

İKTİSADIN TANIMI VE KAPSAMI

Sefa ERKUŞ¹

“İktisadiyat diyoruz; fakat arkadaşlar, iktisadiyat demek, her şey demektir. Yaşamak için, mutlu olmak için, insan varlığı için ne gerekse onların tamamı demektir. Ziraat demektir, ticaret demektir, emek demektir, her şey demektir.”

İzmir İktisat Kongresi
Mustafa Kemal Atatürk, 1923

Bugün bir sokak röportajında sokaktan geçen insanlara iktisat nedir diye sorulsa birçok insan; altın, borsa, döviz kuru, enflasyon, işsizlik gibi gündelik yaşamlarını etkileyen maddi kaygıları ile ilişkili bir bilim dalını tasvir ederler. Parasal sonuçları olan olaylar iktisadın araştırma alanı içerisinde ama iktisadın araştırma alanı bundan çok daha geniştir. Ünlü iktisatçı Alfred Marshall 20. yy. başında iktisadı *“hayatın olağan iş akışı içinde insanların incelenmesi”* olarak tanımlamıştır. Bu kullanışlı tanım, iktisadın yalnızca piyasa ve ticaret ile sınırlı olmadığını, iş hayatında kullanılan bazı ilkelerin günlük hayatta karşımıza çıkan olayları analiz ederken de kullanılabileceğini ima etmektedir. Biz ise günümüzde iktisadın kapsamı nedir sorusuna daha detaylı bir yanıtı beraber vereceğiz. Bunun için öncelikle sık şekilde kullanacağımız **kıtlık** ve **seçim** kavramlarını iyice anlamamız gerekmektedir.

İçinde yaşadığımız dünyada birçok kaynağın kıt olduğunu göreceksiniz. Kıt kaynakların iktisadi tanımını yapacak olursak, kaynakların sınırlı olduğu durumlarda insanların talepleri kaynakları aştığında **kıtlık** ortaya çıkar. İnsanların istekleri sonsuzdur. Her insan iyi bir semtte lüks bir evde oturmak, en yeni model telefon kullanmak, pahalı restoranlarda yemek yemek, son model ve güçlü

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, İktisat Teorisi AD., sefaerkus@karabuk.edu.tr, ORCID iD: 0000-0002-2702-7022

motora sahip arabaya binmek, yatı ile okyanusa açılmak isteyebilir. Buna rağmen, maalesef insanların çoğunun geliri, bütçesi her istediğini elde etmeye yetmez. Kıtık problemi, çoğu zaman gelir gibi parasal bir şey olmak zorunda da değildir. Zamanımız da kıt bir kaynaktır. Bir gün 24 saatle sınırlıdır ve onu yapmak istediğimiz birçok şey arasında bölüştürmeye çalışırız. Sevdiğimiz dizinin bir bölümünü izlemek istediğimizde uykumuzun bir saatinden vazgeçeriz. Sınav haftası arkadaşlarımızla kafede oturmak istersek iktisat sınavına bir saat daha az çalışmayı göze almamız gerekir. Bu örnekler, zamanın da iktisadi bir kıt kaynak olarak ele alınabileceğini gösterir. Örneklerde gördüğümüz üzere kaynaklarımız kıt olduğu için bir şeyi seçmek başka bir şeyden **ödün vermekle** sonuçlanır. İyi bir şeyden daha fazlasına sahip olmak, genellikle başka bir iyi şeyden daha azına sahip olmak anlamına gelir.

Gündelik yaşam içinde bazen bilinçli bazen de bilinçsiz olarak birçok seçim yapmak durumunda kalırız. Bireyler kıt kaynaklar altında mesela gelirlerine, servetlerine ya da kısıtlı zamanlarına bakarak istekleri arasında **seçim yapmak** zorunda kalırlar. İktisatçılar da insanların ekonomik hayat içindeki tüm davranışlarını, seçimlerini inceler. Tercih döneminde seçtiği bölümden, hangi işte çalıştığına, yaz tatili için otel seçiminden, eş seçimine ya da hangi partiye oy vereceğine kadar yaptığı tüm seçimler iktisadın araştırma konusudur. Bu geniş kapsam, iktisadın insan hayatının hemen her alanına dokunan kapsamlı bir bilim dalı olduğunu gösterir.

İKTİSADIN TANIMI VE İKTİSADİ AKTÖRLER

Kıtık sorunu ve seçimlerin iktisadın kapsamını belirleyen iki temel kavram olduğunu öğrendik. İktisadın daha kesin bir tanımını yapabilmek için ekonomiyi oluşturan birey ve kurumların rolünü de netleştirmemiz gerekir.

İktisadi Aktörler

İktisat insanların kıt kaynaklar altında nasıl seçim yaptıklarının ve bu seçimlerin toplumsal sonuçlarının incelenmesidir. Biz bu tanımı daha da belirli ve kapsamlı hale getirmek için modern ekonomide seçim yapan diğer aktörleri de tanıma eklemeliyiz. Bunun için kıt kaynaklar altında seçim yapan diğer aktörleri de tanımlayalım.

Kıt kaynaklar altında seçim yapan birey veya gruplara **iktisadi aktör** (*economic agent*) denir. Markette ne alacağına karar veren tüketici, süpermarkette çalışmaya başlayan kasiyer, iktisat dersinize giren akademisyen bireysel seçim yapan iktisadi aktörlerdir. Ancak kararlar her zaman bireysel şekilde değil bazen grup şeklinde de alınabilir. Haneler, firmalar, sivil toplum kuruluşları, lobiler ve hükümetler, grup şeklinde karar alan iktisadi aktörlerdir. Bir hanede iki televizyon varken aynı hanede yaşayan anne, baba ve çocuklar akşam televizyonda ne izleyecekleri konusunda ayrı ayrı karar alabilirler. Ancak, anne, baba ve çocuklar yaz tatili konusunda oturup fikir alışverişi yaparak birlikte karar verirlerse, bu grup olarak alınan bir karar olur. Tablo 1’de birey ve grup halinde seçimde bulunan bazı iktisadi aktörleri görebilirsiniz.

Tablo 1. İktisadi Aktörler

Çocuk Anne Satış Temsilcisi Öğretmen Pazarcı Siyasetçi	Birey	İktisadi Aktörler
Kafe Fabrika Siyasi Parti Hayvanları Koruma Derneği Birleşmiş Milletler	Grup	

Bazen grup gibi karar alan iktisadi aktörleri bireysel karar almış şeklinde varsaysak bile aslında kararlar birçok bireysel iktisadi aktörün etkileşimi sonucu ortaya çıkmıştır. Bir telefon firması piyasaya çıkardığı son model cep telefonunun fiyatını 1000 dolar olarak duyurduğunda fiyatı bir kişi belirlemez. Süreçte satış temsilcisinden pazarlama departmanına ve yönetim kuruluna kadar birçok iktisadi aktör rol alır. Kıtlik sorunu, seçim yapma zorunluluğu ve iktisadi aktörlerin kim olduğunu öğrendiğimize göre iktisadın kapsamını veren detaylı bir tanımını yapabiliriz.

İktisadın Tanımı

İktisat, iktisadi aktörlerin kıt kaynaklar altında bireysel seçimleri ve bu seçimlerin toplumsal sonuçlarının incelendiği bir bilim alanıdır. Bireysel kararlar -veya

seçimler- iktisatçıların üzerinde çalıştığı tüm konuların ortak özelliğidir. Bireylerin tasarruflarını nasıl değerlendireceklerinden hangi işte çalışacaklarına, firmaların yeni yatırım kararlarından ülkelerin gümrük tarife düzeylerine kadar, kıt kaynaklar altında seçim yapmak durumunda kalınan her konu iktisadi araştırmaların kapsamına girmektedir.

İktisat terimi tarihte ilk defa Antik Yunan düşünürlerinden Xenophon'un M.Ö. 4. yüzyılda yazdığı “*Oeconomicus*” isimli eserinde geçmektedir. ‘*Oeconomicus*’ terimi, iki Antik Yunan kelimesinin bir araya gelmesiyle oluşmuştur: ‘*oikos*’ (ev veya hane halkı) ve ‘*nomos*’ (yönetim veya yasa). Xenophon, bu terimi ‘ev idaresi’ veya ‘ev yönetimi’ anlamında kullanmıştır. Eserinde, Antik Yunan’daki en temel iktisadi birim olan evlerin nasıl etkili bir şekilde yönetilmesi gerektiği hakkında çeşitli tavsiyelerde bulunmuştur. Bu tavsiyeler, o dönemin ekonomik düşüncesi ve uygulamaları açısından önemli bir temel oluşturmaktadır

Nihai olarak iktisat, tüm iktisadi aktörlerin kıt kaynaklar altında yaptıkları seçimleri ve seçimlerinin toplumsal etkilerini inceleyen bir bilim dalıdır. Kaynaklar kıt olduğu için yapılan seçimler kritik bir öneme sahiptir. Seçimlerin kalitesi, bireysel ve toplumsal refahı doğrudan etkiler. Seçimler ne kadar iyi yapılırsa bireysel ve toplumsal refah da o ölçüde artacaktır.

İKTİSATÇI GİBİ DÜŞÜNMEK

İktisadi aktörlerin kıt kaynaklar karşısında nasıl seçim yaptıklarını ele alırken bazı varsayımlarda bulunuruz. Öncelikle insanların ve tüm iktisadi aktörlerin **rasyonel** olduğunu kabul ederiz. Rasyonel aktörlerin de iyi tanımlanmış hedefleri vardır ve ellerinden geldiğince bu hedeflerine ulaşmaya çalışırlar.

Homo economicus ya da **iktisadi insan**, iyi tanımlanmış öznel hedefleri olan, seçenekler arasında kendi faydasını en yükseğe çıkarmayı amaçlayan kurgusal bir karakterdir. İktisatçılar rasyonel birey yerine *homo economicus* terimini de sıklıkla kullanırlar.

Fayda-Maliyet Analizi

Kıt kaynaklar altında seçim yaptığımızda başka bir şeyden ödün vermek durumunda kalırız. Ancak ödünleşme olması neyi seçmemiz gerektiğini bize söylemez. Örneğin, gün boyunca ders çalışmak istediğimizde arkadaşlarımızla sosyalleşmekten ödün veririz ya da bir tekstil firması makinelerin hepsini kullanarak gömlek ürettiğinde pantolon üretmekten ödün verir. Rasyonel insanlar neyden ödün vereceklerine karar vermek için alternatif seçimlerin onlara yararlarını ve maliyetlerini karşılaştırırlar. Bu açıdan yarar ve maliyetler insanların kararlarına yön veren teşvikleri oluşturur. Rasyonel bireylerin karar vermeden önce seçimlerinin olası tüm maliyet ve yararını değerlendirmesine “**fayda-maliyet ilkesi**” denir ve rasyonel insanların nasıl seçim yaptıklarını açıklamak için oldukça temel bir ilkedir. Fayda-maliyet analizi, bir alternatifi seçmenin faydalarının toplamından, o alternatifi seçmenin maliyetlerinin toplamının çıkarılmasıyla elde edilen **en büyük net faydaya** sahip alternatifi belirlemek için kullanılır.

Fayda-maliyet ilkesini uygulamak görüldüğü kadar kolay olmayabilir. Parasal olmayan, özellikle soyut alternatiflerin gerçek maliyeti ve yararını ölçmek zordur. Buna sonra yeniden değineceğiz. Şimdi örnek olması açısından kabaca üniversitede okumanın fayda ve maliyetini hesaplayalım. Üniversite okumanın entelektüel açıdan gelişme, mezuniyet sonrası yüksek maaşlı işlerde çalışma fırsatları sunması ve sosyal çevrenizi geliştirme gibi yararları olduğunu kabul edelim. Eğitim hayatı boyunca da harç, kitap-kırtasiye, konaklama ve yemek masrafları aklımıza gelen ilk maliyetler (aslında üniversiteye gitmeseniz de beslenmek zorundasınız) olsun. Burada masraflarınızı parasal olarak hesaplamak kısmen mümkün iken faydalarını parasal açıdan hesaplamak güç olabilir. Ancak bu hesaplamada asıl önemli problem şimdilik bu değildir. Burada sadece görünür maliyetleri hesaplamış olursunuz. Örneğin “Üniversiteye gitmeseydiniz ne yapardınız?” Lisans eğitimi size ortalama 4 yıllık bir zaman maliyetine neden olacaktır. Üniversite okumaya karar verdiğinizde bir şeylerden ödün vermiş oldunuz. En azından asgari ücretli bir işte çalışmaktan ya da kendi işinizi kurup para kazanmaktan vazgeçtiniz. Burada bir şeyi seçerken başka bir şeyden ödün vermek aslında örtük bir maliyettir. Şimdi üniversite okumanın maliyeti artık harç, kitap-kırtasiye, konaklama ve yemek masraflarından daha fazlasıdır.

Fırsat Maliyeti

Fırsat maliyeti (ya da alternatif maliyet), vazgeçmek zorunda olduğunuz sonrakı en iyi alternatif seçenektir. İktisatçılar da aslında maliyetler dediğinde, fırsat

maliyetini kastederler. Rasyonel insanlar bir karar verirken her seçeneğin fırsat maliyetini hesaba katar. Örneğin saatlik ücret karşılığında yarı-zamanlı bir işte çalışırken arkadaşlarınızla film izlemenin fırsat maliyeti, film süresi boyunca kazanmadığınız paradır. Bu durumda film izlemenin maliyeti sinema bileti maliyeti ve kazanmaktan vazgeçtiğiniz ücrettir. Çoğu insan bir şeyin maliyetini hesaplarırken görünür maliyetlerini dikkate alıp hatalı karar verir ama rasyonel olan hem açık hem de örtük maliyetleri dikkate alarak seçimde bulunmaktadır. Yukarıdaki üniversite eğitimi örneğinde bir işte çalışma seçeneği sizin fırsat maliyetinizdir. Bu bakış açısı ile belki de üniversite eğitimi boyunca ödediğiniz paradan çok daha fazlası kadar ek bir maliyete katlandınız. Çoğu zaman seçim yapmanın size hiçbir maliyet yüklenmediğini düşünüyorsanız tekrar düşünün. Cebinizden para çıkmasa bile her zaman en azından bir fırsat maliyeti söz konusudur. Annenizi sabah kahvaltısı için uyandırdığında yatmaya devam etmeyi seçerseniz cebinizden para çıkmaz ama sabah kahvaltısı sizin fırsat maliyetiniz olur. Önemli bir sınavdan önce en sevdiğiniz dizinin bir bölümünü daha izlemenin maliyeti sınavınıza bir saat daha az çalışmaktır. Gördüğünüz gibi gündelik hayatınız içinde aldığınız birçok kararda fırsat maliyeti söz konusudur.

Alternatifleri karşılaştırırken maddi olmayan seçimlerde fırsat maliyetini hesaplamak bazen elma ve armudu kıyaslamaya benzer ve zor olabilir. Böyle durumlarda seçimlerinizi parasal değerlere dönüştürebilirsiniz. İktisatçılar bir olayı açıklarken maliyetleri paraya dönüştürmeyi sever. Bu bir takıntıdan ziyade karşılaştırma açısından avantajlı olmasından dolayıdır. Elma ve elmayı karşılaştırmak daha kolaydır. Örneğin maliyetin zaman ama faydanın farklı olduğu iki şey arasında seçim yapmak durumunda ne yapabiliriz? Sınav haftası beş saatinizi sosyal medyada geçirmek ve ders çalışmak ile kıyasladığınızda şöyle düşünebilirsiniz; 1 saat ders çalışabilmek için ve sosyal medyada 1 saat zaman geçirmek için ne kadar ödemeye istekliyim? Sınav haftası olduğu için muhtemelen 1 saat ders çalışmak için ödemek isteyeceğiniz bedel sosyal medyada 1 saat zaman geçirmekten daha yüksek olacaktır. Fayda-maliyet analizine göre ders çalışmanın net faydası büyük ihtimalle daha yüksek olur. Kısaca her seçim bir vazgeçişdir. Vazgeçtiğiniz en iyi alternatif de sizin fırsat maliyetinizdir.

Marjinal Analiz

Fayda-maliyet ilkesi oldukça kullanışlı bir analiz olsa da fayda ve maliyetleri ölçmenin zor olabileceğinden bahsetmiştik. İnsanlar da genellikle bu konuda ha-

taya düşerler. Bu hatalı karar alınan durumlardan biri de bireylerin hali hazırda yaptıkları seçimleri sürdürürken ortaya çıkar. Bir seçim yaptığınızda, mevcut seçiminizi devam ettirmeli misiniz? Örneğin sınav haftası ile ilgili örneğimizi hatırlarsak sekiz saat ders çalıştıktan sonra bir saat daha çalışmalı mısınız? Başka bir örneği ele alalım. Sınırsız dilim pizzayı 100 TL'ye yiyebileceğiniz bir dükkanda fayda ve maliyetinizi nasıl hesaplırsınız? Zaten girişte 100 TL ödeme yaptınız. Basit bir hesap ile yediğiniz her dilim pizza ile ortalama maliyetiniz daha da düşer. Gerçek hayatta ise ortalama maliyeti düşmeye başlasa bile tokluk hisseden insanlar bir süre sonra bir dilim daha pizza yemeyi istemeyecektir. Doymasına rağmen ortalama maliyeti düşürmeye çalışarak midesine ağrı girinceye hatta hastanelik oluncaya kadar pizza yemeye devam eden bazı insanlar da olabilir. Bu durumda kişi **batık maliyet yanılması** denilen rasyonel olmayan bir karar vermiş olur.

Batık maliyet ya da **geriye dönük maliyet**, halihazırda gerçekleşmiş olan ve geriye dönüş olmayan bir maliyettir. **Batık maliyet yanılması**, insanların hali hazırda para, çaba ya da zaman harcamış oldukları için maliyeti faydasından yüksek olsa da kararlarını sürdürme eğilimini ifade eden zihinsel bir yanılıdır. Rasyonel insanlar, seçimlerini eylemlerinin sonraki maliyet ve getirilerine bakarak yaparlar.

Marjinde karar vermek veya **marjinal karar vermek**, mevcut seçiminize ilave yapmanın faydasını ve maliyetini düşünerek karar vermek demektir. İktisatçılar mevcut seçiminize bir birim ilave yapmanın maliyetinizde meydana getirdiği değişimi **marjinal maliyet**, bir birim ilave yapmanın faydanızda meydana getirdiği değişimi **marjinal fayda** olarak adlandırır. Rasyonel iktisadi aktörler “ancak ve ancak seçimlerinin marjinal faydası, marjinal maliyetine eşit veya daha yüksek” ise seçimlerine devam ederler. Pizza örneğimize geri dönelim. Çok aç hissettiğiniz için dilediğinizce pizza yemenin en az 100 TL degeceğine karar verdiniz. İlk dilim pizzanın marjinal maliyeti 100 TL'dir. Sonraki dilimlerin marjinal maliyeti ise sıfırdır. Burada iktisatçı gibi düşünürken kritik nokta marjinal maliyetiniz sıfır olsa bile marjinal faydanızın pizza yedikçe azalmasıdır. İlk dilimi afiyetle yedikten sonra birkaç dilim pizza artık size kendinizi tok hissettirecektir. Kendinizi zorlayıp yemeye devam ederseniz belki de hastanelik olabilirsiniz. Bu

koşulda da marjinal maliyet sıfır olsa bile marjinal faydanız eksiye düşecektir. Fayda-maliyet ilkesine göre net faydanın eksi olduğu duruma düşmemeye çalışmalısınız. Başka bir örnekle daha devam edelim. Netflix aboneliği için aylık 300 TL ödediniz. 1 saat izleseniz de 10 saat izleseniz de marjinal maliyetiniz değişmeyecektir. Her gün 24 saat dizi ya da film izler misiniz? Burada izleyeceğiniz her ekstra bir saat için en azından arkadaşlarınızla daha az buluşmak ya da daha az ders çalışmak durumunda kalırsınız. Bu da sizin fırsat maliyetiniz olur.

Marjinal karar verme süreci bazı tuhaf olguları da açıklayabilir. İnsan yaşamı için su vazgeçilmezdir. Peki insanlar elmasa bir şişe suya ödemeyi kabul edecekleri paradan neden fazlasını öderler? Bu fenomene **su-elmas paradoksu** adı verilir. İktisatçı gibi düşünerek bu olayı marjinal fayda ile açıklayabiliriz. İnsanların ödemeye istekli olduğu değer, malın onlara marjinal faydası ile ilişkilidir. Su doğada bol bulunan ve erişimi de kolay bir şey olduğu için marjinal faydası azdır. Bu nedenle insanların ilave bir bardak su için ödemeye istedikleri fiyat düşüktür. Oysa elmas doğada oldukça az bulunduğundan marjinal faydası oldukça yüksektir. Marjinal faydası yüksek olduğu için insanlar ilave bir birim elmasa sahip olmak için yüksek bedeller ödemeye razı olurlar.

Fırsat maliyetini hesaplama ve marjinal karar verme sürecinin mantığını anlamak biraz zaman alabilir. Sizin ve etrafınızdakilerin gündelik hayatta aldığı kararlar zaman içinde size birçok defa pratik yapma fırsatı sunacaktır.

POZİTİF İKTİSADİ ANALİZ VE NORMATİF İKTİSADİ ANALİZ

İktisatçılar bilimsel yöntemler kullanarak ekonominin nasıl işlediğine, iktisadi aktörlerin seçimlerine dair anlayışımızı arttırmaya çalışırken iki tür analiz yaparlar.

İktisadi olayları araştırıp olayın “**ne**” olduğunu açıklamaya çalışan yaklaşıma **pozitif iktisadi analiz** ya da **pozitif iktisat** denir. Televizyona çıkan bir iktisatçı “Türkiye 2023 yılında OECD ülkeleri arasında enflasyon oranı en yüksek ülke olmuştur” şeklinde bir cümle kullandığında mevcut durumu tanımlar. Başka biri bu ifadeyi biraz araştırma yaparak test edebilir. Pozitif iktisadi analiz, analizi ortaya koyan iktisatçının öznel görüşünden bağımsızdır. Burada iktisatçı olguları açıklamaya çalışırken öznel yargılarından bağımsız, bilim insanı olarak açıklama yapmaya çalışır.

İktisatçılar iktisadi teori ve modellere dayanarak bir şeyin “**nasıl**” olması gerektiği konusunda tavsiye verdiklerinde normatif bir analiz yaparlar. Bu tarzda yapılan analizlere de **normatif iktisat** denilir. Normatif iktisat, iktisatçının öznel yorumuna dayanır. Örneğin iktisatçının “Türkiye’nin enflasyon sorununu çözmek için asgari ücretler arttırılmamalı” ya da “Türkiye’nin enflasyon sorununu çözmek için şirketlerin aşırı kâr etmesini önleyecek çözümler uygulanmalı” şeklindeki çözüm önerileri normatif yaklaşımlardır. İktisatçılar arasından iki öneriye katılanlar ya da karşı çıkanlar olabilir. İktisatçılar arasındaki bu anlaşmazlığın kökeninde normatif iktisadi ifadenin test edilmesindeki zorluklar yatar. Normatif iktisatta iktisatçı artık bilimsel teori ve modellere dayansa da iktisadi politika önerilerinde bulunan bir politika danışmanı olur.

MİKRO İKTİSAT VE MAKRO İKTİSAT

Fizikçiler maddenin en küçük yapı taşı olan atomdan başlayarak gezegenlerin, yıldızların, galaksilerin oluşturduğu evreni araştırdıkları gibi iktisatçılar da bireyleri, kurumları, firmaları ve devletleri hem ayrı ayrı hem de bir bütün olarak ekonomik sistem içinde incelerler. İktisatta onlarca farklı alanda araştırma yürütülse de iktisadi araştırmalar temel olarak iki başlık altında toplanmıştır. Bunlar iktisadi aktörlerin bireysel seçimleri ile ilgilenen **mikro iktisat** ve ekonomiyi bir bütün olarak ele alan **makro iktisat** alanlarıdır.

Mikro iktisat, bireylerin, hane halklarının, firmaların, kurumların ve devletlerin nasıl seçimler yaptıklarını ve yaptıkları seçimlerin; kaynak tahsisine, fiyatlara, onların iyi oluşlarına (fayda, gelir, kar, vergi v.b.) etkilerini inceler. Bir bireyin boş zaman ve çalışma zamanı arasında tercihi, bir firmanın kârını maksimum yapabilmek için ne kadar üretim yapması gerektiğine ilişkin kararı ya da hükümetin vergi gelirini arttırmak için seçtiği vergi türü, mikro iktisadın konusudur.

Makro iktisat, ulusal ya da küresel düzeyde bütün iktisadi aktörlerin etkileşimi sonucu ortaya çıkan ekonomiyi bir bütün olarak ele alır. Genel ekonominin işlediği, büyük resimle ilgilenir. Bir ülkenin toplam çıktısında yüzde değişim (büyüme oranı), ülkedeki malların fiyatlarında yüzde değişim (enflasyon), ülkede çalışma yaşına gelmiş iş arayan ama iş bulamayan kişilerin oranı (işsizlik oranı) gibi konular makro iktisadın araştırma konularıdır. Tablo 2’de mikro iktisat ve makro iktisadın ilgilendiği iktisadi konulara ilişkin bir karşılaştırma tablosu bulunmaktadır.

Tablo 2. Mikro ve Makro İktisat

Mikro İktisat	Makro İktisat
Ayakkabı piyasası	Bütün ekonomi (GSYİH)
Kahve fiyatında değişim	Enflasyon
Bireysel işgücü talebi	İstihdam
Çanta talebi	Toplam Talep
Otomobil arzı	Üretim Kapasitesi

Toparlayacak olursak mikro iktisat bir ormandaki ağaçları incelemek gibi iken, makro iktisat ormandaki yaşamın nasıl olduğu ile ilgilenmek gibidir.

İKTİSAT VE EKONOMİ AYNI ŞEY MİDİR?

Gündelik yaşamda iktisat ve ekonomi terimleri birbirleri yerine sıklıkla kullanılmaktadır. Hatta çoğu zaman ekonomi kelimesinin kullanımı, iktisada göre çok daha yaygındır. Bu kadar sık kullanılmasına rağmen iktisat ve ekonomi kelimeleri tamamen eş anlama sahip sözcükler değildir.

İktisatçılar, **ekonomi** terimi ile belirli bir bölgede gerçekleştirilen üretim, tüketim ve dağıtım faaliyetini kastederek. Bazı dersler isimlendirirken de kullanılan Dünya ekonomisi, Türkiye ekonomisi gibi ifadeler belirli bir coğrafik bölgedeki iktisadi faaliyetleri ifade etmektedir. İktisat ise iktisadi aktörlerin kıt kaynakları nasıl tahsis ettiği ve bu kararların topluma etkilerini araştıran bilim dalıdır.

İKTİSADİ TEORİ VE MODELLERİN ÖNEMİ

Modern ekonomiler, tüketim, üretim, kiralama, iş arama ve benzer ekonomik etkileşimlerin milyonlarca iktisadi aktör tarafından gerçekleştirilmesiyle oluşur. Bu aktörler arasında tüketiciler, firmalar, işçi ve işveren sendikaları, hükümetler ve uluslararası kurumlar bulunur. Tüketiciler, firmalar, işçi ve işveren sendikaları, hükümetler, uluslararası kurumlar gibi her iktisadi aktörün bireysel seçimlerini ve bu aktörlerin birbirleriyle stratejik etkileşimlerini ayrıntılı şekilde açıklayarak bir iktisadi analiz ortaya koymak mümkün değildir. İktisatçılar böyle durumlarda büyük resme odaklanmak için genellikle iktisadi modeller kullanırlar. Bir **iktisadi model**, ekonominin ya da ekonominin belirli bir parçasının nasıl

işlediğine ilişkin açıklamalar bütünüdür. Uygulamada iktisatçılar, iktisadi model veya **iktisadi teori** terimlerini birbirleri yerine de sıklıkla kullanırlar. İktisadi teori daha genel bir açıklama iken, iktisadi model daha spesifik bir olayı ve süreci açıklamak için kullanılır. Örneğin “iktisatçı gibi düşünmek” başlığında bahsettiğimiz fayda-maliyet analizi, rasyonel iktisadi aktörlerin seçimlerini açıklamak için kullanılan soyut bir modeldir. Bu model, belirli kararların ve tercihlerin nasıl yapıldığını ve bu kararların toplumsal ve ekonomik sonuçlarını açıklamada kullanılır.

Teori ve modeller gerçek dünyadaki karmaşık iktisadi olayları basitleştirmek, öğrencileri detaylarda boğmak yerine onlara büyük resmi göstermek için oldukça işlevseldir. Bu modeller bazen basit görsellerden oluşacağı gibi matematiksel denklemlerden -ki genellikle denklemlerden oluşur- de oluşabilir. Örneğin daha sonraki bölümlerde detaylı şekilde göreceğiniz arz ve talep modelleri, piyasalarda fiyat ve miktar arasındaki ilişkiyi gösteren mikro iktisadi modellerdir. Makro-ekonomik modeller de toplam talep, toplam arz, enflasyon ve işsizlik arasındaki etkileşimleri açıklar.

İktisatçılar, teori ve modellere dayanarak ekonomiye ilişkin tahminlerde bulunmak için “diğer bütün değişkenler sabitken” anlamına gelen Latince **ceteris paribus** adını verdikleri varsayımı kullanırlar. Bir olayın iktisadi etkisi incelenirken, analiz amacıyla diğer tüm faktörler değişmeden kalır. *Ceteris paribus*, iktisatçılar için bir çeşit laboratuvar ortamı sağlar. İlgilendikleri iktisadi olayı açıklama gücü en yüksek değişkenlere odaklanmalarını sağlar. Diğer faktörleri bir kenara koymak veya sabit tutmak, onları tamamen göz ardı etmek anlamına gelmez. Ancak ilgili teori ve modellerde hangi faktörlerin sabit tutulduğunu hatırlamak sonuçları yorumlarken ve etki gücünü dikkate alırken önemli olur. Örneğin insanlar satın alma kararını neye göre verir diye düşündüğümüzde aklımıza gelen cevap malın fiyatıdır. Malın fiyatı tek etken midir? – Hayır. Diğer malların fiyatı, tüketicinin o malı ne kadar istediği, çevresinin tavsiyeleri, günün modası gibi birçok başka faktör sayabiliriz. Bu faktörlerin bazılarının açıklama gücü oldukça düşüktür. Böyle bir durumda göz ardı edilebilecek şeylerin etkisini sabit kabul ederek açıklama yapabiliriz. İktisadi analizlerde bir değişkenin örneğin fiyatın etkisini araştırırken diğer değişkenlerin mesela günün modasının etkisi sabit tutulur. Böylece tüketicinin fiyat değişimine tepkisi de modellenebilir.

Sonuç olarak, iktisadi modeller ekonomik olguların karmaşıklığını basitleştirmek, ampirik araştırmalara rehberlik etmek ve karar verme becerilerini

geliştirmek için hayati önem taşımaktadır. İktisadi modeller, iktisadi olayları anlamak için mantıksal bir çerçeve sağlarlar. Eleştirel düşünme becerilerinin gelişimini kolaylaştırırlar ve ekonomik sorunları analiz etmek ve çözmek için iktisatçılara hizmet ederler.

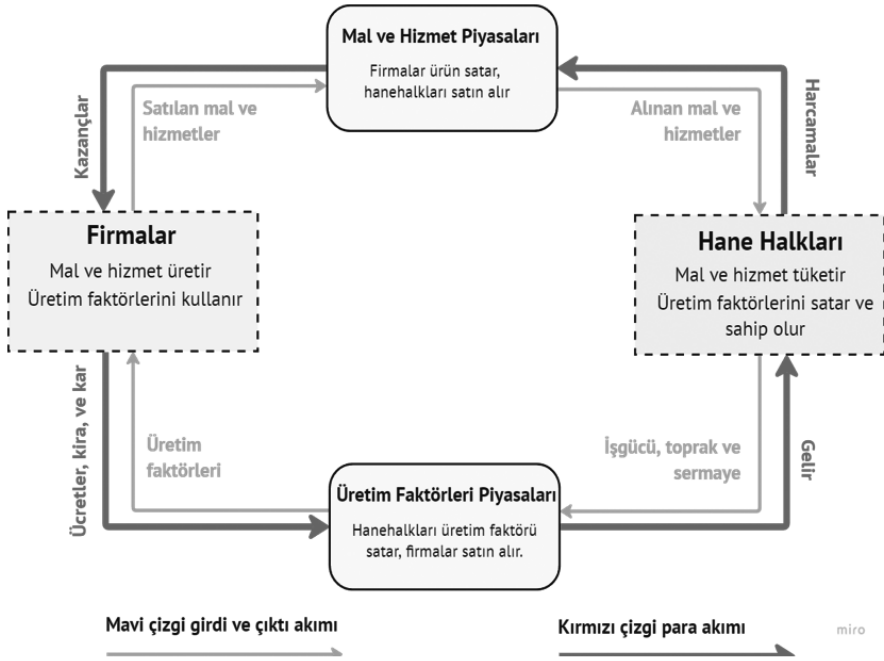
Döngüsel akım şeması

Bir ekonomi çocuktan babaya, satış temsilcisinden şirket yöneticisine, vergi memurundan, siyasetçilere kadar birçok iktisadi aktörün üretim, alım, satım, kiralama ve benzeri kararlarının sonucudur. Bu kadar çok sayıda ve çeşitte aktörün iktisadi kararlarını ayrı ayrı analiz etmek oldukça zordur. Bu nedenle ekonominin genel hatları ile nasıl işlediğini anlamak için daha basit yollar bulmalıyız. Kısaca ekonominin nasıl organize olduğunu ve iktisadi aktörlerin birbirleriyle nasıl etkileşime girdiğini genel hatlarıyla açıklayan bir modele ihtiyacımız var.

Döngüsel akım şeması, ekonomide firma ve hane halkları arasında karşılıklı bağımlılığın nasıl olduğunu anlamak için oldukça kullanışlı bir modeldir. Şekil 1'de yer alan döngüsel akım şemasında basitlik açısından devlet, ekonominin dışında kabul edilmiştir. Bu ekonomide sadece hane halkları ve firmalar bulunmaktadır. Döngüsel akım şeması, ekonomideki para ve kaynak akışının hangi olaylar sonucu, kimden kime doğru olduğunu; para ile mal ve hizmetler arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Bu ilişkiler genellikle aşağıdaki gibi dairesel bir akış modeli ile temsil edilir. Bu şemada da görüleceği üzere hane halkları ve firmalar hem girdiler hem de çıktılar için etkileşime girerler.

Firmalar mal ve hizmet üretip satabilmek için arazi, işgücü, sermaye ve benzeri girdilere ihtiyaç duyarlar. Bunlara **üretim faktörleri** adı verilir. Üretim faktörlerinin sahipleri olan hanehalkları da bunları firmalara kiralar ya da satarlar. Bunun sonucunda ise kira, ücret ya da faiz geliri gibi **faktör geliri** elde ederek firmaların ürettiği mal ve hizmetleri satın alırlar.

Döngüsel akım şemasının üst kısmı sizin gibi tüketicilerin yiyecek, araba, saç kesimi ve diğer bitmiş ürünleri talep ettiği ve firmaların bunları tedarik ettiği çıktıların olduğu mal ve hizmet piyasasını göstermektedir. Hane halkları yaptıkları harcamalar ile mal ve hizmetlerin bedelini öder. Şemanın alt kısmı ise firmaların emek, toprak ve sermaye talep ettiği, hane halklarının da ücret ve kâr karşılığında bunları sağladığı girdi piyasasını göstermektedir.



Şekil 1. Döngüsel Akım Şeması

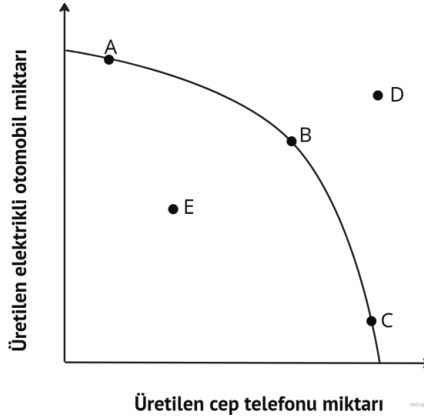
Şekil 1'e bakarak ekonomide nelerin olup bittiğini iki yönlü takip edebilirsiniz. Kırmızı oklar, kaynaklar için değiş-tokuş edilen para akışını göstermektedir. Hanehalkları mal ve hizmet tüketmek için ödeme yaptıklarında para el değiştirir ve firmalara doğru para akışı olur. Firmalar üretim yapmak için arazi kiraladıklarında ya da üretimi arttırmak için yeni eleman aldıklarında, hanehalklarına kira ödemesi yapar ya da ücret, maaş öderler. Sonuç olarak para yine el değiştirir ve hanehalklarına doğru para akışı olur. Mavi oklar, ise kaynakların hangi yöne aktığını göstermektedir. Örneğin arazi, sermaye ya da işgücü gibi hanehalklarının sahip olduğu üretim faktörleri firmalara, üretilen mal ve hizmetler de hanehalklarına doğru akar.

Şekil 1'deki döngüsel akım şeması, karmaşık ekonomik yapıyı anlamak için kullanılan basit bir iktisadi modeldir. Ancak, modeli daha gerçekçi hale getirmek için devlet ve uluslararası ticaret de modele eklenebilir. Örneğin Starbucks'a verdiğiniz bir doların bir kısmı vergi ödemek ya da Brezilya'daki bir çiftçiden kahve çekirdeği almak için kullanılabilir. Basitliği nedeniyle bu döngüsel akım şeması, ekonominin parçalarının nasıl bir araya geldiğini düşünürken akılda tutulması açısından oldukça faydalıdır.

Üretim Olanakları Eğrisi

Bireyler gibi toplumların da kaynakları kıttır. Kaynakların kıt olması, onları bir şeylerden ödünleşmeye mecbur kılar. Örneğin Türkiye ekonomisinin mevcut kaynakları yeni yüksek hızlı tren yollarına mı yoksa otoyollarına mı ayrılmalı? Daha fazla hızlı tren yolu yapmak istenirse yeni otoyollar için daha az bütçe harcamak zorundadır. Birçok seçimde olduğu gibi burada da bir ödünleşme söz konusudur.

Bir ekonomide kıt kaynaklar altında toplumun refahını maksimum yapacak üretim düzeyi nedir? Kimler, neleri, ne kadar üretmelidir? **Üretim olanakları sınırı**, bir ekonomide tüm kaynaklar (insan gücü, sermaye, toprak) ve teknoloji kullanılarak üretilebilecek olası üretimin sınırlarını göstermektedir.



Şekil 2. Üretim Olanakları Eğrisi

Şekil 2’de üretim olanakları sınırını gösteren eğrinin negatif eğimli olması toplumun ekonomik kararlarının bir fırsat maliyeti olduğunu göstermektedir. Burada eğri üzerinde yukarıya ya da aşağıya doğru hareket edildikçe, fırsat maliyeti değişir. A noktasında cep telefonunun fırsat maliyeti, elektrikli otomobile göre yüksektir. C noktasında ise elektrikli otomobilin fırsat maliyeti, cep telefonundan daha yüksektir. E noktası sınırın içinde kalmakta yani kaynakların hepsi kullanılmamaktadır. D noktası ise kaynakların hepsi kullanılsa bile erişilemeyecek bir üretim düzeyini gösterir. Toplum D noktasına ulaşmak isterse kıt kaynaklarını arttırmak ve/veya teknoloji düzeyini yükseltmek zorundadır.

PİYASALAR VE EKONOMİK SİSTEMLER

Modern ekonomi, milyonlarca insanın, firmanın, yerel ve uluslararası ekonomik kuruluşun üretim, dağıtım ve tüketim tercihleri ile şekillenen kompleks bir sistemdir. Bu kadar çok iktisadi aktörün yer aldığı bir sistemde neyin, nasıl ve kim için üretilceğine kim ve nasıl karar vermektedir? Bir şehirde kaç yeni ev yapılmalı ya da üretilmesi gereken buğday miktarı ne olmalıdır? Bu sorulara verilen cevaplar uygulanan iktisadi sistemlere göre farklılık gösterir.

Ekonomik sistemler, bir ülkenin ekonomik faaliyetlerini düzenleyen kurallar ve kurumlar bütünüdür. Ülkede uygulanan ekonomik sisteme göre kaynakların nasıl dağıtılacağı, üretimin nasıl organize edileceği belirlenir. Ekonomik sistemler temel olarak üçe ayrılır; serbest piyasa ekonomisi (kapitalist ekonomi), kumanda ekonomisi (sosyalist ekonomi) ve karma ekonomi sistemi.

Serbest piyasa ekonomisi

Bir **piyasa**, mal veya hizmetlerini değiş-tokuş etmek için bireyler ve firmaların bir araya geldiği kurumlardır. En basit piyasa örneği bildiğiniz semt pazarlarıdır. Binlerce yıldır insanlar pazarlarda yetiştirdikleri ürünleri satmak ya da evlerine bir şeyler almak için bir araya gelirler. **Serbest piyasa ekonomisi**, ekonomik kararların ve mal ve hizmetlerin fiyatlandırılmasının piyasadaki bireylerin ve firmaların etkileşimleri tarafından belirlendiği bir ekonomik sistem türüdür. Serbest piyasa ekonomisine sahip bir ülkede, toplumun seçim yapmasının yolu, seçimlerin birçok bireysel seçimin sonucu olarak ortaya çıkmasına izin vermektir.

Serbest piyasa ekonomisinin özünde özel mülkiyet hakkı yatar. Bu ekonomik sistemde firmalar, talebe bağlı olarak mal ve hizmetler sunarlar. İnsanlar da üretim faktörlerinden elde ettikleri (emek karşılığı maaş ya da rant, sermaye gibi) gelir ile buradaki mal ve hizmetlerden satın alırlar. Bu sistemde kaynakların tahsis büyük ölçüde piyasa sinyalleri (fiyat gibi) ve gönüllü mübadeleler tarafından yönlendirilir. Devletin piyasalara müdahalesi minimumdur. Devlet özel mülkiyeti korumak, piyasaların etkin çalışmasını düzenleyecek kuralları denetlemek şeklinde görev alır.

Kumanda ekonomisi

Kumanda ekonomileri (komuta ekonomisi ya da planlı ekonomi) neyin, kim için ve ne kadar üretileceğine merkezi otoritenin (hükümet, devlet) karar verdiği bir ekonomik sistemdir. Merkezi otoriteler üretim araçlarını ellerinde tutarak, ekonomiyi tek elden planlamaya çalışır. Bireylerin ihtiyacı olan malların üretildiği üretim tesislerinin çoğu (üretim araçları) kamuya aittir.

Küba, Kuzey Kore ve Sovyetler Birliği yıkılmadan önce birlik içindeki ülkeler, kumanda ekonomisi ile yönetilmişlerdir. Çin Halk Cumhuriyeti de 1978 yılına kadar kumanda ekonomisi ile yönetilmiştir.

Karma ekonomi

Karma ekonomi, kumanda ekonomisi ve serbest piyasa ekonomisinin bir karması niteliğindeki ekonomik sistemdir. Karma ekonomik sistemler, özel mülkiyeti kabul eder ve iktisadi aktörlerin sermayelerini nasıl değerlendireceklerine müdahale etmezler. Bu ekonomilerde çoğu ürün piyasada üretilirken piyasanın başarısız olduğu düşünülen durumlarda merkezi otorite bazen üretime katılarak bazen de regülasyonlar ile ekonomiyi düzenler. Ayrıca sosyal devlet anlayışı ile bazı kamu mallarını kendisi üretir. Günümüzde çoğu ülkede karma ekonomik sistem uygulanmaktadır .

BİR SOSYAL BİLİM OLARAK İKTİSAT

Bilimin amacı, bilimsel yöntemleri kullanarak doğaya ve sosyal dünyaya ilişkin bilgi ve anlayışımızı arttırmaktır. İnsanlara ve toplumlara ilişkin bildiklerimizi artırmaya çalışan psikoloji, sosyoloji, antropoloji, siyaset ve iktisat gibi bilimler sosyal bilimler kategorisine girmektedir. Bir sosyal bilim olarak iktisadın odağında bireyler ve toplumlar bulunmaktadır. Bilimsel araştırma sürecinde iktisadın yolu, insanı odağına aldığı için psikoloji ve bireysel kararların neden olduğu toplumsal etkiler nedeniyle de sosyoloji ile kesişir.

İktisat bir bilimdir ve diğer bilim insanları gibi iktisatçılar da verileri bilimsel ilkeler kullanarak açıklar. Gerçek dünyaya ilişkin modeller oluşturur ve bunları elde ettikleri verilerle test ederler. İlgilendikleri iktisadi olayları açıklamak için matematiksel modeller, istatistiksel ve ekonometri yöntemleri, kontrollü laboratuvar ve saha deneyleri gibi araştırma yöntemlerine sık sık başvururlar. İlgilendikleri olgular ile ilgili sürekli veri arayışında olması, elde edilen verile-

ri, nicel araştırma yöntemleri kullanarak test etmesi iktisadi teorilerin bilimsel olarak etkili olmasını sağlamaktadır. Hatta bazı iktisatçılar iktisadı “*sosyal bilimlerin kraliçesi*” olarak tanımlarlar. Bunun nedeni sosyal bilimler arasında araştırma alanının genişliği, diğer disiplinlerin ilgilendiği konulara ilişkin açıklama gücü (psikoloji, sosyoloji, siyaset bilimi, antropoloji, hukuk, tarih, biyoloji vd.), modellerin bilimsel şekilde elde edilen verilerle sınanması, politika yapıcıların üzerindeki yüksek etki gücü gibi nedenler gelmektedir. Sonuç olarak iktisat, diğer sosyal bilim dalları ile sıkı sıkıya ilişkili, doğal bilimlerin kullandığı bilimsel yöntemleri de kendisine uyarlayan çok geniş uygulama alanına sahip, politika yapıcılar üzerinde etki gücü oldukça yüksek bir sosyal bilim dalıdır.

NEDEN İKTİSAT ÖĞRENMELİYİZ?

Bazı insanlar iktisadı kasvetli bir bilim dalı olarak görse de iktisat eğitimi, size gündelik yaşamın işleyişinde yararlı olabilecek birçok uygulanabilir ilke sunmaktadır. Yapılan araştırmalara göre, yetişkin bir insan gündelik yaşamında ne yiyeceğinden ne giyeceğine, neyi satın alacağından neyi söyleyeceğine kadar yaklaşık 33.000 ile 35.000 farklı karar almaktadır. Bazı kararlarımızı bilinçaltı düzeyde alsak bile bir iktisatçı gibi düşünerek yapacağınız seçimler, hayat kalitenizi yükseltecektir.

İktisat eğitimi sadece kendi seçimleriniz konusunda da fikir vermez; pozitif iktisadi analizi kullanarak diğer insanların nasıl davranabilecekleri hakkında tahminlerde bulunabilir, bunu kendi seçimlerinizi gözden geçirmek için kullanabilirsiniz. Günümüzde birçok farklı bölümden (tarih, siyaset bilimi, mühendislik, fizik, matematik vb.) mezun öğrenci bunun farkındadır. İktisatçı gibi düşünebilmek ve iktisat eğitiminin sağladığı bakış açısını kazanmak için iktisat bölümünde lisansüstü eğitim almaktadır. İktisat eğitimi almak sizlere birçok prestijli işte de (bankacılık, finans, özel sektör ve kamuda yönetici ve birçok sayısız) çalışma imkanı sunacaktır.

Genel olarak iktisat öğrenmenin size kazandırabileceği en önemli artıları şu şekilde sıralayabiliriz;

- » *İçinde yaşadığımız dünyayı anlamada yardımcı olabilecek bir çok araç sunar. İnsanların satın alma kararlarını nelerden etkilenir? Kırmızı et fiyatları yükseldiğinde tavuk eti fiyatları hatta baklagillerin fiyatları da neden artmaya başlar? Neden bazı firmalar ürünlerinin kopyalanmasına göz yumarlar?*

- » Sizi ekonomi içinde daha akıllı ve öngörülerde bulunabilen biri haline getirir. Ev almak için uygun zaman hangisidir? Ekonomi resesyona girerse neden iktidardaki partilerin oy oranları da düşmeye başlar?
- » İktisadi politikaların limitleri ve potansiyelleri hakkında daha bilgili olursunuz. Covid-19 pandemisi sonrası Merkez Bankalarının faiz oranlarını düşürmesi o şartlarda nasıl yarar sağladı, pandemiden sonraki zararları ne olmuş olabilir? Üniversiteler paralı mı parasız mı olmalı?

İktisat, ezberleyeceğiniz bilgiler bütününe dayanan bir bilim alanı değildir. İktisadi ilkeleri öğrenmek, onları içselleştirmek, bakış açısını oturtmanız gerekmektedir. Bu sayede marjinal faydanızı da en yukarıda tutarsınız. Sonuç olarak yukarıda yer alan maddeler size ilgi çekici geldiyse, iktisat eğitiminizi ilerletmek sizin için oldukça doğru bir seçim olacaktır.

KAYNAKLAR

- Acemoglu, D., Laibson, D., & List, J. A. (2022). *Economics* (3rd ed., pp. 36-93). Pearson.
- Erkuş, S., & Demirtaş, B. K. (2023). Deneysel İktisadın Tarihi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 12(3), 2142-2162.
- Frank, R., Bernanke, B., Antonovics, K., & Heffetz, O. (2022). *Principles of Economics, A Streamlined Approach* (4th ed., pp. 1-30). McGraw Hill
- İnan, A. (1989). *Gazi Mustafa Kemal Paşa Hazretlerinin İlk Türkiye İktisat Kongresindeki İftitahi Nutukları*. İzmir İktisat Kongresi. Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi. ss.57-69.
- Krugman, P., & Wells, R. (2019). *Microeconomics* (5th ed., pp. 79-120). Worth Publishers.
- Mankiw, N. G. (2021). *Principles of Economics* (Ninth). Boston: Cengage.
- Stevenson, B., & Wolfers, J. (2020). *Principles of Economics* (1th ed., pp. 1-47). Worth Publishers.
- Yalçıntaş, A. (2018). Bırakınız Kopyalasınlar, Bırakınız Paylaşsınlar: Dijitalleşme ve İnternet Çağında Fikri Mülkiyet İlişkileri. *Birinci Edisyon (EPUB)*. Open Science Framework. <https://osf.io/as8pc/>. Erişim tarihi, 10, 2022