

İKİNCİ BASKIYA TAKDİM

İKTİSADA MANTİKÎ BİR YAKLAŞIM

Sosyal bilimlerin en genci (olan) iktisat, bazen, zor bir konu olarak tasvir edilir. Paul Heyne *The Economic Way of Thinking (Düşünmenin İktisadî Yolu)* adlı kitabında şöyle der: “Pek çok karmaşık konu ve çalışma var ve öğrencilerin bunları kavraması çok zor.” Martin Bronfenbrenner kendi ders kitabının girişinde öğrencileri uyarır: “Kendinizi, geçici olarak öğreniyor olmaktan çok öğrenmiyor veya bir karışıklık sisi içinde debeleniyor bulabilirsiniz.”

Ancak, iktisat ilmi zahmetli veya kafa karıştırıcı olmak mecburiyetinde değil. Bu ders kitabı üniversite iktisat eğitiminde gereksiz karmaşıklık veya karışıklıktan uzak, özenli bir kurs (ders) sunmaktadır. Kitap, iktisadın gayesini tesis eden ve toplumun ekonomik hedeflerine ulaşılması için stratejiler geliştiren yeni ve entegre bir yaklaşımı temsil etmektedir. Bu yaklaşım, tamamlanmış durumda hem zarif hem pratik olacak bir yapıyı sistematik biçimde inşa ederek basitten karmaşığa doğru ilerlemektedir. Bu yaklaşım, aynı zamanda, iktisatla bağlantılı disiplinleri -iş, pazarlama, idare, finans ve sosyoloji- bütünleştirmeye teşebbüs etmektedir.

Günümüzdeki iktisat kitapları genellikle anlaşılmasız teorilerden, hayalî istatistiklerden ve uzmanlık kavramlarından müteşekkil bir curcunadır. Bölümler öylesine şaşırtıcıdır ki, öğrencilerin bir adım sonra inceleyecekleri konunun ne olduğu hakkında hiçbir fikri yoktur. İktisatçılar önce mikro ekonominin mi yoksa makro ekonominin mi okutulması gerektiği üzerinde tartışırlar, ne mikro ne de makro bir bütüne entegre edilir. Arz ve talep genellikle iktisat kitaplarının başında ele alınır ve sonraki bölümlerde yeniden gündeme getirilir.

Eskiden, milletlerarası ticaret de geleneksel olarak iktisat kitaplarının sonuna yerleştirilmekteydi, fakat, sonradan, bazı yeni ders kitapları uluslararası ticaret gibi global konuları muhtevalarına entegre etmeye başladı.

BÖLÜM 1: BİR TOPLU BAKIŞ

Bu ders kitabı daha sistematik bir yaklaşımı benimsemektedir. Birinci bölüm iktisadın temel rasyoneliyle başlamaktadır: Zenginlik nasıl yaratılır veya tahrip edilir ve yaşama standartları nasıl yükselir veya geriler. Kıtık, tercih ve kaynakların tahsisi ekonomik hayatın ve ekonomik değişimin önemli karakteristikleridir. Kitap boyunca bireylerin tüketiciler, işçiler, toprak sahipleri ve sermaye sahipleri olarak zenginlik yaratmak için beraber çalıştıklarını vurgulayacak ve devletin ekonomik gelişmeyi ne derece teşvik ettiğini veya engellediğini ele alacağız. Kısaca, iktisat zenginlik, gelir, tercihler, müşevvikler, hayat standartları ve büyüme gibi -herkes için hayati öneme sahip- konuları inceleme alanına dâhil eder.

Bölüm I'de içinde yaşadığımız dünyanın üniversal karakteristiklerini -zamanın ve kaynakların sınırlılığı, geleceğin belirsizliği, çalışma mecburiyeti, tüketim taleplerinin çeşitliliği- ele almaktayız. İnsan davranışı hakkındaki bu temel faraziyelere dayanan bir iktisadî davranış ve tüketici tatmini sağ-duyu teorisi geliştirmektedir. Göstermekteyiz ki, hemen hemen tüm kullanılabilir servet işlenmesi bitmemiş kaynaklardan tüketicilerin ve iş âleminin nihai kullanımına hazır mal ve hizmetlere doğru bir işlemler dizisinden geçmek zorundadır. Bu süreç, zaman alan ve sınırlı kaynakların tahsisinde pek çok aşamayı ihtiva eden bir süreçtir. Bütün malların ve hizmetlerin üretilmesinin ve tüketilmesinin zaman aldığı fikri ekonomik modelimizin temelini oluşturmaktadır. Bu yeni bas-kıda endüstriyel dört-safha (tabii kaynaklar, imalat, toptan satış ve perakende satış) modelinin yerine, hizmetleri ihtiva eden, daha evrensel bir dört-safha (kaynaklar, üretim, dağıtım ve tüketim/yatırım) modeli koymaktayız.

BÖLÜM 2: MİKRO EKONOMİ VE ARZ VE TALEP TEORİSİ

Tam ve takdire şayan bir yapı yaratmak için yapıyı temelden yukarıya doğru inşa etmeliyiz. Bu yüzden, Bölüm II, mikro ekonomi ile, yani, arz ve talep teorisi, taleplerin bireysel üreticiler tarafından nasıl karşılandığı ve her bir firmanın nasıl üretim safhaları modeline ve ekonominin zaman-yapısına uyum sağladığıyla başlamaktadır. Madencilik, sigorta, bankacılık, ticaret, iletişim, tıbbî servisler veya perakende satış, neyle uğraşırlarsa uğraşınlar, firmalar uzun vadede gelirlerin masrafları aşması gerektiği, yoksa işi bırakmaya ve tüketicilerin isteklerini daha iyi karşılayacak bir diğer işe girmeye zorlanacakları ilkesine göre faaliyet gösterirler.

Bu kitabın eşsiz özelliklerinden biri, bir firmanın, aynı zamanda kâr ve zarar özeti olarak bilinen, gelir-gider tablosuyla incelememize başlamamızdır. Bu

basit fakat kuvvetli hesap aleti firma davranışının dinamiklerini göstermemize izin verir. Gelir tablosunu küçülme ve büyümeyi, neden devamlı yeni ürünlerin geliştirildiğini ve niçin zaman içinde malların ve hizmetlerin miktar, kalite ve çeşitlerinde değişiklikler gördüğümüzü açıklamak için kullanırız. Hem öğrenciler hem hocalar bu yaklaşımın kavrayışlarını kuvvetlendireceğini göreceklerdir.

Daha sonra, firmanın gelir durumu üzerinde yürümeye devam ederek tekil mal ve hizmetler için arz ve talep eğrisini geliştirmekteyiz. Tüketicilerin isteklerini ve ihtiyaçlarını, tüketim zevklerinin nasıl değiştiğini, tüketicilerin fiyat değişikliklerine nasıl cevap verdiğini, tüketici ihtiyaçlarının tedarikçiler (arzcılar) ve onların üretim faktörleri tarafından nasıl karşılandığını ve toprak, emek, sermaye ve teşebbüsün nasıl tüketici taleplerini tatmin etmek için birlikte çalıştığını ele almaktayız. Aynı zamanda bütün malların üretiminin toprak, emek, sermaye ve teşebbüs gerektirdiğini göstermekteyiz. Şüphesiz, hizmetler emek-yoğundur, fakat toprak ve sermaye de hizmetlerin sağlanmasında hayati rol oynamaktadır.

Gerçekten, bu üretim faktörleri arasında işbirliği hayatidir, fakat toprak sahipleri, işçiler ve sermayedarlar arasında doğan çatışmalar ve meseleler de sürecin daha iyi anlaşılması için hayatidir. Bu yüzden, firmaların ve firmaların girdilerinin arz ve talepteki değişikliklere nasıl cevap verdiğini ve firmaların faaliyet göstermek ve finansal piyasaların gelişmesi dâhil üretimlerini yaymak (genişletmek) için gerekli sermayeyi nasıl bulduğunu belirleyeceğiz. Son olarak, bu bölümde, rekabet ve monopolün değişik dereceleri de tahlil edilmektedir.

BÖLÜM 3: MAKRO EKONOMİ

Bireylerin ve firmaların ekonomik faaliyetlerinin analizinden sonra, dikkatimizi makro ekonomiye -ekonominin bir bütün olarak nasıl işlediğine- yöneltmekteyiz. Bölüm III, bizim makro ekonomik modelimiz olan Toplam Üretim Yapısı'nı (Aggregate Production Structure) ve Yurtiçi Toplam Harcama (GDE-Gross Domestic Expenditures), Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GDP-Gross Domestic Product), Millî Gelir (NI-National Income) ve diğer toplam istatistikler dahil ekonomik faaliyeti ölçmenin değişik yollarını tetkik etmektedir.

Toplam Arz ve Talep'in geliştirilmiş bir versiyonunu takdim etmekteyiz, ki bu versiyon makro ekonomik dengeyi ve büyümeyi belirlemede faiz oranlarının anahtar rolünü vurgulamaktadır. Bu makro ekonomik temelleri takdim ettikten sonra tartışma para tasarruflarının, teknolojideki yeniliklerin ve para arzındaki değişmelerin büyüme üzerindeki etkisini analiz etmeye kaymaktadır. Para ekonominin önemli bir unsuru olarak sunulmakta ve bu, paranın ve bankacılığın kaynağının tarihi ve günümüzde bankacılığın nasıl çalıştığı tarafından takip edilmektedir.

BÖLÜM 4: DEVLET POLİTİKASI

Bir piyasa ekonomisinin temellerini inşa ettikten sonra, Bölüm IV devlet politikalarının ekonomiye etkisine yakından bakmaktadır. Devletin meşru fonksiyonları nelerdir? Diğer konular arasında vergileme teorisi, millî borç ve açık, harcama ve devletin malî ve parasal politikalarının enflasyon, resesyon ve konjonktürel dalgalanmalar (business cycle – iş çevrimi) üzerindeki etkisi ele alınmaktadır. İşte bu bölümde Parlamento koridorlarında, şirket idare heyeti odalarında ve Wall Street'te hâlâ popüler olan Keynesyen ekonomi konseptlerini takdim ve tankit etmekteyim.

Devlet politikasının bir diğer önemli yönü regülasyon ve kontrollerdir -devletin çevre, uluslararası ticaret, tarım, konut ve iş girişimi üzerinde etkisi.

Son bölüm merkezî planlama, sosyalizm ve endüstriyel planlama biçimindeki “makro” devlet müdahaleleriyle meşgul olmaktadır. Bunların lehine ve aleyhine olan tezleri ve Doğu Avrupa'da sosyalist merkezî planlamanın son yıllarda serbest piyasalar lehine reddini ve 2008 finansal krizinin etkisini ele alıyoruz. Özelleştirme, deregülasyon ve ekonomik problemlere piyasa çözümünü aydınlatıyoruz.

BİR ÜNİVERSAL YAKLAŞIM

Bütün kitaptaki odak servetin yaratılması ve yaşama standartlarının bir bireysel işçinin, bir müteşebbisin, bir işletmenin ve bir devletin görüş açısından iyileştirilmesi üzerinedir.

En önemlisi dünyanın her tarafındaki kültürel farklılıklara adapte edilebilecek bir evrensel ekonomi modeli inşa etmek için bütün düşünce okullarındaki en iyi fikirlerden yararlanıyoruz. Britanyalı ekonomist Lionel Robbins'ın bir seferinde dediği gibi, gerçekte iki tür iktisat vardır -iyi iktisat ve kötü iktisat. Bu ders kitabı herkes için iyi iktisat hakkındadır.

Bir son düşünce: Kendi kendimize baştanbaşa bu ekonomik teori ve ekonomik hayatta bir ekonomist için münasip bir yerin neresi olduğunu hatırlatmak önemlidir. İyi bir iktisatçının vasıfları nelerdir? Parlak Fransız iktisatçı Frederic Bastiat 1850'de dedi ki: “İyi iktisatçı ile kötü iktisatçı arasında yalnızca bir fark vardır: kötü iktisatçı kendisini görünen etkiyle (sonuçla) sınırlar; iyi iktisatçı hem görülebilecek olan hem de görülmesi gereken sonuçları hesaba katar.”¹ Bu yüzden, iyi ekonomi sanatı bir politikanın (policy) kısa vadeli sonuçlarının ötesine bakmak ve hâlihazırda görülmeyen uzun vadeli sonuçlarını görmektir. Bir siyasanın yalnızca bir grup değil, bütün gruplar üzerindeki so-

¹Frederic Bastiat, “What is Seen and What is Not Seen”, *Selected Essays on Political Economy* (Foundation for Economic Education, 1964) s.1. İlk olarak Temmuz 1850'de yayımlandı.

nuçlarını takip etmektir. Bu kitapta benimsenen yaklaşım budur -ekonomiye ekonomik siyasanın bütün sonuçlarını vurgulayan etraflı bir yaklaşım.

Bu yeni edisyonda bir sonsöz ile noktayı koymaktayım. İktisat tesirini devlet siyasasının ötesine genişletmiştir. O şimdi yüksek finans dünyası, iş yönetimi, hukuk, kriminal davranış, sosyoloji, din ve diğer disiplinler üzerinde etkisi olan emperyal bir bilimdir. İktisatta bir meslek edinmeye hevesli kimseler bu bölümde ekonomik meslekle ilgili bazı kavrayışlar kazanacaktır.

EKONOMİK MANTIĞI YAZMADA BİR KİŞİSEL NOT

Kuvvetle kaniyim ki iktisat en iyi yılların tecrübe, bilgi ve bilgeliğine sahip kişiler tarafından öğretilecek ve kavranacak mevzulardan biridir. Teorinin iyi kavranması gereklidir, fakat bunun için iş dünyası, finans, tarih, siyaset ve sosyolojide iş-eğitimi tarafından olgunlaştırılmaya ihtiyaç vardır. İktisatta en iyi öğreticiler ve yazarlar iyi okumuş, çok seyahat etmiş, iyi finanse edilmiş kimselerdir. Çoğu zaman iktisat ders kitapları, otuz yaş civarında, farklı hesaplamalar hakkında kârlı bir işi çevirmek hakkında bildiklerinden daha çok şey bilen kişiler -wonderkinds- tarafından yazılmaktadır. Kırksekiz yaşındaki bir Alfred Marshall'ın yazdığı *Principles*'i 33 yaşındaki bir Paul Samuelson tarafından yazılmış bir kitaba tercih etmemin sebebi budur. Genç bir deha mükemmel bir ders kitabı yazabilir, fakat tecrübenin yerini hiçbir şey alamaz.

Ekonomik Mantık, onu doktoramı aldıktan hemen sonra yazsaydım, çok farklı bir ders kitabı olurdu. Meslek hayatım boyunca birçok defa bir *Principles* ders kitabı yazmaya kendimi teşvik ettim, ama daha acil ihtiyaçlar bunu yapmama müsaade etmedi. Çok şükür, bir yayıncılık işinde çıraklıkta, altı ülkede yaşamakta, 70 ülkeye seyahat edip bu ülkelerde konferanslar vermekte, finansal ve ekonomik konularda birkaç düzine kitap yazmakta, bir yatırım portföyü oluşturmakta, büyük küçük işletmelere danışmanlık yapmakta ve bütün bu faaliyetleri yaparken müteşebbis, kapitalist, tüketici ve yatırımcı rollerinde hatırı sayılır sayıda yıllar harcadım. Keza, geçtiğimiz yirmi yıl boyunca yeni modelleri ve teorileri Florida (Rollings College) ve New York'ta (Columbia University) kolej ve lisans öğrencileri önünde sınama fırsatına sahip oldum. Bütün bu tecrübeler olmasaydı, gelir-gider tablosunu *Ekonomik Mantık*'ta bir mikro ekonomik teknik olarak takdim etmeyi düşünmüş olacağımdan şüphe ederim. Gerçekte benim arz ve talebe, esnekliğe, maliyete, rekabete, müteşebbisliğe, menkul kıymetler piyasasına ve ekonomi tanımının kendisine yaklaşımım bütünüyle hızla dönen ekonomi ve finans dünyasındaki tecrübelerim tarafından renklendirildi. Her bölümün sonundaki "Üzerinde Düşünülecek Problemler" dahi zamanla geliştirildi. Bu yüzden, *Ekonomik Mantık*, birçok bakımdan, bir ham ürün değil, nihai üründür.

Mark Skousen
New York

ON ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KAPİTALİZMİ FİNANSE ETMEK

“Amerikan ekonomisinde ve hisse senetleri New York Borsası’nda işlem gören şirketlerin büyük bir çoğunluğunda esasen yanlış bir şey yoktu... Satın almamak aptallık olacaktır”

J. PAUL GETTY (1962)

“Bazen unutmak kolay olmasına rağmen, bir hisse senedi bir piyango bileti değildir. Bir işin kısmî sahipliğidir.”

PETER LYNCH

BORSA (HİSSE SENEDİ) VE TAHVİL PAZARLARI

Dünyanın en zengin adamı Bill Gates’in hikayesi 50 milyar dolardan daha değerlidir ve onun software şirketi Microsoft mikro ekonominin veya faal firma teorisinin ve ekonomide finansal pazarların hayati rolünün mükemmel bir örneğidir.

Gates ve iş ortağı Paul Allen Seattle’da beraber liseye gittiler ve heyecanlı maceracılar ve müteşebbislerdir. Gates Harvard’a gitti, fakat okulu bıraktı. 1974’te Gates (19 yaşında) ve Allen (21 yaşında) lokal belediyeler için trafik akışını gözetleyen makinelerden bilgisayar kartlarını okuyan bir şirket kurdular. Trad-0-Data, en sonunda Microsoft olan şirket, ilk yılında 20 bin dolar gelir elde etti.

Geç 1970’lerde minibilgisayarlar geliştirildiği zaman Gates ve Allen başarılı bir program yazdı ve onu büyümekte olan kişisel bilgisayar (PC) içindeki

diğer şirketlere satmaya başladı. 1980'e gelindiğinde, Albuquerque'deki (New Mexico) şirketlerinin 8 çalışanı ve yıllık 8 milyon \$ geliri vardı.

Büyük atakları 1980'de Gates IBM'den bu şirketin yeni kişisel bilgisayarı için bir işletim sistemi yazmasını isteyen bir telefon aldığına geldi. Sonuç MS-DOS (DOS= Disk operating system) idi, ki o zamandan beri kişisel bilgisayar software pazarına hükmetti. Microsoft'un gelirleri 1984'te yıllık 100 milyon dolara fırladı.

1985'e gelindiğinde Microsoft'un pazarı öylesine hızlı geliyordu ki Gates ve Allen daha çok sermaye bulmak için halka hisse senedi sunmaya ihtiyaçları olduğuna karar verdiler. Otuzuncu doğum yıldönümüne ulaşan Gates şirketi halka açacağını ilan etti. Bunun anlamı Gates'in Microsoft'un hisselerini ilk defa dışarıdaki yatırımcılara sunacağıydı. Birkaç yıl boyunca Microsoft bir çalışan hisse sahipliği planı (ESOP) çerçevesinde personeline özel hisse senetleri dağıtmaktaydı, fakat yeni Windows softwareini bütün dünyaya sunmak üzereydi ve bu muazzam miktarda yatırım sermayesi gerektirmekteydi. Gates halka arzı yapması için Goldman Sachs ve Alex Brown'ı seçti. Hisse senetleri NASDAR pazarında 12 Mart 1986'da 21 \$'dan alınıp satılmaya başladı. Microsoft IPO'dan (Initial Public Offering –başlangıç halka arz-) 690 milyon dolar topladı. Bill Gates, aniden kağıt üstünde, 311 milyon \$ değere ulaştı, hisselerin %45'ine sahip olduğundan. Yıllık maaşı o zaman yalnızca 122 bin \$ idi.

Microsoft'un 100 hissesi o zaman 2100 \$'a mal oldu. Bugün bu 100 hissenin değeri 500 bin \$'ın üzerindedir ve Bill Gates, şimdi ellilerinde, 2007'nin pazar değerleriyle 50 milyar dolardan fazla eden hisse senedine sahiptir.

Şüphe yok ki Microsoft muazzam derecede başarılı bir girişimsel maceradır. Finansal piyasaların piyasa sisteminde oynadığı rolü göstermektedir. Bu bölümün amacı hisse ve tahvil piyasalarını ve bunların kapitalizmin finanse edilmesine nasıl yardımcı olduklarını izah etmektir. Wall Street ve tahvil piyasası (menkul değerler piyasası) (securities market) ne kadar önemlidir? Türevler pazarı olarak bilinen options and futures (vadeli ve önceden satın alış) pazarları ekonomiye faydalı mıdır zararlı mıdır? Bir yatırımcı piyasayı çarpabilir mi (beat), yani Dow Jones Endüstriyel Endeksi'ni veya SFP 500'ünü geride bırakabilir mi? Devlet Wall Street'i ve emtia borsasını (commodity Exchange) kontrol etmede ve yatırımcıları korumada ne rol oynamalıdır? Ekonomistlerin bu konularda epeyce sözü vardır.

SERMAYE KAYNAĞI OLARAK HİSSE SENEDİ PİYASASI (BORSA)

Bu bölümdeki en önemli husus borsanın servet yaratma ve daha yüksek bir yaşama standardı arama hedeflerimizi kazanmada borsa bir ana yeni sermaye kaynağı olarak hizmet görür.

Bill Gates ve Paul Allen bireylerin ve şirketlerin talep ettiği yeni software ve bilgisayar hizmetleri geliştirdiler. Bu ürünler bir büyüyen ihtiyaca hizmet etti. Gates ve Allen daha sonra Microsoft olacak olan bir şirket kurdular. İşçiler tuttular, ofis kiraladılar, tedarikler, aletler ve ekipman satın aldılar ve (IBM gibi) müşterilere sattıkları yeni ürünler geliştirdiler. Müşterilere satmak üzere bir ürün üretmek için toprak, emek ve sermayenin (üretim faktörleri) doğru miktarlarını bir araya getiren müteşebbisler olarak hareket ettiler. Ve hedeflerine mühim bir kârla ulaştılar.

SERMAYENİN GELENEKSEL KAYNAKLARI

Gates ve Allen bütün bunları dışarıdan sermaye olmaksızın yapamazdı. Finansal kurumların ve bireysel yatırımcıların yardımları olmaksızın pek az işletme başarılı olabilirdi.

Yeni bir iş başlatmak, işçi tutmak, bir ofis kiralamak ve malzeme satın almak için para gerektirir. Bill Gates ve Paul Allen küçük şahsî tasarruflarla başladılar.

Sermayenin beş geleneksel kaynağı:

1. Kişisel tasarrufları kullanım
2. Yakın akrabalarından veya arkadaşlardan para borç alın
3. Bankalardan, sigorta şirketlerinden ve diğer finans kurumlarından para borç alın
4. Senetler ve tahviller, yani kısa vadeli ve uzun vadeli borç yükümlülüklerini çıkarın
5. Şirketin hisselerini halka satın

Yeni başlayan çoğu iş, fon oluşturmak için işin sahibinin tasarruflarına ve arkadaşlardan, akrabalarından ve bankalardan alınan kişisel borçlara dayanır. Ancak bir iş birkaç yıldır yürütülmekteyse, kârlıysa ve büyüyorsa, “halka açılmak” veya borç enstrümanları düşünülebilir.

İŞİN LEGAL FORMLARI

Bir yeni iş macerası, gelişmenin erken safhalarında sadece bir mal sahipliği olarak işleyebilir. ABD’de böyle bir işletme her yıl, iş vergi iade formu doldurur. Böyle bir legal form bir iş yürütmenin basit, pahalı olmayan bir yoludur.

Ancak, işletme sınırsız sorumluluklarla yüzleşir. Eğer işletme para kaybederse veya dava edilirse, işletmenin sahibi işletmenin borçlarını ödemek için evini veya diğer aile varlıklarını satmak zorunda kalabilir.

Normal olarak bir iş büyüdükten sonra tek sahiplikten bir ortaklığa veya anonim şirkete dönüşür. Bir ortaklık sadece iki kişi tarafından sahip olunan küçük bir iş olabilir veya birçok hukuk firmasının ve muhasebe firmasının durumunda olduğu gibi yüzlerce kişinin karıştığı daha sofistike bir kuruluş olabilir. Ortaklıklarda her ortak şirketin bütün sorumlulukları veya borçları için sorumludur. Eğer iki birey bir alışveriş merkezinde bir ev hayvanı dükkânı açarsa ve her biri 10 bin \$ başlangıç sermayesi koyarsa ve ortaklar mal almak ve diğer kaynaklardan 100 bin \$ borç alırsa, dükkânın kapaması hâlinde her iki ortak da bütün miktardan sorumludur.

Muhasebe firmaları ve hukuk şirketleri ortaklığın müşterilerini firmanın ortakların bütün kaynakları tarafından desteklendiğine inandırmak için daha uygun bir legal formdur. 1980'lerde olduğu Wall Street Yatırım firmaları sigortalar (under writings) ve global yatırımlarla bağlantılı artan riskler yüzünden partnershiplerden (**adi** ortaklıklardan) korporasyonlara kaydılar.

ŞİRKETLERİN FAYDALARI

Şirketleşmenin faydaları nelerdir? Şirketleşme işletme sahipliğinin en yaygın biçimidir. Şirketleşme olduğunda ise hisse sahipleri sahip oldukları hisselerin sayısına bağlı yüzdelerle işe sahip olurlar. Microsoft örneğinde Gates ve Allen İşlerini 1974'te borsada hisseleri alınıo satılan bir şirket olarak değil özel olarak sahiplenilen bir şirket olarak kurdular.

Herkes bir işi devlet dairesine kaydettirerek ve çeşitli şirket çalışanlarına hisseler vererek anonim şirket hâline gelebilir. Şirketler yerleşik oldukları eyalette kaydolmak zorunda değildir. Delaware ve Nevada belirli vergi avantajları yüzünden şirketleşmek için en çok tutulan eyaletlerdir. Tek bir kişi bile bir iş veya hizmet şirketinin kaydettirebilir. Şirket, eğer hisse sahipleri belli bir sayıyı aşarsa eyalet menkul kıymetler komisyonu (komisyonları) yanında Securities an Exchange Commission'a da kaydını yaptırmak zorundadır. Kayıtlı şirket hisse sahiplerine özel hisse senetleri çıkarır. Özel hisse senetler **biformel** mübadelede alınıp satılmaz. Hisse senetlerini satmak istekli bir alıcı – yabir şirket memuru (officer) veya şirkete yatırım yapmak isteyen başka bir özel yatırımcı – gerektirecektir.

Şirketler sınırlı sorumluluktan yararlanır. Ev hayvanı dükkânının iflası hâlinde ortaklar borcun tamamından, 100 bin dolardan, kişisel olarak sorumludur. Eğer şirketleşmiş olsalardı, borçları ödemek için şirketin yalnızca

nakitleri ve varlıkları kullanılabilirdi. Bu durumda ortaklar ev, araba ve diğer moeldü eşyalar gibi kişisel varlıkları teminat olarak koymadıkça şahsi olarak sorumlu olmayacaklardı.

Erken 1990’larda Pan American havayolu şirketi iflas ettiğinde, şirketin ortaklarından hiçbiri şirketin borçlarından sorumlu değildi. Bu hisse sahipleri şirketteki bütün yatırımlarını kaybetti, fakat kişisel varlıklarını kaybetmedi. Bir firma halka açık veya özel de olsa (public-private) sorumluluk hisse sahiplerinin yatırımıyla sınırlıdır.

BİR FIRMAYI FİNANSE ETMEK

Büyüyen bir şirket (korporasyon) genişlemek – pazarlama çabalarını artırmak, yeni bir fabrika inşa etmek, yeni işçiler almak ve diğer faaliyetler – için ilave kaynaklara ihtiyaç duyar. Gerçekte, şirket dışı sermaye olmadan çoğu büyük işletmeler aslana büyüyemezdi. Şirket bu taze sermayeyi nereden bulur.

Bir şirket, şirket kazançlarını kâr hissesi olarak dağıtmak yerine muhafaza ederek yatırım sermayesi vücuda getirebilir. Pek çok şirket genişleme planlarını bu şekilde iç finansman yoluyla finanse etti

İkinci olarak, bir şirket bir bankadan, sigorta şirketinden veya diğer finansal kurumdan kaynak borç alabilir. Aracılar yoluyla finansman yoğun kırtasiye (evrak) işlemleri ve şirketin finansal durumunun ifşa edilmesini gerektirir. Bir borç veya kredi işlemi onaylandıktan sonra şirket alınan paraya faiz ödemek zorunda olacaktır.

Üçüncü olarak, bir büyük şirket halka, ticari evraklar, tahviller, senetler biçiminde borç enstrümanları arz edebilir.

Son olarak, bir firma mevcut veya yeni hisse sahiplerine yeni hisse senetleri verebilir. Çoğu büyük firmalar hisseleri piyasada alınan – satılan şirketlerdir fakat Koch Endüstrileri, Wichita – Kansas’ta yerleşik bir emtia şirketi ve meşhur şekerleme üreticisi Mars (M&N) gibi az sayıda istisna vardır. Bunlar özel (belli şahısların şirketleri) olarak kalmaya devam etmektedir.

Varsayalım ki Microsoft her biri 1 dolardan 100 bin hisse çıkararak ve böylece Bill Gates, Paul Allen ve ortaklarından 100 bin dolar toplayarak (anonim) şirketleştirdi. Varsayalım ki Gates ve ortakları genişlemek için daha fazla paraya ihtiyaçları olduğuna karar verirler, dolayısıyla şirket toplam 500 bin \$ yeni yatırım sermayesi için her biri 5 dolardan 100 bin hisse daha çıkarır. Bu yeni hisse çıkarımı şirket hisselerinin sayısını artırır, mevcut hisse miktarını 100 binden 200 bine çıkarır fakat aynı zamanda şirkete taze nakit enjekte eder. Bu ilave 500 bin \$ faaliyetleri genişletmek için kullanılabilir.

HALKA AÇILMAK

Küçük şirketlerin büyük çoğunluğu için halka hisse senetleri arz etmek büyümeyi finanse etmenin yoludur.

1986'da, Microsoft, kısmen Windows software'i piyasaya sunmak için gerekli büyük sermaye ihtiyacı yüzünden halka açılmaya karar verdi. Microsoft, halka açılmaya karar verdi. Microsoft, halka açılma operasyonunun idare edilmesi sürecinde Initial Public Offering (IPO) de hisselerinin halka satılmasında bir yatırım bankerini seçti. En çok bilinen yatırım bankerleri Salomon Brothers, First Boston, Merrill Lynch ve Goldman Sachs'tı. Microsoft Goldman Sachs ve Alex Brown ile çalıştı.

ON DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

MAKRO EKONOMİYİ ANLAMAK

“Bir gelişmiş ülkenin makrokozmunu (büyük dünyasını) anlamak isteyen mikrokozmunu (küçük dünyayı) incelemekten kaçamaz”

EUGEN BÖHM-BAWERK

İki ülkenin, Venezuela ve İrlanda'nın hikayesi makroekonomiyi tasvir eder. İlk ülke Venezuela'dır; Latin Amerikada'daki en zengin petrol kaynaklarına sahip ülke ve ABD'ye en büyük petrol ihracatçısı.1990'lar boyunca Venezuela düşük petrol fiyatlarından ve yükselen enflasyondan ıstırap çekti fakat per capita gelirdede tedrici ilerleme kaydetti.Enflasyondan arındırılmış fiyatlarla Venezuelalılar 1985'te kişi başına 4 bin dolar kazandı, rakam geç 1990'larda 5600 dolara ulaştı.İşler iyi gidiyordu. Sonra, 1998'de Hugo Chavez, bir Marksist askeri lider Venezuela'nın 53. Başkanı oldu ve derhal yoksulluk, okumaz yazmazlık ve diğer sosyal hastalıklarla demokratik sosyalizm yoluyla mücadele etmek için bir kampanya başlattı.Aynı zamanda, zengin sınıflara ve ticarete, döviz kontrolleri ve petrol şirketleri üzerinde daha yüksek vergiler dahil, yeni vergiler ve kısıtlamalar yükledi.Chavez aynı zamanda emperyalist olduğu gerekçesiyle ABD dış politikasına saldırımda Küba'nın Castrosuyla birleşti.

Chavez iktidara geldiğinden beridir, GDP artırmış olması gereken yüksek petrol fiyatlarına rağmen Venezuela ekonomisi debelenmektedir. Birçok zengin Venezuelalı ülkeyi terk ederek ABD'ye gitmiştir ve per capita GDP şimdi 5 bin doların altındadır.2005'ten 2007'ye, fiyat enflasyonu yılda %24'e tırmanırken reel GDP yaklaşık %20 azaldı.Chavez 2004'teki yeni seçimi ka-

zandı, fakat seçim hilesiyle, insan hakları ihlalleriyle ve diktatörlük hesabına demokrasiye saldırmakla suçlandı. *Heritage Foundation* ve *Wall Street Journal* tarafından her yıl yayınlanan *Index of Economic Freedom*'ın 2006 yılı nüshası şimdi Venezuela'yı " baskıcı ülkeler" kategorisinde listelemektedir.

İrlanda'nın ekonomik tarihi Venezuela'nın tarihiyle tam bir zıtlık içindedir. Yıllarca, İrlanda, İngiltere'nin sıkı kontrollerinden, az gelişmişlikten, durgunluktan şiddetten, siyasal istikrarsızlıktan ve hatta açlık-kıtlıktan ıstırap çeken üvey çocuğu olarak bilindi. 1987 gibi geç bir tarihte İrlanda'da işsizlik oranı %17'di. Fakat işler aniden değişti. İrlanda, yeni para euro dahil, AB'ye katıldı, bir serbest bölge yarattı ve esnek, gayet becerikli bir iş gücü yaratmak için sendikalarla anlaştı. İrlanda liderleri, iyi eğitilmiş fakat nispeten ucuz iş gücü sağlayarak ve işletmelere ciddi vergi indirimleri teklif ederek ABD ve Avrupa'daki çok uluslu şirketlere istekle davet çıkardı. Bugün İrlanda Avrupa'da en düşük kurumlar vergisi oranına(%12.5) sahiptir.İrlanda diğer ülkelerden, özellikle İrlanda orjinli, yüksek becerili göçmenler almaktadır.İrlanda istikrarlı, sağlıklı bir siyasi yönetim sağlamaktadır.Yılda 1.2 milyar euroya ulaşan AB sübvansiyonları da İrlanda'nın ekonomik gelişmesine yardımcı olmaktadır.

Bu icraatların sonuçları istisnai oldu. Geçmiş on yılda İrlanda Cumhuriyeti'nin ekonomisi Avrupa'nın geri kalanından üç kat, ABD'ninkinden iki kat hızlı büyüdü. 1990'ların ikinci yarısında reel Gross Domestic Product yılda %10 büyüdü. İstihdam büyümesi daha da muhteşemdi, 10 yılda %50'den fazla büyüdü. Bir zamanlar %17 olan işsizlik şimdi nerdeyse sıfırdır. Tek kötü ekonomik gösterge, Avrupa ortalamasının bir katı olan enflasyondur. İrlanda bir zamanlar kaçılması gereken bir yerdi. Bu artık doğru değildir.

MAKRO EKONOMİ NİÇİN ÖNEMLİDİR?

Bu trajedi ve umut hikayeleri makro ekonomi konusuna iyi bir giriştir. Tartışma konularına dikkat edin: Yurt içi hasıla büyümesi, işsizlik oranı, fiyat enflasyonu, ücretler ve güç. Makro ekonomi meseleleri hemen hemen ekonomideki herkesi etkiler. Makro Ekonomi Mantığı'nın amacı makro ekonomi teorisini takdim etmek ve global ekonominin nasıl çalıştığını tasvir etmektir.

Makro ekonomi sadece politika yapıcılar için değildir. Makro ekonomi istihdam tercihlerini mevcut(muktedir) kılan ve ekonominin büyümeyi sürdürdüğünü mü yoksa bir resesyona doğru mu gittiğini tasvir eden enformasyonunu sağlar. Makro ekonomi fiyat enflasyonunun kazanma gücünü nasıl azalttığını gösterir ve fiyatların düşeceğini mi yoksa yükseleceğini mi ve ne ölçüde düşüp yükseleceğini belirlemenin temelini sağlar.

Makro ekonomi şunları belirlemeye yardım edebilir:

- Ev ve araba alımı gibi satın almalarda faiz oranlarının düşeceğini veya yükseleceğini

- TL'nin diğer önemli paralara karşı değerinin artacağını veya azalacağını
- Borsanın nereye gittiğini

Makro ekonomi ekonomi- çapında ve dünya-çapında olayların ve modellerin tetkikidir. Belirli davranışlar yalnızca bir bireyi, bir şirketi veya bir endüstriyi değil fakat ekonominin bütün sektörlerini etkiler. Faiz oranlarında, milli borçta, enflasyonda, tasarruf oranlarında, vergilerde, iş regülasyonlarında ve para politikasında değişiklikler istemeleri, devleti ve bireyleri dramatik biçimde etkileyebilir. Konjonktür dalgalanmaları (iş çevrimleri-business cycle) ve devlet regülasyonları ücretler, karlar, ticaret ve hisse fiyatları üzerinde büyük bir etkiye sahip olabilir. Makro iktisat toplumda önemli bir rol oynar. Makro ekonomi çalışmak iş, finans, kamu politikası, tarih, mühendislik veya psikolojiyle ilgili herkese faydalıdır.

MİKRO VE MAKROYA MANTIKİ BİR YAKLAŞIM

Bu kitabın ilk cildi mikro ekonomiyi, bireylerin, firmaların ve grupların ekonomik davranışlarını – arz ve talep, emeğin ve diğer üretim faktörlerinin maliyeti, müteşebbislik ve finansal piyasalar- ele aldı. Mikro ekonomi mantığı bir yolla tanıtıldı- bir kar ve zarar gelir tablosu kullanarak. Servetin (malların ve hizmetlerin miktarı, kalitesi ve çeşidi) her bir firma tarafından nasıl yaratıldığı Toplu Üretim Yapısı'nda gösterildi. Arzın ve teknolojinin sınırları veri alındığında fiyat ve maliyet tüketici talebini maksimize etmek için birlikte nasıl çalıştığı ve dinamik bir süreçte ürünlerin ve hizmetlerin nasıl yaratıldığı anlatıldı. Son “mikro” bölümleri üretim faktörleri üzerinde odaklandı toprak, emek, sermaye ve müteşebbislik ekonomik büyümeyi maksimize etmek ve yükselen bir hayat standardı için nasıl birlikte çalışır.

Bundan sonraki bölümler (14-27) makro ekonomik davranışın temellerini, bütün ekonomiyi ölçme yollarını, toplu arz ve talebi, ekonomik performans- ta tasarrufların ve teknolojinin rolünü, ekonomik faaliyetin gelir ve servet üzerindeki etkilerini ve para ve bankanın makro ekonomideki fonksiyonunu kapsayarak makro ekonomiyi takdim edecektir. Sonraki kısım devlet politikalarını ve bu politikaların ekonomi üzerindeki hem iyi hem kötü etkilerini ele alacaktır. Kitabın bu parçasında devletin pozitif rolü aşağıdaki soruları ele alırken mevcut tartışmalara bir ekonomantık yaklaşım kullanarak analiz edilecektir: Devlet neyi özel sektörden iyi yapabilir? Bunlar nasıl finanse edilmelidir? Devlet nasıl daha etkin hale getirilebilir?

Devlet fonksiyonlarını geçmiş geçmişteki sınırlı rolünün çok ötesine yaymıştır. Bu bölümler kamu tercih okulunun ilkelerini kronik açık bütçe harcamaları, vergiler, milli borç, devlet regülasyonları ve kontrolleri, çevre politikası ve enflasyon konularına uygulayacaktır. Refah devletinin beklenen amacı tartışılacak ve 20. Yüzyılda totaliteryen merkezi planlama, sosyalizm ve komünizm tecrübeleri tetkik edilecektir. Son olarak global ekonominin post-sosyalist devresinde devlet kontrolünden çıkarma (denationalization) ve özelleştirme yeni fenomenleri incelenecektir.

EKONOMİNİN GENEL BİR MODELİ: BİR İNCELEME

Makro iktisadın önemini kavramak için Mikro İktisat Mantığı'nın 1. Bölümündeki üretim sürecinin temellerini hatırlayın. İnsanlar her zaman güç bir işle(görevle) karşılaştılar: İsteklerin sınırsız fakat bu isteklerin elde edilmesinde kullanılacak kaynakların sınırlı olması. Mallar ve hizmetler zaman ve çaba yoluyla yaratılır, çünkü, doğal durumlarında dünyanın temel kaynakları kıt ve genellikle kullanılmaz ve tamamlanmamıştır. Servet bu evrensel ekonomik süreç(işlem) yoluyla yaratılır ve elde edilir. Bütün mallar ve hizmetler elbiselerden tiyatroya- zaman, emek ve sermaye harcanmasını gerektirir. Bu süreç boyunca işletmeler(iş yapanlar) tüketiciye, tüketici talebinin derecesine ve malları üretmenin veya hizmetleri sağlamanın maliyetine bağlı olarak, hangi malların ve hizmetlerin sağlanacağını belirlemelidir.

ÜRETİM SÜRECİ: BİR MİKRO ÖRNEK

Popüler bir kafede bir fincan kahve hazırlamanın üretim süreci bir mikro örnektir. Şekil 14.1, kahve çekirdeklerinin temin edilmesinden expressonun pişirilmesine kadar her üretim safhasında eklenen değerleri göstermektedir.

Figür 14.1. Kahvenin arz zincirinde tanelerden espressoya eklenen değer

— Emtia safhası: Brezilya'daki kahve üreticisi kahve üretir ve taneleri hasat eder.

— İmalat safhası: Kahve kızartıcısı kahve tanelerini kızartarak ve paketleyerek ürüne değer ekler.

— Dağıtım safhası: Kahve arzcısına toptancı hazırlanmış kahveyi perakendeciye gönderir.

— Perakende safhası: Perakendeci taneleri öğütür ve kahveyi bir espresso makinesinde mayalar ve kahveyi müşteriye sunar.

Dikkat edin: Her üretici üretim sürecine değer ekler ve kar üreticiye, değer eklendikçe, ödeme yapılır.

EKONOMİK SÜRECİN ÖZELLİKLERİ

Bir ekonomideki her mal ve hizmet sağlayıcısı, kar ve üretmek olsun, yargılama olsun, bir basketbol maçı yapmak olsun, benzer bir süreç izler. Ekonomik süreç hakkında aşağıdaki genellemeler yapılabilir:

1. Üretim ve tüketim zaman alır.
2. Üreticiler ve tedarikçiler her bir üretim safhasında değer ekleyerek bir kar elde etmeye çalışır.
3. Üretim faktörleri (toprak, emek, sermaye ve teşebbüs) kullanılabilir, tamamlanmış mallar ve perakende (final) safhasında hizmetler üretmek için her safhada işbirliği yapmalıdır.
4. Rekabet ve işbirliği tüm üretim sürecinde mevcuttur.
5. Üretim sürecine yardımcı olmak için her safhada envanterler mevcuttur.
6. Mallar, kullanıldıkları için, zaman içinde aşınır-yıpranır ve değer kaybeder.
7. Para, mübadele ve ticaret üretim sürecinin ayrılmaz parçasıdır.

*Mikro İktisat Ekonomik Mantık'*ın 3. Bölümü bu süreci tasvir etmek için genel bir genel ekonomi modeli, Toplu Üretim Yapısı [The Aggregate Production Structure (APS)] takdim etmişti.

Şekil 14.2 Bir Genel Ekonomi Modeli

Bu genel model bir ekonomide üretilen bütün mallar ve hizmetler için geçerlidir. Bir espresso kahvenin pişirilmesi APS çerçevesinde gerçekleştirilen milyonlarca muhtemel örneklerden yalnızca biridir. Zaman (üretim yapısı) dikey ekseninde temsil edilmektedir. Para (nominal çıktı) yatay ekseninde ölçülmektedir. Parasal masraf dolar, yen, euro, pound ve peso olarak veya diğer milli paralarla ifade edilebilir.

4-SAFHA MODELİNİN ÖZELLİKLERİ

Dört-safha modeline Toplu Üretim Yapısı (Aggregate Production Structure-APS) adı verilir. APS, takvim yılı boyunca satılan mal ve hizmetlerin üretimlerinin bütün safhalarında nominal çıktıyı ölçmektedir. APS lokal, bölgesel, ulusal veya global seviyede hesaplanabilir. Dört safha şunlardır:

1. Kaynaklar: Bu girdiler araştırma ve geliştirme eğitim/talim masrafları kadar ham malları da kapsar. Araştırma safhası üretimin en ön safhasıdır ve malları ve hizmetleri üretmekte kullanılan ham maddelere işaret eder. İmalatta, kaynaklar demir filizini, keresteyi ve diğer materyalleri veya araştırma ve geliştirmeyi kapsayabilir. Hizmetler de eğitimi, danışmanlığı ve makineleri kapsayabilir. Anahtar odak (lanma) kaynak seviyesinde fiyatların, istihdamın, ücretlerin, karların ve çıktının davranışları üzerindedir.

2. Üretim: Bu safhada kaynaklar bir araya getirilir ve toprak, emek ve sermaye (üretim faktörleri) ile bir mal veya hizmeti daha faydalı, tamamlanmış bir ürüne dönüştürmek için birleştirilir. Burada anahtar odak, üretici seviyesinde fiyatların, istihdamın, ücretlerin, karların ve çıktının davranışlarıdır.

3. Dağıtım: Bir ürün, üretildikten sonra, nihai kullanıcıya dağıtılmalı veya nakledilmelidir. Burada pazarlama ve nakletme anahtar rol oynar. Ana olarak, toptan satış seviyesinde fiyatların, istihdamın, ücretlerin, karların ve çıktının davranışları üzerinedir.

4. Tüketim ve yatırım: APS'nin nihai safhası mal veya hizmet nihai safhaya ulaştığında vuku bulur. "Nihai kullanım" tüketim safhasında olabilir, ev eşyaları, elbise veya bir hane için otomobil gibi; üretimin daha erken bir safhasında işte yatırım için kullanılabilir, kamyon, bilgisayar, fabrika ve hatta eğitim gibi. Tüketim olayında, ki normal olarak en geniş nihai kullanım sektörünü temsil eder, odak esas itibarıyla perakende seviyesinde fiyatlar, ücretler, karlar ve çıktı üzerinedir.

Her safhanın değeri zamanla artar. Kaynak sektörü ekonominin en küçük parçası, nihai çıktı(perakende sektörü) en geniş(büyük) parçasıdır. Kahve örneğinde bahsedildiği gibi, ürünler nihai kullanılabilirliğe doğru ilerledikçe değer eklenir. Mikro temelde, birçok işletme ürünleri zararda üretmeye devam eder, fakat makro seviyede üreticilerin çoğu, eğer ekonomi büyümeye devam ederse, para kazanır.

Bir ürün bir tamamlanmış mal haline gelir ve bir müşteri tarafından(müşteri ister nihai kullanıcı ister bir üretici olsun) satın alınır ve kullanırsa, artık eklenmiş değer kazanmaz, zaman içinde değer kaybetmeye başlar. Buna aşınma denir. Bir tüketici veya sermaye malı satıldıktan sonra, artık eklenmiş değer kazanmaz, kullanıldıkça değer kaybeder. Her ürünün aşınma takvimi farklıdır- bir elmas birkaç dakikada tüketilebilir, bir kamyon 15 yılda, ve bir ev, yenilenmeden veya onarılmadan önce yüz yıldan fazla bir süre değer kaybedebilir.

Tek istisna ekonomik büyüme için önemli bir istisnadır. Üretim sürecine tekrar dahil edilen sermaye yatırımı, üretim sürecine katılan işçilerin ve müteşebbislerin randımanını(productivity) artırarak değer eklemeye devam etme potansiyeline sahiptir. Daha iyi aletlere, makinelere, süreçlere, talim ve eğitime yatırımlarda potansiyel olarak kişi/saat başına çıktı'yı artırabilir.

Üretim sürecinin işbirlikçi(cooperative) tabiatı anlaşılması hayati bir konsepttir. Yeniliği teşvik ve maliyetleri azaltma için rekabetin önemli olmasına rağmen bütün üretim faktörleri(müteşebbisler, kapitalistler, işçiler, toprak sahipleri ve tedarikçiler) müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak için beraber çalışmalıdır. Eğer Starbuck's arz zincirindeki her bir tedarikçinin işbirliğine sahip olmasaydı, kahve asla müşteriye ulaşmazdı. Piyasa sistemi çok rekabetçi olmasına rağmen sadece rekabetçi bir model değildir. Pazar aynı zamanda bir işbirlikçi modeldir ve bazı bakımlardan rekabetçi olmaktan daha çok işbirlikçi olabilir. Eğer, mesela, emekçiler şirket yöneticileriyle çalışmayı reddederse, üretim süreci durma noktasına gelir ve hiç nihai ürün üretilmez.

Envanterler, üretimin her safhasında satılma umuduyla üreticiler tarafından elde tutulan mallar, ekonomide büyük öneme sahiptir. Daha etkin ve genişleyen bir ekonomiye yardımcı olurlar ve ekonomide dar boğazlardan kaçınmada ve ürünler imal etmenin aldığı zamanı azaltmada hayati bir rol oynar.

APS, genellikle, daha ucuz ve daha iyi mallar ve hizmetler üretmek için(dışa kaydırma-outsourcing) malları, mamul ürünleri, bütün malları ve hatta hizmetleri ithal ve ihraç etmeyi içeren global bir faaliyettir.

EKONOMİYİ ÖLÇMEK: GDE ve GDP

İktisatçılar APS'yi sadece ekonomiyi ölçmenin değil aynı zamanda vatandaşlarının ekonomik refahını da ölçmenin bir yolu olarak kullanırlar. Bir bireyin refahını, belli bir malın veya hizmetin

değerini veya bir ülkenin yaşam standardını ölçmenin, aşağıdakiler dahil çeşitli yolları vardır: Ömür beklentisi, okuryazarlık, ortalama çalışma süresi, boş vakit miktarı, hizmetlerin elde edilebilirliği, çevrenin durumu. Ekonomistler maddi refahı ölçmek için genellikle bazı anahtar finansal istatistikler üzerinde odaklanırlar. Mesela, per capita gelir ve refah ülkeden ülkeye hayat standartlarını kıyaslanmanın bir yolunu sağlayan hayati istatistiklerdir.

Ulusal ölçekte iktisatçılar ekonomide ve dünyada harcamayı ölçmek için Toplu Üretim Yapısı'nın(APS) dolar değerine dayanırlar. İlk olarak Toplu Harcamalar(Gross Expenditures) adını verdiğimiz, dört safhanın hepsindeki harcamayı ölçmeyi seçebilirler. Bir ülke için toplu harcamaları ölçmeye Toplu İç Harcamalar(Gross Domestic Expenditures-GDE) adı verilir.

Veya, iktisatçılar, üretim sürecinin hangi istikamete gittiğini görmek için ekonomiyi parçalarına ayırmayı ve üretimin her bir safhasında çıktıyı, fiyatları ve karları ölçmeyi dileyebilirler. Bir iktisatçı, herhangi bir trend bulunup bulunmayacağını görmek için Emtia Fiyat Endeksine(Commodity Price Index-CPI) Üretici Fiyat Endeksine(Prducer Price Index-PPI) Tüketici Fiyat Endeksine(Consumer Price Index-CPI) bakabilir. Mesela, emtia ve üretici fiyatları keskin biçimde yükseliyorsa iktisatçı CPI'da bir yükselme tahmin edebilir. Ekonomiyi bu şekilde parçalara ayırmak ekonomistlerin, nihai tüketimin, yatırım ve fiyatların istikametini önceden tahmin etmesine yardımcı olabilir.

İktisatçılar, aynı zamanda, tüketicilere, işletmelere ve devlete satılmış bütün malları ve hizmetleri temsil eden nihai ölçmekle de ilgilidir. Bu bir ülkenin mevcut yaşama standardını ölçmek için mühim bir kıstastır. Nihai çıktı yalnızca üretimin son safhası tarafından temsil edilir-tüketimin ve yatırımın nominal değeri. Bu istatistiğe Yurt İçi Hasıla(Gross Domestic Product-GDP) adı verilir. Toplu Yurt İçi Harcamalar(GDE) ile GDP arasındaki fark Ara İş Harcamaları (Intermediate Business Expenditures'dir(IE), ilk üç safhadan müteşekkildir. Şekil 14.3 üç konsepti göstermektedir.

Figür 14.3 GDE, İDO ve GDP

BÖLÜM 15 Milli Çıktı, Servet ve Hayat Standardını Ölçmek için aşağıdakiler dahil spesifik yolları ele alacaktır:

1. Toplu İç Harcamalar (GDE). Ekonomide bir yıldaki toplam harcamanın bir ölçüsü

2. Yurt İçi Hasıla (GDP) . Bir yıl içinde üretilen nihai malların ve hizmetlerin değeri (Bu en yaygın ölçüdür fakat mecburen en iyisi değildir).

3. Milli Servet (National Wealth). Özel ve kamusal menfaatlerin (interests) tahmini net değeri tarafından belirlenir. Net değer bütün varlıkların borçlar hariç değeridir. Per capita servet refahı ölçmenin bir diğer önemli kıstasıdır. Neticede, bir fakir ülke yıllık %15 GDP büyüme oranı ile çok hızlı büyüebilir, ancak onun vatandaşları yine de (hala) cefa çekiyor olabilir.

4. Pazar Kapitalizasyonu (Market Capitalization). Pazar kapitalizasyonu çeşitli ülkelerdeki borsa (hisse senedi) indekslerindeki ve her ana şirkette sunulan açıkça ticareti yapılan hisse senetleri geniş sepetindeki değişiklikleri gözler. Bu tür birçok ülke endeksi vardır: ABD’de S&P 500 veya Wilshire 5000; Londra’da FTSE 250; Paris’te CAC 40; Japonya’da Tokyo Nikkei 300; Avustralya’da S&P\ASX 200; Güney Afrika’da Johannesburg All Share Index.

PARA, MÜBADELE VE TİCARET: GLOBALLEŞMENİN YAPI TAŞLARI

Para, mübadele ve ticaret iyi işleyen bir üretim süreci için kritik derecede önemlidir. Para ve mübadele olmaksızın bireylerin işletmelerin kaynakları nihai mallara ve hizmetlere dönüştürmesi, arada sırada vuku bulmuş olmasına rağmen, düşünülemez. Mesela, Antik Mısır, büyük ölçüde bir parasal birim olmaksızın nispeten geniş bir ekonomi tesis etmişti, fakat bu ilerlemeler köle işgücüne dayalıydı. Çoğu durumda, barterin zati dezavantajları yüzünden, para ve mübadele doğal olarak gelişmiştir, ve tarihi olarak hemen hemen bütün medeniyetlerde gelişmiştir. (Paranın orijini üzerine Bölüm 18’de daha çok bilgi verilecektir). Bir kere bir parasal birim tesis edilince, her tür gelişme mümkündür, şunlar dahil:

- Ticari başarı veya başarısızlığın sofistike muhasebesi
- Değerlerin, fiyatların ve maliyetlerin tesisi
- Barterin yerini verimli dolaylı mübadelenin alması
- Likit servet ve finans pazarlarının yaratılabilmesi
- Uluslar arası pazarların kurulabilmesi

Bölüm 3 her ülkenin nispi avantajını alarak, üretim sürecinin hacim bakımından nasıl enternasyonal olduğunu izah etti. Şekil 3.5 bu konsepti göstermektedir:

Figür 14.4. Toplu Üretim Yapısı'nın (APS) global maliyeti

Bu figür ABD'de bir sergi salonundaki bir otomobilin nasıl üretildiğini göstermektedir:

- Demir filizi Kanada'da madenlerde çıkarılır
- Demir filizi Ohio'da (ABD) çeliğe çevrilir
- Çelik Japonya'ya gönderilir
- Otomobil üretilir
- Japon arabası bir Amerikan tüketicisine satılır

Mücadele ve yabancı (dış) ticaret işletmelere, tüketicilere ve topluma pek çok fayda sağlar:

- Ekonomik Büyüme: Alıcı ve satıcı\üretici ve tüketicisi, mücadele ve ticaret yoluyla durumlarını iyileştirir (hedeflerini elde eder).
- Uzmanlaşma: Ticaret bireyleri, şirketleri ve ülkeleri uzmanlaşmaya teşvik eder.

- Etkinlik: Toplumlar ve ülkeler arasındaki rekabet maliyetleri ve fiyatları aşağıda tutar ve işlem hacmini büyütür.

- Sosyal refah (Adam Smith'in görünmez el doktrini): Karşılaştırmalı üstünlük kanunu Pazar yerinde daha az vasma sahip bireylerin de yaşayabileceğini ve başarılı olabileceğini ileri sürer. Ticaret görece fakir ülkelerin mukayeseli avantajını artırır.

TOPLAM ARZ VE TALEP

Bölüm 3, mallar ve hizmetlerin üretim fonksiyonu boyunca, bu malları ve hizmetleri ödeme fonları yukarı giderken, nasıl aşağı doğru hareket ettiğini gösterdi. Şekil 14.5 bunu yeniden göstermektedir:

Figür 14.5 Üretim süresinde mallar ve para zıt istikametlerde hareket eder.

4-Safha modelinde malların ve hizmetlerin arzı zinciri “kaynaklar” dan “tüketim” e aşağıya doğru kayar. Malların arzının aşağıya hareketi bir vektör olarak ifade edilebilir. Bir vektör zaman içinde mesafe ve istikameti gösterir. Şekil 14.6’da gösterilen arz zinciri Toplu Arz Vektörü (Aggregate Supply Vector-ASV) adı verilir.

ASV’nin istikameti üretimin her safhasında verimlilik ve kar marjınları tarafından belirlenir, ki bu ekonominin “arz yönü” olarak bilinir. Aynı zamanda, tedarikçilere ödeme yapıldıkça, her bir safhada bu mallar ve hizmetler için ödemeler yukarı doğru hareket eder. Yukarı doğru ödemeler vektörüne Toplu Talep Vektörü (Aggregate Demand Vector-ADV) denir.

Figür 14.7 Toplu Talep Vektörü(ADV)

ADV'nin istikameti büyük ölçüde tasarruf oranı- tüketicilerin gelirlerini harcama veya tasarruf etme yolundaki kararları- tarafından belirlenir. ASV ve ADV üretimin her safhasında paralel ve eşit olduğu zaman, makro ekonomik denge veya "istikrarlı durum" a elde edilir. ASV ve ADV ayrı ve farklı istikametlerde hareket ediyor olduğu zaman makro ekonomik dengesizlik vuku bulur. Geleneksel olarak faiz oranları, üretimin her safhasında dengeyi kazanan fiyat ve tayınlama(rationing) olarak hizmet görür.

ÖZET

Bölüm 14 şu hususları ele aldı:

1. Makro ekonomi ekonomi- çapında ve dünya- çapında olayların ve modellerin tetkikidir.
2. Faiz oranlarında, milli borçta, enflasyonda, tasarruf oranlarında, vergilerde, iş regülasyonlarında para politikasında ve diğer makro ekonomik fenomenlerde değişiklikler bütün işleri, devleti ve bireyleri etkileyecektir.
3. Bütün mallar ve hizmetler işler ve tüketiciler için faydalı ürünler olmak için dört işbirlikçi safhadan geçmek zorundadır.
4. Para, mübadele, dış ticaret, ve uzmanlaşma her uygarlığın refaha ulaşmasında kritik roller oynar.
5. Toplu Arz Vektörü(ASV) kaynaklardan nihai tüketime üretim süreci boyunca malların ve hizmetlerin arz zincirini temsil eder ve Toplu Talep Vektörü(ASV) üretim süreci boyunca üretilen mallar ve hizmetler için ödeme şedülünü (schedule) temsil eder.
6. ASV ve ADV üretimin her safhasında paralel ve eşit olduğu zaman makro ekonomik denge veya bir "istikrarlı durum" elde ederiz. ASV ve ADV ayrı olduğu ve zıt istikametlerde hareket ettiğinde, istikrarsız bir patlama-çöküş konjonktür dalgalanmaları yaratılır.

ÖNEMLİ TERİMLER

Ara iç çıktı (IDO)	Toplam Arz
Bilançolar	Toplam Arz Vektörü
Dağıtım	Toplam İç Harcamalar(GDE)
Eklenmiş Değer	Toplam Talep
Emtia Fiyat Endeksi	Toplam Talep Vektörü(ADV)
Girdiler	Toplam Üretim Yapısı(APS)
Konjonktür Dalgalanmaları	Toptan Satış
Makro Ekonomi	Tüketici Fiyat İndeksi(CPI)
Mikro Ekonomi	Üretim Faktörleri
Milli Servet	Üretim Safhaları
Mukayeseli Üstünlük	Verimlilik
Perakende	Yatırım
Piyasa Kapitalizasyonu	Yurt İçi Hasıla
Sermaye Yatırım	

ETKİLİ İKTİSATÇI

Vassily Leontief ve Dinamik Bir Ekonominin İç İşleyişi

İsim: Vassily Leontief (1906-1999)

Arka Plan: St. Petersburg’da doğan Leontief 1925’e, ailesi komünist tahakkümünden kaçmak için Almanya’ya taşınana kadar Rusya’da yaşadı. İktisat doktorasını Berlin Üniversitesi’nde yaptı ve Çin’de bir yıl harcadıktan sonra ABD’ye taşınmış. National Bureau of Economic Research’de (NBER) araştırmacı olarak çalıştı ve Harvard Üniversitesi’nde ders verdi. 1930’larda “girdi-çıkıtı modelleri- büyüyen bir ekonominin iç işleyişlerini tasvir etmenin bir yolu- fikrini geliştirdi. 1970’te girdi-çıkıtı analizindeki çalışmalarıyla Nobel ödülünü kazandı. 1975’te New York Üniversitesi’nde Institute of Economic Research’de bir pozisyon aldı. 1999’da vefat etti.

Ana Eserler: *The Structure of American Economy 1919-29*(Harvard University Press, 1941) ve *Input-Output Economics*, 2nd ed. (Oxford University Press, 1966, 1986)

Ana Katkıları: Wassily Leontief GDP’nin genel fiyat seviyesinin ve genel olarak Keynesyen iktisatçıların aşırı toptancı yaklaşımını eleştirdi. Girdiler ve çıktılar arasında “aracı adımları”, “gerçek insanlar arasındaki karmaşık işlemler serileri”ni ihtiva eden adımları kuşatan daha gerçekçi bir mikro ekonomik yaklaşımı tercih etti. Leontief’in icadı ABD ve diğer endüstriyel ülkeler için girdi-çıkıtı tabloları geliştirmektir.

I-O tabloları bizim basit 4-safha ekonomi modelinden daha sofistikedir. Bir girdi- çıktı tablosunda yatay sıralar her bir sektör veya endüstrinin (tarım, giysi ve taşıtlar) çıktısının diğer sektörler tarafından nasıl kullanıldığını gösterirken dikey sütunlar her bir sektörün diğer sektörlerden ihtiyaç duyduğu mallar ve hizmetler girdilerini nasıl elde ettiklerini gösterir. Mesela, otomobil endüstrisi için dikey eksen demirli metaller, plastik, elektrik ekipmanı ve tekstil gibi girdileri gösterir. Yatay sıralar hangilerinin otomobillerin, kamyonların ve diğer taşıtların nihai kullanıcıları gösterir: inşaat(construction), imalat(manufacturing) ve tüketiciler. Genel olarak, her sıranın üstündeki sektörler o endüstriyel grubun müşterileridir ve her sıranın aşağısındaki endüstriler arzucılardır.

Gücü: Bir ekonominin farklı endüstrileri veya sektörleri arasındaki karşılıklı ilişkilerin aritmetik biçimde tasvir ederek, Leontief malların ve hizmetlerin nasıl üretildiğini ekonomilerin nasıl çalıştığını göstermeye muvaffak oldu. I-O tabloları kıtlıkların ve dar boğazların nasıl yaratılabileceğini veya enflasyonist sürecin ekonomide boydan boya nasıl işleyebileceğini gösterir.

Zayıflık: 20. Yüzyılda totaliteryen rejimlerdeki(SSCB, Çin) merkezi planlamacılar I-O tablolarını- fiyatlara ihtiyaç olmaksızın- “beş yıllık planlar” tarafından gerektirilen çıktıyı üretmek için tam girdiyi belirlemek için kullandı. Ancak, bu tür istatistikî modeller teknolojiye değişiklikleri tahmin etmede ve etkinliği ve üretim sürecinin değişen taleplerini geliştirmek için gerekli müşevvikleri temin etmede başarısız oldu. Leontief böyle realist olmayan formel model inşalarını eleştirdi.

PROBLEMLER

1. Bazı iktisatçılar makro ekonomi diye bir şey olmadığını, yalnızca bireylerin ve firmaların davranışlarının(mikro ekonomi) mevcut olduğunu söylerler. Bu fikri paylaşıyor mısınız?

2. Bir ülkenin yaşama standardını ölçmenin per capita dışındaki yollarını bulun.

3. Profesör Israel Kirzner (New York Üniversitesi) der ki, yılda 100 bin dolar kazanan bir Amerikalı iş adamı yılda 200 dolar kazanan bir Fransız köylüden mecburen daha iyi bir durumda mıdır, değil midir? Kişiler arası fayda karşılaştırmaları geçerli midir?

İLAVE OKUMALAR

• Mark Skousen, The Structure of Production (New York University Press, 1990). 2007 ciltsiz edisyonunda yeni bir giriş var.

• James Gurartney, Richard L. Stroup ve Dwight R. Lee, Common Sense Economics: What Everyone Should Know About Wealth and Prosperity (New York: St. Martin's Press, 2005). Makro ekonomi üzerine mükemmel bir okuma, artı kişisel iktisat üzerine bir bölüm.