

GERÇEKTEN BİLMENİZ GEREKEN

# 50 EKONOMİ FİKRİ

EDMUND CONWAY

Çeviri: Irmak Ertuna Howison

domingo

# İçindekiler

## Giriş 3

### TEMEL KAVRAMLAR

- 01 Görünmez El 6
- 02 Arz ve Talep 10
- 03 Malthus Kapanı 14
- 04 Fırsat Maliyeti 18
- 05 Teşvikler 22
- 06 İşbölümü 26
- 07 Karşılaştırmalı Üstünlük 30

### HAREKETLER

- 08 Kapitalizm 34
- 09 Keynesçilik 38
- 10 Monetarizm (Parasalcılık) 42
- 11 Komünizm 46
- 12 Bireysellik 50
- 13 Arz Yönlü İktisat 54
- 14 Marjinal Devrim 58

### EKONOMİLER NASIL ÇALIŞIR?

- 15 Para 62
- 16 Mikro ve Makro 66
- 17 Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) 70
- 18 Merkez Bankaları ve Faiz Oranları 74
- 19 Enflasyon 78
- 20 Borç ve Deflasyon 82
- 21 Vergiler 86
- 22 İşsizlik 90
- 23 Döviz Cinsi ve Kurlar 94
- 24 Ödemeler Dengesi 98
- 25 Güven ve Hukuk 102
- 26 Enerji ve Petrol 106

### FINANS VE PİYASALAR

- 27 Tahvil Piyasaları 110
- 28 Bankalar 114
- 29 Menkul Kıymetler 118
- 30 Riskli İş 122
- 31 Ani Yükseliş ve Düşüşler 126
- 32 Emeklilik Fonları ve Refah Devleti 130
- 33 Para Piyasaları 134
- 34 Balonları Şişirmek 138
- 35 Kredi Daralması 142

### KONULAR

- 36 Yaratıcı Yıkım 146
- 37 Konut Sahibi Olmak ve Konut Fiyatları 150
- 38 Bütçe Açıkları 154
- 39 Eşitsizlik 158
- 40 Küreselleşme 162
- 41 Çok Taraflılık 166
- 42 Korumacılık 170
- 43 Teknolojik Devrimler 174

### ALTERNATİF EKONOMİ

- 44 Kalkınma Ekonomisi 178
- 45 Çevre Ekonomisi 182
- 46 Davranışsal İktisat 186
- 47 Oyun Teorisi 190
- 48 Suç Ekonomisi 194
- 49 Mutluluk Ekonomisi 198
- 50 21. Yüzyıl Ekonomisi 202

Terimler Sözlüğü 204

Dizin 206

# Giriş

*“Can sıkıcı, iç karartıcı ve hatta oldukça sefil ve ıstıraplı bir konu; adına, şöhreti gereği, kasvetli bilim diyebiliriz.”*

Thomas Carlyle’ın 1849’da yaptığı bu ekonomi tanımı, iyi ya da kötü, akıllarda kaldı. Aslında şaşırılmamak lazım. Ekonomi, işler yolunda gitmediğinde fark ettiğimiz bir şey. İktisat bilimine ancak ekonomi krize girdiğinde, binlerce insan işinden olduğunda, fiyatlar hızla tırmandığında veya düştüğünde kulak kesiliriz. Böyle durumlarda, özellikle de yüzleşmemiz gereken zorlukların altını çizip, her istediğimize sahip olamayacağımız gerçeğini ortaya döktüğünde, ekonomi, gerçekten de kasvetli gözüktür ve sunu ortaya koyar: İnsanoğlu doğuştan kusurludur.

Tipik bir iktisatçının yapacağı gibi, gerçeğin aslında bu kadar basit olmadığını eklemeliyim. Ekonomi sırf sayıların, istatistiklerin ve kuramların incelemesi olsaydı, kasvetli bilim tanımı o kadar da yanlış olmazdı. Fakat ekonomi en temelinde insanı inceler. Başarıya nasıl ulaştığımızı, bizi tatmin ve mutlu eden şeyleri, insanlığın nesiller boyunca nasıl daha sağlıklı ve zengin hale geldiğini sorgular.

Ekonomi aynı zamanda insanları neyin motive ettiğini inceler; zorluk veya başarı karşısında ne tepki verdiklerine bakar. İnsanların kısıtlı seçenekler karşısında yaptıkları seçimleri ve neyi neye tercih ettiklerini sorgular. Tarih, politika ve psikolojiyi kapsayan bir bilimdir ekonomi; ve tamam, arada bir-iki formül de vardır. Tarihin görevi geçmişteki hatalarımızı göstermekse, ekonomininki de gelecek sefere neleri daha farklı yapabileceğimizi göstermektir.

Bunu başarıp başaramadığı ise ayrı bir tartışma konusudur. Bu kitap yayıma hazırlanırken dünya, tarihinin en büyük finansal krizlerinden biriyle boğuşuyordu. On yılların birikmiş borçları uluslararası piyasayı

etkisi altına aldı. Dünyanın en büyük ve eski bankaları, perakendeci ve imalatçıları battı. Krizin pek çok yeni özelliği vardı; mesela, birbirinden karmaşık yeni finansal araçlar ya da Soğuk Savaş'ın sona ermesinden beri Amerika'nın süper güç konumunun sorgulanmasıyla ortaya çıkan yeni ekonomik ilişkiler... Ama aslında geçmişteki pek çok krizle de ortak yönleri vardı. Peki, eğer tekrar tekrar aynı hataları yaparsak, ekonominin amacı nedir?

Bunun cevabı basit. Yüzyıllardır ekonomiyi nasıl yöneteceğimize dair edindiğimiz bilgiler, bizi, atalarımızın hayal edemeyeceği kadar zengin, sağlıklı ve uzun ömürlü yaptı. Bu elbette Tanrı'nın lütfu değildir. Refah seviyemizin asla garanti altında olmadığını anlamak için tek yapmamız gereken Sahra altı Afrika ile Asya'nın çeşitli bölgelerindeki ülkelere bakmaktır; insanlar buralarda Avrupa'nın ortaçağı seviyesinde yaşar. İşin aslı, refah son derece kırılgan bir olgudur. Fakat ekonomide hep görüldüğü üzere, kazanımları cepte görür ve işin daha çok kasvetli yönlerine odaklanmayı tercih ederiz.

Bu, insan doğasıdır. Pek çok ekonomi kitabı bu gibi yanılsamaları yok etmeye çalışır. Ancak ben bu çabayı fuzuli buluyorum ve açıkçası pek tarzım da değil. Bu kitabın amacı basitçe, ekonominin nasıl işlediğini açıklamak. Ekonominin küçük kirli sırrı aslında hiç de karmaşık değildir; zaten niye olsun ki? Ekonomi insanoğlunu inceler ve bu yüzden ürettiği fikirler sağduyudan pek de farklı değildir.

Bu kitap, bölümleri ardı ardına okunacak şekilde tasarlanmadı: Bu 50 fikrin her biri kendi başına anlamlı (ayrıca başka bölümlere bakmanın faydalı olacağı yerler varsa, not düştüm).

Umuyorum ki bu fikirleri okuduktan sonra biraz olsun iktisatçı gibi düşünmeye başlayabileceksiniz: Neden böyle davrandığımıza dair sorular soracak; geleneksel bilgileri reddedecek; hayattaki en basit şeylerin bile aslında daha karmaşık –ve bu yüzden de daha güzel– olduğunu anlayacaksınız.

Okuduğunuz giriş yazısı buna güzel bir örnek. Yazardan beklenen, kitapta emeği geçen herkese teşekkür etmesidir. Fakat nereden başlasam? Bu kitabın basıldığı kâğıtların kaynağı olan ormanın sahiplerinden mi? Yoksa satırları oluşturan m¼reккеbin ¼retildiđi fabrikadaki işçilerden mi? Ya da in’de cilt makineleri kullanan personelden mi? D¼nyadaki birbirine bağlı her Şey gibi, bu kitabın da ortaya çıkmasında yayıncısından onu kitabevinize getiren kargo Őirketine, milyonlarca insanın emeği var. (Bu kitabın İngilizce orijinalinin ne diye in’de basıldığını merak ediyorsanız, k¼reselleřme ile ilgili b¼l¼m¼ okuyun.)

Bu kitap, ¼zellikle iktisatçılar, profes¼rler, finansçılar, iş adamları ve politikacılarla geçmiş yıllarda gerçekleştirdiğim sohbetlerin, kitapçılardan bulabileceğiniz harika ekonomi kitaplarının ve –daha da heyecan vericisi– internet araştırmalarının bir ¼r¼n¼. Buradaki fikirler, kimi ¼nde gelen kimi daha az tanınan, sayısız ekonomistin fikirlerini aktarıyor. Aynı zamanda Quercus’tan Judith Shipman’a da bu harika dizinin bir parçası olmamı sağladığı için teşekkür etmeliyim. Ve yine edit¼rlerim Nick Fawcett ile Ian Crafton’a; bana bu kitabı yazacak bir yer sunan Vicki ve Mark Garthwaite’e; yardımıları için David Litterick, Harry Briggs ve Olivia Hunt’a ve destekleri için annem ile ailemin geri kalanına teřekkür¼ bir borç bilirim.

Edmund Conway, 2009

# 01 Görünmez El

1980'lerin klasik filmi *Wall Street*'in kötü adamı Gordon Gekko, "Açgözlülük iyidir" demiş ve toplumun finansçılara dair tüm korkularını bir anda haklı çıkarmıştı. Rezilce bir para hırsı, acımasız Manhattan dünyasında utanılacak bir şey değildi artık; çizgili gömlek ve kırmızı pantolon askısı gibi, gururla taşınmalıydı.

Film, 20. yüzyılın sonunda insanları şok etti, evet, ama siz asıl iki yüzyıl önce bu tip bir beyanın nasıl karşılanacağını düşünün. O zamanlar entelektüel hayat kilisenin kontrolü altındaydı ve insanları "ekonomik hayvanlar" olarak tanımlamak neredeyse dine hakaret kabul ediliyordu. İşte şimdi Adam Smith'in radikal "görünmez el" fikrinin 18. yüzyılda nasıl karşılandığını aşağı yukarı hayal edebilirsiniz. Yine de, tıpkı Hollywood'daki torunu gibi, Smith'in kitabı da büyük ticari başarı yakaladı ve ilk basımında tükendi; o günden beri de klasikler arasında yer alıyor.

**Bireysel çıkar** "Görünmez el", arz-talep kanununun (bkz. 2. Bölüm) kısa adıdır ve bu iki etkenin itme ve çekmesinin toplumun tümüne nasıl fayda sağladığını açıklar. Ardında yatan basit fikir şudur: İnsanların kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmesi yanlış değildir. Serbest bir piyasada, kendi çıkarını kovalayan insanların toplam eylemi toplumun tümüne fayda sağlar ve herkesi zenginleştirir.

Smith, 1776 tarihli klasik eseri *Milletlerin Zenginliği*'nde bu tabiri sadece üç kere kullanır. Ama eserin önemli paragraflarından biri, görünmez elin önemini vurgular:

[Her birey] ne kamu yararını gözetme niyetinde ne de onu ne kadar gözeteceğini biliyor; [kendi] işini, azami değere ulaşacak yöntemle

## dönem

İÖ 350

Aristoteles mülkün şahsi olması gerektiğini savunur.

1723

Adam Smith doğar.

1759

Adam Smith'in *Ahlaki Duygular Teorisi* yayımlanır.

idare ederken sadece kendi kazancı için çalışıyor ve diğer birçok şeyde olduğu gibi bunda da, görünmez bir el onu hiç niyetlenmediği bir işin parçası yapıyor... Kendi çıkarı peşinde koşmakla, toplumun çıkarını, çoğu zaman onu gözetmeye niyet ettiği zamankine göre daha etkin şekilde gözetmiş olur. Kamu yararına ticaret ediyormuş gibi davrananlardan pek hayır geldiğini görmedim.\*

Bu fikir, serbest piyasanın, karmaşık modern toplumların gelişiminde neden bu kadar önemli olduğunu anlamamıza yardımcı olur.

**Görünmez elden alınacak ders** Bir mucidi ele alalım: Thomas. Thomas yeni bir ampul tasarlamış; piyasadakilerden daha etkili, uzun ömürlü ve parlak. Bunu kendi çıkarı için yaptı; zengin, hatta belki ünlü olmayı umuyor. Ortaya çıkan ürün toplumun tümüne yarayacak; hem ampul üreticileri için istihdam yaratacak hem de ürünü satın alanların hayatlarını (ve oturma odalarını) aydınlatacak. Ampul için talep olmasaydı kimse Thomas'a para ödemeyecekti ve böylece görünmez el, böyle bir hataya düştüğü için onu cezalandırmış olacaktı.

Benzer şekilde, Thomas'ın işinin tuttuğunu ve para kazandığını gören diğerleri de daha iyi ve daha parlak bir ampul tasarlayarak ondan daha çok para kazanmaya çalışacaktır. Onlar da zenginleşmeye başlayacak. Fakat görünmez el asla uyumuyor. Bu sefer Thomas fiyat düşürerek rakiplerinden fazla satmaya çalışacaktır. Daha ucuz ampule kavuşan tüketicinin ise değmeyin keyfine.

Thomas sürecin her aşamasında kendi çıkarına hareket eder, toplumun çıkarını düşünmez, ama sonuç beklenmedik biçimde herkese fayda getirir. Görünmez el kuramı bir anlamda, matematikte iki negatif değer pozitif değer etmesine benzer. Sadece bir kişi kendi çıkarını kovalasa ve diğer herkes fedakâr davransa, toplumun ihtiyaçları karşılanamaz.

\* Adam Smith, *Milletlerin Zenginliği*. İş Bankası Kültür Yayınları: İstanbul, 2006.  
Çev: Haldun Derin. S. 485.

1776

*Milletlerin Zenginliği*  
yayımlanır.

2007

Smith'in kurucusu olarak ekonomi bilimine yaptığı katkı 20 poundluk banknot üzerine basılan portresiyle takdir edilir.

## ADAM SMITH 1723-90

Ekonominin kurucusu, Kirkcaldy isimli küçük bir İskoç kasabasında doğmuş, radikal olması çok da beklenmeyen bir kahramandı. İlk iktisatçıya yakışır şekilde, kendini dışlanmış sayan, eksantrik bir akademisyendi. Ara sıra fiziksel görünüşünden ve sosyal nezaket noksanlığından hayıflanırdı. Tıpkı yolundan yürüyen modern akademisyenler gibi, Glasgow Üniversitesi'ndeki odası kâğıt ve kitap yığınlarından oluşan kaotik bir ortamdı. Ara sıra kendi kendine konuştuğuna rastlanırdı ve uyurgezerdi.

Smith "görünmez el" tabirini ilk kez ilk kitabı *Ahlaki Duyguların Teorisinde* (1759) kullandı. Bu kitapta insanların etkileşim ve iletişimini, ahlaki dürüstlüğü ve insanın kendi çıkarını kovalayan doğasını inceliyordu. Genç Buccleuch Dükü'ne

ders vermek üzere Glasgow'dan ayrıldı ve daha sonra tam adı *Milletlerin Zenginliğinin Doğası ve Nedenleri Üzerine Bir İnceleme* olan kitabını yazmaya başladı.

Smith bundan sonra bir nevi şöhrret oldu. Fikirleri sadece ekonominin devlerini etkilemekle kalmadı, Sanayi Devrimi'nin ve Birinci Dünya Savaşı'yla sona eren ilk küreselleşme dalgasının da önünü açtı. Geçtiğimiz otuz senede, serbest piyasa, serbest ticaret ve işbölümü fikirleriyle (bkz. 6. Bölüm) Smith, yeniden kahraman statüsü kazandı ve modern ekonomik düşüncenin temelini oluşturdu.

Smith, tam da kendisine yakışan şekilde, İngiltere Merkez Bankası'nın bastığı banknotlarda yer alan ilk İskoç olarak onurlandırıldı. Yüzü, 20 pound üzerinde ölümsüzleşti.

Buna bir örnek Coca-Cola'dan. Şirket, genç ve modayı takip eden insanları çekmek için 1980'lerde içeceğin tarifini değiştirir. Fakat yeni ürün New Coke tam bir hüsrana olur: Halk değişimi hoş karşılamaz ve satışlar düşer. Görünmez elin mesajı açıktır ve kâr edemeyen Coca-Cola, New Coke'u birkaç ay içinde piyasadan çeker. Eski kola yeniden piyasaya sürülür; hem tüketicilerin hem de yeniden kâr etmeye başlayan patronların keyfi yerine gelir.

Smith, görünmez elin işlemeyeceği koşullar olduğunu belirtir. Bunlardan biri "kamusal mülkiyet trajedisi" olarak bilinen ikilemdir. Belli bir kaynağın –mesela herkesin üzerinde hayvan otlattığı yeşil alanlar– sınırlı olması sorun yaratır. İnsanlar, eylemleri komşularının aleyhine olsa bile yeşil alanları kullanmaya devam eder. Bu, iklim değişikliğiyle mücadele edenlerin (bkz. 45. Bölüm) ısrarla vurguladığı bir savdır.



**Serbest piyasanın limitleri** Geçtiğimiz on yıllarda, arada bir sağ görüşlü politikacılar sahip çıksa da, görünmez el fikri aslında belli bir politik bakışı savunmaz. İyimser bir kuramdır (bkz. 16. Bölüm), fakat ekonominin en iyi yukarıdan yönetileceğini ya da hükümetin ne üretilmesi gerektiğine karar vermesi gerektiğini düşünenlerin fikirlerine ters düşer.

Görünmez el, hükümet ve yönetimler yerine, ne üretilip ne tüketileceğine bireylerin karar vermesi gerektiğinin altını çizer. Fakat bazı önemli koşullar vardır; Smith, bireyin kendi çıkarı ile bencil açgözlülük arasında bir ayrım yapar. Tüketici olarak bizi haksızlıklardan koruyan kanun ve düzenlemeler kendi çıkarımızdır. Bunlar, mülkiyet hakları, patent ve telif hakları ve işçi haklarını içerir. Görünmez el, kanunlarla desteklenmelidir.

İşte Gordon Gekko tam da burada yanıldı. Sadece açgözlülükle yola çıkan biri, başkasının zararı pahasına, kendini zenginleştirmek için kanunları çiğneyebilir. Adam Smith bunu asla onaylamazdı.

**“Yemeğimizi var eden şey, kasabın, biracının ya da fırıncının iyilikseverliği değil, kendi çıkarlarını kollamalarıdır. Onların insanseverliğine değil, bencilliğine hitap ederiz. İhtiyacımız olduğundan asla bahsetmez, aksine onlara faydasından dem vururuz.”**  
Adam Smith

» fikrin özü  
Bireyin çıkarı, toplumun faydasıdır

# 02 Arz ve Talep

Ekonominin temelinde ve insan ilişkilerinin en derinlerinde arz ve talep kanunu yatar. Bu iki gücün etkileşimi, dükkânlardaki ürünlerin fiyatını, bir şirketin elde ettiği kârı ve bir aile zenginleşirken, diğerinin nasıl yoksullaştığını belirler.

Arz ve talep kanunu, süpermarketlerin neden yüksek kalite sucuğu, sıradan marka sucuğa göre bu kadar pahalıya sattığını, bilgisayar şirketlerinin, sırf rengini değiştirdiği dizüstü bilgisayarlar için neden ekstra ücret talep edebildiğini açıklar. Matematik ve fizikteki bazı temel denklemler gibi, arz ve talep arasındaki ilişki de her alanda görülebilir.

Bu kanun, Ekvador'da Otavalo'nun kalabalık sokaklarından, New York'ta Wall Street'in geniş caddelerine kadar her yerdedir. Yüzeysel bazı farklılıklar dışında –Güney Amerika'daki sokaklar çiftçi doludur, Manhattan'dakiler ise finansçı– köktenci iktisatçılar için bu iki yer de neredeyse aynıdır. Biraz yakından bakarsanız siz de neden aynı olduklarını görürsünüz: İkisi de büyük piyasadır. Otavalo, Latin Amerika'nın en büyük ve en meşhur pazarlarından biridir; Wall Street ise New York Borsası'nı barındırır. İkisinde de insanlar bir şeyler alır satar.

İster ürünlerin fiziksel olarak satıldığı pazar standı olsun, ister Wall Street gibi ticaretin çoğunun bilgisayar ağları üzerinden gerçekleştiği sanal pazar olsun, piyasalar, alıcı ve satıcıyı bir araya getirir. Arz ve talebin kesişme noktası da fiyattır. Bu üç masum görünüşlü gerçek, bize toplum hakkında çok şey söyler ve piyasa ekonomisinin temelini oluşturur.

Talep, insanların bir satıcıdan belli bir fiyata almaya razı oldukları ürün veya hizmet miktarını ifade eder. Fiyat arttıkça, daha az sayıda insan almak

## dönem

1776

Adam Smith'in *Milletlerin Zenginliği* kitabı yayımlanır.

1807

Fransız ekonomist Jean-Baptiste Say, talebin zaman içinde arza eşitleneceğini söyleyen kanununu ortaya atar.

ister, almayı tamamen reddedene kadar bu böyle gider. Aynı şekilde arz, bir satıcının belli bir fiyata satmaya razı olduğu ürün veya hizmet miktarını ifade eder. Fiyat ne kadar düşükse, satıcı o kadar az mal satmak ister, çünkü onları üretmek için belli bir para ve zaman harcamıştır.

**Fiyat doğru mu?** Fiyat, bir mala yönelik arz ve talebin yükseldiği veya düştüğüne dair işarettir. Örneğin konut fiyatlarını ele alalım. 21. yüzyılın başında Amerika’da konut fiyatları hızla arttı, ucuz ipotek kampanyaları sayesinde giderek daha fazla aile konut sahibi olmaya başladı. Bu da inşaatçıların –özellikle Miami ve Kaliforniya’nın bazı bölgelerinde– daha fazla konut inşa etmesine yol açtı. Sonunda evler tamamlandığında, konut arzındaki bolluk fiyatları aşağıya çekti. Hem de son süratle.

Ekonominin çok da gizli olmayan sırrı, aslında fiyatların hiçbir zaman tam olarak dengede olmamasıdır. Gül fiyatları yıl boyu artar ve düşer: Yazdan kışa geçildiğinde, süpermarketler ve çiçekçiler daha uzaklardan gül getirmek zorunda kalır; gül arzı düşer, fiyatlar artar. Aynı şekilde 14 Şubat Sevgililer Günü’nde gül fiyatları fırlar.

İktisatçılar bunu ‘mevsimsellik’ veya ‘gürültü’ olarak tanımlar. Bazı iktisatçılar ise bu dalgalanmaların ötesinde denge fiyatı bulmaya çalışır. Yine konut fiyatlarına bakalım: Şu ana dek hiçbir iktisatçı, ortalama bir evin değerini saptayamamıştır. Tarihten örnekler bize ev değerinin, birinin yıllık maaşının belli bir katı –ortalama üç veya dört katı– olması gerektiğini gösterir. Ama yine de tam olarak emin olamayız.

Bazı malların fiyatlarından, insanlara dair önemli sonuçlar çıkarabiliriz. Birkaç sene önce bilgisayar üreticisi Apple, yeni Macbook dizüstü bilgisayarı

**“Bir kâğıdı kesenin, makasın alt ağzı mı yoksa üst ağzı mı olduğunu tartışmak ne kadar anlamlıysa, değeri yaratanın arz mı yoksa talep mi olduğunu tartışmak da o kadar anlamlıdır.”**

**Alfred Marshall,  
Viktorya Dönemi iktisatçısı**

## 1890

Alfred Marshall arz-talep eğrilerini ve tablolarını popülerleştirir.

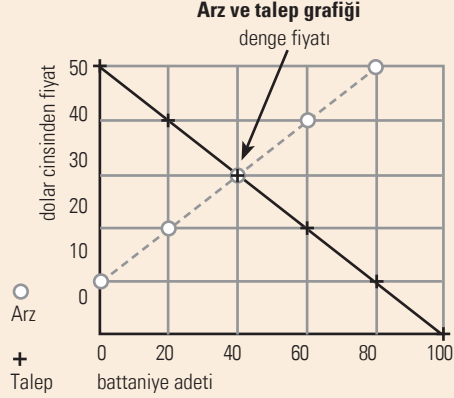
## 1930’lar

Sir John Hicks arz ve talep ekonomisini geliştirir.

## Arz ve Talebin İşleyişi

Ekvador'da pazarcı Maria, standında el yapımı, renkli, And stili battaniler satıyor. Battanileri 10 dolardan aza satmanın anlamsız olduğunu biliyor çünkü o fiyata battaniye üretemez veya standı kiralayamaz. O halde fiyatı önce 50 dolar olarak belirliyor. Bu fiyata 80 battaniye yapabilir. Ancak fiyat müşterilere pahalı geliyor ve hiç satış yapamıyor. Elindeki stoku bitirmek için fiyatı düşürmeye başlıyor. Yavaş yavaş talep oluşuyor. Fiyatı her düşürdüğünde daha fazla müşteri geliyor. 40 dolardan 20 battaniye, 30 dolardan 40 battaniye satıyor. Fiyat 20 dolara düştüğünde, bunun çok düşük olduğunu anlıyor. Stokları tükenirken, talebe yetecek hızda battaniye üretmediğini fark ediyor. Oysa battanileri 30 dolara satarken talebe karşılık verebiliyordu. Bu şekilde ekonomideki en önemli tablolardan birini yaratıyor: arz-talep eğrisi. Battanienin denge fiyatı böylece belirleniyor.

Kalın siyah çizgi Maria'nın battanilerine



olan talebi, kesik gri ise arzı gösteriyor. Battanilerin fiyatı sıfırken, 100 battaniyeye talep var ama arz yok (çünkü üretimleri bundan masraflı). 20 dolarda, potansiyel olarak 60 battaniyeye talep var ama Maria ancak 20 tane üretebiliyor. Tabloya göre denge fiyatı 30 dolar. Bu da tabloda görüldüğü üzere arzın talebe eş olduğu nokta.

piyasaya sürdü. Macbook, siyah ve beyaz olarak iki renkte üretiliyordu ve siyah olanı beyazından daha pahalıydı. Diğer her açıdan –hız, hafıza, vb.– beyaz olanın tıpatıp aynısı olsa da siyah bilgisayar için fazladan 200 dolar ödemek gerekiyordu. Buna rağmen satışlar gayet başarılı oldu. Eğer yeteri kadar talep olmasa satılamazdı. Yani insanlar, sırf kendilerini, bir örnek beyaz dizüstü bilgisayarlı komşularından ayırtırmak için fazladan para vermeye razıydı.

**Fantastik esneklik** Bazen arz ve talebin fiyatlardaki değişime tepki vermesi zaman alır. Bir telefon şirketi, arama ücretlerini arttırdınca,

aboneleri hemen daha az arama yapmaya başlar veya başka bir şirkete geçer. Ekonomide buna talebin fiyat *esnekliği* denir – yani talep, fiyatlardaki değişimle değişir.

Başka durumlarda, müşteriler maliyet artışına tepki vermekte gecikir – talebin fiyat esnekliği yoktur veya *inelastiktir*. Örneğin bu yüzyılın başında petrol fiyatları birden arttığına, benzin fiyatları pahalılaşmasına rağmen insanlar benzine alternatif bulamadı veya yeni, pahalı, elektrikli ya da hibrid araba almaya paraları yetmedi. Aynı şekilde, petrol kullanımına dayalı şirketler de ekstra maliyeti kabullenmekten başka bir şey yapamadı. Tüketicilerin bir kısmı yavaş yavaş toplu taşıma kullanmaya başladı. Bu tip değişimler, yani pahalı ürün yerine ucuz alternatiflerin tercih edilmesi ikame etkisi olarak tanımlanır. Yine de bazı ailelerin artan benzin fiyatlarını göğüslemekten başka şansı yoktur.

Elbette talep için söylediklerimiz arz için de geçerli. Arz için de esneklik söz konusudur. Pek çok işletme oldukça uyumlu –veya fiyat esnek– hale gelmiştir. Ürünlerine talep azalınca, işçileri çıkarır veya yatırımdan kısarlar. Diğerleri ise esnek değildir ve işler onlar için daha zordur. Mesela Karayipler'deki bir muz üreticisi, daha büyük Latin Amerikalı şirketler tarafından ezilince veya tüketiciler onun ürettiği muzları almadığında, masraflarını azaltmakta çok zorlanabilir.

Ekvador'daki pazarcı, Wall Street'teki finansçı veya herhangi bir başkasının ekonomik tercihlerinin arkasında yatan güç, fiyat ve fiyatı belirleyen alıcı ve satıcı ilişkisidir; başka bir deyişle arz ve taleptir.

**“Bir papağana ‘arz ve talep’ terimlerini öğretin, alın size iktisatçı.”**

**Thomas Carlyle**

» **fikrin özü**  
**Arz talebe eşit olduğunda,**  
**ürün doğru fiyatlanmışır**

# 03 Malthus Kapanı

Ekonomideki en popüler, en güçlü ve en kalıcı kuramlardan birinin, nesiller boyunca yanlışlığının kanıtlanmış olması tam bir paradokstur. Fakat insanoğlunun genişleyerek ve gezegenin kaynaklarını hızla tüketerek kaçınılmaz yok oluşa doğru yol aldığı fikri kadar can alıcı başka bir fikir de yoktur. Malthus kapanına dikkat edin!

Biyoloji derslerinden, mikroskobik hücrelerin çoğalması görüntülerine alışkınsınızdır. Önce bir çift hücreyle başlarsınız; her biri bölünerek başka bir çift oluşturur; hızla çoğalırlar; saniyeler içinde üreme kabını tıka basa doldururlar. Peki, sonra ne olur?

Bir de insanlara bakalım. Onlar da sayıca katlanarak ürerler. Hayatta kalmamızı engelleyecek bir hızda ürettiğimiz, gerçek olabilir mi? İki yüz yıl önce İngiliz iktisatçı Thomas Malthus bunun gerçek olduğuna inandı. Onun hesaplarına göre, insanlar besin kaynaklarından daha büyük bir hızla çoğalıyordu. Malthus, insan nüfusu geometrik biçimde artarken (yani 2-4-8-16-32 gibi katlanarak artarken) besin kaynaklarının aritmetik biçimde arttığı (yani 2-4-6-8-10 gibi eklenerek arttığı) fikrini ortaya attı.

1798 yılında yayımladığı *Nüfus İlkesi Üzerine Bir Deneme* eserinde Malthus, insanın hayatta kalabilmek için yiyeceğe ihtiyacı olduğunu ve insan sayısının hızla çoğaldığını söyler. Vardığı sonuç şudur:

Nüfusun gücü, yeryüzünün insanın geçimini sağlama gücüne kıyasla, sınırsız ölçüde büyüktür. Nüfus, kısıtlanmadığında, geometrik oranla çoğalır. Geçim araçları ise, ancak aritmetik oranla artar. Sayılarla ufak bir tanışıklık, birincinin ikinciye kıyasla ne denli güçlü olduğunu gösterecektir.

## dönem

1776

Adam Smith'in *Milletlerin Zenginliği* kitabı yayımlanır.

1798

Thomas Malthus'un *Nüfus İlkesi Üzerine Bir Deneme*'si yayımlanır.

Onun göztünde insanoğlu kaçınılmaz bir darboğaza doğru yol alıyordu. Eğer doğum oranları bilinçli bir şekilde azaltılmazsa (ki Malthus bunun gerçekleşmesine ihtimal vermiyordu), doğa insanoğlunun hayatta kalabilmesi için Şu üç nahoş yöntemden birine başvuracaktı: kıtlık, salgın veya savaş. İnsanlar yiyecek bulamayacak, bir vebaya kurban gidecek veya giderek azalan kaynaklar için birbiriyle savaşacaktı.

Malthus kapanına neden Malthus felaketi veya ikilemi dediğini anlamak zor değil. Dünya nüfusunun kontrol edilmesini gerektiğini savunan bazı uzmanlar hâlâ bu önemli sorunu gündeme getirir. İnsan ırkının sürdürülemezliğini vurgulamaya çalışan çevreci grupların birçoğu da bu görüşü benimser.

**Kuramın sorunları** Aslında Malthus yanılıyordu. Düşüncelerini yazıya döktüğünden beri, kendi zamanında doğal eşiğine geldiğini düşündüğü küresel nüfus, 980 milyondan 6,5 milyara çıktı. 2050'de de 9 milyara ulaşması bekleniyor. Buna rağmen gezegendeki insanların çoğu eskiye göre daha iyi besleniyor, daha sağlıklı ve daha uzun ömürlü. Malthus iki konuda yanılıyordu:

1. İnsanlar bu tip sorunları çözmek için teknoloji geliştirmeyi iyi becerir. Üreticileri daha iyi ve etkin besin yaratma yolları bulmaya iten arz ve talep kanunu sayesinde, dünya tarihinde bir dizi tarım devrimi yaşandı. Bunların her biri var olan kaynakları önemli ölçüde artırdı. İnsanlar piyasanın da yardımıyla, besin sorununu çözmeyi başardı.
2. Nüfus her zaman geometrik biçimde, katlanarak artmaz. Nüfus artış hızı belli bir dönem sonra sabitlenme eğilimine girer. Çoğalarak üreme kabını tıka basa dolduran hücrelerin aksine, insanlar belli bir refah düzeyine erişince daha az üremeye başlar. Aslına bakarsanız, insan doğurganlığı yakın zaman içinde düşüşe geçmiştir. Japonya, Kanada, Brezilya, Türkiye

**“Malthus ve Malthuşçu kıtlık fikri pek çok kez toprağa verildi. Fakat Garrett Hardin'in de dediği gibi, sürekli gömülmesi gereken birinin tam olarak öldüğü söylenemez.”**  
**Herman E. Daily,**  
**Amerikalı iktisatçı**

## 1805

Malthus Haileybury'de ekonomi profesörü olur.

## 1859

Charles Darwin'in Malthus'ın fikirlerinden esinlenerek yazdığı *Türlerin Kökeni* eseri yayımlanır.