1. Ekonomi Bilimi

Çeviren: Fahri YAVUZ

Parayı veren düdüğü çalar.

Giriş

Her gün sabah kalktığınız andan gece yatacağınız vakte kadar geçen sürede tahmin edebileceğinizden daha çok seçimle karşı karşıyasınız. İlk vereceğiniz karar, sabah saat kaçta kalkacaksınız? Bugün ne giyeceksiniz? Kahvaltıda ne yiyeceksiniz? Okula veya işe kendi arabanızla mı, otobüsle mi, yoksa yürüyerek mi gideceksiniz? Hangi derslere girmeyi planlıyorsunuz? Hangi derse çalışıp veya hangi ödevleri yapacaksınız? Öğlende ne yiyeceksiniz? Bugün okul ve çalışma dışında hangi sportif faaliyete veya eğlenceye vakit ayıracaksınız? Akşam, ders mi çalışacaksınız, televizyon mu izleyeceksiniz, yoksa internet üzerinden son günlerde popüler olan bir diziyi mi izleyeceksiniz?

Her gün bu ve benzeri kararlarla karşı karşıyasınız. Fakat bazı günler tüm hayatınızı etkileyecek ve değiştirecek önemli kararlar vermek zorunda kalırsınız. Hangi üniversitede, fakültede ve hangi bölümde okumaya karar vereceksiniz? Hatta bu kararın ilk aşamasını lise yıllarında sayısal, sözel ve eşit ağırlık gibi alanları seçerek veriyorsunuz. Doğal olarak bu zor kararları, günlük kararlardan daha fazla bilgiye dayalı ve düşünerek veriyorsunuz.

Siz kendi kararlarınızı verirken başkaları da diğer tarafta kendi kararlarını vermektedirler. Diğer insanların verdiği kararlar, sizin vereceğiniz müteakip karaları etkilemekte ve yönlendirmektedir. Okuduğunuz fakültenin ders müfredatı ile ilgili olarak verilen karar değişiklikleri, sizin fakülte yıllarında verdiğiniz kararları etkileyecektir. Ailenizin başka bir şehre gitme doğrultusunda verdiği karar, sizin evde mi yoksa yurtta mı kalma kararınızı etkileyecektir. Okul ücretleri veya burslarla ilgili kararlar, sizin harcama kararlarınızı etkileyecektir. Ders hocasının ders dönemi boyunca verdiği ödevler, sizin çalışma programınızı etkileyecektir. Siz ve diğer herkes tarafından yapılan tüm bu seçimler ve kararlar, hayatınızdaki ekonominin örnekleridir.

Bu bölümde, Ekonomi kavramı ele alınacak ve tanımı yapılmaya çalışılacaktır. Daha sonra Ekonomi biliminin cevaplamaya çalıştığı beş önemli soruyu ve ekonomik düşünme sistemini tanımlayan sekiz temel prensipten bahsedilecektir. Bu sorular ve prensipler Ekonomi biliminin temellerini oluşturmaktadır. Ayrıca bu prensiplerden hareketle bu önemli sorulara ekonomistlerin nasıl yaklaştığı hem kategorik açıdan hem de metodolojik açıdan irdelenecektir.

Ekonominin Tanımı

Ekonomi biliminin ele aldığı tüm sorular ve problemler "kıtlık" nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Çünkü sonsuz olan ihtiyaçlarımız için, onları tatmin eden dünyadaki mevcut kaynaklar yeterli olmadığından bu sorular ve problemler gündeme gelmektedir.

Herkes, sağlıklı uzun bir hayat, hayatımızı rahatlatan tüm mal ve hizmetler, güvenlik, bedenimizi ve ruhumuzu rahatlatacak eğlence ve iyi bir eğitim almayı ister. Bu ihtiyaçların hiçbiri, hiç kimse için tam olarak karşılanamaz ve dolayısıyla herkesin az veya çok tatmin edilmemiş ihtiyaçları mevcuttur. İnsanların bir kısmı, hayatı rahatlatan mal ve hizmetlerin hemen hepsine sahip olsa da, hiç kimse mevcut sağlık durumundan ve uzun bir ömür beklentisinden memnun olmaz. Hiç kimse tam olarak bir emniyet içinde olduğunu hissetmez ve hiç kimse ailesine, arkadaşlarına ve eğlenceye yeteri kadar zaman ayıramaz.

Zengin veya fakir olsun her aile kıtlık problemi ile karşı karşıyadır. Cebinde sadece

1 TL'si olan ve 75 kuruşluk bir teneke kutusu gazlı içecek ile 50 kuruşluk sakıza ihtiyaç duyan bir çocuk kıtlıkla karşı karşıyadır. Akşam mezuniyet törenine katılması gereken ve aynı zamanda ertesi güne ödevini yetiştirmek zorunda olan öğrenci de zaman açısından kıtlık problemi ile karşı karşıyadır. Bir milyoner bile hafta sonu golf oynamak ve aynı zamanda bir iş stratejisi toplantısına katılmak isteyebilir ama her ikisini birden yapamaz. Bu nedenle kıtlık problemi ile karşılaşan herkes, alternatiflerden birini seçmek durumundadır.

Ekonomi; bir seçim bilimidir ki bu bilim yaptığımız seçimleri izah eder ve kıtlıkla mücadele ederken yaptığımız bu seçimlerin nasıl değiştiğini inceler.

Ekonominin Temel Soruları

Tüm ekonomik seçimler, ürettiğimiz mal ve hizmetlerle ilgili temel sorularda özetlenebilir. Bunlar; Ne, Nasıl, Ne zaman, Nerede ve Kimler için üretilecek? Sorularıdır.

Ne Üretilecek?

Bunlardan ilki olan "ne" sorusunu ele alalım. Hangi mal ve hizmetler ne miktarlarda üretilmelidir? Değer verdiğimiz ve onlar için ödemeye istekli olduğumuz her şey mal ve hizmettir. Ev gibi zorunlu ihtiyaç mallarından tutunda balık oltası gibi eğlenmek için kullanılan mallara kadar sayısını bilmediğimiz çoklukta mal ve hizmet üretiriz. Her yıl binlerce ev inşa ederiz ve bunlar hem büyüklük hem de kalite açısından yirmi yıl önceki evlerden çok daha iyi durumdadır. Bunun yanında yazlıklar, lüks arabalar, televizyonlar, mikrodalga fırınlar gibi hayatı kolaylaştıran ürünleri de üretiriz.

Pekâlâ, bu saydığımız mal ve hizmetlerden hangisinin ne kadar üretileceğine, ev mi yoksa televizyon mu üretileceğini kim belirler? Zaman içerisinde bu tercihler nasıl değişir? Günümüzdeki hızlı teknolojik değişmeler, bu üretim sürecini nasıl etkiler?

Nasıl Üretilecek?

Mal ve hizmetler nasıl üretilecek? Erzurum'da hububat üretimi yapan bir aile işletmesinde, 10 dönümlük arpa tarlasını orak ile biçen beş kişiyi düşünün, bir de Trakya bölgesinde 100 dönümlük buğday tarlasını biçerdöverle hasat eden iki kişiyi düşünün. Erzurum'da işgücü yoğunluklu bir üretim yapılırken Tekirdağ'da makine (sermaye) yoğunluklu bir üretim yapılmaktadır. Yani, aynı iş farklı üretim biçimleriyle yapılabilmektedir.



Orak ile buğday hasadı (işgücü yoğunluklu üretim)

Etrafınızdaki üretim faaliyetlerini düşünürseniz, buna benzer örneklerin olduğunu siz de fark edersiniz. Bir süpermarkette tezgâhtara ödeme yapabileceğiniz gibi, eğer banka veya kredi kartınız var ise aynı süpermarkette tarayıcı makineye de ödeme yapabilirsiniz. Bir sütçülük işletmesinde hayvan yemi içeriklerinin listesini kâğıt üzerine kaydeden bir çiftçi ile bu listeyi bilgisayarına kaydeden diğer çiftçi, aynı işi farklı yöntemlerle yapmaktadır. Bir otomobil fabrikası, araba parçalarını birbirine eklemek için kaynakçı bir işçi istihdam edebileceği gibi, aynı işi yapan robot da kullanabilir.



Biçer ile buğday hasadı (sermaye yoğunluklu üretim)

Neden bazı durumlarda işgücü, diğer bazı durumlarda makine kullanırız. Makineleşmenin artırdığı iş alanları mı fazladır yoksa azalttığı iş alanları mı fazladır. Bizim daha iyi duruma gelmemizi mi sağlar, yoksa daha kötü durumda olmamıza mı neden olur?

Ne Zaman Üretilecek?

Mal ve hizmetler ne zaman üretilirler? Sanayi binalarının olduğu alanda artan bir üretim faaliyeti ve üretim akışını karşılamak için çok yoğun çalışan insanlar vardır. Bir otomobil fabrikası, yaz döneminde fabrikayı kapatır, bazı işçilerin işine son verir ve üretim hacmini daraltır.

Bazen tüm ekonomide üretim yavaşlar, hatta daralır ki buna ekonomide durgunluk denir. Bazı zamanlar tüm ülke ekonomisinde üretim hızlı bir şekilde genişler. Bu üretim artışı ve azalmalarına ekonomi biliminde devri dalgalanma denilmektedir. Üretim düştüğü zaman, çalışanların bir kısmı işlerini kaybeder ve işsizlik oranı yükselir. Bir zamanlar önce 1930'lardaki tüm dünyayı etkileyen Büyük Ekonomik Krizde insanların dörtte biri işsiz kalmıştı.

Geçtiğimiz 1990'lı yılların başında, Rusya ve komşusu Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ekonomilerinin yeniden yapılanmasında değişiklikler olurken, üretim çok hızlı bir düşüş göstermiştir.

Üretimin artıp azalmasına neler neden olur? Türkiye'de üretim ne zaman düşecek ve ekonomide daralma ne zaman olacak? Hükümetler üretimdeki daralmayı ve dolayısıyla ekonomideki durgunluğu önleyebilirler mi?

Nerede Üretilecek?

Mal ve hizmetler nerede üretilir? Merkezi ABD'nin Michigan Eyaletinde olan Kellogg Şirketi 20 ülkede hububatlı kahvaltı gevreklerinin üretimini yapmakta ve 160 ülkeye bunları satmaktadır. Örneğin Japonya'daki iş hacmi çok büyük olduğundan, Japonca web sayfası yaparak ürünlerinin reklâmını yapmaktadır. Japon otomobil üreticisi firma olan Honda, dünyanın çoğu ülkesinde otomobil ve motosiklet üretmektedir. Sloganı ise "Yerelleşme yoluyla Küreselleşme" dir. Fakat üretimini bir ülkede yapmakta ve diğer ülkelere bu ürünleri nakletmektedir.

Bugünün küresel ekonomisinde, birbirinden binlerce kilometre uzaklarda bulunan insanlar işbirliği yaparak mal ve hizmet üretmektedir. ABD'nin Silikon Vadisindeki yazılım mühendisleri, Hindistan'daki programcılarla internet aracılığıyla çalışmaktadırlar. Tüm bu örneklerin yanında bazı ürünlerin üretiminin bazı bölgelerde yoğunlaştığı da bilinmektedir. Örneğin Türkiye'de kaliteli halı üretimi deyince akla Hereke, bal üretimi deyince Ordu, Pastırma üretimi deyince Kayseri akla gelmektedir.

Mal ve hizmetlerin nerede üretildiğini neler belirler? Üretim yerinin dağılımındaki değişimler yaptığımız işleri ve kazandığımız ücretleri nasıl değiştirmektedirler?

Kimler İçin Üretilecek?

Üretilen mal ve hizmetler kimler tarafından tüketilecek? Üretilen mal ve hizmetlerin kimler tarafından tüketileceği, insanların kazandığı gelirlere bağlıdır. Doktorlar hemşirelerden ve hasta bakıcılardan daha çok para kazanırlar. Bu nedenle doktorlar hemşire ve hasta bakıcılara göre üretilen mal ve hizmetlerin daha çoğunu tüketirler.

Siz de etrafınızdaki insanları düşündüğünüzde benzer farklılıkların belirgin bir şekilde var olduğunu görürsünüz. Ortalama olarak erkekler bayanlardan çok kazanırlar. Fakülte mezunu insanlar yine ortalama olarak lise mezunu olanlardan daha çok kazanırlar. Ortalama olarak Amerika'da yaşayan insanlar Avrupa'dakilerden, Avrupa'da yaşayanlar Asya'dakilerden, Asya'da yaşayanlar Afrika'dakilerden daha çok kazanırlar. Siz de biliyorsunuz ki bu söylediklerimizin hatırı sayılır istisnaları da vardır. Örneğin Japonya, Hong Kong ve Singapur'da yaşayanlar artık Amerika'da yaşayanlar kadar kazanabilmektedirler. Bu şekildeki gelir dengesizliği dünyanın her tarafında mevcuttur.

Kazandığımız gelirleri ne belirler? Niye doktorlar hemşirelerden çok kazanır. Niye kadınlar erkeklerden az kazanırlar?

Bu beş büyük soru, Ekonomi biliminin ne ile ilgilendiği konusunda size belli bir fikir vermektedir. Bu sorular Ekonomi biliminin kapsamını anlatmaktadır. Fakat bunlar Ekonomi'nin ne olduğunu açıklamaz. Ekonomistlerin bu sorular hakkında ne düşündüğünü ve bu sorulara cevap vermek için nasıl bir arayış içine girdiklerini anlatmaz. Şimdi ekonomistlerin bu sorulara nasıl yaklaştığını, ekonomik düşünme şeklini tanımlayan önemli sekiz prensibi ele alarak incelemeye çalışalım.

Ekonomi Biliminin Bazı Önemli Kavramları

Ekonomik düşünme sistemini sekiz önemli fikirle tanımlayabiliriz. Şimdi bunları sırasıyla irdelemeye çalışalım.

Seçim, Takas ve Fırsat Maliyeti

Bir tercih bir takastır – biz bir şeyi elde etmek için başka bir şeyden vazgeçeriz - ve vazgeçtiğimiz en yüksek değerdeki alternatif, tercih ettiğimiz faaliyetin fırsat maliyetidir.

Yapmak için her neyi tercih edersek edelim, onun yerine başka bir şeyi yapmış olabilirdik. Bir şeyi başka bir şey için takas ederiz. Takas, bir şeyi elde etmek için başka bir şeyden vazgeçmektir. Bir şeyi elde etmek için vazgeçtiğimiz en yüksek değerli alternatif, seçilen faaliyetin fırsat maliyetidir. "Bedeli olmayan hiçbir şey yoktur" deyimi sadece zekice ifade edilmiş bir söz değildir. Bu deyim, ekonomik düşüncenin ana fikrini ifade eder. Yani her tercihin bir maliyeti vardır.

Kıtlık yani kaynakların sınırlı olması durumunda bir şey yapmak için bir fırsattan vazgeçme tercihini yaptığımızı vurgulamak için "fırsat maliyeti" kavramını kullanırız. Herhangi bir işin fırsat maliyeti, o işi yapmak için vazgeçilen en yüksek değerli alternatiftir. Yapmak için tercih etmediğiniz iş -ki o en yüksek değerli vazgeçilen alternatiftir- yapmayı tercih ettiğiniz işin maliyetidir.

Şu anda okulu bırakabilir veya okula devam edebilirsiniz. Eğer okulu bırakırda bir süpermarkette çalışırsanız, bir MP3 çalar satın alacak kadar para kazanırsınız, sinemaya gidebilirsiniz ve arkadaşlarınızla bolca vakit geçirebilirsiniz. Eğer okula devam ederseniz, bunların hiçbirini yapamazsınız. Bunları ancak okulu bitirdikten sonra yapabilirsiniz ki bunlar okulda kalmanın sonradan ortaya çıkacak getirileridir. Fakat şimdi elinizdeki parayı kitaplara ve okul masraflarına harcadığınız için sinema ve MP3 çalar için para kalmamaktadır. Aynı zamanda ders çalışmak ve ödevleri yapmak için zaman harcayacağınız için arkadaşlarınızla harcayacağınız bol vaktiniz olmayacaktır. Okulda olmanın fırsat maliyeti, okulu bırakmanız durumunda yapabileceğiniz alternatif şeylerdir.

Fırsat maliyeti, vazgeçilen en yüksek değerli alternatiftir. Bu kavram, tüm alternatifleri ifade etmez. Örneğin diyelim sizin Ekonomi dersiniz Pazartesi sabah saat 08.00'dedir. Bu dersin yerine iki alternatif düşünebilirsiniz: yatakta ilave bir saat daha geçirmek veya bir saat yürüyüş yapmak. Aynı saat içinde hem yatakta kalıp hem de yürüyüşü yapamazsınız. Derse katılmanın fırsat maliyeti, yatakta bir saat kalmak veya bir saat yürüyüş yapmaktan vazgeçmektir. Sizin dikkate alacağınız alternatifler sadece bunlar ise, derse gitmediğiniz durumda bunlardan birine seçmek zorundasınız. Sportif bir öğrenci için derse katılmanın fırsat maliyeti vazgeçilen bir saatlik yürüyüştür. Geç yatmayı seven bir öğrenci için derse katılmanın fırsat maliyeti, yatakta geçirilen bir saatlik zamandan vazgeçmektir.

Marjinler ve Teşvikler

Biz tercihlerimizi küçük adımlarla veya marjinde yaparız ve tercihler teşvikler tarafından etkilenirler. Yaptığımız her şey, bir faaliyeti biraz daha fazla veya biraz daha az yapmak için verilen bir karara dayanır. Dersten sonra boş olan önünüzdeki bir saatlik zamanı ders çalışmaya ve

arkadaşlarınızla sosyal medya üzerinden sohbet etmeğe ayırabilirsiniz. Dikkat ederseniz tercih "hep veya hiç" şeklinde değildir. Ne kadar dakikayı hangi faaliyete harcayacağınız konusunda karar verebilirsiniz. Bu kararı vermek için biraz daha fazla çalışma zamanının getirisini ve maliyetini karşılaştırırsınız yani tercihinizi son ilave değişimde yaparsınız.

Bebeği olan bir anne zamanını, çocuğuyla birlikte geçirmek ve para kazanmak için çalışmak arasında nasıl paylaştıracağı konusunda karar vermek zorundadır. Aynen öğrenci olarak sizin çalışmaya ayıracağınız zaman hakkındaki kararınız gibi, annenin kararı da çocuğuyla biraz daha az zaman geçirmesinin maliyeti ile bir işte biraz daha çok çalışma sonucu elde edeceği kazanç arasında bir karşılaştırma yapmaya dayanmaktadır.



Bir faaliyetteki bir artıştan dolayı ortaya çıkan kazanç, "marjinal kazanç" olarak adlandırılır. Örneğin, bir annenin haftada 2 gün çalıştığını ve çalışma süresini 3 güne çıkarmayı düşündüğünü varsayalım. Bu annenin marjinal kazancı, ilave bir günlük çalışmadan elde edeceği kazançtır. Onun marjinal kazancı 3 günden elde ettiği kazanç değildir. Bunun sebebi, anne zaten 2 günlük çalışmanın kazancını elde etmektedir ve bu kazancın, çalışma günü sayısını artırma kararına herhangi bir etkisi yoktur.

Herhangi bir faaliyetteki bir birim artışın maliyeti, "marjinal masraf" olarak adlandırılır. Bebeği olan annenin haftalık çalışma süresini 2 günden 3 güne çıkarmasının marjinal masrafı, çocuğuyla geçiremeyeceği ilave bir gündür. Bu masraf, annenin daha önce çalıştığı 2 günlük çalışma zamanının maliyetini kapsamaz.

Anne karar vermek için, bir günlük ilave çalışma gününden elde edeceği marjinal kazancı onun marjinal masrafı ile karşılaştırır. Eğer marjinal kazanç marjinal masrafı geçer ise, anne ilave bir gün daha çalışır. Eğer marjinal masraf marjinal kazancı geçer ise bir gün fazla çalışmaz ve zamanını çocuğuyla geçirir.

Marjinal kazançları marjinal masraflarla karşılaştırarak ve sadece kazancı masrafından daha çok olan faaliyetleri seçerek, kıt olan kaynaklarımızı bizi mümkün olan en iyi refah seviyesine getirecek şekilde kullanmış oluruz.

Tercihlerimiz teşviklere cevaptırlar. Bir teşvik, belli bir işi yapmak için bir iknadır. İkna bir kazanç olabileceği gibi bir masraf da olabilir. Fırsat maliyetinde yani marjinal masraftaki bir değişme ve marjinal kazançtaki bir değişme karşılaşacağımız teşvikleri değiştirir ve bu da faaliyetlerimizde değişmelere neden olur.

Örneğin, günlük ücretlerin değiştiğini ve başka hiçbir şeyin değişmediğini varsayalım. Daha yüksek günlük ücretlerle çalışmanın marjinal kazancı artar. Genç bir anne için çocuğuyla bir gün geçirmenin maliyeti artmış olur. Bu durumda anne, bir hafta içinde ilave bir gün çalışmak için daha büyük bir teşvik ile karşı karşıyadır. Böyle hareket edip etmeyeceği, ilave gelirin marjinal kazancını ve çocuğuyla daha az zaman harcamanın marjinal maliyetini annenin nasıl değerlendireceğine bağlıdır.

Aynı şekilde, kreş fiyatlarının arttığını ve diğer hiçbir şeyin değişmediğini varsayalım. Daha yüksek kreş masrafı, çalışmanın fırsat maliyetini yani marjinal masrafını artırmaktadır. Böylece genç bir anne için çocuğuyla bir gün geçirmenin fırsat maliyeti düşmüş olur. Bu durumda haftada ilave bir gün çalışma için anne daha küçük bir

teşvikle karşı karşıyadır. Yine aynı şekilde annenin teşviklerde meydana gelen değişmelere karşılık faaliyetlerini değiştirip değiştirmemesi, onun marjinal kazanç ve marjinal masrafı nasıl değerlendireceğine bağlıdır.

Ekonomi biliminin merkezindeki bu prensip, marjinal masraf ve marjinal kazançtaki değişmelere bakarak, teşviklerdeki değişmelere tepki olarak tercihlerin nasıl değişeceğini kestirebilmektedir.

Gönüllü Mübadele ve Etkin Piyasalar

Gönüllü mübadele (alış veriş) hem alıcıları hem de satıcıları daha iyi duruma getirir ve piyasalar mübadeleyi yapabilecek ortamı sağlayan etkin bir yoludur.



Gıda alışverişi yaptığınız zaman, aldığınız sebze için bir miktar paradan vazgeçersiniz. Fakat satın aldığınız gıda maddeleri, vazgeçmek zorunda olduğunuz paraya değer. Sebze karşılığında biraz parayı mübadele ettiğiniz zaman daha iyi duruma geçersiniz. Süper market, sahibini mutlu eden bir ödemeyi alır. Hem siz hem de market sahibi yaptığınız alıverişten kazanç elde eder.

Aynı şekilde siz, yazın bir işte çalıştığınızda, boş zamanınızı telafi etmek için yeterli olduğunu düşündüğünüz bir ücreti alırsınız. Fakat istihdam eden firma için yaptığınız işin değeri, en az size ödediği ücret kadardır. Böylece, hem siz hem de işveren bu "gönüllü mübadele"den kazançlı çıkmıştır.

Yiyecek maddelerinizi satın aldığınızda daha iyi durumda olursunuz. Ve yine yaz tatili sırasında işgücünüzü sattığınızda yine daha iyi durumda olursunuz. İster alıcı ister satıcı olun, diğerleriyle yaptığınız gönüllü mübadeleden kazançlı çıkarsınız. Sizin için doğru olan herkes içinde doğrudur. Gönüllü alışverişten herkes kazançlı çıkar.

Günümüz ekonomilerinde mübadele, piyasalarda ve para karşılığında yapılır. İşgücümüzü gelir karşılığında işgücü piyasalarında mübadele ederiz. Tüketmek için seçtiğimiz mal ve hizmetleri çok sayıda ve farklı piyasalarda satın alırız. Bu işlemlerin diğer tarafında, firmalar bizim işgücümüzü satın alır, satın aldığımız yüzlerce mal ve hizmeti bize satarlar.



Kaynakları, en fazla değerlendiği yere yönlendirme anlamında piyasalar etkindirler. Örneğin erken don, Florida portakalını öldürür ve portakal suyu fiyatlarını çok yükseltir. Diğer fiyatların aynı kalması durumunda bu fiyat artışı, portakal suyu içmenin fırsat maliyetini artırır. Portakal suyuna en yüksek derecede değer verenler portakal suyu içmeye devam ederler. Portakal suyuna düşük değer verenler, diğer meyve sularını ikame etmek için teşvik edilmiş olurlar.

Piyasalar, ekonomiyi organize etmek için tek bir yol değildir. Bir emir komuta sisteminde bazı insanlar emir verirler ve diğer bazıları da bu emirlere uyarlar. Emir komuta sistemi silahlı kuvvetlerde ve çok sayıda firmalarda kullanılır. Bu sistem Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliğinde tüm ekonomiyi düzenlemek için kullanılmıştı. Fakat piyasa tüm ekonomiyi düzenlemek için çok daha iyi bir yöntemdir.

Piyasa Başarısızlığı

Piyasa her zaman etkin olarak çalışmadığından dolayı, kaynakların etkin kullanımını sağlamak için bazen hükümet politikalarına ihtiyaç duyulur.

Piyasa başarısızlığı, kaynakların etkin bir şekilde kullanılmaması durumuna denir. Eğer medyadaki haberlere dikkat ederseniz, piyasanın hiç bir zaman iyi iş görmediği intibasını edinebilirsiniz. Piyasa, kredi kartı faiz oranlarının çok yüksek olmasına neden olmaktadır. Piyasa, lokantalarda ve marketlerde çalışanların ücretlerinin çok düşük olmasına neden olmaktadır. Piyasa, Brezilya'da ciddi erken don olayları olduğunda kahve fiyatlarının tavana vurmasına neden olmaktadır. Piyasa, siyasi istikrarsızlık Orta Doğu'yu tehdit ettiğinde dünya petrol fiyatlarının artmasına neden olmaktadır. Bu örnekler piyasa başarısızlığı durumları değildirler. Bunlar; piyasanın, kıt kaynaklarımızın dağıtımını yapmamıza yardım etme görevini yerine getirme ve onların en yüksek değerdeki faaliyetlerde kullanıldığından emin olma örnekleridir.

Alıcılar fiyatların yükselmesini hiçbir zaman sevmezler. Fakat satıcılar çok severler. Ve satıcılar fiyatların düşmesini hiç sevmezler. Fakat alıcılar çok severler. Fiyatlardaki yükselme düşmelerin haber değeri vardır, çünkü onlar insanların servetlerinde değişmeye neden olurlar. Bazı insanlar kazanırken diğer bazıları kaybederler. Daha öncede gördüğümüz gibi, herkes gönüllü mübadeleden kazançlı çıkar, fakat diğer şartlar aynı kaldığında, fiyatlar yüksek olduğunda satıcılar daha çok alıcılar daha az kazanır.

Yüksek fiyat satıcıya daha fazla gelir getirdiğinden, satıcının piyasayı kontrol etme arzusu her zaman vardır. Tek bir üretici tüm piyasayı kontrol altına aldığı yani tekelleştiği zaman piyasadaki mevcut ürün miktarını sınırlayarak fiyatı yükseltebilir. Bu tavır piyasa başarısızlığını meydana getirir çünkü piyasadaki mevcut mal miktarı var olması gerekenden çok azdır. Bazı insanlar, Intel'in yeni bir tasarım geliştirdiği zaman bilgisayar cipsi üretimini sınırlı tutarak daha yüksek fiyat elde ettiğine inanmaktadır. Belli bir süre sonra fiyatlar düşer, fakat ilk başlangıçta daha fazla kar elde etmek için Intel, yeni tasarımladığı bilgisayar cipsini yüksek fiyattan satar.



Üreticiler, diğer insanlara verdikleri zararı (masrafı) dikkate almadıkları zaman da piyasa başarısızlığı ortaya çıkabilir. Örneğin, elektrik üreten fabrikalar asit yağmuru şeklinde kirliliğe neden olarak bitkileri ve ağaçları yok ederler ve tarımsal üretimi düşürürler. Eğer bu etkiler dikkate alınmış olsaydı, bu fabrikalar daha az elektrik üretmek durumunda kalırdı.

Ulusal savunma gibi bazı kamu hizmetlerinden dolayı da piyasa başarısızlığı meydana gelir, çünkü bu hizmet herkes tarafından aynı miktarda üretilmelidir. Böyle bir hizmetin üretimi için hiçbirimiz kendimize düşen payı gönüllü olarak ödemek istemeyiz. Bunun yerine başkasının sırtından geçinmeye çalışırız. Eğer herkes başkasından geçinmeye çalışırsa, kimse diğerinin sırtından geçinerek bu hizmeti alamaz.

Piyasa başarısızlığının üstesinden gelmek için hükümetler, tekelleşmeye karşı duracak yasaları ve çevreye yönelik bazı kanunlar ile piyasayı düzenler. Bazı ürünlerin üretim ve tüketimini (tütün ve alkol gibi) vergilendirerek kısmaya, diğer bazılarının üretim ve tüketimini (sağlık ve eğitim hizmetleri) teşvik ederek artırmaya çalışırız. Bazı mal ve hizmetler ise (ulusal savunma) devlet tarafından doğrudan sağlanır.

Harcama, Gelir ve Üretim Değeri

Bütün bir ekonomide, harcama gelire ve aynı zamanda üretim değerine eşittir.

Bir sütlü kahve satın aldığınız zaman 5 TL ödersiniz. Bu ödediğiniz para sizce nereye gider? Size kahveyi sunan garson verdiğiniz paranın bir kısmını ücret olarak alır, onun birazını bina sahibi kira olarak alır ve pastane sahibi bir kısmını kâr olarak alır. Sütü, kahveyi ve şekeri üreten de bu paranın bir kısmını alır. Bu üreticiler, aldıkları paranın bir kısmını ücret ve kira olarak öderler. Kalan kısmını da kar olarak kendileri alır. Sizin 5 TL'lik harcamanız, sütlü kahvenin yapımına katkıda bulunan insanlara 5 TL'lik bir gelir sağlar ki bu gelir ta Brezilya'daki kahve danesi üreticisine kadar gider.

Sizin harcamanız aynı miktarda gelir üretir. Bu durum ekonomideki herkesin harcaması için geçerlidir. Böylece ekonomi bir bütün olarak düşünüldüğünde, mal ve hizmetler için yapılan toplam harcamalar toplam gelire eşittir.

Satın aldığınız şeylere verdiğimiz değer, onlara ödediğiniz fiyatlarla eş değerdir. Böylece, satın alınan mal ve hizmetlerin değeri toplam harcamaya eşittir. Diğer taraftan satın alınan kalemlerin değeri onların üretim maliyetine eşittir. Bu maliyet, ilgili mal kalemlerini üreten insanlara yapılan ödemeye eşittir. Böylece toplam gelir toplam harcama tarafından üretilmiş olur. Toplam harcamanın toplam gelire eşit olması durumunda her ikisi de toplam üretim değerine eşit olur.

Hayat Standartları ve Verimlilik Artışı

Kişi başına verimlilik arttıkça hayat standartları da yükselir.

Araba üretim bandı otomatikleştirildiğinde bir işçi çok daha fazla üretim gerçekleştirmeye başlamıştır. Eğer bir işçi daha çok araba üretir ise, o zaman daha çok insan araba satın alabilir. Bu durum tüm mal ve hizmetler için geçerlidir. Kişi başına üretim artınca hayat standardı yükselir ve biz daha fazla mal ve hizmet satın alabiliriz.

Üretimin parasal değeri üç nedenden dolayı artabilir. Bunlar; fiyat artışlarından, kişi başına üretim yani verimlilik artışından ve nüfus artışından kaynaklanabilir.

Fakat sadece kişi başına üretim yani verimlilik artışından dolayı hayat standardı yükselir. Fiyat artışları gelir artışına neden olur, fakat bu artış sadece TL olarak bir artıştır. Meydana gelen gelir artışı sadece fiyatlardaki artışı karşılayabilir ama daha fazla mal ve hizmet alımını sağlamaz. Nüfustaki artış sadece toplam üretimde artış sağlar ama kişi başına üretimde artışa neden olmaz.

Enflasyon: Parasal Bir Problem

Piyasadaki para miktarı üretim miktarından fazla olduğu zaman ortaya çıkan genel fiyat yükselmesine "enflasyon" denir. Bu süreç ekonomiyi "çok fazla paranın çok az mal ile denkleşmesi" gibi bir duruma götürür. İnsanlar piyasaya daha çok para getirdikçe üreticiler fiyatlarını yükseltebileceklerini görmektedirler. Fakat bu satıcılar üretimle ilgili malları (girdileri) almak istediklerinde ödemek zorunda oldukları fiyatların da yükseldiğini görürler. Etrafta gereğinden fazla para olunca, para değer kaybetmeğe devam eder.

Bazı ülkelerde enflasyon çok yüksek olmuştur. Bu ülkelerden biri de Polonya'dır. Polonya'da 1990'dan beri fiyatlar 7 kat artmıştır. Türkiye'de de 1973 – 2003 arasındaki 30 yıllık dönemde yüksek enflasyon yaşanmış zaman zaman enflasyon oranı yıllık % 100'ün üzerine çıkmıştır. Ama son 10 yıldır bu oran tek haneli rakamlara düşmüştür.



Bazı insanlar, para miktarını artırarak yeni iş alanlarının açılabileceğini söylemektedir. Buradaki düşünce, ekonomiye daha çok para akıtılır ve daha çok harcanırsa, firmalar daha çok mal ve hizmet satar, daha çok işgücü istihdam edilir ve daha çok mal ve hizmet üretilir.

İlk başta, para miktarındaki artış üretimi ve iş imkânlarını artırabilir. Fakat sonuçta, para miktarındaki artış fiyatları artırırken üretim miktarını ve iş imkânlarını değiştirmez.

İşsizlik: Verimlilik ve İsraf

İşsizlik piyasa başarısızlığından ortaya çıkabilir ve kaynakların israf edilmesine neden olur. Fakat bazen işsizlik verimliliğe de neden olur.

İşsizlik her zaman var ola gelmiştir. İşsizlik oranı bazen düşük bazen de yüksek olabilmektedir. İşsizlik, ekonomideki açılım ve daralmalara bağlı olarak sırasıyla artar ve azalır.

Bazı işsizlik türleri normal ve etkindir. Bazen uygun iş seçiminde acele etmeyiz ve belli bir zaman harcayarak ilk önümüze çıkan işi kabul etmeyiz. Aynı şekilde firmalar da işçi istihdam ederken seçici olurlar ve belli bir zaman harcarlar. İşte bu tip dikkatli iş ve işgücü seçiminden kaynaklanan işsizlik, verimliliği artırır, çünkü böyle bir işsizlik insanların en çok verimli olabileceği işlerde istihdam edilmesini sağlar.

Bazı işsizlik türleri, harcamalarda ve dolayısıyla üretimde meydana gelen dalgalanmalardan oluşur ve kaynakların israfına neden olabilir.

Ekonomi ve Ekonomistler

Ekonomistler, biraz önce bahsedilen sekiz temel prensibi kullanarak, konunun başında çalıştığımız beş büyük soruya cevap vermeye çalışırlar. Fakat bu işi nasıl yaparlar henüz bilmiyoruz. Ne tip problemlerle karşı karşıya kalırlar öğrenmemiz gerekiyor. Acaba verilecek cevaplarda ekonomistlerin hepsi anlaşmaya varırlar mı konusunda henüz fikrimiz yok.

Mikroekonomi ve Makroekonomi

Ekonomistler çalışmalarına ya mikro ya da makro açıdan yaklaşırlar. Bu iki bakış açısı ekonomi biliminin iki ana dala ayrılmasına neden olur. Bunlar mikroekonomi ve makroekonomi'dir.

Mikroekonomi, fert olarak insanların ve firmaların verdikleri kararları ve piyasada bu kararların etkileşimini inceler.

Makroekonomi, ulusal ekonomiyi ve küresel ekonomiyi inceler. Bu anlamda, ortalama fiyatları, toplam işgücünü, geliri ve üretimi açıklamaya çalışır.



Her yıl 19 Mayıs törenlerinde stadyumların tribünlerindeki öğrencilerin oluşturduğu resim ve yazılara mikro ve makro açıdan bakabilirsiniz. Mikro bakış açısı, stadyumdaki öğrencilerin her birinin yaptığı hareketleri incelemektir. Makro bakış açısı ise stadyumdaki öğrencilerin tümünün birden oluşturduğu figürleri uzaktan izlemektir.



Mikroekonomi, tek tek mal ve hizmetlerin miktarlarını ve fiyatlarını açıklamaya çalışır. Mikroekonomi aynı zamanda hükümet düzenlemeleri ve vergilerinin tek tek ürün miktar ve fiyatlarına etkilerini inceler. Örneğin mikroekonomi, araba fiyatlarını ve üretilen ve satılan araba miktarlarını belirleyen güçleri analiz eder.

Mikroekonomi, hükümet düzenlemeleri ve vergilerinin araba fiyatları ve miktarlarına etkilerini de incelemeye çalışır.

Makroekonomi, vergilerin, hükümet harcamalarının ve hükümet bütçesi fazlalık veya açıklarının toplam iş alanlarına ve gelire etkilerini inceler. Makroekonomi aynı zamanda piyasadaki para miktarı ve faiz oranlarının etkilerini de çalışır.



Ekonomi Bilimi

Ekonomi, siyaset bilimi, psikoloji ve sosyoloji gibi sosyal bir bilimdir. Bir ekonomistin ana görevi, ekonomi dünyasının nasıl çalıştığını keşfetmektir. Bu amaca ulaşmak için diğer bilim adamları gibi ekonomistler de iki ifade tipini birbirinden ayırt ederler. Bunlar; "nedir" ve "ne olmalıdır".

Nedir sorusuyla ilgili ifade pozitif bir ifadedir. Bu dünyanın ne şekilde çalıştığıyla alakalı olarak objektif bir ifadeyi temsil eder. Bu ifade yanlış veya doğru olabilir. Pozitif bir ifadeyi gerçeklerle karşılaştırarak doğruluğunu test edebiliriz. Bir kimyacı laboratuarda bir deneme yaptığında, pozitif bir ifadeyi gerçeklerle karşılaştırarak test eder.

Ne olmalıdır ile ilgili ifade normatif bir ifadedir. Bu tip ifadeler test edilemeyen bazı değerlere dayanır. Örneğin, Türkiye Büyük Millet Meclisi herhangi bir konuda tartışarak ne olması gerektiğine karar vermeye çalışıyorsa, belirleyeceği karar normatif bir ifade şeklinde olacaktır.

Pozitif ve normatif ifadeler arasındaki farkı anlamak için, küresel ısınma hakkındaki ihtilafı dikkate alalım. Bazı bilim adamları, yüzyıllardan beri yakılan kömür ve petrolün dünya atmosferinin karbondioksit içeriğini artırdığına, bunun sonucu dünyada küresel ısınma olduğuna ve en sonunda da bu gelişmenin dünyadaki yaşam için felakete varan sonuçlar getireceğine inanmaktadırlar. "Atmosferde birikerek artan karbondioksit nedeniyle dünyamız ısınmaktadır" ifadesi pozitif bir ifadedir. Bu ifade prensip olarak yeterli veri ile test edilebilir. "Kömür ve petrol gibi karbon temeline dayalı yakacak kullanımını azaltmalıyız" ifadesi normatif bir ifadedir. Bu ifadeyi kabul veya reddedebilirsiniz, fakat bu ifadenin test edilmesi mümkün değildir. Çünkü bu ifade bir takım değer yargılarına dayanmaktadır. "Sağlık hizmetleri, hastalıktan kaynaklanan iş kayıplarını azaltmaktadır" ifadesi pozitif bir ifadedir. "Türkiye'de herkes sağlık hizmetlerini eşit bir şekilde almalıdır" ifadesi normatif bir ifadedir.

Ekonomi biliminin görevi, gözlediğimiz dünya ile uyumlu olarak ekonomi dünyasının nasıl çalıştığını anlamamıza yardımcı olan pozitif ifadeleri keşfetmek ve bunları listelemektir.

Ekonomi genç bir bilim dalıdır. Ekonomi bilimi, 1776 yılında Adam Smith'in "Ulusların Zenginliği" adlı kitabının basılmasıyla doğmuştur. Bu 230 yıllık dönemde çok sayıda teoriler keşfedilmiştir. Fakat hala birçok alanda ekonomi bilimi cevap aramaya devam etmektedir. Ekonomi bilgisinin bu kademeli birikiminin, büyük ekonomi sorularına cevap verebileceği konusunda ekonomistlere güven vermektedir. Buna rağmen ekonomi bilimi sosyal bilim olmanın verdiği bazı zorluklardan dolayı yavaş gelişmektedir.

