunda üretim imkânları eğrisi negatif eğimli bir doğru şeklinde olmaktadır. Üretim olanakları eğrisi üzerinde teknolojinin sabit olduğu kabul edilmektedir. Teknolojik ilerleme, gelir düzeyinin artması, verimliliğin artması eğriyi sağa doğru kaydırmaktadır.

#### 1.5.1.2. Mallar Hangi Yöntemle Üretilmelidir?

Kıt kaynakların hangi malların üretimine ayrılacağı, diğer bir deyimle kaynak dağılımı sorunu çözümlendikten sonra, bu malların hangi üretim

yöntemlerini kullanarak üretmek gerekeceği konusunda da karar vermek gerekecektir. Bir malın üretimi farklı yöntemler kullanarak yapılabilir. Önemli olan, bu yöntemlerden ülke şartlarına göre uygun düşenini, en az kaynakla en çok mal üretebilecek olanını seçmektir. Örneğin bir ülkede yol inşaatında fazla makine mi kullanılmalı yoksa işgücünü esas alan bir çalışma yöntemi mi uygulanmalıdır? Eğer ülke az gelişmiş bir ülke ise ve de ülkede açık ve gizli işsizlik varsa, daha çok makineye yer veren bir yol yapımı yönteminin o ülke ekonomisine uygun düşeceğinin söylemek güçtür. Diğer bir örnekte endüstriden verilebilir. Acaba belli bir malın üretiminde elektrik enerjisine dayanan bir üretim tarzını mı belirleyelim? Yoksa kömüre ağırlık veren bir üretim tarzını mı kullanalım? Eğer o ülkede kömür yatakları sınırlı ise, birinci yolu seçmede zorunluluk olmaktadır.

### 1.5.1.3. Mallar Kimin İçin Üretilmelidir?

Bu sorunun ifade ettiği anlam hangi malların hangi metotlarla üretilebileceğine karar verildikten sonra, ortaya çıkan bu mallardan kimlerin yararlanacağı meselesidir. Bir ekonomide bir yılda üretilen mal ve hizmetlerin tümüne milli üretim denilirse, önemli bir sorun da bu milli üretimin kimler arasında ve ne şekilde pay edileceğidir. Bu konu bölüşüm teorisinin inceleme alanı içerisine girmektedir.

Ekonominin bu üç temel sorunu konusunda acaba kim karar verecektir. Yani ekonomide kıt kaynakların dağılımının mallar arasında nasıl yapılacağı, hangi malların ne miktarlarda üretileceği ve üretimde hangi yöntemlerin kullanılacağı konusunda kim söz sahibi olacaktır? Verilecek kararın ekonomide yaratacağı olumlu ve olumsuz etkileri göz önüne alınca konunun önemi daha iyi belirir. Örneğin karar organı, A malı istendiği halde B malının üretimine karar verirse, ya da A malından 1 milyon isteğe karşı 2 milyon üretilirken, B malından 3 milyon isteğe karşı ancak 1 milyon üretecek şekilde kaynak dağılımına, yön verirse, bu durumun ekonomi için doğuracağı olumsuz etkiler, bu konularda verilecek kararların önemini ortaya koyacak niteliktedir.

Bu üç önemli sorunu hangi organ veya hangi mekanizma çözümlenecektir meselesi bizi illerde ele alınan ekonomik sistemler bahsine götürmektedir. Hangi malların ne miktarlarda, kimler için ve hangi yöntemlerle üretileceği konusu farklı ekonomik sistemlerde farklı şekillerde çözümlenmektedir. Nitekim kapitalist sistemde bu ayarlamayı **piyasa ve otomatik işleyen fiyat mekanizması** yaparken, sosyalist sistemde **merkezi bir planlama organı** (bu organın kararlarına uymak mecburiyeti vardır) bu görevi yapmak-

tadır. Karma ekonomi denen orta sistemde ise esas itibariyle üç temel sorunun çözümü piyasa ve otomatik işleyen fiyat mekanizmasına bırakılmış, ancak bunun aksadığı ve arzu edilmeyen sonuçlar doğurduğu hallerde devletin ekonomiye müdahalesi öngörülmektedir.

#### **1.5.1.4. Nerede Üretilecek?**

Malların nerede üretileceği konusunda karar organları etkisini gösterir. Bu üretim yurt içinde mi? olacak yurt dışında mı? Ülkenin hangi bölgesinde olacak? Hangi şehirde olacak? Sorularını ekonomi cevaplamalı ve uygulamalıdır. Kapitalist sistemde bu karar özel girişimcinin iradesine bırakılmışken, sosyalist sistemde merkezi planlama organı karar vermekte, karma ekonomik sistemde ise bizim ülkemizde olduğu gibi özel sektör kendi iradesine bırakılmakla beraber devlet üretimin nerede yapılmasını istiyorsa o bölgelere, illere yönelik teşvik edici düzenlemeler getirmektedir.

Ülkemizde kalkınmada öncelik verilen bölge ve illere vergi indirimi, ihracat indirimi daha fazla sübvansiyon (sigorta işveren payını devletin ödemesi vs.) gibi teşvik edici politikalar izlenmektedir. Nerede üretilecek konusunda pazara yakınlık, hammaddeye yakınlık, ulaşım ve yetişmiş işgücü konuları yatırımın ekonomik olması için çok önemlidir.

#### **1.5.1.5. Ne Zaman Üretilecek?**

Malların ne zaman üretileceği sorunun çözümü de önemlidir? Hangi ihtiyacın ivediliği daha fazla ise önce ona öncelik verilmelidir. Temel yapılar oluşturulmadan bina dikmek ne kadar yanlıştır. Öncelikle alt yapı sorunları giderilmelidir. Öğretim üyesi yetiştirmeden üniversitelerin açılması yapılan veya yapılacak yapılara bir örnektir. Öyleyse önce öğretim üyesi yetiştirilecek sonra üniversiteler açılmalıdır. Mekanizmanın en az hata ile çalışmasını sağlamak için bir bütün içerisinde düşünmek gerekir. Özel sektörde, üreticiler neyi ne zaman üretip piyasaya süreceklerini piyasa şartlarına göre belirlemektedir. Ellerindeki stokları eritmeden yeni ürünleri piyasaya sürmeleri eski ürünlerin ellerinde kalmasına sebep olmaktadır

#### **1.5.2. Diğer İki Sorun**

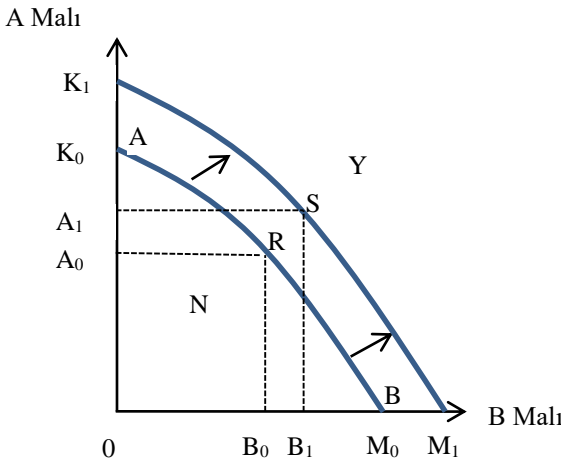
Beş temel sorun çözüldükten sonra diğer iki temel sorunun çözüme kavuşturulması da önemli olmaktadır.

##### **1.5.2.1. Kaynakların Tam Kullanımı (Tam İstihdam)**

İhtiyaçları giderecek mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılacak kıt kaynakların hiçbirini boşa bırakmayarak tümünün kullanılması da ulusal ekonominin çözeceği önemli bir sorundur. Eğer bazı tarlalar boş, bir kısım akar-

sular hoşuna akıyor ve bazı insanlar işsiz ise kaynakların tam kullanımı gerçekleşmiyor demektir. Bu çelişki bir durumdur. Çünkü bir taraftan ihtiyaçları giderilmeyen insan kitleleri varken, diğer tarafta da bir kısım kaynaklar kullanılmayarak boş durumda bırakılıyor. Aynen bol yiyecekler içinde, aç kalan bir insanları bulunduğu gibi. İşte, iyi işleyen bir ekonomik sistemin ve başarılı bir organizasyonun ilk önemli belirgin niteliği, kaynak israfı diyebileceğimiz kaynakların boş kalmasını önleyerek refah kaybına engel olmaktır. Bir ulusal ekonominin her şeyden önce bu soruna çözüm bulması gerekmektedir. Kaynakların *tam kullanımı (tam istihdam)* sorunu gerek gelişmiş ve gerekse az gelişmiş ülkeler için aynı derecede önemlidir. Ancak yüksek düzeyde gelişmiş bir ekonomi, kaynakların tam kullanımı için çaba harcarken, az gelişmiş bir ülke tam kullanımın yanında ayrıca kaynakların artması için de çaba harcayacaktır. Denebilir ki; bu ülkelerde kaynakların artırılması sorunu, en az kaynakların tam çalıştırılması kadar önemlidir. Çünkü bu ülkeler kaynaklarını artırarak ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı sağlayabilmektedir.

Şekil 1.2'de, ele alınan ekonomide eğitim hizmeti malları ve sağlık hizmeti malları iki grupta düşünülmekte, y ekseninde eğitim hizmetleri miktarı, x ekseninde de sağlık hizmeti miktarı kaydedilmektedir. İlk önce tüm kaynakların eğitim hizmeti mallarına ayrıldığını varsayarak A noktasını, daha sonra da ülke kaynaklarının tümünün sağlık hizmetlerine ayrıldığını varsayarak B noktasını tespit edilmektedir. Daha sonra kaynakları farklı miktarlarda A ve B arasında dağıtarak üretim imkânları eğrisini bulunmaktadır. Bu eğri üzerindeki her noktada ülke kaynaklarının tümü tam olarak çalışmaktadır.



Şekil: 1.2. Üretim Olanaklarında Kaynak Artışı ve Büyüme

$K_0M_0$  eğrisi A ve B mallarına ait başlangıç üretim olanakları eğrisi olmaktadır. R noktasında ekonomi 0-A<sub>0</sub> kadar A malı üretmektedir. 0-B<sub>0</sub> kadar B malı üretmektedir. Ekonominin büyümesi ile A ve B mallarına ayrılan kaynak miktarı artmaktadır.  $K_0M_0$  eğrisi sağa kayarak,  $K_1M_1$  konumuna gelmektedir. Ekonominin büyümesiyle yeni karar noktası S olmaktadır. A ve B mallarından üretilebilecek miktarlarda artmaktadır. A malı üretim miktarı 0-A<sub>1</sub>'e yükselmekte, B malı üretim miktarı 0-B<sub>1</sub>'e yükselmektedir.

Ekonomideki büyüme; verimlilik artışı, teknolojik ilerleme gibi olumlu yönlü gelişmelere de bağlıdır. Ekonomi büyüyebileceği gibi küçülebilmektedir. Bu durumda üretim olanakları eğrisi sola doğru kaymaktadır. Ekonomideki büyüme karşısında her iki maldan da üretilebilecek miktar diğer bir deyişle olanak artacağı için; var olan üretim olanakları eğrisi paralel olarak sağa kaymaktadır.

N noktasında ekonomide eksik istihdam söz konusu olmakta, kaynakların tamamı kullanılamamaktadır. Üretim olanakları eğrileri üzerindeki her noktada; mevcut kıt kaynaklarla üretilebilecek maksimum üretim miktarları gösterilmektedir. Her noktada tam istihdam söz konusun olup, kaynakların tamamı A ve B malı üretiminde kullanılmaktadır. Y noktasına ulaşmak ise, var olan şartlar dâhilinde imkânsızdır.

### 1.5.2.2. Etkinlik

Bir ekonomide eğer tam istihdam gerçekleşmişse, çok önemli bir amaca ulaşılmış demektir. Bir öğrencinin karnesindeki notların tümünün yüz üzerinden yüz olması ne kadar güç ise, bir ekonominin de tam istihdamda ulaşması o derece güç, fakat yüksek bir başarıdır. Ancak, tam İstihdamda ulaşmış bir ekonomide artık çözümlenecek başka bir sorun kalmadığını zannetmek yanlış olur. Çünkü tam istihdamdan sonra karşımıza etkinlik sorunu çıkmaktadır. Eğer ekonomide, bir jeoloji mühendisi belediye mezarlık müdürlüğü yapıyorsa, bir kimya mühendisi birahane işletiyorsa ya da verimli bir arazide üretilen tütünler daha sonra üretim fazlası diye yakılıyorsa, bunlar o ekonomide kaynakların etkin olarak kullanılmadıklarının, daha, iyi bir ifadeyle, her üretim faktörünün ekonomiye en fazla katkı yapacağı yerde kullanılmadığının belirgin işaretleridir. İşte burada karşımıza çıkan sorun bizi ekonomik etkinlik kavramına götürmektedir.

*Ekonomik etkinlik*, her üretim faktörünün toplam üretime en büyük katlıyı yapabileceği yerde çalıştırılmasıdır. Buna teorik bir ölçü getirmek

mümkündür. Bir ekonomide, Üretim faktörlerinin çalıştıkları yerler değiştirildiğinde, daha büyük bir toplam ürün elde edilebiliyorsa bunun ifade ettiği şey ilk durumda ekonomik etkinliğin sağlanmamış olduğudur.

Ekonomik etkinliğin yanında bir de *bölüşümde etkinlik* kavramı vardır. Bir ekonomide belli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerden, bu mal ve hizmetlerin üretimine katılanların ne miktarlarda pay alacakları çözüm bekleyen ve hem ekonomik hem de sosyal yönü ağır basan bir sorundur. Günümüzde toplam üründen pay alanlar sadece onların üretimine katılanlar değildir. Üretime çeşitli nedenlerle katılmayanlarda toplam üründen pay almaktadırlar. Bölüşüm sorunu iktisatta **gelir dağılımı** diye adlandırılmakta ve Bölüşüm Teorisinin konusunu oluşturmaktadır. Bir ekonomide Bölüşüm etkinliğinin sağlanıp sağlanmadığını teorik ölçü ile belirlemek mümkündür. Eğer toplam ürünün paylaşımını yeniden yaptığımızda hiç kimseyi fakirleştirmeden bir kişiyi dahi zenginleştirebiliyorsak, bu durumda önceki paylaşımın etkin olmadığını söylenebilmektir.

*Teknik etkinlik*, tekniğin verdiği olanaklardan en iyi şekilde yararlanarak, belli bir ürünü istenilen kalitede ve en az malzeme kullanarak üretmektir.

## 1.6. EKONOMİK DOKTRİN VE EKONOMİK SİSTEMLER

Ekonominin temel sorunları, yani hangi mallar ve hizmetlerin ne kadar üretileceği, üretimde hangi metodun kullanılacağı, mal ve hizmetlerin kimin için üretileceği, kaynakların tam kullanımı ve üretimde kapasitenin artırılması ve kaynakların verimli kullanılması, ekonomiyi oluşturan karar birimleri için olduğu dar, toplum hayatı için büyük önem taşımaktadır. Toplum içinde yaşayan insanların ekonomik faaliyetlerin birbirini tamamlar, bu insanların arasında bir işbölümü ve işbirliği söz konusudur. Cemiyet halinde yaşayan insanlar arasında işbölümü ve ihtisaslaşma son derece geliştiğinden ve onların ihtiyacını karşılayabilecek mal ve hizmetler arttığından, bugünün dünyasında ekonomik faaliyetlerin düzenli yürütülmesi güç ve karmaşık hale gelmiştir. Yani her toplum iktisadi faaliyetleri düzenleyen bir sistemin bulunması mecburi duruma gelmektedir.

Bir toplumun ekonomik sistemi denince ekonominin temel meselelerinin bir organizasyon içinde çözümleneceği akla gelir. İnsanların iktisadi faaliyetini düzenleyen organizasyon şekli, filozofları, sosyal bilimcileri, iktisatçılar ve devlet adamlarını ilgilendirmiş, düşündürmüş ve kendi aralarında görüş ayrılıkları ve tartışmalara yol açmaktadır.

Ekonomik hayatta karşılaşılan problemler, eski çağlardan beri insanları bu problemler üzerinde düşünmeye zorlamıştır. Ancak eski doğu medeniyetlerinde eski Yunan ve Roma'da, dini düşüncelerin hâkim olduğu orta çağda sistemli şekilde ekonomik konuların ele alındığına rastlanmamaktadır. Bu dönemlerde ekonomi ile ilgili problemler tali olarak kalmış, felsefi ve dini düşüncelere daha çok verilmektedir.

Rönesans ve reform hareketleri ve coğrafi keşiflerle beraber, iktisadi düşünceler de sistemli olarak gelişmeye başlamış, XV. asırdan sonra merkantilizm denilen iktisadi düşünce ortaya çıkarılmaktadır. Merkantilist, düşünceye göre, bir ülkenin zenginliği, o ülkenin sahip olduğu kıymetli maden miktarı ile ölçülür. Kıymetli maden miktarlarını artırmak için gereken politikaları devlet uygulamalıdır. Kolonilere sahip olmalı, ihracat artırılarak ülkeye altın ve gümüşün girmesi sağlanmalıdır. Bir millet ekonomisi ancak diğer ekonomiler aleyhine gelişme gösterebilir.

Çok geçmeden altın ve gümüş para varlığı ile zenginliğin aynı şey olmadığı anlaşılakta, merkantilist görüşler ağır şekilde tenkide uğramaktadır. XVII. YY dan itibaren birçok yazarlar, milletler arası ticaretin ve iş bölümünün ülkelerin zenginliğinde önemli faktörler olduklarını ileri sürmüşler, liberalizmi hazırlayıcı, fizyokratların ve İngiliz klasik ekonomistlerine temel teşkil edici fikirler ortaya koymaktadır.

XVII. asrın ikinci yarısında Francois Ouesnay ve arkadaşları, merkantilizmi tenkit ederek, *zenginliğin asıl kaynağının tarım* olduğunu savunmaktadır. Toprak ve kuvvet kelimelerinden oluşan Fizyokrasi düşüncesine göre ticaret ve sanayi kısır faaliyetler olup, bunlar net hasıla getirici sektörler değildir. Sadece tarım sarf edilenden fazlasını vermekte, yani net hâsıla getirdiği için verimli durumdadır. Milli gelirin farklı sınıflar arasında nasıl bölüştüğünü ve tedavül ettiğini açıklamak üzere *F.Ouesnay* bir ekonomik tablo hazırlamaktadır. Buradaki ekonomik sirkülasyon gerçek hayata uymamakla beraber, bu konuda ilk deneme olduğu için ekonomi tarihçesinde önemli bir yere sahiptir. Fizyokratlara göre, ekonomik faaliyetleri ve sosyal hayatı idare eden bir tabii düzen bulunmaktadır. Hukuk sisteminin de bu düzene uyması gerektiğini belirtmekte, *"bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler"* yöntemini savunmaktadır.

Fizyokratlar ekonomik hadiseleri objektif olarak incelemekte, ekonomik hayatı ilk defa bir bütün olarak ele almak suretiyle, kendilerini ekonomi ilminin kurucuları arasında kabul ettirmektedir. Ancak Savunduk-



ları fikirlerin çoğu gerçeğe uymamaktadır. Tarımı sadece madde yaratmak anlamında ele almışlardır. Bazı faaliyetlerin verimsiz sayılması da doğru değildir.

*Adam Smith* 1776 da yayınladığı "*Milletlerin Zenginliğinin Nedenleri ve Mahiyeti Hakkında Bir Araştırma*" adlı eseriyle yeni bir devir başlatmış, Merkantilistleri ve Fizyokratları tenkit ederek, milletlerin zenginliğinin emek ve gayrete bağlı olduğunu, ifade etmektedir. A.Smith'e göre iktisadi faaliyetleri düzenleyen tabii bir nizam vardır. İstisnaları olmakla beraber, İnsanların çoğu şahsi menfaat saiki ile hareket eder. İnsanların iktisadi faaliyetlerinde serbest olmaları gerektiğini savunarak, her türlü himayeciliğe karşı çıkmaktadır. Böylece A.Smith'in öncü liberal bir ekonomist olduğu rahatça söylenebilmektedir. Savunma, adalet, eğitim ve bayındırlık işlerinin devletçe yürütülmesini istemektedir. A. Smith'in ayrıca milli ekonomi ve uluslararası ekonomi, açısından iş bölümünün faydasını göstermek için verdiği toplu iğne örneği herkesçe bilinir hale gelmektedir.

Batı Avrupa'da ortaya çıkan hızlı sanayileşme, şehirlere akını hızlandırmış, eskiden tarımda çalışanlar kentlerde işçi yığınlarını oluşturmuşlardır. Çalışma şartlarının kötülüğü, ücretlerin düşük olması, kadın ve çocuk işçilerin ağır işlerde çalıştırılması gibi durumlar iyimser olan ekonomik görüşlerin değişmesine yol açmıştır. İngiliz klasik iktisatçılarının görüşlerine karşı tenkitler yoğunluk kazanmaya başlamaktadır.

Bu tenkitleri yapanlar iki grup altında toplanabilir; sosyalist olanlar ve sosyalist olmayanlar. Sosyalist olmayan iktisatçılar arasında Alman tarihçi mektebinin görüşleri kısaca şöyle özetlenebilir; Klasik iktisat teorisi her yerde ve her zaman doğru değildir, zira her toplumun ayrı davranış özellikleri vardır ve ekonomik olaylara etki eden şartlar zaman ve yer içerisinde değişmektedir. Ekonomi, hukuk, kültür ve tarih arasında yakın ilişkiler vardır. Bu nedenledir ki ekonomik olaylar arasındaki ilişkiler dedüksiyon metodu ile değil endüksiyon metodu ile araştırılabilir.

Klasik iktisadi düşünceye en sistemli eleştiri sosyalistler tarafından yapılmaktadır. Sosyalistlere göre özel mülkiyet, serbest rekabet ve piyasa ekonomisini esas alan ekonomi, gelirin dağılımında eşitsizliğe, ekonomik buhranlara ve işsizliğe yol açmakta, işçi sınıfının sömürülmesine yol açmaktadır. Bu durumu önlemek için özel mülkiyet ve serbest rekabetin ortadan kaldırılması, bunun yerine kamu mülkiyetine dayalı ve merkezi planlama ile yürütülen sosyalist ekonomik düzeninin getirilmesi gerekmektedir. Ancak muhtelif sosyalist yazarların görüşler arasında büyük

farklılıklar dikkati çekmektedir. İngiliz sosyalistlerinden R. Owen, Fransız Ch. Fourier, Louis Blenc rekabetin kötülüğünü ortadan kaldırmak ve işçinin istismarını önlemek için kooperatifçiliğe dayanan ekonomik bir düzeni savunmaktadır. Proudhon, işçisinin sermayedara bağlılığını yok etmek için isteyenlere faizsiz kredi veren bankalar tasavvur etmiştir. Robertus adındaki iktisatçı ise Devlet sosyalizmini savunmaktadır.

Sosyalist iktisatçılar arasında en, başta geleni 1818-1883. tarihleri arasında yaşıyan *Karl Marx*'dır. 1867'de yayınladığı "*Das Kapital*" isimli eseri ekonomi literatüründe önemli bir yere sahiptir. Zamanına göre ekonomik konuları değişik şekilde analize tabi tutmuştur ve Kapitalist sistemi tenkit etmiştir. Yerine koymayı tasarladığı sosyalizmin ayrıntıları ve muhtemel sorunları konusunda durmadığı söylenmektedir. Marks ve *Das Kapital* ile ilgili görüşler kısaca şöyledir; kapitalizmin dayandığı üretim ve mübadele tarzı, artık değer yoluyla sermayenin belli ellerde toplanması sonucunu vermektedir. Bu da kapital sahiple ile işçi sınıfı arasındaki mücadeleyi teşvik etmekte, var olan iktisadi ve hukuk; düzen yıkılarak maddi üretim vasıtalarının topluma devredilmesi eğilimini ortaya koymaktadır. Düşüncenin temelinde değer teorisi yatmaktadır. Marx da değeri *Ricardo* gibi emek ile açıklamaktadır: Tam rekabet ve denge halinde bir mal değeri, o malın üretimi için sarf edilen emek kadardır. Marx'a göre emek işçisini; maddi ve manevi iş gününden ibaret olup, diğer herhangi bir alınıp satılabilen mal gibidir. Bir İngiliz ekonomisti olan *Alfred Marshall* (1842-1924), klasik görüş ile marjinalist görüşü birleştirmeye çalışmakta, hem objektif hem de subjektif faktörlerin fiyata etkili olduğunu söylemektedir. Bir malın faydalılığı o mala olan talebi belirler. Arzı belirleyen unsur ise maliyettir.

Ekonomik olayların açıklanmasında kısa dönem ve uzun dönem tahlilini ilk defa Alfred Marshall getirmektedir. Alfred Marshall'ın oluşturduğu Cambridge Mektebine mensup diğer başlıca ekonomistler Pigon, Robertson ve J.M. Keynes'dir. Bunlardan Keynes, modern ekonomiye etkisi, bakımından ayrıca incelemeğe değer bir iktisatçıdır.

*J. Maynard Keynes* ekonomide yeni bir çığır başlatan eserini'1936'da "*The General Theory Of Employment, Interest and Money*" adıyla yayınlamaktadır. Keynes'e göre işsizlik talep yetersizliğinden doğmaktadır. Talep yetersizliğinin temelinde ise psikolojik nedenlerle gelirin bir kısmının saklanması ve sermaye sahiplerinin yatırım yapmamasından ileri gelir. O halde, klasik düşünüşün aksine, devlet işe atılmalı ve yatırımları hızlandırarak tam istihdamı sağlamalıdır. Keynes'in Klasiklerden ayrılan diğer bir yönü de; "birey için doğru olan şeyler toplum için doğru

olmayabilir" ifadesidir. Bireysel incelemeleri genelleştirmek, klasikleri hataya götürmektedir. Örneğin kişi için yararlı olan tasarruf topum için zararlı olabilir. Çünkü herkes tasarrufa yönelirse tüketim azalır, gelir düşer ve sermaye birikimi olmaz.

Keynes'e, göre Klasiklerin istihdam teorisi de yanlıştır. Talebi yaratan arz değil, tersine, arzı yaratan gelecekteki taleptir. Gelecekteki bu talep; müteşebbisin tahmin ettiği taleptir. Marjinal verim faiz haddinden büyük olursa yatırım olacaktır. Faiz ise tasarruf tutkusuna bağlıdır. Para sadece bir mübadele aracı değildir. Para arzını ayarlayarak faiz oranını, değiştirmek ve böylece üretimi azaltmak veya çoğaltmak mümkündür.

Keynes, Klasiklerin fiyat teorisi yerine gelir teorisini ikame etmektedir. Klasikler yatırım yapabilmek için önce sermaye biriktirmek gerektiğini söylemektedir. Oysa sermaye biriktirmek için önce, yatırım yapmak gerekir. Çünkü yatırım gelir doğurur. Gelir de tüketim ve tasarruf eğilimini artırır. Buradaki gelir ulusal gelirdir. Devre başında mümkün olmayan denge devre sonunda gerçekleşir. Keynes, gelirleri ve tüketimleri etkileyen psikolojik nedenlere de ağırlık vermektedir. Geliri azalanın tüketimi de azalır. Ancak aynı oranda olmaz demektedir.

Milli gelir seviyesini belirleyen tüketim ve yatırım harcamaları arasında Devlet belirli bir denge sağlayabilir. (bizzat yatırımlarla veya teşviklerle) Uygun para politikasıyla ekonomiyi düzenleyebilir. Yeni iş alanları seçerek, bütçe harcamaları yükselterek devlet işsizliğe çare aramalıdır. Enflasyondan korkmamak gerektiği ileri sürmüştür.

Muhtelif toplumlar birbirinden farklı üretim hedefleri ve bu hedeflere ulaşmada, kaynakların kullanımı ve tahsisi konusunda muhtelif organizasyon killerini benimsemiştir. İktisadi düşünce sistemlerine göre uygulamaları üç ana grupta toparlanmaktadır.

- 1-Piyasa ekonomisine dayanan kapitalizm,
- 2-Merkezi planlamayı esas alan sosyalizm,
- 3-Planlamaya ve sosyal devlet anlayışına dayanan karma ekonomi

Bu üç ana sistemin dışında kalan ve farklı iktisadi düşünce sistemleri de vardır. Her toplumun geçirdiği kültürel gelişmeye, çoğunluk tarafından benimsenen hayat görüşüne, tabii kaynaklara ve teknolojiye göre ülkeden ülkeye değişik uygulamalar vardır. Ancak burada üç sistem üzerinde durulmaktadır ve ekonominin temel meselelerini bu sistemlerle nasıl çözümleneceğini belirtilmeye çalışılmaktadır.

### 1.6.1. Kapitalizm

Kapitalizm, insanların mutluluğunu hedefleyen, özel mülkiyetin oldukça geniş sınırları olduğu ve teşebbüs özgürlüğünü kısıtlamayan bir piyasa düzeni olarak tanımlanmaktadır. Günümüzde bazı ülkelerde varlığını sürdüren kapitalist ekonomi sisteminin temelinde, özel mülkiyete sahip olmak isteminin ağırlığı görülür. Bugün işleyen kapitalizm geçmişte uygulanan kapitalizmden oldukça farklı bir boyuta gelmiştir. Kamunun yararını koruma altına almak için kapitalizmin temel araçları, bazı kısıtlamalara ve denetimlere tabi tutulmuştur. Kapitalizmde, üretim ve tüketim faaliyetleri, ekonomik birimlerin kararlarına göre ortaya çıkmaktadır. Hangi malların ve ne miktarda üretileceğine, nasıl üretileceğine esas amacı kar olan özel sektör firmaları tarafından karar verilmektedir. Gelir dağılımı ise üretim faktörleri piyasasında teşekkül eden fiyatlarla belirlenmektedir. Özel sektörün kararlarındaki serbestliği ve kıt kaynakları rasyonel kullanma ilkeleriyle hareket eden kapitalizm; liberalizm ve ferdiyetçilik felsefelerini kendine temel dayanak yaptığı görülmektedir.

**Liberalizm:** Ekonomide serbest hareket etmenin tüm ekonomik birimler için faydalı olacağını savunan bir görüştür. Her birey istediği gibi hareket ederek arzulanığı işi seçebilmeli, kar ve zarar riskini üstlenerek istediği teşebbüslerde bulunmalıdır. Ekonomide serbest rekabet hâkim olmalı ve devlet ekonomiye müdahale etmemelidir. İthalat serbestliğini, gümrük vergilerinin düşürülmesini, ülke içi ve ülkeler arası serbest rekabeti savunmaktadır. David Ricardo, Adam Smith, Jeremy Bentham ve John Stuart Mill liberalizm akımının savunucu iktisatçlarıdır. *"Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler"* sözü liberalizmin temel hareket noktasıdır.

**Ferdiyetçilik:** Ekonomik hayatta kişi hürriyetlerinin ön planda olmasıdır. Ekonomide her ferdin kendi çıkarını düşünmesi, buna uygun olarak çalışmasının aynı zamanda toplum yararına olacağı inancına dayanır. Buna göre ferdin çıkarlarını azamileştirmeye çalışması aynı zamanda toplumun çıkarıdır. Fert ve toplum arasında bir menfaat çatışmasının aksine birbirini desteklemesi söz konusudur. Piyasa mekanizması serbest rekabet içinde olmalı, tekel piyasalar önlenmeli, devlet müdahalesi olmalı, ekonomik faaliyetler liberalizm felsefesinde yürütülmeli, herkes kâmun önünde eşit tutulmalı, mülkiyet hakkı kısıtlanmamalı ve kişi dokunulmazlığına saygı gösterilmelidir. John Locke, David Hume, Adam Smith, Edmund Burke, Alexis de Tecqueville, John Stuart Mill bu doktrin savunucularıdır.

Kapitalizmin birinci özelliği kar ve kazanç elde etmek için her türlü

çabaya girişme zihniyettir. İkinci özelliği mülkiyete dayanmasıdır. Üçüncü özellik paranın hâkim rol oynadığı ve kredi mekanizmasının oldukça rahat işlediği piyasalara ihtiyaç duymasıdır. Kapitalist sistemde, ekonominin temel sorunları, serbest işleyen fiyat mekanizması tarafından çözülür. Mal ve hizmet fiyatlarının oluşumunda, *Piyasada tam rekabet şartlarının işleyişi hâkimdir*. Fiyatlar bu rekabet koşulları altında oluşmaktadır. Üretim faktörlerinin gelirleri, piyasada arz ve talebe göre oluşmaktadır. Otomatik işleyen fiyat mekanizması ile üretim kaynaklarının en in bir şekilde kullanılması mümkün olduğu görüşü hâkimdir. Ayrıca toplum için en faydalı mallar en uygun metotlarla üretilmeye çalışılır. Piyasa mekanizmasının iyi işleyişi ile kaynakların tam ve etkin kullanımı sorunu da otomatik olarak çözümlenmektedir. Mesela, ekonomide bol miktarda emek faktörü varsa, serbest piyasada ücretler, emek arz ve talebine göre oluşacağından, emek talebi artacak böylece işsizlik ortadan kalkacaktır. Bu aktarım mekanizması diğer faktör piyasalarında da çalışacak ve ekonomi, tam istihdamda genel dengeye kavuşacaktır.

Kapitalist sistemi benimsemiş bir ekonomide üretim kaynaklarının gelişmesi meselesi de, piyasa tarafından otomatik olarak çözümlenmiş olacaktır. Bu sistemde kendi rasyonel davranışları ile hareket eden müteşebbisler, yeni yatırımlara girişecekler ve yeni mallar icat edip üretecek ve bunları piyasaya süreceklerdir. Bunların neticesinde yeni teknolojik ilerlemelerle üretim kapasiteleri daha da genişleyecektir.

Yukarıda anlatılan şekli ile kapitalizm hiç bir ülkede tam manasıyla uygulanmamaktadır. Sistemin uygulanması ülkelerin sos yo-ekonomik şartlarına göre ve sahip oldukları teknolojiye göre değişiklikler göstermektedir. Kapitalizme karşı ileri sürülen tenkitleri başlıca şu noktalarda toplayabiliriz

a) Sistemin en çok tenkit edilen yönlerinin başında gelir dağılımındaki adaletsizlik gelmektedir. Piyasa ekonomisinin hakim olduğu ülkelerde elde edilen toplam hasıla, üretim faktörleri piyasasında oluşan, fiyatlara göre bölünmektedir. Bu bölüşüm, kaynakların rasyonel kullanılması açısından önemlidir. Talebe göre daha az bulunan vasıflı emek sahiplerinin daha fazla ücret alması, sermayesi ve arazisi ve gayrimenkulü bulunanların faiz ve geliri, ayrıca yatırımlar yaparak kar sağlayabilmeleri milli gelirin, fertler ve üretim faktörleri arasında bölüşümde eşit olarak dağılmasına engel olduğu gibi, gelir grupları arasında büyük farklar meydana gelmesine yol açabilmektedir.

-Sistemi tenkit edenler, özellikle sosyalistler gelir dağılımındaki eşitsizliğin özel mülkiyet ve fiyat mekanizmasından ileri geldiğini, bu bakımdan da özel mülkiyet rejiminin kaldırılmasını, sermaye ve arzuların kamulaştırılmasını, böylelikle karın ortadan kalkarak, faiz ve kira gibi gelirlerin söz konusu olamayacağını ve bunun neticesinde gelir dağılımında adaletsizliğin çözümleneceğini belirtmektedir.

-Kapitalist sistemi savunanlar ise, gelir bölüşümündeki eşitsizliği fiyat teşekkülüne bağlamanın hatalı olduğunu, piyasa ekonomisini muhafaza ederek, alınacak tedbirlerle gelir bölüşümündeki adaletsizliği gidermenin imkân dâhilinde olacağını iddia etmektedir. Nitekim günümüzde devletlerin milli gelirin adaletli dağıtılması için ekonomik ve sosyal hayata müdahale ettikleri, vergileri iktisadî güce göre alırken, düşük gelirliilere çeşitli transfer harcamaları yaptıkları toprak reformunu gerçekleştirdikleri bilinmektedir.

*b)* Kapitalizmde herkes gelirini serbestçe harcamada kullanmayabilir, bu da harcama ile gelir arasında dengenin bozulmasına sebep olur. Gelirle harcama arasındaki fark olan tasarruflar yatırımlara dönüşmeyebilir. Bu talep yetersizliği durumu üretim kararlarını olumsuz yönde etkileyerek, üretimin daralmasına işsizliğe yol açabilir. İşsizliğin artması ise sosyal dengeyi bozar. Bu nedenle tasarrufların yatırıma dönüşmesini ve dolayısıyla işsizliği azaltan tedbirlerin alınması gerekmektedir.

-Kapitalist sistemi tenkit edenler, üretimin esas unsurunun emek olduğu sermaye sahibinin kardan pay almasının bir nevi istismar olacağını iddia etmektedirler. Sistemin savunucuları ise müteşebbisin yatırım yaparak riske katlandığı ve bunun karşılığı olarak elde ettiği karın yeniden yatırıma yöneldiğini yeni imkânları yaratmak suretiyle ekonomide huzursuzlukları ortadan kaldırdıklarını ifade etmektedir.

*c)* Temel amacı kar olan firmalar, serbest rekabet şartları içinde rakiplerini saf dışı ederek piyasaya hâkim olabilir, arzı ve satış fiyatlarını kontrol ederek tekel ve aşırı kar yaratabilir. Bu bakımdan sistemin tüketicileri istismara çok müsait olduğu söylenmektedir.

-Sistemin savunucuları ise, serbest olarak tasarrufların yatırıma dönüşmemesinin yani atıl kalmasının fazla kar elde etmeğe engel teşkil ettiğini, rasyonel düşünce ile kişilerin tasarrufla atıl bırakmayacağını karlı üretim alanlarında değerlendireceğini ve böylece sermaye akımının artacağını ve beraberinde doğan rekabet sonucu aşırı karın da ortadan kalkacağını ifade etmektedir.

*d)* Kapitalist sistemi tenkit edenler, rekabet sisteminin kaynak israfına

sebepe olduğunu da ifade etmektedirler. Kapitalist sistemde plan bulmadığını ve esas hedefin karın azamileştirilmesi olduğuna göre, karlı üretimin her zaman verimli olmasının söz konusu olmadığını ileri sürmektedir.

-Sistemin savunucuları ise, müteşebbislerin yalnız günlük karlarını değil gelecekteki karlarını da düşünmek zorunda olduklarını, bunun ise bir tür yazılı, olmayan üretim ve gelir planı olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca bu sistemde üreticilerin serbest rekabet koşullarından dolayı ürettikleri malları piyasa fiyatından daha yüksek fiyata satmaları ve üretim vasıtalarını da piyasa fiyatından düşük fiyata temin etmeleri mümkün olmadığından. Karlarının artırabilmelerinin verimliliklerini artırmaya bağlı olduğunu ifade etmektedir

### 1.6.2. Sosyalizm

Sosyalizm görüşleri itibariyle kapitalizme tamamen zıt bir ekonomik sistemdir. Sosyalizmde de amaç insanların mutluluğunu sağlamaktır. Sosyalizm kapitalizme bir reaksiyon olarak ortaya çıkmıştır. Bazı iktisatçılar, sanayileşme hareketinin toplumda ortaya çıkardığı, işsizlik, ücretlerin yetersizliği, kadın ve çocukların fazla çalıştırılması, ekonomideki istikrarsızlıklar, gelir dağılımındaki aşırı adaletsizliklerin suçunu kapitalizme yükleyerek, bu sistemin zıddı bir sistem geliştirmeye başlamaktadır. Başlangıçta kapitalist sistemi tenkit eden düşünürler, uzun süre kapitalist sistemin yerine nasıl bir sistemin konulabileceği konusunda bir açıklık getirmemektedir. Ancak Karl Marks'ın ortaya attığı sosyalizm görüşü, kendisinden sonraki düşünürlerce de geliştirilerek çeşitli ülkelerde farklı şekilde uygulanan sosyalist bir sisteme ulaşılmaktadır.

Sosyalizm, özel mülkiyet hakkı, teşebbüs hürriyeti, kar amacı ile üretimi ve fiyat mekanizmasının rolünün ortadan kaldırıldığı, üretim vasıtalarının kamulaştırıldığı ve iktisadi faaliyetlerin merkezi planlama teşkilatı tarafından tanzim edildiği bir ekonomik sistemdir.

Sosyalizmin temel felsefesi; fertlerin kendi menfaatlerine kavuşmak için istedikleri gibi hareket etmekte serbest bırakılmayarak, başkalarının menfaatlerine yani toplum menfaatlerine zarar vermesinin önlenmesi esas alınmaktadır. Toplum menfaatlerinin her şeyin üstünde tutulması gerekir. Bu sağlandığı takdirde işsizliğin, sosyal adaletsizliğin ortadan kaldırılabilmesi inancı hâkimdir. Sosyalist iktisat sistemi ve komünizm arasında toplum mülkiyetinin kapsamı ve yönetimi açısından farklılık vardır.

Sosyalizmde, tabiat ve insan yapısı üretim araçlarının kamulaştırılması yeterli görülür. Bu sistemde herkesin yeteneğine göre çalışması ve

yaptığı işe göre pay alması esastır. Komünizmde, kamu mülkiyetinin kapsamı daha geniş olup, özel mülkiyetin tamamen ortadan kaldırılması; tabiat ve insan yapısı üretim araçları, hatta tüketimi tüketicinin kendisine bağlı olmayan tüketim mallarının kamuya ait olması istenir. Bu sistemde, fertler topluma yetenek ve becerileri ölçüsünde katkı sağlayıp, toplam üretimden kendilerine takdir edilen oranında pay alacaklardır.

Sosyalizm ve komünizmde maddi üretim araçlarından özel mülkiyet kaldırılarak kamuya mal edilir ve bunların yönetimi ve kontrolü fertlerden alınarak devlete devredilir. Bu ise, iktisadi faaliyetlerin merkezi otoritece hazırlanan bir plan dâhilinde, yürütülmesi sonucunu doğurur.

Bu açıklamalar çerçevesinde, insanları mutlu kılmayı hedef alan sosyalizmin temel dayanağının, kolektif mülkiyet olduğu görülür. Kapitalist sistemin dayanağını teşkil eden özel mülkiyetin ve miras hakkının adaletsizliklere ve istismara yol açtığı ileri sürülmekte ve reddedilmektedir. Bunların yerine kamu mülkiyeti ikame edilmektedir. Bu arada kamu mülkiyeti, devletin, kooperatiflerin ve belediyelerin mülkiyeti şeklinde olabilmektedir. Önemli olan üretim araçlarının fertlerin elinde bulunmamasıdır.

Sosyalist sistemde, kapitalist düzendeki serbest rekabet mekanizması yerini merkezi planlama teşkilatı almıştır. Bu sistemde, fertlerin kendi menfaatlerini artırmak için aldıkları kararlar ve bu kararlara dayanarak ortaya çıkan fiyatlar ortadan kalkarak, merkezi karar otoritesinin çalışmaları bunların yerine ikame edilmektedir. Kamu mülkiyetinin esas olduğu sosyalist sistemde ekonomide hangi malların, ne miktarda ve nasıl üretileceği, elde edilen ürünün kimlere tahsis edileceği kimin hangi işte çalışacağı ve ne üreteceği hazırlanan planlarla belirlenir. Diğer bir ifade ile planlama kapitalist sistemde fiyat mekanizmasının ve serbest rekabetin düzenleyici fonksiyonunu devralmaktadır.

Merkezi otorite tarafından hazırlanan planlarda, ekonominin gelişmesi ve çeşitli alanlardaki üretim hedefleri belirtildiği gibi, her üretim kolunda işletmelerce kullanılacak girdilerin miktar ve vasıfları, bunlara ödenecek para, çalıştırılacak işçi sayısı ve ücretleri vb. ayrıntılı bilgiler ortaya konarak işletmelere plan hedeflerinin gerçekleşmesini emniyet altına alacak talimatlara da yer verilir.

Merkezi planlama teşkilatınca toplam üretimin tüketilip ne kadarının tasarruf edileceği ve yatırımların, tüketim malları sanayine veya yatırım malları sanayine yapılacağı hususu da kararlaştırılır. Merkezi planlama uzun dönemde hangi gelişme hızı ile olacağını tayin eder. Bu planlama



daha çok sermaye birikimine yönelik bir planlamadır. Bu bakımdan plan hazırlanırken tüketicilerin tercihlerinden çok, ekonomisinin ulaşmak istediği hedefler büyük önem taşır. Sosyalizme karşı ileri sürülen tenkitleri ise başlıca noktalarda özetlenebilmektedir:

*a)* Sosyalist sistem için en önemli tenkit, üretim araçlarının mülkiyetinde ve iktisadi faaliyetlerin merkezi karar organının hazırladığı plana göre yürütüldüğü, toplumun her şeyin üstünde tutularak ferdin geri plana itilmesinde olmaktadır. Böylelikle fert hürriyeti büyük ölçüde sınırlandırılmaktadır. Mesela insanları ticari faaliyetlerde bulunmamakta, serbestçe işler, meslekler, seçebilseler bile, işyeri değiştirmeleri kısıtlanmıştır. Bu hususlar, insan hak ve hürriyetlerine ters düşmektedir.

*b)* Kaynakların çeşitli üretim kolları arasında dağılışı hangi malların, ne tarda ve nasıl üretileceği, fiyat mekanizması yerine, merkezi karar organlarınca tespit edilmesi, dolayısıyla en düşük maliyetli üretim alternatiflerin güçleştirildiğinden kaynak israfına sebep olmaktadır.

*c)* Üretimde kar unsurunun ortadan kalkması, insanların çalışması arzularını azaltmaktadır. Bu sebeple insan unsurunun üretimde verimliliği azalmakta ve sistem ağır bürokrasiye boğulmaktadır.

*d)* Üretim kararları merkezi planlama teşkilatınca alındığından fertlerin ekonomik hayatta seçme ve tercih hakları bulunmamaktadır. Bu bakımdan sistem antidemokratiktir yani siyasi demokrasi ile bağdaşmaz.

*e)* İşçinin istismarını önlemek gayesi ile kurmuş sosyal sermaye oluşumuna önem veren bir merkeziden planlama uygulaması, işçilerin bürokratlar tarafından ezilmesine yol açmaktadır. Mamafih, sosyalist ülkelerde işsizlik söz konusu değildir. Ancak sanayi yeterince gelişmemişse, çok miktarda işçi demiryolu, karayolu, kanal inşaatında teraslama işlerinde düşük ücretle çalışmaktadır. Sendika kurma hakkı olan işçilere, ücret pazarlığı, grev yapma hakkı tanınmamaktadır.

*f)* Sosyalizmin ileri bir safhası ve nihai hedefi olarak tavsif edilen "herkesin kabiliyetine göre çalışması ve üretimden ihtiyacına göre pay alması" ilkesine dayanan komünizm düzenine geçilmesi insan tabiatına aykırı düşmektedir.

Sosyalist sistemde hiç bir ülkede tam olarak uygulanmamaktadır. Sovyet Rusya ve diğer Sosyalist Blok ülkelerinin çoğunda, son zamanlarda sistemde düzeltmelerin gerektiği kabul edilmiş, önemli tartışmalar başlamaktadır. Özellikle çalışmayı teşvik için kar unsuruna yer vermek ve sistemle tenakuza düşmeden reform yapma ihtiyacı belirgin hale gelmiş-

tir. Bu durum büyük sosyal çalkantılarla birlikte dünyanın yeniden yapılanmasına sebep olmaktadır.

### **1.6.3. Karma Ekonomi**

Kapitalist ve sosyalist sistemlerin karlı doktrinler yönlerinin benimsenip uygulanmasının mümkün olmadığını ileri süren iktisatçılar, bir ülkede sınırları ve ilkeleri iyice belirlemiş "karma ekonomik sistemin" ekonominin temel meselelerinin çözümünde daha başarılı olacağı inancını paylaşmaktadır. Karma ekonomiyi savunanlar, aynı zamanda karma ekonomi sisteminin temel amacının, kapitalist ve sosyalist ekonomi sistemlerinde olduğu gibi, insanların mutluluğunu sağlamaktır olduğunu söylemektedir. Ancak, karma ekonomi sistemini savunanlara göre, hedefe kapitalist ve sosyalist yoldan ulaşmak mümkün değildir. Kapitalist sistem ferdi her şeyin üstünde tutar, insanların piyasa mekanizmasının insafsız işleyişi ile karşı karşıya bırakır. Buna karşılık sosyalist sistemde toplumu her şeyin üstünde tutarak, ferdi geri plana iter, bu husus insan hakları ve hürriyeti ile bağdaşmamaktadır. Ayrıca mülkiyet edinme ve kar güdüsü ortadan kalktığından sistem bürokrasiye boğularak çalışmalar verimsiz hale gelmektedir. Bu durumları gören bazı iktisatçılar, her iki sistemin kötü taraflarını atarak, ancak bunların iyi taraflarını bir sistem içinde geliştirmeye çalışmaktadır.

Karma ekonomi sistemini savunanların temel inançlarına gelince; insanların hür yaşama arzusu, sosyalist düzenin getireceği hürriyetsiz bir ortamı ile, çelişki halindedir. İnsanlar hür olma kaydıyla, sahip olabilecekleri maddi refah vasıtalarından feragat edebilir. Diğer taraftan kapitalist düzenin sağladığı hürriyet ortamı ancak belirli bir azınlık için söz konusudur. Geçimini sağlayamayan gelir seviyesi düşük bir insanın veya çalışmak arzusunda bulunup ta iş bulamayan bir insanı gerçek anlamda hür olduğunu ifade etmek güçtür. Gerçek hürriyeti bulunmayan bir insan için, mülkiyet hakkında, miras hakkını ve meslek seçme hürriyetine sahip olmanın bir anlamı yoktur. Diğer taraftan kapitalizmin gelişmesi ile piyasa mekanizması yerine, piyasaya birbiriyle birleşerek ortaya çıkan dev kuruluşlar hâkim olmaktadır.

Karma ekonomi sisteminin savunanlar, fert ve toplum münasebetlerinde farklı inançlara sahiptir. Bu sisteme inananlara göre, ne ferdi toplumun üzerinde tutmak, nede toplumu feda etmek doğrudur. Fertlere kendi kabiliyetleri ölçüsünde fırsat ve imkân eşitliği verilmelidir. Fert ile toplum menfaatlerinin çatışması durumunda ise öncelik, toplum çıkarlarına verilmelidir. Ancak fertlerin serbest hareket etmeleri ve davranışları, sadece

gerekli olduğu ölçüde sınırlandırılmalıdır. Buna göre mal ve hizmet üretim alanlarında tekel kurmak fertler için çok karlı olsa dahi toplum açısından zararlıdır. Bunun için tekelleşmeyi ortadan kaldıran tedbirler alınmalı ve tekeller oluşuyor diye de fiyat mekanizması ortadan kaldırılmamalıdır. Bu ilkelerin mülkiyet ve miras haklarına da uygulanması sonucu, mülkiyet hakkı kapitalist sistemde olduğu gibi sınırsız olmadığı gibi, sosyalist sistemde olduğu gibi de reddedilmemelidir. Fertlere üretim araçları üzerinde öze: mülkiyet hakkı tanımakla birlikte, bu hak toplum yararlarının, gerektirdiği ölçüde sınırlandırılabilir. Karma ekonomi sisteminde bazı üretim alanlarında sadece özel, sektör görev yaparken stratejik sanayi kolları ve madencilikte yalnız kamu kesimi faaliyette bulunabilir. Ekonomik faaliyette bulunan kamu kuruluşlarının görevi burada sadece üretim yapmak olmayıp, aynı zamanda özel sektörleri tekel kurmasının önüne geçmek ve adaletsiz fiyatların ortaya çıkmasını engellemektir.

Bu sistemin temel felsefesinden biride toplum halinde yaşayan insanların sadece refah için değil, aynı zamanda sosyal güvenlik içinde çaba göstermeleridir. Bugün yüksek ücretli çalışan fertler, yarın işsiz kalacaklarını, ileride ihtiyarlayıp yaşlanacaklarını düşünerek mutlu olmamaktadır. Bu bakımdan, ekonomik faaliyetlerin sosyal düzenlenmesi, fertlerin yarınlarından emin, hürriyet, refah ve sosyal güvenliklerini sağlayacak şekilde olmalıdır.

Karma ekonomi sisteminin temel dayanağını, üretim araçları üzerinde mülkiyet hakkını tanınması, ancak bunun toplum yararlarının gerektirdiği ölçüde sınırlandırılması teşkil eder. Arazi ve sermayenin belirli elerde toplanmasını ve tamamen kamulaştırılmasını da reddeder. Karma ekonomi sisteminde iktisadi toplumun temel meselelerinin çözümünde piyasa mekanizması esas alınmakla birlikte bu mekanizmanın toplum çıkarlarına aykırı olmasını önlemek için çeşitli müdahaleler getirilir. Ancak bu müdahaleleri belirli bir düzen içerisinde yürütebilmek için planlama mekanizması kurulur.

Karma ekonomi sistemi özel teşebbüs yanında devlet tarafından teşebbüslerinin de önemli bir yer tuttuğu, ayrıca devletin ekonomideki faaliyetlere birçok yönden müdahalede bulunduğu bir sistemdir. Bu sistemde, devlet tarafından yapılan yatırımlar, ekonomik kalkınmanın sağlanması amaçlar. Bunun için devlet öncelikle sosyal ve verimi altyapı yatırımları yatırımlarına yönelir. Ancak sosyalist ülkelerdeki aksine, bu sistemde mevcut olan planlama teşkilatı ekonomik tedbirlerin alınmasında nihai bir karar organı değildir.



## İKİNCİ BÖLÜM

### EKONOMİNİN TEMEL KAVRAMLARI

Ekonomi bilim haline gelirken birçok kavramı da içinde barındırmaya başlamaktadır. Bu kavramlar günümüzde günlük hayata da bazen doğru bazen de yanlış olarak kullanılmaktadır. Bu yanlış kullanımları ortadan kaldırmak için bu kavramlar aşağıda detaylı olarak incelenmektedir.

#### 2.1. İHTİYAÇ (GEREKSİNİM)

*Karşılandığında insanlara haz ve mutluluk veren, karşılanmadığında ise acı ve üzüntü veren duygulara; ihtiyaç (gereksinim) denilmektedir.* İhtiyacın temeli ve ortaya çıkış nedeni, insanoğlunun hayatını günün koşullarına göre devam ettirmek zorunda olması ve refah seviyesini yükseltme düşüncesidir. İnsanın doğumuyla birlikte ortaya çıkan anne şefkati, süt içme, uyuma, yemek yeme, giyinme, barınma ve benzeri ihtiyaçları, zamanla çeşitlenerek artmaktadır. Daha refah içinde yaşamak isteyen insan ev, otomobil, yazlık ev, yat gibi ihtiyaçlarını karşılamak için çaba göstermektedir. Bu ihtiyaçlarını karşılama düzeyi yaşanan ülkedeki ekonomik gelişme düzeyi, din, ahlaki değerler, gelenek, görenekler, alışkanlıklar ve sosyal statü gibi etkenlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir.

##### 2.1.1. İhtiyaçların Özellikleri

- *İhtiyaçlar Sonsuzdur;*

İnsanların karşılamak istediği çok sayıda ihtiyacı vardır. Bu ihtiyaçların bir kısmı sürekli. Yani devamlı olarak karşılanmaları gerekir. Yemek yeme, içme, giyinme ve barınma gibi biyolojik ihtiyaçlar aynı zamanda **zorunlu ihtiyaçlar** olarak adlandırılır. Yaşam standartlarının yükseltilmesiyle ilişkili kültürel ve sosyal ihtiyaçlar olarak adlandırılan ihtiyaçlara da her geçen gün yenileri ilave olmaktadır.

Bir ekonomide; sosyal, yapısal gelişmeler, teknolojik ilerleme, kitle iletişim araçlarının gelişmesi ve kullanımını yaygınlaşması, zevk ve tercihlerinin zamanla değişmesi vb. faktörler ihtiyaçları sürekli artırmakta ve çeşitlendirmektedir. Geçmişte toplumların ihtiyaçları arasında önemli farklar görülmezken, günümüz toplumları arasında da ihtiyaçların niteliği ve niceliği arasındaki farklar gittikçe artmaktadır. Örneğin; geçmiş nesillerde; cep telefonu, televizyon, çamaşır makinesi ve araba vb. gibi ihtiyaçlar söz konusu değil

iken. Gelecek nesillerde ise, bugün tasavvur bile edilmeyen çeşitte yeni ihtiyaçların ortaya çıkması mümkündür.

• *İhtiyaçlar şiddetleri bakımından farklılık gösterir;*

İhtiyaçların öncelikleri diğer bir ifadeyle şiddetleri farklılık göstermektedir. Bir ihtiyacın acilliği diğerine göre daha fazla olabilmektedir. Zorunlu ihtiyaçların şiddetleri zorunlu olmayan veya az zorunlu ihtiyaçlara göre daha fazladır. İhtiyaçların şiddetinin farklı olması daha rasyonel (akılcı) davranmayı gerekli kılmaktadır. İhtiyaçların şiddeti aynı olsaydı, insanlar sınırlı olanaklarıyla önce hangi ihtiyacını karşılayacağına karar vermekte zorlanırdı. İhtiyaçların şiddetlerinin farklı olması, onları şiddetlerine göre sıralama yapmasını kolaylaştırmaktadır.

• *İhtiyaçlar karşılandıkça onlara karşı duyulan şiddet değişikliğe uğrar (azalır);*

İhtiyaçlar karşılanmaya başladığında şiddetleri değişikliğe uğramaktadır. Çoğunlukla şiddetleri azalmaktadır. Nadirde olsa şiddetleri artan ihtiyaçlar söz konusu olmaktadır. Karşılanan ihtiyaçların şiddetleri sıralamada geriye düşer ve onun yerini başka şiddetli ihtiyaçlar alır. Örneğin; acıkmuş olan bir kişi için yemek yemek en şiddetli ihtiyaç durumundadır. Bu kişi yemek yiyerek ihtiyacını giderdiğinde, bu ihtiyacının şiddeti azalır. Onun yerine örneğin tatlı yeme ihtiyacı ön plana çıkabilmektedir. Bununla birlikte başlangıçta şiddet derecesi düşük ihtiyaç zamanla şiddetli ihtiyaç halini alabilmektedir. Örneğin; sigara alışkanlığı, alkol bağımlılığı vb.

• *İhtiyaçlar ve ihtiyaçları karşılayan mal ve hizmetler birbirinin yerine ikame edilebilir;*

İhtiyaçları karşılamada mal ve hizmetler çoğu zaman birbiri yerine kullanılabilir. Özellikle zorunlu olmayan ihtiyaçların karşılanmasında ikame durumuna daha çok rastlanmaktadır. Örneğin sinemaya gitmek yerine tiyatroya gitme tercih edilebilir, yine elma yerine portakal tercih edilebilir. Zorunlu olan malların ikamelerinin daha az olduğu görülmektedir. Örneğin elektrik kesildiğinde onun yerini alacak diğer bir ifadeyle ikamesi olanı bulmak daha zor olmaktadır.

• *Ekonomistler ihtiyacın ahlaki yönünü dikkate almazlar;*

İhtiyaçlar ahlaki kurallara, yasalara ve gelenek göreneklere aykırı olabilmektedir. İhtiyaç karşılandığında bireye haz, mutluluk veriyorsa karşılanma-

dığında ise acı ve üzüntü veriyorsa bilimsel olarak ihtiyaç olarak kabul edilmektedir. Örneğin; alkol kullanmak; dinen, gelenek ve göreneklere göre hatalı bir davranıştır. Alkol bağımlısı onu kullanmadığında acı ve üzüntü duyduğundan, iktisat bilimi alkol kullanmayı alkol bağımlısı için ihtiyaç olarak kabul etmektedir.

### 2.1.2. İhtiyaçların Çeşitleri

İhtiyaçlar ekonomik olma kriterine göre; *ekonomik ihtiyaçlar ve ekonomik olmayan ihtiyaçlar* olarak diğer bir ifadeyle *maddi olan ihtiyaçlar ve maddi olmayan ihtiyaçlar* olarak ikiye ayrılmaktadır. Parasal değer verilerek karşılanabilen ihtiyaçlara *ekonomik ihtiyaç* denilmektedir. Özgüvene sahip olma, güzel konuşma, yakışıklı olma, güzel olma, anne –baba şefkati ve sevgi gibi ihtiyaçlar, parasal değer kullanılarak karşılanamadığından, bu türden ihtiyaçlara ise *ekonomik olmayan ihtiyaç* denilmektedir. İktisat bilimi, maddesel olarak var olan ihtiyaçlarla ilgilenmektedir.

- *İhtiyaçları karşılayan mallar ekonomik (parasal değer içeren) mal olup olmamasına göre ayrımı;*

İhtiyaçları karşılayan malların büyük çoğunluğu ekonomik mal niteliğindedir. Yani parasal değer içermekte olup, bir fiyatı bulunmaktadır. Bazı mallar ise ihtiyaçları gidermesine rağmen parasal değer içermemektedir. Bu mallara *serbest mal* denilmektedir. Hava, su, deniz suyu, deredeki kum gibi mallar, serbest mal niteliğindedir İktisat bilimi serbest mallarla ilgilenmeyip, daha ziyade ekonomik mallarla ilgilenmektedir.

- *İhtiyaçların giderilmesindeki zorunluluk derecesine göre ayrımı;*

İhtiyaçları karşılayan mal ve hizmetlerin şiddetleri birbirinden farklıdır. Bu nedenle ihtiyaçlar şiddetlerine göre, *zorunlu olan ihtiyaçlar ve zorunlu olmayan ihtiyaçlar* olarak ikiye ayrılmaktadır. İnsanların yaşamlarını devam ettirmesi için karşılaması gereken ihtiyaçlar *zorunlu ihtiyaç* olarak adlandırılmaktadır. Örneğin; yemek yeme, su içme, barınma vb. İnsanların yaşamı için çok fazla gerekli olmayan ancak, yaşamı kolaylaştıran ve renklendiren ihtiyaçlara ise, *zorunlu olmayan ihtiyaçlar* denilmektedir. Örneğin; sinemaya-tiyatroya gitmek, spor yapmak, maç yapmak vb. bunların yanında daha fazla parasal değeri olan, aynı zamanda zorunlu olmayan ihtiyaçlarda vardır. Bunlara *lüks ihtiyaç* adı verilir. Örneğin; tatili yurt dışında geçirmek isteme, lüks araba, yat, lüks eve sahip olma gibi.

İhtiyaçları, zorunluluklarına göre kesin bir çizgi ile ayırmak zordur. İhti-

yaçların zorunluluk derecesi, toplumun ekonomik ve sosyal yapısına, ülkenin gelişmişlik durumuna, eğitim düzeyinde, şehirleşme yapısına ve zamana göre değişiklik göstermektedir. Örneğin; Ülkemizde 20 yıl önce cep telefonu zorunlu bir ihtiyaç değil iken, günümüzde zorunlu bir ihtiyaç haline gelmiştir. Bununla birlikte ihtiyaçların karşılanması sürecinde, ihtiyacı karşılayan mal ve hizmetler zamanla zorunlu bir ihtiyaç haline gelebilmektedir. Örnek olarak, Damacana su kullanımını verilebilir.

## 2.2. MAL VE HİZMET

*İhtiyaçları doğrudan ya da dolaylı olarak karşılayan tüm fiziksel varlıklara mal denilmektedir.* Örnek olarak; ekmek, yağ, elma, çamaşır makinesi, buzdolabı, otomobil, tren vb. gibi. İhtiyaçları karşılayan, ancak fiziksel bir varlık içermeyen şeylere de hizmet denilmektedir. Örnek olarak; bir kuaförün saç kesmesi, bankacılık ve sigortacılık hizmetleri, temizlik hizmetleri, devlet memurlarının yaptığı görevler, doktorun hastalarını muayene etmesi vb. gibi. Malların insanlara sağladığı faydalar aslında maddi değildir. Örneğin; bir ayakkabı, bir buzdolabı ya da bir otomobilin maddi varlığından ziyade, ihtiyacı karşılariken kişiye sağladığı hizmet önemlidir. Bu açıdan mal ve hizmet kavramları değerlendirilirse, mal ve hizmet diye bir ayrıma gitmek anlamlı olmamaktadır.

Hizmetler *kişisel hizmetler ve ticari hizmetler* iki gruba ayırmaktadır. Hizmetçi, kuaför, doktor, dişçi vb. gibi kişilerin sundukları hizmetler kişisel hizmet olarak değerlendirilmektedir. Bir organizasyon gerektiren hizmet sınıfına ise, ticari hizmetler adı verilmektedir. Ticaret, sigortacılık, bankacılık, ulaşım ve iletişim gibi hizmetler bu sınıfa girmektedir. Mallar, içerdikleri diğer özelliklere göre de ayrı bir sınıflandırmaya tabi tutulabilmektedir;

- *Serbest ve Ekonomik Mal Ayrımı;*

Sahip olunabilmesi için parasal değer vermeyi gerektiren mallara *ekonomik mal* denilmektedir. Otomobil, ekmek, et vs. gibi gözlük vs. Elde edilebilmesi için parasal değer vermeyi gerektirmeyen mallara ise, *serbest mal* denilmektedir. Serbest malların maliyetleri sıfırdır. Nedeni ise herhangi bir para ödenmeden sahip olunmasıdır. Bir malın veya ekonomik serbest mal olması mala sahip olma şekline göre de değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin pıncardan akan su başlangıçta serbest maldır. Su şişelendikten ekonomik mal haline dönüşmektedir.

- *Üretim ve Tüketim Malı Ayrımı;*



İnsanların ihtiyacını doğrudan karşılayan özelliklere sahip mallara, *tüketim malları* denilmektedir. Tüketim mallarına aynı zamanda nihai mal olarak nitelendirilmektedir. Diğer bir ifadeyle son hali ile kullanıma hazır hale gelmiş mallara denilmektedir. Marketlerden alınıp doğrudan tüketilen mallar, gıyecekler vb. mallar tüketim malına örnek teşkil etmektedir.

İnsanların ihtiyaçlarını dolaylı olarak karşılayan, tüketim malı üretilmesinde kullanılan mallara *üretim malı* denilmektedir. Bir makinenin yapımı aşamasında kullanılan parçalar, aynı zamanda makine bir üretim malı olmaktadır. Sermaye malları, ara mallar, hammaddeler ve yarı mamul mallar da üretim malı olarak değerlendirilmektedir. Bir malın tüketim malı mı? Üretim malı mı? Olduğu, kimi zaman kullanımına göre değişebilmektedir. Örneğin marketten evde tüketilmek için alına yumurta bir tüketim malı olurken, marketten alınıp satılmak üzere yapılan pasta üretiminde kullanılan yumurta, üretim malı olmaktadır.

- *Dayanıklı ve Dayanaksız Mal Ayrımı;*

Sahip olunduktan sonra uzun süre kullanılabilen ve fayda sağlayan mallara *dayanıklı mal* denilmektedir. Örneğin; beyaz eşya, mobilya, otomobil, ayakkabı, gömlek vb. gibi. Aslında bu mallar kullanım sırasında yok edilmez, ancak kullanımlarıyla eskimelerine yol açılmaktadır. İnsanlara fayda sağlamasıyla birlikte yol olan mallara ise *dayanaksız mal denilmektedir*. Örnek; şeker, süt, ekmek, vb. gibi.

- *İkame ve Tamamlayıcı Mal Ayrımı;*

Bir ihtiyacın karşılanması esnasında birbirinin yerine geçebilen mallara *ikame ya da rakip mal* denilmektedir. Örnek; uçak-otobüs, ayçiçek yağı- zeytinyağı, çay-kahve, portakal-mandalina vb. gibi. Bir ihtiyacın karşılanması esnasında birlikte kullanılan veya biri olmadan diğerinin işlev göremediği mallara ise, *tamamlayıcı mal* denilmektedir. Doğalgaz- kombi, yazı tahtası-tebeşir-kalem-defter vb. gibi.

- *Çoğalabilen ve Çoğalamayan Mal Ayrımı;*

Miktarları üretim tekniği ile artırılabilen mallara *çoğaltılabilen mal* denilmektedir. Örnek; gömlek, televizyon, ayakkabı, otomobil vb. gibi. Üretimnin artırılması ve ya üretilmesi imkânsız olan mallara *çoğaltılamayan mal denilmektedir*. Örnek; tarihi eserler, antikalar vb. gibi.

- *Normal-Fakir Mal Ayrımı;*

Tüketıcının geliri artmasıyla birlikte talep miktarı artan mallara *normal mal* denilmektedir. Örnek; kırmızı et, süt, akıllı telefon, vb. gibi. Bunun tersine, tüketıcının gelirinin artmasıyla birlikte talep miktarı azalan mallara ise, *fakir mal* denilmektedir. Örnek; bulgur, ekmek, patates, ekmek vb. gibi mallar; gelir düzeyi düşük insanlar için, genellikle fakir mal olmaktadır.

### 2.3. FAYDA

İnsanların bir mal ve hizmetin tüketmesiyle elde ettiği doyum veya hazza *fyda* denilmektedir. Örnek; aç olan bir insan yemek yemekle açlık ihtiyacını gidermekte, dolayısıyla yemekten fayda sağlamaktadır. Kimi insan için faydalı olan mal ve hizmet diğer insan için faydalı olmayabilmektedir. Bu nedenle fayda *sübjektif* bir kavram olmaktadır. Bununla birlikte bir mal veya hizmetin faydası farkı zamanlarda farklı ölçülerde olabilir. Örneğin; bir öğrenci için ödev yapmadığı zaman kalem faydalı olmaz iken, ödev yapacağı zaman çok faydalı olabilmektedir. Yine aynı şekilde aç olmayan bir insan için, yemek faydalı değil iken, aç olan bir insan için çok faydalı olmaktadır. Faydayı ihtiyaç ile ilişik haldedir. Bir insan, bir mal ve hizmetin ihtiyacını gidebileceğine inanıyorsa, o mal veya hizmet o kişi için faydalı denilmektedir.

### 2.4. DEĞER

İhtiyaç giderme özelliğinde olan ekonomik mal ve hizmetlere önemine göre oransal değerlendirmeye *değer* denilmektedir. Bir mal veya hizmetin, diğer bir mala göre daha değerli olduğu kişiden kişiye değişebilmektedir. Ancak o mal veya hizmetin, diğer mal veya hizmete göre daha değerli olduğu noktasında, genellikle malların fiyatları devreye girmektedir. Genellikle fiyatı yüksek olan mal veya hizmete daha değerli denilmektedir. Bir mal ve hizmet için değerden bahsedebilmek için, o mal veya hizmeti oransal olarak karşılaştırılabileceği mal veya hizmet bulunmalıdır. Ekonomide mal ve hizmet kavramları bir arada yazılmaktadır. Ancak yalnızca mal kelimesi kullanıldığında zamanda, hizmet kavramını içine alan bir kavram söz konusu olmaktadır. Mallar arasında karşılaştırma yapılırken dikkat edilmesi gereken önemli hususlar *kullanım değeri* ve *değişim değeri* başlıkları altında incelenmektedir.

*Kullanım Değer;* bir mal tarafından bireye sağlanan fayda ile başka bir mal tarafından bireye sağlanan faydanın karşılaştırması yapılmaktaysa ortaya çıkan oran veya karşılaştırma, kullanım değerli olmaktadır. Kullanım değerli, öznel yani sübjektif değerleme olmaktadır. Örneğin; bir kişi elmanın kendisine sağladığı faydaya 50 util (fayda birimi) derken, muzun kendisine sağladığı faydaya 20 util diyebilmektedir. Dolayısıyla bu kişiye göre elma,

muza göre daha değerli olup elmanın kullanım değeri muzdan yüksek olmaktadır.

**Değişim Değeri;** bir malın, diğer bir mallarla değiştirilebilme oranı, o malın değişim değeri olmaktadır. Burada değişim değerini ortaya çıkaran durum malların fırsat maliyetleridir. Örneğin muz 8 TL, portakal 2 TL ise, Bir kg muz parasına 4 kg portakal alınabilir. Bu durumda 1kg muz =4 kg portakal olmaktadır. Muzun portakala karşı değeri daha yüksek olmaktadır. Değişim değeri objektif bir yaklaşımdır, yani herkes için geçerli bir durum olmaktadır. Ekonomi genellikle malların değişim değeri ile ilgilenmektedir.

## 2.5. ÜRETİM

**Üretim,** ihtiyaçları karşılayan malların miktarını veya faydasını artırmaya yönelik çabaların tümüne denilmektedir. Mallar doğada çoğu zaman ihtiyaçları giderecek bir şekilde bulunmamaktadır. Onları ihtiyaçları giderebilen hale getirmek, ya da var olan niteliklerini daha fazla fayda veren hale getirmek için çaba gösterilmektedir. Bu tüm çalışma ve çabalar üretim kavramını oluşturmaktadır.

Burada ayırt edilmesi gerekli olan nokta; bir malın miktarını artırmak üretimdir. Bunun yanında malın miktarı haricinde faydasını artıran işlemlere tabi tutmak da üretim sayılmaktadır. Bu nedenle üretim dört şekilde olmaktadır.

**a- Şekil değişikliği yoluyla üretim:** Malın fiziksel yapısı veya kimyasal yapısı değiştirilerek faydası artırılmaktadır. Genellikle bu tür üretim şekli gerçek üretim olarak bilinmektedir. Fabrikalarda, tarla ve bahçe vb. üretim alanlarında yapılan üretimler bu kategoride değerlendirilmektedir. Ayrıca bu üretim şekline; deriden ayakkabı, kumaştan elbise, süttten yoğurt veya yağ yapmayı örnek verilebilir. Kumaşın miktarı değişmediği halde, elbise haline gelmesi ile faydası daha artmaktadır.

**b - Mekan değişikliği yoluyla üretim:** Bir ürünün çok üretildiği veya bol olduğu yerden alıp, kıt olduğu bölgeye ulaştırmak; o malın mekan faydasını artırarak üretimde bulunmak olmaktadır. Böylece bir ürünün bol olduğu bir yöreden kıt olduğu bir yöreye ulaştırılmasına aracılık eden ticaret ve komisyonculuk faaliyetlerini yürütenler de mekân faydasını artırarak üretim yapmış olmaktadır.

**c- Zaman değişikliği yoluyla üretim:** Bir malın bol olduğu zamanlarda depolanması, kıt olduğu zamanlarda ihtiyaçlara hazır bulundurulması; malların zaman faydası artırarak üretimde bulunmaktadır. Etlerin soğuk hava

depolarında dondurularak saklanması ve kesimin kıt olduğu mevsimlerde piyasaya arz edilmesi, yine sebzelerin bol olduğu dönemlerde turşu yapılması, kıt olduğu dönemlerde turşunu tüketilmesi bu üretim şekline örnek olmaktadır.

**d- Mülkiyet değişikliği yoluyla üretim:** Bir malın el değiştirmesini sağlayan ve yardımcı olan her türlü ticari faaliyetler üretim sayılmaktadır. Bu faaliyetler neticesinde; bir mal daha o mala az ihtiyacı olan bir kimseden o mala daha fazla ihtiyacı bulunan bir kim geçmektedir. Böylece, söz konusu malın faydası artırılmış olmaktadır. Örneğin, geniş ve verimsiz tarlanın, fabrika yapılması için satılması, ev ve dükkânların kiraya verilmesi vb. faaliyetler, mülkiyet değişikliği yoluyla üretime örnektir.

## 2.6. ÜRETİM FAKTÖRLERİ

Tabiatın insanlara sunduğu varlıkların çoğu, tüketime hazır bir halde değildir. Kendiliğinden yetişen bir meyveyi toplamak, deniz ve akarsulardaki balıkları tutmak için, emek sarf etmek ve bir takım aletler kullanmak gerekmektedir. İşte, mal ve hizmetlerin tüketime hazır bir hale getirilmesinde, miktarının artırılması ve nihayet insan ihtiyaçlarına daha iyi karşılayacak şekilde faydasının artırılmasında çok önemli bazı unsurlara ihtiyaç duyulmaktadır. Bunlara üretim faktörleri denilmektedir. Üretim faktörleri kıt kaynaklardır ve miktarları sınırlıdır. Üretim faktörleri olmadan üretim yapılması mümkün olmamaktadır.

Üretim faktörleri beş tanedir. Bunlardan *doğa, emek ve sermaye ye klasik üretim faktörleri*, diğer ikisine de yani *girişimci ve teknik bilgiye de modern üretim faktörleri* denilmektedir.

### 2.6.1. Doğa-Tabiat (Doğal kaynak)

Doğal kaynağı dar anlamda, bir ekonominin sahip olduğu topraklar oluşturmaktadır. Geniş anlamda ise, bir ekonominin sahip olduğu tüm yerler (tarla, arsa, arazi vs.), yeraltı (madenler, petrol vs.) ve yerüstü (ormanlar, göller, denizler, akarsular vs.) oluşturmaktadır. Doğal kaynakları üretime katmaları sonucu gelir elde eden kişilerin gelirine, *rant* adı verilmektedir

### 2.6.2. Emek

Üretim faktörlerinin en önemli unsuru olarak kabul gören emek faktörü, *beşeri sermaye* olarak da adlandırılmaktadır. Emek, üretimde kullanılan adale gücünü (fiziksel gücü) ve zihinsel gücü (beyin gücü) kapsamaktadır. Örneğin; üretim aşamasında işçilerin çoğunlukla, fiziksel gücünden(fiziksel)

faydalanılmaktadır. Bir gazetecinin ise, üretim aşamasında çoğunlukla zihinsel gücünden faydalanılmaktadır. Kimi zaman hem fiziksel, hem de zihinsel güç birlikte kullanılmaktadır. Emek faktörünün üretime katılmasıyla, emek sahibinin elde ettiği gelire, *ücret* adı verilmektedir.

### 2.6.3. Sermaye

Üretim aşamasında kullanılan her türlü makine, alet, araç, bina teçhizat vb. emeğin yardımcısı tüm araçlara *sermaye* denilmektedir. Sermaye, üretilmiş üretim malları olarak da bilinmektedir. Temelde sermaye emek tarafından üretilen araçlardır. Ancak halk arasında sermaye denildiğinde, akla öncelikle para gelmektedir. Kimi zaman hisse senedi, tahvil vs. gibi araçlara da sermaye denildiği bilinmektedir. Para, hisse senedi, tahvil vs. araçlar aslında kişilerin serveti arasında yer almakta olup, iktisat bilimi açısından *finansal sermaye* olarak adlandırılmaktadır. Sermaye kavramında ifade edilen temel unsur ise, sermayenin gerçekte reel bir varlık olduğudur. Sermayenin üretime katılması ile sermaye sahibinin elde ettiği gelire, *faiz* adı verilmektedir.

### 2.6.4. Girişimci (Müteşebbis)

Üretim faktörlerini bir araya getiren organizasyonları yapan, faaliyetin risklerinin üstlenen, kişi ve kişilere *girişimci ya da müteşebbis* denilmektedir. Girişimci, üretime karar verendir. Üretim aşamalarında, toplumun tüketim tercihlerinin göz önünde bulundurması gerekmektedir. Girişimci, üretim faktörlerinin gelirlerini dağıtandır. Girişimcinin üretime katılması sonucunda elde ettiği bu gelire, *kar* adı verilmektedir.

### 2.6.5. Teknik Bilgi (Teknoloji)

Üretim aşamasında, üretimin sağlıklı bir şekilde gerçekleşebilmesi için özellikle emeğin ve sermayenin bilgi ve teknoloji ile donatılmasının önemi gün geçtikçe daha önemli olmaktadır. Bu nedenle başta üretim faktörleri içinde yer almayan teknik bilgi, günümüzde üretim faktörlerinin vazgeçilmez bir bileşeni haline almış bulunmaktadır. Bir üretim aşamasında bilgi ve teknoloji düzeyi yükseldikçe, üretim daha verimli hale gelmeye başlamaktadır. Diğer bir ifadeyle daha az girdi kullanılarak daha çok çıktı alınabilmektedir. Doğa, emek ve sermaye daha etkin ve verimli kullanılabilir. Gelişmiş ekonomilerde teknik bilgiye daha fazla önem verildiği görülmektedir. Bilgi ve teknoloji sahibi olma büyük ölçüde karlılığı artırmaktadır. Bu nedenle teknik bilgi, diğer ifadeyle teknolojinin gelirine, *verimlilik* adı verilmektedir.

## 2.7. GELİR

Gelir, temel olarak üretim faktörlerinin, üretim aşamasında veya sonucunda, üretimden aldıkları paydır. Bu paylar genellikle parasal değerle ifade edilmektedir. Her faktörün geliri farklı isimlerde nitelendirilmektedir. Örneğin bir kömür üretim sürecinde; İşçinin gelirine ücret, işletme sahibinin gelirine kar, arazi sahibinin gelirine rant, sermayeyi veren bankanın gelirine faiz, üretimde kullanılan makine ve ekipmanların gelirine verimlilik denilmektedir. Ancak parasal değer bir yana bırakırsa, bir üretim faktörünün bir dönem içerisinde katkıda bulunduğu üretimden payına, bir takım mal ve hizmetler düşmektedir. Bu mal ve hizmetler gelir olarak adlandırılmaktadır.

*Gelir*, belirlenen belli bir dönemde, dönem başı ve dönem sonu aynı zenginlikte kalmak şartıyla tüketilen mal ve hizmetin parasal değer toplamıdır. Bu dönem günlük, haftalık aylık veya yıllık şeklinde olabilmektedir. Örneğin; bir kişi bir fabrikada işçi olarak çalışmaktadır, karşılığında A kadar mal ve hizmet (ücret) almaktadır. Yine bu kişinin oturduğu evi dışında bir evi daha olup, kiraya vermektedir ve karşılığında ayda B kadar bir mal ve hizmet (kira-rant) almaktadır. Ayrıca bu kişi dönem içerisinde babasından kalan 20 dönüm tarlasını satmakta, karşılığında C kadar bir mal ve hizmet (rant) almaktadır. Bu kişinin dönem geliri =  $A + B$  dir. Tarla satışından elde edilen C yi buraya dahil edilmemektedir. Zira C geliri, bir üretim faaliyeti sonucu elde edilen bir gelir değildir. Ayrıca bu kimsenin tarlasını elden çıkarmakla dönem başı ve dönem sonu zenginliği aynı olmaktan çıkmakta olup, azalmaktadır. Dolayısıyla dönem sonu zenginliği azalmaktadır.

## 2.8. TÜKETİM

Mal ve hizmetlerin, insan ihtiyaçlarının giderilmesi durumunda yok olması veya eskitilmesine *tüketim* denilmektedir. Örneğin; ekme, et, peynir vb. tüketim mallarını kullanmak, bunların yok olmasına neden olmaktadır. Ancak; otomobil, makine, elbise ve benzeri dayanıklı tüketim malları kullanmak, bunların eskimesine neden olmaktadır. Bazı mallar ise, yeni bir mal üretmek için tüketilmektedir. Bu durumda bu mallara *ara mal* denilmektedir. Tüketicilerin kullandıkları mallar, nihai tüketim malı olarak adlandırılırken, üretim faaliyetlerin de kullanılan mallar ara mal olarak değerlendirilmektedir. Her bir mal ve hizmete yönelik tüketim miktarının artırılması, refah düzeyine ulaşmanın nihai hedefleri arasında yer almaktadır.

## 2.9. TASARRUF

Tasarruf, gelirin tüketilmeyen kısmıdır. Birey bakımından tasarruf, tüketimden vazgeçme anlamına gelmektedir. Birey gelirini, gelirini elde ettiği dönem tüketmeyiip daha sonraki bir dönemde tüketmeyi tercih etmekteyse, tasarruf etmiş olmaktadır. Buradan hareket ederek tasarrufu belli bir dönemde gelirin tüketilmeyen kısmı, ya da gelir ile tüketim arasındaki fark olarak tanımlamak mümkündür. Gelir ile tüketim arasındaki fark, menfi ise, yani tüketim gelirden fazla ise birey, borçlanma yoluna gidebilmektedir. Bu durum *negatif tasarruf* olarak adlandırılmaktadır.

Tasarruf, firmalar ve devlet açısından da önem taşımaktadır. Firmalar tüm gelirlerini tüketmezler, diğer bir deyişle ortaklarına dağıtmayıp, yatırımlar yapmak için tasarrufta bulunmaktadır. Milli ekonomilerde devletler de tüm gelirlerini tüketmeyiip, tasarrufta bulunmaktadır. Tasarrufların bu olumlu etki oluşturulabilmeleri, yatırıma dönüştürmeleriyle mümkün olabilmektedir. Tasarrufların para olarak âtil bir şekilde elde tutulmasına iddihar, gömüleme ve yastık altı denilmektedir. Tasarrufların faydalı alanlara plase (aktarmaları) edilmeleri; hem birey hem de ülke ekonomisi için, yatırım, aynı zamanda yeni gelir kaynağıdır.

## 2.10. YATIRIM

*Yatırım*, sermaye mallarında, teçhizatında veya stoklarda meydana gelen net bir artışlara denilmektedir. Fabrika kurulması, makine teçhizat alımı, ev inşası, yeni bir köprü yapılması, karayolu, baraj, okul, hastane yapılması vs. yatırımlara örnek verilebilir. Mevcut bir fabrikanın içindeki makine ve teçhizatın yenilenmesi ya yeni makinelerin ilavesi de yatırım olmaktadır. Fabrikalardaki, ticarethanelerdeki mal stok artışları da yatırım olarak kabul edilmektedir.

Yatırımın temelinde net bir artışın olması gerekmektedir. Bir fabrika makineler zamanla eskiyerek veya aşınarak değeri her yıl belli ölçüde azalmaktadır. Bir makinenin ömrü 20 yıl ise, her yıl makinde 1/20 oranında bir aşınma var demektir. Bu makineyi aynı değerde tutabilmek için her yıl makinenin değerinin 1/20'si oranında ilave harcama yapmak gerekmektedir. Yapılan bu harcama makinde herhangi bir artışa neden olmadığı için yatırım değil, *amortismandır*. Diğer bir ifadeyle *yenileme yatırım harcamasıdır*.

Halk arasında; bir kişinin tarla, arsa, ev, dükkân, fabrika satın alması veya mevcut bir şirketin hisse senedini satın alması yatırım olarak değerlendirilir.

dirilmektedir. Bu türden faaliyetler bireysel açıdan yatırım olarak değeriendirilirken ekonomi açısından yatırım değildir. Nedeni ise; bu tür faaliyetler, ülkenin sermaye stokunda net bir artışa yol açmamaktadır. Dolayısıyla bu tür faaliyetler sadece malların el değıştirme işlemleri olmaktadırlar, ülke ekonomisinin sermaye stokunda net bir artışa neden olmamaktadır.

### 2.11. İŞ BÖLÜMÜ VE UZMANLAŞMA

Bir bireyin tek başına tüm ihtiyaçlarını giderebilmesi mümkün değildir. Bu nedenle ilkel toplumlarda dahi kişiler imkânları ölçüsünde belirlediği ürünleri üretmekte, bu ürünleri ihtiyacı olan ürünlerle takas ederek ihtiyacını gidermektedir. Birey ve toplumların buldukları yerin koşulları ve yetenekleri ölçüsünde belli ürünleri üretme davranışı, işbölümü kavramını ortaya çıkarmaktadır. İlerleyen zamanda işbölümü, mesleki ve uzmanlık alanlarını ortaya çıkarmaktadır. Günümüzde işbölümünün, mesleki ve teknik işbölümü olarak ikiye ayrıldığı görülmektedir.

Bireyin seçtiği veya yeteneği olduğu bir işte uzmanlaşmasına *Mesleki işbölümü* denilmektedir. Örneğin; terzi, doktor, avukat, mimar, vs. Bir mal veya hizmetin üretim aşamasında işletmenin bir alanda uzmanlaşmasına *Teknik işbölümü* denilmektedir. Örneğin; bir işletme pamuktan iplik üretme işleminde uzmanlaşırken, diğer bir işletmenin iplikten kumaş üretmede uzmanlaşmasıdır. İşbölümü ve uzmanlaşma mal ve hizmet üretimindeki verimliliği büyük ölçüde artırmaktadır. İşbölümü ve uzmanlaşma bireyler için olduğu gibi ülke ekonomilerinde çok önemlidir. Bir ülkenin kendisi için birçok yönden avantajlı mal ve hizmetlerin üretiminde uzmanlaşmasının ülke ekonomisine getirisi büyük olmaktadır.

### 2.12. VERİMLİLİK (PRODÜKTİVİTE)

*Verimlilik*; geniş anlamıyla ekonomik hedeflere ulaşmada etkinliği ve duyarlılığı ölçen bir kavram olmaktadır. *Dar anlamıyla verimlilik (teknik açıdan verimlilik)*; üretim faktörü girdi miktarı ile üretim faktörü çıktı miktarı arasındaki fiziksel ilişki düzeyinin belirlenmesidir. Verimlilik, bir birim üretim faktörüne isabet eden üretim miktarı veya o üretim faktörün ortalama ürünü olarak da tanımlanmaktadır. Uygulamada toprağın, makinenin ve işgücünün verimliliğinden sıkça söz edilmektedir. Bununla birlikte sermayenin verimliliği de üretim kararı almada önemli bir faktör olmaktadır. Daha az girdi ile daha çok çıktının elde edilmesi verimliliğin temel unsurlarından biri olmaktadır. Burada kalite unsurunun da dikkate alınması gerekmektedir. Birim girdi başına düşen mal ve hizmet miktarını ifade eder. Uygulamada sıkça kullanılmakta olan verimlilik oranı; üretim miktarının girdi miktarına



bölünmesi ile elde edilmektedir.

$$\text{Verimlilik} = \frac{\text{Üretim Çıktı Miktarı}}{\text{Üretim Faktörleri Girdi Miktarı}}$$
Amaç en düşük girdi ile en fazla işin yapılabilmesidir.

Bir üretim aşamasında tüm üretim faktörleri tamamı dikkate alındığında *toplam verimlilik* hesaplanmış olmaktadır. Üretim faktörlerinden yalnızca biri dikkate alınmaktaysa bu durumda hesaplanan verimliliğe *kısmi verimlilik* adı verilmektedir.

Üretimde kullanılmakta olan girdiler ve elde çıktı miktarı yönüyle alındığında *fiziki verimlilik*, söz konusu olmaktadır. Girdi ile çıkan üretim miktarının parasal değeri dikkate alındığında *nakdi verimlilik* hesaplanmış olur. Kullanılmakta olan, makine-ekipmanların daha etkin kullanılması, örneğin; fabrikaların 24 saat çalışması, işçi eğitimi, daha fazla üretime olanak sağlayan teknolojik gelişmeler, verimliliği artırmaktadır.



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### TALEP, ARZ VE PIYASA DENGESİ

#### 3.1. TALEP

Piyasada satıcılar ve alıcılar olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. Satıcılar diğer bir ifadeyle üreticileri piyasanın arz yönünü, alıcılar diğer bir ifadeyle tüketiciler piyasanın talep yönünü oluşturmaktadır.

Talep, halk dilinde istek, arzu anlamına gelmektedir. Ancak ekonomi dilinde *talep*; satın alma gücü ile desteklenen satın alma isteğidir. Dolayısıyla bir isteğin talep olabilmesi için o isteğin satın alma gücü ile desteklenebilmesi gerekmektedir. Örneğin; bir kişinin kasaptan et alabilecek gücü yok iken, kasaptan et istemesi bir istek olmakla birlikte talep olmamaktadır. Bu kişinin et alabilecek gücü (nakit parası, kredi kartı veya veresiye yazdırabilme imkânı vb.) varsa bu sefer isteği bir talep olmaktadır. Mal ve hizmet alabilmek için gerekli satın alma gücü olmayanların isteği, talep olarak kabul edilmektedir. İstek ya da arzu olarak kalmaktadır. İstek ya da arzuların talep olarak kabul edilebilmesinin diğeri bir şartı daha bulunmaktadır. Kişilerin ellerinde yeterli satın alma gücü olsa dahi, bunu satın alma eylemi yapmıyorlarsa, istekler yine talebe dönüştürülmemiş olmaktadır. Özetlenecek olursa; yeterli parası (satın alma gücü) olmayanların ya da parasını harcamak istemeyenlerin istekleri alıcı ko-numunda olmadığı için talep kabul edilmemektedir.

İktisadi anlamda talep kavramını ortaya iki farklı açıdan incelemeye alınmaktadır.

**Belirli Bir Fiyattan Talep;** Bir piyasada belirli bir zamanda, belli bir fiyattan satın alınmak istenen mal ya da hizmet miktarıdır. Örneğin; "Sivas, toptancı halinde 24 Haziran 2016 tarihinde domatesin kilosu 1 TL iken bir günlük domates talebi 50 ton 'dur" ifadesi belirli bir fiyattan talep olmaktadır.

**Çizelge Anlamında Talep;** Bir piyasada, belirli bir zaman (gün, hafta, ay) diliminde diğeri faktörler sabit iken (Ceteris paribus), bir mal ya da hizmetin talep gördüğü çeşitli fiyat-miktarları arasındaki ilişkiyi gösteren tablo, çizelge anlamında talebi ifade etmektedir. Ekonomik analizlerde talep denildiğinde çizelge anlamında talebin anlaşılması gerekmektedir.

#### 3.1.1. Talep Çizelgesi, Talep Kanunu ve Talep Eğrisi

Tüketicilerin her bir fiyat karşısında talep ettiği miktarlar arasındaki ilişki alt alta yazıldığında *talep çizelgesi* elde edilmektedir. Aşağıdaki tabloda

örnek olarak, Can ailesinin bir aylık portakal talebi, talep çizelgesi şeklinde gösterilmektedir.

**Tablo 3.1. Can Ailesinin Portakal Talep Çizelgesi**

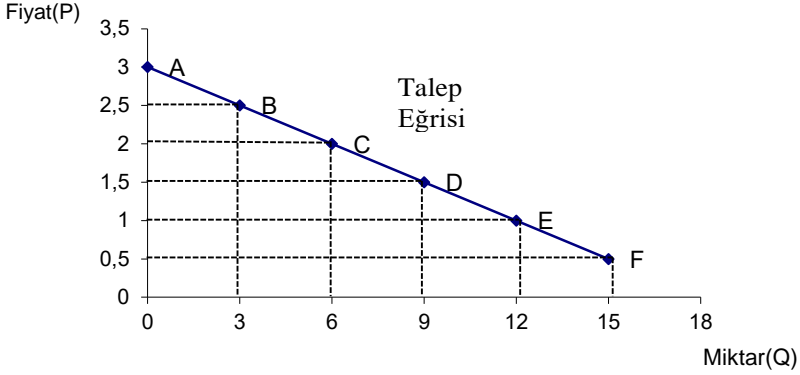
Seçenek	Fiyat(P) TL	Talep Edilen Portakal Miktarı(Q)(Kg)
A	3	0
B	2,5	3
C	2	6
D	1,5	9
E	1	12
F	0,5	15

Çeşitli fiyatlar karşısında talep edilen portakal miktarının hangi yönde ve ne miktarlarda değiştiğini gösteren bu talep çizelgesi incelendiğinde; Portakalın fiyatı ile talep edilen portakal miktarı arasında ters yönlü, diğer bir ifadeyle negatif yönlü bir ilişki söz konusudur. Portakalın fiyatı düştükçe talep edilen miktar artmakta, fiyatı yükseldikçe ise, talep miktarı azalmaktadır. Portakalın fiyatı artarken, talep miktarının düşmesine, fiyat düşerken de talep miktarının artmasına iktisat 'da "*Talep Kanunu*" denilmektedir.

Örneğin; fiyat 2,5 TL iken, 3 kg portakal talep edilmekte, fiyatın 1,5 TL'ye düşmesi durumunda ise talep edilen portakal miktarı 9 kg'a yükselmektedir. Portakalın fiyatı ile talep edilen miktarı arasındaki bu negatif yönlü ilişki bütün mallar için geçerli olmaktadır. X ailesine ait portakal talep çizelgesi bir diyagram üzerine taşındığında X ailesinin portakal talep eğrisi elde edilmektedir.

İktisat biliminde genel olarak fiyat verileri dikey eksen, yani "Y" düzleminde gösterilirken, miktar verileri yatay eksen de yani "X" düzleminde yer almaktadır. Fiyat, genel itibarıyla bağımsız değişken olurken, miktar bağımlı değişken olmaktadır. Oluşan piyasa fiyatı karşısında, tüketicileri diğer bir ifade ile alıcılar, talep miktarlarını belirlemektedir. Talep çizelgesindeki bilgilerin eksenler üzerine yerleştirilmesiyle elde edilen noktaların birleştirilmesi sonucu elde edilen talep eğrisi (Şekil: 6.1) üzerindeki noktalar (A, B, C, D, E, F) çeşitli fiyatlardan (talebi etkileyen diğer faktörler sabitken) ne kadar mal talep edildiğini göstermektedir. Çizimde de görüldüğü üzere talep eğrisi sol yukarıdan (fiyat ekseninden) sağ aşağıya (miktar eksenine) doğru inen negatif eğime sahip bir eğri olmaktadır.

Zira tersine de bu durum söz konusu olabilmektedir. Yani fiyat yükseldiğinde eğri sağ aşağıdan sol yukarıya doğru olmaktadır.



**Şekil: 3.1.** X Ailesinin Portakal Talep Eğrisi

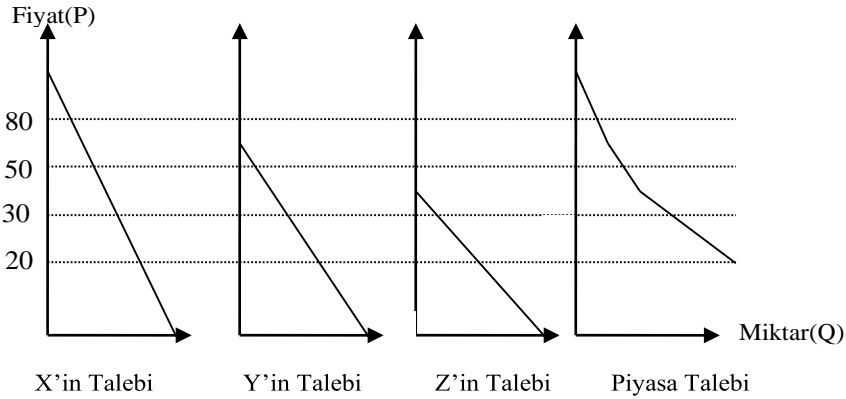
Talep eğrisinin eğimi malların zorunluluk durumuna göre değişiklik göstermektedir. Çizimde kolaylık sağlamak amacıyla doğru biçiminde çizilen talep eğrisi gerçekte, azalan marjinal fayda gereği olarak, orijine göre dışbükey konumundadır.

### 3.1.2. Piyasa Talep Eğrisi

Gerçek yaşamda bir malın karşısında tek bir alıcıdan fazla alıcı bulunmaktadır. Aynı şekilde malın satıcısı, tek değildir. Satıcılar o malı talep eden tüm alıcıların davranışları doğrultusunda fiyat oluşturma kararlarını vermektedir. Burada ortaya konan ilişki piyasa talep eğrisini oluşturmaktadır. İktisadi analizlerde çoğunlukla piyasa talep eğrisini kullanmak daha gerçekçi bir bakış açısı olmaktadır. **Piyasa talebi**; belirli bir malın oluşan fiyatları karşısında, ortaya çıkan bireysel talep miktarlarının toplamından oluşmaktadır. Bir malın piyasa talep eğrisini elde etmek için, o malı talep eden bireysel alıcıların bireysel talep eğrilerinin toplamı alınmaktadır. Diğer bir ifade ile her bir fiyatta oluşan bireysel talep miktarlarının toplamı, piyasa talep miktarını oluşturmaktadır. Piyasada “n” tane alıcı olması durumunda da yapılacak işlem aynıdır.

**Tablo 3.2.** Bireysel Talep ve Piyasa Çizelgesi

Fiyat (TL)	X Ailesi-nin Talebi(kg)	Y Ailesi-nin Talebi (kg)	Z Ailesi-nin Talebi (kg)	Piyasa Talebi $T_p=T_x+T_y+T_z$
80	0	0	0	0
50	4	0	0	4
30	10	6	0	16
20	20	14	8	42



**Şekil: 3.2.** Bireysel Talep Eğrisinden Piyasa Talep Eğrisine Ulaşma

### 3.1.3. Talebi Etkileyen Diğer Faktörler ve Talep Fonksiyonu

Çizelge anlamında talebi tanımlanırken; belirli zamanda belli bir piyasada, diğer faktörler sabit kalmak kaydıyla bir malın çeşitli fiyatlarından alınmak istenen miktarlar şeklinde bir ifade kullanılmaktadır. Bu ifadenin içinde yer alan anlam; bir malın talep miktarı, sadece onun fiyatına değil, dönem boyunca sabit kalıp değişmeyen diğer faktörlere de bağlıdır. Bu faktörler; *ikame (rakip) malların fiyatındaki değişmeler, tamamlayıcı mal/arın fiyatındaki değişmeler, tüketicinin gelirindeki değişmeler, zevk ve tercihlerdeki değişmeler, nüfustaki değişmeler ve gelecekle ilgili beklentilerdeki değişmelerdir*. Bir malın talep edilen miktar ile bu faktörler arasındaki ilişki matematiksel olarak gösterildiğinde "*talep fonksiyonu*" elde edilmektedir. Burada talep miktarı bağımlı değişken olduğundan, bu talep miktarını etkileyen faktörler fonksiyon şeklinde sıralanmaktadır.

$$Q_{tx} = f(F_x, F_R, F_T, G, Z, N, B) \text{ (piyasa talep fonksiyonu)}$$

$Q_{tx}$ : X malından talep edilen miktarı,

$F_x$ : X malının fiyatını,

$F_R$ : X malının ikamesi ya da rakibi olan malların fiyatını,

$F_T$ : X malının tamamlayıcısı olan malların fiyatını,

$G$ : Tüketicinin gelirini,

$Z$ : Tüketicinin zevk ve tercihlerini,

$N$ : Malı talep eden kişi sayısı (Nüfus)

$B$ : Tüketicinin gelecek hakkındaki beklentilerini ifade etmektedir.

Bir malın talep miktarındaki değişmeler, yukarıda belirtilen fonksi-

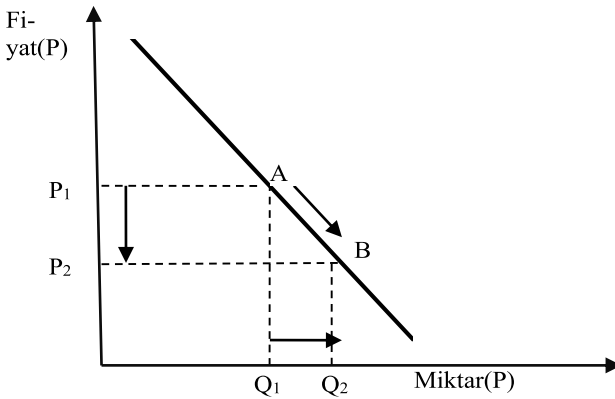
yonlardaki değişimin ortak bir sonucu olarak ortaya çıkar. Bütün fonksiyonlar aynı anda değiştğinde her bir fonksiyonun talep miktarı üzerindeki etkisi ayırt edilmesi mümkün değildir. Bu nedenle, herhangi bir fonksiyonun o malın talebini nasıl etkilediğini tespit edebilmek için o fonksiyon dışındaki diğer tüm fonksiyonların sabit olduğu varsayımın gerekir. Latince "*ceteris paribus*" (C.P) ifadesi, diğer tüm değişkenler sabit iken anlamında kullanılır. Örneğin;  $Q_x=f(F_x)$  fonksiyonunda talep miktarının etkileyen yalnızca malın fiyatıdır. Diğer değişkenler sabit kabul edilmekte olup talep miktarı malın fiyatındaki değişmelere bağlı olmaktadır. Diğer faktörlerin her birinin talep miktarı üzerindeki etkisinin nasıl olacağı ise izleyen konuda faktörler tek tek ele alınarak incelenmektedir.

### 3.1.4. Talep Edilen Miktar ve Talepteki Değişme

Talep miktarı değişmelerini ifade etmek amacıyla kullanılan "*talep arttı / azaldı*" kavramı "*talep edilen mal miktarının arttığı / azaldığı*" anlamında kullanılmaktadır. *Ancak analizlerde farkı değerlendirilmektedir*. Talep edilen miktar arttı ya da azaldı diye ifade edildiğinde, aynı talep eğrisi üzerinde aşığı-yukarı hareket etme; yalnızca talep arttı ya da azaldı diye ifade edildiğinde ise, talep eğrisinin yer değiştirmesi (sağa-sola kayması) söz konusu olmaktadır. Talep eğrisinin sağa-sola kayması fiyat dışı fonksiyonlarda meydana gelen değişikliklerden kaynaklanmaktadır.

#### - Talep Edilen Miktardaki Değişme

Talep edilen miktardaki değişimi denildiğinde; diğer fonksiyonlar sabitken, fiyattaki bir değişiklik nedeniyle fiyat-miktar bileşiminden aynı eğri üzerinde yeni bir fiyat-miktar bileşimine geçiş kastedilmektedir.

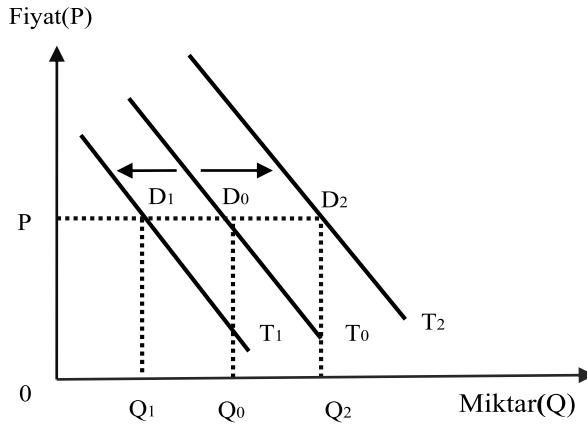


Şekil: 3.3. Talep Edilen Miktarda Değişme

Bu durum talep kanunu gereği, yani fiyattaki değişimler nedeniyle meydana gelir. Örneğin; Şekilde talep eğrisi üzerinde A noktasında  $P_1$  fiyatından  $Q_1$  miktar mal alınmak istenmektedir. Fiyat  $P_2$  ye düştüğünde talep kanunu gereği  $Q_2$  miktar mal satın alınmak istenmekte ve B noktasına gelinmektedir. Burada bir talep artışı söz konusu değildir. Çünkü talep eğrisi yer değiştirmemiştir. Talep kanunu gereği A noktasından B noktasına geçilmiş, sadece talep edilen miktar artmaktadır.

### -Talepteki Değişme

Talepteki değişme ifadesi ile talep eğrisinin tümüyle yer değiştirmesinden bahsedilmektedir. Talep fonksiyonunda da geniş olarak açıklandığı gibi, talebi etkileyen fonksiyonlardan, ele alınan temel malın fiyatı dışında diğer fonksiyonların birinde ya da birkaçında meydana gelen değişme talep eğrisinin sağa ya da sola kaymasına neden olmaktadır. Örneğin; aşağıdaki şekilde de görüldüğü üzere, P fiyatından Q miktar mal talep edilmektedir. Talep arttı denildiğinde, talep eğrisi  $T_1$  konumundan  $T_2$  konumuna geçer. Yani sağa kayar. Talep miktarı ise aynı fiyat düzeyinde (P),  $Q_1$  miktarından  $Q_2$  miktarına yükselir. Bunun tersi de söz konusudur. Bundan böyle talep arttı / azaldı denildiğinde talepteki değişme kastedilmektedir. Talepteki değişmeye fiyat dışında kalan ve sabit varsayılan fonksiyonların bir ya da birkaçındaki değişme, neden olmaktadır.



Şekil: 3.4. Talepteki Değişme

### 3.1.5. Fiyat Dışında Talepte Değişmeye Neden Olan Faktörler

Önceki konularda da açıklandığı üzere talebi etkileyen o malın fiyatının dışındaki diğer faktörler; diğer malların fiyatı (o malın ikamesi ve tamamlayıcısı mallar), tüketicinin geliri, talep eden nüfus, tüketicinin zevk



ve tercihleri ile tüketicinin gelecek hakkındaki beklentileri idi. Bu fonksiyonların değişmesi durumunda talepte nasıl bir değişiklik olacağını tek tek inceleyelim.

### *-Diğer Malların Fiyatındaki Değişme*

Tüketici, bir mal için talepte bulunurken o malın fiyatı yanı sıra o mal ile yakın ilişkisi olan diğer malların fiyatlarını da dikkate alır. Bir mal ile yakın ilişki içerisinde olan mallar a) ikame ya da rakip mallar, b) tamamlayıcı mallar olmak üzere iki gruba ayrılır. İkame ya da rakip mallar aynı ihtiyacı karşılamada birbirine alternatif olan malları; tamamlayıcı mallar ise birlikte kullanılan, biri olmadan diğerinin fonksiyonunu yerine getiremediği malları ifade etmektedir.

Bir malın (x malı) talebi ile onun ikamesi olan malların fiyatları karşılaştırıldığında aralarında doğru yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Yani ikame mallarının fiyatları yükseldiğinde X malına olan talep artar. Tersine, ikame malların fiyatları düştüğünde X malına olan talep azalır. Bunu bir örnek yardımıyla açıklayalım. Portakal (X malı) ve elma, meyve ihtiyacını karşıladığı için birbirinin yerine ikame edilebilen mallardır. Elma fiyatları yükseldiğinde talep edilen elma miktarı az olacaktır. Meyve ihtiyacını gidermek durumunda olan tüketiciler, fiyatı değişmeyen portakala (X malına) olan taleplerini artıracaklar ve portakal talep eğrisi sağa kayacaktır. Bunun tersi durumda ise, yani elma fiyatları düştüğünde tüketiciler talep ettikleri elma miktarını artırırken, portakal talebi düşecektir. Yani portakal talep eğrisi sola doğru kayacaktır.

Bir malın (Y malı) talebi ile onun tamamlayıcısı olan malların fiyatları arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Tamamlayıcı malın fiyatı yükseldiğinde Y malına olan talep azalır. Aksine, tamamlayıcı malın fiyatı düştüğünde Y malına olan talep artar. Örneğin; otomobil (Y malı) ve benzin birbirinin tamamlayıcısı iki maldır. Benzin fiyatları arttığında, otomobil kullanmak daha pahalı hale geleceğinden otomobil talebi azalır. Aksine benzin fiyatları düşerse, otomobil talebinde artış olacaktır.

### *-Tüketicinin Gelirindeki Değişme*

Tüketicinin gelirinde meydana gelen değişimlerin o tüketicinin talebini nasıl etkileyeceğini açıklamak oldukça kolaydır. Gelirdeki artış yönlü değişme ile bir malın talebi arasında genellikle doğru yönlü bir ilişki mevcuttur. Gelir düzeyi arttıkça tüketicilerin normal mallara olan talep artar, gelir düzeyi düştükçe ise normal mallara olan talep azalır. Normal mal,

fiyatı değişmediği halde, gelir dűzeyi arttıka talebi artan mallara verilen isimdir. Yukarıda açıklanan kuralın bir istisnası vardır.

Fakir ya da adi olarak adlandırılan mallarda kural tersine iřler. Yani tűketicilerin geliri arttıka fakir malların talebi azalırken, tűketicinin geliri azaldıkça fakir mallara olan talebi artar. Fakir mal; fiyatları deđiřmediđi halde tűketicinin geliri arttıka talebi azalan mallara verilen addır. Fakir ya da adi mal kavramı o malın kűtű olduđu anlamına gelmez. Örneđin; elektrik sűpűrgesini ele alalım. Bařlangıçta gelir arttıka elektrik sűpűrgesi talebi de artacađından normal mal konumundadır. Gelir artmaya devam ettikçe tűketiciler elektrik sűpűrgesi yerine otomatik temizleyici makineleri almaya bařlarsa elektrik sűpűrgesi talebi az alacađından adi ya da fakir mal konumuna dűřer.

### *-Tűketicinin Zevk ve Tercihlerindeki Deđiřme*

Bir malın talebi tűketicilerin zevk ve tercihlerindeki deđiřmelerden de etkilenir. Diđer faktűrler sabit iken tűketicilerin tercihlerinde, A malı lehinde bir deđiřme olursa, A malının talebi artar. Yani talep eđrisi sađa kayar. Tersisi olursa talep eđrisi sola kayar. Genelde, moda ve reklamlar zevk ve tercihler űzerinde etkili olan faktűrlerdir.

### *-Gelecek Hakkındaki Beklentiler*

Tűketicilerin gelecek hakkındaki tahmin ve beklentileri genelde malların fiyatlarıyla ilgilidir. Tahmin ve beklentilere gűre bir malın talebi artma ya da azalma eđilimi gűsterebilir. Örneđin; bir malın fiyatının gelecekte artacađı bekleniyorsa o malın an itibari talebi artar. űnkű tűketicisi gelecekte daha pahalı almak yerine talebini ne çekerek řimdi alma eđilimine girer. Tersine malın fiyatında dűřme bekleniyorsa, řimdi alacaksa almaz alımlar geleceđe ertelenir.

## **3.2. ARZ**

Arz ve talep piyasasının farklı iki yűnűnű temsil etmektedir. Bundan dolayı arzın daha kolay anlařılabilmesi için talep konusunda izlenen yűntem takip edilmektedir. Bir piyasada, belirli bir anda, belirli bir fiyattan satılmak űzere piyasada satılmak űzere satıřa sunulan mal ya da hizmet miktarına *belirli bir fiyattan arz* denilmektedir. Talep alıcı diđer bir adla tűketicisi ile ilgili olmakta iken arz, satıcı diđer bir adla űreticisi ile ilgili kavram olmaktadır. Bir mal ve hizmetin arz edilmesi o mal ve hizmetin belli bir piyasada satıřa sunulması demektir. Satıřa sunulmayan mal ve hizmet

arzı konusu değildir. Arz ile talep ekonominin ayrılmaz bir parçası olmaktadır. Satın alma ve satma istekleri bir araya gelerek piyasa dengesini belirlemektedir.

Örneğin; Sivas piyasasında 2021 yılı Eylül ayında buğdayın kilogramı 3 TL iken bir günlük buğday arzı 40 tondur, ifadesi belirli zamanda, belli bir fiyattan arzı temsil etmektedir. *Çizelge Anlamında Arz*: Belirli bir piyasada, belirli bir zaman içinde (gün, hafta, ay vs.) diğer faktörler değişmemek kaydıyla, çeşitli fiyatlardan satılmak üzere piyasaya sunulan mal ve hizmet miktarına çizelge anlamında arz denir.

### 3.2.1. Arz Çizelgesi, Arz Kanunu ve Arz Eğrisi

Bir malın çeşitli fiyatlardan üreticilerin satmak istedikleri miktarlar sıralandığında *arz çizelgesi (şedülü)* elde edilir. Aşağıdaki çizelgede X üreticisinin bir aylık portakal arz çizelgesi verilmektedir.

**Tablo 3.3. X üreticisinin Portakal Arz Çizelgesi**

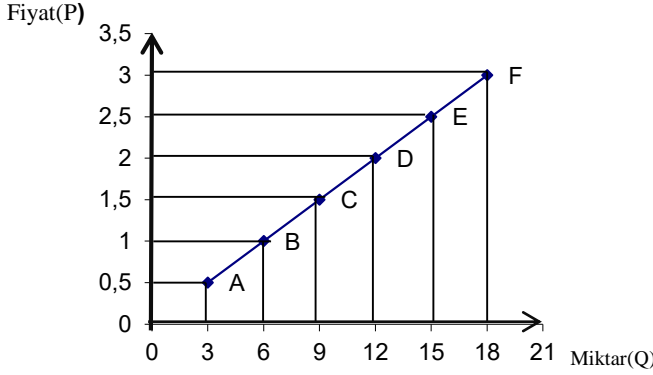
Seçenek	Fiyat(P) kg/TL	Arz Edilen Portakal Miktarı(Q) (kg)
A	0,5	3
B	1	6
C	1,5	9
D	2	12
E	2,5	15
F	3	18

Çizelgedeki fiyat-miktar bileşimi incelendiğinde dikkati çeken konu, portakalın fiyatı ile arz edilen portakal miktarı arasında doğru yönlü bir ilişkinin olduğudur. Fiyat 1,5 TL iken 9 kg portakal arz edilmekte, fiyat 2,5 TL'ye çıktığında arz edilen portakal miktarı da 15 kg'a yükselmektedir.

Bir malın fiyatı ile arz edilen miktarı arasındaki doğru yönlü ilişki "*Arz Kanunu*" olarak adlandırılır. Tablodaki X üreticisine ait portakal arz çizelgesi bir diyagram üzerine taşındığında X üreticisinin portakal arz eğrisi elde edilir. Fiyatlar dikey eksen, arz edilen miktar da yatay eksen gösterilmek üzere portakal arz eğrisi Şekil 3.6'daki gibidir.

Arz eğrisi üzerindeki noktalar (A, B, C, D, E, F) çeşitli fiyatlardan (arzı etkileyen diğer faktörler sabitken) ne kadar mal arz edildiğini göstermektedir. Arz eğrisi sol aşağıdan ( sıfırdan) başlamak üzere, sağ yukarıya doğru çizilen pozitif eğimli bir eğridir. Eğrinin pozitif eğimli olması Arz Kanunundan kaynaklanmak-

tadır. Portakal üreticileri, fiyatlar düşük iken daha az miktarda, fiyatlar yükseldiğinde ise daha fazla miktarda portakal arz (satışa sunmaktadır) etmektedir.



**Şekil:3.6.** X Üreticisinin Portakal Arz Eğrisi ve Arz Eğrisi

Fiyatlardaki değişimin arzda neden olacağı değişme her mal için aynı olmayacağından arz eğrisinin eğimi de her bir mala göre farklılık göstermektedir. Çizimde doğru şekilde gösterilen arz eğrisi gerçekte orijine göre içbükey bir eğridir.

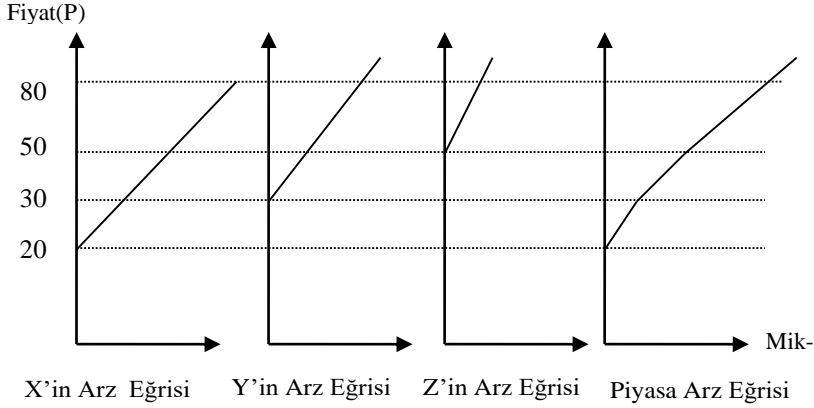
### 3.2.2. Piyasa Arz Eğrisi

Aynı veya benzer malları üreten ya da daha geniş anlamda aynı sektör içinde faaliyet gösteren firmaların oluşturduğu topluluğa *endüstri* ya da *piyasa* denir. Aynı sektör firmalarının arzları toplamına da endüstri arzı ya da piyasa arzı denilmektedir. Piyasa arzı, (talepte olduğu gibi) arz eğrilerinin yatay toplamı alınarak elde edilir. Üretimde bulunan firmalar, fiyat arttıkça o malın üretimini artırıp, piyasada daha fazla malı satışa sürmek istemektedir. Yani fiyat arttıkça malın piyasa arzı miktarı da artmaktadır.

Aşağıdaki tablo, pirinç üreten (arz eden) 3 üretici varsayımına göre oluşturulmaktadır. Bu sayısal örnekte üreticilerin pirinç fiyatına göre pirinçlerini piyasaya arz etme miktarları düzenlenerek, bireysel ve piyasa arz şedülleri ortaya çıkartılmaktadır. Piyasada başlangıçta pirincin piyasa fiyat 80 TL'dir ve her üç üretici toplamda 42 Ton pirinci satışa sunmaktadır. Pirinç fiyatı 50 TL olarak belirlendiğinde, her üç üreticide pirinç arzını azaltmakta toplam pirinç arzı 16 Ton olmaktadır. Piyasa fiyatı 20 TL olduğunda hiçbir üretici pirinç arz etmemektedir.

Tablo 3.4. Bireysel Arz ve Piyasa Arz Çizelgesi (Şedülü)

Pirinç Fiyatı (TL)	X Üreticisinin Arzı(Ton)	Y Üreticisinin Arzı(Ton)	Z Üreticisinin Arzı(Ton)	Piyasa Arzı $A_p=A_x+A_y+A_z$ (Ton)
80	20	14	8	42
50	10	6	0	16
30	4	0	0	4
20	0	0	0	0



Şekil:3.8. Bireysel Arz Eğrisinden Piyasa Eğrisinin Elde Edilmesi

### 3.2.3. Arz Fonksiyonu ve Etkileyen Faktörler

Bir maldan arz edilen miktarı, o malın fiyatının dışında etkileyen diğer faktörler; diğer malların fiyatları, üretim faktörlerinin fiyatları, teknolojik seviye, gelecek hakkındaki beklentiler şeklinde sıralanabilir.

Arz edilen miktarlar ile arzı etkileyen faktörler arasında oluşan ilişki matematiksel olarak gösterildiğinde "arz fonksiyonu" elde edilir. X malına ait arz fonksiyonu şu şekilde yazılabilir.

$$Q_{ax} = f(F_x, F_d, F_{ÜFF}, T, B) \text{ Burada;}$$

$Q_{ax}$  : X malından arz edilen miktar,

$F_x$  : X malının fiyatını,

$F_d$  : Diğer malların fiyatlarını,

$F_{ÜFF}$  : Üretim faktörlerinin fiyatlarını,

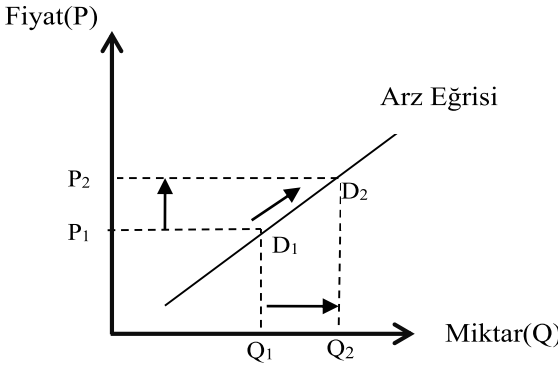
$T$  : Teknolojik bilgi seviyesini,

$B$  : Gelecek hakkındaki beklentileri ifade etmektedir.

Bu faktörlerden her birinin arz miktarı üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek için ele alınan faktör dışındakileri sabit varsayarak incelemek gerekir. Örneğin;  $Q_{ax}=f(F_x)$  Ceteris Paribus ifadesi, diğer faktörlerin sabit olması durumunda malın fiyatındaki değişimin arzı nasıl etkileyeceğini açıklar.

### 3.2.4. Arz Edilen Miktardaki Değişim

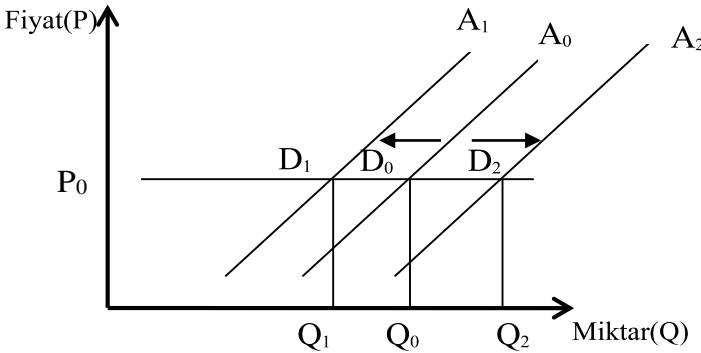
Talep fonksiyonunda olduğu gibi arz eğrisi üzerindeki hareket ile arzdaki değişme farkı şeylerdir. Arz eğrisi üzerindeki hareket; arzı etkileyen diğer fonksiyonlar sabitken fiyatlardaki bir değişme nedeniyle yeni bir fiyat-miktar bileşimini ifade eder. Arz edilen miktar arttı ya da azaldı denildiğinde, arz eğrisi üzerindeki hareket kastedilmektedir.



Şekil: 3.9. Arz Edilen Miktardaki Değişim

Yukarıdaki Şekil 3.9 da görüldüğü gibi,  $P_1$  fiyat düzeyinde piyasaya  $Q_1$  kadar mal arz ediliyorken, fiyatlar  $P_1$ 'ye yükseldiğinde Arz Kanunu gereği arz edilen miktar da  $Q_1$ 'ye yükselmektedir.

Arzdaki değişimde, fiyat dışında o malın arzı üzerindeki etkili olan faktörlerden birinin değişmesi durumunda arz eğrisinin tümüyle yer değiştirmesi söz konusudur.



Şekil: 3.10. Arzdaki Değişme (Kayma)

Arzın artması, arz eğrisi A konumundayken tümüyle sağa kayarak A<sub>1</sub> konumuna gelmesiyle olur. Bu durumda aynı fiyat düzeyinde (P) bir önceki (Q) oranla daha fazla mal (Q<sub>1</sub>) arz edilmektedir. Arzın azalması ise arz eğrisinin A konumundayken tümüyle sola kayarak A<sub>1</sub> konumuna gelmesidir. Bu durumda ise bir önceki (Q) oranla daha az mal (Q<sub>1</sub>) arz edilmektedir.

### 3.2.5. Arzda Değişmeye Neden Olan Faktörler

Arz fonksiyonunda da ifade edildiği üzere bir malın arzı üzerinde etkili olan o malın fiyatı dışındaki diğer faktörler; diğer malların fiyatları, üretim faktörlerinin fiyatları, teknolojik bilgi seviyesi ve gelecek hakkındaki beklentilerdir.

#### *-Diğer Malların Fiyatlarındaki Değişme*

Herhangi bir X malının fiyatında değişiklik yokken, X malının üretiminde kullanılan üretim faktörleriyle üretilen malların fiyatları değiştiğinde X malının arzı da değişir. Diğer malların fiyatları arttığında X malının arzı azalır. Çünkü diğer malları üretmek daha karlı hale geldiğinden üreticiler X malının üretimini azaltır veya üretiminden vazgeçer ve diğer malları üretir. Ters durumda ise yani diğer malların fiyatları düştüğünde X malının üretimi daha karlı hale geleceğinden X malının arzı artar. Örneğin tarımsal ürünlerden mısır ve fasulyenin üretim durumu incelendiğinde; Eğer mısır fiyatları sabitken fasulyenin fiyatı artarsa, fasulye üretmek daha karlı hale gelmekte, üreticiler mısır için ayırdıkları toprağa da fasulye ekmektedir. Bütün üreticilerin aynı mantıkla hareket edeceğini düşünürse sonuçta mısır arzı azalmaktadır.

#### *-Üretim Faktörlerinin Fiyatı*

Bir malın üretimi sürecinde kullanılan faktörlerinin fiyatları arttığında o malın üretimi yani arzı da azalır. Çünkü üretim faktörlerinin fiyatlarındaki artış üretim maliyetlerinin artmasına neden olur, bu da üretimin karının azalmasıyla sonuçlanır. Hammaddeler ve yarı mamul fiyatlarındaki artış da aynı etkiyi yaratır. Örneğin, buzdolabı üretiminde kullanılan emek, sermaye ve doğal kaynakların fiyatı arttığında buzdolabı arzı azalır. Tersine, üretim faktörlerinin fiyatları düştüğünde malın arzı artar.

#### *-Teknolojik Bilgi Seviyesi*

Üretim sürecinde kullanılan teknolojinin niteliği de arz miktarı üzerinde etkili olur. Eğer kullanılmakta olan teknolojiye bir ilerleme olursa, üretimin maliyetleri düşer ve ilgili malın üretimi dolayısıyla arzı artar. Genelde teknolojik bilgi seviyesi sürekli arttığından bu faktörün arz üzerindeki etkisi arzı arttırma yönünde olur. Hiçbir firma, elindeki mevcut teknolojiye daha kötüsünü kullanmak istemeyeceğinden, teknolojik

bilgi nedeniyle arzda azalma olmamaktadır.

### -Gelecek Hakkındaki Beklentiler

Üreticilerin, ürettikleri ürünün fiyatının gelecekte hangi yönde değişeceği konusundaki beklentileri, bugünkü üretim kararlarını etkileyebilir. Eğer, malın fiyatının gelecekte artacağı tahmin ediliyorsa ve malın stoklanması mümkün ise o malın arzı azalır. Çünkü üretici malı gelecekte daha pahalı satacağını tahmin ettiğinden şimdi satmaktan vazgeçer. Ters durumda, yani malın fiyatının düşeceği beklentisi varsa o malın arzı artar.

### 3.3. PİYASA DENGESİ

Talep eğrisi, çeşitli fiyatlardan satın alınmak istenen mal miktarını; arz eğrisi de çeşitli fiyatlardan satılmak istenen mal miktarlarını göstermektedir. Ancak, ne arz ne de talep eğrisi tek başına piyasada oluşması muhtemel denge fiyatı ve denge miktarını belirleyememektedir. Tam rekabet piyasasında bir mala yönelik denge fiyatı; arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktada belirlenir. Piyasada arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktada ortaya çıkan bu fiyata, "denge fiyatı" ya da "piyasa fiyatı" denir. Bu fiyat tek olup, alıcı ve satıcı tarafından kabul edilen fiyattır. Denge fiyatında, alıcıların almak istedikleri miktar ile satıcıların satmak istedikleri miktar birbirine eşittir. Bu miktara da "*denge miktarı*" denir.

**Tablo 3.5. Portakal Arz Ve Talep Eğrisi**

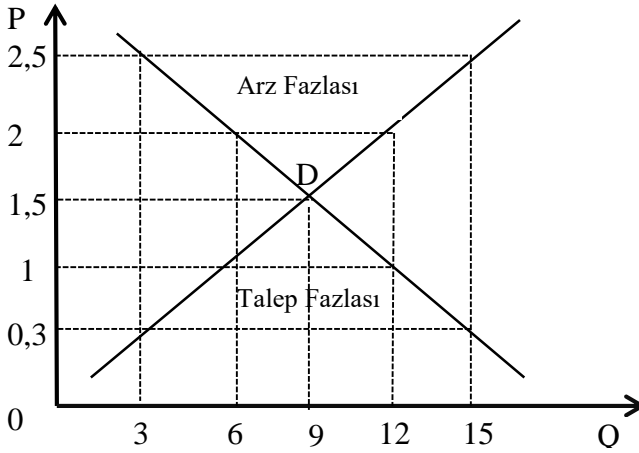
Fiyat (p) (TL)	Arz Miktarı (kg)	Talep Miktarı (kg)	Arz ya da Talep Fazlası	Fiyatın Eğilimi
0,5	3	15	[ 12] Talep fazlası	Yükselme
1	6	12	[ 6] Talep fazlası	Yükselme
1,5	9	9	DENGE	DENGE
2	12	6	[ 6] Arz fazlası	Düşme
2,5	15	3	[ 12] Arz fazlası	Düşme

Tablo 3.5' de görüldüğü üzere fiyat 0,5 TL iken arz edilen miktar 3 kg, talep edilen miktar ise 15 kg olduğundan, 12 kg'lık bir talep fazlası söz konusudur. Fiyatlar yükselme eğilimi gösterir. Zira bazı tüketiciler mala daha yüksek fiyat ödemeye razıdır. Yüksek fiyat ödemeye razı tüketicilerin istekleri fiyatları yükseltirken, bazı tüketiciler ise fiyatların yükselmesi durumunda taleplerini azaltmaktadır. Buna karşılık üreticiler yükselen fiyatlar karşısında arzlarını artırmaktadır. Fiyatlar 1 TL'ye yükseldiğinde arz miktarı 6 kg'a çıkacak talep miktarı ise 12 kg'a düşmektedir. Ancak piyasada henüz denge oluşmamaktadır. Yine 6 kg'lık bir talep fazlası vardır. Fiyatların artma eğilimi devam etmekte, fiyatlar arttığında arz artmakta talep ise azalmaktadır. Fiyat 1,5 TL'ye ulaştığında piyasa, fiyat ve



miktar yönünden dengeye gelmektedir.

Olayı tersinden ele alarak dengeye ulaşmaya çalışıldığında; fiyatın 2,5 TL olması durumunda arz miktarı 15 kg iken talep miktarı 3 kg'dır. Yani 12 TL kg'lık arz fazlası vardır. Arz talepten fazla olduğu için fiyatlar düşme eğilimine girer. Fiyatlar düştüğünde bazı üreticiler arzlarını azaltmakta, diğer taraftan bazı tüketiciler ise taleplerini artırmaktadır. Fiyatlar 2 TL'ye düştüğünde 12 TL kg'lık arza karşılık 6 kg'lık talep söz konusudur. 6 kg'lık arz fazlası fiyatları düşürmeye devam ettirmektedir. Fiyatlar 1,5 TL'ye düştüğünde arz ve talep kg'da eşitlenmekte ve piyasa dengesi sağlanmaktadır. Şekil 5.11'de bu açık bir şekilde görülmektedir.



Şekil 3.11. Piyasa Dengesi

Özetle; fiyatın, denge fiyatından farklı oluşması durumunda alıcılar ya da satıcılar arasındaki fiyat rekabeti fiyatı tekrar denge fiyatına döndürmektedir. Fiyat, denge fiyatının üzerinde ise yani arz fazlası varsa, satıcılar arasındaki rekabet fiyatın denge fiyatına inmesini sağlamaktadır. Fiyat denge fiyatının altında ise yani talep fazlası varsa alıcılar arasındaki rekabet fiyatın denge fiyatına yükselmesini sağlamaktadır. Arz ve talep eğrilerinin kesiştiği denge fiyat noktasında arz veya talep fazlası olmamakta, piyasa dengesi sağlanmaktadır.

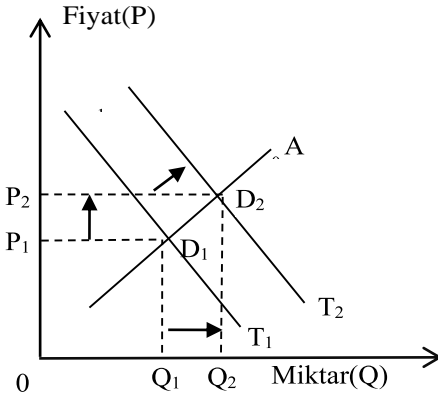
### 3.3.1. Piyasa Dengesindeki Değişmeler

Piyasada fiyatların birçok nedenden dolayı sabit kalması söz konusu olmayabilir. Fiyatların yükselmesi ya da düşmesi her zaman karşılaşılabilecek olası bir durumdur. Arz ve talebi etkileyen fiyat dışındaki faktörlerden birinin değişmesi durumunda da ilgili malın arz ve talep eğrisi

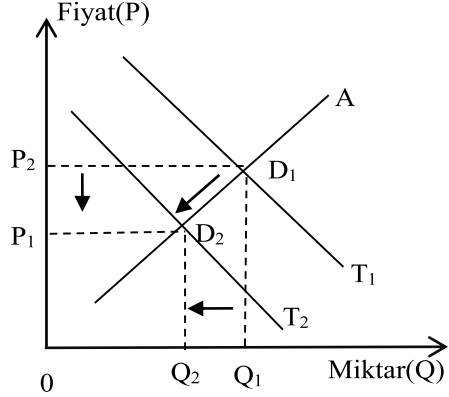
komple sağa ya da sola kaymaktadır. Piyasa dengesinin değişmesi üç şekilde gerçekleşmektedir;

### a) Arz Sabitken Talepte Meydana Gelen Değişmeler

Fiyat dışındaki faktörlerden olan diğer malların fiyatlarının, gelirin, zevk ve tercihlerin ve gelecekteki beklentilerin değişmesi durumunda talep eğrisi yer değiştirir. Şekil 3.12' de görüldüğü gibi  $T_1$  konumundaki talep artıp  $T_2$  konumuna geldiğinde denge fiyatı  $P_1$ 'den  $P_2$  'ye, denge miktarı da  $Q_1$ 'den  $Q_2$  'ye yükselir. Yeni piyasa dengesi de  $D_1$ 'den  $D_2$ 'ye kayar. Şekil 3.13'de ise talepteki azalma durumunda yeni piyasa dengesi görülmektedir.  $T_1$  konumundaki talep azalıp  $T_2$  konumuna geldiğinde denge fiyatı  $P_1$ 'den  $P_2$ 'ye denge miktarı da  $Q_1$ 'den  $Q_2$ 'ye düşer. Yeni denge noktası  $D_1$ 'den  $D_2$ 'ye, sol aşağıya kaymaktadır.



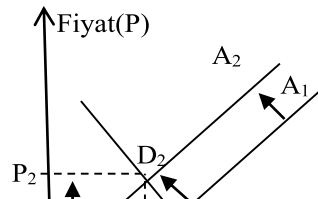
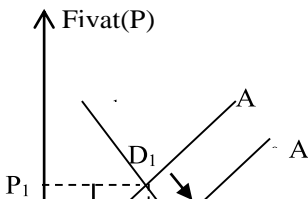
Şekil: 3.12. Arz Sabit İken Talepteki Artışın Piyasa Dengesine Etkisi



Şekil: 3.13. Arz Sabit İken Talepteki Azalışın Piyasa Dengesine Etkisi

### b) Talep Sabitken Arzda Meydana Gelen Değişmeler

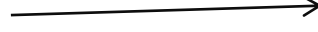
Arz miktarını etkileyen fiyat dışındaki faktörlerden, diğer malların (ikame ve tamamlayıcı) fiyatları, üretim faktörlerinin fiyatları, teknolojik bilgi seviyesi ve gelecekle ilgili beklentilerden biri değiştiğinde de arz eğrisi yer değiştirir.





**Şekil: 3.14.** Talep Sabit iken Arzdaki Artışın Piyasa Dengesine Etkisi

Talep sabitken arzın artması durumunda Şekil 3.14 yeni arz eğrisi  $A_1$  konumundan  $A_2$  konumuna geldiğinde denge fiyatı azalırken ( $P_1$ 'den  $P_2$ 'e düşer) denge miktarı artar ( $Q_1$ 'den  $Q_2$ 'ye yükselir). Yeni denge noktası  $D_2$  olur. Talep sabitken arzın azalması durumunda ise (Şekil 3.15) ( $A_1$ 'den  $A_2$ 'ye kayma) denge fiyatı yükselirken ( $P_1$ 'den  $P_2$ 'ye yükselme) denge miktarı düşer. ( $Q_1$ 'den  $Q_2$ 'ye düşme).



**Şekil: 3.15.** Talep Sabit iken Arzdaki Azalışın Piyasa Dengesine Etkisi

### *c) Arz ve Talebin Birlikte Değişmesi*

Arz ve talepteki değişmelerde her zaman biri sabit iken diğesinde değişmeler olacaktır diye bir kural yoktur. Arz ve talep miktarlarının ikisi de aynı anda değişebilir. Arz ve talebin birlikte değişme gösterip yeni denge noktasının oluşmasının da farklı bileşimleri söz konusudur.

#### *i- Arz ve Talepteki Değişimin Aynı Yönde Olması Durumunda;*

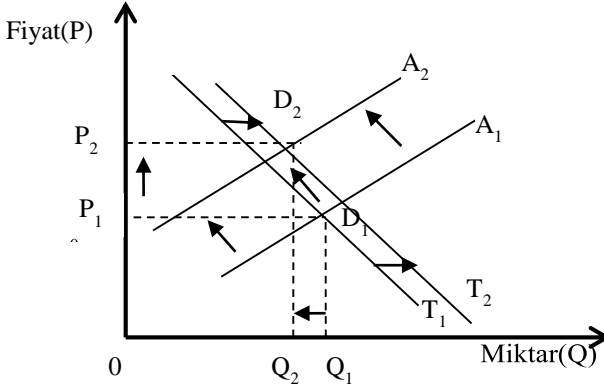
1. Arz ve talepteki artış oranı birbirine eşit olabilir.
2. Arzdaki artış oranı talepteki artış oranından daha büyük olabilir.
3. Talepteki artış oranı arzdaki artış oranından daha büyük olabilir.
4. Arz ve talepteki azalış oranı birbirine eşit olabilir.
5. Arzdaki azalış oranı talepteki azalış oranından büyük olabilir.
6. Talepteki azalış oranı arzdaki azalış oranından büyük olabilir.

#### *ii- Arz ve Talepteki Değişimin Farklı Yönde Olması Durumunda;*

1. Talepteki artış oranı arzdaki azalış oranı birbirine eşit olabilir.
2. Talepteki azalış oranı arzdaki artış oranı birbirine eşit olabilir.
3. Talepteki artış oranı arzdaki azalış oranından daha büyük olabilir.
4. Talepteki artış oranı arzdaki azalış oranından daha küçük olabilir.

5. Talepteki azalış oranı arzdaki artış oranından daha büyük olabilir.  
6. Talepteki azalış oranı arzdaki artış oranından daha küçük olabilir.

"talepteki artış oranının arzda azalış oranından daha küçük olması" durumu örnek olarak Şekil 3.16.'da gösterilmektedir.

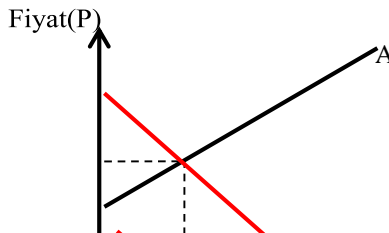


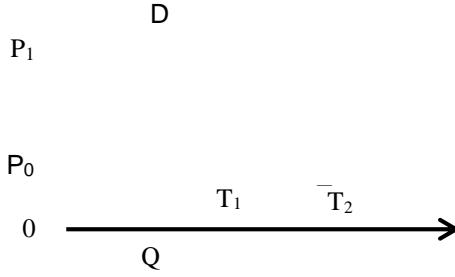
**Şekil: 3.16.** Talepteki Artışın Arzdaki Azalıştan Küçük Olması

Şekil 3.16'da değişimden önceki arz eğrisi  $A_1$ , talep eğrisi  $T_1$  iken denge noktası da  $D_1$ 'dir. Denge fiyatı  $P_1$ , denge miktarı ise  $Q_1$ 'dir. Arz ve talepte değişiklik olmakta, iki eğri yer değiştirmektedir. Varsayım, talepteki artış, arzda azalıştan daha küçük olmaktadır. Bu varsayıma uygun olarak talepte artış olmakta ( $T_1$ 'den  $T_2$ 'ye) arzda azalma olmaktadır ( $A_1$ 'den  $A_2$ 'ye). Yine varsayımdaki gibi talepteki artış, arzda daha küçük-tür. Bu durumda yeni denge noktası  $D_2$ , denge fiyatı  $P_2$ , miktarı da  $Q_2$  olmaktadır.

### 3.3.2. Piyasa Dengesinin Oluşmaması Hali

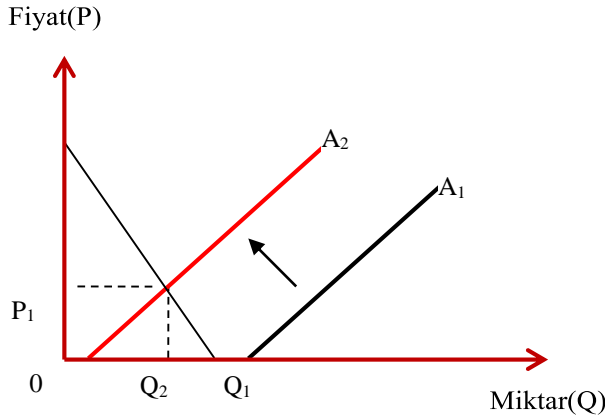
Bir piyasada dengenin oluşabilmesi, yani denge fiyatı ve denge miktarının belirlenebilmesi için, pozitif eğimli arz eğrisinin, negatif eğimli talep eğrisi ile kesişmesi gerekir. Bir malın arz ve talep eğrileri dik koordinat sisteminin pozitif alanında kesişmiyorsa o malın piyasa fiyatı oluşmaz. Fiyatının oluşmaması iki nedenle ortaya çıkabilir. Bunlardan birincisi aşırı lüks mallar için geçerlidir. Malı satın almak isteyenlerin ödemeye razı oldukları en yüksek fiyat, malı satmak isteyen satıcıların, piyasaya mal arz etmek için razı olacakları en düşük fiyatın altında ise piyasada denge fiyatı oluşmamakta ve denge miktarı belirlenmemektedir.





**Şekil: 3.17.** Aşırı lüks Mallar İçin Piyasa Fiyatının Oluşmaması

Şekil 3.17'de, malı satın almak için ödenmeye razı olunan en yüksek fiyat  $P_0$  iken, malı satmak için razı olunan en düşük fiyat  $P_1$ 'dir. Bu durumda piyasa fiyatı oluşmamaktadır. Böyle bir durumda piyasa fiyatının oluşması için ya arzın ya da talebin artması gerekir. Arzın artması arz eğrisini sağa kaydırarak fiyatın düşmesini sağlamaktadır. Talebin artması ise, talep eğrisinin sağa kayarak fiyatın yükselmesini sağlamaktadır. Örneğin; talebin artması ( $T_1$  konumundan  $T_2$  konumuna geçmesi) halinde piyasa dengesi oluşabilmektedir. Piyasa dengesinin oluşmaması halinde satışa sunulan mallar satılamamaktadır. Aynı zamanda tüketicilerde taleplerini karşılayamamaktadırlar. Malın fiyatının düşürme konusunda, arz daha esnekse, satıcılar fiyatını düşürme yoluna gider. Malın fiyatını yükseltme diğer bir ifadeyle yüksek fiyatı kabullenme konusunda talep daha esnekse tüketiciler fiyat yükseltme yoluna gider.



**Şekil: 3.18.** Serbest Mallar İçin Piyasa Fiyatının Oluşmaması

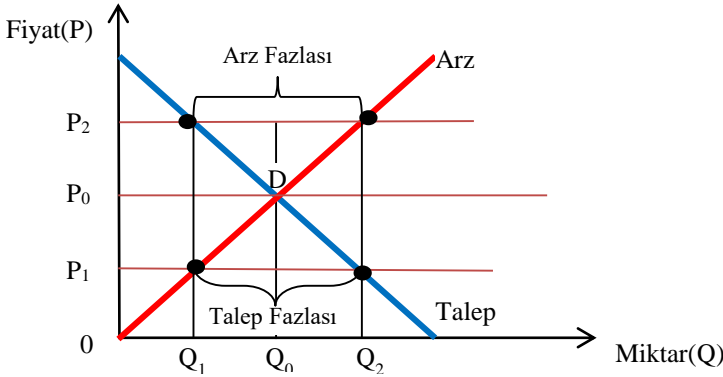
Piyasa fiyatının oluşmamasının ikinci nedeni serbest mallarla ilgilidir.

Bu mallar piyasada bütün tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılayacak miktardan daha fazla bulunur. Şekil 3.18'de, fiyat 0 ve talep edilen miktar  $Q_1$  iken arz miktarı  $Q_2$ 'dir. Tüketiciler bu durumda ihtiyaç duydukları malı hiçbir karşılık ödemedi almaktadırlar. Piyasa fiyatının oluşabilmesi için söz konusu malın talebinin artması ya da arzının azalması gerekir. Örneğin; arz azaldığında ( $A_1$  konumundan  $A_2$ 'e kayma) denge fiyatı  $P_1$  denge miktarı da  $Q_2$  olmaktadır.

Serbest mal kavramı gün geçtikçe ortadan kalkan bir kavram olmaya başlamaktadır. Geçmişte mahallenin çeşmesinden bedava bir şekilde ihtiyaçlar karşılanırken, bugün suların kıtlaşması, temiz su kaynaklarının azalmaya başlamasıyla, suları kıt mal haline gelmekte, para ile alınıp satılmaktadır. Yine aynı şekilde ırmak kenarlarında biriken kumları insanlar geçmişte, herhangi bir bedel ödemedi alabilirken. Günümüzde insanların ihtiyaçlarını karşılayacak kadar kumun ırmaktan biriktirilmesi ve çıkarılması için birtakım maliyet gerektirir. Böylece kum, serbest mal olmaktan çıkıp ekonomik mal haline dönüşmüştür.

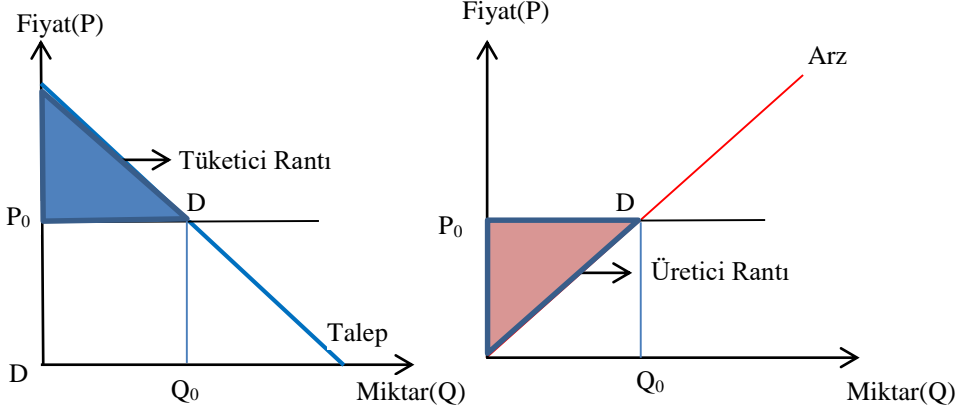
### 3.4. ARZ-TALEP FAZLASI VE RANT

Arz ve talebi dengeye gelmemesi ile arz ve talep fazlası oluşmaktadır. *Tüketici rantı ve üretici rantı* yeni denge oluşmasıyla birlikte ortaya çıkan kavramlar olmaktadır.



Şekil: 3.19. Arz ve Talep Fazlası

Denge fiyatın üzerinde arz fazlası oluşurken, denge fiyatın altında talep fazlası oluşmaktadır.



**Şekil: 3.20.** Tüketici Rantı ve Üretici Rantı

Talep doğrusunun altı, fiyat doğrusunun üstündeki alan tüketici rantını (artığımı-fazlasını) göstermektedir. Fiyat düşerse, alan genişler, tüketici rantı artar. Arz doğrusunun üstündeki, fiyat doğrusunun altındaki alan üretici rantını (artığımı-fazlasını) göstermektedir. Fiyat yükselirse, alan genişler, üretici rantı artar.





## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### ARZ VE TALEP ESNEKLİĞİ

Arz, talep ve piyasa dengesinin oluşumu konularında arz ve talep teorisi hakkında genel bilgiler verilmektedir. Arz ve talep yasaları gereği malın fiyatı değiştiğinde (ceteris paribus) arz ya da talep edilen miktarlarda da değişme olmaktadır. Ancak bu değişmelerin boyutlarına değinilmemektedir. Zira fiyat değiştiğinde arz ve talep edilen miktarlardaki değişiklikler bütün mallar için aynı değildir. Değişikliğin boyutlarının ortaya konulmasında kullanılan araç *arz ya da talebin fiyat esnekliğidir*.

Talepte değişmeye yol açan diğer faktörlerden tüketicinin gelirindeki değişikliğin, talep üzerindeki etkisi de her mal için farklıdır. Bu farklılığın açıklanmasında kullanılan araç ise *talebin gelir esnekliğidir*. Yine, talepte değişmeye yola açan diğer faktörlerden olan diğer malların fiyatlarındaki (ikame ve tamamlayıcı mal) değişikliklerin ilgili malın talebi üzerindeki etkisi de farklılık arz etmektedir. Bu farklılığın açıklanmasında kullanılan araç ise *çapraz esnekliktir*.

Özetle bu bölümde, bir malın fiyatındaki değişimin talep edilen miktar üzerindeki etkisini ölçen "*talebin fiyat esnekliği*", gelirdeki değişimin talep üzerindeki etkisini ölçen "*talebin gelir esnekliği*", diğer malların (ikame ve tamamlayıcı) fiyatlarındaki değişimin ilgili malın talebi üzerindeki etkisini ölçen "*çapraz esneklik*" ile bir malın fiyatındaki değişimin o malın arz edilen miktar üzerindeki etkisini ölçen "*arz esnekliği*" konuları açıklanmaktadır.

#### 4.1. TALEBİN FİYAT ESNEKLİĞİ

Talep kanununa göre, bir malın fiyatı düştüğünde talep edilen miktar artmakta, fiyat yükseldiğinde ise talep edilen miktar azalmaktadır. Ancak, tüketicilerin fiyat değişimleri karşısında gösterdiği tepki maldan mala değiştiği gibi, aynı malın farklı fiyatlarında da tepkinin derecesi değişmektedir. Fiyatta meydana gelen değişimler karşısında talep edilen miktarın ne kadar değişeceği talebin gösterdiği duyarlılık derecesi olarak tanımlanan talebin fiyat esnekliği, ( $e_t$ ) esneklik katsayısı ile ifade edilir. Esneklik katsayısı, talep edilen miktardaki yüzde değişimin, fiyattaki yüzde değişim oranlanmasıyla bulunur.

$$\text{Talep Esnekliği}(e_t) = \frac{\text{Talep Edilen Miktardaki Oransal Değişme (\% \text{değişim})}{\text{Talep Edilen Miktardaki Oransal Değişme (\% \text{değişim})}$$

Bu formül daha açık şu şekilde izah edebilir;

$$e_t = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} \quad e_t = \frac{\frac{SonMiktar - İlkMiktar}{ilkMiktar}}{\frac{SonFiyat - ilkFiyat}{ilkFiyat}}$$

Örneğin; Bir malın fiyatı %2 düşerken talep edilen miktarı %4 artırırsa  $e_t = \%4 / \%2 = -2$  olmaktadır. Bunun anlamı fiyattaki %1'lik bir düşüş olursa talep edilen miktarı %2 artırmaktadır.

Talep yasası gereği, fiyat ile miktar arasında ters yönlü ilişki olduğundan talep esnekliği devamlı negatif (-) değer alır. Ancak yorumlarda (-) işareti dikkate alınmaz, mutlak değere göre yorum yapılır. Esneklik katsayısı sıfır ile sonsuz arasında değer alır. Genelde esneklik katsayısının, sıfır, birden küçük, bire eşit, birden büyük şeklinde sınıflandırması yapılmaktadır.

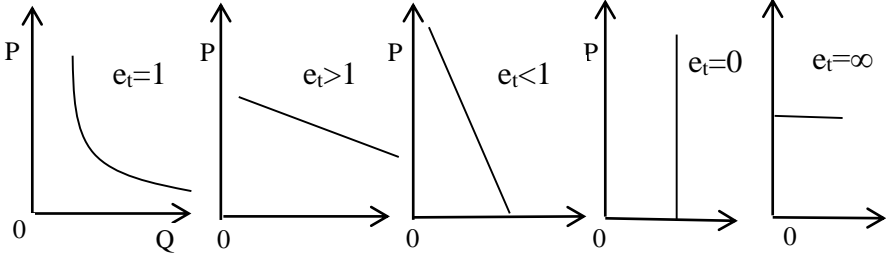
**a) ( $e_t=1$ )** Esneklik katsayısının bire eşit olmasına *birim esneklik (Rectanguler Hiperbol)* adı verilir.  $e_t=1$  durumunda fiyattaki yüzde değişim, miktardaki yüzde değişime eşit olur. Herhangi bir mala olan talebin fiyat esnekliğinin -1 olması demek, her seferinde fiyatlarda herhangi bir oranda artış/azalış meydana geliyorsa talep edilen miktarda da aynı oranda artış/azalış ortaya çıkıyor, demektir.

**b) ( $e_t>1$ )** Miktardaki yüzde değişimin fiyattaki yüzde değişimden büyük olması durumunda talep esnekliği birden büyük olur. ( $e_t>1$ ) Bu durumda talebin esnek olduğunu ya da yumuşak olduğunu söylenebilir. Yani talep fiyat değişmelerinden fazlaca etkilenir. Bu tür talebe *elastik talep* de denir.

**c) ( $e_t<1$ )** Miktardaki yüzde değişimin fiyattaki yüzde değişimden küçük olması durumunda talep esnekliği birden küçük ( $e_t<1$ ) olur. Bu durumda ise talebin *esnek olmadığı, az esnek* olduğu veya bir diğer adla *inelastik* ya da *sert talep* olduğu söylenebilir. Talep fiyat değişmelerinden az etkilenmektedir.

**d) ( $e_t=0$ )** Fiyatta belli bir değişme rağmen talep edilen miktarda herhangi bir değişiklik olmaması durumunda ( $\Delta Q=0$ ) *talep esnekliği sıfır* ( $e_t=0$ ) olur. Bu durumda talebin hiç esnek olmadığı söylenebilir. Yani talep, fiyat değişmelerinden hiç etkilenmez.

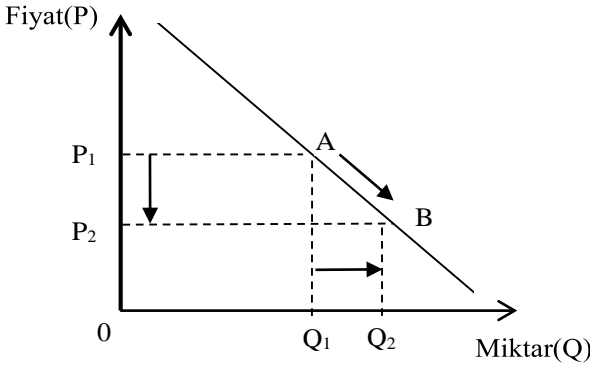
e) ( $e_t = \infty$ ) Bir malın fiyatı belirli iken sonsuz miktarda mal talep edilmesine karşılık o malın fiyatındaki küçük bir yüzde artış durumunda o mal hiç talep edilmiyorsa **talep esnekliği sonsuz** ( $e_t = \infty$ ) olur. Bu durumda talebin tam esnek olması söz konusu olmaktadır.



Şekil:4.1. Çeşitli Esneklikteki Talep Eğrileri

#### 4.1.1. Talebin Nokta ve Yay Esnekliği

Bir malın talep eğrisi üzerindeki her bir nokta için hesaplanmak istenilen esnekliğe **nokta esnekliği** adı verilir. Esneklik, talep edilen miktardaki yüzde değişimin fiyatlardaki yüzde değişime oranı olmaktadır. Şekilde A noktasından B noktasına geçilmesi durumunda esneklik formülünün uygulanması şu şekilde olmaktadır.



Şekil:4.2. Talebin Nokta ve Yay Esnekliği

A noktasına tekabül eden fiyat ve miktar, ilk fiyat ve ilk miktarı temsil etmektedir. B noktasına tekabül eden fiyat ve miktar, son fiyat ve son miktarı temsil etmektedir.

$$e_i = \frac{MOD}{FOD} \quad e_i = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} \quad e_i = \frac{\frac{SonMiktar - İlkMiktar}{ilkMiktar}}{\frac{SonFiyat - ilkFiyat}{İlkFiyat}}$$

MOD= Miktardaki oransal değişme  $\Delta Q$ =Miktardaki Değişme

FOD= Fiyattaki oransal değişme  $\Delta P$ =Fiyattaki Değişme

Formül üzerinde işlem yapıldığında aşağıdaki formüle ulaşılmaktadır.

$$e_i = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_1} * 100}{\frac{\Delta P}{P_1} * 100} = \frac{\Delta Q}{Q_1} * \frac{P_1}{\Delta P} = -\frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P_1}{Q_1} \text{ olur.}$$

**Örnek:** Fiyat 5 birim iken talep edilen miktar 15 birim, fiyat 3 birime düştüğünde ise talep edilen miktar 25 birimdir. Fiyatın 5 birimden 3 birime düşmesi halinde yani A noktasından B noktasına geçilmesi durumdaki esnekliği hesaplanması;

$$P_1=5 \quad Q_1=15 \quad P_2=3 \quad Q_2=25$$

$$\Delta Q = Q_2 - Q_1 = 25 - 15 = 10$$

$$\Delta P = P_1 - P_2 = 5 - 3 = 2$$

$$e_i = \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P_1}{Q_1} = \frac{10}{2} * \frac{5}{15} = \frac{50}{30} = 1.66$$

$e_i = 1,66$ 'nın anlamı; fiyat %1 oranında azaldığında talep edilen miktar %1,66 oranında artmaktadır.  $e_i = 1,66 > 1$  den olduğu için; talebin fiyat esnekliği vardır, sonucu ortaya çıkmaktadır.

Şimdide aynı olayı tersi yönden ele alalım. Yani fiyatın 5 birimden: birime düşmesi değil, 3 birimden 5 birime çıkması şeklinde değerlendirelim. Bu durumda B noktasından A noktasına geçiş olacaktır. Söz konusu değerler ise;

$$P_1=3 \quad Q_1=25 \quad P_2=5 \quad Q_2=15$$

$$\Delta Q = Q_2 - Q_1 = 15 - 25 = -10$$

$$\Delta P = P_2 - P_1 = 5 - 3 = 2$$

$$e_t = \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P_1}{Q_1} = \frac{-10}{2} * \frac{3}{25} = \frac{-30}{50} = -0.6$$

$e_t = -0,6$  'nın anlamı; fiyat %1 oranında arttığıında talep edilen miktar %0.6 oranında azalmaktadır. Yani talep esnekliği serttir. Diğer bir ifade ile esneklik yoktur. Fiyat artışına miktar azalması yeterince tepki vermemiştir.

Aynı talep eğrisi üzerinde farklı noktalar için farklı esneklik katsayıları bulunmaktadır. Burada hangisini dikkate alacağız sorusu karşımıza çıkmaktadır. Bu sorunun kaynağı kullanılan esneklik formülünün sadece çok küçük değişimler için uygulanabilir olmasıdır. Fiyat değişimleri ( $\Delta P$ ) büyük olduğunda (yukarıdaki örnekte olduğu gibi) hataları minimuma indirmek için A ve B noktalarında geçen doğrunun (AB yayının) orta noktasının esnekliğini hesaplanması gerekmektedir. Bu durumda yay esnekliği söz konusu olmaktadır. Bu durumda "*yay esnekliği*" formülden yararlanılmaktadır.

*Yay esnekliği* şu şekilde formüle edilir.

$$P_1=3 \quad Q_1=25 \quad P_2=5 \quad Q_2=15$$

$$\Delta Q = Q_2 - Q_1 = 15 - 25 = -10$$

$$\Delta P = P_2 - P_1 = 5 - 3 = 2$$

$$e_{yay} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_1 + Q_2}}{\frac{\Delta P}{P_1 + P_2}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

Aynı değerleri yay esnekliği formülüne göre hesaplanırsa AB yayının esnekliği bulunmaktadır.

$$e_{yay} = \frac{\frac{-10}{15+25}}{\frac{2}{3+5}} = \frac{-10}{40} * \frac{8}{2} = -1$$

Bu durumda  $e_s = -1$  değeri daha önce hesaplanan  $e_s = -0,6$  ve  $e_s = -1,66$  değerleri oranında yer almakta ve fiyatın 3 birim ile 5 birim arasında değişmesi durumunda esnekliğin birim esneklik olduğunu göstermektedir. Özetle; talep eğrisi üzerindeki noktalar (A,B ) birbirine çok yakınsa nokta esnekliğinin, birbirinden uzaksa yay esnekliğinin kullanılması uygun olmaktadır.

#### 4.1.2. Talebin Fiyat Esnekliğini Etkileyen Faktörler

Önceki konularda verilen örneklerden de görüleceği üzere her malın talebinin fiyat esnekliği farklıdır. Fiyat esnekliğinin farklı olmasına neden olan temel faktörler; *söz konusu mala duyulan ihtiyacın şiddeti, malın ikamesi olup olmaması, mala harcanan paranın tüketicinin bütçesi içindeki nispi payı ve zaman* olmak üzere dört ana grupta toplanabilir.

##### *-Mala Duyulan ihtiyacın şiddeti*

Duyulan ihtiyacın şiddeti bakımından mallar, zorunlu mallar ve lüks mallar olmak üzere ikiye ayrılır. Zorunlu malların fiyatlarındaki değişme talep edilen miktarı fazla etkilemez. Bireyler ekme fiyatı yükseldiği zaman ekme tüketimlerini azaltamaz. Tüketicinin ertelenmesi mümkün olmayan zorunlu malları talep esnekliği serttir.

Diğer taraftan, zorunlu olmayan yani lüks mallar, fiyat değişimi karşısında talep edilen miktar, oldukça fazla etkilenmektedir. Bu nedenle, otomobil, ev vs. gibi lüks malların talep esnekliği yumuşaktır. Yani yüksektir diğer bir adla elastiktir.

##### *-Malın İkamesinin Olup Olmaması*

Bir malın ikame olanakları fazla ise, malın fiyatı düştüğünde talep edilen miktar artar, fiyatı yükseldiğinde ise talep edilen miktar azalır. Yani fiyat değişmeleri karşısında talep fazlaca etkilenir. Bu nedenle, ikame olanağı fazla olan malların talep esnekliği yumuşaktır. Yani talep elastiktir.

Aksine, malın ikame olanağı sınırlı ise, talep edilen miktar fiyat değişmelerinde fazla etkilenmez. Bu nedenle ikame olanağı az olan malların talep esnekliği serttir. Yani talep inelastiktir.

##### *-Mala Harcanan Paranın Tüketici Bütçesi İçindeki Nispi Payı*

Mala harcanan para tüketici bütçesi içinde fazla bir yer tutmuyorsa,

bu tür malların fiyat değişimi talep edilen miktarı fazla etkilemez. Bu nedenle, tuz, kâğıt, kibrit, çakmak, kalem gibi malların talep esnekliği serttir.

Buna karşılık bazı mallara yapılan harcamaların tüketici bütçesi içindeki payı oldukça yüksektir. TV, buzdolabı, otomobil gibi malların fiyatları değiştiğinde talep edilen miktarda da değişiklikler olur. Bu nedenle bu tür malların talep elastikiyeti yumuşak olur.

### -Zaman

Talebin fiyat esnekliğini etkileyen faktörlerden birisi de zamandır. Fiyat değişimlerine karşı ilk dönemde talep edilen miktarda fazla bir değişiklik olmaz. Bu nedenle başlangıçta fiyat esnekliği serttir. Ancak zaman uzadıkça talep edilen miktarın fiyat değişimlerine karşı gösterdiği duyarlılık artar. Ve zaman uzadıkça talep esnek hale gelir.

## 4.2. TALEBİN GELİR ESNEKLİĞİ

Bir malın talebini etkileyen faktörlerden birisi de tüketicinin geliridir. Tüketicinin geliri değişme söz konusu olduğunda, talep edilen mal miktarında meydana gelen değişme talebin gelir esnekliği (elastikiyeti) ile ölçülmektedir. Talebin gelir esnekliği, talep edilen miktardaki yüzde değişimin, gelirden meydana gelen yüzde değişmeye oranı, olarak tanımlanmaktadır. Şu şekilde formüle edilir.

$$e_s = \frac{\text{Talep.Edilen.Miktardaki}\% \text{Değ.}}{\text{Gelirdeki}\% \text{Değ.}}$$

$$e_t = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_1}}{\frac{\Delta G}{G_1}} = \frac{\Delta Q}{Q_1} * \frac{G_1}{\Delta G} = - \frac{\Delta Q}{\Delta G} * \frac{G_1}{Q_1} \text{ olur.}$$

Bireylerin geliri arttığında normal mallara olan talepleri artar. Yani kişiler daha fazla peynir, et, TV, otomobil vs. talep ederler. Bu tür malların talebinin gelir elastikiyeti pozitif değerlidir.

Bunun yanında kişilerin geliri arttığında düşük ya da adi olarak adlandırılan mallara olan talebi azalır. Yani, patates, ekmeke, margarin vs. gibi malların talebi azalır. Bu tür mallar için gelir artışı ile talep artışı oranında ters yönlü ilişki söz konusu olduğundan talebin gelir elastikiyeti negatif değerlidir.

### 4.3. ÇAPRAZ TALEP ESNEKLİĞİ

Bir maldan talep edilen miktarı etkileyen faktörlerden birisi de diğer malların (ikame ve tamamlayıcı mallar) fiyatlarında meydana gelen değişikliklerdir. Bir maldan talep edilen miktarın, diğer malların fiyatlarında meydana gelen değişiklikten ne oranda etkilendiği, talebin çapraz elastikiyeti yardımıyla ölçülür. Talebin çapraz esnekliği, incelemeye konu olan malın (x malı) talep edilen miktarında meydana gelen yüzde değişimin diğer malın (y malı) fiyatında meydana gelen yüzde değişmeye oranı olarak tanımlanır. Şu şekilde formüle edilir.

$$e_s = \frac{X.Malı.Miktardaki\% Değ.}{Y.Malı.Fiyatı.\% Değ.}$$

$$e_t = \frac{\frac{\Delta Q_x}{Q_x}}{\frac{\Delta P_y}{P_y}} = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} * \frac{P_y}{\Delta P_y} = - \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} * \frac{P_y}{Q_x} \text{ olur.}$$

Bir malın diğer mallarla olan ilişkisinde; iki mal kendi arasında ikame malı ya da tamamlayıcı mal şeklinde olabilir, şeklindedir. Çapraz elastikiyet katsayısının değerine bakmak suretiyle, mallar arasında ikame veya tamamlayıcı ilişki olduğu anlaşılabilir.

İlgili mal ile (x malı) y malı arasında *ikame ilişkisi* varsa, ikame malın (y malı) fiyatı düştüğünde, ilgili malın (x malı) talebi de düşer. Tersine ikame malın (y malı) fiyatı artarsa ilgili malın (x malı) talebi de artar. Yani miktar değişimi ile fiyat değişimi aynı yönde olmaktadır. Bu nedenle çapraz elastikiyet katsayısı *pozitif (+)* değer almaktadır.

Aksine, mallar arasında *tamamlayıcılık ilişkisi* bulunmaktaysa, bu durumda fiyat ve miktar değişimleri farklı yönde olmaktadır. Bu nedenle de çapraz esneklik katsayısı *negatif (-)* değer almaktadır.

Mallar arasındaki ikame ya da tamamlayıcılık ilişkisi ne kadar kuvvetliyse, çapraz talep elastikiyet katsayısı mutlak değer olarak o kadar yüksek çıkmaktadır. Mallar arasında ikame ya da tamamlayıcılık ilişkisi yoksa çapraz talep elastikiyet katsayısı, sıfır değerini almaktadır.

Örnek olarak cola-cola'nın fiyatının artması onun ikamesi olarak kabul edilen, fantanın fiyatında bir değişme yok ise, Fanta'dan tüketilen



miktarı artırır. İşte bu artış ne kadar olacaktır? Bu sorunun cevabını çarpaz esneklik katsayısı vermektedir. Sonuç; Bu iki mal kendi aralarında ikame mal olduğu için esneklik katsayısı (+) çıkmaktadır. Esneklik katsayısının değeri 1 den küçük ise; colo-cola'nın fiyatındaki artışa karşı fanta tüketiminin fazla artmadığını (tepkinin düşük olduğunu), katsayı 1 den büyük ise colo-cola'nın fiyatındaki artışa karşı fanta tüketiminin fazla arttığını (tepkinin yüksek olduğunu), tüketicilerin daha fazla fanta talep edeceğini ifade etmektedir.

#### 4.4. ARZ ESNEKLİĞİ

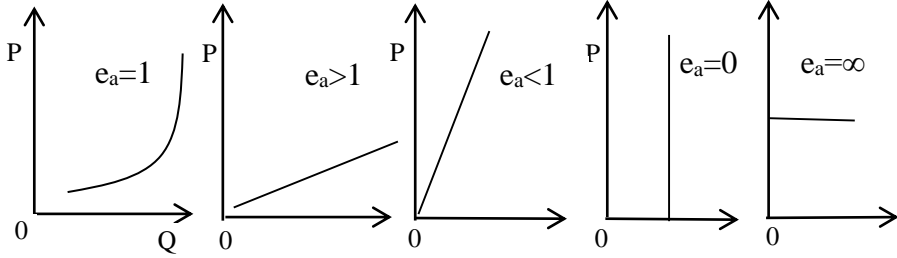
Satışa sunulan bir malın, fiyat değişimleri karşısındaki değişimlere tepkisi arz esnekliği ile ölçülmektedir. Malı üreten diğer bir ifadeyle satan kişiler, ürettikleri malın piyasasında ortaya çıkan fiyat düşüşüne ve artışına satışa sundukları malların miktarının artırarak veya azaltarak tepki göstermektedir. Bu tepki arz esnekliği ile hesaplanmaktadır. Arz esnekliği, arz edilen malın miktardaki yüzde değişiminin o malın fiyattaki yüzde değişimine oranlanmasıyla bulunmaktadır. Şu şekilde form edilir.

$$e_g = \frac{\text{Arz.Edilen.Miktardaki}\% \text{Değ.}}{\text{Fiyattaki}\% \text{Değ.}}$$

$$e_a = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_1} * 100}{\frac{\Delta P}{P_1} * 100} = \frac{\Delta Q}{Q_1} * \frac{P_1}{\Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P_1}{Q_1} \text{ olur.}$$

Arz yasası gereği arz edilen miktarla fiyat değişimi arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğundan *arz esnekliği pozitif (+)* değer almaktadır.

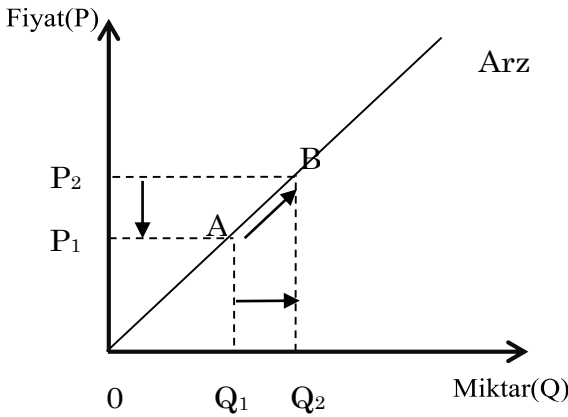
Arz esnekliği de, talep esnekliğindeki gibi 0 ile  $\infty$  arasında değerler almaktadır. Arz edilen malın miktardaki yüzde değişimin o malın fiyattaki yüzde değişimden büyük olması halinde  $e_a > 1$ , küçük olması halinde ve eşit olması halinde  $e_a = 1$  olmaktadır.  $e_a > 1$  ise arz esnek,  $e_a < 1$  ise esnek olmayan (inelastik) arz,  $e_a = 1$  ise arz birim esnek, ise sıfır esnek arz,  $e_a = \infty$  ise sonsuz esnek arz olarak değerlendirilir.



Şekil: 4.3. Çeşitli Esneklikteki Arz Eğrileri

#### 4.4.1. Arzın Nokta ve Yay Esnekliği

Talep esnekliğinde olduğu gibi arz esnekliği de hem arz eğrisi üzerinde bulunan belli bir noktadaki esneklik hem de iki nokta arasındaki esneklik yay esnekliği şeklinde ölçülebilir.



Şekil: 4.4. Arzın Nokta ve Yay Esnekliği

Arz esnekliğinde fiyat artabilmekte ve düşebilmektedir. A dan B ye gidileme esnekliği değeri ile B den A ya gidilme esneklik katsayıları aynı değildir. Örneğin; fiyat 5 birimden 7 birime çıktığında arz edilen miktarda 15 birimden 25 birime çıkmaktadır. Bu durumda A noktasındaki arz esnekliğini hesaplanması;

$$P_1=5 \quad Q_1=15 \quad P_2=7 \quad Q_2=25$$

$$\Delta Q=Q_2-Q_1=25-15=10 \quad \Delta P=P_2-P_1=7-5=2$$

$$e_a = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_1}}{\frac{\Delta P}{P_1}} = \frac{\Delta Q}{Q_1} * \frac{P_1}{\Delta P} = \frac{10}{15} * \frac{5_1}{15} = 1,66 \text{ olur.}$$

Arzın *yay esnekliği* de talebin yay esnekliği formülünün aynı formülle hesaplanmaktadır.

$$e_{\text{yay}} = \frac{\frac{\Delta Q}{Q_1 + Q_2}}{\frac{\Delta P}{P_1 + P_2}} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

#### 4.4.2. Arz Esnekliğini Etkileyen Faktörler

Piyasadaki fiyat değişmeleri durumunda; üretici (satıcı) satmak isteği malın miktarında ne kadar değişme yapması bir takım faktörlere de bağlı olmaktadır. Bunlar; *malın üretim ve malın maliyet yapısı, malın stoklanabilme özelliği ve zaman* olmaktadır.

##### -Malın Üretim ve Maliyet Yapısı

Üretilen malın diğer bir malla ikame edilebilmesi kolaysa bu malların arz esnekliği yüksek olmaktadır. Örneğin; Buğday fiyatları düştüğünde, çiftçiler buğday üretimini azaltarak, fiyatı düşmeye diğer tarım ürünlerini üretmeye yönelebilmektedir. Bu durumda buğdayın arzının esnek olduğu söylenebilir. Ancak, tüm tarım ürünlerinin fiyatı düşerse, çiftçilerin ellerindeki üretim faktörlerini kullanarak örneğin sanayi malı üretmeleri mümkün değildir. Bu nedenle genel olarak değerlendirildiğinde tarım ürünlerinin arz esnekliği düşüktür. Üretim sürecinde maliyetlerde meydana gelen değişmelerde arz esnekliğini etkilemektedir. Malın üretim miktarı artırıldığında, o mala yönelik birim maliyetler hızlı bir şekilde düşmekteyse arz esnekliği yüksek, bunun tersine birim maliyetler yükseliyorsa arz esnekliği düşük olmaktadır.

##### -Stoklanabilme Özelliği ve Maliyeti

Bir malın stoklanmasında sorun yaşanmıyorsa ve stoklanma maliyeti düşükse arz esnekliği yüksek olmaktadır. Kolayca bozulabilen, stoklanma maliyeti yüksek olan malların ise arz esnekliği düşük olur. Kolayca stoklanabilen dayanıklı tüketin: mallarının arz elastikiyeti yüksek, çabuk bozulabilen sebze meyve gibi gıda maddelerinin arz elastikiyeti düşüktür.

Stoklanabilen malları satan üreticiler; fiyatlar düştüğünde ellerindeki malın bir kısmını stoklayarak, malın fiyatının artmasını bekleyebilmektedir. Dolayısıyla yüksek arz esnekliği söz konusu olmaktadır.

### *-Zaman*

Arz esnekliğinde zaman faktörü, önemli etkiye sahiptir. Bir mal ve hizmetin üretiminde ve satışa sunumunda zaman içinde meydana gelen değişiklikler o mal ve hizmetin üretim miktarını büyük ölçüde etkilemektedir. Bu durum; iktisatta zaman dönemleri kavramını ortaya çıkarmaktadır. Bu yönüyle zaman; *çok kısa dönem, kısa dönem ve uzun dönem* olarak üç'e ayrılmaktadır. Arz miktarının değiştirilemediği döneme *çok kısa dönem ya da piyasa dönemi* denilmektedir.

Çok kısa dönemde (piyasa döneminde) arz miktarını değiştirmek mümkün olmamaktadır. Bu nedenle bu dönemde arz esnekliği değer sıfırdır. Örneğin; Bir balıkçı 50 kg balığı yakalayıp pazara getirsin. Pazar süresinde balığa fazla talep olsun. Bu durumda balık fiyatı yükselmeye başlamaktaadır. Yükselen fiyat karşısında balıkçının tekrar balık yakalayıp pazara getirmesi mümkün olmamaktadır. Kısaca; üretim faktörlerinin hiçbirinin miktarının değişilemediği bu dönemde *arz esnekliği sıfır* olmaktadır.

Üretim faktörlerinin bir kısmını değiştirilebildiği döneme ise *kısa dönem* denilmektedir. İktisatta; firmalar için emek faktörünün miktarı (sayısı), kısa dönemde değiştirilebilen faktör olarak alınmaktadır. Bu dönemde arz esnekliği düşük veya yüksek olabilmektedir.

Üretim faktörlerinin tümünün değiştirilebildiği döneme ise *uzun dönem* denilmektedir. Bu dönemde üretim faktörlerinde sermaye ve emek faktörlerinin her ikisinin de miktarını değiştirebilmek mümkün olabilmektedir. Uzun dönemde firmalar üretim miktarlarının istedikleri miktarda belirleyebilme gücüne sahip olmaktadır. Bu nedenle bu dönemde arz oldukça esnek olabilmektedir. Burada uzun dönemi kelimesini ay, yıl gibi kavramlarla değerlendirmek hatalı olmaktadır. Üretilen mal ve hizmetin niteliği ya da sektörün faaliyeti ve alanına göre dönem uzunluğunun süresi farklı olmaktadır.

## BEŞİNCİ BÖLÜM

### FİYAT VE PİYASALAR

Her ekonominin çözmek zorunda olduğu; hangi mallar, ne miktarlarda, nasıl, kimler için üretilecek sorularının cevabı piyasa ekonomilerinde fiyat teorisi ile açıklanmaktadır. Bu bölümde önce konunun temel kavramları olan fiyat ve piyasa kavramları tanıtıldıktan sonra, sırasıyla piyasa çeşitleri ve işleyişleri ile birlikte teşebbüslerde birleşme ve bütünleşme çeşitleri konuları ele alınmaktadır.

#### 5.1. FİYAT VE ÇEŞİTLERİ

Üretilmiş olan mal ve hizmetlerin değişiminde para kullanılmaya başlanmadan önce yani eski ekonomilerde mal ve hizmetler birbirleriyle değiştirilmektedir. *Takas ya da trampa ekonomileri* olarak adlandırılan bu sistemde insanlar kendi ürettikleri ihtiyaç fazlası mallar ile kendilerinin üretmedikleri ancak ihtiyaç duydukları diğer malları değiştirme imkânına sahip bulunmaktadır. Zamanla yaşanan ekonomik gelişmeler neticesinde değişimlerde para kullanılmaya başlanmış ve eski sistem terk edilmiştir. Yani, aynı (mal) ekonomilerinden para ekonomilerine geçilmiştir. Yaşanan değişimlere paralel olarak farklı fiyat tanımlamaları da gündeme gelmiştir. Bu nedenle iki farklı fiyat tanımlamak mümkündür. Bunlardan ilki nispi fiyattır.

*Nispi fiyat*; bir mal ya da hizmetin değişim değerinin bir başka mal veya hizmet cinsinden ifadesidir. Örneğin 1 kg muz, 3 kg elma ile değiştiriliyorsa 1 kg muzun elma cinsinden fiyatı 3 kg elma olur. Yine 1 kg muz 5 kg armut ile değiştiriliyorsa bu defa 1 kg muzun armut cinsinden fiyatı 5 kg armut olur. Görüldüğü üzere 1 kg muzun nispi fiyatı her mal cinsinde farklı olmaktadır. Nispi fiyat daha çok takas ekonomilerindeki değişimi açıklamakta kullanılır.

Günümüz para ekonomilerindeki değişimi açıklamakta kullanılan kavram ise, *mutlak fiyattır*. *Mutlak fiyat*; herhangi bir mal ya da hizmetin değişim değerinin para cinsinden ifadesidir. Örneğin; 1 kg muz=10 TL gibi. Mutlak fiyatlar bilindiğinde nispi fiyatlar kolayca bulunabilir. Örneğin; 1 kg muz=10 TL iken 1 kg elma=5 TL ise; 1 kg muzun nispi fiyatı 2 kg elma olur. Günümüz ekonomilerinde değişim aracı olarak para kullanıldığından bundan sonra fiyat denildiğinde, o ülkenin kullandığı para birimi ile mutlak fiyat ifade edilmektedir.

#### *Arz Fiyatı, Talep Fiyatı, Piyasa Fiyatı*

*Arz fiyatı*: Bir sahibinin satmak istediği, yani malı için aklından geçirdiği

fiyattır. Örneğin, arabasını satmak üzere pazara getiren kişinin arabasına 80bin TL istemesi gibi.(satış fiyatı)

**Talep fiyatı:** Bir malı satın almak isteyen kimsenin, o mal için ödemeyi göze aldığı fiyattır. Bu fiyat çok defa arz fiyatı ile aynı olmamakta, çoğunlukla arz fiyatından düşük olmaktadır. Örneğin arabayı, alıcı eğer 75 bin TL ye almayı göze alıyorsa, bahis konusu olan talep fiyatıdır. (ödenmeye razı olunan fiyat).

**Piyasa fiyatı:** Yukarda bu iki ayrı fiyat temsilcisinin karşı karşıya gelerek anlaştıkları, arabanın alınıp satıldığı fiyattır. Örneğe göre araba 77 bin TL ye satılmakta ise, bu piyasa fiyatı olmaktadır. (alış verişin gerçekleştiği fiyat).

## 5.2. PİYASA

Genel bir ifadeyle *piyasa*; mal ve hizmet satıcıları ile alıcılarının karşılaştıkları tüm ortamlara denilmektedir. Piyasa tanımlaması yapılırken geçmişte alıcı ve satıcıların bir araya geldikleri yer denilmekte iken, günümüzde; internet üzerinden yapılan alış verişler ve doğrudan pazarlama yöntemleri piyasa kavramını daha da genişletmektedir. Piyasada genel olarak satıcılar ve alıcılar olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. Alıcı ve satıcılar mal değişiminde bulunabilmek için yüz yüze görüşme yapabilecekleri gibi, hiç karşı karşıya gelmeden de bu işlemi gerçekleştirebilmektedir dolayısıyla mal ve hizmet değişiminin mümkün olduğu tüm ortamlar piyasa olmaktadır. Örneğin; semt pazarları, oto pazarları, e-ticaret siteleri, çarşı, market, altın piyasası, Borsa İstanbul, vb.

Coğrafi olarak, yerel piyasalardan uluslararası piyasalara kadar uzanan bir zincir mevcuttur. Bazı piyasalarda tek tip malın el değiştirmesi söz konusu iken, bazı piyasalarda binlerce türde malın el değiştirmesi mümkündür. Değişime konu olan mal ve hizmetin türüne göre piyasalar; "*mal ve hizmet piyasası*", "*faktör piyasası*" ve "*döviz piyasası*" olarak üç temel gruba ayrılmaktadır. Mal ve hizmet piyasası; mal ve hizmetlerin alınıp satıldığı, faktör piyasası; üretim faktörlerinin alınıp satıldığı, Döviz piyasası ise, döviz alınıp satılan ve döviz kurunun belirlendiği piyasalardır. Genellikle tüketiciler, mal ve hizmet piyasasında davranış göstermektedir.

Ayrıca piyasalar, rekabetin olup olmaması yönünden "*tam rekabet piyasası*" ve "*eksik rekabet piyasaları*" diye ikiye ayrılmaktadır.

### 5.2.1. Piyasada Karar Birimleri

Bir ülkede ekonomik faaliyetlerde bulunan birimlere, karar birimleri veya karar organları denilmektedir. Bu birimleri *hane halkı*, *firma*, *devlet*

ve dış dünya oluşturmaktadır. Dışa açık ve dış ticaretin söz konusu olduğu ekonomilerde dış dünya dördüncü aktör olarak sayılmaktadır.

### *Hane Halkı*

Aynı evde yaşamakta olan, finansal kararlarını ortak alan ailenin tüm bireyleri olarak tanımlanmaktadır. Ekonomik faaliyet sürecinde birden fazla fonksiyonu hane halkı üstlenmektedir. Hane halkı; hem tüketici, hem üretici aynı zamanda kaynak sahibi olabilmektedir. Hane halkı tüketici olarak; firmaların ürettikleri mal ve hizmetleri satın almaktadır. Üretici olarak; emeklerini (kas ve beyin gücü) arz etmektedir. Kaynak sahibi olarak; sahip oldukları menkul ve gayrimenkul kıymetleri, firmalarını hizmetine satma veya kiralama yoluyla sunarak, üretim faaliyetlerine katılmaktadır.

### *Firmalar*

Üretim aşamasında müteşebbis diğer bir ifadeye girişimci rolünü üstlenendir. Temel amaçlarından bir kar olan firmalar, üretim faktörlerini bu amaca uygun şekilde bir araya getirmektedir. Üretim faktörlerini kullanarak, firmanın hedefleri ve tüketicilerin istekleri doğrultusunda kararlar almaktadır. Mal ve hizmet üreten, tüm küçük ve büyük işletmeler bu kapsamdır. Firmalar, ürettikleri mal ve hizmetleri diğer karar birimlerine satarak gelir elde etmekte, aynı zamanda bu gelirlerinin bir kısmını vergi olarak devlete vermektedir.

### *Devlet*

Ülke ekonomisi ve piyasalar için tüm gerekli düzenlemeleri yapan, kimi zaman mal ve hizmet üreterek alarak girişimci, mal ve hizmet satın alarak tüketici olarak davranan karar birim olmaktadır. Devlet, hane halkı ve firmaların mülkiyet haklarını koruyan, vergi toplayan, topladığı vergileri çoğunlukla kamu malı üretmekte olan karar birimi olmaktadır. Devlet aynı zamanda dış ticareti yönlendiren, gümrük düzenlemeleri ile iç piyasayı korumaya yönelik politikalar üretmektedir.

### *Dış Dünya*

Günümüz ülke ekonomilerinin çoğu dışa açık ekonomiler olmaktadır. Uluslararası ticaret gün geçtikçe daha geniş hacimlere ulaşmaktadır. Ülkeler arası anlaşmalar gereğince yabancı firmaların bir ülke içerisinde yayılması, yabancı firmaların o ülke firmaları ile rekabete gir-

mesi, hatta birçok sektörde yabancı firmaların o ülke içerisinde de söz sahibi olması dış dünyayı piyasa karar birimlerinden biri yapmaktadır. Ülke içi fiyatların, ihracat ve ithalat fiyatlarının belirlenmesinde, dış dünya fiyatları etkili olmaktadır.

### 5.2.2. Tam Rekabet Piyasası

İdeal diğer bir deyişle model alınan özel bir piyasa çeşididir. Gerçek hayatta bu piyasaya rastlamak mümkün değildir. Tam rekabet piyasası, gerçek dünyadaki birçok olayı açıklamaktan uzak olmasına rağmen, ideal bir durumları ortaya koyma yönünde önemli piyasadır. Dünyada aktif olan piyasaların bu ideal piyasadan ne ölçüde uzaklaştıklarını bu piyasayla açıklamaktadır.

Tam rekabet piyasası; piyasalarda aktif bulunan, tüm alıcı ve satıcıların belli koşullar altında, hiçbir engelle karşılaşmadan, rekabet ettikleri bir ortamı ifade etmektedir. Tam rekabet piyasasının oluşabilmesi için bazı şartların gerçekleşmesi gerekir. Bunlar;

**1. Atomisite Şartı;** alıcıların ve satıcıların hiç birin tek başına piyasa fiyatını etkileyemeyecekler kadar çok sayıdadır. Piyasa koşullarında oluşan fiyat, bütün satıcı ve alıcılar açısından veridir. Diğer bir deyişle, piyasadaki tüm satıcı ve alıcılar piyasada oluşan fiyatı kabul etmek zorundadır.

**2. Mobilite Şartı;** tüm alıcı ve satıcılar piyasa içerisinde serbest hareket etmektedir. Yani alıcılar istediği malı alır veya almaktan vazgeçebilir. Satıcılar, istediği malı üretebilir ve üretiminden vazgeçebilir. Ya da üretim faktörleri hangi alanda daha fazla getiriye sahipse o alana kayma hakkına sahiptir. Bu özelliğe *serbestlik* özelliği de denilmektedir.

**3. Açıklık Şartı;** Alıcı ve satıcıların piyasa oluşan fiyatlardan, alınıp satılan miktarlar hakkında tam bir bilgiye sahip olmalarını ifade eder. Bu durum piyasada tek bir fiyatın oluşumuna imkân tanımaktadır.

**4. Türdeşlik Şartı;** Üretilen aynı tip malların gerek görünüm gerekse nitelikleri yönünden aynı vasıflara sahip olmalarını ifade eder. Bu özelliğe *homojenlik özelliği* de denilmektedir.

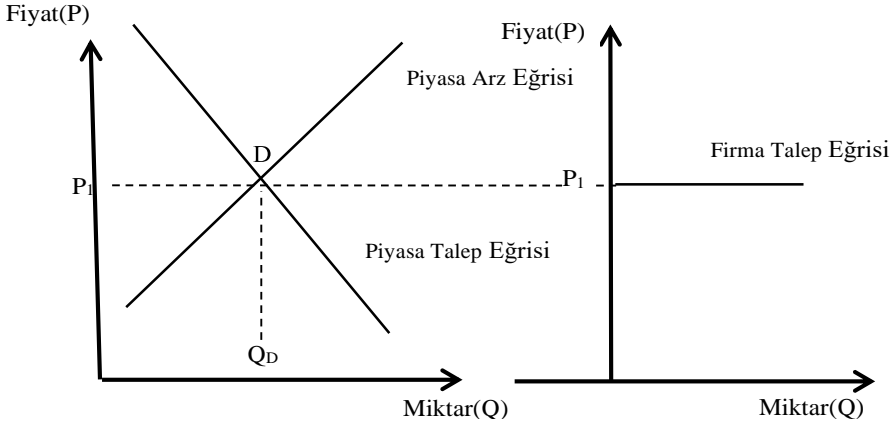
Teorik olarak ortaya konan bu şartların gerçekleşmesi mümkün değildir. Bir model piyasa şekli olarak ortaya konulan tam rekabet piyasasına günümüzde rastlamak mümkün değildir. Gerçek piyasa koşul-



larında bu şartlardan birinin veya birkaçının gerçekleşmemesi söz konusu olmaktadır. Bu durumda ortaya çıkan piyasalara ise, *aksak ya da eksik rekabet piyasaları* adı verilmektedir. Bu piyasaların örneklerine çevremizde sıkça rastlamaktadır. Bu piyasalar, kişilerin buldukları bölge, il, ilçeye ve ortama göre bile değişiklik gösterebilmektedir.

### 5.2.2.1. Tam Rekabet Piyasasında Piyasa ve Talep Eğrisi

Tam rekabet piyasasında, piyasa talep eğrisi ile bir firmanın talep eğrisi aynı değildir. Bu piyasada aynı üretim dalındaki firmaların topluluğuna endüstri veya piyasa denilmektedir. Tam rekabet piyasanın arz eğrisi tüm firmaların arz miktarının toplamından oluşurken, talep eğrisi piyasada talepte bulunana tüketicilerin talep miktarlarının toplamından oluşmaktadır.



Şekil 5.1. Tam Rekabet Piyasasında Piyasa ve Firma Talep Eğrisi

Tam rekabet piyasasında, *piyasanın denge fiyat ile denge miktarı arz ve talep eğrilerinin kesiştikleri noktada* belirlenmektedir. Firmalar, piyasa fiyatını tek başına belirleyemedikleri için, firmalar için fiyat veri olup, firma talep eğrisi miktar eksenine paralel bir doğru şeklinde olmaktadır. Dolayısıyla firma talep eğrisi *sonsuz esnekliğe* sahiptir.

### 5.2.2.2. Tam Rekabet Piyasasında Firma Hasılatı

Tam rekabet piyasasında faaliyet göstermekte olan her bir firmanın toplam hasılat, ortalama hasılat ve marjinal hasılat ve bu hasılatlara ait eğriler bulunmaktadır.

**Toplam Hasılat;** Firmanın sattığı malın fiyatı ile malın miktarının çarpılması sonucu, firmanın toplam hasılatı elde edilmektedir. Toplam hasılat

$(TH)=Fiyat (P) \times Miktar (Q)$  şeklinde hesaplanmaktadır. Toplam hasıllattan, toplam maliyet çıkartıldığında firmanın karı bulunmaktadır.

**Ortalama Hasılat;** Toplam hasılat değerinin satış miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır. Ortalama Hasılat  $(OH)= Toplam Hasılat (TH) /Miktar (Q)$  olmaktadır. Burada Toplam Hasılat yerine  $P \times Q$  yazılabilmektedir.

$OH =P \times Q / Q= P$  yani ortalama hasılat fiyata eşit olmaktadır.

**Marjinal Hasılat;** Toplam hasıllattaki değişimin, satış miktardaki değişmeye bölünmesiyle bulunmaktadır. Bu burumda Marjinal hasılat=Toplam hasıllattaki değişme  $(\Delta TH) / Satılan miktardaki değişme (\Delta Q)$  olmaktadır.

Burada yine  $(\Delta TH)$  yerine formül  $\Delta(PXQ)$  yazılabilmektedir.  $MH=\Delta(PXQ)/\Delta Q$  yazılmakta, sadeleştirme yapıldığında  $MH=P(Fiyat)$  olmaktadır.

**Fiyat=Ortalama Hasılat= Marjinal Hasılat olmaktadır.**

Tam rekabet piyasasında fiyat veridir. Dolaysı ile piyasada faaliyet gösteren firmalar bu fiyatı kabul etmek zorunda kalmaktadır. Bu fiyat karşısında arz miktarını belirlemek durumundadır. Bu durum sayısal örnekle açıklanabilmektedir. Örneğin; tam rekabet piyasasında 5 TL olan bir üründen 5 birim satılmaktadır. Bu durum, tablo ile açıklanabilmektedir.

**Tablo 5.1.Tam Rekabetçi Firmanın Hasılatı**

Miktar (Q)	Fiyat(P)	Toplam Hasılat (TL)	Ortalama Hasılat (TL) $PXQ/Q$	Marjinal Hasılat (TL) $\Delta(PXQ)/\Delta Q$
1	5	5	5	5
2	5	10	5	5
3	5	15	5	5
4	5	20	5	5
5	5	25	5	5

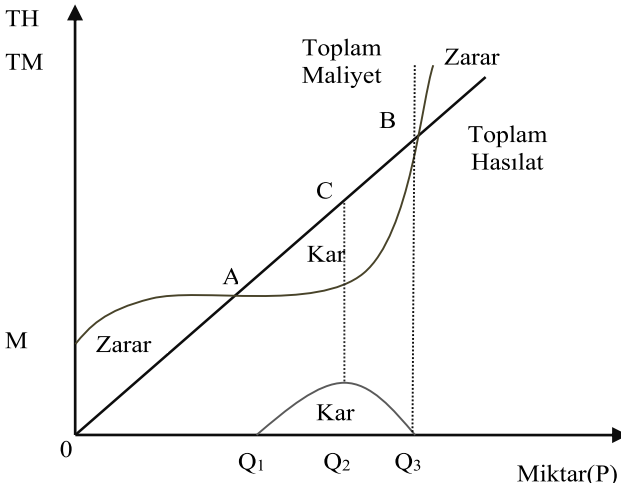
### 5.2.2.3. Tam Rekabet Piyasasında Kısa Dönem Dengesi

Kısa dönemde kar maksimizasyonu hedefleyen firma bu amacını gerçekleştirmek için ne kadar mal üreteceğine karar vermelidir. Burada iki yaklaşım söz konusu olmaktadır.

**Toplam Hasılatı-Toplama Maliyet Yaklaşımına Göre Kısa Dönem Dengesi**

Bu yaklaşımda toplam hasılat ve toplam maliyet eğrileri aynı grafikte gösterilmektedir. Firma hiç üretimde bulunmazsa katlanılan zarar, ortalama maliyet kadar olmaktadır. Firma üretimle birlikte kar elde etmeye başlamaktadır. Firma öncelikle değişken ve sabit maliyetlerini karşılamaktadır. Belli bir üretimden sonra kar yapmaya başlamaktadır. Toplam hasılat=toplam maliyet olduktan sonra üretim miktarı artırıldığında firma tekrar zarar etmeye başlamaktadır. Aşağıdaki şekilde bu durum görülmektedir.

Şekil 5.2.'de firma A noktasında firmanın toplam hasılatı toplam maliyetine eşit olmaktadır.  $Q_1$  üretim düzeyinden daha fazla üretim düzeyine geçildiğinde, firma zarardan kurtulmakta, kara geçmektedir. Bu nedenle A noktasına *kara geçiş noktası* denilmektedir. B noktasına ve  $Q_3$  üretim düzeyine kadar firma kar elde etmektedir. *C noktasında  $Q_2$  üretim düzeyinde firma karını maksimum yapmaktadır.* B noktasında firmanın tekrardan toplam hasılatı toplam maliyetine eşit olmaktadır. Bu noktaya da *zarara geçiş noktası* denilmektedir. Üretim düzeyi  $Q_3$  ten fazla olduğu durumda, firmanın toplam maliyeti toplam hasılatından fazla olmaktadır.

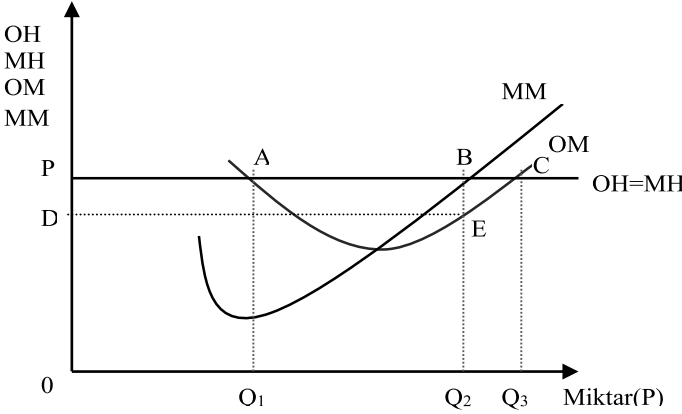


Şekil 5.2. Tam Rekabet Piyasasında TH-TM Kısa Dönem Dengesi

*A ve B noktalarına başabaş noktası adı* verilmektedir. Şekildeki kar alanları birbirine eşit olmaktadır.

### Marjinal Hasılatı-Marjinal Maliyet Yaklaşımına Göre Kısa Dönem Dengesi

Bu yaklaşımda kar maksimizasyonu marjinal hasılat ve ortalama maliyet eğrileri yaklaşımı ile gösterilmektedir.



Şekil 5.3. Tam Rekabet Piyasasında MH-MM Kısa Dönem Dengesi

Bu yaklaşımda  $MM=MM$  eşitliğinin sağlandığı B noktasında ve  $Q_2$  üretim düzeyinde kar maksimizasyonu sağlanmaktadır. Firmanın marjinal maliyet eğrisi  $Q_1$  üretim düzeyinden  $Q_2$  üretim düzeyine kadar fiyat eğrisinin diğer bir adla marjinal hasılat eğrisinin altında kalmaktadır. Firma bu aralıkta kar elde etmektedir. Şekle göre firmanın toplam hasılatı  $PBQ_2O$  dikdörtgeninin alanı kadar olmaktadır. Firmanın toplam maliyeti ise  $DEQ_2O$  dikdörtgeninin alanı kadar olmaktadır. Firmanın karı ise  $FBED$  dikdörtgeninin alanı kadar olmaktadır. Şekilde firma aşırı kar diğer bir deyişle ekonomik kar elde etmektedir. Kısa dönemde tam rekabetçi firma aşırı kar (ekonomik kar), normal kar (sıfır kar) veya zarar elde edebileceği gibi kapanma noktasında bulunabilmektedir.

Uzun dönemde tam rekabetçi firma için normal kar yani sıfır kar söz konusu olmaktadır. Nedeni ise piyasaya giriş çıkış serbestisine bağlı olarak zarar eden firmalar piyasadan çekilmekte, yeni firmalar da piyasaya girmek istememektedir. Dolayısıyla uzun dönemde hem firma hem de firmanın bulunduğu endüstride denge sağlanmış olmaktadır.

### 5.2.3. Eksik Rekabet Piyasaları

Tam rekabet piyasası dışında kalan piyasalara eksik rekabet piyasaları adı verilmektedir. Her piyasa şekli alıcı ve satıcıların davranış tarzlarını ve fiyat oluşum şeklini yansıtmaktadır. Bu piyasalardan bazıları şu ad ve özelliktedir.

- a) *Monopol Piyasası:* Tek satıcı - Çok alıcılı
- b) *Düopol Piyasası:* İki satıcı - Çok alıcı
- c) *Oligopol Piyasası:* İki den fazla sınırlı satıcı - Çok alıcı
- d) *Monopson Piyasası:* Tek alıcı - Çok satıcı
- e) *Düopson Piyasası:* İki alıcı - Çok satıcı
- f) *Oligopson Piyasası:* İki den fazla sınırlı alıcı - Çok satıcı
- g) *Tekelci Rekabet Piyasası:* Çok satıcı - Çok alıcı (fakat tekelleşmek isteyen satıcı mevcuttur).

Bu eksik rekabet piyasalarının içinden en çok rastlanan monopol, oligopol ve tekelci rekabet piyasaları incelenmektedir.

#### 5.2.3.1. Monopol (Tekel) Piyasası

*Monopol piyasası*, Çok sayıda alıcının karşısında tek bir satıcının bulunduğu piyasalardır. Mal ve hizmeti satın alanların sayısı çok olmasına rağmen fiyatın oluşmasında karar verme yetkileri bulunmamaktadır. Fiyatı belirleyen tek bir firma bulunmaktadır. Bu firma fiyatı belirlerken, fiyat karşısında ortaya çıkabilecek talep miktarının göz önüne almaktadır. Bu piyasada mal tek olup rakip mal söz konusu değildir. Ancak satıcı fiyatı çok yüksek belirlerse alıcılar zayıf bile olsa o malın ikamesi olan mallara yönelebilmektedir. Her malın zayıf ihtimal olsa da bir ikamesi olabilmektedir. Yurt içi veya yurt dışından potansiyel bir rakibi bulunabilmektedir.

Bir malın satıcısının tek olması ve hiçbir ikame malının olmaması diğer bir ifadeyle o malın ikame elastikiyetinin sıfır olması durumunda oluşan *monopollere salt monopol* veya *mükemmel monopol* denilmektedir. Gerçek hayatta bu tür monopollere rastlama ihtimali çok azdır.

**-Monopolün Ortaya Çıkış Şekilleri:** Monopoller dört değişik şekilde doğabilmektedir.

**-Doğal Monopoller:** Monopoller bazı durumlarda doğal koşullara dayalı olur. Arazisinde yeraltı kaynakları çıkan kimse bu kaynaklarda doğal monopole sahip olmaktadır. Örneğin arazisinde maden suyu çıkan kimse o bölgede maden suyunda doğal monopolü oluşturmaktadır.

**-Yasal Monopoller:** Bu tür monopoller, bir malın satışının yasa veya imtiyazla tek bir firmaya verilmesi durumunda ortaya çıkar. Bu firma dışındakilerce, malın üretimi veya satışı söz konusu değildir. Türkiye'de Demiryolu taşımacılığı yasal monopole örnek olarak verilebilir.

İthal edilen bir malın satışında yurt içinde tek bir firmaya yetki verilmesi de yasal monopolü oluşturur. Bu tür monopollerin oluşturulmasındaki amaç genellikle devlete gelir sağlamaktır.

Bazı durumlarda, bazı hizmetler en iyi şekilde karşılanabilmesi için sosyal amaçlarla belirli kuruluşlara bırakılabilir. Örnek olarak, otobüs, su, elektrik, havagazı gibi ürünlerinin mahalli idarelere veya resmi kurumlara bırakılması verilebilir.

Bir malın patent hakkının bir kişinin elinde olmasıyla hukuki olarak da yasal monopoller oluşabilir. Patent sahibi kişi veya kuruluş, söz konusu malın üretimini ve satışını belli bir süre kontrolü altında tutabilir.

**-Firmalar Arası Anlaşmalardan Kaynaklanan Monopoller:** Aynı malı ve hizmeti üretmekle olan firmaların, kendi aralarında rekabetten vazgeçip, çıkarları için anlaşmasıdır. Oluşan monopol malın fiyatını, üretimini veya satışını, tek firma gibi hareket ederek piyasada monopol haline gelebilmektedir. Firmaların kendi aralarında oluşturdukları kartel veya tröst oluşumları örnek olarak verilebilmektedir.

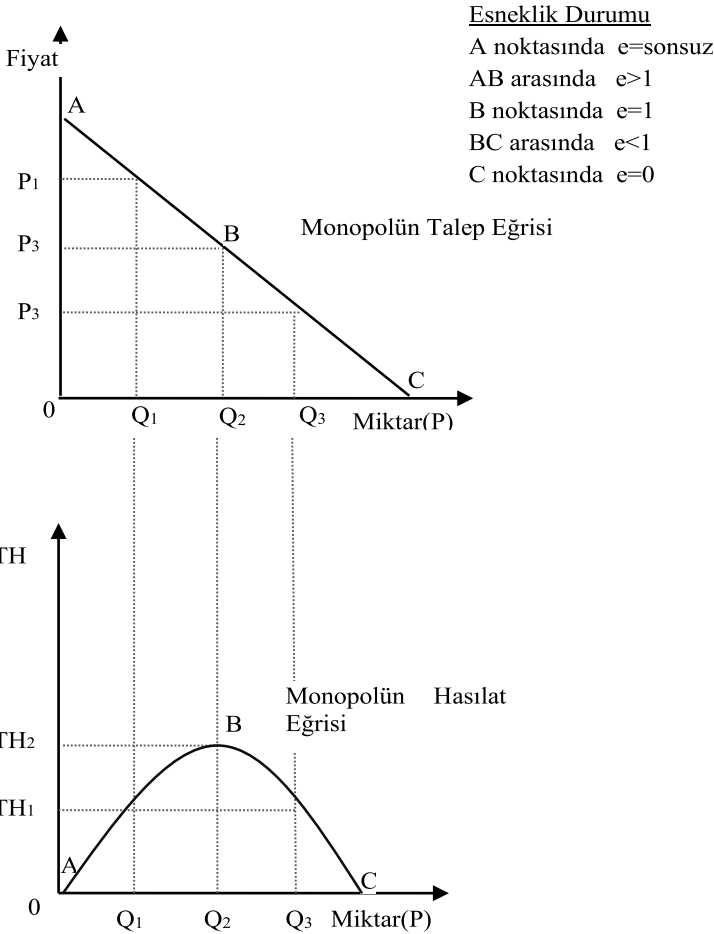
**-Fiili Monopoller:** Bazı firmalar üretim tesis ölçeğini büyüterek içsel ve dışsal ekonomilerden yararlanıp birim başına maliyetlerini aşırı düşürüp, rakiplerini yok ederek monopol durumuna gelebilir. Piyasaya yeni giren firmalar, optimal tesis ölçeğine ulaşıncaya kadar birim başına maliyetleri yüksek olacağı için büyük ölçekli firmalarla rekabet edemez. Büyük ölçekli firmanın aşırı fiyat düşürmesine dayanamayarak piyasadan çekilir. Böylece, büyük ölçekli firma monopol hale gelmektedir.

### - Monopol Piyasasında Talep Eğrisi ve Hasılat

Monopolcü firma mal satışı konusunda piyasanın tek hâkimi olduğundan fiyatı tek başına belirlemektedir. Bu nedenle piyasanın talep eğrisi ile firmanın talep eğrisi aynı olmaktadır. Monopolcünün talep eğrisi sol

yukarıdan aşağıya doğru inen, fiyat ile miktar arasında ters orantılı olan bir eğri şeklindedir. Monopol firmanın sattığı malın karşısında ikame mallar çıktıkça talep eğrisi yatıklaşmaktadır.

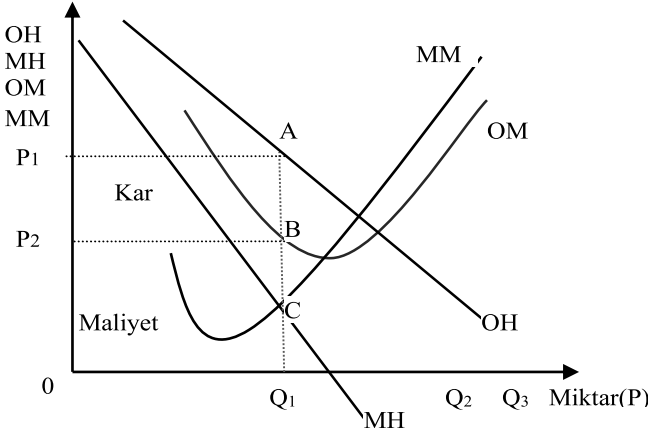
Monopolün toplam hasılat eğrisi şekilde görüldüğü üzere ters U şeklindedir. Monopol en fazla satış hasılatına esneklik katsayısı bir eşit iken yapmaktadır ( $e=1$ ). Monopolde ortalama hasılat, daima fiyata eşit olmaktadır. Monopolün ortalama hasılat eğrisi aynı zamanda talep eğrisi olmaktadır. Monopolün marjinal hasılat eğrisi ise, toplam hasılattaki değişiminin, satış miktarına bölünmesiyle elde edilmekte olup talep eğrisini altında olmaktadır.



Şekil 5.4. Monopolün Talep ve Hasılat Eğrisi

### -Monopol Piyasasında Kısa Dönem Dengesi

Monopol piyasasının kısa dönem dengesi marjinal hasılatın, marjinal maliyete eşit olduğu noktada gerçekleşmektedir ( $MH=MM$ ). Monopolcünün maliyet eğrisi tam rekabet piyasasındaki firmanınki gibi olmaktadır. Yani önce azalmakta, belli bir noktadan sonra artmaktadır. Firmanın kar maksimizasyonu  $MH=MM$  olduğu noktada gerçekleşmektedir.



**Şekil 5.5.** Monopol Piyasasında Kar Eden Firmanın Kısa Dönem Dengesi

Yukarıdaki şekilde Monopolcü firma kar elde etmektedir.  $P_1AQ_1O$  dikdörtgeninin alanı firmanın toplam hasılatına eşit olmaktadır.  $P_2BQ_1O$  dikdörtgeninin alanı firmanın toplam maliyetine eşit olmaktadır. Bu iki alan arasındaki fark olan  $P_1ABP_2$  dikdörtgeninin alanı firmanın karını göstermektedir. Firmanın ortalama maliyet eğrisi (OM) yukarı doğru hareket ettiğinde firmanın karı azalmaktadır. Ortalama maliyet eğrisi A noktasına geldiğinde, firmanın toplam hasılatı ile toplam maliyeti eşit olmaktadır. Dolayısı ile sıfır kar söz konusu olmaktadır. Bunun tersine ortalama maliyet eğrisi C noktasına doğru hareket ettiğinde firmanın toplam hasılatı ile topla maliyeti arasındaki fark acıkmakta, firmanın karı artmaktadır. Firmanın ortalama maliyet eğrisi ortalama hasılat eğrisinin üzerine çıkarsa, bu durumda zarar söz konusu olmaktadır.

Monopolcü firma kısa dönemde olduğu gibi uzun dönemde de kar ve zarar veya sıfır kar elde edebilmektedir. Uzun dönemde de kar maksimizasyonunun şartı marjinal hasılatın, marjinal maliyete eşit olmasıdır ( $MH=MM$ ). Firmanın sattığı malın monopolcü gücü ne kadar yüksekse



firmanın karı da o kadar fazla olmaktadır. Monopolcü gücüne Lerner endeksi de denilmektedir. Lerner endeksi bire ne kadar yakınsa monopolcü gücü o kadar yüksek olmaktadır.

### 5.2.3.2. Monopolcü (Tekelci) Rekabet Piyasası

Piyasa içerisinde mal farklılaştırmasına girilerek benzer malı ve hizmeti satan birçok firma bulunmaktadır. Bu piyasalar tam rekabet piyasası ile monopol piyasasının bir karışımı şeklide düşünülebilmektedir. Tam rekabet piyasasına en çok benzeyen yanı; piyasada çok satıcının karşısında, çok alıcının olmasıdır. Diğer bir ifadeyle rekabet özelliğidir. Bu piyasaya da serbestlik ve açıklık ilkeleri de bulunmasına rağmen piyasada satılan mal ve hizmetler homojen değildir.

Bu piyasanın monopol piyasasına benzeyen özelliği, piyasaya arz edilen farklılaştırılmış mal ve hizmet sonucunda bir firmanın monopol (tek satıcı) konumuna gelebilmesidir. Firmalar tekel olma çabalarını genellikle, marka olma çalışmaları ve reklamlar aracılığıyla yapmaktadır. Bu piyasada satılan mal ve hizmetlerin yakın ikamesi, o mala rakip mal ve hizmetlerin rekabet gücüne ile birlikte monopolcü firmanın gücüne bağlı olmaktadır.

Perakende mal piyasasında, monopolcü rekabet en çok görülen piyasa şeklidir. Birbirlerinin tümüyle benzeri olan bakkallar, manavlar, benzin istasyonları, kuru temizleyiciler bu piyasanın en güzel örnekleridir. Aynı hastalığın tedavisinde kullanılan ilaçların değişik markaları, hazır çorbalar, deterjanlar, sigaralar, farklılaştırılmış mal örnekleridir. Bir şehirdeki uzman doktorlar, alanında başarılı avukatlar, ismi bulunduğu bölgede nam yapmış kuaförler, oto tamircileri de farklılaştırılmış hizmetlere örneklerdir. Firmanın monopol gücünü kazanmasının en önemli etkeni mal ve hizmet farklılaştırmasıdır. Firmalar mallarını diğerlerinden ayırmak için renk, koku, ambalaj, isim gibi unsurlarla mallarını diğerlerinden farklı hale getirir. Diğer bir ifadeyle malını diğerlerinden farklı imiş gibi göstermeye, malının farklı olduğunu yoğun reklam kampanyalarıyla müşterilerinin zihnine yerleştirmeye çalışır. Bunu başarırorsa sattığı malda *monopol gücü* elde etmektedir.

### 5.2.3.3. Oligopol Piyasası

Sınırlı az sayıda satıcı ile çok sayıda alıcı ile karşı karşıya geldiği pi-

yasalar oligopol piyasasını oluşturmaktadır. Sınırlı sayıda bulunan satıcılar, kimi zaman mal ve hizmete ait fiyat ve miktarın belirlenmesinde birbirlerini etkileyebilmektedir. Gerçek yaşamda monopolcü rekabet piyasası gibi en fazla karşılaşılan piyasa şekli olmaktadır.

Oligopol piyasasında az sayıda satıcı firma olduğu için, her firma özellikle fiyat belirleme gibi davranışlarında, diğer firmaların davranışlarını dikkatle izlemekte ve şartlara uygun olarak yeni stratejiler geliştirmektedir. Firmaların talep eğrileri, birbirleriyle etkileşim içindedir ve çarpaz talep esnekliği yüksektir. Bu yönüyle oligopol piyasası satranç veya briç oyununa benzetilmektedir. Hamle yapmadan bir strateji belirlenmekte veya rakibin olası hamlesini, tahmin ederek karşı hamle yapmak gerekmektedir.

Bir firma sattığı ürüne yönelik fiyatları düşürdüğünde, rakipleri de fiyatları düşürebilmektedir. Ancak firma sattığı ürünlerin fiyat yükselttiğinde rakipleri yükseltmemektedir. Firmalar birbirlerinin stratejilerinin yakından takip etmektedir. Rakip firmalar kimi zaman; reklam kampanyası, yeni mal modeli çıkarmak, promosyon, taksitle satış kampanyaları gibi oligopol güç sağlamaya yönelik bazı hamleler, yapabilmektedir. Televizyonlarda, radyolarda, gazete, dergi, web de ve birçok yerde oligopol firmaların reklam savaşlarını görmektedir. Firmalar pazardan pay alabilmek için hep yarış içerisindedir. Bazen oligopol firmaların birleşerek, kartel ve tröst olarak hareket ettikleri de gözlenmektedir.

Oligopol piyasası içinde satışa sunulan mallar, birbirlerinin aynı olabileceği gibi farklılaştırılmış mallar da olabilir. Piyasadaki her firmanın ürettiği mal ve hizmet aynı özellikleri taşıyorsa bu tür piyasaya **Tam Oligopol Piyasası** denir. Aynı özellikleri ihtiva eden benzin, motorin, un, şeker, demir, çimento gibi malların üretimi tam oligopol piyasasına örnektir. Eğer firmalar, farklı veya çeşitlendirilmiş ürünler üretiliyorsa, **Noksan Oligopolden** söz edilmektedir. Örnek olarak; deterjan, otomobil, mobilya üreten firmalar verilebilir.

### 5.3. TEŞEBBÜSLERDE BİRLEŞME VE BÜTÜNLEŞME ÇEŞİTLERİ

Firmalar kendi çıkarları doğrultusunda hareket ederek bir takım anlaşmalar çevresinde bir araya gelebilmektedir. **Kartel**, **tröst** ve **diğer birleşme şekillerinden konzern, korner ve ring** en fazla rastlanan piyasa türleri olmaktadır.

### 5.3.1. Kartel

**Kartel**, aynı konuda çalışan teşebbüslerin piyasa şartlarını kendi lehlerine çevirmek amacıyla üretim miktarı ve pazarlama ile ilgili konularda kararlaştırılan şekilde hareket etmek üzere yaptıkları bir anlaşmadır. Burada en önemli nokta kartelde firmaların tüzel kişiliklerini muhafaza etmeleridir. Bu anlaşma tipinde, *firmalar hukuki varlıklarını yitirmemektedir*. Ayrıca, üretim miktarı ve pazarlama ile ilgili olarak kartel anlaşması ile saptanan konuların dışında kalanlar hakkında firmanın istediği şekilde karar alıp uygulama yetkisi devam etmektedir. Fakat anlaşma çerçevesi içerisinde kalan konularda öngörülen ortak stratejiye uymak zorunluluğu vardır. Zaten onlar bu ortak stratejiyi çıkarlarına uygun olduğu için kabul etmektedir.

Karteller genellikle aynı tür malı üreten teşebbüslerin birleşmeleri şeklinde olmaktadır. Bu birleşmelerde amacın, büyümenin sağlayacağı avantajlardan yararlanmanın yanında, daha ziyade kararlaştırılan konularda ortak hareket ederek söz konusu ürünün piyasasına hâkim olmayı ve bu suretle rekabetin doğurabileceği tehlikelerden kaçınarak daha fazla kara kavuşmayı temin etmek olduğu söylenebilir. Bu nedenle kartel anlaşmasının başarısı, söz konusu malı üreten teşebbüslerin hepsinin, hiç değilse üçte ikisinin kartele dâhil olmasına bağlı olmaktadır. Ancak burada önemli olan teşebbüs sayısından ziyade kartel anlaşmasına konu olan ürünün piyasaya arz edilen miktarı olduğundan, kartelin, başarılı olması için söz konusu ürün piyasa, arzının en az üçte ikisini sağlayan firmaların kartele dâhil olmalarının gerektiğini söylemek daha doğru olmaktadır. Diğer taraftan, kartel daha çok güçleri birbirine denk veya yakın firmaların anlaşması sonucunda ortaya çıkmaktadır.

Küçük ve güçsüz bir firmanın rekabetinden doğabilecek tehlikeleri bertaraf edebilmek büyük firmalar için önemli bir sorun olmamaktadır. Bu söylenenlerden de anlaşılmalıdır ki; kartel anlaşması aynı malı üreten, büyüklükleri ve güçleri birbirine denk veya yakın olan teşebbüsler arasında yapılmakta ve amacı da, piyasadaki rekabet şartlarını bertaraf ederek yaratılacak bir tekel piyasasında yüksek karlara kavuşabilmek olmaktadır.

Karteller ilk kez Almanya'da görülmüş ve orada gelişmiştir. İkinci Dünya Savaşı'na kadar devam eden bu gelişim süreci işgal kuvvetlerince kartellerin yasaklanması nedeniyle savaş sonunda durmuştur. Bugün ar-

tık kartel birçok ¼lkede ulusal sınırların içinde, bir kısım ¼r¼nlerin uluslararası piyasalarında ve çok g¼l¼ kuruluşlar olarak yer almaktadır. Petrol, demir elik ¼retimi, hava yolları bunlar arasında zikredile bilen ¼nemli kartel kuruluşlardır.

Teřebb¼slerin kartel anlaşması ile farklı konularda birlikte hareket etmeye karar vermeleri, uygulamada farklı kartel çeşitlerinin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Bunlar; *miktar, b¼lge, fiyat ve alış kartelleridir*.

#### a) Miktar Kartelleri

Bu kartel şeklinde teřebb¼sler ¼retim miktarlarını belli seviyelerde tutmak için anlaşır. (Bu şekilde mal arzını istediği şekilde ayarlayabilen kartel, fiyatların y¼ksek d¼zeyde oluşumunu sağlayarak tekel karı sağlama yoluna gider. Miktar kartellerinin, eğer s¼z konusu ¼retim dalında bir ¼retim fazlası (surproduction) varsa, kaynak israfına engel olmaları nedeniyle ekonomiye yararlı oldukları s¼ylenebilir.

#### b) B¼lge Kartelleri

Bu kartel şeklinde anlaşmaya katılan teřebb¼sler s¼z konusu ¼r¼n¼n s¼r¼m pazarlarını aralarında pay ederler. B¼ylece her firma sadece kendine ayrılan b¼lgede ¼r¼nlerini satabilir. B¼lgesinde, başka firmaların rekabetine maruz kalmayan firma ¼r¼nlerini m¼mk¼n olduğu kadar y¼ksek bir fiyatla satma olanağına kavuşmuş olmaktadır.

#### c) Fiyat Kartelleri

Uygulamada en çok rastlanan kartel şekli fiyat kartelidir. Burada teřebb¼sler ¼r¼n¼n fiyatı konusunda anlaşmaktadır. Kartele d¼hil her firma ¼r¼n¼n¼ anlaşmaya g¼re tespit edilen fiyattan daha aşağı satamaktadır. Bunu, m¼řteriye bazı avantajlar sağlayarak gizli yoldan yapması da s¼z konusu olamamaktadır. Ancak ¼r¼n¼n¼ tespit edilenden daha y¼ksek bir fiyata satabilir. ¼nk¼ b¼yle bir durumda anlaşmaya giren diğer teřebb¼slerin bir zarara uğramaları d¼ř¼n¼lememektedir. Fiyat kartellerinde tespit edilen satış fiyatları yurt içi fiyatları olarak tayin edilmiş olabilir. Bu takdirde firmaların yurt dışında ¼r¼nlerini daha d¼ř¼k fiyatla satmaları m¼mk¼n olabilmektedir. Bunun aksine anlaşma ihracat fiyatlarını belli bir d¼zeyde tutarken, yurt içi fiyatlarını serbest bırakabilmektedir.

#### d) Alış Kartelleri

Bu tip kartelde teřebb¼sler, ¼retim için gerekli girdileri satın aldıkları

tedarik piyasalarında birlikte hareket etmektedir. Bu yolla hem girdilerin daha düşük fiyatla temini, hem de kartele dâhil teşebbüslerin maliyetlerinde bir birlik yaratma (dolayısı ile karlarının aynı ölçüde olması) isteği yerine getirmektedir. Uygulamada diğer bazı kartel şekillerine de rastlanmaktadır.

### 5.3.2. Tröst

Genellikle tröst'te de teşebbüslerin, kartellerde olduğu gibi, belli ürünlerin piyasasına hâkim olarak fazla kazanç sağlamak amacıyla oldukları açıktır. Ancak kartelde anlaşmaya dâhil firmalar hukuki varlıklarını tamamen, ekonomik bağımsızlıklarını ise kısmen korurken, tröst'te firmalar birbirine çok daha fazla yaklaşmakta ve tröstün şekline göre her iki konudaki bağımsızlıklarını çeşitli derecelerde kaybetmektedirler. Tröstler de genellikle karteller gibi aynı malı üreten firmalar arasında meydana gelmektedir. Fakat bunun yanında dikey birleşme şeklinde ortaya çıkan tröstlere de rastlanmaktadır.

Tröstün doğup geliştiği ülke Amerika'dır. Orada ilk tröst petrol üreten firmaların birleşmesi yoluyla kurulmaktadır. Daha sonra diğer ülkelere de yayılan tröstler önemli gelişmeler göstermektedir. Ancak rekabeti bertaraf ederek bir takım Sosyal ve ekonomik sorunlar yarattığı anlaşılan tröstlerin yasaklanması amacıyla Amerika'da yasal önlemler alınmaktadır. Bugün AB ülkelerinde de tröstleri bertaraf etme konusunda tam başarıya ulaşıldığı söylenemez. Zira bu birleşmeler daha ziyade gizli anlaşmalar yoluyla meydana gelmektedir. Tröstler birçok şekillerde ortaya çıkmaktadırlar.

#### a-) Voting Tröst

Oy tröstü olarak da isimlendirilen olan bu tröst şeklinde; bir teşebbüs, aynı iş kolunda çalışan bir, çok teşebbüsün hisse senetlerini eline geçirmektedir. Yalnız burada hisse senetlerinin tröstü kuran ana teşebbüs tarafından satın alınması söz konusu değildir. Ana teşebbüs, tröst dâhil etmek istediği şirketin hisselerini ellerinde bulunduranlara şimdiye kadar almakta olduklarından daha yüksek bir temettü (kar payı) vaat ederek, onlardan hisselerini ve buna bağlı olarak da hissedarlık yetkilerini (yani oy hakkını) almaktadır. Hissedarlar ise, tröstün teşebbüsleri dahi iyi yöneteceğine ve bu nedenle başarının daha yüksek olacağına inandıklarından bu yetki devrini gönüllü olarak yapmaktadır.

### b) Füzyon

Oy tröstünde teşebbüsün fazla bir mal rizikoya girmeden güçlü bir birleşmeyi sağlayabilmektedir. Bu şekilde doğan tröstün piyasadaki rekabeti bertaraf ederek tekellerin oluşmasına yol açması, bu kuruluşlara karşı toplumda tepkilerin belirmesine sebebiyet vermektedir. Bunun sonucu olarak da yasaklayıcı tedbirler alınmaktadır. Bu durum yeni bir tröst şeklinin, yani füzyonun ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Füzyonunda tröste giren firmalar kendi kendilerini feshederek tek ve büyük bir firma haline gelmektedirler. Burada firmalar hukuki ve ekonomik bağımsızlıklarını yitirmişler ve birbirleriyle kaynaşarak, tek bir teşebbüs halini almaktadır.

### c) Holding

Füzyon'un çok masraflı ve külfetli olması ve hepsinden önemlisi tröstleşmenin gizlenmeyip herkesin gözleri önünde cereyan etmesinin sakıncalar doğurması yeni tröst şekillerinin aranmasını zorlamıştır. Bunu sonucu olarak da holdingler ortaya çıkmaktadır. Holdingde bir ana teşebbüs vardır. Bu teşebbüs aynı veya farklı konularda çalışan firmaların hisse senetlerini satın alarak, onların yönetiminde hâkimiyet kurmaktadır. Ana teşebbüs holdinge almayı tasarladığı firmalara hâkim olabilmesi, için zannedildiği gibi her teşebbüsün hisse senetlerinin %51 ini almasına gerek yoktur. Tecrübeler göstermiştir ki, ana teşebbüsün her firma hissesinin %20 ila %30'unu satın alması çok kere, o firmalar üzerinde hâkimiyet kurması için yeterli olmaktadır. Bu nedenle holding, ana teşebbüse, belli bir mali imkânla geniş bir alan üzerinde hâkim olma olanağı artmaktadır.

Holdinge giren teşebbüslerin dış görünüşlerinde fazla bir değişiklik olmamakta ve hukuki bağımsızlıklarını görünüşte korumaktadırlar. Ancak ana teşebbüs her şeye hâkim olarak, firmaları ortak amaca ulaşacak şekilde yönetmektedir. Amaç da yine rekabeti bertaraf ederek yüksek kar imkânına kavuşmaktır. İsmi tröst olan, fakat tekeli amaç gütmeyen kuruluşlar da vardır. Bu iki tröst şeklinde birbirinden ayırt etmek gerekir. Örneğin yatırım tröstlerinde (investmen trust) herhangi bir şekilde piyasaya, hâkim olarak yüksek bir kara ulaşmak amacı yoktur. Bu tröstler, çıkardıkları hisse senetleri ile topladıkları sermayeyi, diğer firmaların hisse senetleri (aksiyon) ile borç senetlerini (obligasyon) satın alarak değerlendirmeye çalışmaktadır.

### 5.3.3. Diğer Birleşme Şekilleri

Kartel ve tröstlerin dışında, onlar kadar yaygın olmamakla beraber, diğer bazı birleşme şekilleri de vardır. Bunların en fazla görülenleri konzern, korner ve ring olmaktadır.

#### a) Konzern

Konzern şeklindeki birleşmeler tröste yakındır. Onlardan ayrıldıkları önemli nokta, tröstlerin piyasada rekabeti engelleyerek fazla kar temin etmek istemelerine karşılık, konzernde *birleşen firmalar rasyonalizasyona giderek* büyük teşebbüs olmanın maliyet düşürücü avantajlarından yararlanmak istemektedir.

#### b) Korner

Spekülatif amaçlı birleşme şekli olmaktadır. Burada aynı mal ve hizmet üretimi üzerinde çalışan firmalar söz konusu mal ve hizmeti süratle piyasadan toplayarak mal fiyatının suni olarak yükselmesine neden olmaktadır. Daha sonra da mal bu yüksek fiyatla ağır ağır piyasaya sürerek spekülatif kar peşinde koşmaktadır.

#### c) Ring

Bu birleşme şekli daha ziyade menkul kıymetler borsalarında ve piyasalarında görülmektedir. Borsada aksiyon ve obligasyon alım satımı ile uğraşan firmalar kendi aralarındaki rekabeti kaldırarak alımları daha düşük fiyatlarla yapabilmek amacıyla birleşir. Bu birleşmelerin spekülatif amaç güttüğü açıktır. Kornerde olduğu gibi amaçları spekülatif ortamlar oluşturarak kar elde etmektir. Bu birleşme şeklini daha çok, büyük miktarda hisse senedi alabilen güce sahip kişi ve kurumlar yapmaktadır.





## ALTINCI BÖLÜM

### TÜKETİCİ DENGESİ

Ekonomik sorunların piyasa mekanizması içinde çözümlenmeye çalışıldığı piyasalarda, hangi mal ve hizmetin üretilmesi gerektiğine, son yıllarda tüketicilerin tercihleri yön vermektedir. Tüketicilerin talep ettikleri malların üretimi artırılırken, talep edilmeyen malların üretimi azaltılır. Fiyat teorisi konusunda talep ile ilgili analizlerde tüketicinin fiyatlar yükseldiğinde talebini azalttığını fiyatlar düştüğünde ise talebini arttırdığını açıklanmaktadır. Ancak fiyatlar düştüğünde neden o maldan daha fazla satın alınmak istendiği konusu üzerinde detaylı olarak durulmamaktadır. Bu bölümde, bireysel olarak tüketicinin davranışları incelenmekte, talep kanunu açıklığa kavuşturulmaktadır.

Rasyonel davranan yani çıkarlarını en iyi kendisinin koruyacağı kabul edilen tüketicinin, hangi mal ve hizmetten ne kadar satın alacağına kendi özgür iradesi ile karar vermektedir. Tüketicinin mal ve hizmetleri talep etmesinin nedeni bu mallardan belli bir fayda sağlamayı amaçlamasıdır. Ancak karar verirken sınırsız bir özgürlüğe sahip değildir, bir başka deyişle istediği maldan istediği kadar satın alamaz. Bazı mal ve hizmetleri tercih ederken diğer bazılarından vazgeçmek zorundadır. Tüketici tercihlerini yaparken; sınırlı olan gelirini, mal ve hizmetlerin fiyatlarını, zevklerini dikkate almak durumundadır. Tüketici, sınırlı olan geliri ile ihtiyaçlarını karşılamaya çalışırken kendine en yüksek fayda düzeyini sağlayan mal ve hizmet bileşimini tercih etmekte, ya da istediği fayda düzeyine en az gelire ulaşmaya çalışmaktadır.

Tüketici sınırlı olan geliri ile kendisine en yüksek fayda düzeyini sağlayan mal ve hizmetler arasında tercihte bulunduğu anda, diğer bir ifadeyle önceki tercihinden daha farklı miktarlarda mal ve hizmetler aldığı anda daha yüksek fayda düzeyine çıkamıyorsa dengeye ulaşmış olmaktadır. Tüketicinin fayda dengesine gelmesinde etkili olan üç faktör; *mal ve hizmetlerin fiyatları, tüketicinin gelir düzeyi, tüketicinin zevk ve tercihleridir*. Bu faktörlerden birisinde değişme olduğu zaman, tüketicinin dengesi bozulmaktadır. Bozulan dengenin tekrar oluşabilmesi için; tüketici harcamalarını yeniden düzenlemesi gerekmektedir. Tüketici dengesi iki ayrı yöntem ile incelenmektedir. Bunlardan birinci yöntem; mal ve hizmetlerden sağlanan faydanın ölçülebileceğini, sayısal bir değerle ifade edilebileceğini savunan kardinal (marjinalist) iktisatçıların yöntemidir. Tüketici dengesi, marjinal fayda yaklaşımı ile ortaya konulmakta aynı zamanda

*Kardinal Yaklaşım* olarak adlandırılmaktadır. İkinci yöntem mal ve hizmetlerden sağlanan faydaların ölçülemeyeceğini ancak, öneme göre sıralanabileceğini savunan iktisatçılara aittir. Bu yöntem ise; tüketici dengesini bütçe doğrusu ve farksızlık eğrileri yaklaşımı ile ortaya koymaktadır. Bu yönetime de *Ordinal Yaklaşım* denilmektedir.

### 6.1. KARDİNAL YAKLAŞIM

Bu yaklaşım faydanın ölçülebilir, sayısal bir değerle ifade edilebilir temeline dayanmaktadır. Bu yaklaşımda fayda; *marjinal fayda*, *toplam fayda* ve *azalan marjinal fayda* olarak değerlendirilmeye alınmaktadır.

Mal ya da hizmetlerden elde edilen faydanın ölçülebileceğini savunan kardinal yaklaşımda; mal ve hizmetlerden sağlanan faydalar, *util (utilion)* adı verilen birimle ifade edilmektedir. Kardinal yaklaşım fayda kişiden kişiye değişebilmektedir. Bu bakımdan kardinal yaklaşımda marjinal fayda objektif değil sübjektif bir kavram olmaktadır.

Örneğin; bir kişi için 1 kg etin o kişiye 100 util fayda sağladığı, 1 televizyonun o kişiye 1000 util fayda sağladığı yönünde diğer kişiye ise, farkı değerlerde fayda sağlayabileceği vurgulamaktadır. Tüketicilerin ihtiyacı olduğu mal ve hizmetlerden elde ettikleri faydaların değeri ihtiyacın şiddetine bağlı olmaktadır. İhtiyacın şiddeti yüksekse o ihtiyacın karşılanmasında sağlanan fayda da yüksek olmakta, ihtiyaç karşılandıkça şiddet azalmaya başlarken sağlanan fayda da azalmaktadır.

#### 6.1.1. Toplam Fayda Marjinal ve Azalan Marjinal Fayda

Tüketicinin belirli bir dönem içinde tükettiği her biriminden elde ettiği faydaların toplamına; *toplam fayda (TF)* denir. Tüketilen malın her biriminin toplam faydada yaptığı değişikliğe *marjinal fayda (MF)* denilmektedir.

Bir ihtiyacın şiddeti ne kadar yüksek ise o ihtiyacın giderilmesi sonucunda sağlanan fayda da o kadar yüksek olmaktadır. İhtiyaçlar karşılanmaya başladığında şiddeti azalmaya başlamaktadır. Dolayısı tüketilen birimlerin toplam faydaya kattığı katkılarda yani marjinal faydaları da azalmaya başlamaktadır. Bu duruma *azalan marjinal fayda ilkesi(kuralı)* denilmektedir.

Tüketicilerin bir maldan tükettiği miktarın artması ile birlikte, her birimin faydası azalmaktadır. Bu malın ilave birimlerinin tüketilebilmesi için o malın fiyatının düşürülmesi gerekmektedir. Bu da talep eğrisinin rasyonel bir yaklaşım olarak, negatif eğimli hal alması demektir. Marjinal fayda kavramı, Marshallgil talep teorisinde önemli bir rol oynamaktadır.

Aşağıdaki Tablo 6.1’de sabah kahvaltısında çay içen bir kişinin içtiği çaylardan elde ettiği toplam fayda ve içtiği her ilave çaydan elde ettiği marjinal fayda gösterilmektedir.

**Tablo: 6.1.Çay Tüketiminden Sağlanan Toplam ve Marjinal Fayda**

İçilen Çay Miktarı (Bardak)	Toplam Fayda (TF)	Marjinal Fayda $MF=\Delta TF/\Delta Q$
0	0	0
1	50	50
2	90	40
3	120	30
4	140	20
5	150	10
6	150	0
7	130	-20

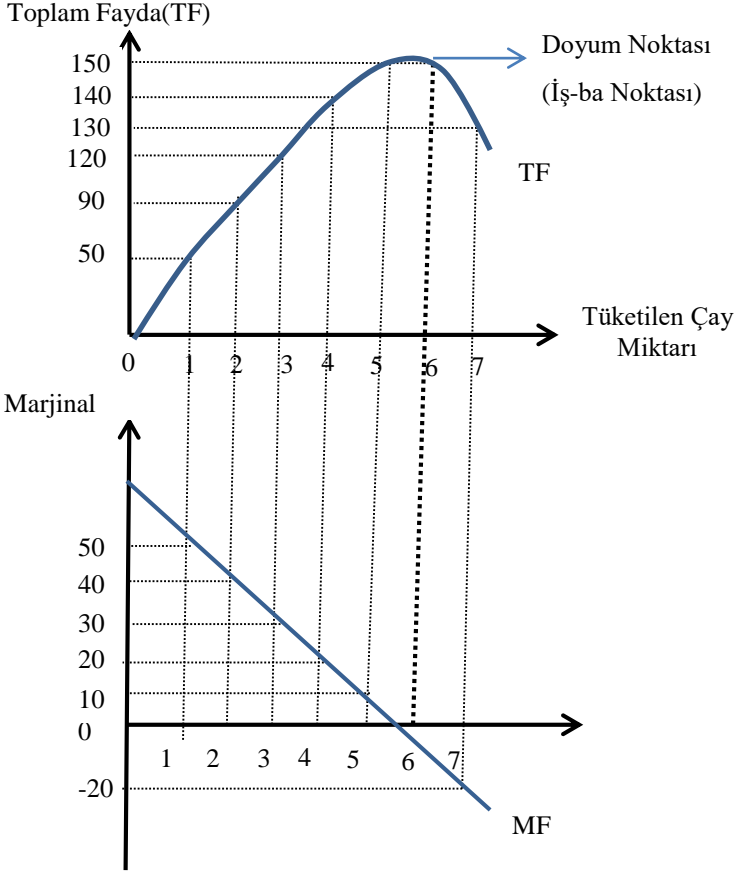
**Marjinal Fayda=Toplam Faydadaki Değişme/ Miktardaki Değişme**

Kahvaltıda içilen ilk bardak çaydan 5 birim (util) fayda elde edilmektedir. Bu ilk bardak çay aynı zaman diliminde son bardak niteliğinde olduğu için elde edilen marjinal ve toplam fayda birbirine eşit olup 5 birimdir. İkinci bardak çay içildiğinde, bu bardağın ihtiyaç şiddeti birinci barağa göre düşmektedir. Bu nedenle ikinci bardak çayın marjinal faydası 4 birime düşerken toplam fayda (birinci ve ikinci bardaktan elde edilen faydaların toplamı) 9 birime yükselmektedir. Üçüncü bardak çaya duyulan ihtiyacın şiddeti ikinci bardak çaydan daha düşük olduğundan, üçüncü bardak çaydan sağlanan marjinal fayda daha da azalmaktadır. çay içilmeye devam edildikçe her bardak çaya duyulan ihtiyacın şiddeti bir öncekinden daha az olduğundan sağlanan marjinal faydada düşmektedir. Buna *"azalan marjinal fayda ilkesi"* denir.

Altıncı bardak tüketiminde marjinal fayda sıfır olmaktadır. Bundan sonra çay tüketimine devam edilmesi durumunda ihtiyacın sağladığı fayda zarara dönüşmektedir. Bu durum sayısal olarak negatif değerlerle ifade edilmektedir. Yukarıdaki tablo grafiğe aktarıldığında aşağıdaki şekil 6.1 ortaya çıkmaktadır

Çay içmeye devam eden kişi altıncı bardak çayı içtiğinde, içtiği çaydan bir fayda sağlayamayacak yani marjinal fayda sıfır olmaktadır. Bu tüketim düzeyi *"doyum noktası"* (*İş-ba noktası*) olarak adlandırılır. Marjinal faydanın sıfır olduğu doyum noktasında toplam fayda maksimuma

ulaşır. Kişi yedinci bardak çayı içmeye zorlanır ise bundan sağlayacağı marjinal fayda negatif olur ve toplam fayda da azalmaya başlar.



Şekil: 6.1. Toplam Fayda ve Marjinal Fayda Eğrileri

### 6.1.2. Kardinal Yaklaşımda Tüketici Dengesi

Tüketicinin gelirinin tamamını kendisine fayda sağlayan mal ve hizmetlere harcayarak, faydasının maksimize ettiği duruma *tüketici dengesi* adı verilir. Tüketicinin, mal ve hizmetlerin satın alımında nasıl davranacağı ve faydasını nasıl maksimize ettiğini tüketicinin denge koşulu açıklamaktır. Kardinal yaklaşımda temel varsayımlardan biri, tüketicinin gelirinin ve satın aldığı mal ve hizmet fiyatlarının sabit olmasıdır. Diğer bir varsayım ise tüketicinin tercih yaparken azalan marjinal fayda ilkesine göz önünde bulundurduğudur. Dolayısıyla tüketici, sadece bir mal ve hizmet alarak faydasını maksimize etmeye çalışmamaktadır

Netice olarak; tüketici sahip olduğu gelirinin tümünü harcamakta ve

her mal için harcanan son liranın tüketiciye sağladığı marjinal fayda eşitlendiğinde tüketici dengesi de sağlanmaktadır. Bu duruma *eşmarjinal ilkesi* adı verilir.

Tüketicinin bir mal için harcadığı son paranın sağladığı marjinal fayda; satın alınan malın son biriminden elde ettiği marjinal fayda ile malın fiyatı arasındaki orana eşit olmaktadır. Örneğin A malının fiyatı 20 TL, alınan son birimin marjinal faydası da 40 birim ise, bu durumda X malı için harcanan son liranın sağladığı marjinal fayda;  $40/20=2$  olmaktadır. Tüketicinin geliri ile aldığı tüm mallarda için bu oranın eşit olduğu durum, kardinal yaklaşımda tüketici dengesini vermektedir.

X ve Y malları için tüketici denge koşulu  $MU(x)/MU(y)=P(x)/P(y)$  şeklinde olmaktadır, X malının fiyatı yükseldiğinde tüketici dengeye gelebilmek için daha az X malı tüketerek daha fazla marjinal fayda elde etme durumunda kalmaktadır

Örneğin başlangıçta  $P(x)=20$  TL,  $P(y)=5$  TL  $MU(x)=40$  Util  $MU(y)=10$  olsun, X malının fiyatına zam gelerek 30 TL'ye çıkmış olsun. Bu durumda rakamlar formülde yerine konulduğunda;

$40/10=30/5$  olmakta denge(eşitlik) bozulmaktadır. Bu durumda tekrar dengeye gelebilmek için X malından elde edilen marjinal faydanın 60 util olması gerekmektedir. Tüketici X malından daha az tüketerek(azalan marjinal fayda ilkesine göre), X malından 60 util fayda elde ederek tekrar tüketici dengesine ulaşmış olmaktadır. Bunun tam tersi X malının fiyatı düşmüş olsaydı; tüketici X malından daha fazla tüketerek yani X malından elde ettiği marjinal faydayı yükselterek dengeye ulaşabilmektedir.

## 6.2. ORDİNAL YAKLAŞIM

Bu yaklaşım, tüketici dengesinin ortaya konulmasında faydanın sayısal olarak ölçülmesinin doğru olmadığını ancak tüketicinin mal ve hizmetlerden elde edeceği faydaların önemlerine göre bir sıralamaya tabi tutulabileceği ifade etmektedir. Bu yaklaşım, tüketici dengesini *farksızlık eğrileri ve bütçe doğrusu* ile açıklamaya çalışmaktadır. Sırasıyla ile farksızlık eğrisi ve bütçe doğrusu tanıtılmakta, sonrasında bu iki aracın bir arada tüketici dengesini nasıl açıkladıkları konuları işlenmektedir.

### 6.2.1. Farksızlık Eğrileri

Ordinal yaklaşım, mal ve hizmetlerin faydalarının ölçülmesinin ve sayısal değerle ifade edilmesinin çok zor olduğunu savunmaktadır. Bunun yerine çeşitli mal ya da mal bileşimlerini arasında oranlama yapılmasının, tercihlerin önemine göre sıralanmasının şekilde belirlenmesinin

daha doğru yaklaşım olarak görmektedir. Bu yaklaşımda tüketicinin karşısında, ihtiyaçlarını karşılayan iki mal sepeti bulunduğu varsayımı ile hareket etmektedir. İki mal varsayımı ile hareket yaklaşımın daha kolay anlaşılması yönünde, tercih edilmektedir.

Ordinal yaklaşım, farksızlık eğrileri ile tüketici dengesine ulaşılabilmenin mümkün olduğunu ifade etmektedir, Bu yaklaşıma göre; mal ve hizmetlerin faydası objektif değil, sübjektiftir. Bir malın tüketim miktarında meydana gelen artış veya azalış diğer maldan elden edilen faydayı etkilemektedir.

A ve B gibi iki maldan tüketmekte olan bir tüketicinin bu mallardan elde ettiği aynı fayda düzeyini gösteren mal bileşimleri aşağıdaki tabloda verilmektedir.

**Tablo 6.2. Farklı Mal Bileşimleri ve Fayda Düzeyi**

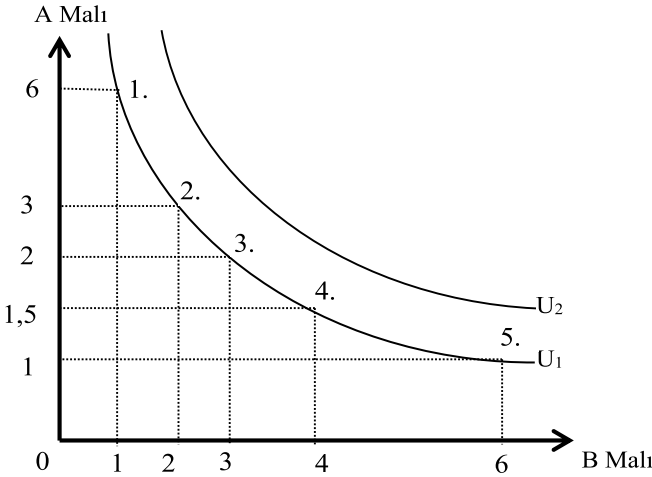
Fayda Düzeyi	Seçenekler	A Malı Miktarı	B Malı Miktarı
$U_1$	1.	6	1
$U_1$	2.	3	2
$U_1$	3.	2	3
$U_1$	4.	1.5	4
$U_1$	5.	1	6

Tüketici, her bir miktar bileşiminde aynı fayda düzeyi düzeyinde kalmaktadır. Dolayısı ile tüketici bu bileşimler arasında istediğini seçebilmekte, diğer bir ifadeyle kayıtsız kalabilmektedir.

Mal birleşimlerinde elde edilen eşit fayda düzeyi cebirsel olarak;  $6A, 1B=3A+2B=2A+3B=1.5A+4B=1A+6B$  şeklinde gösterilebilir. Buradan yola çıkarak, *farksızlık eğrisi (kayıtsızlık eğrisi-eş fayda eğrisi)*; tüketiciye aynı fayda düzeyini sağlayan farklı mal bileşimlerinin geometrik yeri olarak tanımlanmaktadır. A malının tüketim miktarı dikey ekseninde, B malının tüketim miktarı yatay ekseninde gösterilmektedir. Aynı fayda düzeyini gösteren seçeneklere (alternatifler) ait bileşimler (1., 2., 3., 4., 5.) birleştirildiğinde tüketicinin A ve B malından elde ettiği fayda düzeyini gösteren farksızlık eğrisi elde edilmektedir Bu farksızlık eğrisinin üzerindeki her nokta tüketiciye aynı faydayı sağlamaktadır. Farksızlık eğrileri orijinden uzaklaştıkça mal bileşimi miktarları artmakta dolayısıyla tüketici daha fazla fayda elde etmektedir.

### 6.2.2. Farksızlık Eğrilerinin Özellikleri

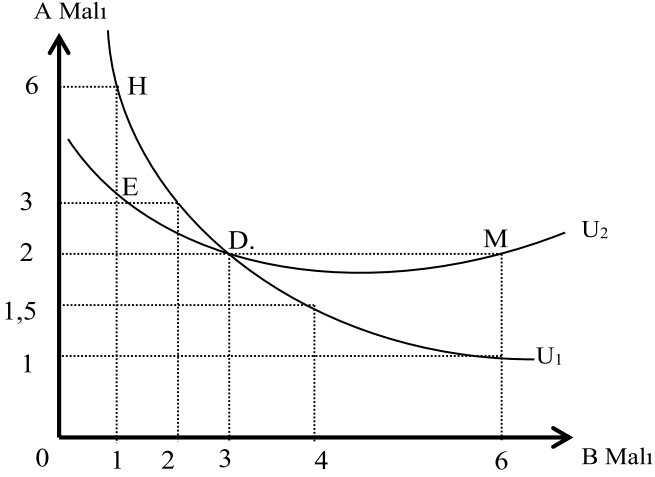
- *Farksızlık eğrileri negatif eğimlidir, yani sol yukarıdan sağ aşağıya doğru inmektedir.* Tüketici aynı fayda düzeyinde kalınabilmek için bir maldan aldığı miktarı azaltırken diğer maldan aldığı miktarı artırmaktadır.



**Şekil 6.2.** Farksızlık Eğrisi ve Tüketici Dengesi

Şekilde görüldüğü üzere 1. bileşimde 6 birim A malı ve 1 birim B malı tüketmektedir. Aynı fayda düzeyinde kalabilmesi için 2 bileşime geçerken B malından 2 birim kullanmak istediğinde A malı tüketimini 3 birime indirmek zorundadır.

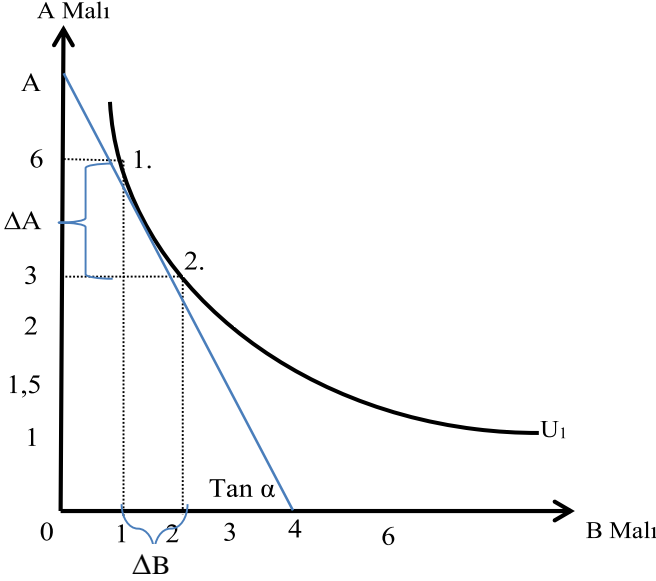
-*Farksızlık Eğrileri Birbirlerini Kesmezler.* Bu durum şu şekilde ispatlanmaktadır: Aşağıdaki şekilde görüldüğü gibi U<sub>1</sub> farksızlık eğrisi üzerinde H ve D noktaları aynı fayda düzeyini sağlamaktadır. U<sub>2</sub> farksızlık eğrisi üzerinde ise E, M ve D noktaları aynı fayda düzeyini sağlamaktadır. Bir taraftan H ve D aynı fayda düzeyini, diğer taraftan E, M ve D aynı fayda düzeyini sağlıyorsa H noktası ile E ve M noktaları arasında bir fark olmaması yani çakışmaları gerekirdi. H ile E ve M noktalarındaki fayda düzeyleri birbirine eşit olamayacağına göre farksızlık eğrileri kesişmez denilmektedir.



Şekil 6.3. Farksızlık Eğrileri Birbirlerini Kesmez

*-Farksızlık eğrileri orijine göre dış bükeydir.* Negatif eğime sahip olan farksızlık eğrisi aynı zamanda orijine (sıfıra) göre dış bükey şekildedir. Farksızlık eğrilerinin bu dış beyliğinin nedeni marjinal ikame oranından kaynaklanır. Tüketici iki maldan aynı fayda düzeyinde kalabilmek için bir maldan bir birim daha fazla alabilmek için diğer maldan belli bir miktar vazgeçmek zorunda kalmaktadır. İşte tüketicinin bir malın tüketimini artırırken diğer maldan vazgeçmesi gereken miktarı gösteren bu orana; marjinal ikame oranı (MİO) denilmektedir. Tüketici bir maldan aldığı miktarı artırırken (+) değer, diğer malı azaltırken (-) değer söz konusu olmaktadır. Bu nedenle azaltılan değer(-), artan değere (+) bölünmesi sonucu ortaya çıkan değer katsayısı negatif (-) olmaktadır. Dolayısıyla, marjinal ikame oranının katsayısı negatif çıkmaktadır.





**Şekil: 6.4** Farksızlık Eğrileri Orjine Dış Bükeydir

Tüketici  $U_1$  farksızlık eğrisi üzerinde 1. bileşimden 2. bileşime geçmektedir. Tüketici B malı kullanımını  $\Delta B$  kadar artırmak istendiğinde A malından vazgeçmesi gereken miktar  $\Delta A$  kadardır. A malı yerine B malı ikame edildiğinden;  $MIO_{AB} = \Delta A / \Delta B$  olmaktadır.  $\Delta B$ ; 2-1=1 birim,  $\Delta A$ ; 6-3=3 birim olmaktadır. marjinal ikame oranı farksızlık eğrisine teğet çizilen doğrunun eğimine ( $\tan \alpha$ ) eşit olmaktadır.

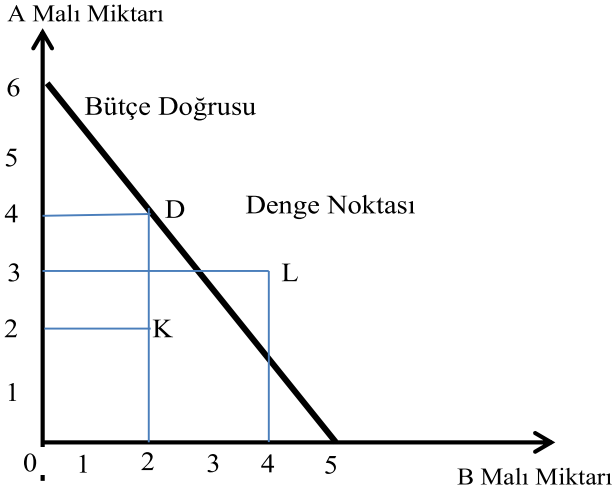
2. bileşim noktasında  $\tan \alpha = 0A/0B_1 = MIO_{AB} = \Delta A / \Delta B$  olur. B malından kullanılan miktar arttıkça, farksızlık eğrisine çizilen teğetin eğimi azalmaktadır. Bu nedenle marjinal ikame oranı da B malı tüketimi arttıkça azalmaktadır. Marjinal ikame oranının gittikçe azalmasının nedeni, **azalan marjinal fayda ilkesidir**. Başlangıçta tüketilen A malı miktarı fazla olduğundan marjinal faydası az, B malı tüketim miktarı az olduğundan marjinal faydası yüksektir. B malından tüketilen miktar arttırıldığında, marjinal faydası gittikçe düşmektedir. Bunun aksine, A malı kullanımı azaldığından marjinal faydası gittikçe artmaktadır. Dolayısıyla, B malının marjinal faydası azaldığından daha fazla B malı almak için her defasında A malından yapılan özverinin miktarı azalmaktadır. Dolayısıyla  $MIO_{AB}$  eşitliğinde  $\Delta A$  gittikçe küçüleceğinden marjinal ikame oranı da azalmaktadır. (payda sabit oranda artmakta, pay ise gittikçe küçülmektedir.) Marjinal ikame oranının azalan bir seyir izlemesi farksızlık eğrisinin orjine göre dış

bükey olmasına neden olmaktadır.

### 6.2.3. Bütçe Doğrusu

Tüketicinin amacı, sınırlı bütçesiyle kendine en fazla faydayı sağlayacak diğer bir ifade ile orijinden daha uzakta olan farksızlık eğrisi üzerinde dengeye gelebilmektir. Tüketicinin bu amacını sınırlayan gelir düzeyidir. Tüketicinin bütçesinden harcama yapacağı onlarca ihtiyaç kalemi bulunmaktadır. Ancak konunun daha iyi anlaşılması için, tüketicinin gelirini iki harcama kalemi arasında dağıttığı varsayımı ile hareket edilmektedir. Fiyatlar veri iken tüketicinin bu iki malın her birinden alabileceği miktarlar bütçe kısıtı olmaktadır. Bu bütçe kısıtı bütçe doğrusu adı ile geometrik olarak ifade edilmektedir.

Bütçe fonksiyonu  $G=P_A.X_A+P_B.Y_B$  olmaktadır. Burada G: Tüketicinin Geliri,  $P_A=$  A malının fiyatı  $X_A$ : A malının miktarı,  $P_B$ : B malının fiyatı,  $Y_B$ : B malının miktarı olmaktadır.

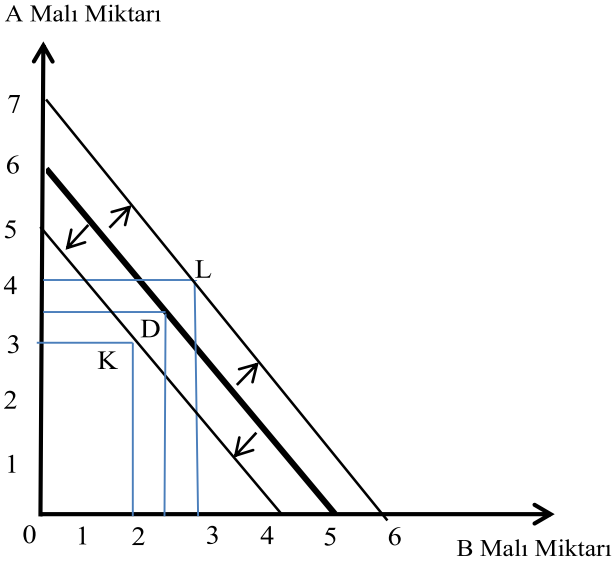


Şekil: 6.5. Bütçe Doğrusu

Bütçe doğrusu analizinde kolaylık sağlaması açısından tüketicinin A ve B gibi iki mal tükettiğini varsayılmaktadır. Malların fiyatları  $F_a$  ve  $F_b$ , tüketicinin geliri de G ile gösterilmektedir. Yukarıdaki şekil 6.5'e göre; tüketici gelirinin tamamı ile A malı satın almak isterse alabileceği A malı miktarı  $G/F_a=6$  birim, gelirinin tamamı ile B malı satın almak isterse alabileceği B malı miktarı  $G/F_b=5$  birim olmaktadır. Bu değerler eksenlerde işaretlenip birleştirildiğinde bütçe doğrusu elde edilmektedir.

AB doğrusunun üzerindeki noktalar, tüketicinin gelirini A ve B malları alımında kullanması halinde satın alabileceği değişik miktarlardaki A

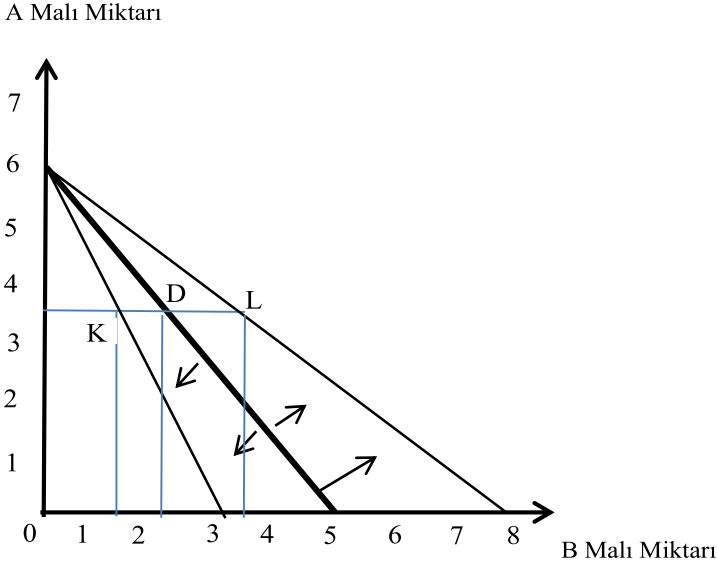
ve B malı bileşimleridir. Şekil 6.5 'de tüketici 4 birim A malı ve 2 birim B malı alarak D noktasında dengeye ulaşmaktadır. Yani gelirinin tamamını A ve B malına harcamakta ve mallardan edindiği faydayı maksimum yapmaktadır. Bu bileşimler bütçe doğrusunun herhangi bir noktası üzerinde olabilmektedir. Ancak tüketici K noktasında tercihte bulunursa, gelirinin tamamını kullanamıyor demektir. L noktasındaki bir bileşimi de, var olan geliri ile satın alması mümkün değildir. Satın alınan malların fiyatlarında meydana gelen değişiklikler söz konusu olduğunda veya tüketicinin geliri değiştiğinde ya bütçe doğrusu sağa sol kayabilmekte, aynı zamanda eğimi de değişebilmektedir. Buna yönelik çeşitli örnekleri aşağıdaki şekillerde gösterilmektedir.



**Şekil: 6.6.** Tüketicinin Gelirindeki veya Fiyatlardaki Artış ve Azalış

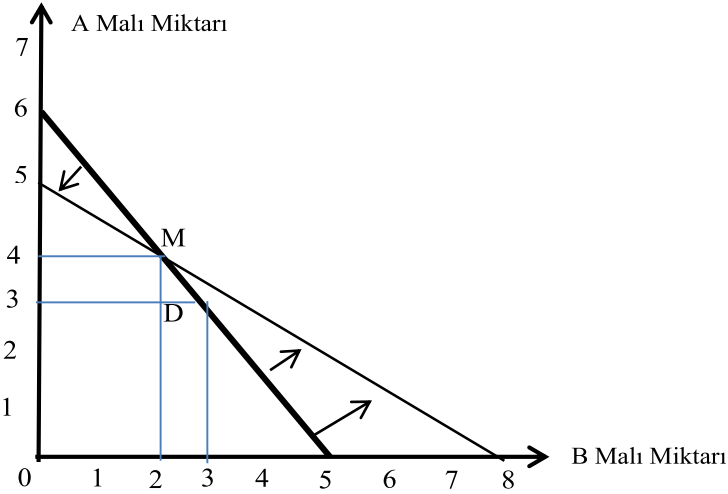
Tüketicinin gelirindeki artış bütçe doğrusunu paralel olarak sağa kaydırır, bütçe doğrusunun eğimi değişmez. Satın alınabilecek miktarlar artmaktadır. Tüketicinin gelirindeki azalış ise bütçe doğrusunu paralel olarak sola kaydırır, bütçe doğrusunun eğimi değişmez. Satın alınabilecek miktarları azalır. Bununla birlikte tüketicinin geliri değişmezken A ve B malların fiyatlarındaki eşit orandaki artışlar, satın alınabilecek mal miktarlarında aynı oranda azaltmaktadır. Malların fiyatlarındaki eşit orandaki azalışlar satın alınabilecek mal miktarlarında aynı oranda artırmaktadır. Bu nedenle bütçe doğrusu sağa kaymaktadır. Tüketicinin geliri belli bir oranda artarken, A ve B mallarının fiyatlarında da aynı oranda bir artış olması durumunda, bütçe doğrusu yer değiştirmemekte, başlangıç denge

düzeyinde kalmaktadır.



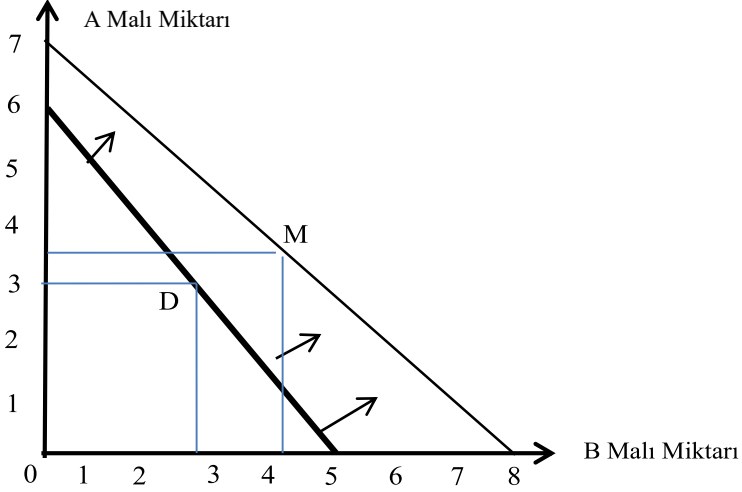
Şekil 6.7. B Malının Fiyatındaki Artış veya Azalış.

Diğer değişkenler sabit iken B malının fiyatındaki artış B malından alınabilecek mal miktarını azaltmaktadır. Bütçe doğrusunun eğimi artmaktadır. Bütçe doğrusunun eğiminin artması, Bütçe doğrusunun daha dik hale gelmesidir.



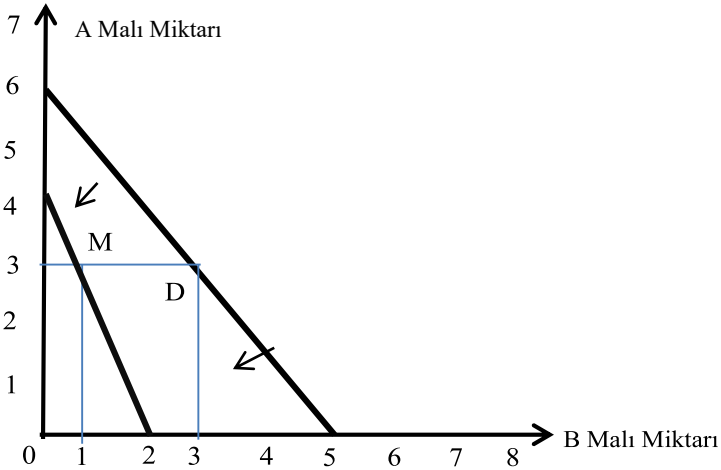
Şekil 6.8. A Malının Fiyatındaki Artış B Malının Fiyatındaki Azalış.

A malının fiyatındaki artış, A malından alınabilecek miktarı azaltmaktadır. B malının fiyatındaki azalış ise B malından alınabilecek miktarı artırmaktadır. Bütçe doğrusunun eğimi azalmaktadır. Tüketicinin denge noktası D noktasından M noktasına kaymaktadır.



Şekil 6.9. A ve B Malının Fiyatında Düşme

Şekil 6.9.'da A ve B mallarının fiyatı düşmektedir. Bütçe doğrusu sağa kaymaktadır. Yeni denge noktası M noktasında oluşmaktadır. B malının fiyatındaki düşüş, A malının fiyatındaki düşüşten daha fazla olmaktadır. Bu nedenle bütçe doğrusunun eğimi azalmaktadır. Tüketici B malından satın aldığı miktarı A malına göre daha fazla artırmaktadır.



Şekil 6.10. A ve B Malının Fiyatında Artma

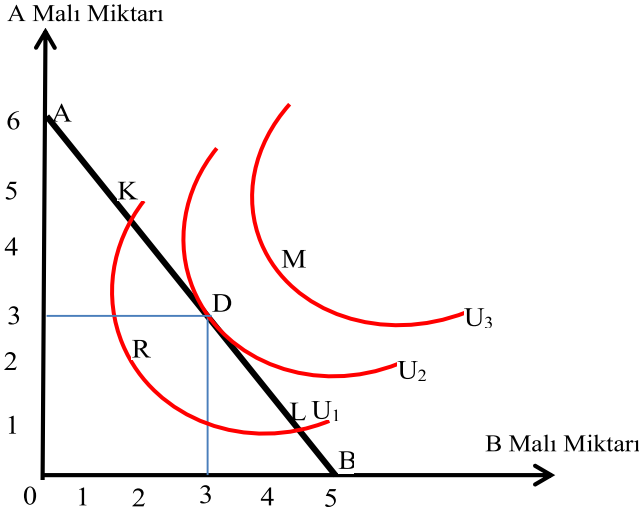
A ve B malların fiyatlarında meydana gelen artış, Bütçe doğrusunu sola kaydırmaktadır. B malının fiyatındaki Artış A malının fiyatındaki artıştan daha fazladır. Yeni bütçe ile A malından 0-4 kadar, B malından 0-2 kadar mal satın alınabilmektedir. Tüketici yeni dengeye M noktasında ulaşmaktadır.

Tüketici fiyat artışları karşısında, başlangıç tercihine göre B malı tüketimini büyük miktarda azaltırken, A malı tüketim miktarını azaltmamaktadır. Burada şu sonuç çıkarılabilmektedir; tüketici için A malı zorunlu mal, B malı ise birim esnekliğe sahip maldır. Nedeni ise tüketici, fiyat artışları karşısında A malı tüketimini azaltmaz iken B malı tüketim miktarını, fiyat artışı kadar azaltmaktadır. Yani fiyat artışlarından aynı oranda olumsuz etkilenen, B malı olmaktadır.

#### 6.2.4. Ordinal Yaklaşımda Tüketici Dengesi

Tüketici sınırlı bütçesi ile veri fiyatlar çerçevesinde en yüksek faydayı sağlayan mal ve hizmet bileşimi arasında gelirini dağıttığında dengeye gelmektedir. Ordinal fayda yaklaşımında tüketici dengesini açıklamak için farksızlık eğrisi ve bütçe doğrusundan yararlanılmaktadır. Tüketicinin satın alabileceği mal ve hizmet miktarı bütçesi ile sınırlıdır. Bir başka deyişle tercih edebileceği mal ve hizmet miktarlarına ait bileşim, AB bütçe doğrusu üzerindeki noktalardan birinde olabilmektedir.

Tüketici AB bütçe doğrusu üzerindeki herhangi bir noktada tercihte bulunabilmektedir. Şekil 6.11'e göre; tüketici AB

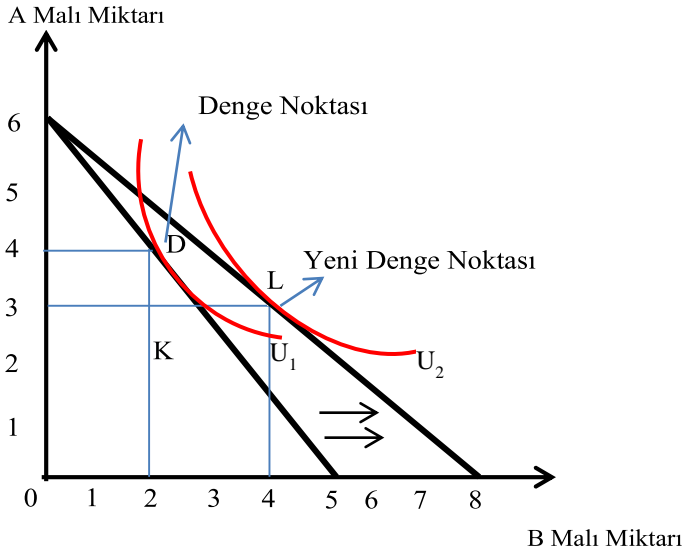


Şekil 6.11. Ordinal Yaklaşımda Tüketici Dengesi

Bütçe doğrusu üzerindeki K,D ve L noktalarında A ve B bileşimi mallarından satın alarak, bütçesinin tamamını harcamaktadır. Tüketicinin dengeye gelebilmesinin şartı ise bu bileşim miktarlarından kendisine en yüksek fayda düzeyini sağlayacak bileşimi belirlemesidir. Bunun içinde farksızlık eğrilerinden yararlanır. Tüketicinin K veya L mal bileşimlerini tercih etmesi durumunda sağlayacağı fayda düzeyi  $U_1$ 'dir. D bileşimini tercih etmesi durumunda ise sağlayacağı fayda düzeyi  $U_2$ 'dir. M noktası  $U_3$  düzeyi ile faydası en yüksek düzey olmakla birlikte tüketicinin bu noktaya ulaşabilecek gelir düzeyi bulunmamaktadır. Dolayısıyla tüketici; bütçe doğrusu üzerinde kendisine en yüksek faydayı sağlayan  $U_2$  fayda düzeyinde ve farksızlık eğrisinin bütçe doğrusuna teğet olduğu D noktasında dengeye ulaşabilmektedir. Tüketici D noktasında gelirinin tamamını harcamakta, A ve B mallarından 3'er birim tüketmekte ve faydasını maksimize etmektedir.

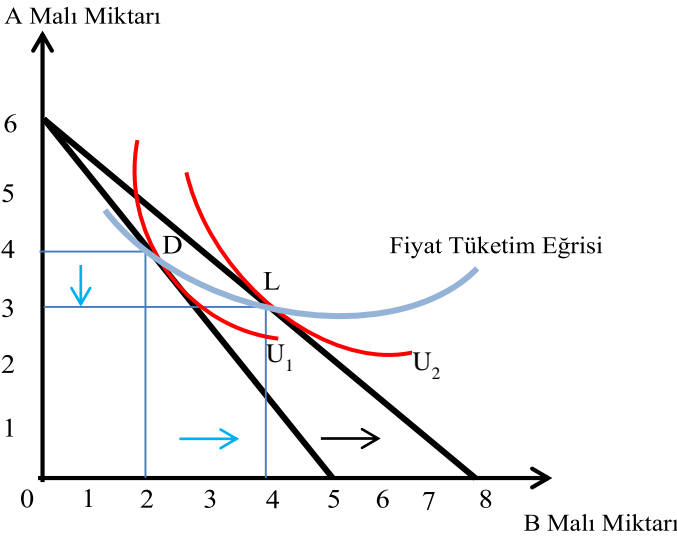
### 6.2.5. Fiyatlardaki Değişimin Tüketici Dengesine Etkisi

Tüketici tarafından satın alınmak istenilen A ve B mallarının herhangi birinin fiyatındaki değişim bütçe doğrusunun yer değiştirmesine ve denge noktasının yer değiştirmesine neden olmaktadır. Örnek olarak B malının fiyatı düştüğünde, tüketici B malından daha fazla satın alma imkânına kavuşmaktadır. Tüketicinin denge noktası malların özelliğine göre yer değiştirmektedir.



Şekil 6.12. Fiyatlardaki Değişimin Tüketici Dengesine Etkisi

Şekil 6.12’de tüketici başlangıçta D noktasında dengededir. B malının fiyatının düşmesiyle birlikte bütçe doğrusu B malı miktarı yönünde sağa kaymaktadır. Tüketicinin yeni dengesi  $U_2$  farksızlık eğrisinin bütçe noktasına teğet olduğu L noktasında gerçekleşmektedir. Tüketici başlangıçta 4 birim A malı 2 birim B malı tüketmekte iken yeni denge noktasında 3 birim A malı, 4 birim B malı tüketmektedir. Tüketici A malı tüketimini azaltırken, A malı tüketimini artırmaktadır. Tercihini B malı tüketimini artırmak A malı tüketimini azaltmak yönünde kullanmaktadır. Bu nedenle her iki mala da normal mal denilmektedir. Tüketici B malının fiyatının düşmesi karşısında her iki maldan da daha fazla alabilme imkânına kavuşmuşken tercihini B malı miktarını artırma yönünde kullanmaktadır. Bu yönüyle düşünüldüğünde B malı A malına göre daha üstün bir mal olarak değerlendirilebilir.

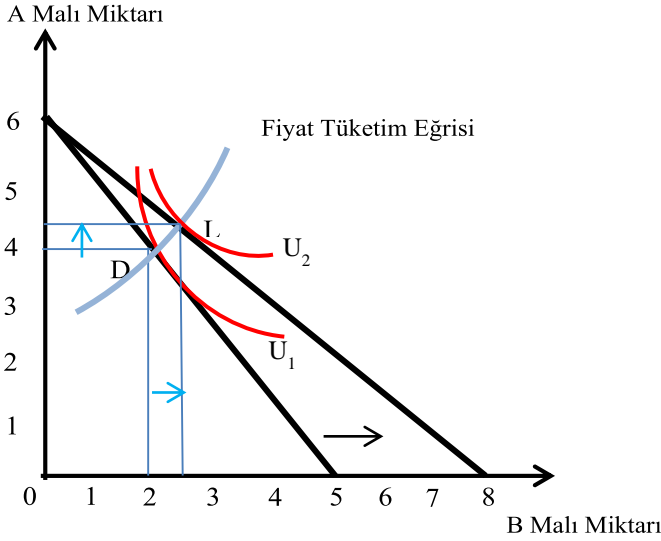


Şekil:6.13. Fiyat-Tüketim Eğrisi (Yüksek Esneklik)

*Fiyat-tüketim eğrisi*; tüketicinin satın aldığı mallardan birisinin fiyatının değişmesi durumunda, tüketicieye en yüksek faydayı sağlayacak farklı mal bileşimlerinin geometrik yeri olarak tanımlanmaktadır. Bu fiyat-miktar ilişkisi fiyatı düşen mala ait talep eğrisini vermektedir. Fiyat tüketim eğrisi ile bireysel talep eğrisine ulaşılmaktadır.



Tüketicinin B malının fiyatının düşüşü karşısında, B malı tüketim miktarını artırırken A malı tüketim miktarının düşürmesi, aynı zamanda B malının talebin fiyat esnekliğine bağlıdır. B malına olan talebin fiyat esnekliği yüksekse fiyat talep eğrisi negatif eğimli olmaktadır. Yani B malındaki fiyat düşüşüne tüketici yüksek tepki göstermektedir. Fiyat düşüşünden daha oranda fazla B malı almak istemektedir. B malının talep esnekliği  $>1$  olmaktadır.



**Şekil:6.14.** Fiyat-Tüketim Eğrisi (Düşük Esneklik)

Bir malının fiyatının düşmesi karşısında tüketici her iki maldan aldığı miktarı da artırabilmektedir. Bu durumda B malının fiyatındaki düşmeye, tüketici fazla tepki vermemektedir. Yani B malı için düşük esneklik söz konusu olup, B malının talep esnekliği  $<1$  olmaktadır.

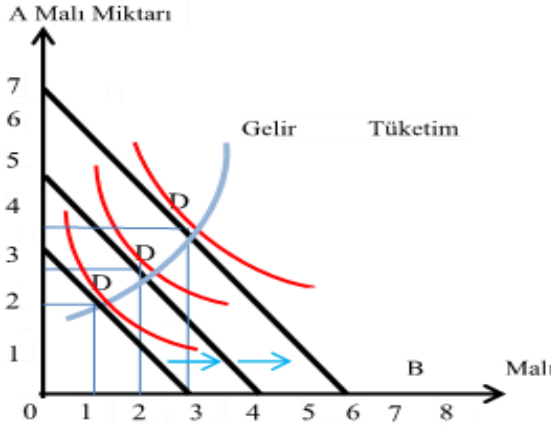
Fiyat tüketim eğrisinin şekli B malının esnekliği hakkında bilgi vermektedir. Fiyat tüketim eğrisi yatay eksene dik bir doğru şeklinde de olabilmektedir. Bu durumda B malının fiyat esnekliği  $=0$  olmaktadır. Fiyat tüketim eğrisi dikey eksene yani fiyat eksenine dik bir doğru şeklinde de olabilmektedir bu durumda B malının fiyat esnekliği  $=1$  olmaktadır. B malının fiyatı düşüşü oranında düşmüşü B malının talep edilen miktarı da aynı oranda artmaktadır.

Fiyat tüketim eğrisi tam esnek yani sonsuz esnek olması durumunda bu durum grafikte ifade edilememektedir. Nedeni ise; Talep

esnekliği sonsuz durumda iken ise fiyat tüketim eğrisi hiç oluşamaz. Çünkü fiyat değiştiğinde yeni denge noktası oluşmamaktadır. Ancak; fiyat tüketim eğrisinin eğimi sonsuz iken dik bir çizgi halindedir. Bu durumda da yatay eksendeki malın esnekliği=0 olmaktadır.

### 6.2.6. Gelirdeki Değişimin Tüketici Dengesine Etkisi

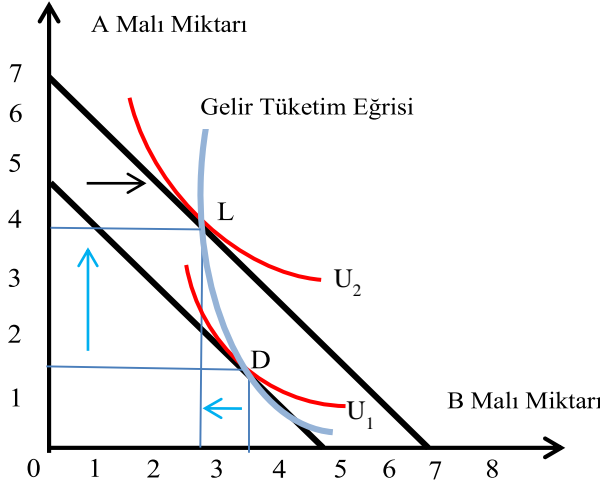
Tüketicinin gelirinde meydana gelen bir artış tüketicinin mevcut bütçe doğrusunu paralel olarak sağa, gelirdeki bir azalma ise tüketicinin mevcut bütçe doğrusunu paralel olarak sola doğru kaydırır. Aşağıdaki şekilde tüketicinin gelirinde meydana gelen bir artış durumunda ortaya çıkan yeni tüketici bütçe dengesi noktaları görülmektedir. Bütçe denge noktalarındaki değişiklik, tüketicinin gelirdeki değişiklikten kaynaklanmaktadır. Bu neden ile denge noktaları ( $D_1, D_2, D_3$ ) birleştirildiğinde ortaya çıkan eğriye *gelir-tüketim eğrisi* denir. Buradan şu sonuçta çıkmaktadır. Tüketicilerin gelir seviyesi arttıkça fayda düzeyleri artmakta, gelir düzeyleri düştükçe fayda düzeyleri azalmaktadır.



Şekil: 6.15. Gelir-Tüketim Eğrisi

Tüketicinin gelir seviyesindeki artış tüketicinin bütçe doğrusunu paralel olarak sağa, gelirdeki azalış ise bütçe doğrusunu paralel olarak sola doğru kaydırır. Şekil 6.15.'de tüketicinin gelirinin artması durumunda; başlangıçta  $D_1$  noktasında olan tüketici denge noktası  $D_2$  ve  $D_3$  noktalarında oluşmaktadır.  $D_1, D_2$  ve  $D_3$  noktaları birleştirildiğinde elde edilen eğriye, gelir-tüketim eğrisi denilmektedir. Tüketicinin her iki maldan da aldığı miktarlar artmaktadır. Ortaya çıkan gelir tüketim eğrisi pozitif eğimlidir.

Tüketici gelirindeki artışı her iki mala dağıtmaktadır. Bu durumda iki malda meydana gelen miktar artışı gelir artış oranından düşük kalmaktadır. Bu nedenle; A ve B malları için gelir esneklikleri düşük mallar normal mallar denilmektedir. Tüketicinin geliri arttığında, tüketici bazı malardan daha az alabilmektedir. Bu tür mallara düşük veya fakir mal denilmektedir. B malının fakir bir mal olması durumunda aşağıdaki Şekil 6.16. ortaya çıkmaktadır.



**Şekil:6.16.** Düşük (Fakir) Malın Gelir-Tüketim Eğrisi

Başlangıçta tüketici D noktasında dengededir. Tüketicinin gelirinin artmasıyla bütçe doğrusu paralel olarak sağa kaymaktadır. Tüketici yeni denge noktasını L noktasında belirlemektedir. L noktasında tüketici gelirinin tamamını harcamakta olup, fayda düzeyinin de  $U_1$  den  $U_2$ 'ye çıkarmaktadır. Gelir artışı sonucunda tüketici B malından aldığı miktarı azaltmaktadır. Dolayısıyla B malı tüketici için düşük (fakir) bir mal olmaktadır. B malının fakir mal olması gelir tüketim eğrisinin negatif eğimli yapmaktadır. Tüketicinin B malı karşısındaki gelir esnekliği değeri negatif katsayılı olmaktadır. Gelir tüketim eğrisi yatay eksene paralel olması durumunda talebin gelir esnekliği=1'dir. Gelir tüketim eğrisi dikey eksene paralel olması durumunda ise, talebin gelir esnekliği=0 olmaktadır.



## YEDİNCİ BÖLÜM

### ÜRETİCİ DENGESİ ANALİZİ

Tüketici dengesi analizinde, talep ile ilgili konular açıklığa kavuşturulmaktadır. Talep eğrisinin neden sol yukarıdan sağ aşağıya doğru uzandığı, tüketicinin kendisine en fazla faydayı sağlayacak mal ve hizmet bileşimlerini nasıl seçip dengeye geldiği çeşitli araçlar yardımıyla ortaya konulmaktadır. Bu bölümde ise, arz ile ilgili konular incelenmektedir. Tüketicilerin kendilerine en fazla faydayı sağlayacak mal ve hizmetleri belirlemek amacıyla karşılık üreticiler, kendilerine en fazla karı sağlayan mal ve hizmetleri üretmeye çalışmaktadır. Hangi mal ve hizmetleri, ne miktarlarda ve hangi üretim faktörlerini ne kadar kullanarak üretimde bulunmalı soruları, üreticilerin cevap aradığı sorular olmaktadır.

Firmaların mal ve hizmet üreterek piyasalarda satışa sunmalarının temel amacı karlarını maksimize etmektir. Firmaların bu amaca ulaşması için öncelikle üretmeye karar verdiği bir malların, kendisine en fazla karı sağlayan üretim miktarlarını belirlemesi gerekmektedir. Bunun yapabilmesi içinde o mallara ait satış hasılatını ve üretim maliyetlerini doğru tespit etmesi gerekmektedir. Firma, satış hasılatı ile maliyetler arasındaki farkın en fazla olduğu üretim miktarlarında karını maksimize etmekte ve dengeye gelmektedir.

Firmanın denge üretim miktarının belirlenebilmesi için öncelikle birim üretim maliyetlerini bilmesi gerekmektedir. Üretimin maliyeti, üretimde kullanılan üretim faktörlerinin miktarına ve fiyatına bağlı olmaktadır. Üretici, hangi faktörden ne miktarda kullanması gerektiğine karar verirken aynı zamanda üretim için en uygun faktör bileşimini de tespit etmektedir. En düşük maliyetle üretimi gerçekleştiren faktör bileşiminin seçilebilmesi için üretim faktörleri ile üretim miktarı arasındaki ilişkisi kurulmaktadır. Bu ilişki üretim fonksiyonu yardımıyla ortaya konulabilir. Özetle; bu bölümde üretici dengesinin ortaya konulmakta, üretimle ilgili araçlar üretim fonksiyonu kapsamında incelenmektedir. Daha sonra en düşük maliyetli üretimi sağlayan en uygun (optimal) faktör bileşiminden ve üretim maliyetlerinden bahsedilmektedir.

#### 7.1. ÜRETİM FONKSİYONU

*Üretim fonksiyonu*, bir mal ve hizmetin üretiminde gerekli olan üretim faktörleriyle (girdi), üretilen miktar (çıktı) arasındaki ilişkiyi gösterir. Bir A malının üretiminde, üretim faktörü emek (E), sermaye (S) ve doğal

kaynak (DK) kullanıldığında, üretilen mal miktarını  $Q_a$  ile gösterilirse; Üretim fonksiyonu;  $Q_a=f(E,S,DK)$  şeklinde ifade edilmektedir.

Üretimde, girdiler ile çıktılar arasındaki ilişki; girdilerin bir, birkaçı ya da tamamının değiştirilmesine imkân veren zamanın olup olmadığına göre faktörlerin değişkenlikleri değerlendirilir. Üretimde kullanılan girdilerden sadece birini değiştirebildiği dönem kısa dönem olarak adlandırılmaktadır. Kısa dönem analizlerinde değiştirilebilen emek, hammadde, enerji gibi faktörlere *değişken faktörler* denilmektedir.

Kısa dönemde değiştirilmesi mümkün olmayan veya değiştirilemeyen fabrika, bina, makine gibi faktörlere de *sabit faktörler* adı verilmektedir. Örneğin bir süt fabrikasında süt değişken faktör içerisinde yer alırken, Bu süt fabrikasındaki makineler sabit faktör içerisinde yer almaktadır. Tüm üretim faktörlerin değiştirilmesini mümkün kılacak kadar uzun zaman dilimi isteyen dönem, *uzun dönem* olarak adlandırılır. Uzun dönemde sabit faktör olmamakta, bütün faktörler değişken faktör olmaktadır.

## 7.2. KISA DÖNEMDE ÜRETİM

Bu dönemde üretim faktörlerinin bazılarını değiştirmek mümkün olabilmektedir. Dolayısıyla bu dönemde değişken faktörler ile sabit faktörler bir arada bulunmak suretiyle üretim yapılmaktadır. Firmalar, değişken faktör miktarında değişikliklere gidebilmektedir. Değişken faktörlerin miktarı artırıldığı zaman, değişken faktörün verimi giderek azalmaktadır. Dolayısıyla burada azalan verimler kanunu devreye girmektedir. Üretimde kullanılan girdi miktarı az iken belli bir çıktı düzeyi sağlanmaktaysa, o girdi miktarı artırıldığında da fazla çıktı düzeyi sağlamış olsa da o girdinin verimliliği düşmektedir. Azalan verimler yasası kısa dönemde geçerli olmaktadır. Uzun dönemde ise üretimde kullanılmakta olan tüm faktörler değiştirilebildiği için azalan verimler kanununun geçerliliği ortadan kalkmaktadır. Uzun dönemde, ortalama maliyetteki düşme ve artmaya bağlı olarak, ölçeğe göre artan veya azalan getiri söz konusu olmaktadır.

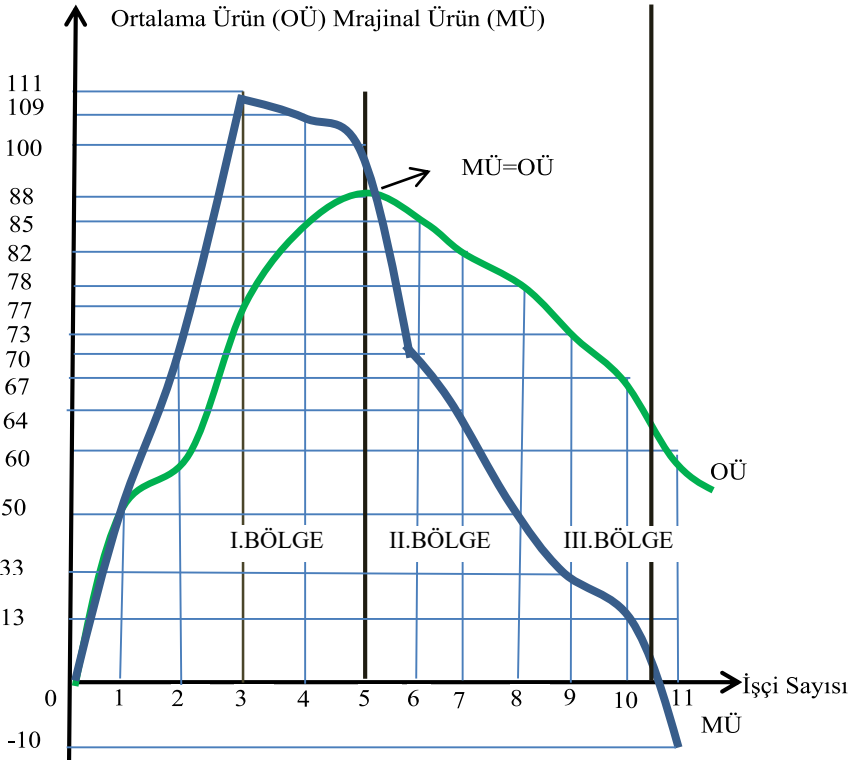
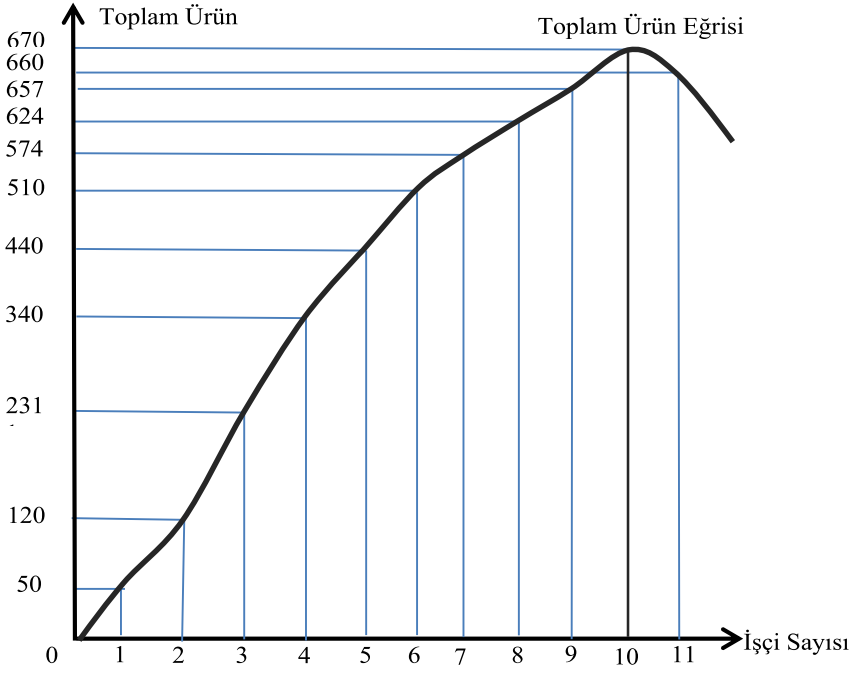
Sayısal örnek; Mısır üretimde kullanılan tarla alanı (K) sabitken, tarlada çalışan işçi sayısı (X) değişken kabul eden üreticinin, işçi sayısını artırması durumunda, elde edebileceği toplam ürün (TÜ), ortalama ürün (OÜ) ve marjinal ürün (MÜ) verileri aşağıda yer alan tablo 7.1'de gösterilmektedir. Tabloda birinci sütunda sabit faktör olan mısır ekilen tarlanın alanı gösterilmektedir. İkinci sütunda işçi sayısındaki artış, üçüncü sütunda toplam üretimde meydana gelen artış gösterilmektedir. Dördüncü

sütunda ise, işçi başına düşen mısır üretim miktarları yani işçi başına ortalama ürün değerleri gösterilmektedir.

**Tablo 7.1.** Toplam, Ortalama ve Marjinal Ürün

Sabit Faktör (K)	Değişken Faktör (X)	Toplam Ürün (TÜ)	Ortalama Ürün (OÜ=TÜ/X)	Marjinal Ürün (MÜ=ΔTÜ/ΔX)
10	0	0	0	0
10	1	50	50	50
10	2	120	60	70
10	3	231	77	<b>111</b>
10	4	340	85	109
10	5	440	<b>88</b>	100
10	6	510	85	70
10	7	574	82	64
10	8	624	78	50
10	9	657	73	33
10	10	<b>670</b>	67	13
10	11	660	60	-10

Toprak miktarı sabit faktör olurken, işçi sayısı değişken faktör olmaktadır. Her bir işçinin üretim değerlerinin toplamı, toplam ürün değerini vermektedir. Toplam ürün miktarının işçi sayısına bölünmesiyle ortalama ürün miktarı bulunmaktadır. Beşinci sütun da ise her ilave işçinin toplam üründe meydana getirdiği değişim miktarları marjinal ürün (MÜ) olarak değerlendirilmektedir. Marjinal ürün değerleri, her bir işçinin toplam üründe meydana gelen değişikliğin (ΔTÜ) işçi sayısındaki değişikliğe (ΔX) bölünmesi sonucu bulunur.





### Şekil 7.1. Toplam Ürün ve Ortalama- Marjinal Ürün Eğrileri

İlk 3 işçi çalıştırılmaya başlatıldığında, toplam ürün miktarının hızla artışı görülmektedir. Bunun nedeni, 1. 2. ve 3. işçilerin sırasıyla üretime kattıkları katkıların artış içinde olmasıdır. 1. işçinin katkısı 50 ürün, 2. İşçinin katkısı 70 ürün, 3. İşçinin katkısının 111 ürün olduğu görülmektedir. 4. İşçinin toplam ürüne katkısının 109 ürün 5. İşçinin 100 ürün olduğu görülmektedir. 10. işçiden sonraki üretime katılan her bir işçinin toplam üretime katkısı olmadığı hatta marjinal ürünlerinin negatif olduğu görülmektedir. Dolayısıyla 10. İşçiden sonra toplam ürün miktarı azalmaya başlar.

Ortalama ürün değeri, 5. İşçiye kadar artmaktadır. 5. işçi ile ortalama ürün değeri 88 birim olmakta ve maksimumu noktasına ulaşmaktadır. Bu noktada marjinal ürün ile kesişmektedir.  $M\ddot{U}=O\ddot{U}$  olana kadar olan bölge, I. Bölge olarak adlandırılmaktadır. Bu noktadan sonra, kesişme noktası dahil olmak üzere II. Bölge başlamaktadır.  $M\ddot{U}=O\ddot{U}$  olduğunda firma üretime karar verirse, en yüksek verimlilikle ürün üretmiş olmaktadır. II. Bölge marjinal ürün sıfır oluncaya kadar devam etmektedir. Marjinal ürün değerinin sıfır olduğu yani X eksenini kestiği noktada, toplam ürün değeri maksimumdur. Marjinal ürün negatif olduğunda yani X ekseninin altına geçtiğinde toplam ürün azalmaya başlar. Burada III. Bölge başlamaktadır. I. Bölgenin sonuna kadar artan verimler,  $M\ddot{U}=O\ddot{U}$  noktasından sonra azalan verimler başlarken,  $M\ddot{U}=0$  olduğu noktadan sonra azalan verimler başlamaktadır. Azalan verimlerin ortaya çıkması, en uygun (optimal) faktör bileşimi oranının seçimden sonra gerçekleşmektedir.

### 7.3. AZALAN VERİM KANUNU

*Azalan Verim Kanunu, Değişen Oranlı Verim Kanunu* olarak da bilinmektedir. Bu kanun üretim faktörlerini dönemine göre sabit ve değişken faktör olarak ayırma tutar. Örneğin kısa dönemde bir değişken faktörün miktarı arttırıldığında, toplam üretimde nasıl bir artış yaptığını gösterir. Bu kanuna göre; kısa dönemde değiştirilebilen faktörün miktarı arttırıldığında başlangıçta toplam üretim artan hızla artar, artışa devam edildiğinde azalan hızla artar. Değişken faktör miktarı arttırılmaya devam edildiğinde, toplam ürün artar ve maksimum değerine ulaşır. Bundan sonrada değişken faktör yine arttırılırsa bu sefer toplam ürün azalmaya başlar. Bu genel durum yukarıdaki sayısal örnekte görüldüğü üzere işçi sayısını bir birim arttırdığında marjinal ürün miktarı başlangıçta bir artış göstermekte ve daha sonra belli bir noktadan sonra azalmaya başlamaktadır. Firmalar azalan verimler kanununu dikkate almakta ve üretimlerinin buna göre belirlemektedir. Burada verimliliğin en yüksek olduğu

$M\dot{U}=O\dot{U}$  noktası seçilebilirken, firma marjinal ürünün sıfır olduğu noktaya kadar işçi çalıştırabilir. Burada firma maliyetlerine bakarak karar vermektedir.

#### 7.4. OPTİMAL FAKTÖR BİLEŞİMİ SEÇİMİ

Firmanın minimum maliyetle üretimini gerçekleştiresinin *optimal faktör bileşiminin* tespitinde iki araçtan faydalanılır. Birincisi, firmanın belirli bir üretim miktarını hangi faktörden ne miktarda kullanarak üretebileceğini ortaya koymak için başvuru olan *eş-ürün eğrileridir*. Diğeri, sınırlı bütçesi olan firmanın, bütçesindeki paranın tamamıyla üretimde kullanılacağı hangi faktörden ne kadar satın alabilecek kadar bütçesi olduğunu gösteren *eş-maliyet doğrusudur*.

##### 7.4.1. Eş-Ürün Eğrileri

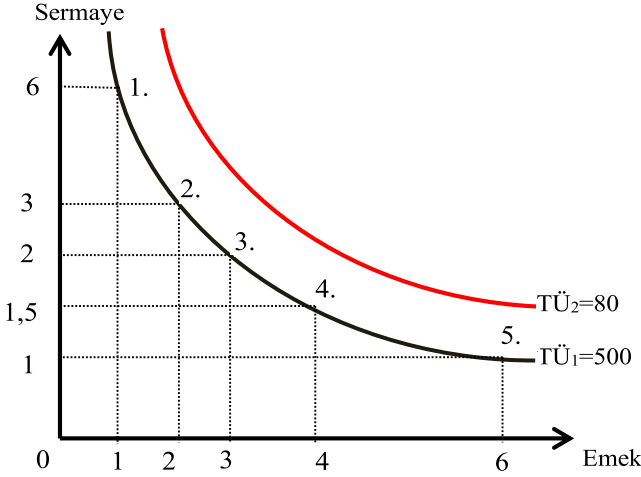
Emek ve sermaye gibi farklı iki üretim faktörü kullanarak üretimde bulunan bir firma, faktörlerden birini diğerinin yerine ikame edilebildiği durumda farklı faktör bileşimlerini seçme şansı mevcuttur. Tablodaki örnekte olduğu gibi firma 500 birimlik çıktıyı,  $140X+20Y$ ,  $80X+40Y$  ya da  $20X + 130Y$  gibi çeşitli emek-sermaye bileşimleri kullanarak üretebilmektedir.

**Tablo 7.2.** Farklı Faktör Bileşimleri ve Ürün Miktarı

Seçenek	Emek (X)	Sermaye (Y)	Toplam Ürün
A	20	130	500
B	30	90	500
C	50	60	500
D	80	40	500
E	140	20	500

Bu durumda *eş-ürün eğrisi*, firmaya aynı üretim düzeyini sağlayan girdilerin bileşim miktarını gösteren geometrik yer olarak tanımlanabilir. Bu durumda orijinden yani 0 noktasından daha uzakta bulunan eş-ürün eğrisi daha yüksek üretim düzeyini temsil etmektedir. Birçok yönüyle farksızlık eğrilerine benzeyen eş ürün eğrileri üreticinin kar maksimizasyonunu sağlaması için farklı tercihler içerisinde kendisine en fazla kar sağladığına karar verdiği seçeneği seçmesidir. Burada konunun daha kolay anlaşması için iki faktör kullanan üretici modellenmektedir. Bu faktörleri sermaye ve emek oluşturmaktadır. Sermaye dikey ekseninde gösterilirken, emek yatay ekseninde gösterilmektedir. Üretici bir faktörü artırırken,

diğer faktörü azalmak zorunda kalmaktadır.



Şekil: 7.2. Eş-Ürün Eğrisi

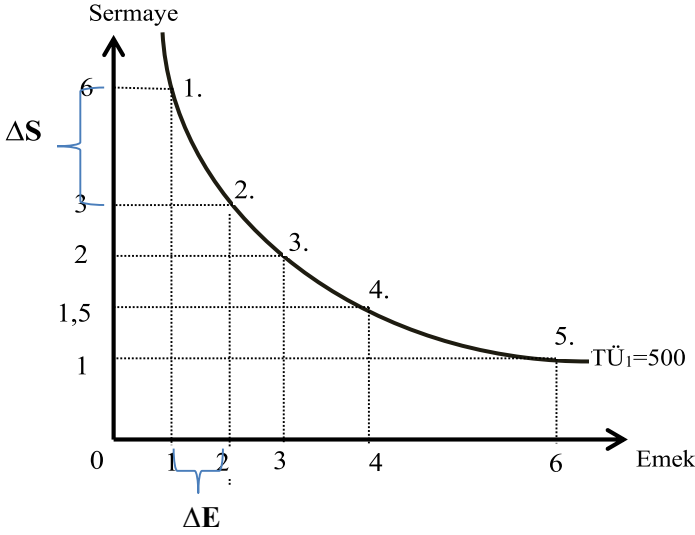
#### 7.4.2. Eş-Ürün Eğrilerinin Özellikleri

Eş ürün eğrilerinin sahip oldukları özellikler, farklılık diğer adıyla kayıtsızlık eğrilerinin özelliklerine çok benzemektedir. Eş ürün eğrileri;

**Birbirlerini kesmezler.** Birbirlerini kesmeleri demek, belli bir bileşim ile farklı iki üretim miktarının gerçekleştirilmesi mümkün olması demektir. Oysa bu mümkün değildir.

**Sol yukarıdan sağ aşağıya doğru inerler yani negatif eğimlidirler.** Bunun anlamı aynı üretim düzeyinde üretim gerçekleştirmek için faktörlerden birinden kullanılan miktar artırıldıkça diğerinden kullanılan miktar azaltılmalıdır.

**Orijine göre dış bükeydirler.** Nedeni, dış bükey olduğunun ortaya konulmasında farklılık eğrilerindeki yaklaşımın aynı uyanmaktadır. Eş ürün eğrisi üzerinde 1. bileşiminde iken 6 birim kadar sermaye 1 birim emek kullanarak 500 birim mal üreten firma, 2. bileşimine geçtiğinde kullandığı sermaye miktarı 3 birim, emek miktarı 2 birim olmaktadır. Yine 500 birim üretim yapmaktadır. Sermaye yerine emeği ikame etmektedir. Emek kullanımını  $\Delta X=1$  birim kadar artırırken sermaye kullanımını  $\Delta Y=3$  kadar azaltmaktadır. Ancak, daha fazla kullanılan emeğin verimliliği azalırken, daha az kullanılan sermayenin verimliliği artmaktadır. Bu nedenle eş ürün eğrisi orijine dışbükey olmaktadır.



Şekil: 7.3. Marjinal Teknik İkame Oranı

Aynı üretim düzeyinde kalmak şartıyla için üretimde kullanılan faktör miktarları arasında gerçekleştirilen ikameye “*Marjinal Teknik İkame Oranı*” adı verilir. Marjinal teknik ikame oranı kısaca *MTİO* harfleri ile gösterilir.

$MTİO_{SA} = \Delta S / \Delta E$  olmaktadır

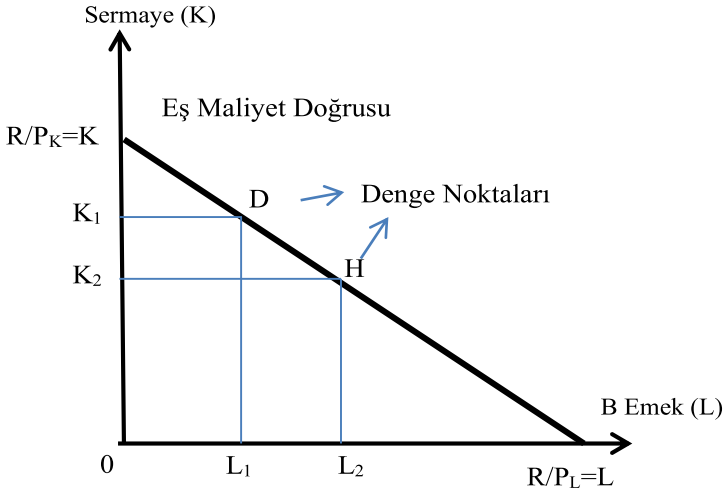
Yukarıdaki şekilde 1. birleşimden, 2. birleşime geçildiğinde  $MTİO=3/1=3$  olmaktadır. Faktörler arasında ikame olduğundan yani bir artarken diğeri azaldığından katsayı negatif değer almaktadır.  $MTİO$  5. birleşime doğru azalmaktadır. Değerleme yapılırken, negatiflik bertaraf edilerek yapılmaktadır.  $MTİO$  yatay eksene yaklaştıkça azalmaktadır. Şekildeki 5. birleşimde  $MTİO=0,5/2=0,25$  olduğu görülmektedir.

#### 7.4.3. Eş Maliyet Doğruları

Üreticinin sınırlı bütçesi ile veri fiyatlardan alabileceği sermaye ve emek miktarlarının birleşim noktalarından oluşan doğrunun geometrik yerine “*eş maliyet doğrusu*” denilmektedir. Eş maliyet doğrusu, tüketici dengesi analizindeki bütçe doğrusu ile benzer özelliktedir. Tüketici dengesi analizindeki A malının yerine sermaye, B malının yerine emek faktörü miktarı yazılmaktadır. Üretici tüm bütçesi ile veri fiyattan sermaye malı alsa ne kadar alabileceği, sermaye eksenindeki (dikey eksen) sınır noktayı göstermektedir. Aynı şekilde üretici veri fiyattan emek alsa ne kadar alabileceği, emek alabileceği, emek eksenindeki (yatay eksen) sınır

noktayı göstermektedir. Bu sınır noktalar birleştirildiğinde üreticinin eş maliyet doğrusuna ulaşılmaktadır.

Üreticinin bütçe fonksiyonu  $R=P_K \cdot K + P_L \cdot L$  olmaktadır. Burada R: Üreticinin bütçesi,  $P_S$ : Sermaye malının fiyatı K: Üretimde kullanılan sermaye malının miktarı,  $P_L$ : Emegın fiyatı, L: Üretimde kullanılan emek miktarını göstermektedir.



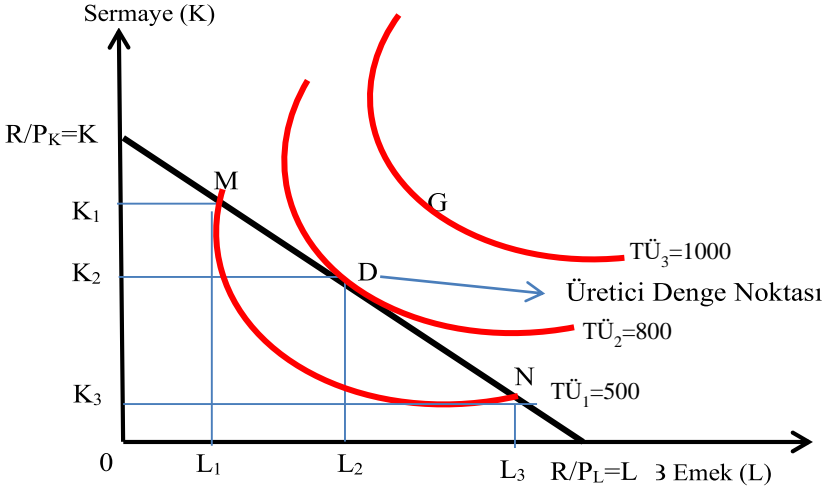
**Şekil: 7.4.** Eş Maliyet Doğrusu

Üretici, eş maliyet doğrusu üzerindeki her noktada dengeye gelebilmektedir. K noktası üreticinin bütçesinin tamamı ile alabileceği K malı miktarını, L noktası üreticinin bütçesinin tamamı ile alabileceği L malı miktarını göstermektedir. Üretici başlangıçta  $K_1$  kadar sermaye,  $L_1$  kadar emek kullanarak D noktasında dengeye gelmektedir. Daha sonra  $K_1$ 'den kullandığı miktarı azaltmak koşuluyla  $L_1$ 'den kullandığı miktarı artırarak H noktasında dengeye gelmektedir.

Tüketici D noktasından H noktasına geçerken sermaye kullanımını azaltmakta, emek kullanımını artırmaktadır. Sermaye kullanımını azaltmadan emek miktarını artırması mümkün olmamaktadır. Üretici burada karar verirken kendisine en düşük maliyeti ve en yüksek karı sağlayan faktör bileşimini seçmek istemektedir. Burada faktörlerin verimlilikleri dikkate alınması önemli olmaktadır.

#### 7.4.4. En Düşük Maliyetle Üretim

Rasyonel hareket eden girişimci, kendisine en yüksek karı sağlayacak üretim imkânlarını en düşük maliyetle gerçekleştirmek ister. Buna *optimal faktör bileşimi* seçimi denilmektedir. Burada eş ürün eğrileri devreye girmektedir.



Şekil: 7.5. Üretici Dengesi

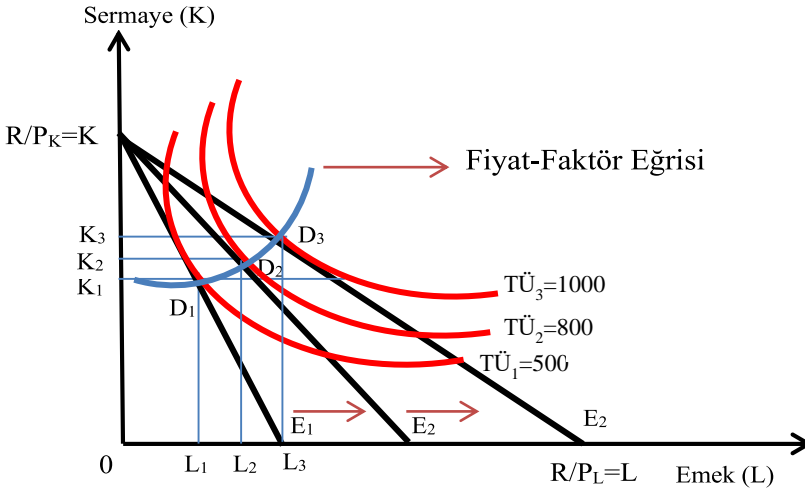
Üretici eş maliyet doğrusu üzerindeki M,D,N noktalarında karar verebilmektedir. M ve N noktalarında karar verirse, seçtiği bileşimlerle 500 birim mal üretebilmektedir. Bütçesinin tamamını harcamaktadır. D noktasında karar verirse, yine bütçesinin tamamını harcamakta, üretebileceği mal miktarı 800 birime çıkmaktadır. Üretici için optimal (en uygun) faktör bileşim noktası D noktası olmaktadır. D noktasında üretici,  $K_2$  kadar sermaye  $L_2$  kadar emek kullanmaktadır. Üretici daha fazla şeikle göre 100 birim üretim yapmak isterse buna bütçesi yetmemektedir. Dolayısı ile G noktası üretici için optimal bir bileşim olmamaktadır. Üreticinin bütçesinde bir artış söz konusu olduğunda G noktasında yani daha fazla üretim seviyesinde dengeye gelebilmektedir.

### 7.4.5. Üretici Dengesindeki Değişmeler

Üretici dengesi ve bu dengenin yer değiştirmesi konusunda etkili olan üreticinin bütçesi ve faktör fiyatlarındaki değişimlerdir. Üreticinin bütçesi ve faktör fiyatlarında artış veya azalışlar söz konusu olduğunda üreticinin dengesi de değişmektedir.

#### 7.4.5.1. Faktör Fiyatlarındaki Değişme ve Üretici Dengesi

Şekil 7.6'da üretici başlangıçta  $K_1$  kadar sermaye  $L_1$  kadar emek kullanarak  $D_1$  noktasında dengede bulunmaktadır. Emek fiyatındaki düşme karşısında, üreticinin bütçesiyle alabileceği emek miktarı artmaktadır. Yeni denge  $D_2$  noktasında oluşmaktadır. Emegın fiyatının tekrar düşmesiyle yeni denge  $D_3$  noktasında oluşmaktadır. Üretici  $D_3$  denge noktasında başlangıca göre sermaye ve emek kullanım miktarını artırmakta birlikte üretim miktarını da artırmaktadır. Yeni denge noktalarının birleşimi *fiyat-faktör eğrisi* olarak adlandırılmaktadır.

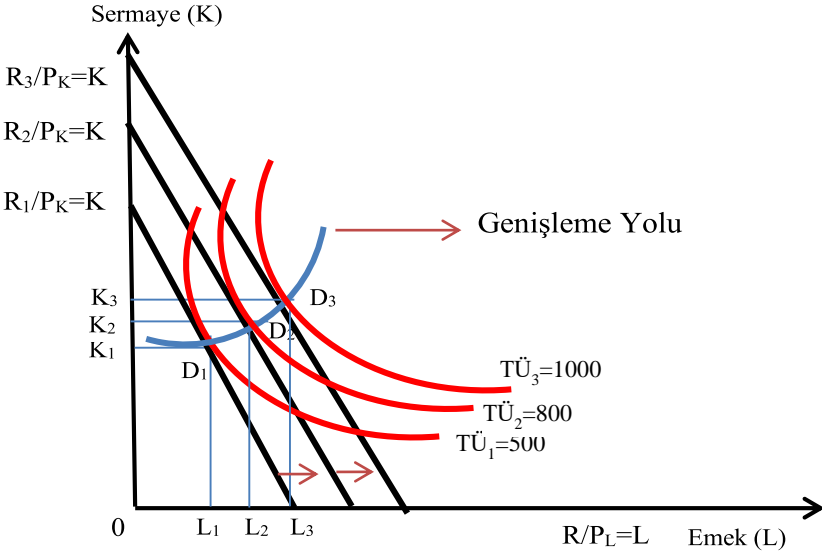


**Şekil: 7.6.** Fiyat-Faktör Eğrisi

Şekil 7.6'da fiyat faktör eğrisi pozitif eğimlidir. Bu durumda sermaye ve emek faktörlerinin esneklikleri düşüktür. Fiyat tüketim eğrisi yatay eksene paralel olduğu durumda, emek için birim esneklik söz konusu olmaktadır. Dikey eksene paralel olduğu durumda emegın esnekliği sıfırdır.

### 7.4.5.2. Üretici Bütçesindeki Değişme ve Üretici Dengesi

Faktör fiyatları sabit iken, bütçesini artırırsa her iki faktörden de daha fazla alma imkânına kavuşur. Yani eş-maliyet doğrusu paralel olarak sağa doğru kayar. Firma orijinden daha uzaktaki bir eş-ürün eğrisine ( $D_2$  ve  $D_3$ ) ulaştığı zaman daha fazla mal üretmektedir. Denge noktaları ( $D_1$ ,  $D_2$ ,  $D_3$ ) birleştirildiğinde elde edilen doğruya "genişleme yolu" adı verilir. Genişleme yolu, faktör fiyatları veri iken, firmaların farklı düzeylerde üretim miktarlarını minimum maliyetle yapabilmelerini sağlayan optimal faktör bileşimlerinin geometrik yeri olmaktadır.



Şekil: 7.6. Bütçede Değişmeler ve Genişleme Yolu

Firma üretimi en düşük maliyetle yapmak istemektedir. Firma üretimini artırdıkça faktör kullanım oranı aynı kalıyorsa genişleme yolu orijinden çıkan düz bir doğru şeklindedir. Üretim miktarı arttıkça, daha fazla sermaye kullanılıyorsa yani sermaye işgücünün yerine ikame ediliyorsa genişleme yolu sermaye eksenine doğru iç bükey halde olur. Ters durumda yani işgücü sermayenin yerine ikame ediliyor ise genişleme yolu eğrisi işgücü eksenine doğru iç bükey olur. Firmanın her iki faktörün kullanım oranını düşürdüğünde, daha az üretim söz konusu olmaktadır. Firmanın bütçesinin genişlemesi haricinde teknolojik ilerlemeler de genişleme yolunun ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Firma bütçesi genişlediğinde, bir faktörün kullanımını artırıp diğer faktörün kullanımını azaltabilmektedir.



## SEKİZİNCİ BÖLÜM

### MALİYET ANALİZİ

Maliyet analizi, üretici dengesi analizinin devamı niteliğindedir. Firmanın temel amaçlarından biri karını en yüksek düzeye çıkarmaktır. Satış hasılatı ile maliyetler arasındaki pozitif farka kar denilmektedir. Bu durumda firma, karını yüksek düzeye çıkarabilmek için ne kadar üreteceğine karar verirken bir yandan satış hasılatını diğer yandan da üretim maliyetlerindeki değişiklikleri bilmek zorundadır. Üretim maliyetleri belirlenen üretim miktarına bağlı olarak değişebildiği gibi üretim yapılan döneme göre de değişiklik gösterir. Firmaların maliyet analizi yapılırken; maliyetler, kısa dönem maliyetler ve uzun dönem maliyetler olarak ayrıma tabi tutulmaktadır.

#### 8.1. KISA DÖNEM ÜRETİM MALİYETLERİ

Kısa dönemde üretim kapasitesi ve kullanılan teknolojinin sabittir. Diğer faktörlerin yani değişken faktörün değiştirilebildiği dönemdir. Maliyet hesaplamalarında; açık maliyet, örtük maliyet ve ekonomik maliyet kavramları yer almaktadır.

*Açık maliyetler;* muhasebe maliyeti diye olarak da adlandırılmakta olup, bir firmanın üretim faaliyeti içerisinde üretimle ilgili olarak satın aldığı veya kullandığı kaynakları yaptığı doğrudan ödemeleri kapsamaktadır. İşçi ücreti, elektrik, su, hammadde ve ara mal gibi girdilere yapılan ödemeler açık maliyetleri oluşturmaktadır.

*Örtük maliyetler;* firma sahipleri kendi firmalarında emek sarf etmektedir. Firma sahipleri, üretim sürecinde kendi firmalarında çalıştıklarından dolayı başka bir yerde çalışarak kazanacakları alternatif gelirden mahrum kalmaktadır. Bu durumlar dikkate alındığında firma için yeni bir maliyet unsuru ortaya çıkmaktadır.

*Ekonomik maliyetler;* firma için temelde maliyet oluşturan örtük maliyetlerin açık maliyetlere eklenmesiyle bulunmaktadır.

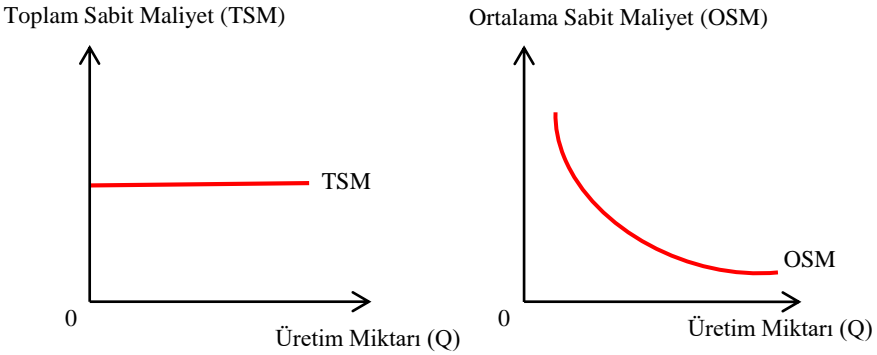
Birçok firma kâr hesabı yaparken, muhasebe karı üzerinde durmakta, örtük maliyetleri dikkate almamaktadır. İktisat teorilerinde kârdan bahsedilirken ekonomik kâr dikkate alınmaktadır. Gerçekten de kişilerin alternatif bir alanda çalışmasından dolayı elde etmeleri olası gelirlerin önemszenmesi, maliyet hesaplarına dâhil edilmesi gerekir.

Maliyet analizi yapılırken maliyetler sabit ve değişken maliyetler olarak ayrıma tutulmaktadır.

### 8.1.1. Sabit Maliyetler

*Sabit maliyetler*; üretilen mal ve hizmetin miktarına bağlı olmayan, üretim miktarının değişmesinden etkilenmeyen maliyetlerdir. Bu tür maliyet unsuru olarak arsa ve binaya ödenen kiralara, yönetici ve sekreter aylıkları, muhasebeci ücreti, bekçi ücreti gibi maliyetler örnek verilebilir. Hiç üretimde bulunulmasa dahi bu tür ödemelerin yapılması zorunlu olmaktadır. Sabit maliyetler üretim sürecinde değişmemekte olup, bu maliyetlerin üretim sürecindeki toplamı, toplam sabit maliyet olarak nitelendirilmektedir. Toplam sabit maliyet eğrisi miktar eksenine (yatay eksene) paralel bir doğru şeklindedir. Toplam sabit maliyetlerin (TSM) üretilen ürün miktarına (Q) bölünmesiyle bulunan maliyete *ortalama sabit maliyet* denilmektedir.

$$\text{Ortalama Sabit Maliyet} = \frac{\text{Toplam Sabit Maliyet (TSM)}}{\text{Üretim Miktarı (Q)}}$$



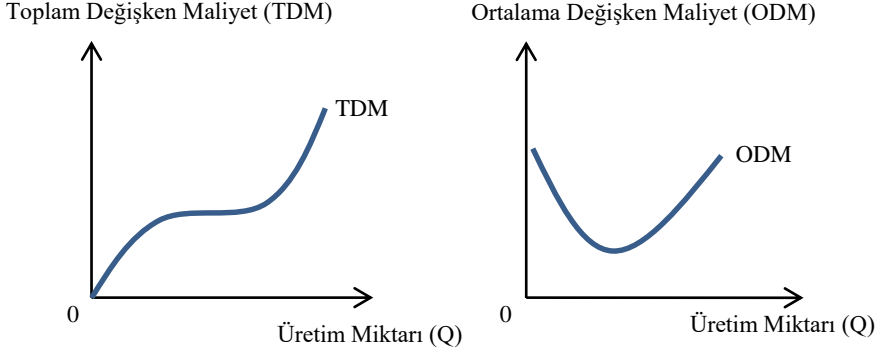
Şekil: 8.1. Toplam Sabit Maliyet-Ortalama Sabit Maliyet Eğrisi

### 8.1.2. Değişken Maliyetler

*Toplam değişken maliyetler*; üretim miktarının artışı ile birlikte artan maliyetlerdir. Firmanın üretimini sürdürebilmesi için kullandığı değişken faktörlere yaptığı ödemeleri kapsar. Değişken maliyetlere örnek olarak, üretimde kullanılan hammadde, işgücü, enerji, su vs. ye yapılan ödemeler verilebilir. Firma hiç üretimde bulunmazken yani üretim miktarı sıfırken değişken maliyetler sıfırdır.

*Ortalama Değişken maliyetler*; toplam değişken maliyet değeri, üretim miktarına bölüldüğünde orta değişken maliyetler elde edilir.

$$\text{Ortalama Değişken Maliyet (ODM)} = \frac{\text{Toplam Değişken Maliyet (TDM)}}{\text{Üretim Miktarı (Q)}}$$



**Şekil: 8.2.** Toplam Değişken Maliyet-Ortalama Değişken Maliyet Eğrisi

Ortalama değişken maliyet eğrisi, önce azalan bir seyir izler ve minimuma ulaşır. Bu noktadan sonra optimal faktör bileşimi bozulduğundan ortalama değişken maliyetler de artmaya başlar.

### 8.1.3. Toplam Maliyet

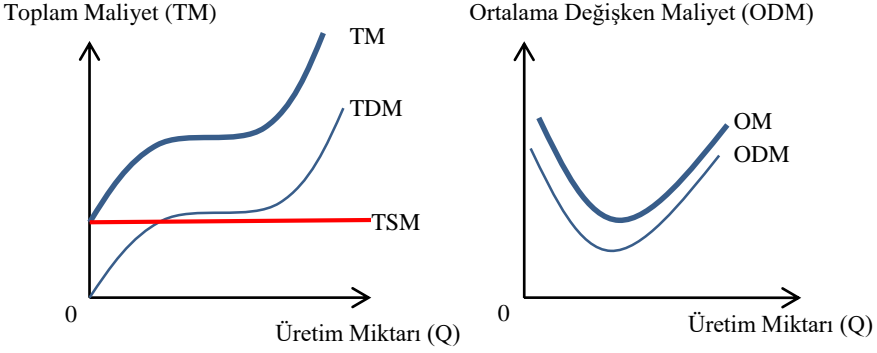
*Toplam Maliyetler*; kısa dönemde firmanın toplam maliyeti, toplam sabit maliyet ve toplam değişken maliyetlerin toplamından oluşur.

*Toplam Maliyet(TM) = Toplam Sabit Maliyet(TSM) + Toplam Değişken Maliyet(TDM)*

Üretim miktarı arttıkça, toplam maliyet değişken maliyetteki değişime göre şekillenir. Bir firmanın karı; toplam hasıllardan, toplam maliyetlerin çıkarılmasıyla bulunmaktadır. Toplam maliyet eğrisi, toplam sabit maliyetin üzerinden başlamaktadır. Bunun anlamı firma üretim faaliyette bulunmasa dahi toplam sabit maliyetlerinin üstlenmek zorundadır. Üretim miktarı arttıkça toplam maliyetler sürekli artmaktadır.

*Ortalama maliyet; toplam maliyetlerin üretim miktarına bölünmesiyle bulunmaktadır.*

$$\text{Ortalama Maliyet (OM)} = \frac{\text{Toplam Maliyet (TM)}}{\text{Üretim Miktarı (Q)}}$$



**Şekil: 8.3.** Toplam Maliyet-Ortalama Maliyet Eğrisi

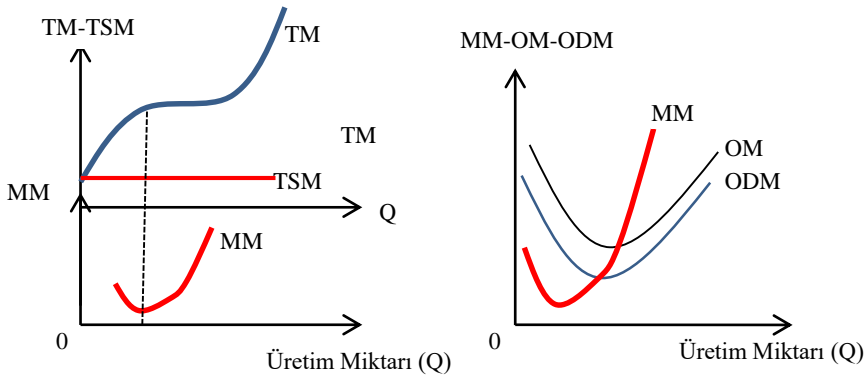
Firmanın üretim sürecinde toplam maliyetler, toplam değişken maliyetlere paralel olarak artmaktadır. Firmanın toplam maliyetleri ve toplam değişken maliyetleri başlangıçta hızla artmaktadır. Belli bir noktadan sonra artış hızı düşmektedir. Firma, maliyetlerin hızının düşük olduğu miktarlarda üretim yaptığında kâr yapmaktadır. Bu miktarlardan daha fazla üretim miktarı artırılmaya devam edilirse, maliyetler tekrar hızlı bir şekilde artmaya başlamaktadır. Firmanın toplam maliyetleri, toplam hasılatla eşit olduğu noktada, firma başabaş noktasına (zara geçiş noktasına) gelmektedir. Bu noktadan sonra üretim artışına devam edildiğinde firma zarar etmeye başlamaktadır.

#### 8.1.4. Marjinal Maliyet

**Marjinal Maliyet;** Üretilen her bir birim ürünün maliyetinin, toplam maliyette yaptığı artış maliyetine denmektedir. Diğer bir tanıma göre; marjinal maliyet, "üretim ilave edilen bir birim mala ait üretim maliyetidir"

$$\text{Marjinal Maliyet (MM)} = \frac{\text{Toplam Maliyetteki Değişme}(\Delta TM)}{\text{Üretim Miktarındaki Değişme}(\Delta Q)}$$

Toplam maliyetteki değişmeye neden olan marjinal maliyettir. Marjinal başlangıçta azalan, belli bir noktadan sonra artan eğilim göstermektedir. Marjinal maliyetin minimum noktasında, toplam maliyetin artış hızı düşmeye başlamaktadır. Marjinal maliyete ait olan eğri, ortalama değişken maliyet ve ortalama maliyet eğrilerini bu eğrilerin minimum olduğu noktalarında kesmektedir. Şekil 8.4 de marjinal maliyet eğrisi grafiksel olarak görüntülenmektedir.



**Şekil: 8.4.** Marjinal Maliyet Eğrisi

**Sayısal örnek:** Dekor mobilya firması sandalye üretmektedir. Bu firmanın üretimi kısa dönem içinde incelenmektedir. Firmada mevcut bulunan makine ve teçhizatı sabit faktör olarak alınmaktadır. Firmanın faaliyette bulunduğu işyerine günlük kira bedeli ödendiği varsayılmaktadır. Bu bedel ise, sabit günlük 50 TL dir. Dolayısıyla bu firmanın sabit maliyetini oluşturmaktadır. Hesaplamanın kolay olmasının sağlamak için değişken faktör olarak yalnızca işçi sayısını ele alınmaktadır. Bir işçini günlük ücretinin 30 TL olduğunu varsayılmaktadır.

**Tablo 8.1.** Dekor Mobilyanın Maliyet Tablosu

İşçi sayısı	Üretilen sandalye sayısı	Toplam sabit maliyet	Toplam değişken maliyet	Toplam maliyet	Marjinal maliyet	Ortalama sabit maliyet	Ortalama değişken maliyet	Ortalama toplam maliyet
L	Q	TSM	TDM	TM	MC	OSM	ODM	OTM
10	0	50	0	50	0	-	-	-
21	6	50	30	80	5	8,33	5	13,33
32	18	50	60	110	2,5	2,78	3,33	6,11
43	23	50	90	140	6	2,17	3,91	6,09
54	25	50	120	170	10	1,92	4,62	6,80
65	27	50	150	200	30	1,85	5,56	7,41

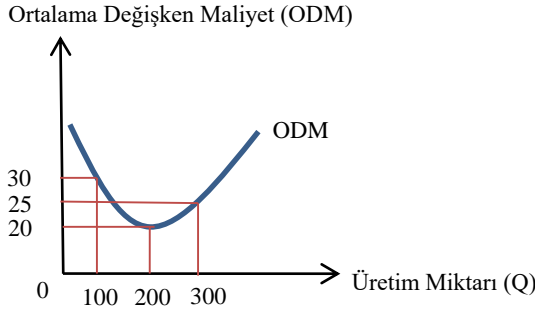
Yukarıdaki tablo incelendiğinde; işçi sayısının artmasıyla birlikte toplam maliyet, toplam değişken marjinal sürekli olarak artmaktadır. Marjinal maliyet 2 işçi ile 2,5 TL olarak en düşük değerini almaktadır. Ortalama

sabit maliyet, üretim miktarın arttığında düşmeye başlamaktadır. Ortalama toplam maliyet, 3 işçi ile en düşük değerini almaktadır. Üretim miktarı arttıkça sandalye marjinal maliyetinin, ortalama değişken maliyetin ve ortalama toplam maliyetin de artışı gözlenmektedir. Firma maliyet durumuna göre; 3 işçi ile 23 sandalyeyi toplam 140 TL'ye üretmekte, sandalyelerin birim maliyeti (ortalama toplam maliyeti)  $140=6,09$  TL olmaktadır. Firma işçi sayısının 4 kişiye çıkardığında üretilen sandalye adedi 25'e çıkarken toplam maliyet 170 TL'ye çıkmakta, ortalama toplam maliyet  $170/25=6,8$  TL olmaktadır.

### 8.1.5. Kapasite Sorunu

Kısa dönem için yapılan açıklamalarda firmanın üretim kapasitesinin sabit olduğunu varsayılmaktadır. Kısa dönemde **Üretim kapasitesi**; bir zaman diliminde (gün, hafta, ay, yıl) üretilebilecek olan mal miktarı olarak ifade edilir. Kısa dönemde sabit faktörlerin belirlediği üretim kapasitesi, bu faktörlerin miktarının artırılıp azaltılması suretiyle genişletilebilmekte ya da daraltılabilmektedir.

Firmalar üretimlerini her zaman tam kapasiteyle sürdürememekte, bazen, tam kapasite üretim miktarının altında ya da üzerinde üretimde bulunabilmektedir. Gömlek üretimi yapan bir fabrikanın tam kapasite üretim miktarının 200 adet/gün olduğunu varsayalım. Bunun anlamı şudur; üretim faktörlerinin optimal bileşimi sağlandığında günde 200 gömlek üretmek mümkündür. Bu üretim düzeyinde ortalama maliyet minimuma düşmektedir. Ortalama maliyette 20TL olsun.



Şekil: 8.5. Firmanın Ortalama Maliyet Eğrisi

Fabrikada günde 200 gömlekten az üretiliyorsa bu durumda **atıl kapasite** ortaya çıkmaktadır. Çünkü faktörlerden tam ve etkin bir şekilde yararlanılamıyor demektir. Bu durumda üretim maliyetleri de yükselir. Üretilen gömlek miktarı 200 âdetin üzerinde ise (örneğin 300 adet) bu durumda **aşırı kapasite** söz konusudur. Aşırı kapasite

durumunda, azalan verimler konumuna bağılı olarak ortalama maliyetler de artmaya başlar.

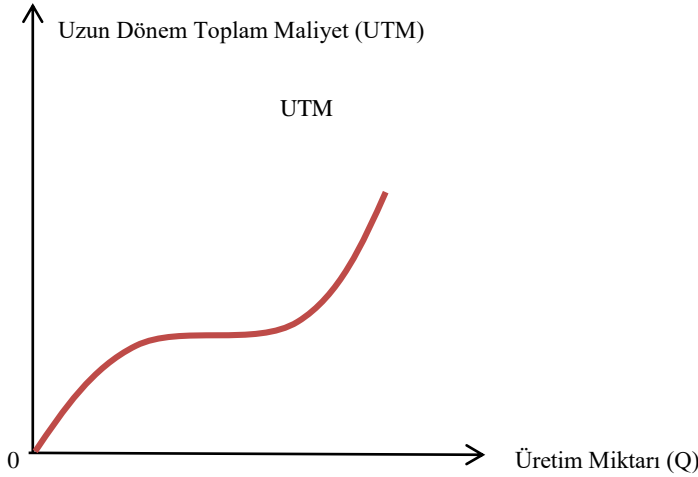
Mevcut tesislerle tam gün yani üç vardiya çalışarak üretimde bulunması durumunda *maksimum kapasiteden* bahsedilir. Maksimum kapasitenin üzerine çıkmak mümkün değildir. Örnekte 300 adet/gün olarak belirlenen maksimum kapasite üretim miktarında 1 gömleğin ortalama maliyeti de 25 TL olmaktadır.

## 8.2. UZUN DÖNEM ÜRETİM MALİYETLERİ

Uzun dönem, firmanın üretim kapasitesini değiştirebilmesine olanak tanıyacak süredeki dönem olarak tanımlanır. Uzun dönemde bütün maliyetler değişir nitelikte olduklarından sabit maliyetler ve değişken maliyetler artık geçerli değildir. Uzun dönem maliyet eğrilerini toplam maliyet eğrisi, ortalama maliyet eğrisi ve marjinal maliyet eğrileri oluşturmaktadır.

### 8.2.1. Uzun Dönem Toplam Maliyet

Uzun dönemde sabit maliyetler yoktur. Bu nedenle toplam maliyet eğrisi orijinden başlar. Uzun dönem toplam maliyet eğrisinin şekil olarak kısa dönem toplam maliyet eğrisinin şekline benzer. Orijinden başladığı için şekil olarak, toplam değişken maliyetin şekline de benzemektedir.

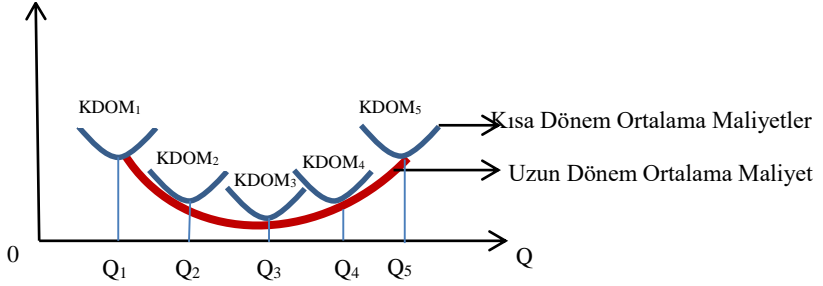


Şekil:8.6. Uzun Dönem Toplam Maliyet Eğrisi

### 8.2.2. Uzun Dönem Ortalama Maliyet

*Uzun dönem ortalama maliyet*, uzun dönem toplam maliyetin (UTM) üretim miktarına (Q) bölünmesi ile bulunmaktadır. Belli bir miktar üretimin en uygun üretim ölçeği (kapasite) ile üretilmesini açıklamaktadır. Uzun dönemde firma isteği ölçekte bir fabrika kurma ya da ölçeğini değiştirme şansına sahiptir. Her ölçeği temsil eden bir kısa dönem ortalama maliyet eğrisi bulunur. Farklı ölçek büyüklüklerini temsil eden bu kısa dönem ortalama maliyet eğrileri (KDOM<sub>1</sub>, KDOM<sub>2</sub>.....) aynı grafik üzerinde gösterilip, bunlardan yararlanarak uzun dönem ortalama maliyet eğrisi

KDOM-UDOM çizilmektedir.



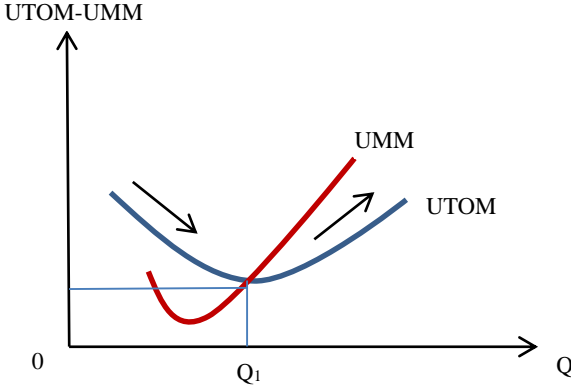
**Şekil:8.7.** Uzun Dönem Ortalama Maliyet Eğrisi

Firma  $Q_1$  miktar üretimde bulunmak isterse, KDOM<sub>1</sub> ile temsil edilen üretim ölçeğini seçmek zorundadır. Firma  $Q_3$  miktar kadar üretimde bulunursa hem kısa dönem ortalama maliyetlerini hem de uzun dönem ortalama maliyetlerini minimum etmiş olur. Çeşitli üretim düzeylerini en düşük maliyetle üretmeyi sağlayan kısa dönem ortalama maliyet eğrilerinin minimum noktalarından geçen bir eğri çizildiğinde uzun dönem ortalama maliyet eğrisi elde edilir.

### 8.2.3. Uzun Dönem Marjinal Maliyet

Uzun dönemde marjinal maliyet, bir sonraki üretim ölçeğine geçilirse toplam maliyetlerde meydana gelen artışın ne olduğunu ifade eder. Kısa dönemde ortalama maliyet eğrilerinin kendine has bir marjinal maliyeti olduğu gibi uzun dönemde de, ortalama maliyet eğrisinin kendine özgü bir marjinal maliyet eğrisi vardır. Ancak uzun dönemde marjinal maliyet eğrisi kısa dönem marjinal maliyet eğrilerinin bileşiminden oluşmaz. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin ortaya çıkardığı maliyetlerden verileri elde edilerek çizilmektedir. Kısacası, firmanın uzun dönemdeki marjinal maliyet eğrisi, firmanın uzun dönem ortalama maliyet eğrisini bu eğrinin minimum olduğu noktasında keser.





**Şekil:8.8.** Uzun Dönem Marjinal Maliyet Eğrisi

Uzun dönemde azalan verimler yasası geçerli değildir. Uzun dönemde ölçek ekonomileri devreye girmektedir. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin negatif eğimli olduğu bölgede (başlangıçtaki bölge) maliyetler düştüğü için pozitif ölçek ekonomileri geçerli olmaktadır. Uzun dönem marjinal eğrisinin, uzun dönem ortalama maliyet eğrisini kestiği noktada ise en düşük maliyetle üretim gerçekleşir. Uzun dönem eğrisinin pozitif eğimli olduğu bölgede (kesişimden sonraki bölge) maliyetler artmaya başladığı için negatif ölçek ekonomileri geçerli olur.

Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin negatif olduğu bölgede aynı zamanda azalan maliyet ve artan getiri geçerli olmaktadır. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin yatay eksene (miktar ekseninin) paralel olduğu durumda sabit maliyetler ve sabit getiri geçerlidir. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisinin artmaya başladığı, pozitif eğime geçtiği bölgede ise artan maliyet ve azalan getiri söz konusu olmaktadır.

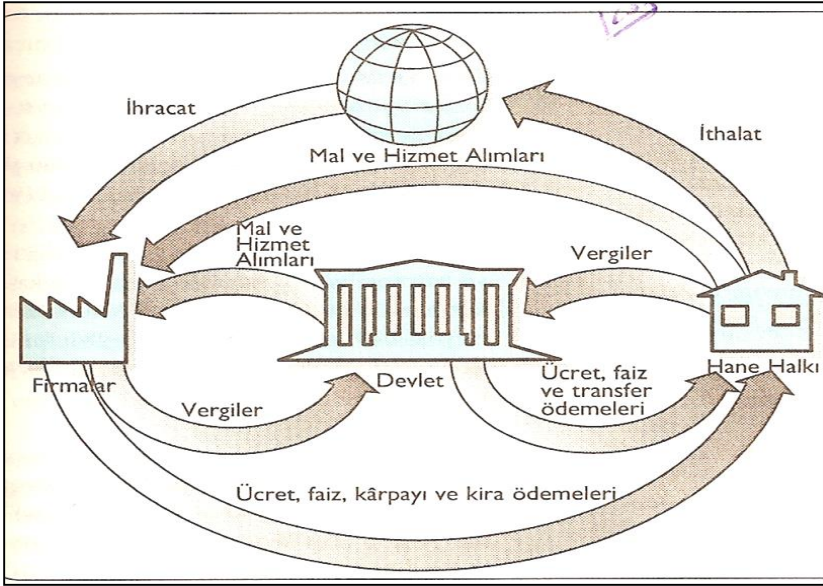


## DOKUZUNCU BÖLÜM

### MAKRO EKONOMİK KAVRAMLAR

#### 9.1. MAKRO EKONOMİNİN BİLEŞENLERİ

İktisadi aktörler, piyasalarda sürekli karşılıklı ilişki içinde hareket eden karar birimleridir. Bunlar; hane halkı, işletmeler (firmalar), devlet (kamu sektörü), diğer ülkelerdir (yabancı devlet ve yabancı firmalar). Bu ilişki genellikle gelirin elde edilmesi ve harcanması ve paylaşılması bileşenlerini içermektedir. Bu ekonomik birimler arasında sürekli bir gelir ve harcama transferi döngüsü söz konusudur. Bu döngü basit bir akış diyagramı şeklinde Şekil 9.1. de gösterilmektedir.



Şekil 9.1: Makro ekonomide mal ve hizmetlerin devresel akım diyagramı

Hane halkı, işletmelerde ve devlette çalışmakta, çalışmalarının karşılığında ücret elde etmektedir. Hane halklarının işletmelerden ve devletten elde edecekleri tek gelir ücret değildir. Gelirlerini bir kısmını tasarruf ederek yatırıma dönüştürebilir, ücretin yanı sıra faiz, kâr payı, rant veya kira geliri elde edebilirler. Öte yandan hane halkları devletten ücret dışında transfer ödemeleri şeklinde gelir elde edebilmektedirler. Hane halkları elde ettikleri bu gelirlerle işletmeler ve devlet tarafından üretilen

olan mal ve hizmetleri satın alarak, devlete doğrudan ve dolaylı vergiler ödeyerek harcamaktadır.

İşletmeler ürettikleri mal ve hizmetleri hane halkına ve devlete satarak gelir elde etmekte, bu gelirleri ile çalıştırdıkları hane halkına ücret, sermaye aldıkları bankalara (ulusal veya uluslararası bankalar) faiz ve işletme ortaklarına kâr payı, devlete de vergi ödeyerek harcamaktadır. Devlet hane halkı ve işletmelerden vergi toplayarak, ürettiği mal ve hizmetleri satarak gelir elde etmekte bu gelirini tekrar hane halkına ücret ve transfer ödemesi şeklinde, işletmelere sübvansiyon ve teşvik şeklinde vererek harcamaktadır. Hane halkı, işletmeler ve devlet gelirinin bir kısmını dış ülkeler tarafından üretilen mal ve hizmetleri ithal ederek harcarken aynı şekilde dış devletlere, dış işletmelere ve dış hane halkına üretilen mal ve hizmetleri satarak ihracat geliri elde etmektedir.

Firmaların devlete ödemek zorunda oldukları kurumlar vergisi, gelir vergisi, motorlu taşıt vergisi gibi vergiler dolaysız vergiler olarak devlete akmakta bunun yanında yine Maliye tarafından (Vergi daireleri) toplanan KDV vergisi de dolaylı vergi olarak devlete akmaktadır. Hane hakkında ödediği gelir vergisi ve KDV gibi dolaylı vergiler yanında, emlak vergisi, veraset ve intikal vergisi, motorlu taşıtlar vergisi gibi dolaysız vergilerle devlete gelir sağlamaktadır. Devlet, firmalar ve hane halkları tarafından yurt dışından alınana mal ve hizmetler (ithalat) ülke için gelir azaltıcı, yabancı ülkelere satılan mal ve hizmetler (ihracat) ülke için gelir artırıdır. İthalatı ve ihracatı devlet, firma ve hane halkı yapabilir.

## **9.2. MİLLİ GELİR HESAPLARI**

Bir ülkede geliri oluşturan faaliyetlerin kaydının tutulması ve tasnifi, milli gelir muhasebesi olarak adlandırılmaktadır. Bir ekonomide iğneden ipliğe, uçaktan helikoptere, arabadan konuta, saç kesiminden avukatlık hizmetine kadar milyonlarca farklı türlerde mal ve hizmet üretilmektedir. Bu kadar geniş bir yelpazedeki veriler gerekli görüldüğünde günlük, haftalık, aylık, üç aylık, altı aylık ve yıllık olarak toplanmakta, gerekli işlemlerden geçirilerek ve özetlenerek kamuoyuna açıklanmaktadır. Bu veriler ve bilgiler ülkedeki ekonomik faaliyetlerin işleyişlerini sonuçlarını göstermektedir. Türkiye'de bu işlemleri yürütmekle görevlendirilen kamu kurumu, Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) dir. Yeni adıyla TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), Milli gelir muhasebesi veri sistemi içinde yayınlanan bu rakamlar ülke ekonomisinin tarım, sanayi, konut gibi farklı sektörlerine ait üretim verilerini kapsar. Aynı zamanda ülkedeki gelir kaynaklarını (ücret, faiz ve kar gibi) ve çeşitli mal ve hizmetlere yapılan harcamaları

kapsar. Bu nedenle milli gelir hesapları ülkedeki tüm ekonomik faaliyetlerin genel bir özetini sunmaktadır. Aynı zamanda ülkedeki toplam üretim, toplam gelirler ve toplam harcamalar arasındaki karşılıklı ilişkiler gösterilmektedir. Dolayısıyla bir ülkenin milli gelir hesapları o ülkenin üretim, gelir, istihdam düzeylerinin nasıl belirlendiğini ortaya çıkarır.

Bir ekonomide milyonlarca tür mal ve hizmet üretilirken, bu mal ve hizmetlerin farklı birim ve miktarlarda olması bunları ortak bir ölçüt olarak bu mal ve hizmetlerin o günkü piyasa fiyatlarının kullanılması en doğru ölçüt olarak karşımıza çıkmaktadır. Ekonomi içinde üretilen ve satılmak amacıyla piyasaya sunulan her mal ve hizmetin süreç içinde oluşmuş bir piyasa fiyatının olması değerlendirmeleri kolaylaştırmaktadır. *Bir ekonomide belirli bir dönemde üretilen tamamlanmış (nihai) mal ve hizmetlerin o günkü piyasa değerinin toplamı gayri safi milli hâsıla (GSMH) olarak adlandırılmaktadır. O günkü piyasa değeriden bahsedildiği için bu GSMH nominal GSMH olarak adlandırılır.* GSMH, ülkenin genel ekonomik durumunu ve ekonomik gücünün değerlendirilmesinde ve diğer ekonomilerle karşılaştırılmasında yoğun olarak kullanılan kavramdır.

Yukarıda verilen GSMH tanımında açıklığa kavuşturulması gereken bazı özellikler vardır. Öncelikle üretim miktarını ölçerken çifte sayımdan yani aynı ürünü iki kez GSMH hesaplarına dâhil edilmemesi gerekir. Ara mal denilen bazı mal ve hizmetlerin üretilmesinde kullanılan bu mal ve hizmetler, GSMH hesaplanırken hesaba dâhil edilirse çifte sayma diğer bir ifade ile çifte kayıt sorunu ortaya çıkar. Bununla birlikte bir mal ve hizmetler, mamul mal (nihai mal) haline gelinceye kadar geçtiği bütün üretim aşamalarındaki miktar ve fiyatları milli gelir hesaplarına dâhil edilirse gerçeğinde çok büyük değerde GSMH ortaya çıkar. Bu nedenle her mal ve hizmetin üretiminin GSMH 'ya net olarak kattığı değeri bulmak gerekir. Üretimin gerçekleştirildiği süreç içerisinde ara malların değeri nihai mal değerinden çıkarılmak suretiyle katma değer verilerine ulaşılır. Durumu bir örnekle açıklamaya çalışalım.

Ekmek üretmek için kullanılan temel hammadde olan buğday ilk önce tarlaya traktör, mazot, gübre ve işgücü kullanılarak ekilip, hasat sonunda verime göre ekilenden fazla miktarda buğday elde edilir. Daha sonra un fabrikalarında, ekmek üreten fırınlarda hamur haline getirilir ve nihayet fırında pişirilerek ekmek elde edilir. Ekmek üretiminde sözü edilen bu aşamaları ve her aşamada gerçekleştirilen üretimin değerini karşılıklarına yazarak bir tablo halinde inceleyelim.

**Tablo:1.1:** Ekmeğin Üretimine Ortaya Çıkardığı Katma Değer

Üretim Aşamaları	KG Satış Değeri (TL)	KG Başına Yaratılan Katma Değer (TL)
Buğday	2	2
Un	4	2
Hamur	5	1
Ekmek	9	4
TOPLAM	20	9

GSMH'yı hesaplarırken bir adet ekmeği üretebilmek için kullanılacak buğdayın, unun ve hamurun parasal değeri ile birlikte sonuç olarak elde edilen ekmeğin katma değerini üst üste toplarsak 20 TL lik bir üretim değeri rakamı elde edilir. Oysa buğdayın, unun ve hamurun kullanılmasından elde edilen tamamlanmış mal niteliğinde olan 1 adet ekmeğin değeri 9 TL dir. Bu değer için daha önceki üretim aşamalarında yaratılan katma değer de dâhildir. Dolayısıyla biz her üretim aşamasındaki üretimin değerini alt alta yazıp toplarsak çifte sayma yapmış oluruz. Bir kg ekmeğin GSMH'ya katkısı aslında 9 TL iken, çifte sayma nedeniyle 20 TL gibi daha yüksek bir değer elde edilir. Üretimin her aşamasında yaratılan katma değerlerin toplamı tamamlanmış mal konumunda olan ekmeğin değerine eşittir. İşte bu nedenle GSMH hesaplanırken sadece tamamlanmış (nihai) mal ve hizmetler göz önüne alınır.

GSMH'nın ikinci bir özelliği, kapsamına ekonomide üretilen tüm tamamlanmış (nihai) mal ve hizmetlerin dâhil edilmesidir. Buradaki sorun bazı mal ve hizmetlerin piyasalar aracılığı ile satılmaması ve bunların değerini belirlemedeki güçlüğüdür. Örneğin; devlet tarafından sunulan emniyet, adalet, milli savunma, eğitim gibi hizmetleri. Bu tür hizmetler hiçbir piyasa içinde alınıp satılmamakta; ancak, ekonomini içindeki hizmet üretiminde önemli bir bölüm oluşturmaktadır. Bu tür hizmetleri maliyetleri hesaplanmakta ve GSMH hesaplarına dâhil edilmektedir. Bu değerlendirme yöntemi, birçok ekonomide kullanılmakta olan en pratik çözüm niteliğindedir.

GSMH'nın üçüncü bir özelliği, bazı tamamlanmış mal ve hizmetlerin GSMH hesaplarına dâhil edilmemesidir. Özellikle pazarlaması yapılamayan bazı mal ve hizmetler (ev hanımları tarafından, evlerinde gerçekleştirilen hizmetler gibi) GSMH'ya dâhil edilmez. Nedeni iktisatçıların ev hanımlarının icra ettiği hizmetlere değer vermemeleri değil, bu tür ev içinde üretilen hizmetlerin parasal anlamda gerçek değerini tahmin etmenin son

derece güç olması ve değer yargılarına dayanıyor olmasıdır.

GSMH'nın dördüncü bir özelliği, tamamıyla finansal (mali) nitelikte olan işlemlerde GSMH hesaplarına dâhil edilmez. Bu tür finansal işlemleri; kamu kesimi ve özel kesimin transfer ödemeleri ile menkul kıymetlerin alım ve satım işlemlerinden oluşmaktadır. Aynı zamanda devletin transfer ödemeleri, devletin üretime katılmayan kişilere yaptığı ödemelerde bu işlemler içindedir. Ekonomik açıdan güçsüz kişilere yapılan parasal ödemeler ile devletin aldığı borç nedeniyle yaptığı faiz ödemelerde transfer ödemelerine örnek teşkil eder. Bu tür ödemeler yaratılan bir değer karşılığında yapılmadığı için bunları GSMH'ya dâhil etmek doğru değildir. Özel kesimin transfer ödemeleri; bağışlar ve herhangi bir şekilde bir kişi veya kuruluştan başka bir kişi veya kuruluşa fon aktarılması oluşur. Yine bu tür ödemeler bir üretim kar karşılığı yapılmadığı için bunların da GSMH hesaplarına dâhil edilmemeleri gerekir. Menkul kıymetlerin alım ve satımı da üretim karşılığında yapılan ödemeler kapsamına girmemektedir ve dolayısıyla GSMH'ya dâhil edilmemeleri gerekir.

GSMH'nın beşinci bir özelliği, ikinci el malların satışı da GSMH hesaplanırken işleme alınmaz. Bunun nedeni açıktır. Bir mal üretildiğinde bu malın değeri GSMH'ya kayıt edilmektedir. Bu malın ikinci el piyasada tekrar satılması durumunda satış değeri GSMH'ya kayıt edilirse ikinci kez sayılmış olur ve GSMH'nın gerçeğinden fazla hesaplanmasına yol açar. Örneğin, yeni bir otomobil satın alıp bunu bir yıl sonra sattığınızı varsayalım. Otomobil üretildiği zaman bu yeni otomobilin değeri GSMH'ya dahil edilir, ancak otomobilin ikinci el olarak satışı ile belirlenen değeri GSMH'ya dahil edilemez Aksi takdirde çifte kayıt sorunu söz konusu olacaktır.

Son olarak, GSMH temel olarak ülke vatandaşlarının sahip olduğu üretim faktörleri tarafından gerçekleştirilen üretimin değerini ifade eder. Bu durumda ülke vatandaşları tarafından yurtdışından üretilen mal ve hizmetlerin değeri o ülkenin GSMH'ına dâhil olurken, o ülke içinde yabancı vatandaşlar tarafından gerçekleştirilen üretim değerleri dahil olmamaktadır. Örneğin, bir Türk firmasının Azerbaycan'da elde ettiği kar Türkiye'nin GSMH'na dahil edilirken, bir Alman firmasının Türkiye'de elde ettiği kar Türkiye'deki GSMH hesaplarına dahil edilmemekte, Almanya GSMH'na katılmaktadır. Bu nedenle üretim faktörlerinin mülkiyetinin kimde olduğuna bakılmaksızın o ülke sınırları içinde üretilen tamamlanmış mal ve hizmetlerin toplam değerini gösteren ve gayrisafi yurtiçi hâsıla (GSYİH) olarak adlandırılan bir alternatif tanım geliştirilmiştir. Doğrudan yatırım alan ülkelerde GSYİH değeri GSMH değerinden yüksek çıkar.

### 9.3. MİLLİ GELİR VE MİLLİ SERVET

Çoğu kez uygulamada gelir ve servet kavramları karıştırılmaktadır. Aynı şey milli gelir ve milli servet kavramları içinde geçerlidir. Önce servet ile gelir kavramları arasındaki farklılığı açıklayalım. Konuya fert açısından baktığımızda servet, herhangi bir ferdin belli bir andaki varlıklarının toplam değeridir. Bir evi, birkaç tarlası, bankadaki parası, tahvilleri, hisse senetleri, bir abrası, mücevherleri gibi o anda sahip olduğu tüm varlıkların toplamıdır. Bu sayılanları bir araya getirip toplanması, ancak para ile ifade edilen değerlerinin toplanması ile mümkün olacaktır. Bu suretle bu kişinin 1.1.2021 yılı başındaki servetinin 900 bin TL olduğunu söyleriz. İşte bu değer o kişinin servetini oluşturur. Gelir, ise bir kişinin belli aralıklarla devamlı olarak elde ettiği kazançtır. Yukarıdaki örnekte aldığımız kişinin, müdür olarak çalıştığı işletmeden her ay aldığı ücret, kiraya verdiği evinden aldığı kira, kiraya verdiği tarlalarından her yıl aldığı kira bedelleri, bankadaki parasının faizi ve tahvillerden aldığı yıllık faiz gelirleri vs. de o kişinin gelirini oluşturur.

Buradan anlaşılacağı gibi *servet stok, gelir ise bir akım değişkendir*. Çünkü servet, bir ferdin o andaki mevcut varlıklarını göstermekte, gelir ise, belli aralarla ve devamlı olarak ferde akan kazançları ifade etmektedir. Bu nedenle servet bir fotoğrafa, gelir ise filme benzetilebilir. Servet gelirin kaynağıdır. Bu yönüyle servet bir havuza gelirden bu havuzdan akan suya benzetilebilir. Servet emek faktörü ile birlikte kullanıldığında gelirin yaratılmasını sağlar. Diğer yandan gelir de servetin kaynağıdır ve onun oluşmasını sağlar. Nitekim belli dönemlerde elde edilen gelirin tüketilmeyen, yani tasarruf edilen kısmı, servete dönüştürülebilir. Verilen bu bilgilerden anlaşılacağı gibi gelir ve servet aynı şeyler değildir, fakat aralarında çok yakın ilişki vardır. Aynı konuyu makro düzeyde ele aldığımızda da aynı şeyler söz konusudur.

### 9.4. MİLLİ MUHASEBE KAVRAMLARI

Bir ekonomide *Bir yıl içerisinde üretilen toplam hasıla = toplam gelir = toplam harcamalardır*. Bir ülkede bir yıl içerisindeki toplam hasıla; o yıl içinde üretilen tüketim malları, yatırım malları, kamu hizmetleri ve ithalat vergilerinden oluşur. Toplam gelir, o yıl içerisinde elde edilen ücret, faiz, rant ve kârların toplamından oluşur. Toplam harcamalar ise bir yıl içerisinde ekonomideki karar birimleri tarafından yapılan tüketim, yatırım, kamu harcamaları ile ithalat vergilerinin toplamından oluşur.



#### 9.4.1. Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH)

GSYİH, bir ekonomide bir yılda ülke sınırları içerisinde üretilen nihai (tamamlanmış) mal ve hizmetlerin brüt kıymetlerinin o ülkenin para birimi cinsinden toplam değeridir.

GSYİH sadece yurt içinde yani ülke sınırları içerisinde üretilen mal ve hizmetleri kapsar, ithal (dışarıdan satın alınan) mal ve hizmetleri kapsamaz. GSYİH ithal edilen mal ve hizmetleri kapsamamaktadır ancak ithal edilen mal ve hizmetlere ödenen ithalat vergilerini kapsar.

Üretim açısından GSYİH aşağıdaki formülle hesaplanır:

***GSYİH = Üretilen Nihai Tüketim Mallarının Değeri + Üretilen Yatırım Mallarının + Kamu Hizmetlerinin Değeri + Ödenen İthalat Vergilerinin Değeri***

**Tüketim Malları üç gruptan meydana gelir;**

1. Dayanıklı Tüketim Malları (otomobil, mobilya, beyaz eşya),
2. Dayanaksız Tüketim Malları (ekmek, süt, elbise),
3. Özel Hizmetler (özel dersaneler, özel hastaneler)

**Yatırım Malları dört gruptan meydana gelir;**

1. Makine Teçhizat (jeneratör, kamyon, traktör, dokuma tezgâhı )
2. Tesisler (fabrika binaları, bürolar, satış yerleri, otoyollar, barajlar, köprüler)
3. Stoklar (hammadde stokları, yarı mamul mal stokları, mamul tüketim ve yatırım malı stokları),
4. Konut (evler, apartman daireleri, villalar)

**Kamu Hizmetleri üç gruptan meydana gelir;**

1. Eğitim Hizmetleri,
2. Sağlık Hizmetleri,
3. Adalet Hizmetleri

***GSYİH Harcamalar açısından şöyle tanımlanır:*** Bir ekonomide bir yıllık bir dönemde ekonomideki karar birimleri tarafından yapılan Tüketim Harcamaları, Gayri Safi Yatırım Harcamaları, Kamu Harcamaları ile İthalat Vergilerinin o ülkenin para birimi cinsinden güncel değeridir. GSYİH sadece yurt içinde üretilen mallara yapılan harcamaları kapsar, ithal mallara yapılan harcamaları kapsamaz. Buna karşılık ithalat vergileri GSYİH kapsamına girer. Harcamalar açısından GSYİH'yı daha kolay kavrayabilmek için Tüketim Harcamalarının, Gayri Safi Yatırım Harcamalarının ve Kamu Hizmetleri kavramlarının tanımlanması gerekir. Yıl

içerisinde tüketilen mal ve hizmetlere yapılan harcamalara tüketim harcamaları denir ve “C” harfi ile gösterilir, yıl içerisinde yatırım mal ve hizmetlerine yapılan harcamalara Gayri Safi Yatırım Harcamaları denir ve “GSI” harfi ile gösterilir. Kamu hizmetlerinin karşılanması için devletin yaptığı harcamalara Kamu Harcamaları denir ve “G” harfi ile gösterilir. İthal edilen mal ve hizmetler için ödenen vergilere İthalat Vergileri denir ve “TM” harfleri ile gösterilir. Aşağıda harcamalar açısından GSYİH formülü verilmektedir.

$$GSYİH = C + GSI + G + TM$$

Üretim yönüyle hesaplanan GSYİH değeri ile harcamalar yönüyle hesaplanan GSYİH değeri farklı mıdır? Cevap aşağıda verilmektedir:

Tüketim Malları Değeri = Tüketim Harcamaları Değeri

Yatırım Malları Değeri = Gayri Safi Yatırım Harcamaları Değeri

Kamu Hizmetleri Değeri = Kamu Harcamaları Değeri

İthalat Vergileri = İthalat Vergileri Değeri

Yukarıda görüldüğü üzere üretim yöntemiyle hesaplanan GSYİH değeri ile harcamalar yöntemiyle hesaplanan GSYİH değerleri birbirine eşittir.

*Gayri Safi Yurt İçi Hasıla, bir ekonominin kendi ülke sınırları içerisindeki kaynaklara dayalı olarak bir yıllık bir dönem içinde ulaşabileceği üretim seviyesinin ülke para birimi cinsinden değerini gösterir.*

#### 9.4.2. Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH)

GSMH'yi tanımlamadan önce Dış Alem Geliri, (F) adı verilen bir kavramı gözden geçirmek gerekir. Dış alem geliri, bir ülkenin vatandaşlarının yabancı ülkelerden kazandıkları ve kendi ülkelerine getirdikleri gelirler (ücret, faiz, rant, kar) ile o ülkede çalışıp gelir elde edip o geliri kendi ülkelerine götüren yabancı vatandaşlarının geliri (ücret, faiz, rant, kar) arasındaki farktır.

*Dış alem geliri (F), ülke lehine ise artı veya ülke aleyhine ise eksi değer taşır.*

Gayri Safi Milli Hasıla, bir ekonominin Gayri Safi Yurt İçi Hasıla değerine Dış Alem Gelirinin (F) eklenmesi veya çıkarılması ile elde edilen bir büyüklüktür. GSMH aşağıdaki formülle hesaplanabilir:

$$GSMH = GSYİH \pm F$$

GSMH değerleri içinde ithal edilen malların değeri yer almaz. Buna karşılık yabancı ülkelerde çalışan işçilerimizin, yatırdığımız sermayenin,

yabancılara kiralanan doğal kaynaklarımızın ve iş yapan müteşebbislerimizin ülkemize getirdikleri üretim faktörü gelirleri ile ülkemizde çalışan yabancı ülke işçilerinin, yabancı sermayenin, yabancılardan kiralandığımız doğal kaynakların ve ülkemizde iş yapan yabancı müteşebbislerin kendi ülkelerine götördükleri ücret, faiz, rant ve kar gelirleri arasındaki farkı, duruma göre Dış Alem-Geliri şeklinde GSYİH'ya eklenir veya GSYİH'dan çıkarılır. Dış Alem Gelirin değeri pozitifse GSMH, GSYİH'dan büyük negatifse GSMH, GSYİH küçük olur.

GSMH, uluslararası kıyaslamalarda da kullanıldığından makroekonominin en önemli kavramlarından biridir. GSMH, bir ekonominin ülke sınırlarını da taştan toplam üretim gücünü gösterir. Dünya ülkelerinin ekonomik güçleri ve kapasiteleri, ekonomik refah düzeyleri ve kalkınma durumları karşılaştırılırken GSMH önemli bir ölçüsü olmaktadır.

#### 9.4.3. Safi Milli Hasıla (SMH)

Safi Milli Hasıla (SMH) kavramını kolayca kavrayabilmek için bazı ön açıklamalara gerek duyulmaktadır. GSYİH'yı harcamalar açısından incelerken Gayri Safi Yatırım Harcamaları (GSI) adı verilen bir kavram görmüştük. GSI iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısım Net Yatırım Harcamalarıdır. Net Yatırım Harcamaları, ekonominin üretim kapasitesini arttıran yatırımlardır. Ekonomide daha önce bulunmayan yeni bir yol veya fabrikanın yapılması veya mevcut bir fabrikaya daha önce bulunmayan ve üretim kapasitesini arttıran bir ünite eklenmesi net yatırım harcamalarına örnek olarak verilebilir. Bu özelliği nedeniyle *net yatırım harcamalarına Üretken Yatırım Harcamaları adı denir*. İkinci kısım ise Yenileme Yatırımı Harcamalarıdır. *Yenileme yatırımı harcamaları, bir ekonomide mevcut olan üretim kapasitesindeki makine ve yapıların zaman içinde yıpranan, bozulan veya yeni teknolojilerin ortaya çıkması ile verimliliği düşen kısımlarını yenilemek için yapılan harcamaları kapsar*.

Yenileme yatırım harcamaları ekonominin üretim teçhizatını arttırmaz, mevcudu yenileyerek üretim teçhizatının mevcut durumun korunmasını sağlar. Bir dokuma tezgâhının veya kamyonun aşınması veya eskimesi durumunda yerine yenisinin konabilmesi için ayrılan amortismanlar yenileme yatırımı harcamalarına örnek olarak verilebilir. Bu nedenle yenileme yatırımı harcamalarına Amortismanlar adı da verilir.

$$GSI = I + IA$$

Burada "I", Net Yatırım Harcamalarını; "IA" ise Yenileme Yatırımı Harcamalarını (Amortismanları) göstermektedir.

Bu ön açıklamalardan sonra Safi Milli Hasıla (SMH) kavramını incelemeye geçebiliriz. *SMH, ekonominin net üretim gücünü gösterir*, dolayısıyla sadece net yatırım harcamalarını kapsamaktadır. Yenileme yatırımı harcamalarını olarak adlandırılan amortismanları kapsamaz. Öyleyse burada dikkatler Net Yatırım Harcamaları üzerinde toplanmaktadır. Net Yatırım Harcamaları (I) aşağıdaki şekilde hesaplanır:

$$GSI = I + IA$$

$$I = GSI - IA$$

Bu durumda Safi Milli Hasıla (SMH), GSMH'dan yenileme yatırımlarının yani amortismanların (IA) ıkarılması yoluyla elde edilir. Durum aşağıda gösterilmiştir.

$$SMH = GSMH - IA$$

SMH, net yatırım harcamaları yani üretken yatırım harcamalarını kapsar, yenileme yatırımı harcamalarını yani amortismanları kapsamaz.

#### 9.4.4. Milli Gelir (MG)

Milli Geliri incelemeye başlamadan önce vasıtalı vergiler ve sübvansiyonları öğrenmeliyiz. Bir mal veya hizmet satın alındığında o mal veya hizmetin satış fiyatına dahil olan vergilere, dolaylı vergiler diğer bir ifadeyle *Vasıtalı Vergiler denir. Milli muhasebe hesaplarında "T1" sembolü ile gösterilir.* Katma Değer Vergisi (KDV) bir vasıtalı vergidir. Vasıtalı vergiler satın aldığımız malın fiyatı içinde yer aldığı için çoğu zaman vergi ödediğimizi bile fark etmeyiz. Örneğin bir paket sigara alan bir vatandaş, sigara fiyatının içinde KDV'yi de ödemektedir.

*Devletin tarafından üretimi desteklemek için yapılan transfer harcamalarına Sübvansiyon denir. Milli muhasebe kayıtlarında "SUB" sembolü ile gösterilir. Sübvansiyonlar genellikle vergilerle karşılanır.* Devletin çiftçilere yaptığı kilo başına kimyevi gübre destekleme ödemeleri sübvansiyonlara örnek olarak verilebilir. Devlet, vasıtalı vergi toplayarak üretim faktörlerinin gelirine daha kaynağında el koymakta iken, verdiği sübvansiyonlarla da üretim faktörlerinin gelirini artırmaktadır. Sonuç olarak toplumun geliri artar mı azalır mı? Bunun cevabı; vasıtalı vergiler diğer bir ifadeyle kaynağından alınan dolaylı vergilerin tutarı genellikle ödenen sübvansiyonlardan fazla olduğundan üretim faktörlerinin geliri azalır.

Bu durumda Milli Gelir aşağıdaki gibi hesaplanacaktır:

$$MG = SMH - (T1 - SUB)$$

Milli Geliri, Safi Milli Hasıladan (T1 - SUB) farkını çıkararak hesaplanır.

*Vasıtalı vergiler sübvansiyonlardan daima, büyük olacağı için sonuç olarak Milli Gelir, Safi Milli Hasıladan küçük olur.*

*Bir ekonomide bir yıllık bir dönem içinde üretim faktörleri tarafından prodüktif hizmet karşılığında elde edilen üretim faktörlerinin gelirleri (ücret, faiz, rant ve kar) toplamına Milli Gelir denir.* Bu tanımda söz konusu olan Prodüktif hizmet kavramını biraz açmak gerekir. *Prodüktif hizmet, yapıldığı faaliyet sonucunda mal ve hizmet üretimini sağlayan hizmetlerdir.* Üretim sürecindeki faaliyetlerin gelirleri prodüktif hizmet sınıfına girer. Mal ve hizmet üretimine yol açmayan hizmetlere ise prodüktif olmayan hizmetler adı verilir. Öğrencilerin eğitim-öğretimleri boyunca verdiği emekler, ev kadınlarının ev içinde rutin yaptıkları işler, milli muhasebe açısından prodüktif olmayan hizmetler sayılır. *Prodüktif hizmet faaliyetleri karşılığında elde edilen gelir "asli gelir" olarak adlandırılır. Prodüktif olmayan hizmet faaliyetleri karşılığında elde edilen gelirlere ise "aktarma gelir veya transfer ödemeleri" denir.* Bir ekonominin milli geliri asli geliri kapsarken, aktarma geliri veya transfer ödemelerini kapsamamaktadır. Bu nedenle üretim faktörlerinin gelirleri prodüktif hizmetleri karşılığı elde ettikleri asli gelir kalemleri olduğu için milli gelir hesaplarına dâhil olurken, buna karşılık öğrencilerin aldıkları burslar, prodüktif olmayan hizmet faaliyet karşılığı olduğu için aktarma gelir veya transfer ödemesidir ve dolayısıyla milli gelir hesabının dışında tutulur. *Milli Gelir, bir ekonomi içinde prodüktif hizmet üreten üretim faktörlerinin gelirini ve dolayısıyla satın alma gücünü gösterir.*

#### 9.4.5. Şahsi Gelir (ŞG)

Şahsi Gelir, Bir ekonomide prodüktif ve prodüktif olmayan hizmetlerin faaliyetleri sonucu elde ettikleri üretim faktörlerinin cebine giren gelire ilgilidir. Yukarıda yapılan açıklamalarda milli gelirin sadece prodüktif hizmet karşılığı elde edilen gelirlere oluştuğu belirtilmişti. Ancak gerçekte üretim içinde faaliyet gösterenler, hizmetlerin prodüktif olup olmasına değil ceplerine giren gelire ilgilidir. Günümüzde prodüktif hizmet faaliyeti sonucunda sahip olunan gelirin bir kısmı sosyal sigorta aidatları, emekli kesenekleri ve dağıtılmayan şirket karları, kurumlar vergisi şeklinde olduğu için üretimde faaliyet gösterenlerin cebine girmez, buna karşın prodüktif hizmet karşılığı elde edilmeyen halde transfer ödemeleri gibi gelirler üretimde faaliyet gösterenlerin cebine girer. Bu açıdan bakıldığında *Şahsi Gelir* şöyle tanımlanmak-

tadır: Bir ir ekonomide bir yıllık bir dönem içinde, milli gelire dâhil olup üretim faaliyetinde bulunanların cebine girmeyen gelirdir. Üretimde bulunanların cebine girmeyen bu gelirler milli gelir değerinden çıkarılırsa ve ortaya çıkan bu değere devlet tarafından ödenen transfer ödemeleri eklenirse şahsi gelir tutarına ulaşılır.

***Şahsi Gelir; ŞG = MG - (Emeklilik için Ayrılan Kesenekleri, Dağıtılmayan Şirket Karları, Sosyal Sigorta Aidatları + Kurumlar Vergisi) + Transfer Ödemeleri***

Prodüktif hizmet faaliyetleri karşılığında elde edilen ve milli gelirin bir parçası olan ücretlilere ait brüt ücret içinde yer alan emeklilik kesenekleri ve sosyal sigorta aidatları, Özel sektörde firma ortaklarına dönem içinde dağıtılmayan şirket kârları ve şirketler tarafından devlete ödenen kurumlar vergisi, üretim faaliyetinde bulunanların cebine girmemektedir. Çünkü memurlar ve işçiler emekli olduklarında alacakları emekli maaşına karşılık olmak üzere çalışırken emekli keseneği ve sosyal sigorta aidatı ödemekte ve bu ödemeler gelirlerinden düşülmektedir.

Şirketlerin yıllık karlarının bir kısmı dağıtılmadığı için üretim faktörleri kendilerine ait bu gelire kavuşamamaktadırlar. Kurumlar vergisi ödeyen müteşebbisler ise bu şekilde gelirlerinin bir kısmını kaybetmektedirler. Buna karşılık üretim faktörlerine devlet tarafından aktarılan transfer ödemeleri prodüktif hizmetler karşılığı olmadığı için milli gelirin bir parçası değildir, fakat üretim faktörlerinin cebine girmekte ve gelirlerini yükseltmektedir. Bu nedenle şahsi gelir sadece üretim faktörü sahiplerinin cebine giren gelirleri kapsar. Dolayısıyla üretimde faaliyet gösterenlere ait olan; Tüketim Harcamalarının (C), Tasarrufların (S) ve Vasitasız Vergilerin (T2) toplamı şahsi geliri oluşturur.

$$\text{ŞG} = C + S + T2$$

Şahsi gelir kapsamında yer alan vasitasız vergiler diğer bir adıyla dolaysız vergiler, bir yıllık dönemdeki gelir vergisini de kapsamaktadır.

#### **9.4.6. Kullanılabilir Gelir (Y)**

Şahsi gelirden vasitasız vergiler diğer bir ifadeyle dolaysız vergiler çıkarıldıktan sonra kalan gelire ***Kullanılabilir Gelir (Y) denir***. Bu tanıma göre kullanılabilir gelir aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$Y = \text{ŞG} - T2$$

Makro iktisatta yapılan analizlerinde kullanılabilir gelir (Y) esas alınmaktadır. Kullanılabilir gelir, üstüne eklenecek gelir veya üstünden çıkarılacak gider kalemi bulunmadığından makro iktisadın analizlerinde kullandığı esas gelir türüdür. Üretim faktörleri kullanılabilir gelirlerini tüketim harcamalarını (C)

ile tasarruflarını (S) arasında tercihlerine göre serbestçe bölüştürebilir.

#### 9.4.7. Toplam Yurt İçi Gelir (TYİG)

Bir ekonomide bir yıllık bir dönemde ülke sınırları içinde üretim faaliyeti içinde bulunanların ücret ve maaşları, teşebbüs ve serbest meslek gelirleri, şirket gelirleri, kira gelirleri ve faiz gelirleri (devlet tahvili faizi geliri ve tüketici borç faizleri hariç) faiz gelirlerinin toplamı, Toplam Yurt İçi Geliri (TYİG) oluşturmaktadır. TYİG'i aşağıdaki gibi formüle edebiliriz:

$$TYİG = \text{Ücret ve Maaş Alanların Gelirleri} + \text{Serbest Mesleklerin ve İşletmelerin Gelirleri} + \text{Şirketlerin Gelirleri} + \text{Kiralardan Elde Edilen Gelirler} + [\text{Faiz Gelirleri} - (\text{Devlet Tahvil Faizleri} + \text{Tüketici Borç Faizleri})]$$

Burada hesaplama tekniği olarak, faiz gelirlerinin değerlerinden devlet tahvili faizleri ve tüketici borç faizlerinin değerleri çıkartılmaktadır. Nedeni devlet tahvili alan bir kişinin elde ettiği faiz geliri, devletin topladığı vergilerden karşılandığı için bu faiz geliri, vergi mükelleflerinin gelirindeki azalışla karşılanıyor ve ortaya gerçek bir gelir çıkmıyor demektir. Aynı şekilde tüketici borçlarının faizleri de tüketicilerin gelirlerinden karşılandığı için borç veren kişinin elde ettiği faiz geliri borç alanın gelirini azaltmakta ve ortaya gerçek bir faiz gelirinin çıkmasını önlemektedir.

Bizim faiz geliri dediğimiz şey sermaye sahibinin sermayesini üretime koyması karşılığı elde ettiği bir üretim maliyet kalemi olan faiz geliridir. Bir başka ifade ile sermaye yani tasarruf sahibi bu tasarrufunu müteşebbise vermekte, müteşebbis yatırımında kullandığı bu tasarrufun karşılığı olarak belirli bir faizi sermaye yani tasarruf sahibine ödemekte ve ödediği faiz değerini üretim maliyeti olarak kaydetmektedir. Bir gelir kalemi olarak dikkate alınması gereken faiz geliri budur. Bu nedenle toplam yurt içi gelir hesaplanırken faiz gelirlerinin içinde bulunan devlet tahvil faizleri ile tüketici borç faizleri gelirleri çıkarılır.

Toplam yurt içi gelir tutarı üzerine pozitif olan dış alem geliri eklenir veya negatif olan dış alem geliri çıkartılırsa milli gelir değerine ulaşılır.

$$MG = TYİG \pm F$$

#### 9.4.8. Toplam Yurt İçi Harcamalar (TYİH)

Bir ekonomide bir yıllık bir dönem içinde yapılan tüketim harcamaları (C) gayri safi yatırım harcamaları (GSI) ve kamu harcamalarının (G) toplamı toplam yurt içi harcamaları (TYİH) oluşturur. Bu durumda TYİH aşağıdaki formülle hesaplanacaktır:

$$TYİH = C + GSI + G$$

Gayri safi milli hâsıla (GSMH) ile toplam yurt içi harcamalar (TYİH) arasındaki ilişki ise şöyle ifade edilir: ( $X$ : İhracat,  $M$ : İthalat)

$$GSMH = TYİH + (X - M) \pm F$$

Yukarıda milli muhasebe kavramlarından GSYİH, GSMH, SMH ve MG'in formüllerini özetlersek;

$$GSYİH = C + GSI + TM$$

$$GSMH = C + GSI + TM \pm F$$

$$SMH = C + I + G + TM \pm F$$

$$MG = C + I + G + TM \pm F - (T1 - SUB)$$

**Tablo:9.2:** Milli Muhasebe Kavramlarının Tablo İle Gösterilmesi

DIŞ ALEM GELİR- LERİ (F)		IA (-)					
			DOLAYLI VERGİLER (-)				
				- A+B			
					DOLAYSIZ VERGİLER (-)		
GSYİH	GSMH	SMH	MG	ŞG	Y	ÜCRET	
						FAİZ	
						RANT	
						KÂR	

$A$ = Özel sektör tarafından dağıtılmayan şirket karları, sigorta kesenekleri ve kurumlar vergisinin toplamıdır. Bunların değeri milli gelirden çıkartılır.

$B$ = Transfer harcamaları, sübvansiyonlar ve faiz ödemeleridir. Bunların toplam değeri milli gelire eklenir.



## ONUNCU BÖLÜM

# MİLLİ GELİR HESAPLAMA YÖNTEMLERİ VE DİĞER KAVRAMLAR

### 10.1. MİLLİ GELİR HESAPLAMA YÖNTEMLERİ

Makro ekonomide GSMH, SMH ve MG değerlerinin hesaplanmasında *üretim yöntemi, gelir yöntemi ve harcamalar yöntemleri ile ayrı ayrı hesap edilmektedir.* Bu üç hesaplama yönteminde temel dayanak; *toplam hasılanın, toplam gelirin ve toplam harcamaların özdeş olduğu ilkesine dayanır.* Toplam hâsıla; üretim yöntemi ile hesaplanan değeri, toplam gelir; gelir yöntemi ile hesap edilen değeri, toplam harcamalar; harcamalar yöntemiyle ile hesaplanan değeri gösterir. Sonuç olarak, bu üç farklı yöntemle hesaplanan toplam üretim, toplam gelir ve toplam harcama değerleri birbirine eşit olacaktır. Nitekim aşağıda da göreceği üzere hangi yöntemle uygulanırsa uygulansın, neticede ulaşılan GSMH, SMH ve MG değerlerinin aynı çıkması gerekmektedir. Türkiye'de bu hesapları yapmakla ve hesap kayıtlarını tutmakla **TÜİK görevlidir.** Ülkemizde TÜİK, temel hesaplama yöntemi olarak *üretim yöntemini esas almaktadır. Bu hesaplama yöntemini gelir ve harcamalar yöntemleri ile karşılaştırmakta ve desteklemektedir.*

#### 10.1.1. Üretim Yöntemi ile GSYİH

Üretim yöntemi, bir ekonomide ülke sınırları içinde bir yıllık bir dönemde üretilen nihai malların ülkenin para birimi cinsinden, piyasa değerleri toplamını ve net ihracatı esas alan hesaplama yöntemidir. *Üretim yöntemi ile yapılan hesaplamada; bir nihai malın piyasa değeri aynı zamanda o üretimde yaratılan katma değerlerin piyasa değerleri toplamına eşittir. Bu yöntemde üretilen ara malların değerleri hesaplamaya dâhil edilmez. Dâhil edilmesi halinde, çifte kayıt sorunu ortaya çıkar ve dolayısıyla hesaplama hatalı yapılmış olur.*

*Üretim yöntemiyle GSYH=Y=Tp+Sp+Hp+N*

**Tp:** Ülke sınırları içinde tarım sektöründe, bir yıl içinde üretilen nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatı cinsinden değerlerinin toplamıdır.

**Sp:** Ülke sınırları içinde sanayi sektöründe, bir yıl içinde üretilen nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatı cinsinden değerlerinin toplamıdır.

**Hp:** Ülke sınırları içinde hizmetler sektöründe, bir yıl içinde üretilen değerlerin piyasa fiyatı cinsinden toplamıdır.

**N= X-M (İhracat-İthalat),** bir ekonomide bir yıl içinde yapılan toplam net ihracatın piyasa fiyatı cinsinden değeridir.

*Katma değer*, bir mal ve hizmet hammadde durumundayken ara mal ve üretim faktörü kullanarak nihai (son kullanıma hazır mal ve hizmet) hale getirilme sürecinde değerlenmeye başlar, işte bu sürecin her aşamasındaki değer artışı katma değeri ifade etmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken husus her aşamada ortaya çıkan değer artışlarının bir kez toplama katılmasıdır.

Örneğin buğdaydan ekme elde etme sürecinde, 3 TL'lik buğday fabrikada işlenip 5 TL'lik un olduktan sonra 10 TL'lik ekme edilirken. Buğdayın başlangıçtaki 3 TL'lik fiyat değeri ilk ekonomiye kattığı ilk katma değer olurken, ikinci yarattığı katma değer un olma aşamasındaki değeridir.  $5 \text{ TL} - 3 \text{ TL} = 2 \text{ TL}$ 'dir. Üçüncü yarattığı katma değer ekme olma aşamasındaki değeridir.  $10 \text{ TL} - 5 \text{ TL} = 5 \text{ TL}$ 'dir. 3 TL'lik buğdaydan 10 TL'lik ekme elde ediliyorsa buradaki değer artışı 7 TL'dir. Dolayısıyla bu süreçte buğday hammadde, un ara mal, ekme nihai mal olmaktadır. Burada katma değerlerin toplamı, süreç sonunda 10 TL'dir. Aynı zamanda ekmeğin (nihai malın) değeri de 10 TL'dir ve birbirine eşittir. Kayıt sırasında buğday ve un değerlerini kaydının yapılması, yalnızca ekmeğin değerinin kaydının yapılması yani GSYİH ekme fiyatının dahil edilmesi gerekir.

### 10.1.2. Gelir Yöntemi ile GSYİH

Bu yöntemde üretim faktörlerinin bir yıl içinde elde ettikleri gelirler toplanmaktadır. Daha öncede bahsi geçtiği gibi emek karşılığında ücret ( $w$ ), sermaye faiz ( $i$ ), müteşebbis kar ( $p$ ) ve doğal kaynaklar rant geliri ( $r$ ) elde etmektedir. İşte ülke sınırları içerisinde elde edilen bu gelirlerin toplamının üzerine amortismanlar ve dolaylı vergiler eklenmekte, sübvansiyonlar çıkarılmakta sonuçta gelir açısından GSYİH değerine ulaşılmaktadır.

$$o = (\text{amortismanlar} + \text{dolaylı vergiler}) - \text{sübvansiyonlar}$$

$$\text{Gelir yöntemiyle GSYİH} = w + i + p + r + o$$

### 10.1.3. Harcamalar Yöntemi ile GSYİH

Bir ekonomide bir yıllık dönem içinde yapılan; tüketim harcamaları, yatırım harcamaları, kamu harcamaları ile net ihracattan toplamından oluşan harcamalara GSYİH değerini verir.

$$\text{Harcama yöntemiyle GSYH} = Y = C + I + G + (X - M)$$

$$Y = \text{Kullanılabilir gelir}$$

$$C = \text{Tüketim harcamaları}$$

$$I = \text{Yatırım harcamaları}$$

$$G = \text{Kamu harcamaları}$$

$$X = \text{İhracat}, M = \text{İthalat}$$

## 10.2. NOMİNAL GSMH VE REEL GSMH

*GSMH hesaplanırken temel alınan yılın fiyat ve üretim miktarındaki değişim durumuna göre nominal GSMH ve reel GSMH olarak ayrıma tabi tutulur.* GSMH hesaplanırken cari yılın fiyatları ve üretim miktarları temel alınarak hesaplama yapılırsa nominal GSMH söz konusudur. Geçmişteki bir yılın fiyatları temel alınıp, cari yılın üretim miktarına göre alınarak hesaplama yapılmışsa, Reel GSMH söz konusudur. Nominal GSMH, güncel yılın fiyat ortalaması değerleri ile hesaplanmakta iken, Reel GSMH temel alınan yılın fiyat ortalaması değerleri ile hesaplanmaktadır.

**Tablo 2.1:** Nominal ve Reel Artışlar

Yıllar (t)	Üretim (Q)	Fiyat (P)	GSMH=QxP	
2021	10	2	20	NOMİNAL ARTIŞ
2022	10	4	40	
2021	10	2	20	REEL ARTIŞ
2022	20	2	40	

Nominal GSMH ve Reel GSMH kavramlarının daha iyi anlaşılması için yukarıdaki tablo hazırlanmıştır. Tablo 2.1’de ilk satırda görüldüğü üzere 2021 yılında 10 birim mal üretilmiş ve 2021 yılının cari fiyatı olan 2 rakamı ile çarpılmış ve 20 birim/fiyat GSMH değerine ulaşılmıştır. İkinci satırda görüldüğü üzere 2022 yılında yine 10 birim mal üretilmiştir. Ancak 2022 yılında bu malın fiyatı çeşitli nedenlerden kaynaklı olarak 4 olmuş ve bu fiyat değerlendirmeye alınmıştır. Fiyat-miktar çarpımı sonucu 40 birim/fiyat GSMH değerine ulaşılmıştır. Burada GSMH değeri cari yılın yani 2022 yılının fiyatı alınarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla ortaya çıkan toplam GSMH değeri, nominal GSMH ’tır. 3. satırda görüldüğü üzere 2021 yılında 10 birim mal 2 rakamı ile çarpılmış 20 birim/fiyat GSMH değerine ulaşılmıştır. 2022 yılına ise malın fiyatı değişmezken (fiyat olarak 2021 fiyatı temel alınmakta üretim miktarındaki değişime dikkate alınmaktadır) 20 birim mal güncel fiyat olan 2 rakamı ile çarpılmış, 40 birim/fiyat GSMH değerine ulaşılmıştır. Dolayısıyla ortaya çıkan toplam GSMH değeri, reel GSMH ’tır. 2021 yılından 10 birim mal üretilirken 2022 yılında ise üretim miktarında artış olmuştur.

Özetle fiyat artışından kaynaklanan artışa nominal GSMH artışı denilirken, miktar artışından kaynaklanan artışa reel GSMH artışı denir. ***İktisatçılar nominal artışa değil, reel artışa önem verir.*** Nedeni; nominal GSMH artışı yıl içinde yaşanan enflasyonun etkisini yansıtmaktayken, reel GSMH artışı enflasyondan arındırılmış artışı yansıtır.

*Bir ekonomideki belli gelir düzeyi ile farklı ÷lkelerde farklı mal ve hizmet sepetine sahip olunabilir. İşte bu gelir düzeyi o ekonomideki paranın satın alma gücünü (SGP) gösterir. Örneğin Türkiye’de 5000 TL ücret alan birisi standart bir ev için 1000 TL kira, mutfak gideri için 2000 TL, evin elektrik, doğal gaz gibi giderleri için 2000 TL harcamada bulunsun. Almanya’da 2000 Euro ücret alan birisi, Türkiye’dekine benzer standart bir ev için 500 Euro kira, Türkiye’de alınan aynı miktar ve kalitedeki mutfak gideri için 1000 Euro, evin elektrik, doğal gaz gibi giderleri Türkiye’deki aynı tüketim miktarları için 500 Euro harcamada bulunsun. Bu şekilde karşılaştırma yapıldığında her iki ÷lkede yaşayan kişilerin aslında elde ettikleri gelirleri ile aynı kalitedeki mal ve hizmetlere sahip olabildikleri gör÷lmektedir. Buradan şu sonuç çıkarılabilir; Türkiye’de 5000 TL ücret alan kişi ile Almanya’da 2000 Euro alan kişi aynı satın alma gücüne sahiptir. ÷lkeler arası kişi başına düşen gelirlerin kıyaslaması yapıldığında aslında üzerinde durulması en önemli nokta bir ekonomilerin satın alma gücü paritelerine göre karşılaştırılmasıdır.*

### 10.3. NOMİNAL GSMH’NİN REEL GSMH’YA ÇEVİRİLMESİ

Ekonomide yapılan analiz işlemlerinde daha doğru karşılaştırmalar yapılması için genellikle reel değerler dikkate alınır. Bu nedenle nominal değerlerin reel değerlere çevrilmesi gerekir. Çevirme işleminden önce işe ilk olarak fiyat endeksi kavramını tanımlayarak başlamak daha doğru olur. Fiyat endeksi, bir ekonomide bir yıllık bir dönemde, belirlenmiş bir mal ve hizmet sepetindeki malların tümünün toplam fiyatını gösteren bir rakamdır. Bu sepet hesaplanırken insanların yaşamı için gerekli olan mal ve hizmetler ağırlık dereceleri dikkate alınarak bir sepet yapılır. Bu listedeki mal ve hizmetlerin bir yıl içindeki fiyat değişimleri izlenir. Fiyat endeksindeki fiyat artışlar enflasyonu gösterir. Başlıca iki türlü hesaplanan fiyat endeksi kullanılmaktadır.

#### 1. Tüketicî Fiyat Endeksi (TÜFE) Diğer bir İfadeyle Perakende Eşya Fiyat Endeksi (PEFE).

TÜFE (PEFE), tüketiciler tarafından günlük hayatta tükettikleri perakende satışa sunulan nihai mal ve hizmetlerden oluşan sepet fiyatı değişiminin gösteren endekstir. TÜFE, bir ekonominin en önemli istatistiki verilerden biridir. Türkiye’de TÜFE değeri TÜİK tarafından aylık olarak bir sonraki ayın hafta sonuna gelmeyen 3. veya 4. günü açıklanmaktadır. 12 ayın TÜFE’sinin toplamı yıllık TÜFE’yi verir. TÜFE’deki değişimleri enflasyon göstergesi olarak kullanır ve manşete çeker. Bu çerçevede TÜFE, *manşet enflasyon* olarak anılmaktadır.

## 2. Toptan Eşya Fiyat Endeksi (TEFE) Diğer bir ifadeyle Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE)

TEFE (ÜFE), bir ekonomide toptan alım satımı yapılan hammadde ve ara mallardan oluşan sepet fiyatı değişimini gösteren endekstir. Türkiye’de TEFE değeri TÜFE değeri gibi TÜİK tarafından aylık olarak bir sonraki ayın hafta sonuna gelmeyen 3. veya 4. günü açıklanmaktadır. 12 ayın TEFE’sinin toplamı yıllık TEFE’yi verir.

Burada GSMH deflatöründen de bahsetmek gerekmektedir.

*GSMH Deflatörü, cari yıl fiyatları ile hesaplanan yani nominal GSMH’ın, baz yıl olarak kabul edilen yılın fiyatları ile hesaplan GSMH’ya oranı şeklinde tanımlanır. GSMH Deflatörü*, bir ekonomide üretilen tüm mal ve hizmet fiyatlarındaki değişimleri izlemek için kullanılır. GSMH Deflatörü, literatürde GSMH Zımmi Fiyat Deflatörü olarak da tanımlanmaktadır.

*GSMH Deflatörü, bir ekonomide bir yıl içinde üretilmiş tüm mal ve hizmetleri içermesi nedeni ile en kapsamlı göstergedir. Bunu bir örnekle açıklamaya çalışalım.*

Örneğin; Türkiye’de Baz yıl olarak 2016 yılı GSMH’sı alınmış olsun. Bu GSMH’nın Nominal değeri 400 milyar TL olsun biz biliyoruz ki bu değer 2016 yılında Türkiye’de üretilmiş olan tüm mal ve hizmetlerin o yıldaki fiyatları ile çarpılıp toplanması ile elde edilmiş, toplam değerdir. 2020 yılında ise Nominal GSMH 600 Milyar TL olarak hesaplanmış olsun. Biz gerçek büyümeyi belirlemek yani Reel GSMH’ya ulaşmak istiyorsak, 2020 yılında üretilen tüm mal ve hizmetlerin miktarlarını 2016 yılı (Baz yılı) fiyatları ile çarpıp toplamamız gerekir. Bunu bu şekilde yaptığımızda karşımıza 480 milyar TL gibi bir rakam çıkarsa buradan şu sonucu çıkarmamız gerekir. Türkiye 2020 yılında 2016 yılına göre %20 büyümüştür. Çünkü 2020 yılında üretilen tüm mal ve hizmetler 2016 yılı fiyatları ile çarpıldığında ancak %20 bir fark ortaya çıkarmıştır. Burada Nominal GSMH 2016 yılından 2020 yılına gelinceye kadar, (4 yıl içerisinde 400 milyar TL den 600 milyar TL ye çıkmış) %50’lik bir artış olmuştur. Bu artışın  $\%50 - \%20 = \%30$ ’u pahalılıktan yani enflasyondan kaynaklanmıştır.

### 10.4. KİŞİ BAŞINA DÜŞEN GSMH VE MİLLİ GELİR

Kişi başına düşen GSMH birçok ekonomide iktisadi refahın ölçüsü olarak kabul görmektedir. Ülkenin para birimi temel alınarak hesaplanan kişi başına düşen GSMH değeri genel Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası ve OECD gibi kuruluşlar tarafından dolar cinsinden değerlendirilir. Bir ülkede kişi başına düşen GSMH değerinin diğer ülkelere göre yüksek olması o ekonomi de refah düzeyinin daha yüksek olduğunu gösterir. Ancak daha önce de bahsedildiği

gibi; kişi başına düşen GSMH ülke insanların refah düzeylerinin kıyaslamada tek başına ölçü değildir. Özellikle o ülkede elde edilen kişi başına düşen GSMH değerinin satın alma gücü (SGP) açısından diğer ülkelerle karşılaştırılması son derece önemlidir.

*Kişi Başına Düşen GSMH=Nominal GSMH / Toplam Nüfus*

*Kişi başına Düşen MG= Nominal MG / Toplam Nüfus*

*Ülkelerin ekonomik göstergeleri tanıtılırken çoğunlukla kişi başına düşen milli gelir kavramı kullanılmaktadır. Nominal GSMH değeri, nominal MG değerinden her zaman daha büyük değerler içerdiği için kişi başına düşen GSMH değeri, kişi başına düşen milli gelirden daha büyüktür.*

2021 yılı için Türkiye’de Kişi Başına Düşen GSMH’ı sını hesaplayabiliriz. Önce aşağıdaki bilgileri inceleyelim:

Türkiye'nin 2020 nominal GSMH'sı 7,2 Trilyon TL

Türkiye'nin 2020 toplam nüfusu 84,680 Milyon kişi

Bu durumda Türkiye’de 2021 yılında kişi başına düşen GSMH değeri (7,2 Trilyon TL / 84 Milyon kişi) işleminin sonucu, yaklaşık, 85,000 TL çıkmaktadır, (2021 yılı için yıllık ortalama dolar kuru 1\$=8,89 TL). Türkiye’de 2021 yılı kişi başına düşen GSMH değeri (85,000 TL / 8,89 TL)=9.561 dolar olarak bulunur.

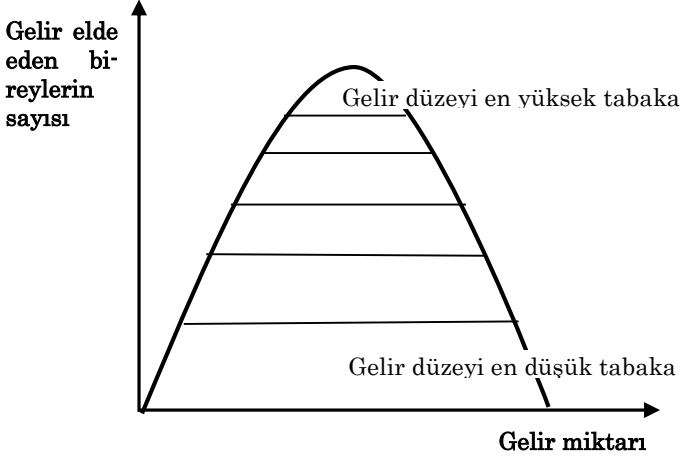
Dünya genelinde nüfusu oldukça kalabalık olan ülkelerde kişi başına düşen GSMH’ın düşük olduğu dolayısıyla halkın refah düzeylerinin de genelde düşük olduğu görülmektedir. Örneğin 1,5 milyara yaklaşan nüfusuyla Çin, toplam GSMH bakımından İsviçre’den kat kat yüksek değere sahip olmasına rağmen halkın refah seviyesi bakımından İsviçre’nin çok gerisindedir.

*Kişi başına düşen GSMH değerini bir ülkedeki refah düzeyini doğru bir şekilde gösterebilmesi için o ülkedeki gelir dağılımının da dengeli dağılması gerekir.* Eğer ülkedeki halk katmanlarının gelirleri arasında çok büyük farklar varsa, GSMH’ın büyük bir kısmı nüfusun küçük katmanına yığılma göstermişse kişi başına düşen GSMH değeri, iktisadi refahı gösteren doğru bir ölçü değildir. *Türkiye gibi gelir dağılımının oldukça dengesiz olduğu ülkelerde kişi başına düşen GSMH, iktisadi refahı bir göstergesi değildir.*

Bir ekonomideki GSMH değeri ve bu değeri ortaya çıkaran kişiler arasında nasıl pay edileceği konusu, Bölüşüm Teorisi adı altında ayrı bir bölümde incelenir. Gelirin bölüşümü ya da dağılımı çok aktüel ve üzerinde çok tartışılan konulardan biridir. Bu konunun analizinde kullanılan iki önemli araç «*Pareto Piramidi*» ile «*Lorenz Eğrisi*» dir.

Pareto analizini ortaya koyan Wilfredo Pareto’ya göre milli gelirin aileler arasındaki dağılımı, hemen her toplumda, piramide yakın bir dağılım modeli

göstermektedir. Bu piramidin tepesinde, en yüksek gelir düzeyine ulaşan az sayıda aileler bulunur. Tepeden aşağıya yani tabana inildikçe her gelir dilimini temsil eden aile grupları genişler. Piramidin tabanında ise gelir düzeyi en düşüktür ve bu dilimdeki aile sayısı en fazladır. Ancak istatistikî çalışmalar piramidin şeklinin ülkeden ülkeye değiştiğini göstermektedir.



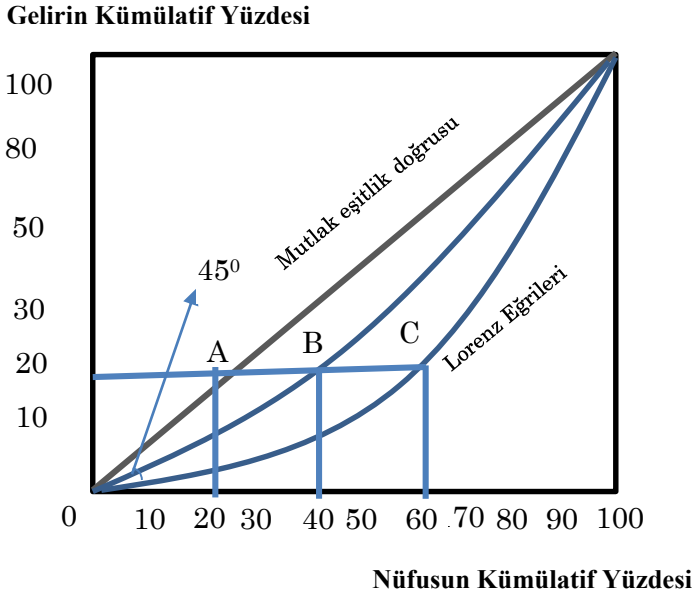
**Şekil: 10.1.** Pareto Piramidi

Bir ekonomide gelir dağılımının ne şekilde olduğunu gösteren bir diğer yöntem de Lorenz Eğrisi yardımıyla yapılan incelemedir. Lorenz Eğrisi, Pareto Piramidine nazaran literatürde daha çok tanınmış ve kendisini daha çok kabul ettirmiş bir yöntemdir.

Lorenz eğrisi şöyle çizilir: Bir x ve y eksenı alınır. Bunlardan x eksenine o ülkenin nüfusunun kümülatif (birikimli) yüzdeleri işaretlenir. Aynı şekilde y eksenine o ülkenin söz konusu dönemde yaratılan gelirin kümülatif yüzdeleri sıralanır. Nüfusun %100'ünü gösteren nokta ile gelirin %100'ünü gösteren noktadan çıkılacak dikmeler K noktasında kesişerek bir kare meydana getirirler. Şimdi eğer bir ülkede gelirin %10'unu nüfusun %10'u gelirin %20'sini, nüfusun %20'si ve sırasıyla gelirin %30'unu nüfusun %30'u şeklinde devam eder.

Sonuçta gelirin %100'ünü nüfusun %100'ü alacak şekilde bir paylaşım kadar ulaşır. Bu ülkede gelirin tamamen eşit şekilde dağıldığını ifade eder. Bu durumda Lorenz Eğrisi kare diyagramının köşegeni şeklindedir. Ancak bu tamamen torik halidir. Pratikte gelir dağılımında ülkeden ülkeye veya aynı ülkede bir dönemden diğerine çeşitli derecelerde olmak üzere eşitsizlikler vardır. Bu durumda Lorenz eğrisinin ortası çukurlaşır ve aşağı sarkar. Eğri köşegenden ne

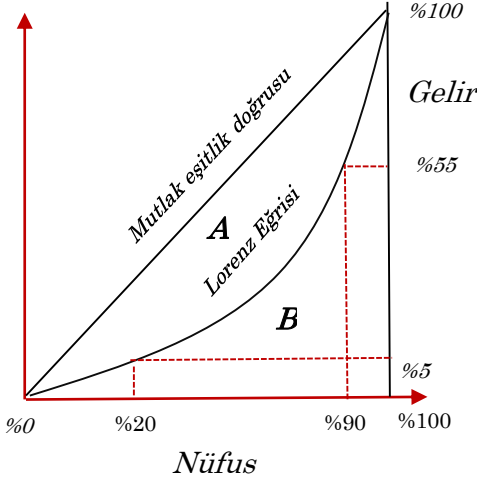
kadar uzaklaşırsa, gelir dağılımındaki eşitsizlikler o derece büyümektedir.



**Şekil 10.2:** Lorenz Eğrisi

Şekil 10.2 de, A noktasında eşit bir gelir dağılımı söz konusu iken yani gelirin %20 sini nüfusun %20 isi tüketirken, B noktasında gelindiğinde gelirin yüzde %20 sini nüfusun %40 tüketmekte, C noktasına gelindiğinde gelirin %20 sinin nüfusun %60'ının tükettiği görülmektedir.





**Şekil 10.3:** Gini Katsayısının Elde Edilmesi Eğrisi

1912 yılında İtalyan Ekonomist Corrado Gini tarafından gelirin eşit dağılıp dağılmadığını ölçmeye yarayan gini katsayısı adı altında bir ölçü ortaya konulmuştur. Bu ölçü 0 ile 1 arasında değerler alan katsayıdır. Bu katsayısı Lorenz mutlak eşitlik doğrusunun altında kalan alanın, lorenz eğrisi altında kalan alan arasında kalan alana oranı olmaktadır.

Gini Katsayısı = A alanı / (A alanı + B alanı) formülü ile bulunmaktadır. Gini katsayısı, 0 ile 1 arasında rakamlar almaktadır. Katsayı sıfıra yaklaştıkça daha adaletli gelir dağılımını, bire yaklaştıkça ise daha adaletsiz gelir dağılımını ifade eder. Bir ülkedeki tüm kişilerin aynı düzeyde gelire sahip olması bir durumda Gini katsayısı sıfır olur. Türkiye’de Gini katsayısı, ilk defa 1987 yılında hesaplanmış, 0.4348 olarak tespit edilmiştir. 2019 yılında bu rakam 0,395 olarak tespit edilmiştir. 2019 yılında en düşük gelir düzeyine sahip yüzde 20’lik nüfus tabakasına ait ortalama gelir ile en yüksek gelir düzeyine sahip yüzde 20’lik grubun ortalama geliri arasındaki fark 7,4 kat olarak tespit edilmiştir. Gini katsayısı “1” e yaklaştıkça, yüksek gelire sahip tabakanın toplam gelirden daha büyük pay aldığını gelir dağılımı adaletsizliğinin arttığını gösterir.

### 10.5. BÜYÜME HIZI

Her ülke ürettiği mal ve hizmet miktarını bir önceki yıla göre daha da arttırmak ister. Bu artış; tarım, sanayi, hayvancılık, maden, baraj, elektrik vs gibi tüm alanlarda olabilir. Burada önemli olan bir önceki yıldan daha fazla üretmektir. Bu yılda elde edilen Reel GSMH’ı eğer bir önceki yılda elde edilen Reel GSMH’dan düşük olursa negatif büyümeden (ekonomik) küçülmeden bahse-

dilir. Bu durumu hiçbir ekonomi istemez. Çünkü bu durum ülkenin ekonomisinde olumsuzlukların yaşandığını ve refah kaybının ortaya çıktığını ifade eder.

*Ekonomik Büyüme, GSMH değerinin reel olarak artmasıdır.* Bir ekonomide Reel GSMH değeri bir önceki yıla göre artmışsa o ekonomi artış oranı kadar büyüme göstermiş demektir. Ekonomideki büyümenin ölçüsü *Büyüme Hızı* kavramıdır.

*Büyüme Hızı Reel GSMH'nın yıllık artış oranıdır.*

*Büyüme Hızı = (Bu Yıl Hesaplanan Reel GSMH – Geçen Hesaplanan Reel GSMH) / Geçen Yıl Hesaplanan Reel GSMH*

Buna Türkiye'nin 2021 yılının büyüme hızını şöyle hesaplanır.

2021 yılının reel GSMH = 7,2 Trilyon TL

2020 yılının reel GSMH = 6,8 Trilyon TL

2021 yılı Büyüme Hızı =  $(7,2 - 6,8) / 6,8 = 0,0588$  yani %5,88 olarak bulunur.

Ekonomini büyümesi; daha fazla mal ve hizmet üretimi, istihdamın artması, işsizliğin azalması, kapasitesinin artması ve gelirin anlamına gelir. Bu nedenle siyasi iktidarlar gelecekle ilgili ekonomi planlarında ekonomini büyümesini hedef alır. Büyüme hızı eksi değerde olabilir. Bu durumda ekonomi küçülüyor demektir. Büyümenin tersi durumlar ortaya çıkar. Bu hiçbir ekonominin istediği bir durum değildir.

## ONBİRİNCİ BÖLÜM

### İSTİHDAM

#### 11.1. İSTİHDAM İLE İLGİLİ KAVRAMLAR

İnsanlar ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmete ulaşmak için emeklerini arz eder. Bu emeklerini arz ederken kas güçlerini, yeteneklerini, tecrübelerini, bilgi ve becerilerini ortaya koyar. Ekonomilerde beşeri sermaye olarak kabul edilen emek faktörü üretimin olamazsa olmazdır. Bu emek arzı, hizmeti karşılığında ücret olarak adlandırılan geliri elde eder. Bir ekonomide işsizlik oranını düşük olması istenilen bir durumdur. Bu nedenle siyasi iktidarlar işsizlik oranını azaltacak politikalar üretir. İşsizlik oranının yüksek olması halkın refah seviyesini düşürmekle birlikte toplumda huzursuzluklar, geçim sıkıntısı, suç işleme oranlarında artışlar, artan boşanmalar gibi birçok olumsuz durumlara neden olur. Siyasi iktidarlar işsizliğin ortaya çıkaracağı olumsuz durumları azaltmak için; işsizlik sigortaları, sosyal yardımlar, dayanışma fonları gibi uygulamalar yapmaktadır. İşgücü ile ilgili birçok kavram kullanılmaktadır. Herhangi bir kavram karışıklığına neden olmamak için aşağıdaki temel kavramlardan açıklanmıştır.

**1. İstihdam:** Bir kişinin bir işte veya görevde sürekli ve tam zamanlı olarak çalıştırılmasıdır. Bu çalışanların sayısı aynı zamanda o sektörde istihdam edenlerin sayısını ifade eder.

**2. İşsiz:** Yetişkin olup, işi olmayanlar ile cari fiyat düzeyinde çalışmak istediği halde iş arayıp bulamayanlara denir.

**3. İşgücü ya da (emek gücü):** Çalışmakta olanlar ile ve işsizlerin toplamıdır.

**4. İşsizlik Oranı: bir ekonomideki işsizlerin toplam sayısının işgücü sayısına bölünmesi sonucu ortaya çıkan rakamın yüzde olarak ifade edilmesidir. İşsizlik Oranı (U) = (İşsiz Sayısı/ İşgücü Sayısı)x100 dır.**

**5. İşgücüne Katılım Oranı:** Bir ekonomideki mevcut işgücünün çalışabilecek nüfus oranına da işgücüne katılım oranı denir.

Türkiye’de işsizlik oranı TÜİK tarafından hesaplanır. TÜİK, işsizlik oranını “İşsiz nüfusun işgücü içindeki oranı” şeklinde tanımlamaktadır.

### 11.2. TAM İSTİHDAM

Bir ÷lkede mevcut olan üretim faktörlerinin tamamı kullanılıyor ve ekonomiyeye katkı sağlıyorsa, o ÷lkenin ekonomisi tam istihdamdadır. Tam istihdam durumu her ekonomi için istenilen hedef politikadır. Tam istihdamda olan bir ekonomide piyasa koşulları içindeki ücret düzeyinde çalışmak isteyen emek arz edenlerin iş bulabildiği ve bu düzeyde emek talebi de emek arzını karşılayabilir durumdadır. Tam istihdam koşullarında ÷lkenin mevcut sermaye malları, stoklar tamamen üretime katılmış durumdadır. Fabrikalar tam kapasitede çalışmakta, ekilebilir arazilerinin hepsi ekilmekte, çıkarılabilir madenlerinin tamamı çıkarılabilir, akarsuları, gölleri, denizleri ve ormanları gibi tüm mevcut doğa potansiyelinden yararlanılmaktadır. Tam istihdam durumunda atıl kapasite ve eksik istihdam yoktur. Dünyada tüm kaynaklarının tamamını kullanabilen, gerçekte tam istihdama ulaşmış hiçbir ÷lke yoktur. Bu nedenle tam istihdamda olduğu varsayılan gelişmiş ÷lkelerde dahi düşük seviyelerde de olsa işsizlik gör÷lmektedir. Tam istihdam halinde olduğu kabul edilen bir ekonomide ÷lke, sahip olduğu mevcut teknoloji düzeyi ile tam kapasitede üretim yapıyor demektir.

Tam istihdama ulaşan yani kaynaklarının tamamını kullanabilen ekonomilerde diğer bir sorunda faktörlerinin en verimli olabileceği ve üretime en fazla katkıyı yapabileceği yerlerde kullanılmamasıdır. Bir ekonomide işsizliğin doğal işsizlik seviyesine getirildiğini yani tam istihdam koşullarının sağladığı varsayalım. Ancak tam istihdamı sağlayan işgücünün ekonomiyeye en verimli olabileceği alanlarda çalışıp çalışmadığı önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Eğer bir ziraat mühendisi ilkokul öğretmenliği yapıyorsa, bir sigortacı pazarcılık yapıyorsa, ekonomide emek adı verilen bu kaynağın israfı söz konusu olup kaynağın etkin bir şekilde yerinde kullanılmadığı sorunu gündeme gelmektedir.

### 11.3. EKSİK İSTİHDAM

Eğer bir ekonomi tam istihdam durumunda değilse yani tüm kaynaklar kullanılmıyorsa eksik istihdam durumu söz konusu olur. Bu durumda üretim faktörlerinin bir kısmı üretime katılamamaktadır veya eksik katılım sağlamaktadır. Birçok ÷lke ekonomisinde tam istihdam durumuna ulaşmak çok zordur. Bu nedenle çoğu ÷lke ekonomileri eksik istihdam koşullarında faaliyetlerini sürdürmeye çalışmaktadır. Tam zamanlı çalışmak istediği halde saatlik veya yarı zamanlı çalışmak zorunda kalan kişiler eksik istihdam içerisinde yer alır. Eksik istihdam içerisinde

yer alan kişiler ulusal ve uluslararası istatistik verilerinde işsiz olarak değerlendirilmez. Ancak bir ülkede eksik istihdam oranının yüksek olması, işgününün verimliliğinin düşük olduğunu ifade eder.

#### 11.4. AŞIRI İSTİHDAM

Bir ekonomide emek arzı emek talebini karşılayamıyorsa aşırı istihdam söz konusudur. Aşırı istihdam durumunda üreticiler mevcut talebi karşılamak için kapasitelerinden fazla çalışmakta daha fazla mal ve hizmet üretmektedir. Bunun için de daha fazla emek faktörü talep edecektir. Aşırı istihdam durumunda reel ücretler düşer. Aşırı istihdam sorununa genelde gelişmiş ülkelerde karşılaşılr.

#### 11.5. İŞSİZLİK VE TÜRLERİ

Bir ekonomideki üretim faktörlerinin tamamının kullanılmaması durumunda eksik istihdam söz konusudur. Aslında işsizlik, üretim faktörlerinin temel unsurlarından biri olan emekle ilgili olmakla birlikte üretimin tümünü etkilediği için üzerinde detaylı araştırmalar yapılması gereken konudur. Gerçi, emek faktörünün boşa kalması durumu ile diğer üretim faktörlerinin boşa kalması durumuyla ortaya çıkan üretim kayıpları sürekli ilişki içindedir. Ancak işsizlik sadece üretim kaybı değil; sosyal, siyasal ve ahlaki birçok olumsuz durumlara sebep olmaktadır. Bu nedenle işsizliğin giderilmesi günümüz ekonomilerinin çözmek olduğu sorunların ana hedeflerinden birisidir.

İşsizlik, toplumsal ve kişisel açıdan birçok olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Özellikle az gelişmiş, gelişmekte veya sosyal güvenlik kurumlarının gelişmediği ekonomilerde işsizlik, toplumda ve ailede huzursuzluk kaynağıdır. İşsizlik, insanlarda işe yaramazlık psikolojisi ve kıskançlık hissi yaratır. Bir ekonomide işsizliğin artması ile üretim katılmayan kişi sayısının artması durumunu ortaya çıkarır. Daha önce üretim içinde kişilerin de üretmeden tüketen gruba katılmasına neden olur. Bu durum çalışan nüfusun bakacağı insanların sayısını artırır. Üretken yatırımlar için ayrılan fonların tüketime gitmesine, ekonomide büyümenin ve kalkınmanın yavaşlamasına sebep olur.

İşsizlik türleri; *İrادی, Gayri İrادی, Friksiyonel, Konjonktürel, mevsimlik, yapısal, teknolojik, gizli ve doğal işsizliktir.*

##### 11.5.1. İrادی İşsizlik

Cari ücret düzeyinde ve çalışma koşullarında iş bulabilecekken, bu koşullarda dahi çalışmak istemeyenlerin kendi iradeleri ile çalışmak istememesi durumunda ortaya çıkan işsizlik türüne *iradi işsizlik* denir. Bu tür işsizlik içinde bulunanlara aslında piyasa koşullarına göre iş ve ücret

vardır. Ancak bunlar piyasa koşullarına göre daha fazla ücret ve daha iyi çalışma koşulları istemekte bu nedenle işsiz kalmaktadır. kendi istek ve iradeleri ile işsiz kalmaktadırlar. Bu işsizliğin nedenini, kişinin çalışması karşılığında elde edeceği ücrete ihtiyacı olmaması, tembellik, zenginlik kompleksi gibi sosyolojik ve psikolojik faktörler oluşturur. Çalışma hevesine ve disiplinine sahip olmayan kimseler sudan bahanelerle işi terk etmektedirler. Doğunun “bir hırka, bir lokma” felsefesi gibi insanın asgari ihtiyaçlarını giderecek bir gelire yaşamasını özendiren görüşler de iradi işsizliğin gelişeceği ortamı hazırlamaktadır. Çalışmanın, ticaretle uğramanın ayıp sayıldığı ve hor görüldüğü toplumlarda bu tür işsizliğin küçümsenmeyecek boyutlara ulaştığı görülmektedir.

İradi işsizliğe yol açan ekonomik neden, kişi ya da ailenin gelir talebinin esnekliğinin yüksek olmasıdır. Bir kişinin, belli bir süre çalışması sonucunda elde ettiği gelir, yaşadığı ekonomi içerisinde gelirini elde ettiği sreden çok fazla süre için giderlerini karşılamaya yetiyorsa ve kişinin daha fazla kazanma gibi isteği yoksa kişi çalışmak istemeyebilir. Yine aynı şekilde kişi aileden zenginse bu kişi çalışmak istemeyip, ailesinden kalan serveti ve gelir tketererek iradi işsizlik içinde kalabilir. İradi işsizlik çoğunlukla gelişmiş ekonomilerde görülür.

### 11.5.2. Gayri İradi İşsizlik

Yetişkin kişilerin, yaşadıkları ülkedeki mevcut cari ücret düzeylerinde ve yasal çalışma koşullarında iş arayıp da bulamamasına gayri iradi işsizlik olarak adlandırılır. Günümüzde işsizlik denildi mi aslında ilk akla gelen işsizlik türü budur. Kimi ekonomilere bu tür işsizlik içinde yer alanların cari fiyat düzeyinden daha düşük bir ücret düzeyinde çalışmayı kabul etmelerin de dahi bu işsizlik türünü kaldırılamadığı bilinmektedir. İktisadi literatürde, Klasik ve Neo Klasik iktisatçılar bu tür işsizliği kabul etmez. Kişilerin ekonominin döngüsü içinde emek arzının emek talebini daha düşük ücretle karşılamaya razı olacaklarını ve böylece bu işsizliğin ortadan kalacağını savunur. Çünkü onlara göre emek arzı ücretin artan, bir fonksiyonu, emek talebi ise ücretin azalan bir fonksiyonudur. Bazı kişilerin, arz ve talebin eşitlendiği yerde oluşan denge ücretinin üzerinde ücret istemeleri, onların işsiz kalmalarına neden olmaktadır. Mevcut şartlara uyulduğu takdirde, arz ve talep dengeyi sağlayacağından gayri iradi işsizlik söz konusu olmayacaktır.

İşsizliğin daha çok gayri iradi bir şekilde olduğunu yani işsizlerin istek ve iradeleri dışında böyle bir işsizliğin ortaya çıktığını asıl açıklayan

ve konuyu derli toplu inceleyerek “gayri iradi işsizlik” kavramını kullanan iktisatçı ise J.M. Keynes'tir. Keynes'e göre, gayri iradi işsizliğin nedeni talep yetersizliğidir. Eğer bir ülkede belli bir dönemde üretilenlerin o dönem içinde tamamının piyasa içinde tüketilmemesi durumunda, piyasadaki mevcut toplam talebin yetersiz olduğunu ortaya koymaktadır. Bir takım harcamalarla toplam talep artırıldığı takdirde piyasadaki mevcut mallar talep görecek, firmalar ürettikleri malları sattıkları için emek talep edecek ve gayri iradi işsizlik ortadan kalkacaktır.

### 11.5.3. Friksiyonel İşsizlik (Geçici, Arzî İşsizlik)

Bu işsizlik türüne geçici veya arzî işsizlik de denir. Üniversiteyi yeni bitirmiş iş arayanların işsizliği bu işsizlik türü içerisinde yer alır. Mevcut işini beğenmeyip daha yüksek ücret veya daha iyi çalışma koşulları elde etmek amacı işini bırakarak iş arayanlarda bu işsizlik türü içindedir. Emegün arzı ve emegün talebi arasında ortaya çıkan kısa süreli dengesizlikler ve organize edilmemiş emek piyasası friksiyonel işsizliğin ana sebebidir. Emek sahiplerinin ve emek talep eden müteşebbislerin emek piyasası hakkındaki bilgi eksiklikleri, işgücündeki mobilite eksikliği, gibi birçok teknik sebepten emek talebinden emek arzına akımın yavaşlaması gibi nedenler arzî işsizliğe yol açmaktadır.

Bir ekonomide, bazı kişiler iş ararken, bazı müteşebbisler çalışacak işçi arıyordur. Ülkede bu tür sorunları çözmek için kurulan İş ve İşçi Bulma Kurumları gibi organizasyonlar iyi çalışıyorsa, emek arz ve talebinin karşılaşması mümkün olabilir. Böylece, friksiyonel işsizliğin oranı düşebilir, fakat hiçbir zaman tamamen yok edilmez. Çünkü her ekonomide mevcut işini bırakıp, başka iş arayanlar olabilir. Klasik iktisatçılara göre; emegün arz ve talebi dengeye gelinceye kadar geçen süre içinde birçok dalgalanma olacaktır. Bu nedenle, friksiyonel işsizliğin dalgalanma için ortaya çıkacağını, dalgalanma sona erdiğinde ise ortadan kalkacağını savunmaktadır.

### 11.5.4. Konjonktürel İşsizlik

Ekonomik hayat her zaman aynı faaliyet düzeyini devam ettirmekte ve sürekli bir değişim içerisinde bulunmaktadır. Ekonominin genişlediği ve canlı olduğu bir dönemin arkasından kimi zaman durağanlaştığı işlerin azaldığı, toplumun gelir ve refah düzeyinin düşmeye yüz tuttuğu dönemlerin geldiği görülmektedir. İşte ekonomide yaşanan bu çıkışlı inişli dalgalanmalara “konjonktür hareketleri” denilmektedir. Ekonomide tam istihdama koşullarına yaklaşıldığı, yatırımların arttığı,

sermayenin daha verimli olduğu, ¼lke parasının istikrar kazandığı, üretim ve tüketim hacminin genişlediği dönemler, *yüksek konjonktür* dönemidir. Bunun tam aksine tam istihdama koşullarından uzaklaşıldığı, yatırımların azaldığı, sermayenin verimsiz olduğu, ¼lke parasının değer kaybettiği, üretim ve tüketim hacminin daraldığı dönemler *alçak konjonktür(depresyon)* dönemidir.

Ekonomide faaliyetlerin azaldığı, bu *alçak konjonktür* döneminde üretim faktörleri düşük kapasite de kullanıldığı gibi, çalışmak isteyenler iş bulamaz ve dolayısıyla istihdam edilemez. Bu alçak konjonktür dönemi sürdükçe bundan kaynaklı işsizlik de uzun bir süre devam edebilir. Talebin daralmasıyla ürettiği mal ve hizmetleri satamayan sektörler ve kurumlar üretimlerini kısma yoluna gider. Bu nedenle binlerce çalışan kitle açıkta kalır. Ekonomide işten çırakmalar ve dolayısıyla işsizlik oranı artar. İşten çıkarılan çalışanların gelirleri azaldığından toplam talep daha da azalır. Bu durum, alçak konjonktür döneminden kurtulacak politikaların uygulanması durumunda belli bir süre sonra ortadan kalkar. Bazen yüksek konjonktür dönemlerinde de işsizliğin ortaya çıkabildiği görülmüştür. Bunun nedeni, yapılan yatırımları sonucu üretilen mal ve hizmetlerin, ekonomideki talepten çok fazla olmasıdır. Konjonktürel, işsizliğe daha çok, gelişmiş ¼lkelerde rastlanır Konjonktür dönemsel olduğu için, Konjonktürel işsizlik de geçicidir, fakat yaygın bir etkiye sahiptir.

#### 11.5.5. Mevsimlik İşsizlik

Ekonomideki birçok üretim faaliyeti, mevsimlere göre değişiklik gösterir. Mevsim değişmeleri ile birlikte iktisadi hayattın birçok alanında da üretilen mal ve hizmet miktarında bununla birlikte çalışan sayısında değişimler görülmür. Tarım ve inşaat sektöründe mevsimlik işsizlik sıkça görülmür. Bunun aksine tarım ve inşaat faaliyetlerinin yoğun olduğu mevsimlerde ise çalışan bulamama sıkıntısı ile karşılaşılır. Bu mevsimsel farklılıklardan kaynaklı dalgalanmalar yalnız tarım ve inşaat sektörüne bağlı kalmayarak; turizm, ulaştırma vb. gibi diğer faaliyet alanlarına da görülmür.

Bazı sektörlerde stok hareketleri mevsimlik işsizliği, kısmen giderebilir. Yazın plaj elbisesi satan mağazalar, kışın yünlü elbiseler satarak faaliyetlerini sürdürebilir. Bazen de, işçiler yer değiştirerek aynı meslekte çalışabilirler veya başka mesleklerde çalışırlar. Yazın tarlada çalışan tarım işçileri, kışın çırcır, zeytinyağı, incir, şeker fabrikası gibi yerlerde çalışabilirler. Fakat bu telafi edici önlemlerin doğal ve teknik sebepler



yüzünden mümkün olmadığı haller vardır. Mesela yolların karlarla kapıldığı ve uzunca bir süre açılmadığı bazı, ülkelerde ulaştırma faaliyetleri ve buna bağlı olarak diğer faaliyetler de zayıflar. Teknolojik gelişmeler ve değişen sosyal alışkanlıklar, gelişmiş ülkelerde mevsimlik işsizliği, önemli bir sorun olmaktan çıkarmıştır. Seracılığın gelişmesi ile kışın sebze tarımı yapılabilen, turistik oteller kışları kapalı ve ısıtılmalı havuzlarla hizmet verilebilmekte, soğuğa dayanıklı betonlarla ve ısıtma sistemleri ile kış mevsiminde inşaat yapılabilir. Ancak fındık, çay gibi hasadı belli aylarda yapılabilen sektörlerde mevsimsel işsizlik önemi korumakta, hasat mevsimi yoğun çalışanlar, hasat sonrası işsiz kalabilmektedir.

#### 11.5.6. Yapısal İşsizlik

Bu işsizlik türü "*Strüktürel*" veya "*Bünyevi*" işsizlik olarak da bilinmektedir. Bir ekonominin temel yapılarında ve toplam talebin zaman ve teknolojiye uymaması nedeniyle meydana gelen değişimlerin sebep olduğu işsizlik türüdür. Ekonomideki sektörlerin ürettiği mal ve hizmetlere karşı olan toplam talep zamanla azalır, bu sektörlerin satışları düşer, karları azalır, sektörler işçi çıkarma yoluna gider. Sanayi ve tarım sektörlerindeki sermaye stokunun kısıtlı hale gelmesi, mevcut fabrika ve tesislerinin hızlı nüfus artışı karşısında herkese iş sağlamaması bu tür işsizliğe neden olur. Değişen tüketim alışkanlıkları karşısında mevcut üretim modellerinin yapısının değişmemesi bu tür işsizliğe neden olabilmektedir.

*Bu yönüyle yapısal işsizlik, talebin yapısının değişmesinden meydana gelen bir işsizlik olarak da bilinmektedir.* Günümüzde emaye ve çelik mutfak eşyalarının yoğun olarak talep görmesi ve kullanılmaya başlaması, geçmişte bakır ve alüminyum mutfak eşyası üreten fabrikaları ve bu çalışanlarını işsiz bırakmıştır. Buna benzer örnekler çoğaltılabilir. Yapısal işsizlik, ülke ekonomisinin yapısındaki işleyiş ve uygulama bozukluklarından da ileri gelebilir. Yapısal bozukluklar kısa sürede giderilemeyeceğinden, işsizlik de kronik bir hal alabilir. Esasen az gelişmiş ülkelerdeki işsizlik daha çok yapısal nedenlere bağlı olduğu için kroniktir.

#### 11.5.7. Teknolojik İşsizlik

Mal ve hizmetlerin üretimde, insanın yerine makinelerin geçmesi, birçok faaliyet alanında çalışanları işsiz bırakmaktadır. İşte teknolojik gelişmelerin ortaya çıkardığı bu işsizlik, teknolojik işsizliktir. Geçmişte bilek ve kas gücüyle yapılan ekin biçme, odun kesme ve kırma, yük taşıma, beton karma, halı dokuma gibi işlerin günümüzde makinelerle yapılıyor

olması birçok sektörde çalışanları işsiz bırakmaktadır. Bilhassa teknoloji ile gelişen “otomasyon” adı verilen sistemlerin üretim proseslerinde yer alması, birçok kişinin uzun sürede, hata payı yüksek olarak yapabilecekleri işleri; makineler kısa sürede, daha az hata payı ve maliyetle yerine getirmektedir. Bu nedenle teknoloji karşısında emeğin kas ve adale gücünün rekabet şansı yok olmuştur.

Teknolojik gelişmeler birçok sektörde, özellikle kısa dönemde istihdamı azaltıcı etki gösterir. Uzun dönemde ise yatırımların karlılığını artırdığından istihdamı artırıcı bir rol oynar. Örneğin, tarımda makineleşmeye geçilmesi ile geçmişte bilek ve kas gücüyle bu sektörde çalışanlar kısa dönemde işsiz kalmıştır. Fakat, uzun dönemde ise traktörler ve ekipmanları için gerekli bakım istasyonları, tamiri atölyeleri, lastik fabrikaları, ekipman imalathaneleri yapılarak işsiz kalanlar burada istihdam edilmiştir. Burada, önemli bir paradoks, örneğin; traktör lastik tamir atölyesi açacak kişinin bu işi yapabilmesi için makineye ihtiyaç duymasındır. Kısaca işsizliği önlemenin yolu daha fazla makineleşmekten geçmektedir.

#### 11.5.8. Gizli İşsizlik

Üretimde çalışanlar gibi yer alıp, ancak üretime katkısı olmayanların oluşturduğu işsizliğe *gizli işsizlik* denir. Bu işsizlik, daha önce bahsedildiği işsizlik türlerinden çok farklıdır. Çünkü çalışan gelir elde eden kişinin işsiz olduğu belli değildir. Herkes belli bir iş yapmak için faaliyet göstermekte, fakat bunların bir kısmı toplam üretime bir katkıda bulunmamaktadır. Diğer bir ifadeyle *gizli işsizlerin üretime katkısı olmadığı için marjinal verimliliği sıfırdır*.

Gizli işsizlik, genellikle tarım sektöründe görülür. Kamu kurumları ile birlikte diğer sektörlerde de gizli işsizlik görülmekte ancak ağırlığını en fazla tarım sektöründe göstermektedir. görülmekle beraber, ağırlığını bu sektörde hissettirmektedir. Tarım sektöründe çalışan işçilerin başka sektörlerle transferinin zor olması gizli işsizliği artırmaktadır. Üretim teorisi açıklanırken, sanayi sektöründe de bu tür işsizliğin üretim sürecinde ortaya çıktığı, marjinal verimliliği sıfır olan işçilerin üretim maliyetlerini de artırdığı izah edilmektedir. Bir ekonomide üretilmekte olan mal ve hizmetlerin üretim maliyetlerini düşürmek için marjinal verimliliği yüksek işçilerin çalıştırılması gerekir. Marjinal verimliliği sıfır ve negatif olan işçilerin çıkarılması gerekir.

### 11.5.9. Doğal İşsizlik

Bir ekonomi tam istihdam durumunda dahi olsa ekonomide işsiz bulunabilir. Bu işsizler doğal işsiz olarak nitelendirilir. 1975 yılında Modigliani NAIRU tarafından ortaya konan doğal işsizlik kavramı, NAURİ işsizlik olarak da adlandırılmaktadır. Bu işsizlik ortanı gelişmiş ekonomilerde, oldukça düşük oranlarda olurken az gelişmiş ekonomilerde oldukça yüksek çıkmaktadır. Bu işsizliğe enflasyon oranını artırmayan işsizlik de denir. Makro iktisadın temel konuları arasında yer bu işsizlik türü, uzun dönemli işsizlik olarak da bilinir. Doğal işsizlik, geçici ve yapısal işsizliğin toplamından oluşur. İşsizliğin, tüm piyasalarda denge koşulu yerine getirilmesine karşın görülen türü olarak bilinmektedir. Doğal işsizlik seviyesinde ekonomi 'tam istihdam seviyesinde' olarak düşünülebilir.

### 11.6. İŞSİZLİKLE İLGİLİ GÖRÜŞLER

19. yüzyıl ve 20. yüzyılın başlarında (Alfred Marshall, John Stuart Mill ve A.Cecil Pigou gibi) Klasik iktisatçılar bir ekonomide tam istihdam koşullarının oluşması devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiğini savunur. Bu iktisatçılar, işgücünün kimi zaman eksik istihdamda olabileceğini, yani ekonomide işsizliğin kimi zaman doğal işsizlik oranı olarak artabileceğini kabul etmektedir. Ancak tam istihdam düzeyinden uzaklaşan bu işsizlik oranı artışının geçici olduğunu ve süreç içerisinde piyasa mekanizması ile tam istihdamın yeniden eski durumuna geleceğini savunmaktadır. John *Mayrand Keynes ise bu yaklaşıma karşı çıkmaktadır. Keynes'e göre ekonomi tam istihdam durumunda değilse, devlet bu sorunu çözmek için elindeki politika araçlarını kullanır. Böylece devletin müdahalesi ile tam istihdam sağlanır.*

19. Yüzyıl ortalarında Fransız iktisatçısı John Babiste Say, Keynesyenin müdahaleci yaklaşımına karşı çıkmaktadır. John Babiste Say tarafından öne sürülen *Say kanununa göre; her arz kendi talebini yaratır.* Say'a göre belirli bir miktardaki mal ve hizmetin üretimi ile bu üretilen mal ve hizmeti satın almaya yeten geliri ortaya çıkarır. Üreticiler, üretim sürecinde üretime katılan faktörlere ödedikleri para miktarı üretilen mal ve hizmetlerin değerine eşit olmak zorundadır. Bu nedenle, **Say kanununa göre her arz kendi talebini yaratmaktadır.** Ancak bu sürecin tam olarak işlemlerini bozan kimi iktisadi olgular bulunabilir. Örneğin; üretim faktörü sahipleri gelirlerinin hepsini harcamayıp tasarrufa giderlerse, piyasadaki ürünlerin tamamını satın almaya yetecek gerekli harcama gerçek-

leşmeyebilir. Klasik iktisatçılar böyle bir durum karşısında, tasarruf edilen her liranın yatırıma dönüşeceği herhangi kaybın söz konusu olmadığını vurgulamaktadır.

Klasik iktisatçılar ücretlerin tam esnek bir yapıya sahip olduğunu kabul etmekte ve bunun işçiler arasındaki rekabet sonucu olarak ortaya çıktığını savunmaktadır. İşgücü arasındaki rekabet sonucu ortaya çıkan ücretler, çalışmak isteyen herkesin iş bulabileceği bir düzeye gelir ve tam istihdam gerçekleştirir. Rekabet koşullarının işleminin doğal bir sonucu olarak, ekonomideki her türlü fiyat (mal ve hizmet fiyatları, ücretler, faiz oranı gibi) gerek artma yönünde, gerekse düşme yönünde tam esnektir.

### *Klasik Görüşün Eleştirisi*

1929 yılında dünyada yaşanan Büyük Buhran, klasiklerin görüşlerinde aksayan bazı unsurları ortaya çıkarmıştır. Buhranda milyonlarca ekonomilerdeki durgunluk uzun sürmüş, milyonlarca kişi uzun süre işsiz kalmıştır. Klasiklerin savunduğu, işsizliğin geçici bir süre olacağı tezini sekteye uğratmıştır. Keynes ve onu izleyen iktisatçılar; klasik görüşün bu yönüyle yanlış ve temelinde eksikler bulunduğunu öne sürmüştür. Keynes'e göre, bir ekonomide yatırım ve tasarruf yapan ekonomik birimler aynı olmayabilir. Yatırım yapanlarla tasarruf yapanların gerekçeleri farklı olabilir. Genel olarak ekonomilerde; tasarrufların büyük miktarı hane halkları tarafından gerçekleştirilirken, yatırımların büyük miktarı firmalar tarafından gerçekleştirilir. Hane halkları tarafından yapılan tasarrufların, firmalar tarafından yapılması planlanan yatırımlara eşit olacağını garanti yoktur.

Keynes ve onu savunan iktisatçılar, klasik iktisatçılar tarafından öne sürülen "*ücretler ve fiyatlar tam esnektir" varsayımının gerçekçi olmadığını savunmuştur*. Bu eleştiriye göre, ekonomilerde ücretler ve fiyatların esnek olmasını engelleyen çok sayıda faktör bulunmaktadır. Bu nedenle piyasalar tam rekabetçi yapıdan uzaklaşmaktadır.

## ONİKİNCİ BÖLÜM

### PARA

#### 12.1. PARANIN TARİHİ

İnsanlar yerleşik yaşam düzenine geçmeden önce tüm gereksinimlerini kendileri karşıladıkları için paraya gereksinim duyulmamaktadır. İnsanların yerleşik yaşam düzenine geçmesiyle (Neolitik) malların değerinin ölçülmesi veya diğer malların karşısındaki değerlerinin belirlenmesi önemli hale gelmektedir. Dolayısıyla para, yerleşik düzenin en önemli ihtiyaçlarından biri olmaktadır. İlk yerleşik toplumlarda içerisinde malın mala takası yıllar boyu kullanıldığı bilinmektedir. Takas işlemlerini kolaylaştırmak için kullanılan bu mal para sistemi, insanlık tarihinin en ilginç icadı olan mallarından biridir. Çok eski dönemlerde en yaygın olarak kullanılan mal paranın inek olduğu kayıtlarda geçmektedir. Para kelimesi Latince de inek anlamına gelen pecun sözcüğünden türetilmektedir. Geçmiş tarihte buğday, mısır, deri, fildişi, kılıç, bıçak ve hatta kölelerin çeşitli dönemlerde ve çeşitli yerlerde para olarak kullanıldığına dair belgeler bulunmaktadır. Bu örneklerde para olarak kullanılan nesnelere reel olarak bir değeri bulunmaktadır. Ancak bu özellik, geçmişte para olarak kullanılan tüm nesnelere için geçerli olmamaktadır. Örneğin deniz kabukları ve balina dişlerinin pratikte ihtiyaçları gidermede kullanımının çok sınırlı olmasına rağmen, bu nesnelere farklı medeniyetlerde uzun bir süre para olarak kullanıldığı görülmektedir.

Tarihi kayıtlara göre ilk metal paranın Lidya medeniyeti tarafından icat edildiği bilinmektedir. Lidya kralı Gyges tarafından M.Ö. 7. Yüzyılda Anadolu'nun Ege bölgesinde, altın ve gümüş alaşımından, yumurta ovalliğinde, birbirine eşit külçeler bastırılmaktadır. Lidyalılarca basılan, adına sikke denilen bu paraların bir yüzünde Lidya krallığının simgesi olan aslan ve boğa motifi diğer yüzünde, paraya ait değeri gösteren işaretler bulunmaktadır. Lidyalılar, o dönemde zengin bir ekonomiye ve zengin bir kültüre sahiptir. Başta Yunan medeniyeti olmak üzere batı medeniyetleriyle çok sıkı ticari ilişkilerde bulunmaktadır. Bu ticari ilişkiler zamanla Lidya parasının batı medeniyetleri tarafından kabul ve kullanımını sağlamaktadır. Yunan medeniyeti tarafından özellikle gümüş maddeninden yapılan ve Lidya parasına benzer para basıldığı görülmekte-

dir. İlerleyen zaman içerisinde Yunan başkenti Atina, içerisinde bulunduğu ticari piyasa, demokratik yapı ile gümüş para üretiminin merkezi haline gelmektedir. Çinlilerin, M.Ö. 2. yüzyılda hayvan derilerinden para yaptıkları, M.S. 9. yüzyılda ise kâğıttan yapılan paraları kullandıkları tarihi kayıtlarda yer almaktadır.

Mallar arasında mübadelenin gerçekleşebilmesi, tarafların her birinin alacağı mal ve hizmetin, vereceği mal ve hizmetten daha faydalı olduğuna inanması ve bunu kabul etmesiyle mümkün olmaktadır. Diğer taraftan, mübadeleye konu olan mal ve hizmetler kolay bir şekilde parça veya birimlere bölünemediğinden, bu mallar arasında kıymet eşitliğinin sağlanması zor olmaktadır. Paranın icadı bu zorlukları ortadan kaldırmaktadır. Para olarak değerli madenlerin kullanılması zaman ve yer bakımından farklılık arz etmektedir. Paranın tarihi geçmişi üzerine yapılan araştırmalarda farklı uygarlıklarda farklı şekillerde çeşitli madenlerden (altın, gümüş, demir, bakır, nikel, tunç, kalay vb.) yapılmış paraların, uzun süre kullanıldığı görülmektedir.

18. yüzyıla değin birçok gelişmiş medeniyette para sisteminin temelini, gümüş paralar oluşturmaktadır. O zamanlarda gümüş sikkelerin ağırlığı ve ayanı parayı basan devlet tarafından belirlenmektedir. Gümüşten yapılan sikkeler, uzun yıllar paranın temel ölçü birimi olmaktadır. Yine o dönemlerde altından yapılan altın sikke olarak nitelendirilen paralar bastırılrsa da, bu sikkeler sadece altının külçe değeri üzerinden işlem görmektedir. Gümüşten yapılan para ile altından yapılan para arasındaki değer oranı ise serbest dalgalanma sürecine bırakıldığı bilinmektedir. Geçmişte bazı ülkelerde, devlet haricinde özel kişilere de altın ve gümüş sikke kestirme hakkı verildiği görülmektedir. Bu kişilerin, altın ve gümüş madenlerinden kestirdikleri sikkelerin değeri devlet tarafından kestirilen sikkelerle aynı olmaktadır. Yani ödeme ve satın alma güçleri eşit olmaktadır. 17. yüzyıl içerisinde altın ve gümüş sistemleri dünyanın birçok ülkesinde yaygın olarak kullanılmakta iken, ilk temsili paraların sarraflar tarafından tedavüle çıkartıldığı görülmektedir. Temsili paraların çıkartılmasındaki amacın madeni sikkelerin yerini alacak bir para sistemini ortaya koymak olduğu bilinmektedir. Resmi kayıtlara göre ilk temsili paranın 17. yüzyılın ortalarında İngiltere’de çıkartıldığı bilinmektedir.

18. yüzyılın sonlarına doğru dünya genelinde gümüş üretimi artmaktadır. Bu durum gümüş sikkelerin değerinin istikrarsızlaşmasına altın sikkelerin değerinin artmasına neden olmaktadır. Birçok ülke gümüş

ve metal sisteminden vazgeçerek tek altın maden sistemine ya da çift maden sistemine geçmektedir. Tek altın maden sistemi birçok ülkede kabul görerek uzun bir süre kullanılmaktadır. I. Dünya savaşına kadar birçok gelişmiş ülke, merkez bankalarının stoklarında buldukları altın külçelere dayalı kâğıt para basma sistemini uygulamaktadır. 20 yüzyılın başlarında I. Dünya savaşının ortaya çıkardığı olumsuzluklar sonucu savaşa katılan birçok ülke banknot ihtiyacını karşılayamayınca bu sistem sekmeye uğramaktadır. Dünyanın birçok ülkesinde altın sikke sistemine son verilerek kâğıt para sistemine geçilmekte, altın sikkeler tedavülden kaldırılmaktadır.

## 12.2. PARANIN FONKSİYONLARI

Para olarak kabul edilen nesnenin ekonomi içerisinde toplumun tümü tarafından genel kabul görmesi çok önemli ve en temel şarttır. Bir paranın bu şartı sağlayabilmesi *değişim aracı olabilmesi, hesap birimi olabilmesi, tasarruf aracı olarak kullanılabilmesi ve iktisat politikası aracı kullanılabilmesi* fonksiyonlarını yerine getirmesi ile mümkündür.

### 12.2.1. Değişim Aracı Olma

Paranın üstlenmesi gereken en önemli fonksiyon, değişim aracı olabilmesidir. Ekonomide tüm birimler ellerinde bulunan mal ve hizmetleri parayla değiştirmeli, elde ettikleri parayla da istedikleri mal ve hizmeti satın alabilmelidir. Paranın herkes tarafından kabul edilmesi, satın alma sürecini kolaylaştırmakta ve hızlandırmaktadır. Para mübadelenin en likit aracıdır. Para değişimin gücüdür. Paraya sahip olan, elindeki parayı istediği mal veya hizmetle kolaylıkla değiştirebilmektedir. Paranın değişim aracı olarak kullanılması ekonomik faaliyetlerin gelişmesine, ihtiyaçların daha kolay karşılanmasına, üretimde iş bölümünün gelişmesine, uzmanlaşmanın artmasına, işlem maliyetlerinin düşmesine yol açmaktadır.

Geçmişte insanların ihtiyaçlarını karşılamak için kullandıkları mal ve hizmet sayısı sınırlı sayıda olmaktadır. Bu nedenle geçmiş dönemlerde takas sisteminin kullanılması sınırlı düzeyde mümkün olabilmektedir. Ancak bu takas işlemi çoğu zaman mümkün olamamaktadır. Buğday vererek karşılığında kumaş almak isteyen kişinin, vermek istediği buğdayı kumaş satan kişi kabul etmeyebilmekte, kumaş satan kişinin ise buğdaya değil de koyuna ihtiyacı olabilmektedir. Bu durumda takas gerçekleşmemekte, ihtiyaçlar karşılanamamaktadır. Ekonomi içerisine mal ve hizmet adedi arttıkça takas işlemi yapılamaz bir boyut kazanmaktadır.

Ekonomi içerisinde 20 adet mal olduğu kabul edilirse, bu malların birbiri ile değişiminde  $20(20-1)/2=190$  çeşit takas gerekmektedir.

Günümüzde ekonomilerinde sayısı milyonlara ulaşan mal ve hizmet bulunmaktadır. Bu durum takas sistemini imkânsız kılmaktadır. Para, takasın ortaya çıkardığı güçlükleri ortadan kaldırmaktadır. Para olmadan bir malın diğer mal ve hizmetlerle olan değişim oranını bilmek oldukça zor olmaktadır. Paranın değişim aracı olarak kullanılmasıyla bir malın diğer mal ve hizmetlerle olan değişim oranını bilmeye gerek duyulmamakta, o malın para ile olan değişim değerini (fiyatını) bilmek yeterli olmaktadır.

Her bir bağımsız ülkenin kendine özgü para birimi bulunmaktadır. Ancak bazı ülkelerin para birimleri diğer ülkelerde değişim aracı olarak tereddütsüz kabul görürken, bazı ülkelerin para birimleri diğer ülkelerde değişim aracı olarak kullanılmak istenildiğinde tereddütle kabul edilmekte veya hiç kabul edilmemektedir. Uluslararası yapılan alışverişlerde tereddütsüz olarak kabul edilen paralar konvertibl para olarak nitelendirilmektedir. Ulusal paranın gerçek anlamda konvertibl sayılabilmesi için bazı şartları yerine getirmesi gerekmektedir. Konvertibl paraya sahip olmak isteyen ekonomilerde fiyat istikrarsızlığı, aşırı oranda işsizlik ve kronikleşen dış açık ve kamu kesimi açığı gibi ekonomik problemlerin olmaması gerekir. Ayrıca ulusal para, uluslararası ödemelerde genel kabul gören paralardan biri olmalıdır. ABD parası olan Dolar'ın ve AB parası olan Euro'nun dünyanın birçok ülkesinde değişim aracı olarak kabul görmesi bu para birimlerini konvertibilitesi yüksek para haline getirmektedir.

Klasik iktisatçılardan David Ricardo, paranın kullanılmasından kaynaklı değerden ve değişim değerinden bahsetmektedir. Ricardo açısından ekonomiyi asıl ilgilendiren malların mübadele değeridir. Kullanım değerı, mübadele değerinin belirleyicisi değildir. Ancak mübadele değerı için vazgeçilmez unsur olmaktadır. Doğal değer ise geçici ve dalgalanabilir olmadığı için piyasa değerinden (mübadele değerinden) farklıdır. Her ikisinin aynı olması, sadece piyasa koşullarında bir hareketsizlik ortaya çıkması durumunda mümkündür. Ricardo'nun düşüncesine göre arz ve talep koşullarına bağlı olarak belirlenen paranın mübadele değerı son derece değişken olmaktadır.

### **12.2.2. Hesap Birimi Olma**

Paranın üstlenmesi gereken temel fonksiyonlardan ikincisi hesap birimi ve değer ölçüsü olmasıdır. Para mal ve hizmetlerin değerinin ne ol-



ması gerektiğın belirlenmesinde ortak ölçü birimi olmalıdır. İnsanlar, sahip oldukları ekonomik varlıklarının değerini belirlerken ölçü aracı o ekonomide kullanılmakta olan para birimini olarak kullanmaktadır. Günlük yaşamda, her bir nesnenin ve varlığın bir ölçü birimi bulunmaktadır. Zamanın ölçülmesinde saatin, sıcaklığın ölçülmesinde derecenin, uzunluğun ölçülmesinde metre metrenin kullanıldığı gibi mal ve hizmetlerin değerinin ölçülmesinde para kullanılmaktadır. Mal ve hizmetlere verilen nispi önem olan değer, para ile ifade edilmektedir. Paranın ortak bir değer ölçüsü olması mal ve hizmetlerin değerini ölçmeyi kolaylaştırmakta, işlem maliyetlerini düşürmektedir. Mal ve hizmetlerin para birimi ile ifadesi o mal veya hizmetin fiyatı olmaktadır.

Paranın hesap birimi olarak kullanılması, ekonomik birimlerin yaptıkları faaliyetlerin kaydını tutmayı kolaylaştırmaktadır. Bireyler elde ettikleri geliri ile bütçelerini oluştururken, firmalar muhasebe kayıtlarını tutarken, devlet ödemelerinin ve vergi geliri kayıtlarını tutarken, ülke parasını temel ölçü birimi olarak kullanabilmelidir. Para, tüm ekonomilerde mal ve hizmetlerin değerini belirlemede kullanılan en temel araçtır. Farklı ekonomilerde mal ve hizmetlerin farklı parasal değerlerde olması uluslararası ticaretin temel nedenlerinden biri olmaktadır.

Paranın diğer ölçü birimlerinden önemli bir farkı; diğer ölçü birimleri zaman, yer ve ekonomideki diğer değişimlere karşı duyarsız ve değişmezdir. Ancak mal ve hizmetlere ödenen paranın değeri, fiyatlar genel düzeyindeki değişimlere paralel olarak değişebilmektedir. Devamlı yüksek enflasyon yaşayan ekonomilerde mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki süreklilik arz eden artışlar, ülkenin para biriminin ölçü birimi olarak kullanılmasında engel oluşturabilmekte, ekonomik birimler farklı para birimlerini değer ölçü birimi olarak kullanabilmektedir. Ekonomi içerisinde ulusal para birimi yerine diğer uluslara ait para birimlerinin kullanılmaya başlanması para ikamesi olarak nitelendirilmektedir.

Paranın ölçü birimi olarak kullanılması, ekonomi içerisinde bulunan tüm mal ve hizmetlerin değerleri arasında karşılaştırma yapmayı mümkün kılmaktadır. Para bir hak ölçüsü olmaktadır. Ekonomik karar birimleri, ekonomik kararlar almada ve alternatif maliyetleri oluşturmada parayı ölçü birimi olarak kullanmaktadır. Birçok ekonomik faaliyetin değerinden bahsedilirken para ölçü birimi olmaktadır. Farklı ülkelerin farklı paraları olduğu gibi bu paraların dünya üzerindeki satın alma güçleri ve ölçüleri de farklı olmaktadır. Ülkeler arasında, paraların satın alma güçleri değerlendirilirken para birimleri ölçü olarak kullanılmaktadır. Ülke-

lerin para birimlerinin birbirlerine kıyasla değişim oranlarının belirlendiği, paraların birbirleri ile değiştirilebildiği piyasalar ortaya çıkmaktadır. Bir lke para biriminin diğer ülkelerin para birimleriyle kıyaslanmasında ve refah lttnde, para bir hesap birimi olarak işlev görmektedir.

### 12.2.3. Tasarruf (Değer Muhafaza) Aracı Olma

Bir paranın birikim aracı olarak kullanılabilmesi, paranın tasarruf fonksiyonunun ortaya koymaktadır. Para olarak kabul edilen nesne, hiçbir zahmete katlanmadan tasarruf edilebilmelidir. Para, tasarruf aracı olarak kullanılabilen en likit aktiftir. Bireyler parasal gelirlerinin bir kısmını harcayıp geri kalanını para olarak saklayabilmeli ve istedikleri zaman harcamalarında kullanabilmelidir. Bireyler tasarruf yaptıkları paralarla borç verebilmeli veya diğer para olarak kabul gören aktiflerin alımında kullanabilmelidir. Geçmişte de olduğu gibi günümüzde de en tercih gören önemli tasarruf aracı para olmaktadır. Günümüzde bireyler, tasarrufta buldukları paralarını genellikle sahip oldukları banka hesaplarında tutmaktadır. Eski dönemlerde ise bireyler, bankacılık sisteminin yaygın olmadığından paralarını, evlerinde güvenli gördükleri yerlerde veya sahip oldukları para kasalarında saklamaktadır. Altın ve gümüş sikkelerin kullanıldığı dönemlerde ise büyük para sahiplerinin sahip oldukları altın ve gümüş sikkeleri küpün, sandığın vb. kapların içinde, belirledikleri gizli yerlerde veya toprağa gmererek sakladıkları bilinmektedir.

Bankacılık sektörünün gelişmesiyle birlikte banka şubeleri ülke coğrafiyasına yayılmaktadır. Bankalar, tasarruf sahipleri için güvenli bir kasa oluşturmakta ve paranın nakit ve diğer aktifler olarak banka hesaplarında tasarruf edilmesini kolaylaştırmaktadır. Ancak yüksek enflasyon yaşanan ülkelerde bireyler, tasarruflarını bankalarda, ülke para birimleri ile yapmak istememektedir. Enflasyon döneminde ülke parası değer kaybedeceğinden, bireyler tahvil, hisse senedi, altın, döviz gibi diğer aktiflere veya ev, arsa gibi gayrimenkullere yönelmektedir. Paranın tasarruf aracı olarak tercih görmesi, ülke içerisindeki faiz oranıyla da yakın ilişki içerisinde bulunmaktadır. Bireyler, faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde daha fazla tasarrufta bulunarak daha fazla faiz geliri elde etmek isteyebilmektedir. Ancak faiz oranlarının fiyatlar genel seviyesindeki artışlarının altında kaldığı veya kalmasının beklendiği durumlarda faiz geliri elde etme tercih edilmemektedir. Bireylerin faize yatırdıkları tasarruftan kazançlı çıkabilmeleri için, nominal faiz oranlarının reel faiz oranlarının üzerinde olması gerekmektedir.

Bireyler, gelecekte daha iyi yaşamak için bugünkü tüketimlerinden vazgeçebilmektedir. Tasarruf, bireyler için gelecek yılların yaşamını güven altına almak için önemli olmaktadır. Bireyler ev, araba, arsa, dükkân gibi değeri yüksek malları satın almak istedikleri zaman bu malların bedellerini elde ettikleri dönem gelirleriyle hemen karşılayamamaktadır. Bu nedenle elde ettikleri gelirlerinin bir kısmını en likit aktif olan para ile biriktirebilmelidir. Şirketler dönem içinde elde ettikleri gelirlerin hepsini dönem içinde harcamamakta veya dağıtmamaktadır. Gelirlerini, gelecekte yapacakları yatırımlar veya karşılaşılabilecekleri riskler karşısında, para olarak tasarruf edebilmelidir. Bu durum devlet içinde geçerlidir. Devletlerde elde ettikleri gelirlerin bir kısmını para olarak tasarruf edebilmeli, ileriki yılların yatırımlarını karşılamada kullanabilmelidir. Yatırımların temel kaynağı tasarruftur. Ancak paranın yastık altı, gömüleme diye tabir edilen evde veya işyerindeki kasalarda tutulması bireysel anlamda tasarruf olmakta ancak ekonomik anlamda tasarruf olmayıp, ülke ekonomisinin milli gelirini azaltmaktadır.

Bir ülke ekonomisinde, ülke parasının tasarruf aracı olarak kullanılması ülkenin ekonomik göstergeleri için de önemli olmaktadır. Ekonomik birimlerin, ülke para birimleri ile yaptıkları tasarrufları yastık altında tutmadan, vadesiz veya vadeli banka hesaplarında bulundurmaları, bankaların kredi verebilme imkânını genişletmektedir. Böylece yatırım yapmak isteyenlerin ihtiyacı olan kredi, bankalar tarafından kolaylıkla karşılanabilmektedir. Bir ülkede yatırımların artması ekonomik büyüme ve gelişmeyi beraberinde getirmektedir. Gelişmiş ve büyüyen ekonomilere bakıldığında özel sektör ve kamu sektörü tarafından yapılan tasarruf oranlarının, yüksek oranlarda olduğu görülmektedir.

#### 12.2.4. İktisat Politikası Aracı Olması

Paranın iktisat politikası aracı olarak kullanılması, paranın modern fonksiyonu olarak kabul görmektedir. İktisat politikası aracı olarak paranın ülkedeki fiyat istikrarını ve tam istihdamı sağlaması gerekir. Gelişmiş ekonomiler, para politikalarının ekonomik değişkenler üzerindeki etkilerinin ölçmek için bilimsel araştırmalar yapmaktadır. Parayı etkin ve verimli kullanmak için politikalar üretmektedir. Uygulamaya konacak para politikaları ekonomik hayatın düzeni ve gelişimi için önemli olmaktadır. Yanlış yapılan, yanlış uygulanan ve yanlış algılanan para politikaları ülke ekonomisine telafisi zor zararlara yol açabilmektedir. Popülist amaçlarla yapılan ve yanlış uygulanan para politikaları, ülkenin uluslararası piyasalardaki kredi notunu düşürmekte, yabancı yatırımcılar için

güvenilir ülke olmasının önünde engel teşkil etmektedir. Doğru bir şekilde planlanan ve uygulamaya konan para politikaları ülkenin makroekonomik hedeflerine ulaşmasında etkin bir rol oynamaktadır.

Keynesyen sistemde, para piyasası diğer piyasalara bağlıdır. Ekonomide oluşan para arzı, faiz haddini belirler, istihdam ve reel milli gelir seviyesinin oluşumunda, önemli rol oynar. Ekonomi, para piyasasını da içine alan genel denge içerisinde değerlendirilir. Paranın diğer fonksiyonları geleneksel fonksiyonları olarak bilinirken, iktisat politikası aracı olarak kullanılması modern işlevi olarak değerlendirilir. Para, ekonomik faaliyetleri destekleyici ve köstekleyici rol üstlenebilmektedir. Elde edilen gelirin yeniden dağıtılmasına para önemli bir iktisat politikası aracı olabilmektedir. Para, uluslararası alanda ve tüm piyasalarda bir nüfuz aracı olarak kullanılabilir.

### 12.3. PARANIN ÖZELLİKLERİ

Bir nesnenin para olarak kabul görmesi için paranın fonksiyonlarının yanında birtakım özellikleri taşıması gerekmektedir. Günümüzde para olarak kullanılmakta olan kâğıt para ve madeni paraların fiziksel özellikleri de dikkate alınarak iyi bir paranın taşıması gereken özellikleri şu şekilde sıralanabilmektedir. Herkes tarafından kabul edilmelidir, Taşınması kolay olmalıdır. Dayanıklı olmalıdır. Homojen olmalıdır. Taklidi zor olmalıdır. Yasal olmalıdır. Bölünebilmelidir. Borçlanmada ve vergi ödemede kullanılabilir. Nadir bulunmalı ve değerini korumalıdır. Miktarı yeterli olmalıdır. Ait olduğu ülkeyi göstermelidir. Ülkenin kültürel değerlerini yansıtmalıdır. Diğer ülkeler tarafından kabul görmelidir. Görünümü sıklıkla değiştirilmemelidir. Görüldüğü yerde kolaylıkla tanınmalıdır. Çok sıfırlı rakamlara sahip olmamalıdır. Üstlendiği para biriminin adının kısa ve telaffuzu kolay olmalıdır.

### 12.4. PARANIN ÇEŞİTLERİ

Para çeşitlerini geçmişten günümüze doğru sıraladığımızda çeşitli paraların varlığından bahsedilir bunlar; mal para, madeni paralar, temsili para, banknot, kâğıt para, kaydi para, elektronik paradır ve para benzerleridir.

#### 12.4.1. Mal Para

Trampalı mübadeleyi izleyerek ilk kullanılan paraların mal para olduğu kanısı mevcuttur. İlk çağlarda bazı mallar para görevi yapmışlardır. İlk çağ topluluklarında bu mallar gereksinme nedeniyle değil, sonraki aşamalarda başka mallarla mübadele nedeniyle, kabul görmüşlerdir. . İki malın doğrudan karşılıklı gelmeleri ile trampa edilmesi, iki

temel şartın yerine getirilmesine bağlı olmaktadır. Bu şartların birincisi, kendi malını başka bir malla değiştirmek isteyen ile aynı anda bu malla trampa yapmak isteyeninin olması gerekmektedir. Birinci şart sağlandığında mallar arasında değişim kolay olabilmektedir. Fakat bu durum çok nadir olmakla birlikte, trampanın gerçekleştirilmesi için ikinci şartın da gerçekleşmesi gerekmektedir. İkinci şart, trampaya konu olan mallar özdeş olmalı ya da değişim değerleri mukayese edilebilmelidir. Bu şartlar sağlanarak güçlükler aşılrsa da birbirini takiben ortaya çıkacak trampaların yapılması zor olmaktadır.

Trampa daima özgürlüğe sahiptir. Evrensel bir değeri yoktur. Mübadele edilen malların bütününde ortak bir ifadeye ulaşmasına olanak sağlamamaktadır. Trampa işlemi; her bir tarafın almak istediği malın, verdiği maldan daha faydalı olduğunu kabullenmesiyle mümkün olabilmektedir. Trampa için gerekli şartların sağlanması oldukça zor olmaktadır. Diğer taraftan, trampaya konu olan malların kolay bölünememesi mallar arasında kıymet eşitliğini sağlayamamaktadır. Trampanın ortaya koyduğu zorluklar insanların ihtiyaçlarını kolay bir şekilde karşılamasını engellemektedir. Trampa işlemi, hangi malın ne kadar değerli olduğu yönünde bir ölçü ortaya koyamamaktadır. Trampa, ilkel bir mübadele işlemi olmaktan ileriye gidememektedir.

Trampanın getirdiği zorlukları ortadan kaldırmak için farklı toplumlarda herkes tarafından genel kabul gören malların mal para olarak kullanıldığı görülmektedir. Eski çağlarda tuz, tütün, zeytinyağı, deri, buğday, pirinç, kumaş, tuz, çivi, kolye, sığır gibi birçok malın çeşitli toplumlarda mal para olarak kullanıldığı tarihi kayıtlardan anlaşılmaktadır. Tarihsel süreç içerisinde çoğu mal paralar, mal olarak kullanım değerine sahip olurken hem de değişim aracı olarak değişim değerine sahip olmaktadır. Bazı mal paraların ise mal olarak kullanım değerine sahip olmadığı, yalnızca değişim değerine sahip oldukları görülmektedir. Bu tür mal paralar, itibari mal para olarak nitelendirilmektedir.

Mal paraların kullanılmaya başlanmasıyla ilk defa ortak kabul gören bir değişim aracı söz konusu olmaktadır. Bu yüzden mal paralar, paralı ekonominin başlangıcını oluşturmaktadır. İki malın birbiri ile trampası söz konusu olduğunda mal paranın ortak kıyaslama ölçütü olması trampa işlemini kolaylaştırmaktadır. Mal paraların kullanılmaya başlanması ile trampanın ortaya çıkardığı zorluklar azalmaktadır. İhtiyaçlar trampaya kıyasla daha kolay karşılanmaktadır. İnsanların zenginlik öl-

çüsü sahip olduğu mal paraya göre değerlendirilmektedir. Mal paraların, paranın taşınması gereken temel işlevleri, standart olmasa da belli bir ölçüde karşıladığı görölmektedir.

İlerleyen zaman içerisinde mal paraların standart bir nitelik taşınması, mübadele sırasında kolay nakledilememesi, saklanması zor olması, tabiat koşullarına karşı koruma gerektirmesi, çabuk bozulabilmesi önemli sorun haline gelmektedir. Medeniyetlerin nüfuslarının artarak birbirinden uzak yerlere yerleşmeleri, medeniyetler arası ticarete yaşanan gelişmeler karşısında mal paralar ihtiyaçları karşılayamaz hale gelmektedir. Bu sorunlara çözüm arayışları zamanla artmaktadır. Gelişmiş medeniyetlerin ortaya koyduğu ilerlemeler sonucu olarak ilk olarak altın, gümüş ve bakır madenlerinin işlenmeye başlandığı bilinmektedir. Bu madenlerin eritilmesi ve işlenmesi diğer madenlere göre daha kolay olduğundan, bu madenlerden para basılmaya başlanmaktadır. Madeni paralar, mal paraların ortaya çıkardığı sorunları ortadan kaldıracabilecek fiziksel yapıya sahip olmaktadır. Bu nedenle insanlar tarafından hızla kabul görmektedir. Mal paralar zamanla yerlerini bu madenlerden üretilen madeni para sistemlerine bırakmaktadır.

#### 12.4.2. Madeni Paralar

Madenlerin ne zaman ve nasıl ilk defa para olarak kullanıldığını tarihi araştıranlar henüz tespit edememiştir. Ancak tarihi gelişme yönünden mal parayı madeni paraların izlediği kabul edilir. Çünkü rasyonel ve faydacı görüşe göre, madenler para olabilmeleri için üstün niteliklere sahiptirler. Rasyonel görüşe ters düşen ikinci bir görüşe göre ise madenleri para yapan, sahip oldukları üstünlükleri değil, fakat dini, psikolojik ve mistik görüşlerdir. Madenler ve özellikle kıymetli madenler mallara kıyasla birçok üstünlükler taşırlar. Bu üstünlükler şöyle sıralanabilir: İlkin, kıymetli madenler ekonomik bakımdan hem faydalı hem de nadirdirler. Bu nedenle kıymete sahiptirler. İkinci olarak, kıymetli madenlerin kıymetleri üretim özelliği nedeniyle istikrarlıdır. Üçüncü olarak, bunların taşınmaları ve saklanmaları ve tanınmaları kolaydır. Dördüncü olarak da bunlar homojen olup, kıymet kaybetmeden bölünebilirler.

Ferdi mülkiyetin gelişmesi, mübadelelerin artması, dış ticaretin doğması, piyasa için üretimin başlaması il, mal para artık beklenen görevi yapamamıştır. Üstelik ekonomik faaliyet de sınıai bir nitelik alınca, kullanma sahası nedeniyle madenlere talep artmıştır. Geçmişte bakır, altın, gümüş ve platinin para olarak kullanıldığı tespit edilmiştir. Yalnız kıymetli madenlerin para olarak kullanılmasında iki evre vardır. Bunlardan

birincisi tartılan madeni para evresi ve ikincisi de basma para evresidir. Madeni paralarla yapılan ilk mübadelelerde, madenin ağırlığı ve ayan belli olmadığından, madenler külçe ve çubuk şeklinde tartılarak kullanıldılar. O halde, mübadelede hassas terazi ve mihenk taşına gerek vardır. Sonra, madenlerin önceden tartılması ve hatta daha sonra ona ebat, şekil ve ağırlık verme evresine geçilmektedir. Fakat bu gelişme de garantiden yoksun ve suiistimallere elverişli olduğundan ve aşınmayı ortadan kaldırmadığından, basma para evresine geçilmiştir.

Böylece madeni paralara özelliğini ve ayarını gösteren damga vurulmakla tartılan para aşamasından sayılan para aşamasına geçilmiştir. Yalnız bu evrede de önce çekiçle, sonra cendere ile ve sonra da presle basılan yassı yuvarlak paralar ortaya çıkmıştır. Bu paralar devlet güvencesinden yoksun ve yalnız hususi garantilerden yararlanmışlardır. Bu yolla değişik paralar tedavüle sürülmüş ve devlet müdahalesine dayanak hazırlamıştır. Sonradan kullanılan madeni para sistemleri değişik şekiller aldığı görülmektedir. Bunlardan birincisi *tek maden mikyası* sistemidir. Bu sistemde para işlevini tek bir madenden yapılan paralar görür. Bunlardan ikincisi ise *çok maden mikyası sistemidir*. Bu sistemde ikiden çok madeni para esas para olarak piyasada işlev görür.

Türkiye'nin tarihi araştırıldığında, Osmanlı İmparatorluğu'nun ilk devirlerinde para basma ilke olarak istiklal ve hükümdarlık alameti sayılmıştır. Daha sonra 1328 yılında basılan ilk para akçe olmuştur. Bunun anlamı beyaz paradır(gümüş). Sonradan, hem ayarının bozulması ve hem de ağırlığının azalması nedeniyle akçe, asli para olma niteliğini kaybetmektedir. Böylece başka paralar ortaya çıktığı görülmektedir. Gümüş meskûkât yanında altının da tedavülde kullanılmasına karşılık, saltanatın ilk zamanlarında altın para basılmamıştır. Bizde ilk altın para Fatih Sultan Mehmet zamanında basıldığı bilinmektedir.

1839 yılında Abdülmecit, Ferman-ı-Ali ile (1840) çift maden sisteminin esaslarını koymuştur. Bu fermanla devlet para basma hususunda hiçbir kar amacı gütmeyeceğini bildirmiştir. 1880-1914 yılları arasında ise aksak sistem hâkim olmuştur. Bu dönemde gümüş kıymet kaybettiğinden, çift maden mikyası tamamen terkedilmiş fakat topal bir sistem kurulmuştur. Çünkü mecidiye darbı tadil edilmiş olmakla beraber halk vergi borçlarını yine bu para ile ödeyebilmiştir.

Dünya genelinde madeni para sistemi 1914 senesinde kadar kabul görmüştür. Birinci Dünya Savaşı sonrası madeni para sistemlerinin sürdürülmesi aksaklıklara uğramıştır. Ülkemizde de harp başladığından,

madeni para ortadan kalkmış yerine evrak-ı nakdiye geçilmiştir. Altın ve gümüş ise mal olarak alınıp satılan meta haline gelmiştir. 1916 yılında altın mikyasına geçilmiştir. İlk Cumhuriyet altını ise 1923 yılında basılmıştır. Daha sonra ise kâğıt para madeni paranın yerini almıştır.

### 12.4.3. Temsili Para

İstenildiği zaman altın ve gümüşe kolaylıkla çevrilebilen ödeme araçları temsili para olarak nitelendirilir. Temsili para mal para ve madeni paraların sakıncalarını ortadan kaldırmak için ortaya çıkarıldığı bilinmektedir. Mal para gibi madeni paraların da birçok sakıncaları vardır. Oysa temsili para bu sakıncaları ortadan kaldırır.

Madeni paraların sakıncaları şöyle sıralanabilir:

- **Madeni paralar çalınabilir;**
- **Madeni paralar aşınır ve hile kaldırır;**
- **Madeni paraların basımı masraflıdır;**
- **Madeni paralar ağırdır.**

Bu nedenlerle madeni paraların yerine belgelerin piyasada tedavül etmesi büyük bir gelişmeyi simgeler. Temsili para bir yerde saklanan mal ya da madeni paranın karşılığında çıkartılan belgelerdir. Öyleyse temsili para kendiliğinden değeri olan paralara hareket yeteneği kazandırır. Temsili paranın kullanılması, çok eski devirlere kadar uzanır. Eski Yunan'da ve Roma'da M.Ö. 600–700 yıllarında temsili paraların kullanıldığı saptanmıştır. Roma bankerlerinin aldıkları madenlere karşılık çıkardıkları, "recepte" adını taşıyan belgelerin piyasada tedavül ettiği bilinmektedir. Özellikle ortaçağdaki büyük kargaşalıklar sırasında Avrupa'da büyük güvensizlik hüküm sürerken, temsili para hızla gelişmiştir. Bu dönemde madeni paralar emin yerde depo edilerek bunların karşılığında piyasada tedavül eden. recepte'ler çıkartılmaktadır. Bu dönemde kuyumcular temsili parayı çıkartan organlardır. Önceleri bu belgeler (temsili para) ciro yoluyla kullanılırken sonradan taşıyanına ait belgeler haline gelir. Bu mekanizma ilk modern bankaların doğmasında önemli rol oynadığı bilinmektedir. Genova Bankası (1407), Amsterdam Bankası (1619), Hamburg Bankası (1621) bu gelişme sonucu doğmuştur.

Bu paranın terk edilmesinde genel yarardan çok kendi çıkarını düşünen bankerlerin suistimali ve menfaatleri etkili olmuştur. Çünkü kendilerine teslim edilen paraların anormal koşullar dışında çekilmediğini gören bankerler, bu paraların bir kısmını borç verme yoluna gitmişlerdir. Böylece kazanç sağlayan banka ve bankerlerin bir denetime bağlanması



gereği doğduğu görülmektedir. Bu suiistimaller dışında, bazı genel menfaat düşünceleri de temsili paranın terkinde yardım etmiştir. Çünkü bu sistemde gelişen ekonominin ihtiyacını karşılamak mümkün değildir. Bilindiği gibi ekonominin gelişmesine paralel olarak para hacmi de yükselmezse, gelişme frenlenir.

#### 12.4.4. Banknot

Banknot madene çevrilebilen kâğıttan paradır. Banknotların altın - karşılığı, emisyonu yapan kurumun kefaleti altındadır. Banknot faiz getirmeyen, yuvarlak bir meblağı ifade eder ve ibrazında emisyon kurumunca karşılığı ödenir. Banknotun nasıl doğduğu yani menşenin ne olduğu tartışmalıdır. Bu konuda kabul edilen klasik teze göre, banka ve bankerler kendilerine teslim edilen altın ve gümüş karşılığında çıkardıkları belgelerin hepsinin bir anda. geri dönmeyeceğini fark etmişlerdir. Bu nedenle kasalarındaki atıl duran kıymetli madenleri borç vererek kar sağlamak yolunu seçmişlerdir. Sonradan ise borç verirken altın ve gümüş teslimine gitmemişler ve kredi alanlara billetler verme evresine geçmişlerdir. Bu belgeler (billet) piyasada tedavül edince bankalar bunların hacmini yükseltmekte sakınca görmemiştir. İkinci bir teze göre ise banknotun menşei poliçedir. Bu görüşe göre poliçenin sadeleştirilmesinden banknot doğmuştur. Üçüncü bir görüşe göre ise, banknotun menşei banker ve sarrafların aldıkları kıymetli madenler karşılığında verdikleri vesikalardır. Öyleyse banknotun ilk şekli temsili paradan başka bir şey değildir. Bankerler hile yoluna saparak, aldıklarından çok kıymetli belge çıkartmakla temsili para banknota dönüşmüştür. Böylece halk poliçeden doğsun, temsili paradan doğsun, billet'leri para olarak alıp vermeye alışınca banknot gelişmiştir.

Devlet bu gelişme karşısında ilgisiz kalamamış ve iki yönde müdahale etmiştir. Bunlardan birincisi emisyon müessesesi denetimidir. Müdahale ile emisyon müessesinde çokluktan tekele doğru bir gelişme olmuştur. Çünkü çokluk, yıkıcı rekabet, ifliislar ve halkın güveninin sarsılması nedenleriyle sakıncalı olmuştur. Emisyonda tekel kredi artışını frenliyor, karların bir kısmını devlete aktarıyor ve daha düşük faiz haddi uygulamasına olanak sağlıyordu. Tarihi gelişme içerisinde ihraç müessesesi ya "devlet bankası" ya da "hususî banka" tekeli şeklinde olmuştur. Devletin ikinci müdahale biçimi emisyonun düzene bağlanması yönünde gelişmiştir. Fakat bu konuda banka ilkesini savunanlarla tedavül ilkesini savunanlar arasında doktrin ihtilafı doğmuştur.

Banka ilkesini (Banking Principle) benimseyenlere göre emisyonun sıkı bir nizama bağlanması gereksiz görülmektedir. Çünkü onlara göre toplumun işlerine müdahale iyi sonuçlar vermezdi. Bunlara göre aşını ih-racın önüne geçecek müdahale değil, banknotun tahvil koşuluuydu. On-lara göre, banknotların kıymetli madene çevrilebilmesi emisyonun eko-nominin gereksinimlerine göre ayarlanmasına yeter. Çünkü emisyonun fazlası onu çıkararak kuruma döner. Yine bu teze göre emisyon hacmi ih-tiyacı aşarsa miktar teorisine göre, fiyatlar yükselir, ithalat artar, altın ha-ricce kaar. Bu Şekilde de emisyon hacmi gerekli düzeye düşer. Tedavül ilkesini (Currency Principle) savunanlar ise, bütün ekonomik bunalımla-rın aşını banknot emisyonundan doğduğunu savunurlar. Bunun için de banknot emisyonunun sıkı bir Şekilde düzenlemesini isterler. Özellikle İngiltere ve ABD'de uygulanan yöntem, emisyon karşılığının tam olma-sını istemiştir. İngiltere Bankası'nın 1844 tarihli Charter-act'la emisyon esasları tespit edilirken emisyonun sıkı bir nizama bağlanması sağlan-mıştır. ABD'de de 1863 tarihli kanunda tam karşılık fikri vardır.

Emisyon esaslarına ya tedavül ilkesiyle % 100 karşılık aramak yo-luyla ya da başka yöntemlerle müdahalede bulunulabilir. Tam karşılık nizamının dışında emisyonla maden stokları arasında kanuni bir karşılık tespit edilebilir. Gerçekten de 19. yüzyılda birçok ülkede bu ilke uyu-lanmıştır. Bu nispet % 30–50 civarındaydı. Bu nispet Osmanlı Banka-sı'nda ilk 3 yılda % 50 idi. Yani Banka, madeni stokunun 2 misli değe-rinde banknot ıkarılabiliyordu. Bankalar kar amacıyla bu nispeti en düşük düzeyde tutmak isterler. Bu sistemde para ile kredi i içedir. Çünkü banknot hamilinin tam bir garantisi yoktur. Sistem enflasyon yaratmaya müsaittir. Ekonominin gereksinmesini uygun biçimde karşılayabilmek için sistemden çok müessesenin davranışı önemlidir.

Emisyona müdahalenin nc Şekli emisyonla azami had tayin et-mektir. Bu durumda banknot hacminin yükselebileceği bir tavan vardır. Banka karşılık muhafazasıyla yükümlü değildir. Ama kendiliğinden böyle bir karşılık ayırabilir. Öyleyse gereksinme halinde banka devlete başvurarak emisyon tavanının yükseltilmesini ister. Bu sistemde hamil-ler hiç bir garantiye sahip değildirler. Banknotla, gelişen ekonomilerin gereksinmelerini karşılamak güçtür. Bu sistem 20. yüzyılın başına kadar hemen hemen her ülkede altına tahvil koşuluyla mevcuttur. Oysa altına tahvil Şartı birçok sakıncalar doğurur. Bunun ilk nedeni tesadüfen bulu-nan ve para hacmini belirleyen altın stoku ile ekonominin gereksinimi arasında bir paralellik yoktur. Yapılan araştırmalar göre dünya altın stoku % 3'n altında artarsa ekonomiler gereksinmelerini karşılayamaz.

Oysa 1930 yıllarında dünya altın stokunun yıllık %2 arttığı saptanmıştır. Bu yüzden altına tahvil, ekonomik gelişmeyi frenleyebilir. Çünkü bu sistemde Merkez Bankası sabit bir fiyat üzerinden altın alıp satmak zorundadır. Öyleyse altın stoku arttıkça tedavül hacmi yükselmekte altın stoku düştükçe tedavül hacmi düşmektedir. Oysa tedavül hacmi ekonominin gereksinmelerine göre yükselip alçalmalıdır.

#### 12.4.5. Kâğıt Para

Banknotun kıymetli madene çevrilebilmesine karşılık, kâğıt para kıymetli madene çevrilemez. *Kâğıt para da banknot gibi kendiliğinden değeri olmayan paradır.* Kâğıt para değerini sahip olduğu satın alma gücünden alır. Kâğıt para ya mecburi tedavülden ya da kanuni tedavülden (cours legal) yararlanır. Ama genellikle kâğıt paralar kanuni tedavülden yararlanır. Yani bireyler, kağıttan parayı mübadele ve tediyelerde üzerine yazılı kıymetten, nominal kıymetten kabul etmeye mecburdur. Kâğıt para Birinci Dünya Savaşından bu yana bütün ülkelerde kullanılmaktadır. Bu para sisteminde para birimi belli bir maden ağırlığına göre belirlenmemiştir. Ayrıca paranın madeni karşılığı da yoktur. Ama buna rağmen alışkanlıklar nedeniyle kağıt paraya banknot denilmektedir.

Kâğıt para emisyonunda tekel ilkesi geçerlidir. Para emisyonuna ve para politikasına ilişkin tüm yetkiler bir banka elinde toplanmaktadır. Bu tek bankanın yetkileri, ekonomiye gerekli hacimde parayı temin edecek şekilde düzenlenir. Önce karşılık sistemi uygulanırken, tek altın karşılık, sonra altın ve döviz karşılık esasları benimsendi. Sonradan ise karşılık nispetlerinin indirilmesi yoluna gidildi. Çünkü karşılık nispetini tayin güç ve keyfilik içeriyordu. Bundan başka kıymetli madeni az olan ülkelerde, karşılık tespiti ekonomik hayatın gerçekleriyle bağdaşmamaktadır. Bu nedenlerle 1939 yılından önce Almanya ve İtalya kanuni karşılık nispetini kaldırır. İkinci Cihan Harbi'nden sonra merkez bankalarının karşılıklara ilişkin hükümleri değerlerini yitirmektedir. Böylece idari ve kanuni yetkilerle, emisyon hacminin ekonominin gereksinmelerine göre tespiti yoluna gidilir. Bu nedenle bu gelişme karşılıksız emisyon sisteminin doğmasını sağlar. Karşılıksız kağıt para emisyonu sisteminde, tedavül hacmi ya ekonominin içinde bulunduğu genel duruma, konjoktüre göre ayarlanmaktadır ya da emisyon hacmine belli bir tavan tespit edilmektedir.

Osmanlı tarihinde biri 1840–1863 ve biri de 1876–1879 olmak üzere iki kâğıt para tecrübesi mevcuttur. Aynı şekilde Birinci Cihan Harbi'nde evrak-ı nakdiye altına çevrilmeyen kâğıt paradır. Osmanlı Bankası 1863

tarihli imtiyazdan yararlanarak İngiliz ve Fransız sermayesinden oluşmuş bir emisyon bankasıdır. Bu bankanın banknotlarına sonradan 1914 yılında mecburi tedavül hakkı tanır. Bu banka, kâğıttan para emisyonu hakkına ve tekeline sahiptir. Sonradan 1930 yılında 1715 sayılı Kanunla T.C. Merkez Bankası kurulmaktadır. Çünkü ülke ekonomisinin gelişebilmesi için istikrarlı bir para sistemi ve gerçekçi bir kredi politikasına gereksinme açığa çıkmıştır. Osmanlı Bankası'nın imtiyaz müddeti 1952 yıllara kadar devam etmesine rağmen Hükümet 1 Nisan 1947'den itibaren bir yıl içinde tedavüldeki banknotların ödenmesini Bankadan istemiştir. Böylece T.C. Merkez Bankası 1 Nisan 1948 tarihinden itibaren hem fiili ve hem de hukuken ülkemizde kâğıt para emisyonunda tekele sahip olmaktadır. T.C. Merkez Bankası kurulurken güdülen gayelerden biri emisyon hacmini ekonominin gereksinmelerine göre ayarlayacak bir mekanizmanın tesisiydi. Kuruluş kanunu bu bankanın ülkenin ekonomik gelişmesine yardım amacıyla kurulduğunu açık olarak belirtmektedir.

#### 12.4.6. Kaydi Para (Banka Parası)

Tarihi gelişme itibariyle para devamlı olarak maddi dayanağından sıyrılmak yönünde yol almaktadır. Bu nedenle de kâğıt para gibi bir de kaydi para doğmaktadır. Genellikle kâğıt para emisyonu olanaklarına sahip olmayan bankalar, kaydi para çıkarmaktadır.

*Kaydi para; "çek ya da münakale emriyle kullanılabilen vadesiz alacaklı hesaptır". Ekonomide kaydi para mevcudu ise "çek ya da münakale emriyle kullanılan vadesiz alacaklı hesaplar bakiyelerinin toplamıdır".* Bu nedenle kaydi para kanuni paralara tahvil olunabileceği gibi, anlaşmaya gerek kalmadan bir başkasına da devredilebilir. Tanıma göre vadeli mevduata kaydi para demek olanağı yoktur. Çünkü geleceğe ait bir alacak olan vadeli mevduat çek ya da münakale emriyle kullanılamaz. Kaydi paranın menşei ilk çağlara kadar gider. Çünkü tarihi kayıtlara göre ilk çağlarda bile bankalar mevduat alıp ve bunlarla tediyede bulunuyordu. Eski Atina'da bankaların aldıkları mevduatları kullandıkları bilinmektedir. Kaydi paranın ya da banka parasının doğmasına yardım eden ilk çek ise 1742 tarihinde İngiltere'de kullanılmıştır.

Ticari bankalar para emisyonu yapamazlar, ama müşterilerine alacaklı cari hesaplar açarak, kredilerin çek ile kullanılmasına olanak sağlarlar ve kaydi para yaratabilir.

- Kaydi paranın kaybetmek ve çaldırmak gibi tehlikesi yoktur,
- Kaydi para borcun ödenmesini kolaylaştırır,

- Kaydi para kalpazanlığı önler.

Bankacılık sisteminin kaydi parayı nasıl yarattığını bir örnek yardımı ile açıklayalım; başlangıç olarak, Vakıf Bankasında 100 milyon liralık bir vadesiz mevduat hesabı açıldığını varsayalım. Banka, kabul ettiği bu paranın belirli bir oranını Merkez Bankasına yatırması zorunludur. Bu zorunlu olduğu paya, *kanuni (yasal) karşılık oranı* denir. Bu oran %20 olarak belirlenmiş ise, Banka 100 milyon liralık vadesiz mevduatın 20 milyon lirasını Merkez Bankasına yatırmak zorundadır. Geriye kalan 80 milyon lirayı müşterilerine kredi olarak verebilir. Bir müşterinin Vakıflar Bankasından 80 milyon liralık kredi aldığını ve bu parayı çekmeyip Vakıflar Bankasındaki vadesiz mevduat hesabına aktardığını varsayalım. Bu durumda Vakıflar Bankası, 80 milyon liralık yeni vadesiz mevduatın %20 si olan 16 milyon lirayı Merkez Bankasına kanuni karşılık oranı olarak yatıracak ve geriye kalan 64 milyon lirayı bir başka müşterisine kredi olarak verebilecektir. Vadesiz mevduat banka sisteminin dışına çıkmadan, çekle hesaptan hesaba aktarıldığı müddetçe, yukarıdaki süreç devam edecektir. Şimdi aşağıdaki kaydi para yaratma formülünü inceleyelim.

$K = A \times (1 - r / r)$  Bu formülde,

K = Vakıflar bankasının yarattığı kaydi para,

A = Vakıflar Bankasında açılan 100 milyon liralık vadesiz mevduat,

r = Merkez Bankasının %20 kanuni karşılık oranıdır.

Bu bilgileri formüldeki yerine koyalım: (hatırlatma: %20 kanuni karşılık oranı formülde yerine konurken 0.20 şeklinde yazılır)

$$K = 100 \text{ milyon lira} \times (1 - 0.20 / 0.20)$$

$$K = 100 \text{ milyon lira} \times (0.80 / 0.20)$$

$$K = 100 \text{ milyon lira} \times (4)$$

$$K = 400 \text{ milyon lira}$$

Vadesiz mevduat miktarının döngüsel işlem gördüğü ve paranın döngü sonrası bankanın kredi verme sisteminin dışına çıkmadığı durumda 100 milyon lira, 400 milyon liralık kaydi para yaratılmaktadır. Yukarıdaki formülde yer alan  $(1 - r / r)$  ifadesine *kaydi para çarpanı* denir. Örnekte; kaydi para çarpanının 4 olduğunu görülmektedir.

*Sızıntı Olmadan Kaydi Paranın Üremesi;*

$$MB = \frac{1}{r} \cdot D = \frac{1}{0,2} \cdot 100 = 500$$

$$MK = \frac{1-r}{r} \cdot D = \frac{0,8}{0,2} \cdot 100 = 400$$

Birinci formülde yer alan  $1/r$ 'ye *kaydi para çoğaltanı* ikinci formüldeki,  $(1-r) / r$ 'ye de *kredi çoğaltanı* denir.

#### **Sızıntı Olması Halinde Kaydi Paranın Üremesi;**

Yukarıda açıkladığımız işlemlerde Yusuf'a ve Şahin'e açılan kredilerde bu müşteriler kredinin %n oranını nakit olarak çekerlerse, yani sistemde sızıntı varsa kaydi para üremesi daha az olur. Sistemde sızıntı (%n) olması durumunda banka parası ve banka kredilerini gösteren formüller aşağıdaki şekli alır.

$$MB = \frac{1}{r + n(1-r)} \cdot D$$

$$MB = \frac{1-r}{r + n(1-r)} \cdot D$$

Bu nedenlerle bir ekonomide üretilebilecek kaydi para miktarını aşağıdaki faktörler belirler.

- İlk mevduatın miktarı,
- Çek ve virman kullanma alışkanlığı
- Bankaların rezerv oranı (r)
- Faiz oranı yükselirse ilk mevduat miktarı artar.

#### **12.4.7. Elektronik Para**

Elektronik para, parasal değerlerin özel yazılımlarla, chipli kartlara veya bilgisayar vb. cihazlara yüklenmesiyle sonucu oluşan, sanal bir ödeme aracıdır. Elektronik para, kullanıcılarına banka hesaplarından bağımsız ödemeler yapabilme imkânı sunar. Akıllı kartlar, elektronik para modelinin tipik bir örneğidir. Elektronik para hizmetinden faydalanmak için; elektronik paranın, elektronik para çıkarıcı kuruluşlar tarafından kullanıcının bilgisayarının hard diskine özel yazılımla yüklenmesi gerekmektedir. Elektronik para internet üzerindeki alışverişlerde kullanılabilir. Elektronik para ile internet üzerinden ödemenin yapılabilmesi için, e-para hizmeti sunan bankaların birinde hesap açılması gerekmektedir. Elektronik paranın internet üzerinde kullanılmasında, alışveriş yapılacak kişinin bir e-para hesabına sahip olması gerekmektedir. E-para

sahibi, sahip olduğu elektronik para miktarı kadar alışveriş yapabilmek imkânına sahip olmaktadır.

E-para harcanmadığında, hard disk içerisinde özel şifrelerle, elektronik cüzdan olarak tabir edilen alan içerisinde saklanabilmektedir. E-para ile hızlı ödeme gerçekleştirilmektedir. E-para uygulamalarının gelişmiş ülkelerde değişik formatlarda uygulandığı görülmektedir. E-para ile yapılan ödemelerde kredi kartı kullanımına gerek duyulmamaktadır. E-para ödemelerinde taraflar arasındaki kişisel bilgi paylaşımı kredi kartına göre daha az olduğundan daha güvenli olduğu düşünülmektedir. E-para uygulamalarında kullanılan paranın farklı çıkarıcılar tarafından, farklı miktarlarda çıkartılarak kullanımı yasal bir denetim yapılmasını gerekliliğini zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle e-paranın denetim ve kontrolünü sağlayacak yasaların devletler tarafında uygulamaya konulduğu ve zamanla güncellendiği görülmektedir.

#### 12.4.8. Para Benzerleri, Kredi Kartları ve Konvertibl Döviz

Para benzerleri, bir ekonomik değerın güven altına alınmasını sağlamak ve kolayca ülkenin kâğıt parasına veya vadesiz banka mevduatı hesabına çevrilebilen varlıklardır. Vadeli banka mevduatları, devlet tarafından çıkarılan tahviller ve bankaların yatırım fonları vb. değerler örnek olarak verilebilir. Bireyler tasarruflarını değerlendirmek ve bu yolla faiz geliri elde etmek amacıyla bankalara vadeli mevduat açabilirler, devletin çıkardığı devlet tahvillerinden satın alabilirler veya Türkiye İş Bankasının C tipi yatırım fonlarına para yatırabilirler. Para yatırdıkları bu menkul değerler vadeli olduğu için, vadesi dolmadan çekildiğinde birey faiz kaybına uğrar. Belirli bir faiz kaybı göze alınarak kolayca paraya veya vadesiz mevduata çevrilebilen bu menkul değerlere para benzerleri denir.

Kredi Kartları, bireylerin banka hesabında parası olmadığı zaman da alışveriş yapmalarını sağlamak üzere, bankanın kendilerine açtığı en fazla bir aylık bir faizsiz kredidir. Kredi kartı paranın bütün özelliklerini taşır. Banka, kredi kartı karşılığında kart sahibinden faiz almaz, buna karşılık kredi kartı ile satış yapan işletmelerden komisyon alır.

Konvertibl döviz, kolayca ülke parasına çevrilebilen yabancı paraya denir. Dünyanın genelinde kabul görürlüğü en fazla olan, ödeme aracı olarak ve milli paraya çevrilmesi kolay olan paraların başında Amerikan doları gelmektedir. Bu nedenle bu para konvertibl bir dövizdir. Yüksek oranlı enflasyonun yaşandığı ekonomilerde ekonomik birimler ellerinde

milli para yerine konvertibl döviz bulundurmak ister. Bu olguya dolari-  
zasyon denir. Bu yönüyle, konvertibl döviz de kolayca paraya çevrilebil-  
diği için, para türleri arasında sayılabilir.



## ONÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### MİLLİ GELİR DENGESİ

Milli gelir denge seviyesi, modern teoride para talebi ve para arzı karşılaşmasından doğduğuna göre, bu kavramların ayrı ayrı incelenmesi milli gelir dengesine ulaşmanın yolunu açıklığa kavuşturacaktır.

#### 13.1. PARA TALEBİ

Bireyler ve işletmeler devamlı olarak yanlarında ya da kasalarında bir miktar para saklamada yarar görürler. Çünkü, *para likit bir kıymettir* ve istenildiği anda mallarla mübadele edilir. Paranın saklanması. Taşınması, muhafazası kolay olup, başka malları elde etmek için de zamandan tasarruf sağlar. İktisadi düşüncede para talebinin önemini ilk belirten iktisatçılar Thomas Tooke ve L. Walras'tır.

Para talebi ekonomik bireylerin gereksinimini duydukları birinci derecede likiditelerin toplamıdır. Likidite ise birey ve işletmelerin kullanabilecekleri durumda olan satın alma gücüdür. Bu nedenle kişiler ellerinde para tutmak isteyeceklerdir. İşte buna para talebi, ya da likidite tercihi denir. Ülkede kullanılan para, likiditesi en yüksek ödeme aracıdır.

*Para talebi: Ekonomik birimleri likidite ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, ellerinde veya vadesiz banka hesaplarında tutmak istedikleri para miktarıdır.*

Keynes'e göre para talebinin başlıca üç nedeni vardır. Bunlar: İşlem güdüsü, ihtiyat güdüsü ve spekülasyon güdüsüdür. İşte bu üç motifin incelenmesiyle para talebi, daha net açıklanmış olacaktır.

##### 13.1.1. İşlem Güdüsü

Bireyin işlem yani normal harcamaları için yanında saklayacağı parayı belirleyen faktör geliridir. Bireyin geliri yükseldikçe harcamaları için daha büyük meblağları yanında saklar. Bir ekonomide işlem için tutulan para talebi miktarı ( $M_1$ ) ile milli gelir miktarı ( $Y$ ) arasında doğru yönlü fonksiyonel bir ilişki vardır. Başka bir deyişle; ekonomide milli gelir yükseldikçe işlem motifi nedeniyle yapılan para talebi artar.

Esas olarak ( $Y$ ) tarafından belirlenmesine karşılık, aşağıdaki diğer faktörler de işlem motifiyle yapılan para talebine etkide bulunur:

— **Gelenek ve kurumlar:** Toplumda gelirlerin günlük, haftalık, aylık ya da yıllık olarak elde edilmesi. Gelir ile harcama süresi arasındaki zaman fasılası uzadıkça işlem motifiyle yapılan para talebi artar.

– **Fiyatlar genel düzeyi (P):** Gelir aynı kalmak kaydıyla fiyatlar genel düzeyi yükseliyorsa işlem motifi için para talebi de artar.

– **Faiz oranı (İ):** Bireyin yanında likit para saklanması bir fedakarlığın karşılığıdır. Bu fedakârlık faizden vazgeçmek ve mahrum kalmaktır. Bu nedenle faiz oranı yükseldikçe birey yanındaki paradan istifade etmek isteyebilir. Yani ya tahvil ya hisse senedi alımına ya da borç verme işlemine girebilir. Öyleyse işlem güdüsü ile elde tutulan para talebiyle faiz oranı arasındaki bir ilişki ters yönlüdür. Faiz oranı düştükçe ( $M_1$ ) artar; faiz oranı yükseldikçe ( $M_1$ ) azalır.

Bu nedenle işlem motifi için para talebi ( $M_1$ ) üç faktöre bağlıdır:

$$M_1 = f(Y, P, İ)$$

Bütün bu gözlemlere karşın, ( $M_1$ )in yalnızca ( $Y$ ) tarafından belirlendiği ve ( $P$ ) ve ( $İ$ )nin ihmal edildiği görülmektedir.

### 13.1.2. İhtiyat Güdüsü

Bireyler yalnız normal harcamalarını yapmak için değil anormal, görülmeyen harcamalarını yapmak için de ihtiyat nedeniyle para talep ederler. Çünkü gelecek beklenilmeyen olaylar ve masraflarla doludur. Bu nedenle ihtiyat nedeniyle de, bireyler bir miktar parayı atıl fon olarak yanlarında saklarlar. Cenap Şahabettin'in dediği gibi, "gündüz kandedili hazırlamayan gece karanlığa razı demektir".

Gelecek belirsizliklerle dolu olduğundan, işsizlik, kaza, hastalık, doğal afetler insanların yakasını bırakmadığından, her günkü gelirin bir kısmını yarınlar için ihtiyat nedeniyle saklamak gerekir. Çünkü "ak akçe kara gün içindir". İşte bu nedenlerle yapılan para talebine ihtiyat motifi ile para talebi denir. İhtiyat motifiyle yapılan para talebi bireyin psikolojisine, ihtiyatlılığına, korkusuna, telaş ve kaygısına bağlı olup, aynı zamanda toplumun koşullarından da etkilenir. İşsizlik, hastalık, kaza, ihtiyarlık sigortalarının, sosyal yardımların bulunduğu toplumlarda ihtiyat motifiyle yapılan para talebinin miktarı azdır. Oysa bunalım, harp ve anormal dönemlerde ihtiyat motifiyle yapılan para talebi artar.

Ama bir toplumun insanı ve yapısı belli iken, ihtiyat motifiyle yapılan para talebini hangi faktör belirler? Birey ne kadar ihtiyatlı olursa olsun. geliri düşükse ihtiyat motifiyle para talebi de düşük olur. Bu nedenle bireyin olduğu gibi toplumun da ihtiyat motifiyle para talebini belirleyen faktör gelir düzeyidir. O halde makro düzeyde, milli gelir ( $Y$ ) yükselirse ihtiyat motifiyle para talebi de artar. Öyleyse muamelat ve ihtiyat motifiyle yapılan para talebini  $M_1$  ile gösterirsek, bunu ( $Y$ ) belirler.

$$M_1 = f(Y)$$

İhtiyat motifiyle yapılan para talebi üzerinde faiz oranının etkisi varsa da, bu ihmal olunabilir. Talep edilen paranın maliyeti faiz olduğundan, para talebinde bulunan kimse faizden fedakârlık yapar. Bu yüzden faiz oranı yükseldikçe ihtiyat motifiyle para talebi düşer. Faiz oranı düştükçe ihtiyat motifiyle para talebi yükselir. Öyleyse faiz oranı ile ihtiyat güdüsünden kaynaklı para talebi(M) arasında ters yönlü bir ilişki vardır.

### 13.1.3. Spekülasyon Güdüsü

Bireylerin ve işletmelerin yanlarında para saklamalarının, yani para taleplerinin üçüncü nedeni spekülasyon motifidir. Birey ve İşletmeler fiyat hareketlerinden yararlanmak ve fırsatlardan istifade etmek için de yanlarında para saklarlar. Öyleyse, spekülasyon motifiyle para talebi gelir elde etme gayesini taşır. Spekülasyon, ekonomide malların zaman içinde naklidir. Ekonomik birim malı ucuzken alıp pahalıyken satmakla gelir elde eder. Bu gelir spekülasyonun sağladığı bir gelirdir. Gelişmiş ülkelerde spekülasyon genellikle hisse senedi ve tahvil üzerinde yapılır. Yani para önce tahvile çevrilir ve sonra da tahvil paraya çevrilerek gelir sağlanır. Bu spekülasyon işlemini yapmak, elde likit para bulunmasına bağlıdır.

Spekülasyon nedeniyle para talebinin bir bedeli vardır. Bu bedel faizdir. Yani parayı likit olarak saklayan kişi faizden fedakarlık yapar. Bu nedenle para talep eden kimse onun gelirini kaybeder. Oysa parasını tahvil=yatıran kimse, sermayesini kaybetmek tehlikesiyle karşı karşıyadır. Faiz oranı çok düşük olduğunda, para talebinin karşılığı fedakarlık az olduğundan, para talebi artar. Faiz oranı yüksek olduğunda para talebini gerektirdiği fedakarlık büyük olduğundan, para talebi azalır. Bu nedenle spekülasyon nedeniyle para talebi ki buna likidite tercihi de denir, faiz oranına bağlıdır. Faiz oranı ile spekülasyon güdüsü arasında ters yönlü ilişki vardır.

### 13.2. PARA ARZI

Bir ülkedeki para arz miktarı hesaplanmak için o ekonomide kullanılan her türlü ödeme araçları dikkate alınmalıdır. Modern ekonomik sistemlerde ufaklık para (bozuk para- metal para), kağıt para ve kaydi para olmak üzere üç tür para bulunduğundan, toplam para arzı bu paraların toplamından oluşur.

***Toplam Para Arzı = Ufaklık Para (bozuk para- metal para), + Kağıt Para + Kaydi Para***

– **Ufaklık Para:** Ufaklık para madeni paralardan oluşur ve ufaklık paranın değeri ile madenin değeri arasında fark vardır. Ülkemizde bu ufaklık paralar Maliye Bakanlığı'na bağlı darphanelerde basılır. Bu paraların tedavüle sürülmesi ise T.C. Merkez Bankası aracılığı ile olur. Madeni paralar yani ufaklık paralar küçük para ihtiyacı göz önüne alınarak piyasaya çıkartılır. Bu nedenle de toplam para arzı içindeki önemi büyük değildir. Ufaklık paraların toplam para arzı içindeki payı % 5 civarındadır.

– **Kâğıt Para:** Buna alışkanlık nedeniyle banknot denir. TC. Merkez Bankası tarafından tedavüle çıkartılır. Kâğıt para emisyonunu belirleyen esas faktör ekonominin para ihtiyacıdır. Türkiye'deki para arzının % 35-40'ını kâğıt para oluşturur. TC. Merkez Bankası kağıt parayı belli karşılıklara dayanarak çıkartır.

– **Kaydi Para ya da Banka Parası:** Daha önce incelediğimiz gibi banka parası banka sistemi tarafından yaratılır. Banka parasının nasıl doğduğunu daha önce görmüştük. Ülkemizde toplam para arzı içinde kaydi para en büyük yeri tutmaktadır. Ülkemizde para arzının % 65'ini kaydi para oluşturmaktadır. Bu pay ülkenin gereksinmelerine ve gelişmesine paralel olarak artmaktadır. Bilindiği gibi gelişmiş ülkelerde para arzı içinde kaydi paranın payı, az gelişmiş ülkelerinkinden çok yüksektir. Örneğin ABD para arzının % 75'ini kaydi para oluşturur. Bu nedenle de gelişmiş ülkelerde banka sistemi, yarattıkları kaydi para nedeniyle büyük önem taşır.

Eğer ekonomideki ufaklık para miktarı ihmal edilirse ve kâğıt para miktarı da sabit kabul edilirse, faiz oranının yükselmesi ile kaydi para miktarı, dolayısıyla toplam para arzı artar. Çünkü kaydi para miktarını tayin eden çek ya da münakale emri kullanma alışkanlığı aynı ve banka ihtiyat oranları sabit iken, faiz oranı yükseldiğinden hem ilk mevduat ve hem de banka kredileri artar. Bu artış ise kaydi para miktarını yükseltir.

### 13.3. PARA PİYASASI

*Bir ekonomide para talebi ile para arzının bir araya gelerek oluşturdukları piyasayın adı para piyasasıdır.* Para talebi miktarı ile para arzı miktarının kesiştikleri miktar ve faiz oranı, para piyasası dengesini gösterir. Para talebi sabit iken, Merkez Bankası para arzını arttırırsa, para bollaşacağı için fiyatı düşer. Paranın fiyatı faiz olduğuna göre, para talebi sabit iken para arzı arttığında faiz oranı düşer. Buna karşılık, para talebinde herhangi bir değişiklik yok iken para arzı azaltılırsa, para kıtlaşacağı için paranın fiyatı, dolayısıyla faiz oranı da yükselir.

Merkez Bankaları tarafından ekonomideki paranın arzı miktarını

değiştirmeye yönelik politikalar, para politikası olarak değerlendirilir. Merkez Bankası paranın arzı miktarını artırıcı politika uyguluyorsa, bu politikalara genişletici para politikası veya ucuz para politikası denir. Bu durumda piyasada para bolluşacağı için faiz oranı düşer. Merkez bankasının paranın ekonomideki para arzını kısımaya yönelik politikalara ise daraltıcı veya sıkı para politikası denir. Bu durumda piyasada para kıtlaşacağı için faiz oranı yükselir.

### 13.4. MİLLİ GELİR DENGE SEVİYESİ

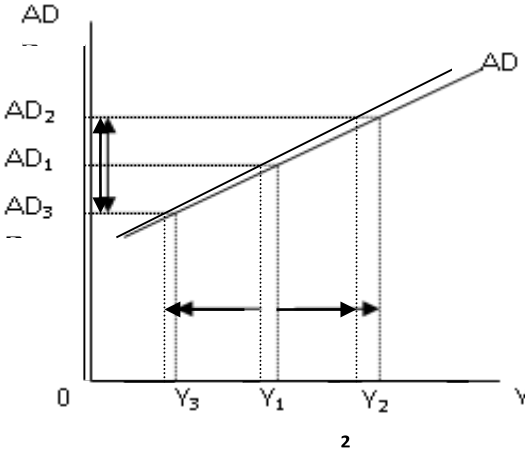
Bir ekonomide bir yıllık dönemde oluşan, toplam talep ile toplam arzın karşılaşması sonucu ortaya milli gelir dengesi çıkar.

#### 13.4.1. Toplam Talep ve Toplam Talep Doğrusu

Toplam talep ve toplam arzın meydana getirdikleri milli gelir denge seviyesini, *John Mayrand Keynes'in Basit Keynesyen Model* adı verdiği (45° Doğrusu modeli) ile açıklayalım. Devletin ve dış ülkelerin yer aldığı bir ekonominin faaliyetleri içerisinde; toplam talep, tüketim, yatırım ve kamu harcamaları yanında net ihracat toplamı ekonomini toplam talep miktarının oluşturur. Aşağıdaki formülle gösterilir.

$$AD=C+I+G+(E-M)$$

Toplam talep, şekillerde toplam talep doğrusu tarafından temsil edilir. Aşağıda bir toplam talep doğrusu verilmiştir.

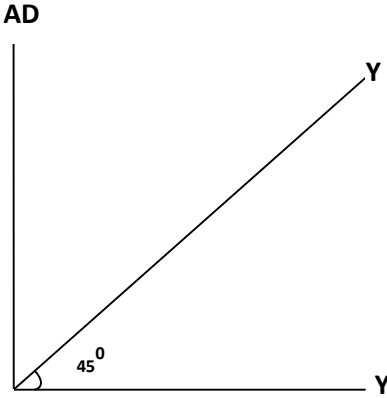


Şekil: 13.1. Toplam Talep Eğrisi

Şekil 13.1'de yer alan dikey eksen toplam talebi (AD), yatay eksen ise milli gelir seviyesini (Y) temsil etmektedir. Toplam talep doğrusu ise soldan

sağa yükselen bir doğru şeklinde gösterilmektedir. Toplam talep ile toplam arz arasında doğru yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Toplam talep arttığı zaman milli gelir artmakta, toplam talep azaldığı zaman milli gelir azalmaktadır. Daha önce belirttiğimiz gibi toplam talep ekonominin motorudur. Şekilde toplam talep  $AD_1$  den  $AD_2$  ye yükseldiğinde, milli gelir  $Y_1$  den  $Y_2$  ye yükselmekte,  $AD_1$  den  $AD_3$  ye düştüğünde ise milli gelir  $Y_1$  den  $Y_3$  ye düşmektedir.

#### 13.4.2. Toplam Arz ve Toplam Arz Doğrusu



Şekil: 13.2. Toplam Arz Eğrisi

Toplam arzı doğrusu, O noktasından çıkan  $45^\circ$  lik bir doğru şeklinde gösterilir.

**Toplam arzı: Bir ekonomide bir yıllık dönemde o ekonominin ürettiği; tüketim malları, yatırım malları, kamu hizmetlerinin parasal değeridir.**

Şeklin hem yatay ekseninin hem de toplam arzı gösteren  $45^\circ$  doğrusunun (Y) harfi ile gösterilmesi kafanızı karıştırmamalıdır. Çünkü toplam arz ile milli gelir ayrı anlama gelir. Milli gelirin denge seviyesi yani toplam talep toplam arz eşitliği ancak ve ancak  $45^\circ$  doğrusu üzerindeki noktalardan birinde gerçekleşebilir. Bu nokta hangisidir? Toplam talep doğrusunun  $45^\circ$  doğrusunu kestiği nokta) milli gelirin denge seviyesini belirleyen noktadır.

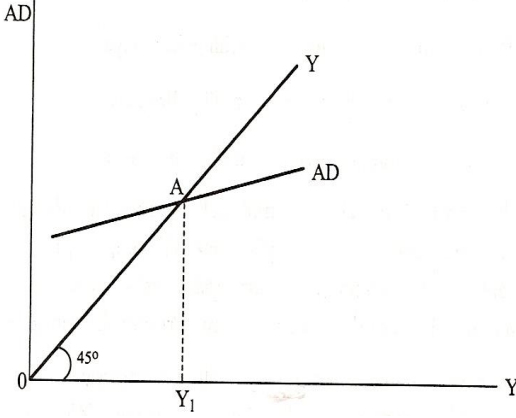
#### 13.4.3. Toplam Talep, Toplam Arz ve Milli Gelirin Denge Seviyesi

Bir ekonomide, milli gelirin dengeye gelmesi ile ekonominin dengeye gelmesi aynı şeydir. Bu durumda milli gelirin denge seviyesi ile ekonominin denge seviyesi aynı anlama gelmektedir. Yukarıda toplam talebi (AD), toplam arzı da (Y) harfiyle göstermiştik. Toplam talep toplam arza eşit olduğunda,

yani:  $Y=AD$  eşitliği sağlandığında milli gelir dengeye gelmiş demektir.

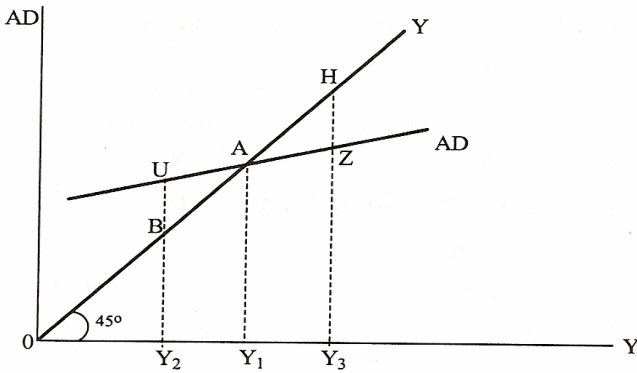
$$Y = C + I + G + (E - M)$$

Milli gelirin denge seviyesi şekil üzerinde de gösterilebilir. Aşağıdaki Şekil 13.3'te inceleyelim.



**Şekil: 13.3.** Milli Gelir Dengesi

Şekilde toplam arzı gösteren  $45^\circ$  doğrusu (Y) ile toplam talep doğrusu (AD), A noktasında kesişmekte ve bu noktada toplam arz toplam talebe eşit olmaktadır. A noktasına karşılık gelen  $Y_1$ , milli gelirin dengedeki seviyesi göstermektedir. Milli gelirin denge seviyesi daima toplam arz doğrusu ile toplam talep doğrusunun kesiştiği A noktasına karşılık gelen milli gelir seviyesinde oluşur. A noktasının dışındaki noktalarda milli gelir neden dengeye gelemez? Şimdi bu sorunun cevabını arayabiliriz. Önce aşağıdaki şekli inceleyelim:



**Şekil: 13.4.** Milli Gelir Dengesinin Belirlenmesi

**Yukarıdaki şekilde başlıca üç milli gelir seviyesi verilmiştir.**

- B noktasına karşılık gelen  $Y_2$  milli gelir seviyesi,
- H noktasına karşılık gelen  $Y_3$  milli gelir seviyesi,
- A noktasına karşılık gelen  $Y_1$  milli gelir seviyesi.

B noktasına karşılık gelen  $Y_2$  milli gelir seviyesinde denge sağlanamaz. Çünkü toplam talep  $UY_2$  iken toplam arz  $BY_2$  olup, toplam talep toplam arzdan fazladır.  $Y_2$  milli gelir seviyesinde mevcut mal miktarı ihtiyaca yetmemektedir. H noktasına karşılık gelen  $Y_3$  milli gelir seviyesinde de denge sağlanamaz. Dikkat edilirse toplam arz  $HY_3$  iken toplam talep  $ZY_3$  olup, toplam arz toplam talepten büyüktür. Yeterli talep bulunmadığından,  $Y_3$  milli gelir seviyesinde üretilen malların toplam talep tarafından alınamıyordur. Denge milli gelir seviyesi üreticilerle tüketicilerin aynı anda tatmin oldukları, üretilen malların tamamının satıldığı bir durumu ifade etmektedir. Güzel Türkçe'mizin güzel ifadesi ile denge milli gelir **seviyesinde "alan memnun) satan memnun" dur.** Özetlersek, *Toplam talep doğrusunun, toplam arz doğrusunu kestiği noktada toplam talep toplam arza eşit olmakta ve milli gelir denge seviyesine kavuşmaktadır.* Toplam arz toplam talep eşitliğinin sağlanmadığı hiç bir noktada milli gelirin denge seviyesinden bahsedilemez.

#### 13.4.4. Toplam Talepte Değişme

Toplam talebi oluşturan harcama akımlarından özellikle ikisi, yatırım harcamaları (I) ve kamu harcamaları (G) sık sık değişerek toplam talebin değerini de değiştirir. Söz gelimi, yatırım harcamaları arttığında toplam talep yükselir, azaldığında toplam talep düşer. Aynı şekilde kamu harcamaları arttığında toplam talebin değeri artar ve kamu harcamaları azaldığında toplam talebin değeri azalır. Yukarıya doğru kayma sonucunda, milli gelirin denge seviyesi bozulur. Aşağıda göreceğimiz **çarpan** etkisiyle milli gelirin mevcut denge seviyesi bozulur ve daha yüksek bir milli gelir seviyesinde yeni bir denge kurulur. Durum aşağıdaki şekilde görülmektedir. Yatırım harcamaları ve/veya kamu harcamalarının azalması sonucunda toplam talep azalmış ve AD konumundan AD' konumuna gelecek şekilde paralel olarak aşağıya doğru kaymıştır. Milli gelir dengesi bozulmuş, toplam arz ile toplam talebin kesişme noktası A' noktasında gerçekleşmiş ve ekonomi  $Y_2$  milli gelir seviyesinde daha düşük bir yeni dengeye ulaşmıştır. Toplam talebin azalışı milli geliri  $Y_1Y_2$  kadar azaltmıştır.

Bu analizden çıkardığımız sonuç şudur; Toplam talebin değeri arttığında toplam talep doğrusu paralel olarak yukarıya doğru kaymak ta ve ekonomi daha yüksek bir milli gelir seviyesinde dengeye gelmektedir. Buna



karşılık toplam talebin değeri azaldığında toplam talep doğrusu paralel olarak aşağıya doğru kaymakta ve ekonomi daha düşük bir milli gelir seviyesinde dengeye kavuşmaktadır. *Buna göre kısa dönemde milli gelirin denge seviyesini belirleyen kuvvet toplam taleptir.* İhracattaki artış veya azalışlar acaba toplam talebi etkiler mi? Şüphesiz etkiler. İhracat artışı toplam talebi arttırarak toplam talep doğrusunu paralel olarak yukarıya kaydırır. İhracattaki azalma ise ters yönde etki doğurur.

#### 13.4.5. Yatırım Çarpanı ve Kamu Harcamaları Çarpanı

**Yatırım Harcamaları Çarpanı:** Bir ekonomide bir dönemde yatırım harcamalarında bir değişiklik meydana geldiğinde, milli gelirdeki miktar yatırım harcamalarındaki değişiklikten daha fazla değişir. Buna yatırım harcamaları çarpanı etkisi denir. Yatırım harcamalarında meydana gelen artış, çarpan katsayısı değeri kadar milli gelirden artışa neden olur.

**Yatırım harcamaları çarpanının formülü aşağıda verilmiştir:**

$$\Delta I.k = \Delta Y$$

$\Delta I$  = Yatırım harcamalarındaki değişme

$k$  = Yatırım çarpanı katsayısı

$\Delta Y$  = Milli gelirdeki değişme.

**Kamu Harcamaları Çarpanı:** Bir ekonomide bir yıllık dönemde kamu harcamalarında bir değişiklik meydana geldiğinde, milli gelir miktarı yatırım harcamalarındaki değişiklikten daha fazla değişir. Buna kamu harcamaları çarpanı etkisi denir. Kamu harcamalarında meydana gelen artış, çarpan katsayısı değeri kadar milli gelirden artışa neden olur.

**Kamu harcamaları çarpanının formülü aşağıda verilmiştir:**

$$\Delta G.k = \Delta Y$$

$\Delta G$  = Kamu harcamalarındaki değişme

$k$  = kamu harcamaları çarpanı katsayısı

$\Delta Y$  = Milli gelirdeki değişme

Çarpan katsayısı, aşağıdaki formül yardımı bulunur.

$$k = 1/(1-c)$$

$k$  = Tüketim çarpanı katsayısı

$c$  = Marjinal tüketim eğilimi

**Marjinal tüketim eğilimi:** Tüketicinin gelirinde meydana gelen bir artışın ne kadarının tüketim harcamalarına gideceğini gösteren katsayıdır.

Örneğin; Tüketicinin geliri 100 TL artırıldığında, bu gelirin artan 80

TL'sini tüketim harcamalarında kullanıyorsa, bu tüketicinin marjinal tüketim eğilimi ( $80 / 100 = 0.80$ ) olacaktır. Gelirdeki 100 TL artışın 80 TL'sinin tüketim harcamalarına ayrılıyor anlamına gelir. Tekrar çarpan katsayısının hesabına dönelim. Ekonomide çarpan katsayısının ( $c = 0.80$ ) olduğunu varsayalım.

$$k = 1 / (1 - c)$$

$$k = 1 / (1 - 0.80)$$

$$k = 1 / 0.20$$

$$k = 5$$

Burada yaptığımız iş şudur: Önce marjinal tüketim eğilimi değeri olan 0.80' i birden çıkardık. 1 rakamın bulduğumuz 0.20 değerine bölmek suretiyle 5 değerine ulaştık. Böylece çarpan katsayısını hesaplamış olduk.

**Örnek Problem:**  $k=3$  iken Güneydoğu Anadolu Projesi kapsamındaki yatırım projeleri  $M = 70$  Milyar TL lira azaltılmıştır. Milli gelirin değeri ne kadar azalır?

Yukarda verilen bilgileri yatırım çarpanı formülüne yerleştirelim.

$$\Delta I. k = \Delta Y$$

$$-70 \text{ milyar TL} \cdot 3 = -210 \text{ milyar TL}$$

**Sonuç olarak; Güneydoğu Anadolu Projesi kapsamındaki yatırım harcamalarının 70 milyar TL azaltılması, milli geliri 210 milyar TL azaltmıştır.**

## ONDÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### ENFLASYON-DEFLASYON STAGFALASYON

#### 14.1. ENFLASYON

Günümüzde iktisat biliminin en önemli kavramından biri ekonomik büyüme ve ekonomik büyüme oranıdır. Bu büyüme sürecinde fiyat artışları ortaya çıkabilir. Keynesçi iktisatçılar tarafından büyüme sürecinde ortaya çıkan fiyat artışlarını, ılımlı enflasyon olarak değerlendirmiş ve önemli bir sorun olarak görmemiştir. Tam istihdama ulaşma yolundan katlanılması gereken bir maliyet olarak görülmüştür. 1970 sonrası Bretton Woods sisteminde ortaya çıkan çöküşle birlikte ve birçok ülkede ekonomik kriz çıkmış ve bu krizler yüksek enflasyon oranlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu durum, Keynesçi iktisat politikalarını gözden düşmüştür. Milton Friedman öncülüğündeki Monetarist iktisatçıların katkısıyla enflasyonu önleme politikalarında önemli bir değişik bakış açıları ortaya konulmuştur. Enflasyon, sakınılması ve ortadan kaldırılması gereken parasal bir faktör olarak değerlendirilmiştir.

##### 14.1.1. Enflasyonun Tanımı

*Bir ekonomide, fiyatlar genel seviyesinde yaşanan sürekli yükselişlere enflasyon denir.* Bu tanımla birlikte başlıca üç özelliği açıklamak gerekmektedir.

*Birinci özellik,* enflasyon sadece bir malın veya hizmetin fiyatındaki artışla değil, ekonomideki *bütün mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki artışla ilgili bir kavramdır.* Fiyatlar genel seviyesi, ekonomideki bütün mal ve hizmetlerin fiyatlarının genel ortalamasını ifade eder.

*İkinci özellik,* Ekonomideki bazı mal ve hizmetlerin fiyatlarının sürekli artması ya da tüm mal ve hizmetlerin fiyatlarının bir sefer artması enflasyon olarak değerlendirilmez. Tüm mal ve hizmetlerin fiyatlarının sürekli artması gerekir.

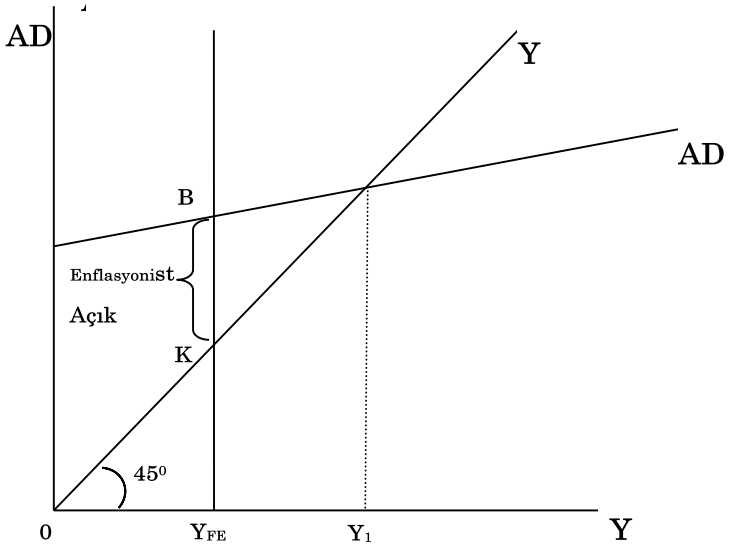
*Üçüncü özellik,* bir ekonomide enflasyon yaşanması durumunda, toplam taleple toplam arz arasındaki mevcut denge bozulur. Bu bozulma sonucunda; toplam talep toplam arzı aşabilir veya toplam arz toplam talebin altına düşebilir. *Toplam arz sabit iken toplam talebin artması durumuna talep şoku, toplam talep sabit iken toplam arzın düşmesi durumuna ise arz şoku denir.* Her iki durumda ekonominin mevcut dengesi bozulmakta ve yeni denge daha yüksek bir fiyat seviyelerinde tekrar sağlanmaktadır.

*Enflasyon oranındaki düşüşe dezenflasyon; deflasyon oranındaki düşüşe*

ise reflasyon adı verilir. Enflasyon oranının azalması diğer bir ifadeyle dezenflasyon, fiyatlar genel seviyesinin düşmesi demek değildir. Fiyatlar genel seviyesindeki artış hızının yavaşlaması demektir.

#### 14.1.2. Enflasyonist Açık

Keynesyen görüşe göre; Milli gelir, tam istihdam doğrusunun sağ tarafında dengeye gelmiş ise, *milli gelirin nominal denge seviyesi* söz konusu olup, ekonomide enflasyon var demektir.



Şekil: 14.1. Enflasyonist Açık

Şekil 14.1.'de ekonomi,  $Y_1$  seviyesinde dengeye gelmiştir. Bu denge *milli gelirin nominal denge seviyesini* göstermektedir.  $Y_1$  nominal milli gelir denge seviyesinde  $OY_1$  aralığı kadar bir nominal milli gelir mevcuttur.  $Y_{FE}$  tam istihdam milli gelir seviyesinin sağında, üretim ve gelir reel olarak artmamakta, sadece fiyatlar genel seviyesi yükseldiği için üretimin değeri nominal olarak şişmektedir. Milli gelirin nominal denge seviyesinde enflasyon vardır.

Milli gelirin tam istihdam seviyesinden uzaklaşarak, nominal dengeye gelmesinin ve enflasyon hastalığına yakalanmasının sebebi, toplam talebin toplam arzı BK kadar aşmasıdır. Toplam talep K noktasından geçseydi, milli gelir tam istihdam denge seviyesine ulaşacaktı. Tam istihdam doğrusu üzerindeki BK aralığına *enflasyonist açık denir ve tam istihdam milli gelir seviyesinde iken toplam talebin ve toplam arzı ne kadar aştığını gösterir.*

Kamu harcamaları ile yatırım harcamalarını BK enflasyonist açık kadar kırsarak, milli geliri tam istihdam gelir seviyesine çekmek mümkündür. Böylece ekonomi enflasyon hastalığından kurtarılmış olur.

### 14.1.3. Enflasyonun Çeşitleri

Enflasyon; oran kriterlerine göre ve nedenlerine göre ayrıma tabi tutulmaktadır.

#### 14.1.3.1. Oran Kriterlerine Göre Enflasyon Çeşitleri

**1. İlmli Enflasyon:** Bir ekonomide yıllık olarak %3 veya %4 oranlarındaki sürekli fiyat artışlarına ılımlı enflasyon olarak değerlendirilir. Bu enflasyon oranının ekonomik faaliyetin artışını özendirdiği ve bu nedenle ülke ekonomisi için faydalı olduğu savunulur.

**2. Yüksek Enflasyon:** Bir ekonomide fiyatlar genel seviyesinin yani enflasyon oranının yıllık olarak %50 oranının üzerinde hatta üç rakamlı artış oranlarına ulaşması, yüksek oranlı enflasyon ya da dörtlü enflasyon olarak değerlendirilir.

**3. Hiperenflasyon:** Bir ekonomide fiyatlar genel seviyesinin kontrol edilemez oranda çok fahiş bir şekilde artması durumunu gösterir. Dünya ülkelerinde genellikle savaş, ihtilal, aşırı kıtlık veya anormal koşullarda ortaya çıktığı gözlemlenmiştir. Ülke parası aşırı şekilde değer kaybeder. Aylık enflasyon oranı bile %100'lerin üzerinde olabilir.

Birinci dünya savaşı sırasında Almanya'da tipik bir hiperenflasyon yaşanmıştır. Bu dönemde Almanya'da fiyatlar bir milyon kat artmıştır.

#### 14.1.3.2. Nedenlerine Göre Enflasyon Çeşitleri

Enflasyonu yaratan nedenler dikkate alınarak talep enflasyonu, maliyet enflasyonu, yapısal enflasyon diye üç tip enflasyon tetkik edilir.

Bir ekonomide mal ve hizmet talebinin arz tarafından karşılanamaması durumundan ortaya çıkan enflasyon talep enflasyonu olarak adlandırılır. Aşağıdaki nedenlerle toplam talep toplam arzı aşabilir.

- *Gelir dağılımındaki değişme ve kamu harcamalarındaki artış;*
- *Likidite çözülmesi nedeniyle özel tüketim harcamalarındaki artış;*
- *Banka kredilerinin düşük olması nedeniyle özel yatırım harcamalarındaki aşırı artış;*
- *Dış ödemeler bilânçosunun fazlalıklarından doğan gelir artışları,*

Böyle bir durumda artan talep, arz yetersizliği nedeniyle karşılanmazsa enflasyonist baskı doğar. Arzın bu yetersizliği kapasite yetersizliği stok yetersizliği ve darboğazlar nedeniyle doğabilir. Böyle bir enflasyonist baskı tek bir

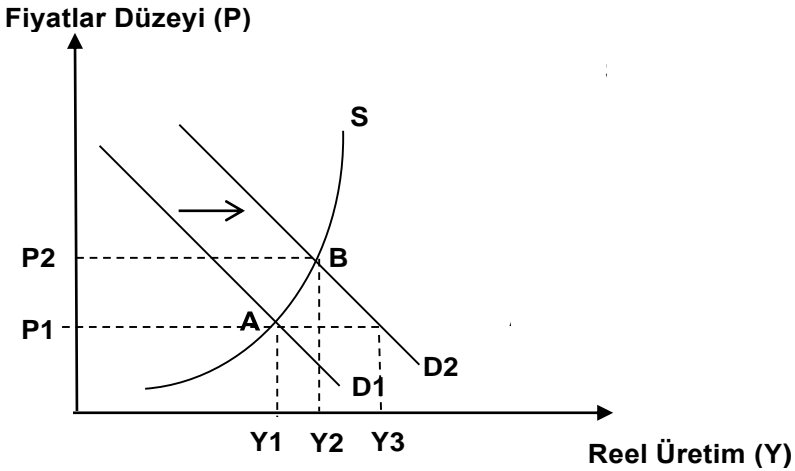
kesimde doğup tüm ekonomiye de yayılabilir.

**Çekirdek enflasyon:** Ölçülmüş ana enflasyon değerinden geçici hareketlerin çıkarılması veya diğer tekniklerle fiyat endeksi sepeti dışında tutulması ile kalıcı ya da sürekli kısmını gösteren enflasyon olarak tanımlanır.

Merkez bankasının doğrudan kontrolü altında olmayan gıda ve enerji gibi kalemlerin ana enflasyondan çıkarılır. Ana enflasyon hesaplamasında kullanılan gıda kalemleri; mevsim koşulları nedeniyle yıl içinde fiyat dalgalanmalarına neden olabilir. Ayrıca ülkemizde olduğu gibi doğalgaz, benzin, elektrik, alkol ve tütün ürünleri gibi kalemler de arz ve talebe bağlı olmaksızın devlet tarafından farklı şekillerde fiyatlandırıldığı için bunların fiyatları ve dolaylı vergileri enflasyon hesaplamasının dışında tutulmaktadır. Bu nedenle çekirdek enflasyon verilerinin dışlama yöntemiyle elde edilmesi söz konusudur. Merkez bankaları çekirdek enflasyonu, politika etkinliği bakımından kontrol eder. Ancak alım gücünü asıl gösteren ana enflasyon diğer bir adıyla manşet enflasyondur. Bundan dolayı enflasyonu önleme politikaları ortaya konulurken, çekirdek enflasyonu direkt olarak hedef alınmaz.

### 1. Talep enflasyonu

Toplam talep artışından kaynaklanan talep enflasyonu, aşağıdaki Şekil 14.2 de görüldüğü üzere gibi toplam arz sabitken toplam talebin artmasıyla oluşur.



Şekil: 14.2. Talep Enflasyonu

Ekonomi başlangıçta toplam talep eğrisi olan D1 eğrisi ile toplam arz eğrisi olan S eğrilerinin kesiştiği A noktasında dengededir. Bu denge noktasında ekonominin milli gelir düzeyi Y1, fiyatlar genel düzeyi P1'dir. Ekonomide bazı nedenlerden dolayı Arz sabit iken toplam talebin diğer bir ifadeyle harcamaların

arttığını varsayalım. Toplam talepteki artış, toplam talep eğrisini sağa kaydıracak, yeni toplam talep eğrisi D2 olacaktır. Toplam talep eğrisinin sağa kayması ile P1 fiyat düzeyinde Y1-Y3 aralığı kadar talep fazlası ortaya çıkacaktır. Toplam talep fazlalığından dolayı fiyat düzeyi üretim yani arz artmadığından P2 seviyesine çıkacaktır. Fiyat düzeyindeki bu artış talep fazlalığını Y3-Y2 aralığı kadar azaltacaktır. Ekonominin genel dengesi B noktasında P2 fiyat düzeyinde ve Y2 milli gelir düzeyinde gerçekleşecektir. Fiyat düzeyinin P1 den P2 ye yükselmesinin nedeni toplam talep artışından kaynaklandığı bu duruma "*Talep Enflasyonu*" denilir. Talep şoku enflasyonu karşısında, merkez bankasının tutumu önemlidir. Merkez bankası ya enflasyonu onaylar ve parasal uyum gösterir ya da onaylamayarak uyum göstermeyebilir.

Eğer ekonomide para arzı nominal olarak artmıyorsa, milli gelir yükselişi ile faiz oranları yükselir, reel harcamalar düşer ve enflasyonist açık küçülür ve enflasyon durur. Yani, nominal para arzı sabit tutulur enflasyonist açık er yada geç kapanacaktır. Bunun nedeni gelişmeler sonucu ortaya çıkan para darlığının ekonomik faaliyeti küçültmesidir. Öyleyse toplam talep şoku karşısında, nominal para arzı yükselmiyorsa, enflasyon kendiliğinden kaybolacaktır.

Enflasyonist açık doğduğunda, merkez bankası para arzını yükselterek gelişmeyi onaylarsa, (S) eğrisinin yukarı kaymasından sonra (D) yeniden yukarı kayarak yeni bir enflasyonist açık oluşturur. Bu uygulama. Fiyatların yükselmesine karşın milli gelirin düşmesini engeller. Sonucu belirleyecek olan, (D) ve (S) eğrilerinin durumu bunlardaki kaymanın büyüklüğüdür. Parasal onaylama ile milli gelir tam kapasite üretim düzeyinde tutulurken, fiyatların sürekli yükselişine rıza gösterilir.

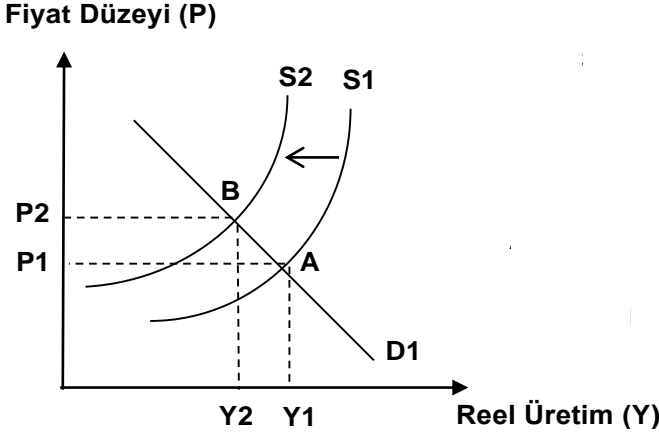
Parasalıcıların görüşlerine göre, enflasyonun ortaya çıkma nedeni her yerde ve her zaman parasal bir olaydır. (D) eğrisindeki kaymanın nedeni genellikle para arzındaki yükselmedir. Oysa Neo-keynezyenlere göre, para arzı yükselmeden fiyatların sürekli yükselmesi mümkündür. Enflasyon, kamu harcamaları başta olmak üzere (C, I, G, (X-M)) artışından kaynaklanabilir. Toplam talep artışından kaynaklanan bir enflasyon, parasal düzenlemelerle durdurulabilir.

## 2. Maliyet Enflasyonu

Ekonomi genel denge iken ve toplam talep sabit iken; ekonomideki tüm mal ve hizmetlerin maliyetlerindeki artışlar, fiyatlar genel düzeyini artırır bu olguya maliyet enflasyonu denir. Burada fiyatlar genel düzeyindeki artışın nedeni, ekonomideki mal ve hizmet üretiminde yer alan üretim faktörü fiyatlarının yükselmesidir. Kısacası mal ve hizmet üretiminin maliyetinin artmasıdır. Maliyet enflasyonuna neden olan ve tartışılan konulardan birisi ücretlerindeki

artıştır. Bilindiği üzere ücret önemli bir maliyet ögesidir. Modern ekonomilerde sürekli ücret yükselişlerini görür. Ancak ücretler genel düzeyi yükseldiğinde emeğin verimliliği de aynı ölçüde yükselmezse, üretilen mal ya da hizmetin maliyetini yükselir. Artan maliyetler fiyatlara yansır, ekonomide maliyetlerin artmasından dolayı fiyatlar genel düzeyi yükselir ve enflasyon doğar.

Maliyet enflasyonu her zaman bir ücret enflasyonundan kaynaklanmayabilir. Hammadde kıtlığının yaşanması, olumsuz mevsim koşulları, doğal afetler, savaş, pandemi, vergi, petrol, doğalgaz, elektrik fiyatlarının artışı gibi olumsuz koşulların ortaya çıkması toplam arzın azalmasına neden olur. Toplam arzın azalması aynı zamanda piyasada satışa sunulan mal ve hizmet miktarlarının azalmasıdır. Maliyetlerdeki artış durumunda aynı sermaye ile daha az mal ve hizmet üretilir, dolayısıyla maliyet enflasyonu yaşanan ülkelere, ekonominin milli gelir düzeyi düşer.



**Şekil: 14.3.** Maliyet Enflasyonu

Şekil 14.3’de ekonomi D1 talep eğrisi ile S1 arz eğrisinin kesiştikleri A noktasında genel denge seviyesindedir. Burada reel üretim düzeyi Y1, fiyatlar genel düzeyi P1’dir. Toplam talep sabit iken, maliyetlerde meydana gelen artışlardan dolayı üretim miktarları azalır. Bu azalış S1 eğrisini S2’ye sola doğru kaydırır. Bu kayma sonucunda ekonominin milli gelir seviyesi Y1’den Y2’ye gelir yani azalır. Fiyatlar genel seviyesi ise P1’den P2’ye çıkar yani yükselir.

Çağdaş ekonomilerde ücretlerdeki yükselme, toplam arz eğrisini kaydıran önemli bir nedendir. Bu neden, ücretler düzeyini belirlemede etkili olan faktörlerin analizini ön plana çıkarmıştır. Ücretlerin tespitinde, emek piyasasının koşulları birinci derecede öneme sahiptir. İkinci faktör olarak, sendikaların ve işverenlerin bekledikleri enflasyon oranı gelir. Üçüncü faktör de enflasyon



olarak adlandırılmayacak fiyat artışlarıdır. Saydığımız bu faktörler ücretlerdeki artışları belirleyerek, toplam arz eğrisini sol yukarı kaydırır. Ayrıca işçi sendikalarının güçlü ya da zayıf olması da ücretler üzerinde etkisini gösterir. Fiyatlar ve milli geliri değiştirecek gelişmeler, toplam talep ve toplam arz eğrilerinin şekline, kayma yönüne, kayma hızına ve büyüklüğüne göre ortaya çıkar. Ücretlerin yükselişi maliyet enflasyonunu yaratan tek neden değildir. Döviz kurlarındaki artışlar, İthal malları ve tarımsal ürün fiyatlarının yükselmesi de maliyeti artırabilir.

### 3. Yapısal Enflasyon

Modern ekonomilerde sık rastlanan enflasyon türü yapısal enflasyondur. Yapısal enflasyon kimi piyasalarda mevcut koşullardan kaynaklanır. Bilindiği gibi modern ekonomilerde birçok pazarda fiyatlar serbest rekabetin sonucu değil, işletmeler tarafından tespit edilir. Özellikle monopol ve oligopol kuran işletmelerce fiyatlar tespit olunurken, işletme amaçları göz önüne alındığından talep ve arz ikinci derecede önem eder. Belli yatırımla belli kar elde etmek için fiyatlar tam rekabet koşullarındakinden farklı oluşur. Bu fiyat tespitleri ise önce belli kesimlerde sonra tüm ekonomide enflasyona neden olabilir. Bazı yıllarda rekabetçi piyasalarda; rekabetin fiyatları düşürmesine karşılık, noksan rekabetçi piyasalarda fiyatlar yükselmeye devam etmiştir. Bu fiyat düşüş yükselişlerinde talep ve maliyetler etkisiz kaldığından, bu durumda fiyatlar genel seviyesinde meydana gelen artışlara yapısal enflasyon denilir.

Monopol ve oligopol kuran işletmelerde talep azalışı fiyatları değil üretimi etkilemektedir. Yani fiyatlar sabit kalırken üretim düşmektedir. Aynı şekilde bir ekonomi içinde talebin bir sektörden diğerine kayması ortalama fiyatlar düzeyini artırmaktadır. Artan talebin beslediği kesimde fiyatlar yükselirken, talebi azalan kesimde fiyatlar değişmeyebilir. Modern ekonomilerin çoğunda tarımsal ürünlerin fiyatları talep ve arz durumlarına göre değil, çoğunlukla sosyal ve politik amaçlarına göre tespit edilir. Bu değişen fiyatlardaki artışlar tüm ekonomiye yansır ve ücretlerin yükselmesine neden olur. Bu nedenlerle ekonomide talep ve maliyet enflasyonu olmasa bile yapısal değişme nedenleriyle fiyatlar yükselebilir. Ekonomilerde talep, maliyet ve yapısal enflasyondan biri ya da ikisi ya da üçü birlikte bulunabilir.

#### 14.2. STAGFLASYON

Stagflasyon ilk kez İngiltere'de kullanılan ve son yıllarda üzerinde tartışılan bir kavram olmuştur. Bu kavram, milli gelir ile fiyatlar arasında beklenilmeyen ve birçok iktisatçıyı şaşkırtan bir ilişkiyi belirtmek için kullanılmaktadır. *Bir ekonomide durunlukla enflasyonun bir arada görüldüğü duruma Stagflasyon denir.* Klasik İktisat Teorisi ve Keynesyen İktisat Teorisinde stagflasyon,

paradoks bir durum olarak değerlendirilir. Normalde işsizlik ile enflasyon oranı arasında ters orantı vardır. Enflasyon düşerken işsizlik artar, enflasyon yükselirken işsizlik azalır. Stagflasyon durumunda ise her ikisi de yükselmektedir. Klasik İktisat teorii ve Keynesyen teorii çerçevesinde bunun açıklanması olanaksızdır. P. COULBOIS isestagflasyonu şöyle tanımlamaktadır. *Toplam talepteki düşmeler karşısında fiyatların duyarsız kalması Stagflasyon olarak tanımlamıştır.*

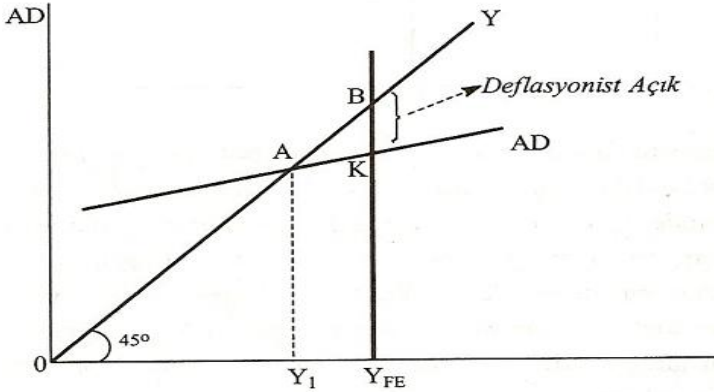
1972 yılı sonrası petrol fiyatlarının hızlı bir şekilde artışa geçmesi, Birçok ülkenin ekonomisinde durgunluk yaratan en önemli faktör olmuştur. Ücretlerin ve hammadde fiyatlarının artması, ekonomik durgunluğu kaçınılmaz kılmıştır. Ücretler, hammadde fiyatları ve verimliliğin etkilerine işletme yöneticilerinin tahmin sonuçlarının da eklenmesi gerekmektedir. İleride hammadde fiyatları ve ücretlerin artacağına inanan işletmeler fiyatları artırmaktan geri kalmamış, böylece fiyat-ücret sarmalına fiyat-kar sarmalı da eklenmiştir. Bunlardan başka, gelişme döneminde fiyatlarla üretimin paralel yükselmesi, duraklama döneminde şekil değiştirir. Noksan istihdamda bulunan bir ekonomide, fiyat-talep eğrisi bir bükülme gösterir. Üretimin azalmasına karşın, fiyatlardaki bu oranlı artış içsel tasarrufların azalmasıyla, parça başı sabit masrafların artmasından, yani maliyetlerin yükselmesinden doğar.

### 14.3. DEFLASYON

*Enflasyonun tersi olarak da tanımlanan deflasyon kavramı olgusunda fiyatlar genel düzeyinin düşmekte, ekonominin milli gelir seviyesi de düşmektedir..* Deflasyonda ekonomi, enflasyonun yol açtığı etkilerin ters yönde oluşması ile ortaya çıkan bir sonuçla karşı karşıyadır. Nitekim enflasyonda fiyatlar genel düzeyi yükselir ve para değer kaybeder, aksine deflasyonda fiyatlar genel düzeyi düşer ve buna bağlı olarak para değer kazanır. Bu ise, halkın paraya olan talebinin artmasına, aksine mala olan. Talebinin azalmasına yol açar. Böylece üreticiler ürünlerini satmakta zorluk çekerler. Stoklar artar. Sonuç olarak yatırımın azalır ve hatta durur. Üretim faktörlerinin bir kısmı kullanılmaz ve işsizlik ortaya çıkmakta ve bu da gelirin azalmasına ve tekrar, talep noksanlığına yol açmaktadır. Bu ileriki aşamada ekonomik daralmayı (depresyon) getirmektedir. Buradan da anlaşılacağı gibi *deflasyona neden olan en önemli etken, ekonomideki talebin yetersizliğidir.*

Deflasyon döneminde ekonomideki gelir dağılımını enflasyonun tam tersi yönde değiştirir. Üreticiler, aylıklılar ve kira gibi değişmez gelir elde edenlerin, para değerinde meydana gelen artış nedeniyle satın alma güçlerinde artış ortaya çıkar. alacaklı-borçlu ilişkilerinde enflasyonda; borçlu taraf kazançlı, alacaklı taraf zararlıdır. Deflasyonda ise durum tam ters; alacak-borç ilişki-

sinde kazançlı olan alacaklı taraftır. Bununla *beraber deflasyonun en ciddi tehlikesi işsizliğe neden olmasıdır*. Bu durum sonunda ekonomiyi tamamen işlemez ihale sokabilir. Gerek enflasyon ve gerekse deflasyon ekonomi için birer hastalıktır. Ancak bu iki hastalık arasında bir tercih söz konusu olduğunda, çok ilerlememiş bir enflasyonun deflasyondan daha az zararlı olduğu söylenebilir. Konuyu bitirirken şunu da belirtmekte fayda vardır. Özellikle Sanayileşmiş ülkelerde, deflasyon nedeniyle fiyatların gerilemesi pek mümkün olmamakta fakat buna karşın mal ve hizmet üretiminde azalma olmaktadır. Çünkü bu ülkelerde güçlü sendikalar ücretlerin düşürülmesine şiddetle karşı çıkmaktalar, tekelci kuruluşlar ise fiyatları düşürmektense üretimi kısmayı yeğlemektedirler. Milli gelir, tam istihdam doğrusunun solunda dengeye gelmiş ise milli gelirin eksik istihdam dengesi söz konusu olup, ekonomide toplam talep yetersizliği nedeniyle, sermayenin eksik kapasite ile kullanımı ve işsizlik gibi hastalıklar vardır.



Şekil: 14.4. Deflasyonist Açık

Milli gelir  $Y_1$  seviyesinde dengededir. Kuşkusuz bu denge, milli gelirin ideal denge durumu değildir. Milli gelirin ideal denge durumu, hatırlayacağınız gibi, tam istihdam milli gelir seviyesi olup,  $Y_{FE}$  noktasında gerçekleşmektedir. Hâlbuki milli gelirin mevcut denge seviyesi olan  $Y_1$ , tam istihdam milli gelir seviyesinin ( $Y_{FE}$ ) solunda bulunmaktadır. Tam istihdam milli gelir seviyesinin solunda kalan bütün denge seviyelerine *eksik istihdam milli gelir seviyesi* denir ve  $Y_1$  milli gelir seviyesi  $Y_{FE}$ 'nin solunda yer aldığı iç içe bir eksik istihdam milli gelir dengesini simgelemektedir.  $Y_1$  eksik istihdam milli gelir dengesinin belli başlı üç temel sorunu bulunmaktadır.

1. *Sermaye eksik kapasite ile kullanılmaktadır. Bir başka ifade ile fabrikalarda bulunan makinelerin tamamı üretimde kullanılmamaktadır,*

2. *Ekonomide işsizlik bulunmaktadır.*

### 3. Sermaye eksik kapasite ile kullanıldığı ve işgücünün tamamı iş bulamadığı için ekonomide reel üretim ve gelir kaybı vardır.

Nitekim ekonomi sermaye ve işgücünün tamamını kullanabilseydi  $0Y - Y_1$   $Y_{FE}$  kadar reel üretim ve gelir elde edilecektir. Hâlbuki mevcut sermaye eksik kapasitede kullandığı ve işsizlik ortadan kaldırılamadığı için ancak  $0Y_1$  kadar reel üretim ve gelir elde edilebilmiştir.  $Y_1$   $Y_{FE}$  kadar reel üretim ve gelir kaybı vardır. Milli gelirin  $Y_1$  eksik istihdam seviyesinde bulunmasının sebebi toplam talep miktarının toplam arz miktarının altında kalmasından kaynaklanan **toplam talep yetersizliğidir**. Durumu açıklayalım. Toplam talep doğrusu B noktasından geçseydi milli gelir tam istihdam seviyesinde dengeye gelecekti. Hâlbuki toplam talep doğrusu A noktasından geçmekte ve ekonomi ancak  $Y_1$  eksik istihdam seviyesinde dengeye gelmektedir. Tam istihdam doğrusu üzerindeki BK aralığına **deflasyonist açık denir**.

Milli gelir eksik istihdam seviyesinde dengeye geldiğinde ekonomide eksik sermayeye kullanımı, işsizlik, reel üretim ve gelir kaybı söz konusudur. Teknik dille ifade etmek gerekirse ekonomide **durgunluk (resesyon)** vardır. Bu nedenle eksik istihdam dengesini hoş göremeyiz. Milli gelirin eksik istihdam seviyesinde dengede olmasının sebebi, toplam talebin deflasyonist açık kadar yetersiz olmasıdır. Milli geliri  $Y_1$  gelir düzeyinden,  $Y_{FE}$  tam istihdam gelir seviyesine ulaştırabilmek için ekonomiye müdahale edilerek, toplam talebi BK deflasyonist açığı kadar arttırmak gerekir. Yatırım harcamaları ile kamu harcamalarını arttırdığımız zaman toplam talep yükselir ve deflasyonist açık kapatılır. Ekonomi eksik istihdamdan kurtularak tam istihdam seviyesine kavuşturulur.

#### 14.4. DEVALÜASYON

**Devlet tarafından ülke para biriminin değerinin, yabancı ülke para birimlerine göre düşürmesine devalüasyon denmektedir.** O halde devalüasyonda ulusal para, yabancı paralar karşısında değer kaybına uğramaktadır. Örneğin 1Dolar= 12 TL. İken, yapılan bir devalüasyonla (Devlet tarafından) 1 Dolar =18TL. Yapılırsa, bu durumda, paramız dolar karşısında %50 oranında değer kaybetmiş olacaktır. Devalüasyon yapılmasını zorunlu kılan koşulların en başında kronikleşmiş dış ticaret açıkları gelir. Bir ekonomi eğer dışarıya sattığından daha fazla malı dışardan satın alıyorsa, bu ülkenin dış ticareti açık veriyor demektir. Örneğin Türkiye'nin 1994 yılında ihracatı 18,1 milyar dolar, ithalatı ise 23.2 milyar dolardır. O halde söz konusu yılda Türkiye'nin dış ticaret açığı 5,1 Milyar Dolardır. Eğer bir ülkenin dış ticareti devamlı açık veriyorsa o ülke devalüasyon yapmak zorunda kalır. Nitekim ülkemizde de 1946, 1958, 1970, 1978, 1979, 1980, 1994 ve 2001 yıllarında devalüasyonlar yapıldığı bilinmektedir. **Dış ticareti açığı sürekli hal alan ülkeler, devalüasyon yaparak ihracatla-**

*rnı artırmaya ve ithalatlarını ise azaltma çalışır.* Devalüasyon sonrası; devalüasyon yapan ülke malları dış ülkeler için ucuz hale gelirken, dış ülkelerin malları ise devalüasyonu yapan ülke için pahalı hale gelir.

Devalüasyondan beklenen, amaçlara ulaşılması için bir takım koşulların da yerine getirilmesi gerekir. Devalüasyon sonrası en önemli sorun ithalata dayalı malların iç piyasadaki fiyat artışlarını önleyebilmektir. Bu sağlanamazsa devalüasyon amacına ulaşamaz. İkinci önemli bir sorun; ihracat mallarının fiyatları, dış ülkelere göre ucuzlaşacağından bu malların ihracatının artması, bu malların iç piyasadaki fiyatlarını yükseltecektir. Bunun önlenmesi için gerekli tedbirlerin alınması gerekir. Devalüasyon ekonomi için ağır bir operasyondur. Gerektiği zaman yapılmalı, fakat tekrar edilmemesi içinde her türlü önlemler alınmalıdır.

#### 14.5. ENFLASYONLA MÜCADELE POLİTİKALARI

Fiyatlar genel seviyesinde sürekli yaşanan artışlara enflasyon demiştik. İşte bu sürekli artışların temel nedeni olarak da toplam talebin sürekli artması ve toplam arzın sürekli düşmesi idi. Öyleyse toplam talebi azaltıcı ve toplam arz artırıcı politikaların uygulanması gerekmektedir. Böylece yeniden ekonominin genel dengesi ve fiyat istikrarı sağlanmış olacaktır. Enflasyonu azaltıcı politikalara *Anti-Enflasyonist (enflasyona karşı) Politikalar da denir.* Öncelikle ekonomideki mal ve hizmet üretim miktarını artırmaya yönelik yani toplam arzı artırıcı politikaları gözden geçirelim.

##### 14.5.1. Toplam Arzı Artırmaya Yönelik Politikalar

**1. Kısa Vadede Gerçekleşecek Yatırımların Teşvik Edilmesi:** Ülke ekonomisinin TEFE veya TÜFE sepetinde ağırlığı yüksek olan mal ve hizmetlerin kısa vadede daha fazla üretilmesini sağlayacak sektörlere, teşvik kredilerinin verilmesi, toplam arzı artırarak maliyet enflasyonunun etkisini azaltır.

**2. Verimliliğin Artırılması:** Üretim faktörlerinin etkin şekilde kullanılmasını sağlayacak politikalar üretilmelidir. Daha az girdi ile daha çok çıktının alınması üretimin maliyetini düşürür. Böylece toplam arz miktarı da artar ve maliyet enflasyonunun oluşmasının önüne geçilir.

**3. İthalatın Artırılması:** Ülke ekonomisi içinde çok kıt olan bundan dolayı fiyatı ülke içinde çok yüksek olan mal ve hizmetlerin ithal edilmesi ülke içinde bu mal ve hizmetlerin fiyatını düşürür. Ancak elinde yeteri kadar döviz bulunmayan ülkelere bu politika tavsiye edilmez.

**4. İflas Durumuna Gelen Şirketlerin Devletçe Kurtarılması:** Bu politika

arz artırmaktan ziyade mevcut arz miktarının azalmasını önlemek için uygulanır.

#### 14.5.2. Toplam Talebi Azaltmaya Yönelik Politikalar

**1. Mevcut Faiz Oranın Artırılması:** Merkez bankası, bankaların mevduat faiz oranlarını yükseltmesine yönelik bir politika uygularsa; bankaların uyguladıkları mevduat faiz oranları yükselir. Elinde yüklü miktarda parası olanlar, paralarını tüketim malları almak için kullanmaktansa faiz geliri elde etmek için vadeli mevduat hesaplarına yatırır. Böylece kısa vade de olsa **toplam harcamalar belli bir süre yapılmaz ve dolayısıyla toplam talep kısılmış olur**. Faizlerin sürekli yüksek tutulmaması gerekir. Çünkü faiz oranlarının yüksek olması, uzun dönemde özel sektör yatırımlarının azalmasına, işsizlik oranının artmasına ve toplam arzın azalmasına yol açar.

**2. Reeskont Oranını Yükseltmesi:** Merkez bankası tarafından, ticari bankaların kendisine kırılması yani nakde çevrilmesi için verilen senetlere uyguladığı kırma oranına **reeskont oranı** adı verilir. Bu oranın ne olması gerektiğini belirleyen o ülkenin merkez bankasıdır. Bu oran düşük ise örneğin ticari banka tarafından merkez bankasını nakde çevrilmesi için verilen 100.000 TL'lik ve 1 aylık vadesi olan senede Merkez bankası %1 gibi o günün koşullarına göre oldukça düşük bir iskonto uygularsa; Ticari bankanın eline 99.000 TL geçer. Ticari banka bu durumda 99.000 TL'lik nakit kredisi verme imkânına kavuşur. Dolayısıyla toplam harcamaları azaltıcı çok bir etki olmaz. Ancak merkez bankası %5 gibi o günün koşullarına göre oldukça yüksek bir iskonto uygularsa; ticari banka bu iskonto oranını yüksek bulacak dolayısıyla elinde bulundurduğu senetleri merkez bankasına iskonto ettirmeyecek, senedin vadesinin gelmesini bekleyecektir. Böylece piyasaya nakit girişi kısıtlanacak ve toplam talebi kısıtlayıcı etki söz konusu olacaktır.

**3. Kanuni Karşılık Oranının Yükseltmesi:** Devlet tarafından mevduat sahiplerini bankacılık sistemine karşı korumak ve ekonomiye müdahale aracı olarak kullanabilmek için **kanuni(yasal) karşılık oranı** uygulaması getirilmiştir. Bu uygulamada; bankalar, mevduat sahiplerinin bankalarına yatırdıkları mevduat tutarının belli bir oranının merkez bankasına yatırmak zorundadır. İşte bu orana kanuni(yasal) karşılık oranı denir. **Bir kişinin ticari bankaya 100.000. TL yatırdığını varsayalım. O günün koşullarında merkez bankası tarafından belirlenen kanuni karşılık oranı %10 ise** Ticari banka, 100.000 TL mevduatın 10.000 TL'sini merkez bankasına yatıracak, elinde kalan 90.000 TL'yi kredi olarak kullanılabilecektir. Dolayısıyla üçüncü kişilere 90.000.TL

kredi vererek toplam talebi 90.000 TL artıracaktır. Enflasyon dönemlerinde merkez bankası kanuni karşılık oranının yükselterek piyasaya girecek olan nakit akışını kısar. Yukarıdaki örneğe göre kanuni karşılık oranı %20'ye çıkarsa; ticari banka 100.000 TL'nin 20.000 TL'sini merkez bankasına yatıracak, üçüncü kişilere ancak 80.000 TL kredi verme imkânı olacaktır. Daha önceki duruma göre 10.000 TL'lik harcama yapılamayacak ve dolayısıyla toplam talep kısılmış olacaktır.

**4. Merkez Bankasının Piyasaya Tahvil Satması:** Merkez bankaları, varlıklarının bir kısmını tahvil şeklinde tutar. Merkez bankası tarafından tahvil alınıp satılması işlemlerine, **Açık Piyasa İşlemleri (API)** denir. Enflasyon döneminde merkez bankası tahvil satarak piyasadaki nakdi toplayabilir. Böylece toplam talep kısılmış olur. Merkez bankasının tahvil satarak toplam talebi kısma çalışması, kısa dönemli bir politikadır. İlerleyen safhada tahvillerin vadesi geldiğinde, elinde tahvil bulunduranlar tahvilleri satarak toplam talebin tekrar artmasına neden olabilir. Bu nedenle bu politikanın da kontrolü bir şekilde uygulanması gerekir.

**5. Denk Bütçe Yapılması:** Devlet, vergi vb. araçlarla gelir elde eder. Bu gelirlere kamu geliri denir. Devlet, memur maaşları, kamu yatırımları, sübvansiyonlar vb. harcamalarda bulunur bu harcamalar da devletim kamu giderlerini oluşturur. Cari dönemde bir sonraki yılın bütçesi yapılırken; kamu gelirlerinin, kamu giderlerini karşılaması amaçlanarak yapılan gelir ile giderin eşit olduğu bütçeye denk bütçe denir. Devlet bütçesi genellikle yıllık yapılmaktadır. Kamu geliri ile kamu giderlerinin tamamı karşılanabiliyorsa, bütçe açık vermez. Bu ekonomiler için istenilen durumdur. Ancak kimi zaman kamu gelirleri kamu giderlerini karşılayamaz. Bu durumda bütçe açık verir. Bütçe yapılırken harcamaların, beklenen kamu gelirinden fazla olması durumunda, toplam talepte artar ve enflasyon olgusu gündeme gelir. Bu nedenle bütçe yapılırken kamu harcamalarının kamu gelirleri ile karşılanması sağlanmalı fazla harcama yapmaktan kaçınılmalıdır.

**6. Uzun vadeli yatırımların kısılması:** Uzun vadede ekonomiye katkı sağlayacak yatırımlar için yıl içinde yapılan harcamalar, toplam talebi artırıcı etki yapar. İleri zamanda üretime geçecek yani toplam arzı uzun vadede artıracak üretim tesisleri için yapılan yatırım harcamaları enflasyonu artırıcı etki yapar. Bu nedenle enflasyonla mücadele politikaları oluşturulurken uzun vadeli yatırımların durdurulması veya programdan kaldırılması tavsiye edilir. Bu politikanın işsizliğe yol açma ihtimalinin yüksek olmasından dolayı uygulanması kolay değildir.

**7. Karşılıksız para basılmasının durdurulması:** Kamu harcamaları kamu

geliri ile karşılanamadığı zaman bütçe açık verir. Bu açığı kapatmak için devlet para basma yoluna gidebilir. Bu durumda kamu harcamaları kısılmayacağından toplam talep artmaya devam edecek dolayısıyla toplam talepteki artıştan kaynaklı talep enflasyonu düşmeyecektir. Merkez Bankalarının ana hedeflerinden biriside fiyat istikrarıdır. Merkez bankaları kamu harcamalarını karşılamak amacıyla para basmak eylemine sıcak bakmaz. Ancak bazı ekonomilerde merkez bankaları hükümetten bağımsız değildir. Bu nedenle hükümet popülist politikalarını gerçekleştirmek için merkez bankası kanalıyla para arzını artırabilir. Bu durumda harcamalar artacak ve dolayısıyla enflasyonda artacaktır. Olası enflasyonun önlenmesi için; hükümetin popülist politiklardan vazgeçmesi, merkez bankasının bağımsız bir para ve kredi politikası izlemesi gerekir.



## ONBEŞİNCİ BÖLÜM

### DIŞ TİCARET TEORİSİ

#### 15.1. DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ

Dünyada hiçbir ülkenin halkının tüm ihtiyaçlarını karşılayacak miktarda kaynağı mevcut değildir. Ülkeler kendi ülkelerinde fazla bulunan kaynakları diğer ülkelere verip diğer ülkelerde fazla olan kaynakları alması doğaldır. İşte, ülkelerin bu davranışı uluslararası ticaretin ana nedeni olarak ortaya çıkmaktadır.

##### 15.1.1. Üretimden Kaynaklanan Farklılıkları:

Bazı ülkeler kendi ülkesinde kaynağı olmayan ya da az olan mal ve hizmetleri hiç üretmez ya da ihtiyaçlardan az üretebilir, bazı ülkeler ise bu ürünleri kendi ülke ihtiyaçlardan fazla üretebilir. Bu durumda o mal ve hizmete ihtiyaç duyan ülke o mal ve hizmeti ithalat yapma yoluna giderken, karşısındaki bol üretime sahip olan ülke de ihracat yapma yoluna gitmektedir.

*Üretimlerin farklı olmasının nedenleri ise şöyle sıralanabilir:*

**-Ülkenin Coğrafyasından Kaynaklanan Farklılıklar:** Bazı ülkelerde, ülkenin bulunduğu coğrafyadan kaynaklanan yeraltı ve yerüstü kaynakları farklılık göstermektedir. Kimi ülkelerde bol miktarda petrol, altın, doğal gaz, kömür, demir gibi çok zengin madenler bulunurken kimi ülkelerde ise tarım yapmaya elverişli topraklar, ormanlar, akarsular, temiz su kaynakları bulunmaktadır. Örneğin; İran, Suudi Arabistan, Yemen, Kuveyt gibi ülkelerde zengin petrol rezervleri olmasına karşın, tarıma elverişli toprakları yoktur. Dolayısıyla bu ülkeler tarıma dayalı ürünleri ithal etmek zorundadır. Bu ithalatı yapabilmeleri için ise kendi coğrafyalarında fazla olan, petrol rezervlerini ham olarak veya işleyerek ihraç etmeleri gerekmektedir.

**-Ülkelerin İkliminden kaynaklanan Farklılıklar:** Dünyanın yapısından kaynaklı, ülkeler farklı iklim kuşaklarında bulunmaktadır. Özellikle tarım ürünleri, üretimine uygun iklim kuşaklarında yetişebilmektedir. Kahve sıcak ve kuru hava istediğinden Yemen ve Brezilya gibi bu iklim kuşağına sahip ülkelerde; Fındık nemli ve sıcak hava istediğinden Türkiye'nin Karadeniz bölgesi örnek olarak verilebilir. Türkiye tüketicileri kahve içmek istiyorsa, kahveyi bol üreten Brezilya'dan ithalat yapacak, Brezilya tüketicileri de fındık yemek istiyorsa onlarda Türkiye'den ithalat yapacaktır.

**-Teknoloji:** Dünya ölkelerinde teknolojik birikim ve gelişim farklılık göstermektedir. Kimi ölkelerde teknolojik gelişim çok eski yıllara dayanırken kimi ölkelerde ise daha geç başladığı bilinmektedir. Dolayısıyla ölkelerin teknolojik donanımları birbirinden farklıdır. Teknolojileri ileri düzeyde olan ölkelerde kas gücünün yerini beyin gücünün eseri olan makineler almaktadır. Makineler, daha hızlı ve seri üretimler gerçekleştirmekte, dolayısıyla ölçek ekonomileri ile ürün maliyetleri daha düşük olmaktadır. Bu nedenle yüksek teknolojiye sahip ölkeler, ihracat bakımından da avantajlar elde etmektedir.

**-Yetişmiş işgücü ve girişimcilik ruhu:** Kimi dünya ölkelerinde nüfusun eğitim düzeyi oldukça yüksek olup ve teknoloji bakımından da ileri düzeydedir. Bu ölkelerde yetişmiş işgücü de boldur. Aynı zamanda siyasi iktidarların, özel sektörlerin gelişmesini sağlayacak fırsatlar sunması; girişimci, dolayısıyla üretici sayısını ve üretimi artırır. Bu ölkeler dış ticarette avantajlı hale gelir.

### 15.1.2. Mal ve Hizmetlerin Kalite Açısından Farklı Olması

Dünya ölkelerinde üretilen mal ve hizmetler aynı ihtiyaca cevap vermiş olsa da şekilleri, dayanıklılık özellikleri, performansları, konforları, fonksiyonları, gibi farklı olabilmektedir. Bu durum ölkeler arasında dış ticaretin doğmasına neden olabilmektedir. Gelir düzeyi yüksek kişilerin çok olduğu ölkeler daha kaliteli mal ve hizmetleri tercih etmekte iken, gelir düzeyi düşük kişilerin çok olduğu ölkeler ise daha düşük kalitedeki mal ve hizmetleri tercih etmektedir.

### 15.1.3. Fiyat Farklılıkları

Dünya ölkelerinde üretilen mal ve hizmetlerin fiyatları birçok nedenle farklıdır. Hammaddenin o ölkede bol olması, ileri teknolojinin kullanılması, daha çok üretilmesinden dolayı birim maliyetlerin düşük olması ve ücret farklılıkları gibi nedenlerle ölkeler arası fiyat farklılıkları oluşmaktadır. Diğer bir önemli unsurda üretilen mal ve hizmetin dünya pazarında oluşan fiyattır. Örneğin buğdayın dünya piyasası fiyatı 0,5 dolar iken bir ölkede buğdayın üretim maliyeti 1 dolar ise bu ölkede dünya piyasasında buğday satamaz aksine, kendi ülkesine dünya piyasadandan buğday ithal etme eğilimine girer.

### 15.1.4. Tüketici Zevk ve Tercihleri

Ölkelerin din, kültür, sosyal yaşam, gelenek ve göreneklerinin farklı olması mal ve hizmet tüketimi tercihlerine yansımaktadır. Örneğin; başörtüsü ticareti Müslüman ölkeler arasında gerçekleşirken, domuz eti ti-

careti Hristiyan ülkeler arasında gerçekleşmektedir. İngiltere’de ve Kıbrıs’ta trafiğin soldan akması.

## 15.2. KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Klasik iktisatçılar, devletin uluslararası ticarete, hiçbir araçla ve hiçbir şekilde müdahale etmemesi gerektiği fikrini savunur. Teknolojinin gelişimine paralel ülkeler arasında iletişimin, nakil araçlarının artması, ülkelerin birbirlerini ürettikleri ürünlerden haberdar olması uluslararası ticaretin gelişmesine katkı sağlamıştır. Mal ve hizmet üretiminde işbölümü ve uzmanlaşmanın öneminin artmasıyla, dış ticaret ülkeler için daha düşük maliyetle üretme ve tüketme fırsatı getirmiştir. Klasik iktisatçılar, klasik dış ticaret teorisi, analizini basite indirmek için bir takım varsayımları altında değerlendirir. Bunlar;

— Dünyada kendi arasında dış ticaret yapan yalnız *iki ülke ve bu ülkelerin ürettiği aynı iki standart ve homojendir mal vardır.*

— Ülkeler arasındaki dış ticaret işleminde *para yerine* takas sistemi kullanılır. Dolayısıyla *reel fiyat geçerlidir.*

— Dış ticarete ve ekonomiye devlet müdahalesi yoktur. Piyasalarda *tam rekabet şartları* geçerli olup, kota, gümrük tarifesi vb. kısıtlamalar yoktur.

— Üretim için kullanılan *tek üretim faktörü ülkeler arasında birbirinin ayımsız kabul edilen emektir.*

— *Emek ülke içinde yer değiştirilebilirken, ülkeler arasında ise değiştirilemez.*

— Ekonomi *tam istihdamdadır.*

— Dış ticarete *taşıma gideri yoktur.*

### 15.2.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Bu klasik dış ticaret teorisi, 1776 yılında Adam Smith’in ortaya koyduğu teoriye göre, Bir ülkede söz konusu mal, diğer ülkeye göre mutlak olarak daha ucuza mal ediliyorsa, söz konusu o malın üretiminde uzmanlaşmaya gidilmelidir. Böylece o malın üretimi oldukça fazla olacak ve bu fazlalık karşı ülkeye gönderilerek. Buna karşılık, diğer ülkeye oranla daha yüksek maliyetle ürettiği diğer malın üretiminden vazgeçilerek o malda karşı ülkeden alınacaktır. Bu işlemlerin sonunda her iki ülkede uzmanlaşmanın getirdiği avantajlar sayesinde karlı çıkacaktır.

**Tablo: 15.1.** Mutlak Üstünlük Teorisi

Ülkeler	Bir İşçinin Bir İş Gününde Ürettiği İplik Miktarı (Metre)	Bir İşçinin Bir İş Gününde Ürettiği Mısır Miktarı (Kg)
Türkiye	10	20
Almanya	30	10

Bu teorinin kıstaslarına göre dünyada iki ülke mevcut olsun. Türkiye ve Almanya. Her iki ülkede iplik ve mısır gibi iki malı üretebiliyor olsun. Tablo 15.1'e göre Türkiye'de bir işçi Türk işçisi bir günde 10 metre iplik, Almanya'da bir alman işçisi 30 metre iplik üretebilmektedir. Mevcut durumda Almanya'da iplik üretmenin maliyetinin düşük olduğu açıktır. Türkiye'deki bir Türk işçisi bir günde 20 kg mısır üretebilirken, Almanya'daki bir Alman işçisi bir günde 10 kg mısır üretebilmektedir. Dolayısıyla Türkiye'de mısır üretiminin maliyetinin Almanya'ya göre düşük olduğu görülmektedir. Bu durumda, Türkiye, maliyetlerin düşük olduğu mısır üretiminde uzmanlaşmaya gitmeli işçi kaynağını iplik üretiminden alarak mısır üretimine göndermeli bu kişinin ürettiği mısırı Almanya'ya göndererek, ihtiyacı olan ipliği ise Almanya'dan almalıdır. Almanya ise iplik üretiminde uzmanlaşmaya gitmeli, mısır üretimini bırakmalı ihtiyacı olan ve mısırı da Türkiye'den almalıdır.

Tablo15.1.'deki örneğe göre, Türkiye mısır üretiminde uzmanlaşmaya gidip, 10 metre iplik üreten işçiyi mısır üretiminde çalıştırırsa, bu işçi de diğer işçi gibi 20 kg mısır üretebilecektir. Bu fazladan ürettiği 20 kg mısırı da Almanya'ya ihraç edip karşılığında Almanya'daki bir işçinin bir günde ürettiği 30 metre ipliği alabilecektir. Dolayısıyla Türkiye bu dış ticaretten 20 metre iplik karlı çıkacaktır. Almanya ise bir işçinin bir günde ürettiği 10 kg mısır üretiminden vazgeçip, bu işçiyi iplik üretimine transfer ederek iplik üretirse, bu işçi 30 metre iplik üretebilecektir. Bu 30 metre ipliği Türkiye'ye ihraç edip, karşılığında 20 kg mısır ithal edebilecektir. Böylece Almanya'da bu dış ticaretten 10 kg mısır karlı çıkacaktır.

### 15.2.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Klasik dış ticaret teorilerinin ikincisi karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, diğer adıyla mukayeseli üstünlükler teorisidir. Bu teori klasik iktisatçı David Ricardo tarafından 1817 yılında ortaya atılmıştır. Bu teoride de yine klasik dış ticaret teorisinin varsayımları geçerlidir. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, mutlak üstünlükler teorisinin geliştirilmiş bir modeli olarak

da kabul görmektedir. Bazı iktisatçılar tarafından günümüz dış ticaretinde hala temel olarak kullanıldığı ve geçerliliğini sürdürdüğü kabul edilmektedir.

Bu teoride, *bir ülkenin diğer ülkeye göre her iki malın üretiminde de mutlak olarak üstünlüğe sahip olduğu durumda dahi dış ticaretin yapılabileceği ve bu dış ticaretten her iki ülkenin de karlı çıkacağı ileri sürülmektedir*. Bu teoride önemli olan bir ülkenin diğer ülkeye göre o malın üretimindeki üstünlük derecesidir.

**Tablo: 15.2.** Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi

Ülkeler	Bir İşçinin Bir İş Gününde Ürettiği İplik Miktarı (Metre)	Bir İşçinin Bir İş Gününde Ürettiği Mısır Miktarı (Kg)
Türkiye	60	100
Almanya	30	20

Yukarıdaki tablo 15.2'den görüleceği üzere; Türkiye, iplik ve mısır üretimimin her ikisinde de Almanya karşısında mutlak üstünlüğe sahiptir. Böyle bir durum karşısında A. Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisine göre iki ülke arasında dış ticaret yapılmasına gerek yoktur. Ancak David Ricardo'ya göre hangi ülke bu iki malın üretiminde hangi malda daha fazla maliyet avantajına sahip ise o malı üretmeli diğer malın üretimini diğer ülkeye bırakmalı ve sonrasında araların da dış ticaret yapmalıdır. Böylece her iki ülke de bu dış ticaretten karlı çıkar tezini ortaya koymakta ve bunu açıklamaktadır.

Örneğe göre Türkiye, Almanya'ya oranla iplik üretiminde 2 kat (60/30) mısır üretiminde 5 kat (100/20) daha fazla avantajlıdır. O halde Türkiye daha fazla avantajlı orana sahip olduğu mısır üretiminde uzmanlaşmalı, iplik üretiminin tamamını Almanya'ya bırakmalıdır.

Türkiye bir iş gününde 60 metre iplik üreten işçiyi, mısır üretiminde çalıştırırsa 100 kg mısır elde edecektir. 100 kg mısırı Almanya'ya ihraç ettiğinde, karşılığında 150 metre iplik ithal edecek ve 90 metre iplik karlı çıkacaktır. Çünkü Türkiye'de 100 kg mısırı üreten işçi, 60 metre iplik üretebilmekteydi. Almanya'da bir işçi bir günde 20 kilo işçi, mısır üretimini bırakıp, iplik üretiminde çalıştırılırsa 30 metre iplik üretebilecektir. Bu üretilen 30 metre iplik Türkiye'ye gönderildiğinde, karşılığında 50 kg mısır alınabilecektir. Böylece Almanya ilk durumuna göre mısırdan 20 kg kar sağlayacaktır.

Bu teoriye göre, dış ticaretten her iki ülke de karlı çıkmaktadır. Bu

örneğe göre Türkiye'nin karı 90 metre iplik, Almanya'nın karı 30 kg mısır olmaktadır.

### 15.3. DIŞ TİCARETİ AÇIKLAYAN YENİ TEORİLER

Günümüz dünyasında sayısı iki yüzü geçen ÷lke bulunmaktadır. Bu ÷lkeler arasında yukarıda da açıklandığı gibi birçok nedenden dolayı dış ticaret yapma gerekliliği doğmaktadır. Binlerce mal ve hizmet ÷lkeler arasında yer değiştirmektedir. Bu denli karmaşık dış ticaret ilişkilerini açıklamak için 20.yüzyılın ikinci yarsı sonrası, birçok dış ticaret teorisi ortaya konulmuştur. Bu teorilerden, öne çıkan teoriler aşağıda açıklanmaktadır.

#### 15.3.1. Mevcudiyet (Varlık) Teorisi

1956 yılında Irving Kravis tarafından ortaya atılmıştır. Bu teoriye göre, *dış ticaretin ana nedeni bir malın veya hizmetin o ekonomide bulunmaması veya üretiminin çok maliyetli olmasıdır*. ÷lkeler, ihtiyaç duyulan ancak kendi ÷lkesinde bulunmayan veya üretimi çok yüksek maliyetli olan mal ve hizmetleri ithal eder. Kendi ÷lkesinde, doğal nedenlerle hammaddesi bol bulunan mal ve hizmetler, o mal ve hizmetin kıt olduğu ÷lkelere ihraç edilir. Bununla birlikte yüksek teknolojiye sahip olan ÷lkelere de, sahip oldukları ve diğer ÷lkelerde bulunmayan yüksek teknoloji ürünlerini ihraç eder. Bir ÷lkede bir mal ve hizmetin az bulunması o mal ve hizmetin fiyatının diğer ürünlere oranla fiyatının yüksek olmasına neden olur. Bu tür mal ve hizmetleri daha ucuza üreten ÷lkelerden ithal etmek gerekir.

#### 15.3.2. Teknoloji Açığı Teorisi

1961 yılında M.U.Posner tarafından ortaya atılan bu teoriye göre; Bir mal ve hizmetin icadında gelişmiş teknolojiye ve ARGE'ye sahip olan ÷lkeler, ürünün üretimini kendi tekelinde tutarlar. O malın ihracatçısı durumundadır. Söz konusu teknolojinin sahibi olmayan ÷lkeler ise bu malı ithal etmek durumundadır. Ancak, bu teknoloji bir süre sonra o malı ithal eden bazı ÷lkeler tarafından taklit edilmeye başlar. Bu ileri zamanda buluş sahibi ÷lkenin ihracatını azaltmaya başlar. Belli bir süre sonra önceden ihracat yapan ÷lke, aynı malı taklit eden ÷lkeden ithal etmeye de başlayabilir. Çünkü taklitçi ÷lkenin araştırma - geliştirme maliyetlerinin olmaması bunun yanında hammadde, işgücü gibi üretim faktörlerinin bu ÷lkede ucuz olması bu ÷lkeye maliyet avantajı sağlar.

Günümüzde teknolojik yenilikler ve buluşlar, patentler, diğer mülkiyet hakları, uluslararası antlaşmalarla korunmaktadır. Ancak buna rağmen taklitçi ve gelişmekte olan bazı ÷lkeler tarafından bir takım taklit ürünler dış ticarete konu olabilmektedir.

### 15.3.3. Yeni Mal Geliştirme (Ürün Dönemleri) Teorisi

1966 yılında Raymond Vernon tarafından ortaya atılan bu teoriye göre; ürünler, eski ürün ve yeni ürün olarak sınıflandırılır. Ülkelerde yenilikçi ve taklitçi ülkeler olarak ayrılır. Yenilikçi ülkeler, yüksek teknolojiye sahip sanayileşmiş ülkelerdir. Bir ürün ilk icat edildiği yerde yeni ürün durumundadır, belli bir süre sonra o ekonomide bu ürünün daha yenisi üretildiğinde, bu ürün artık eski ürün olmakta ve teknolojisi daha az gelişmiş ülkelerce transfer edilmekte ve o ülkelerde üretilmektedir.

Sonuçta gelişmiş ülkeler henüz üretim yüksek teknoloji isteyen standartlaşmamış mal ve hizmetleri üretirken, gelişmekte olan ülkeler ise standartlaşmış; mobilya, inşaat malzemesi, buzdolabı, çamaşır makinesi, halı gibi ürünleri üretir. İlerleyen zamanda maliyet düşüklüğünden dolayı bu ürünleri yüksek teknoloji üreten ülkelere ihraç edebilir.

Bu teoriye göre yeni bir ürün şu dönemlerinden geçmektedir:

1. Dönem: Yüksek teknolojiye sahip ülke, yeni ürünü icat eder ve üretmeye başlar,
2. Dönem: Yeni ürün, yenilikçi ülkede standartlaşmıştır. Satışlar iç piyasada doymaya başlarken, ihracatı da başlar.
3. Dönem: Ürünü icat eden ülke bu safhada ürünün teknolojisini veya patentini geliştirmekte olan ülkelere satmaya başlar,
4. Dönem: İcatçı ülkede üretim sürerken, ihracatı azalmaya başlar. Ürünün teknolojisini ithal eden ülkelerde üretim hızlanır, ihracatı gittikçe artar,
5. Dönem: İcatçı ülke iç talebini, yerli üretim yerine ithalatla karşılamaya başlar. Artık ürünün üretim teknolojisi, bütün dünya ülkelerine yayılmıştır.

XVIII. yüzyılda İngiltere tekstil ürünleri üretiminde üstün bit teknolojiye sahiptir. Zamanla standartlaşan teknoloji ülke dışına çıkmaya başlamıştır. Üretimi önce ABD'ne, daha sonra emek zengini Güney Doğu Asya ülkelerine kaymıştır. Bu ülkeler, tekstil ürünlerini İngiltere'ye nazaran çok daha ucuza mal etmiştir. İlerleyen dönemde bu ülkelerde de ücretler yükselmeye başlayınca tekstil sanayisi; Malezya, Çin gibi ücret düzeyinin daha düşük olduğu ülkelere kaymıştır,

### 15.3.4. Yetişkin İşgücü Teorisi

Keessing ve Kenen iktisatçılar, dış ticaretin bir bölümünün nitelikli işgücü farklılıklarından kaynaklı olabileceğini açıklanabileceğini ileri sürmüşlerdir. Ülkeler, gelişim sürecinde farklı yetenek ve becerilere sahip nitelikli emek gücüne sahip olabilir. Nitelikli emek gücü yalnız nitelikli kas

gücü değil beyin gúcünü de kapsar. Emek faktörü ne kadar yetenekli ise verimliliği de o denli yüksek olur. Nitelikli emeğe sahip olan ülkeler genellikle yüksek teknoloji ürünü üretirken, düşük nitelikli ülkeler ise sahip oldukları emeğin niteliğine uygun malları üretebilir ve ihraç edebilir. Bu nedenle ülkelerin nitelikli emek gücüne sahip olması dış ticaret için de çok önemlidir. Politika yapıcıları, ülkesindeki emek faktörünün nitelik kazanması için iş başı eğitimleri, seminerler, ustalık eğitimleri vb. uygulamalara önem vermelidir. Emek ne kadar fazla donanuma sahip olursa, bu emeğin ortaya çıkardığı üründe o denli verimli ve kaliteli olur

### 15.3.5. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

Brunstam Linder tarafından, 1961 yılında ileri sürülen bu teori, homojen olmayan, zevklerin ve tercihleri birbirine benzeyen ülkeler arasındaki ticareti açıklar. Dış ticaret; benzer tercihlere ve gelir düzeyine sahip ülkeler arasında yoğundur. Toplumlarının zevkleri ve tercihleri birbirine benzeyen ülkeler arasında daha hareketli dış ticaret ilişkileri kurulur. Aynı değerde kişi başına düşen gelir düzeyine sahip ülke vatandaşlarının talep yapıları da birbirine ne denli yakınsa aralarındaki dış ticarete daha yoğun olacaktır.

Günümüzde de dünya ticaretinin büyük bir kısmının sanayileşmiş ülkeler arasında yapılması, bu görüşü desteklemektedir.

### 15.3.6. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Heckscher-Ohlin modelinde; ülkeler mal ve hizmetleri, sabit verim koşulları altında üretilir. Ölçek ekonomileri teorisi bu modelin bu tezini kabul etmez. Bu teorini varsayımına göre; ölçek ekonomilerine sahip ülkeler, dolayısıyla artan getiri sahibidir. Bu nedenle dış ticarete bulunacak ülkeler her bakımdan aynı olsalar bile, artan getiriye sahip olan ülkeler, dış ticarettten karlı çıkar tezini savunmaktadır. Artan getiri bilindiği üzere, üretim ölçeği büyürken, ortalama maliyetler düşmesi durumudur. Ölçek ekonomileri, teoride içsel ölçek ekonomileri ve dışsal ölçek ekonomileri şekilde kullanılır. İçsel ölçek ekonomilerinde; firma üretim ölçeğini arttığında, ortalama maliyetleri düşer. Dışsal ölçek ekonomilerinde; firmanın bağlı olduğu endüstri içindeki üretimi arttıka, firmanın ortalama maliyetleri düşer.

Ölçek ekonomileri dış ticaretin oluşmasını ve daha yoğun o mal demetine sahip olmasını sağlar. Bu, şu şekilde olur; başlangıçta ülkeyi belli bir endüstride uzmanlaşmaya gider. Gelişen bu endüstri, iç piyasanın tüketimini karşılayacak seviyede, az miktarlarda üretmek yerine, az sayıdaki maldan çok miktarda üreterek uzmanlaşmaya gider. Bu mallar ölçek



ekonomisinden dolayı düşük maliyetler içerdiği için, ihracatı kolay ve avantajlı olur.

### 15.3.7. Monopolcü Rekabet Teorisi

Bu teorinin temel varsayımı; firmalar homojen olmayan yani, farklılaştırılmış mallar üretir. Uluslararası, ticaretin büyük bir bölümünü farklılaştırılmış malların ihracatı-ithalatı oluşturur. Bu teori endüstri içi ticareti açıklamaya çalışır. Farklı ülkelerde, temelde aynı ihtiyacı karşılayan, ancak birbirinden farklı model, fonksiyon, renklere sahip mallar üretilmektedir. Dünyada pek çok firma otomobil üretmektedir. Bunlar aynı endüstrinin malı olmakla birlikte birçok yönden birbirlerinde farklıdır. Ancak bazı farklılaştırılmış mallar bu ölçekte öne çıkarak monopol hala gelebilmekte, bu ürünleri üreten ülkelerinde ihracatları artmaktadır. Günümüzde ülkeler, toplumlarının zevk ve tercihlerini de dikkate almakta, aynı endüstri kapsamındaki farklılaştırılmış malları hem ihraç, hem de ithal etmektedir. Marka bilincinin yayılması ve arkasından gelen marka bağımlılığı; bazı malları dünya monopol duruma getirmiştir. Örneğin Coco-cola, Adidas, Apple bunun belli başlı örneğidir.

## 15.4. DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Günümüz ekonomilerinde birçok nedenle, ülkeler arası ticaret zorunlu hal almıştır. Bu dış ticaretin kontrol altında tutulması, ülke ekonomisindeki piyasaların işleyişi açısından çok önemlidir. Hükümetler dış ticaret dengesinin sağlanması için politikalar üretir. Bu politikalar devletin dış ticarete müdahalesi olarak değerlendirilir. Hükümetler genellikle ihracatı artırmaya, ithalatı azaltmaya yönelik politikalar üretmeye çalışır. Amaç ülkedeki tüm iktisadi aktörleri refah düzeyini yükseltmek olunca bu politikalar değişkenlik gösterebilmektedir.

### 15.4.1. Dış Ticaret Politikasının Amaçları

- 1- Ülke içinde mevcut üretici firmaların, belli bir rekabet gücüne erişinceye gelinceye kadar dış rekabetten korunması,
- 2-Dış ticaret dengesizliğinin giderilmesi,
- 3-Ülkede kalkınmanın sağlanması,
- 4-İç piyasada üretim ve fiyat istikrarının sağlanması,
- 5-Ülke ekonomisinin uluslararası piyasalarda yer alması,
- 6-Dış ticaretle hazineye gelir sağlanması,
- 7-Uluslararası piyasada, ülkenin monopol güce sahip olduğu mallardan daha fazla kazanç elde edilmesi,

8- Ülkenin ithalata bağlı kalmaksızın kendi üretimini, kendine yetebilmesi,

9- Sosyal veya siyasal nedenlerle dış ticareti denetleyebilir olabilmesi,

10-Dış ticaretin, siyasi ve askeri sorunların çözümünde kullanılmasıdır.

#### 15.4.2. Dış Ticaret Politikasının Araçları

Siyasi iktidar; dış ticareti kontrol altına almak, iç piyasa üreticilerini dış piyasa üreticilerine karşı korumak, hazineye gelir sağlamak, ülke tüketicilerini ülkede oluşan eksik rekabet piyasaları karşısında koruyabilmek gibi nedenlerle dış ticaret kullanılan birçok politika aracı geliştirmiştir. Bunlar aşağıda açıklanmaktadır.

##### 15.4.2.1. Gümrük Tarifeleri

Gümrük vergisi, belli bir malın ülkenin gümrük sınırları içine geçişinde alınan vergidir. Tarife ise, dış ticarete konu olan mallara uygulanan vergileri belirleyen listelerdir. Dış ticarete konu olan ürünlerin ülke içine girmesini kısıtlayan en önemli araçların başında gümrük tarifeleri gelir. Tarifelerin düşüklüğü ve yüksekliği, bir malın ülke içine ne kadar girip girmeyeceğini kontrol altına almakla birlikte hazine için bir gelir kaynağı da olmaktadır. Ülke ekonomisi için faydası olamayan malların girişini kısıtlamak için gümrük tarifesi yükseltilebilir, aksine ülke ekonomisi için faydalı olacağına inanılan malın ise gümrük tarifesi düşürülebilir.

Bir ekonomin tek taraflı olarak kendi ülkesindeki yasa ile belirlenen gümrük tarifelerine *otonom tarife* denir. Dış ticarette bulunan ülkelerin karşılıklı anlaşmalarla belirledikleri tarifelere ise *sözleşmeli tarife* denir. Uluslararası ticarete uygulanmakta olan gümrük tarifeleri üç çeşittir.

**1-Spesifik Gümrük Tarifeleri:** Mal ve hizmetin birimi, sayısı ve ağırlığı gibi fiziksel birimleri üzerinden alınan vergilere spesifik gümrük vergisi denir. Örneğin, her ithal edilen otomobilden fiyatı, motor gücü vs dikkate alınmadan sadece sayısı dikkate alınıp her otomobile 10 bin TL gümrük vergisi uygulanıyorsa, bu vergi spesifik vergidir. Bu vergi uygulamasında mal ve hizmetin ithal fiyatı diğer bir ifade ile fatura bedelleri dikkate alınmaz. Enflasyon oranının yüksek olduğu ülkelerde her mal ve hizmet için spesifik gümrük vergisinin değerlerinin her yıl ayarlanması gerekir. Bu da ekonomiye külfet getirir, aynı zamanda adil bir uygulama olarak görülmez. Şöyle ki; ithal edilen değeri çok yüksek bir Mercedes marka otomobilden alınan vergi ile ithalat değeri nispeten çok daha düşük Lada marka otomobilden aynı verginin alınması adil değildir.

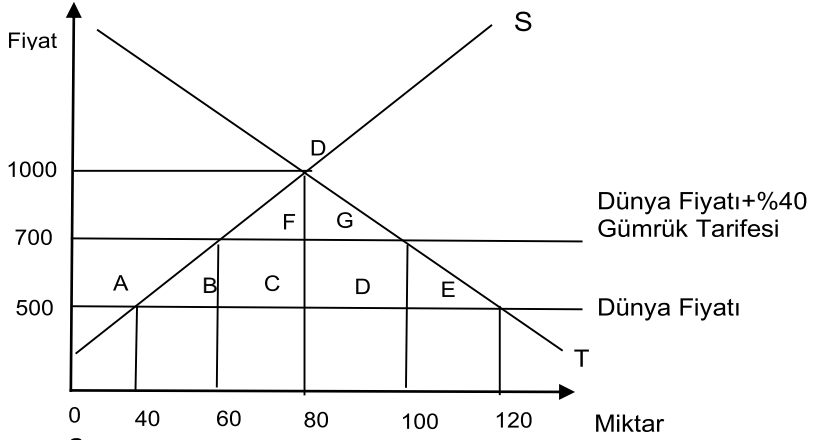
Bazı ülkelerde uygulamasının kolay olması nedeniyle tercih edilmektedir. Özellikle kaliteleri, standart mallar için uygulanırsa daha faydalı ve adil bir gümrük vergisi olacaktır. Örneğin; ithal edilen aynı büyüklükteki yumurtanın her biri için 1 TL gümrük vergisi alınması gibi.

**2-Ad-Valorem Gümrük Tarifeleri:** İthal edilen mal ve hizmetin ithalat değerinin belli bir yüzdesi şeklinde gümrük vergisi alınmasıdır. Bu tür gümrük vergilerinde malın değerinin belirlenmesinde ithal edilen ülkeden alınan fatura bedeli esas alınmaktadır. Örneğin 100 ton buğday kg 'si 6 TL satın alındığında, birim miktar ile birim fiyat çarpılır, ithalat değeri 600 Bin TL olur. Bu değer gümrük vergisi matrahını oluşturur. Bu değer üzerinden %20 gümrük vergisi alınacak olursa, bu değer 120 Bin TL olacak ve değer ad valorem gümrük tarifesi olarak adlandırılacaktır.

**3-Karma Gümrük Tarifeleri:** Spesifik gümrük tarifesi ile birlikte ad-valorem gümrük tarifesi kullanılmaktaysa, karma gümrük tarifesi söz konusu olur. Bu tarife genellikle hammaddeye spesifik vergilendirme, bununla birlikte mamul hale getirilmiş mala ad valorem vergi tarifesi uygulanması şeklindedir.

Gümrük tarifeleri konularak ülkeye mal ve hizmet ithal edilmesi, ülke ekonomisinde; üretim, tüketim, gelir ve gelir dağılımı etkileri gösterir. Bu etkileri bir örnek ile açıklamaya çalışalım.

Örneğin bir ülke dışarıya kaplı ekonomide iken#0 ülkede 1000 TL fiyattan bisiklet 80 adet bisiklet üretilip satılıyor olsun. Bu bisiklete ait arz talep eğrisi şekil 15.1 de gösterilmektedir. Bu bisikletin dünya fiyatı ise 500 TL olsun. Bu fiyattan miktar eksenine doğru bir çizgi çektüğümüzde, bu çizginin arz eğrisini kestiği noktadan miktar eksenine çizilen doğru, o ekonominin dışa açıldıktan sonra yurt içinde 500 TL den bisiklet üretip satılmak istenen miktarı gösterir. Bu şeklimize göre 40 adettir. Talep eğrisinden miktar eksenine bir doğru çizdiğimizde de 500 TL fiyattan bisikletin yurtiçi talep miktarına ulaşırız. Bu da şeklimize göre 120 adettir. Bisikletin dünya piyasa fiyatı 500 TL iken, bu fiyata %40 ad valorem gümrük tarifesi uygulandığında bisikletin fiyatı 700 TL ye çıkacaktır. Tekrardan bu fiyatta miktar eksenine bir doğru çizdiğimizde, bu doğrunun arz eğrisini kestiği noktadan miktar eksenine bir doğru inildiğinde oluşan miktar, gümrük tarifesinden sonra iç piyasada üretilip satılmak istenilen arz miktarıdır, bu miktar 60 adettir. Aynı şekilde talep eğrisini kestiği noktadan miktar eksenine bir doğru inildiğinde oluşan miktar, bu fiyattan yurt içi talep miktarıdır, bu miktarda 100 adettir.



Şekil 15.1. Gümrük Tarifesinin Etkileri

**Üretim etkisi (B alanı):** Bisiklete gümrük tarifesi uygulanmasıyla iç üretim 40 adetten 60 âdete çıkmıştır. B alanı kadar bir iç üretim artışı olmuştur.

**Tüketim etkisi (E alanı):** Bisiklete gümrük tarifesi uygulanmasıyla iç tüketim miktarı 120 adetten 100 âdete düşmüştür. E alanı kadar iç tüketimde azalma olmuştur.

**Dış ticaret etkisi (B+E alanı):** Bisiklete uygulana gümrük tarifesi; iç üretimi B alanı kadar artırmış, ithalatı ise E alanı kadar kısmıştır. B+E alanı kadar dış ticaret etkisi göstermiştir. Miktar yönüyle bakıldığında iç üretimi 40 adetten 60 adete çıkarmış, 20 adetlik bir etki yapmış, ithalat miktarını ise 120 adetten 100 adete düşürmüştür, 20 adetlik etki yapmıştır. Toplam dış ticaret etkisi miktar bakımından bunların toplamı yani 40 adettir.

**Gelir etkisi (C+E):** Devletin ithal mal üzerine koyduğu gümrük tarifesi hazine için gelirdir. Örneğimizde ad valorem tarife olup bu oran %40'tır. Bu demek oluyor ki devlet her 500 TL den ithal edilen bisikletten 200 TL gelir sağlıyor. Şekile göre toplam gelir ise C ve E alanlarından oluşan dikdörtgenin alanıdır. Bu alanı hesapladığımızda;  $200 \times 40 = 8.000$  TL olarak çıkar.

**Gelir dağılımı etkisi (A alanı):** Gümrük tarifesi bisikletin yurtiçi fiyatını yükselttiği için bu fiyattan yurtiçi üretimde artışlar olur. Yeni firmalar üretime dâhil olabilir. Dolayısıyla bisiklete satışlarının geliri yurtdışındaki üreticilere değil, yurtiçi üreticilere gitmeye başlar. Yurtdışı üreticilerinden, yurtiçi üreticilerine doğru gelir transferi başlar, yurt içi üretici daha fazla işgücü talep eder. Dolayısıyla gelir dağılımı etkilenmiş olur.

**Boşa giden miktar (E ve F alanı):** İthalatçı ülke dışı kapalı bir ekonomi olmuş olsaydı, 1000 TL fiyattan 80 adet bisiklet üretilip satılacaktı. Ülke dışı açılıp, sonrasında gümrük tarifesi uygulamasıyla 700 TL fiyattan 60 adet bisiklet üretilmekte ve 100 adet tüketilmektedir.

Gümrük tarifelerinin, ülke ekonomisini etkileyen daha geniş çaptaki etkisi, dış ödemeler bilançosu üzerinde görülür. Gümrük tarifeleri ithalatı kısıtıcı etki gösterdiği için ülkenin döviz giderlerinden tasarruf sağlar. Dış ödemeler bilançosu açığını kapatıcı etki yapar. Yurt içi üretimi artırdığı için milli geliri artırır, işsizliği azaltır. Gümrük tarifesi, dış ticaret haddini tarife koyan ülke lehine değiştirir.

#### 15.4.2.2. Tarife Dışı Araçlar

1929 yılında yaşanan büyük buhran sonrası dış ticaret politikası araçlarına, yeni uygulamalar getirilmiştir. Gümrük tarifesi sadece, mallardan alınacak gümrük vergilerini kapsarken, tarife dışı araçlar devletin dış ticaret yapmasına kadar pek çok araç ve yöntemi kapsamaktadır.

#### 1-İthalat Kotaları

İthalatçı ülkenin, ithalat ettiği mal ve hizmetlerin, miktarını veya ithalat değeri üzerine kısıtlama getirilmesine *kota* adı verilir. Bu miktar ve değerler hükümet kararıyla yıllık olarak belirlenir. Örneğin, Türkiye'ye 2021 yılında en fazla 1000 adet veya 500 bin dolar değerinde otomobil ithal edileceği kararı verilmişse, bu bir ithalat kotası uygulamasıdır. İthalat kotalarının; global kota, tahsisli kota ve gümrük tarifeli kota şeklinde uygulandığı görülmektedir.

Yukarıdaki örnekte olduğu gibi, hükümet sadece ithal edilecek mal miktarına bir üst sınırlama getirip, ithalatın hangi ülkelerden ve kimler tarafından yapılması gerektiği konusunda bir müdahalede bulunmuyorsa, bu tür kotalara *global kota* denir. Global kota, denetim açısından bir takım güçlüklerle neden olur.

Devlet tarafından ithal hakkının, ithalatçılar arasında belirli kriterlere bağlanarak dağıtımı söz konusu ise bu tür kotaya *tahsisli kota* denir. İlgili bakanlık tarafından, ithal edilecek mal ve hizmetlere ait kotalar ilan edildikten sonra bu kotadan pay almak isteyen ithalatçılar başvuruda bulunur. Daha sonra bu ithalatçılara ne kadar mal ve hizmet ithal edebileceklerini gösteren *ithalat lisansı belgesi* verilir. Örneğin, 2020 yılında 1000 adet otobüs ithal edilecekse ve lisans almak üzere 10 ithalatçı firma başvuruda bulunmuşsa, Eşit bir satın alma hakkı verilerek, her ithalatçıya 100 adet otobüs ithal etme lisansı verilebilir. Ancak, her zaman kotalar ithalatçılar arasında eşit tahsis edilmeyebilir.

İthal edilen mal ve hizmetin belirli bir miktar veya değerine kadar normal gümrük vergisi, belirli sınır açıldıktan daha yüksek oranlı bir vergi uygulanıyorsa, bu tür kotalara *Gümrük tarifeli kota* denir. Bu durumda, belirlenen kotadan daha fazla mal ve hizmet etmek isteyen ithalatçı daha yüksek oranda bir gümrük vergisine tabi olur. Örneğin, ilk 100 adet otobüse %25, oranından normal gümrük tarifesi, ilk 100'den sonrasına %40 oranın da bir gümrük vergisi uygulanıyorsa burada gümrük tarifeli kota söz konusudur.

Kotaların ekonomik etkileri gümrük tarifelerinin ekonomik etkilerine çok benzemektedir. Üretim, tüketim ve gelirin yeniden dağılımı konusunda aynı etkileri gösterir. Gelir etkisi ise biraz daha farklıdır. Kotaların devlete gelir sağlayıcı etkisi yoktur. Korolar, yurtiçi piyasasında kota konan mal ve hizmetin arzını azalttığından o mal ve hizmetin fiyatının, dünya fiyatlarından daha yüksek olmasına neden olur. Dolayısıyla yurt içi piyasasında yüksek fiyattan kota uygulanan mal ve hizmet satanlar, daha fazla kar elde, İşte bu kara Buna *kıtlık rantı* denir. Kıtlık rantını kimlerin elde edeceği önemlidir. Eğer yabancı arz eğrisi esnek ve hükümet ithalata kota dışında müdahalede bulunmuyorsa, kıtlık rantı tamamını ithalatçı alır. Eğer devlet ithal edilecek mal ve hizmete ait ithalat lisans hakkını satma yoluna giderse, kıtlık rantını devlet alır. İthalata konu o mal ve hizmeti ithalat edenler arasında birlikte hareket etme yoksa, bunun aksine ihracatçılar o mal ve hizmeti ihraç eden firmalar kartel veya monopol durumunda ise, kıtlık rantını ihracatçı alır. Uygulamada kıtlık rantını, genellikle ithalatçı firmaların elde ettiği bilinmektedir.

## 2-İthalat Yasakları

*Hükümet tarafından bir mal ve hizmetin yurtdışından, yurt içine getirilmesinin yasal olarak, tamamen engellenmesine ithalat yasağı denir.* Bir mal ve hizmetin ithalatının yasaklanması; O mal ve hizmetin fiyatının, dünya fiyatından bağımsız, yurt içindeki piyasa koşullarına göre belirleneceği durumunu ortaya koyar. İthalat yasakları, yurtiçi üreticinin dış piyasa ile rekabet etmesinin engeller. Bu uygulama daha ziyade; ithal edilecek mal ve hizmete ait dış piyasa fiyatının yurt içi piyasa fiyatından çok düşük olduğu durumlarda daha etkindir. İthalat yasakları yurt içi üreticileri dış rekabetten koruduğu için, gelirlerini ve karlarını artırıcı etki yapar. Döviz sıkıntısı çeken lkerlerde oldukça yoğun uygulanan bir politikadır. İthalat yasakları belli bir dönemi veya yılı kapsayabildiği gibi sresizde olabilir. İthalat yasağı, belirlenen ülkeleri kapsayacağı gibi tüm ülkeleri de kapsayabilir.

### 3-Kambiyo Kontrolü

Dış açık bir ekonomide, her türlü döviz işlemleri ülkenin merkez bankası tarafından belirleniyor ve denetleniyorsa kambiyo kontrolü söz konusudur. İthal edilecek mal ve hizmetlerin, ithal miktarını azaltacak kısıtlamaların bir aracı da kambiyo kontrolüdür. Tam kambiyo kontrolünün yapıldığı ülkelerde; ihracatçı, mal veya hizmet ihraç ederek bunun karşılığında karşı ülkeden aldığı dövizin tamamını, ülkesinin merkez bankasında, bankanın belirlediği kurdan, milli paraya çevirmek zorundadır. Bu sistemde tüm ihracat işlemleri kontrol ve denetim altındadır. İthalatçılar ise ithal edecekleri mal ve hizmetler için gerekli döviz, ülkenin merkez bankasından bankanın belirlediği kurdan almak zorundadır. Merkez bankası, ihracatçının dövizin yüksek kurdan milli paraya çevirirse ihracatı artırıcı etki, düşük kurdan çevirirse ihracatı azaltıcı etki yapar. Aynı şekilde ithalatçıya yüksek kurdan döviz satarsa ithalatı azaltıcı etki, düşük kurdan satarsa ithalatı artırıcı etki yapar.

### 4-İthalat Teminatları

İthalat teminatları, ithalatçıların yurtdışından ürün getirmeden önce getirecekleri ürün bedelinin belli bir oranını ülkesinin merkez bankasına yatırması işlemidir. İthal edilen mallar yurtiçine gelinceye kadar Merkez Bankası tarafından bloke edilir. İthalat işlemleri bittikten sonra da ithalatçıya iade edilir. İthal teminatlarının teminat oranlarının yüksek veya düşük olması önemlidir. Teminat oranları yüksekse, ithalatı azaltıcı etki yapar.

### 5-Çoklu Kur Uygulamaları

İthal edilecek veya ihraç edilecek çeşitli mal ve hizmetlere farklı döviz kurlarının baz alınmasına, çoklu kur uygulanması denir. Burada da genel amaç ithalatı kısıcı, ihracatı artırıcı etki oluşturmaktır. Çoklu kur uygulamalarında resmi kur ve serbest piyasa kuru şeklinde iki farklı kur vardır. Resmi kur, genelde serbest kurdan daha düşüktür. İthalatı zorunlu olan mal ve hizmetler için resmi kur uygulanırken, ithalatı kısılması istenilen mal ve hizmetlere serbest piyasa kuru uygulanır.

Ayrıca, ihracatı özendirilmek istenen mal ve hizmetlere yüksek serbest piyasa kuru, hammadde kaynağının tükenmesini engellemek, dış piyasalarda kıtlık yaratarak dış ticaret hadlerini bir ülkenin lehine çevirmek gibi nedenlerle ihracatı sınırlandırılmak istenen mallara düşük resmi kur uygulanmaktadır. Günümüzde çoklu kur sisteminin uygulanması karmaşık şekiller alabilmektedir. En aşırı şekli ise ekonomide her sektöre veya

işlem grubuna ayrı kurların uygulanmasıdır. Örneğin, tarım ürünleri, sanayi ürünleri, hammaddeler, turizm, sermaye hareketleri gibi işlemlere ayrı ayrı kurlar uygulanabilmektedir.

### 6-Fark Giderici Vergiler

Yerli üreticiyi, dış piyasanın rekabet gücüne karşı korumak için başvuru olan ithalatı engelleme politikalarından biri de fark giderici vergi uygulamalarıdır. Bu uygulama doğurduğu sonuç bakımından, kota uygulamasına benzer. Hükümet, korumak istediği sektör için yüksek bir iç fiyat belirler. İthal malının gümrük vergisinden sonraki giriş fiyatı bu fiyatın altında kalıyorsa, o zaman fark giderici gümrük vergisi uygulayarak ithal fiyatının yurt içi fiyattan yüksek olması sağlanır. Günümüzde daha çok tarım sektörü ürünleri için uygulandığı görülmektedir. Yabancı malların ülkeye girişini tamamıyla engelleyebilir. Bazen yabancı ihracatçılar malların fiyatlarını düşürerek, bu politikaya karşı önlem alabilir.

### 7- Yurtiçi Sübvansiyonlar

Devletin yerli üreticilere, üretim maliyetlerini düşürebilmeleri ve dolayısıyla piyasaya daha düşük fiyattan sunabilmesi için verdiği desteklere yurt içi sübvansiyon denir. Yurt içi üreticilerin, yurtiçine ve yurt dışında satışa sunacakları mal ve hizmetlerin fiyatı dünya piyasasındaki fiyattan yüksek olabilir. Bu durumda yurt içi üretici, dış piyasaya ürettiği ürünü satamaz. Devletin yerli üreticiye verdiği sübvansiyon, onların daha düşük fiyattan ürünlerini satışa sunabilmelerini imkân sağlayacaktır. Sübvansiyon, devlet için başlangıçta yük olsa da yerli üreticilerin rekabet gücünü artırması, ithalatı kısıtıcı etki göstermesi bu yük hafifletir. Devletin yerli üreticilere yapacağı sübvansiyonların çok çeşitli uygulamaları mevcuttur. Devletin yerli üreticilere verdiği en yaygın sübvansiyonlardan birisi, doğrudan para dağıtmasıdır. Bunun yanında, düşük faizli kredi sağlanması, yatırım teşviki, alt yapı desteği, gümrük vergisi bağışıklığı gibi sübvansiyonlarda mevcuttur.

### 8-İhracat Vergileri

İhracat yapan firmalardan, devlete gelir sağlamak amacıyla alınan vergilere ihracat vergisi denir. Tarihsel süreçte yoğun bir şekilde uygulanan ülkeler olmuştur. İhracat vergileri, her ne kadar başta ülkeden çıkan mal ve hizmetler üzerinden gelir elde etme amacını gütmekte ise de ise de, ihracata sunulan mal ve hizmetin fiyatının artırdığından, dış pazarlardaki rekabet gücünü dolayısıyla da ihracat miktarını azaltır. İhracat vergisinin, dünya pazarında ihracata sunduğu mal ve hizmet bakımından



monopol güce sahip olan ülke tarafından uygulanması, bu ülkenin dış ticaret gelirini artırır.

### 9-İhracat Sübvansiyonları

Devlet tarafından, ihracatı teşvik etmek amacıyla ihracatçılara yapılan dolaysız ve dolaylı ödemelere, ihracat sübvansiyonu denir. Bu sübvansiyon ekonomisinde; *dış ticaret hadlerinin ülke aleyhine çevirme ve ihracattan sağlanan geliri artırma* şeklinde iki doğrudan etki yapar. Yurt içi üreticilerine, ihracat yaptıkları ürünler için sübvansiyon desteğinin verilmesi dış fiyatları yurtiçi fiyatlara göre düşürür ve böylece ticaret hadleri ülkenin aleyhine döner. Fakat dış fiyatların düşük olması ihracat miktarını artırır. Eğer yabancı ülkelerdeki ihraç mallarına olan talep esnekliği yüksekse, bu malların fiyatlarındaki yüzde düşüş, miktardaki yüzde artıştan daha az olacağından, ülkenin ihracat gelirleri artacaktır. İhracatı sübvansiyonla desteklemek gelir ve istihdam hacmini artırır. İşsizliğin olduğu ekonomilerde bu iyi bir sonuçtur. Ancak, ihracat sektöründe yeni işe giren işçilerin ürettiği mallar iç tüketim için uygun olmayacağından iç yaşam standartlarını doğrudan etkilemeyecektir. Yurtiçi tüketiciler sübvansiyon edilen aynı mallar için yabancılara göre yüksek fiyat öderler. Öte yandan, sübvansiyonların finansman maliyetinin en azından bir kısmı yurt içi tüketicilerin ödediği vergilerden karşılanmaktadır. Ayrıca, uygulanan ihracatı sübvansiyon etme politikası iç istihdamı artırmasına rağmen, dışarıda negatif etkilere sahip olabilir. Yabancı ülkelerin ithalatı artacağından işsizlik oranı yükselir. Bu yüzden, yabancı ülkeler misilleme yapabilecektir. İhracata sübvansiyon uygulaması, uluslararası ticari ve mali çevrelerde etik görülmemekte, soruşturmalara konu olmakta ve ithalatçı ülkelerde telafi edici vergi uygulamalarına gidilebilmektedir. Diğer taraftan gizli ticaret engeli sayılabileceklerinden, serbest ticareti savunanlarca kabul görmez. Düşük verimli alanlara sübvansiyon verilirse ülke ve dünya kaynakları israf edilmiş olur. Birçok ülke, doğrudan ihracat sübvansiyon uygulamak yerine, gizli veya dolaylı sübvansiyon yollarını tercih etmektedir.

### 10-Damping

Aynı mal ve hizmetin, yurt dışında yurt içine göre daha düşük fiyattan satılmasına *damping* denir. İç piyasada damping yapılan ülkenin üreticileri, ürettikleri malları satamaz ve zarar görür. Damping yapan ülkenin malları piyasaya hâkim olur. Bu nedenle damping haksız rekabete neden olmaktadır.

*Damping; bir defa yapılan, sürekli yapılan ve yıkıcı damping şekilde yapılabilmektedir.*

Damping uygulamasına ihracatçı ülkenin devleti de destek verebilir. Devlet tarafından, ihracat yapanlara verilen, ihracat sübvansiyonu ve vergi iadesi gibi uygulamalar da damping olarak değerlendirilebilir. Bu tür ihracattan, zarar gören ülkeler, damping yapan ülke hakkında haksız rekabet yaptırdığı için; uluslararası dış ticaret yasalarına göre soruşturma açtırabilmekte ve damping yapıldığı sonucuna varılırsa, anti damping vergisi talep edebilmektedir.

## ONALTINCI BÖLÜM

### DÖVİZ PİYASASI

#### 16.1. DÖVİZ NEDİR?

Yabancı ülke paraları ve bu yabancı paraların yerine geçen yabancı banka havaleleri, ödeme araçlarına, döviz poliçelerine *döviz* denir. *Yabancı paraların alınıp satıldığı piyasalarda, döviz piyasası olarak adlandırılır.* Dövizin hemen alınıp satıldığı piyasada, kullanıma hazır yabancı banknotlara *efektif* denir. Döviz piyasası, alıcı ve satıcılar arasında doğrudan ilişki olmadığından örgütlü piyasa değildir. Elinde döviz olan, dövizini hangi para birimine çevirmek istiyorsa önce bir aracı kuruma güncel fiyattan satar, döviz almak isteyen alıcı da bu kurumdan hangi para birimini almak istiyorsa satın alır.

*Döviz piyasasında üç aracı kurum vardır:*

– **Ticari Bankalar:** Hemen hepsi kurdukları kambiyo servisleriyle, müşterilerinin döviz alım-satım işlemini yapar. Güncel döviz alış kuru ile güncel satış kuru arasındaki fark, bankanın kambiyo kar veya zarar hesabına eklenir.

– **Döviz Büfeleri:** Dealer veya change ofis olarak adlandırılan ve 1980'li yıllardan bu yana Türkiye'de de faaliyet gösteren bu aracı kuruluşlar, kendi hesaplarına döviz alım satımı yapar. Döviz alış kuru ve satış kuru arasındaki fark, bu işletmelerin kar olmaktadır.

– **Döviz Komisyoncuları:** Döviz satmak isteyenlere alıcı, döviz almak isteyenlere de satıcı bulurlar. Kendi adlarına döviz alım-satımı yapmazlar. Hizmetleri karşılığında döviz alıcısından veya satıcısından komisyon alırlar.

Döviz piyasaları **evrensel piyasalardır** ve dünyadaki saat farkları nedeniyle yirmi dört saat kapanmazlar. Telefon, faks, internet gibi iletişim araçları yardımıyla, dünyadaki döviz piyasaları her an irtibat halindedir. **Döviz piyasanın çeşitleri** vardır. Bunlar, anında teslim, geleceğe yönelik, perakende ve toptan döviz piyasalarıdır:

– **Anında Teslim Döviz Piyasası:** Bu tür döviz piyasasında, bir elden döviz verilirken diğer elden milli para alınarak işlemler yapılır. Bazen iki gün süreli teslim olsa dahi bu da anında teslim sayılır.

– **Geleceğe Yönelik Döviz Piyasası:** Bu piyasadaki işlemlerin, va-

deli teslim, gelecek işlemleri, döviz swapları, opsiyonlar gibi çeşitleri vardır. İleriki bir tarihte geçerli olacak döviz alım satımına ait sözleşmesinin bugünden yapılması gibi. Sözleşmede; ileri dönemdeki döviz kuru, döviz miktarı ve teslim tarihi belirlenir.

– **Perakende Döviz Piyasası:** Aracı kurumlarla müşterileri arasındaki döviz alım satımı işlemleridir, Anında teslim piyasası kapsamında yer alır.

– **Toptan Döviz Piyasası (Döviz İnterbankı):** Döviz alış verişi ile uğraşan bankalar arasında yapılan döviz işlemleridir. Bu işlemler, belirli dövizler cinsinden verilen açık veya fazla pozisyonları denkleştirmek için yapılır. Döviz komisyoncuları, belirli bir komisyon karşılığında bankalara yardımcı olurlar.

## 16.2. DÖVİZ PİYASASININ FONKSİYONLARI

Döviz piyasası; satın alma gücünün transferi, kredi sağlama ve döviz risklerine karşı korunma şeklinde fonksiyonları üstlenir.

– **Satın alma gücünün transferi:** Döviz piyasası vasıtasıyla; dış ticarete konu olan malların alım satımına ilişkin para değişimleri kolaylıkla gerçekleştirilir. İhracatçı ile ithalatçı arasındaki ödemeler şeffaf bir şekilde gerçekleştirilir.

– **Kredi sağlama:** Dış ülkelerde yapılması gereken yatırımlar için gerekli krediler, bu piyasa aracılığıyla yatırım yapılacak ülkenin para birimine çevrilerek yapılabilir. Döviz fazlası olan ülkelerden, kredi alınmasına bu piyasalar aracılık eder.

– **Döviz risklerini önleme:** Uluslararası döviz kuru değişmelerinden kaynaklık riskler, döviz piyasasının hızlı ve risklere duyarlı işlemleriyle aşılabılır.

## 16.3. DÖVİZ KURUNUN OLUŞUMU

Döviz kuru, doğrudan kotasyon ve dolaylı kotasyon olmak üzere iki şekilde belirlenir. *Doğrudan kotasyon*, bir birim yabancı paranın değişti-rebileceği milli para miktarının ifadesidir. Örneğin, 1\$=16TL'dir, denili-yorsa, bu doğrudan kotasyondur. *Dolaylı kotasyon* ise bir birim milli pa-ranın yabancı para cinsinden ifadesidir. Örneğin, 1TL= 1/16\$ deniliyorsa, bu da dolaylı kotasyon olmaktadır. Her dövizin alış fiyatı, satış fiyatı bir-birinden farklıdır. Dövizlerin alış ve satış fiyatları arasındaki farka kur farkı denir. Bu farkın yüzde olarak ifadesi kur marj yüzdesi olarak ifade edilir ve şu şekilde hesaplanır;

*Kur Marjı Yüzdesi =  $\frac{\text{Döviz Satış Kuru} - \text{Döviz Alış Kuru}}{\text{Döviz Satış Kuru}}$*

#### *Döviz Satış Kuru*

Kur marjı yüzdesinin yüksek veya düşük olmasının birçok nedeni vardır. Örneğin; değişime konu olan dövizde ait istikrarlı işleyiş söz konusu ise bu oran düşük olur, aksine istikrarsız fiyat oluşumları söz konusu ise kur marjı yüzdesi yüksek olur. Döviz kuru işlem miktarının fazla veya az olması da kur marjı yüzdesini etkiler. İşlem miktarı fazla ise kur marjı yüzdesi yüksek, işlem miktarı az ise kur marjı yüzdesi düşük olur.

Üç ülkenin para birimlerinin var olduğu piyasada; bir ülkenin para birimi cinsinden diğer iki ülke arasında oluşan kura *çapraz kur* denir. Örneğin, 1\$=16TL ve 1Euro=18TL ise çapraz kur  $1\$ = 16/18 = 0.89$  Euro'dur.

Milli paranın değerinin düşmesi, döviz kurunun yükselmesine yola açar. Milli paranın değerinin yükselmesi ise, döviz kurunun düşmesine yola açar.

#### 16.4. DÖVİZ TALEBİ

Bir ülkede üretim faktörleri sahiplerinin ellerinde veya banka hesaplarında tutmak istedikleri yabancı para miktarına, **döviz talebi** denir. Döviz talebinin amaçlarını; ithalat yapabilmek, yabancı ülkelerde doğrudan yatırım veya portföy yatırımları yapabilmek, yüksek enflasyonlu ülkelerde tasarrufları enflasyona karşı koruyabilmek, döviz spekülasyonu ve arbitraj işlemleri yapabilmek başlıkları altında toplayabiliriz.

Döviz talebi eğrisi, talep gibi negatif eğimli bir eğridir. Döviz kur fiyatı dikey ekseninde ile döviz talep miktarı yatay ekseninde yer alır. Dövizin kur fiyatı düştüğünde döviz talebi artar. Döviz kur fiyatı yükseldiğinde ise döviz talebi azalır. İthalat yönünden bakıldığında; dövizin kur fiyatı düştüğünde ithal malları daha ucuz hale gelir ve dolayısıyla ithalat miktarı artış eğilimi gösterir. Dövizin kur fiyatı yükseldiğinde ise ithal malları daha pahalı hale gelir ve dolayısıyla ithalat miktarı azalış eğilimi gösterir. Burada ithal edilen malların zorunluluk derecesi de önemlidir. İthalat yönünden bakıldığında; dövizin kur fiyatı düştüğünde ihracat malları daha pahalı hale gelir ve dolayısıyla ihracat miktarı azalış eğilimi gösterir. Dövizin kur fiyatı yükseldiğinde ise ihracat malları daha ucuz hale gelir ve dolayısıyla ihracat miktarı artış eğilimi gösterir.

#### 16.5. DÖVİZ ARZI

Bir ekonomide; devletin ve özel sektörün ihracat sonucunda ellerinde bulundurdukları yabancı paraların, yabancı ülkelere alınan dış borçların ve yabancılar tarafından yatırım yapmak üzere ülkeye getirilen paraların toplamına döviz arzı denir. döviz arzı birinci derecede, ülkenin

ihraç mallarına olan uluslararası talebe bağlıdır. Devletin ve özel sektörün ihracat sonuncunda ellerinde bulundurdukları yabancı paraların çokluğu veya azlığı ihracata bağlıdır. Yabancı ülkeler tarafından, ülkenin mal ve hizmetlerine olan talep artarsa, ülkenin döviz arzı artar. Bunun tam tersi durumda ise döviz arzı azalır.

Döviz talebi eğrisi, talep gibi pozitif eğimli bir eğridir. Döviz kur fiyatı dikey ekseninde ile döviz talep miktarı yatay ekseninde yer alır. Dövizin kur fiyatı düştüğünde döviz arzı da azalır. Döviz kur fiyatı yükseldiğinde ise döviz arzı artar.

## 16.6. DÖVİZ KURU SİSTEMLERİ

Serbest piyasa koşullarında döviz kuru fiyatları; o yabancı paraya ait arz ve talep miktarlarına bağlı oluşmaktadır. Ancak döviz piyasaları birçok ekonomide serbest bırakılmaz ve hükümetler tarafından piyasaya çeşitli şekillerde müdahale edilir. Bu müdahalelerin durumuna göre oluşan iki döviz kuru sistemi söz konusudur. Bunlar; sabit döviz kuru ve esnek kur sistemidir.

### 16.6.1. Sabit Kur Sistemi

Bir ekonomide döviz kuru hükümet tarafından belirlenir ve belirlenen sınırın dışına çıkılmasına izin verilmez durum söz konusu ise bu sisteme *sabit kur sistemi* diğer bir adıyla Bretton Woods denir. Hükümet tarafından belirlenen döviz kur fiyatı sınırlarına da *parite* denir. Döviz kuru fiyatının alt ve üst dalgalanma sınırı ne kadar geniş ise sistem o kadar esnektir. Bu sistemde kendi içinde; sabit döviz kuru sistemi ve kambyo denetimi kur sistemi olarak ikiye ayrılır.

Sabit kur sisteminin temelinde, ülke milli parası sabit kur üzerinden bir yabancı ülke parasına, altına ya da çeşitli para sepetine bağlanır. 1944–1973 yılları arasında birçok ülke tarafından uygulanan Bretton Woods sistemine göre; ABD dışındaki ülkeler parasını hükümetlerinin belirlediği sabit kur fiyatından Amerikan dolarına bağlamıştır. ABD doları ise kendi değerini altın cinsinden tanımlamıştır. Milli paraların dolar paritesi etrafındaki dalgalanma marjı ilk yıllar %1 seviyelerinde iken 1973 gelindiğinde bu parite bazı ülkelerde %2,5 oranına kadar yükselmiştir. Böylece bu sistemi kullanan ülkelerin paraları ABD dolarına, temelde ise altına bağlı olmaktadır.

Sabit kur sisteminde döviz kurlarının istikralı olması ülke merkez bankalarının görevidir. Döviz kuru, merkez bankası tarafından izin verilen dalgalanma limitlerinin üzerine veya altına doğru hareket gösterebilir.

Bu durumda merkez bankası piyasaya müdahale eder. Döviz kuru sınırların üstüne çıkmaya çalışıyorsa; merkez bankası döviz kurunu aşağı çekmek için döviz rezervlerini piyasaya sürerek döviz bollaştırır ve döviz kurunun aşağı çeker. Döviz kuru sınırların altına düşmeye çalışıyorsa bu defasında; merkez bankası döviz kurunu yükseltmek için piyasadan ülke parasıyla döviz alır. Bu sistemde tüm dövizlerin alım satımı merkez bankasının denetimindedir. Merkez bankası ile birlikte bazı devlet bankalarına da döviz işlem yetkisi verilebilir. Bu sistemde, döviz almak ve satmak merkez bankasının denetimi ile gerçekleştirilir.

Sabit kur sisteminde, merkez bankası milli para karşısında resmi döviz kurlarını yükseltiyorsa yapılan bu işleme *devalüasyon* denir. Bunun tam tersine resmi döviz kurlarını düşürüyorsa yapılan bu işleme de *revalüasyon* denir. Bu sistemde hükümet ihracatı teşvik etmek amacıyla, ihraç konu edilen mal ve hizmetlere yüksek kur uygulayabilir, ithalatı kısıtlamak için ise ithalat edilen mal ve hizmetlere düşük kur uygulanabilir. Bu sistem 1973 sonrası birçok gelişmiş ülke tarafından terk edilmiştir. Günümüzde birkaç az gelişmiş ülke, hala paralarını büyük bir ülkenin milli parasına özellikler ABD dolarına bağlayarak sabit kur sistemini sürdürmektedir.

### 16.6.2. Esnek Kur Sistemi

Devletin, döviz piyasasına hiçbir müdahalesinin olmadığı sisteme *esnek kur sistemi* denir. Döviz fiyatlarını döviz arzı ve talebi belirler. Bu sistemde ülkenin dış ödemeler dengesi, döviz kurları aracılığıyla sağlanmakta, dış ödemeler dengesi açık ya da fazla vermez. Dış ödemeler dengesinde açık varsa, döviz talebi ( ithalat) döviz arzından (ihracat) daha fazla olacak ve döviz kuru yükselecektir. Döviz kurundaki yükseliş bu defa ithalatta azalmaya ve ihracatta artmaya neden olur. Döviz kurundaki yükseliş dış açık kapanana kadar devam eder. 1973 sonrası birçok ülkede Bretton Woods sistemi ortadan kalmakta yerini esnek kur sistemi almaktadır. Bu sistemi ilk olarak Kanada, Almanya uygulamıştır. Türkiye'de hâlihazırda bu esnek kur diğer bir ifadeyle dalgalı kur sistemi uygulanmaktadır. Bu sistemin çeşitli yarar ve sakıncaları ortaya çıkmıştır.

### 16.7. DÖVİZ ARBİTRAJİ

Değişime konu olan dövizlerin, ucuz olduğu piyasalardan alınarak pahalı olduğu piyasalarda satılmasına *döviz arbitrajı* denir. İşlemler aynı anda yapılır ve zarar etme riski söz konusu değildir. Döviz arbitrajı, aynı dövizin çeşitli piyasalarda farklı kur fiyatının oluşmasından dolayı ortaya

çıkır. Arbitraj yapıcı; dövizini düşük olduğu piyasadan alır, yüksek olduğu piyasada satar, burada dövizini bir piyasadan diğer piyasaya taşıma işleminin ücretinin de çok düşük olduğu varsayımında ve aradaki fark kendisine kar olarak kalır. Örneğin, İstanbul piyasasında 1\$=16TL, Tokyo piyasasında 1\$=17TL ise arbitraj yapıcı, İstanbul piyasasından TL karşılığı dolar alır ve Tokyo piyasasında satar. Böylece dolar başına 1 TL kar sağlar. Piyasa farklılıklarından kaynaklanan bu tür arbitraja *yer arbitraji* denir.

Arbitraj, aynı piyasada iki para arasındaki direkt kur ile çapraz kur arasındaki farklılıklardan da kaynaklanabilir. Örneğin, Almanya piyasasında 1 Euro =17,60 TL Türkiye piyasasında, 1Euro = 18 TL ise Almanya'da sahip olduğu Euro parasını, Almanya'da değil de Türkiye piyasasında TL ye çevirirse Euro başını 0,40 TL daha fazla kazançlı çıkar, buna iki uçlu arbitraj denir. Çapraz Kur Farklılıklarına Bağlı Arbitraja, *üç uçlu arbitraj da* denir. Bu arbitraj işleminde üç farklı para birimi süreçte yer alır. Örneğin Gürcistan'da 1 dolar 3,6 Lari, Türkiye'de 1 dolar 16 TL iken ve 1 Lari 4 TL olsun. Türkiye'deki 100 TL verip karşılığında  $100/4=25$  Lari alır. Bu 25 Lari'yi Gürcistan'da dolara çevirdiğinde  $25/3,6=6,94$  dolara sahip olur. Bu 6,94 doları Türkiye'ye getirip TL çevirdiğinde,  $6,94 \times 16=111$  TL yapar. Başlangıçtaki 100 TL, 111 TL ye çıkmış ve 11 TL kar elde edilmiş olur.

Arbitraj işleminin yapılabilmesi temel ilke; değişime konu olan ülke paralarının konvertibl olması ile birlikte yüklü miktarda para giriş-çıkışlarına hükümetler tarafından izin verilmesi gerekir. Bununla birlikte arbitraj işlemine konu olan değişim kayıplarının kur farklarından fazla olmaması gerekir. Arbitraj işlemleri uluslararası döviz kuru farklılıklarını ortadan kaldırır. Kurun ucuz olduğu piyasadan dövizin alınması, bu piyasada döviz kıtlığı yaratarak döviz kurlarının yükselmesine neden olur. Diğer taraftan, kurun pahalı olduğu piyasaya döviz satılması da bu piyasada döviz bolluğu yaratarak döviz kurunun düşmesine neden olur. Arbitraj işlemi her iki piyasadaki kurlar eşitleninceye kadar devam eder.

### 16.8. DÖVİZ SPEKÜLASYONU

Piyasalarda alım satıma konu olan döviz, altın, gayri menkul, menkul kıymet, mal ve hizmetlerin, piyasa fiyatından daha uyguna sahip olmak ve ileriki zamanda daha yüksek fiyatlara satma işlemlerine *spekülasyon* denir. Bu işlemler döviz üzerinden yapılıyorsa *döviz spekülasyonu* denir. Bu işlemleri yapanlara *spekülatör* denir. Spekülasyon yapanlar, yatırım yaptıkları dövizin fiyatının gelecekte yükseleceğini tahmin edip, bugünden döviz alır. Döviz kurunun yükselerek zirve yaptığı noktalarda satarak kar elde ederler. Bunun tam tersine gelecekte yatırım yaptıkları dövizin kurunun düşeceğini veya enflasyon oranının altında seyredeceğini



tahmin eden spekülörler ise bugünden ellerindeki dövizleri satarlar. Döviz kuru düştüğünde ise tekrar satın alarak kar elde ederler. Kuşkusuz, spekülörler bu işlemleri kar elde etmek için yaparlar. Ancak, gelecekle ilgili tahminleri doğru çıkmayabilir. Bu durumda da zarar söz konusu olacaktır. Dolayısıyla, spekülörler bir risk alırlar. Arbitraj işlemlerinde böyle bir risk yoktur.

**Konvertibilite;** bir ülke parasının uluslararası döviz piyasalarında başka bir milli paraya kolaylıkla ve serbestçe dönüştürülebilmesidir. Bu özelliğe sahip olan paralara konvertibl para denir ve uluslararası ödemelerde geçerlidir. Konvertibilite uygulaması kısmi konvertibilite ve tam konvertibilite şeklide olabilir:

—**Kısmi Konvertibilite:** Bu tür konvertibilite de paranın konvertibilitesine çeşitli kısıtlamalar getirilmesi halidir.

—**Tam Konvertibilite:** Sermaye hareketlerini serbest bırakmış ekonomiler arasında artık paraların birbirine, araya başka bir araç girmeden dönüştürülebilmesine tam konvertibilite denir.



## ONYEDİNCİ BÖLÜM

### ÖDEMELER BİLANÇOSU

#### 17.1. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN TANIMI

Ödemeler bilançosu, bir ülkede belirli bir dönemde ülkedeki mevcut devlet ve özel sektörün yabancı devlet ve özel sektör arasında yapılan ödemelerin sistematik bir şekilde tutulduğu hesaptır. Ödemelere ait bilançosundaki kayıtlar, ülkede yerleşik olanlar tarafından gerçekleştirilir. Ülkede yerleşik olma, kişilerin, firmaların ve kamu kuruluşlarının ekonomik ve ticari faaliyetlerini bir ülkenin sınırları içerisinde yapması demektir. Bilançonun kayıtları genellikle bir yıllıktır. Ancak, farklı zaman dilimleri için de kayıtların tutulduğu ülkeler vardır. Örneğin, ABD'de ödemeler bilançosu yıllık olmasına rağmen üç aylık dönemler için de bir yayınlanmaktadır. Ödemeler bilançosu, işletmelerin yıllık bilançolarından ziyade zarar hesaplarına benzer. Çünkü ülkelerin birikmiş dış borç veya varlıklarının değil, bunlardaki değişmelerini ifade eder.

Ödemeler bilançosu üç farklı tablo şeklinde hazırlanır:

-**Özet tablo:** Sadece ana hesap gruplarını gösterir.

-**Analitik tablo:** Bir ülkenin dış ekonomik ilişkilerindeki gelişme seyrini gösterir. Çeşitli temel dengeler gösterilir.

-**Detay tablo:** Ödemeler bilançosu ile ilgili en ayrıntılı bilgileri içerir.

Bilançonun açık vermesi, ülkenin dış ödemelerindeki kötüleşmeyi gösterir. Bu ülkelerin paraları uluslararası piyasalarda değer kaybeder. Ayrıca iç makroekonomik dengelerde bozulmalara neden olur.

#### 17.2. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN HESAP GRUPLARI

Ödemeler bilançosunda; cari işlemler hesabı, sermaye hareketleri hesabı, net hata ve noksan hesabı ile rezerv hareketleri hesabı olmak üzere dört ana hesap grubu vardır. İlk üçü dengesizlik doğuran hesaplar, dördüncüsü ise dengesizlik gideri hesaplarıdır.

##### a) Cari İşlemler Dengesi Hesabı

Bir ülkenin bir yılı içinde gerçekleştirdiği ihracatı, ithalatı ve karşılıksız özel ve resmi transferler bedellerini kapsar. Ödemeler bilançosunda en

ağırlıklı kalemi oluşturur. İhracat ve ithalat işlemleri, mal ticareti ve hizmet ticareti olarak iki gruba ayrılır.

**Mal ticareti**, mal ihracat ve ithalata konu olan malları, bavul ticaretini, transit ticareti, altın ihraç ve ithalatını ile navlun ve sigortalar kalemlerinden oluşur. Bu kalemlerin dengelenmesine ise dış ticaret bilançosu denir. Mal ticareti görünür ticaret olarak ta adlandırılmaktadır.

**Hizmet ticareti**, görünmez ticaret olarak da adlandırılır ve uluslararası taşımacılık hizmetleri, yabancı sermaye yatırımlar, turizm, bankacılık ve sigortacılık hizmetleri, kar, faiz veya temettü transferleri, dış ticaret borç faizleri, lisans, leasing, danışmanlık bedelleri, uluslar arası resmi hizmet giderleri bu kalem altında toplanmaktadır.

**Karşılıksız transferler**, ülkeler arasında bir yıl içinde gerçekte hibe, yardım ve bağış şeklindeki para transferi işlemlerdir. Özel transfer ve resmi transfer şeklinde ikiye ayrılır.

Cari işlemler hesabının alacak ve borç hesapları arasındaki farkların toplamı cari işlemler fazlasını veya cari işlemler açığını oluşturur. Her iki hesabın eşit olması ise denge durumun gösterir. Dış ticaret bilançosu ihracat ve ithalata konu olan mal hareketlerini kapsarken, cari işlemler bilançosu daha geniştir ve dış ticaret bilançosu, hizmet ticaret ve karşılıksız transferlerin toplamından oluşur.

#### **b) Sermaye Hareketleri Hesabı**

Bu hesap, bir ülkenin devlet ve özel sektörünün diğer ülkelerde yaptıkları işletme tesisi, bina alımı gibi sabit fiziki yatırımlarla, tahvil ve hisse senedi gibi portföy yatırımlarından oluşur. Diğer bir ifadeyle sermaye hesabı, üretilmeyen ve finansal olmayan varlıklara ilişkin işlemler ile sermaye transferi yoluyla oluşan akımları içerir. Bu hesap kısa ve uzun dönemli olarak izlenir. Sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi etkisiyle gerek net hata-noksan gerek rezerv değişmelerinde önemli dalgalanmalar gözlenir. Bu nedenle, cari işlemler dengesi hesabı ile sermaye hareketleri dengesi hesabı arasındaki bağın zayıflamış ve döviz kurlarının belirlenmesinde sermaye hareketlerini ağırlık kazanmıştır.

#### **c) Net Hata ve Noksan Hesabı**

Ödemeler bilançosu denkliğinin sağlamak amacıyla, ödemeler bilançosuna ilave edilen rakamlardır. Bilanço tekniği olarak alacak ve borç toplamaları birbirine eşit olmak durumundadır. Ancak, bilgilerin yanlış veya

eksik toplanması, kaçakçılık, hesaplama hataları, giriş ve çıkışların ayrı bilanço dönemlerine rastlaması gibi nedenlerle ödemeler bilançosunda dengezsizlik durumu söz konusu olabilir. Bilançonun eksik veren tarafına, eksik miktarı kadar bir rakam yazılarak denklik sağlanır.

#### d) Rezerv Hareketleri Hesabı

Merkez bankasının dış rezervlerindeki değişimleri gösteren bir hesaptır. Bu hesabın kalemlerini; altın, döviz ve IMF kaynaklarından sağlanan SDR (Özel Çekme Hakları) den oluşturur. Merkez bankasının iç piyasaya döviz satması bir alacak işlemi olarak, iç piyasadan döviz alması ise borç işlemi olarak kaydedilir.

Ticaret amacıyla kullanılan altın, normal mal ticareti gibi cari işlemler hesabında gösterilir. Dış ödemelerde kullanılan altın işlemleri ise resmi rezervler hesabında yer alır ve parasal altın olarak adlandırılır. Bu amaçla, Merkez bankasının altın ihracı, resmi rezervler hesabının alacaklı kısmına, altın ithali ise borçlu kısmına kaydedilir. Cari işlemler, sermaye ve net hata ve noksan hesapları dengezsizlik doğuran (otonom) işlemlerdir. Bunlara aynı zamanda çizgi üstü işlemler de denir. Bu hesaplardaki değişimler piyasanın normal işleyişi sonucu kendiliğinden ortaya çıkar. Rezerv hareketleri hesabı ise dengezsizlik giderici işlemler olarak adlandırılır. Bu işlemler otonom kalemlerin açık veya fazlasını denkleştirmek için altın ve döviz rezervleri ile SDR hareketlerini kapsar. Otonom işlemlerdeki giderler, gelirleri aşması durumunda ödemeler bilançosu açık veriyordur, aksi durumda ise fazla veriyordur.

### 17.3. ÖDEMELER BİLANÇOSU AÇIKLARININ NEDENLERİ

Ödemeler bilançosunda; yapısal değişimlerden, iktisadi dalgalanmalardan, arızı nedenlerden ve istikrar bozucu spekülasyonlardan kaynaklı açıklar olabilir.

#### a)Yapısal Nedenler

Yapısal sorunlar, ödemeler bilançosundaki açığın önemli nedenleri arasındadır. Bu sorun ülkeden ülkeye değişik gösterir. Yapısal sorunların oluşmasının ana nedenlerini şu şekilde sıralayabiliriz;

—*Enflasyon ve milli paranın değerlenmesi*: Bir ekonomide genişletici politikalar uygulanması sonucu, ithal mallarına talebi artar. İthalatın artması dış ticaret açığına dolayısıyla da ödemeler bilançosu açığını ortaya

çıkartır. Bununla birlikte merkez bankası döviz piyasasına müdahale ederek, milli paranın aşırı değerlenmesini sağlıyorsa, diğer bir ifadeyle enflasyon oranının artışının altında kalan döviz kuru artışı varsa, ihracata konu olan mallar uluslararası piyasalarda döviz cinsinden pahalı hale gelecektir. İhracat azalacak dış ticaret açığı artacaktır.

— *İthal ikameci sanayileşme politikaları:* Gelişmekte olan ülkelerin, yoğun olarak ithal ettikleri malları, kendi ülkelerinde içinde üretmeyi hedef alan bir politikadır. Bunun için yurtdışından makine ve ara malları ithal etmek zorundadır. Ülkede kıt olan döviz ile bunları başarmak zordur. Diğer taraftan ileride ürettikleri bu malları ihraç etmeleri de zordur. Bu nedenle bu türden politikaları uygulamak; dış ticaret bilançosunda açıklara dolayısıyla ödemler dengesinde de açıklara yol açar. sanayilerinin ürettiği malları ihraç ederek döviz geliri elde etmeleri zordur.

— *Verimlilik düşüklüğü:* Düşük verimliliğe sahip mal ve hizmeti üreten ülkelerin dünya piyasasında rekabet gücü düşüktür. Bu nedenle ihracatları az olur. Dolayısıyla dış ticaretleri açık verir.

— *Halkın zevk ve tercihlerindeki değişmeler:* Tüketicilerin zevk ve tercihleri ithal malları lehine değişebilir. Bu durumda ithalat artacak, ihracatta bunu karşılamıyorsa dış ticaret açığı daha da artacaktır. Özellikle az gelişmiş ekonomilerde sık görülen bir olumsuzluk olup, siyasi iktidarlar gümrük tarifleri, ithalat yasaklar ve kota vb. gibi uygulamalarla ithalatı azaltıcı önlemler alma yoluna gitmektedir.

## **b) İktisadi dalgalanmalar**

Ülke ekonomileri zaman içinde genişleyebilir veya daralabilir. Genişleme dönemlerine yukarı dalgalanmalar, daralma dönemlerine aşağı dalgalanmalar denir. Kimin zamanda dalgalanmalar az olur bu döneme de durgunluk dönemi denir. Ekonominin genişleme döneminde, harcamalar artar, özellikle ithal mallarına olan talebin artması, ödemler dengesi bilançosunda açığa neden olur. Bir ülke dış ülkelerin ekonomilerindeki dalgalanmalarından etkilenebilir. Yoğun olarak dış ticaret yaptığı ülkede genişletici politikalar uygulanmışsa bu sefer bu ülkenin ihracatı artacak ve dolayısıyla ödemler dengesi bu durumdan olumlu etkilenecektir.

## **c) Arızı Nedenler**

Petrol fiyatlarının aniden yükselmesi, uluslararası ambargolar, salgın hastalıklar, kötü hava şartları, su baskını, kuraklık, depresyon vb. gibi bek-

lenmedik olumsuz durumların ortaya çıkması, ülkenin mal ve hizmet üretimini dolayısıyla ihracatını olumsuz etkiler.

#### d)İstikrar Bozucu Spekülasyon

Spekülatörler tarafından yüksek kar sağlama amacıyla kısa süreli de olsa yapılan spekülatif işlemler; sermaye hareketleri ve döviz kurunu etkiler. Döviz kurunun artması durumunda ithalat azalacak, ihracat artacaktır. Bununla birlikte ülkeye sermaye girişinde artış yaşanır. Ancak spekülatif hareketlerin kısa dönemli ve istikrar bozucu etkileri göz önüne alındığında ülke ekonomisi için faydalı olduğu söylenemez.

### 17.4. ÖDEMELER BİLANÇOSU AÇIKLARINI ÖNLEME POLİTİKALARI

Ödemeler bilançosu açık veren ülkeler, açıklarını kapatabilmek için bir takım önlemler alır. Bu önlemler;

—*Açıkları finanse etmek:* Merkez bankasının döviz rezervleri kullanılarak veya dış borçlanma yapılarak, ödemler dengesi açığı kapatılabilir. Ancak bu açık kapama işlemi kısa sürede olmalıdır. Uzun döneme sarkarsa döviz rezervinin tükenmesine neden olur.

—*Açıkları Baskı Altına Almak:* Kambiyo rejiminde değişikliklere gidilerek, açıklar kısa bir sürede olsa kontrol altına alınabilir. Kambiyo rejimi uygulamasıyla ithalata gidecek olan döviz kontrol altına alınabilir. Bunun yanında gümrük tarifeleri yükseltilebilir, ithalat kotası vb. denetim mekanizmaları uygulanabilir.

—*Açıkları Tedavi Etmek:* İhracata yönelik, teşviklerin uygulanması, diğer döviz kazandırıcı işlemlerin teşvik edilmesi ve bunla birlikte otomom hesaplardaki açıkların tedavi edilmesi gerekir. Reel çözüm, üretim artışı sağlayacak politikaların uygulanmasıdır.





## ONSEKİZİNCİ BÖLÜM

### EKONOMİK BÜYÜME VE KALKINMA

#### 18.1. EKONOMİK BÜYÜME

Literatürde büyüme, kalkınma ve gelişme kavramlarıyla ilgili farklı tanımlamalara ve yorumlara rastlamak mümkündür. Gereksiz detaylar bir yana bırakıldığında bu kavramların tanımları, aralarındaki ilişkiler ve farklar şu şekilde ortaya konabilir;

*Ekonomik büyüme;* Belirli bir zaman diliminde mal ve hizmet üretimi miktarında meydana gelen artıştır. Büyüme, ülke ekonomisinde meydana gelen sayısal (nicel) değişimleri dikkate alır. Ekonomik, sosyal ve hayat standartları gibi sayısal değer içermeyen (nitel) değişimleri dikkate almaz. Nitel değişimler kalkınma ekonomisi altında değerlemeye tabi tutulur. Diğer bir önemli nokta, mal ve hizmetin üretim kapasitesinde artış olmasıdır. Ekonomideki her mal ve hizmet üretim artışı ekonomik büyüme olarak değerlendirilmez.

Bir ekonomide mal ve hizmet üretiminde kapasite artışı iki farklı şekilde ortaya çıkabilir.

1.Kısa dönemde kapasite kullanım oranlarındaki artış nedeniyle oluşabilecek mal ve hizmet üretim artışı,

2.Uzun dönemde kapasite artırımına gidilmesiyle oluşabilecek mal ve hizmet üretim artışı.

Bir ülkede, sahip olunan teknoloji ile üretim faktörlerinin tam istihdamı durumunda üretilebilecek mal ve hizmet miktarı potansiyel GSYİH olarak tanımlanmaktadır. Potansiyel GSYİH, kitabın daha önceki bölümlerinde açıklanan üretim olanakları eğrisiyle ifade edilebilir. Bu bize sahip olunan kaynakları etkin bir şekilde kullandığımız takdirde kısa dönemde üretilebilecek maksimum mal bileşimlerinden birini verir.

Ancak, ekonomilerde her zaman üretim faktörlerinin tam istihdamının sağlandığı söylenemez. Keynesyen iktisat teorisinde de ortaya konulduğu gibi ekonomilerin eksik istihdamda dengede olması mümkündür. Bu durumda ülke, potansiyel GSYİH'yı temsil eden üretim olanakları eğrisinin içindeki bir noktadaki (Şekil a) mal bileşimini üretir. Yani fiili üretim düzeyi potansiyel üretim düzeyinden daha azdır. Bir diğer ifadeyle eksik kapasite kullanımı söz konusudur. Böyle bir durumda, uygulanacak kısa vadeli politikalarla kapasite kullanım oranları artırılmak suretiyle mal ve hizmet üretimi, üretim olanakları eğrisi üzerine taşınabilir. Ancak bir ekonomide kapasite

kullanım oranlarını artırıp tam kapasiteye ulaşmakla sağlanan üretim artışı büyüme olarak tanımlanamaz.

## 18.2. EKONOMİK KALKINMA

*Ekonomik kalkınma*; bir ülkede büyümenin artırılmasının yanında ekonomik ve teknolojik gelişim, sosyal refahtaki artış, yaşam düzeyi kalitesi ve kültürel yapının iyileştirilmesi ve yenileştirilmesi gibi nitel artışları ifade eder.

### 18.2.1. Kalkınmayı Tanımlayıcı ya da Açıklayıcı Faktörler

Kalkınma, iktisadi büyümeden farklı olarak bazı yapısal değişiklikleri gerektiren bir olgudur. Ülkenin kalkınma sürecine girmesini belirleyen yapısal değişikliklerdir. Bir ekonominin kalkınma sürecinde, ekonomideki temel sektörün (tarım, sanayi ve hizmet) paylarında oransal değişimler olur. Fourastie ve Clark adlı iktisatçılar *üç sektör teorisi* adıyla bir kalkınma teorisi ortaya atmışlardır. Bu teoriye göre kalkınmanın ilk aşamasından GSMH içinde en büyük pay tarım sektörüne aittir. Sanayi ve hizmet sektörünün oransal payları düşüktür. İkinci aşamada tarım sektörünün oransal payı azalırken sanayi ve hizmet sektörlerine ait oransal pay artmaya başlar. Gelişmenin devamı ile üçüncü aşamaya geçilir. Bu süreçte tarım ve sanayi sektörlerinin oransal payları azalır. Sanayi sektörünün oransal payı tarım sektörünün payından yüksek seyretmektedir. Bu aşamada hizmet sektörünün payı sürekli artmaktadır. Bu teoriye göre ikinci aşamada iken sanayi sektörünün yapının oransal olarak diğer sektörlerin üzerinde olması gerekir.

Ekonomilerin kalkınma sürecinde, dış ticaret uygulamalarında da yapısal değişiklikler meydana gelir. İlk aşamada; ihracat yapılan ürünler içerisinde içinde tarımsal ürünler ve hammaddelerin oransal payı fazla iken sanayi ürünlerinin oransal payı düşüktür. Ayrıca ihracat ürünleri geleneksel birkaç ürünle sınırlı olup, ihracat piyasaları da oldukça dardır. Kalkınma sürecinde tarım ve hammaddelerin payı azalırken sanayi ürünlerin payı artar. Ayrıca ihracat ürünlerinde çeşitlilik artarken ihracat piyasalarında genişleme gözlenir.

Kalkınma süreçlerinde kişi başına düşen enerji üretim ve tüketiminde artışlar olur. Eğitim, sağlık, elektrik-elektronik, mobilya sektörüne değin birçok alanda iyileşmeler ve gelişmeler görülür. Örneğin; yüksek öğrenim mezunu sayısı artar, , kişi başına düşen gelir, öğretmen, doktor, sağlık personeli, otomobil, bilgisayar sayısı gibi gelişmişlik göstergeleri artar. Ölüm yaş ortalaması yükselir, çocuk ölüm oranları azalır. GSMH'dan Ar-Ge'ye ayrılan pay artar. Sosyal ve kültürel faaliyetleri artar. Çalışma şartları ve koşulları iyileşir.

Ulaşım imkânları genişler, daha modern yapılar, asfalt yollar ve köprüler yapılır

### 18.2.2. Ekonomik Büyüme ve Kalkınma Arasındaki Farklar

1. Büyüme; tarım, sanayi, hizmet sektörlerindeki toplam gelir artışlarını ifade eder. Ancak ülke içinde tüm sektörlerde gelir artışı olmayabilir. Kalkınma ise toplumun tümüne yayılan bir refah artışından bahsedilir. Gelir artışlarının da toplum içinde dengeli dağılım gösterdiği ifade eder.

2. Büyüme, üretilen mal ve hizmetin miktar artışıdır. Üretim miktarlarının daha fazla artmasını sağlamak için, toplumun refah seviyesini artırmaya veya sosyal yapıyı iyileştirmeye gerek yoktur. Örneğin; iyi hava koşullarına bağlı olarak tarımda daha fazla ürün elde edilebilir. Eğer değişimler ve yenilikler somut sonuçlar doğurmuyorsa (örneğin; tüketim kalıplarını değiştirmiyor, gelir dağılımını etkilemiyorsa) kalkınmadan bahsedilemez. Yapılan yenilikler ve değişimler, üretim miktarında meydana getirdiği artışla birlikte, gelir dağılımını ve refah seviyesini olumlu yönde etkiliyorsa kalkınma sürecine girilmiştir.

3. *Büyüme endojendir, yani iç faktörlere bağlıdır. Kalkınma exojendir, yani dış faktörlere bağlıdır.* Kalkınmak için teknoloji transferine ve bu teknolojiyi kullanabilecek emek gücüne ihtiyaç vardır.

4. Kalkınma makro bir olgu ve makro bir değişkendir. Büyüme ise hem makro nitelikli hem de mikro niteliklidir. Büyüme belli bir bölgede ya da belli bir faaliyet alanında olabilir.

5. Kalkınan ekonomiler genelde büyüyen ekonomiler iken, büyüyen ekonomiler kalkınan ekonomi olmayabilir. Bu nedenle, kalkınma daha geniş kapsamlıdır.

6. Kalkınma, iktisat politikası alanına, büyüme ise iktisat teorisi alanına girer. İktisat politikaları ortaya konulurken büyümekten ziyade kalkınma üzerinde durulur. Büyüme planı değil kalkınma planı terimleri kullanılır.

### 18.3. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER VE EKONOMİK KALKINMA

Bir önceki bölümde yaptığımız açıklamalarda bir ekonominin sadece nicelik (miktar) boyutundaki gelişmelere yani ekonomik büyüme konusuna değindik. Ekonomilerde miktar yönündeki değişimlerin yanı sıra yapısal değişimler de (nitelik yönünden) meydana gelir. Gelişmiş ülkelerde yapısal değişim tamamlandığından bu ülkelerdeki sorun sadece üretim kapasitesinin artırılmasıdır. Bu sorun ise ekonomik büyüme kapsamında incelenir. Gelişmekte olan ülkelerde ise yapısal değişim henüz tamamlanmadığından sorun ekonomik kalkınma bağlamında ele alınır. Ekonomik büyüme ve ekonomik

kalkınma disiplinleri böyle ayrılmak zorunda kalmıştır.

Büyüme konusunda yapılan çalışmalar, gelişmiş ülkelerin toplumsal ve ekonomik temelleri üzerine kurulmuştur. Yani burada analize tabi tutulan ülkeler gelişmiş ülkelerdir. Oysa gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelerden farklı olarak kendilerine has özellikleri vardır. Gelişmiş ülkelerin ekonomik ve sosyal yapıları dikkate alınarak oluşturulmuş büyüme modelleri bu nedenle gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasına fazla bir katkıda bulunmamıştır. Bundan dolayı gelişmekte olan ülkelerin kalkınması konusunun ayrı olarak ele alınması zorunlu hale gelmiştir. II. Dünya Savaşı sonrası kalkınma ekonomisi, ülkelerin refah seviyesini yükseltmeyi amaçlayan bir disiplin olarak ortaya çıkmıştır. Kalkınma ekonomisinin ilgi alanı daha çok gelişmek isteyen ülkelerdir. Tekrar altını çizmekte fayda var; kalkınma ekonomisinin oluşumunda gelişmekte olan ülkelerin kendine has özelliklerinin etkisi oldukça fazladır. Bu nedenle, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre yapılan gruplamaların, bu gruplamada belirleyici rol oynayan kriterlerin incelenmesinde fayda vardır.

### 18.3.1. Ülkelerin Gelişmişlik Düzeylerine Göre Tanımlanması Sorunu

Sanayi devrimiyle başlayan ülkelerarasındaki gelişmişlik farklılıkları gündemdeki yeri ve önemini koruyarak günümüze kadar gelmiştir. Günümüzde ülkeler; gelişmiş, gelişmekte olan, az gelişmiş, gelişmemiş, yoksul, geri kalmış, tarım ülkeleri, hammadde ülkeleri gibi nitelemelerle çeşitli gruplara ayrılmaktadırlar. Bu şekilde yapılan gruplandırmalarda esas alınan kriterler nelerdir? Az gelişmişlik nasıl tanımlanacaktır?

Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ile ilgili tanımlamalar oldukça fazla olduğundan herkesin üzerinde anlaşığı bir azgelişmişlik tanımı vermek oldukça zordur. Bir iktisatçı deyimiyle azgelişmişlik; "görüldüğünde tanınması kolay ancak tanımlaması güç olan bir zürafaya benzetilir". Yine de bir tanımlama vermek gerekirse aşağıdaki üç kritere göre az gelişmişlik olgusu tanımlanabilir. Bu kriterler;

- Azgelişmişlik, uluslararası gelişmişlik ölçütlerine göre tanımlanmalı ve değerlendirilmeli,
- Azgelişmişlik, sahip olunan ekonomik kaynakları kullanım potansiyeline göre tanımlanması ve değerlendirilmeli,
- Azgelişmişlik, bireysel ve toplumsal temel gereksinimlerin karşılanıp karşılanamama durumuna göre tanımlanmalı ve değerlendirilmeli,

### 18.3.2. Azgelişmişliğin Uluslararası Gelişmişlik Ölçütü

Uluslararası gelişmişlik ölçütlerine göre; azgelişmişliğin tanımlanır. Bu ölçütlere göre az gelişmiş ülkeler, ölçmeye alınan ülkeler içerisinde düşük gelişme oranları ile alt sıralarında yer alır. Ülkelerin gelişmişlik sıralamaları yapılırken kullanılan ölçütler maddi ve maddi olmayan ölçütler dikkate alınır. Maddi ölçüt, ülkelerde kişi başına düşen milli gelirdir. Ulusal gelirler, uluslararası ödemelerde kabul gören bir para birimine (genelde dolar) çevrilerek karşılaştırma yapılır. Bir takım dezavantajları olmasına rağmen genelde kabul gören uygulama budur.

Dünya Bankası'nın son yıllardaki verileri dikkate alarak yaptığı sıralamada, düşük gelirli ülkelerde kişi başına düşen ortalama gelir 300\$ iken, bu değer orta gelirli ülkelerde 2.480\$ ve yüksek gelirli ülkelerde ise 23.000\$'dır. Bu sıralamaya göre dünyanın en fakir ülkesi olarak belirlenen Mozambik'te 2021 yılı itibarıyla kişi başına düşen milli gelir 90\$ iken, yine aynı yılda dünyanın en zengin ülkesi olarak kabul edilen İsviçre'de ise 35.760\$'dır. Bu yaklaşımda, kullanılan maddi olmayan ölçütlerden bazıları ise, ölüm yaş ortalaması, nüfusun eğitim düzeyi, sosyal ve kültürel yaşam, elektrik enerjisi üretim ve tüketimi, demir-çelik, temiz suya ulaşma imkânı, kitap okuma oranı, kültürel faaliyetler gibi toplumun refah düzeyini değişik yönleriyle yansıtan göstergelerdir.

### 18.3.3. Azgelişmişliğin Kaynak Kullanım Potansiyeli

Bu yaklaşımda az gelişmiş ülkeler, kaynak kullanımında fiili durumları ile potansiyel durumlarının karşılaştırılması yapılar tanımlanmakta ve değerlendirilmektedir. Her ülkenin, kendi coğrafyasında sahip olduğu kaynaklarını tam ve etkin biçimde kullanabilmesiyle ulaşabilecekleri potansiyel bir üretim düzeyi vardır. Belli bir dönemde gerçekleştirilen fiili üretim miktarı söz konusu olan potansiyel üretim miktarından daha düşükse o ülke az gelişmiş kabul edilebilir. Bir diğer ifadeyle ülke sahip olduğu kaynakları etkin bir şekilde tam olarak kullanamamaktadır. Bir ülkenin sahip olduğu kaynakları kullanabilme kabiliyetlerinin ölçülmesi konusunda; işsizlik oranı, kapasite kullanım oranları, ekilebilir arazileri içinde ekilen arazilerin oranları, yer altı zenginliklerin kullanabilme oranları ve işlenmiş mal ihracatı temel kriterler olarak alınmaktadır.

### 18.3.4. Azgelişmişliğin Temel ihtiyaçları Karşılanması

Azgelişmiş ülkelerin gruplanmasında; Kişilerin temel ihtiyaçlarının bilimsel değerlendirme içinde belirlenmiş kalıplar çerçevesinde karşılanması temel kriter kabul edilmektedir. Bir ülkede nüfusun büyük bir çoğunluğu te-

mel ihtiyaçlarını karşılayamıyorsa o ÷lke az gelişmiş kabul edilebilir. Bu tanımlamada temel ihtiyaçlar olarak kabul edilen bazı fakt÷rler olarak, sağlık, beslenme, eğitim, konut sayılabilir.

### a) Ekonomik Özellikler

Bir ÷lkenin ekonomik özellikler incelenirken; öncelikle ekonomilerin temel yapılarını teşkil tarım, sanayi ve hizmet gibi ana sektörlerin durumunu incelemek gerekir.

#### *Tarım sektörü*

Tarım sektörü ekonomik yönden en önemli sektör konumundadır. Günümüzde hala birçok az gelişmiş ÷lkelerde ÷lke nüfusun önemli bir bölümü (%60–90 arasında) tarım sektöründe istihdam edilmektedir. Milli gelir içinde ve ihracatta da en yüksek pay yine tarım sektörü sahiptir. Tarım dışı sektörlerde istihdam imkânlarının az olması tarımda aşırını yığılmayı zorunlu kılmıştır. Bu aşırını yığılma tarım sektöründe gizli işsizliğe neden olmaktadır. Gizli işsizlik, çalışıyormuş gibi görünen ancak üretime katkısı çok düşük hatta negatif olan grubun oluşturduğu işsizlik türüdür.

Tarımsal üretim, büyük ölçekli işletmeler tarafından değil, optimum ölçeğin altında çalışan, düşük verimli aile işletmeleri tarafından yapılır. Bu düşük verim ve dolayısıyla düşük gelir nedeniyle üretim pazar için değil daha çok öz tüketim (ailenin kendi tüketimi) amacıyla yapılmaktadır. Tarımsal nüfusun büyük bir çoğunluğu topraksızdır ya da çok küçük arazi sahibidir. Hızlı nüfus artışı nedeniyle küçük boyutlu topraklar da sürekli bölünmeye uğramaktadır. Kullanılan teknoloji ilkel olduğundan üretim genelde kol gücüne dayalıdır. Tarımsal üretim içinde endüstri bitkilerinin payı oldukça düşüktür. Buna karşılık kalori yönünden zayıf olan hububatın payı yüksektir. Üretim genelde iklim şartlarına endekslidir. Tarımda ilaçlama, gübreleme, sulama, toprak bakımı gibi verim artırıcı uygulamalar genelde düşüktür.

#### *Sanayi Sektörü*

Az gelişmiş ÷lkelerde genel itibarla tarımsal sektörün nüfusunun fazla olması, bu ÷lkelerde sınai gelişme düzeyinin ve teknolojinin düşük olmasıdır. Bu ÷lkelerde toplam üretim ve istihdam içinde sanayi kesiminin payı %20'nin altındadır. Günümüzde kalkınma ya da gelişme sanayileşme ile eş anlamlı olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle sanayi sektörü kalkınmada sürükleyici sektör konumundadır. Az gelişmiş ÷lkelerde sanayi sektörünün konumunu daha iyi algılayabilmek için imalat sanayinin yapısının analiz edilmesi gerekir. İmalat sanayi, ara malları sanayi, yatırım malları ve tüketim malları sanayi olmak üzere üç alt bölüme ayrılır. Birbirleriyle karşılıklı girdi-çıkıtı ilişkisi içinde bulunan bu alt kesimlerin oluşturduğu imalat sanayinin

ahenkli işleyen bir görünüm içinde olması gerekir.

Ancak az gelişmiş ülkelerde piyasa koşulları öncelikle tüketim malları sanayinin gelişmesine zemin hazırlamakta ve ileriki aşamada bu alt kesim dengesiz bir biçimde büyümektedir. Buna karşılık, kalkınmaya daha fazla etkisi olan ara ve yatırım malları sanayi gelişemediğinden dengesiz bir sanayileşme ortaya çıkmaktadır.

### *Hizmet Sektörü*

İmalat sanayindeki katma değer düşük olmasına dengesizlikler ortaya çıkarabilmektedir. İleriki aşamada sanayinin hammadde ve teknoloji yönünden dışa bağımlı kalmasına neden olabilir. Sonuçta, başlatılan sanayileşme hamlesi belirli bir düzeyin üzerine çıkamamakta, bu durum ise zamanla ekonomik büyüklükler üzerinde olumsuz etkiler yaratarak kalkınma sürecini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Az gelişmiş ülkelerde hizmet sektörü normalin üzerinde büyüktür. Bu anormal büyüme hizmetler sektörünün; istihdam ve gelir yönünden yüksek oranlı pay almasına neden olmaktadır. Hizmetler sektöründe aşırı istihdam olması bir anlamda zorunluluktan doğmaktadır. Çünkü kırsal kesimin dışladığı işsiz kitle iş bulmak amacıyla kentlere göç etmektedir. Sanayi sektörü gelişmiş olmadığından bu işsiz kütleyi bünyesine alamamakta ve sonuçta işsizler otomatik olarak hizmet sektörüne kaymaktadır. Bu durum, hizmetler sektöründe düşük olan marjinal verimi daha da düşürmektedir. Tarım sektöründen kaçan gizli işsizler hizmetler sektöründe yine gizli işsiz durumuna düşmektedirler.

Üç ana sektör itibarıyla ele alınan özellikler dışındaki diğer ekonomik özellikler ana hatlarıyla şu şekilde ortaya konulabilir;

Az gelişmiş ülkelerde piyasa mekanizması tam olarak işlememektedir. Bu durum kaynakların optimalden uzak dağılımına neden olmakta, sonuçta zaten kıt olan kaynaklar israf edilmektedir. Bu ülkelerde sermaye birikimi yetersiz olup birikim artış hızı da çok düşüktür. Çünkü toplumun büyük bir çoğunluğunun geliri oldukça düşüktür. Mevcut gelir tüketim harcamalarına yönelmekte, sonuçta tasarruf yapılamamaktadır.

Bu ülkelerde ölçek ekonomileri yakalanamamıştır. Ölçek ekonomisi, üretim sürecinde kullanılan girdilerin aynı oranda artması durumunda toplam üretimin nasıl değişeceğini göstermektedir. Hem tarım hem de sanayi sektöründe üretimde bulunan işletmeler genelde küçük ölçekli olduklarından ölçek ekonomilerinin avantajlarından yararlanamazlar. Az gelişmiş ülkelerde politik istikrarsızlıklar söz konusudur. İstikrarsızlık neticesinde üretimde kayıplar söz konusu olur. Ayrıca dış yatırımcılar politik istikrarsızlık gösteren ülkelere yatırım yapmaktan kaçınırlar.

### b) Demografik Özellikler

Demografik özellikler denildiğinde akla nüfus ve nüfusla ilgili özellikler gelmektedir. Az gelişmiş ülkelerin en önemli özelliği nüfusun gelişmiş ülkelere oranla hızlı bir artış göstermesidir. Nüfusun hızlı artış göstermesi iki nedene bağlanmaktadır. Birincisi bu ülkelerde doğum oranları oldukça yüksektir (binde 40 dolayında). İkinci neden ise hijyen ve sağlık koşullarındaki nispi iyileşmelere bağlı olarak ölüm oranlarında meydana gelen azalmalardır. Nüfus artışının hızlı olması, nüfus bileşimini etkilemekte ve doğal olarak genç nüfusun payı hızla artmaktadır.

Hızlı nüfus artışı toplumda beslenme yetersizliği problemini gündeme getirmektedir. Bir toplumun beslenme düzeyi günlük koşullarda kişi başına düşen kalori miktarıyla ölçülmekte olup, ortalama ölçü 2500 kalori kabul edilmektedir. Ancak çoğu az gelişmiş ülkeler bu düzeyin altındadır. Yetersiz ve dengesiz beslenme yanında yetersiz sağlık koşulları vardır. Ülkedeki sağlıklı yaşam koşullarının belirlenmesinde; çeşitli hastalıklardan ve salgınlardan ölenlerin sayısı, hastaneler, çeşitli sağlık tesisleri, yatak, doktor ve diğer sağlık personeli sayısı ile sağlık harcamaları gösterge olarak alınmaktadır. İstatistikler, az gelişmiş ülkelerde bu oranların çok düşük olduğunu ortaya koymaktadır.

Nüfusu ilgilendiren bir diğer özellik bu ülkelerdeki konut sorunu ve oluşan sağlıklı kentleşmedir. Konut arzı, konut talebini karşılayamamaktadır. Bu ülkelerde konutun ifade ettiği anlam 2 adalı barınaklardan pek ödeye gidememektedir. Kırsal kesimden şehre olan yoğun göçler sağlıklı kentleşmeyi beraberinde getirmektedir. Altyapı yatırımlarının yetersizliği şehrin çevresinde gecekondu mahallelerinin oluşmasına neden olmaktadır.

### c) Sosyal ve Kültürel Özellikler

Az gelişmiş ülkelerin bu gruptaki özellikleri arasında; geleneksel toplum yapısı, kadının sosyal hayattaki yeri, çocuk işçilerin fazlalığı, orta sınıfın yok denecek kadar az olması, yetersiz bir eğitim düzeyi gibi göstergeler incelenebilir.

Toplumun geleneksel karakteristiği ile geleneklere ve dinsel temele aşırı bağlılık, hemşericilik ve akrabalık anlayışına dayalı cemaat yapısı, sosyal ilişkileri zayıf ve her şeyi devletin yapmasını bekleyen bir anlayış, her türlü değişim ve yeniliğe karşı tutucu bir yapı, riske girmeyen kendi içine kapanmış bir toplum yapısı anlatılmak istenmektedir. Kadınlar, sosyal hayatta erkeğe bağımlı olup ikinci plandadır. Çalışan kadın oranı çok düşüktür. Ailelerin gelir yetersizliğinden dolayı daha ilköğretim çağındaki çocuklar, çalışmak zorunda kalmaktadır. Ayrıca, çalışma koşullarını iyileştirmeye yönelik yasalar



da yeterli değildir.

Gelir dağılımı dengesiz olduğundan orta sınıf diye bir kavram söz konusu değildir. Zengin çok zengin, fakir ise yoksulluk içindedir. Toplumda bir denge unsuru olan orta tabaka, ekonomi geliştikçe varlığını hissettirmektedir. Bu ülkelerin sosyal ve kültürel özellikleri arasında belki de en önemlisi en kolay ölçülebilen eğitimle ilgili özellikleridir. Okur-yazar olmayanların oranı oldukça yüksektir. Okul, öğretmen, laboratuvar gibi altyapı yetersizdir. Ayrıca, devlet tarafından eğitime ayrılan harcamaların GSMH içindeki payı da oldukça düşüktür. Az gelişmiş ülkelerin incelenen bu özelliklerinin yanında değinmesi gereken iki önemli özelliği daha vardır. Bunlar yapısal düalizim ve fakirlik kısırlık döngüsüdür.

#### *d) Yapısal Düalizim*

Az gelişmiş ülkelerde yapısal düalizim ile kastedilen, ülkede ikili yapının bir arada bulunmasıdır. Yani bu ülkelerde, bir tarafta gelişmiş ülkelerin standartlarına sahip bir toplum varken diğer tarafta geri kalmışlığın tipik özelliklerini yansıtan bir toplum mevcuttur. Ve daha da önemlisi bu iki toplumun: içe birlikte yaşıyor olmasıdır.

Az gelişmiş ülkelerdeki yapısal ikilik, teknolojik ikili yapı, sosyolojik iili yapı ve bölgesel ikili yapı şeklinde ortaya çıkar. Teknolojik ikili yapı moem üretim teknikleri ile ilkel üretim tekniklerinin yan yana bulunması derektir. Bir tarafta modern kesimi temsil eden ileri teknoloji kullanan, verimliği yüksek, halka açık büyük ölçekli tarım ve sanayi işletmeleri vardır. Diğer tarafta ise, geleneksel kesimin temsilcisi, üretim tekniği yıllardır değişmeyen, verimliliği düşük, finansmanı oto-f finansmana dayanan, daha çok tüketim malları üreten, küçük ölçekli aile işletmeleri vardır.

Sosyolojik düalizim; fert ve toplumların bilgi, görgü, düşünce ve davranış yönünden farklılıklar göstermesi şeklinde ortaya çıkar. Bir yandan davranış yönünden yükseköğrenim görmüş, yabancı dil bilen, ileri teknolojileri kullanabilecek nitelikte, her yönden modern bir toplum varken diğer tarafta, milli dilini bölgesel lehçesinden ayıramamış, okuma-yazma bilmeyen, ilkel toplumun tüm özelliklerini yansıtan bir toplum vardır.

Az gelişmiş ülkelerdeki ikili yapının tipik örneği bölgesel ikilik şeklinde yansır. Ülkenin bazı bölgeleri modern bir görünüm arz ederler. Bu bölgelerde; sanayileşme sağlanmış, kentleşme oranı yüksek, bankacılık ve finansman piyasaları gelişmiş, altyapı yatırımları tamamlanmış, toplumun gelir düzeyi yüksek, ihtiyaç duyulan nitelikli ve uzman elemanlar her zaman mevcut durumdadır. Bu özelliklere daha birçokları eklenebilir. Bu gelişmiş bölgelerin

yanı sıra ilkel görümler arz eden bölgeler de mevcuttur. Özellikle kırsal kesim bu tip bölgelere tipik örnek teşkil eder. Bırakın diğer şartları, bu bölgelerin temel altyapı sorunları (yol, su, elektrik, haberleşme) dahi çözümlenmemiştir.

#### e) Fakirlik Kısır Döngüsü

Az gelişmiş ülkeler fakirliğin kısır döngüsü adı verilen bir çember içinde kalmış gibidir Bu kapalı çemberin mantığı şş şekilde incelenmektedir; Bu ülkelerdeki temel sorunlardan biri kişi başına düşen gelirin az olmasıdır. Kişi başına gelirin düşük olması hem daha az tasarruf yapılmasına hem de talebin düşük seviyede olmasına yol açar. Yatırımların kaynağı tasarruflar olduğundan düşük tasarruflar yetersiz yatırımlara yol açar. Diğer taraftan talebin düşük olması demek, üretilen malların satılamaması yani yatırım için herhangi bir teşvik edici unsurun olmaması demektir. Yatırımların yetersiz ve küçük ölçekli olması verim düşüklüğüne ve üretimin yetersiz olmasına sebep olur. Yetersiz üretim de düşük gelir şeklinde çemberi tamamlar. Bu döngünün kırılması, yatırımların artırılmasına bağlanmaktadır. Ancak az gelişmiş ülkelerde sermayenin kıt faktör olması nedeniyle yatırımlar kolayca artırılamazlar.

### 18.4. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KALKINMAYI ENGELLEYİCİ FAKTÖRLER

Az gelişmiş ülkeler sahip oldukları temel özellikler doğrultusunda, hızlı nüfus artışı doğal kaynakların kullanılamaması, sermaye birikiminin yetersizliği, teknolojik gelişme eksikliği, bilgi transferinin eksikliği, finansal piyasaların yeterince gelişmemiş olması, sosyal ve kültürel engellerin kalkınmayı engelleyici rol aldığı görülmektedir.

#### a) Hızlı Nüfus Artışı

Literatürde nüfus artışı ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok eser vardır. Görüşler genel olarak iki grupta toplanmaktadır. Birincisi hızlı nüfus artışının ekonomik kalkınmayı teşvik ettiğini savunan görüş; ikincisi ise hızlı nüfus artışının ekonomik kalkınmayı engellediği yönündeki görüşlerdir. Burada görüşlerin tartışılmasına girilmeyecektir. Ancak şunu belirtmekte fayda vardır. Gelişmiş ülkelerdeki nüfus artışı ekonomik büyümeye olumlu yönde etki edebilir. Fakat az gelişmiş ülkelerin kendilerine has özellikleri vardır. Bu ülkelerde genellikle işgücü arzı bol iken, sermaye kıt durumdadır. Bu nedenle, az gelişmiş ülkelerdeki hızlı nüfus artışının kalkınmayı olumsuz yönde etkilediği görüşü ağırlık kazanmaktadır. Günümüzde gelişmiş ülkelerde nüfus artışı hızı %0.5-1 arasında değişkenlik gösterirken bu oran az gelişmiş ülkelerde %2.5-3 seviyesinde olduğu görülmektedir. Hızlı nüfus artışına bağlı olarak ortaya çıkan sorunlar birkaç

cümle ile özetlenebilir:

- Hızlı nüfus artışı özellikle tarım sektöründe azalan verim kanununun işlemesine ve kişi başına verimin düşmesine yol açmaktadır.

- Hızlı nüfus artışı demografik yatırımların yapılmasını zorunlu kılar. Neticede üretken yatırımlara ayrılacak pay azalır.

- Sermaye kıt faktör olduğundan, hızlı nüfus artışı toplumun refahının düşmesine yol açar. Çünkü nüfus artış hızı genelde gelir artış hızına eşit veya gelir artış hızından büyük olmaktadır. Bu da bireyin paylaşılacak milli gelir pastasından alacağı dilimlerin gittikçe küçülmesi demektir. Bu durum az gelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki refah farkının gittikçe açılmasının temel nedenidir.

- Hızlı nüfus artışı teknolojik gelişmeyi olumsuz yönde etkilemektedir. İşgücü ucuz faktör konumunda olduğundan daha çok emek-yoğun teknolojiler tercih edilmekte ve sanayide tüketim malları sektörü dengesiz bir şekilde aşırı büyümektedir.

- Hızlı nüfus artışı nüfusun bağımlılık oranını artırmaktadır.

Sayılan bu temel olumsuz etkenlere birçok eklemeler yapmak mümkündür. Bu ülkelerde kişi başına düşen milli geliri, bir diğer ifadeyle toplumun refahını artırmanın en kısa yollarından biri, ülke nüfus artış hızını yavaşlatmaktır. Bunun sağlanabilmesi için bir yandan halkın eğitimi, bilinçlendirilmesi ve kültür seviyesinin yükseltilmesidir.

### **b) Doğal Kaynakların Etkisi**

Ekonomik kalkınma ile ülkenin sahip olduğu doğal kaynaklar arasındaki ilişki değerlendirilirken; ilk etapta, doğal kaynakça zengin olan ülkelerin ekonomik açıdan hızlı bir şekilde kalkınmaya başlayacakları, buna karşın doğal kaynak fakiri olan ülkelerin ekonomik kalkınmayı bu nedenle geç gerçekleştireceği görüşü vardır. Böyle düşünülmesinde gerçekte de haklılık payı vardır. Çünkü günümüzün gelişmiş ülkeleri ve az gelişmiş ülkelerinin dünya üzerindeki dağılımı da bu tezi desteklemektedir. Gelişmiş ekonomiler, doğal kaynak bakımından zengin, verimli toprakların olduğu kuzey yarımkürede yer alırken, az gelişmiş ülkeler doğal kaynak yönünden fakir ve daha çok verimsiz toprakların bulunduğu güney yarımkürede yer almaktadır. Bunun istisnaları da yok değildir. Doğal kaynak yönünden fakir olmasına rağmen, Japonya, Hong Kong, İsrail gibi ülkeler gelişmiş ülke durumundadırlar. Doğal kaynak yönünden zengin olmasına rağmen Latin Amerika ülkeleri (Arjantin, Brezilya, Meksika) ya da Bolivya, Cana gibi ülkeler de az gelişmiş ülke konumundadırlar. Bu açıklamalardan şu sonuç çıkarılabilir; Doğal kaynaklar iktisadi kalkınma için ne gerekli ne de yeterli tek etken değildir. Yani, zengin

doğal kaynaklar kalkınmayı garanti etmediği gibi yetersiz doğal kaynak sahibi ülkeler de kalkınamayacak diye kural yoktur.

Az gelişmiş ülkelerde doğal kaynak açısından ilişkin temel sorun; bu kaynakların yokluğu değil, kaynakları işleyecek organizasyonların olmayışı ve teknoloji eksikliğidir. Hammaddeler az gelişmiş ülkeler tarafından yeterince değerlendirilememektedir. Bunlar genellikle ya hiç işlenmeden ya da çok az işlenerek ihraç edilmektedir. Bu durum az gelişmiş ülkelerin dış ticarette kayba uğramalarına neden olmaktadır. Bu ülkelerde toprağın etkin kullanıldığını da söylemek güçtür. Nadas yaygın bir sistemdir. Tarımsal yapı bozuktur. Toprak dağılımında adaletsizlik söz konusudur. Yarıcılar ya da ortakçılık sistemi ile toprak büyüklükleri git gide azalmaktadır. İşletmelerin küçük ölçekli oluşu da verimin düşük olmasını etkileyen bir diğer faktördür. Kalkınmanın başlangıç döneminde sınırlayıcı bir engel teşkil eden doğal kaynak elverişsizliği, ekonomik kalkınma belirli bir düzeye yükseldiğinde olumsuz özelliğini kaybetmektedir. Teknolojik gelişmelerin sağlanmasıyla doğal kaynaklar israf edilmeden daha verimli bir şekilde kullanılabilir.

### c) Yetersiz Sermaye Birikimi

Sermaye birikimi denildiğinde, o ekonominin sahip olduğu fiziki ve beşeri sermaye birikimi ifade edilir. Üretim sürecinde emeğin veriminin artmasını sağlayan faktör fiziki sermaye birikimidir. Çalışan kişi başına düşen sermaye miktarının çok az olması emeğin verimini de düşürmektedir. Sermaye birikimi, tasarrufların oluşması ve yatırımlara dönüştürülmesi süreci olarak ele alındığında öncelikle vurgulanması gereken husus, bu ülkelerde tasarrufların yetersiz olduğudur. Az gelişmiş ülkelerde tasarrufların artırılması kolayca gerçekleştirilebilecek bir değişim değildir. Çünkü düşük gelirli yoksul halk, asgari geçim standardının altında yaşamakta ve gelirini tüketim harcamalarına yönelmektedir. Bu ülkelerde tasarrufu yapacak kesim, gelir düzeyi yüksek olanlar yani zengin insanlardır. Ancak bu zengin kesimin de tasarruf alışkanlıkları, kendine has özelliktedir. Her şeyden önce bu ülkelerde, tasarrufları yatırımlara kanalize edecek bankacılık kesimi, sermaye piyasası daha genel bir ifadeyle finansal yapı gelişmiş değildir. Buna bağlı olarak zengin kesim tasarruflarını; lüks tüketim yapma, topraklarını genişletme, altın-döviz biriktirme ya da yurt dışındaki bankalar da servet olarak tutma şeklinde değerlendirmektedir. Demek ki, az gelişmiş ülkelerde sermaye birikiminin yetersizliğinin nedenlerinden biri tasarrufları yetersizliği iken, ikincisi mevcut tasarrufların verimli yatırımlara dönüştürülememesidir.

Fiziki sermaye birikimi içinde irdelenmesi gereken bir diğer konu da

devletin yaptığı altyapı yatırımlarıdır. Baraj, enerji santralleri, yol, köprü, liman, eğitim ve sağlık yatırımları şeklinde örneklendirilen bu yatırımlar emeğin verimini artırıcı etki yapar. Ancak, bu ülkelerde kamu gelirleri yetersiz olduğundan bu yatırımlar da tam anlamıyla gerçekleştirilememektedir. Emeğin veriminin artırılmasında olumlu etkisi olan diğer bir sermaye türü de beşeri sermayedir. Beşeri sermaye ile kastedilen nitelikli, yetişmiş insan gücüdür. Bu ülkelerde mevcut nüfusun eğitim ve kültür düzeyi çok düşüktür. Yani işgücü, vasıfsız işgücü durumundadır. Modern teknolojileri kullanabilecek nitelikte, üst düzey yönetici vasıflarına sahip ve girişimci niteliği olan nüfus grubu oldukça yetersizdir. Bu dezavantajlar üretimde verimin düşmesine neden olmaktadır. Eğitim düzeyinin yükseltilmesinin beşeri sermaye açısından ne denli önemli olduğu açıktır.

#### **d) Teknolojik Gelişme Eksikliği**

Teknolojik gelişme, kaynakların üretimde maksimum verimlikte kullanılmasını açısından çok önemlidir. Diğer bir anlatımla teknolojik gelişme, üretim faktörlerinin daha etkin kullanılmasını ve verim artışını sağlar. Teknolojik gelişme, piyasa sürecinde daha fazla etkinlik, kaynakların nasıl birleştirileceği konusunda artan bilgi, tamamen yeni bir üretim süreci, beşeri ve beşeri olmayan kaynakların miktarlarında gelişmeler ve yeni keşif ve icatlar şeklinde ortaya çıkar.

Çağımızda büyük sermaye, büyük ölçekli yatırımlar ve teknoloji iç içedir. Dolayısıyla az gelişmiş ülkeler çağdaş teknolojiyi üretmekten uzaktır. Ancak yine de ülke içinde bazı çalışmalar yapılabilir. Teknolojik değişim araştırma ve geliştirme ile artırılabilir. Devletin ARGE projelerine finansal destek sağlaması; araştırmacılara bazı vergisel teşvik tedbirleri uygulaması söz konusu olabilir. Az gelişmiş ülkeler teknolojiyi kendileri üretmedikleri durumda gelişmiş ülkelere transfer etmek zorundadırlar. Ancak teknoloji transferi de büyük sermaye ve döviz gerektirmektedir. Az gelişmiş ülkelerde bu kaynaklar yetersiz olduğundan gelişmiş ülkelerin teknolojilerden yararlanmaları da kısıtlanmaktadır.

#### **e) Finansal Piyasaların Yetersizliği**

Bir ekonomide iktisadi aktörlerin yaptıkları tasarrufları, yatırımları finanse etmek için üretimde bulunmak isteyen sektörlerle transfer eden, kurum ve kuruluşların oluşturduğu yapılar finansal piyasalardır. Bu kurum ve kuruluşlardan, kısa vadeli kredi sağlayan finans kurumlarının başında bankalar, uzun vadeli kredi temin eden finans kurumları sermaye piyasaları gelmektedir. Ülke ekonomisinin kalkınması açısından, uzun vadeli kredi transferine

aracılık eden sermaye piyasaları daha önemlidir. Az gelişmiş ülkelerde sermaye birikimini kısıtlayan ilk faktör tasarrufların yetersizliği, ikinci faktör de mevcut tasarrufların yatırımlara kanalize olmasına aracılık eden finans kurumlarının gelişmemiş olması idi. Bu kurumların gelişmemiş olması tasarruflarla yatırımlar arasındaki bağın kopmasına neden olmaktadır. Uzun vadeli kredi bulmakta güçlük çeken işletmeler üretim kapasitelerini artıramamaktadır.

#### **f) Sosyal ve Kültürel Engeller**

Bir ülkede, toplumun örf ve adetleri, gelenekleri, dini inançlar, genelleştirirsek sosyal, kurumsal ve politik yapı ekonomik kalkınma üzerinde etkili olan faktörler arasında yer alır. Daha önceki bölümlerde de açıklandığı üzere kalkınma; bir ekonomide üretim ve gelir artışının yanı sıra ekonomide yapısal değişimin de gerçekleştirilmesi olarak tanımlanmıştı. Az gelişmiş ülkelerin sosyal yapısını incelendiğinde genelde değişikliklere karşı tutucu bir yapı görülmektedir. Yani toplum; her şeyin olduğu gibi kalmasını istemekte, değişimi tehlikeli ve riskli olarak kabul etmektedir. Bu durum da kalkınmayı engelleyici rol oynamaktadır.

## ONDOKUZUNCU BÖLÜM

### TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER VE ENDEKSLER

#### 19.1. TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

Bir ekonomide yatırım almadan önce o ülkenin mevcut ekonomik durumunun detaylı bir şekilde incelenmesi gerekir. Bu aşamada ekonomik göstergelerden faydalanılır. Genel olarak kabul gören makro ekonomik göstergeler; GSYİH, Büyüme oranı, İşsizlik oranı, Cari işlemler dengesi, dış ticaret dengesi, borç stoku, tüketici enflasyonu, üretici enflasyonu, döviz kurları, bütçe dengesi gibi temel verileridir.

##### 19.1.1. Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH)

Yurt sınırları içerisinde belirli bir zamanı esas alarak, üretilen bütün ürünlerin, malların ve hizmetlerin para olarak karşılığına GSYİH denir. Kişi başına düşen GSYİH değerini de hesaplamak mümkündür. Burada dikkate alınan husus yaşam için gerekli olan maliyetten enflasyon oranındaki farklılıkları çıkarmak olacaktır. Bu nedenle GSYİH terimi kişi başına düşen alım gücünün hesaplanmasında başvurulan bir ifadedir. Aynı zamanda uluslararası pazar ile ülke ekonomisinin karşılaştırılmasında yine bu terime başvurulur.

Gayri Safi Yurt İçi Hasıla = Devlet Harcamaları + Yatırım + Tüketim + (İhracat-ithalat)

Ülkeler, piyasa veya devlet resmi döviz kurlarında hesaplanan mali ve istatistiksel kurumlardan alınan nominal GSYİH tahminlerine göre sıralanır. Nominal GSYİH, farklı ülkelerdeki yaşam maliyetlerindeki farklılıkları hesaba katmaz ve sonuçlar, ülkenin para biriminin döviz kurlarındaki dalgalanmalara bağlı olarak bir yıldan diğerine büyük ölçüde değişebilmektedir.

Dünya ülkelerinin gayri safi yurt içi hasıllarına (GSYİH) göre sıralanmış üç listesi vardır. Satın alma gücü paritesi (SAGP) bazlı GSYİH değerlerini kullanmak, nispi yaşam maliyeti ve ülkeler arası enflasyonu hesaba kattığı için, gelirlerdeki gerçek farklılıkların potansiyel olarak bozulmasına yol açan sadece kur bazlı hesaplamaya göre daha yararlıdır.

Tablo. 19.1. Seçilmiş Dünya Ülkelerinin GSYİH Verileri ve Rekabet Endeksi Puanları

ÜLKELER	NOMİNAL GSYİH (\$)	SAGP YE GÖRE GSYİH (\$)	NOMİNAL KİŞİ BAŞINA DÜŞEN GSYİH(\$)	SAGP YE GÖRE KİŞİ BAŞINA DÜŞEN GSYİH (\$)	REKABET ENDEKSİ PUANI
ABD	20.936.600	20.936.600	63.414	62.530	83.7
Çin	14.722.731	24.273.360	10.435	16.117	73.9
Jaonya	4.975.415	5.328.033	40.193	41.429	82.3
Almanya	3.806.060	4.469.546	46.208	53.919	81.8
Hindistan	2.622.984	9.907.028	1.901	6.700	61.4
Birleşik Krallık	2.707.744	3.019.057	41.125	46.659	81.2
Fransa	2.603.004	3.115.307	39.030	46.184	78.8
Kanada	1.643.408	1.827.010	43.258	49.031	79.6
İtalya	1.886.445	2.491.740	31.714	42.492	71.5
Brezilya	1.444.733	3.153.597	6.797	14.652	60.9
Rusya	1.483.498	4.133.084	10.127	27.044	66.7
Güney Kore	1.630.525	2.233.001	31.632	42.765	79.6
Avustralya	1.330.901	1.349.040	51.693	49.854	78.7
İspanya	1.281.199	1.815.204	27.063	40.903	75.3
Meksika	1.076.163	2.428.201	8.329	18.833	64.9
Endonezya	1.058.424	3.302.377	3.870	12.074	64.6
Hollanda	912.242	1.033.018	52.397	59.229	82.4
Suudi Arabistan	700.118	1.627.982	20.110	46.763	70.0
İsviçre	747.969	616.263	87.097	71.352	82.3
Türkiye	720.101	2.371.568	8.536	28.120	62.1
Tayvan	668.500	1.403.663	28.383	59.398	80.2
Polonya	594.165	1.077.210	15.721	34.265	68.9
İsveç	537.610	564.916	52.274	54.563	81.2
Belçika	515.333	600.544	45.159	51.968	76.4
Tayland	501.795	1.272.885	7.189	18.236	68.1
İrlanda	418.622	467.567	85.268	93.612	75.1
Avusturya	428.965	1.349.040	48.587	55.098	76.6
Nijerya	432.294	1.069.189	2.097	5.187	48.3
Arjantin	383.067	942.367	8.579	20.768	57.2

Kaynak: Dünya Bankası, 2020.



Ülkelerin rekabetçilik puanları Dünya Ekonomik Forumu tarafından her yıl tekrar edilen kapsamlı bir çalışma ile ölçülür. Yapılan çalışma, raporda yer alan 131 ekonomiden 11.000 iş dünyası lideri ile yapılan anketler sonucu gerçekleştirilmiştir. Anket soruları, bir ekonominin iş ortamını etkileyen ve kalıcı ekonomik kalkınmanın kritik belirleyicileri olan geniş bir faktörler yelpazesini kapsamayı amaçlar.

### 19.1.2. Ekonomik Büyüme

Reel GSYİH artışına büyüme denir. Ekonomik büyüme kalıcı artış anlamına gelir. Büyüme oranını siyasetçiler oldukça önemsemekte ve kullanmaktadır. Ekonomik büyüme yaşam standartlarını artırır. Dünya ekonomilerdeki büyüme sanayi devrimi sonrası ivme kazanmıştır. Tabi her ülke bu büyüme ivmesini farklı oranda başarmıştır. İdeal büyüme oranı her ülkenin gelişmişlik seviyesine göre değişmektedir. Örneğin %3' lük bir büyüme oranı AB üyesi bir ülke için fena değilken, Çin ve Hindistan gibi hızlı bir büyüme trendinde olan ülkeler için çok düşük kalabilir. Gelişmiş ülkeler normalde %1-4 arası büyümekte iken gelişmekte olan ülkeler ise %4 ve üstü büyüme gösterebilir. Bunun temel sebebi ise sermaye yoğunluğudur. Örneğin Hollanda ekonomisi ile Etiyopya ekonomisi karşılaştırıldığında; Hollanda ekonomisinin daha istikrarlı bir şekilde her yıl %2-4 arasında büyüme gerçekleştirdiği gözlenirken, Etiyopya ekonomisinin %10'un üzerinde bir büyüme performansı gösterdiği gözlemlenmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin büyüme oranları gözlemlendiğinde genel olarak dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir. Bu da yatırımcılar ve tüketiciler için belirsizlik ortamı yaratabilmektedir. Son yıllarda Türkiye için potansiyel büyüme oranı istikrarlı bir şekilde %5 olarak bilinmektedir. İstikrarlı bir büyümenin olması önemlidir. Dalgalı bir büyüme seyri, özellikle negatif bir büyümeyi de içerdiğinde; yatırımcılar ve tüketiciler için karar almak ve işlem yapmak zor olabilir.

### 19.1.3. Cari İşlemler Dengesi

Potansiyelin üzerinde bir büyümek için büyümenin finansmanı önemlidir. Dış kaynaklarla büyüme gerçekleşiyorsa yurtdışı ödeme yükümlülüğü de artar. Büyümenin sürdürülebilir olması bu döngünün sağlanmasıyla mümkün olabilmektedir. Bu dengeyi ödemeler bilançosu içerisindeki cari işlemler dengesi hesabından takip edilebilir. Cari işlemler dengesi hesabı dış ticaret, hizmetler, yatırım, transferler gibi kalemleri içerir. Dış yükümlülükler ile ilgili doyurucu bilgiler sunar. Cari işlemler dengesi hesabının bir alt kademesi olan dış ticaret hesabı, yapılan ihracat ve yapılan ithalat verilerini içerir. İthalatın ihracatla karşılanabilmesi ideal bir durumdur. Ancak Türkiye gibi gelişmekte

olan ülkeler ithalatını ihracatla karşılayamamaktadır. Dolayısıyla dvız yükümlülüğü doğmaktadır.

Türkiye’de büyüme açısından tedirginlik yaratmayacak cari açık oranının %5-6 aralığında olduğu belirtilmektedir. nemli olan bu açığın sürdürülebilir büyümeyi tehlikeye sokmaması gerekir. Bunun için cari açığın sebeplerine odaklanmak ve bunlara ilişkin zm üretmek gerekir. Örneğin; Türkiye’nin dışa bağımlı olduğu en kritik sektör enerjidir. Doğalgaz, petrol ve elektrik fiyatlarındaki artışlar, tüketicilerle birlikte üreticileri de etkilemektedir. 2020 yılında pandemiden dolayı petrol fiyatları durağan bir seyir izlemiştir. Ancak son dönemde Ukrayna-Rusya savaşı ile birlikte büyük artışlar göstermiştir. Petrol yalnızca akaryakıtla rtştrmek gerekir. Petrol çok önemli bir üretim kaynağı olup, üretimde pek çok alanda kullanılmaktadır. Genelde dünya ekonomisinde üretim arışı beklendiğinde, petrole olan talepte artmaktadır. Dolayısıyla küresel faktörler de ekonomik göstergeler üzerinde oldukça etkilidir. Bu durumda Türkiye gibi petrol ve doğalgaz fakiri ülkelerin yenilenebilir enerji kaynaklarını hızla artırması; cari açığı azaltmak ve büyüme için son derece önemlidir.

Enerji haricinde cari açığı etkileyen faktörler; bir ekonomi pek çok nihai ürünü ithal edilmesidir. Bununla birlikte ülkemizde dış pazara üretim yapan üreticiler, üretim sürecinde kullandıkları hammadde ve ara malın önemli kısmını ithal etmektedir. Dolayısıyla ihracat yapabilmek için ithalat yapma gerekliliği artmış olmaktadır. Neticede dış ticaret açığı daha da artar hale gelmektedir. İhraç edilen ürünlerin yerli hammadde ve ara malı kullanarak üretilmesi, katma değeri yüksek ürünler olması da önemlidir. Türkiye’de geçmişten günümüze değin turizm gelirleri cari açığın azaltmada önemli rol oynamıştır.

Cari açığı kapatmada en önemli faktörlerden birisi de yabancı ülkeler tarafından yapılan doğrudan yatırımlardır. Doğrudan yatırımlar ile ülke içinde fabrikalar kurulur, işletilir, üretilir, istihdam yaratılır vs. birçok kanaldan ülke ekonomisine birçok alanda sağlanır. Ancak doğrudan yatırım yerine portföy yatırımı olarak bilinen sıcak paranın daha yoğun bir şekilde Türkiye ekonomisi içinde yer alması ve bu paranın istenildiğinde kolayca kabilmesi ülke ekonomisine fazla bir katkı sağlamamaktadır.

Bir ülkede tasarruf oranlarının artması da ekonomi açısından önemlidir. Tasarruf oranları ne kadar artarsa yatırımcılar, dış kaynak yerine i kaynakları kullanma eğilimine girer. Burada bankacılık ve finans sistemi çok önemli işlevleri yerine getirir. Hollanda ile Türkiye tasarruf eğilimleri açısından karşılaştırıldığında; Hollandalı tüketicilerin kişi başına düşen milli gelirlerinin yaklaşık

%45'ini tüketime yönlendirdikleri, Türkiye'de ise bu oranın %72'nin üzerinde seyrettiği dolayısıyla genel olarak %28 oranından daha az bir tasarruf oranına sahip olduğu tespit edilmektedir. Türkiye'de tasarruf oranının düşük olmasının nedeni ise gelir dağılımı adaletsizliği, faiz oranlarındaki düşme eğilimleri ve bankaların kredi verme imkânlarını kolaylaştırması gösterilmektedir.

**Cari denge** = (Mal ihracatı gelirleri + satılan hizmetlerden sağlanan gelirler + diğer gelirler) – (mal ithalatı giderleri + satın alınan hizmetlere ödenen giderleri + diğer giderler) +/- cari transferler

#### 19.1.4. Bütçe Dengesi

Bir ülkenin merkezi hükümetinin belirli bir dönemde yapmış olduğu veya planladığı harcamalar ile elde etmiş olduğu veya planladığı gelirleri arasındaki fark gerçekleşen veya planlanan bütçe dengesi olarak ifade edilir.

Bütçe dengesi şu şekilde hesaplanır?

**Bütçe Dengesi** = Bütçe Gelirleri (vergi gelirleri + diğer gelirler) – Bütçe giderleri (faiz dışı giderler + faiz giderleri) Faiz dışı giderler de personel giderleri, yatırım giderleri, diğer cari giderler olarak sıralanabilir.

**Bütçe dengesi denilince üç durumdan birisi karşımıza çıkar:**

Eğer bütçe gelirleri = bütçe giderleri ise bütçe denktir.

Eğer bütçe gelirleri > bütçe giderleri ise bütçe fazlası vardır.

Eğer bütçe gelirleri < bütçe giderleri ise bütçe açığı söz konusudur.

Borçlanmalar bütçeye gelir veya gider yazılmaz, ayrı bir borç hesabında izlenir. Buna karşılık borçlar için ödenen faiz giderleri, bütçenin gelirlerinden ödendiği için bütçeye gider yazılır. Faizler hariç tutularak bakılan dengeye de faiz dışı bütçe dengesi denir. Bunu da şöyle formüle edebiliriz: Faiz dışı denge = Bütçe gelirleri – faiz dışı giderler

## 19.2. TEMEL EKONOMİK ENDEKSLER

Bir ülkenin dünya ülkeleri içerisindeki yeri ile birlikte mevcut ekonomik potansiyelini görmek için ulusal ve uluslararası kuruluşlar tarafından hazırlanan endekslerden de faydalanılır. Günümüzde en çok bilinen ve kullanılan endeksler; Sanayi Üretim Endeksi, İmalat PMI Endeksi, Tüketici Güven Endeksi, OECD Daha İyi Yaşam Endeksi, Gelir Dağılımı Endeksi, CDS Not Endeksi ve Mutlu Gezegen Endeksidir.

### 19.2.1. Sanayi Üretim Endeksi

Sanayi üretimi, ülkenin fabrikalarının, madenlerinin ve kamu kuruluşlarının fiziksel çıkışının sabit ağırlıklı ölçümüdür. Endeksin aylık yüzde değişimi çıkış orana yansır. Sanayi üretimindeki değişimler, imalat sektöründeki gücün büyük bir göstergesidir. Toplam endeks ölçümleri, imalat, madencilik, inşaat, elektrik, gaz ve su sanayilerini kapsar. Ekonomi için kullanışlı bir göstergedir çünkü gayri safi milli hasılanın aksine her ay yayınlanır. Beklenenden yüksek gelen bir ölçüm, Türk Lirası için pozitif/boğa olarak kabul edilirken beklenenden düşük gelen ölçümler negatif/ayı olarak kabul edilir.

Sanayi sektöründe yer alan kuruluşların üretimlerindeki değişimi gösteren bir endekstir. TÜİK tarafından 2005 yılı üretimi 100 değeri baz alınmak suretiyle, her ay 4850 işyerinden Aylık Sanayi Üretim Anketiyle derlenen verilere dayanılarak hesaplanmaktadır. Türkiye’de sanayi sektöründeki kuruluşlar üç alt sektörde sınıflandırılmış bulunuyor. Bu alt sektörler ve toplam üretim endeksi içindeki ağırlıkları şöyledir:

(1) İmalat sanayi sektörü (yüzde 85,85),

(2) Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretim ve dağıtım alt sektörü (yüzde 10,55),

(3) Madencilik ve taş ocakçılığı sektörü (yüzde 3,60.)

Endekste bu üç kategoride yer alan toplam 1382 madde kapsanmaktadır.

### 19.2.2. İmalat PMI Endeksi

PMI, (Purchasing Manager Index), pazar payı yüksek şirketlerin satın alma yöneticileri arasında yapılan aylık anketlerden elde edilen ekonomik göstergelerdir. Bu şekilde, imalat, inşaat ve hizmet sektörlerindeki mal ve hizmet satın alma eğilimleri ile devamında da büyüme öngörülerini öğrenilmiş olur. Dolayısıyla ülkelerin büyüme tahminlerine ışık tutan, küresel anlamda da en fazla güvenilen endekslerden biridir. Beş ayrı endeksin ağırlıklandırılması yoluyla hesaplanan birleşik bir endekstir. İmalat sanayi altında faaliyet gösteren aşağıdaki 10 alt sektör grubunun faaliyet koşulları ölçülmektedir.

- Gıda ürünleri,
- Tekstil ürünleri
- Giyim ve deri ürünleri,
- Ağaç ve kâğıt ürünleri,
- Kimyasal, plastik ve kauçuk ürünleri,
- Metalik olmayan mineral ürünler,

- Ana metal sanayi ürünleri,
- Makina ve metal ürünler,
- Elektrikli ve elektronik ürünler,
- Kara ve deniz taşıtları.

PMI verileri ekonominin gidişatına dair öncü bir göstergedir. PMI 0-100 arasında bir değer alır. 0 değeri tüm anket sonuçlarının olumsuz, 100 değeri ise tüm anket sonuçlarının olumlu olduğunu gösterir. Bir örnek yapalım. Katılımcıların yüzde 40'ı olumlu, yüzde 20'si nötr, yüzde 40'ı olumsuz görüş bildirdiyse;  $PMI = 40 + (20/2) = 50$  olarak hesaplanır.

PMI verisinde eşik değer 50 olarak kabul edilir. Bu değerın altındaki herhangi bir değer küçülmeyi, üzerinde olması durumu ise büyüme gerçekleşeceğine işaretler. Eğer endeks 3-4 ay boyunca 42 puanın altında seyrediyorsa resesyona girileceğine işaretler. PMI, imalat sektörünün ekonomik sağlığını ölçen bir göstergedir. Dolayısıyla satın alma yöneticilerine ve bütün karar vericilere gidişat hakkında fikir verir. Endeks sadece imalat için değil tüm ekonomi için önemlidir.

PMI'ların 50'den büyük olması önceki aya kıyasla bir iyileşmeye ya da artışa işaret ederken 50'den küçük rakamlar önceki aya göre kötüleşme ya da düşüş olarak değerlendirilmektedir. Endeksler, esas alınan ekonomi ya da sektörün faaliyet koşullarındaki değişimin nicel büyüklüğünü değil, yönünü göstermesi açısından bir eğilim göstergesi özelliği taşımaktadır. Örneğin, yılın ilk çeyreğine ait ekonominin büyüme veya küçülme neticelerine en erken Mayıs ayı sonunda ulaşabilir. Ancak bu veri geleceğe ait sonuçlar üretir. Bütün iş planlarını, ister kamu, ister özel sektör olsun, buna göre şekillendirme imkânı olur. En önemli özelliği de, her ay yayımlanan ilk ekonomik göstergeler arasında yer almasıdır.

### 19.2.3. Tüketici Güven Endeksi

Tüketici güven endeksi, tüketicilerin kişisel mali durumları ve genel ekonomiye ilişkin mevcut durum değerlendirmeleri ve gelecek dönem beklentileri ile yakın gelecekteki harcama ve tasarruf eğilimlerini ölçülmesini amaçlayan bir göstergedir. Bu endeks Türkiye'de, Türkiye İstatistik Kurumu ile T.C. Merkez Bankası işbirliğiyle gerçekleştirilen Tüketici Eğilim Anketi'ne göre belirlenir.

Genellikle yüksek güven endeksi olan ekonomilerde büyüme eğilimi göze çarparken, düşük güven endeksinde tüketicilerin genel ekonomik gidişattan huzursuz olduğu ve bu sebeple tüketimden kaçınacağı

düşünüldür. Tüketimden kaçınmanın beraberinde tasarruf etme eğilimi yaratacağı da beklentiler içindedir. Söz konusu endeksin aralığı 0–200'dür. Eğer güven endeksi 100'den büyükse bu tüketicilerin ekonomi konusunda iyimser olduklarını, 100'den küçükse de kötümser olduklarını gösterir.

Tüketici Güven Endeksi oluşturulurken birden fazla değişkene bakılır. Bunların arasında tüketicilerin kişisel maddi durumları (geçmiş performans ve gelecek beklentisi), tüketicilerin ekonominin genel durumu ile ilgili görüşleri ve beklentileri, tasarruf etme durumları ve beklentileri gibi değişkenler bulunuyor. Bunların yanı sıra otomobil ve/veya konut satın alma, maaş ve tüketici fiyatlarına ilişkin beklentiler de değişkenler arasında. Tüm bu farklı değişkenlerin ayrı ayrı endeks değerleri belirlendikten sonra, ortalamaları alınarak tüketici güven endeksi oluşturulur.



**Kaynak:** TÜİK, 2022.

#### 19.2.4. OECD Daha İyi Yaşam Endeksi

Bir ülkedeki refahın ölçülmesinde alternatif bir yaklaşım olarak sunulan OECD tarafından uygulamaya konulan bu endeks; konut, gelir, iş, iletişim ve toplum, eğitim, çevre, sivil katılım ve yönetim, sağlık, yaşam memnuniyeti, güvenlik ve iş yaşam dengesi kriterlerine göre oluşturulmaktadır. Her bir kriter için ülkeler, 0 ile 10 arasında değişen bir ölçekle değerlendirilmektedir. Bu endekste, refahı etkileyen tüm faktörler hiye-

rarşik düzen yerine yan yana sıralanmaktadır. Diğer bir ifadeyle 11 kriter, birleşik endekste benzer ağırlıklara sahiptir. Başlangıçta 34 ülkeyi kapsayan endeks, 2012 yılında revize edilerek OECD üyesi olmayan Brezilya ve Rusya eklenerek ülke sayısı 36'ya çıkarılmıştır. 2018 yılı verileri aşağıda görülmektedir. Çok boyutlu ölçkleme analizinden elde edilen bulgulara göre; birincil boyutta Amerika, Avustralya, Danimarka, İsveç, İsviçre, Kanada, Norveç ve Yeni Zelanda'nın daha iyi yaşam endeksi açısından benzerlik göstermektedir. Meksika, Şili ve Türkiye'nin daha iyi yaşam endeksi açısından en farklı ülke olarak algılandıkları görülmektedir. Daha iyi yaşam endeksi kriterlerinden, iş ve yaşam memnuniyetinin OECD ülkelerinin benzer olarak algılanıp algılanmamasında birincil öneme sahip oldukları, İkincil boyutta bakıldığında iş yaşam dengesi kriterinin en önemli değişken olduğu görülür.

**Tablo 19.2. OECD Ülkeleri Daha İyi Yaşam Endeksleri 2018**

Ülkeler	Konut	Gelir	İş	İletişim	Eğitim	Çevre	Sivil Katılım	Sağlık	Yaşam Memnuniyeti	Güvenlik	İş Yaşam Dengesi
Avustralya	7,4	4,9	8,3	8,2	8,1	8,6	9,5	9,2	9,2	9,6	5,2
Avusturya	5,7	4,9	8,2	7,1	6,7	7,2	5,6	7,4	8,0	9,1	6,0
Belçika	6,7	5,6	7,0	9,2	7,4	7,1	5,9	7,7	7,6	7,5	8,8
Brezilya	4,3	0,1	5,8	7,2	1,8	5,8	4,4	4,6	8,1	2,2	6,7
Kanada	7,7	5,2	7,9	8,0	7,7	8,5	5,8	9,3	9,3	9,8	6,1
Şili	3,6	1,0	5,8	5,6	3,4	2,0	0,0	5,8	7,2	6,8	5,0
Çek	4,2	1,6	6,0	5,1	7,8	7,6	3,7	5,6	6,3	9,2	7,1
Danimarka	5,6	3,9	8,0	9,5	7,8	8,8	7,0	7,3	10,0	8,9	9,8
Estonya	4,3	0,7	5,7	7,1	7,9	7,8	2,3	4,4	2,9	7,3	7,4
Finekiya	6,2	3,3	7,0	9,4	9,1	8,8	5,9	6,9	9,6	9,3	7,4
Fransa	6,1	4,5	6,4	6,2	5,7	7,8	4,3	7,7	6,2	8,4	7,6
Almanya	6,1	5,0	8,1	8,9	7,9	8,8	3,9	7,1	8,1	9,0	8,0
Yunanistan	4,0	1,6	1,5	4,5	6,0	4,2	4,0	7,7	0,0	8,7	7,1
Macaristan	3,9	1,0	4,8	6,2	6,6	6,7	4,5	4,2	0,6	8,8	7,7
İzlanda	4,9	3,5	9,5	9,8	7,3	8,9	5,3	8,8	10,0	9,4	5,8
İrlanda	7,3	3,1	6,2	10,0	6,9	7,4	6,1	8,5	8,2	9,3	7,9
İsrail	4,2	3,5	6,6	6,1	5,4	4,9	2,4	8,7	9,6	7,4	5,1
İtalya	4,6	4,1	5,2	7,2	4,9	5,2	4,5	7,7	4,6	8,4	7,5
Japonya	4,7	5,4	7,7	6,8	7,7	6,5	3,2	5,0	4,2	10,0	5,1
Kore	5,7	2,2	7,3	0,0	7,9	4,8	7,4	4,7	3,8	9,5	5,0
Lüksemburg	6,6	6,6	8,2	6,3	5,0	8,2	6,9	7,9	7,8	8,7	7,8
Meksika	3,5	0,4	5,5	1,8	0,5	3,5	5,3	4,7	7,0	0,4	2,4
Hollanda	7,2	5,4	8,2	7,6	7,6	6,5	5,1	8,0	9,3	8,3	8,8
Yeni Zelanda	7,0	2,9	7,5	9,1	7,0	8,8	7,5	9,3	9,3	9,4	6,1
Norveç	7,6	3,9	9,0	8,9	7,1	8,7	6,5	8,2	9,8	9,1	8,7
Polonya	4,1	1,3	4,9	7,9	8,3	4,5	5,3	5,0	3,6	9,8	5,6
Portekiz	6,1	2,4	4,1	5,6	4,3	7,5	3,4	5,3	1,3	7,9	6,7
Slovakya	3,6	1,2	4,3	7,5	6,1	7,6	3,6	5,3	5,0	9,1	7,1
Solonya	5,8	1,8	5,9	7,2	7,6	6,7	4,6	6,8	3,4	8,8	6,6
İspanya	6,2	2,6	2,4	9,3	5,2	4,9	5,0	8,2	6,2	8,7	9,3
İsveç	6,3	5,0	7,6	8,3	7,9	9,6	8,8	8,7	9,0	8,3	8,1
İsviçre	6,0	7,4	9,4	9,8	7,5	8,4	3,4	9,1	9,9	8,7	7,2
Türkiye	2,1	0,4	3,8	5,7	2,7	2,2	6,2	4,9	3,0	8,2	0,0
İngiltere	6,1	4,6	7,4	7,8	6,0	8,4	6,9	7,8	7,3	9,7	6,1
Amerika	8,1	10,0	8,1	7,4	7,0	7,3	5,4	8,1	8,7	8,9	5,3
Rusya	3,3	1,3	6,3	7,4	6,2	4,3	2,1	0,6	4,7	6,5	7,9

Kaynak: OECD, 2022

### 19.2.5. Gelir Dağılımlı Endeksi

Birçok dđnya ũlkesinde yapılan araştırmalar, kũreselleřme sũrecinde, gelir dağılımlıdaki eşitsizlik hem ũlkeler içinde hem de ũlkeler arasında artığını gŕstermektedir. Ancak, eşitsizlikteki artışın gelişmiş ũlkelere nazaran gelişmekte olan ũlkelerde daha fazla olduğu saptanmıştır. Son 30 yılda, dđnyada en zengin %20'lik kesimin payının %70'ten %85'e çıktığı gŕrũlũrken, en dũřũk gelirli %20'lik kesimin payı %23'ten %1.4'e dũřtũđũ saptanmıştır.

Eşitsizliği ŕlmek için, genellikle, literatũrde standart ŕlũm olarak GİNİ Katsayısı kullanılmaktadır. GİNİ Katsayısı sıfır ile bir sayıları arasındaki değerleri alır. Gelir dağılımlının tam eşit (herkesin aynı gelire sahip olması) olması durumunda GİNİ Katsayısı sıfıra eşittir. Bu durumun tam aksine gelir dağılımlı tamamen eşitsiz olduğunda (tũm gelire tek bir kişinin sahip olması halinde) ise GİNİ katsayısı bire eşit olmaktadır. Satın alma gũcũ paritesi kullanılarak yapılan karşılaştırmalarda, eşitsizlik derecesi ve ũlkelerin birbirlerinden uzaklaşma oranı kũũlmektedir. Aynı Şekilde, eğer ũlkelere nũfuslarına gŕre ağırlık verilir ise, dđnyanın satın alma gũcũ paritesine gŕre gelir dağılımlında son 20-30 yılda fazla bir değişmenin olmadığı belirtilmektedir. Öte yandan, eğer ũlkelerin nũfus ağırlıkları gŕz ŕnũnde bulundurulmaz ve ortalama gelir satın alma gũcũ paritesi cinsinden hesaplanırsa, yapılan çalışmaların çoğunluğu dđnyadaki gelir dağılımlının, son 20-30 yılda, gittikçe daha eşitsizleştiğini saptamaktadır.

Gelirde eşitsizlik, piyasa ekonomisinin işleyişinin kaçınılmaz bir sonucu olarak gŕrũlmektedir. Ancak gelir dağılımlıdaki eşitsizliğin kabul edilebilirlik derecesi konusunda sorunlar bulunmaktadır. Gelir dağılımlının bozuk olduğu ũlkelerde gerçek demokrasiden ve sosyal huzurdan sŕz edilemez. Bir ũlkede, orta sınıfın gũclũ olması, o ũlkede demokrasinin varlığı, ekonomik ve sosyal istikrarı için çok ŕnemlidir.

Tũrkiye'de gelir dağılımlıdaki aşırı eşitsizlik ve adaletsizliğe karşın, vergi sistemi gŕreli bir dũzeltmeyi sağlamamakta, tersine eşitsizliklerin giderek daha da artmasına neden olmaktadır. Gerçek bir servet vergisinin yokluğu, kişisel gelir vergisi ve kurumlar vergisi oranlarının dũřũklũđũ, kayıt-dışı ekonominin bũyũklũđũ ve vergi kaçakçılığının da yaygınlığı yanında vergi gelirlerinin çok bũyũk bir kısmının dolaylı vergilerden oluşması, gelir dağılımlıdaki eşitsizliği daha da bozan nedenlerdir.



OECD ülkelerinde servetten alınan vergilerin GSMH içindeki payı %3'lere yakın iken Türkiye'de sadece %0.5'tir.

**Tablo:19.3. Türkiye'de Gelir Eşitsizliği (1980-2022)**



**Kaynak:** World Inequality Database, 2022.

World Inequality Lab tarafından hazırlanan 2022 Dünya Eşitsizlik Raporuna göre; ülkeler bazında gelir ve servetteki eşitsizliklere odaklanılmakta, eşitsizlik ölçüsü olarak nüfusun en çok ve en az kazanan kesimlerinin, toplam gelirin yüzde kaçına sahip olduğu göz önüne alınmaktadır. Raporla göre, Fransa'da en az kazanan %50'lik kesim en fazla kazanan %10'luk kesimden 7 kat daha az kazanırken Brezilya'da ise bu değer 29 katı bulmaktadır. Türkiye'de ise 2021'de nüfusun en çok kazanan %10'unun yıllık ortalama geliri, en az kazanan %50'lik kesimden 23 kat fazladır. Bu skorla Türkiye, Brezilya, Meksika ve Hindistan gibi ülkelerle birlikte dünyada gelir dağılımının en eşitsiz olduğu ülkeler arasında yer almaktadır.

Bu rapora göre; en üstteki %10'luk kesim toplam servetin %67'sine sahip olduğu gösterir. Servet eşitsizliğinden bahsederken, net hane halkı serveti göz önüne alınmaktadır. Net hane halkı serveti, bireylerin sahip olduğu finansal varlıklar olarak değerlendirilmeye alınmıştır. Raporda, Türkiye'deki kadınların toplam işgücü gelirindeki payı 2020 yılında %23 olduğu Ortadoğu ve Afrika ülkelerinde %15, Yunanistan'da %37 ve Bulgaristan %43 oranında olduğu vurgulanmaktadır.

### 19.2.6. Mutlu Gezegen Endeksi

2006 yılında Yeni Ekonomi Vakfı tarafından tanıtılan insan refahı ve çevresel etkinin bir endeksidir. Her ülkenin HPI değeri, ortalama öznel yaşam memnuniyetinin, doğumda beklenen yaşam süresinin ve kişi başına düşen ekolojik ayak izinin bir fonksiyonudur. Tam işlev biraz daha karmaşıktır, ancak kavramsal olarak yaşam memnuniyetini ve yaşam beklentisini çarpmaya ve bunu ekolojik ayak izine bölmeye yaklaşır. Endeks, daha düşük ekolojik ayak izlerine sahip ülkelere giderek daha yüksek puanlar verecek şekilde ağırlıklandırılmıştır.

Endeks, sürdürülebilirliği hesaba katmadığı görülen gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) ve İnsani Gelişme Endeksi (İGE) gibi ülkelerin kalkınmasına ilişkin yerleşik endekslere meydan okumak için tasarlanmıştır. Çoğu insanın olağan nihai amacı zengin olmak değil, mutlu ve sağlıklı olmak olduğundan, özellikle GSYİH değerlerini uygunsuz görür. Ayrıca, sürdürülebilir kalkınma kavramının, bu hedeflere ulaşmanın çevresel maliyetlerinin bir ölçüsünü gerektirdiğine inanılmaktadır.

2009 yılında 151 ülke karşılaştırılır ve yüksek yoksulluk seviyelerine rağmen, en iyi on ülkeden dokuzu Karayipler Havzası'nda bulunur. Sıralamada Kosta Rika 2009, 2012 ve 2016 yıllarında üst üste üçüncü kez birinci sırada çıkar. Çarpıcı plajları, yağmur ormanları ve biyolojik çeşitliliğiyle bilinen Kosta Rika küçük bir Orta Amerika ülkesi ama bunlardan daha önemlisi istikrarlı demokrasisi ve eğitimli nüfusuyla tanınır. Kosta Rika vatandaşlarının birçok zengin ülkeden daha yüksek refah yaşadıkları ve ülkenin ABD'nin üçte biri büyüklüğünde kişi başına düşen gelire sahip olduğu görülür. İkinci en mutlu ülke Vietnam'dır.

Genel mutluluk puanına göre ilk 40 ülke arasında, sadece dört ülkenin kişi başına düşen GSYİH'sı 15.000 ABD Doları'nın üzerindedir. En yüksek sıradaki OECD ülkesi 15. sırada İsrail'dir ve en üst sıradaki Batı Avrupa ülkesi, 28. sırada Yeni Zelanda'nın hemen arkasında, 29. sırada Norveç'tir. GSYİH açısından dünyanın en büyük beş ekonomisi arasında Japonya, 45. sırada en yüksek sıralamaya sahipken, onu 46. sırada Almanya, 50. sırada ABD gelmektedir.

2016 yılındaki endekse göre; Kosta Rika, Danimarka, Meksika, İzlanda ve Kanada memnuniyet sıralamasında ilk beş sırada yer alırken, Türkiye 80. sırada ve Togo ve Tanzanya ise son sıralarda yer almaktadır. Mutlu Ülkeler makroekonomik göstergeler açısından değerlendirildiğinde; kişi başına ortalama gelirlerinin 20.000 Dolar, enflasyon ve işsizlik oranları %5 olduğu görülmüştür. 2018 yılında yapılan bir bilimsel araştırmaya göre; bir ülkenin gelir

düzeyi arttıkça insan refahını sağlamanın ekolojik verimliliğinin azaldığı tespit edilmiştir.

### 19.1.7. İnsani Gelişmişlik Endeksi

Dünya'daki ülkeler için yaşam uzunluğu, okuryazar oranı, eğitim ve yaşam düzeyi doğrultusunda hazırlanan bir ölçümdür. İnsanların düzgün yaşaması, özellikle çocuk hakları için bir ölçün teşkil eder. Bu araştırma sonucunda bir ülkenin gelişmiş, gelişmekte olan ya da gelişmemiş bir ülke olduğu; bunun yanı sıra ekonomisindeki etkinin yaşam niteliği ne düzeyde etkilediğini gösterir. İlk olarak 1990 yılında Pakistanlı ekonomist Mahbub ul Haq tarafından geliştirilmiştir ve 1993 yılından bu yana Birleşmiş Milletler Gelişme Programı tarafından yıllık Gelişme Raporu'nda sunulmaktadır.

**Tablo.19.4. İnsani Gelişmişlik Endeksine Göre Çok Yüksek Gelişmiş Ülkeler (2020).**

Sıra	Ülke	İGE 2020	Sıra	Ülke	İGE 2020
1	Norveç	0.957	34	Litvanya	0.882
2	İrlanda	0.955	35	Polonya	0.880
2	İsviçre	0.955	36	Andorra	0.868
4	Hong Kong	0.949	37	Letonya	0.866
4	İzlanda	0.949	38	Portekiz	0.864
6	Almanya	0.947	39	Slovakya	0.860
7	İsveç	0.945	40	Macaristan	0.854
8	Avustralya	0.944	40	Suudi Arabistan	0.854
8	Hollanda	0.944	42	Bahreyn	0.852
10	Danimarka	0.940	43	Şili	0.851
11	Finlandiya	0.938	43	Hırvatistan	0.851
11	Singapur	0.938	45	Katar	0.848
13	Birleşik Krallık	0.932	46	Arjantin	0.845
14	Belçika	0.931	47	Brunei	0.838
14	Yeni Zelanda	0.931	48	Karadağ	0.829
16	Kanada	0.929	49	Romanya	0.828
17	ABD	0.926	50	Palau	0.826
18	Avusturya	0.922	51	Kazakistan	0.825
19	İsrail	0.919	52	Rusya	0.824
19	Japonya	0.919	53	Belarus	0.823
19	Lihtenştayn	0.919	54	Türkiye	0.820
22	Slovenya	0.917	55	Uruguay	0.817
23	Güney Kore	0.916	56	Bulgaristan	0.816
23	Lüksemburg	0.916	57	Panamalı	0.815
25	İspanya	0.904	58	Bahamalar	0.814
26	Fransa	0.901	58	Barbados	0.814
27	Çek Cumhuriyeti	0.900	60	Umman	0.813
28	Malta	0.895	61	Gürcistan	0.812
29	Estonya	0.892	62	Kosta Rika	0.810
29	İtalya	0.892	62	Malezya	0.810
31	Birleşik Arap Emirlikleri	0.890	64	Kuveyt	0.806
32	Yunanistan	0.888	64	Sırbistan	0.806
33	Kıbrıs Cumhuriyeti	0.887	66	Mauritius	0.804

**Kaynak:** Human Development Report, 2020.

### 19.1.8. CDS (Credit Default Swap) Endeksi

Herhangi bir ülke hazinesine ya da Őirketine borç verirken o borcun geri ödenmemesi ihtimaline karşı alınan sigorta poliçesine CDS denir. Genellikle over-the-counter (OTC) yani herhangi bir borsa düzenlemesine tabi olmayan tezgahüstü piyasalarda işlem görür. CDS primlerinin yükselmesi, borçlanma maliyetinin de artması anlamına gelir. 300 baz puanın üzerinde CDS'e sahip ülkeler aşırı riskli kabul ediliyor. Yüksek CDS, yüksek risk anlamına geldiği için, CDS primleri yüksek olan ülkelerin dış borçlanma faizi de yükselir.

Örneğin, Türkiye bir dış borçlanmaya gider ve vadesi geldiğinde herhangi bir sebeple borcunu ödeyemez ise ve bunu satın aldığınız Şirket, yatırım bankası size Türkiye yatırım bankası demese de bunu ödemekle yükümlüdür. Credit Default Swap'ın yüksek olması yatırımcının o kadar riske girmesi demektir. Riskiniz ne kadar düşükse Credit Default Swap seviyesi o kadar aşağıda, riskinizin seviyesi yükseldiğinde Kredi Temerrüt Risk Primi yükseldiğini görünür. Özellikle kredi notlarından indirilmesinden sonra Kredi Temerrüt Risk Primi yükseldiğini görülmüştür.

Türkiye'de CDS priminin yükselmesi durumunda borsa ve faiz oranları etkilenir. Bu durumda borsa İstanbul düŐüŐüyle beraber faiz oranlarında da bir yükseliş görülür. Kredi Temerrüt Risk primleriyle alakalı olarak borsa İstanbul ile ters bir ilişki oluşurken Faiz oranlarıyla ilgili olarak da doğru orantılı bir ilişki olduğu ortaya çıkar. Kredi Temerrüt Risk primlerinin yükselmesi durumunda ülke hazinesi hem yurt dışında hem de yurt içinde çok daha fazla faizle borçlanmak durumunda kalacaktır. Bütün ülkelerin risk durumuna göre değişiklikler görmek mümkündür.

CDS primi yüksek olan ülkelerde kredi maliyeti de yüksek olur. CDS primi hesaplanırken her 100 puan yüzde 1 kredi maliyeti olarak yansır. CDS primi hesaplanırken ülkenin sadece bugünkü ekonomik durumu değil aynı zamanda geçmiş dönem uygulamalar, gelecek dönem varsayımları da değerlendirilir. Dış piyasalarda tahvil ve bono alım ve satım işlemlerinde de CDS primi kullanılır. Temel amaç ülkenin alacağını tahsil edememe riskine karşı önlem almasıdır.

## EKONOMİ SÖZLÜĞÜ

- Açık Maliyet:** Üretim faktörlerini elde etmek için yapılan gerçek ödemelerdir.
- Açık Piyasa İşlemleri:** Merkez bankasının banka rezervlerini ve dolayısıyla para arzını etkileyebilmek için piyasadan devlete ait bono ve tahvilleri alıp satmasıdır.
- Ad Valorem Vergiler:** Belirli bir parasal değer in yüzdesi şeklinde alınan vergilerdir.
- Alıcılar Arasında Farklılaştırma:** Tekelcinin farklı piyasalarda farklı fiyat uygulaması veya aynı alıcı grubu içinde tüketicileri farklı bölümlere ayırıp bunlara farklı fiyatlar uygulamasıdır.
- Amortismanlar:** Üretim faaliyeti sonucunda mal ve hizmetler yaratılırken geçmiş yıllardan devralınan sermaye mallarında meydana gelen aşınma ve eskimenin parasal değeridir.
- Ara Malı:** Bir başka mal veya hizmetin üretilmesinde kullanılan mal ve hizmetlerdir.
- Artan Fırsat Maliyeti:** Bir malın daha fazla üretilebilmesi için diğer malın üretiminden vazgeçilmesi gereken miktarın her aşamada artmasıdır.
- Artan Maliyet:** Üretilen mal miktarı arttıkça ortalama üretim maliyetlerinin artmasıdır.
- Artan Oranlı Gelir Vergisi:** Dahil olunan gelir dilimi arttıkça, uygulanan vergi oranının da arttığı gelir vergisidir.
- Artık:** Cari fiyat düzeyinde arz edilen miktarın talep edilen miktarı aşması durumudur.
- Arz Eğrisi:** Diğer değişkenler sabitken, değişik fiyat düzeylerinde arz edilen mal ve hizmet kombinasyonlarını birleştiren eğridir.
- Arz Esnekliği:** Bir malın arz edilen miktarındaki yüzde değişimin fiyatındaki yüzde değişmeye oranıdır.
- Arz Kanunu:** Bir malın satılmak istenen miktarı ile fiyatı arasındaki doğru yönlü ilişkidir.
- Arz Tablosu:** Diğer değişkenler sabitken, belli bir ekonomide ve belli bir zaman diliminde üreticilerin değişik fiyatlarda sunmaya hazır oldukları mal ve hizmet miktarlarını özetleyen tablodur.
- Arz Yönlü Politikalar:** Devletin toplam talebi arttırmak yerine üretimi arttırmaya dönük politikalarıdır.
- Arz:** Diğer değişkenler sabitken, belli bir zaman diliminde piyasada üreticilerin değişik fiyat düzeylerinde satmaya hazır oldukları mal ve hizmet miktarıdır.
- Atıl İşgücü:** Mevcut üretim düzeyinin gerçekleştirilmesinde ihtiyaç duyulmayan

işgücü miktarıdır.

**Atıl Sermaye:** Mevcut üretim düzeyinin gerçekleştirilmesinde ihtiyaç duyulmayan sermaye miktarıdır.

**Azalan Marjinal Fayda:** Bir malın ilave miktarları tüketildikçe elde edilen ek faydanın (marjinal faydanın) azalacağı ilkesidir.

**Azalan Verim Yasası:** Diğer üretim faktörleri miktarı sabitken, bir üretim faktörünün üretimde kullanılan miktarının artırılması durumunda, her ilave birimin sağladığı ürün miktarının azaldığını ifade eden ilişkidir.

## B

**Bağımlı Nüfus:** Çalışan bir kişinin bakmak zorunda olduğu kişi sayısıdır.

**Banka:** Temel olarak, halktan topladığı mevduatı şirketlere ve kişilere kredi olarak veren, menkul kıymetlere yatırım yapan kuruluştur.

**Başa baş Noktası:** Toplam gelir ile toplam maliyetin birbirine eşit olduğu üretim düzeyidir.

**Bedavacılık:** Bir kişinin kamusal maldan fayda elde etmesine karşın, kamusal malın finansmanında herhangi bir maliyet yüklenmekten kaçınma şeklindeki davranışıdır.

**Beşeri Sermaye:** Çalışanların eğitim ve yetiştirilme aracılığı ile elde ettikleri bilgi birikimi ve yetenekleridir.

**Birim Esneklik:** Fiyattaki değişme oranının talep miktarını da aynı oranda etkilemesidir ve esneklik katsayısı 1'e eşittir.

**Bütçe Açığı:** Devlet bütçesinde kamu harcamalarının kamu gelirlerinden fazla olması durumudur.

**Büyük Bunalım:** Çok büyük bir ekonomik daralmanın ve yüksek işsizliğin yaşandığı 1929'da başlayan ve 1930'lar boyunca devam eden dönemdir.

## C-Ç

**Canlanma:** Ekonomide toplam üretimin arttığı dönemdir.

**Ceteris Paribus Varsayımı:** Bir kavramı belirleyen çok sayıda değişkenden bir tanesinin değişebileceği, diğer değişkenlerin ise sabit kalacağı varsayımdır.

**Çapraz Talep Esnekliği:** Bir malın fiyatındaki yüzde değişiminin bir başka malın talep miktarında neden olduğu yüzde değişmeye ilişkin bir ölçüttür ve  $A$  malı miktarındaki yüzde değişiminin  $B$  malı fiyatındaki yüzde değişmeye = şeklinde hesaplanır.

## D

**Daralma:** Ekonomide toplam üretimin azaldığı dönemdir. Daraltıcı (Sıkı) Para

Politikası: Para arzındaki artışı yavaşlatmaya ve faiz oranlarının yükselmesini sağlamaya dönük para politikasıdır.

**Daraltıcı Maliye Politikası:** Kamu harcamalarını azaltarak ve/veya vergileri artırarak toplam harcamaları azaltmaya yönelik olarak izlenen maliye politikasıdır.

**Dayanıklı Mallar:** Elde edildikten sonra uzun süre fayda sağlayan mallardır.

**Dayanaksız Mallar:** Fayda sağladığında yok olan, biten mallardır.

**Deflasyonist Açık:** Tam istihdam gelir düzeyinin altında dengenin sağlanması durumunda ortaya çıkan harcama açığı

**Değer Muhafaza Aracı Olma:** Paranın satın alma gücünün elde tutulmasına olanak sağlamasıdır.

**Değişim Aracı Olma:** Paranın mal ve hizmetlerin el değiştirilmesi sürecini kolaylaştıran ve hızlandıran bir araç olmasıdır.

**Değişim Denklemi:** Bir ekonomideki para miktarı ile paranın dolaşım hızının çarpımının nominal gelire eşit olacağını gösteren denklemdir.

**Denge Fiyatı:** Arz ve talebi birbirine eşitleyen fiyat düzeyidir.

**Denge GSMH Düzeyi:** Planlanan toplam harcamaların GSMH'ya eşit olduğu gelir düzeyidir.

**Denge Miktarı:** Denge fiyatında gerçekleşen işlem hacmidir. Denk Bütçe çarpanı: Kamu harcamaları ve vergilerin aynı miktarda değişmesi durumunda sayısal değeri 1'e eşit olan net çarpandır.

**Devalüasyon:** Devletin iradi olarak aldığı bir kararla yerli paranın yabancı paralar karşısındaki değerinin düşürülmesi.

**Devlet:** Ekonomide gerekli düzenlemeleri yapan, piyasalara üretici ve tüketici olarak katılabilen ve de vergi toplama ayrıcalığına sahip oluşum.

**Devlet Bütçesi:** Devlete ait harcamaların yapılmasına, gelirlerin toplanmasına yetki veren ve bunlar arasında dengenin nasıl sağlandığını gösteren belgedir.

**Devletleştirme:** Özel mülkiyetin kamu mülkiyetine aktarılmasıdır. Devresel Akım Diyagramı: Ekonomideki her sektör tarafından elde edilen geliri ve yapılan harcamaları gösteren diyagramda

**Dış Ticaret Haddi:** Ortalama ihracat fiyatının ortalama ithalat fiyatına oranıdır.

**Dışsal Fayda:** Satın alınan bir mal veya hizmetin, bu mal veya hizmet için herhangi bir bedel ödemeyen üçüncü kişilere sağladığı faydadır.

**Doğal Tekel:** Bir endüstrideki ölçek ekonomilerinin sadece tek bir firmanın faaliyetini sürdürmesine olanak sağlayacak nitelikte olması halinde ortaya çıkan tekeldir.

**Dolaylı Vergi:** Bir mal veya hizmet satın alındığı zaman ödenen vergidir.

**Döviz Kuru:** Yerli paranın yabancı para cinsinden değeridir. Döviz Tevdiat Hesapları: Türkiye'de yerleşik kişi ve kurumlar tarafından ticari bankalarda yabancı para üzerine açılmış olan hesaplardır.

**Dual Ekonomi:** Farklı sektörlerde farklı gelişmişlik düzeylerinin yaşandığı ekonomidir.

**Duruma Göre Maliye Politikası:** Ekonominin içinde bulunduğu duruma göre maliye politikasının bütçe açığı ya da fazlası sağlayacak şekilde yürütülmesidir.

**Düşük Mal:** Gelir artığı zaman talebi azalan ve bu nedenle gelir esnekliği negatif olan mallardır.

## E

**Ekonomik Büyüme:** Ekonominin mal ve hizmet üretme kapasitesindeki artıştır.

**Ekonomik Büyüme Oranı:** Reel GSMH'da, bir önceki döneme göre meydana gelen yüzde artış oranıdır.

**Ekonomik Kalkınma:** Toplumun yaşam standartlarında, üretilen malların kalitesinde veya üretimin organizasyonunda iyileşmeler yaşanan ekonomik ortamdır.

**Ekonomik Kar:** Elde edilen toplam hasılatın toplam fırsat maliyetlerini aşan kısmıdır.

**Ekonomik Mal:** Elde edebilmek için mutlak belli bir çaba harcanması veya bir bedel ödenmesi gereken maldır.

**Ekonomik Rant:** Arzı sabit olan toprak ve diğer kaynakların kullanımı karşılığında ödenen bedeldir ve bir şeyin fırsat maliyetinin üzerinde her türlü ödemeyi içerir.

**Eksik Kapasite:** Üretim alanındaki firmanın, tam kapasitenin altında çalışılmasıdır.

**Emek Yoğun Üretim:** Sermayeye oranla daha fazla işgücü kullanılarak gerçekleştirilen üretim sürecidir.

**Emek:** Mal ve hizmet üretmek için gerekli fiziksel ve zihinsel çalışmalardır.

**Enflasyon:** Bir ekonomide fiyatlar genel düzeyinde ortaya çıkan artıştır.

**Enflasyonist Açık:** Tam istihdam gelir düzeyinin üzerinde dengenin sağlanması durumunda ortaya çıkan harcama fazlasıdır.

## F

**Faiz Oranı:** Borçlanılan fonların maliyetidir veya üretimde kullanılan sermayenin getiri oranıdır.

**Faktör Arzı:** Faktörün sahibinin sahip olduğu faktörü üretimde kullanılması



amacıyla kiraya verip vermemesi karardır.

**Faktör Piyasa Talebi:** Her firmanın ilgili faktöre olan bireysel taleplerinin yatay toplamıdır.

**Faktör Piyasası:** Üretim faktörlerinin (işgücü, sermaye ve toprak) alınıp satıldığı piyasalardır.

**Faktör Talep Esnekliği:** Faktör fiyatı değiştiğinde, talep edilen faktör miktarının değişme oranını gösterir.

**Farklılaştırılmış Mal:** Aynı üretici tarafından üretilen bir malın farklı alıcılara farklı fiyatlarda veya kalitelerde satılmasıdır.

**Farklılaştırılmış Oligopol:** Oligopol piyasasında faaliyette bulunan firmaların ürünlerinin homojen olmadığı oligopoldür.

**Fayda:** Bireyin tüketilen mal ve hizmetten elde edeceği memnuniyettir.

**Fayda Maksimizasyonu Kuralı:** Bir mal için harcanan bir birim paranın marjinal faydasını bir başka mala harcanan bir birim paranın marjinal faydasına eşitleyen mal bileşimlerinin tercih edilmesi ile elde edilen faydanın maksimum olacağını ifade eden kuraldır.

**Fırsat Maliyeti:** Bir kararı uygularken vazgeçilen bir başka karardır.

**Firmalar:** Üretici kaynakları kullanımı ve ne üretileceğini kararlaştıran şahıs şirketinden devlete kadar bütün üretici birimlerdir.

**Firmanın Kısa Dönem Arz Eğrisi:** Marjinal maliyet (MC) eğrisinin ortalama değişken maliyet (A VC) eğrisinin üzerinde kalan kısmıdır.

**Fiyat Farklılaştırması:** Aynı malın tek bir üretici tarafından farklı alıcılara farklı fiyatlardan satılmasıdır.

**Fiyat İndeksi:** Cari fiyatlarla ifade edilen bir grup mal ve hizmetin değerinin aynı mal grubunun sabit fiyatlarla ifade edilen değerine oranıdır.

**Fiyatlar Genel Düzeyi:** Mal ve hizmet fiyatlarının belirli bir dönemdeki tartılı ortalamasını gösteren indeks değeridir.

## G

**Gayri safi Milli Hasıla:** Bir ekonomide belirli bir dönemde üretilen tamamlanmış (nihai) mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları ile ifade edilen değerleri toplamıdır.

**Gayri safi Yurtiçi Hasıla:** Bir ülke sınırları içerisinde i. marnlanmış mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları ile leb değerleri toplamıdır.

**Gelir Etkisi:** Diğer değişkenler sabitken bir malın fi· zaman, gelir sabit bırakıldığı için gelirin satın al nün ve bu nedenle satın alınmak istenen mal ı azalmasıdır.

**Gelir Vergisi:** Devletin gerçek kişilerin elde ettiği gelirden den aldığı vergidir.

**Genişleme (Gevşek) Para Politikası:** Para arzının artmasını ve faiz oranlarının düşmesini sağlama para politikasıdır.

**Genişleme Maliye Politikası:** Kamu harcamalarını ve/veya vergi indirimleri sağlayarak toplam ha arttırmaya yönelik olarak izlenen maliye politikasıdır.

## H

**Hane Halkı:** Aynı çatı altında yaşayan ve ortak finansa alan tüm insanlardır.

**Hesap Birimi Olma:** Paranın mal ve hizmetlerin değerlendirilmesinde ortak bir ölçü birimi olmasıdır.

**Hiperenflasyon:** Fiyatlar genel düzeyindeki çok hızlı yaşandığı dönemdir.

**Hipotez:** İki değişkenin birbirleriyle nasıl ilişkili olduğuna dayanan koşullu önermedir.

**Hizmet:** İhtiyaçları tatmin etmesine karşın maddi özel yan şeylerdir.

**İhracat İkamesi:** Mevcut kaynakların yurtiçinde tüketim için kullanılması yerine, ihraç edilecek ürünlerin imalatında kullanılmasıdır.

**İhracat:** Ülkede üretilen mal ve hizmetlerin diğer ülkelere ihracat miktarıdır.

**İhtiyaç:** Tatmin edildiğinde haz ve doyum, tatmin edilmediğinde ise acı ve üzüntü veren duygudur.

**İhtiyat Amacıyla para Talebi:** Beklenmeyen harcama karşılanması amacıyla elde tutulmak istenen para miktarıdır.

**İkame Etkisi:** Bir malın fiyatındaki artışın söz konusu malın diğer malların fiyatına göre nispi fiyatını yükseltmiş olmasından ötürü malın alım miktarının azaltılmasıdır.

**İkame Mallar:** ilişkili mallardan birinin fiyatında meydana gelen bir artış, diğer malın talep miktarında artışa neden oluyorsa, bu mallar ikame mallarıdır.

**İktisat:** Bireyler ve toplumların sahip oldukları sınırlı kaynakları, sınırsız olan ihtiyaçlarını karşılamak için nasıl dağıttıklarının incelenmesidir.

**İktisat Politikası:** Belirli ekonomik sorunların çözümüne veya bu sorunların ortaya çıkmasını önlemeye dönük politikaların oluşturulması sürecidir.

**İmalat:** Hammadde veya yarı mamullerin üretim süreci sonunda şeklini değiştirilerek, yeni bir mamul elde edilmesi sürecidir.

**İstihdam:** Çalışma ve gelir sağlama kararında olan bireylerin, hizmetlerinden yararlanılmak üzere çalıştırılmasıdır.

**İşlem Amaçlı Para Talebi:** Mal ve hizmetlere harcamak amacıyla tutulmak istenen paranın miktarıdır.

**İşsizlik Oranı:** Toplam işgücü içerisinde işsiz olanların yüzdesidir.

**İthal ikamesi:** İthal edilen malların yerine yurtiçinde üretilen malları kullanmaktır.

**İthalat:** Diğer ülkelerden satın alınan mal ve hizmet miktarıdır. İthalat Kotası: Belli bir dönem boyunca ithal edilecek ürün miktarı ve değeri üzerine bir tavan koyulmasıdır.

**İthalata Rakip Mallar:** Yerli firmalar tarafından üretilen ve aynı zamanda ithali de yapılan mallardır.

**İtibari Para:** Bir mal olarak değeri bulunmayan, ancak mal ve hizmetlerin satın alınmasında bir değer ifade eden nesnelere dir.

## K

**Kamu Borç Stoku:** Devletin ödemesi gereken toplam borç miktarıdır.

**Kamu Harcamaları:** Devletin mal ve hizmet alımları için yaptığı harcamalar toplamıdır.

**Kamusal Mallar:** Toplumun tüm üyelerinin herhangi bir bedel ödemededen tüketebileceği ve bir kişinin tüketiminin bir başkasının tüketimine engel teşkil etmediği mallardır.

**Kapanına Noktası:** Ürünün fiyatının ortalama değişken maliyete eşit olduğu üretim düzeyidir.

**Karma Ekonomi:** Kamu mülkiyeti ve özel mülkiyetin, piyasa ekonomisi ve piyasa ekonomisine devlet müdahalesinin, fiyat mekanizması ve planlamanın farklı ölçülerde bir araya getirilmesi ile çalışan ekonomik sistemdir.

**Karşılaştırmalı Üstünlük:** Belirli bir malın üretiminin diğer ülkelere göre daha etkin olarak, yani daha düşük bir fırsat maliyeti ile gerçekleştirilmesidir.

**Katma Değer:** Her üretim aşamasında ara mallarının değerine yapılan ilavedir.

**Kaydi Para:** Bankalar tarafından kredi işlemleri sonucunda vadesiz mevduat şeklinde yaratılan paradır.

**Kayıt Dışı Ekonomi:** GSMH hesaplarına dahil edilmesi gerekirken hesapların dışında kalan ekonomik faaliyet hacmidir.

**Kaynaklar:** Mal ve hizmet üretiminde kullanılan doğal yada insanlar tarafından sağlanan tüm araçlardır.

**Kısa Dönem:** Üretim faktörlerinden sadece bir tanesinin değiştirilmesine olanak tanıyan süredir.

**Kısmi Oligopol:** Oligopolcü firmaların karlarını bir grup halinde maksimize edemedikleri oligopoldür.

**Kısmi Rezerv Bankacılığı:** Bankaların toplam yükümlülüklerinden çok daha küçük bir miktarı rezerv olarak bulundurdukları bankacılık uygulamasıdır.

**Kıtlık:** İnsan ihtiyaçlarının sonsuz, ancak bu ihtiyaçları karşılayacak kaynakların sınırlı olması olgusudur.

**Kişi Başına Milli Gelir:** Mevcut milli gelir değerinin nufusa b6l6nmesi ile bulunan ve bir refah 6lç6t6 olarak kullanılan değerdir.

**Kişi Başına Reel GSMH:** Reel GSMH'nın nufusa b6l6nmesi ile bulunan değerdir.

**Kişisel Gelir:** Milli gelirden dağıtılmayan şirket karları ve sosyal g6venlik amaçlı prim 6demlerinin çıkartılması, kamu ve 6zel sekt6r transfer 6demlerinin ilave edilmesi ile bulunan gayri safi gelirdir.

**Konjonkt6r:** retim hacminde kısa d6nemli dalgalanmalardır.

**Konjonkt6rel işsizlik:** retim hacminde zaman zaman ortaya çıkan daralmaların yarattığı işsizliktir.

**Korumacılık:** Yerli 6retime rakip olabilecek ithalatın engellenmesi veya sınırlandırılması amacı ile devletin 6nlemler almasıdır.

**Kota:** Belirli bir d6nemde ithal veya ihraç edilebilecek mal miktarına veya değerine konulan kısıtlamalardır.

**Kullanılabilir Gelir:** Kişisel gelirden dolaysız vergiler çıkarıldıktan sonra kalan kısımdır.

**Kumanda Ekonomisi:** Temel ekonomik sorulara ilişkin kararların merkezi otorite (devlet) tarafından alındığı ekonomik sistemdir.

**Kurumlar Vergisi:** Devletin t6zel kişilerin karı 6zerinden aldığı vergidir.

## L

**Likitide:** Varlıkların nakde veya vadesiz mevduata d6n6řt6r6lme hızı ve kolaylığıdır.

## M

**Makro İktisat:** İktisadın, bir b6t6n olarak ekonomiyi ve toplulaştırılmış ekonomik davranışı inceleyen b6l6m6d6r.

**Mal:** İhtiyaçları tatmin etme 6zelliği taşıyan fiziksel varlıklardır.

**Mal Para:** Hem mal olarak kullanıldığında bir değere sahip olan, hem de değişim aracı olarak kullanılabilen nesnelere dir.

**Maliye Politikası:** Devletin topladığı vergiler ve yaptığı harcamalarla ilgili politikasıdır.

**Maliyet (Arz) şoku:** Toplam arz eğrisinin yer değiştirmesine neden olan maliyet değişiklikleridir.

**Maliyet Enflasyonu:** Maliyet artışlarının neden olduğu enflasyondur.

**Marjinal D6n6ř6m Oranı:** Bir maldan bir birim daha fazla 6retmek için 6teki malın 6retiminden ne kadar fedak6rlık etmek gerektiğini g6stermektedir.

**Marjinal Fakt6r Maliyeti:** Ek bir birim fakt6r6n istihdam edilmesi nedeniyle maliyetlerde onaya çıkan alış veya kısaca ek maliyettir.

**Marjinal Fayda:** Belirli bir zaman diliminde bir maldan bir birim daha fazla tüketilmesi sonucu toplam faydada meydana gelişme değişmedir.

**Marjinal Fiziki Ürün:** Emek miktarındaki bir birimlik değişmenin toplam ürün miktarında meydana getirdiği değişmedir.

**Marjinal Gelir:** Satışların bir birim artırılması sonucu toplam gelirden meydana gelen değişmedir.

**Marjinal İthal Eğilimi:** İthalatta ki değişmenin gelirdeki değişmeye oranıdır.

**Marjinal Maliyet:** Firmanın üretimini bir birim attırması sonucu toplam maliyette meydana gelen değişmedir.

**Marjinal Sosyal Fayda:** Kamusal bir maldan fayda sağlayan her bireyin marjinal faydalarının toplamıdır.

**Marjinal Tasarruf Eğilimi:** Tasarruftaki değişmenin gelirdeki değişmeye oranıdır.

**Marjinal Tüketim Eğilimi:** Tüketim harcamalarındaki değişmenin gelirdeki değişmeye oranıdır.

**Marjinal Ürün Değeri:** Bir girdinin marjinal fiziki ürünü ile ürünün piyasa fiyatının çarpımı sonucu bulunur ve marjinal ürünün satışı sonucu elde edilecek geliri gösterir.

**Marjinal Ürün Geliri:** Ek faktör birimlerinin kullanılması sonucu, firmanın toplam gelirinde onaya çıkan artıştır.

**Menkul Kıymet:** Belirli bir vade sonunda, belirli bir miktarı faizi ile birlikte ödemeyi taahhüt eden kâğıtlardır.

**Merkantillistler:** Bir ülkenin gücünün sahip olduğu altın ve diğer değerli metallerle ölçülebileceği ve bu nedenle mümkün olduğunca fazla ihracat, az ithalat yapılması gerektiği görüşünü savunanlardır.

**Mikro İktisat:** İktisadın, mevcut durumu inceleyerek insan davranışı ve insanların piyasa, endüstri, firma ve birey gibi nispeten küçük birimlerle ilişkili tercihlerini inceleyen bölümüdür.

**Miktarlar Arasında Farklılaştırma:** Tekelcinin belirli bir miktar için tek fiyat, daha sonraki ek miktarlar için daha düşük fiyat belirlemesidir.

**Milli Gelir Muhasebesi:** Bir ekonomide belirli bir dönemde gerçekleştirilen ekonomik faaliyetlerin ölçüm sistemidir.

**Milli Gelir:** SMH'dan dolayı vergilerin çıkarılması ile elde edilen ve diğer yandan faktör gelirleri toplamına da eşit olan büyüklüktür.

**Muhabir Banka:** Bir bankanın başka bir kentte veya ülkede kendisi adına bankacılık işlemleri yapması için anlaşma yaptığı başka bankadır.

**Mutlak Üstünlük:** Belirli bir malın üretiminin diğer ülkelere göre daha az kaynak kullanımı ile gerçekleştirilmesidir.

## N

**Negatif Tasarruf:** Harcamaların geliri aşan kısmıdır.

**Net İhracat:** İhracat gelirleri ile ithalat harcamaları arasındaki farktır.

**Noksan İstihdam Dengesi:** Ekonominin tam istihdam GSMH düzeyinin altında bir noktada ulaştığı dengedir

**Nokta Talep Esnekliği:** Talep eğrisi üzerindeki bir noktaya ilişkin esneklik değeridir.

**Nominal (Cari Fiyatlarla) GSMH:** Hesaplama yapılan dönemde piyasada geçerli olan fiyatların kullanılması ile bulunan GSMH değeridir.

**Nominal Faiz Oranı:** Ölçülebilen ve günlük yaşamda karşılaşılan faiz oranıdır.

**Normal Mal:** Gelir artığında talebi anan ve bu nedenle gelir esnekliği pozitif olan mallardır.

**Normatif İktisat:** Toplumsal refahın en üst düzeyde sağlanabilmesi için ne olması gerektiğini inceler.

## O-Ö

**Oligopol:** Birbiri ile rekabet eden az sayıda büyük firmanın, her birinin üretimindeki değişmelerin, piyasa fiyatını etkileyecek durumda olduğu piyasa yapısıdır.

**Ortalama Değişken Maliyet:** Firmanın birim üretim başına düşen değişken maliyetidir.

**Ortalama Fiziki Ürün:** Bir birim emek için elde edilen ürün miktarıdır.

**Ortalama Gelir:** Toplam gelirin satış miktarına oranıdır.

**Ortalama Sabit Maliyet:** Firmanın birim üretim başına düşen sabit maliyetidir.

**Ortalama Tasarruf Eğilimi:** Tasarruf oranının gelire oranıdır.

**Ortalama Toplam Maliyet:** Firmanın birim üretim başına maliyetidir.

**Ortalama Tüketim Eğilimi:** Tüketim harcamalarının gelire oranıdır.

**Otomasyon:** İşgücünün yerine makinenin kullanılmasıdır.

**Otomatik İstikrar Sağlayıcılar:** Ekonomide istikrarı sağlamaya yönelik biçimde otomatik olarak değişen ve devlet bütçesinde yer alan gelir ve harcama kalemleridir.

**Otonom Tüketim:** Tüketim harcamalarının gelirden bağımsız olan kısmıdır.

**Otonom Vergi:** Vergilerin gelirden bağımsız olan kısmıdır. Otonom Yatırımlar: Yatırım harcamalarının gelirden bağımsız olmasıdır.

**Ölçeğe Göre Azalan Verim:** Ürün miktarındaki artış oranının girdilerdeki artış oranından düşük olması durumudur.

**Ölçeğe Göre Sabit Verim:** Girdilerdeki artış oranı ile ürün miktarındaki artış oranının aynı olması durumudur.

**Ölçeğin Verimi:** Bütün üretim girdilerinin aynı oranda arttırılması durumunda ürün miktarının hangi oranda değişeceğini ifade eden ölçüdür.

**Örtük Maliyet:** Gerçekte ödeme yapılmayan, ancak bir alternatiften vazgeçilmesi nedeniyle oluşan maliyettir.

**Özel Mallar:** Sadece satın alan için fayda sağlayan mallardır.

**P**

**Para Benzerleri:** Likititesi yüksek olan, ancak Ödemelerde direkt olarak kullanılmayan varlıklardır.

**Para Politikası:** Merkez bankasının ekonomideki para miktarını kontrol edebilmek amacıyla aldığı önlemlerdir.

**Para Politikasının Genel Araçları:** Ülkedeki bankacılık sisteminin rezervlerini yönlendirebilmek amacıyla merkez bankası tarafından kullanılan ve zorunlu rezerv oranları, reeskont oranı ve açık piyasa işlemlerinden oluşan Araçlar kümesidir.

**Para Talebi:** Ekonomik birimlerin ellerinde tutmak istedikleri para miktarıdır.

**Paranın Değer Kazanması:** Bir birim yerli parayla alınabilecek yabancı para miktarının artmasıdır.

**Paranın Nötrlüğü:** Para miktarındaki değişikliklerin üretim miktarı üzerinde bir etkisinin olmaması, sadece fiyatları arttırmasıdır.

**Parasal Ücret:** İşçilerin çalışmaları karşılığı, saat başına, günlük, haftalık veya aylık olarak aldıkları para miktarını gösterir.

**Piyasa Dengesi:** Arz ve talebin eşitlendiği, bir diğer deyişle arz ve talep eğrilerinin kesiştiği noktadır.

**Piyasa Talep Eğrisi:** Bireysel talep eğrilerinin yatay toplamıdır. Planlanmamış Yatırım: Stoklarda planlanmamış olan değişimdir. Pozitif Dışsallık: Bir malı veya hizmeti satın alan veya satanların yanında üçüncü kişilerin de fayda elde etmesidir.

**Pozitif İktisat:** İktisadın, mevcut durumu inceleyerek ne olduğunu belirlemeye çalışan ve değer yargısı içermeyen bölümüdür.

**Rasyonel Davranış:** Tercih yapmak veya karar almak durumunda olan bir iktisadi birimin kendi hedefine uygun biçimde hareket etmesidir.

**Rasyonel Seçim:** Dikkate alınan her bir seçenek yada alternatifine ilişkin maliyetlerin karşılaştırılmasıdır.

**Reel (Sabit Fiyatlarla) GSMH:** Belirli bir yılın fiyatları esas alınarak hesaplanan GSMH değeridir.

**Reel Faiz Oranı:** Beklenen enflasyon oranına göre düzeltilmiş faiz oranıdır ve nominal faiz oranından beklenen enflasyon oranının çıkartılması ile bulunur.

**Reel Ücret:** Bir kişinin parasal ücreti ile satın alabileceği mal ve hizmet miktarını gösterir.

**Reeskont Oranı:** Merkez bankasının bankalara verdiği kredilere uyguladığı faiz oranıdır.

**Sabit Döviz Kuru:** İki ülkenin para birimleri arasında yasal olarak belirlenen ve uzunca bir süre değiştirilmemesi öngörülen döviz kurudur.

**Sabit Girdiler:** Ürün miktarındaki değişme karşısında belirli bir süre için miktarı değişmeyen girdilerdir.

**Safi Milli Hâsıla:** GSMH değerinden amortismanların çıkarılması ile elde edilen ve ülkenin net üretim gücünü gösteren değerdir.

**Say Kanunu:** Her arz kendi talebini yaratır.

**Serbest Ticaret:** Korumaya dönük önlemler alınarak devlet tarafından kısıtlanmamış dış ticarettir.

**Sermaye Sığlaşması:** Hızlı nüfus artışı sonucu işçi başına düşen sermaye miktarının azalmasıdır.

**Sermaye Yoğun Üretim:** İşgücüne oranla daha fazla sermaye kullanılarak gerçekleştirilen üretim sürecidir.

**Sermaye:** Diğer malları üretmek için kullanılan makineler, araçlar ve fabrikalardır.

**Servet:** Hane halklarının sahip olduğu varlıkların parasal değeridir.

**Sınırlı Uzmanlaşma:** Karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan mal ve hizmetlerin üretiminde, artan maliyetler nedeniyle ortaya çıkan tam olmayan uzmanlaşmadır.

**Sızıntılar:** Toplam harcamaların otonom bileşenlerini düşüren kavramlardır.

**Spekülatif Amaçlı Para Talebi:** Para dışındaki diğer finansal varlıkların değerini konusundaki belirsizlik nedeniyle elde tutulmak istenen para miktarıdır.

**Spesifik Vergiler:** Belirli bir maddi ölçü üzerinden alınan vergilerdir.

**Stagflasyon:** Fiyatlar artarken üretimin azaldığı ortamdır. Sürekli Enflasyon: Fiyatlar genel düzeyindeki artışın uzunca bir süre devam etmesidir.

**Taban Fiyat:** Devletin mal ve hizmet arz edenleri korumak için, piyasada işlem görülecek asgari fiyatı belirlemesidir.

**Takas:** Mal ve hizmetlerin mal ve hizmetlerle değiştirilmesidir. Talebin Fiyat Esnekliği: Bir malın talep edilen miktarının bu malın fiyatı karşısındaki duyarlılığının ölçüsüdür.



**Talep:** Diğer değişkenler sabitken, belirli bir zaman diliminde piyasam tüketicilerin değişik fiyat düzeyinde satın almaya hazır oldukları mal veya hizmet miktarıdır.

**Talep Eğrisi:** Diğer değişkenler sabitken, değişik fiyat düzeylerinde talep edilen mal ve hizmet kombinasyonlarını birleştiren eğridir.

**Talep Enflasyonu:** Toplam talep artışının neden olduğu enflasyondur.

**Talep Kanunu:** Bir malın satın alınmak istenen miktarı ile fiyat arasındaki ters yönlü ilişkidir.

**Talep Tablosu:** Diğer değişkenler sabitken, belli bir piyasada belli bir zaman diliminde tüketicilerin değişik fiyatlardan satın almaya hazır oldukları mal ve hizmet miktarlarını özetleyen tablodur.

**Tam Esnek Talep:** Fiyattaki küçük bir değişiklik talep edilen miktarda çok büyük bir değişime neden olduğu durumdur ve esneklik katsayısı sonsuza eşittir.

**Tam Kapasite:** Bir firmanın elinde bulunan sermaye stok<sup>1</sup>: işgücünün tamamını üretim faaliyetlerinde kullanması.

**Tamamlanmış Mal ve Hizmetler:** Son kullanım için üret olan mal ve hizmetlerdir.

**Tarife:** İthal edilen bir mala konulan vergidir.

**Tarife Dışı Engeller:** Tarife ve koralarm dışında, ithalatı kısmak için kullanılan diğer yöntemlerdir.

**Tavan Fiyat:** Devletin tüketicileri korumak için piyasada işlem görülecek en yüksek fiyatı belirlemesidir.

**Tekel:** Bir endüstride (piyasada) tek firmanın bulunduğu bir piyasa biçimidir. Tekelcinin ürettiği ürün ya hiç ikamesi mayan bir üründür ya da yakın ikamesi olmayan bir maldır.

**Teknoloji:** Mal ve hizmet üretimi için kaynakların bir araya getirilme biçimidir.

**Temel Mal:** Genellikle bir başka malın üretimi için girdi teşkil eden, üretimin ilk aşamasındaki üründür.

**Toplam Arz:** Bir ekonomideki toplam mal ve hizmet arzıdır.

**Toplam Arz (AS) Eğrisi:** Bir ekonomideki tüm firmalar tarafından arz edilen toplam miktar ile fiyatlar arasındaki ilişkidir

**Toplam Faktör Verimliliği:** Ülkedeki toplam üretimin işgücü ve sermaye oranıdır.

**Toplam Fayda:** Belirli bir zaman diliminde, bireyin diğer mal ve hizmetlerden olan tüketimi sabit iken, bir malın çeşitli miktarlarının tüketilmesi sonucu ulaşılan tatmin düzeyidir.

**Toplam Fiziki Ürün:** Değişken girdi miktarının arttırılmasına bağlı olarak elde edilen çıktıdır.

**Toplam Gelir:** Bir firmanın ürünlerinin satışından elde ettiği para miktarıdır.

**Toplam Kar:** Firmanın toplam geliri ile toplam maliyeti arasındaki farktır.

**Toplam Maliyet:** Sabit ve değişken maliyetler toplamıdır.

**Toplam Rant:** Bir malın alıcılar açısından toplam değeri ile bu malları üreten üreticilerin toplam maliyetleri arasındaki farktır.

**Toplam Talep:** Bir ekonomide üretilen mal ve hizmetlere olan talebin toplamıdır.

**Toplam Talep (AD) Eğrisi:** Toplam üretim ve fiyatlar genel düzeyi arasındaki ters yönlü ilişkidir.

**Transfer Ödemeleri:** Devletin mal, hizmet veya işgücü karşılığı olmaksızın hane halklarına yaptığı ödemelerdir.

**Tüketici Dengesi:** Tüketicinin belli şartlarda en yüksek fayda düzeyini sağladığı durumdur.

**Tüketici Rantı:** Tüketicinin bir mal için ödemeye hazır olduğu fiyat ile gerçekte ödediği fiyat arasındaki farktır.

**Tüketim Fonksiyonu:** Gelirle tüketim harcamaları arasındaki doğru yönlü ilişki.

**Tüketim Harcamaları:** Kişilerin günlük gereksinimlerini doğrudan karşılayacak olan mal ve hizmetlere yaptıkları harcamalar toplamıdır.

**Tümdengelim:** Teoriden hareket ederek gerçeklerin incelenmesi, yani genelden özele gidilmesidir.

**Tümevarım:** Gözlenen gerçeklerden hareketle teorinin oluşturulması, yani özelden genele gidilmesidir.

**Tümleme Yanılgısı:** Birey için doğru olanın grup için de doğru olacağı şeklinde hatalı bir sonuca ulaşılmıştır.

**Türev Talep:** Ekonomik birimlerin mallara olan doğrudan taleplerinin, bu malların üretiminde kullanılacak kaynaklara dolaylı olarak yarattığı taleptir.

## U-Ü

**Ücret:** İşgücünün kullanımı karşılığında ödenen bedeldir.

**Üretici Rantı:** Üreticinin ürettiği m:ılı satmaya razı olduğu fiyat ile gerçekte satış yaptığı fiyat arasındaki farktır.

**Üretim:** İnsanların ihtiyaçlarını dolaylı yada doğrudan karşılayacak mal ve hizmetleri meydana getirme çabasıdır.

**Üretim İmkânları Eğrisi:** Mevcut üretim faktörleri ve üretim teknolojisi veri iken, belirli bir dönemde ekonominin maksimum düzeyde üretebileceği çeşitli çıktı bileşimlerini gösteren eğridir.

**Üretim Kotası:** Arz edilen mal veya hizmet miktarını sınırlayarak, rekabet koşullarında oluşmuş piyasa fiyatını üreticilerin lehine arttırmaya dönük devlet politikasıdır.

**Ürün:** Üretim faktörlerinin (emek, sermaye toprak) üretim sürecine katılmasıyla elde edilen çıktıdır.

**Vergi Yansıması:** Vergiyi ödeyen mükellefin bunun bir kısmını veya tamamını fiyat mekanizması aracılığı ile diğer kişilere aktarmasıdır.

**Verimlilik:** Üretimin kullanılan girdi miktarına oranıdır.

## Y

**Yapısal İşsizlik:** Ekonominin bütün sektörleri ile toplu ve devamlı olarak durgun bir düzeyde kaldığı dönemlerde ortaya çıkan işsizliktir.

**Yasal Tekel:** Devlet tarafından verilen imtiyazlarla belirli bir ürünün veya hizmetin üretilmesi işlemlerinin bir firmaya verilmesi, diğer firmaların aynı işi yapmasının engellenmesidir.

**Yatırım Harcamaları:** Firmaların ve devletin yeni tesisat ve teçhizat ile yeni binalara yaptıkları harcamalar, stoklardaki artışlar ve kişilerin yeni ev yaptırmak için harcadıkları miktarların toplamıdır.

**Yay Esnekliği:** Talep eğrisi üzerindeki iki nokta arası için hesaplanan ortalama esneklik değeridir.

## Z

**Zorunlu İhtiyaçlar:** İnsanın yaşamını devam ettirebilmesi için gerekli olan ve karşılanması zorunlu olan gereksinimlerdir.

**Zorunlu Rezerv Oranı:** Merkez bankası tarafından belirlenen ve bankaların mevduat şeklindeki yükümlülükleri karşılığında hangi miktarda zorunlu rezerv tutacaklarını gösteren orandır.

### KAYNAKÇA

- BACUTOĞLU.E. İktisada Giriş,Akademi Yayınları,Rize,2001.
- İKTİSADA GİRİŞ, A.Ü.Yayınları No:825, AÖF Yayınları No:435, Eskişehir, 2002.
- PARASIZ,İ. Mikro Ekonomi, Ezgi Kitapevi Yayını, Bursa, 1995.
- PHELPS E.S.; Seven Schools of Macroeconomics,The Arne Ryde Memorial Series,Clarendon Press,Oxford,1990
- PEKİN,T. İktisada Giriş, Ege Üniversitesi Yayınları, İzmir 1995
- ROBERT E.H.,TAYLOR J.B.; Macroeconomics, Theory, Performance, and Policy,W.W.Norton & Company, New York, 1986
- RUFFİN Roy .,GREGORY Poul R., Principles of Microeconomics, Fourth Edition, 1990.
- SALVATORE, Dominick, Uluslar arası İktisat:Teori ve Proplemler, Schaum's Outline Series, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir, 1986. (Çeviren:Tamer İşgüden)
- SAVAŞ V.; Politik İktisat,Okinci Bası) ,Beta Yayın Dağıtım A.Ş., İstanbul,1994
- SAVAŞ, V., Kalkınma Ekonomisi, Beta Yayınları, 4.Baskı, İstanbul, 1986.
- SAVAŞ,V.; Keynesyen İktisat Yıkılırken,Makro Teoride Bunalım, Okinci Bası) ,Beta Yayın Dağıtım A.ş.,İstanbul, 1986.
- ŞAHİN H. Mikro İktisat,Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa, 1999.
- SAWYER J.A.; Macroeconomic Theory,Keynesian and Neo-Walrasian Models,University of Pensylvania Press,Exeter,1989
- SEYİDOĞLU, H. Ekonomik Terimler:Ansiklopedik Sözlük, Güzem Yazınları, Ankara, 2003.
- SEYİDOĞLU, H. Uluslararası Finans, Güzem Yazınları, İstanbul, 2004.
- SEYİDOĞLU, H. Uluslararası İktisat:Teori, Politika ve Uygulama, Geliştirilmiş 11.Baskı, Güzem Yazınları, İstanbul, 1996.
- SOULE, George; ANTEL, Gersop, Herkes İçin Ekonomi, 3.Baskı, Avcıol Basım-Yayım, İstanbul, 1992. (Çeviren: Nejat Muallimoğlu).
- ŞAHİN H.; Türkiye Ekonomisi,Tarihsel Gelişimi-Bugünkü Durumu, (Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş Üçüncü Basım),Ezgi Kitabevi Yayınları,Bursa,1995
- UNAY, C.; Genel İktisat, Ekin Kitabevi, 1.Basım, Bursa, 1997
- ÜNSAL, E. Mikro İktisat ,İmaj Yayınevi,İstanbul, 2004.
- ÜLKEN,Y. Fiyat Teorisi, 2.cilt, İ. Ü. İktisat Fak., İstanbul, 1999



