

DÜNYA SALLANIRKEN VE TÜRKİYE DÜŞERKEN

HERKES İÇİN EKONOMİ



—
Araştırma
İnceleme
—

M. MURAT KUBİLAY



M. Murat Kubilay, 1984 yılında Ankara'da doğdu. Liseyi Ankara Atatürk Anadolu Lisesi'nde bitirdi. Lisans öğrenimini Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nde tamamladı. İsveç'teki Göteborg Üniversitesi'nde değişim öğrencisi olarak yer aldı. Yüksek lisansını yine Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde (ODTÜ) Finansal Matematik Bölümü'nde bitirdi. Aynı üniversitede araştırma görevlisi olarak akademik çalışmalarda bulundu. Akademik kariyerine ara vererek İstanbul'a taşındı; burada yerli ve yabancı portföy yönetimi şirketlerinde fon yönetimi müdürü olarak çalıştı. Doktora çalışmalarına Marmara Üniversitesi'nde Bankacılık alanında başladı ve Britanya'daki King's College London'da Uluslararası Finans alanında araştırmalarını tamamladı. Akademik araştırmalarında uluslararası finansal yatırımlar ve yükselen piyasa ülkeleri üzerinde yoğunlaştı. Londra'da orta ölçekli şirketlere finansal danışmanlık yaptı. Türkiye'de de uluslararası kurumsal yatırımcılara finansal danışmanlık hizmeti sunmaktadır. Kubilay, ekonomi ve siyasete ilişkin görüşlerini çeşitli yazılı ve görsel medya kuruluşları vasıtasıyla yayınlamaktadır.

Dünya Sallanırken ve Türkiye Düşerken
Herkes İçin Ekonomi

**Dünya Sallanırken ve Türkiye Düşerken
HERKES İÇİN EKONOMİ**

Yazan: M. Murat Kubilay

Editör: Aslı Güneş

Yayın hakları: © Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık Tic. A.Ş.

Bu eserin bütün hakları saklıdır. Yayınevinden yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen alıntı yapılamaz, hiçbir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz.

1. baskı / Nisan 2021 / ISBN 978-605-09-8269-5

Sertifika no: 11940

Kapak tasarımı: Taylan Polat

Baskı: Yıkılmazlar Basın Yayın Prom. ve Kağıt San. Tic. Ltd. Şti.

15 Temmuz Mah. Gülbahar Cad. No: 62 / B Güneşli - Bağcılar - İSTANBUL

Tel: (212) 515 49 47

Sertifika no: 45464

Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık Tic. A.Ş.

19 Mayıs Cad. Golden Plaza No. 3, Kat 10, 34360 Şişli - İSTANBUL

Tel. (212) 373 77 00 / Faks (212) 355 83 16

www.dogankitap.com.tr / editor@dogankitap.com.tr / satis@dogankitap.com.tr

Dünya Sallanırken ve Türkiye Düşerken
Herkes İçin Ekonomi

M. Murat Kubilay

İçindekiler

Önsöz.....	11
Bölüm 1: İktisat: Hayatın ta kendisi.....	16
Bölüm 2: Finans: Sermaye ve bilgi.....	66
Bölüm 3: Para politikası: Bankaların dünyası	116
Bölüm 4: Maliye politikası: Devlet ana.....	153
Bölüm 5: Uluslararası ticaret: Emperyal rekabet	186
Bölüm 6: Uluslararası finans: Para imparatorluğu	215
Bölüm 7: Küresel sistem: Seçkinlerin egemenliği.....	273
Bölüm 8: Türkiye ekonomisi: Makûs talihi yenmek	340
Sonsöz	415
Notlar	419

Önsöz

Hollanda Batı Hindistan Şirketi, 1626 yılında bugün New York kentinde yer alan Manhattan adasını 60 gulden (24 dolar) ederinde mal karşılığında Lenape Yerlilerinden satın aldı.¹ 1626 yılındaki 24 dolar, enflasyon ayarlaması yapıldığında bugün yaklaşık olarak 1200 dolara tekabül ediyor ki bu parayla Manhattan adasında 1 m² alan satın almak bile artık mümkün değil. İlk bakışta bu çok düşük bir fiyat olarak gözüküyor olsa da gerçekten Yerliler adına kötü bir satış mıydı?

Eğer Lenape Yerlileri ellerine geçen 24 doları (nakit varsayalım) 2021 yılına kadar sürekli yüzde 6 faiz gibi mütevazı bir oranla (sayısız iç savaş ve dünya savaşının yaşandığı uzun yıllarda) bankaya yatırsalardı bugün 238 milyar dolarlık servetleriyle dünyanın açık ara en zenginleri olacaktı. Bu imkânsız gibi gözükken hayali servetin ardında bileşik faizin gücü bulunuyor. İşin sırrı yatırımın getirisinde veya büyüklüğünde değil. Tüm mesele 395 yıl boyunca anaparaya dokunmadan bu yatırımı yineleyebilmekte ve düşük getirili dahi olsa kaybettirmeyen yatırımları seçebilmekte. İşte bu nedenle büyük zenginliklerin birçoğunun arkasında geçmişi eskiye dayanan aileler ve onların başarılı yatırım kararları bulunuyor. Elbette her yatırım 24 dolar sermayeyle başlamıyor ve kazanılması 395 yıl sürmüyor. Günümüzde milyar dolara varan servetler yalnızca birkaç yıl içerisinde yaklaşık 8 milyarlık dünya nüfusu içindeki çok küçük şanslı bir grup için olsa da elde edilebiliyor. Bunu hızlandırmanın yolu sermaye miktarını veya getiri oranını artırmaktan geçiyor. İlki yine en varlıklı kesimin kazanması demek; ikincisiyse aşırı yüksek getirili dâhiyane projeler gerektiriyor ki bunda da finansman sağlayıcı olarak ilk grubun katılımı şart ve aslan payı onlara düşüyor. Kârlılığı artı-

ran hukuk dışı işlemlerse yine aynı grubun, kanunları yapan siyasetçiler, uygulayan bürokratlar ve denetleyen yargı mensuplarıyla olan maddi ilişkileriyle gerçekleşiyor.

Diğer taraftan toplumun çok daha büyük bir kesimi tüm hayatını yoksulluk içerisinde geçiriyor ve hatta bir kısmı açlıkla sınınanıp hayatını kaybediyor. Daha şanslı olanlarsa gününü kurtarıyor, fakat yarına dair güvensizlik duyuyor. Her ne kadar yaşam hakkı doğuştan kazanılmış olsa da bu hakkı kullanabilmek için ömür boyu çok çalışmak gerekiyor. Herkesin hayata aynı noktadan başlamadığı göz ardı ediliyor ve adaletsizlikler tabiat kanunumuşçasına normalleştiriliyor. Bunun sonucunda da az sayıda insan hiçbir kaygı taşımadan yaşarken, büyük çoğunluk her gün var olma savaşı veriyor.

Peki, insanlığın iki uç ve sayıca orantısız bu grupları arasında böylesine keskin bir farkın bulunması doğal mı? Çoğunluğun çıkarlarını savunan bir iktisadi sistem ve ona uygun bir siyasi ve sosyal yapı içinde mi yaşıyoruz? Bu soruları yanıtlayabilmek için ilk bakışta zor gözüken, ancak hayata dair olan ekonomiyi anlamak gerekiyor. Çünkü mevcut düzen en verimli değil, adil olanı hiç değil, ayrıca başka alternatifler de mevcut. Öncelikle bilinç kazanmak ve ardından örgütlenmek gerekiyor; işte o zaman kaderin dizginlerini tutup ileriye doğru yol alınabiliyor. Bu kitap, temel ekonomi bilgisi, küresel iktisadi düzen ve onun Türkiye'deki yansımaları işte bu amaçla anlatıyor.

1. bölümde; günlük hayattaki kararların ekonomi temelli olduğu, mevcut sistemin geçmişteki hatalar üzerine kurulduğu ve büyüme oranlarına sıkıştırılan ekonominin olanı düzeltemediği anlatılıyor.

2. bölümde; finansal ürünler, kurumlar ve piyasalar hakkında genel bilgiler veriliyor; aşırı finansallaşmanın yarattığı sonuçlara ve oyunun sonunda hep aynı kişilerin kazandığına dikkat çekiliyor.

3. bölümde; paranın ne olduğu, bankaların neden bu kadar güç sahibi oldukları, uygulanan para politikalarının beklenileni niye başaramadığı ve dijital paraların geleceği açıklanıyor.

4. bölümde; devletin üzerine düşen görevlere, vergi başta olmak üzere kamu gelirlerinin nasıl sağlandığına, devlet bütçesinin önemine ve kamu borçlanmalarının sonuçlarına değiniliyor.

5. bölümde; ülkelerin gelişmişlik düzeyleri belirtiliyor, dış ticarete rekabet gücünün temeli ve ticaret politikaları açıklanıyor ve emperyalizm gölgesinde dış ticaretin tarihsel gelişimi ile günümüzdeki ticaret savaşlarına konu bağlanıyor.

6. bölümde; dış ödemeler dengesi ve döviz kurları açıklanıyor, finansal küreselleşme sonucu oluşan küresel piyasalar, finans merkezleri ve finansal kuruluşlarla güçlenen çokuluslu şirketler ve dev teknoloji şirketleri anlatılıyor.

7. bölümde; serbest piyasanın başarısızlıkları, neden olduğu ekonomik krizler, servet adaletsizliklerinin sebep ve düzeyi ile kapitalist hegemonya ve toplumsal katmanlaşma gibi sonuçları ifade ediliyor.

8. bölümde; Osmanlı'nın iktisadi mirası, Cumhuriyet dönemi ekonomisi, dünyanın bir yansıması olarak 1980 sonrası küreselleşen Türkiye, 2018'de başlayan Türkiye ekonomik buhranı ve ona dair çözümler aktarılıyor.

Her yazar, benzer görüşlerde olsa bile diğer yazarlara kıyasla aynı konuları farklı bir gözle değerlendirir. Benim bakış açımın temelinde, doğduğum andan itibaren içinde bulunduğum toplumsal sınıf ve mesleki alanım olan finansın baskınlığı bulunuyor. Daha açık bir ifadeyle Mardin, Ankara, İstanbul ve Londra doğrultusundaki yaşantılarım ile akademik ve profesyonel olarak çalıştığım finans sektöründen edindiğim bilgi ve deneyimler sayesinde bu kitap yazıldı.

Bu kitap akademik yazına katkı sağlamak veya başarılı finansal yatırımlar için yol gösterici olmak amacıyla yazılmadı. Üslubun oluşturulmasında ismimin birlikte anılmasından büyük şeref duyacağım Bertrand Russell'ın *Batı Felsefesinin Tarihi* isimli eseri esas alındı. Toplumun faydası adına tarihsel geçmişi süzgeçten geçirerek ana akım iktisadın güce sahip olanların taleplerini sözde bilimsel tarafsızlık şeklinde sunması tuzağına düşmeden ve onun yerine bilim dışı komplo teorilerine kapılmadan 2021 şartları doğrultusunda yaşananlara ve yapılabileceklere değindim.

Anlatım dili, bir kitap olmasından ötürü geleneksel ve sosyal medyadaki ifadelerden bir derece daha zorlu. Son kısımda ifade edilen çözüm önerilerinin anlaşılabilmesi için okuyucunun biraz

daha fazla zihinsel emek sarf etmesi gerekiyor. Okunurluğu kolaylaştırabilmek için hiçbir matematiksel formül ve hesaplama yer verilmedi. İleriki bölümlerde kullanılan tüm terim ve kavramlar, öncesinde açıklandı. Anlatımın akıcılığını sağlayabilmek için tablo ve grafiklerden öte gerekli verilere metin içerisinde yer verildi. İktisadi sistem eleştirilirken gerçekçi davranılmaya çalışıldı ve yenisini önerirken insanlık için ideal olanı değil, yarın için uygulanması mümkün olanı sunuldu.

Bilinen konular bile olsa bu kitabın en baştan sona, atlanmadan okunmasını tavsiye ederim. Ancak iyi bilinen, ilgi çekmeyen veya anlaşılamayan bir kısmın atlanması anlam bütünlüğünü bozmaya caktır. Birbirinden farklı konuların aynı kitapta anlatıldığı ve bu konulara hâkim olanlarca şaşırtıcı gözükebilecek bu kapsamın temelden tespiti ve ardından çözüme doğru bir kurgusu bulunmaktadır.

Bu kitapta doğrudan bir alıntı olmadığı için kaynakça kısmı yalnızca veri ve haber kaynaklarını içeriyor. Benzeri kitaplarda görülmemiş sayıdaki kaynağın amacı okuyucunun konuyla ilgili merakını giderebilecek daha fazla bilgiye erişebilmesini sağlamak. Akademik kaynaklara ek olarak kullanılan yerli ve yabancı medya kuruluşlarına ait haberlerde de mümkün surette farklı siyasi eğilimleri olanlar tercih edildi. Böylece okuyucunun kitap metnindeki ifadelerle dahi çelişebilecek farklı görüşlere ulaşması mümkün hale geldi. Doğrudan bir görüşün alıntılanmaması kitabın bütünüyle özgün olduğu anlamına kesinlikle gelmemelidir. Tam aksine bu kitap çok sayıda öncü sosyal bilimcinin görüşleri doğrultusunda yazılmıştır. Bana düşen görev düşünülmemiş bir fikri ortaya atmak değil, olanları daha anlaşılır ve Türkiye temelli ifade etmektir.

Okuyucuların da bu yazarlardan faydalanabilmesi için kimisi birbirleriyle pek örtüşmeyen görüşlere sahip bu sosyal bilimci listesini paylaşmakta fayda var: Amartya Sen, Ann Pettifor, Branko Milanovic, Dani Rodrik, Daron Acemoğlu, David Harvey, Guy Standing, Hernando de Soto, John Rawls, Joseph Stiglitz, Noam Chomsky, Olivier Blanchard, Owen Jones, Paul Krugman, Peter Diamond, Richard Sennett, Slavoj Žižek ve Thomas Piketty. Kitabın son bölümünün yazımında Şevket Pamuk, Kor-

kut Boratav ve Biltekin Özdemir'e ait kaynakların içerik oluşturmada ve veri erişimindeki katkılarının burada özellikle belirtilmesi gerekiyor.

Bu kitap bilimsel ve ücretsiz nitelikli eğitimi bana sunan Cumhuriyet'e ithaf edilmiştir. Bu nedenle şahsıma düşen net telif gelirleri, sonraki nesillerin de aynı olanaklardan faydalanabilmesine katkı olması amacıyla Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'ne (ÇYDD) bağışlanacaktır.

Bölüm 1

İktisat: Hayatın ta kendisi

Asacağımız son kapitalist, ipi bize satan olacak.

Karl Marx

İktisat; kişi ve kurumların imkân ve tercihlerini göz önünde tutarak aldıkları kararları ve onların sonuçlarını inceleyen, ilk bakışta anlaşılması zor gözüken, ancak kaderinizin dizginlerine sahip olabilmek için mutlaka öğrenilmesi gereken ve doğrudan hayata dair bir bilim dalıdır.

İktisat nedir?

İktisat veya ekonomi; bireylerin, şirketlerin ve devletlerin tüketim, üretim ve bölüşüm üzerine aldıkları kararları ve aralarındaki etkileşimi esas alan bir bilimdir. Daha anlaşılır bir ifadeyle, ekonomideki her bir aktörün kararlarını konu alır. Örneğin, çikolata mı, dondurma mı yemeli; satın mı almalı yoksa kiralama mı; ya da faiz oranlarını indirmeli mi artırmalı mı? Günlük hayatta tercih yapma durumuna geldiğiniz neredeyse her an, ekonomiyle ilişkilidir.

Ekonominin çıkış noktası, insanların ihtiyaçlarına ve isteklerine kıyasla kaynakların kıt olmasıdır. Söz konusu olan yalnızca fiziksel mallar değildir; konaklayacağınız otel hizmet olarak, kullanacağınız kredi finans olarak ve çalıştırdığınız personel emek olarak dahil edilir. Tüketim ve üretim araçlarını da birbiriyle ka-

rıstırmamak gerekir. Günlük ihtiyaçlarımız için kullandığımız araba tüketim işlevi görürken, ticari taksiler üretim işlevinde kullanılır. Unutulmaması gereken, bir ürün veya kaynağın iktisada konu olabilmesi için kıt olması gerektiğidir. Örneğin hava, herkesin kullanımına açıktır ve haliyle ekonomiye konu olmaz. Ancak dalış sporu için su altında kullanılan bir tüpün içine hava doldurulursa (aslında oksijen), iktisadi bir mala dönüşebilir. Doğrudan ticareti olmasa da ormanlık bölgelerdeki otellerde konaklamanın uzantısı olarak temiz hava iktisadi anlam kazanabilir.

Kıt kaynaklar nelerdir?

Üretim faktörleri olarak da tanımlanan kıt kaynaklar; toprak, sermaye, emek ve girişimciliktir. Ekonomik aktivitelerin tamamı bu kaynakların kullanımıyla gerçekleşir.

Toprak; yüzeyindeki, altındaki ve üstündeki kendiliğinden var olmuş her şeyi kapsar. Toprağı arsa olarak değerlendirip üzerine ev yapabilirsiniz, yeraltında varsa eğer maden çıkarabilirsiniz veya yerin üzerinde esen rüzgârdan bir değirmen vasıtasıyla faydalanabilirsiniz. Daha geniş bir tanımla toprak, üretilmemiş ve doğada kendiliğinden var olan kaynakları temsil eder.

Rönesans ile başlayan ve Sanayi Devrimi ile en ön plana çıkan imalat sektörü olmasaydı, toprak en önemli üretim faktörü olma konumunu bugün hâlâ koruyor olacaktı. Tarımın ana iktisadi faaliyet olduğu günler geride kalsa da şehirlerde arsa olarak ya da petrol yatağı olarak toprak bugün hâlâ önem sahibidir. Toprak karşılığında kazanılan gelire *kira* denir. Yeraltı ve yer üstü kaynaklarının kullanım hakkının devrinde, lisans veya imtiyaz bedeli gibi farklı tanımlar da kullanılabilir. Günlük yaşamda kullandığımız *rant* sözcüğünün anlamı, kira kelimesine dayansa da zaman içerisinde farklı bir mana kazanmıştır. Rant, devlet kaynaklı olarak özel teşebbüsler lehine bir çıkar avantajı sağlanması şeklinde tanımlanabilir. Geçerli bir neden olmaksızın imar hakkı artırılan arsa, toprağın değer kazanmasına, yani günlük dilde rant oluşmasına örnek verilebilir.

Kapitalizmin gelişim sürecinde, bir diğer üretim faktörü ola-

rak *sermaye* ön plana çıkmıştır. Buradaki sermaye, finans alanındaki anapara değil, üretebilmek için gerekli olan araçlardır. Bir işçinin kullandığı tornavida, fabrika binası veya işyerindeki bilgisayar olabilir. Sermayenin doğal olmayıp üretilmiş olması toprak ile arasındaki temel ayrımdır. Örneğin, yeraltındaki petrol rezervi toprağın bir parçasıyken, rafineriye taşınmış petrol bir hammadde olarak sermayeye dönüşür. Sermaye gelirine, finansal olmasa da *fai*z denir. Bunun temelinde üretim araçlarına sahip olabilmek için bu bedelde kredi alınmasına ihtiyaç duyulması veya birikimlerle yatırım yapılıyorsa bankaya yatırılarak kazanılacak faizden feragat edilmesi bulunmaktadır.

Emek bir diğer ana kaynaktır. İnsan gücü sonucu elde edilen fiziksel veya düşünsel katkılar emeği oluşturur. Emek yalnızca kas gücüne dayalı olup fiziksel değildir; yaratıcı, teknik ve idari işler de bu grupta yer alır. Karşılığında ödenen bedele *ücret* denir.

Dördüncü kaynak, sermaye, toprak ve emeği birleştirerek ticari risk alabilmeyi içeren *girişimcilik*dir. Çoğunlukla sermaye ile iç içe geçmiş olsa da ayrı bir yeti olarak değerlendirildiği için önemi vurgulanır. Girişimciliğin karşılığı *kâr payı*dır.

Yalnızca sermaye ve girişimcilik değil, diğer faktörler de iç içe olabilir. Örneğin dükkân sahibi bir terzi, hem emek geliri hem de sermaye geliri (kira ödememe) elde eder; hatta dükkânın bulunduğu muhit değerlendirirse toprak geliri de artar. Büyük şirketlerin üst düzey yöneticileri, çalışmalarının karşılığında yalnızca ücret almazlar, aynı zamanda şirketin kârına ortak edilerek girişimci haline gelirler. Bir işçi, çalışmasının karşılığında elde ettiği ücretin bir kısmıyla tasarruf yaparak ev satın alıp toprak sahibi olarak kira toplayabilir. Özetle bu dört üretim faktörü iç içe geçmiştir, ama düşünüldüğü kadar da eşit dağılmış değildir. Toprak, sermaye ve girişim sahibi kişilerin genelde aynı olmaları nedeniyle, temel olarak sermaye ve emek şeklinde iki ana grup sayılabilir.

2020 yılı verilerine göre, Türkiye’de gayrisafi katma değer in sadece yüzde 33’ü işgücüne ödeme olarak gerçekleşmiştir.² İstihdam edilenlerin yüzde 78,7’si ücretli veya aile işinde çalışan ücretsiz işçidir. Gayrisafi katma değer in yüzde 49,4’ü ise sermaye geliridir. Sermaye geliri elde edenlerin yüzde 16,2’si kendi hesa-

bına çalışan, çoğunlukla küçük esnaflardan oluşur. İşverenler istihdamın yüzde 4,4 gibi küçük bir grubunu oluşturur; ancak sermaye gelirinin aslan payını kazanırlar.³ Emek geliri elde edenlerle kendi hesabına çalışanların oluşturduğu gruba karşı en güçlü grup, sayısı az ama sermaye geliri yüksek olan toprağa, sermayeye ve girişime birlikte sahip olanlardır.

Mikro ve makro iktisat ayrımı

Mikro iktisat, bireylerin ve firmaların ekonomiye ilişkin aldıkları ve maruz kaldıkları kararları inceler. Bireylerin fayda, şirketlerinse kâr maksimizasyonları ile piyasalardaki rekabet durumunu konu alır. Öğle yemeğinde ne yeneceği, işe kaç personel alınacağı veya mahalledeki marketlerin birbirleriyle olan fiyat rekabetleri bu düzeyin sorularıdır. *Makro ekonomi* ise, ekonomideki durumu, tercihleri ve karar alma mekanizmalarını toplam büyüklükler ölçeğinde konu alır. Ekonominin büyüklüğünün ölçülmesi, oluşan ekonomik krizler ve iktisat politikaları bu alana girer. Gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH), enflasyon ve işsizlik gibi tanımlar bu düzeye aittir.

Mikro ve makro ölçekteki iktisat rekabet halindeki alanlar değil, birbirlerinin tamamlayıcısıdır. Makro iktisadi sistemlerin mikro temellerinin bulunması gerekir. Diğer taraftan mikro ölçeklerin birleşimi makro düzeyini vermez. Çünkü bireylerin toplamı, bireylerin kendi aralarındaki etkileşimden ötürü toplumun toplamı etmez. Bu durum mikro ve makro arasındaki paradokstur. Örneğin, karantina döneminde evde oturmaktan sıkılanlar, kimse bulunmadığı bir parkta sağlıklarını riske atmadan dolaşarak kendi faydalarını maksimize ederler. Herkes aynı düşüncede olursa, yani bütün mikrolar aynı kararlar parka giderse park karantina günlerine uygun sağlıklı bir yer olmaz; zaten bu durumu gören mikrolar da parka gitmez (*tasarruf paradoksu*).

Tüketiciler ve üreticiler nasıl karar verir?

Tüketiciler bütçeleri doğrultusunda faydalarını maksimize et-

meye çalışırlar. Örneğin, öğle yemeği için yalnızca hamburger ve döner olduğunu varsayalım. Fiyatları eşitse, hangisinin bir biriminden daha çok haz alınacaksa o tercih edilir. Yenilen ilk hamburgerden sonra doyulmamışsa, çok seviyorsa yine hamburger seçilecektir, ancak sayı arttıkça döner göze daha cazip gelecektir. Belirli bir ölçüden sonra ücretsiz dahi olsa aynısını yemeye devam etmek ıstıraba dönüşebilir. Gittikçe doyuma ulaşarak bir sonrakinden daha az haz alınacağına ilişkin genel kabule *azalan marjinal fayda* ilkesi denir. Bağımlılık içeren ürünler hariç, azalan marjinal fayda ilkesi her konuda geçerlidir. Ancak talebi yalnızca kullanım değeri belirlemez, değişim değeri de önemlidir. Yaşamsal olarak zorunlu olan su yerine şart olmayan elmasın daha değerli olmasının arkasında kullanım miktarları ve bulunma zorluklarına dayalı değişim değerleri yatar (*değer paradoksu*).

Tüketici tercihlerinde ürünler arası fiyat farklılıkları da göz önünde bulundurulmalıdır. Hamburger daha pahalıysa ve aradaki fiyat farkı büyükse ilk başta kolayca seçilen hamburger için daha fazla düşünmek gerekebilir. 1 TL başına düşen haz veya doyguluk, hamburgerde mi yoksa dönerde mi daha fazla sorusuna cevap verilerek karar alınır. Diğer taraftan yeterince doyulmamışsa ya da yeme isteği hâlâ devam ediyorsa tercihlerde üst sınırı bütçe miktarı oluşturur.

Üreticiler bütçeleri doğrultusunda verimliliklerini maksimize etmeye çalışırlar. Örneğin bir fabrikada kaç makine alınacağına ve işçi çalıştırılacağına böyle karar verilir. Tüm makineleri tek kişi çalıştırabilir, ancak bu durumda makineler çoğu zaman boşa kalır. Üstelik çalışan sayısı arttıkça her biri yapacağı işte uzmanlaşarak daha hızlı ve az hatalı çalışır. Zamanla mesleki uzmanlaşmanın sınırlarına ulaşılır; ayrıca çalışanların sayısı arttıkça daha az sayıdaki makine önlerinde kuyruk oluşur ve böylece emek verimliliği azalır. Bu genel sonuca *azalan verimler ilkesi* denir. Çalışanlar ve makineler için farklı ücret ve fiyatlar geçerlidir; bu nedenle çalışan ve makine sayısında 1 TL başına azami verim hedeflenir. Tüm üretim faktörlerinin sayı ve oranında nihai sınırı her zaman üreticinin yatırım bütçesi belirler.

Üretim miktarı arttıkça üretim maliyetlerinde genel düşüş ya-

şanabilir. Çünkü daha büyük bir üretici olarak gerekli malzemeler daha ucuza alınabilir, daha kurumsal bir firma olarak daha düşük maliyetle bankalardan kredi sağlanabilir ve büyük şirkette çalışmak ayrıcalık olarak görülüp işçilere daha düşük ücret teklif edilebilir. Buna *ölçek ekonomisi* denir, fakat etkisi sınırsız değildir. Fazla büyüklük, organizasyon ve denetim zorluklarına yol açarak verimi yeniden düşürebilir. Birbirine yakın nitelikteki çeşitli ürünlerin imalatıyla girdi verimliliği artırılabilir. Örneğin bir banka şubesinde sigortacılık yapılabilir veya süt üreticisi peynir de imal edebilir. Böylece mevcut alan, çalışanlar veya makineler, *kapsam ekonomisi* doğrultusunda daha verimli kullanılmış olur. Verimlilik artışında belirleyici olan, bu ürünlerin maliyetlerinin ne kadarının ortak olduğudur.

Arz ve talep

Arz üzerindeki başlıca etken, ürünün satış fiyatıdır. İkame ürünlerin niteliği ve fiyatları da etkilidir. Üretimdeki girdi fiyatları da göz önünde bulundurulmalıdır. Teknoloji üretim maliyetlerini zaman içerisinde düşürebilir. Ayrıca ilk üretim için gerekli sabit yatırım da belirleyicidir. Satılacak ürün için ödenecek satış vergileriyle devletten sağlanabilecek teşvik ve destekler de dikkate alınır.

Talep üzerinde ana etkenler en başta ürünün fiyatı olmak üzere rakip ürünlerin niteliği ve fiyatıdır. Ürünün fiyatı arttıkça gelir durumu da hesaba katılır; hatta ev ve otomobil satın alınmasında gelecekteki gelir beklentisi de dikkate alınır. O anda satın alınması zorunlu olmayan bir ürünse, gelecekteki fiyatı öngörölmeye çalışılır. Zaman içerisinde tüketici zevkleri ve neticesinde de tercihleri değişebilir. Gelir arttıkça fiyatı düşük olan ürünler için daha kolay karar verilir. Fakat artan gelir, tüketilebilecek yeni ürünlerle karşılaşmayla sonuçlanır.

Giffen malları, fiyat ile talep arasındaki ters orantıya istisna oluşturan örneklerdir. Aşırı artan fiyat ortamında aşırı düşen satın alma gücü nedeniyle asgari ihtiyacı karşılayabilmek için fiyatı artsa bile bu tip ürünler daha çok rağbet görebilir. Örneğin tüm

fiyatlar artarken ve gelirler sabitken, tüketicilerin normalde ilk tercihi olmayan ekmek gibi bir ürünün de fiyatı artsa bile hayatta kalabilmek için ona olan talep artar. Diğer taraftan kişiye özel veya eşi zor bulunabilecek ürünler için fiyat artsa da başkalarında olmayan bir ürüne sahip olma hazzını ifade eden *züppe etkisi*yle talep artabilir. Yatırım veya estetik haz için satın alınanlar haricinde, antika ürünlere olan talepte züppe etkisi belirgindir. *Veblen malları* ise toplumsal statüyü yüksek gösterebilmek amacıyla gösteriş amacıyla satın alınanlardır. Düşük gelirli olanların yeni ve pahalı model cep telefonlara olan rağbetinin ardında eğer teknik özelliklere bağlı zorunlu bir tercih yoksa genellikle bu gösteriş güdüsü yatar.

Piyasa yapısı

Arz ve talep piyasada birbiriyle karşılaşır ve zaman içerisinde denge fiyat ve miktarı oluşur. Bu fiyat ve miktar, içinde bulunduğu piyasanın koşulları neticesinde şekillenir.

Çok sayıda alıcı ve satıcının bulunduğu, söz konusu ürünün farklılaştırılmış bir tipinin olmadığı, tüketicilerin ve üreticilerin piyasaya girişlerinde herhangi bir engelin bulunmadığı ve herkesin ürün hakkında tam bilgiye sahip olduğu koşullara *tam rekabet piyasası* denir. Yeryüzünde bu derece kusursuz rekabetin olduğu bir piyasa pek bulunmamaktadır. Alıcı ve satıcının birbirini görmeden alım satım yaptığı hisse senedi borsalarında dahi daha büyük paraya sahip olanlar veya verileri daha iyi analiz edebilenler tam rekabeti bozarlar.

Gerçek hayatta sık rastladığımız bir piyasa türü ise *tekeli* (*monopolcü*) *rekabet piyasası*dır. Bu piyasa tipinin tam rekabet piyasasından farkı, ürünlerin kısmen de olsa farklılaştırılabilir olmasıdır. Ekmek fırınları bu piyasa türüne örnek verilebilir. Her fırının ekmeği az çok birbirine benzemekle birlikte lezzet, fiyat veya müşterilere yakınlık anlamında farklılık gösterebilir. Buna benzer kıstaslarla bazı fırınlar müşterilerinden karşılık görebilmeleri kaydıyla fiyat ve pazar paylarını artırabilirler. Ancak fiyatların pazar paylarını piyasayı domine edebilecek kadar asla artıramazlar.

Parayı takip et, geleceği görecekisin

Bütün dünya sarsılıyor, insanlar küreselliğin ne anlama geldiğini yaşıyarak öğreniyor. Kıtaları, ülkeleri, uzak coğrafyaları birbirine bağlayan “görünmez bir el” var. Ekonomistler “hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağı” zamanları müjdelirken, sonunda neye dönüőeceđinin henüz bilinmediği günümüzde, yeni küresel düzeni anlamak için bize bir rehber lazım. Yeni tarihle, neden-sonuç ilişkileriyle açıklayan bir rehber. M. Murat Kubilay, *Dünya Sallanırken ve Türkiye Düşerken Herkes için Ekonomi* ile sorulması gereken soruları sıralıyor.

1. Yalnızca büyüme oranlarına odaklanmak kalkınma ve refah için yeterli mi?
2. Neden finansal piyasalarda büyük balık küçük balığı yutar?
3. Bankalar niçin bu kadar güçlü ve parayı aslında kim üretir?
4. Vergi rekortmenleri isimlerini neden gizler ve vergi yükü orta diređe nasıl yüklenir?
5. Türkiye daha demokratik olsaydı, bu ekonomisiyle Avrupa Birliđi üyesi olabilir miydi?
6. Dünya ekonomilerinin merkezinde neden ABD var ve bu durum sürecek mi?
7. Ekonomik krizler niçin çıkar ve bu krizlerin en büyüğü gittikçe yaklaşıyor mu?
8. Türkiye, makûs talihini yenip geliőmiş ülkelerin refahına nasıl erişebilir?

tavsiye edilen
KDV'siz
satış fiyatı

₺ 49

Sertifika no: 11940

ISBN 978-605-09-8269-5



9 786050 982695

DK
Doğan
Kitap